



HANOVA MINI DAVČNA REFORMA

Gospodarski minister Matjaž Han do konca leta napoveduje vrnitev k staremu sistemu za normirane s. p. in motivacijo delavcev pri izplačilu dobička. Pravi, da je to realno.

18

**Top 500 MSP:**

Najboljša slovenska mala in srednja podjetja

26

KRAS

Kraški pršut

P R E S T I G E

Čas je zlato, ki naš vrhunski izdelek oplemeniti do popolnosti. Medtem ko se rezina topi, se v ustih sprošča simfonija okusov s prav posebnim prepletom intenzivnih in privlačnih arom, ob čigar notah se čas ustavi.

Dvajset in več mesecev zorjene pršute postavljamo ob bok arhivskim vinom in staranim sirom. Čas jim namreč podari častitljivi videz in poseben čar, zato jih ne strežemo ob vsaki priložnosti, temveč se gastronomskim užitkom prepustimo s spoštovanjem in v izbrani družbi prijateljev ter poznavalcev.



20

MESECEV
ZORJEN



Rynk Linia

Subtilen dizajn.
Neverjetno udobje.

* intra lighting

www.intra-lighting.com/#Rynk-Linia



Intervju: Goran Miškulin
»V Sloveniji podjetništvo zanemarjamo.« 84



TOP 500 MSP
Kdo so zvezde generacije 2024? 26



Intervju: Petra Šinigoj
»Zmanjšati je treba pretirano birokracijo in davek na kapitalski dobiček.« 64



Cena energije
Kako lahko obvladate drago elektriko? 8



Intervju: Primož Peterca
»Če dobimo investitorja, bo to prav gotovo največja zgodba v Sloveniji.« 50

Uvodnik	
Kisik za 3. slovensko podjetniško pomlad	6
Cena energije	
Kako lahko obvladate drago elektriko?	8
Draga energija	
Kako v Sloveniji kratkoročno povečati energetske učinkovitost?	12
Intervju: Matjaž Han, gospodarski minister	
»Treba je vrniti staro ureditev za normirane s. p.«	18
Lestvica TOP 500 MSP	
Kdo so zvezde generacije 2024?	26
TOP 500 MSP	32
Intervju: Primož Peterca, Guardianis	
»Če dobimo investitorja, bo to prav gotovo največja zgodba v Sloveniji.«	50
Lestvica TOP 500 MSP	
TOP 100 industrijskih MSP	58
TOP 30 prehrabnih MSP	60
TOP 30 trgovskih MSP	60
TOP 30 MSP iz gradenj & doma	61
TOP 30 logističnih MSP	62
TOP 30 IT MSP	63
Intervju: Petra Šinigoj	
»Zmanjšati je treba pretirano birokracijo in davek na kapitalski dobiček.«	64

Partnerji Podjetne Slovenije

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



PODJETNA SLOVENIJA

Št. 44 | Letnik 8 | Avgust 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

Zasnova:
Nenad Bebić

Oblikovanje in prelom:
Mitja Pogorevc, Spotnet d.o.o.

Lektoriranje:
Nina Drašler

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

Fotografija na naslovnici:
Barbara Reya

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.

V tej izdaji so svoje predloge za tematike prispevali naslednji člani strokovnega sveta in sveta podjetnikov pri reviji Podjetna Slovenija: Andrej Lasić, Irena Prijović, Vid Meglič, Vesna Milošević Zupančič, Aleksandra Heinzer, Katja Kraškovc, Aljoša Domijan, Kristina Kočet Hudrap, Marta Turk, Katarina Ložar, Fedja Pobejajo, Barbara Uranjek, Tatjana Pajnikihar Napret, Ema Pogačar.



KISIK ZA 3. SLOVENSKO PODJETNIŠKO POMLAD



Goran Novković

M

inilo je desetletje, odkar smo ob koncu velike gospodarske krize v zametku današnjega Gospodarskega kroga pripravili program Kisik za gospodarstvo.

Deset let pozneje je jasno, da bi potrebovali nov takšen program. Izpuhteva druga slovenska podjetniška pomlad (prva je bila v 90. letih prejšnjega stoletja, druga pa se je začela po veliki krizi pred desetletjem). Slovensko podjetništvo potrebuje nov kisik. Pa ne zato, ker bi podjetništvo samo zapadlo v krizo ali ker bi se pojavljala kakšna gospodarska kriza, ki sicer nikoli ni nemogoča, temveč zaradi dveh drugih razlogov:

- 1. birokratske navlake**, ki podjetjem krade čas za njihovo osnovno dejavnost, kar je tudi največji stres za podjetnike in menedžerje,
- 2. davčnega primeža**, katerega posledice podjetništvo občuti skupaj z vsemi zaposlenimi, saj je Slovenija znana po izrazito nadpovprečni obremenitvi plač.

To potrjuje tudi izjava gospodarskega ministra Matjaža Hana v intervjuju na naslednjih straneh revije. Socialdemokratski minister je odkrito priznal, da zdaj, ko je minister, proračun vidi malo drugače kot takrat, ko je bil poslanec. Pri tem je poudaril, da je v proračunu že zdaj dovolj denarja za razbremenitev plač, če bi se le zavzeli za boljšo organizacijo v javnem sektorju; z drugimi besedami, če bi se lotili tudi debirokratizacije.

Debirokratizacija in razbremenitev plač sta siamski dvojčici, ki podjetništvu lahko omogočita nov kisik za tretjo podjetniško pomlad. Slednjo Slovenija nujno potrebuje, če želi zadržati blaginjo svojih prebivalcev in prebivalcev v času največje geostrateške negotovosti po drugi svetovni vojni. Prvi test, ali se politika dovolj dobro zaveda tega izziva, ne bodo volitve 2026, niti strankarski predvolilni programi. Prvi test bo morala prestati že obstoječa vlada.

Gospodarski minister Matjaž Han ji je namreč na mizo položil dva predloga. Da se:

- ★ do novega leta vrne stara ureditev za normirane samostojne podjetnike,
- ★ zaposlenim omogoči udeležba pri dobičku podjetij.

Pravi, da sta ti dve točki realni. Omenja še dodatno razbremenitev 13. in 14. plače. Razmišlja pa tudi o tem, da upokojenci, ki so 40 let vplačevali za svojo pokojnino in nato nadaljevali z delom, zato ne bi bili prikrajšani za velik del svoje pokojnine. Ja, do teh upokojencev (med njimi so tudi mnogi podjetniki), ki – kljub dopolnitvi 40 let svoje delovne dobe – še naprej delajo, je slovenska država res nesramno diskriminatorna. V 40 letih dela so pošteno vplačevali za svojo polno pokojnino. Ne bi jim bilo več treba delati, pa delajo še naprej, čeprav bi lahko uživali v pokoju. Še naprej plačujejo davke in prispevke.

Država pa jim nameni le 40 odstotkov njihove zaslužene pokojnine, po treh letih pa samo 20 odstotkov. Mar ni to navadna kraja?

V Sloveniji potrebujemo kisik tako podjetniki kot njeni prebivalci. Dovolj je bilo zategovanja!

Minister Matjaž Han meni, da je v proračunu že zdaj dovolj denarja za razbremenitev plač, če bi se le zavzeli za boljšo organizacijo v javnem sektorju.

Poslovni paketni računi



Naše srce bije za vaše želje.

BKS Bank

Poslovni paketni transakcijski računi BKS Bank za podjetja in samostojne podjetnike so oblikovani tako, da med seboj povezujejo vse bančne storitve, ki jih vaše podjetje potrebuje za enostavno, ugodno in preprosto poslovanje. Obiščite nas v eni izmed naših poslovnih enot v Ljubljani, Domžalah, Kranju, Celju, Slovenj Gradcu in Mariboru ali obiščite našo spletno stran. www.bksbank.si



Foto: Depositphotos

KAKO LAHKO OBVLADATE DRAGO ELEKTRIKO?

- Ali poznate vse možnosti, kako zmanjšati stroške elektrike?
- Predstavljamo vam 8 ukrepov, ob pomoči katerih lahko optimizirate stroške.
- Zakaj agencija pošilja nov predlog o omrežninah v javno razpravo med dopusti?

Maja Virant

Večji industrijski odjemalci pri nas za elektriko plačujejo približno 20 odstotkov več od evropskega povprečja, kažejo podatki Eurostata. To velja predvsem v največji porabniški skupini IF (70.000–149.999 MWh), kamor sodijo energetske intenzivna podjetja. V tej analizi pa sploh še niso upoštevane višje omrežnine, ki veljajo od oktobra 2024.

Visoke cene energije neposredno znižujejo konkurenčnost slovenskega gospodarstva – še posebej energetske intenzivnih industrij, kot so kovinska, plastična, kemična, papirna, prehranska industrija in industrija nekovinskih mineralnih izdelkov, pojasnjuje finančni direktor podjetja Acex, soustanovitelj podjetja Opten energija ter strokovnjak za energetske in finančne trge, Tilén Šarlah: »Podjetja iz teh

industrij skupaj porabijo skoraj dve tretjini končne energije v industriji v Sloveniji.«

Čeprav ima Slovenija v primerjavi z EU dražjo elektriko le v segmentu večjih industrijskih odjemalcev, so cene na splošno visoke tudi v Evropi. Povprečna cena elektrike za poslovne odjemalce je na Kitajskem 0,084 EUR/ kWh, v ZDA 0,129 EUR in v EU kar 0,287 EUR/ kWh. Mimogrede, povprečna cena za negospodinske odjemalce v Sloveniji je bila v drugem četrtletju lanskega leta 0,198 EUR/ kWh, kar je malenkost več od evropskega povprečja (0,189 EUR/ kWh v drugi polovici leta 2024).

Da so cene energentov v Evropi povsem nekonkurenčne v primerjavi s cenami v ZDA in na Kitajskem, je na novinarski konferenci povedala generalna direktorica Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) Vesna Nahtigal: »Potem ko so v preteklosti v Sloveniji veljale kot konkurenčna prednost sloven-

OD KORPORATIVNIH SREČANJ DO POROČNEGA SLAVJA

Paideia je eden največjih organizatorjev prestižnih poslovnih in zasebnih dogodkov v Sloveniji. Njihov skrben odnos se obrestuje v zadovoljnih strankah, ki cenijo profesionalen pristop, občutek za estetiko in visoko izvedbeno raven, ki pogosto preseže pričakovanja.

Ključna prednost agencije Paideia je celosten in premišljen pristop – kot pravijo, tečejo maraton in ne sprinta.

»Ne ponujamo instant rešitev, temveč gradimo na kakovosti, zanesljivosti in zaupanju. Odlikujejo nas natančnost, ažurnost ter sposobnost, da resnično razumemo in začutimo potrebe naročnika,« poudarja ustanoviteljica in direktorica Madea Mojca Majhen. Paideia v veliki večini dela za poslovne stranke, vse več pa je tudi zasebnih povpraševanj, zlasti za poročna slavlja. V agenciji so tako osnovali tim, ki je specializiran prav za organizacijo in izvedbo porok – te namreč zahtevajo drugačen pristop kot korporativni dogodki. »Večinoma poroke potekajo ob sobotah, zato terjajo drugačen ritem priprave in dogovarjanja. Vedno pa velja, da za vsakim dogodkom stoji kreativna in tehnična ekipa, ki zagotavlja izvedbo, kot jo pričakujeta mladoporočenca glede na priporočila in naše reference,« poudarja sogovornica.

ZAKAJ JE POMEMBNA LOKACIJA DOGODKA?

»Stranke nemalokrat naročijo dogodek, ko imajo lokacijo že izbrano, pa se kasneje izkaže, da so pričakovanja drugačna od realnosti – premalo prostora za zeleno število gostov, odsotnost odra za nastopajoče in back ofica za catering, premalo parkirnih



Lokacija novega prostora za dogodke - 369 na Bregu v Ljubljani (primer ureditve vrta); vsakemu dnevnemu najemniku lahko pripravimo postavitve glede na želje in potrebe.



Foto: Žiga Inthar

mest ali omejen čas obratovanja pri-zorišča. Če le lahko, seveda prilagodimo potek, najtežje pa je prostor, ki je sicer namenjen 150 osebam, narediti sprejemljiv za 400 oseb.« Madea Mojca Majhen, Paideia.

KER JE PRIZORIŠČE KLJUČNO ZA KAKOVOST IZVEDBE DOGODKA, PAIDEIA NUDI TUDI NAJEM PRESTIŽNIH LOKACIJ PO SLOVENIJI.

PRESTIŽNA VILA V OBJEMU BLEJSKE IDILE

Vila Pongratz na Bledu je skriti biser ob obali jezera, ki navdušuje s svojo zgodovino, izjemno lokacijo in estetsko dovršenostjo. Idealna je za manjše, a visoko ekskluzivne dogodke – od poročnih obredov, sprejemov, zasebnih kosil in pred-

stavitev blagovnih do pomembnih poslovnih dogodkov. Zaradi arhitekturne dovršenosti, zgodovinskega značaja, čudovitega vrta ter pogleda na Blejski grad in jezero je vila še posebej privlačna za tuje goste, ki iščejo unikatne, personalizirane in avtentične lokacije izven klasičnih hotelskih okvirjev.

ZA POSLOVNA SREČANJA V OSRČJU DRŽAVE

Jeseni Paideia začne tudi ekskluzivno upravljanje atraktivnega poslovnega prostora na Bregu v središču Ljubljane. Gre za butično lokacijo z razgledom na Ljubljano in Ljubljanski grad, ki bo namenjena tako dnevnim kot večernim dogodkom poslovne ali zasebne narave in bo lahko gostila do 100 oseb. Dodana vrednost prostora je spoj vrhunske lokacije, arhitekturne dovršenosti in celovite organizacijske podpore, ki jo Paideia nudi svojim naročnikom – od zasnov do izvedbe.

➤ Podjetja iz energetske intenzivnih panog porabijo skoraj dve tretjini vse industrijske energije v Sloveniji, a plačujejo 20 % več kot evropsko povprečje. « Tilen Šarlah

skega gospodarstva, so se razmere po energetski krizi 2022/23 bistveno spremenile. «

Podjetja, ki poslujejo v globalnih verigah, večjih stroškov na trgu ne morejo kompenzirati z višjimi cenami svojih produktov, saj konkurirajo z družbami iz držav z nižjimi energetskimi obremenitvami, dodaja Šarlah.

Posledice so seveda jasne, našteva Šarlah:

- ★ nižji dobički in manj prostora za investicije v razvoj, digitalizacijo ali zeleni prehod,
- ★ večja odvisnost od državnih pomoči ali izvoznih subvencij,
- ★ tveganje za odseljevanje industrije iz Slovenije.

Čeprav bi na tem mestu pričakovali več podpore države, nanjo vseeno ne računajte preveč. Podjetniki boste zato naredili tisto, kar znate: zavihali boste rokave in naredili vse, kar se da, da optimizirate stroške z energijo. Predsednik Sekcije za vprašanja dobaviteljev električne energije pri Energetski zbornici Slovenije (EZS) mag. Sebastijan Roudi med drugim predlaga naslednje:

8 UKREPOV ZA OPTIMIZACIJO STROŠKOV Z ELEKTRIKO

1. Uporaba sistemov za upravljanje energije (EMS).

Eden od ukrepov, ki ga predlaga Sebastijan Roudi, je uporaba sistemov za upravljanje energije (EMS). V Sloveniji je v tem trenutku na voljo aplikacija Opten. energy. Ta lahko z naprednimi matematičnimi napovedovalnimi modeli stroške omrežnine zniža celo do 30 odstotkov.

Rešitev temelji na naprednih algoritmihi. Vsak mesec pripravi vse izračune in vrednosti, ki odražajo dejansko potrebo podjetja po moči, po petih časovnih blokih ter poskrbi za pravočasno oddajo spremenjenih vrednosti na portal Moj elektro. Izračun je digitaliziran, hiter in optimiziran.

Ukvarjajo se tudi z modeli za zakupe električne energije, optimizacijo nabavnih pogodb, analizo profilov odjemov in matematičnimi modeli za napovedovanje optimalne strategije za obvladovanje cene električne energije glede na potrebe podjetja (oziroma njihovega odjema). Skupaj s partnerji obvladujejo tudi področje za učinkovito upravljanje naprav in baterij.

GZS PREDLAGA MEHANIZEM POMOČI

GZS je na začetku julija na vlado naslovila pobudo za oblikovanje mehanizma prodaje električne energije po stroškovni ceni za energetske intenzivne industrije. Ukrep bi bil v prvi vrsti namenjen podjetjem v energetske intenzivni industriji pod določenimi pogoji in kriteriji za upravičenost. Po prvih ocenah bi šlo pri tem za prodajo električne energije pod pogoji sheme v skupni količini 1 TWh energije, kolikor je potrebujejo energetske intenzivna podjetja.

GZS se skupaj z MOPE zavzema tudi za to, da se do leta 2030 podaljša Uredba o nadomestilu zaradi posrednih stroškov emisij toplogrednih plinov, ki jo je zdajšnja vlada uvedla za triletno obdobje in se letos izteka, izpostavlja Vesna Nahtigal: »Takšno podporo do 2030 so druge države članice zagotovile svojim energetsko intenzivnim industrijam.«

Triletna fiksna pogodba za elektriko lahko zniža stroške že v prvem letu – predvidljivost pri stroških pomeni prednost.

2. Naložbe v hranilnike energije.

To omogoča tudi nov razpis Ministrstva za okolje, podnebje in energijo (MOPE), na katerega se lahko prijavite do konca letošnjega leta.

Cilj javnega poziva je podpreti učinkovito rabo energije in razogljičenje v gospodarstvu z uvajanjem hranilnikov električne energije. Predmet javnega poziva so nepovratne finančne spodbude pravnim osebam za naložbe v nakup in vgradnjo novih HEE, ki so bili kupljeni, vgrajeni in priključeni na električno omrežje od vključno 1. 1. 2025 in pred oddajo vloge.

Pri javnem pozivu lahko sodeluje pravna oseba, ki je investitor in lastnik ali solastnik zemljišča, na katerem stoji stavba ali posamezen del stavbe, oziroma najemnik stavbe ali posameznega dela stavbe, v okviru katere/-ga se vgradi nov HEE.

Več informacij lahko najdete TUKAJ:



3. Zakup električne energije za daljše časovno obdobje.

Roudi predlaga zakup tri leta vnaprej: »Triletna pogodba dobave električne energije po fiksni povprečni ceni odjemalcem omogočajo boljše predvidevanje stroškov. Ker terminske cene z leti padajo, odjemalci s povprečenjem cene v triletnem obdobju dosežejo nižjo ceno že v prvem letu dobave.«

4. Dodatni zakupi.

Ta možnost je primerna predvsem za odjemalce z zelo visoko ceno zaradi nakupa energije v času energetske krize, svetuje Roudi. Gre za dodaten zakup energije z obstoječim dobaviteljem za eno ali dve leti vnaprej ter povprečenje cene že od 1. avgusta 2025 dalje. S tem je mogoče že v letošnjem letu doseči učinek znižanja cene. Ta rešitev je primerna predvsem za posamične primere in zahteva individualno obravnavo, še opozarja.

5. Premik proizvodnje.

Roudi svetuje tudi premike proizvodnje v čas nizkih cen, denimo ponoči, v času sončnih ur ali ob vikendih, kjer je to mogoče.

6. Razširitev naprednih algoritmov na celotno verigo oskrbe z energijo.

Tudi na področju lastne proizvodnje (sončne elektrarne, baterije, kogeneracija) je prostora za optimizacijo še precej, razlaga Šarlah: »Naš proces gre v smeri prilagojene optimizacije za vsakega porabnika – učinek je razviden v znižanju stroškov prek nižje porabe oziroma višje učinkovitosti (izrabe sredstev, višji ROI).«

7. Napovedovanje obremenitev in konic & samodejna odločitev o odjemu.

To je ključno pri uvajanju prilagodljivega odjema. Šarlah dodaja, da so pri tem možne tudi kombinacije z aktivnim prilagajanjem poslovanja ali blaženja konic.

8. Razvoj decentraliziranih modelov izmenjave viškov med podjetji – lokalne energetske skupnosti.

Odjemalci lahko med seboj delijo presežke energije in (sebi in omrežju) zagotovijo fleksibilnost, pojasnjuje Šarlah.

AGENCIJA POSLALA OMREŽNINE V JAVNO RAZPRAVO – ČEZ POLETJE!

Agencija za energijo je konec junija v javno razpravo poslala predlog za nadgradnjo posameznih sklopov metodologije obračuna omrežnine.

Kot ključne spremembe navajajo naslednje:

- ★ določitev časovnih blokov,
- ★ postopno uvedbo tarifne postavke za moč za časovni blok 1,
- ★ določitev dogovorjene moči,
- ★ sezonski odjem in obračun omrežnine za baterijske hranilnike in črpalne hidroelektrarne.

Novi predlogi so odgovor na lansko 35-odstotno rast na novo priključenih sončnih elektrarn, kar je zamajalo stanje v omrežju.

Prav zato so v agenciji pripravili spremembo časovnih blokov: »Zaradi več proizvodnje iz sončne energije se podaljša časovni blok srednje obremenitve znotraj delovnika.« Prilagodili so tudi trajanje časovnih blokov. Tako bosta konec tedna le dva časovna bloka in manj prehodov med njima. Prav tako ni več posamezne ure srednje obremenitve med 6. in 7. uro zjutraj, so še povedali na agenciji.

Ostajata pa nizka in visoka sezona. Po novem bodo v visoki sezoni na delovni dan veljali trije časovni bloki, in sicer bloki od 1 do 3, v soboto, nedeljo in na praznični dan pa bosta veljala bloka 3 in 4. V

nizki sezoni bodo na delovni dan veljali trije časovni bloki, in sicer bloki od 3 do 5, na dela proste dni, torej tudi v soboto in nedeljo, pa bosta veljala bloka 4 in 5.

Po novem bodo dogovorjeno moč izračunali za obdobje 12 mesecev, in ne več le na podlagi štirih mesecev zimse sezone.

Pri dogovorjeni moči 5 kW je polna cena omrežnine za moč v 1. časovnem bloku 17,11 evra na mesec, letos novembra in decembra pa bi bila, če bo predlog sprejet, le 6,85 evra.

V prihodnjem letu bodo gospodinjstva plačala 60 odstotkov določene tarife za leto 2026, leta 2027 pa 80 odstotkov takrat veljavne tarife za časovni blok 1. Tarife v drugih blokih se bodo plačevale v celoti, a so glede na ceno za blok 1 zanemarljive.

V skladu z načelom postopnosti in predvidljivosti agencija v javni obravnavi predlaga, da spremembe določitve časovnih blokov in nov način dogovorjenih moči začnejo veljati 1. januarja 2027, preostale spremembe pa eno leto prej. Kaj nas skrbi?

Javna razprava se bo zaključila konec poletja, dva meseca časa za diskurz o tako pomembni temi pa sta priročno stlačena v poletno obdobje, ko si večina privoščiti dopust. Bo zaradi tega dejstva vse skupaj pomaknjeno v ozadje?



Foto: Depositphotos

KAKO V SLOVENIJI KRATKOROČNO POVEČATI ENERGETSKO UČINKOVITOST?

- Kje Slovenija pri energetske učinkovitosti zaostaja za EU?
- 6 ukrepov, s katerimi lahko kratkoročno povečamo energetske učinkovitost.
- Kakšne bodo kazni, če ne bomo dovolj energetske učinkoviti?

Maja Virant

Trenutno stanje na področju energetske učinkovitosti v EU in Sloveniji je slabše, kot bi si želeli. Zdi se, da spet razmetavamo jokerje. Energetska učinkovitost je namreč najcenejši in najhitrejši način za povečanje konkurenčnosti, pa tudi za doseganje podnebnih ciljev. Kaj lahko naredimo, da bo Slovenija čim prej postala energetske učinkovita in da podjetja ne bodo trpela zaradi visokih cen električne energije?

5 MINUSOV SLABE ENERGETSKE UČINKOVITOSTI SLOVENIJE

1. Energetska intenzivnost je pod povprečjem.

Poraba energije na enoto BDP, torej energetska intenzivnost (kWh/ USD BDP), v Sloveniji znaša približno 4,5. Kazalnik nam torej pove, koliko energije porabimo, da ustvarimo 1 evro BDP. Evropsko povprečje znaša 3,5, na Japonskem pa je energetska intenzivnost le 2,5.

2. Pri prenovi javnih stavb smo daleč od cilja EU.

Stavbe porabijo več kot 40 odstotkov končne energije v EU, je pokazala analiza Eurostata. V Sloveniji je večina stavb slabo izoliranih in energijsko neučinkovitih. Cilj EU je prenova 3 odstotkov javnih stavb na leto in tukaj obupno zaostajamo. V Sloveniji na leto prenovimo le približno 0,8 odstotka javnih stavb. Nemci jih denimo prenovijo od 1,5 do 2 odstotka na leto, Danci pa 2,5 odstotka.

3. Skromne investicije v energetske učinkovitost.

V obdobju 2016–2020 je Slovenija v povprečju vlagala okoli 2 odstotka BDP letno v podnebno-energetske cilje, od tega je šlo za energetske učinkovitost samo del teh sredstev, okoli 0,3 odstotka, ocenjuje Fiskalni svet. Veliko podjetij, še posebej v težki industriji, uporablja zastarele sisteme in stroje. Poleg tega tudi kultura varčevanja z energijo ni tako močno razvita.

Slovenija porabi več energije za ustvarjanje enakega BDP kot druge države EU – to pomeni manj konkurenčnosti.

4. Prepočasno izvajanje evropske zakonodaje.

Čeprav ima EU ambiciozne cilje, denimo Direktivo o energetske učinkovitosti ali Fit for 55, implementacija v državah članicah zamuja. Med zamudnicami je tudi Slovenija.

5. Pametni števeci so obvezni, a jih še vedno nimajo vsi.

Estonija in Švedska sta s pametnimi števci in z aplikacijami digitalizirali skoraj 100 odstotkov porabe elektrike. Slovenija zaostaja tudi tukaj. Do konca lanskega leta bi tudi mi morali imeti 100-odstotno pokritost, a po podatkih Agencije za energijo je bilo konec leta 2022 92 odstotkov uporabnikov opremljenih z naprednimi merilnimi napravami (pametni števeci) v distribucijskem omrežju, od katerih jih je 89 odstotkov dejansko povezanih na centralno sistemsko zbiranje podatkov.

gen-energija.si



Proizvajalec in dobavitelj nizkoogljične energije **za zanesljivo oskrbo odjemalcev**



Vodilni investitor in razvijalec **jedrske tehnologije v Sloveniji**



Promotor in **investitor v obnovljive vire energije** in napredne energetske storitve

ODGOVORNA ENERGIJA

Pametni števeci so obvezni, a jih še vedno nimajo vsi – digitalizacija energetike pri nas caplja za EU.

6 UKREPOV ZA KRATKOROČNO POVEČANJE UČINKOVITOSTI

Je na področju energetske učinkovitosti mogoče hitro postati konkurenčnejši? Da je tako, meni finančni direktor podjetja Acex, soustanovitelj podjetja Opten energija in strokovnjak za energetske in finančne trge Tilen Šarlah. Predlaga 6 ukrepov, s katerimi bi EU in Slovenija lahko kratkoročno povečali energetske učinkovitost:

1. Digitalna interaktivna energetska nadzorna plošča.

Ta bi bila primerna za mala in srednja podjetja (MSP), z interaktivnimi scenariji odjema, napovedmi ter simulacijami stroškov in investicij. Integrirana je z napovedovalnimi modeli za učinkovito upravljanje energetskih pogodb – podjetij in skupin podjetij.

Podobno kot v eDavkih bi podjetje v portalu imelo ažurno »energetsko sliko« in podjetju prilagojena (ne le splošna) priporočila, kako naj optimizira stroške, upravlja odjem ali koliko naj investira v lastno proizvodnjo, baterije in podobno. Prav MSP imajo trenutno najmanj informacij o trgu energentov in najmanj fleksibilnosti pri upravljanju svojih dobavnih pogodb.

2. Skupne nabave energije za MSP.

Šlo bi za slovenski oziroma EU »Energy Hub«, kjer bi podjetja sodelovala v skupnih aktivnostih pri nakupu energentov. S tem bi (vsaj za del svojega profila) še dodatno znižala ceno in tveganja.

3. Organizacija in stimulacija dolgoročnih pogodb (PPA).

To bi bilo primerno za podjetja, ki se želijo dolgoročno vezati na zanesljive vire elektrike (sonce, veter, hidro). Trenutno je za tovrstne nakupe premalo spodbud. Predvsem MSP ne vedo, kako izvesti take nakupe. PPA lahko v skupnih profilih tvori pomembno komponento, ki znižuje volatilnost na cenovni krivulji.

4. Regulatorni okvir za fleksibilne odjemalce.

Podjetja, ki lahko prilagodijo porabo glede na stanje na trgu, naj bodo ustrezno finančno nagrajena (na primer neto znižanje omrežnin ali drugih povezanih stroškov).

5. EU programi za industrijsko samooskrbo.

Z usmerjenostjo v mikroprojekte za industrijo (mini sončne elektrarne, baterijski sistemi, toplotne črpalke) bi denimo lahko pripomogli k izboljšani infrastrukturi za dvojno rabo.

6. Usklajevanje tržnih modelov med državami članicami.

Tako bi preprečili fragmentacijo trgov z energijo in omogočili bolj pretočno, likvidno čezmejno dobavo.

Bolj pesimističen je neodvisni energetski strokovnjak Matjaž Valenčič. Kot edini kratkoročni ukrep, ki bi hitro povečal energetske učinkovitost, vidi drastično povečanje cen energentov ter hkrati intenzivno kampanjo ozaveščanja in spodbujanja ukrepov za zmanjšanje rabe energije. Tega pa si Slovenija ne more privoščiti.

➤ Energetska učinkovitost ni luksuz, je nuja – če ne ukrepamo, bomo plačevali kazni in izgubili konkurenčnost.◀ Matjaž Valenčič

Navaja dodatne ukrepe, ki jih je treba začeti izvajati takoj, čeprav bodo rezultati srednjeročni:

- ★ Odprava ovir za umeščanje OVE.
- ★ Povezava plinskega in električnega sektorja: plinifikacija organskih ostankov in proizvodnja sintetičnega plina iz viškov elektrike iz OVE.
- ★ Pospešen razvoj sezonskih hranilnikov energije.

IN ČE NE BOMO UKREPALI?

Potem se nam ne piše nič dobrega. Usmeritve EU so jasne ter jih je treba sprejeti in izvajati. Če ne bomo dosegali pričakovanih ciljev, nas čakajo finančne kazni s strani EU, podobno kot jih že plačujemo za nedoseganje ciljev OVE, krožnega gospodarstva in odpadkov ter kakovosti zraka, našteva Valenčič. Poleg finančnih kazni pa nas lahko doleti tudi:

- ★ Povečana energetska odvisnost od tujine.
- ★ Višji stroški energije za potrošnike in industrijo.
- ★ Izguba konkurenčnosti gospodarstva.
- ★ Odgovornost za kvarne okoljske posledice (ekstremni vremenski pojavi, vpliv na kmetijstvo, zdravje).

eset Digital Security
Progress. Protected.

VAŠ EVROPSKI ŠČIT PRED KIBERNETSKIMI GROŽNJAMI

Storitve kibernetске varnosti z neprestanim, 24/7 nadziranjem in lovljenjem groženj, ki se v celoti izvaja v EU.

Storitve ESET MDR so prilagojene tržišču Evropske Unije, s poudarkom na zaupanju, stabilnosti in skladnosti.

PROAKTIVNO ODKRIVANJE GROŽENJ:

ESET MDR temelji na naprednih tehnologijah za zaznavanje groženj ter znanju in izkušnjah ekipe strokovnjakov za kibernetско varnost. Zagotavlja proaktivno prepoznavanje in ublažitev groženj, še preden lahko povzročijo škodo.

LOKALNO ZNANJE: ESET-ove upravljane storitve odkrivanja in odzivanja se izvajajo po modelu deljene dostave, pri čemer se ekipe in varnostno operativni centri nahajajo v EU. ESET zagotavlja stalno razpoložljive (365/24/7) zmogljivosti za spremljanje groženj in hitro odzivanje na incidente po vsej celini in v vseh časovnih pasovih EU.

SKLADNOST Z ZAKONODAJO: Ker imamo sedež v EU, smo dobro seznanjeni z evropskimi predpisi. Naše rešitve pomagajo strankam izpolnjevati stroge zakonske zahteve in standarde: GDPR, NIS2, SOC2, ISO 27001 in ISO 9001.

PODATKOVNA SREDIŠČA V EU: Upravljamo z več podatkovnimi središči po vsem svetu, kar strankam omogoča izbiro lokacije za storitve v oblaku glede na njihove poslovne zahteve. Naše stranke v EU se lahko zanešejo na naše tehnologije, ki domujejo v lokalnih podatkovnih središčih.

Priznana analitična hiša KuppingerCole s sedežem v EU, je v svojem najnovejšem poročilu o upravljanem odkrivanju in odzivanju (MDR) za leto 2024 družbo ESET uvrstila na vodilno mesto. Po navedbah tega poročila ima družba ESET zelo močne in kakovostne zmogljivosti za obveščanje o grožnjah, še zlasti v EU.

EVROPSKI CENTRI R&D: ESET se ponaša s svetovno priznanim in večkrat nagrajenim raziskovalnim in razvojno ekipo z več kot 500 zaposlenimi, ki večinoma delujejo v naših devetih evropskih centrih za raziskave in razvoj.

GOSTA POKRITOST S TELEMETRIJO: ESET zbira telemetrične podatke z več milijonov končnih točk po vsem svetu, pri čemer ima najgostejšo mrežo senzorjev v Evropi. Svoje evropske stranke spremljamo in ščitimo pred najnovejšimi grožnjami.

EDINSTVENO OBVEŠČANJE O GROŽNJAH: Naši analitiki proučujejo in analizirajo številne akterje, ki ogrožajo podjetja in kritično infrastrukturo v EU. Tako ponudnikom bistvenih storitev zagotavljamo uporabne vpogleda za neprestane izboljšave kibernetске varnosti in odpornosti.

LOKALNA PODPORA IN DOSTOPNOST:

ESET-ove pisarne in lokalni partnerji z našimi strankami sodelujejo v njihovem lokalnem jeziku in v istih časovnih pasovih. To pomeni, da imate kompetentnega sogovornika v času vašega poslovanja vedno na voljo.

POMEMBNA NALOŽBA V PROIZVODNJO TEHNIČNIH PLINOV

Skupini SIAD in SOL sta na Hrvaškem slovesno odprli nov obrat za ločevanje zraka za proizvodnjo tekočega kisika, dušika in argona; 50 milijonov evrov vredna naložba je izvedena prek skupnega podjetja OXY Technical Gases.



Vodilni italijanski podjetji na področju proizvodnje tehničnih, industrijskih in medicinskih plinov SIAD S.p.A. (»SIAD«) in SOL S.p.A. (»SOL«) sta v Veliki Gorici pri Zagrebu slovesno odprli sodoben obrat za ločevanje zraka (Air Separation Unit – ASU) za proizvodnjo kisika, dušika in argona. Obrat je nastal v okviru skupnega proizvodnega podjetja OXY Technical Gases, d.o.o. (»OXY«) – odvisne družbe v Skupini Istrabenz plini.

VISOKOTEHNOLOŠKA NALOŽBA

Naložba v vrednosti 50 milijonov evrov izpostavlja projekt kot pomemben primer italijanskega gospodarskega sodelovanja v tujini. Podjetji SIAD, prek svoje hčerinske družbe **Istrabenz plini**, in SOL, prek hčerinske družbe **SOL Croatia**, imata v lasti 60 % oziroma 40 % delež v kapitalu podjetja OXY. Projekt je z odobritvijo dolgoročnega posojila v vrednosti 31,5 milijona

evrov podprla **Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD)**. Napredno zasnovan obrat OXY je namenjen proizvodnji visoko prečiščenega tekočega kisika, dušika in argona. Zahvaljujoč izjemnim zmogljivostim in visokim standardom energetske učinkovitosti bosta tako lahko SIAD in SOL pridobivala pline od skupnega proizvodnega podjetja po konkurenčnih cenah, kar zagotavlja koristi tudi končnim uporabnikom. Obrat OXY, ki ga je v manj kot dveh letih zgradilo podjetje SIAD Macchine Impianti S.p.A. – član Skupine SIAD, specializirano za inženiring in izgradnjo obratov za proizvodnjo tehničnih plinov, industrijskih kompresorjev in naprav za utekočinjanje zemeljskega plina, je že v obratovanju in zaposluje 30 neposredno in posredno vključenih sodelavcev.

DODANA VREDNOST ZA REGIJO, UPORABNIKE IN OKOLJE

Bernardo Sestini, predsednik uprave in glavni izvršni direktor Skupine

SIAD, v zvezi z omenjeno naložbo pravi: »Otvoritev obrata za ločevanje zraka OXY za Skupino SIAD ni le industrijski dosežek, temveč tudi pomemben korak na naši poti k trajnostni in odgovorni rasti. Projekt, ki je bil zahvaljujoč strokovnosti podjetja SIAD Macchine Impianti zaključen v rekordnem času, udejanja vrednote, ki nas vodijo že od nekdaj: stabilnost, inovativnost, avtentičnost in drugačnost. Energetska učinkovitost obrata, njegova proizvodna zmogljivost in sinergija s Skupino SOL dokazujejo našo zavezanost vlaganju v napredne tehnološke rešitve, ki ustvarjajo dodano vrednost za regijo, naše uporabnike in okolje. Podpora Evropske banke za obnovo in razvoj potrjuje pravilnost naše strategije, ki združuje konkurenčnost, trajnost in pozitiven vpliv na lokalno skupnost. Verjameмо, da sta v zahtevnem globalnem okolju sodelovanje in inovativnost ključ do uspešnega spopadanja z izzivi prihodnosti, ta obrat pa je oprijemljiv dokaz za to.«



Velika Gorica, 10. julija 2025 - Odprtje obrata OXY. Od leve proti desni: Marin Antunović, vodja obrata OXY, Marco Moreschi, predsednik uprave OXY, Vanja Ivančević, član uprave OXY, Aldo Fumagalli Romario, predsednik uprave in glavni izvršni direktor Skupine SOL, Charlotte Ruhe, izvršna direktorica EBRD za srednjo in JV Evropo, Paolo Trichilo, veleposlanik Italije na Hrvaškem, Bernardo Sestini, predsednik uprave in glavni izvršni direktor Skupine SIAD, Darko Bekić, predsednik mestnega sveta Velike Gorice, Aldo Srabotić, generalni direktor Skupine Istrabenz plini, Stjepan Ribić, generalni konzul Republike Hrvaške v Italiji.

ZA TRAJNOSTNO IN ODGOVORNO RAST

Aldo Fumagalli Romario, predsednik uprave in glavni izvršni direktor Skupine SOL, pa dodaja: »Posebej pomembno je, da sta se italijanski podjetji povezali v tujini z namenom okrepitve svoje konkurenčnosti na mednarodnih trgih. Sodelovanje s Skupino SIAD za nas predstavlja izjemno priložnost, saj nam omogoča sodelovanje z zanesljivim in strokovno usposobljenim partnerjem pri inovativnem in strateškem projektu. Glede na razvojne možnosti trga medicinskih in tehničnih plinov v jugovzhodni Evropi nam bo to skupno podjetje omogočilo izkoriščanje prednosti večjega proizvodnega obrata in s tem učinkovit odziv na vse večje energetske in okoljske izzive, s katerimi se sooča industrijski sektor.« **Paolo Trichilo**, veleposlanik Italije na Hrvaškem, pa v zvezi z naložbo zaključuje: »Ta nova naložba, ki je plod sodelovanja dveh vodilnih italijanskih podjetij, je še en dokaz odličnega in vse bolj razvejanega gospodarskega sodelovanja med Italijo in Hrvaško.

Slovesna otvoritev obrata prihaja le dva meseca po poslovnem forumu, ki je potekal na začetku maja v Zagrebu in se ga je udeležilo več kot 150 italijanskih in hrvaških podjetij. Forum so otvorili podpredsednik italijanske vlade in minister za zu-

nanje zadeve, Antonio Tajani, hrvaški minister za zunanje in evropske zadeve, Gordan Grlić Radman, in minister za gospodarstvo, Ante Šušnjar. Visokotehnoška naložba dodatno utrjuje pot Hrvaške k trajnostni in odgovorni rasti.«

SKUPINI SIAD IN SOL

SIAD je ena vodilnih italijanskih kemičnih skupin, ki je v letu 2024 ustvarila za več kot milijardo evrov prihodkov. Oskrbuje 70.000 strank in zaposluje 2.400 sodelavcev po vsem svetu. Podjetje, ki je bilo ustanovljeno leta 1927 v Bergamu in ga vodi ter upravlja Bernardo Sestini, se ponaša z bogato tradicijo in dolgoletnimi izkušnjami. Skupina SIAD deluje v Evropi in širše po svetu, dejavna pa je na področjih **industrijskih plinov, inženiringa, zdravstva, zemeljskega plina in utekočinjenega naftnega plina**. Od ustanovitve naprej vrednote, kot so stabilnost (**Solidity**), inovativnost (**Innovation**), avtentičnost (**Authenticity**) in drugačnost (**Difference**), omogočajo Skupini SIAD odgovorno in trajnostno rast ter razvoj iz leta v leto. **SOL** je italijanska multinacionalna Skupina, ki deluje v Evropi, Maroku, Turčiji, Indiji, Braziliji, Ekvadorju, Peruju in na Kitajskem. Dejavna je na dveh ključnih področjih: v proizvodnji, aplikativnih raziskavah in trženju tehničnih, čistih in medicinskih plinov (področje tehničnih plinov) ter na področju zdravstvene oskrbe na domu. V letu 2024 je Skupina SOL ustvarila za več kot 1,61 milijarde evrov prihodkov in zaposlovala več kot 7.200 sodelavcev.

