



NAPOVEDI 2026

15 napovedi,
ki vam pomagajo pripraviti poslovni načrt za prihodnje leto.



8

» Svet ne sledi ameriški praksi dviganja carin.
Celo pospešuje medsebojno liberalizacijo.«

Dr. Katja Zaje Kejžar

18

 **MITSUBISHI
ELECTRIC**
TOPLOTNE ČRPALKE



**Kraljevska toplina
— v vašem domu.**

REAM
URADNI DISTRIBUTER

 **080 98 98**



Poslovna cona Žeje pri Komendi,
Pod hrasti 29, 1218 Komenda, info@ream.si



KOMBINIRANI PREVOZ

MAJHNI IZPUSTI IN
VELIKA UČINKOVITOST

ZMAGOVALNO
ŽE DESETLETJA!



www.adriakombi.si





Intervju: Bogomil Ferfila

»Evropa bo morala rešiti odnose z Rusijo. ZDA pa se tega bojijo kot hudič križa.«

26



Prihodnost Slovenije

Kako mlado pamet zadržati doma? 94



Farmacija, medicina & kemija
6 slovenskih prebojev v
farmaciji, medicini
in kemiji

64



Dolenjska, Bela krajina, Posavje
Vrhunska belokranjska
sedmerica

76

Partnerji Podjetne Slovenije

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



Intervju: Aleksander Mervar

»Da bo cena elektrike iz nove nuklearke 45 evrov? To je blazna domišljija.«

40

Farmacija, medicina & kemija

Kje so naše farmacevtske, medicinske & kemijske ladje? 52

6 slovenskih prebojev v farmaciji, medicini in kemiji 64

8 ur dela, 4 kave, 0 spanca: recept za uspeh ali za propad? 68

Izbrani razpisi: 95 milijard na mizi – kdo jih bo vzel? 72

Najboljša MSP – Dolenjska, Bela krajina, Posavje

Vrhunska belokranjska sedmerica 76

JV Slovenija odlična – a na vzhodu se krepi ugodnejše poslovno okolje 80

150 novih podjetij v 15 letih: utopija ali priložnost? 84

Turizem brez množic: kje so skrite najboljše zgodbe? 88

Prihodnost Slovenije

Kako mlado pamet zadržati doma? 94

PODJETNA SLOVENIJA

Št. 46 | Letnik 8 | September 2025

Izdajatelj:

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

Uredništvo

Odgovorni urednik:

Goran Novkovič
urednistvo@podjetnaslovenija.si

Izvršna urednica:

Katarina Pernat

Zasnova:

Nenad Bebič

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:

Depositphotos

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

ISSN 2820-6029

Prevod z oglasa na str. 84:

Dovolj majhni, da nam je mar,
dovolj veliki, da si upamo..



SVET V LETU 2026 – SVET NOVIH PRILOŽNOSTI



Goran Novković

Svet preplavljajo vojaške parade, nazadnje v Pekingu. Predsednik ZDA je ministrstvo za obrambo preimenoval v ministrstvo za vojno. Resda bi to moral potrditi Kongres, a Donaldu Trumpu pravila delitve oblasti pač niso mar. Od 30. let prejšnjega stoletja največja svetovna velesila ni bila tako protekcionistična kot danes. Vojni v Ukrajini ni videti konca, prav tako ne grozljivim početjem v Gazi.

Avtokratska internacionala nam naganja strah v kosti, a zato se zbuja tudi demokratičen svet. Le da mediji še niso tako pozorni na to. Gospodarske napovedi za leto 2026 pa so – solidne. Izziv so torej bolj ali manj geostrateške negotovosti in slaba slovenska makroekonomska politika. V tej izdaji naše revije smo se lotili prve. Ugotovitev: ni vse črno, kar je videti temno.

1. Pospešena liberalizacija sveta. Druge države sveta ne sledijo ameriški praksi splošnega dviganja carin. Celo pospešujejo medsebojno liberalizacijo. V medijih, tudi na družbenih omrežjih, se zdi, kot da se ves svet carinsko zapira, a dejansko to počnejo le ZDA.

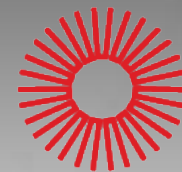
Druge države in večje regije pospešujejo medsebojno gospodarsko sodelovanje z bolj liberalnimi trgovinskimi sporazumi. To pa pomeni veliko novih priložnosti na tretjih trgih tudi za slovenska podjetja in podjetnike.

2. ZDA niso Trump! Čeprav ameriški predsednik želi doma in po svetu dajati vtis, da je absolutni gospodar ZDA, je ta država izjemno raznolika. Na naslednjih straneh jo iz prve roke opisuje Sara Oblak Speicher, naša košarkarica in podjetnica, saj je dolga leta živela v ZDA. V članku je nekaj dobrih receptov za nastop na ameriškem trgu. Namig: tudi ZDA so še v igri za slovenska podjetja, le dobro je treba spoznati zvezne države, kjer se želite tržno umestiti.

3. Ne multipolarni, ampak bipolarni svet. »Kitajska je prišla pred dvorišče ZDA. Delitev interesnih sfer je zato možen scenarij razpleta odnosov med Kitajsko in ZDA.« Tako na naslednjih straneh pravi profesor dr. Bogomil Ferfila. Politični zastopniki treh milijard ljudi so se na začetku septembra zbrali na Kitajskem. Zahod vidijo povsem drugače, kot ga vidimo mi; najbrž zgodovinsko tudi upravičeno. A tretji svet raste in odpira nove priložnosti. Tudi za slovenska podjetja.

Svet se res zdi vse bolj nevaren. A ko se karte mešajo na novo, je to izjemna priložnost za najbolj prilagodljive in iznajdljive v podjetništvu in gospodarstvu. V zadnjih 35 letih so slovenska podjetja že pokazala, da znajo biti takšna. Čas je torej za večjo ambicioznost v novem svetu. Da gospodarska rast ne bo 0,7-odstotna, ampak 3- ali 4-odstotna. Seveda pa bo k temu morala svoje prispevati tudi nova vlada.

Svet se zdi
vse bolj nevaren.
A ko se karte
mešajo na novo,
je to izjemna
priložnost za
iznajdljive v
podjetništvu in
gospodarstvu.



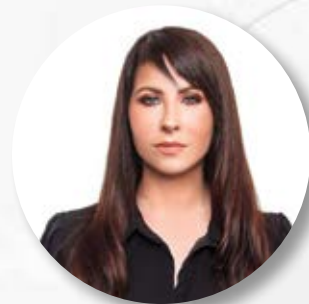
PROFIN
finančno - poslovni center

Odgovorni & vredni zaupanja

Smo računovodski servis z dolgoletnimi izkušnjami pri celovitih računovodskih storitvah in strokovnim davčnim svetovanjem. Vodenje računovodstva prepustite nam, vi pa se ukvarjajte s svojimi nalogami. Orientiranost v detajle, natančnost, organiziranost in profesionalnost so naše vrline.



Marina Krošel



Sanja Bezenšek



Tjaša Šela

Zaposluje dve davčni svetovalki z licenco. Vsi naši zaposleni dnevno izpopolnjujejo svoja znanja na vseh področjih računovodstva, davkov in poslovnega svetovanja. Sodelujemo s približno 150 – imi stalnimi klienti, katerim nudimo najboljše računovodske storitve, poslovno in davčno svetovanje.

Zaupanje & Vrednote

Moje poslanstvo je od prvega dne enako in močno vodilo pri vsem kar počnemo:

»Našim poslovnim partnerjem zagotoviti zaupanja vrednega partnerja, ki temelji na medsebojnem spoštovanju in zagotoviti dolgoročni občutek varnosti in pripadnosti, kot da smo del vaše lastne ekipe.«

Kot direktorica stojim za našim poslanstvom in se veselim našega skupnega premagovanja izzivov.

Edita Golob
CEO



Kolodvorska ulica 23, Slovenska Bistrica
+386 (0) 599 50350 / +386 (0) 5 99 50 358 / +386 (0) 40 463 662
e-mail: info@pro-fin.si

www.pro-fin.si

SIMIC & PARTNERJI



Foto: Depositphotos

15 NAPOVEDI ZA VAŠE NAČRTE V LETU 2026

- Poiskali smo 15 napovedi, da boste v prihodnjem letu lažje sprejemali poslovne odločitve.
- Gospodarstvo bo raslo, inflacija bo blizu ciljnih 2 %, podjetja pa bodo še lovila zaposlene in iskala načine, kako ohraniti konkurenčnost.
- Kaj bo v EU nevtraliziralo težave nemške industrije?

Maja Virant



Če se morda na prvi pogled zdi, da pri Podjetni Sloveniji malce prehitevamo z napovedmi za prihodnje leto, v resnici ni tako. Zavedamo se, da podjetniki načrtujejo za prihodnje leto začnete snovati praktično takoj po dopustih. Tu je 15 ključnih napovedi!

1. BDP bo zrasel za okrog 2,5 %.

Evropska komisija in Mednarodni denarni sklad pričakujeta, da bo BDP Slovenije v prihodnjem letu zrasel za 2,4 %. Prav tak odstotek napoveduje tudi Umar v Pomladanski napovedi gospodarskih gibanj 2025. Banka Slovenije je za odtenek bolj optimistična in napoveduje 2,8-% rast.

To je precej bolje od letošnjega leta. Zadnje napovedi se namreč gibljejo od 2,1 % (Umar) do celo 1,8 % (IMF).

Ob rasti BDP-ja so banke in vlagatelji praviloma bolj pripravljeni financirati projekte. To pa pomeni lažji dostop do kapitala za investicije in širitve.

2. Inflacija okrog ciljnih 2 %.

V letu 2026 bo letna inflacija v Sloveniji približno 1,9 %, napoveduje Evropska komisija. Umar napoveduje nekoliko višjo, in sicer 2,3 %.

Takšno inflacijo si želimo, zato vam vsaj glede tega ni treba biti v skrbeh. Za zdaj lahko brez panike načrtujete stroške in prodajne cene. Ekstremnih skokov cen surovin, energentov in plač ni pričakovati.



siMetrix

sikla



NEPREMAGLJIV MONTAŽNI SISTEM

Zanesljivo in prilagodljivo!

sikla Together we build siklasicher.

Sikla Slovenija d.o.o.

Prekmurske čete 99

SI-9232 Črenšovci

Telefon: +386 2 573 58 62

Telefaks: +386 2 573 58 72

info@sikla.si

www.sikla.si



SiCAD 4 E3D

SiCAD 4 Plant3D

SiCAD 4 S3D

SiCAD 4 REVIT

Zmerna inflacija pomeni tudi stabilnejše povpraševanje. Nizka inflacija pa tudi ohranja nižje obrestne mere, kar pomeni cenejši dostop do kreditov.

3. Stopnja brezposelnosti bo še zelo nizka.

Za leto 2026 Banka Slovenije napoveduje brezposelnost pri okrog 3,4 %. Napovedi Evropske komisije so le za malenkost slabše, 3,7 %. Registrirana brezposelnost naj bi se rahlo znižala s približno 4,6 % (2024) na 4,5 % (2025) in 4,4 % (2026), napoveduje Umar.

Verjetno bodo podjetja zato še naprej težje za polnjevala prosta delovna mesta, še posebej specifična ali zahtevna. Računate lahko tudi na pritisk na plače in zato na potrebo po prilagoditvah plačnih politik, da boste lahko ohranili zaposlene.

Verjetno boste morali ponuditi ugodnejše pogoje, denimo fleksibilni delovni čas, delo od doma, dodatke ali programe za razvoj zaposlenih. Če še niste, začnite razmišljati tudi o tuji delovni sili. Dolgoročna strategija za omilitev kadrovskih težav ostaja vlaganje v avtomatizacijo procesov in usposabljanje obstoječih zaposlenih.

4. Obrestne mere še navzdol.

Trenutna tržna pričakovanja kažejo na to, da bi lahko ECB še enkrat znižala ključne obrestne mere za 0,25 odstotne točke, vendar je še precej nejasnosti, kdaj naj bi se to zgodilo in ali bo do tega dodatnega reza tudi dejansko prišlo, pravijo v NLB.

V tej banki se trenutno nagibajo k temu, da se bo ECB odločila še za en rez in obrestno mero spustila do 1,75 %.

Takšna stabilnost pomeni lažje načrtovanje denarnih tokov in investicij. Kaže tudi na spodbudo za investicije, stabilno potrošniško okolje in lažje upravljanje obveznosti, saj ni tveganja, da bi se stroški financiranja nepričakovano povečali, pojasnjujejo v NLB.

Toda pozor: stroški financiranja se vseeno lahko spremenijo zaradi drugih dejavnikov, denimo sprememb v kreditni dostopnosti in v bonitetnih ocenah podjetij ter različnih zahtev investorjev ali bank.

Na večino držav v regiji sicer vplivajo težave nemške industrije, vendar pa rast poganja močna zasebna potrošnja, podprta z visoko zaposlenostjo in rastjo plač.

5. Gibanje valut je loterija.

Gibanje tečajev bo močno odvisno od prihodnjih odločitev posameznih centralnih bank. Vpliv bodo imeli tudi končni razplet dogajanja glede uvoznih carin v ZDA in potencialni protiukrepi s strani drugih velikih igralcev v svetovnem gospodarstvu, napovedujejo v NLB.

V preteklih tednih smo videli precejšnjo okrepitev evra v primerjavi z dolarjem, kar po eni strani znižuje ceno uvoza in s tem inflacijske pritiske v evroobmočju, po drugi pa zmanjšuje konkurenčnost evropskih izvoznikov na tuje trge.

Ali se bo krepitev evra nadaljevala ali pa se bo ta trend obrnil, je v tem trenutku izredno težko napovedati, priznavajo pri NLB. Raje kot to, da ugibate o prihodnjih menjalnih tečajih, podjetjem svetujejo, da se pred valutnimi tveganji zaščitite z ustreznimi instrumenti, denimo s terminskimi pogodbami ali valutnimi zamenjavami.

6. Presežek tekočega računa bo slabih 5 %.

Slovenija naj bi v letu 2026 ustvarila presežek tekočega računa v višini 4,8 % BDP, navaja Evropska komisija v Spomladanski napovedi. To je za 0,1 % več, kot naj bi presežek znašal letos. Ta presežek vključuje tako trgovinsko bilanco (izvoz minus uvoz dobrin in storitev) kot sekundarne dohodke. Računamo lahko torej na soliden presežek izvoza.

Napoved presežka tekočega računa je dober obet za izvozno naravnana podjetja. To kaže na konkurenčnost domačih podjetij na tujih trgih. Izvozno uspešna podjetja bodo imela več kapitala za vlaganje v razvoj, inovacije in nove trge.

7. Potrošnja gospodinjestev se bo povečevala.

Za leto 2026 naj bi realna rast zasebne potrošnje znašala 2,4 %, navaja Umar v Pomladanski napovedi 2025. Rast potrošnje bo predvsem posledica visokih plač in nizke brezposelnosti, navaja Banka Slovenije.

To je dober znak. Gospodinjstva bodo še naprej kupovala in to ustvarja predvidljivo okolje za prodajo. Načrtujete lahko marketinške aktivnosti, da boste dobro izkoristili zmerno rast trga.



OMOGOČAJO PREGLEDNO TRGOVANJE Z ELEKTRIČNO ENERGIJO

Borza BSP tržnim udeležencem zagotavlja trgovanje z elektriko na likvidnem borznem trgu, nemoteno finančno poravnavo sklenjenih poslov in transparentno objavo tržnih rezultatov. Več nam je o tem povedal mag. Anže Predovnik, direktor družbe BSP in predsednik Uprave Skupine Adex.

KAKŠNA JE VAŠA PODJETNIŠKA ZGODBA?

Družba BSP Energetska Borza, d. o. o. je bila ustanovljena 8. aprila 2008. Na borzi BSP je organizirano trgovanje z elektriko za različne produkte in na različnih segmentih: trgovanje za dan vnaprej, sprotno trgovanje znotraj dneva, avkcijsko trgovanje znotraj dneva in avkcije po meri za dolgoročne produkte. Družba BSP je ena od treh hčerinskih podjetij skupine ADEX (registrirano ime »ADEX Group Zrt.«), ki poleg slovenskega borznega trga vključuje še madžarski ter srbski borzni trg. Skupina ADEX preko teh podjetij v Sloveniji, na Madžarskem ter v Srbiji ponuja usklajene storitve trgovanja z elektriko in izvedbo finančne poravnave sklenjenih poslov na borznem trgu. Skupina ADEX je bila ustanovljena s ciljem razširitve poslovanja na druge države v regiji srednje in jugovzhodne Evrope (CSEE).

KAJ STE S SVOJIM DELOVANJEM PRINESLI SLOVENSKEMU IN TUDI REGIJSKEMU GOSPODARSTVU?

Družba BSP organizira slovenski promptni borzni trg z elektriko in je odgovorna za posredovanje pri sklepanju poslov z elektriko, ki se dogovarjajo na likvidnem, transparentnem in anonimnem borznem trgu. Slovenski borzni trg je na vseh mejah slovenskega elektroenergetskega sistema na segmentih trgovanja za dan vnaprej in znotraj povezan v enotni evropski borzni trg z elektriko.

V zadnjih letih smo se uveljavili kot avkcijski center za izvedbo avkcij po meri z dolgoročnimi fizičnimi produkti. Od oktobra 2015 družba BSP na tem področju sodeluje z družbo ELES pri izvedbi letnih avkcij za nakup elektrike za pokrivanje izgub v prenosnem omrežju in od oktobra 2019 z družbo Borzen pri izvedbi letnih avkcij za prodajo elektrike za prenos Eko skupine. Trenutno na slovenski borzi trguje 36 članov iz desetih držav. V sodelovanju z vodilno evropsko energetske borzo z izvedenimi finančnimi instrumenti (družbo EEX) od 3. junija 2019 ponujamo tržnim udeležencem, ki želijo trgovati z letnimi, kvartalnimi, mesečnimi in tedenskimi dolgoročnimi finančnimi produkti z elektriko, trgovanje s temi produkti na njihovih trgovalnih portalih. Za srbski borzni trg operativno izvajamo trgovanje znotraj dneva, na črnogorskem in severno makedonskem borznem trgu pa izvajamo storitev kliringa. Srbski borzni trg organizira borza SEEPEX, črnogorski borzni trg borza MEPX in severno makedonski borzni trg borza MEMO.

KAKŠEN JE VAŠ PODJETNIŠKI MOTO?

Zavezani k povezovanju. Pri tem imamo v mislih tako različne deležnike, ki soustvarjajo trg z elektriko, kot tudi naše ključne projekte povezovanja trgov prek mehanizma spajanja trgov v enotni evropski trg z elektriko.



»Slovenska borza z elektriko tudi v letošnjem prvem polletju nadaljuje uspešno poslovanje,« pravi mag. Anže Predovnik, direktor družbe BSP in predsednik Uprave Skupine Adex.

STE V LETOŠNJEM PRVEM POLLETJU POSLOVALI USPEŠNO?

Da. Pričakujemo, da bomo presegli načrtovane poslovne cilje za letošnje leto in s tem na najboljši možen način prispevali k uspešnemu poslovanju največje borzne skupine za trgovanje z elektriko – ADEX – v tem delu Evrope.

KAKO SE BODO CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE GIBALE JESEN?

Za obdobje januar–avgust 2025 je značilna rast povprečne cene elektrike na segmentu trgovanja za dan vnaprej, ki se je iz lanskoletne povprečne cene na ravni 80,07 EUR/MWh zvišala na 102,67 EUR/MWh. Glede napovedi cen pa borza nima pristojnosti oziroma vpogleda v tovrstne napovedi, zato jesenskih gibanj ne moremo komentirati.

Leta 2026 naj bi slovensko gospodarstvo zraslo za 2,5 %, ob inflaciji okoli 2 % in rekordno nizki brezposelnosti.

8. Javne investicije bodo močne tudi v prihodnjem letu.

Državne investicije bodo ostale močne tudi v letu 2026, predvsem zaradi nadaljnje uporabe sredstev iz instrumenta za okrevanje in odpornost (RRF) ter obnove po poplavih 2023, navaja Spomladanska napoved 2025 Evropske komisije. Podobno napoveduje tudi Banka Slovenije.

Državne investicije pomenijo priložnosti za domača podjetja. Največ priložnosti bo v tem pogledu za gradbena podjetja in za podjetja, ki ponujajo materialno opremo in storitve. Svetujemo vam, da spremljate razpise, ki jih redno objavljamo tudi v naši reviji, in se nanje tudi pravočasno prijavljate.

9. Geopolitična negotovost: seznam se daljša.

Imamo kar nekaj odprtih front, kjer se stvari lahko vsak trenutek še dodatno zapletejo in se ekstremno hitro stopnjujejo. Trenutno so najbolj pereče težave vojna v Ukrajini, napetosti v Indopacifiku, nestabilnost na Bližnjem vzhodu ter energetska odvisnost in dobavne verige. Vse to povzroča večjo gospodarsko negotovost, volatilne trge in upočasnjene investicije.