»TREBA JE VRNITI STARO UREDITEV ZA NORMIRANE S. P.«

- Ali minister Matjaž Han meni, da bo vlada ta njegov predlog podprla?
- Kaj pa, če bi razbremenili tudi 13. in 14. plačo?
- In kako bi z udeležbo pri dobičku motivirali delavce?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Gospodarski minister Matjaž Han je junija napovedal popravljalne ukrepe pred koncem mandata v prid gospodarstvu. To je bil povod za tokratni intervju. Obenem smo za ta pogovor posebej zbrali nekaj pomembnih argumentov, ki postavljajo pod vprašaj tezo, da slovenska leva sredina res ceni delo. Dodali pa smo tudi nekaj drugih aktualnih vprašanj.

Vaš državni sekretar Dejan Židan je na junjski ustanovitvi Slovenske globalne gospodarske povezave v Novi Gorici dejal, da Evropa ta hip že živi nad svojimi zmožnostmi, na kredit. Je to razlog, da ste že junija napovedali popravljalne ukrepe vlade v zadnjem letu mandata?

To ni povezano. Vsi smo spoznali, da je v zadnjem obdobju EU v primerjavi s Kitajsko in ZDA postala nekonkurenčna. Ob začetku trgovinske vojne EU nima pravih odgovorov. Obljublja silne milijarde za orožje in zeleni prehod, a tega denarja v evropskem proračunu in proračunih držav članic ni. Državni sekretar je zato pravilno opozoril na to.

Mislim, da mora tudi Slovenija svoj pogled usmeriti v prioritete in okrepiti svojo konkurenčnost v smeri blaginje.

Petra Šinigoj, direktorica podjetja Seyfor, ki podpira poslovne procese podjetij, pravi, da je glavni izziv za podjetnike in podjetja v Sloveniji ogromno zakonov, ki so kompleksni in tudi nejasno napisani. Poleg tega je ogromno različnega poročanja in administracije. Ali je slovenski parlament povsem padel na izpitu, ko gre za birokracijo?

Kot minister imam izkušnje v zadnjih treh letih. Nejasnost zakonodaje, prepletenost zakonodaje in birokracije, vse to nas na dolgi rok izčrpava. To ni samo posledica zadnjega mandata, ampak desetletij. Tudi v prejšnjih mandatih so napovedovali, da bodo ob vložitvi novega zakona razveljavili dva stara. Tega niso naredili, ker so vsi zakoni povezani s pravicami in obveznostmi.

To je rak rana Slovenije. Enkrat bo treba ugrizniti v to kislno jabolko in se dogovoriti, kaj je potrebno, da je država urejena, po drugi strani pa, kako se razbremeniti vse te silne birokracije. Da, na tem področju smo padli na izpitu implementacije in razumevanja direktiv EU. To je problem.

» Če bi bila organizacija javnega sektorja boljša, bi lahko s tako privarčevanim denarjem razbremenili plače. Prostora v proračunu je dovolj.«



kov mi je pred kratkim dejal, da sploh nimamo levosredinske vlade, ker ta ne spoštuje dela. Pravi, da živi izključno od svojega dela, njegovi nadpovprečni prihodki pa so posledica krepko več kot osemurnega delovnika. V tem mandatu sprejeta odločitev o drugačni obdavčitvi normiranih s. p. ga bo udarila dvakrat: z višjo obdavčitvijo in večjo birokracijo. Se strinjate z njegovim mnenjem, da vlada s tem njegovega dela ne spoštuje, še zlasti, ker s čezmernim delom žrtvuje tudi svoj prosti čas?

Tak tip podjetnika sam najbolj spoštujem. Imamo pa tudi nekatere normirane podjetnike, ki so izkoristili sistem. Spet drugi pravijo, da je to prekarno delo, vendar ni vse to prekarno delo.

Te podjetnike smo obremenili brez potrebe. Ključni problem Slovenije je, da ko najdemo koga, ki dela kaj narobe, s spremembo zakonodaje kaznujemo še mnoge druge.

Kaj boste v vladi naredili v zadnjem letu mandata, da boste zmanjšali to birokracijo?

Upam, da v zadnjem letu mandata ne bomo sprejemali zakonodaje, ki bo povzročila še več birokracije. Realno imamo še tri, štiri, pet mesecev časa do volitev. Neodgovorno bi bilo reči, da bomo v zadnjih treh mesecih naredili vse.

Ta mesec smo na vladi sprejeli predlog Zakona o poslovnem registru, ki bo podjetjem omogočil preprostejše, bolj digitalno in s tem konkurenčnejše poslovanje. Z novelo Zakona o gospodarskih družbah pa podjetjem dajemo dodaten čas za prilagoditev na obveznosti, povezane s poročanjem o trajnostnosti.

Ali se vam zdi, da je Slovenija dovolj odprta za dobre tuje delavce, ali pa je preveč birokratsko zaplankana tudi zanje? Če velja slednje: mar ob znanih demografskih trendih s tem sami sebi ne odžiramo boljših pokojnin?

Ob tem pa imamo tudi zgodbe, ko se s tujimi delavci ravna nedostojno. Jasno je, da v Evropi in Sloveniji brez pomoči zaposlenih, ki bodo prihajali iz drugih držav, ne bo šlo. Pri odpravi birokratskih zaprek moramo zato na tem področju narediti bistveno več. Po drugi strani pa moramo vsem tem delavcem omogočiti, da se integrirajo, da bodo spoštovali našo državo in da bodo seveda imeli tudi nekatere ugodnosti, ki sicer veljajo za druge zaposlene.

Pri migrantski politiki je treba biti zelo previden. To ni črno-bela zgodba. A brez tuje delovne sile bomo imeli velike težave. Danes vidimo že ogromno gostiln, ki so po 17. uri zaprte; prevladujoč razlog je, da ne najdejo kadra.

Ali imam napačen občutek, da se politika v Sloveniji ljudem navadno izogiba povedati bistveno? To pa je, da če ne bo več tujih delavcev, bodo imeli upokojenci nižje pokojnine, kot bi jih lahko imeli sicer, ker bo manj prihodkov v pokojninsko blagajno.

Mislím, da je to treba povedati jasno in iskreno. Delavci, ki prihajajo delat v Slovenijo, naredijo dva pozitivna učinka: prvi je ustvarjena dodana vrednost v gospodarstvu, drugi pa, da s svojim delom polnijo pokojninsko in zdravstveno blagajno za obstoječe upokojence in bolnike. V pokojninsko blagajno bistveno več prispevajo, kot bodo iz nje dobili.

Kaj pa boste v zadnjem obdobju vlade popravili na področju obdavčitve?

Treba je vrniti staro ureditev za normirane samostojne podjetnike. To absolutno podpiram. Poleg tega si želim ministrstvo za finance in del vlade prepričati, da bi sprejeli zakon o udeležbi delavcev pri dobičku. Usklajevali smo ga s partnerji iz SBC – Kluba slovenskih podjetnikov in sindikati. To lahko realno obljubim.

Zbrali smo nekaj odmevov na trenutne ureditve v Sloveniji. Eden od normiranih podjetni-

Še eno vprašanje, ko gre za odnos do dela v Sloveniji. Ali smo diskriminatorni do upokojencev, ki po izpolnitvi vseh pogojev za upokojitev nadaljujejo svoje delo? Zakaj ob plači ne morejo dobiti polne pokojnine, če so zanj na podlagi svojega dela plačevali polnih 40 let? Mar ni to diskriminatorno do vseh takšnih upokojencev?

Razumem, da o tem nismo mogli razmišljati leta 2012 in 2013, ko je bilo 130 tisoč ljudi brezposelnih. Takrat je bilo tako zaradi izziva konkurenčnosti na trgu dela. Danes, ko nimamo dovolj svoje delovne sile in kjer lahko mladi upokojenci, ki niso zgarani, to vrzel zapolnijo, pa o tem veliko razmišljamo.

To je tema za družbeni dogovor. Takšna rešitev bi lahko bila omejena na nekaj let, da vidimo, kakšni bodo cikli glede zaposlenosti. Obstaja pa nevarnost, da bi predvsem v javnem sektorju nekateri to možnost lahko izkoristili.

Mar ni naloga politike, da v takšnem primeru postavi primerna pravila?

Je, ampak po mojem mnenju bi ta odločitev morala biti v domeni ekonomsko-socialnega sveta in dogovora med socialnimi partnerji ...

V ekonomsko-socialnem svetu ni predstavnika upokojencev. So pa predstavniki delavcev, ki jim ni v interesu, da upokojenci dobivajo polno pokojnino, ker jim bodo konkurenca ...

Upam, da bom enkrat doživel, morda šele v pokojju, da bomo v tej državi odprli pet ključnih tem, kamor sodijo tudi upokojenci. Pomembnih za to državo in manj pomembnih za nabiranje političnih točk.

» **Delavci, ki prihajajo delat v Slovenijo, v pokojninsko blagajno prispevajo bistveno več, kot bodo iz nje dobili.«**

Na naši letošnji lestvici top 500 malih in srednjih podjetij (MSP) se je prvič po nekaj letih zgodilo, da ima 500. uvrščeni nižji EBITDA kot preteklo leto. Ali vas kaj skrbi, da se dobički najboljših podjetij zmanjšujejo?

Vsi v gospodarstvu ne bi smeli biti imuni na takšne podatke. Vzeti jih je treba nadvse resno. Ne moremo pa mimo mednarodnega konteksta. Vse države v Evropi imajo padce in slabše številke. Dobro ... na Hrvaškem so podatki trenutno malo boljši.

PREIS SEVNICA 
WELDED CONSTRUCTIONS



PREIS SEVNICA d.o.o.
Savska cesta 23
8290 Sevnica

office.slovenia@preisgroup.com
www.preisgroup.com

PREIS SEVNICA d.o.o.

30 LET TRADICIJE, KAKOVOSTI IN INOVATIVNOSTI.

Smo del mednarodne skupine PREIS Group in eden izmed vodilnih proizvajalcev zahtevnih varjenih ohišij za energetske transformatorje.

Naše rešitve uporabljajo elektrogiganti kot so Siemens, Hitachi, General Electric in Smit, s katerimi skupaj sledimo evropski viziji razogljčenja.

Zavezani smo kakovosti, tehnološki odličnosti in odgovornemu odnosu do okolja.

SIEMENS

HITACHI

SGB-SMIT



 **Tradicija**
30 let v mednarodni skupini PREIS Group.



Tehnološka odličnost
Zahtevna varjena ohišja za energetske transformatorje.



Trajnost
Zavezani razvoju in okoljski odgovornosti.



Globalni partnerji
Siemens, Hitachi, General Electric, Smit.

Podatki o EBIDTA so tudi posledica geopolitičnih, zunanjih okoliščin. Mi smo naravnani izvozno, trgovinske vojne in nasploh vojne pa prizadenejo predvsem naše največje partnerice: Avstrijo, Nemčijo, Italijo in tako naprej.

Vendar je gospodarstvo zdaj bistveno bolje pripravljeno in manj zadolženo, kot je bilo ob gospodarski krizi leta 2008. Država pa spodbuja investicije na vseh področjih.

Je pa država bistveno bolj zadolžena kot pred zadnjo krizo?

Mogoče imate prav, ampak po propadu ameriške finančne družbe Lehman Brothers sta Slovenija in EU ob zadnji veliki krizi po mojem naredili napako, ko sta ustavili vse investicije. Tako smo padli v začarani krog.

Cikli v gospodarstvu in v državi so prisotni. Ne vidim takšnega problema kot pred zadnjo veliko krizo. Seveda je treba spremljati javne finance in poplačati dolgove. Upam, da davkov ne bomo več dvigovali in da nekaterih pravic, ki jih imamo, ne bomo porezali.

Ko ste se že dotaknili ravnanja v času debelih in v času suhih krav, naj se vrnem k mnenjem podjetnikov. Že omenjena Petra Šinigoj pravi, da ima slovenska država do podjetnikov slab odnos. Večinski lastnik Spinteca, Goran Miškulin, ki je tudi na naši lestvici, pa omenja celo zanemarjanje podjetništva, in sicer ima v mislih privijanje, zlasti davčno. Ali po pravih ravnanja v letih debelih in suhih krav ne bi bilo smiselno v tem trenutku razbremeniti podjetij?

Vse kritike, ki jih slišim, jemljem resno. Včasih so tudi neupravičene. Morali bi realno oceniti, kako je ta vlada resnično obremenila gospodarstvo. Edino, kar moramo narediti, je razbremeniti plače. Ena dobrih potez, ki smo jih naredili v Šarčevi vladi, je bila razbremenitev vseh obveznosti iz naslova regresa. Lahko bi denimo razbremenili tudi 13. in 14. plačo. Mislim, da bi s tem naredili ogromno.

Zdaj zadeve vidim drugače kot pred štirimi leti, ko sem bil samo poslanec. Vidim, kako deluje proračun. Prostora za takšno potezo je dovolj, se pa moramo o tem dogovoriti.

Ali dobro razumem, da je po vašem mnenju v obstoječem proračunu dovolj prostora za razbremenitev plač?

Vemo, koliko damo za pokojnine in zdravstvo. Veliko je prostora pri organizaciji zdravstva ...

Verjetno tudi pri organizaciji v preostalem javnem sektorju, ko gre za optimizacijo in digitalizacijo, podobno kot v gospodarstvu?

Tako je. Tako privarčevan denar bi lahko namenili za razbremenitev plač. To je stvar družbenega dogovora.

Socialna država mora biti pravična, pravični pa morata biti tudi pravna in finančna država. Davke je treba pravično plačevati in pravično pobirati. V Sloveniji smo žal mojstri v tem, kako to načelo obiti.

Ko smo pri pravičnosti ... Prejšnji teden je OECD objavil podatek, da mora samska oseba v Sloveniji v povprečju delati 35 ur na teden, da s plačilom preseže prag revščine. Na dru-

gem mestu je Češka, kjer je samski osebi za ta cilj dovolj že 28 ur. Samski v Sloveniji torej potrebujejo skoraj en delovni dan več za ta namen – in to pred drugo najslabšo državo na tej lestvici. Mar ni to že res alarmantno?

Ne bežimo od odgovornosti. Upam, da smo prišli do točke, ko se bomo morali pogovoriti. S socialdemokrati smo pripravljeni na pogovor, kakšno državo želimo imeti in kako nastaviti pot v prihodnost.

Ali ob vseh znanih mednarodnih primerjavah ni politično nespametno za katerakoli stranko, tudi levo sredino, da ne bi zagovarjala višjih neto plač?

Kot socialdemokrata me nekateri malo čudno gledajo, a bom to povedal še enkrat. Država mora za svoj sistem pobirati davke. Želim si, da javni sektor dela dobro in da imajo državljani dobre storitve. Da imamo socialno državo, saj je to pomembno.

Vendar želim tudi, da bi imeli ljudje v žepu bistveno več denarja. Kot socialdemokrat to zagovarjam. Pomembno je, da bi imeli ljudje višje neto plače. S tem bi bili bolj ustvarjalni, skupaj pa bi bolje razvijali tudi podjetnost, ki je v Sloveniji v genih.



Na začetku julija je bila pri meni veleposlanica, ki odhaja v Argentino. Pogledal sem podatke. S to državo imamo zgolj 22 milijonov evrov blagovne menjave!«

Če povzameva: katere tri točke bi kot gospodarski minister radi prednostno uresničili do novega leta?

Nova Slovenija (NSi) nas je s predlogom blažje obdavčitve normiranih samostojnih podjetnikov sicer prehitela, a to ta trenutek ni bistveno. Zame je pomembno, da vrnemo staro ureditev za normirane samostojne podjetnike. S tem rešujemo tudi veliko izzivov ljudi, ki delajo v športu in kulturi.

Drugi cilj je nagraditi ljudi, ki delajo v podjetjih in ustvarjajo dobiček, da bi imeli od tega dobička lahko nekaj tudi zaposleni. Tako kot lastniki.

Boste imeli v vladi pri teh dveh točkah podporo?

Kako s HEP Energijo do varne in zanesljive oskrbe z električno energijo?

HEP Energija že več kot desetletje oskrbuje poslovne odjemalce z električno energijo v Sloveniji.



Kot članica skupine HEP, ki se ukvarja s proizvodnjo, distribucijo in dobavo električne energije na Hrvaškem, v Sloveniji, Bosni in Hercegovini ter Srbiji, svojim odjemalcem zagotavlja varno in zanesljivo oskrbo, prilagojeno njihovim potrebam. Osebni pristop k vsakemu posameznemu odjemalcu je prepoznalo že skoraj 600 največjih podjetij v Sloveniji, med njimi AquafilSLO, Calcit, RTV Slovenija, Plastika Skaza, Wienerberger in številni drugi.

Z dolgoletnimi izkušnjami in strokovnim znanjem neprestano vlagamo v nove inovativne rešitve, da bi zadovoljili potrebe končnih uporabnikov. Z lastno proizvodnjo znotraj skupine HEP nudimo dodatno zaščito pred borznimi nihanjem in s tem vplivamo na konkurenčnost ter zanesljivost oskrbe z električno energijo.

Naše poslanstvo je kupcem zagotoviti najbolj ugodne pogoje oskrbe z električno energijo, čisto in zeleno energijo ter zmanjšanje emisij CO₂.

Poleg energije iz obnovljivih virov HEP Energija ponuja tudi inovativni produkt Hepi Trader – programsko rešitev, ki omogoča samostojno spletno upravljanje z nabavo električne energije, vpogled v pogodbe in transakcije, spremljanje razmer na trgu elektrike ter nakup po tranšah. To orodje kupcu omogoča, da elektriko kupi takrat, ko sam oceni, da je trenutek optimalen, in po ceni, ki ustreza njegovim pričakovanjem.

HEP ENERGIJA

Zakaj izbrati HEP Energijo?

Zagotavljamo stabilnost cen in najboljšo ponudbo tarifnih modelov glede na vaše potrebe

Zelena energija

Čista energija

Ugodni plačilni roki in pogoji

Cene brez skritih stroškov

Ne zaračunavamo stroškov za izravnavo energije

En račun za vsa merilna mesta

Spletni vpogled v račune 24/7 prek aplikacije Moj račun

Možnost nakupa po tranšah – HEPI Trader

Osebni prodajni svetovalec



So vas Kitajci kdaj vprašali, ali ste kaj povezani z njihovo dinastijo Han?

Ne, toda na Kitajskem je bilo na ta račun več smešnih dogodkov. Drugače pa, ko hodim po Ljubljani, vidim, da imam kar nekaj lokalov.

Kaj pa podpora izvoznikom pri prodoru na druge hitro rastoče trge v tretjem svetu?

V zadnjem obdobju se v Sloveniji nekateri malo zmrdujejo zaradi obiskov politike z gospodarskimi delegacijami v Kazahstanu, Uzbekistanu, Alžiriji. Vse to so potencialni trgi, zanimivi za slovensko gospodarstvo. Poleg Kitajske in Azije je zelo pomembna Savdska Arabija, pa seveda Afrika, na katero se je treba pripravljati na malo daljši rok.

Ne želim zmanjševati pomena Uzbekistana in Kazahstana. Ampak mar niso za Slovenijo pomembnejše Indija, JV Azija, Bližnji vzhod, mogoče tudi Južna Amerika?

To je vprašanje organiziranosti. Na začetku julija je bila ob odhodu v Argentino pri meni veleposlanica. Pogledal sem podatke. S to državo imamo le 22 milijonov evrov blagovne menjave!

Trenutno imamo gospodarsko zbornico, obrtno zbornico, Spirit, različne delegacije ... Mislim, da smo organizirani preveč razpršeno in premalo fokusirano. Skupaj bi morali zbrati najboljše ljudi in ekipe ter zagotoviti financiranje iz več virov, pri čemer bi morali imeti jasen, skupen cilj, ko gre za internacionalizacijo slovenskega gospodarstva.

Saj imate kot gospodarski minister že zdaj ta vzvod v agenciji Spirit.

Da se razumemo – kdor misli, da lahko, ko prideš v takšen resor, v enem, dveh letih narediš vse, se moti. Sam sem zadovoljen s tem, kar smo postorili na gospodarskem, športnem in turističnem delu.

Še zadnje vprašanje – glede upravljanja državnega premoženja. Kako SDH upravlja premoženje davkoplačevalcev? V Google sem vtipkal ime predsednika uprave SDH in besedno zvezo »tiskovna konferenca«, pa ni bilo zadetka. Kako naj ljudje v tej državi kaj vedo o upravljanju državnega premoženja, če ni preglednega javnega obveščanja? Javne delniške družbe morajo o vseh ključnih podatkih tudi zelo jasno in pregledno obveščati delničarje.

Imeli smo kar nekaj vprašanj v zvezi z nekaterimi podjetji, ko se je SDH zgolj distanciral. Ena od nalog v naslednjem mandatu bi morala biti sprememba takšne miselnosti. Ljudje, ki so tam zaposleni, se morajo zavedati, da so v službi državljanov in državljanov. Pomembno je, da obveščajo vsaj njih, če že ministrov ne želijo.

➤ **Pomembno je, da ljudje iz SDH obveščajo državljane, če že ministrov ne želijo.**

Mislim, da jo bomo na koncu imeli. Obe točki sem koaliciji že napovedal.

Omenili ste NSi. Ali se nam po glasovanju o posvetovalnem referendumu o obrambnih stroških obeta še ena »nenačelna« koalicijska med nekaterimi vladnimi in opzijskimi strankami?

Naša stranka je stranka načel. Če kdo predlaga kaj dobrega, ne vem, zakaj tega ne bi sprejeli.

V zadnjem času ste se precej srečevali s kitajskimi gospodarstveniki. Se obeta kakšna večja investicija Kitajcev v Sloveniji?

Kitajci so trenutno zanimivi, čeprav si Evropska unija kdaj sama zapira vrata. V stikih smo z nekaj podjetji in imamo informacije, da bi bila naša podjetja lahko uspešna kot dobavitelji kitajskih družb. Želimo si, da bi bilo tudi v Sloveniji mogoče narediti kakšno avtomobilsko tovarno. Seveda pod pogojem, da so v verigo vključene slovenske družbe.

Trenutno imamo na mizi za 1,6 milijarde evrov investicij različnih investorjev, tujih in domačih, ki bi bili pripravljeni v Sloveniji investirati v nove izdelke, tovarne.

»KO ZMANJKA ČASA, KADRA ALI NADZORA – PRISKOČIMO NA POMOČ«

Tako pravi Edita Golob, direktorica finančnega servisa Pro Fin. Njegova posebnost je, da svojim strankam ne zagotavlja le računovodskih storitev, temveč vskoči, ko stranke za računovodstvo ne morejo več v celoti poskrbeti same.

ZAKAJ BI USPEŠNO PODJETJE Z OBSTOJEČO RAČUNOVODSKO IN ADMINISTRATIVNO EKIPO POTREBOVALO ZUNANJO POMOČ?

Ker v realnosti popoln kader ne obstaja – vsaj ne ves čas. Podjetniki se znajdejo v situaciji, ko ključna oseba zboli, odide ali pa enostavno ne zmore več. V takih trenutkih čas pomeni denar. Mi smo tu, da ta most prehodimo skupaj – brez zamikov in brez panike.

KATERI SO GLAVNI RAZLOGI, DA SE STRANKE ODLOČAJO ZA VAŠE STORITVE?

Zaradi zaupanja, ki ga gradimo na dolgoletnih izkušnjah, strokovnosti, osebnem pristopu in zanesljivosti. Pohvalijo našo odzivnost, zagnanost, profesionalnost in dostopnost ter, da znamo kompleksne računovodske vsebine predstaviti na razumljiv način. Cenijo, da smo njihov zanesljivi partner, ki ne opravlja le knjigovodstva, temveč jim stoji ob strani tudi pri poslovnih odločitvah, načrtovanju in tolmačenju zakonskih sprememb.

KAKO KONKRETNO POMAGATE?

Najpogosteje vstopimo takrat, ko podjetnik ugotovi, da 'nekaj ne štima'. Morda hišni računovodja ne dohaja sprememb zakonodaje. Morda administracija ni več pregledna. Ponudimo preizkušeno podporo – v oblikičasne okrepite ekipe ali s prevzemom določenih nalog. Delujemo na daljavo ali fizično na lokaciji naročnika.



»Naše stranke cenijo, da smo njihov zanesljivi partner, ki ne opravlja le knjigovodstva, temveč jim stoji ob strani tudi pri poslovnih odločitvah, načrtovanju in tolmačenju zakonskih sprememb,« pravi Edita Golob, direktorica finančnega servisa Pro Fin.

KAKŠNI SO VAŠI KADRI? GRE ZA ZUNANJE SODELAVCE ALI ZAPOSLENE?

Gre za naše stalne, izkušene, redno zaposlene sodelavce. Samostojne računovodje, ki prevzamejo vlogo vodje računovodstva, pa tudi zanesljive administrativne sodelavke, ki znajo hitro vzpostaviti red in optimizirati postopke. Razpolagamo s lastnimi davčnimi svetovalci in smo del franšizne skupine Simič&partnerji, ki nam s svojo številno ekipo strokovnjakov stoji ob strani. Znanje lastne ekipe se prenese na naročnike. Imamo široko bazo kompetenc in znamo najti pravo osebo za pravi izziv.

KDO SO VAŠE TIPIČNE STRANKE?

Lastniki malih in srednjih podjetij, ki imajo lastno ekipo, a čutijo, da stvari niso optimalne. Gre za odgovorne podjetnike, ki težijo k popolnosti. Pomagamo tistim, ki šele vzpostavljajo sistem – da ne izgubljajo časa in denarja z napačnimi kadri ali

postopki: družinska podjetja, tudi ob menjavi vodij med generacijami, preoblikovanji s. p. v d. o. o. in drugimi pravnimi oblikami.

JE TOREJ VAŠA STORITEV VEČ KOT KLASIČNO RAČUNOVODSTVO?

Absolutno. Smo strateški partner. Ko vstopimo v podjetje, pogledamo širše: kako je organiziran informacijski tok, kdo ima preveč dela, kaj manjka v komunikaciji z lastnikom, kako delujejo notranji kontrolni mehanizmi. Uredimo lahko le en segment ali celoten sistem – od prevzema računovodstva, administrativne optimizacije ali zgolj nadomeščanja kadra.

KAKŠNA JE DODANA VREDNOST ZA PODJETNIKA?

Mir. Včasih so rešitvečasne, včasih dolgoročne, a vedno rešujejo izziv. Podjetnik lahko diha, ve, da so dokumenti urejeni, davki optimizirani, obveznosti pokrite in da ga ekipa razume. Poleg tega pomagamo pri uvajanju digitalnih orodij, kar še dodatno poenostavi poslovanje.

KAKO SE LAHKO SODELOVANJE Z VAMI ZAČNE?

Najlažje preko naše spletne pošte info@pro-fin.si. Priporočam pa, da podjetniki pokličejo 05 99 50 350 in se z nami odkrito pogovorijo o svojih težavah. Ni nujno, da takoj sodelujemo – lahko jim samo svetujemo. Naša največja zmaga je, ko podjetje spet dobro funkcionira, ne glede na to, kdo sedi za mizo.



Foto: Depositphotos

KDO SO ZVEZDE GENERACIJE 2024?

- Se Slovenija res deindustrializira ali pa je to dojemanje napačno?
- Kdo so večletne zvezde lestvice top 500 MSP, ki jo objavljamo že od leta 2018?
- Ali so slovenski startupi res v IT-ju ali pa so v povsem drugih panogah?

Goran Novković

Vsako leto ob prvem pogledu na lestvico top 500 malih in srednjih podjetij po EBITDA najprej preverimo, kdo je pri vrhu in kdo na vrhu. Tam in tudi nikjer drugje na lestvici letos ni več podjetja Firšt, ki je na njenem vrhu kraljevalo kar dve zaporedni leti. Ne spomnim se, da bi še kateremu podjetju kar dvakrat zapored uspelo osvojiti prvo mesto.

A kot omenjeno, tokrat ga na lestvici sploh ni. Ko smo pogledali njegove lanske rezultate na Gvinu, smo ugotovili, da so prihodki padli za 70 odstotkov, dobička pa je bilo le še slabih 165.000 evrov.

Tudi to je podjetništvo. Po vsakem uspehu pride padec in nato spet uspeh. Veseli smo, da je Firšt še vedno nad vodo, in želimo mu, da se spet povzpne na našo lestvico. To je že uspelo nekaterim podjetjem, potem ko so imela vmes kako poslovno šibkejšo leto, ali pa so celo ponovno vstala kot feniks.

Firšt se je predlani povzpел na lestvico ob vzponu zelene ekonomije. Kaj se je zgodilo, da so njegovi prihodki tako upadli, ne vemo. Vemo pa, katera podjetja, ki so letos pri vrhu, so že dolga leta na naši lestvici. Kdo so zvezde, ki sijejo, in ne le bežni kometi?

To najlažje ugotovimo, če sledimo najboljšim in panožnim lestvicam.

A. KDO PRAVI, DA SE DEINDUSTRIALIZIRAMO?

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	IMP Pumps	10,073
2.	Metrel	8,832
3.	Armature	8,671
4.	Marovt	7,864
5.	Plastoform	6,529
6.	Willy Stadler	6,419
7.	Mebor	6,155
8.	Tehnos	5,813
9.	Dana	5,430
10.	TEM Čatež	5,365

IMP Pumps, Metrel, Armature, Marovt, Plastoform, Willy Stadler, Mebor, Tehnos, Dana, Tem Čatež ...

To je prva deseterica najboljših industrijskih MSP. Vsi so stari znanci naše lestvice. Zakaj je to pomembno?

Kultura kritiziranja, ki jo poznamo v Sloveniji, je preplavila celotno Evropo. Vsi se pritožujejo, da se je Evropa deindustrializirala in da smo povsem nekonkurenčni. Skoraj tretjina industrijskih podjetij na lestvici top 500 slovenskih MSP dokazuje prav nasprotno. Prva deseterica industrijskih MSP je med top 30 vseh MSP. Med top 30 letošnjih MSP je torej vsako tretje podjetje – industrijsko.

Nauk: če kakšno večje industrijsko podjetje morda poklekne, to še ne pomeni, da je na kolnih vsa slovenska industrija. To napačno prepričanje je še vedno pogosto slišati v medijih, ko se spominjajo starih industrijskih blagovnih znamk izpred 30 ali 40 let. Slovenska industrija ima danes nišne izvozne šampione in je močnejša kot kadarkoli v slovenski zgodovini.

Škoda je le, da politiki ne razumejo, kakšen ogromen potencial so ta podjetja, in jim otežuje poslovno okolje – tako kot vsem drugim podjetjem in podjetnikom v naši domovini. Zato ima še kako prav Goran Miškulin, večinski lastnik in direktor Spinteca, povratnika na naši lestvici, ki v intervjuju na naslednjih straneh revije pravi: »V Sloveniji zanemarjamo podjetništvo.«

Prav podjetniki se namreč znajo po krizi hitro postaviti na noge. Spintec, ki proizvaja igralniške aparate, je v času pandemije miroval, zdaj pa se ob pomoči manjšinskega strateškega partnerja pripravlja na velik skok na trg ZDA. Geostrateškim negotovostim navkljub. To je pravi podjetniški duh.

B. PODJETNIŠKA TRGOVINA JE ŠE KAKO ŽIVA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Tobačna Ljubljana	7,363
2.	Zagožen	5,966
3.	Vitanest	5,712
4.	Huppenkothen	5,463
5.	Butan plin	5,444
6.	PharmaLinea	4,602
7.	Delta Team	4,583
8.	C Automobil Import	4,583
9.	C & A	4,577
10.	SKI & SEA	3,526

Vitanest, Delta Team, Zagožen, Ski & Sea, Tips, Tinex, Empor, Vigros ...

Res je, veliki živilski trgovci v Sloveniji so večinoma v tuji lasti. A v nišah je trgovsko podjetništvo še kako živo. Omenjene trgovske družbe niso vse pri vrhu top trgovskih MSP, torej slovensko podjetništvo v trgovini ni tako močno kot v industriji.

A to je povsem logično, saj so mnoge močne tuje firme v Sloveniji ustanovile svoje zastopniške družbe, ki so pogosto zelo uspešne in zato pri vrhu naše lestvice top trgovskih MSP.

Med takšnimi znanimi podjetji v tuji lasti so Tobačna Ljubljana, C&A, Konica Minolta Slovenija, Jungheinrich, Siemens, ABB in Stillmark. Konkurenca v trgovinski panogi je med MSP najbrž hujša kot med industrijskimi MSP. A mnoga domača podjetja, ki so v lasti domačih podjetnikov, se z njimi dobro kosajo. Tudi omenjena osmerica.

C. MOČNA, TRDOŽIVA DOMAČA LOGISTIKA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	T.L.Sirk	12,130
2.	Solinair	7,010
3.	Jurčič & Co.	4,875
4.	Šuštar Trans	4,217
5.	Adria Kombi	4,132
6.	Global Sistem	3,878
7.	FF Group	3,594
8.	Ploj	3,496
9.	Vogel	3,306
10.	SILO Jeličić	3,047

T.L.Sirk, Jurčič & Co., Šuštar trans, Ploj, Forbiz, Adria Kombi ...

To so samo nekatere logistične družbe v podjetniški lasti, ki jih lahko že leta najdemo na naši lestvici top 500 MSP in so tudi letos med najmočnejšimi logističnimi MSP. Adria Kombi sicer resda ni v celoti v slovenski lasti, niti v podjetniški, a je pomembna igralka na logističnem trgu in je v tretjinski slovenski lasti.

T.L.Sirk je letos, potem ko se je vrsto let uvrščal na našo lestvico, celo na prvem mestu vseh MSP. Čeprav je lestvica pisana in je na njej že dolgo leto mnogo družb v tuji in v delavski lasti ter podjetij v državni lasti, je spet na vrhu podjetje v lasti podjetnika, Andreja Sirka.

To samo dokazuje, kako trdoživa je domača logistika. Zavedati se je treba, da se to dogaja ob treh zelo neugodnih logističnih trendih:

- ★ čedalje manj ugodnem poslovnem okolju v Sloveniji,
- ★ izjemni logistični konkurenci, ki prihaja z vzhoda Evrope in še od kod ter
- ★ izjemnih kadrovskih izzivih, saj gre za panogo z zelo deficitarno strukturo poklicev.

Da je slovenska logistika trdoživa, potrjuje tudi letalska družba Solinair s sedežem na Brniku, ki je na visokem 11. mestu kompletne lestvice top 500 MSP in na 2. mestu top logističnih MSP. Podjetje je sicer v turški lasti, kar vnovič razkriva, kako koristne so lahko tuje investicije, ne glede na to, od kod prihajajo.

Č. GRADNJA: KOMPILACIJA INDUSTRIJE, TRGOVINE & GRADBENIŠTVA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	IMP Pumps	10,073
2.	Armature	8,671
3.	Ngn Eko	6,424
4.	Eho	5,928
5.	Vitanest	5,712
6.	Tem Čatež	5,365
7.	Wienerberger	5,005
8.	Izoteh	3,762
9.	Ringer	3,716
10.	Lumar IG	3,707

IMP Pumps, Armature, Eho, Vitanest, TEM Čatež, Wienerberger, Lumar IG ...

Gradnjo in dom sestavlja več panog, in ne le gradbeništvo. Omenjeni stari znanci z naših lestvic dokazujejo, da je kljub nihanjem v prispevku gradbeništva k slovenskemu BDP-ju (gradbeništvo je v prvem kvartalu letos najbolj negativno

vplivalo nanj) mogoče v tej širši panogi stabilno dosegati odlične poslovne rezultate; seveda spet v nišah.

Res pa so gradbena podjetja, ki se ukvarjajo z gradnjo stavb, izvzemši Lumar IG, uvrščena šele nekje po 20. mestu na tej lestvici. Izjemno malo jih je. Več je celo arhitekturnih in projektantskih podjetij. No, še veliko več je gradbenih firm, ki po SKD opravljajo specializirana gradbena dela. Nišna specializacija je torej na pohodu tudi, ko gre za širšo panogo gradnje in doma.

D. IT NI TAKO DINAMIČNA, KOT BI PRIČAKOVALI

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Nexi Slovenija	7,542
2.	K8	7,027
3.	Euro Plus	6,435
4.	Datalab	6,277
5.	HRC	6,158
6.	Vasco	4,223
7.	Seyfor	3,915
8.	Guardiaris	3,904
9.	MAOP	3,827
10.	EPPS	3,541

Europlus, Datalab, Vasco, Seyfor, Zebra BI, Halcom, Business Solutions, Špica International, Zelinka ...

Informacijska tehnologija (IT) je raj za startupe, tudi v Sloveniji. Na naslednjih straneh lahko preberete intervju z večinskim lastnikom Guardiarisa, Primoža Peterco. Guardiaris je eden takšnih novincev na lestvici.

Toda pričakovali bi, da bo panožna lestvica IT bolj dinamična. Med malo manj kot 50 podjetji iz te panoge, ki so se letos uvrstila na lestvico top 500 MSP, je namreč kar precej imen, ki so že stari znanci. Lahko bi jih namreč naštetli še veliko več, kot smo jih omenili zgoraj.

Po eni strani to kaže na stabilnost panoge, a po drugi strani je vprašanje, kje so startupi, ki v IT tako pogosto nastajajo vsako leto. V tujini?

E. KOMETI SO V DRUGIH PANOGAH, NE V IT

FF Group, Mita Commerce, Maersk, Guardiaris, SunContract, NGN Eko, Docentric, Golden Tree, Dhmah ...

Ne vemo. Ugotovili pa smo nekaj drugega. Morda bi morali startupe v Sloveniji bolj iskati v drugih panogah.

MALI-E-TIKO

MOJSTROVINE IZ KOVINE

34

90

15.000

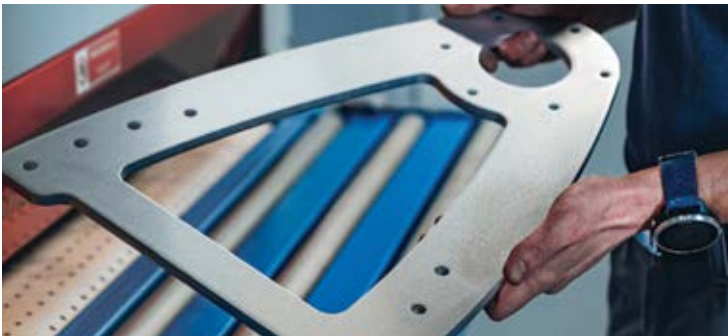
1.500

LET DELOVANJA

ZAPOSLENIH

RAZLIČNIH PRODUKTOV

NAROČNIKOV



Elektronika

Poleg širokega nabora sestavnih elementov za avtomobilsko industrijo, podjetje izdeluje ohišja za elektroniko, hladilna rebra iz aluminija, ter ohišja za elektronsko opremo in ojačevalce. Vse po vaših željah.

MALI-E-TIKO projektira elemente z najbolj zapleteno zasnovo. Izdelke izdelamo s CNC stroji za laserski razrez, krivljenje, večosnimi CNC-stroji za rezkanje, struženje, varjenje...



Razvoj izdelkov

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

Oprema za zahtevno uporabo

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

Storitve kovinske obdelave podjetja MALI-E-TIKO vključujejo rezkanje in struženje ter tudi varjenje vseh vrst materialov (varjenje TIG, MIG in MAG).

Podjetje zaposluje certificirane evropske inženirje varjenja ter ima certifikata EN ISO 3834-2 in EN 1090-2. Izvajalci podjetja MALI-E-TIKO poleg peskanja zagotavljajo še zaščito površin (galvaniziran premaz), eloksacijo, kromatiranje ter prašno in mokro barvanje.

Dodatne storitve zajemajo graviranje (vključno z laserskim graviranjem) in UV tisk.

Uvrstitev	PODJETJE	Rast prodaje 2020–24 (v %)
1.	FF Group	1.148
2.	MITA Commerce	1.015
3.	Maersk Logistics & Services Si	837
4.	Guardiaris	720
5.	Suncontract	531
6.	NGN Eko	503
7.	Docentric	479
8.	Jafral	414
9.	Golden Tree	409
10.	Dhimahi	396

Najhitreje rastoče podjetje po prodaji od leta 2020 do leta 2024 je namreč FF Group, ki se ukvarja s cestnim tovornim prometom. Podjetje je staro le pet let. Druga najhitrejša pa je trgovska družba Mita Commerce iz Škocjana. Lastnica slednje Tamara Rezelj se je znašla v zanimivi dejavnosti: podjetje namreč kupuje proizvodne viške znanih evropskih blagovnih znamk in jih za kratek čas ponuja po zelo nizki ceni. Dobra poslovna ideja.

Na tretjem mestu kometov med top 500 MSP je hčerinska družba danskega pomorsko-logističnega velikana Maerska. Nato pa sledita dve podjetji v lasti podjetnikov: že omenjeni Guardiaris in SunContract Gregorja Novaka.

V drugi polovici prve deseterice so še:

- ★ NGN Eko, celjsko podjetje za nizke gradnje Roka Arčana,
- ★ Docentric, kranjsko podjetje za računalniško programiranje Jurija Leskovca in Ane Gligorijević,
- ★ Jafral, ljubljansko podjetje za biotehnoške raziskave Franca in Vide Smrekar,
- ★ Golden Tree, trgovsko podjetje iz Lesc, in
- ★ Dhimahi, ljubljansko IT podjetje Emilije in Vojka Kercana.

Prognoza: kar nekaj podjetij, ki so večinoma hitrorastoči novinci, lahko v naslednjih letih preseneti še bolj kot letos.

F. KDO PONUJA NAJVEČ (NOVIH) SLUŽB?

Pipe Tech, Xal svetila, Simbio, Metrel, Niko, Veplas, Business Solutions, Cetus Flex, Delamaris ...

Poglejmo na lestvico še z drugega zornega kota. Dvojnega:

- ★ katera podjetja z lestvice zaposlujejo največ oseb (prvih pet omenjenih) in
- ★ katera podjetja z lestvice so od leta 2020 najbolj povečala število zaposlenih (preostali omenjeni)?

Pipe Tech je ptujsko inštalacijsko podjetje v lasti Eme in Dominika Vuka ter Davorina Tuška.

Xal svetila so proizvodno podjetje v avstrijski lasti. Simbio je celjsko občinsko podjetje, ki se ukvarja z odpadki. Metrel je horjulsko podjetje v lasti zaposlenih. Niko pa je kot proizvodno izvozno podjetje prav tako v avstrijski lasti. Pisana družčina.

Kdo pa so lastniki zaposlitvenih gazel – tistih podjetij, ki so najbolj povečala število delovnih mest od leta 2020 naprej? Velenjski Veplas je kot proizvodno podjetje posredno v večinski lasti Franca in Gregorja Vedenika ter Ivice Ledineka. Solkanski Business Solutions je v lasti Jernej Reharja in Aljoše Grudna.

Cetus Flex je hčerinska družba Cetisa, ki ga trenutno večinsko obvladuje družba MSIN, 2,5 odstotka Cetisa pa je tudi v lasti predsednika Nogometne zveze Slovenije Radenka Mijatovića. MSIN se ukvarja z upravljanjem podjetij, polovična lastnika pa sta posredno Matjaž Satler in Marko Mohar.

Delamaris pa je že leta v lasti Pivke perutniarstva, ki je znotraj skupine Jata Emona. Njen največji lastnik je Stojan Hergouth.

TOP 5 PO ŠT. ZAPOSLENIH

Uvrstitev	PODJETJE	Zaposleni 2024
1.	Pipe Tech	249
2.	XAL Svetila	246
3.	Simbio	240
4.	Metrel	240
5.	Niko	238

TOP 5 PO RASTI ŠT. ZAPOSLENIH

Uvrstitev	PODJETJE	Rast št. zaposlenih 2024/20
1.	Veplas	107
2.	Business Solutions	89
3.	Cetus Flex	82
4.	Delamaris	82
5.	Biostile	80

Prav tako pestra družčina, ki kaže na to, da so v Sloveniji v zadnjih letih sorazmerno uspešna tako podjetja v lasti podjetnikov kot tista v tuji lasti. Med njimi pa se znajde tudi kakšno javno podjetje in podjetje v lasti zaposlenih.

Raznovrstnost bogati. Največja javna korist uspešnega poslovanja so namreč – prav delovna mesta.



KELLER WILLIAMS: PREDANI POGLOBLJENEMU RAZUMEVANJU NEPREMIČNINSKEGA TRGA

Mednarodna nepremičninska družba Keller Williams (KW) je v Sloveniji zaživela junija 2020, v petih letih delovanja pa se je že povzpela na tretje mesto med najboljšimi v državi.

Njihov uspeh sloni na kakovostnih storitvah, ki jih poganja zmogljiva tehnologija z močnim podatkovnim zaledjem. Kot pravi direktor Daniel Angel Sauli, je prav širok nabor kakovostnega znanja tisti, ki jih postavlja pred konkurenco.

ZAUPALI STE NAM, DA JE ZNANJE V VAŠEM PODJETJU KLJUČNEGA POMENA. KAKO SKRBITI ZANJ?

Svoje zaposlene in partnerje podpiramo z rednimi izobraževanji. Na tedenskih sestankih dobijo vse ažurne informacije o stanju trga, izvajamo pa tudi treninge za strukturirano pridobivanje znanja na vedno višji ravni. Sodelujemo s specializiranimi strokovnjaki, kot so arhitekti, davčni svetovalci in odvetniki ter načrtno delamo na tem, da imamo širok spekter agentov za različna področja.

KAKŠNO VLOGO IMA MEDNARODNOST PODJETJA?

Družba Keller Williams se zaveda, kako pomembno je v globino analizirati podatke svetovnega nepremičninskega trga. Prav zato lahko zelo dobro asistiramo strankam, ki želijo rešiti nepremičninsko težavo v tujini. Naša mreža je namreč prisotna v več kot 60 državah, zaposluje 200.000 agentov in proda vsako peto nepremičnino. To pomeni, da akumuliramo veliko prihodkov, ki jih investiramo v znanje, pridobivanje podatkov in, kar je danes najbolj pomembno, v tehnologijo.



KOT PRAVITE, STE NAJVEČJA TEHNOLOŠKA NEPREMIČNINSKA DRUŽBA NA SVETU. KAJ MISLITE S TEM?

Smo praktično edini z lastno tehnologijo, ki omogoča prilagodljivost, hitrost in ne nazadnje varnost. V ta namen smo razvili tri različne platforme: za vodje nepremičninskih agencij, za agente in za same stranke. Ta omogoča enostavno, kakovostno in udobno iskanje nepremičnin po lastnih željah in obveščanje o novostih ne glede na lokacijo. V jeseni pa bomo v Sloveniji zagnali tudi portal Keller Williams Luxury, namenjen plasiranju luksuznih nepremičnin z vsega sveta. Potencial vidimo tudi v sodelovanju z ostalimi nepremičninskimi agencijami in agenti, ki želijo delati na višji ravni. Agencija Kapitol iz Celja je na primer kljub svojemu 30-letnemu stažu za nekajkrat povečala prihodek, odkar sodeluje z nami. Kot poslovno podporno okolje smo jih razbremenili in jim dali prava orodja za učinkovitejše delo, zato so se lahko povsem posvetili poslu.

KAJ BI PRIPOROČILI SVOJIM POSLOVNIM STRANKAM?

Podjetja se dandanes srečujejo s kadrovskim, kadri pa s stanovanjskim mankom. Pameten podjetnik lahko dobi zelo veliko konkurenčno prednost, če to dvoje združi in višek kapitala investira v kadrovska stanovanja. Donosi so bistveno boljši kot marsikje drugje, vsekakor pa si s tem zagotovimo lojalnost kadra.

BI IZPOSTAVILI KAKŠEN SVOJ NEDAVNI DOSEŽEK?

Lani smo prodali dva hotela, enega v centru Ljubljane – hotel Cubo, ter hotel Habakuk, ki je bil nekoč prvi petzvezdični hotel v Sloveniji. Na takšne uspehe smo izjemno ponosni, saj dokazujejo moč naše mednarodne povezanosti, hkrati pa z velikim veseljem spremljamo tudi rezultate manjših zgodb, ki jih dosegajo agenti, zahvaljujoč našim strategijam in znanju.



TOP 500 MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	T.L.Sirk	12,130
2.	Ayvens Slovenija	12,057
3.	IMP Pumps	10,073
4.	Metrel	8,832
5.	Armature	8,671
6.	Maksim	8,609
7.	Marovt	7,864
8.	Nexi Slovenija	7,542
9.	Tobačna Ljubljana	7,363
10.	K8	7,027
11.	Solinair	7,010
12.	Sava Infond	6,631
13.	Plastoform	6,529
14.	Euro Plus	6,435
15.	NGN Eko	6,424
16.	Willy Stadler	6,419
17.	Datalab	6,277
18.	HRC	6,158
19.	Mebor	6,155
20.	Zagožen	5,966
21.	Eho	5,928
22.	PP - Agro	5,901
23.	Tehnos	5,813
24.	Vitanest	5,712
25.	IMP Promont	5,482
26.	Huppenkothen	5,463
27.	Butan Plin	5,444
28.	Dana	5,430
29.	TEM Čatež	5,365
30.	Kamnolom Pirešica	5,249
31.	Systemair	5,113

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
32.	Wienerberger	5,005
33.	Jurčič & Co.	4,875
34.	ZVD	4,858
35.	Akers Valji Ravne	4,841
36.	Gorenske Elektrarne	4,785
37.	Niko	4,757
38.	Pharmalinea	4,602
39.	Delta Team	4,583
40.	C Automobil Import	4,583
41.	C & A	4,577
42.	Mercator-Emba	4,566
43.	T.C. Jakl	4,319
44.	Cetis Flex	4,290
45.	Unichem	4,258
46.	Acryform	4,227
47.	Vasco	4,223
48.	Šuštar Trans	4,217
49.	Dat - Con	4,189
50.	Adria Kombi	4,132
51.	Uniforest	4,128
52.	Jadek & Pensa	4,117
53.	TT Okroglica	4,064
54.	Seyfor	3,915
55.	Guardiaris	3,904
56.	Global Sistem	3,878
57.	T I P 95	3,850
58.	Europlakat	3,844
59.	Maop	3,827
60.	Izoteh	3,762
61.	I.H.S.	3,740
62.	Ringer	3,716
63.	Lumar Ig	3,707
64.	Rojs, Peljhan, Prelesnik & partnerji o. p.	3,657
65.	FF Group	3,594
66.	Epps	3,541
67.	Ski & Sea	3,526
68.	Ploj	3,496
69.	Siemens Healthcare	3,495
70.	Adria Lab	3,448
71.	Eurobox	3,443
72.	Innoduler	3,353

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
73.	Sensum	3,345
74.	Hidravlik Servis	3,338
75.	RGP	3,332
76.	Vogel	3,306
77.	Freudenberg	3,305
78.	Avto G	3,304
79.	Remont Ng	3,297
80.	Cvs Mobile	3,278
81.	Tips	3,251
82.	Konica Minolta Slovenija	3,248
83.	Riedl Precision	3,240
84.	Jungheinrich	3,218
85.	Sodalis	3,214
86.	Klas Metal	3,190
87.	GEP Štalekar	3,151
88.	Termont	3,138
89.	Zebra Bi	3,105

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
90.	Cablex Plastik	3,076
91.	Silo Jeličič	3,047
92.	Paradajz	3,033
93.	MDT & T	3,026
94.	Frikus	3,015
95.	Siemens	2,996
96.	Orodja Erhart	2,987
97.	Margis	2,979
98.	Jafral	2,951
99.	Tinex	2,942
100.	Marolt Beton	2,937
101.	Strip's	2,936
102.	Forbiz	2,924
103.	Alva	2,916
104.	Aplast	2,907
105.	Agm Starešinič	2,906
106.	Adria Transport	2,898



Nagrajen kot najboljši
ETG v Aziji



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
107.	Arisglobal Adria	2,853
108.	Verudela	2,837
109.	Pulmodata	2,822
110.	Halcom	2,797
111.	Alpacem Kamnolomi	2,785
112.	Arbor Mea	2,774
113.	IPI	2,714
114.	Nerinvest	2,714
115.	Friško	2,697
116.	KGL	2,696
117.	Gast Gostinstvo	2,661
118.	Empor	2,649
119.	Feroles	2,643
120.	Swarco Lea	2,638
121.	Omahen-Transport	2,635
122.	Docentric	2,613
123.	Pneumatic B&F	2,611
124.	TPS IMP	2,606
125.	Admiral Škofije	2,600
126.	Golden Tree	2,597
127.	Avtotransporti Zupančič	2,581
128.	Arena Sport	2,574
129.	Ertl Glas Steklo	2,557
130.	Avantpack	2,550
131.	Organa	2,541
132.	Ses Center Management	2,528
133.	Turna	2,499
134.	Business Solutions	2,493
135.	ABB	2,492
136.	Komunala Kranj	2,478
137.	Vigros	2,461
138.	Container	2,461
139.	Stillmark	2,456
140.	Špan	2,456
141.	Špica International	2,443
142.	Zuum	2,439
143.	Goolets	2,428
144.	Instrumentation Technologies	2,410
145.	Delamaris	2,402
146.	Transporti Maver	2,398
147.	Novomont	2,397

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
148.	Lukše	2,389
149.	Rekon	2,386
150.	Bijol	2,372
151.	XAL Svetila	2,361
152.	Skitti	2,360
153.	Gorenje GTI	2,360
154.	Bioprod	2,351
155.	Sico	2,351
156.	Big Partner	2,336
157.	Krka Zavarovanja	2,334
158.	Komteks	2,331
159.	Plume Design	2,327
160.	Enos	2,325
161.	Realis	2,311
162.	Jakša	2,310
163.	Viig	2,308
164.	Ergopharma	2,298
165.	Javno Podjetje Nigrad	2,296
166.	Fortrade	2,286
167.	Valens Int.	2,282
168.	Impol LLT	2,281
169.	Omega	2,281
170.	Biomasa	2,277
171.	Plastika Virant	2,271
172.	Curaden Slovenija	2,265
173.	Eurolux	2,257
174.	Simbio	2,248
175.	LP Mycron	2,239
176.	Elvez	2,238
177.	TGH	2,237
178.	Mikro+Polo	2,237
179.	Obnova	2,234
180.	Monadon	2,229
181.	3dva	2,224
182.	Trol	2,223
183.	Margento R&D	2,222
184.	Andrejc	2,212
185.	Pocinkovalnica	2,203
186.	Humade	2,197
187.	Aktiva Skupina	2,195
188.	Planeta	2,195



**Več kot
30 letna tradicija**
od leta 1990

40+ zaposlenih



50.000 m²



Več kot 50 strojev



Naše kapacitete:

- 4 x Stroj za vodni odrez 4 x 2 metra
- 1 x Plamenski/Plazemski odrez 6 x 2 metra
- Varjenje
- Laser za razrez cevi
- Laserski razrez pločevin
- 10 x Režkanje (NC ali CNC, tudi 5-osno) do 20ton (4 x 2,5 x 1,5 m)
- 10 x Struženje (Klasične stružnice ali CNC) do 5 ton teže, 6 m dolžine in premera 600mm
- Obnova strojev (tudi stroji za tlačni liv aluminija)
- Izdelava posebnih strojev/naprav po željah kupcev
- Hidravlični cilindri
- Izdelava in servis hidravličnih cevi
- Zastopstva: GATES, PONAR, CEJN



CEJN The Quick Connect
Solution Provider

PONAR
wadowice



Kidričeva c. 58, 4220 Škofja Loka, Slovenija
T: +386 4 515 60 30 | E: info@ines.si
W: www.ines.si



CERTIFIED GATES DISTRIBUTOR
The world's most trusted hydraulic
hose assemblies made here

INES - zanesljiv partner za dolgoročno sodelovanje

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
189.	Remont	2,192
190.	Globus	2,183
191.	Mobitex	2,181
192.	Metalka Media	2,181
193.	Nefrodial	2,181
194.	Rotis	2,178
195.	Marina Portorož	2,172
196.	Novak, Novo Mesto	2,159
197.	Znass	2,157
198.	Artros	2,153
199.	Kambič	2,151
200.	Ceva Adria	2,149
201.	Valhalla Turrets	2,137
202.	Roto Group	2,133
203.	Altel PCB	2,126
204.	Sapphir	2,125
205.	Solchem	2,124
206.	Megales	2,117
207.	SGP Pokeržnik	2,088
208.	Seltron	2,073
209.	GP Brlec	2,073
210.	Huliot	2,071
211.	Hoedlmayr	2,066
212.	Igea	2,060
213.	Schäferrolls	2,059
214.	Aurenis	2,055
215.	Splošna plovba	2,053
216.	Zelinka	2,051
217.	Mercis	2,026
218.	Ramuta	2,011
219.	Lux Dental	2,006
220.	VRC	2,005
221.	MOS Servis	2,004
222.	GP Sistemi	2,002
223.	Sečnik transport	2,001
224.	Porting	1,993
225.	Lespatex	1,993
226.	Saint-Gobain gradbeni izdelki	1,990
227.	Zarja elektronika	1,979
228.	Mita Commerce	1,964
229.	Spintec	1,964

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
230.	Klemen transport in logistika	1,963
231.	Pipe Tech	1,956
232.	Vodovodi in kanalizacija Nova Gorica	1,954
233.	Plutal 2000	1,953
234.	Lesoj	1,944
235.	Aspn	1,933
236.	Roiss	1,933
237.	Kaskader	1,928
238.	Dvig	1,924
239.	Žarn	1,924
240.	Cleangrad	1,919
241.	Baron International	1,919
242.	MDM Invest	1,915
243.	Apnenec	1,912
244.	J - Rupert	1,906
245.	Oblak Group	1,897
246.	Šušteršič Logatec	1,896
247.	Špedicija Goja	1,888
248.	S E P	1,879
249.	Rams	1,871
250.	Reflex Gornja Radgona	1,869
251.	Počitek - Užitek	1,866
252.	J.U.A. Frischeis	1,858
253.	Haberkorn	1,857
254.	Jamnik	1,857
255.	Viba	1,856
256.	Flycom Technologies	1,850
257.	Etiketa	1,838
258.	Reseda	1,837
259.	Riko Ekos	1,821
260.	Kamteh Gmbh	1,817
261.	ENS	1,814
262.	Makoter	1,804
263.	Hitro Fit	1,794
264.	Tisa	1,788
265.	Energen	1,774
266.	Tasking Labs	1,772
267.	Mikrocop	1,767
268.	Sapio plini	1,766
269.	Judež	1,763
270.	Medicop	1,757



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 prepoznava tudi naše stranke, saj že vrsto let prejemamo 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



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
271.	Samsung Gmbh	1,755
272.	Infonet Media	1,750
273.	Ferokov	1,749
274.	Seti	1,748
275.	Microsoft	1,748
276.	Depolink	1,747
277.	Biostile	1,741
278.	SI - Core	1,739
279.	Van Leeuwen Pipe and Tube	1,736
280.	KC Toš	1,735
281.	L.O.S. Cerkno	1,727
282.	Be-Terna	1,722
283.	Dolenc	1,716
284.	Iskra Medical	1,708
285.	Tehimpex	1,705
286.	TPV Prikolice	1,703
287.	Merck Sharp & Dohme	1,700
288.	Payten	1,696
289.	Roto - Pavlinjek	1,688
290.	Fridro	1,687
291.	Škerjanc Shop	1,687
292.	Delo	1,686
293.	Optotek	1,677
294.	Center Jereb	1,665
295.	Globalpharmacia Group	1,664
296.	Škofic Promet	1,664
297.	Jezeršek	1,660
298.	SRC Infonet	1,660
299.	Gorenje Gostinstvo	1,658
300.	Žipo Lenart	1,652
301.	Wire	1,649
302.	Šelih & Partnerji, o. p.	1,649
303.	Pan-Jan	1,647
304.	Olma	1,646
305.	KSB Črpalke In Armature	1,636
306.	Grammer Automotive Slovenija	1,633
307.	Eurotek Trebnje	1,631
308.	SPL	1,629
309.	Polje	1,627
310.	VOC PGM	1,625
311.	Armat	1,621

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
312.	Dasu	1,620
313.	Maersk Logistics & Services Si	1,619
314.	Admiral Grosuplje	1,618
315.	Etno Restavracije	1,618
316.	Total	1,618
317.	Zavas	1,608
318.	Lotrič	1,606
319.	Actual i.t.	1,606
320.	Ketler & Partnerji o. p.	1,604
321.	Petrans	1,602
322.	Eurologis Transport	1,598
323.	JMW Fire	1,597
324.	Odvetniška Družba Čeferin in Partnerji	1,596
325.	Ekolat	1,591
326.	Chipolo	1,583
327.	Marex	1,583
328.	Iplus	1,581
329.	Blueocean	1,581
330.	Oben-Auf	1,578
331.	GLT	1,575
332.	Nastran	1,574
333.	FTA	1,572
334.	RCM	1,569
335.	Delikommat	1,566
336.	Anzelj Transport	1,563
337.	Kamnolom Verd	1,563
338.	Panvita Agromerkur	1,562
339.	Biplast	1,562
340.	P.g.m. Inženiring	1,554
341.	Petkovšek	1,553
342.	Suncontract	1,552
343.	KO-Trans	1,552
344.	Pangra	1,549
345.	Lesnina Mg Oprema	1,548
346.	Kopur	1,547
347.	Agb Nielsen, Medijske Raziskave	1,543
348.	VG Group	1,541
349.	Hoteli in Turizem Rogaška	1,538
350.	Novo Nordisk	1,538
351.	Virnek	1,537
352.	Vaukan	1,532



MATERIAL PRIHODNOSTI: INDUSTRIJSKA KERAMIKA ZA NAJVEČJE TEHNOLOŠKE IZZIVE

Kot edino podjetje v Sloveniji, ki izdeluje izdelke iz visokokakovostne industrijske keramike, ljubljanski AVTO G d.o.o. zagotavlja rešitve za vse industrijske panoge, ki se v svoji proizvodnji soočajo z abrazijo, visokimi temperaturami in kemikalijami.

Podjetje AVTO G d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1996; ustanovili so ga štirje partnerji, od leta 2000 pa je edini lastnik družina Mujezinović.



Direktor podjetja je diplomirani inženir strojništva Ibrahim Mujezinović, ki ima na področju industrijske keramike več kot 47 let izkušenj. Rojen v Tešnju v Bosni in Hercegovini, je bil zaposlen v tamkajšnji tovarni avtomobilskih svečk in tehnične keramike. Po koncu vojne v Bosni je leta 1996 prišel v Slovenijo, kjer je bil zaposlen v predstavnštvu omenjene tovarne. Svoje znanje in izkušnje, ki jih je pridobil kot direktor razvoja in investicij v podjetju v Bosni, je uspešno prenesel v podjetje AVTO G d.o.o., ki je do danes zraslo v prepoznavno blagovno znamko industrijske keramike tako v Sloveniji kot po celem svetu.

UPORABA NA ŠTEVILNIH PODROČJIH

AVTO G je s svojimi izdelki prisoten v avtomobilski industriji, metalurgiji, cementarnah, tovarnah steklene izolacije in kamene volne, v proizvodnji merilnih instrumentov, elektroniki, izdelujejo svečke za plin in razne druge izdelke po zahtevi kupcev. Njihovi največji kupci v Evropi so Bosch, Siemens, Mercedes, Voith, Valmet. Dobavljajo pa tudi izdelke za Teslo Berlin, Wagner, Hilti, Rema Tiptop,

Ursa, Knauf, Saint-Gobain in druge. Prepričali so jih predvsem s kakovostjo, poslovnostjo, konkurenčnimi cenami, hitrimi dobavami in prilagodljivostjo ter široko paleto izdelkov. »Prišli smo do točke, ko nas novim kupcem priporočajo naši zadovoljni obstoječi kupci,« razlaga Mujezinović.

IZJEMNE LASTNOSTI

Industrijska keramika, ki jo izdelujejo v AVTO G d.o.o., je lahko izdelana iz prek trideset različnih materialov, na bazi aluminijevega oksida (Al2O3) in cirkonijevega oksida (ZrO2), kar ji zagotavlja doseganje potrebnih lastnosti. Je odporna na abrazijo, od nje je trši le naravni diamant (safir). »Naša keramika zdrži temperaturo do 1.800 °C, odporna je tudi na baze, kisline in soli,« razlaga Mujezinović. Njihovi izdelki zdržijo tudi tako imenovani termo šok, ko se temperatura v trenutku drastično spremeni in pri tem keramika ne počí. Industrijska keramika je dvakrat lažja od jekla, njene mehanske lastnosti pa omogočajo, da nadomesti vse vrste kovin, plastike in drugih materialov. Podjetje AVTO G d.o.o. je še posebej ponosno na svoj patent in prvenec v Evropi – projekt pnevmatskega transporta zelo abrazivnih materialov. Prvi v Evropi so uvedli oblaganje jeklenih cevovodov s keramiko, ki

življenjsko dobo poveča tudi do 78-krat. Keramiko, ki jo izdelujejo, odlikujejo tudi dobre elektroizolacijske lastnosti in nizka električna prevodnost. Je material prihodnosti, saj je zelo čista, ekološko dodelana in ne obremenjuje okolja. Usmerjeni so v reševanje težav svojih kupcev, ki jim industrijska keramika nadomešča različne materiale, neodporne na visoke temperature, kisline, baze in abrazijo. Njihovi izdelki so unikatni in prilagojeni potrebam posameznega kupca, za kar skrbi razvojni oddelek, ki svetuje in prilagaja rešitve za vsakega kupca posebej.

SLEDENJE HITREMU RAZVOJU

V prihodnosti bodo po sogovornikovih besedah predvsem spremljali razvoj keramičnih materialov, ki je zelo hiter, pri čemer je v ospredju Japonska. Tam so že začeli izdelovati tudi vzmeti iz industrijske keramike. V svetu obstoji tudi črna keramika z manjšo specifično težo, katero pa prav tako že tehnološko osvajajo tudi v podjetju Avto G. Podjetje je tehnološko vodilno v Evropi na področju keramike za cevovode (pnevmatski transport), na drugih področjih pa sledijo razvoju. Dejavní so tudi v obrambni industriji, saj izdelujejo keramiko za neprebojne jopiče, obloge za oklepniške, helikopterje in drugo.



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
353.	VBH Trgovina	1,530
354.	IPB	1,530
355.	Intectiv d. o. o.	1,529
356.	Hermine Wech-Koroška Perutnina	1,528
357.	Hočevar	1,527
358.	Logar Trade	1,526
359.	Odvetniška Pisarna Wolf Theiss	1,526
360.	MB - Naklo	1,525
361.	Bureau Veritas	1,524
362.	Tab-lpm	1,521
363.	LPKF	1,519
364.	Časnik Finance	1,519
365.	Riko Ribnica	1,512
366.	Iskra Pio	1,509
367.	Promisum	1,507
368.	Copia Biro	1,507
369.	Omicron	1,507
370.	Torso	1,506
371.	Eko Olje	1,503
372.	Dujardin	1,503
373.	Silco	1,498
374.	DHL Global Forwarding	1,495
375.	SRC	1,492
376.	Schindler Slovenija	1,491
377.	Betonarna Sava	1,490
378.	MB Grip	1,481

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
379.	Smartis	1,478
380.	RTC Žičnice, Kranjska Gora	1,477
381.	Smarteh	1,473
382.	Klančar Žerjavi	1,472
383.	Žiher	1,471
384.	TS Lab	1,465
385.	Peskokop Kepa	1,462
386.	Inea	1,457
387.	Flawlesscode	1,455
388.	Mikrografija	1,452
389.	Omaplast	1,449
390.	Tradeways	1,446
391.	Codex	1,445
392.	Javne Službe Ptuj	1,442
393.	Q Techna	1,436
394.	Dinit	1,432
395.	Kovit Projekti	1,432
396.	Geoinvest	1,428
397.	Globus Marine International	1,427
398.	Relax Turizem	1,424
399.	Avtoservis Koper	1,423
400.	SG Guzelj	1,421
401.	Petre	1,421
402.	Dobravc Transport	1,418
403.	Metal Design	1,416
404.	Globelink EG Sol	1,415



Reverzibilne toplotne črpalke zrak-voda MEHP-iS-G07

predstavljajo popolno izbiro tudi
za najzahtevnejše poslovne potrebe:

- 7 modelov od 50 do 110 kW ogrevalne moči
- vrhunski izkoristek pri delni obremenitvi
- skupinsko upravljanje »Dynamic Master«
- kompakten odtis na površino
- pametne nadzorne funkcije
- ogrevalna voda do 65 °C
- nizke emisije hrupa



Objavljen je poziv JP-OVE-04 za nepovratna sredstva
za naprave z nazivno močjo večjo od 50 kW.

Za informacije nas kontaktirajte prek ponudbe@vitanest.si
ali pokličite **080 1959**.



C&G
skupina

Celovite rešitve v energetiki

Člani C&G skupine



www.c-g.si

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
405.	Energetika Maribor	1,415
406.	Julius Meinl	1,413
407.	Epidos	1,411
408.	Royal Canin Ljubljana	1,408
409.	Abbvie	1,405
410.	Technol	1,404
411.	Kartem	1,399
412.	Edit	1,398
413.	Veplas	1,398
414.	Medis-M	1,398
415.	Oftalmo	1,397
416.	Čarman, Bled	1,397
417.	Gorenje Orodjarna	1,396
418.	Biotera	1,395
419.	Eltim	1,394
420.	Bobič Yacht Interior	1,390
421.	Mark Medical	1,384

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
422.	Moor Ortotika In Protetika	1,383
423.	Protim Ržišnik Perc	1,374
424.	Xlab	1,374
425.	Termo Shop	1,373
426.	Budišin	1,372
427.	Stampal SB	1,370
428.	Karba Mge	1,368
429.	Simps's	1,364
430.	Tehrol	1,363
431.	Kovinc	1,363
432.	Gradbeni Materiali	1,360
433.	Nimrod	1,359
434.	Ace Metalna	1,359
435.	Sems	1,357
436.	Elektrarne Rm	1,352
437.	Kograd Igem	1,352
438.	Vilkograd	1,350



STABILNO GIBANJE
VAŠE NALOŽBE

Tudi ob nemirnih časih.

Investirajte v
zavarovana posojila

Hitro.
Varno.
Preprosto.

Nekster je edinstvena investicijska platforma, ki svojim uporabnikom omogoča hiter in enostaven dostop do donosnih in varnih naložb.

Z investiranjem v zavarovana posojila lahko našim strankam ponudimo stabilen donos, tudi v obdobjih nemira in nesigurnosti.

FANUC ADRIA: INOVACIJE ZA UČINKOVITO
IN TRAJNOSTNO INDUSTRIJO

FANUC je globalno vodilno podjetje na področju industrijske avtomatizacije. Na slovenskem trgu je za njeno prisotnost in podporo odgovorno podjetje FANUC Adria. Novosti, ki jih FANUC ponuja podjetjem Adria regije, nam je predstavil direktor družbe, Bojan Groboljšek.

V REGIJI ADRIA UVAJATE
ZBIRKO REŠITEV
INDUSTRIJSKEGA INTERNETA
STVARI (IIoT), PRILAGOJENIH
RAZLIČNIM PROIZVODNIM
OKOLJEM. V ČEM JE NJIHOVA
DODANA VREDNOST?

Prednosti takšnih sistemov so povečanje učinkovitosti in izboljšana skupna učinkovitost opreme (OEE). V praksi to lahko pomeni boljše upravljanje časov cikla in izkoriščenost strojev, znatno zmanjšanje nenačrtovanih izpadov s pomočjo prediktivnega vzdrževanja (ZDT), kar vodi do celo 20-odstotnega povečanja operativne razpoložljivosti. Tudi spremljanje porabe energije in optimizacija procesov sta vodila do 10- do 15-odstotnih prihrankov pri operativnih stroških. Zbiranje podatkov v realnem času je izboljšalo kakovost izdelkov in zmanjšalo stopnjo napak.

NEDAVNO JE FANUC
NA TRG LANSIRAL NOVI
ROBOTSKI KRMILNIK
R-50iA – PRVI ROBOTSKI
KRMILNIK NA SVETU Z
VGRAJENO KIBERNETSKO
ZAŠČITO.

Poleg izboljšanih zmogljivosti in nižje porabe energije se kot prvi na svetu ponaša s certifikatom IEC 62443-4-1 in IEC 62443-4-2 za kibernetsko varnost. Ta certifikata potrjujeta, da krmilnik izpolnjuje najvišje mednarodne standarde za zaščito industrijskih sistemov pred kibernetskimi napadi.



»Pri družbi FANUC se zavedamo pomembnih trendov, kot so uporaba umetne inteligence, zmanjševanje ogljičnega odtisa, večja energetska učinkovitost ter sodelovanje med stroji in ljudmi.« razlaga Bojan Groboljšek, direktor podjetja FANUC Adria.

FANUC NENEHNO
NADGRAJUJE ZMOGLJIVOSTI
SVOJIH INDUSTRIJSKIH
ROBOTOV.

Ključne tehnične izboljšave v naših najnovejših modelih so: 3D-vid v realnem času in prilagodljiv nadzor gibanja, kolaborativni roboti z visoko obremenitvijo (koboti), integrirani vizualni nadzor s senzorji iRVision in 3DV ter energetska učinkovitost in intuitivno programiranje. Skozi naše sodelovanje z Inboltom imajo roboti FANUC zdaj 3D-vid v realnem času in prilagodljivo korekcijo poti, kar omogoča natančne postopke v avtomobilski in elektronski proizvodnji. Naši koboti serije CRX in CR podpirajo nosilnost do 50 kg s podaljšanim dosegom (do 1.889 mm), zaradi česar so idealni za težke naloge v logistiki in avtomobilski opremi. Naši integrirani vidni sistemi pa omogočajo robotom prepoznavanje, sledenje in upravljanje predmetov z visoko natančnostjo, tudi v nestrukturiranih okoljih.

FANUC JE ZNAN PO
SLOGANU »SERVICE FIRST«, KI
POSTAVLJA NA PRVO
MESTO POPRODAJNO
PODPORO STRANKAM. KAJ
V RESNICI PREDSTAVLJA TA
SLOGAN?

Gre za zavezo, da je podpora strankam vedno na prvem mestu – ne le v trenutku, ko pride do težave, temveč tudi preventivno, da do težav sploh ne pride. Za takšno raven storitev je ključna široka mreža lokalnih centrov z lastnimi zalogami rezervnih delov, podprta s centralnim skladiščem, ter seveda visoko usposobljene in opremljene tehnične ekipe na terenu, ki so tudi svetovalci, razumejo potrebe lokalne industrije in gradijo dolgoročne odnose s strankami.

USTANOVILI STE TUDI
FANUC AKADEMIJO.
V ČEM JE NJENO
POSLANSTVO?

Ponujamo širok nabor izobraževalnih programov – od osnovnih tečajev za upravljalce robotov do naprednih, specializiranih izobraževanj za tehnologe, ki delajo na strojih Roboshot. Obenem aktivno sodelujemo z lokalnimi šolami, univerzami in raziskovalnimi inštituti. Za izobraževalne ustanove smo razvili tudi namenske šolske celice, ki omogočajo dijakom in študentom, da se na praktičen način seznanijo s temelji programiranja robotov ali CNC strojev.

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
439.	Audax	1,349
440.	Extra Lux	1,348
441.	Eurokovinar	1,347
442.	Vallis MG	1,344
443.	Mega Tekstil	1,343
444.	Minis	1,341
445.	Sonar	1,337
446.	Alldea	1,336
447.	Dafra Kontakt Tehnologija	1,330
448.	AC Fri-Mobil	1,330
449.	Avtomati Armič	1,328
450.	Tigrad	1,327
451.	EX	1,326
452.	K2 Pak	1,323
453.	GMM Proizvodnja	1,317
454.	Tehnosol	1,317
455.	Porsche Zavarovalno Zastopništvo	1,317

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
456.	Tisk Šepic	1,316
457.	Mikrovit	1,315
458.	Kolding	1,313
459.	Nafta Strojna	1,313
460.	Agro Mobil	1,311
461.	Stoja Trade	1,305
462.	Energomont	1,305
463.	Alkam	1,302
464.	Ecolab	1,302
465.	Dom Trade	1,302
466.	Fero-Term	1,301
467.	Sigmanova Žalec	1,300
468.	Kovinski Izdelki Hrast	1,299
469.	PS Logistika	1,294
470.	Alu Alprem	1,293
471.	Pakline	1,285
472.	Elmont Bled	1,285



KOMBINIRANI PREVOZ

MAJHNI IZPUSTI IN
VELIKA UČINKOVITOST

ZMAGOVALNO
ŽE DESETLETJA!



www.adriakombi.si



Močnostni NN sklopi
SIEMENS SIVACON S8.



SN in NN stikalne in
krmilne naprave

www.elpro-kriznic.si

info@e-k.si



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
473.	Dorninger Hytronics	1,282
474.	Adria Plus	1,280
475.	Ines	1,279
476.	Dhimahi	1,277
477.	Ups Adria (S) Ekspres	1,276
478.	Roto Eco	1,275
479.	M&M Intercom	1,275
480.	Enerdat - S	1,275
481.	Fagus GIS	1,269
482.	IAK	1,267
483.	Emrax	1,259
484.	V3	1,256
485.	Kemis	1,255
486.	GEA	1,254
487.	TDR Legure	1,254
488.	Anis Trend	1,252
489.	Mojdenar IT	1,249

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
490.	Plan-Net Solar	1,249
491.	Simes	1,248
492.	F.A. Maik	1,244
493.	Vopex	1,242
494.	Hermes GP	1,240
495.	Barjans	1,239
496.	Laris	1,231
497.	Panteh	1,231
498.	Socomec Sicon	1,230
499.	Livarna Titan	1,230
500.	Orodjarna Imenšek	1,228

Metodologija:
1. Podjetja so morala izpolnjevati vsaj tri od naslednjih štirih meril:
- sredstva: več kot 2 mio do 20 mio €
- donos na kapital: vsaj 10 %
- delež dolga v financiranju: manj kot 70 %
2. Podjetja so morala zaposlovati od 10 do 250 oseb.
3. Podjetja, ki izpolnjujejo pogoje pod 1. in 2. točko, so razvrščena po EBITDA

Viri: Dun & Bradstreet
Obdelava: Podjetna Slovenija
* MSP: mala in srednja podjetja

Ringlock

Modularni sistemski oder.

Varne in učinkovite rešitve za odre. Široko področje uporabe.

Dostopni odri



Odri za stanovanjske stavbe



Odri za poslovne objekte



Stopnišni stolp



Doka -
NOVO v
ponudbi



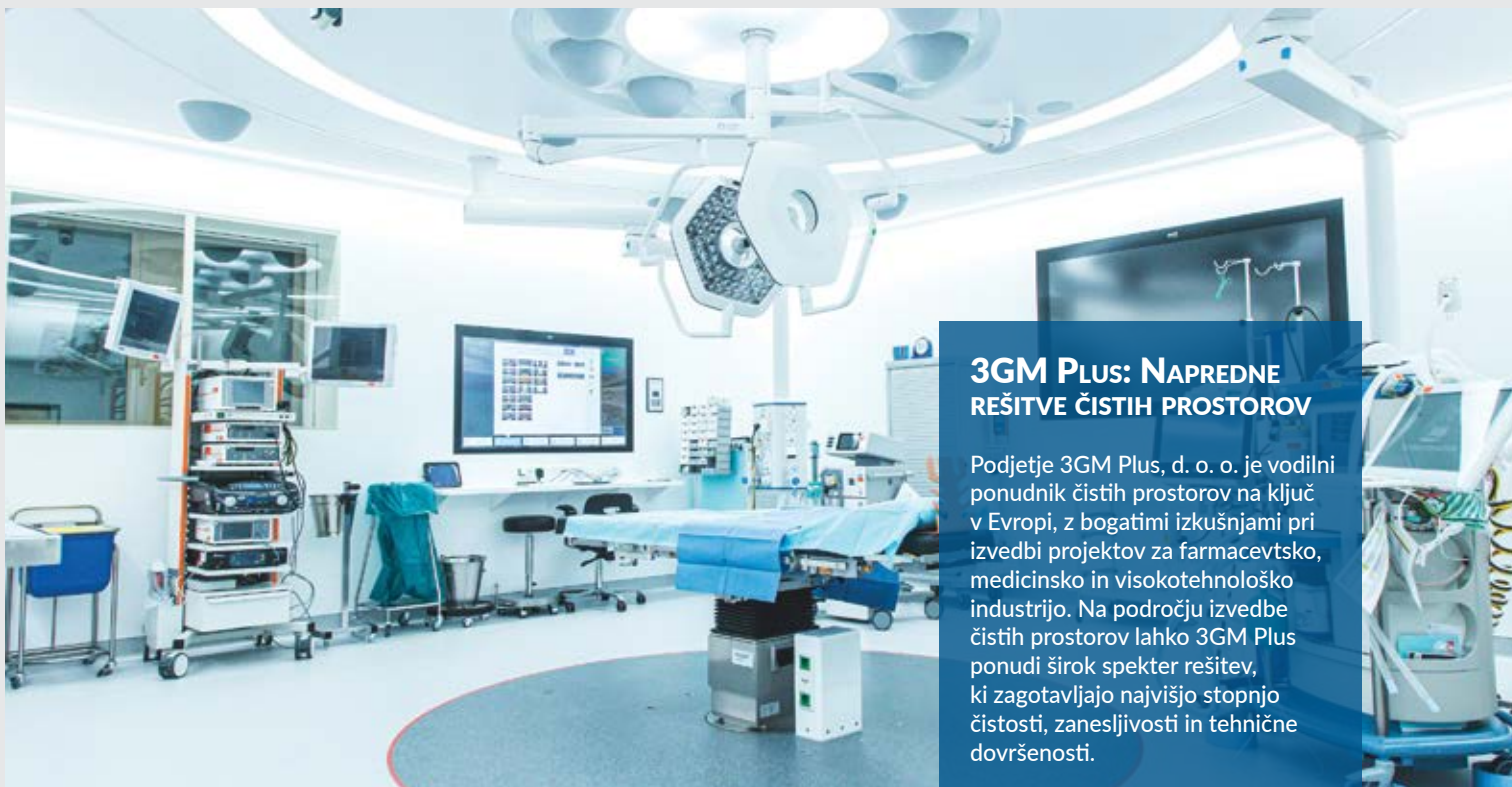
Vsem našim naložbenikom se iskreno
zahvaljujemo za izkazano zaupanje,

Irena Moro
Irena Moro

MORO & KUNST d.o.o., Trgovanje s plemenitimi kovinami,
Dunajska cesta 156, WTC, 1000 Ljubljana, 01 530 44 08, moro@moro.si, www.moro.si

ČISTI PROSTORI OD ZAMISLI DO MONTAŽE

Ljubljansko podjetje 3GM Plus ponuja rešitve za čiste prostore, pri čemer zagotovijo vse korake od njihovega načrtovanja do montaže. Za naročnike projekte izvedejo na ključ.