Kaj vse gre lahko narobe, na tem mestu ne bomo razmišljali. Vemo le to, da povpraševanje po energetski učinkovitosti, obnovljivih virih, digitalizaciji in varnostnih tehnologijah narašča. Podjetja, ki se bodo znala prilagoditi (fleksibilna proizvodnja, nišni izdelki, inovacije), lahko celo pridobijo, ne glede na potencialne eskalacije.

Plače bodo predvidoma zrasle za 5,5 %, kar bo povečalo stroške dela in vplivalo na konkurenčnost podjetij.

10. Električna energija pod vrhovi, zemeljski plin z vprašajem, nafta predvidljiva.

Pri električni energiji se nadaljuje rast deleža obnovljivih virov, ki v evropski proizvodnji pomenijo že skoraj polovico virov. To dolgoročno znižuje stroške, a hkrati povečuje odvisnost od vremenskih razmer. Tako lahko ob presežkih sončne in vetrne energije cene padejo tudi v negativno območje, v obdobjih pomanjkanja pa hitro poskočijo.

Povprečne cene bodo sicer nižje kot v letih 2022–2023, a še vedno približno četrtno višje od predpandemičnih ravni, napoveduje Urška Kalan, direktorica področja mobilnosti v podjetju Borzen.

Največje tveganje ostaja zemeljski plin. Evropa skoraj 70 % svojih potreb pokriva z uvozom utekočinjenega plina (LNG), kjer neposredno tekmuje

z azijskimi državami, pojasnjuje Urška Kalan: »To pomeni, da bodo cene ostale občutljive na geopolitične napetosti, vremenske ekstreme in globalno trgovino.«

Scenariji za leto 2026 kažejo gibanje med 30 in 50 evri na MWh, kar je občutno nad dolgoročnim povprečjem. Za energetske intenzivne panoge, kot so kemična, kovinska in steklarska industrija, to predstavlja resno omejitev konkurenčnosti, saj nadomestitev plina v kratkem času ni realna.

Naftni trg je v nekoliko drugačnem položaju. Povpraševanje v svetu sicer še raste, predvsem v Aziji, a počasneje kot v preteklosti, zaradi elektrifikacije prometa. OPEC+ ostaja previden pri uravnavanju ponudbe, zato je pričakovati gibanje cen v razponu od 70 do 90 dolarjev na sodček, nadaljuje Urška Kalan: »To industriji omogoča več stabilnosti pri načrtovanju transportnih stroškov in dela proizvodnje.« A hkrati opozarja, da bo Evropa tudi v prihodnje energetske dražja kot ZDA. To pomeni, da je konkurenčnost naših podjetij še toliko bolj odvisna od pametnih energetskih odločitev.

Spremembe cen energentov bodo v letu 2026 različno vplivale na posamezne panoge. Najbolj izpostavljena ostajajo podjetja z visoko energetske intenzivnostjo – kovinska, kemična, papirna in steklarska industrija.

Manj energetske intenzivne dejavnosti bodo vplive občutile posredno – prek dobavnih verig in višjih cen vhodnih surovin. To pomeni, da se bodo stroški poslovanja povečali tudi v storitvah in pri manjših podjetjih, čeprav v blažji obliki.

Kot majhno in uvozno odvisno gospodarstvo si Slovenija preprosto ne more privoščiti pasivnega čakanja, opozarja Urška Kalan: »Podjetja, ki bodo diverzificirala vire ter vlagala v energetske učinkovitost, elektrifikacijo procesov in dolgoročne pogodbe, bodo tveganja obvladovala lažje in ohranila konkurenčnost.«

Slovenija ima priložnost, da sredstva iz evropskih skladov in proračuna usmerja tja, kjer prinašajo največ multiplikativnih učinkov – v industrijo, ki gradi nove tehnologije, in v rešitve, ki trajno znižujejo stroške gospodarstva, dodaja Kalanova.



11. Cene surovin in materialov spet predkovidne.

Cene surovin naj bi v letu 2026 padle za 5 %, kažejo napovedi Svetovne banke. Že v letošnjem letu beležimo konkreten padec; napovedi kažejo, da bodo letos padle celo za 12 %. To pomeni, da se bodo cene surovin v prihodnjem letu vrnile na predkovidne – k povprečju iz obdobja 2015–2019, navaja Svetovna banka.

Indeks cen kovin in mineralov se bo zmanjšal za 10 % v letu 2025 in še za 3 % v letu 2026, navaja Svetovna banka v napovedi za obdobje 2025–2026. Največji padci so pričakovani pri aluminiju, bakru, železovi rudi in cinku.

Indeks cen hrane se bo v letošnjem letu zmanjšal za 7 %, v letu 2026 pa stabiliziral, kažejo napovedi Svetovne banke. Pričakujejo, da se bodo vse komponente indeksa v letu 2025 znižale – cene žita za 11 %, olja in moke za 7 % ter drugih živil za 5 %.

V letu 2026 naj bi cene ostale stabilne. Vendar pa so obeti podvrženi negativnim tveganjem, ki izhajajo iz šibkejših svetovne rasti od pričakovane, in pozitivnim tveganjem zaradi ekstremnih vremenskih dogodkov. Dodatna tveganja za

cene predstavljata tudi negotovost trgovinske politike in politika biogoriv, opozarjajo pri Svetovni banki.

Cene zlata naj bi se v letu 2026 še dvignile; napovedi se gibljejo od 3.800 do 4.000 USD na unčo.

Podjetja, ki so odvisna od uvoza kovin, energentov ali osnovnih materialov (proizvodnja, gradbeništvo, strojništvo), bodo imela verjetno nižje nabavne stroške. Imajo dober potencial za povečanje marž ali konkurenčne prednosti, če nižje stroške prenesejo na končne kupce.

Podjetja v prehranski industriji bodo lažje načrtovala nabavo in proizvodnjo, saj ni pričakovati velikih nihanj cen.

12. Povprečna plača višja za 5,5 %.

Povprečna plača v Sloveniji naj bi bila v 2026 višja za 5,5 %, napoveduje Umar v Pomladanski napovedi gospodarskih gibanj 2025. Realna rast plače, torej ob upoštevanju inflacije, naj bi znašala približno 3,1 %.

Nekoliko skromnejša napoved rasti prihaja iz Evropske komisije. Ta Sloveniji v prihodnjem letu napoveduje 4,7-% zvišanje plač.

ZAKONSKE MOŽNOSTI + PRAVE STRATEGIJE = KONKURENČNE PREDNOSTI

POGLEJTE ONKRAJ PAPIRNATIH VALUT

POSLOVNA INVESTICIJSKA KONFERENCA

21. 10. 2025, BRDO PRI KRANJU

James Rickards

RAZUMITE TVEGANJA

UČITE SE IZ PRETEKLOSTI

ZA NAKUP VSTOPNIC POSKENIRAJ QR KODO

#PIK25 #VRNITEVPRIHODNOST #INVESTICIJE #JAMESRICKARDS

PRVIČ V SLOVENIJI

www.pik25.si

Pozor: ali se bo krepitev evra nadaljevala ali pa se bo ta trend obrnil, je v tem trenutku izredno težko napovedati.

13. Na ključnih izvoznih trgih več težav.

Realna rast BDP v EU leta 2026 bo 1,5-%, za evro-območje pa 1,4-%. Tako kaže Spomladanska napoved 2025 Evropske komisije. Kako pa kaže na ključnih izvoznih trgih?

Nemško gospodarstvo bo v prihodnjem letu raslo le 1 %, predvideva Allianz Trade v Gospodarskih napovedih 2025–2026 (Economic forecasts 2025–2026: Weak Growth in Europe). Še slabše bo v Italiji, saj je tam napovedana le 0,8- % rast BDP.

Gospodarska rast v večini držav srednje, vzhodne in jugovzhodne Evrope naj bi v letih 2025 in 2026 sicer ostala razmeroma visoka, navaja Umar v Ekonomskem ogledalu 5/2025. Tudi avstrijski inštitut WIIW za leto 2025 članicam EU v tej regiji napoveduje 2,3- % povprečno rast, ki naj bi se leta 2026 okrepila na 2,8 %.

Na večino držav v regiji vplivajo težave nemške industrije, vendar pa rast poganja močna zasebna potrošnja, podprta z visoko zaposlenostjo in rastjo plač, pojasnjuje Umar.

Najvišjo rast naj bi letos in prihodnje leto imele Poljska, Bolgarija in Hrvaška. Tudi v državah Zahodnega Balkana naj bi se letos in prihodnje leto ohranila visoka rast. V Srbiji bo letos 3- %, naslednje leto pa se bo zvišala na 4 %, kar je precej bolje kot pri nas.

Zaradi šibkejšega povpraševanja v Nemčiji in Italiji se izplača okrepiti izvoz v hitro rastoče države regij, denimo v Srbijo ali na Hrvaško.

Poleg tradicionalnih evropskih trgov lahko Slovenija vstopa tudi na bolj oddaljene trge. O tem smo pred časom pisali pri Podjetni Sloveniji v članku Kako lahko EU izkoristi ameriško-kitajsko bitko?

Matej Rigelnik, izvršni direktor nepremičninskega podjetja Equinox, je naštel naslednje:

- ★ Trgi JV Azije (Vietnam, Indonezija, Singapur, Malezija) postajajo ključna proizvodna in tehnološka središča.
- ★ Indija želi zmanjšati odvisnost od Kitajske in išče tesnejše povezave z Evropo.
- ★ Južna Amerika (npr. Argentina, Brazilija, Čile) predstavlja rastoči potencial v energetiki, digitalnih tehnologijah in trajnostnem razvoju.
- ★ Na Zahodnem Balkanu ima Slovenija že tradicionalno močne povezave in lahko svoje vplive še okrepi.

Na trgih, kjer se gradijo nove prihodnosti, pa je priložnosti prepoznal tudi Dušan Olaj, direktor in lastnik podjetja Duol, ter izpostavil Srednjo Azijo, Bližnji vzhod in Afriko: »To so trgi z vizijo, kjer evropska kakovost še vedno pomeni prestiž. Tam ne iščejo zgolj cenovno najugodnejšega, temveč tudi zanesljivega partnerja. Duol v teh regijah že dela, zato lahko rečem iz prve roke – prihodnost ni (samo) v Zahodni Evropi.«

14. Javni dolg bo manjši.

Javni dolg Slovenije naj bi se še naprej zniževal, napoveduje Evropska komisija. Z lanskim 67 % BDP naj bi letos padel na 65,5 %, leta 2026 pa na 63,8 % BDP. To je pozitiven znak za dolgoročno stabilnost javnih financ.

Manjši javni dolg pomeni stabilnejše finančno okolje. Zmanjšano je tveganje glede kreditne sposobnosti države, kar običajno vpliva na nižjo ceno financiranja tudi za podjetja prek obrestnih mer in dostopnosti kreditov, navaja Evropska centralna banka (ECB).

Z nižjim javnim dolgom država postane privlačnejša za tuje vlagatelje in ima tudi več prostora za investicije.

Na ta račun v podjetjih lahko pričakujete boljše pogoje pri bančnih posojilih in obvezniških izdajah. Obeta se več javnih investicij, predvsem v infrastrukturo, digitalizacijo in energetiko. To pa pomeni nove priložnosti za slovenska podjetja.

Najvišjo rast naj bi letos in prihodnje leto imele Poljska, Bolgarija in Hrvaška.

15. Pospešek za digitalizacijo.

Slovenija bo v letu 2026 intenzivno izvajala ukrepe akcijskega načrta Digitalna Slovenija 2030, ki vključuje 66 najpomembnejših ukrepov in prinaša 183 milijonov evrov javnega sofinanciranja.

To je priložnost za naložbe v umetno inteligenco, kibernetsko varnost, IoT in dvig digitalnih kompetenc zaposlenih. Dodatno lahko izkoristite razpise, kot je P4D za MSP, ki omogoča do 100.000 evrov nepovratnih sredstev za digitalno transformacijo, avtomatizacijo in uvedbo rešitev industrije 4.0. Tisti, ki boste sredstva izkoristili pravočasno, boste lahko povečali produktivnost in pridobili konkurenčno prednost.

KLEMEN TRANSPORT
NEPREMIČNINE

POSLOVNA CONA DRNOVO

Vrhunski pogoji za logistiko, distribucijo in lažjo industrijo

- Predviden zaključek gradbe: Druga polovica leta 2026



Poslovna cona Drnovo je zasnovana z mislijo na okolje.

Stavbe so grajene skladno z najnovejšimi energetske in ekološkimi standardi, kar omogoča trajnostno in odgovorno poslovanje ter zmanjšuje vplive na okolje.

58.000 m²
skupne površine

200 +
nakladalnih ramp

250 +
varovanih parkirišč



Moderna in prilagodljiva
zasnova prostorov



Sodobna pralnica za tovorna
vozila



Vratarnica z nadzorovanim
dostopom

KLEMEN TRANSPORT

Klemen Dolenc

+386 40 888 787

Gorenjska cesta 9, 1234 Mengeš

klemen.dolenc@klementransport.si

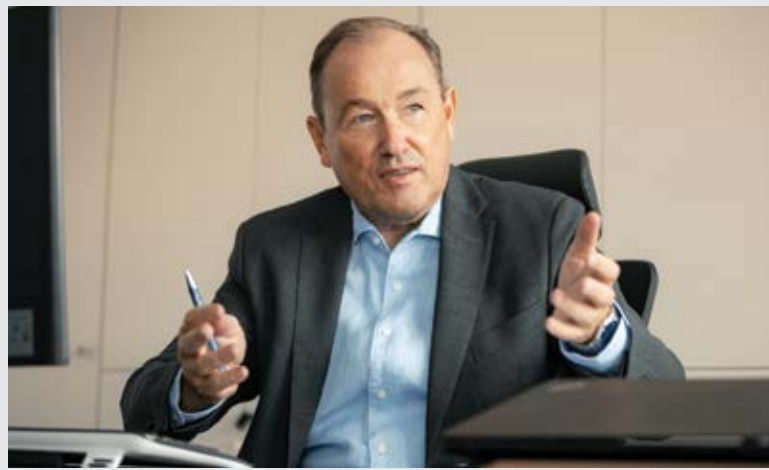
UČINKOVITA OSKRBA S TEHNIČNIMI PLINI IN ENERGIJO

V koprskih Istrabenz plinih s svojo ponudbo tehničnih plinov, energentov ter energetskih rešitev podjetjem zagotavljajo dobro osnovo za delovanje in poslovanje.

Istrabenz plini svoje poslanstvo vidijo v zagotavljanju zanesljive in stroškovno učinkovite oskrbe s tehničnimi plini in energijo glede na potrebe vsakega posameznega kupca. Podjetjem ponujajo tehnične pline, energetsko oskrbo, utekočinjen naftni plin v jeklenkah in plinohramih ter zemeljski plin. Pod okriljem Skupine SIAD v Istrabenz plinih ponujajo široko paleto tehničnih plinov – za živila, varjenje in razrez kovin ter hladilne in specialne pline.

ENERGETSKE REŠITVE ZA PODJETJA

V Istrabenz plinih podjetjem prihajajo nasproti s pogodbeništvom pri oskrbi z energijo – toploto, hladom, paro in električno energijo. Pri tem poskrbijo za ekonomsko in trajnostno vzdržno oskrbo z energijo. Istrabenz plini kot ponudnik prevzamejo odgovornost za izbiro rešitve, naložbo, vzdrževanje in upravljanje energetskih sistemov za energetsko oskrbo uporabnikovega objekta. To omogoča podjetjem, da vlagajo in se osredotočijo na svojo osnovno dejavnost, razvoj in širitev. Ponujajo tudi visoko učinkovite ogrevalne sisteme Schwank za komercialne in industrijske objekte. Ponujajo celovito rešitev od zasno-



Mag. Aldo Srabotič, generalni direktor družbe Istrabenz plini

ve do dolgoročnega pogodbenega vzdrževanja opreme.

POMEMBNA NALOŽBA V PROIZVODNJO TEHNIČNIH PLINOV

Vodilni italijanski podjetji na področju proizvodnje tehničnih, industrijskih in medicinskih plinov SIAD S.p.A. in SOL S.p.A. sta v Veliki Gorici pri Zagrebu v juliju letošnjega leta slovesno odprli sodoben in napredno zasnovan obrat za ločevanje zraka (Air Separation Unit – ASU), namenjen proizvodnji visoko prečiščenega tekočega kisika, dušika in argona. 50 milijonov evrov vredna naložba v obrat, ki se ponaša z izjemno zmogljivostjo ter odgovarja visokim standardom energetske učinkovitosti, je bila izvedena prek skupnega podjetja OXY Technical Gases – odvisne družbe v Skupini Istrabenz plini.

ZAGOTAVLJANJE ENERGETSKE NEODVISNOSTI

V Istrabenz plinih podjetjem pomagajo tudi pri spopadanju z energetsko draginjo. »V prihodnosti bo, sodeč po

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

ŠTIRJE KLJUČNI STEBRI DELOVANJA SKUPINE ISTRABENZ PLINI

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

DRUŽBE V SKUPINI ISTRABENZ PLINI:

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



Tehnični plini

PLINI, PLINSKE MEŠANICE, STORITVE in TEHNOLOGIJE za VARJENJE in RAZREZ KOVIN

V sodelovanju s Skupino SIAD, Istrabenz plini nudimo širok nabor visoko učinkovitih linij plinskih mešanic - **Welding PRO** in **Laser PRO**.



» Druge države ne sledijo ameriški praksi splošnega dviganja carin. Celo pospešujejo medsebojno liberalizacijo.«

»CARINSKE STOPNJE V ZDA SO NAJVIŠJE PO LETU 1934.«

- Katere slovenske panoge najbolj ogrožajo trgovinske vojne?
- Ali bodo na koncu najvišjo ceno plačale prav ZDA?
- Na katere nadomestne trge naj se usmerijo slovenska podjetja?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Dr. Katja Zajc Kejžar na Ekonomski fakulteti v Ljubljani budno spremlja geostrateške razmere, saj je redna profesorica za področje mednarodne ekonomije. Ima izjemen pregled nad dogajanjem v zvezi s carinskimi ukrepi in trgovinskimi sporazumi. Zato bo tudi gostja na oktobrskem Nabavnem vrhu 2025, ki ga vsako leto prireja Združenje nabavnikov Slovenije. Letošnja tema bo: Nabava v primežu trgovinskih vojn.

Na začetku oktobra bo nastopila tudi na letošnjem Nabavnem vrhu Združenja nabavnikov Slovenije, ki bo posvečen prav nabavi v primežu trgovinskih vojn. Tako smo jo povabili, naj nam v pogovoru razodene celotno sliko trenutnih gospodarskih geostrateških razmer.

Na prvi pogled se zdi, da Donaldu Trumpu uspeva dosegati neregulirane carine. Toda hkrati so Evropska unija in drugi akterji v svetu intenzivirali pogovore o novih medsebojnih trgovinskih sporazumih ali njihovi nadgradnji. Ali je že jasno, da bodo ZDA zaradi carinskih ukrepov Donalda Trumpa na boljšem ali pa je to samo prva faza oziroma predfaza razpleta?

Carinske stopnje v ZDA so na zgodovinsko visoki ravni. Njihova povprečna efektivna carinska stopnja je trenutno več kot 18 odstotkov, kar je največ po letu 1934. Gre torej za visoke carinske stopnje, ki jih uvajajo tudi na diskriminatoren način. Tovrstno uveljavljanje spodbija trenutni

svetovni trgovinski sistem, ki temelji na načelu nediskriminacije.

Ali dobro razumem, da je Trumpov protekcionizem najhujši v skoraj celotnem zadnjem stoletju?

Tako je, vsaj kar zadeva carinske stopnje.

Trumpu je res uspelo skleniti nekaj trgovinskih dogovorov, ki so neuravnoteženi v korist ZDA. Ti ameriškim proizvodom olajšujejo dostop na druge trge, denimo na trg EU, vključno z zavezami za nakupe energentov, investicijami v ameriško gospodarstvo in obrambnimi nakupi.

Vendar pa druge države ne sledijo tej praksi splošnega dviganja carin. Na splošno ne povečujejo carin, ampak celo nekako pospešujejo liberalizacijo do drugih držav. To počnejo tudi s pospešitvijo sklepanja prostotrgovinskih sporazumov in krepitevjo ekonomskega sodelovanja.

Zelo težko je oceniti predvidene učinke za ZDA in druge države, ker se ukrepi in pogoji zelo hitro spreminjajo. Obstaja pa strinjanje, da v ZDA lahko pričakujemo višjo inflacijo, ki naj bi se zaradi carinskih ukrepov zvišala za vsaj 1,5 odstotne točke. Podjetja carinskih bremen ne bodo mogla v celoti prenesti na tuje partnerje. Pričakujemo tudi dvig proizvodnih stroškov, saj Donald Trump uvaža carine tudi na vmesne proizvode, na surovine.