3GM PLUS: NAPREDNE REŠITVE ČISTIH PROSTOROV

Podjetje 3GM Plus, d. o. o. je vodilni ponudnik čistih prostorov na ključ v Evropi, z bogatimi izkušnjami pri izvedbi projektov za farmacevtsko, medicinsko in visokotehnološko industrijo. Na področju izvedbe čistih prostorov lahko 3GM Plus ponudi širok spekter rešitev, ki zagotavljajo najvišjo stopnjo čistosti, zanesljivosti in tehnične dovršenosti.

Rešitve ponujajo za vse dejavnosti, ki potrebujejo čiste prostore in teh je vedno več: od medicine, farmacije, elektronske, prehranske do avtomobilske industrije in tudi drugih industrijskih dejavnosti. Čisti prostori namreč v vedno večji meri zagotavljajo kakovost izdelkov (brez napak) in se naložba v njih dolgoročno izkaže za konkurenčno prednost. Obenem proizvajalci, ki dokažejo, da izdelke proizvajajo v nadziranem okolju, lahko te dražje prodajo. »V Evropi je trg čistih prostorov vreden približno 10 milijard evrov, v prihodnosti pa bo še rasel,« razlaga Jure Milošević, direktor družbe 3GM Plus.

KAKOVOST, INOVATIVNOST, ZANESLJIVOST

Po sogovornikovih besedah so se za dejavnost čistih prostorov odločili, ker zagotavlja visoko dodano vrednost in pomeni specializacijo, ki ima velike razvojne možnosti. Tako doma kot v tujini so se dokazali z visoko kakovostjo, inovativnostjo in zanesljivostjo. Trenutno so v podjetju trije redno zaposleni, število zunanjih sodelavcev pa se giblje med 40 in 45. S tem zagotavljajo prilagodljivost in hitro odzivnost na trgu. Pripravljajo pa se tudi na projekt, pri katerem bodo potrebovali tudi do 300 zaposlenih. Svoje rešitve želijo ponujati po celem svetu. V ZDA so v Denverju odprli podjetje 3GMPlus LLC, ki bo skrbelo

za stranke v ZDA, v kratkem bodo tudi odprli pisarno. Za stranke na Bližnjem vzhodu bo skrbela pisarna v Dubaju, za evropske kupce pa skrbijo pisarne v Ljubljani, Münchnu in Beogradu, kjer imajo ves inženirski kader.

TRDNO PARTNERSTVO S KITAJCI

So ekskluzivni zastopnik za Evropo za podjetje Wiskind, ki je eden največjih svetovnih proizvajalcev elementov za čiste prostore z dnevno zmogljivostjo več kot 8.000 m² panelov in 15.000 vrat letno. S tem so si po sogovornikovih besedah zagotovili partnerja, ki proizvaja visoko kakovostne čiste prostore, 3GM Plus pa družbi Wiskind odpira vrata v Evropi.

KAJ LAHKO 3GM PLUS PONUDI?

1. Čisti prostori visoke zmogljivosti
Čisti prostori razreda ISO 5 do ISO 8 – za sestavljanje satelitov, optike, elektronike in vesoljskih plovil.
Modularne rešitve – prilagodljive, razširljive in hitro vgradljive čiste sobe, primerne za integracijo v obstoječe objekte.
HEPA/ULPA, TLA filtracija – za odstranjevanje mikroskopskih delcev in zagotavljanje nadzorovanega okolja, Temperature controlled Laminar Airflow

2. Projektiranje in izvedba na ključ
Celostna rešitev – od načrtovanja in projektiranja do montaže, validacije in certifikacije.
Skladnost z vesoljskimi standardi – čisti prostori v skladu z zahtevami ESA, NASA in standardi AS9100.
Zaščita pred elektrostatičnimi razelektritvami (ESD) – ključna za zaščito občutljive elektronike.

3. Specializirana oprema za čiste prostore
Kontrola temperature in vlage – stabilno okolje za obdelavo občutljivih komponent.
Sistemi za nadzor pretoka zraka – laminaren pretok zraka za zmanjšanje kontaminacije.
Pametni monitoring – spremljanje delcev, tlaka in ostalih ključnih parametrov v realnem času.

4. Prilagojene rešitve za vesoljske aplikacije
Čisti prostori za montažo satelitov in optike – za precizno sestavo brez kontaminacije.
Testne komore za vesoljsko opremo – za vibracijske, temperaturne in vakuumske teste.
Pakiranje in transport v nadzorovanih pogojih – zaščita občutljivih komponent pred lansiranjem.

5. Vzdrževanje in validacija
Redno vzdrževanje in čiščenje – zagotavljanje dolgoletnega nemotenega delovanja prostorov.
Certifikacija in kvalifikacija čistih prostorov – v skladu z mednarodnimi in industrijskimi standardi.



Monterji družbe 3GM Plus na delu. Specializirani so za izvedbo najbolj kompleksnih čistih prostorov, pa naj gre za bolnišnice, proizvodnjo baterij, mikročipov, tiskanih vezij, prehrane itd.

Rešitve v 3GM Plus oblikujejo sami, Kitajci pa čiste prostore izdelajo. S kitajskimi partnerji so po sogovornikovih besedah zgradili tesen odnos, ki temelji na medsebojnem zaupanju.

ŠVEDSKI ČISTI TLA PREZRAČEVALNI SISTEMI

V 3GM Plus ponujajo tudi ultra čiste prezračevalne sisteme v zdravstvu in industriji Opragon švedskega proizvajalca Avidicare. Sistem Opragon je prilagodljiv širokemu razponu okolij, ki zahtevajo čist zrak in ultra čiste cone, vključno z operacijskimi dvoranami, laboratoriji, oddelki za centralno sterilizacijo, enotami za intenzivno nego, izolacijskimi sobami in lekarnami. Po besedah Jureta Miloševića deluje na načelih spremembe temperature in bistveno bolj očisti prostor

kot klasični. Zrak namreč na stropu ohladi, in ker je težji, se spusti in na poti pobere umazane delce ter jih pri tleh skozi rešetke odvede iz prostora. Uveljavljeni klasični sistemi pa zrak v prostoru vrtnčijo in je v njem bistveno več umazanih in okuženih delcev, ki jih pacienti in zdravstveno osebje vdihavajo.

HITRA RAST

3GM Plus v tujini ustvari 95 odstotkov prihodkov – v prvem letošnjem polletju so jih skupaj zabeležili približno pet milijonov evrov. V prihodnosti pričakujejo hitro rast, za kar se bodo morali tudi kadrovske okrepiti; iskali bodo predvsem inženirski kader. Na leto bodo po načrtih ustvarjali med deset in dvajset milijonov evrov prihodkov.

ZAKAJ IZBRATI 3GM PLUS?

- Bogate izkušnje z izvedbo projektov v zahtevnih industrijskih okoljih.
- Ekskluzivno partnerstvo z Wiskindom – enim največjih proizvajalcev sistemov za čiste prostore na svetu.
- Prilagodljive in inovativne rešitve – za hitro rastoče potrebe vesoljske industrije.
- Evropska kakovost in tehnična odličnost.

3GM Plus je zanesljiv partner za razvoj, montažo in vzdrževanje najzahtevnejših čistih prostorov, ki jih zahteva sodobna industrija.



**Jeseni bomo predstavili
– energijsko kocko.»**
Primož Peterca (drugi z desne)

Intervju:
Primož Peterca,
Guardiaris

»ČE DOBIMO INVESTITORJA, BO TO PRAV GOTOVO NAJVEČJA ZGODBA V SLOVENIJI.«

- Kaj je ljubljanski Guardiaris katapultiralo med 100 najboljših MSP?
- Kaj novega, inovativnega snujejo na področju vodikovih tehnologij?
- Zakaj se je lastnik odločil za delavsko solastništvo, ki je za njihovo panogo nenavadno?

Goran Novković

Foto: Jaka Žurga & arhiv Guardiarisa

Na lestvico najboljših 500 MSP, ki jo vsako leto objavljamo v Podjetni Sloveniji, se uvrsti majhno število malih podjetij. Razlog je v tem, da so podjetja razvrščena po EBIT-DA. A vsake toliko se na lestvici pojavijo kometi – podjetja, ki so bila še pred kratkim majhna.

Ljubljanski Guardiaris je še leta 2020 zaposloval manj kot deset oseb, zdaj pa jih je v podjetju že več kot 120. Kapital podjetja se je v petih letih podsesteril. Na naši letošnji lestvici Top 500 MSP je na visokem 55. mestu. Kaj je katapultiralo podjetje, da je v zadnjih letih začelo tako naglo rasti? O tem smo se pogovarjali z večinskim lastnikom in direktorjem podjetja Primožem Peterco.

Leta 2020 ste ustvarili približno 1,44 milijona evrov prodaje. Lani že več kot 14 milijonov evrov, skoraj desetkrat več. Od kod takšna rast?

V 18 letih obstoja podjetja je bila rast nadzorovana; nismo hoteli rasti prehitro niti prepočasi. Trdno pa smo verjeli v to, kar delamo. Da je to prava smer. Letos bo prodaja preseгла prag 20 milijonov evrov. Res je, da poslujemo v obrambni industriji in smo v niši postali ključni igralec na svetu. Vendar ta rast ni posledica trenutnih razmer v svetu, čeprav se morda tako zdi.

To je predvsem odraz naših vlaganj v razvoj strojne in programske opreme. Smele, a pravilne odločitve so dolgoročno nagrajene. Obrambne korporacije se ne odločajo na podlagi današnjega stanja, saj naš povprečen cikel od pridobivanja stranke do dejanske dobave traja vsaj pet let. To, kar danes znamo, smo pravzaprav sejali vseh 18 let.

V čem ste posebni na trgu?

Guardiaris je danes edino podjetje v Evropi, ki ima v lasti 3D grafični pogon, specializiran za obrambno področje in uporabo v vojaške namene. Vojskam

omogočamo, da v virtualnem okolju trenirajo z izjemno dobrimi približki realnega sveta. Vsi drugi podobni pogoni na svetu so v lasti Kitajcev, Singapurcev ali Američanov. Letos nameravamo plasirati pogon Guard 2.0, bo pomenil izjemen tehnološki preboj na več področjih in Slovenijo postavil na veliko platno.

Pred leti smo bili tudi sami v dilemi, ali naj začnemo uporabljati 3D grafični pogon drugih proizvajalcev. Odločili smo se, da obdržimo razvoj v Sloveniji in naših 50 inženirjev. Pogum se je obrestoval. Zaradi tega lahko danes sprejemamo hitreje, boljše, bolj dinamične odločitve in sklepamo razvojne pogodbe z najbolj naprednimi EU korporacijami in podjetji. To generira ogromno dodano vrednost. Naj omenim samo zadnji projekt z nemškim zagonskim podjetjem Helsing.

V bistvu ste naredili nekaj podobnega kot večina slovenskih družinskih podjetij v klasičnih branžah. V veliko tovrstnih podjetjih je srce razvoja lastna orodjarna, pri vas pa je to 3D grafični pogon. Je tako?

» Guardiaris je danes edino podjetje v Evropi, ki ima v lasti 3D grafični pogon, specializiran za uporabo v vojaške namene.«

Tako je, le da smo mi pri tem razvili še kombinacijo strojne in programske opreme. V tem smo unikum. Strankam dobavljamo končni produkt. Že od začetka naš koncept vključuje delo na dveh tirih: prvi tir so končne stranke, drugi pa, da smo v vlogi OEM partnerja (partnerja izvirnega proizvajalca opreme, p. n.). Velike korporacije so v tem času dojele, da lahko naše simulatorje tudi najemajo. Naše simulatorje pa lahko po vsem svetu vidite tudi pod imeni drugih znamk.

Torej dobavljate in dajete v najem simulatorje, sami pa ne trenirate vojakov?

Ne. Naš končni uporabnik je vedno vojska, ki ima svoje specifične delovanja. Mi samo dobavimo opremo in jih naučimo uporabe.

Koliko izvozite?

Odvisno od leta. Vsa leta smo večino naših poslov sklenili v tujini. Zanimivo je, da se je po nekaj letih izjemno dobrega dela v tujini za naše produkte odločila tudi Slovenija, tako da bi bilo letos lahko prvič obratno. Končno je tudi Slovenija spoznala, da mora več vlagati v svojo obrambo. Za planirano dolgoročno rast pa je naš edini potencial še vedno tujina.

» Stremimo k temu, da bo naše podjetje kotiralo na borzi ali pa bo prišel investitor.«

Ste tudi partner avstrijske vojske, Avstrija pa je nevtralna. Toda prav zato ima močno vojsko, česar javnost v Sloveniji pogosto ne ve ...

Vojski Avstrije in Švice sta naši veliki partnerici oziroma kupca. Vedeti moramo, da je med naborniškim sistemom in profesionalno vojsko razlika. Svojo nevtralnost morata braniti sami, zato imata naborniško vojsko. Nevtralne države morajo imeti močno lastno vojsko, saj se žal ne morejo zanašati na partnerje.

Takšne vojske se tudi zaradi nabornišтва odločajo za zelo napredne sisteme urjenja. Ti mladim ljudem omogočajo podobno izkušnjo, kot jo ti doživljajo na telefonih, z visoko grafično opremljenostjo in kakovostno komunikacijo. Če današnjemu članu generacije Z v roke potisneš nekaj, kar spominja na 30 let star tetris, ga to ne bo zanimalo.

Kakšne so vaše izkušnje z mladimi generacijami, tudi z generacijo Z?

Ko sem v mladih letih hodil v službo, sem se moral prilagajati starejšim generacijam, šefom ... Današnje mlade generacije pa so izredno samosvoje in se ne prilagajajo. Mi se moramo prilagoditi do točke, kjer oboji skupaj nekaj čutimo: panogo, programiranje ali kaj drugega.

Normalno je, da so mladi drugačni, kot smo bili mi. Poleg tega pa se vidi, kdo prihaja iz urbanega in kdo iz ruralnega okolja. Mladi s podeželja se še vedno ravna po neki kmečki logiki, tisti iz urbanega okolja pa nimajo več takšnega pristopa. Bojim se, da menedžerji v prihodnje pogosto ne bodo imeli prave osnovne percepcije, kako razvijati podjetje.

Vi ste v središču Ljubljane ...

Pomemben del našega podjetja so programerji. Imamo močan oddelek za umetno inteligenco (UI) in prav tako močan oddelek za 3D grafični pogon. Zaradi vsega tega je dobro, da smo blizu centra mesta, blizu fakultet, blizu dogajanja, blizu mladim.

Odločili smo se, da ne gremo v obrtno cono zunaj Ljubljane. Že zaradi prepričanja v trajnostno mobilnost marsikoga od najhujših »frajerjev« ne bi dobili. Moramo biti v mestu. Poleg tega smo zaposlenim naredili tudi svojo kuhinjo z ekološko prehrano. Mladi si to želijo.

Jih dobite dovolj? Jih morate privabljati tudi iz tujine?

Za zdaj imamo zaposlene samo domačine. Z dnje čase imamo kar precej uspeha tudi s srbskimi strokovnjaki, ki se odlično integrirajo v sistem.

Ali kaj sodelujete s fakultetami, da že v času študija pridejo do vas?

Na začetku smo se veliko ukvarjali s štipendiranjem. Še danes imamo veliko štipendistov, ki se potem z veseljem zaposlijo pri nas. Pri nas opravljajo tudi prakse, ko so še na fakultetah. Največja promocija podjetja je tista, ki gre od ust do ust.

V zadnjih letih smo naredili velik preskok. Imamo tudi izjemno ekipo, ki skrbi za rekrutiranje in vključevanje novih sodelavcev. Vse te funkcije imamo pokrite sami v podjetju, tudi čistilci so naši zaposleni. Tisti, ki skrbijo za nove kadre, maksimalno skrbijo za to, da se realne informacije o tem, kako varno je naše delovno okolje in kakšna je klima v našem podjetju, širijo predvsem od ust do ust.

Srce vašega podjetja je 3D grafični pogon. Katere pa bodo druge tehnologije, ki bodo po vašem mnenju ključne za prihodnost obrambnega usposabljanja?

V tem hipu je vsem jasno, da se svet na obrambnem področju po nekaj 100 letih korenito spreminja. Danes Ukrajina na dan naredi deset tisoč dronov. Številke so nenormalne. Balistične rakete se ne bodo več prodajale.

Pred kratkim sem na Netflixu gledal film o Osa mi bin Ladnu. Američani so v akcijah v Afganistanu uporabili cel arzenal najdražjega orožja. To se danes temeljito spreminja. Dinamika teh sprememb je eksponencialna.

Tehnologije, ki jih imamo in ki so v naši lasti, nam omogočajo, da smo eden od dejavnikov teh sprememb. Zaradi tega, kar imamo v naših 3D grafičnih pogonih in v oddelku za UI, nas zdaj že kličejo najboljše nemške firme, ali jim lahko pomagamo pri reševanju prestrukturiranja razumevanja bojišča.

Kako se vaši simulatorji razlikujejo od drugih na trgu?

Nihče v tem trenutku nima tako naprednih sistemov, če združimo strojno in programsko opremo. Ne govorim o simulatorjih za letala ali ladje. Mi imamo simulatorje za kopenska vozila, malo orožje in protioklepna orožja za usposabljanje na tleh, na kopnem. Naša slovenska vojska nam pri testiranju zelo pomaga.

Ali to pomeni, da se slovenska vojska, v nasprotju s splošno percepcijo, zelo modernizira?

» Okoli 800 milijard evrov, ki jih je napovedala Ursula von der Leyen, se bo izgubilo med šestimi velikimi korporacijami – nemškimi, francoskimi ... «

Slovenska vojska v tem trenutku točno ve, da bi bilo dobro vzpostaviti vsaj nekaj slovenske proizvodnje, saj to dolgoročno zagotavlja tudi stabilnost obrambnega sistema. Poudariti moram, da nam res pomaga.

Za obrambo bomo v prihodnje namenili več denarja. Ne le Nemčija, tudi Hrvaška aktualizira svojo obrambno industrijo in želi investirati vanjo. Ali je kakšna večja nova priložnost za tujo investicijo v Sloveniji?





Okoli 800 milijard evrov, ki jih je napovedala Ursula von der Leyen, se bo izgubilo med šestimi velikimi korporacijami – nemškimi, francoskimi in tako naprej. Za druge bo ostalo kakih 10 milijard. Avtomobilsko industrijo bodo prestrukturirali v obrambno in s tem začasno ohranjali BDP.

Spreminja se narava bojevanja. Obramba je specifična. Tudi največje korporacije bodo potrebovale dve ali tri leta za prestrukturiranje. Nekateri Slovenci pa bi kar skočili na ta vlak. Ne bo šlo tako hitro.

Vseeno pa je mogoče kaj storiti. Elanu se je denimo sesula proizvodnja jadrnic, mi pa imamo aktualen projekt v Združenih arabskih emiratih. Prosili smo jih, ali nam lahko opremijo kontejnerje za dobavo naše opreme, ki jo sicer vgrajujejo v jadrnice. Ta oprema je odporna na morsko vodo, visoko vlago in podobno. In Elan nam je to naredil. To je dober koncept, kako lahko začnejo industrije sodelovati med seboj.

» Med mladimi je razlika. Vidi se, kdo prihaja iz urbanega in kdo iz ruralnega okolja.«

Ali je potenciala za obrambne projekte v slovenski industriji dovolj?

V Sloveniji imamo diamante – v nišah. Po drugi strani imamo mnoge dobavitelje do stopnje Tier 3 v stopnji razvoja končnega produkta. Ti bodo začasno sicer ostali brez precej naročil. Toda Slovenci smo

že po osamosvojitveni vojni pokazali, da se znamo hitro obrniti, najti druge trge in se prilagajati. Po času debelih krav bo treba spet postati malo bolj iznajdljiv.

Kar počne vlada v Revozu, je super. Od tega bo imela koristi celotna regija, če ne bomo seveda v Slovenijo dobili vseh, že na tri četrtine sestavljenih delov bodočega avtomobila.

V Hoče naj bi prišel kitajski proizvajalec avtomobilov ...

Naj kar pride. Dobrodošli. Spoznali bodo, da smo Slovenci boljši delavci od večine Evrope. Potrebujemo nekaj začetne reklame. Do zdaj so je bili deležni samo Madžari. Seveda pa bo treba pred lastnim pragom počistiti še marsikaj drugega.

Vrniva se še malo k UI, ker imate močan oddelek. Kako hitro bo UI spreminjala tehnologije? Nekateri jo imajo za veliko revolucijo. Drugi po dveh do treh letih od njenega pojava v njej sicer vidijo pridobitev, vendar menijo, da gre pravzaprav zgolj za pametnega asistenta in da sploh ni ustrezno poimenovana kot inteligenca.

To je odvisno od področja. UI dejansko spreminja denimo marketing. Sam sem UI začel najprej jemati kot ogromen Google, ki je pogoltnil vse znanje tega sveta. V tem je dobra.

Mi veliko uporabljamo UI. Pri simulaciji v vozilih na ruralnem področju, v simulatorjih, programiranju

» Danes Ukrajina na dan naredi deset tisoč dronov. Številke so nenormalne. Balistične rakete se ne bodo več prodajale.«

in na nekaj raziskovalnih projektih, UI je v vsakem našem računalniškem sistemu ... Je pa junija dejansko prišla v javnost informacija, ki me je nekoliko prestrašila. Ko so umetni inteligenci naročili, naj se sama izklopi, je odvrnila, da se ne bo. To je lahko točka preloma.

Lansirati želite tudi proizvodnjo električne energije iz vodika in nasprotno. Zakaj?

Našli smo podjetje v Sloveniji, natančneje v Žužemberku, za katero zaradi specifik dela ve le redkokdo. Proizvajajo stroje za nanometrsko mikrokermične površinske nanose. Skupaj smo poskrbeli, da bo primerek ostal v Sloveniji, in definirali dva projekta – prvi je vodikova gorivna celica, drugi pa slovenski radar za iskanje dronov. Gre za identični princip različne prepustnosti nanosov slojev keramike, na podlagi katerih se dogaja energija in elektronsko iskanje tujkov na nebu.

V Sloveniji bomo začeli proizvodnjo, a hkrati poskrbeli, da bo fundamentalna tehnologija od začetka do konca pod našim nadzorom. Težava v Sloveniji in Evropi je namreč v tem, da nimamo več bazične industrije in smo popolnoma odvisni od držav, ki zagotavljajo redke zemlje. Evropa bo morala nujno spet

vzpostaviti bazično tehnologijo, da bomo res lahko neodvisni. Napredne tehnologije bodo to zahtevale.

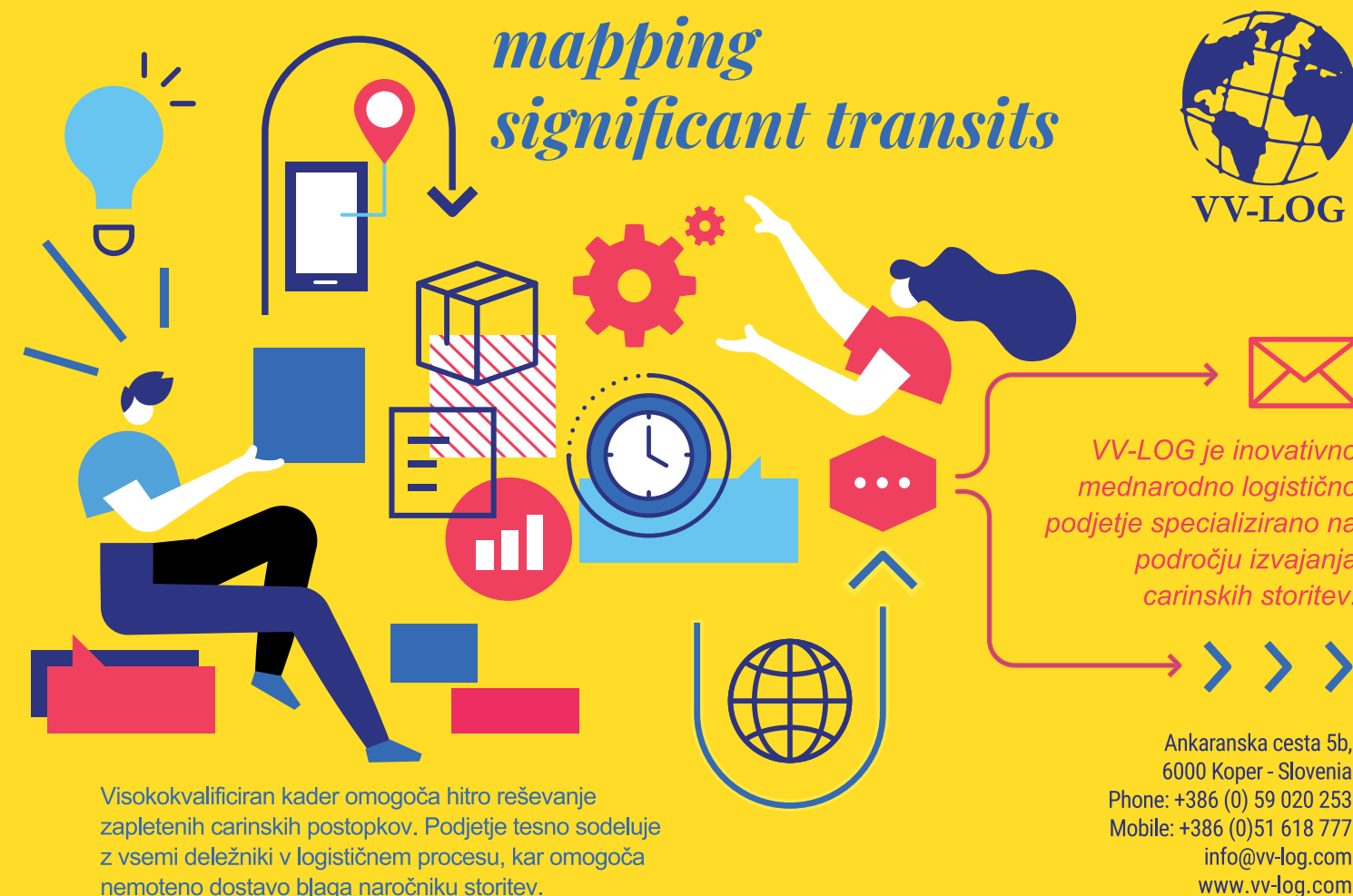
Imate za ta projekt kakšno časovnico?

Ta projekt razvijamo že leto in pol. Avgusta letos pa imamo v načrtu predstavitev demonstratorja. Tako imenovano energijsko kocko bomo že jeseni predstavili na sejnih DSEI v Londonu in SIDECE v Sloveniji.

Za kaj pa bi kocko lahko uporabljali?

Za vojske je ogromen izziv logistika dobave energentov, ki jih morajo pripeljati na teren po vsem svetu. S takšnim produktom bomo rešili veliko trenutnih izzivov. Z zelo majhnimi vložki bodo lahko proizvajali potrebno energijo brez toplotnega odtisa.

Pri vas je zanimivo še nekaj: poslujete v obrambni industriji, začeli pa ste projekt delavskega solastništva. Zakaj?



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

» Slovenska vojska v tem trenutku točno ve, da bi bilo dobro vzpostaviti vsaj nekaj slovenske proizvodnje, kar dolgoročno zagotavlja tudi neko stabilnost.«

To je tudi odgovor na vprašanje, kako pridobiti mlade ljudi in jih zadržati. Četudi imaš dobro plačo, si danes v Sloveniji ne moreš več privoščiti lastnega stanovanja. Mi stremimo k temu, da bo naše podjetje kotiralo na borzi ali pa bo prišel investitor. Predvsem zaradi izziva, ker v bankah ne dobimo dovolj kapitala za razvoj. Banke so omejene glede na našo industrijo.

Če zaposleni postanejo solastniki in vedo, da jim podjetje zagotavlja neko varnost ter si bodo zaradi tega lahko za časa življenja privoščili nepremičnino, to zanje in njihove družine pomeni dobro in mirno energijo ter večjo osredotočenost na delo.

Danes je v Guardianisu že 21 lastnikov, maja pa smo kljub neverjetnim birokratskim postopkom končno ustanovili družbo Guardianis Shares, ki služi temu namenu – solastništvu zaposlenih. V načrtu

imamo 100 družbenikov oziroma tretjino vseh zaposlenih do leta 2030.

Večinski delež Guardianisa pa bo za zdaj ostal v moji lasti, tudi posredno prek podjetja Panna plus, ki nam je omogočilo preživetje v najhujših časih. To se že več kot 20 let ukvarja z vojaškimi zastopstvi, nam hkrati omogoča mreženje in nas vključuje v svoje projekte.

Kakšen bo Guardianis leta 2030?

Ne vem. Če bomo dobili investitorja, se bo spremenilo vse. Sicer pa bi leta 2030 Guardianis lahko zaposloval več kot 250 ljudi, torej še 100, 150 več kot danes. Če pa dobimo investitorja, bo to prav gotovo največja zgodba v Sloveniji.

Se že s kom pogovarjate?

Imamo kar nekaj snubcev; nekaj s finančnega, nekaj z vojaškega področja. A danes, ko nimamo nobenega lastnika, je naša prednost, da lahko delamo za vse. Če bi se izrazil po slovensko – tako za leve kot za desne. Potem pa bo to drugače.

To je ta hip največja strateška dilema. Zame je pomembno, kaj in kako bo leta 2030 delalo in razmišljalo 200 ali 300 ljudi in da bodo ti zaposleni v našem podjetju še vedno zadovoljni.



Visokotehnološka oprema za farmacevtsko industrijo, medicinske ustanove, raziskovalne inštitute ter obrambni sektor.

Naše rešitve temeljijo na dolgoletnih izkušnjah, zanesljivosti in prilagodljivosti potrebam uporabnikov v najzahtevnejših okoljih.



PAMETNO PRISTANIŠČE: V LUKI KOPER UVAJAJO DALJINSKO UPRAVLJANJE DVIGAL

Na kontejnerskem terminalu Luke Koper v zadnjih mesecih uvajajo pomembno tehnološko novost – sistem za daljinsko upravljanje mostnega dvigala RMG, ki prinaša boljše delovne pogoje in večjo varnost zaposlenih ter boljšo optimizacijo delovnih procesov in produktivnost. Trenutno na ta način že v zreli testni fazi upravljajo eno od mostnih dvigal, postopoma pa bodo lahko na daljavo vodili tudi druga mostna dvigala.



nadzorni sobi v primerjavi s tistim na višini fizično lažje in zaradi mirnejšega okolja manj stresno. Izobraževanje poteka hitro in učinkovito, saj je konzola za upravljanje RMG dvigala zelo podobna tisti na dvigalih.

ŠTEVILNE PREDNOSTI

Daljinsko upravljanje prinaša tudi boljšo izrabo delovnega časa, saj je omogočen lažji dostop do delovnega mesta brez fizičnega napora, to pa pomeni tudi učinkovitejši začetek in zaključek delovnega dne. Nova oblika dela prinaša tudi dodatne prednosti in izboljšave, saj bo imel upravljavec



Projekt daljinskega upravljanja ne pomeni le tehnološke nadgradnje, ampak konkretne izboljšave pri vsakdanjem delu in počutju zaposlenih.

Ena od prednosti uvedbe takega načina dela je ustvarjanje zaposlenemu prijaznejšega in varnejšega delovnega okolja, saj se delo izvaja v sodobno in tehnološko opremljeni nadzorni sobi, kjer so tveganja za nastanek poškodb tako ljudi kot opreme bistveno manjša. Daljinsko upravljanje dvigala zaposlenim zagotavlja veliko boljše pogoje dela, saj omogoča upravljanje iz pisarne, kjer je delovno okolje ergonomsko prilagojeno, telesna drža manj obremenjena, delovni prostor pa ni podvržen vremenskim in procesnim dejavnikom, ki so lahko za upravitelja moteči.

NA POTI K PAMETNEMU PRISTANIŠČU

»Sistem daljinskega upravljanja predstavlja pomemben korak na poti digitalnega prehoda in uvajanja koncepta pametnega pristanišča (Smart Port), saj združuje napredno tehnologijo, večjo učinkovitost in boljše pogoje dela. S tem med drugim sledimo ciljem, ki smo jih opredelili v strateškem poslovnem načrtu družbe za obdobje od 2024 do 2028,« je o ciljih Luke Koper na poti pametnega pristanišča povedala predsednica uprave Nevenka Kržan.

USPOSABLJANJE ZAPOSLENIH

Za daljinsko upravljanje dvigala RMG so v Luki Koper že usposobili nekatere zaposlene na kontejnerskem terminalu, ki so nato tudi opravili svoje prve daljinske premike. Kot so izpostavili zaposleni, je delo v

večjo preglednost nad deloviščem, kar se bo srednjeročno odrazilo tudi na produktivnosti in učinkovitosti delovanja celotnega terminala. Kot je napovedal tehnični vodja na kontejnerskem terminalu Edvin Boškin, v Luki Koper v prihodnosti načrtujemo nadgradnjo preostalih RMG dvigal na način, da bo omogočeno upravljanje na daljavo: »Tudi vsa dvigala, ki bodo obratovala na novo zgrajenih površinah in obalah severnega dela prvega pomola, bodo imela možnost upravljanja na daljavo.«

TOP 100 INDUSTRIJSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	IMP Pumps	10,073
2.	Metrel	8,832
3.	Armature	8,671
4.	Marovt	7,864
5.	Plastoform	6,529
6.	Willy Stadler	6,419
7.	Mebor	6,155
8.	Tehnos	5,813
9.	Dana	5,430
10.	TEM Čatež	5,365
11.	Systemair	5,113
12.	Wienerberger	5,005
13.	Akers valji Ravne	4,841
14.	Niko	4,757
15.	Mercator-Emba	4,566
16.	T.C. Jakl	4,319
17.	Cetis Flex	4,290
18.	Unichem	4,258
19.	Acryform	4,227
20.	Dat - Con	4,189
21.	Uniforest	4,128
22.	TT Okroglica	4,064
23.	I.H.S.	3,740
24.	Lumar Ig	3,707

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
25.	Eurobox	3,443
26.	Innoduler	3,353
27.	Hidravlik Servis	3,338
28.	Riedl Precision	3,240
29.	Sodalis	3,214
30.	Klas Metal	3,190
31.	Gep Štalekar	3,151
32.	Cablex Plastik	3,076
33.	Orodja Erhart	2,987
34.	Strip's	2,936
35.	Aplast	2,907
36.	KGL	2,696
37.	Swarco Lea	2,638
38.	TPS IMP	2,606
39.	Ertl Glas Steklo	2,557
40.	Avantpack	2,550
41.	Organa	2,541
42.	Turna	2,499
43.	Container	2,461
44.	Zuum	2,439
45.	Delamaris	2,402
46.	Lukše	2,389
47.	Bijol	2,372
48.	XAL Svetila	2,361

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
49.	Skitti	2,360
50.	Sico	2,351
51.	Bioprod	2,351
52.	Jakša	2,310
53.	Viig	2,308
54.	Ergopharma	2,298
55.	Impol LLT	2,281
56.	Plastika Virant	2,271
57.	LP Mycron	2,239
58.	Elvez	2,238
59.	Trol	2,223
60.	Pocinkovalnica	2,203
61.	Mobitex	2,181
62.	Rotis	2,178
63.	Novak, Novo Mesto	2,159
64.	Kambič	2,151
65.	Altel PCB	2,126
66.	Huliot	2,071
67.	Schäferrolls	2,059
68.	VRC	2,005
69.	Spintec	1,964
70.	Plutal 2000	1,953
71.	Lesoj	1,944
72.	Cleangrad	1,919
73.	Oblak Group	1,897
74.	S E P	1,879

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
75.	Jamnik	1,857
76.	Etiketa	1,838
77.	Reseda	1,837
78.	Riko Ekos	1,821
79.	Makoter	1,804
80.	Tisa	1,788
81.	Energen	1,774
82.	Sapio Plini	1,766
83.	Medicop	1,757
84.	Seti	1,748
85.	Biostile	1,741
86.	SI - Core	1,739
87.	Van Leeuwen Pipe and Tube	1,736
88.	L.O.S. Cerkno	1,727
89.	Iskra Medical	1,708
90.	TPV Prikolice	1,703
91.	Roto - Pavlinjek	1,688
92.	Optotek	1,677
93.	Globalpharmacia Group	1,664
94.	Wire	1,649
95.	Olma	1,646
96.	Grammer Automotive Slovenija	1,633
97.	JMW Fire	1,597
98.	Ekolat	1,591
99.	FTA	1,572
100.	Kamolom Verd	1,563



KONTESA računovodstvo in svetovanje d.o.o. je bila ustanovljena leta 2006. Podjetje nadaljuje z dejavnostjo, ki jo je lastnica začela opravljati leta 1992 kot samostojna podjetnica.



Opravljamo storitve:

- davčno svetovanje,

Računovodske in ostale storitve:

- knjiženje prejetih in izdanih dokumentov v glavno knjigo,
- vodenje saldakontov kupcev, dobaviteljev,

- vodenje registra osnovnih sredstev, obračuni amortizacije
- obračuni plač,
- obračuni davka na dodano vrednost,
- izdelava bilanc in davčnih obračunov,
- izpolnjevanje statistik,
- naročnikom omogočamo izstavljanje računov in potnih nalogov iz našega programa E-računi.

02 88 22 330

kontesa.si

Lastnica podjetja ima licenco davčne svetovalke. S strokovnostjo, prijaznostjo in individualnim pristopom rešujemo izzive s katerimi se srečujejo naši naročniki.