To bo vplivalo na ameriško konkurenčnost. Možni so zastoji ali motnje v dobaviteljskih verigah. Zadnja ocena, ki upošteva stanje carin avgusta, vključno z vsemi povračilnimi ukrepi in sporazumi, pravi, da bo BDP v ZDA vsako leto za približno za 0,5 odstotne točke nižji, kot bi bil sicer. V svetu pa naj bi bilo podobno.

» Po zadnji oceni bo BDP v ZDA vsako leto za približno 0,5 odstotne točke nižji, kot bi bil sicer. V svetu pa naj bi bilo podobno.«

To je kratkoročni učinek. Kakšni pa bodo srednjeročni in dolgoročni učinki? Bodo Američani s tem, kar počnejo zdaj, pravzaprav pljunili v lastno skledo ter postajali vse bolj osamljeni in vse manj močni?

V ZDA je negotovost vsekakor večja. Predvsem je omajano dojemanje ZDA kot varnega, stabilnega in odprtega okolja. Vse to ima verjetno negativne učinke, predvsem na investicije. To, da druge države iščejo alternativne trge, prav tako zmanjšuje moč ZDA v svetovni trgovini. Viden je že tudi vpliv na vlogo dolarja v svetovnem finančnem sistemu.

Dolgoročno v ZDA verjetno lahko pričakujejo nekoliko nižji BDP zaradi nižje konkurenčnosti. Za zdaj je to težko ocenjevati, ker so v igri še drugi dogovori, a zaveze niso najbolj trdne. Tako bomo torej še videli, kaj se bo dogajalo.

Ne vemo niti, kaj bo jutri, kajne?

Tako je; ne vemo niti, kaj bo jutri.

Katere panoge v Sloveniji so, glede na zdajšnje razmere, najbolj ogrožene zaradi trgovinskih vojn? Kako naj se podjetja pripravijo na morebitne šoke?

Že od začetka Trumpove carinske vojne sta bili na udaru jeklarska in avtomobilska industrija. Res pa je, da neposredni izvoz Slovenije v ZDA ni velik; predstavlja manj kot 1,5 odstotka celotnega slovenskega izvoza. Neposredni učinki torej niso veliki.

Je pa Slovenija nadpovprečno vpeta v evropske verige vrednosti, zato je treba upoštevati tudi našo posredno izpostavljenost. Kar nekaj slovenske dodane vrednosti je vsebovane v izvozu drugih držav članic, predvsem Nemčije, zunaj EU pa tudi Švice. Kot vemo, je slednja v nemilosti in ima precej višjo carinsko oviro pri vstopu na ameriški trg kot pa EU. To je mogoče izziv za pomemben del slovenske farmacevtske panoge.

Koliko je Slovenija v celoti izpostavljena ameriškemu trgu?

Če seštejemo neposredno in posredno izpostavljenost, je ameriški trg nekje na osmem mestu po izpostavljenosti. Med bolj izpostavljenimi so kovinska industrija, določeni segmenti farmacevtske panoge, medicinske kemikalije in nekovinski minerali.

Pritisk na avtomobilsko industrijo se nekoliko zmanjšuje, ker se carinska stopnja znižuje s 27,5 odstotka na 15 odstotkov glede na dogovor med EU in

ZDA. Odprto je še, kaj bo z jeklom in železom, kjer je možen dogovor za carinske kvote. S 1. septembrom so se na prejšnjo raven spustile tudi carinske stopnje za letalske dele, generična zdravila in podobno.

Kaj pa se lahko zgodi na uvoznem področju, glede na to, da sta Slovenija in Evropska unija v slabem energetskega položaju, zdaj pa sta se zavezali še uvozu energentov iz ZDA? Ali je to največja nevarnost, o kateri pa se zelo malo govori?

Na uvozni strani je EU celo privolila v odpravo carin za uvoz industrijskih proizvodov iz ZDA, pa tudi nekaterih kmetijskih. EU bi morala po klavzuli MFN zdaj takšen uvoz omogočiti tudi iz drugih držav, ker ne gre za tip prostotrgovinskega sporazuma, ki bi dovoljeval odstopanje od načela MFN. Vendar je naivno pričakovati, da se bo to res zgodilo. Odpirajo se torej določene priložnosti na uvozni strani iz ZDA.

Druga zgodba so zaveze za nakup energentov, kjer je EU energetske in surovinske siromašna. To je ena od njenih pomembnih strukturnih težav in tu obstajajo tveganja. Dodatno tveganje je v tem, da je čedalje več tudi necarinskih ukrepov, predvsem ukrepov trgovinske zaščite. Ti pomenijo tveganja na uvozni strani, na katere se morajo podjetja pripraviti.

Kako naj podjetja optimizirajo svoje dobavne verige, da se čim bolj izognejo motnjam?

Prvo pravilo je diverzifikacija, torej iskanje novih dobaviteljev in nabavnih poti. Zaradi geopolitičnih tveganj je tu treba upoštevati geografsko in geopolitično dimenzijo.

Ena od možnosti je večja preusmeritev na notranje evropske trge. Če odmislimo naše glavne trgovinske partnerice, Nemčijo, Italijo, Avstrijo, Hrvaško in Francijo, na trgih držav članic EU slovenska podjetja niso toliko prisotna.

Tretja možnost je potencial, ki ga prinašajo prostotrgovinski sporazumi, podpisani z drugimi deli sveta.

Kje v svetu so razmere za poslovanje ta hip najbolj stabilne?

To je zelo težko vprašanje. Ni več netveganih trgov. Z vidika poslovanja slovenskih podjetij je to v prvi vrsti notranji evropski trg in trgi, s katerimi ima EU sklenjene prostotrgovinske sporazume, na primer članice Efte, Japonska, Kanada in Nova Zelandija. To so države, ki so stabilne in ne pomenijo geopolitičnih tveganj. Pomembne so tudi države kandidatke za vstop v EU, ki so naši tradicionalni trgi.

EU intenzivira proces sklepanja in ratifikacije sporazuma z državami Mercosurja, torej z latinsko-ameriškimi državami, ki sicer nosijo nekatera tveganja. V Indiji je veliko priložnosti, vendar je to zelo zahteven in tudi tvegan trg. V igri je tudi modernizacija sporazuma s Švico.



» Ena od možnosti za podjetja je večja preusmeritev na notranje evropske trge. Na mnogih trgih držav članic EU slovenska podjetja niso izrazito prisotna.«

Ni dobro odmisлити niti Afrike in azijskih držav. A treba je spremljati dogajanja in izpostavljenost na teh trgih ter upoštevati tudi dejstvo, da so trgi med seboj povezani.

Kakšna pa naj bo cenovna politika slovenskih politikov pri izvozu v ZDA? Goran Miškulin, direktor Spinteca, nam je pred kratkim dejal, da jih je ameriški partner že opozoril, češ da bodo morali zaradi višjih carin znižati cene. Odvrnil jim je, da je to njihov problem, ki ga morajo rešiti sami. Je to pravi pristop, saj se Trump natanko tako vede do vsega sveta?

Trump je izhajal iz tega, da bodo carine plačali izvozniki v ZDA, toda že leta 2018 mu to ni uspelo. Večina stroškov carinskih dajatev se je prelila v višje ameriške cene.

Cenovna politika je odvisna od cenovne elastičnosti povpraševanja, s katerim se podjetja soočajo na prodajnih trgih, in od njihovega tržnega položaja; od tega je odvisno, ali je breme carin mogoče prenesti na kupce in v kolikšni meri. Manj ko je povpraševanje elastično in močnejši ko je tržni položaj podjetja, večje breme carine se lahko prevali na kupca in znižanje cen ni potrebno. To je osnovno pravilo, ni pa edino. Niso vsa izvozna podjetja v ZDA v enakem položaju. Nekatera bodo morala spustiti cene.

Poleg cenovne politike so možne strategije podjetja tudi racionalizacija poslovanja ali pa iskanje novih tržnih segmentov, dvig kakovosti, diferenciacija in razvoj novih različic. Zdajšnje razmere so morda

tudi čas za hitrejšo digitalizacijo ali pa hitrejšo uvažanje orodij umetne inteligence. Vemo, da slovenska podjetja na tem področju nekoliko zaostajajo. Mogoče jih bodo k temu zdaj spodbudile razmere.

Kako pa naj ravnajo slovenske podjetja, ki želijo investirati v ZDA? Po eni strani jih Trump, tako kot vse tujce, vabi. Po drugi strani se na trgu ZDA pojavljajo negotovosti, o katerih ste govorili že sami.

To je še eden od paradoksov Trumpove ekonomske politike. Med glavnimi motivi za uvedbo njihovih carin je spodbuditi vračanje proizvodnje na ameriški trg. Ko se zvišujejo carine in s tem trgovinski stroški, postaja trgovinski način vstopa na ameriški trg manj privlačen. Kalkulacija gre v prid investicijskemu vstopu. S tem se podjetja lahko izognejo carinam in pridobijo konkurenčnost v primerjavi z uvozniki v ZDA.

Toda kot ste omenili, je treba računati na večjo negotovost ter hitro spreminjajoče se okolje. Po drugi strani pa Trump obljublja davčne olajšave in birokratske razbremenitve v prid tujim investicijam na ameriški trg. Ta bo ostal privlačen zaradi visoke kupne moči. Za investicijo so ključna pričakovanja glede obsega prodaje. Ta mora biti dovolj visok, da pokrije fiksne stroške, ki so visoki pri investicijskem načinu vstopa.

A prav nepredvidljivost Trumpove politike močno zavira tuje investicije v ZDA, tako da tega učinka Trump še ni dosegel.

AKREDITACIJE POVEČUJEJO KONKURENČNOST IN KREPIJO ZAUPANJE UPORABNIKOV

5. junija se je na Brdu pri Kranju odvil dogodek ob Svetovnem dnevu akreditacije, ki se je letos posvečal predvsem pomenu tovrstne podpore v malih in srednjih podjetjih (MSP). Več o tem, kako lahko akreditacija prispeva k uspešnosti gospodarstva, nam je zaupal direktor Slovenske akreditacije dr. Boštjan Godec.

» Če se trgovinske vojne zelo zaostrijo, je priložnost za krepitev konkurenčnih prednosti Slovenije v farmaciji in biotehnologiji.«



Zaradi vsega omenjenega napovedujete zmanjševanje blaginje v svetu. Toda prvi izračuni posledic dogovora med EU in ZDA kažejo minoren vpliv na BDP članic EU. Ali je izpade od izvoza v ZDA vendarle mogoče hitro nadomestiti z novimi trgi?

Ne glede na to, da so ZDA glavni izvozni trg EU, ta izvoz še vedno pomeni le približno tri odstotke BDP Evropske unije. BDP namreč v glavnem temelji na storitvenem sektorju. Omenjeni učinek zato ni tako velik.

Je pa različen med članicami. Nemčija je nadpovprečno prizadeta, zunaj EU je to Švica. To pa sta dve glavni slovenski trgovinski partnerici, kar tudi za Slovenijo pomeni nekoliko večje tveganje. Medtem za Francijo, Italijo, Španijo niso predvideni večji negativni učinki.

V ZDA je diplomacija v službi biznisa. Kaj pa bi lahko v takšnih razmerah za slovenska podjetja storila slovenska diplomacija?

Iz mednarodnega sistema, ki je temeljil na pravih, se premikamo v mednarodni sistem, kjer je pomembnejša transakcijska moč. V tem kontekstu je vloga države še toliko pomembnejša. Ekonomska diplomacija je še toliko bolj v ospredju na trgih manj razvitih držav in tistih, ki nimajo dolge demokratične tradicije.

Globalni kontekst se hitro spreminja, izjemno hiter pa je tudi tehnološki napredek. Zdi se, da bi bilo zaradi tega dobro prenoviti strategijo internacionalizacije in industrijsko strategijo, in sicer z vidika naših konkurenčnih prednosti ter perspektivnih panog in trgov. V ekonomski diplomaciji bi nato delovali v skladu s to strategijo.

Pa je res smiselno čakati na strategijo? Pri nas oblikovanje in sprejemanje strategij traja nekaj let. Mar ne bi bilo bolje zelo operativno pogledati, kje so najboljši trgi? Na primer v Indiji, namesto v Uzbekistanu in Mongoliji?

Zagotovo. Ni nujno, da je to strategija. Lahko je taktičen dokument s kazalniki.

Katere panoge ali niše bodo najbolj obetavne, če se trgovinske vojne zelo zaostrijo?

Geopolitična zaostrovanja in protekcionistični ukrepi se v geopolitični bitki praviloma dogajajo v strateških panogah, predvsem visokotehnoloških. To so informacijsko-komunikacijska tehnologija, umetna inteligenca, polprevodniki ... Po drugi strani pa v panogah, ki so pomembne za strateško avtonomijo, kot so prehrana, obramba in mogoče tudi zdravje.

V tej luči so priložnosti za krepitev konkurenčnih prednosti Slovenije v farmaciji in biotehnologiji, mogoče tudi v agroživilstvu, čeprav smo nekaj blagovnih znamk prepustili drugim. V tej skupini so tudi logistika in transport, zelene industrije in energetika.

V ČEM JE POSLANSTVO SLOVENSKE AKREDITACIJE?

Slovenska akreditacija je nacionalni akreditacijski organ, ki ga je ustanovila država za izvajanje postopkov akreditiranja. Akreditacija deluje kot zunanja potrditev za organizacije, ki izvajajo storitve ugotavljanja skladnosti, kot so preskušanje, kalibracija, validacija in preverjanje, kontrola in certificiranje. Njeno poslanstvo je omogočiti zaupanje v meritve, kontrole in certifikate akreditiranih organov.

V ČEM JE NJENA DODANA VREDNOST ZA PODJETNIKE?

Natančne meritve, preskušanja, kalibracije in certifikati, izvedeni po najboljših praksah, zmanjšujejo napake, obvladujejo proizvodne stroške in ustvarjajo pogoje za inovativno in konkurenčno okolje. Mednarodna veljavnost akreditacij, ki jih podeli Slovenska akreditacija, je še posebej pomembna za slovensko gospodarstvo, saj odpravlja ovire podjetjem pri trgovanju na tujih trgih, s čimer povečuje njihovo konkurenčnost in spodbuja mednarodno sodelovanje.

LETOŠNJA TEMA SVETOVNEGA DNE AKREDITACIJE POUKARJA VLOGO AKREDITACIJE

IN UGOTAVLJANJA SKLADNOSTI PRI MALIH IN SREDNJIH PODJETJIH (MSP). KAJ BI PRI TEM POSEBEJ POUKARILI?

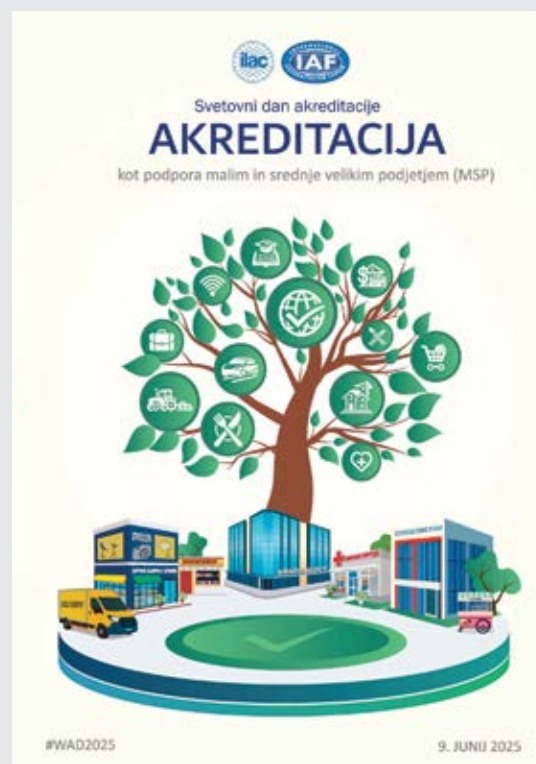
MSP predstavljajo 95 % vseh podjetij po svetu, zaposlujejo 60–70 % delovne sile in prispevajo do 40 % nacionalnega dohodka v nastajajočih trgih. So očajno se z izzivi, kot so omejen dostop do trgov, konkurenčni pritiski, dokazovanje skladnosti in finančne omejitve. Zaradi svojega prispevka k zaposlovanju in razvoju so ključna za cilje trajnostnega razvoja ZN, zlasti cilja 8 (vključujoča in trajnostna gospodarska rast) in cilja 9 (trajnostna industrializacija in inovacije). Akreditacija jim omogoča doseganje teh ciljev.

LETOS PRAZNUJETE 30 LET DELOVANJA. NA KAJ STE NA SVOJI PREHOJENI POTI NAJBOLJ PONOSNI?

Naša največja vrednota so sodelavci. Uspelo nam je zgraditi visoko kompetentno ekipo vodilnih in strokovnih ocenjevalcev, zavezano integriteti in skupnemu cilju – da lahko uporabniki vedno zaupajo meritvam, kontrolam in certifikatom. Slovenska akreditacija je postala nepogrešljiv del nacionalne in mednarodne infrastrukture zaupanja, v tej smeri pa bomo nadaljevali tudi v prihodnje.

KATERE SO KLJUČNE POSTAVKE VAŠE STRATEGIJE RAZVOJA DO LETA 2030?

Pripravljamo strategijo, ki bo opredelila prihodnje poti akreditiranja v Sloveniji. Prihodnost prinaša izzive na področjih, kot so umetna inteligenca, kibernetna varnost, eIDAS2, digitalizacija, krožno gospodarstvo in podnebne spremembe. V EU je že sprejetih 145 aktov, ki vključujejo akreditacijo in s tem poudarjajo njen vpliv. Nove tehnologije spreminjajo načine interakcije in proizvodnje, zato moramo nadalje zagotavljati skladnost novih izdelkov s strogimi zahtevami, kar jim omogoča, da so sprejeti in vključeni v obstoječe sisteme.



NOVA REALNOST 2026: FINANČNI TRGI KOT WILE E. COYOTE

- Zakaj po zmagi centralnih bankirjev ni evforije?
- Kaj vam govori zlato, kaj pa bitcoin?



Nejc Apšner

Dobrodošli v septembrskem pregledu dogajanja, kjer smo očitno vstopili v novo fazo tržne realnosti. Fazo, kjer so centralni bankirji, po letih posmehovanja in dvomov, dejansko dosegli svoje. Inflacija v Evropi je padla na raven statistične napake pri 2,1 odstotka, kar je tako blizu cilja, da bi jim v ECB-ju skoraj morali podeliti medaljo.

A trgi, kot razvjen najstnik, ki mu starši končno ugodijo, zdaj ne vedo, kaj bi sami s sabo. Zgodba o »slabih novicah, ki so dobre novice« je postala malce zapletena, ko so novice dejansko postale ... dobre?

Medtem ko se Christine Lagarde in njena ekipa trepljajo po ramenih, so indeksi rahlo zmedeni. S&P 500 in evropski bratranci so avgusta malce oklevali, kot da bi poskušali ugotoviti, ali je konec boja z inflacijo razlog za evforijo ali za paniko pred tem, kar sledi. Zlato, po drugi strani, nima nobenih dvomov in je odletelo v stratosfero k 3.600 dolarjem. To kaže, da nekdo tam zunaj pričakuje vse prej kot miren pristanek. Kriptovalute pa so se odločile, da je čas za premor, in vzele kolektivni dopust.

Poglejmo, kako se je ta nova realnost odražala po svetu.

ZDA: ZATIŠJE PRED ... ČIM ŽE?

Ameriško gospodarstvo ostaja definicija besedne zveze »mešani signal«. Medtem ko Fed ohranja obrestne mere na visokih ravneh in trdi, da je delo opravljeno, se trg dela še vedno ni popolnoma predal. Stopnja brezposelnosti je sicer rahlo narasla, a ne dovolj, da bi v Washingtonu sprožila preplah.

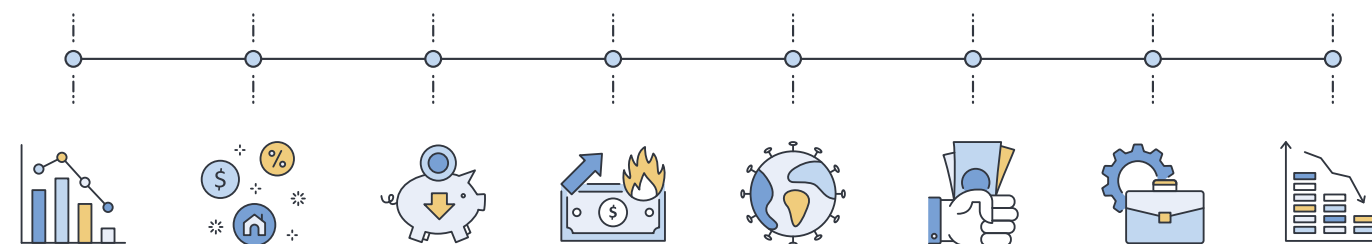
To je tisto neprijetno stanje, ko pacient nima več vročine, a še vedno kašlja in se ne počuti najbolje. A temu navkljub je septembrsko nižanje obrestnih mer praktično zagotovljeno.