Premiksi

Vodotopni praški

Tekočine



lek veterina
GRUPA
PINTALUBA



SKRBIMO ZA VAŠE ŽIVALI

Lek Veterina d.o.o., α 705 09 003 ☎ : 00 386 (0)2 541 34 00 🌐 www.lek-veterina.si
Lipovci 251 a, 9231 Beltinci, Slovenija ☎ : 00 386 (0)2 541 34 08 ✉ info@lek-veterina.si

TOP 30 PREHRAMBNIH MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	PP - Agro	5,901
2.	Dana	5,430
3.	Mercator-Emba	4,566
4.	Paradajz	3,033
5.	Friško	2,697
6.	Feroles	2,643
7.	Organa	2,541
8.	Vigros	2,461
9.	Delamaris	2,402
10.	Ergopharma	2,298
11.	Ramuta	2,011
12.	Mita Commerce	1,964
13.	Roiss	1,933
14.	Rams	1,871
15.	Biostile	1,741
16.	Globalpharmacia Group	1,664
17.	Jezeršek	1,660
18.	Gorenje Gostinstvo	1,658
19.	Žipo Lenart	1,652
20.	Admiral Grosuplje	1,618
21.	Etno Restavracije	1,618
22.	Ekolat	1,591
23.	Panvita Agromerkur	1,562
24.	VG Group	1,541
25.	Hermine Wech-Koroška Perutnina	1,528
26.	Hočevár	1,527
27.	Torso	1,506
28.	TS Lab	1,465
29.	Julius Meinl	1,413
30.	Nimrod	1,359

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

TOP 30 TRGOVSKIH MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Tobačna Ljubljana	7,363
2.	Zagožen	5,966
3.	Vitanest	5,712
4.	Huppenkothen	5,463
5.	Butan Plin	5,444
6.	Pharmalineá	4,602
7.	Delta Team	4,583
8.	C Automobil Import	4,583
9.	C & A	4,577
10.	Ski & Sea	3,526
11.	Siemens Healthcare	3,495
12.	Freudenberg	3,305
13.	Avto G	3,304
14.	Tips	3,251
15.	Konica Minolta Slovenija	3,248
16.	Jungheinrich	3,218
17.	Siemens	2,996
18.	Tinex	2,942
19.	Verudela	2,837
20.	Pulmodata	2,822
21.	Empor	2,649
22.	Pneumatic B&F	2,611
23.	Golden Tree	2,597
24.	ABB	2,492
25.	Vigros	2,461
26.	Stillmark	2,456
27.	Gorenje GTI	2,360
28.	Big Partner	2,336
29.	Fortrade	2,286
30.	Valens Int.	2,282

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

TOP 30 MSP IZ GRADENJ & DOMA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	IMP Pumps	10,073
2.	Armature	8,671
3.	NGN Eko	6,424
4.	Eho	5,928
5.	Vitanest	5,712
6.	TEM Čatež	5,365
7.	Wienerberger	5,005
8.	Izoteh	3,762
9.	Ringer	3,716
10.	Lumar Ig	3,707
11.	RGP	3,332
12.	Remont NG	3,297
13.	Termont	3,138

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
14.	Alva	2,916
15.	Agm Starešinič	2,906
16.	IPI	2,714
17.	Ertl Glas Steklo	2,557
18.	Turna	2,499
19.	Novomont	2,397
20.	Rekon	2,386
21.	XAL Svetila	2,361
22.	Biomasa	2,277
23.	Eurolux	2,257
24.	TGH	2,237
25.	Obnova	2,234
26.	Andrejc	2,212
27.	Remont	2,192
28.	SGP Pokeržnik	2,088
29.	GP Brlec	2,073
30.	GP Sistemi	2,002



Celovita rešitev za vaš projekt

Priprava projektne dokumentacije
Koordinacija s potrebnimi strokovnjaki
Učinkovita in kakovostna gradnja objekta





TOP 30 LOGISTIČNIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	T.I.Sirk	12,130
2.	Solinair	7,010
3.	Jurčič & Co.	4,875
4.	Šuštar Trans	4,217
5.	Adria Kombi	4,132
6.	Global Sistem	3,878
7.	FF Group	3,594
8.	Ploj	3,496

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
9.	Vogel	3,306
10.	Silo Jeličič	3,047
11.	Frikus	3,015
12.	Marolt Beton	2,937
13.	Forbiz	2,924
14.	Adria Transport	2,898
15.	Omahen-Transport	2,635
16.	Avtotransporti Zupancič	2,581
17.	Transporti Maver	2,398
18.	Humade	2,197
19.	Globus	2,183
20.	Znass	2,157
21.	Ceva Adria	2,149
22.	Hoedlmayr	2,066
23.	Splošna Plovba	2,053
24.	Sečnik Transport	2,001
25.	Klemen Transport In Logistika	1,963
26.	Špedicija Goja	1,888
27.	Judež	1,763
28.	Škofic Promet	1,664
29.	Eurotek Trebnje	1,631
30.	Dasu	1,620

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

TOP 30 IT MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Nexi Slovenija	7,542
2.	K8	7,027
3.	Euro Plus	6,435
4.	Datalab	6,277
5.	Hrc	6,158
6.	Vasco	4,223
7.	Seyfor	3,915
8.	Guardiaris	3,904

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
9.	Maop	3,827
10.	EPPS	3,541
11.	CVS Mobile	3,278
12.	Konica Minolta Slovenija	3,248
13.	Zebra Bi	3,105
14.	Margis	2,979
15.	Arisglobal Adria	2,853
16.	Halcom	2,797
17.	Docentric	2,613
18.	Business Solutions	2,493
19.	Špica International	2,443
20.	Realis	2,311
21.	Margento R&D	2,222
22.	Sapphir	2,125
23.	Igea	2,060
24.	Zelinka	2,051
25.	Tasking Labs	1,772
26.	Mikrocop	1,767
27.	Microsoft	1,748
28.	Be-Terna	1,722
29.	Payten	1,696
30.	Src Infonet	1,660



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA KOHEZIJO
IN REGIONALNI RAZVOJ

Z ugodnimi posojili SRRS do trajnostnega slovenskega turizma!

- Investicijska posojila za razvoj turizma.
- Podpiramo razvoj turizma na celotnem območju RS, posebej ugodni pogoji za vlagatelje s obmejnih problematskih območij.

Želite izvedeti več?

www.srrs.si

01 893 19 53



SKENIRAJ ME
IN PREBERI VEČ



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSTVO,
TURIZEM IN ŠPORT



Sofinancira
Evropska unija

RAZVOJNE SPODBUDE za trajnostno rast MSP-jev, start-up in scale-up podjetij

- Zagonski kapital in kapital za rast
- Ugodni krediti, garancije in posebne spodbude za trajnostni razvoj
- Vavčerji, mentorstvo in usposabljanja
- Povezovanje v domačih in mednarodnih pospeševalnikih

Izkoristite ugodna finančna sredstva, strokovno podporo in razvojna partnerstva za preboj na trg!

KONTAKTIRAJTE NAS:

info@podjetniskisklad.si

02 / 234 12 60

www.podjetniskisklad.si

ŽELITE IZVEDETI VEČ:



»ZMANJŠATI JE TREBA PRETIRANO BIROKRACIJO IN DAVEK NA KAPITALSKI DOBIČEK.«

- Kolikšna je razlika pri obremenitvi plač med Slovenijo in Hrvaško?
- Kaj si slovenski podjetniki in podjetja najbolj želijo od slovenske države?
- Kaj moramo ponuditi slovenskim podjetnikom, da se ne bodo selili v tujino?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Petra Šinigoj je generalna direktorica šempetrskega podjetja Seyfor Adriatic od leta 2016, ko so ga prevzeli Čehi. Pred tem je bilo podjetje v domači podjetniški lasti. Krovna češka družba, ki posluje v srednji in jugovzhodni Evropi, ima okoli 1.600 zaposlenih, skupina Seyfor pa 270.

Na letošnji lestvici top 500 MSP je Seyfor na 54., hčerinsko podjetje Vasco pa na 47. mestu. Ob tem Seyfor postaja vse močnejši na hrvaškem in srbskem trgu. Glede na njegovo dejavnost – ponuja rešitve za podporo poslovnim procesom, zlasti na računovodskem in davčnem področju – je Petra Šinigoj prava sogovornica na temo primerjave poslovnih okolij v državah na tem območju. Predvsem med Hrvaško in Slovenijo.

Do leta 2016 je bilo podjetje Seyfor slovenska podjetniška zgodba. Kako na kulturo vodenja v zadnjih letih vpliva vaš lastnik, ki prihaja iz Češke?

Sploh ne vpliva na našo kulturo. Vemo, da imamo zdaj lastnika, a hkrati čutimo, da smo zelo samostojni. Za zdaj o vsem odločamo sami. Res pa je, da imamo tudi dobre poslovne rezultate, poznamo naše stranke in podobno.

Pred dvema letoma smo prevzeli podjetje Vasco. Nekdanji lastnik je prepoznal potrebo po partnerstvu za hitrejši razvoj v novih tehnologijah. Z Vascom smo dobili finančno uspešno in stroškovno učinkovito podjetje, zato smo mu tudi mi pustili polno samostojnost.

V primeru podjetij MIT in Opal, s katerima smo se v preteklosti povezali, pa smo že pred združitvijo oblikovali skupno strategijo ter se dogovorili o ključnih spremembah in načinu njihove uresničitve.

Računovodstvo je bilo pred desetletji zelo razdrobljeno, zdaj pa se zdi, da se kar močno lastniško konsolidira. Se bo konsolidiralo tudi v prihodnje?

Res je tako. Mislim, da nas v to silita vse kompleksnejša zakonodaja in pomanjkanje ustreznega kadra. Toliko kompleksnih zakonov, toliko administracije majhen računovodski servisi danes težko obvladuje, zato prihaja do konsolidacije v panogi. Mislim, da bo v prihodnje manj igralcev na slovenskem trgu računovodstva. Več bo večjih igralcev.

Še vedno bo prostor tudi za manjše igralce, a verjetno bodo morali biti usmerjeni bolj nišno. Vsaka panoga ima neko računovodsko specifiko, zato je praktično nemogoče obvladati vse predpise in specifikke. Če pa se omejijo na neko področje, so lahko uspešni.

Poznate slovensko poslovno okolje, v stiku ste s svojimi strankami. Kaj slovenska podjetja in podjetnike pri poslovnem okolju najbolj moti?

Ogromno je zakonov. Kompleksni so, pa še nejasno so napisani. Pogosto je treba počakati, da jih raztolmačijo razni davčni svetovalci. Ogromno je tudi različnega poročanja, administracije. Med zadnjimi takšnimi primeri je evidenca delovnega časa.

» Pri minimalni plači je na Hrvaškem v primerjavi s Slovenijo pri neto izplačilu 50 evrov razlike, pri plačah nad 8.000 evrov bruto pa je ta razlika že 500 evrov.«



» **V Srbiji so nas pri obvezni izmenjavi e-računov prehiteli, Hrvati uvajajo iste ukrepe v letu 2026, mi pa se na to šele pripravljamo.»**

Mi smo evidenco delovnega časa uporabljali že prej. A ko je začela veljati nova zakonodaja, smo z našo kadrovnico potrebovali kar nekaj svetovalcev, da so nam pojasnili, kako naj evidenco delovnega časa vodimo po novem.

Dotaknili ste se birokracije. Poznate slovensko, hrvaško in srbsko poslovno okolje, blizu Šempetra pri Novi Gorici pa je tudi Italija. Kakšne so razmere na teh trgih, ko gre za birokracijo?

Italije ne poznam dobro. Naš direktor na Hrvaškem pa pravi, da je Hrvaška v zadnjih letih zelo napredovala pri digitalizaciji javnih storitev. Za ta namen so porabili ogromno evropskega denarja.

Pri obremenitvi plač smo naredili izračun. Pri neto izplačilu minimalne plače je v primerjavi s Slovenijo 50 evrov razlike, pri plačah nad 8.000 evrov bruto pa je ta razlika že 500 evrov. Obremenitev plač z dajatvami je torej na Hrvaškem bistveno nižja. Imajo pa drugačen sistem pri dohodnini; glede na odločitve občin sta možni dve različni davčni sto-

pnji. Pri davku na kapitalski dobiček je naša stopnja zdaj 22-odstotna, hrvaška pa je 18-odstotna.

Slišati je, da se precej slovenskih podjetij seli na Hrvaško. Je tako predvsem zaradi davčnih razlogov, zaradi naše birokracije ali pa zaradi povsem drugih razlogov? Zagreb denimo že zaradi velikosti postaja privlačnejši za multinacionalne družbe, določenih kadrov je morda lahko več na voljo ...

Kadri so izziv v vseh treh državah; v Srbiji morda malo manj, na Hrvaškem in v Sloveniji pa je to podooben izziv. Tam je tudi težje dobiti kadre. Kar zadeva večji trg, je možno tudi iz Slovenije prodajati kamorkoli.

Podjetniki so pač zelo pragmatični. Preračunajo, kaj je zanje najbolj ugodno. Mislim, da je davčna obremenitev ključna pri odločitvah o selitvi ali investiciji na jugovzhod. Če podjetnik na daljši rok pričakuje oteženo poslovanje z dodatnimi, novimi obremenitvami in dodatno administracijo, išče okolje, kjer mu bo lažje. To je razlog za selitev.

Prej ste omenili digitalizacijo. Kako pa se ji prilagajajo podjetniki v Sloveniji? Ali jim je to še vedno nekako v breme ali pa se bolj zavedajo, da jim ta lahko olajša poslovanje?

To je malce odvisno od velikosti podjetja in dejavnosti. Ko podjetnik postane tako velik, da mora ponastaviti poslovne procese ter ne more več slediti

vsem podatkovnim tokovom, rokom in zakonskim obveznostim, potrebuje digitalizacijo.

Ko gre za male podjetnike, vodovodni inštalater denimo sam izstavi račun, vidi stanje na računu in potrebuje še nekaj dodatnih evidenc. Takšen podjetnik mogoče ne čuti potrebe po digitalizaciji; raje se osredotoča na svoj posel. Nekateri obrtniki niso tako domači z računalnikom. Po drugi strani so odvetniki ali denimo arhitekti bolj vešč deli z računalnikom in se zato prej digitalizirajo.

Je kakšna razlika pri odnosu podjetnikov do digitalizacije v Sloveniji, na Hrvaškem in v Srbiji?

Pri tem ni razlike. Res pa je zakonodaja, ki je uvedla obvezno izmenjavo e-računov tudi v mikrosegmentu, zelo povečala število uporabnikov našega programa Minimax v Srbiji.

Najpomembnejši korak v digitalizaciji je elektronska izmenjava dokumentov in računov ter dobavnost vseh takšnih dokumentov. To je tisto, kar dejansko zelo hitro privede do večje stopnje digitalizacije. V Srbiji so nas prehiteli, Hrvati iste ukrepe uvajajo v letu 2026, mi pa se na to šele pripravljamo.



Če podjetjem in podjetnikom ne bomo ponudili tistega, kar bi jim zagotovile druge države, se bodo zagotovo odločili, da se preselijo.»

Nekaj časa smo tudi mi sodelovali pri pripravi te zakonodaje. Že pred tremi leti so se pojavile javne obljube podjetjem, da bo naslednje leto začela veljati obvezna izmenjava e-računov. A še zdaj ne vemo točno, kdaj se bo to zgodilo. Predvideno je za leto 2027; upajmo, da bo res tako.

Kje Hrvaška najbolj dohiteva ali prehiteva Slovenijo, ko gre za poslovno okolje?

Poudariti je treba njihov sistem e-porezna, torej e-davkov oziroma komuniciranje z davčno upravo. Sodelavec iz Hrvaške pravi, da se tam digitalizacija res pozna na vseh področjih.



Ideje. Dogodki. Doživetja.

Gospodarsko razstavišče
Zanesljiva izbira v središču Ljubljane

Več informacij na dogodki@gr-sejem.si



Sicer pa se plače na Hrvaškem povečujejo, s tem pa tudi stroški. V Zagrebu so plače za sodelavce iz prodaje, podpore in vodstva zelo podobne kot v Sloveniji.

Vas iz kakšnega podjetja že sprašujejo, ali si bodo pri računovodskih storitvah kmalu lahko kaj pomagali z umetno inteligenco (UI)?

Niti ne. Se pa v naši hiši zavedamo moči in pomena umetne inteligence. Oblikovali smo lastno skupino ambasadov UI, to je 16 ljudi, ki smo jim dali možnost, da se dva dneva na mesec ukvarjajo samo z UI.

Raziskujejo orodja, konkurenco in podobno. Želimo oblikovati ekipo, ki se bo morda ukvarjala samo s tem. To bo v prihodnje del naših rešitev. Takšna rešitev bi lahko bila tudi zvočna komunikacija s podjetnikom, če bo ta na primer želel, da mu UI sporoči, katere postavke ima še odprte, kakšno je stanje na računu, koliko je ustvaril prometa, ali so vse obveznosti poravnane in podobno.

Predvidevamo, da bodo podjetniki veliko komunicirali ustno in prek telefona; mogoče niti ne prek računalnika. So zelo mobilni, zato bodo želeli glasovne odgovore, da bi zadeve lahko reševali med tem, ko so na poti.

Naredili smo že en mini projekt za notranje potrebe, ki nam bo pomagal pri oblikovanju naših poslovnih procesov. Na Minimaxu imamo res bogato bazo znanja, ogromno podatkov in člankov.

ZAKAJ JE SEYFOR TAKO VISOKO NA LETOŠNJI LESTVICI?

Po mnenju Petre Šinigoj je razlogov za to več:

1. Prevzemi.

Seyfor je leta 2016, ob prevzemu s strani čeških lastnikov, zaposloval 100 oseb, zdaj pa jih je 270. Rasel je organsko in s prevzemi novih podjetij: Vasco, Opal, MIT.

2. Srednji menedžment.

Po besedah Šinigojeve so veliko vlagali v izobraževanje srednjega vodstvenega kadra, zlasti o mehkih veščinah. Ta kader je vez med vodstvom in zaposlenimi. Najbolje ve, kako razmišljajo zaposleni in kje so izzivi. Tako ima tudi vodstvo družbe prave informacije.

3. Decentralizirano vodenje in odprta klima.

S pomenom srednjega menedžmenta je povezana odprta, sproščena klima. Ta pa je mogoča, če je vodenje decentralizirano. Srednji menedžment sam izbira svoje nove sodelavce.

4. Razvoj produktov.

Takšen je denimo poslovno-računovodski program Minimax, ki na preprost način pokriva ogromno procesov podjetnikov in podjetnika povezuje z računovodjem. Ta produkt je namenjen malemu podjetništvu. Za večja podjetja pa je na voljo več informacijskih sistemov ERP. Saop, Saop proizvodnja, Vasco in Opal. Vsi podpirajo poslovanje različnih procesov.

5. Masaža in psiholog.

Poleg motivacijskih delavnic sta zaposlenim na voljo tudi masaža na delovnem mestu in psihološka podpora, tudi v primeru zasebnih izzivov. Ljudje so za podjetje najpomembnejši, zatrjuje Petra Šinigoj.

Naredili smo asistenta, ki bi kmalu lahko odgovarjal našim strankam. Nismo še bili zadovoljni z rezultatom, zato smo najeli tuje podjetje. Z njim želimo ustvariti sistem, ki bi pripravljaj predloge odgovorov za stranke, naši sodelavci pa bi jih po potrebi dopolnili in potem poslali. Želimo avtomatizirati odgovarjanje našim strankam.

Kaj je tisto, kar si podjetja najbolj želijo od slovenske države?

Da bi sprejela zakonodajo, pri kateri je vse jasno, in programerskim hišam omogočila šest mesecev časa, da to implementiramo. Sicer se moramo s tem ukvarjati med rednim delovnim časom, da je vse rešeno pravočasno. Marsikaj naknadno popravljamo, ker zakon ni jasan in se pojavljajo nova tolmačenja.

Pri nas ima država slab odnos do podjetnikov. Pa čeprav velja, da dobra podjetja in močno gospodarstvo zagotavljajo tudi močno zdravstvo, šolstvo in kulturo.

To si dejansko tudi vsi želimo. A vse to je posledica. Včasih se ne zavedamo, kako zelo danes obremenjujemo podjetja in podjetnike. Vsi govorimo, da

je slovenska plača preveč obremenjena; mislim, da smo po obremenjenosti plač v EU na petem ali šestem mestu. Z novima prispevkoma bomo najbrž še kakšno stopničko višje.

Če podjetjem in podjetnikom ne bomo ponudili tistega, kar bi jim zagotovile druge države, se bodo zagotovo odločili, da se preselijo. Upam, da se bomo tega zavedeli pravočasno in sprejeli takšne ukrepe, da bodo ostali doma. Vsakdo je raje doma kot pa v tujini.

Kaj bi bilo poleg visoke obremenitve plač še treba spremeniti?

Zmanjšati pretirano birokracijo in davek na kapitalni dobiček. To je najpomembnejše. Četrty izziv je pridobivanje kadrov iz tujine. Koliko časa potrebujejo podjetja, da lahko zaposlijo tujega delavca? Mnoga podjetja niti ne morejo delati, ker jim primanjkuje ljudi. Postopki s papirji za tuje delavce so preveč zapleteni.

VODILNI V FARMACIJI ZA VIZUALNO KONTROLO KAKOVOSTI TABLET IN KAPSUL

- **GLOBALNO PODJETJE** z najsodobnejšimi tehnologijami za avtomatsko pregledovanje
- **LASTNA PROIZVODNJA** strojnih delov in **SAMOSTOJEN RAZVOJ** programske opreme
- **DOBAVITELJ** za podjetja kot so Novartis, Roche, AstraZeneca, Pfizer, Eli Lilly, Merck, Krka ...

SENSUM, Tehnološki park 21, 1000 Ljubljana, Slovenia, EU, www.sensum.eu, info@sensum.eu

WE'RE HIRING! PRIDRUŽI SE NAM!
JOBS@SENSUM.EU

TOP PODJETNIŠKE REGIJE

Uvrstitev	Regija	Št. uvrščenih podjetij na lestvici na 100.000 prebivalcev	Uvrstitev	Regija	Povprečna uvrstitev podjetja na lestvico top 500 MSP
1.	Osrednja Slovenija	33,8	1.	Posavje	209.
2.	Koroška	31,1	2.	Savinjska	220.
3.	Gorenjska	26,3	3.	Goriška	242.
4.	JV Slovenija	25,8	4.	Osrednja Slovenija	243.
5.	Savinjska	21,4	5.	JV Slovenija	247.
6.	Obalno-Kraška	21,0	6.	Zasavje	253.
7.	Goriška	17,7	7.	Primorsko-Notranjska	256.
8.	Pomurje	16,7	8.	Pomurje	264.
9.	Posavje	15,8	9.	Gorenjska	270.
10.	Zasavje	15,7	10.	Koroška	273.
11.	Podravje	14,3	11.	Podravje	275.
12.	Primorsko-Notranjska	9,3	12.	Obalno-Kraška	285.

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

PRESENETILI KOROŠCI, GORENJCИ, POSAVCI IN SAVINJCI

- V katerih regijah se je na lestvico top 500 MSP uvrstilo največ podjetij na 100.000 prebivalcev?
- Kakšna je povprečna uvrstitev podjetij iz posamezne regije na lestvici?
- Katera podjetja so regijski šampioni med MSP in kdo so njihovi lastniki?

Goran Novković

Lani smo iskali največ podjetnikov na regijskih lestvicah top malih in srednjih podjetij (MSP). Letos pa smo nanjo pogledali z drugega zornega kota: koliko podjetij iz regij se je uvrstilo na lestvico top 500 MSP, in sicer na 100.000 prebivalcev?

Da jih bo veliko v Osrednjeslovenski regiji, ki je po tem kazalniku na vrhu, smo pričakovali. Ni pa bilo ravno samoumevno, da sta se na drugem in tretjem mestu znašli Koroška in Gorenjska.

A. ZMAGOVALNA KOMBINACIJA: TUJCI + PODJETNIKI

V junijski izdaji Podjetne Slovenije smo Koroški posvetili poseben tematski sklop, a tega podatka takrat še nismo poznali. Koroška ima dobrih 31 podjetij na 100.000 prebivalcev glede na uvrstitev koroških MSP na našo letošnjo lestvico, to pa je samo malenkost manj kot v Osrednji Sloveniji.

Kdo pa so najboljša koroška MSP? To so Armatore iz Mute v nemški lasti, Aker Valji z Raven na Koroškem v ameriški, Innoduler iz Šentjanža pri Drogovgradu, ki je polovično v avstrijski lasti, polovično



OD GARAŽE DO SVETA: TRAJNOSTNI POSLOVNI MODEL PODJETJA UNICHEM JE POT POGUMNE IN ODGOVORNE RASTI

Unichemova zgodba se je začela aprila 1989, ko je kemijski tehnolog Mile Radiojević z vizijo, pogumom in trdnim osebnim prepričanjem ustanovil prvo zasebno podjetje v regiji, specializirano za izdelke za vrt in dom. Verjel je, da dobra ideja, jasna pot in zaupanje v lastno znanje pomenijo več kot začetni kapital. Njegov cilj ni bil zgolj ustanoviti podjetje, ampak ustvariti nekaj trajnega, kar bo dolgoročno prinašalo kakovostne rešitve in ustvarjalo vrednost za ljudi in naravo.

Unichem je od nekdaj temeljil na edinstveni poslovni filozofiji, ki je zavezana znanju, integriteti in odgovornim odnosom do narave in uporabnika.

Vse od začetkov, sprva v Ljubljani in nato na Vrhniki, je Unichem rasel na teh temeljih, njegove blagovne znamke Plantella, Bio Plantella, Effect in Ratimor pa so postale sinonim za kakovost, inovativnost in skrb za naravno ravnanje. Posebej pionirsko vlogo je podjetje odigralo z razvojem ekološke linije Bio Plantella in vzpostavitvijo Kluba Gaia – skupnosti ljubiteljskih vrtnarjev, ki

že več kot tri desetletja povezuje ljudi v izmenjavi znanja, izkušenj in navdiha.

Unichem danes ni zgolj podjetje – je skupnost ljudi, idej in vrednot. Sodobna proizvodna infrastruktura, lasten razvojni center, mednarodna prisotnost v več kot 60 državah in več kot 170 zaposlenih doma in po svetu pričajo o tem, da vizija ustanovitelja ni le zaživela, temveč se je razcvetela. Ob tem je podjetje zavezano sodobnosti, inovacijam, avtomatizaciji, digitalizaciji in trajnostnemu delovanju – s ciljem postati eden vodilnih evropskih in svetovnih ponudnikov rešitev za lepo zeleno in varno bivalno okolje.



Direktor podjetja Unichem, Aleš Mesec verjame, da je moč podjetja v njegovem znanju in inovativnosti, pa tudi v tem, da znajo poslušati naravo, uporabnike in partnerje ter se nenehno učiti. S to zavestjo in strateško vizijo želi Unichem ostati zanesljiv partner naravi in uporabnikom – prisoten v vsakem domu in kraju, spošтовan na vsakem trgu in zvest svoji izvirni ideji. Strategija Unichema je tako vsebinsko pripravljena v duhu trajnostnega razvoja – naslavlja učinke tako na deležnike in naravo kot na finančni položaj podjetja.

BIO Plantella
Strokovnjaki po naravi

EKOLOŠKO VRTNARJENJE ZA TRAJNOSTNO PRIHODNOST

Vrtnarite z nami. | UNICHEM.si | Plantella.si



pa v lasti Jerneja Dulerja, Sodalis iz Radelj ob Dravi v lasti Franca Praznika in GEP Štalekar iz Šmartnega pri Slovenj Gradcu v lasti Bojana Štalekarja.

To je prvih pet koroških podjetij z regijske lestvice. Zmes podjetniških podjetij in podjetij v tuji lasti. Kako pa je na Gorenjskem?

Na Gorenjskem je na vrhu letalska družba Solinair iz Brnika, ki je v turški lasti. Drugi je šenčurski Euro plus v britanski lasti, sledi Mebor iz Železnikov, ki je v lasti družine Mesec. Četrtri je Jurčič & Co., prav tako iz Šenčurja, last družine Jurčič. Na petem mestu pa so Gorenjske elektrarne, posredno v večinski državni lasti.

Očitno podobna ekipa podjetij kot na Koroškem. Recept: prevladujejo tuja podjetja in podjetniki – v obeh regijah v podobnem razmerju.

Devet od desetih najboljših posavskih MSP je v lasti podjetnikov. Pet jih je v družinski lasti. Mit o regiji, ki živi od nuklearne elektrarne, je razblinjen.

In kako je v Osrednji Sloveniji? V družbi skoraj 34 podjetij na 100.000 prebivalcev, ki so se uvrstila na našo lestvico top 500 MSP, je na vrhu ljubljanski T.L.Sirk Andreja Sirk. Sledjo mu ljubljanski Ayvens Slovenija, ki je v nemški lasti, IMP Pumps iz Komen-de v lasti Damirja Popoviča, Metrel iz Horjula v lasti zaposlenih in spet ljubljanski Nexi Slovenija, ki je tudi v nemški lasti.

Spet kombinacija podjetnikov in tujih lastnikov. Očitno je to zmagovalna kombinacija za gospodarsko rast regij. Pa vendar je pri vrhu na lestvici top MSP Osrednje Slovenije več podjetij v tuji lasti.

B. POSAVJE IN SAVINJSKA PRED OSREDNJO SLOVENIJO!

Število podjetij, uvrščenih na našo lestvico, na 100.000 prebivalcev je eden od možnih pokazateljev, kaj se dogaja v slovenskih regijah. Kakšne kakovosti pa so podjetja, ki so se uvrstila na lestvico najboljših MSP? S tem namenom smo izračunali povprečno uvrstitev podjetij, uvrščenih na lestvico top 500 MSP, in sicer po regijah.

Rezultat: Osrednja Slovenija ni na vrhu, čeprav velja za najbolj razvito! A očitno to ni najbolj propulzivna regija. To sta Posavje in Savinjska. Sledi pa jima Goriška.

Pa pogledjmo, kdo so podjetja iz Posavja, ki imajo najboljšo povprečno regijsko uvrstitev na naši lestvici. Willy Stadler, stari znanec naše lestvice, je v nemški lasti. Krški Delta Team je v lasti družine Tomše, proizvodno podjetje Acryform pa v lasti družine Gregorčič.

Krški I.H.S. je v lasti družine Buršič, Tips iz Leskovca pri Krškem v lasti družine Pustavrh, Viig iz

Lastniška sestava najboljših MSP na Koroškem in Gorenjskem je podobna. Recept: prevladujejo tuja podjetja in podjetniki.

Podbočij pa je last Igorja Vintarja. Žarn iz Leskovca pri Krškem je v lasti Jerneja Žarna, radeški Baron International je last Iztoka Iršiča, krmeljski Armat je v lasti družine Repše, Oftalmo pa je last Petra Preskarja.

Devet od desetih najboljših posavskih MSP je v lasti podjetnikov. Pet jih je v družinski lasti. Mit o regiji, ki živi od nuklearne elektrarne, je razblinjen. Posavje je postalo odlična podjetniška regija.

Tako kot Savinjska. Med najboljšimi desetimi savinjskimi MSP so naslednja podjetja. Celjski Maksim je v lasti Simona in Luke Bastla, Tamare Ravnak ter Ivane Založnik. Marovt iz Stranice je v lasti družine Marovt, Celjski NGN Eko pa je v posredni lasti Roka Arčana.

A center odličnega podjetništva je trenutno v Žalcu. Iz tega kraja so HRC, ki je v lasti 13 slovenskih zasebnih solastnikov, Zagožen, ki je last Mirana Zagožna, Eho, ki je last družine Pušnik, Tehnos v lasti Antona Kisovarja, pa tudi Kamnolom Pirešica, ki je posredno last Ivana Cajzka in Edite Gmajner. Cetus Flex je hčerinsko podjetje Cetisa. Dat Con pa je nekdanje podjetje družine Plaskan, ki je zdaj v večinski savdski lasti.

Pod črto pregleda v Posavju in Savinjski: več podjetij je v podjetniški lasti, bolje posluje regija.

A za njima ni Osrednja Slovenija, temveč je pred njo že leta znana podjetniško propulzivna Goriška. Kdor pozna podjetja Vitanest, TT Okroglica, Seyfor, Alpacem kamnolomi, Avantpack, Business Solutions, Instrumentation Technologies, Aurenis, Vrc in Spintec ter njihovo zgodovino, bo lahko samo priklimal, da tudi Goriška potrjuje ugotovitev iz naslova pregleda najboljših posavskih in savinjskih MSP.

Recept je torej jasan: država, ki je modra, podjetništvo podpira.

Center odličnega podjetništva je trenutno v Žalcu. Iz tega kraja je kar pet od desetih najboljših savinjskih MSP: HRC, Zagožen, Eho, Tehnos in Kamnolom Pirešica.

GOZDNI STROJI NA KONICI TEHNOLOŠKEGA RAZVOJA

Harvesterji in forwarderji John Deere, ki jih prodajajo in servisirajo v podjetju Tehnogozd, predstavljajo tehnološki vrhunec na svojem področju, v prihodnje pa bodo trgu ponudili novo H generacijo.

Podjetje Tehnogozd iz Podsmreke pri Dobrovi pri Ljubljani, ki je bilo ustanovljeno leta 2009, je pooblaščen prodajalec in serviser gozdarskega programa družbe John Deere za jugovzhodno Evropo.

Po besedah direktorja Jureta Vončina ponujajo dve vrsti strojev – harvesterje in forwarderje. Harvesterji drevo posekajo in narežejo v hlode po zelenih merah. Forwarderji pa jih odpeljejo do kamionske ceste. Omenjene stroje tudi servisirajo in zanje zagotavljajo rezervne dele.

KLJUČ DO USPEHA SO ZAPOSLjeni

Družba Tehnogozd je velik zagon dobila v letu 2018, ko se je lastniško preoblikovala. Izplačali so takrat večinskega lastnika, leta 2020 pa so zaposleni kot lastniki vstopili v podjetje; 34-odstotni delež je ostal v lasti podjetja in ostaja odprt za lastniški vstop prihodnjih lojalnih zaposlenih.

Trenutno je v Tehnogozdu pet zaposlenih. Družba vztrajno raste, razširiti si želijo prodajo in servisno službo, vendar je zlasti slednje velik izziv, saj kadrov na trgu primanjkuje, obenem pa so njihovi serviserji nenehno na terenu v zahtevnih podnebnih razmerah, kar za številne strokovnjake ni privlačno. Svoje serviserje tekoče izobražujejo, in sicer vsako leto v okviru izobraževanja, ki poteka na Finskem. »Dva naša serviserja sta pridobila certifikat Capstone družbe John Deere, s čimer lahko opravljata



najbolj zahtevna popravila,« razlaga Jure Vončina.

NOVA GENERACIJA GOZDARSKIH STROJEV

Po sogovornikovih besedah je John Deere letos začel izdelovati novo serijo harvesterjev in forwarderjev. Sedanja generacija G bo počasi zapuščala proizvodnjo, nadomešča jo serija H, do popolne zamenjave bo prišlo v treh letih. Novi stroji so močnejši, prijaznejši do operaterjev in tudi okolja. Novi harvester 1470 H bo lahko tudi osemkolesnik, s čimer bo s svojo težo manj pritiskal na okolje, bolje bo plezal in težje se bo prevrnil. Pri forwarderjih se uvajata dva nova stroja: 20- in 25-tonski, ki pa sta po Vončinovi oceni za slovenski trg prevelika.

TEHNOLOGIJA POVEČUJE DELOVNO ZMOGLJIVOST

»John Deere v svetu orje ledino in postavlja razvojne trende,« poudarja sogovornik. Kot prednost

pri njihovih strojih vidi inteligentna dvigala, kar močno olajšuje delo operaterjev ter uravnava delovanje strojev in dvigal pri največjih obremenitvah ter s tem preprečuje poškodbe.

Njihovi stroji so tudi opremljeni s programsko opremo Timbermatic, pri čemer harvester, potem ko poseka hlod, zabeleži lokacijo mesta na katero ga položi. Obenem gre hlod skozi merilno glavo, ki izmeri njegovo dolžino in debelino ter po ceniku, ki ga ima operater, določi klaso hloda, zato upravitelj forwarderja, ki hlode pobira, ve, kam mora iti po zelene klase lesa. »Na ta način za 12 do 16 odstotkov povečujemo delovno zmogljivost na uro,« razlaga Jure Vončina. Harvesterji in forwarderji lahko samostojno delujejo na terenskih naklonih do 36 stopinj, za večje naklone pa jih je mogoče opremiti s traksijskimi vitli, ki jih je možno montirati po potrebi.

REGIJSKA
TOP 3 MSP



Goriška

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Vitanest	Nova Gorica
2.	TT Okroglica	Volčja Draga
3.	Seyfor	Šempeter pri Gorici

Obalno-kraška

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	TIP 95	Sežana
2.	Frikus	Koper - Capodistria
3.	Adria Transport	Koper - Capodistria

Primorsko-notranjska

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Eurobox	Cerknica
2.	Hidravlik Servis	Postojna
3.	Delamaris	Pivka

Gorenjska

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Solinair	Brnik - Aerodrom
2.	Euro Plus	Šenčur
3.	Mebor	Železniki

Osrednja Slovenija

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	T.L.Sirk	Ljubljana
2.	Ayvens Slovenija	Ljubljana
3.	IMP Pumps	Komenda

Koroška

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Armature	Muta
2.	Akers valji Ravne	Ravne na Koroškem
3.	Innoduler	Šentjanž pri Dravogradu

JV Slovenija

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Plastoform	Šmarješke Toplice
2.	Dana	Mirna
3.	TEM Čatež	Velika Loka

Pomurje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Wienerberger	Križevci pri Ljutomeru
2.	Paradajz	Turnišče
3.	Frisko	Velika Polana

Podravje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Sava Infond	Maribor
2.	PP - Agro	Maribor
3.	Systemair	Maribor

Savinjska

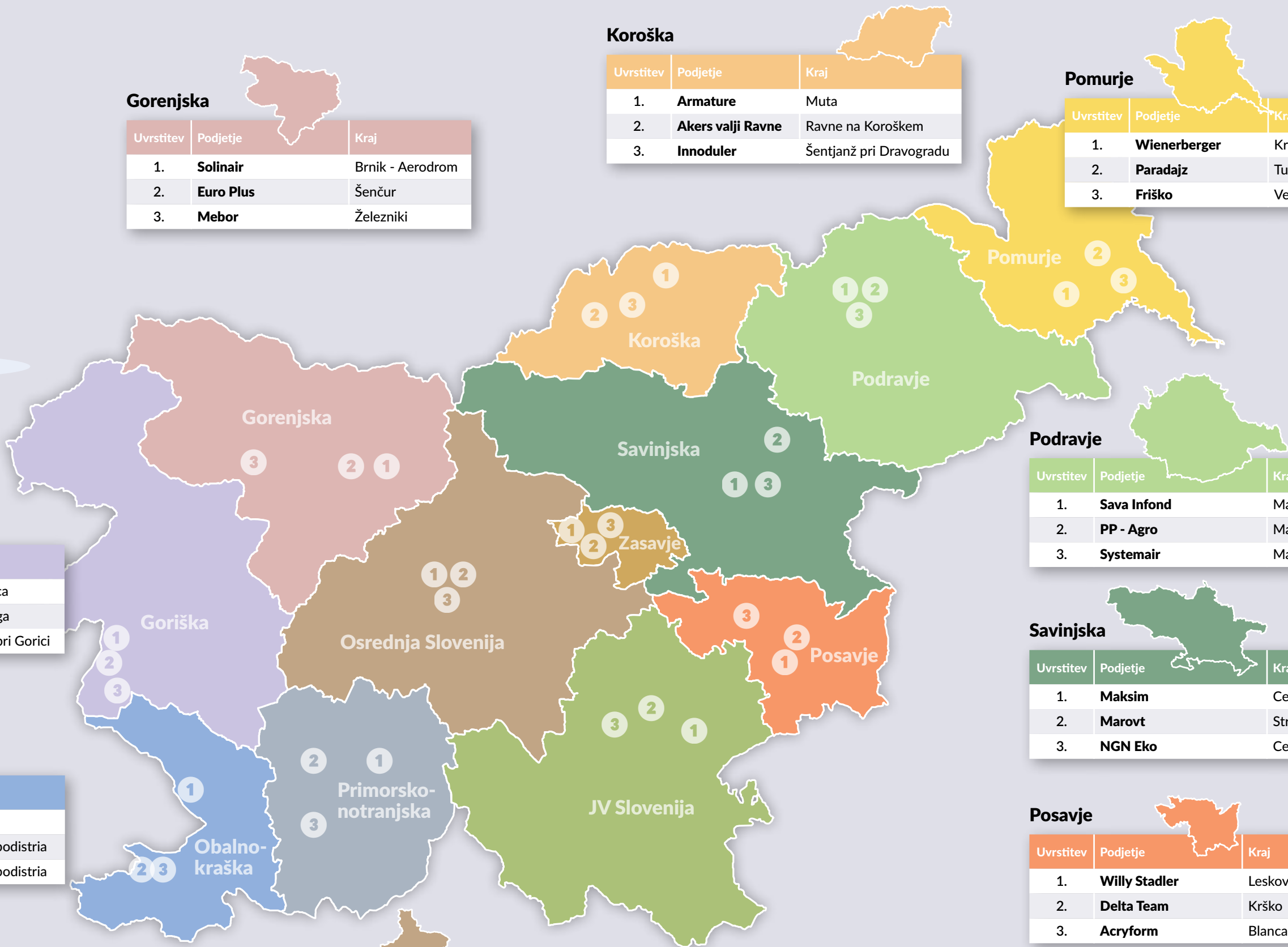
Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Maksim	Celje
2.	Marovt	Stranice
3.	NGN Eko	Celje

Posavje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Willy Stadler	Leskovec pri Krškem
2.	Delta Team	Krško
3.	Acryform	Blanca

Zasavje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Šuštar Trans	Kresnice
2.	Strip's	Vače
3.	KGL	Litija



TOP 10
GORIŠKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Vitanest	5,712
2.	TT Okroglica	4,064
3.	Seyfor	3,915
4.	Alpacem Kamnolomi	2,785
5.	Avantpack	2,550
6.	Business Solutions	2,493
7.	Instrumentation Technologies	2,410
8.	Aurenis	2,055
9.	VRC	2,005
10.	Spintec	1,964

TOP 10
MSP OBALE
& KRASA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	T I P 95	3,850
2.	Frikus	3,015
3.	Adria Transport	2,898
4.	Admiral Škofije	2,600
5.	Humade	2,197
6.	Marina Portorož	2,172
7.	Ceva Adria	2,149
8.	Splošna Plovba	2,053
9.	Porting	1,993
10.	Depolink	1,747

TOP 5
PRIMORSKO-
NOTRANJSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Eurobox	3,443
2.	Hidravlik Servis	3,338
3.	Delamaris	2,402
4.	Vopex	1,242
5.	Laris	1,231

TOP 10
GORENJSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Solinair	7,010
2.	Euro Plus	6,435
3.	Mebor	6,155
4.	Jurčič & Co.	4,875
5.	Gorenjske elektrarne	4,785
6.	Niko	4,757
7.	Vasco	4,223
8.	Ringer	3,716
9.	Vogel	3,306
10.	Klas Metal	3,190

TOP 10
MSP OSREDNJE
SLOVENIJE

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	T.L.Sirk	12,130
2.	Ayvens Slovenija	12,057
3.	IMP Pumps	10,073
4.	Metrel	8,832
5.	Nexi Slovenija	7,542
6.	Tobačna Ljubljana	7,363
7.	K8	7,027
8.	Datalab	6,277
9.	IMP Promont	5,482
10.	Huppenkothen	5,463

TOP 10
MSP DOLENJSKE
& BELE KRAJINE

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Solinair	7,010
2.	Euro Plus	6,435
3.	Mebor	6,155
4.	Jurčič & Co.	4,875
5.	Gorenjske Elektrarne	4,785
6.	Niko	4,757
7.	Vasco	4,223
8.	Ringer	3,716
9.	Vogel	3,306
10.	Klas Metal	3,190

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija



MONTAŽNA BETONSKA
GRADNJA po vaših merah



zurbiteam.com

Žurbi team d.o.o., Bakovnik 5a, Kamnik

TOP 10
KOROŠKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Armature	8,671
2.	Akers valji Ravne	4,841
3.	Innoduler	3,353
4.	Sodalis	3,214
5.	Gep Štalekar	3,151
6.	Orodja Erhart	2,987
7.	Bijol	2,372
8.	SGP Pokeržnik	2,088
9.	Van Leeuwen Pipe And Tube	1,736
10.	Fridro	1,687

TOP 10
SAVINJSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Maksim	8,609
2.	Marovt	7,864
3.	NGN Eko	6,424
4.	HRC	6,158
5.	Zagožen	5,966
6.	Eho	5,928
7.	Tehnos	5,813
8.	Kamolom Pirešica	5,249
9.	Cetis Flex	4,290
10.	Dat - Con	4,189

TOP 5
ZASAVSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Šuštar Trans	4,217
2.	Strip's	2,936
3.	KGL	2,696
4.	Skitti	2,360
5.	Apnenec	1,912

TOP 10
POMURSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Wienerberger	5,005
2.	Paradajz	3,033
3.	Friško	2,697
4.	Vigros	2,461
5.	XAL Svetila	2,361
6.	Mobitex	2,181
7.	Roto Group	2,133
8.	Cleangrad	1,919
9.	Reflex Gornja Radgona	1,869
10.	Počitek - Užitek	1,866

TOP 10
PODRAVSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Sava Infond	6,631
2.	PP - Agro	5,901
3.	Systemair	5,113
4.	T.C. Jakl	4,319
5.	Lumar IG	3,707
6.	FF Group	3,594
7.	Ploj	3,496
8.	Freudenberg	3,305
9.	Riedl Precision	3,240
10.	MDT & T	3,026

TOP 10
POSAVSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Willy Stadler	6,419
2.	Delta Team	4,583
3.	Acryform	4,227
4.	I.H.S.	3,740
5.	Tips	3,251
6.	VIIG	2,308
7.	Žarn	1,924
8.	Baron International	1,919
9.	Armat	1,621
10.	Oftalmo	1,397

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

TRAJNOST NI VEČ
LE TRŽNA PREDNOST

Podjetje wienerberger je ponudnik celovitih rešitev za trajnostno gradnjo in infrastrukturo, ki v zadnjem času žanje izjemne uspehe. Kot pravi Tomislav Franko, komercialni direktor in član uprave wienerberger Adriatic, pa uspeh družbe ni zgolj v številkah, temveč v zaupanju, ki ga gradi s svojimi partnerji, kupci in zaposlenimi.