S&P 500 je avgusta zabeležil rahel padec, prvega po več mesecih rasti. Vlagatelji so iz faze »ne bori se proti Fedu« očitno prešli v fazo »kaj za vraga bo Fed storil zdaj?«. Ker ni več jasnega sovražnika (inflacija je le rahlo povišana), so se začeli osredotočati na tveganja, ki so jih prej ignorirali: visoka vrednotenja tehnoloških delnic, upočasnjevanje globalne rasti in dejstvo, da visoke obrestne mere dejansko nekaj stanejo.

Trg je kot Wile E. Coyote iz znane risanke Road Runner, ko steče čez rob prepada in se za trenutek ustavi v zraku, preden pogleda navzdol. Vprašanje je le, ali bo pod nogami našel nova tla ali ga čaka dolg padec.

EVROPA: MISIJA OPRAVLJENA, KAJ PA ZDAJ?

Evropska centralna banka si lahko pripne cvet. Z inflacijo pri 2,1 odstotka je dosegla tisto, kar se je še pred letom dni zdelo nemogoče. Leta dvigovanja obrestnih mer so očitno prišla in ohladila povpraševanje do te mere, da cene ne divjajo več. A zmaga



ima grenak priokus. Nemško gospodarstvo, motor Evrope, kašlja in se spogleduje z recesijo, visoke obrestne mere pa bremenijo tako podjetja kot potrošnike.

Evropski delniški indeksi, kot sta DAX in FTSE 100, so avgusta stagnirali. Zgodba o prihajajočem znižanju obrestnih mer, ki je poganjala rast v prvi polovici leta, je zdaj postala realnost, a evforije ni od nikoder. Vlagatelji so očitno spoznali, da ECB znižuje obrestne mere zato, ker gospodarstvo peša, in ne zato, da bi jim podarila nove dobičke.

To je tako, kot bi dobil popust na vstopnico za zabavo, na kateri ni nikogar več.

TRGI V RAZVOJU: KITajsKA ŠE VEDNO IŠČE STIKALO, INDIJA PLEŠE NAPREJ

Kitajska še naprej igra svojo igro počasnega spodbujanja gospodarstva. Oblasti so sicer napovedale nove ukrepe za podporo nepremičninskemu sektorju in domači potrošnji, a trg ostaja skeptičen. Indeks Hang Seng je avgust končal v rdečem, saj vlagatelji ne verjamejo več obljubam, dokler ne vidijo konkretnih rezultatov. Zdi se, da je kitajski model »popravljalni bomo sproti« dosegel svoje meje.

Indija na drugi strani ostaja zvezda v razvoju. Indeks Nifty 50 je nadaljeval z rastjo, podprt z močnimi domačimi naložbami in optimizmom pred prihajajočimi infrastrukturnimi projekti. Indija je postala varna luka za vlagatelje, ki iščejo rast v svetu, kjer je te rasti vse manj.

SUROVINE IN KRIPTO: ZLATO NA STEROIDIH, BITCOIN NA PLAŽI

Če želite videti, kje je pravi strah, pogledajte ceno zlata. Avgusta je preseglo 3.600 dolarjev za unčo in doseglo nove zgodovinske rekorde. To ni več samo varovanje pred inflacijo; to je signal, da največji igralci (beri: centralne banke) diverzificirajo svoje rezerve stran od dolarja in se pripravljajo na bolj negotove čase. Ko tisti, ki tiskajo denar, kupujejo zlato, je čas za pozornost.

Kriptotrg pa si je vzel odmor. Po evforiji v prvi polovici leta je avgust prinesel umiritev. Bitcoin je nihal v stranskem trendu, saj ni bilo novih katalizatorjev, ki bi ga pognali višje. Zdi se, da so institucionalni vlagatelji, ki so vstopili na trg, s seboj prinesli tudi insti-

tucionalno vedenje: manj divjih nihanj in več čakanja na naslednji veliki premik.

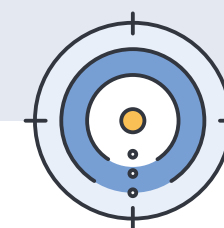
Kaj bo sprožilo naslednji val rasti na trgih, zdaj ko poceni denarja ni več na meniju?

KAJ NAS ČAKA JESENI?

Vstopamo v jesen, kjer se je poglavje o boju z inflacijo očitno zaključilo. A namesto olajšanja čutimo nelagodje, saj se odpira novo poglavje z naslovom »Posledice«.

Kako bodo gospodarstva prenesla visoke obrestne mere? Bodo centralni bankirji uspeli izvesti mehak pristanek ali nas čaka recesija? In kaj bo sprožilo naslednji val rasti na trgih, zdaj ko poceni denarja ni več na meniju?

Za vlagatelje to pomeni, da bo treba še bolj pazljivo izbirati naložbe. Čas, ko je raslo vse, je minil. Zdaj bo ključno iskati podjetja z močnimi bilancami, realnimi dobički in sposobnostjo preživetja v okolju dražjega denarja. In seveda, ohraniti kanček zdravega cinizma – ker ko se ena drama konča, se na finančnih trgih vedno začne nova.



»EVROPA BO MORALA REŠITI ODNOSE Z RUSIJO. ZDA PA SE TEGA BOJIJO KOT HUDIČ KRIŽA.«

- Je Evropa še partnerica ZDA ali pa je njena podložnica?
- Ali je kitajska partija leva ali desna stranka?
- Kako naj v negotovih geostrateških razmerah ravnajo slovenska podjetja?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Profesor dr. Bogomil Ferfila se je ob našem pogovoru ravno vrnil iz Tibeta. Povedal je, da ni obiskal le še nekaj afriških in pacifiških otoških držav. Različne države politično in gospodarsko odlično pozna; že vso svojo kariero potuje po svetu in jih opazuje. Njegove poglede in izkušnje smo se zato odločili deliti z našimi bralkami in bralci, saj lahko podjetnikom, menedžerjem in drugim lastnikom podjetij pomagajo pri poslovanju v tujini.

Zelo dobro poznate ZDA. Kaj se bo družbeno tam dogajalo v naslednjih letih? Zdi se namreč, da je ameriška družba najbolj razdeljena v zadnjem stoletju.

Res je razdeljena na dva pola. Zdaj je ta razdelitev verjetno najmočnejša, ker jo Donald Trump s svojo politiko malce potencira. Toda glavna Trumpova naloga in tudi glavno poslanstvo ZDA je v resnici ustaviti Kitajsko.

Ali verjamete v ekonomsko učinkovitost Trumpove politike? Bo res koristna za ZDA?

To je drugo vprašanje. Zdaj je vse podrejeno ustavitvi Kitajske. Tudi vojna v Ukrajini je povezana s tem, da se Rusijo oslabi, kajti povezava Rusija–Kitajska deluje.

Mi smo navdušeni nad večstrankarsko parlamentarno demokracijo. Toda Kitajska je realizirala visoke stopnje gospodarske rasti vse od časa velike-

ga reformatorja Deng Xiaopinga ob koncu prejšnjega stoletja. Pri tem smo v veliki meri pod vplivom ameriške propagande, da je Kitajska komunistična diktatura; če bi bila Kitajska res to, ne bi dosegala takšnih rezultatov. Če so ljudje nezadovoljni, ne moreš nenehno s puško stati poleg njih.

Pravkar sem se vrnil iz Tibeta. Kitajci so tam zgradili cestno in prometno infrastrukturo, tudi čez prelaze 5.500 metrov visoko nad morjem. Tam je sicer stara prestolnica Lhasa, a v novem delu Lhase so nebotičniki in stanovanjski bloki. S Pekingom jo povezuje neposredna železniška povezava. Res pa Kitajci verjetno predstavljajo že velik del prebivalcev Lhase.

Če se vrneva na ekonomsko področje: ali lahko Trump po vašem mnenju Kitajsko res ekonomsko ustavi ali pa jo lahko samo kratkoročno zadrži?

Gledamo lahko, kako Donald Trump na veliko sklepa posle. Lahko si mislimo, da je Evropska unija pokleknila hitro, ali pa, da ni, ker so carine nekoliko ugodnejše od prvotno napovedanih. Ključno pa je nekaj drugega: Trump je prek različnih kanalov dal vedeti, da bi se rad srečal s Xi Jinpingom.

Pred nekaj meseci sem bil na Karibih. Kitajska močno prodira tudi tja, ne samo v Evropo in Azijo. Zgradila je ogromno пристanišče na Jamajki, ki bo povezovalo kitajske transportne poti z Južno Ameriko. To pomeni, da je Kitajska prišla pred dvorišče ZDA in da je torej neka delitev interesnih sfer možen scenarij razpleta odnosov med Kitajsko in ZDA.

» Kitajska je prišla pred dvorišče ZDA. Delitev interesnih sfer je zato možen scenarij razpleta odnosov med Kitajsko in ZDA.«

Torej nas ne čaka multipolarni, ampak nov bipolarni svet?

Da. Dobro, Rusija je tu, a ni več ekonomska velisila.

Ali poznate kakšno močno globalno rusko znamko?

Močna ruska znamka so rakete. S tem je povezana tudi ukrajinska vojna. Natova namestitev jedrskih raket na ruski meji, usmerjenih proti Moskvi, je bila res nepotrebno izzivanje. To je v veliki meri zakuhalo ukrajinsko vojno. In, seveda, kdo stoji za tem? ZDA.

Carine za izvoz blaga iz EU v ZDA so sicer znane. A hkrati Evropska unija ter tudi druge države in širše gospodarske regije po svetu pospešeno poskušajo sklepati trgovinske sporazume druga z drugo. Ali se lahko zgodi, da bo Trump na srednji rok zelo osamil ZDA?

Kar zadeva carine za EU, je Trump unovčil svoje karte, in sicer tako, kot se je že dogajalo v Bidnovem času in prvem Trumpovem mandatu. Celotna Evropa je bila namreč povsem nemočna proti ZDA.

EU je res imela presežek pri menjavi blaga z ZDA, na storitvenem področju pa so veliki Apple, Google in drugi obvladovali evropski trg, zato 150 milijard evrov ameriškega presežka. Na to je Trump sicer »pozabil«.

Sam večinoma verjamem ameriškim virom informacij. Seveda ne republikanskim ne demokratskim, ampak mešanici, nevtralnemu mediju, mogoče tudi malo Al Jazeera, Reutersa. Med nekaterimi ameriški funkcionarji je prevladovalo mnenje, da Evropa še nikoli ni padla tako nizko kot tokrat. Da to sploh ni več partnerica ZDA, ampak njena podložnica.

Koliko prijateljskih držav pa imajo ZDA po svetu? Imajo Zahodno Evropo, Japonsko, Južno Korejo in – konec. Se pravi, imajo tri, štiri prijatelje. Če izgubijo EU ...

Trump pa s carinami nastopa proti Zahodni Evropi, enako tudi proti Japonski in Južni Koreji, in s tem te države namerno odbija. Kot poslovnež cilja na to, da bodo carine polnile ameriški proračun. Ne zaveda pa se, koliko s tem izgubljajo ameriški izvozniki in seveda tudi ameriški potrošniki, ki se bodo soočili z višjimi cenami.

Ta politika Trumpa je morda malce kratkoročna. Treba pa je vedeti, da ima Trump ob sebi nekega harvardskega profesorja, čigar celotna ekonomska politika temelji na carinah; teoretsko razvija koncept, kako na carinah graditi gospodarstvo. Trump mu zaupa, vprašanje pa je, kaj se bo iz tega izcimilo. V zgodovino se skuša zapisati kot mirovni posrednik, na področju ameriške ekonomije pa kot nekdo, ki je znižal javni dolg in uredil ameriške javne finance.

Je Kitajska res tako močna, kot si jo predstavljamo? Vemo, da tehnološko napreduje, toda ko sem bil leta 2013 v Pekingu, sem slišal mnenja, da jih omejuje cesarska oziroma partijska kultura hierarhije. Kitajci naj zato ne bi bili zmožni tako množičnega inoviranja kot zahodnjaki. Jih mogoče res malo precejnujemo?

Sam se redno dobivam s fanti s kitajske ambasade. Smo prijatelji. Videl sem vsa bela mesta sveta. To, kar sem videl v Šanghaju, pa me je osupnilo. V parku sem našel enega samega reveža, v Down Townu po sredini teče reka, sliši se glasba, ljudje si lahko privoščijo luksuz, zelo prestižne večerje ...

To, kar ste rekli, je deloma res. Toda na Kitajskem me je presenetilo to, da je ta kvantni skok v zadnjih desetih letih naredila prav z usmeritvijo v visoke tehnologije, umetno inteligenco, električne avtomobile. Kljub sistemu, ki je nekako centraliziran, je verjetno treba priznati, da ji uspeva.

Sam sem nekaj let študiral kitajski menedžment, kitajsko upravljanje. Zahodni viri, predvsem ameriški, pravijo, da tam vlada diktatura. A zahodni viri hkrati priznavajo, da kljub problemu, ki jih je imela Kitajska, to upravljanje nikoli ni bilo neučinkovito. Kitajska vedno nekako – v sodelovanju z menedžerji ali ob pomoči komunistične partije – najde rešitve.

V današnji kitajski partiji so kadri visoko izobraženi. Poleg tega ima kitajska država v vsakem zasebnem podjetju svoj delež. Menedžerji teh podjetij imajo neko korekturo, ki ni negativna, s strani partije, ki je spoznala, kaj storiti, da firme ne bi bile učinkovite.

V bistvu so klasični komunistični sistem zamenjali za tržni komunizem.



» Če bi analizirali ekonomske politike kitajske partije, bi zagotovo lahko rekli, da so liberalno desnosredinske.«

Ali je največje tveganje na Kitajskem to, kdo bo naslednik Xi Jinpinga na najmočnejši poziciji partije?

To tveganje vsekakor obstaja, ampak tudi zahodni viri ugotavljajo, da Kitajska vedno nekako najde rešitev. Xi Jinping je prekršil tisto pravilo, da se generalni sekretar zamenja vsak mandat, torej gre za koncentracijo moči v njegovih rokah. Vendar je verjetno, da bo ob koncu tega mandata sam predal oblast nasledniku, zato ne vidim potrebe po veliki drami. Pragmatičnost je pomembna tudi na Kitajskem.

Ali preveč pozabljamo na Indijo? Ta v zadnjem času izjemno gospodarsko raste.

Po Indiji sem veliko potoval in moram biti kritičen. Ena od glavnih ovir indijskega razvoja je tisto, na kar je opozarjal že Gandi in za kar je dal tudi svoje življenje, namreč delitev na kaste, ki še vedno obstaja. Velikanski del prebivalstva je izključen iz dogajanja. To je velika cokla, ki Indijo vleče navzdol.

Je pa res, da Indija zadnja leta beleži visoke stopnje gospodarske rasti in da uspešno balansira med Kitajsko in ZDA. Vključena je v ameriške povezave z Avstralijo, Južno Korejo, Japonsko. Po drugi strani pa sodeluje tudi s Kitajsko. Vodi jo desna stranka, kar je praviloma boljše za ekonomijo.

A tudi Indija ima v bistvu bipolarno politično strukturo. Ko pride na oblast Narodni kongres, politike postanejo manj pisane na kožo gospodarstvu. Bolj se nagibajo k distribuciji, enakosti. Kitajska tega ni doživela. V ZDA pa se po volitvah zamenja 50 tisoč ljudi ... Tako da ne vem, zakaj je naš Golob decembra, pred koncem Bidnovega mandata, tja peljal Tinco. Saj vendar vemo, da se januarja zamenja tudi vratar v Beli hiši in vsi uradniki.

Drži, absolutno. O tem, kaj je od tega komunizma ostalo, lahko razpravljamo.

Razen »cesarja«.

Razen »cesarja«. Toda v primerjavi z ZDA je Kitajska že pred desetimi leti razglasila, da na Kitajskem ni več revežev. In to je res. Socialna nota na Kitajskem kljub temu tržnemu kapitalizmu ostaja močna.

Zanimivo je, da so Kitajci iz Jugoslavije kopirali samoupravljanje v podjetjih in udejstvovanje v lokalni skupnosti. Na nižjih ravneh imajo sodelovanje ljudi. Seveda mi vemo, kako je delovalo samoupravljanje. Moj oče je bil direktor in videl sem, kako je bilo. A možnost participacije na nižji ravni so uvedli. Obstaja tudi veliko advokatov človekovih pravic, ki zastopajo ljudi na sodiščih. Je pa res, da je ta piramida proti vrhu vse ožja.

» Trump poskuša vzpostaviti dialog s Kitajsko, čeprav Xi Jinping ne bo prišel na sestanek.«

Kitajska ima politični sistem dominantne politične stranke. To je komunistična partija. Ima še sedem drugih političnih strank, ki pa so šibke. Ampak podobno dominantni so na Japonskem liberalni demokrati. Na Norveškem prevladujejo socialni demokrati.

» Nekateri ameriški funkcionarji so menili, da Evropa še nikoli ni padla tako nizko kot tokrat. Da to sploh ni več partnerica ZDA, ampak njena podložnica.«

Ampak EU pospešeno poskuša doseči nove trgovinske sporazume z drugimi deli sveta. Ali si zaradi omenjenega s privolitvijo v 15-odstotne carine samo kupuje čas? Na vzhodu se soočamo z ruskim napadom na Ukrajino, na zahodu z negotovim Trumpom. V tako negotovem položaju dejansko ni bila od leta 1945.

Največja paranoja ZDA je, da bi vlogo in status ZDA v Evropi prevzela Rusija. Amerika se tega boji.

Prednost Kitajske je, da je ena politična stranka zmogla dovolj modrosti ter interese gospodarske rasti in inovativnosti postavila pred svoje interese. Kitajci so v upravljanju tudi popolnoma skopirali ameriški način.

Po tej logiki in gospodarski uspešnosti je Ko-

» Koliko prijateljskih držav pa imajo ZDA po svetu? Imajo Zahodno Evropo, Japonsko, Južno Korejo in – konec. Imajo tri, štiri prijatelje.«



munistična partija Kitajske pravzaprav desna stranka.

Da. Če bi analizirali njene ekonomske politike, bi zagotovo lahko rekli, da so liberalno desnosredinske, razen zelo pomembne socialne note – ta pa je dodaten plus. Centraliziranost je njen minus. A vprašanje je, ali bi na tej stopnji razvoja tako velika Kitajska lahko delovala drugače. Morda čez 50 let ne bo več potrebna.

Kaj pa se bo zgodilo z Rusijo? Lahko bi rekli, da njen razvoj počiva na energiji, na nafti in plinu.

Tako je. Dolgo sem potoval po zalivskih državah, Katarju, ZAE, Bahrajnu, tudi Omanu. Vse te države se zavedajo, da se bo nafta nekega dne iztekla, zato poskušajo diverzificirati svoje gospodarstvo. ZAE z Dubajem na čelu močno razvijajo turizem.

Ravno sem končal pisanje knjige o Monaku. Tam najem sobe stane tudi okoli tisoč evrov na dan, v Burj Khalifi v Dubaju pa celo 120 tisoč evrov na dan! Ne vem, kdo to plača. Pa čeprav so tam tiste zlate pipe.

Rusija dejansko živi na izvozu energentov, kar se bo prej ali slej končalo. V Rusiji je konkurenčna orožarska industrija ...

In vesoljska?

Da, mislim, da je tudi ta deloma še konkurenčna. V Rusiji sem srečal zelo veliko izjemnih ljudi. Ampak zdi se, da njihov sistem nekako ni sposoben spodbujati njihove genialnosti in inovativnosti. Zagotovo je velika rana te države tudi alkoholizem. Povprečna pričakovana življenjska doba je v Rusiji izenačena z življenjsko dobo v afriških državah. Medtem ko je ta v vseh zahodnih državah več kot 80 let, je v Rusiji med 65 in 70 let.

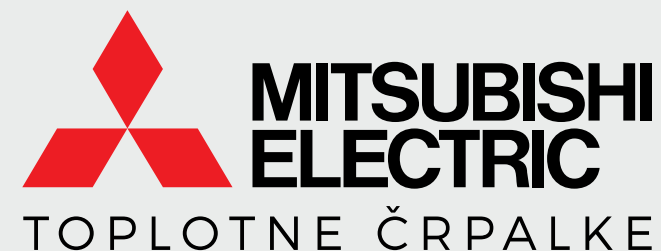
Na področju podjetništva so dejansko zaspali. Ukrajinska vojna pa je Rusijo seveda spet pokopala, čeprav se je v tej vojni vnovič izkazala z neverjetno hitrim preskokom iz mirnodobnega v vojno gospodarstvo. Gledal sem podatke: Ukrajino je podprlo 50 držav, vključno z Natom in ZDA, ampak razmerje njihove oboroževalne industrije, glede municije, oklepnikov, tankov in tako naprej, je v primerjavi z Rusijo 1 : 4. Vendar spet na račun udarca podjetništvu.

Govorila sva o bipolarnem svetu prihodnosti. Mar ni BRICS pravzaprav že drugi pol v nastajanju?

Da, Kitajska verjetno uporablja BRICS kot svojo institucijo širjenja vpliva na zelo pomembno skupino držav. Pred kratkim se je tej organizaciji pridružilo



Povprečna pričakovana življenjska doba je v Rusiji izenačena z življenjsko dobo v afriških državah.«



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.





V primerjavi z ZDA je Kitajska že pred 10 leti razglasila, da tam ni več revežev. In to je res. Socialna nota na Kitajskem kljub tržnemu kapitalizmu ostaja močna.«

še nekaj zalivskih držav. Članici sta Indija in Brazilija. Kot sem že rekel, Kitajska širi svoje lovke tudi v Južno Ameriko. Prav zato Trump poskuša s Kitajsko vzpostaviti dialog, čeprav Xi Jinping ne bo prišel na sestanek, zlasti po tistem ponižanju v Beli hiši, ki ga je doživel Zelenski. Kitajci v kaj takšnega ne bodo nikoli privolili.

**Kako bodo vse te geostrateške spremembe vplivale na EU in Slovenijo? Kako močni bo-
sta EU in Slovenija čez 10, 20, 30 let?**

Trump ima še slaba tri leta in pol mandata ...

... če se pravila v ZDA ne bodo spremenila.

Ne, to se ne bo spremenilo. To se v ZDA ne more zgoditi. Ustavo ZDA je praktično nemogoče spremeniti. Mislim, da je za to potrebna 60-odstotna večina v obeh domovih kongresa, potem pa bi morala spremembo potrditi še večina od 50 ameriških zveznih držav. To je nemogoče.

Mislim, da bosta Amerika in Evropa ostali povezani in tudi krepili povezavo. Po drugi strani pa je res, da Evropa svoje varnostne arhitekture ne more graditi brez Rusije. Razrešiti bo morala odnose z Rusijo, česar pa se ZDA bojijo kot hudič križa. Če ZDA izgubijo EU, ostanejo gole in boste, z Japonsko in Južno Korejo.

Pred EU je nadaljevanje dobrih odnosov z ZDA in nujno resetiranje odnosov z Rusijo, ki ima ogromna energetska bogastva. Evropa jih še kako potrebuje. Američani zdaj blagohotno ponujajo svoj utekočinjeni plin in nafto, ampak cenovno razmerje je marsikje 1 : 7. Bistvo ameriške diplomacije je prodaja ameriških dobrin, zato bo balansiranje odnosov z ZDA pod Trumpom težavno. Prav tako z Rusijo, za katero je tudi Kitajska. ZDA pa bodo verjetno od EU zahtevale, naj prekine odnose s Kitajsko.



Trump ima ob sebi harvardskega profesorja, čigar celotna ekonomska politika temelji na carinah.«

Kako naj ob takšnih geostrateških razmerah ravna slovenski podjetniki in podjetja? Ali naj še bolj diverzificirajo izvoz? Navsezadnje sta trga ZDA in EU res največji gospodarstvi, nista pa najhitreje rastoča.

V Sloveniji še vedno veliko izvažamo v Nemčijo, kar je sicer pozitivno. Mislim pa, da moramo izvoz razpršiti na večje število držav. Identificirati bi morali nekaj držav s potencialno najvišjo stopnjo rasti in se osredotočiti nanje. Ne pa preveč razpršiti izvoza.

SERVO press Komatsu
H2W200



Schuler Beutler
MC1250

STORITEV ŠTANCANJA

KG N d.o.o. je družinsko podjetje z več kot 40-letno tradicijo in izkušnjami. Specializirani smo za proizvodnjo pohištvenega in gradbenega okovja. Kar 80 % naše proizvodnje izvozimo na trg EU, predvsem v Nemčijo. Naša glavna dejavnost in ključna kompetenca v proizvodnem procesu je preoblikovanje pločevine (štancanje). Nudimo celovito storitev - od prototipiranja, razvoja orodij, galvanskega obdelovanja, montaže, pakiranja do dostave.

Kakovostne izdelke dobavljamo podjetjem iz številnih industrijskih panog. Zaradi naše velike prilagodljivosti smo idealen partner tako za manjše kot tudi za večje serije izdelkov. Kakovost zagotavljamo z doslednim nadzorom v vseh fazah proizvodnega procesa.

PROIZVODNJA POHIŠTVENEGA IN STAVBNEGA OKOVJA

TEČAJI



KOTNIKI



ZAPAHI



VEZNE PLOŠČICE



ŠTANCANI KOSI



KG N d.o.o., Dvor 46, 8361 Dvor, Slovenia

www.kgn-novinc.si

00386 7 38 88 024

info@kgn-novinc.si

**Slovenske ideje.
Avstrijska banka.
Popolna kombinacija.**



VAŠ POSEL ŠTEJE.

Smo vaš bančni partner, z vsemi prednostmi avstrijske banke.

Zaupaj nam že veliko slovenskih podjetij.

Svetujemo v slovenskem jeziku.

rlb-bank.at

Raiffeisen Landesbank Kärnten | International Banking Department
T +43 463 993 00-12388 | Internationaldept@rbgk.raiffeisen.at

**Raiffeisen
Landesbank Kärnten**



A¹ Business

Zanesljiv partner na področju kibernetске varnosti

Kibernetске grožnje sodijo med največja poslovna tveganja.

Zato potrebujete partnerja, ki vam nudi celovito zaščito in strokovno podporo 24/7.

Na A1 Slovenija zagotavljamo:

- znanje domačih certificiranih strokovnjakov,
- izkušnje enega največjih ponudnikov kibernetске varnosti v Sloveniji,
- mednarodno podporo 400 inženirjev Skupine A1.

Naši zavezi sta zanesljivo partnerstvo in vrhunska varnost, ki vam omogočata, da se lahko posvetite svojemu poslu, medtem ko skrbimo za vaše digitalno okolje.



Pišite nam na ICTsales@A1.si



Razumemo
kibernetско varnost.
Z mednarodnimi izkušnjami.

A¹ Business

Kibernetска varnost

Ključni izziv za mala in srednje velika podjetja

Dogodek za lastnike podjetij, direktorje in odločevalce

Rezervirajte si čas!



23. oktober 2025 / 9:00 - 12:00
A1 Slovenija / Ameriška ulica 4
(BTC Ljubljana)

Večina lastnikov, direktorjev in odločevalcev v malih in srednje velikih podjetjih še vedno ne verjame, da so lahko tarča kibernetских napadov – a statistika kaže drugače. Napadi so vedno bolj ciljno usmerjeni in posledice so lahko usodne.

Pridružite se nam na dogodku "Kibernetска varnost – ključni izziv za mala in srednje velika podjetja", kjer bomo odgovorili na vprašanja:



Kako varna so slovenska mala in srednje velika podjetja in kje so največje pasti?



Koliko zaščite res potrebujete in koliko ta stane?



Katere tri ukrepe lahko uvedete že danes?



Kako na kibernetско varnost in odpornost gledajo uspešni slovenski podjetniki?

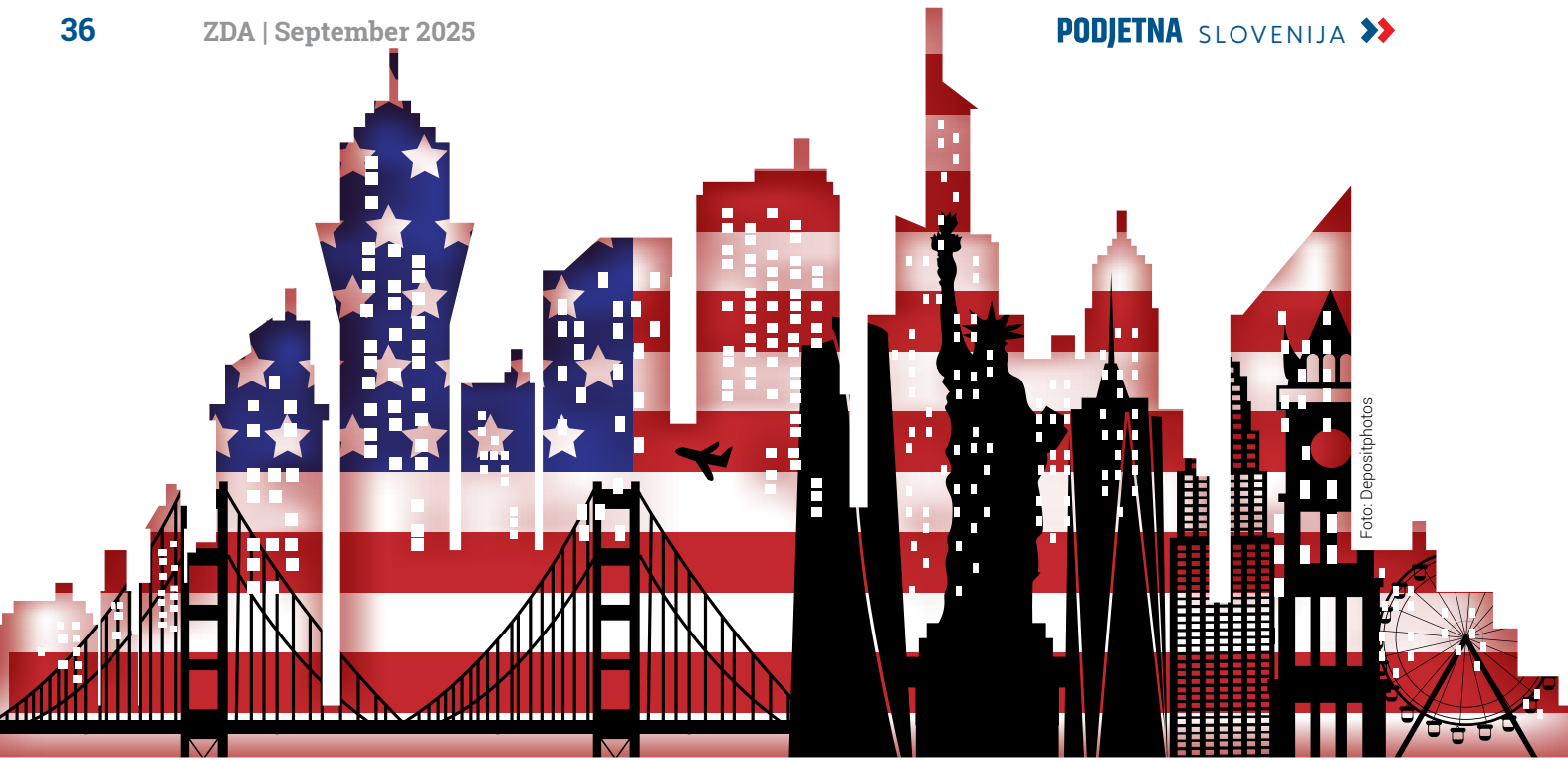
Organizator:



Medijski partner:



Prijave na dogodek bodo odprte od 29.9.2025 na [A1.si/dogodek](https://a1.si/dogodek)



HITRI IN DRZNI – KLJUČ DO USPEHA V ZDA!

- Ameriški trg ne čaka na popolnost – kupujejo energijo in samozavest, ne vašega »popolnega produkta«.
- Če niste hitri, profesionalni in odgovorni, boste obstali v povprečju – to pa v ZDA pomeni izgubljen posel.
- Cena ni kompromis – višja cena je znamenje vrednosti, inovacije in strokovnosti, ki jih Američani spoštujejo in so zanje pripravljeni plačati.

Sara Oblak Speicher, MBA

Združene države Amerike ostajajo magnet za ponudnike storitev tudi v času konsolidacije evropskih trgov in povečane digitalne konkurenčnosti. A na trgu »on-stran luže« ni lahko, saj gre za labirint kulturnih, pravnih in političnih razlik.

Tako me je v zadnjih mesecih kar nekaj slovenskih podjetnikov, predvsem ponudnikov storitev, v želji po večjih zasluhkih, večji kupni moči in iskanju novega poslovnega zagona zunaj domačih okvirov pocukalo za rokav; zanimal jih je vstop na ameriški trg.

Sama sem v New Yorku preživela skoraj dvajset let, kot športnica, podjetnica, mentorica in strateška svetovalka. Ameriški trg me je naučil,

da jasna zgodba, samozavesten nastop in energija odločnosti lahko vrata odprejo prej kot popolna ponudba. A le, če si brez izgovorov pripravljen prestopiti njihov prag.

Spodaj delim ključna opažanja za uspešen in trajnosten vstop na trg ZDA.

1. »Ameriški trg« ne obstaja

New York City ni Rochester, Kalifornija ni Pensilvanija. Vsaka zvezna država ima svoje zakone, navade, demografijo, kulturo in prioritete.

Ciljanje na »ameriški trg« brez jasne izbire regije, panoge in ciljne skupine tako hitro postane preširoko, celoten postopek pa predrag in prepočasen.

Vprašajte se: Kdo točno je moj kupec? Kje ga najdem? Kako moja ponudba nagovarja njegove konkretne potrebe v tem kontekstu?

2. Geopolitični in pravni okviri

Trgovinski dogovori med ZDA in EU se znova preoblikujejo. Novi predlogi carin, politična nestabilnost in volilni cikli zahtevajo, da podjetja strategij ne gradijo na predpostavkah, temveč na prilagodljivosti.

Obenem pa so pravni in davčni okviri znotraj ZDA razdrobljeni; kar je dovoljeno v eni državi, je v drugi lahko kaznivo. Pogodbe, pogoji, zavarovanja in davki se med seboj razlikujejo.

Poleg tega ameriški trg pričakuje še nekaj: digitalno zrelost. Avtomatizirane račune, sisteme CRM, odzivno komunikacijo in strukturirano podporo. Pogodba v formatu Word ali neurejeno organizacijsko uglasovanje (»onboarding«) lahko hitro pokopljeta priložnost.

Sodelujte z lokalnimi pravnimi in davčnimi strokovnjaki. Nadgradite sisteme, še preden izpeljete prvo prodajo.

3. Komunikacija, hitrost in odgovornost

Če v Sloveniji še vedno zadostuje načelo »bo, ko bo«, Američani pričakujejo profesionalnost, odzivnost in odgovornost. Če nekaj obljubite za torek ob 10.04, potem izpolnitev obljube v petek ob 15.35 ni sprejemljiva.

Jasna in neposredna (a spoštljiva) komunikacija je pričakovana. Nenadna prekinitev stikov (»ghostanje«), zamude in neodzivnost, ki so v Sloveniji prepogosta praksa, pa lahko uničijo še tako obetavno sodelovanje.

Prilagodite in nadgradite torej svoje procese in komunikacijske navade.

Namig iz prakse: V ZDA se odločitve pogosto sprejemajo hitreje, a samo, če zgodba zadene v polno. Pogajanja niso dolgotrajna analiza, temveč refleksi na jasno umestitev, samozavest in energijo, ki jo oddajate.



V ZDA je miselnost usmerjena v 10x razmišljanje. Slovenci pogosto iščemo stabilnost, medtem ko Američani iščejo rast. Če želite igrati njihovo igro, prilagodite svoj način razmišljanja.

4. Kulturna občutljivost in vrednote

ZDA so raznolika družba. Rasa, vera, spol in kultura vplivajo na trženje in odnose. Blagovne znamke tako danes ocenjujemo tudi po njihovih vrednotah.

ESG (okoljski, družbeni, upravljavski dejavniki) in DEI (raznolikost, pravičnost, vključenost) nista več zgolj »dodatka«, temveč odločevalca.

Primer: Target, eden največjih ameriških trgovcev, je med letoma 2024 in 2025 zaradi opustitve določenih DEI-prizadevanj izgubil več kot 12 milijard USD tržne vrednosti, zabeležil 1,9-odstoten padec prodaje in razočaral vlagatelje. Nejasna stališča imajo svojo ceno.

Bodite pozorni na občutljive točke, odtenke retorike in simbolizma ter jasni glede svojih vrednot.

5. Zgodba in osebna znamka

V Sloveniji vlada miselnost: »Pustimo, da delo govori zase.« V ZDA pa velja: če ne verjameš vase, vate ne bo verjel nihče drug.

Pogovor o stotisočih prihodkih ni tabu, pač pa pokazatelj kompetenc in zaupanja. Če ne znate predstaviti svoje vrednosti, vam jo bodo določili drugi. Pogosto napačno.

Močna zgodba in samozavesten nastop sta strateška prednost.

Kaj pogosto ostaja neizrečeno: Američani kupujejo energijo. Prepričanje. Prisotnost. V Sloveniji mnogi čakajo na potrditev. V ZDA ljudje reagirajo na tiste, ki že verjamejo vase ... še preden imajo popolno ponudbo.

6. »Accountability« je več kot odgovornost

V slovenščini ustreznega prevoda za »accountability« pravzaprav nimamo. Izraz ne pomeni le odgovornosti pri delovnih nalogah, pač pa tudi občutek lastništva nad rezultati, integriteto in ponos, da nekaj izpeljemo vrhunsko in za tem tudi stojimo.

Če je v Sloveniji nekaj še lahko »dovolj dobro«, pa v tujini stranke te povprečnosti, izgovorov ali zmedenosti ne bodo trpele in to pogosto pomeni izgubljen posel.

Kar pride izpod vaših rok, naj nosi pečat vaše integritete.

7. Cena kot znamenje vrednosti

V Sloveniji nižja cena pogosto pomeni večjo dostopnost, v ZDA pa manj vrednosti. Stranke pričakujejo, da je višja cena odraz strokovnosti, inovacije ali posebnosti, in so zanj pripravljeni plačati.

Vaša cena naj tako sporoča zaupanje v lastno vrednost, in ne strahu pred zavrnitvijo.

Dodatna misel: V ZDA je miselnost usmerjena v desetkrat višje cilje, kot se zdi dosegljivo. Slovenci pogosto iščemo stabilnost, medtem ko Američani iščejo rast. Če želite igrati njihovo igro, prilagodite svoj način razmišljanja.

8. Odnosi

Ameriški trg temelji na mreženju, priporočilih in zaupanju.

Kariero v ZDA sem zgradila na doslednosti, kakovosti in odnosih – ne s hitrimi triki, temveč s prisotnostjo, vztrajnostjo in pripravljenostjo poslušati.

Bodite prisotni. Gradite odnose. In vlagajte v dolgoročno zaupanje.

ZAKLJUČEK

Že kot košarkarica sem hitro spoznala, da smo evropski igralci vrhunsko tehnično podkovani, a tudi to, da sta miselnost in fizična pripravljenost v ZDA na povsem drugi ravni.

Enako velja v poslu: ni dovolj biti dober v svoji stroki. Na ameriškem trgu so pomembne tudi mentalna vzdržljivost, samozavestna prisotnost in sposobnost, da igraš večjo igro z več pritiska, višji mi pričakovanji in brez opravičil.

Vstop na ameriški trg torej ni preprost, je pa mogoč.

Potrebne so priprava, jasna strategija, zrelost in samozavest. Ne iščite bližnjic. Poiščite svetovalce, ki razumemo oba svetova (slovenskega in ameriškega), in zgradite zgodbo, ki bo pustila vtis. Doma in onstran luže.

Prinašamo inovativne možnosti zdravljenja v 19 evropskih držav



www.medis.com



**POSTANITE ENERGETSKO
NEODVISNI S TAB E.STORAGE
BATERIJSKIMI HRANILNIKI
ELEKTRIČNE ENERGIJE**



»DA BO CENA ELEKTRIKE IZ NOVE NUKLEARKE 45 EVROV? TO JE BLAZNA DOMIŠLIJA.«

- Kako bi lahko zmanjšali pritisk na povečanje omrežninskih tarif?
- Kako naj ravnajo podjetja, da bodo znižala stroške elektrike?
- Kaj čaka lastnike sončnih elektrarn po uvedbi novih pravil?

Goran Novkovič
Foto: Barbara Reya

Pogovor z Aleksandrom Mervarjem, direktorjem družbe Eles in predsednikom UO Energetske zbornice Slovenije, je priložnost, da iz prve ali morda vsaj iz druge roke izvemo, kaj nas čaka po uvedbi novega omrežninskega akta. Predvsem pa, kaj se bo dogajalo z električno energijo za podjetja in tudi gospodinjstva v prihodnje. Ravno ob pravem času.

Kaj bodo nova pravila glede omrežnine konkretno finančno pomenila za podjetja v primerjavi z dosedanjimi?

Vse od uvedbe nove omrežnine oktobra lani so mediji veliko pisali o tem, kaj pomeni nova omrežnina. V tem je bilo veliko nepoznavanja in zavajanja. Naj navedem primer takega zavajanja: drugi največji porabnik električne energije v Sloveniji je v celotnem letu 2024 plačal omrežnino, ki je bila nižja kot povprečna nagrada enega člana uprave te družbe. Kaj torej ta strošek pomeni za to firmo?

Delež stroškov omrežnine v poslovnih prihodkih 55 največjih odjemalcev elektrike na distribucijskem omrežju pomeni 0,13 odstotka. Preračunano na nove tarife bo to 0,16 odstotka. Podatki se nanašajo na leto 2024. V povprečju se je omrežnina z lanskim oktobrom povečala za 28 odstotkov.