WIENERBERGER SE JE
UVRSTIL MED TOP 500
NAJUSPEŠNEJŠIH MALIH
IN SREDNJIH PODJETIJ
V SLOVENIJI. KAKO
KOMENTIRATE TA DOSEŽEK?

Ta uvrstitev je potrditev, da gremo v pravo smer – ne le poslovno, temveč tudi v smislu odnosa do trga, ljudi in okolja. Posebej sem ponosen, da uspeh dosegamo z lokalno prisotnostjo, saj hkrati ustvarjamo tudi širšo vrednost za naše okolje.

V AŠE PODJETJE IMA
DOLGOLETNO TRADICIJO V
PROIZVODNJI GRADBENIH
MATERIALOV. KAKO SE
PRILAGAJATE SPREMEBAM
NA TRGU IN POTREBAM
SODOBNE GRADNJE?

Čeprav nas mnogi še vedno prepoznajo po opeki Porotherm in strešnikih Tondach, se naš asortiman širi. Danes v Sloveniji ponujamo celovite rešitve, od zidnih in strešnih sistemov, vodovodnih sistemov, sistemov za upravljanje padavinskih voda, infrastrukturnih cevi Pipelife do tlakovcev Semmelrock, kar pomeni celostni gradbeni sistem wienerberger. Vse naše rešitve so tehnično odlične in okoljsko transparentne. Ponosni smo, da imamo EPD deklaracije za Porotherm opeko in nadaljujemo z izdelavo EPD za vse izdelke, saj te jasno prikazujejo vpliv na okolje skozi celoten življenjski cikel. Ope-



ka kot gradbeni material izstopa zaradi trajnosti, ki presega 100 let, kar pomeni gradnjo za prihodnje generacije. Poleg EPD-ja pa imamo za nove gradbene sisteme tudi Slovensko tehnično soglasje (STS), kot ga ima naš sistem brušene opeke Porotherm IZO Profi. Gradnja mora biti danes hitra, natančna in izvedljiva z manj ljudi. V skupini razvijamo robote za zidanje in prefabricirane zidove, vendar je naš trenutni fokus na brušeni opeki. Porotherm Profi brušena opeka s Dryfix.extra lepilom omogoča hitro, enostavno, čisto in učinkovito zidanje brez vode, malte in z manj odpadki. S sistemom Porotherm IZO Profi, ki vključuje izolacijo, gradimo še hitreje, pridobimo več uporabnega prostora in zagotavljamo visoko energetske učinkovitost. To so

rešitve, ki so preverjene, tehnično usklajene in dolgoročno trajnostne.

V ZADNJEM OBDOBJU VELIKO
VLAGATE TUDI V TRAJNOSTNE
MATERIALE IN ENERGETSKO
UČINKOVITOST STAVB. NA
KAKŠNE NAČINE URESNIČUJETE
ZELENI PREHOD?

Investicije v trajnost za nas niso le trend, temveč del strategije. Delamo na razvoju izdelkov z nizkim ogljikovim odtisom in spodbujamo trajnostne prakse v vseh fazah gradnje. Zahvaljujoč močni angažiranosti našega tima in učinkovitosti obrata v Ormožu, Slovenija aktivno prispeva k ciljem skupine Wienerberger, ki je do sedaj že zmanjšala emisije za 32 %. Ponosni smo tudi na gradnjo net zero hiše na Hrvaškem – v celoti izvedene z našimi materiali, kot so opeka, strešniki, fotonapetostni sistemi, cevi, ogrevanje, tlakovci ...

KAKO GLEDATE NA
PRIHODNOST PODJETJA
– TAKO Z VIDIKA
TEHNOLOŠKEGA RAZVOJA
KOT ODGOVORNOSTI DO
OKOLJA IN DRUŽBE?

Ko gledamo v prihodnost, ostaja naš fokus jasen – trajnost, učinkovitost in inovacije, ki temeljijo na resničnih potrebah trga. Ne želimo biti le proizvajalec, temveč partner, ki s pametnimi in dolgoročnimi rešitvami prispeva k kakovosti življenja ljudi, varnosti in ohranjanju okolja.

» Svojim partnerjem sem na začetku sodelovanja rekel, da bom iz njih naredil milijonarje, če mi bodo sledili. Kdor je želel, je ta milijon ob poslu z Merkurjem že unovčil.«

»V SLOVENIJI PODJETNIŠTVO ZANEMARJAMO.«

- Kaj se bo zgodilo, ker Slovenija preveč privija in zanemarja podjetništvo?
- Na kakšen način naj bi Spintec do leta 2030 povečal prihodke za kar 6-krat, na 100 milijonov evrov?
- Kako poslovni odnos gradijo Kitajci in kako Američani?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

S pintec je bil pred pandemijo že med najboljšimi slovenskimi malimi in srednjimi podjetji. Kot družba, ki proizvaja igralniške aparate, je ob epidemiji nekoliko zastal, zdaj pa se je vrnil na našo lestvico top 500 malih in srednjih podjetij (MSP), v njeno zgornjo polovico. Kako ga je večinski lastnik in direktor Goran Miškulin vrnil med najboljše?

Kakšno je bilo stanje podjetja Spintec takoj po pandemiji?

Na kratko povedano: minus 60 procentov. Naši prihodki so najprej padli na ničlo, potem pa so se malo popravili. V letih 2020 in 2021 jih je bilo 60 odstotkov manj kot pred pandemijo. Poslovanje podjetja je bilo treba prilagoditi novonastalim razmeram – ob zavedanju, da ko bo pandemije konec, moramo čim prej splavati iz krize. Vprašanje je bilo, koliko imamo kisika, koliko imamo »špage«, da preživimo čas pandemije.

Obdržati čim več zaposlenih, še vedno vlagati v razvoj ter biti zelo fleksibilen in aktiven takoj ob izhodu krize – to je bila strategija. Sicer pa dihanje na škrge, pri vsakem evru.

Zdaj ste spet med top 500 MSP. Kateri je bil

prvi korak ob prebujanju podjetja iz hibernacije?

Ključni sta bili fleksibilnost in hitrost; tako pri vходу v pandemijo kot pri izhodu iz nje. Iskali smo nove trge, bili smo pripravljeni investirati. Osredotočali smo se na ZDA, kjer se je trg v primerjavi z Macaom, našim primarnim trgom, hitreje prebujal. Kitajska je bila dolgo zaprta.

Se je zaradi tega vaš tržni delež v Macau v primerjavi z vašimi drugimi trgi kaj zmanjšal?

Macao je še vedno naš paradni konj. Tam imamo na kompaktnih elektronskih ruletah približno 80-odstotni delež. V Ameriki pa nam trg raste.

Kako so se v krizi odzivali zaposleni? Kako ste jih motivirali?

V času pandemije je bila naša strategija čim manj odpuščati. Smo pa vsem znižali plače za 30 odstotkov. Ob takšnem ukrepu so v podjetju ostajali lojalni.

Pomembno je bilo, da so zaposleni verjeli v firmo in vodstvo ter v to, da se bodo po pandemiji vrnili stari časi. Pomembni so bili mehki prijemi. Obljubil sem, da jim bomo 30 odstotkov odbitka pri plačah iz časa krize po njej vrnili. To smo tudi storili.

Kako je bilo z razvojem v času pandemije?

Ves čas pandemije smo vse resurse vlagali v razvoj. Razvili smo popolnoma novo generacijo produktov, ki je na trgu začela leta 2024. Premiera je bila na sejmu v Londonu. Ta generacija produktov je danes naš paradni konj.

Še vedno ste močni v Macau, ki sodi pod Ki-



➤ Po Trumpovi objavi carin sem našemu ameriškemu distributerju dejal, da si teh stroškov ne bomo delili, da je to ameriški problem in da bodo stroške plačali ameriški potrošniki.«

tajsko, a ima poseben status. Kolikor se spomnim, ste svoje igralne aparate prilagajali tudi kitajskim tradicionalnim igram. Katere so te igre?

Njihova glavna igra je baccarat. Mi nismo razvijali novih, pač pa smo obstoječe igre prilagodili temu trgu. Tu je bila ključna vloga distributerja; v regiji namreč vedno izberemo kvalitetnega distributerja, ki pozna lokalni trg. Ta nam priskrbi ključne informacije, kako naj produkt prilagodimo, da bo na lokalnem trgu uspešen.

Njihovi napol razvojniki, ki so pravzaprav komercialisti in dobro poznajo kupca, naredijo uporabniško specifikacijo, naši razvojniki pa jo pretvorijo v tehnično specifikacijo. Ta je temelj za razvoj programske opreme.

Ti podatki so ključni. Zelo pomembno je na primer vedeti, da tapeta ne sme biti določene barve, ker ima ta za posamezno skupino ali narod negativen pomen. Če je barva neprimerna, ljudje na takšni napravi ne bodo igrali. To je majhna podrobnost, takšnih podrobnosti pa je veliko.

Kateri so še pomembni elementi, razen barv?

Številke, različne navade igralcev pri igranju, denimo ponovitev stave, volatilitnost oziroma nihanja pri dobitkih – torej, ali dobitki igralca in dobičkonosnost igralnice bolj ali manj nihajo. Glavni zadetki so lahko visoki in jih je malo ali pa nasprotno. Stave so lahko v evrih ali pa v centih.

Vsi ti elementi kažejo na različne navade igralcev. V Južni Ameriki so drugačni kot na Kitajskem oziroma v Macau ali ZDA. Ta know-how je izjemnega pomena.

Ste se na Kitajskem zgolj posvetovali z distributerji ali ste se poglobili tudi v kitajsko filozofijo in kulturne navade?

Ne v tem smislu. So nam pa distributerji omogočili, da smo se skupaj z njimi pogovarjali z upravljavci igralnic in tudi z igralci, ki so za določeno nagrado pripravljeni kaj povedati; denimo, kaj jih pri igri motivira.

Kakšne so razlike pri motiviranosti igralcev po svetu? Kaj bolj motivira Južnoameričane, kaj pa denimo Kitajce?

To je odvisno od kulturnih razlik. V skrajnih primerih na Kitajskem celo verjamejo, da lahko vplivajo na igro, na izid. To moč pripisujejo višjim silam.

Mi, ki se z igralništvom ukvarjamo profesionalno, seveda vemo, da vse temelji na statistiki, na verjetnostnih izračunih. To za nas preračunavajo sodelavci na fakulteti za matematiko, pristojne ustanove pa nam potem izdajo certifikate in potrjujejo ustreznost naših produktov.

Toda pri Italijanih lahko opazite, kako v igralnici začnejo z roko krožiti pred aparatom misleč, da lahko s tem nekako vplivajo na izid. Takšno ravnanje meji že na zasvojenost; to ni več zdrava zabava.

V profesionalnem igralništvu se zavedamo, da je pri vsaki igri za nekaj odstotkov v prednosti igralnica. To pomeni, da igralci med igro počasi izgubljajo.

Igralci se najbrž večinoma zavedajo, da izgubljajo in da je to plačilo za zabavo.

Tako je, to je plačilo za zabavo. Podobno, kot gremo v gledališče ali na koncert, kjer si želimo ogledati odlično predstavo za sto evrov, gredo nekateri za sto evrov po zabavo v igralnico.

Nekdo si seveda lahko privošči več takšne zabave, denimo za tisoč evrov, ker mu to dopušča denarnica. Težava pa se pojavi, če igralcu proračun omogoča zabavo za sto evrov, on pa jih porabi dvesto. Tako si jih izposodi, s tem pa se začne zasvojenost.

Tega negativnega učinka si ne želi nihče, niti operaterji igralnic. Takšen človek gre namreč predaleč in za takšna dejanja nikoli ne krivi sebe, ampak vedno obsoja okolico. Po njegovem mnenju je za to kriva igralnica, ne pa njegova odločitev.

Omenili ste, da se Kitajci pri igranju zanašajo tudi na vero, neke višje sile, ki naj bi lahko vplivale na izid igre. Kaj pa Južnoameričani?

V Južni Ameriki ni tako. Tam bolj velja, da imajo nekateri velike presežke denarja, drugi pa so zelo revni. Ko govorim o presežkih, mislim na to, da tisto, kar čez dan zaslužijo na ulici, zvečer v igralnici že porabijo.

Ste se tudi vi iz kitajskih iger kaj naučili? Morda kaj koristnega pri poslovanju?

Če govorimo o njihovi filozofiji gradnje poslovnega odnosa, so po mojem mnenju zelo dobri diplomati. Najprej poslujejo s človekom, šele potem je na vrsti vsebina posla. V prvi fazi je to največkrat samo večerja ali pa neko druženje. Če jih v tej fazi ne prepričaš kot človek in oceniš, da nisi primeren zanje, do pogovora o poslovnih vsebini sploh ne pride.

V tem primeru se izgovorijo, da nimajo časa, da je nekaj prišlo vmes in podobno; morda rečejo, da letos ne bodo investirali. Američani pa to počnejo na trd način, z licenciranjem.

Zdaj to lahko opazujem, ko se pripravljamo na to, da bi bili čim bolj uspešni na ameriškem trgu. Kot večinski lastnik podjetja moram opraviti vse procese licenciranja za trg ZDA. Predstavniki njihovega »igralniškega FBI« pridejo pregledat naš račun v Slovenijo in preverijo tudi vse informacije o meni. Pogovarjajo se z mojo okolico in pregledujejo moje račune.

Vse to prav tako izvira iz pozitivnega pristopa. Igralništvo v ZDA je namreč generirala italijanska mafija. To so že v preteklosti želeli očistiti in v veliki meri jim je tudi uspelo. Tako so prestrukturirali panogo.

Posel zdaj teče razmeroma prijetno, preverjajo pa predvsem vire denarja; da ti viri niso sumljivi, ampak da je to res na trgu zaslužen denar, da je sodelujoče podjetje v panogi uspešno in da ima lastnik dobiček.

Kaj je bolje, če primerjamo ameriški in kitajski pristop?

Kitajski mehki pristop se osredotoča na človeka, seveda pa morajo biti tudi produkti certificirani. Sistem v ZDA temelji na licenciranju in certificiranju. Ne vem, kaj je bolje. Bolj za šalo: zaradi občutka varnosti morda ameriški sistem. Tam se lahko pritožiš.

➤ **Pri gradnji poslovnega odnosa so Kitajci zelo dobri diplomati. Najprej poslujejo s človekom, šele potem se osredotočijo na vsebino posla.«**

Pred kratkim ste sporočili, da v Spintec vstopa močan nemški strateški partner Adp Merkur. Z njimi želite do leta 2030 prihodke povečati za šestkrat. Kje pri tem vidite največji potencial za rast?

Z nemškim Merkurjem sodelujemo že šest let. Štiri ali pet let so bili naš tehnološki partner, kar pomeni, da smo mi izdelovali produktno linijo za Merkur. Na kratko – naš produkt smo prodajali pod njihovo blagovno znamko. S sodelovanjem so nas nekako preizkušali kot podjetje, tudi našo kakovost in naš kader.

Ugotovili so, da želijo z nami sodelovati tesneje. Dobil sem ponudbo za stoodstotni nakup firme. Ker v tem poslu uživam in sem še dokaj aktiven, sem želel ohraniti večinski delež in menedžersko funkcijo.

Pogajanja so bila težka in so trajala dve leti. Vztrajal sem pri 51-odstotnem večinskem deležu. Vmes so že vstali od mize in se umaknili, decembra lani pa smo vendarle podpisali dogovor.

Ali gre za nakup 30-odstotnega deleža ali za 30-odstotni delež, ki bi ga Nemci pridobili z dokapitalizacijo?

Gre za nakup deleža. Dokapitalizacija ni bila potrebna. Podjetje je finančno zdravo.

Vprašanje sem postavil, ker načrtujete šestkratno rast prihodkov do leta 2030, za to pa najbrž potrebujete več kapitala.

Res ga bomo potrebovali. A tu gre bolj za problematiko slovenskih bank; z našimi bankami se težko dogovarjamo. Imamo res dobre poslovne priložnosti, denimo v ZDA, kjer lahko produkte dajemo v najem in to je še dvakrat boljši biznis kot pa naša zdajšnja dejavnost. Vendar potrebujemo kapital.

S slovenskimi bankami se nikakor nismo mogli dogovoriti za morebitne tripartitne pogodbe ali druge načine zavarovanja, da bi lahko dobili več posojil, s čimer bi bila rast lahko hitrejša. Tako smo bili včasih omejeni pri rasti. Rasli smo, koliko smo sami finančno zmogli, in s posojili, ki smo jih lahko zavarovali z nepremičnino.

Kako pa bo po dogovoru z Nemci?

Z Nemci imam dogovore, ki so še poslovna skrivnost. Obstaja pa zaveza, da nam bodo pomagali pri rasti, tako da nismo več odvisni od bank.

➤ **Predstavniki ameriškega »igralniškega FBI« pregledujejo naš račun v Sloveniji in tudi vse informacije o meni kot večinskem lastniku.»**



Ali cilj 100 milijonov evrov prihodkov do leta 2030, predvsem z rastjo na trgu ZDA, pomeni, da želite biti močnejši tudi od Interblocka, ki je bil nekoč v lasti Joca Pečičnika?

Interblock je ta 100-milijonski prihodkovni prag že dosegel. Ne obremenjujem se toliko z Interblockom; celo žal mi je, da ga je Joc Pečičnik prodal. A to je zame tudi pozitivno, saj ga njegovi nasledniki po mojem mnenju vodijo bistveno slabše.

Govori se tudi, da ga že prodajajo, a posel še ni zaključen. Skladi, kot je Oaktree, tako ali tako vstopajo v podjetje samo zato, da ustvarijo razliko v vrednosti, nato pa podjetje prodajo naprej.

V Spintecu imam zdaj dolgoročno strateško zavezo. Ne vidim potrebe po tem, da bi prodajal svoj večinski delež. Potreboval pa bom posojila za rast in pri tem mi Merkur lahko pomaga. Odprl nam je tudi svojo prodajno mrežo.

Nemški partner je namreč igralniška multinacionalka, eden od dveh gigantov v Evropi. Proizvaja igralne avtomate in ima v lasti verige igralnic. Grupacija ustvari okoli štiri milijarde evrov prihodkov. Precej je prisoten v Evropi, v Nemčiji pa ima celo 50-odstotni tržni delež. Zame je bilo pomembno to, da nam Merkur lahko pomaga pri rasti.

Kako pa je z nasledstvom v Spintecu? Domači lastniki imate še vedno 70-odstotni delež. Imate v načrtu koga, ki bi lahko nasledil podjetje? Ali je mogoče, da bi prepustili firmo ustanoviteljskih partnerjev, s katerim ste začeli projekt Spintec?

Ne, s svojim deležem še vedno lahko počnem, kar želim. Res pa ima solastnik predkupno pravico. Vsi moji partnerji in hkrati sodelavci so imeli zdaj možnost, ki sem jim jo obljubil ob začetku sodelovanja pri tem projektu. Takrat sem jim rekel, da bom iz njih naredil milijonarje, če mi bodo sledili. Kdor je želel, je ta milijon s poslom z Merkurjem že unovčil.

Niso se vsi odločili za to možnost, ker verjamejo, da smo šele na začetku te poti. Nekateri so se odločili, da del tega deleža prodajo, del pa ohranijo. Le nekaj se jih je zaradi zelo osebnih razlogov odločilo za izstop.

Pred kratkim smo imeli intervju z glavnim izvršnim direktorjem Tab Skupine Romanom Burjo, ki je odkrito povedal, da so zaradi političnih razmer v dilemi, ali naj investirajo v ZDA. Ali vi ob vaših prodajnih načrtih v ZDA zaradi Trumpove carinske in njegovih drugih politik ne čutite negotovosti? Govora je tudi o možnosti recesije v ZDA.

Ko je Trump objavil carine, se je hitro oglasil naš distributer za ZDA in rekel, da si bomo zdaj ta strošek vsi malce porazdelili. Odvrnil sem mu, da si ne bomo porazdelili ničesar in da je to povsem ameriški

problem, da so ga ustvarili v ZDA in da bodo stroške plačali ameriški potrošniki.

Nato je dejal, da sicer ne bomo konkurenčni. Pa sem odgovoril, da kolikor vem, na področju elektronskih namiznih rulet ni nobenega ameriškega proizvajalca. Po dveh malo daljših telefonskih razgovorih so se razmere nekoliko umirile.

Ampak ne verjamem, da se bomo vrnili v zgodovino, v čas neizprosni carin na razvitih trgih, kjer Evropa in Amerika dobro sodelujeta. Če pa se bo to zgodilo, bomo takrat poiskali druge rešitve. Zagotovo ne bomo izstopili iz posla, ker je tam res veliko priložnosti za nas.

Kako ocenjujete podjetniško okolje v Sloveniji?

Gremo v napačno smer. Izgubljam konkurenčnost, če tako velika podjetja, kot je Akrapovič, razmišljajo, da bi se preselila na Hrvaško. Če se bo preselil tja, se ne bo vrnil prav kmalu – če se sploh bo.

V Sloveniji imamo veliko znanja, dobro izobrazbo, ljudje so zelo delavni in bistri. Imamo naravne danosti za kakovostno podjetništvo, izkoriščamo pa jih premalo. Podjetništvo zanemarjamo.

➤ **Če bomo preveč privijali podjetništvo, bodo sposobni ljudje, ki jih je nekaj odstotkov in ki vodijo ta sektor, odšli. Poiskali bodo drugačne rešitve.»**

Toda realni sektor na koncu hrani vse. Če ga bomo preveč privijali, bodo sposobni ljudje, ki jih je nekaj odstotkov in ki vodijo podjetja, odšli. Poiskali bodo drugačne rešitve. Drugi, ki so odvisni od njih, pa bodo živeli slabše.

Vi imate kljub temu še vedno ambiciozne načrte. Koliko pa vam bo ob vseh teh načrtih ostalo časa za jadranje?

Ne glede na stanje v firmi si vsako leto vzamem en mesec časa za jadranje. Vedno smo imeli pri hiši barko, jadranje pa mi je zlezlo pod kožo. Več kot 30 let samostojno jadram po Jadranu. Mislim sem, da sem videl že vse, pa vsakič odkrijem novo plažo, restavracijo, kjer še nisem bil, novo vasico ali pa kakšno drugo posebnost. Zaljubljen sem v jadranje in Jadran.

BATERIJA NI LE REZERVA – LAHKO JE DONOSNA NALOŽBA!

V podjetju Energen ponujajo napredne rešitve z baterijskimi hranilniki, ki ne služijo le zagotavljanju zanesljive oskrbe, ampak tudi stabilizaciji omrežja, poleg tega pa lastniku omogočajo postati aktivni udeleženec na energetskem trgu.

Zvstopom na trgovalno platformo lahko podjetja dosega atraktivne donose, kar pomeni atraktivno povračilo naložbe in ustvarjanje dodatnih prihodkov.



ZAKAJ PODJETJA IZBEREJO ENERGEN?

Njihove rešitve so zasnovane za potrebe industrije in podjetij ter temeljijo na preverjeni tehnologiji,

strokovni podpori in jasni viziji dolgoročne energetske preobrazbe. Z več kot 20-letnimi izkušnjami pri izvajanju projektov na ključ in številnimi referencami na področju projektiranja baterijskih hranilnikov so zanesljiv partner, ki podjetjem pomaga:

- ★ ustvarjati dodatne prihodke z dostopom do energetskih trgov (sistemske storitve, agregatorske platforme),
- ★ izkoristiti polni potencial sončne elektrarne in izboljšati energetske učinkovitost,
- ★ znižati stroške električne energije,
- ★ povečati delež samooskrbe in neodvisnosti od nihanj cen.

GRADIJO PRIHODNOST

V teku je njihova naložba v baterijski hranilnik s kapaciteto 30 MWh, ki bo eden večjih v Sloveniji. Z dodatnim sistemom s kapaciteto 60 MWh, ki bo na omrežje priključen prihodnje leto, bo Energen pomembno prispeval k frekvenčni stabilnosti in sistemskim storitvam slovenskega elektroenergetskega omrežja.

IZKUŠNJE IZ LASTNIH PROJEKTOV PRENAŠAJO V PAMETNE, KONKRETNE ENERGETSKE REŠITVE ZA INDUSTRIJO IN POSLOVNE UPORABNIKE.

Energen je uradni zastopnik za baterijske hranilnike priznane znamke Sofar, ki velja za enega najkakovostnejših proizvajalcev na trgu.

Bi radi izvedeli, na kakšen način lahko baterijski sistem optimizira stroške in poveča prihodke vašega podjetja?

Pišite na info@energen.si

Energen d.o.o.
Tacenska cesta 26
Ljubljana
www.energen.si



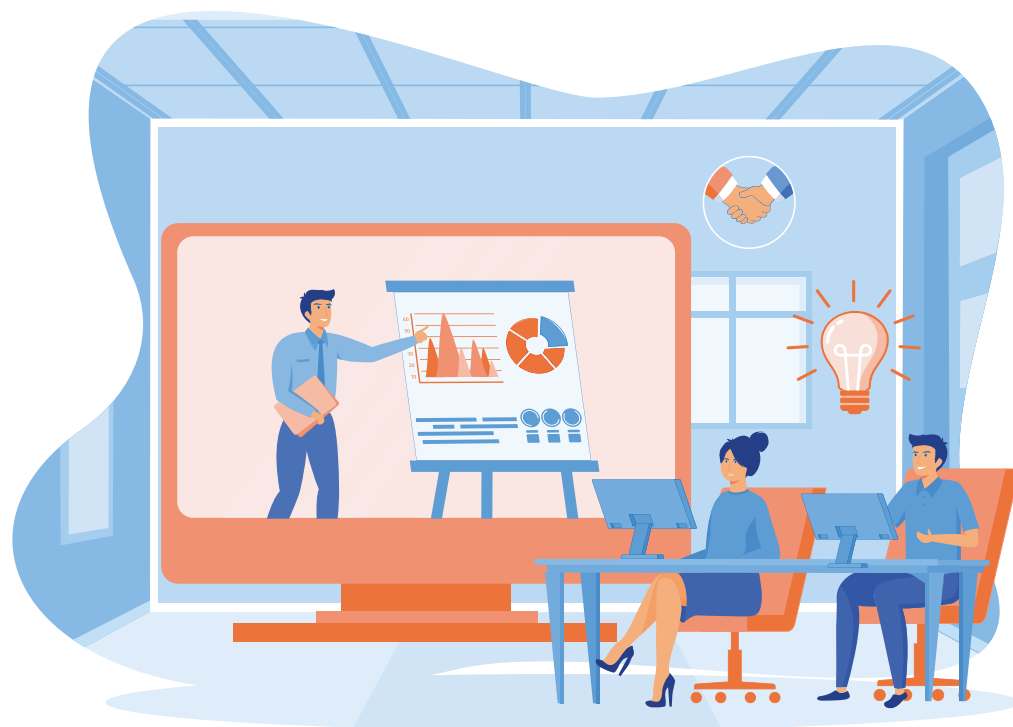


Foto: Depositphotos

7 KORAKOV ZA SLOVENIJO, PRIJAZNEJŠO DO TUJCEV

- V zadnjem letu je naraslo zanimanje za strokovnjake iz Indije, Pakistana, s Filipinov, iz Egipta in z Zahodnega Balkana.
- V katerih panogah se najbolj zaposlujejo tujci z modro karto?
- Kdaj tujca še vedno ne bo mogoče zaposliti zaradi bizarnega pogoja?

Marija Mica Kotnik, Goran Novković

Samo v letu 2024 je bilo izdanih več kot 52.000 delovnih dovoljenj, kar je največ doslej. Tudi v letu 2025 se ta trend nadaljuje. Tako pravi Danijel Okilj, vodja mednarodne mobilnosti za Slovenijo in Srbijo pri kadrovske agenciji.

V Sloveniji že več let primanjkuje delovne sile, predvsem v določenih gospodarskih panogah. Trend zaposlovanja tujih delavcev se zato hitro povečuje.

Največje povpraševanje po tuji delovni sili v Adeccu Slovenija zaznavajo v naslednjih panogah:

- ★ predelovalna industrija (kovinska industrija, avtomobilski sektor, elektroindustrija),
- ★ gradbeništvo,
- ★ logistika in skladiščna dejavnost,
- ★ zdravstvo in socialno varstvo,
- ★ gostinstvo in turizem (zlasti sezonska dela),
- ★ IT in inženirske storitve (visoko usposobljeni kadri).

Rok Pajk in Lea Pogačnik iz kadrovske agencije Kariera, d. o. o., to potrjujeta: »Najbolj izstopajo proizvodnja, logistika, gostinstvo in turizem, gradbeništvo, pa tudi zdravstvo, farmacija in IT sektor, kjer povpraševanje po kadrih še naprej presega ponudbo. Opažamo izrazit porast povpraševanja tako po operativnih kadrih (proizvodni delavci, skladiščniki, vzdrževalci) kot po strokovnjakih z višjo izobrazbo – predvsem zdravstvenih, farmacevtskih in strokovnjakov v tehnološkem sektorju.«

V letu 2024 so v Adeccu Slovenija do zaposlitve v Sloveniji pomagali več kot 800 tujim delavcem, predvsem iz držav nekdanje Jugoslavije. Ti so večinoma delali v proizvodnji, logistiki in gradbeništvu. Istočasno so začeli strateško vključevati delavce iz Indije in s Filipinov, predvsem za zahtevnejša in dolgoročna delovna mesta, kjer je pomanjkanje kadra še posebej izrazito.

Tako je še posebej pomembno, da smo pred kratkim posodobili zakonodajo o tujih delavcih. V Podjetni Sloveniji že leta opozarjamo, da s prevelikimi birokratskimi ovirami pri zaposlovanju tujcev sami sebi škodujemo, med drugim tudi znižujemo pokojnine in sredstva za zdravstvo. Več delavcev

namreč pomeni več prihodkov za pokojninsko in zdravstveno blagajno.

1. Kateri so najpomembnejši izzivi in spremembe novele Zakona o tujcih?

Junija je bila sprejeta novela Zakona o tujcih. Po besedah Danijela Okilja prinaša več pomembnih poenostavitvev:

- ★ skrajšanje čakalnih dob za izdajo dovoljenj,
- ★ večjo digitalizacijo postopkov (elektronsko vlaganje vlog, spremljanje statusa),
- ★ uvedbo kvot po državah ali sektorjih, glede na potrebe trga dela,
- ★ širitev možnosti za sezonsko delo (tudi v turizmu in gostinstvu).

Največji izziv bo po Okiljevem mnenju implementacija zakona v praksi – predvsem zaradi zmožnosti upravnih enot, usklajenega sodelovanja z Zavodom za zaposlovanje in pripravljenosti delodajalcev na spremembe. Določene rešitve na papirju so pozitivne, a bodo uspešne le, če bodo tudi učinkovito izvedene.

Revija | Portal | Spletni pogovori

PODJETNA SLOVENIJA ➡

SVETILNIKI PRED ČERMI, KI BODO V PRIHODNOSTI STALI NA POTI PODJETNIKOV. PODJETNIŠTVU OSVETLIMO POT.

podjetnaslovenija.si



O PODJETNI
SLOVENIJI



NAROČILO
REVIJE



Učinkovitejši sistem modre karte lahko Sloveniji omogoči večjo konkurenčnost v boju za globalne talente.»

Danijel Okilj

2. Kaj pomeni novela za visokokvalificirane tujce in sistem modre karte?

Novela pomembno olajšuje pridobitev tako imenovane modre karte (EU Blue Card) za visoko usposobljene delavce. To pomeni:

- ★ hitrejši in preprostejši postopek,
- ★ krajši čas obravnave vlog,
- ★ večjo fleksibilnost pri menjavi delodajalca,
- ★ zmanjšane administrativne ovire.

Podatki Adecca Slovenije kažejo, da je v zadnjem letu naraslo zanimanje podjetij za pridobivanje strokovnjakov iz Indije, Pakistana, s Filipinov, iz Egipta in z Zahodnega Balkana – predvsem na področjih IT, elektroinženiringa, mehatronike in zdravstva. »Učinkovitejši sistem modre karte lahko Sloveniji omogoči večjo konkurenčnost v boju za globalne talente,« njegovo prednost izpostavlja Danijel Okilj.

V kadrovske agenciji Kariera pravijo, da se zaposlovanje visokokvalificiranih kadrov iz tujine prek modre karte že zdaj izkazuje kot učinkovita rešitev za podjetja, ki na domačem trgu ne najdejo ustreznih profilov:

»V praksi opažamo, da je vedno več vlog za modro karto. Sodelujemo s podjetji iz zdravstva, farmacije in tehnoloških panog, kjer vse pogostejše iščejo te strokovnjake. Postopki sicer zahtevajo natančno pripravo in usklajenost med delodajalcem in kandidatom, vendar lahko z ustrežno podporo poteka hitro in učinkovito. Glede na kadrovske trende in razmere na trgu pričakujemo, da bo modra karta v prihodnje igrala še pomembnejšo vlogo pri zaposlovanju vrzeli v visokokvalificirani delovni sili.«

3. Kako novela vpliva na zaposlovanje sezonskih delavcev?

Ena od ključnih sprememb novele je razširitev možnosti sezonskega dela, tudi v gostinstvu in turizmu. To pomeni:

- ★ možnost zaposlitve tujih delavcev do šest mesecev v sezoni, z možnostjo podaljšanja še za en mesec,
- ★ poenostavljene in hitrejše postopke za pridobivanje dovoljenj,
- ★ legalno in časovno omejeno zaposlitev za blažitev kadrovske stiske v turistični sezoni.

V Karieri opozarjajo na naslednji pogoji. Podaljšanje opravljanja sezonskega dela pri istem delodajalcu je možno pod pogojem, da je vlogi za podaljšanje enotnega dovoljenja priloženo mnenje zbornice, pristojne za kmetijstvo in gozdarstvo, da je prišlo do izrednih pridelovalnih pogojev (na primer podaljšanje vegetacije), ali mnenje zbornice, pristojne za turizem in gostinstvo, da je prišlo do podaljšanja turistične sezone in s tem povečane potrebe gostinskih storitev, ter pogodba o zaposlitvi oziroma pogodba civilnega prava za predmetno obdobje. V postopku podaljšanja enotnega dovoljenja za ta namen soglasje zavoda ni potrebno.

Na novo je urejena tudi možnost tujca, da po izteku veljavnosti predhodnega dovoljenja za sezonsko delo zamenja delodajalca ali naročnika dela. V tem primeru mora vlogo vložiti najpozneje 15 dni pred iztekom veljavnosti dovoljenja za sezonsko delo. V primeru, da zavod o vlogi ne odloči do izteka veljavnosti predhodnega dovoljenja za sezonsko delo, se lahko tujec pri drugem delodajalcu zaposli ali opravlja delo na podlagi potrdila o vloženih prošnji in pogodbe o zaposlitvi ali pogodbe civilnega prava, in sicer do odločitve zavoda.

Danijel Okilj: »Gre za pomembno spremembo, na katero so delodajalci v teh sektorjih čakali več let. Že zdaj zaznavamo veliko zanimanja slovenskih turističnih podjetij, zlasti iz zdravilišč in hotelskih verig. V Adecco Slovenija že pripravljamo prve projekte vključevanja sezonskih delavcev v tem sektorju.«

4. Kako zakon varuje delavce pred zlorabami?

Novela poleg priložnosti prinaša tudi vrsto izzivov. Eden ključnih je ustrezno varovanje pravic delavcev in preprečevanje zlorab. Z zakonodajo se želi onemogočiti, da bi delodajalci tujce zaposlovali na račun odpuščanja svojih zaposlenih ali jih angažirali v neustreznih razmerah, poudarjajo v kadrovske agenciji Kariera.

Zakon zato določa dodaten pogoj za izdajo soglasja k enotnemu dovoljenju: da delodajalec v zadnjih šestih mesecih ni odpovedal pogodbe o zaposlitvi iz poslovnih razlogov delavcem, ki izpolnjujejo pogoje za zasedbo delovnega mesta.

Pogoj se ne upošteva, če delodajalec tujcu zagotovi plačo najmanj v višini bruto povprečne mesečne plače v preteklem letu v Republiki Sloveniji (po podatkih SURS za leto 2024 je to 2.394,92 evrov bruto) ali če je v postopku podaje soglasja dokazano, da v evidenci brezposelnih ni oseb, ki jim je delodajalec odpovedal pogodbo o zaposlitvi iz poslovnih razlogov in ki izpolnjujejo pogoje za zasedbo prostega delovnega mesta.

3 POMEMBNE POENOSTAVITVE:

- ★ skrajšanje čakalnih dob za izdajo dovoljenj,
- ★ večja digitalizacija postopkov (elektronsko vlaganje vlog, spremljanje statusa),
- ★ uvedba kvot po državah ali sektorjih glede na potrebe trga dela.

5. Kako zakon podjetja postavlja v kočljiv položaj?

Pri tem je pomembno poudariti dejstvo, da skladno z mnenjem ministrstva za delo, družino in socialne zadeve (MDDSZ) število lokacij in razdalja med temi lokacijami glede izpolnjevanja pogoja za zasedbo delovnega mesta nista pomembna. To delodajalce spravlja v kočljiv položaj.

Delodajalec, ki ima poslovalnico v Kopru in Mariboru ter iz poslovnih razlogov delavcu poda odpoved iz poslovnega razloga (na primer zaradi zmanjšane obsega naročil na lokaciji v Mariboru), nato pa ima v naslednjih šestih mesecih povečan obseg dela na istem delovnem mestu v Kopru (ali drugem delovnem mestu, za katerega delavec iz Maribora izpolnjuje pogoje), na to delovno mesto ne bo mogel zaposliti tujca, če bo delavec, ki je bil odpuščen v Mariboru, še vedno prijavljen na ZRSZ.