Slovensko gospodarstvo ima še vedno eno najnižjih omrežnin v EU. Energetsko najbolj intenzivna

podjetja, ki porabijo več kot 70.000 MWh, po Eurostatovih podatkih plačujejo deveto najnižjo omrežnino v EU, za tiste z letno porabo od 20.000 MWh do 70.000 MWh pa je omrežnina peta najnižja. Povprečna omrežnina v EU je bila višja za 76 odstotkov glede na slovensko omrežnino.

Evropska komisija razmišlja, da bo treba zaradi drage energije podpreti industrijo. Ali jo je v Sloveniji z vidika energetskega stroška treba podpreti ali ne?

V Sloveniji imamo relativno gledano največje čezmejne prenosne kapacitete, zato oskrba z električno energijo nikoli ni bila in ne bo težava, vendar pa smo v območju z najvišjimi cenami električne energije. Vse sosednje države – Italija, Avstrija, Hrvaška, Madžarska – so neto uvoznice električne energije. Smo torej v najdražji regiji v Evropi, to pa seveda vpliva na cene električne energije v Sloveniji.

Toda omenjeni skupini največjih porabnikov in drugih največjih porabnikov v gospodarstvu se glede na stroške električne energije, ki jo plačujeta, še vedno uvrščata na 16. in 17. mesto med 27 članicami EU. Res je, ta cena je v drugi največji porabniški skupini višja od povprečne v EU. V vseh okoliških državah pa so lani imeli višje cene. Slabše je pri največjih porabnikih; tam je bila elektrika dražja samo na Madžarskem, cenejša pa na Hrvaškem, v Avstriji in Italiji.

»Tista podjetja, ki izpolnjujejo pravila CISAF, imajo vsaj 5-odstoten donos na kapital, dajejo posojila lastnikom in izplačujejo dobičke, ne smejo dobiti niti evra pomoči!«



» Dražji ameriški plin tepe evropsko industrijo.«

Kaj je potem rešitev, ko gre za pomoč največjim porabnikom?

Dejstvo je, da so bile lani končne cene električne energije za 100 odstotkov višje kot denimo leta 2020. Toda ključno vprašanje je, kdaj in po kakšnih cenah so največji porabniki zakupili elektriko za leto 2024, in to v letih 2022, 2023 in 2024.

ali 100 evrov. Tudi direktorji drugih podjetij ne smejo poslovati tako, saj so za slabe poslovne rezultate odgovorni. Za to skupino podjetij vidim rešitev samo v posebnem zakonskem predpisu.

Minister Bojan Kumar je že pred poletjem ustanovil delovno skupino, ki zdaj preučuje rešitve v okviru evropskih pravil ukrepov državne pomoči v podporo dogovoru o čisti industriji (CISAF). Na Energetski zbornici Slovenije preučujemo predlog GZS.

Moje stališče je takšno: tiste gospodarske družbe v Sloveniji, ki izpolnjujejo pravila CISAF in imajo pet- ali večodstoten donos na kapital, dajejo posojila lastnikom in izplačujejo dobičke, ne smejo dobiti niti evra pomoči! Vsem drugim pa pomagajmo. Razmere so težavne denimo v papirni industriji.

Kako lahko podjetja sama aktivno vplivajo na svoj račun za elektriko? Koliko jih to počne?

Sestavijo naj nakupni portfelj – kombinirajo naj različne produkte električne energije za različna časovna obdobja. Takšen ukrep je nakup elektrike, razpršen v različnih časovnih terminih. S tem zmanjšajo tveganje nihanja cen elektrike na trgu. Odjem naj prilagajajo glede na cene elektrike na trgu, če dobavitelj to omogoča.

Zgradijo naj sončno elektrarno s hranilnikom, ki ga praznijo v času visokih cen elektrike. A brez subvencije se ta investicija ne izplača, zato naj dobro preverijo ekonomski izračun. V Sloveniji dosegamo 12 odstotkov nazivne moči na 8,76 evra. To se ekonomsko ne izplača. Hranilnike bo treba podpreti z enkratnimi spodbudami.

» V najslabšem položaju bodo tisti, ki so si naredili preveliko sončno elektrarno, ker imajo na letni ravni presežke proizvodnje nad porabo.«

Mislim, da so jo kupovali v neugodnem času in zelo drago. Cene so bile konec leta 2022 tudi pri 400 evrih za MWh. Po objavi Eurostatovih podatkov za prvo polletje bomo videli dejanski učinek. Poleg tega Slovenija na žalost ni prijazna za to vrsto industrije.

Ali obstaja model, s katerim bi vendarle zaščitili to industrijo? V Nemčiji so uvedli industrijsko cenovno kapico za elektriko.

Treba se je vprašati, iz katerih virov bodo črpali za ta namen. Poglejmo neko gospodarsko družbo, ki prodaja določen produkt. Po kateri ceni ga bo prodajala? Po zadnjih tržnih ali po nizkih cenah? Seveda po tržnih cenah, kar je poslovno korektno.

Tudi elektrika je tržna dobrina in elektro podjetja je ne morejo prodajati pod ceno na trgu. Ne morejo je prodajati po 80 evrov, če je njena tržna cena 200



Avtomobile je doma modro polniti takrat, ko sončne elektrarne proizvajajo največ elektrike.«

Na koncu je te investicije treba preučiti z vidika ekonomičnosti. Vsaka tovarna ima drugo lokacijo, vsaka tovarna ima drugo sončenje. Ni generalnega pravila.

Podjetja pa naj se ne zanašajo na to, da bo cena elektrike na trgu nizka. V Sloveniji nekateri govorijo, da bo cena elektrike iz nove nuklearke, ko bo ta zgrajena, 45 evrov. No, če pomislim na vse investicijske izdatke, odhodke financiranja, stroške delovanja in vzdrževanja, razne dajatve za lokalne skupnosti in namenske fondе za izgradnjo odlagališč, razgradnje in podobno, to pričakovanje kaže na blazno domišljijo.

Vsakemu velikemu porabniku elektrike zato svetujem, naj zaposli strokovnjaka za področje energetske učinkovitosti. Še bolje je, da se obrne na zunanje strokovnjake. Nekaterim pomagajo tudi strokovnjaki družbe Eles. Ni nam treba, ampak to razumemo kot svojo družbeno odgovornost.

Kaj naj naredijo podjetja, ki na tem področju niso storila še nič, da bodo najhitreje optimizirala porabo in strošek energije?

Bodimo pošteni – to je malomarno poslovanje. Družba Eles denimo sodeluje v projektu Tovarna

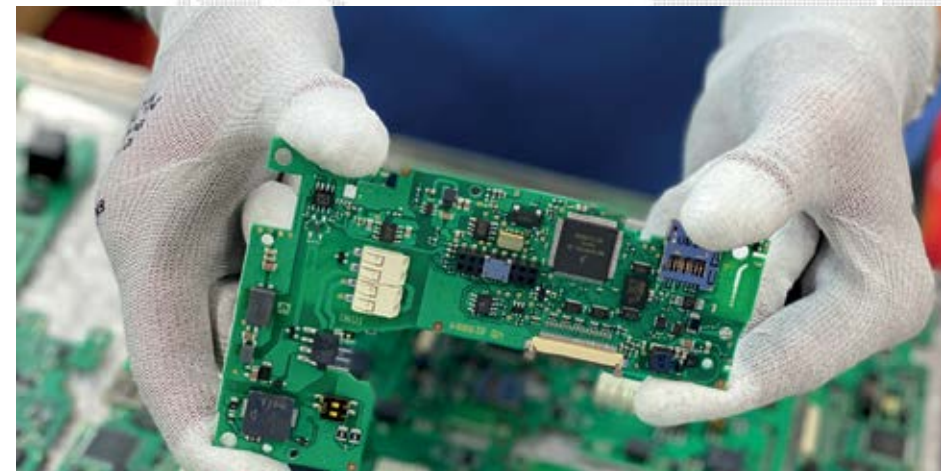
leta. Oktobra in novembra letos sodelujemo na dogodku za elektroenergetsko intenzivno industrijo, kjer bodo naši eksperti razložili, kaj narediti na področju energetske učinkovitosti. Enemu podjetju smo že tudi individualno svetovali.

To je spodbudno. Toda mar v tej državi za to, da bi bili vsi energetsko optimalni, ne skrbijo že druge javne službe? Zakaj tega ne počnejo?

To ni vprašanje zame. Mi smo ocenili, da ima Eles znanje, ki ga lahko deli med direktorje, in družbeno odgovornost, ki jo mora izpolniti. Ob obvladovanju stroškov energije ima vsak direktor dve možnosti. Ali gre »na ziher« v nakup električne energije, če je to stroškovno vzdržno, hkrati pa računa, da cena ne bo padla. Ali pa špekulira, kot so mnogi špekulirali leta 2021 in 2022.



Skupina Elrad – razvoj, proizvodnja in prodaja elektronskih sklopov in regulacij



PRODAJA



SPLETNA STRAN

Kupcem dobavljamo celovite rešitve – razvoj, industrializacija in proizvodnja elektronskih sklopov in regulacij, mehanskih rešitev vključno z »box build« rešitvami, kabelskih setov in snopov ter kombiniranih izdelkov iz kovine in plastike, prilagojeno na potrebe kupca. Skupina Elrad z sedežem v Sloveniji, naše cenjene kupce kjerkoli po svetu oskrbuje preko petih proizvodnih poslovnih enot, lociranih v Sloveniji, Srbiji, na Kitajskem, v Mehiki in na Filipinih.



Glede na to, da se veliko pogovarjate z direktorji, imate dober pregled nad informiranostjo podjetij o tem, kako optimizirati svoje stroške energije. Lahko to informiranost ocenite z oceno od 1 do 5?

To je zelo različno od podjetja do podjetja. Splošna ocena pa je med 2 in 3.

Zelo slabo.

Ni najboljša.

V zvezi z zelenim prehodom se nenehno govori, da potrebuje čas, da bo ekonomija obsega virov takšna, da se bodo investicije poplačale, cene pa padle. Kdaj bo ta točka preloma?

Se spomnite električnega mrka v Španiji letos? Celotna Evropa je brez zavor vlagala v proizvodnjo iz obnovljivih virov energije (OVE). Ni pa vlagala v distribucijsko omrežje. Ves čas sem opozarjal, da moramo najprej okrepiti omrežje. V družbi Eles zato izvajamo evropske projekte pametnih omrežij, denimo Green Switch in SinCroGrid, ki pripomorejo k temu, da omrežje prenese veliko razpršenih virov.

➤ **Baterije so gotovo del rešitve, saj omogočajo shranjevanje energije. Kaj pa bomo od 15. novembra do 15. marca?»**

Toda tega rebusa z OVE ni še nihče dokončno rešil. Najprej se moramo vprašati, kakšen diagram temperatur imamo v Sloveniji. Baterije so gotovo del rešitve, saj omogočajo shranjevanje energije. Kaj pa bomo od 15. novembra do 15. marca? Tudi pri zelenem vodiku preboja še ni.



Prej kot v sredini naslednjega desetletja, če upoštevamo zdajšnjo hitrost razvoja tehnologije in umešne inteligence, preboja ne bo. Pa sem optimist. Do danes še nihče ni dokazal, da smo sposobni shraniti dovolj viškov elektrike za takrat, ko je nimamo.

Več ko imamo OVE v Sloveniji, več strateških proizvodnih rezerv potrebujemo – torej plinskih elektrarn. To pa je izziv konkurenčnosti. Evropa je imela zaradi poceni ruskega plina veliko konkurenčno prednost pred ZDA, zdaj pa imamo v Evropi dražji ameriški plin in to tepe evropsko industrijo.

Ali drži, da potrebujemo približno tri milijarde evrov za okrepitev električnega omrežja? To oceno je pred dobrima dvema letoma podal premier Robert Golob.

Več, 5,1 milijarde evrov bomo morali vložiti v omrežje v naslednjih desetih letih. V času, odkar je premier Golob to izjavil, so namreč zbežljale cene elementov, ki sestavljajo elektromagnetno omrežje, denimo transformatorjev. Te so se v zadnjih treh do štirih letih povečale od 30 do 40 odstotkov.

Eles ima zdaj zaprto finančno konstrukcijo za investicije v nadgradnjo prenosnega omrežja. Gre za 1,2 milijarde evrov. Težava pa je pri zapiranju finančne konstrukcije za investicije v distribucijsko omrežje, ki so ovrednotene na 3,95 milijarde evrov. Ocenjujem torej, da bo treba sredi leta 2026, najpozneje pa v letu 2027, tarife za uporabo distribucijskega omrežja zvišati za 20 odstotkov ali več – ali pa se odpovemo zelenemu prehodu.

Eles je medtem našel rešitev, na podlagi katere bi lahko znižali potrebna vlaganja v omrežje. V času javne obravnave reforme omrežninskega akta smo predlagali uvedbo t. i. »omrežnine za rezervacijo moči«. Če bi namreč želeli na posameznih lokacijah

priključiti več uporabnikov brez izdatnih dodatnih investicij, bi morali vsem, ki imajo visoko priključno moč, a te ne dosega, zaračunati nekakšno razliko za rezervacijo te moči.

To je razlika med pogodbeno priključno močjo in konično močjo, ki jo končni porabniki plačujejo v okviru omrežnine. Razlika med njima je 50 odstotkov. To pomeni, da je polovica pogodbene priključne moči neizkoriščena, zanjo pa imetniki ne plačujejo nič.

Z našim predlogom želimo spodbuditi porabnike z visoko priključno (pogodbeno) močjo, da vrnejo del pogodbene moči, ki ga ne uporabljajo, in ta del dajo na razpolago ostalim uporabnikom. Trenutno namreč odjemalci »zakupijo« visoko priključno moč ter plačajo enkratni prispevek. Če dejansko dosega jo nižjo konično moč, ne plačajo nobene razlike.

Elektrooperaterji zato izgubljajo omrežninski prihodek in celo po nepotrebnem investirajo v povečanje kapacitet, četudi dejanska poraba ne obstaja. Eles torej predlaga, da se za to neizkoriščeno moč uvede posebna omrežninska tarifa. Porabniki bi imeli dve možnosti: da jo doplačajo v obliki nekakšne rezervacije ali da se ji odpovedo proti ustreznemu plačilu. S tem bi odpadla marsikatera investicija, hkrati pa bi se zmanjšal pritisk na povečanje omrežninskih tarif.

Vrniva se še malo na OVE. Lastniki sončnih elektrarn v bistvu trikrat plačujejo za vire elektrike. Kot davkoplačevalci za javne vire, pokrivajo izgubo TEŠ ...

Za izgubo TEŠ niso plačali niti evra.

Kdo pa jo je plačal?

HSE.



Hranilnike bo treba podpreti z enkratnimi spodbudami.«

HSE je državna firma. Če ne bi bilo te zgrešene investicije, ne bi bilo treba poravnati izgube, ne? Potem bi v državno malho lahko prišlo več denarja, zato bi bilo več denarja na voljo za potrebne investicije, denimo v omrežje.

Lahko gledamo tudi tako. Investicija v TEŠ je si-cer moja rana, saj sem aprila 2009 na prošnjo takratnega ministra za visoko šolstvo Gregorja Golobiča spisal študijo in opozoril na tveganja gradnje tako velikega bloka. Izpostavil sem, da je treba projekt ustaviti, če ta tveganja niso odpravljena.

Predlagal sem gradnjo manjšega 400-megavattnega bloka. Niso me poslušali, ta študija me je celo stala mesta generalnega direktorja HSE. Vaša teorija glede financiranja izgub TEŠ 6 po svoje drži. Če ne bi bilo tako velikega bloka, ne bi bilo toliko izgube. Če bi takrat zgradili manjši blok, bi imel HSE več dobička. Država pa bi ga v vlogi skupščine lahko pobrala.

Tretjič pa so lastniki sončnih elektrarn vlagali še v slednje. Ob naložbi so jim rekli, da bodo brezplačno dajali poletne viške v sistem ...

To je bilo zaradi sistema letnega net meteringa.

Potem so jim dvignili omrežnino. Zdaj pa jim elektriko celo že zaračunavajo dražje kot odjemalcem brez sončne elektrarne. Ali ni to skregano s pametjo?

Tega zadnjega ne morem komentirati.

ELEKTRO STORITVE

ELEKTRO MATERIALI

RAZSVETLJAVA

V podjetju EFEKT Krško, d.o.o. izvajamo in vzdržujemo vse vrste elektroinstalacij, izdelujemo elektro omare po naročilu in druge rešitve na področju elektro storitev in razsvetljave objektov. Poleg storitvene dejavnosti, smo v posavski regiji vodilni specializirani trgovec z elektroinstalacijskim materialom in svetili.

Efekt Krško d.o.o.
Cesta 4. julija 25, 8270 Krško

Tel.: +386 (0)7 49 02 860
email: info@efekt-krsko.si

Gen I Sonce to počne.

Vsi, ki smo investirali v sončno elektrarno, smo to storili izključno zaradi lastne ekonomike. Nikjer ni bilo zapisano, da bo omrežnina ostala enaka; ne more ostati enaka. Na to opozarjam že leta! Ni se podražila zaradi višje tarife, ampak zaradi novih zakonitosti zelenega prehoda. Tudi jaz to plačujem. Ampak vsem nam se investicija še vedno izplača. Čas odplačevanja se podaljša za 16 mesecev.

Z vidika transparentnosti imam še eno vprašanje. Zaradi načina, kako se je ljudi in podjetja vabilo k investiciji v sončne elektrarne, je prišlo do paralel z varčevalci v švicarske franke. Niso bili obveščeni o finančnih tveganjih, v nobenem od dveh postopkov: ne pri preklopu elektrarne ne pri odločbi o subvenciji.

To so samo izgovori. Vsak posameznik ob vsaki svoji odločitvi sprejme tudi določena tveganja. Seveda je najbolj priročno, da se kritizira vlado, ko zadeve ne potekajo po načrtu, češ, kaj ste pa naredili, da bi nas obvarovali? Dejstvo pa je, da smo vsi, ki smo investirali v lastne sončne elektrarne, v veliko boljšem položaju kot tisti, ki tega niso storili ali niso mogli storiti.

Naši bralci so podjetniki, podjetja, direktorji. Mnogi imajo sončne elektrarne, ne spoznajo pa se na elektriko in nove tarifne skupine. Z denarjem namreč delamo vsak dan, z elektriko pa ne. Kaj bo nov omrežninski akt finančno pomenil za gospodinjstva, ki imajo sončne elektrarne?

V najslabšem položaju bodo tisti, ki so si naredili preveliko sončno elektrarno, ker imajo na letni ravni presežke proizvodnje nad porabo. Agencija za ener-

gijo predvideva veliko povečanje vrednosti za moč in znižanje tarif za porabljeno elektriko. Če ima posameznik električni avto, savno, jacuzzi ..., se bosta njegova konična poraba in dogovorjena moč dvignili v nebo.

To lahko rešijo z nakupom hranilnika in s tem znižajo konično moč. Avto lahko polnijo s pomočjo hranilnika in tako ne vplivajo na konično moč. V najugodnejšem položaju pa so tisti, ki v sistemu letnega net meteringa več elektrike porabijo, kot pa je proizvedejo.

V vsakem primeru svetujem vsem, ki imajo sončno elektrarno, da kupijo hranilnik. Še zlasti zaradi enkratnih spodbud, ki so na voljo. S tem bodo lahko regulirali, kdaj bodo polnili električni avto oziroma kdaj bodo zaganjali druge večje hiše porabnike.

Kdaj pa se jim najbolj izplača polniti avtomobile, če nimajo hranilnika?

Če pogledamo cene elektrike, so poleti najvišje ponoči. Tudi pozimi bo tako. Avtomobile je zato mogoče polniti takrat, ko sončne elektrarne proizvajajo največ elektrike.

Je modro, da je Agencija za energijo nov akt v javno razpravo poslala sredi poletja?

To je vprašanje za agencijo. Javna razprava medtem traja cela dva meseca.

Za gospodinjstva je ključno znižanje tarife za časovni blok 1 za moč za 60 odstotkov s 1. novembrom. To je časovni blok v visoki sezoni, pozimi od 1. 11. do 28. 2., čez dan. Za tiste, ki nimajo sončne elektrarne, bo strošek nižji, za tiste, ki jih imamo, pa to pomeni manjši pritisk.

V predlogu je pet konic za dogovorjeno moč; zdaj so tri. Pri petih je namreč povprečna moč nižja kot pri treh.



STAVBE PRIHODNOSTI SO PLOD DOMAČIH MOJSTROV

Modularno gradnjo nekateri obravnavajo kot prihodnost gradbeništva, saj združuje trajnost, hitrost in fleksibilnost, ob tem pa omogoča kakovostno gradnjo tudi zahtevnih objektov. Za podjetja je to velika prednost, saj omogoča bistveno hitrejšo izvedbo dodatnih prostorskih kapacitet, ne da bi pri tem trpela kakovost.



Pri modularni gradnji so objekti sestavljeni iz vnaprej pripravljenih celic oziroma modulov, ki se v tovarni izdelajo do visoke stopnje predpriprave – do kar 95 % končne izvedbe; modolni sistem pa omogoča naknadno razširjanje konstrukcije po širini in dolžini skoraj v ne-

skončnost. V prihodnosti se bo ta način gradnje še okrepil. Kot ocenjujejo v podjetju REM, trendi namreč kažejo v smeri gradnje trajnejših objektov in doseganja višjih gradbenih standardov.

VRHUNSKA KAKOVOST NE GLEDE NA ZAHTEVNOST PROJEKTA

REM je uveljavljeno dolenjsko podjetje, ki se ukvarja z izdelavo zahtevnejših modularnih objektov vseh vrst, najsi bodo to šole, vrtci, pisarne ali drugi javni objekti. Poskrbijo za celoten potek – od načrtovanja in proizvodnje modulov do njihove končne montaže. Podjetje sodeluje predvsem s tujimi inženirskimi podjetji, ki so del verige vrednosti pri gradnjah javnih objektov. Veliko potenciala za nove stranke pa vidijo tako pri osvajanju novih trgov kot pri prilagajanju svojega utečenega sistema glede na zahteve lokalne gradnje.

ZAGOVARJAJO VZAJEMEN ODNOS Z LOKALNIM OKOLJEM

Podjetje REM je bilo ustanovljeno na Dolenjskem, kjer se bodo strate-

Pomembna prednost podjetja REM je njihova zavezanost trajnosti, ki so jo zapečatili v svoji trajnostni strategiji. Do danes so tako izvedli že več ukrepov v tej smeri – od organizacijskih sprememb in digitalizacije procesov do spremembe tehnologij za zmanjšanje emisij ter pridobitve lastne sončne elektrarne za energijsko samooskrbo.

ško razvijali in širili tudi naprej.

»Dolenjska nam kot gospodarska regija predstavlja dobro podporno okolje, ki ga gradijo vsa podjetja in so združena pod regionalno gospodarsko zbornico. To nam pomeni veliko, saj nam tak način delovanja postavlja visoko lestvico za odličnost pri tem, kar delamo,« ob tem pojasnjujejo v podjetju.

Kot družbeno angažirano podjetje REM redno sodeluje pri projektih lokalne skupnosti, saj verjamejo, da so pomemben del nje. Po svojih močeh podpirajo športna, kulturna društva, lokalne javne ustanove in prireditve ter tako prispevajo k lokalnemu utripu in povezanosti regije.

» **Prej kot v sredini naslednjega desetletja, pri zdajšnji hitrosti razvoja tehnologije in umetne inteligence, prebojnega zelenega prehoda ne bo.**«





Foto: Depositphotos

DIGITALNA UTOPIJA ALI – KDAJ BOMO UJELI ESTONCE?

- Kako daleč je Slovenija od digitalizacije računovodskih procesov?
- Kateri so največji izzivi podjetij in računovodskih hiš pri izpolnjevanju vedno novih poročevalskih obveznosti do države?
- Kje v računovodstvu je umetna inteligenca že v igri?

Kaja Kovič

Odgovore na ključna vprašanja s področja računovodstva v Sloveniji smo iskali pri računovodski družbi Unija Group ter treh večjih slovenskih podjetjih – Nomago, Mercator in Vitapur. Pogovor razkriva počasnost sistemskih sprememb ter hkrati napredne prakse, ki dokazujejo, da je prihodnost računovodstva digitalna, podatkovna in strateška.

STOPNJA DIGITALIZACIJE: RAZLIKE MED MALIMI IN VELIKIMI PODJETJI

Blaž Kržišnik, regionalni direktor prodaje in partner pri Uniji Group, pravi, da so e-računi za zdaj obvezni le pri sodelovanju z javnim sektorjem, sicer pa jih podjetja uporabljajo prostovoljno. Računovodski servisi spodbujajo digitalno sodelovanje s strankami, na primer prek enotnega zajema podatkov ali portalov za nalaganje dokumentov.

Avtomatizacija in uporaba umetne inteligence, na primer za samodejno knjiženje računov, sta še v povojih in redkejši zunaj večjih podjetij. Integracija ERP, CRM in drugih računovodskih sistemov pogosto predstavlja težavo, saj podatki niso povezani, se podvajajo ali prenašajo ročno. Pomanjkljiva povezanost pa je po Kržišnikovem mnenju ena glavnih ovir za učinkovito digitalizacijo.

➤ **Vzpostavljamo lastno podatkovno jezero, ki bo omogočalo napovedovanje trendov.**«
Vitapur

➤ **Če želi Slovenija slediti Estoniji, Danski ali Finski, potrebuje obvezne e-račune v B2B segmentu, enotno platformo za poročanje in standardizacijo podatkovnih formatov.**«
Blaž Kržišnik, Unija Group

1. Poročanje, ki ga zahteva država, povzroča hude težave

Jure Pezdirc, poslovni direktor pri Uniji Group, poudarja, da so največja ovira pri sodelovanju podjetij z državo različni formati poročil in odsotnost enotnih standardov: »Vsak obrazec ima svoje tehnične posebnosti, zato morajo računovodje podatke dodatno obdelovati ali celo ročno prepisovati. To podaljšuje postopke in povečuje možnost napak.«

Drugi izziv je nezdružljivost informacijskih sistemov: »ERP rešitve podjetij in državni portali niso neposredno povezani. Podatke pogosto izvažamo in nato ročno uvažamo – to pa je delo, ki ga digitalizacija ne bi smela več dopuščati.«

Posebej kritične so pogoste zakonodajne spremembe: »Vsaka sprememba zahteva posodobitev sistemov in dodatna izobraževanja. Računovodje se tako namesto analize podatkov pogosto ukvarjajo s tehničnimi prilagoditvami,« pojasnjuje Pezdirc.

➤ **Začeli smo uporabljati umetno inteligenco za prepoznavanje računov.**«
Nomago

2. Letos še dodatne evidence in pritisk na ekipe

Med najzahtevnejšimi novostmi Pezdirc izpostavlja prihajajočo obvezno uvedbo evidenc KIR in KPR julija 2025: »To pomeni dvojni pritisk na računovodske ekipe – zagotavljati morajo redno delo in hkrati uvajati nove procese. V praksi to dodatno obremenjuje zaposlene in prinaša večje tveganje za napake.«

Pri tem opozarja, da na učinkovitost računovodskih služb vse bolj vplivajo pogoste zakonodajne spremembe in nove oblike poročanja, kot so DAC7, ESG ter digitalne davčne blagajne. Računovodje zato vse več časa namenjajo spremljanju novosti, interpretaciji pravil in prilagajanju obstoječih procesov. Namesto da bi se osredotočali na analizo podatkov in svetovanje poslovodstvu, so pogosto prisiljeni vlagati energijo v tehnične in organizacijske prilagoditve.

Teško je videti bistvo, če ne vidiš celote.

Zato je lahko celovit vpogled v temeljne segmente poslovanja odločilen, ko gre za velike odločitve.

V Uniji ETL združujemo štiri ključna področja, ki jih lahko tvorno prepletamo in tako svojim strankam zagotavljamo celostne in kompetentne rešitve najvišjega nivoja. Vse več jih prepozna primerjane prednosti in vznemirljive sinergije, ki jih prinaša tako povezovanje. Preverite, kaj lahko celovit uvid v poslovanje in temeljne aktivnosti zbrane na enem mestu prinesejo vašemu podjetju.

RAČUNOVODSTVO / SVETOVANJE /
PLAČE / IT REŠITVE

www.unija.com

sales@unija.com

POSEBNA PONUDBA

Vsem novim strankam izvedemo **diagnostični mini skrbni pregled davčnih obveznosti pred koncem leta.** Ponudba velja do **31. 12.**

unija®

ETL GLOBAL



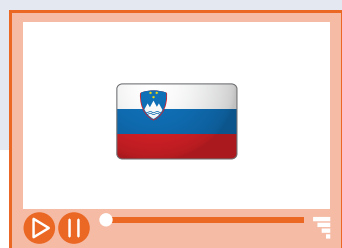
SLOVENIJA Z – ZAPLETENO DIGITALIZACIJO

Sogovorniki se strinjajo, da je digitalizacija računovodskih procesov nujna, saj jo zahtevata tako zakonodaja kot globalna konkurenčnost. Hkrati opozarjajo, da bo napredek brez aktivne vloge države, obveznih e-računov in enotnega portala prepočasn.

Podjetja, kot so Vitapur, Mercator in Nomago, dokazujejo, da digitalna preobrazba prinaša koristi – od hitrejše obdelave dokumentov do strateške uporabe podatkov. Vendar so stroški visoki, postopki zapleteni, spremembe pa zahtevajo pogum in vztrajnost.

Blaž Kržišnik poudarja: »Brez enotnega pristopa bo digitalna prihodnost računovodstva v Sloveniji le delna. Če pa bomo stopili skupaj – država, podjetja in računovodski servisi – potem imamo priložnost, da računovodstvo postane eden ključnih motorjev konkurenčnosti gospodarstva.«

Sicer bo digitalna Estonija še vedno daleč.



3. Kako vse država obremenjuje računovodje?

Vsaka večja sprememba praviloma prinese potrebo po posodobitvi informacijskih sistemov, denimo prilagoditvi ERP-jev, uvoznih datotek in vmesnikov. Ob tem so nujna interna usposabljanja zaposlenih, da razumejo nove postopke in roke. Pogosto je treba izvesti testiranja novih procesov in odpraviti začetne napake.

Neizogibna je tudi intenzivnejša komunikacija z državnimi organi, saj navodila ob uvedbi novosti pogosto niso popolna ali dovolj jasna. »Primeri iz zadnjih let vključujejo poročanje po DAC7, pripravo ESG poročil ter uvedbo novih davčnih evidenc, kot sta KIR in KPR, ki sta obvezni od 1. julija 2025. Takšne spremembe ne zahtevajo le tehničnih prilagoditev, temveč tudi organizacijske, pogosto v zelo kratkih rokih.

V praksi to pomeni, da računovodske ekipe delujejo pod dvojnimi pritiski: po eni strani morajo nemočno zagotavljati tekoče izvajanje vseh rednih nalog, kot so obračuni, plačila in poročila, po drugi strani pa hkrati uvajati nove procese. Pri tem je začasno zmanjšana njihova učinkovitost, zaposleni so dodatno obremenjeni, tudi tveganje za napake pa je večje, dokler se novi postopki ne utečejo.

5 UKREPOV ZA UČINKOVITO DIGITALIZACIJO?

Potrebne sistemske spremembe s strani države zato Kržišnik povzema zelo jasno: »Če želi Slovenija slediti Estoniji, Danski ali Finski, mora uvesti tri velike premike: obvezne e-račune tudi v B2B segmentu (1), enotno platformo za poročanje (2) in standardizacijo podatkovnih formatov (3).«

Dodaja: »Država mora zagotoviti tudi povezljivost institucij – da podjetja istih podatkov ne oddajamo večkrat različnim organom (4). Potrebujemo pa tudi subvencije za mala podjetja, saj stroški uvedbe ERP sistemov niso zanemarljivi (5).«

NAPRODAJ

POSLOVNA STAVBA
Z NAPREDNIMI ČISTIMI PROSTORI

TOVARNIŠKA CESTA 22, METLIKA, SLOVENIJA

Na voljo je objekt z 3.000 m² proizvodnih, pisarniških in čistih prostorov, vključno z 1.300 m² čistih prostorov (R2), ki se lahko nadgradijo do R1.

Idealno za podjetja na področju farmacije, medicine, biotehnologije, kozmetike, prehranskih dopolnil ali elektronike.

NAPREDNA INFRASTRUKTURA ZA CLEAN ROOM:

- Prezračevalni sistem z dvema enotama Climaveneta (160 kW + 40 kW) ter dobro načrtovani prostori zagotavljajo optimalne pogoje za vse dejavnosti, kjer potrebujete čiste prostore.
- Popolnoma prenovljeno med leti 2020-2021, pripravljeno za takojšnjo uporabo.
- Pisarniški, skladiščni, toaletni, garderobni in skupni prostori v celoti na novo opremljeni
- Vključno s posamično opremo (osmoza, mešala, kapsulirka...)

INVESTICIJSKA PRILOŽNOST:

- Izkoristite lokalne in mednarodne spodbude, potencialno do 50 % podpore.
- Razširitev dejavnosti na dodatno zemljišče 3.900 m² ali dodatno stavbo 3.500–7.000 m².

KONTAKT ZA VEČ INFORMACIJ:

Maja Lenarčič, Nepremičninska posrednica
Tel.: +386 41 923 927 | Email:
maja.lenaric@kwslovenija.com



kw SLOVENIA
KELLERWILLIAMS



Namesto da bi se računovodje ukvarjali s podatkovno analitiko, jih različni formati poročil in tehnične zahteve pogosto silijo v ročno prepisovanje in tehnične prilagoditve.
Jure Pezdirc, Unija Group

➤ Pri Nomagu že v uporabi umetna inteligenca

V Nomagu digitalizacijo vidijo kot nujnost, hkrati pa kot velik strošek: »Svoje programe smo prilagodili tako, da večino poročil avtomatsko generiramo in uvažamo na državni portal. Možnost napak je manjša, postopki pa hitrejši. Vendar pa so nekateri procesi preveč kompleksni, da bi jih bilo mogoče v celoti avtomatizirati.«

Obenem so začeli uporabljati umetno inteligenco za prepoznavanje računov: »Margis Studio AI na pdf dokumentih samodejno prepozna ključne podatke in jih strukturirano shrani. Tako se izognemo ročnemu prepisovanju in pospešimo obdelavo.«

➤ Mercator: E-računi so nujni!

Mercator izpostavlja, da bi bil največji preboj obvezna uvedba e-računov za vse subjekte: »Pri naših dobaviteljih delež e-računov presega 90 odstotkov. Digitalizacijo sistematično uvajamo tam, kjer prinaša največjo dodano vrednost. Verjamemo, da bi enotna obveznost za vse pospešila razvoj na nacionalni ravni.«



Vitapur: Cilj je napovedovanje trendov

Vitapur digitalizacijo vidi širše – kot strateško priložnost. »Računovodstvo ne sme biti zgolj podporna funkcija, temveč strateški partner pri sprejemanju odločitev. Vzpostavljamo lastno podatkovno jezero, ki bo omogočalo napovedovanje trendov, in razvijamo interno GPT orodje za varno obdelavo podatkov,« razkrivajo v podjetju. Njihov pogled naprej je jasen: »Naš cilj je razviti računovodstvo kot strateško funkcijo, ki podpira poslovne odločitve z močjo podatkov in tehnologije.«



TEMELJNE KOMPETENCE
V POSAVJU
2023–2029

Novo Znanje, nove poti ...

Temeljne kompetence v Posavju 2023-2029

Brezplačni programi:

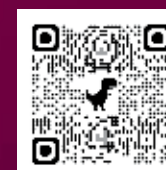
- začetni in nadaljevalni računalniški programi,
- programi komunikacije, zdravega življenjskega sloga, upravljanja s časom, trajnostnega razvoja,
- finančna pismenost,
- programi slovenščine,
- programi tujih jezikov,
- priprave na izpite iz slovenščine, ZUP-a, usposabljanja za življenjsko uspešnost ...

Več informacij na www.lukrsko.si ali kompetence@lukrsko.si ali 051 279 636.

Brezplačne programe omogočamo v okviru projekta Temeljne kompetence v Posavju 2023-2029. Prednost pri vključevanju imajo aktivne osebe, stare 55 let in več, osebe z dokončano največ srednjo šolo in priseljenci.

Projekt sofinancirata Republika Slovenija, Ministrstvo za vzgojo in izobraževanje, in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada plus.

RAZPISANI
PROGRAMI



prahp
IZOBRAŽEVANJSKI CENTER

SIC
Brezice

LJUDSKA UNIVERZA
KRŠKO

I FEEL
LOVE
SLOVENIA

Sofinancira
Evropska unija



Foto: Depositphotos

KJE SO NAŠE FARMACEVTSKE, MEDICINSKE & KEMIJSKE LADJE?

- Kdo so njihovi lastniki?
- Katere zdravstvene firme so med najboljšimi MSP-ji?
- Ste morda že slišali za Jafral?

Goran Novković

Ze leta vemo, da sta Lek z Novartisom in Sandozom ter Krka naši največji farmacevtski ladji. Vprašanje pa je, katere so druge močne farmacevtske in medicinske družbe v Sloveniji ter katere so najmočnejše kemijske družbe. Pa tudi, katera so najboljša mala in srednja podjetja (MSP) v teh panogah.

Tokrat smo zato pregledali tri naše lestvice: lestvico največjih izvoznikov, lestvico top 500 MSP in tudi lestvico največjih podjetij z nadpovprečnimi plačami, vsaj glede na panogo. Kaj smo ugotovili?

VELIKI ZAPOSLOVALCI: SLOVENC, SVICARJI, ITALIJANI IN JAPONCI

Ali konkretneje: Krka, Novartis in Lek ter AquafilSLO, Kansai Helios in Cinkarna. Prva tri podjetja

Fakulteta za zdravstvene vede

INOVATIVNE UČNE TEHNOLOGIJE ZA ZDRAVJE LJUDI IN OKOLJA (INOTEH-ZDRAV)

Fakulteta za zdravstvene vede Univerze Maribor je osrednja visokošolska ustanova na področju zdravstvene nege v Sloveniji. Študentom ponuja sodoben in praktično naravnán študij, ki je tesno povezan s kliničnim okoljem, kar pomeni, da se že med izobraževanjem srečujejo z resničnimi izzivi na področju zdravstva.

Posebna prednost fakultete je individualno mentorstvo, raziskovalno delo v študentskih projektih ter široke možnosti nadaljnega izobraževanja na drugi in tretji stopnji študija. Diplomanti so zaradi znanja in veščin, ki jih pridobijo, zaposljivi tako v Sloveniji kot tudi v tujini, fakulteta pa se uveljavlja kot prepoznavna raziskovalna in razvojna institucija, ki tesno sodeluje z domačimi in tujimi partnerji.

INOVATIVNO POVEZOVANJE TEHNOLOGIJE Z IZOBRAŽEVANJEM

V ospredju razvoja fakultete je inovativno povezovanje tehnologije z izobraževanjem. Eden od ključnih korakov v tej smeri je projekt INOTEH-ZDRAV (Inovativne učne tehnologije za zdravje ljudi in okolja), ki ga fakulteta izvaja med letoma 2023 in 2025. Gre za pilotni projekt v okviru evropskega mehanizma za okrevanje in odpornost, s katerim želijo posodobiti visokošolski prostor in ga uskladiti z vrednotami trajnostnega razvoja ter zelenega prehoda. Osrednja ideja projekta je uresničevanje koncepta Družbe 5.0, ki združuje realno in virtualno okolje ter tehnologijo postavlja v službo človeka. S tem konceptom želijo študentom ponuditi sodobne oblike

učnja, ki niso zgolj prenos znanja, temveč tudi priložnost za razvijanje praktičnih spretnosti in ozaveščanje o okoljskih dejavnih zdravja.

RAZVIJANJE DIGITALNIH UČNIH GRADIV IN UPORABA VR TEHNOLOGIJE

Na fakulteti zato razvijajo digitalna učna gradiva in interaktivne videoposnetke, ki pokrivajo področja zdravstvene nege, varovanja zdravja pri delu, ravnanja z odpadki, higijene v bolnišničnem okolju in vplivov podnebnih sprememb na zdravje ljudi. Posebno mesto ima uporaba navidezne resničnosti s pomočjo virtualnih očal (VR), ki omogoča, da študenti v simuliranem okolju varno preizkusijo različne postopke in se učijo odzivati v zahtevnih situacijah.

DOSTOPNOST IZOBRAŽEVANJA ŠIRŠI JAVNOSTI

VR tehnologija pa ni namenjena le študentom. Z njo želijo doseči tudi širšo strokovno in splošno javnost. Na ta način fakulteta odpira vrata diplomiranim medicinskim sestram, zdravstvenim tehnikom in drugim strokovnjakom, ki se želijo dodatno izobraževati, hkrati pa tudi širšim skupnostim, in sicer s krajšimi izobraževanji temeljnih postopkov oživiljanja.



Izobraževanje študentov v VR Plac(e).



Iz zdravstvene dejavnosti prihajajo: MDT & T, Arbor Mea, Nefrodial, Artros, Lux Dental, KC Toš in Oftalmo. Zdravstvena podjetja so zelo močno zastopana med top MSP-ji.

so na vrhu lestvice največjih farmacevtsko-medicinskih zaposlovalcev z nadpovprečnimi plačami, druga tri pa na vrhu lestvice največjih kemijskih zaposlovalcev z nadpovprečnimi plačami. Slednjo lestvico smo prvič objavili pred dnevi v posebni izdaji naše revije, v Podjetni karieri. Podjetja so razvrščena po številu zaposlenih, lani pa so morala zabeležiti nadpovprečno plačo glede na celotno gospodarstvo ali panogo, v kateri delujejo.