To velja kljub temu, da skladno z ZDR-1 delovno mesto v Kopru zanj ni ustrezno, saj je oddaljeno več kot tri ure vožnje v obe smeri z javnim prevoznim sredstvom. Zaposlitev tujca bo v tem primeru možna le, če bo delavec, ki je prijavljen na ZRSZ, ponujeno delovno mesto odklonil, opozarjajo v Karieri.

Bizarno.

6. Kakšne posebne pristojnosti ima Luka Mesec?

Minister, pristojen za delo (trenutno je to Luka Mesec), lahko določi primere, ko zaposlitev tujca zaradi narave dela oziroma posebnih okoliščin na strani delodajalca ali tujca ni vezana na trg dela. V tem primeru se soglasje k enotnemu dovoljenju ali soglasje za zamenjavo za namen zaposlitve poda brez ugotavljanja izpolnjevanja pogoja, da v evidenci brezposelnih oseb ni ustrezne brezposelne osebe.

Minister, pristojen za delo, lahko na podlagi ugotovitve, da zaposlovanje tujcev ne bo škodljivo vplivalo na trg dela, ob upoštevanju stanja brezposelnosti, strukture zaposlovanja in regionalnih potreb za odpiranje novih delovnih mest v okviru posameznih gospodarskih panog, s soglasjem socialnih partnerjev določi tudi poklice, v zvezi s katerimi se soglasje k enotnemu dovoljenju ali soglasje za zamenjavo za namen zaposlitve poda brez ugotavljanja izpolnjevanja pogoja, da v evidenci brezposelnih oseb ni ustrezne brezposelne osebe.

Ena od ključnih sprememb novele je razširitev možnosti sezonskega dela: možnost zaposlitve tujih delavcev do šest mesecev v sezoni, z možnostjo podaljšanja še za en mesec.

7. Kdaj bo možno zaposliti tujca pred izdajo enotnega dovoljenja?

Po novem je omogočena zaposlitev tujca v Sloveniji pred izdajo enotnega dovoljenja, če se tujec zaposli v dejavnostih in poklicih, ki bodo določeni na podlagi dopolnitve 37. člena ZZSDT-E (podobno kot je bilo urejeno v času interventnega zakona, le da je zdaj ta izjema vezana na seznam poklicev), poudarjajo v Karieri.

Omogočen je tudi prehod med statusi mednarodne zaščite in začasne zaščite v enotno dovoljenje za prebivanje ter prehod iz statusa prosilca za mednarodno zaščito v status dovoljenja za prebivanje.

Tujcem, ki jim je bil v Sloveniji priznan status prosilca za mednarodno zaščito (ali status pravno-močno zavržen) in so zaposleni že najmanj tri mesece, se omogoča izdaja prvega enotnega dovoljenja za prebivanje in delo.

Zakonodajne spremembe gredo po Okiljevem mnenju v smer večje fleksibilnosti in hitrejše obravnave, to pa je nujno, če želimo ohraniti konkurenčnost slovenskega gospodarstva. Vendar zakon sam po sebi ni dovolj. Ključne bodo učinkovita izvedba, digitalizacija postopkov ter jasna komunikacija med državnimi organi, delodajalci in tujci.

»Slovenija ima potencial, da postane privlačna destinacija za tuje delavce – tako sezonske kot visokokvalificirane. Prvi korak v to smer je bil s to novelo nedvomno narejen,« dodaja.



BORZE PLEŠEJO PO TAKTU CENTRALNIH BANKIRJEV IN TVITOV, NE PA BILANC.

- Kakšna je v ZDA razlika med velikimi podjetji in MSP-ji?
- Kje v svetu je zaloge stanovanj dovolj za prodajo v naslednjih 34 mesecih?
- Katero zlato se ta hip zdi najljubša igračka Wall Streeta?



Nejc Apšner

Dobrodošli v poletni Finančni pulz. Bolj vroč od asfalta je le še ameriški borzni indeks, bolj nepredvidljiva od poletnih neviht pa le carinska politika Bele hiše.

Z vami ponovno Nejc Apšner, ki zanesljivo napoveduje le to, da se bodo napovedi izkazale za napačne. V svetu, kjer indeksi podirajo rekorde, medtem ko so na obzorju trgovinske vojne, je klasična ekonomska logika očitno na dopustu. Poglejmo, zakaj je na trgih mogoče vse, razen dolgčasa.

ALI STE VEDELI?

Bitcoin je dosegel nov rekord nad 122.000 \$. Britanski FTSE 100 je prvič presegel 9.000 točk. ZDA pa so sprožile nov postopek proti Braziliji, ker seznam trgovinskih nasprotnikov očitno še ni bil dovolj dolg.

V svetu, kjer indeksi podirajo rekorde, medtem ko se napovedujejo trgovinske vojne, je klasična ekonomska logika očitno na dopustu.

ZDA: ZABAVA ZA VELIKE, GLAVOBOL ZA VSE DRUGE

Ameriški trgi so priča nenavadnemu fenomenu: indeks S&P 500, ki združuje največja podjetja, je sredi julija dosegel nov zgodovinski vrh in diha za ovratnik meji 6.300 točk. Evforijo poganja vera v dva reza obrestnih mer, ki naj bi ju Fed izvedel do konca leta, ter seveda neustavljiva rast tehnoloških velikanov.

A medtem ko peščica izbrancev nazdravlja, indeks malih in srednje velikih podjetij Russell 2000 zaostaja in komaj lovi sapo. To je trg, kjer zmaga največji, medtem ko realno gospodarstvo čaka, kaj bo prinesla nova runda carin.

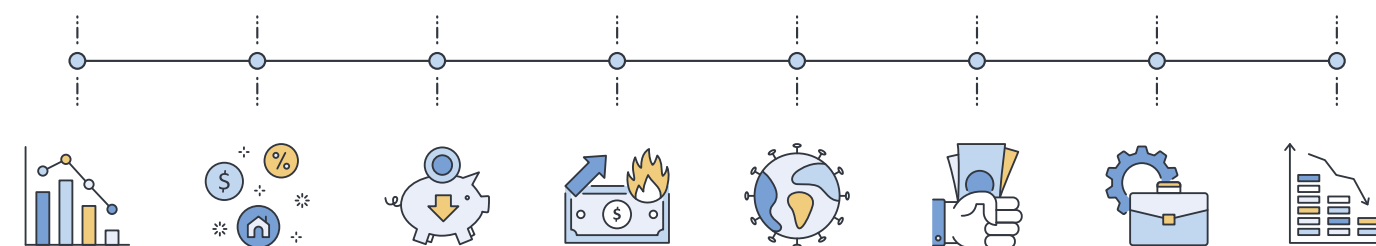
Carine so glavna tema pogovorov. Trumpova administracija je odprla fronte z vsemi, od Mehike do Japonske in EU, kjer so pogajanja o jeklu in avtomobilih obtičala v slepi ulici. Zdi se, da je edina strategija »grozi vsem in upaj na najboljše«.

Centralna banka (Fed) zato stoji ob strani z nespremenjeno obrestno mero (4,25–4,50 %) in čaka, da se politični dim razkadi. Previdnost Feda je edina stvar, ki trenutno preprečuje popolno paniko.

EVROPA: REKORDI Z GRENKIM PRIKUSOM

Tudi v Evropi pokajo steklenice penine. Britanski FTSE 100 je presegel 9.000 točk, nemški DAX pa podira rekorde. Evropska centralna banka (ECB) je junija obrestno mero celo znižala za 0,25 %, kar je dalo trgom dodaten zagon.

Evropa slavi, a morda le zato, ker se ne gleda preveč natančno v ogledalo.



A pod bleščečo površino vre. Rekordna rast indeksov je posledica dobičkov mednarodnih velikanov, ki večino denarja služijo zunaj domačih meja. Medtem manjša, bolj lokalno usmerjena podjetja zaostajajo, inflacija pa se denimo v Veliki Britaniji ponovno prebuja (3,6 % junija).

Evropa slavi, a morda le zato, ker se ne gleda preveč natančno v ogledalo. Hkrati pa evropski avtomobilski sektor trepeti pred ameriški carinami, ki bi lahko izbrisale več deset milijard evrov izvoza.

TRGI V RAZVOJU: INDIJA BLESTI, KITajsKA SE UTAPLJA, LATINSKA AMERIKA PA JE NOVA ŽRTEV

Slika na trgih v razvoju je črno-bela. Na eni strani je Indija, ki doživlja pravo gospodarsko pomlad. Z več kot 6,5-odstotno rastjo BDP in inflacijo, ki je padla na komaj 2,1 %, je postala ljubljena vlagatelj. Njen borzni indeks Sensex podira rekorde in dokazuje, da se da rasti tudi brez groženj s carinami.

Na drugi strani je Kitajska, ki se spopada z globokimi strukturnimi težavami. Nepremičninska kriza je dosegla absurde razsežnosti – v nekaterih mestih je zaloga neprodanih stanovanj dovolj za naslednjih 34 mesecev. Partija sicer obljublja rešitve, a trg ostaja globoko skeptičen.

Tudi Latinska Amerika, nekoč obljubljena dežela »nearshoringa«, čuti posledice. Mehika se pogaja o jeklu, Brazilija pa je postala nova tarča ameriških carin, kar napoveduje novo trgovinsko vojno.

SUROVINE IN KRIPTO: STARI DENAR IN DIGITALNA NORIJA

Zlato se krepko drži pri približno 3.350 \$ za unčo. V svetu, polnem negotovosti, ostaja varno zatočišče za tiste, ki ne verjamejo ne politikom ne centralnim bankirjem. Cena nafte (Brent) medtem niha okoli 68 \$, ujeta med strahove pred geopolitičnimi konflikti in skrbmi glede upočasnjevanja globalne gospodarske rasti.

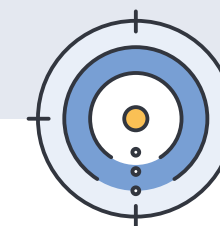
Bitcoin je medtem zgodba zase. Poletel je na nov rekord nad 122.000 \$, gnan s strani institucionalnega FOMO-ja (BlackRockov ETF ima v upravljanju že za 65 milijard \$ sredstev v BTC-ju), prepolovitve ponudbe in presenetljivo ugodnega političnega vetra iz ZDA. Zdi se, da je digitalno zlato postalo nova najljubša igračka Wall Streeta.

Indijski borzni indeks Sensex podira rekorde in dokazuje, da se da rasti tudi brez groženj s carinami.

ZAKLJUČNA MISEL: KAM PLUJEMO? VERJETNO V MEGLO.

Če bi morali dogajanje povzeti v eni besedi, bi bila ta »negotovost«. Logike na trgih ni več; ostala je le psihologija. Borze plešejo po taktu centralnih bankirjev in tvitov, ne pa bilanc. Medtem ko delnice dosegajo evforične vrhove, se v ozadju pripravlja nevihta trgovinskih vojn, ki lahko hitro odpihne ves optimizem.

Nasvet za jesen? Uživajte v poletju in ne stavite vseh prihrankov na eno karto. Trgi so očitno pozabili na pregovor »kar gre gor, mora tudi dol«. A fizika se, v nasprotju z ekonomisti, le redko moti.



» Britanci ne iščejo najcenejšega dobavitelja – iščejo dolgoročnega partnerja z visoko dodano vrednostjo.« Žiga Fišer

JE ZDRUŽENO KRALJESTVO NOVO OKNO V SVET?

- Nedavni trgovinski sporazum odpira nove priložnosti, ne le v Združenem kraljestvu, pač pa veliko širše. Katere?
- Podjetja se pri vstopu na trg Združenega kraljestva soočajo s precejšnjimi izzivi. S kakšnimi?
- Predstavljamo 6 ključnih točk sporazuma.

Maja Virant

Novi trgovinski sporazum, sklenjen med Združenim kraljestvom Velike Britanije in Severne Irske (ZK) ter Evropsko unijo (EU), prinaša kar nekaj prednosti za tista slovenska podjetja, ki poslujejo z ZK, in tudi za tista, ki o tem šele razmišljajo. Vendar

sporazum ne velja samo za britanski otok, pač pa odpira možnosti tudi veliko širše.

Sodelovanje z Britanci ima svoje posebnosti, saj je drugačno kot denimo z Nemci. Podjetja, ki razmišljajo o prisotnosti na britanskem trgu, se morajo zavedati tudi tega.

Preverili smo, kaj prinaša novi sporazum in kako ga lahko izkoristite.

Slovenski izvoz v Združeno kraljestvo je zrasel s 200 milijonov na 861 milijonov evrov – v 20 letih.

Da so Britanci kupci, ki so za kakovost pripravljeni odšteti več, opaža tudi Jernej Vidic, direktor podjetja Vitrans, ki deluje na več mednarodnih trgih, ZK pa je njihov največji in ključni izvozni trg: »Glede na to, da je Slovenija znana po kakovostnih izdelkih, lahko pričakujemo, da se bo sodelovanje med državama še krepilo«

Pri njihovih strankah se je izvoz v Anglijo z leti občutno povečal. Ko so pred 20 leti začeli prevažati blago na trg ZK, je Slovenija izvozila za okoli 200 milijonov evrov, v letu 2024 pa so se vrednosti dvignile na 861 milijonov evrov, pojasnjuje Vidic.

3. Kako razbiti mit, da je ZK daleč?

Dogovor bi vsekakor lahko spodbudil podjetja, ki so se po brexitu umaknila, razmišlja Žiga Fišer: »Opažam, da v Sloveniji ljudje in podjetja Združeno kraljestvo prav zaradi brexita dojemajo bolj oddaljeno kot sicer.«

Izvoz ali uvoz iz ZK je poslovanje s tretjo državo, torej enako kot poslovanje s Srbijo, Bosno, Črno goro, Makedonijo in podobno, razlaga Fišer: »Super bi bilo, če bi skušali razbiti mit, da trg Združenega kraljestva samo zato, ker to ni v EU, za slovenska podjetja ni zanimiv.«

Sporazum zagotovo odpira vrata tudi britanskim podjetjem v Evropo in jim olajšuje izvoz, hkrati pa evropskim in slovenskim podjetjem omogoča popolnoma enako, dodaja Fišer.

4. Prednosti za naše, ki so že v ZK

Novi trgovinski okvir za Elan predstavlja priložnost za okrepitev že obstoječega sodelovanja z britanskimi partnerji, so nam povedali v begunjskem podjetju. Novi dogovori prinašajo večjo pravno jasnost in predvidljivost poslovanja.

Če bodo varnostni ukrepi in sankcije, povezani z nezakonitimi migracijskimi pretoki, učinkoviti in če bo mejni nadzor izboljššan, bo to pozitivno vplivalo na poenostavitev transportnih storitev, pravi Jernej Vidic: »Hitrejši carinski postopki ter odprava večine rutinskih sanitarnih in fitosanitarnih pregledov za živalske in rastlinske izdelke bodo zmanjšali zamude na mejnih prehodih.«

Za podjetje Chipolo, ki je že prisotno na Otoku, sporazum nima bistvenega pomena.

Kljub temu bi potencialne priložnosti za rast videli v morebitni ustanovitvi podružnice v ZK, ker bi lahko izkoristili ugodnosti financiranja, vendar tega trenutno ne načrtujejo, pravi Urška Švara, skrbnica prodaje za trg Velike Britanije: »Pričakujemo pa, da bo sporazum poenostavil potovanja v ZK.«

NOV SPORAZUM – NOVE PRILOŽNOSTI?

V drugi polovici maja sta britanski premier Keir Starmer in predsednica Evropske komisije Ursula von der Leyen podpisala trgovinski sporazum med ZK in EU. To se je zgodilo pet let po brexitu in šele na prvem uradnem vrhu po njem. Gre za nekakšno resetiranje po pol desetletja dolgem krčenju odnosov in trgovinskih ovir.

Uspelo jim je poiskati nekaj praktičnih rešitev za boljše sodelovanje, vendar brez radikalnih korakov. EU in ZK še vedno ne bosta oblikovala carinske unije ali skupnega notranjega trga. Kaj prinaša sporazum?

Žiga Fišer iz Britansko-slovenske gospodarske zbornice (BSCC): »Pri sporazumu gre predvsem za zmanjševanje administrativnih ovir pri mednarodni menjavi in vzajemno priznavanje različnih tipov obrazcev, ki so potrebni.« Je pa to zelo dober okvir za nadaljnje sodelovanje in krepitev odnosov, kar vsekakor velja izkoristiti. Kje so torej priložnosti?

4 VRSTE PRILOŽNOSTI:

1. Vstop v družino Commonwealth, tudi ZDA.

Kar zadeva priložnosti, so zagotovo v ospredju trgi Commonwealtha, izpostavlja Žiga Fišer: »Z vstopom na trg ZK se vam odprejo tudi okna v vse države, združene v Commonwealth. Med njimi so verjetno najpomembnejše Indija, Pakistan, Kanada, Avstralija, Nova Zelandija, Bangladeš in Gana.«

Še bolj zanimivo je to, da se z vstopom na trg ZK nekoliko bolj odpira tudi trenutno precej zaprto okno v ZDA. Glede na sporazum med ZDA in ZK je zaradi carin tudi ta trg bolj dostopen iz ZK kot iz EU, pojasnjuje Fišer: »Toda za ugodnejšo obdavčitev morate obvezno odpreti podružnico v ZK.«

2. Sektorske priložnosti in partnerji za življenje.

Kar zadeva sektorje, na BSCC največ priložnosti vidijo na področjih visoke tehnologije – zlasti umetne inteligence in generativne umetne inteligence –, zdravstvene tehnologije, biotehnologije in avtomobilske industrije.

So pa Britanci precej drugačni od denimo Nemcev. Nemci na dve ali tri leta redno preverjajo svoje dobavitelje in iščejo cenovno ugodnejše izdelke. »Britanci po drugi strani iščejo partnerja za življenje,« oboje primerja Fišer.

Tako je precej težje vstopiti na britanski trg. A ko si enkrat tam, verjetno tam tudi ostaneš, razmišlja Fišer. Pri izbiri partnerja bodo bolj kot na ceno gledali na to, kateri partner ima boljši razvoj in bolj napreden proizvod, ker že to zanje pomeni dodano vrednost.

4 IZZIVI PRI VSTOPU NA BRITANSKI TRG

Podjetja smo vprašali, kakšni so največji izzivi pri vstopu na britanski trg. In kaj pravijo?

1. Birokracija.

Med največjimi rednimi izzivi za podjetje Vitrans so vse obsežnejša birokracija in vse višji stroški. To je še posebej opazno po izstopu Združenega kraljestva iz EU, so nam potrdili tudi v Elanu.

V prevozništvu je ogromno zahtev. Med obveznostmi, ki jih je treba opraviti sproti, so najave tovara carinskim organom, priprava kod GMR in ENS ter skrbno sledenje vsem regulativnim zahtevam, našteva Vidic: »S 1. septembrom bo začel veljati sistem ICS2 (Import Control System 2), ki bo obvezen za vsako pošiljko, namenjeno v ZK ali iz njega.« Namen sistema je povečati varnost pri uvozu blaga ter omogočiti boljši nadzor nad premiki tovara, pojasnjuje Vidic.

Poleg tega morajo vozniki za vsak prevoz izpolnjevati obrazec »Checklist to Prevent the Illegal Transportation of Refugees to the UK«, ki mora biti ažurno in pravilno izpolnjen, dodaja Vidic. Za neupoštevanje teh predpisov so določene zelo visoke kazni.

2. Konkurenčnost.

Britanski trg je zelo konkurenčen, zato je ključno prilagoditi trženjske pristope in zagotoviti vrhunsko uporabniško izkušnjo, poudarjajo v Elanu.

3. Mreža lokalnih partnerjev.

Urška Švara iz Chipola kot ključno izpostavlja vzpostavitev močne mreže lokalnih partnerjev, ki zagotavljajo učinkovito distribucijsko verigo.

4. (Ne)varnost.

Vozila morajo biti med celotno prevozno potjo ustrezno zavarovana, opozarja Jernej Vidic: »Potrebna je posebna oprema: varnostne kamere, dodatne ključavnice, alarmni sistemi. Vozila morajo biti opremljena s plombami in carinskimi vrvicami, skladno s predpisi.«

K dodatnim stroškom prispeva tudi dejstvo, da morajo zaradi varnosti tovara voznike preusmerjati na visoko varovana parkirišča, ki so draga in redko dostopna: »Kljub temu se tatvine dogajajo, vključno z incidenti na zavarovanih območjih.«

Najzahtevnejši izzivi za voznike ostajajo poskusi nelegalnih prehodov meje. »Posamezniki pogosto uporabljajo različne metode, da bi se skrili na vozilo ali vanj in se nezakonito prebili čez mejo. Režejo cene in se skrivajo med paletami, podvozji ali celo v praznih zabojnikih,« razkriva Vidic.

Na njihovo vozilo so se nekoč že uspeli vkrcati migranti, za kar so pri Vitransu dobili zelo visoke kazni s strani angleške carine, razlaga Vidic.

5 POMEMBNIH TOČK SPORAZUMA

1. Poenostavljeno trgovanje s hrano

Zmanjšali so rutinske carinske preglede za živalske in rastlinske proizvode. Tudi dokumenti so poenostavljeni. To pomeni hitrejši in cenejši dostop do britanskega trga.

2. Ogljik in energija

Združeno kraljestvo in EU bosta povezala ogljične trge. S tem bodo odpravljeni dvojni davki na ogljično intenzivno blago, kot sta jeklo in cement.

Med njima so se začela tudi pogajanja o neposrednem nakupu in prodaji na skupnem trgu električne energije EU. Pri tem bo moralo Združeno kraljestvo za sklenitev sporazuma upoštevati pravila EU. Vse to pa pomeni večjo konkurenčnost v svetu.

3. Obramba in varnost

Vzpostavljen je bil formalni obrambni in varnostni pakt med Združenim kraljestvom in EU. Uradniki Združenega kraljestva in EU se bodo srečevali vsakih šest mesecev, da bi razpravljali o obrambni in zunanji politiki.

Obe strani se bosta usklajevali glede sankcij, izmenjevali več informacij in razvijali varnostno politiko, povezano z vesoljem.

Združeno kraljestvo se bo pridružilo projektu EU PESCO o vojaški mobilnosti, katerega cilj je pospešiti premik vojakov in opreme znotraj in zunaj bloka.

4. Mobilnost mladih in potovanja

Združeno kraljestvo in EU sta se dogovorila o nadaljnjem sodelovanju pri »shemi izkušenj mladih«, vendar bo to predmet nadaljnjih pogajanj.

Ideja naj bi odražala obstoječe sheme, ki jih ima Združeno kraljestvo z državami, kot sta Avstralija in Nova Zelandija, kjer obstaja letna kvota vizumov, ki ljudem med 18. in 35. letom starosti omogočajo delo v partnerskih državah do tri leta.

Pogajanja potekajo tudi o ponovni vključitvi v program Erasmus+, ki študentom omogoča študij ali opravljanje prakse v tujini.

5. Elektronski prehodi

Britanski dopustniki bodo lahko uporabljali elektronske prehode na več evropskih letališčih. Ko je brexit končal prosto gibanje, so bili potniki iz ZK izključeni iz uporabe elektronskih prehodov EU. Zdaj Evropska komisija pravi, da ni pravne ovire, s katero bi državljanom ZK preprečili njihovo uporabo po uvedbi dolgo pričakanega sistema digitalnih mejnih kontrol, ki naj bi začel veljati oktobra.

Vsaka država EU še vedno odloča, ali lahko državljani ZK uporabljajo elektronske prehode. Nov sistem potnih listov bo olajšal tudi potovanje hišnih ljubljencev in odpravil potrebo po ponovnih veterinarskih potrdilih.

Trgovinski sporazum po brexitu pomeni manj birokracije, več predvidljivosti in boljše pogoje za izvoz.

NIČ NI NEMOGOČE

družba za gradnjo, izvedbeni in tehnološki inženiring

www.lesnina-mg.si

lesninaMGoprema

Inovacije, ki premikajo meje.

Bodite tam, kjer se oblikuje prihodnost!

Ujemite ugodno zgodnjo prijavo!



Inovacija energetike '25

17. Vrh inovativnih v energetiki
Brdo pri Kranju, 2. oktober 2025

Kontaktirajte nas:

info@prosperia.si | 031 717 599 | www.prosperia.si

 **Prosperia**



Foto: Depositphotos

PODJETNIKI IN DIREKTORJI: KJE VSE VAS ČAKA ZELENO?

- 5 trajnostnih trendov v biznisu, s katerimi se boste srečali do leta 2030.
- Kdo bo odplaknil zeleno birokracijo, pa to ni Donald Trump?
- Pod kolikšnim zelenim pritiskom zaposlenih bodo direktorji in podjetniki?

Goran Novković



Kateri bodo novi pomembni trajnostni trendi v podjetništvu do leta 2030, s katerimi se bodo srečali podjetniki in menedžerji?

1. Uporaba biotehnologije: mikroorganizmi proti nafti

Nekatere napovedi so prav futuristične, čeprav gre le za petletno obdobje. Uporaba biotehnologije za trajnostno proizvodnjo – biomaterialov, bioplastike,

mesa iz matičnih celic, fermentacije z mikroorganizmi za ustvarjanje alternativ nafte, usnja in podobno – se nam zdi že dokaj blizu.

A vsak dan se pojavi kaj novega. Tako po pisanju portala asknature.org denimo AirCarbon uporablja oceanske mikroorganizme za razgradnjo presežnih emisij toplogrednih plinov, ki vsebujejo metan. Plini se raztopijo v slani vodi, organizmi pa naravno proizvajajo PHB (polihidroksibutirat) kot stranski produkt. PHB se lahko nato uporablja namesto sintetične plastike pri ekstrudiranju, pihanem filmu, li-tem filmu, toplotnem oblikovanju, predenju vlaken in brizganju.

Mikroorganizmi lahko premagajo proizvodnjo plastike na osnovi nafte, kot sta polipropilen in polietilen.

Mikroorganizmi lahko premagajo proizvodnjo plastike na osnovi nafte, kot sta polipropilen in polietilen. Če snov konča v oceanu, se naravno razgradi v enem letu in mikroorganizmi jo lahko ponovno zaužijejo kot hrano. V panogah, kot so moda, embalaža in kemikalije, bo takšen prehod ključen za zmanjšanje ogljičnega odtisa in ustvarjanje krožnih vrednostnih verig.

2. Zeleni veliki brat namesto birokracije

Bolj futuristična je zamenjava za birokracijo pri pisanju trajnostnih poročil. Namesto letnih poročil ESG ponekod že uvajajo sproten nadzor vplivov na okolje z uporabo senzorjev, satelitskih posnetkov in celo umetne inteligence (na primer za zaznavanje krčenja gozdov, onesnaženja, delovnih pogojev).

Četudi je ameriški predsednik Donald Trump ubral drugo smer, nekateri investitorji in kupci že

zahtevajo resnično sledljivost – ne samo izjave. Prilagodljivost in odzivnost na incidente postajata strateškega pomena.

Kot piše LinkedIn profil Emergent Africa, pa bo ta tehnologija lahko tudi preventiva pred tveganjem za podjetja. Tehnologija obdelave naravnega jezika (NLP) namreč omogoča spremljanje javnega mnenja glede ESG pobud.

Z analizo družbenih medijev, novic in drugih digitalnih virov lahko orodja NLP ocenijo, kako deležniki dojemajo trajnostna prizadevanja podjetja. Tako na primer analiza razpoloženja omogoča hitro prepoznavanje težav, ki bi lahko škodile ugledu podjetja, kot so obtožbe o okoljski malomarnosti. Podjetje lahko zato pravočasno ukrepa, odpravi tveganja in okrepi odnose z deležniki.

Analiza javnega razpoloženja omogoča hitro prepoznavanje težav, ki bi lahko škodile ugledu podjetja, kot so obtožbe o okoljski malomarnosti.



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.**



3. UI v službi odkrivanja zelenega laganja*

Greenwashingu* so šteti dnevi. Pojavlja se nova generacija orodij, ki ob pomoči umetne inteligence (UI) analizirajo trajnostne trditve podjetij in preverjajo njihovo skladnost z dejanskim ravnanjem. To bo znatno povečalo pritisk v smeri resnične transparentne ESG komunikacije.

Platforme, kot so Persefoni (analiziranje emisij-skkih odstopanj v realnem času) in Clarity AI (uporaba NLP za preverjanje skladnosti ESG trditev), uporabljajo strojno učenje in množične podatke za preverjanje trditev podjetij.

Sistem odstopanj (anomalij) opozori na neskladja in vlagateljem ter regulatorjem pomaga odkriti greenwashing. Vse bolj bodo torej v uporabi orodja z UI, ki samodejno preverjajo poročila o trajnostnosti

Po Deloittovi raziskavi 80 % izvršnih direktorjev čuti pritisk zaposlenih, strank in upravnih odborov, da izboljšajo človeško trajnostnost.

5. Psihološka trajnostnost

Po napovedih bo podjetniška trajnostnost do leta 2030 veliko bolj osredotočena tudi na dobrobit ljudi in organizacij. ESG ne bo zadeval samo okolja, ampak v veliko večji meri tudi odpornost zaposlenih, duševno zdravje in organizacijsko kulturo. Še več bo vlagan v podjetij v dobro počutje zaposlenih, spreminjale se bodo delovne prakse, ESG ocene pa bodo vključevale tudi psihološko varnost.

Lanska Deloittova raziskava razkriva, da 80 % izvršnih direktorjev čuti pritisk zaposlenih, strank in upravnih odborov, da izboljšajo človeško trajnostnost. V sodelovanju z neodvisnim raziskovalnim podjetjem Workspace Intelligence je v poročilu razkril vse večji pritisk na podjetja, da dajo prednost človeški trajnostnosti.

Večina vodstvenih delavcev, vključno s približno 8 od 10 izvršnimi direktorji, namreč čuti pritisk, da se javno zavežejo k izboljšanju trajnostnosti zaposlenih (82 %), pa tudi strank (78 %), vlagateljev (78 %), partnerjev (77 %) in članov upravnega odbora (77 %).

Vodje ta pritisk v veliki meri sprejemajo: 88 % bi jih želelo, da bi bila njihova plača vezana na meritve človeške trajnostnosti, 71 % pa meni, da bi se moralo vodstvo njihovega podjetja spremeniti, če te ne spodbujajo. Približno 3 od 4 vodstvenih delavcev se strinjajo, da je človeška trajnostnost tveganje podjetja, ki ga je treba meriti in spremljati (73 %) ter o tem razpravljati na ravni upravnega odbora (75 %).

Podjetja so začela uporabljati tudi KPI-je, ključne kazalnike, kot so fluktuacija, angažiranost in psihološka varnost. Nekatera trajnostnost merijo prek indeksa z angleškim poimenovanjem »human sustainability index« (v prostem prevodu: indeks trajnostnega razvoja človeka).

Generaciji Z bo to zagotovo všeč. Svet in biznis pa stojita na – mladih. Vprašanje je tako le še, kdaj bo ta tema pogosta tudi v razpravah uprav v Sloveniji.



Pojavlja se nova generacija orodij, ki ob pomoči UI ugotavlja, ali podjetja o okoljskem ravnanju lažejo.

4. Uvedba naravnega kapitala v računovodstvo

Računovodje in skrbniki okolja v podjetjih se lahko pripravijo na nove oblike upoštevanja kapitala. Podjetja bodo morala poročati o svojih vplivih na ekosisteme – podobno kot pri finančnih. Razvijajo se standardi za merjenje vpliva na naravne vire (vode, tal, biotske raznovrstnosti). To pa bo vplivalo na vrednotenje podjetij.

Reuters je denimo že leta 2023 objavil članek z zanimivim naslovom Brenčanje čebel se pridružuje bikom in medvedom na Wall Streetu. Gre za poskus poročanja o tveganju biotske raznovrstnosti. V prizadevanju, da bi ustavili naraščajoče izgube narave, so nekatera največja svetovna podjetja in finančne institucije ustvarili globalni okvir za poročanje, s katerim vsa podjetja pozivajo k odgovornosti za njihove škodljive vplive na biotsko raznovrstnost in druge naravne vire.

Priporočila za razkritje podjetij, ki jih je razvila delovna skupina za finančna razkritja, povezana z naravo (TNFD), so bila predstavljena na newyorškem podnebnem tednu. Spoštovanje TNFD se hitro širi: z začetnih 320 podjetij v januarju 2024 na več kot 500 aktivnih organizacij v manj kot enem letu.

Po poročanju portala tfnd.global je vključenih kar 25 odstotkov sistemskih bank. Standardi bodo zato vse bolj vplivali na boniteto, dostop do kapitala in dolgoročno stabilnost podjetij.



DS SMITH IN BSH NAZARJE SKUPAJ ZA BOLJ TRAJNOSTNO EMBALAŽO



DS Smith Slovenija, podjetje skupine International paper, ki je vodilni ponudnik kartonske embalaže, in BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje - slovensko podjetje, ki je del BSH Home Appliances Group, sta združila moči in razvila trajnostno univerzalno embalažno rešitev za ročne mešalnike Bosch.

Fotografije: Jaka Ceglar



Zaščita iz valovitega kartona je popolnoma nadomestila zaščitne inserte iz stiropora (ekspandiranega polistirena - EPS), ki so se doslej uporabljali za pakiranje gospodinjskih mešalnikov te blagovne znamke. Podjetje BSH Nazarje letno proizvede do 170.000 ročnih mešalnikov, vsak pa je bil zaščiten s po dvema insertoma iz EPS. Nova rešitev naj bi letno tako odpravila do 340.000 kosov EPS embalaže.

BOLJ EKOLOŠKO, PRILAGODLJIVO IN FUNKCIONALNO

Inovativna univerzalna zaščita za ročne mešalnike iz valovitega kartona, ki je bila v celoti razvita v Sloveniji, se imenuje »Safe

Shell« in je primerna za pakiranje in zaščito treh različnih modelov ročnih mešalnikov. Ob tem DS Smithova embalažna rešitev »Safe Shell« omogoča večjo fleksibilnost v proizvodnji, saj so kartonski zaščitni inserti na sami pakirni liniji sestavljeni zelo hitro, izdelani so iz recikliranega papirja in hkrati v popolnosti reciklabilni; vse to brez kompromisov glede zaščite in varnosti izdelka. Safe Shell izstopa tudi po funkcionalnosti: zasnovan je tako, da ohranja vse ključne zahteve za transport in odpornost, kar je v industriji malih gospodinjskih aparatov zelo pomembno. Embalažna rešitev omogoča tudi preprosto integracijo v proizvodni oziroma pakirni proces, saj ne zahteva nobenih sprememb na obstoječih skatlah

Trajnost kot usmeritev v prihodnost

Rok Štifter, direktor Skupnih razvojnih služb divizije malih gospodinjskih aparatov v BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje, odgovoren za področje Embalaže in Navodil: »Trajnost je za nas več kot le cilj, je naša usmeritev v prihodnost. Zato potrebujemo partnerje, ki razumejo kompleksnost našega poslovanja in znajo hkrati razmišljati strateško in inovativno. Ko iščemo nove embalažne rešitve, ne sklepamo kompromisov med učinkovitostjo in trajnostjo. Z DS Smithom smo s Safe Shell dokazali, da je mogoče združiti oboje; hitrejši proces, enako zaščito in 100 % karton. To je natančno tisto, kar potrebujemo tudi v prihodnosti.«

Bosch ročnih mešalnikov, paletah ali BSH-jevih pakirnih linijah. Embalažna rešitev je bila leta 2024 nominirana za nagrado »Embalažni oskar«, ki nagrajuje najboljše embalažne inovacije v Sloveniji.

TRAJNOSTNE IN KROŽNE EMBALAŽNE REŠITVE

DS Smith si prizadeva biti vodilno podjetje na področju prehoda v krožno gospodarstvo ter svojim strankam v 34 državah po svetu zagotavljati trajnostne in krožne embalažne rešitve na področjih FMCG, e-trgovine, prehrane in pijač, farmacije ter industrijskih izdelkov. Podjetje sledi lastni strategiji trajnostnega razvoja »Now and Next« in cilju Redefiniranja embalaže za spreminjajoči se svet.

Inovacija in graditev odnosa

Jožica Hojnik, direktorica prodaje in razvoja pri DS Smith Slovenija: »Ko nam podjetje zaupa izziv, kot je zamenjava stiroporja (EPS) v kompleksnem pakiranju, ustvarjamo inovacijo in hkrati gradimo odnos. Z BSH Nazarje smo razvili embalažno rešitev, ki je hkrati tehnično dovršena in tudi trajnostno učinkovita, pri čemer uporabljamo minimalno količino materialov in zagotavlja popolno reciklabilnost. Naš cilj je pomagati podjetjem pri lažjem in hitrejšem prehodu v krožno gospodarstvo.«



Foto: Depositphotos

EVROPA SE NE DA: ŠE STROŽJE NAD ODPADKE

- Kaj prinašajo spremembe pri upravljanju odpadkov?
- Zavezujoč okvir o krožnem gospodarstvu. Podjetja, pripravite se!
- Ali veste, da bo do leta 2035 na odlagališča dovoljeno odložiti največ 10 % komunalnih odpadkov?

Marija Mica Kotnik

Evropska komisija je maja letos v Bruslju ob dialogu z deležniki EU o krožnem gospodarstvu predstavila prve podrobnosti zakonodaje, ki zadeva odpadke. Z njo želi evropsko gospodarstvo še tesneje povezati z ohranjanjem virov, ponovno uporabo in trajnostno proizvodnjo ter hkrati okrepiti industrijsko konkurenčnost in strateško avtonomijo EU.

»Akt EU o krožnem gospodarstvu, ki se jasno osredotoča na odgovornost proizvajalca, bo pospe-

šil preobrazbo evropskega gospodarstva v trajnostno in odporno – z učinki tako za okolje kot za družbo in gospodarstvo,« pojasnjuje direktorica Službe za varstvo okolja pri GZS Antonija Božič Cerar.

Dodaja, da bodo neposredno veljavne evropske uredbe, ki temeljijo na razširjeni odgovornosti proizvajalca – na primer uredbi o baterijah ter o embalaži in odpadni embalaži – izredno zahtevne tako za podjetja kot za državne organe. Uredbe so zasnovane po načelu celotnega življenjskega cikla izdelka, njihova končna implementacija pa bo močno odvisna od posebnih izvedbenih aktov, ki jih Evropska komisija še pripravlja.

A. KAJ BO AKT EU POMENIL ZA PODJETJA?

Antonija Božič Cerar poudarja pet ključnih elementov nove zakonodaje:

- 1. Od zasnove do porabe**
Zakon postavlja enoten pravni okvir, ki načeloma krožnega gospodarstva vpeljuje v zasnovo, proizvodnjo in porabo izdelkov.
- 2. Digitalni potni listi za izdelke**
Uvajajo se nova pravila glede trajnosti, popravljivosti, ponovne uporabe in recikliranja izdelkov. Ključna novost so digitalni potni listi za izdelke, ki zagotavljajo sledljivost v celotni dobavni verigi.

V Sloveniji se uvaja kavcijski sistem za embalažo pijač in digitalna sledljivost pošilk odpadkov.

3. Razširjena odgovornost proizvajalcev

Zakonodaja spodbuja poenotene sheme odgovornosti proizvajalcev za sektorje, kot so tekstil, elektronika in baterije – z namenom povečanja stopnje recikliranja in ponovne uporabe.

4. Spodbude za inovacije in konkurenčnost

Z jasnimi okviri in podporo, predvsem za MSP, želi EU pospešiti prehod v trajnostne poslovne modele in razvoj okolju prijaznih tehnologij.

5. Uporaba sekundarnih virov

Zakonodaja bo pomagala omejiti emisije toplogrednih plinov, zmanjšati potrebo po primarnih surovinah in spodbuditi uporabo sekundarnih virov.

CELOVITE REŠITVE ZA OPTIMIZACIJO RAVNANJA Z ODPADKI

V procesu upravljanja z odpadki se v Sloveniji vse več podjetij – od industrije in trgovine do zdravstvenih in oskrbovalnih ustanov – odloča za optimizacijo tega področja. To obsega tako ločevanje odpadkov in zmanjšanje njihovega volumna kot urejen delovni proces na uporabniku prijazen način.



Podjetje Eko Line Trade d.o.o. že več kot 25 let deluje na področju proizvodnje, prodaje in vzdrževanja opreme za upravljanje z odpadki. Njihove rešitve uporabnikom omogočajo tako prostorske, časovne kot finančne prihranke pri ravnanju s sekundarnimi surovinami, kot so odpadna plastika, papir, folija in les.

PROFESIONALNI SISTEMI ZA VSAKE POTREBE

Stiskalnice za stiskanje odpadkov skupaj s pripadajočo opremo, ki jih nudi podjetje Eko Line Trade, omogočajo ustrezno ločevanje odpadkov, hkrati pa tudi znižajo njihovo prostornino. S tem se zmanjšajo število potrebnih

odvozov in stroški komunalnih storitev. Poleg stiskalnic se naročniki pogosto odločajo tudi za nakup in uporabo **dvižnih naprav** za stresanje zabojnikov. »Naše podjetje je specializirano za individualno prilagoditev dvižnih naprav tako z vidika višine stresanja, teže tovora in značilnosti objekta uporabnika. Dvižne naprave prilagodimo za vse tipe zabojnikov,« zagotavljajo v podjetju Eko Line Trade.

Ob tem svojim naročnikom pomagajo s predlogi nakupa in uporabe sistemov, neposredno na lokaciji uporabnika pa pripravijo tudi načrt optimalne izrabe prostora. Eko Line Trade nudi tako **hidravlične kot vijačne stiskalnice**. Faktor stiskanja pri hidravlični

stiskalnici je do 1:5, pri vijačni pa celo do 1:10. Uporaba tovrstne stiskalnice v pripadajočem 32 m³ abrol kontejnerju omogoča transport do 8 t stisnjenega kartona, 6 t lesenih palet, 6,5 t ovijalne folije in do 9 t mešanih komunalnih odpadkov.

ŠTEVILNI SE ŠE NE ZAVEDAJO VSEH PREDNOSTI

Kot pravijo v Eko Line Trade, so trajnostno naravnana podjetja sicer pripravljena investirati tudi v nakup več stiskalnic hkrati za ločeno za stiskanje različnih vrst odpadkov, enega večjih izzivov predstavlja prav ozaveščanje ostalih potencialnih uporabnikov o pomenu optimizacije ravnanja z odpadki.

B. 5 KLJUČNIH NOVOSTI V SLOVENIJI

Kot so pojasnili na Ministrstvu za okolje, podnebje in prostor, evropska politika prehaja s sistemov direktiv na uredbe, ki veljajo neposredno v vseh državah članicah.

»To pomeni hitrejša in enotnejša uvajanje sprememb. Podjetja bodo lahko dostopala do podpornih instrumentov za inovacije, nove tehnologije, izboljšanje recikliranja in razvoj trajnostnih modelov. Med pomembnejšimi nacionalnimi novostmi sta nova zakonodaja o gradbenih odpadkih ter uvedba kavcijskega sistema za embalažo pijač, kar bo pomembno vplivalo na podjetja,« poudarjajo na ministrstvu.

Opozarjajo tudi, da je pripravljenost podjetij neenakomerna. Večja podjetja iz industrije in trgovine so s spremembami že dobro seznanjena in vlagajo v krožne prakse, mala in srednja podjetja pa se pogosto spopadajo s pomanjkanjem kadrov in znanj.

Kaj konkretno prinašajo spremembe?

1. Poudarek: preprečevanje nastanka odpadkov

Slovenija bo dodatno okrepila ukrepe za krožno gospodarstvo s poudarkom na preprečevanju nastajanja odpadkov. Novi zakonodajni akti EU (na primer uredbe o embalaži, baterijah, kritičnih surovinah, vozilih, tekstilu in hrani) bodo za podjetja pomenili konkretne obveznosti – od zasnove izdelkov do zbiranja in poročanja.

2. E-sledljivost pošiljk odpadkov

Evropska uredba ESPR uvaja digitalni potni list za izdelke. V Sloveniji se hkrati vzpostavlja elektronska sledljivost pošiljk odpadkov.

3. Manj odpadkov na odlagališčih

EU si je zadala cilj, da se do leta 2035 na odlagališča odloži manj kot 10 odstotkov komunalnih odpadkov. To bo dopolnjeno s strožjimi zahtevami za industrijske in gradbene odpadke.

4. Obvezno ločeno zbiranje novih tokov

Ločeno zbiranje se širi na dodatne tokove, vključno s posameznimi vrstami embalaže. Plastenke in pločevinke bodo vključene v kavcijski sistem, s ciljem 90-odstotnega zbiranja do leta 2029.

5. No, pa tudi davčne olajšave ...

Težišče se z obdelave seli na preprečevanje – z eko zasnovo, ponovno uporabo in popravilom. Pričakovane so davčne olajšave, zeleni javni razpisi ter strožje obveznosti poročanja o količinah odpadkov in načinih ravnanja z njimi.

Cilji:
omejiti emisije toplogrednih plinov,
zmanjšati potrebo po primarnih
surovinah in spodbuditi uporabo
sekundarnih virov.



ZA ODGOVORNO OBDELAVO ODPADKOV JE NUJEN POSLUH DRŽAVE

CEROZ, Center za ravnanje z odpadki Zasavja, se je v preteklosti soočal s precejšnjo krizo in neugodnim finančnim stanjem, v letu 2019 pa je novo vodstvo začelo zahtevno strateško sanacijo. Danes so lahko zgled marsikateremu podjetju v Sloveniji, na kar so izjemno ponosni.

Velik izziv za CEROZ trenutno predstavlja oddaja lahke frakcije, ki gre običajno na termično obdelavo v tovarne in cementarne. Kot pravi direktor Enes Rakovič, imajo tovarne zaradi milejših zim manjše potrebe po surovinah, zaradi ohlajanja gospodarstva v infrastrukturnih podjetjih pa je manjša tudi poraba cementa. Resursi se tako zdaj iščejo po celi Evropi, kar povzroča veliko onesnaženje s transportnimi emisijami, na drugi strani pa vse bolj primanjkuje tudi odlagalnih polj. V Gospodarskem interesnem združenju centrov za ravnanje z odpadki (GIZ SLOCERO) se zato strinjajo, da Slovenija nujno potrebuje lastno termično obdelavo odpadkov.

POMEMBEN IZZIV JE NEUSTREZNO ODLAGANJE

V zadnjem času so težava predvsem elektronske cigarete, ki namesto med nevarnimi odpadki pristanejo med komunalnimi. To lahko privede do samovžiga in je tudi pogost vzrok požarov na odlagališčih.

Promo

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
- Lasersko 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

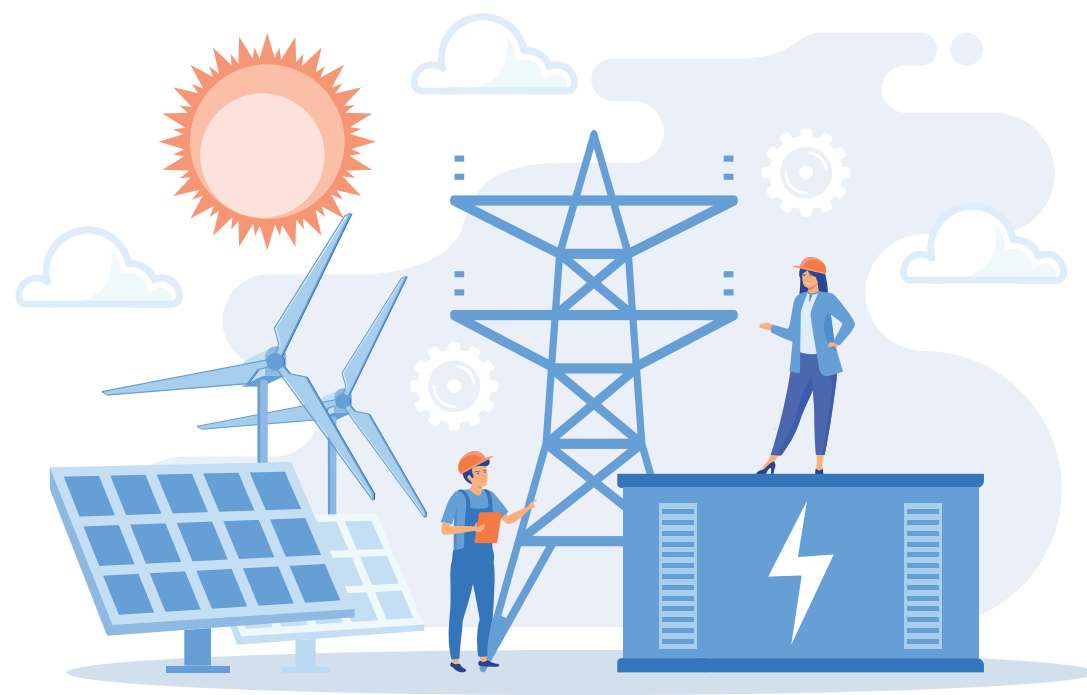


Foto: Depositphotos

7-PERESNA SLOVENSKA ENERGETSKA MEŠANICA

- Kdaj bomo zagnali novo veliko hidroelektrarno?
- Je jedrska energija res nujna za doseg podnebnih ciljev in stabilne oskrbe v prihodnosti?
- Zakaj imajo nekatere države skoraj 100 % elektrike iz obnovljivih virov, Slovenija pa še vedno išče ravnotežje?

Marija Mica Kotnik, Katarina Pernat

Pri oskrbi z energijo države uporabljajo različne energetske mešanice, ki so odvisne predvsem od naravnih danosti posamezne države. Medtem ko imata Norveška in Islandija zaradi obilice vodnih in geotermalnih virov možnost skoraj popolne oskrbe z obnovljivimi viri energije, se druge države zanašajo na mešane vire. Preverili smo, kam se umešča Slovenija.

Po nekaterih ocenah najboljšo osnovo energetskega sistema predstavljajo obnovljivi viri energije

(OVE). Modularni jedrski reaktorji (SMR) zagotavljajo stabilnost in fleksibilnost za proizvodnjo elektrike, toplote in vodika, medtem ko zeleni vodik omogoča razogljičenje težkih sektorjev. Pametna omrežja in napredno daljinsko ogrevanje vse te vire integrirajo v učinkovit sistem.

Za Slovenijo, ki ima omejene možnosti za izkoriščanje sončne in vetrne energije ter že skoraj v celoti izkoriščen hidroenergetski potencial, se kot najboljša pot do razogljičenja kaže kombinacija jedrske energije in obnovljivih virov, pravijo v Skupini GEN in GEN energija.

Modularni reaktorji, JEK2, HE, ČHE, SE, sosežig odpadkov, daljinsko ogrevanje – vse to so lahko gradniki mešanice virov prihodnjega energetskega sistema.

1. HE & SE Mokrice + JEK2 & SMR

Največji aktualni projekt na področju OVE je izgradnja Hidroelektrarne Mokrice. V družbi Hidroelektrarne na Spodnji Savi (HESS) si prizadevajo, da bi prihodnje leto pridobili gradbeno dovoljenje za zadnjo v verigi hidroelektrarn na spodnji Savi, kar bi omogočilo njen priklop na omrežje v začetku prihodnjega desetletja. Letos so pridobili tudi gradbeni dovoljenji za dve veliki sončni elektrarni na deponijah ob HE Brežice, s skupno močjo okoli 9 MW.

»V družbi GEN energija se aktivno pripravljamo na izgradnjo nove jedrske elektrarne v Krškem (JEK2), ki bo omogočila dolgoročno in zanesljivo oskrbo z nizkoogljično elektriko,« napovedujejo v podjetju in dodajajo, da so aktivni tudi na področju razvoja malih modularnih reaktorjev (SMR). Vidijo jih kot dopolnitev večjih jedrskih objektov ter kot pomembno rešitev za decentralizirano in prilagodljivo oskrbo z energijo.

»S takšnim pristopom – s kombinacijo jedrske in obnovljive energije – si lahko Slovenija dolgoročno zagotovi stabilno, konkurenčno in podnebno nevtrarno energetsko prihodnost,« so prepričani v Skupini GEN.

2. Kaj pa sosežig ter plinske in črpalne elektrarne?

Slovenija je imela tudi v preteklosti razmeroma uravnotežen energetski miks – približno tretjino jedrske, tretjino hidro in tretjino termo energije, pojasnjuje prof. dr. Sebastijan Seme, dekan Fakultete za energetiko Univerze v Mariboru. »Naravni cikli nas učijo, da je za stabilnost – tako pri varčevanju in investiranju kot pri prehrani – najboljša raznolikost. Enako velja za energetski sistem prihodnosti,« dodaja.

Danes imamo na voljo še več preverjenih, učinkovitih in komercialno dostopnih tehnologij, zato je energetski miks lahko še bolj raznolik. Po besedah prof. dr. Semeta mora uravnotežen sistem vključevati:

1. jedrsko energijo (velike elektrarne, v prihodnje tudi modularne reaktorje),
2. vodno energijo (obstoječe in posodobljene hidroelektrarne ter črpalne HE),
3. sončno energijo (na strehah, industrijskih površinah in v okviru agrofotovoltaike),
4. biomaso,

5. sosežig odpadkov (v omejenem obsegu in pod strogimi okoljskimi pogoji),
6. plinske elektrarne kot prehodni ali podporni vir.

Ker smo v fazi zelenega prehoda, moramo postopno opuščati klasične termoelektrarne na fosilna goriva ter vzporedno uvajati hranilnike energije in napredne sisteme upravljanja, kot so pametna omrežja in pametne stavbe, opozarja Seme.

»Slovenija ima največji domači potencial prav v črpalnih hidroelektrarnah, kjer imamo domače znanje, izkušnje in materiale,« dodaja. Veliko vlogo bodo igrali tudi baterijski hranilniki, ki so že široko dostopni na trgu.

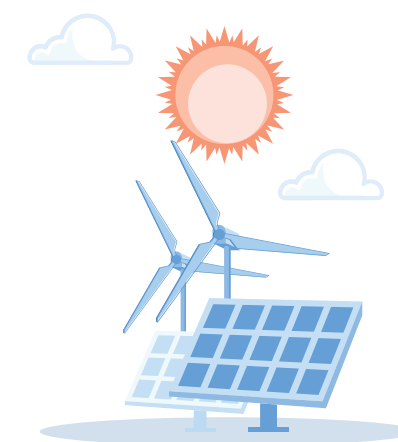


Danes imamo na voljo še več preverjenih, učinkovitih in komercialno dostopnih tehnologij, zato je energetski miks lahko še bolj raznolik.»
Dr. Sebastijan Seme

3. V urbanih okoljih pa še daljinsko ogrevanje?

Tudi pri ogrevanju bo ključno spodbujati daljinsko ogrevanje, kjer je to ekonomsko in energetsko smiselno – zlasti v urbanih območjih. »Prihodnji ogrevalni sistem mora temeljiti na toplotnih črpalkah, biomas, geotermiji in izrabi odvečne toplote iz industrije,« pojasnjuje Sebastijan Seme in poudarja, da tak pristop zagotavlja zanesljivo, trajnostno in konkurenčno energetsko oskrbo – v skladu z nacionalnimi cilji in evropskim zelenim dogovorom.

Islandija in Norveška že zdaj večino elektrike proizvedeta iz obnovljivih virov, večji del evropskih držav pa stavi na mešanice virov.



EVROPSKE ENERGETSKE MEŠANICE VIROV

**1. Nemčija – prehod brez jedrske energije**

- ★ Vetrna energija: ~30 %
- ★ Premog (lignit + črni premog): ~27 %
- ★ Plin: ~12 %
- ★ Fotovoltaika (sončna energija): ~11 %
- ★ Biomasa: ~8 %
- ★ Jedrska energija: 0 % (jedrske elektrarne so bile dokončno ustavljene leta 2023)
- ★ Uvoz in drugi viri: ~12 %

Nemčija se močno opira na obnovljive vire, vendar še vedno ohranja premog za stabilnost sistema, ob tem pa krepi shranjevalne zmogljivosti in plinsko podporo.

**2. Francija – jedrska supersila v EU**

- ★ Jedrska energija: ~63–70 %
- ★ Hidroenergija: ~11 %
- ★ Vetrna energija: ~8 %
- ★ Plin: ~7 %
- ★ Sončna energija: ~3 %
- ★ Premog + nafta: < 2 %
- ★ Biomasa in drugi OVE: ~4–5 %

Francija ima daleč največji delež jedrske energije v EU. Vlada spodbuja obnovljive vire, a dolgoročno še naprej stavi na jedrski miks (vključno z novimi reaktorji).

**3. Velika Britanija – postopna dekarbonizacija z vetrno močjo**

- ★ Vetrna energija (onshore + offshore): ~30–35 %
- ★ Plin: ~35 %
- ★ Jedrska energija: ~15 %
- ★ Biomasa: ~6 %
- ★ Sončna energija: ~4 %
- ★ Oglje in drugi: ~1–2 %

Združeno kraljestvo je vodilna evropska sila v vetrni energiji na morju (offshore). Jedrska energija ostaja pomembna kot stabilen vir, premog so skoraj popolnoma opustili.

**4. Italija – brez jedrske energije, močna sončna in plinska komponenta**

- ★ Plin: ~45–50 %
- ★ Hidroenergija: ~15 %
- ★ Sončna energija: ~10 %
- ★ Vetrna energija: ~7 %
- ★ Biomasa: ~5 %
- ★ Premog: ~3 %
- ★ Uvoz elektrike: ~13 %
- ★ Jedrska energija: 0 % (jedrske elektrarne zaprte po referendumu leta 1990)

Italija je visoko odvisna od uvoza plina (predvsem iz Alžirije in Azerbajdžana) ter uvožene elektrike. Kljub temu intenzivno širi OVE, predvsem sončne.

**5. Islandija – skoraj popolnoma zelena država**

- ★ Hidroenergija: ~70–75 %
- ★ Geotermalna energija: ~25–30 %
- ★ Drugi viri (vključno z vetrno energijo, nafta za promet): < 5 %
- ★ Jedrska energija: 0 %
- ★ Premog/plin: 0 %

Islandija 100 odstotkov svoje električne energije proizvaja iz obnovljivih virov, predvsem hidro in geotermalne. Geotermalna energija se uporablja tudi za ogrevanje skoraj vseh domov.

**6. Norveška – evropska hidroenergetska velesila**

- ★ Hidroenergija: ~88–90 %
- ★ Vetrna energija: ~10 %
- ★ Toplota iz odpadkov, sonce, biomasa, plin: < 2 %
- ★ Jedrska energija: 0 %
- ★ Premog: skoraj nič
- ★ Nafta in plin: ključna izvozna surovina, ne pa primarni vir za domačo porabo

Norveška ima najvišji delež hidroenergije v Evropi. Kljub velikim izvozom fosilnih goriv je domači energetski sistem skoraj povsem obnovljiv. Norveška ima tudi največ električnih vozil na prebivalca v svetu.

MITSUBISHI ELECTRIC
KLIMATSKE NAPRAVE IN SISTEMI

*Zvezde poletja
na modri preprogi svežine*



Plasma Quad

A+++

3D i-see Sensor



MELCloud™

REAM
URADNI DISTRIBUTER

Vstopite v
družbo zvezd





Foto: Depositphotos

TOP RAZPISI ZA ZELENE INVESTICIJE

- Ste vedeli, da lahko podjetja za pilotne projekte na področju krožnega gospodarstva pridobijo do 60 % sofinanciranja?
- Kako lahko mikro podjetja v lesarstvu pridobijo do 70 tisoč evrov za nakup opreme in digitalizacijo proizvodnje?
- Ali boste pripravljeni na razpis STEP, ki financira prebojne tehnologije z do 80 milijoni evrov podpore?

Aleksandra Godec

V drugem polletju 2025 je napovedanih več razpisov, ki bodo podjetjem omogočili sofinanciranje projektov na področju inovacij, krožnega gospodarstva, energetske učinkovitosti in strateških tehnologij. Gre tako za namenske kot za širše usmerjene razpise, pri katerih pa so okoljske in trajnostne vsebine ključni elementi za pridobitev točk ali višjih subvencij.

1. Spodbude za demo pilotne projekte

Pri Alias plus, d. o. o., napovedujejo, da bo razpis podjetjem omogočil razvoj in preizkus trajnostno naravnanih rešitev v praksi. Prijavitelji bodo morali sodelovati v konzorciju, v katerem bodo združili svoje kompetence za razvoj novih tehnologij na področju krožnega gospodarstva, učinkovite rabe virov ali razogljičenja gospodarstva. Podprte bodo predvsem raziskovalno-razvojne dejavnosti ter postavitev pilotne in demonstracijske infrastrukture, ki omogoča testiranje inovacij v realnem okolju.

Predvidena višina sofinanciranja je do 60 odstotkov. Razpis bo vodila Javna agencija ARIS.

2. Obnovljivi viri energije (OVE)

a) Borzenove subvencije za zelene investicije

Borzen objavlja številne subvencije za investicije v OVE, za sončne elektrarne in za hranilnike električne energije ter podpore za mobilnost. Višina sofinanciranja je odvisna od vrste naložbe in velikosti podjetja ter lahko doseže tudi do 65 odstotkov upravičenih stroškov.

Podjetja morajo zagotoviti, da so naprave nove in ustrezajo tehničnim pogojem, kot je minimalna kapaciteta hranilnika glede na moč elektrarne. »Borzenove spodbude so še posebej primerne za podjetja, ki si želijo večje energetske neodvisnosti in dolgoročno nižjih stroškov obratovanja,« izpostavlja Urša Piculin Tancoš (Alias plus).

b) OVE in energetska učinkovitost

Za naložbe v energetska učinkovitost in rabo obnovljivih virov energije lahko podjetja še vedno koristijo subvencije in ugodne kredite Eko sklada.

Podjetja lahko pridobijo do 30 odstotkov nepovratnih sredstev in hkrati tudi kredit do 80 odstotkov vrednosti naložbe z nizko obrestno mero. Anja Bačko (Tiko Pro) pojasnjuje, da je »namen spodbud zmanjšanje rabe energije, emisij in stroškov ter pospešitev zelene preobrazbe gospodarstva z ukrepi, kot so energetske pregledi, vgradnja toplotnih črpalk in sončnih elektrarn ter izboljšave tehnoloških procesov«.

3. Raziskave in razvoj

Na področju raziskav in razvoja bo objavljenih več razpisov.

a) Spodbujanje naložb za gospodarsko prestrukturiranje v zasavski in savinjsko-šaleški premo-govni regiji

Pričakovati je ponovitev razpisa za spodbujanje naložb v zasavski in SAŠA regiji.

Razpis bo spodbujal trajnostno naravnane naložbe, ki bodo pripomogle k blažitvi posledic opuščanja rabe premoga. »Razpis bo najverjetneje zahteval dokazila o vplivu projekta na lokalno gospodarstvo in okolje,« dodaja Piculin Tancoševa (Alias plus). Naložbe bodo upravičevale nakup opredmetenih in neopredmetenih sredstev, višina sofinanciranja pa za zdaj ni potrjena.

»Podjetja v premogovnih regijah Zasavje in SAŠA bodo lahko kandidirala na ločenih razpisih za raziskovalno-razvojne projekte (RRI), katerih skupen cilj je trajnostno prestrukturiranje regije,« navaja

Anja Bačko (Tiko Pro) in dodaja, da bo na voljo 4,42 mio EUR za Zasavje in 10 mio EUR za SAŠA regijo.

Projekti bodo morali prispevati k razogljičenju regije, ustvarjanju delovnih mest in povečanju dodane vrednosti, podjetja pa bodo lahko prejela subvencijo do 60 odstotkov nepovratnih sredstev za stroške plač, storitev zunanjih izvajalcev, opredmetenih in neopredmetenih sredstev.

Razpisa bo objavil ARIS.

b) JR RRI

Za celotno Slovenijo bo ARIS objavil podoben razpis (JR RRI) s 15 mio EUR nepovratnih sredstev za razvoj novih ali izboljšanih produktov, procesov in storitev z visoko dodano vrednostjo. Prednost bodo imeli projekti z jasno tržno usmeritvijo in povezavo z nacionalno strategijo S5.

c) JR Demo piloti

Do konca leta je pričakovan tudi razpis za demo pilotne projekte (JR DEMO PILOTI) s sredstvi v višini 30 mio EUR, ki bo usmerjen v pilotno-demonstracijske projekte s poudarkom na krožnem gospodarstvu, učinkoviti rabi energije in tehnologijah za razogljičenje.

Razpis bo objavil ARIS.

Borzen objavlja številne podpore v subvencije za investicije v OVE, subvencije za sončne elektrarne, za hranilnike električne energije in podpore za mobilnost.

d) Spodbude STEP

Evropska pobuda STEP bo ponudila obsežno podporo razvoju tehnologij z visoko stopnjo strateškega pomena za EU. Razpis bo financiral vse faze razvoja, od raziskav in inovacij do demonstracije prototipa v operativnem okolju. Poudarek bo na prebojnih tehnologijah, ki omogočajo energetska in tehnološko neodvisnost Evrope ter konkurenčnost podjetij na globalnem trgu.

Sem sodijo projekti razvoja in proizvodnje strateških tehnologij na področjih:

- ★ čiste, nizkoogljične in z viri gospodarne tehnologije,
- ★ digitalne tehnologije in globokotehnološke inovacije,
- ★ biotehnologije.

Na voljo bo 80 mio EUR, od tega predvidoma 70 mio za Vzhodno Slovenijo.

Projekti morajo biti izvedeni do leta 2029.

4. Lesna industrija

a) Kar nekaj razpisov je do konca leta pričakovati tudi za podjetja v lesnopredelovalni panogi (Tiko Pro):

- ★ 15 mio EUR sredstev v okviru instrumenta SPS blending (kombinacija povratnih in nepovratnih sredstev), namenjenih investicijam v proizvodnjo nizkoogljičnih izdelkov, ki temeljijo na načelih krožnega gospodarstva.
- ★ 15,7 mio EUR sredstev v okviru razpisa Ministrstva za gospodarstvo, turizem in šport (MGTS) za preoblikovanje poslovnih modelov v smeri krožnega gospodarstva, z upravičenimi stroški za zunanje izvajalce in osnovna sredstva.
- ★ 2,2 mio EUR sredstev za razpis Mikro spodbude v lesarstvu, namenjenih mikro podjetjem v lesnopredelovalni panogi. Podjetja bodo lahko prejela subvencijo do 70.000 EUR za investicije v osnovna sredstva.

Na voljo so tudi posojila v višini do 2,5 mio EUR za sofinanciranje projektov na področju lesnopredelovalne panoge v okviru vlaganj na področju zelenega in digitalnega prehoda. Posojila so na voljo prek Slovenskega regionalnega razvojnega sklada (SRRS) z možnostjo financiranja do 85 odstotkov upravičenih stroškov.

b) **Spodbujanje krožnega gospodarstva z uporabo lesa (Alias plus)**

Podjetja, ki delujejo v lesarski panogi, bodo lahko kandidirala na razpisu, ki spodbuja uvajanje krožnih modelov poslovanja. Cilj bo spodbuditi učinkovitejšo rabo lesa, zmanjševanje odpadkov in uporabo digitalnih tehnologij za optimizacijo proizvodnje.

Poleg stroškov za posodobitev opreme in digitalizacijo procesov je pričakovati tudi podporo za razvoj novih poslovnih modelov in usposabljanja zaposlenih.

»Razpis bo objavilo Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport, višina sofinanciranja pa je še v usklajevanju,« napoveduje v Alias plusu.

5. Vavčerji

Slovenski podjetniški sklad (SPS) bo za MSP-je objavil dva pomembna vavčerja za zelene vsebine:

- a) ESG vavčer za pripravo trajnostnega poročila (prostovoljno poročanje po načelu ESG).
- b) Vavčer za analizo LCA, ki MSP-jem omogoča oceno okoljskega vpliva izdelkov med celotnim življenjskim ciklom.

»Oba ukrepa podjetjem pomagata postaviti temelje za dolgoročno trajnostno poslovanje in večjo konkurenčnost,« pojasnjujejo na Tiko Pro.

6. Turizem in živilstvo

Pri Tiko Pro poudarjajo, da so še vedno na voljo posojila SRRS.

- a) **Še vedno so na voljo posojila SRRS za področje turizma za razvoj turistične infrastrukture** in zelenih turističnih storitev tako na obmejnih problemskih območjih kot za celotno Slovenijo, z možnostjo 100-odstotnega sofinanciranja do 3 mio EUR.
- b) **Prav tako so na voljo posojila SRRS za financiranje začetnih projektov živilskopredelovalnih podjetij** na problemsko obmejnih področjih in za celotno Slovenijo, z možnostjo 75-odstotnega financiranja do 3 mio EUR. Posojilo je namenjeno trajnostnim vlaganjem, razvoju novih izdelkov in zmanjšanju emisij.

7. Investicije v Zasavju

a) **Ponovno bo objavljen razpis sklada za pravični prehod, namenjen podjetjem v Zasavju in SAŠA regiji.** Usmerjen bo v spodbujanje trajnostnih investicij v gospodarsko prestrukturiranje. Razpis bo z nekaj spremembami ponovno objavil SPIRIT, na voljo pa bo 68,7 mio EU nepovratnih sredstev. Skladno z mnenjem Evropske komisije bo mogoče upoštevati stroške za projekte, ki so bili prijavljeni na prvi javni razpis, vendar podrobnosti še niso znane (Tiko Pro).

b) **Vzporedno bodo še naprej na voljo ugodni krediti Slovenskega podjetniškega sklada (SPS)** z garancijami in subvencionirano obrestno mero, pri čemer so najugodnejši pogoji rezervirani za zelene in krožne projekte (garancija do 80 odstotkov, obrestna mera 6-mesečni EURIBOR + 0,25 odstotkov). Ta spodbuda je namenjena MSP-jem.

Vse omenjene aktualne razpise, ki se sproti posodablajo, lahko spremljate na naslednjih povezavah: Alias plus, d. o. o. in Tiko Pro, d. o. o.



Revija | Portal | Spletni pogovori

PODJETNA SLOVENIJA >>

SVETILNIKI PRED ČERMI, KI BODO V PRIHODNOSTI STALI NA POTI PODJETNIKOV.



Če želite poleg revij prosto dostopati tudi do vseh vsebin na portalu in spletnih pogovorov, se vaša pot do naročnine začne na:
<https://podjetnaslovenija.si/o-nas/>.
 Veseli vas bomo.

NAROČITE SE NA PODJETNO SLOVENIJO!

Podjetništvu osvetlimo pot



Foto: Depositphotos

NOVODOBNO SAMOUPRAVLJANJE ZA NOVE GENERACIJE?

- Za katera podjetja je zakon o lastniških zadrugah delavcev realno izvedljiv, za katera pa ne?
- Ali novi zakon sploh predvideva, kdo bo jamčil za vračilo posojila?
- Zakaj zaposleni ne bodo smeli povsem prosto razpolagati z deleži na kapitalskih računih v zadrugi?

Vida Petrovčič

Naj sadove uspeha žanjejo tisti, ki ga ustvarjajo. Podjetje deluje mnogo bolje, če so sodelavci tudi solastniki. Želim si, da bi bil Dewesoft tudi čez 100 let slovensko podjetje. To je le ena od izjav dr. Jureta Kneza, ustanovitelja, solastnika in predsednika družbe Dewesoft, d. o. o., ki se je že pred leti med

prvimi v Sloveniji odločil, da lastništvo svojega uspešnega podjetja prenese na zaposlene.

Na drugačen način je pred tem to storila družba Domel, d. d., kjer so zaposleni lastniške deleže pridobili z nakupom prek holdinga. Zdaj pa bo prenos lastništva na delavce zakonsko urejen za vsa slovenska podjetja. Dve ministrstvi – za solidarno prihodnost ter za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti – sta pripravili osnutek zakona o

lastniških zadrugah delavcev, ki je trenutno v javni razpravi. Vlada ga je v drugi polovici julija že potrdila.

1. Kakšen je model delavskega odkupa?

Vladni predlog se razlikuje od modelov, ki so jih že uporabljale nekatere zasebne družbe. V Dewesoftu denimo zaposleni kupujejo deleže podjetja iz svoje nagrade za poslovno uspešnost, ki jo lahko pretvorijo v lastniški delež. Novi zakon pa predvideva, da bo po novem delež v matičnem podjetju mogoče prodati zaposlenim prek namensko ustanovljene nove pravne osebe – zadruga v lasti delavcev.

In kaj pomeni takšen drugačen model?

»Solastništvo zaposlenih je pomemben element motivacije v podjetjih. Podjetja so različna – nekatere so dobičkonosna, druga ne, nekatere imajo jasno prihodnost lastniške strukture, druga so v fazi prenosa generacij. Zaradi raznolikosti podjetij ni enotnega sistema, ki bi pokrival vse potrebe, zato je vsak princip dobrodošel.

Združni lastniški sistem je primeren predvsem takrat, ko je za lastnika oziroma ustanovitelja najbolj smiselno, da podjetje preda v roke zaposlenim, ki potem skupaj tvorijo naslednjo generacijo upravljanja,« ocenjuje dr. Jure Knez.

2. Koliko zaposlenih je potrebnih za ustanovitev delavske zadruga?

Po predlogu zakona mora najmanj 75 odstotkov vseh zaposlenih (brez posloводства) v novoustanovljeno zadrugo vložiti največ 300 evrov na posameznika. Nato se vodstvo zadruga – ki ne sme biti enako vodstvu matičnega podjetja – z dotedanjimi lastniki dogovori o odkupu lastniških deležev. Mo-



Solastništvo zaposlenih je lahko motivacijski motor, a le, če podjetje ustvarja dovolj presežkov.»

dr. Jure Knez

žen je delni ali celotni odkup, bodisi z enkratnim plačilom bodisi na obroke.

Zaposleni bodo imeli v zadrugi svoje osebne kapitalske račune, na katere se bodo z odplačevanjem kupnine prenašali deleži podjetja. Vendar pravno gledano to ne bo lastnina, s katero bodo povsem prosto razpolagali, kot velja za lastnike.

V tem primeru bodo deleži last zadruga, zaposleni pa bodo do njih upravičeni na naslednji način: lahko bodo prejeli dividende, ob odhodu iz podjetja ali upokojitvi pa jim bo delež izplačan. S tem bo njihovo članstvo v zadrugi tudi prekinjeno.

3. Kdo bo jamčil za posojila?

Za nakup podjetja bo zadruga potrebovala finančna sredstva. Po zagotovilih predlagateljev zakona naj bi pri financiranju sodelovale Evropska investicijska banka, SID banka in poslovne banke. Obroke za kredit bi zadruga poravnala z denarjem, ki bi ga prejela od matične družbe iz prostih denarnih sredstev.

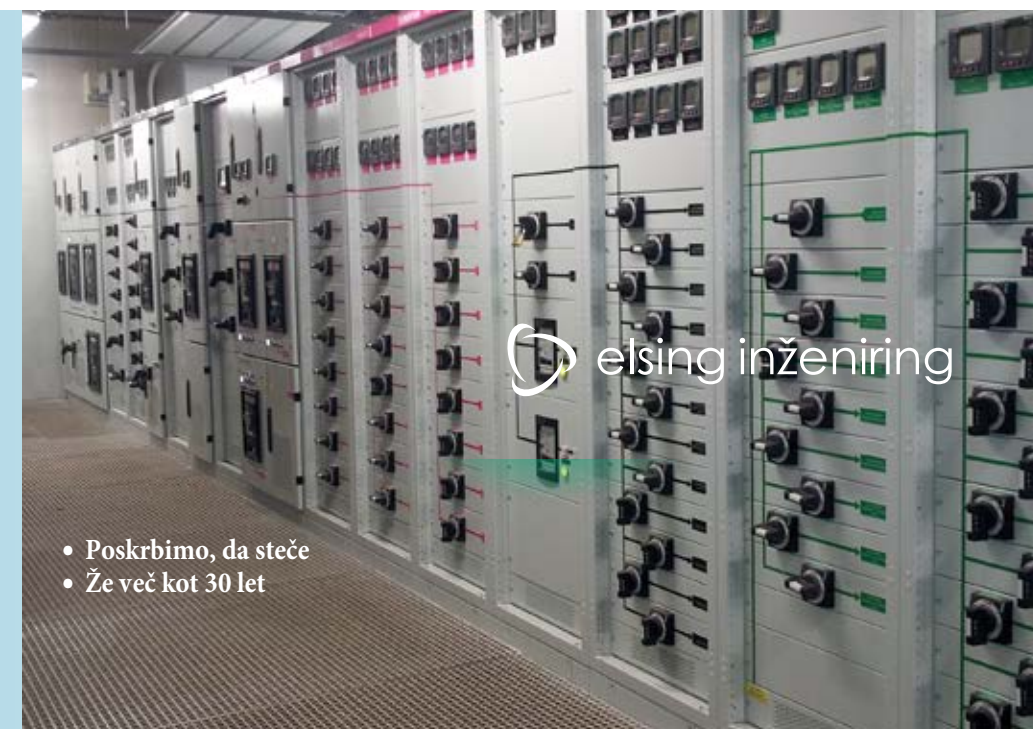
Tu pa se začnejo težave, s katerimi se zakon ne ukvarja. Če bo matična družba poslovala uspešno, bo lahko odplačevala obveznosti iz naslova odkupa lastništva in hkrati vlagala v razvoj, presežke pa izplačevala kot dividende. A težko se bo vnaprej zavezala, da bo imela čez pet ali deset let dovolj presežnih sredstev.

Svetujemo, izvedemo in vzdržujemo, pri tem pa sledimo najvišjim standardom.

- industrijska energetika
- avtomatizacija tehnoloških sistemov
- električne inštalacije objektov

ELSING Inženiring, d.o.o.
Jazbečeva pot 20,
SI-1231 Ljubljana-Črnuče
Tel: +386 1 561 04 50

www.elsing.si



- Poskrbimo, da steče
- Že več kot 30 let

Tudi posojilodajalci bodo v negotovem položaju – kdo bo jamčil za vračilo? Ne zaposleni, ki posojila niso najeli, in praviloma tudi ne matična družba, saj je to zanjo lahko preveliko breme.

4. Kakšno vlogo ima banka?

Tudi trenutni lastnik – prodajalec podjetja – se bo težko strinjal, da kupnino prejme v obrokih. In še to le, če bo zadruga imela denar. Zakon sicer želi tovrstne prenose spodbuditi z določbo, da je prispevek matične družbe zadrugi davčno priznan strošek (kot strošek dela), ne pa dividenda. A to za podjetje pomeni višje stroške in slabši poslovni rezultat.

Kaj pa, če zaradi slabšega poslovanja matična družba ne bo mogla zagotoviti denarja za vračilo posojila? Bodo banke postale lastnice podjetij, kot smo že videli v zgodnjih 90. letih?

V tem primeru cilji zakona – večja motivacija zaposlenih in krepitev domačega lastništva – ne bodo doseženi.

Zakon ima sicer dobre namene, toda njegov cilj je realno izvedljiv le v podjetjih z visoko dodano vrednostjo in stabilnim poslovanjem. Za druga podjetja ostaja bolj smiselna prodaja na trgu.

Le če bo matična družba poslovala uspešno, bo lahko odplačevala obveznosti iz naslova odkupa lastništva in hkrati vlagala v razvoj, presežke pa izplačevala kot dividende.

5. Na kaj opozarja združenje nadzornikov?

Združenje nadzornikov Slovenije (ZNS) je v okviru javne razprave podalo strokovni odziv na III. poglavje zakona – Organi lastniške zadruga – in posebej opozorilo na nezdržljivost funkcij.

Ključna stališča ZNS:

- ★ Poudarek na upravljaljskih strukturah: ZNS meni, da so pregledne in profesionalne upravljaljske strukture ključne za stabilno in učinkovito delavsko lastništvo.
- ★ Predlogi sprememb zakonodaje: Združenje je predlagalo spremembe členov, ki urejajo organe zadruga, da bi se izognili konfliktom interesov in zagotovili učinkovito upravljanje.
- ★ Strokovna podpora: ZNS spodbuja članstvo k razvoju in etiki, saj je to ključno za uspešno implementacijo zakona.

Pri tem velja poudariti, da se večina zaposlenih praviloma ne ukvarja z upravljanjem. Proces bo najverjetneje vodila posebej angažirana in plačana eki-

Zakon predvideva odkup podjetja prek zadruga, a zaposlenim med delom ne dovoljuje, da bi s svojimi deleži prosto razpolagali.

pa strokovnjakov, ki ne sme prihajati iz posloводства podjetja – to pa pomeni še eno vodstveno strukturo, ki nastopa v imenu zaposlenih nasproti vodstvu. Tudi to lahko privede do konfliktov.

KRITIKE IN IZZIVI MODELA

1. Omejena likvidnost za zaposlene:

Med delovnim razmerjem zaposleni ne morejo prosto razpolagati z deleži; izplačilo je mogoče šele ob odhodu in je odvisno od likvidnosti podjetja.

2. Finančna tveganja zadruga:

Če podjetje ne ustvarja dovolj dobička, druga ne bo mogla odplačevati dolga.

3. Pomanjkanje izkušenj zaposlenih:

Večina zaposlenih nima znanja za strateško upravljanje, to pa vpliva na konkurenčnost.

4. Nejasne davčne spodbude:

Čeprav zakon predvideva davčne olajšave, te še niso jasno definirane.

5. Možna pasivnost članov:

Če člani zadruga niso aktivno vključeni v upravljanje, članstvo zadruga postane formalnost brez dejanskega vpliva.

6. Nizek javni odziv:

Kljub dobrim namenom zakon ni sprožil večje razprave, kar kaže na nizko ozaveščenost ali nezaupanje v model, ki spominja na nekdanje samo-upravljanje.



Panasonic
heating & cooling solutions

Vrhunska kakovost in pestra izbira
TOPLOTNIH ČRPALK IN
KLIMATSKIH NAPRAV



veto
Group
veto.si



**Za vsakim TOP!
trenutkom smo mi.**

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

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

www.paideia-events.si