Krka in Cinkarna sta v precejšnji državni slovenski lasti, Novartis in Lek v švicarski, AquafilSLO v italijanski, Kansai Helios pa v japonski lasti. Preostali veliki zaposlovalci iz farmacije in medicine so dobro znani že desetletja: Sanolabor, Kemofarmacija in Salus. Sandoz sodi v skupino, kjer je tudi Lek, le Sensilab in Medis sta nekoliko mlajšega kova.

Malce manj znani so veliki zaposlovalci iz kemijske panoge. Jub in Istrabenz pline poznajo že stare generacije, malce manj TKK in Melamin. Na lestvici pa je na prvi pogled tudi nekaj novodobnih podjetij: Tastepoint, Sartorius BIA Separations, Silkem in Kozmetika Afrodita.

No, Tastepoint je novodoben po lastništvu, sicer pa je to nekdanji Etol. Silkem je hčerinska družba Taluma. Sartorius BIA Separations in Kozmetika Afrodita pa sta res novodobni podjetniški zgodbi, in sicer Aleša Štrancarja in Danice Zorin Mijošek.

IZVOZNIKI: PODOBNA ČETICA KOT MED TOP ZAPOSLOVALCI

Podobno je na lestvici največjih izvoznikov. Od farmacevtsko-medicinskih podjetij so na tej lestvici poleg nekaterih že omenjenih še Bayer, Astellas Pharma, Adrial, Alkaloid – Int in Bioprod. Vseh pet, razen Bioproda, je trgovskih družb. Astellas Pharma je v britanski lasti, Bayer v nemški, Alkaloid – Int pa v makedonski lasti.

Adrial je v polovični lasti Miha in Gašperja Dolinška, druga polovica podjetja pa je v češki lasti. V tej skupini še najbolj izstopa Bioprod, proizvajalec medicinskih pripomočkov, kot pogodbeni proizvajalec

www.krka.si

NAŠE ZNANJE ZA VAŠE ZDRAVJE.

Lasten razvoj, inovativni postopki in sodobni izdelki so naš prispevek k učinkovitemu zdravljenju.

10 % prihodkov od prodaje za razvoj in raziskave napredne farmacevtske oblike in tehnologije patentno zaščitene inovacije



Živeti zdravo življenje.

Blast Tehnik

LASERSKO ČIŠČENJE

SPECIALIZIRANI ZA ČIŠČENJE OPREME
V KEMIJSKI & FARMACEVTSKI PROIZVODNJI

- "De-rouging" / odstranjevanje oksidacije inox-a
- Rjavina / odstranjevanje oksidacije ogljičnih jekel
- Čiščenje aniloks valjev
- Odstranjevanje večine galvanskih zaščit
- Odstranjevanje KTL in prašno barvane zaščite

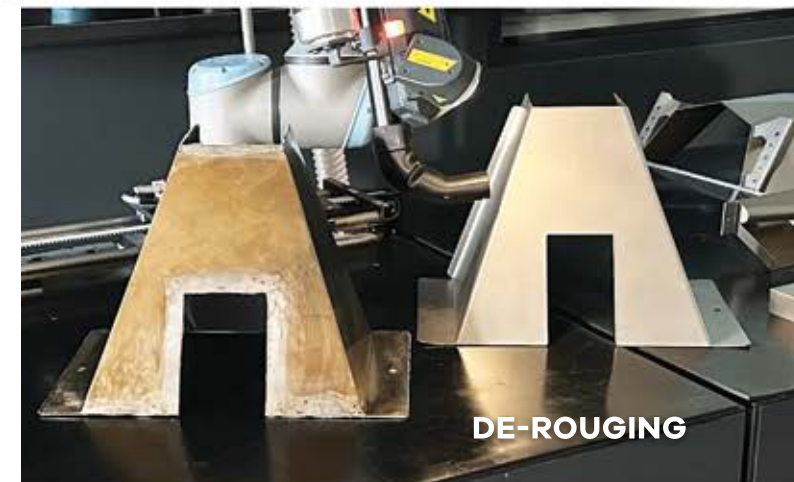


POGLEJ VIDEO



Preprečite "cross-contamination" produktov v farmaciji.

Natančno in nadzorovano čiščenje z najsodobnejšo robotsko vodeno lasersko opremo omogoča odstranjevanje nečistoč brez poškodb ali sprememb površine na najzahtevnejših aplikacijah.



www.blasttehnika.si



+386 41 671 002



info@blasttehnika.com

NAJBOLJŠA MSP IZ FARMACIJE, MEDICINE IN KEMIJE

z lestvice top 500 MSP*

FARMACIJA & MEDICINA

	Podjetje	Dejavnost
38.	Pharmalinea	Posredništvo pri prodaji na debelo drugih specializiranih izdelkov
69.	Siemens Healthcare	Nespecializirana trgovina na debelo
93.	MDT & T	Specializirana zdravstvena dejavnost
98.	Jafral	Raziskovalna in razvojna dejavnost na področju naravoslovja in tehnologije
109.	Pulmodata	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
112.	Arbor Mea	Splošna zunajbolnišnična zdravstvena dejavnost
154.	Bioprod	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
167.	Valens Int.	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
169.	Omega	Trgovina na debelo z drugimi napravami in opremo
172.	Curaden Slovenija	Nespecializirana trgovina na debelo
188.	Planeta	Trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki
192.	Metalka Media	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
193.	Nefrodial	Specializirana zdravstvena dejavnost
198.	Artros	Bolnišnična zdravstvena dejavnost
199.	Kambič	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
219.	LUX Dental	Zobozdravstvena dejavnost
270.	Medicop	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
280.	KC Toš	Specializirana zdravstvena dejavnost
284.	Iskra Medical	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
293.	Optotek	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
350.	Novo Nordisk	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
414.	Medis-M	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
415.	Oftalmo	Specializirana zdravstvena dejavnost
421.	Mark Medical	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
422.	Moor Ortotika In Protetika	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
429.	Simps's	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
442.	Vallis MG	Posredništvo pri prodaji na debelo drugih specializiranih izdelkov
445.	Sonar	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki

KEMIJSKA DEJAVNOST

	Podjetje	Dejavnost
45.	Unichem	Druge predelovalne dejavnosti – mešanje barv in lakov
77.	Freudenberg	Trgovina na debelo z drugimi izdelki široke porabe
139.	Stillmark	Trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki
178.	Mikro+Polo	Trgovina na debelo s kemičnimi izdelki
205.	Solchem	Trgovina na debelo s kemičnimi izdelki
268.	Sapio Plini	Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov
304.	Olma	Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov
373.	Silco	Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov
464.	Ecolab	Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov
487.	TDR Legure	Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov
495.	Barjans	Trgovina na debelo z drugimi izdelki široke porabe

Metodologija:

- Podjetja so morala izpolnjevati vsaj tri od naslednjih štirih meril:
 - obseg prodaje: več kot 1 mio do 40 mio €
 - sredstva: več kot 2 mio do 20 mio €
 - donos na kapital: vsaj 10 %
 - delež dolga v financiranju: manj kot 70 %

- Podjetja so morala zaposlovati od 10 do 250 oseb.

- Podjetja, ki izpolnjujejo pogoje pod 1. in 2. točko, so razvrščena:
 - po EBITDA

Viri: Dun & Bradstreet
Obdelava: Podjetna Slovenija

* MSP. mala in srednja podjetja

za multinacionalna podjetja. To so predvsem kompleti po meri za avtotransfuzijo in perfuzijo. Podjetje je bilo ustanovljeno pred 32 leti, ima pa sedem zasebnih lastnikov.

Med večjimi kemijskimi podjetji prevladujejo znana, od največjih izvoznikov pa na lestvici največjih zaposlovalcev z nadpovprečnimi plačami, ki smo jo omenili na začetku članka, ni Albaugha, Henkla, Atotecha in Tovarne kemičnih izdelkov.

KOMETI: NISO SAMO IZ TRGOVINE ...

Zato pa se nova podjetja v teh panogah pojavljajo na naši lestvici top MSP 500. Zadnjo, najbolj svežo smo objavili pred dobrim mesecem, v prejšnji izdaji Podjetne Slovenije. Kdo so torej kometi v panogah farmacije, medicine (zdravja) in kemije?

V farmaciji in medicini bi jih lahko razdelili v tri skupine.

Prvo skupino sestavljajo trgovska podjetja, ki so v veliko primerih v tuji lasti ali pa povezana z močnimi tujimi partnerji. Toda med njimi so tudi podjetniške zgodbe. Večina imen podjetij širši javnosti ni zelo znana: PharmaLinea, Pulmodata, Valens Int., Omega, Curaden Slovenija, Planeta, Novo Nordisk, Mark Medical, Simp's, Sonar ... Nekatera so znana zaradi znamk iz drugih dejavnosti ali pa so tudi sicer bolj znana: Siemens Healthcare, Metalka Media, Medis-M ...

Med proizvodnimi kometi iz te panoge velja izpostaviti že omenjeni Bioprod, družinsko podjetje Kambič, ki proizvaja medicinske instrumente, naprave in pripomočke, bolj znano podjetje Medicop, Iskro Medical in Optotek iz iste dejavnosti. Da, tudi v tej panogi je del nekdanje Iskre. Ta izhaja iz bolj znane Fotone, ki je tudi njena 100-odstotna lastnica. V tej skupini je tudi Moor Ortotiko in Protetiko.

Tretja skupina je zdravstvena dejavnost. Iz nje prihajajo: MDT & T, Arbor Mea, Nefrodial, Artros, Lux Dental, KC Toš in Oftalmo. Zdravstvena podjetja so torej med top MSP-ji zelo močno zastopana. Kdo pa so njihovi lastniki?

Mariborski MDT & T je v posredni lasti Zavarovalnice Triglav in Save RE, torej dveh zavarovalnic. Arbor Mea je v lasti družine Senekovič. Večinski lastnik Lux Dentala je Matej Zabukovec, ptujski KC Toš je last družine Toš, krški Oftalmo pa last Petra Preskarja. Nefrodial je v nemški lasti, Artros pa je v lasti Mohsena Husseina in švicarske družbe Mirea AG.

V podjetju Jafral se ukvarjajo z virusi, ki okužijo in uničujejo bakterije. V Sloveniji imamo tudi takšna podjetja.

Med farmacevtsko-medicinskimi kometi pa močno izstopa zasebno podjetje Jafral v lasti Franca in Vide Smrekar, ki sodi v raziskovalno in razvojno dejavnost. Poslanstvo firme je proizvajati biomolekule najvišje kakovosti. Kot pravijo v Jafralu, so neodvisna organizacija za pogodbeno proizvodnjo (CMO) in pogodbeno raziskovanje (CRO).

Na področju CMO so med tistimi, katerih glavna dejavnost je proizvodnja ne-GMP in GMP bakteriofagov, edini na svetu. In kaj so bakteriofagi? To so virusi, ki okužijo in uničujejo bakterije. V Sloveniji imamo tudi takšna podjetja.

V kemijski dejavnosti je več proizvodnih kometov, MSP-jev, kot na lestvici farmacevtskih in medicinskih MSP-jev. Ta družčina podjetij je tudi pestrejša. Unichem, ki se ukvarja z mešanjem barv in lakov je, podobno kot Bioprod, v lasti šestih zasebnih lastnikov. Podjetniški zgodbi sta tudi Olma v posredni lasti družine Gorjanc in Davorja Dubokoviča ter Silco, last Saša Kronovška in Alenke Kolenc Kronovšek. Ecolab in TDR Legure sta v tuji lasti.

Med petimi trgovskimi uvrščenimi podjetji pa je tako, kot bi zmešali barve in lake. Freudenberg je v nemški lasti. Stillmark, Mikro+Polo in Barjans sta podjetniški zgodbi; prva Zvonka Krznarja, druga pa štirih solastnikov, med katerimi je največji Marko Podgornik Verdev, Barjans pa je v lasti Janeza in Matevža Barba. Zanimivo, javnih podatkov za Solchem nismo mogli najti.

Upamo, da smo vam malce poglobili vpogled v farmacevtske, medicinske in kemijske panoge. Več o panogi pa lahko preberete na naslednjih straneh.

Top podjetniške zgodbe na lestvicah:
Medis, Sartorius BIA Separations, Kozmetika Afrodita, Kambič, Adrial, Bioprod, Medicop, Arbor Mea, Lux Dental, KC Toš, Jafral, Oftalmo, Unichem, Stillmark, Mikro+Polo, Barjans, Silco, Olma ...

300 NAJVEČJIH PODJETIJ IZ FARMACIJE, KEMIJE IN ZDRAVSTVA Z NADPOVPREČNIMI PLAČAMI

Z lestvice top 300 največjih podjetij

FARMACIJA & MEDICINA

	Podjetje	Dejavnost
1.	Krka	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
3.	Novartis	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
4.	Lek	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
59.	Sandoz	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
143.	Sanolabor	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
208.	Sensilab	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
259.	Kemofarmacija	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
261.	SALUS, Veletrgovina	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
265.	Medis	Nespecializirana trgovina na debelo

KEMIJSKA DEJAVNOST

	Podjetje	Dejavnost
38.	AquafilSLO	Proizvodnja umetnih vlaken
39.	Kansai Helios Slovenija	Proizvodnja barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov
44.	Cinkarna Celje	Proizvodnja barvil in pigmentov
110.	JUB	Proizvodnja barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov
133.	Tastepoint	Proizvodnja drugih kemičnih izdelkov
142.	TKK	Proizvodnja barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov
167.	Sartorius Bia Separations	Proizvodnja drugih kemičnih izdelkov
177.	Silkem	Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov
202.	Melamin	Proizvodnja plastike v primarni obliki
267.	Kozmetika Afrodita	Proizvodnja parfumov in toaletnih sredstev
287.	Istrabenz Plini	Proizvodnja tehničnih plinov

Viri: Dun & Bradstreet
Obdelava: Podjetna Slovenija

1. Največja podjetja po številu zaposlenih, ki so hkrati izplačevala nadpovprečno povprečno plačo glede na povprečno plačo v gospodarstvu ali panogi v letu 2023.

2. Pri podjetjih, kjer je podatek že javen za leto 2024, smo ta podatek ažurirali (modro obarvan).



MOJSTRI ZA ZAŠČITO RASTLIN IN PRED ŠKODLJIVCI

Unichem razvija visoko kakovostne izdelke za rast in zaščito rastlin ter izdelke za zaščito pred insekti in glodavci, s katerimi je prisoten skoraj po celem svetu.

Družinsko podjetje Unichem je leta 1989 ustanovil Milorad Radivojević. Bilo je prvo zasebno podjetje v nekdanji Jugoslaviji, ki je dobilo dovoljenje za proizvodnjo biocidnih izdelkov.

Danes ponuja dve glavni produktni skupini. V prvo sodijo izdelki za rast, nego in hrano rastlin, ki vključuje široko paleto (zelenih) izdelkov za vrtničarje pod blagovnimi znamkama Plantella in Bio Plantella. V drugo pa biocidi, ki so sestavljeni iz insekticidov za zatiranje plazečih in letečih insektov ter rodenticidov za zatiranje glodavcev (miši in podgane) pod blagovnimi znamkama Effect in Ratimor – namenjeni sta za hobi in profesionalne uporabnike. »Pri razvoju obeh omenjenih produktnih skupin stavimo na kakovost in širino asortimenta,« razlaga Aleš Mesec, direktor Unichema.

OKOLJU PRIJAZNI IN DRUŽBENO ODGOVORNI

Unichem ima lastno proizvodnjo in razvoj, vsi izdelki so plod lastnega znanja, pri čemer sodelujejo tudi z zunanjimi strokovnjaki s fakultet in inštitutov. V proizvodnji izvajajo izključno fizikalne procese, mešanje in oblikovanje izdelka, pri čemer učinkovine kupujejo. Linija Bio Plantella je izdelana iz naravnih aktivnih snovi. S svojo dejavnostjo ne obre-

menjujejo okolja. So okolju prijazno in družbeno odgovorno podjetje, za kar so pridobili tudi certifikat.

PRISOTNI SKORAJ NA VSEH CELINAH

Unichem je v tujini ustanovil pet hčerinskih podjetij (Hrvaška, Madžarska, Slovaška, Češka in Poljska), kjer imajo lastno prodajno in logistično mrežo za prodajo do končnih kupcev – enako kot v Sloveniji. V teh državah in tudi državah Balkana prodajajo celoten prodajni program – tako ljubiteljskim kot profesionalnim uporabnikom. V ostalih evropskih državah nastopajo predvsem z izdelki biocidnega programa, zlasti s profesionalnim segmentom. Zaposlenih imajo 170, v tujini jih je od tega 40. Prisotni so v več kot 70 državah sveta: Severne in Južne Amerike, Jugovzhodne Azije, Bližnjega vzhoda in Afrike. Na vseh trgih nastopajo z lastnimi blagovnimi znamkami. Njihov dolgoročni načrt pa je prisotnost povečati na 100 držav.

KLUB GAIA

Da bi se bolj približali uporabnikom, so pred 33 leti ustanovili klub Gaia, ki je namenjen ljubiteljem vrtnarjenja. »Prerasel je v zgodbo o prenosu znanja in izkušenj, pri čemer izobražujemo končne uporabnike, ki nam dajo povratne informacije



o učinkovitosti naših izdelkov zelenega programa,« razlaga Mesec.

ŠIRITEV TUDI V PRIHODNJE

Ko govori o prihodnosti, sogovornik pravi, da v državah, kjer imajo lastno prodajno mrežo, širijo asortiment izdelkov in name-ravajo postati eden od ključnih igralcev. Obenem se dejavno širijo na trge zunaj Evrope, zlasti na Bližnjem vzhodu, severni Afriki, jugovzhodni Aziji in Latinski Ameriki. Konkurenčno moč gradijo predvsem na visoki kakovosti izdelkov, zato jim kupci ostajajo zvesti. Z njimi gradijo partnerski odnos. Da bodo tudi v prihodnje rasli in se širili, gradijo novo skladiščno-proizvodno halo, ki bo po načrtih dokončana v prvem četrletju prihodnjega leta.

Promo



Zaščitite se pred insekti in glodavci.



Biocide uporabljajte varno. Pred uporabo vedno preberite oznako in informacije o proizvodu.

NAJVEČJI IZVOZNIKI IZ FARMACIJE, MEDICINE & KEMIJE

Z lestvice top 300 največjih podjetij

FARMACIJA & MEDICINA

	Podjetje	Dejavnost
5.	Lek Group	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
9.	Krka	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
19.	Sandoz	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
36.	Novartis	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
84.	Bayer	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
117.	Medis	Nespecializirana trgovina na debelo (medicinski marketing)
158.	Astellas Pharma	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
186.	Adrial	Posredništvo pri prodaji na debelo drugih specializiranih izdelkov (trgovna z očali in kontaktnimi lečami)
196.	Sensilab	Proizvodnja farmacevtskih preparatov
226.	Alkaloid - INT	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki
266.	Bioprod biomedicinski produkti	Proizvodnja medicinskih instrumentov, naprav in pripomočkov
298.	SALUS	Trgovina na debelo s farmacevtskimi in medicinskimi izdelki

KEMIJSKA DEJAVNOST

	Podjetje	Dejavnost
41.	Kansai Helios Slovenija	Proizvodnja barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov
46.	AquafilSLO	Proizvodnja umetnih vlaken
68.	Cinkarna	Proizvodnja barvil in pigmentov
90.	Tastepoint Group	Proizvodnja drugih kemičnih izdelkov
128.	TKK	Proizvodnja barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov
152.	Silkem	Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov
179.	Albaugh	Proizvodnja pesticidov, razkužil in drugih agrokemičnih izdelkov
193.	Fenolit	Proizvodnja drugih kemičnih izdelkov
194.	Henkel Maribor	Proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev
207.	JUB Kemična Industrija	Proizvodnja barv, lakov in podobnih premazov, tiskarskih barv in kitov
214.	Atotech Slovenija	Proizvodnja drugih kemičnih izdelkov
224.	Melamin	Proizvodnja plastike v primarni obliki
278.	Tovarna Kemičnih Izdelkov	Proizvodnja drugih anorganskih osnovnih kemikalij

* Po prodaji na tujih trgih
Vir: Ajpes
Obdelava: Podjetna Slovenija

USMERJENI V PRIHODNOST ZDRAVJA

Univerza v Ljubljani, Fakulteta za farmacijo (UL FFA) je vodilna pedagoško-raziskovalna visokošolska ustanova na področju farmacije, klinične biokemije, toksikologije in kozmetologije.

Svojo predanostjo odličnosti so se na UL FFA uspešno vključili v evropski raziskovalni in izobraževalni prostor, kjer aktivno sodelujejo z uglednimi institucijami ter prispevajo k napredku znanosti in izobraževanja. Močno so vpeti tudi v slovenski zdravstveni sistem, kjer sodelujejo s ključnimi institucijami in zagotavljajo strokovno podporo. Sodelovanje z večjimi farmacevtskimi podjetji iz Slovenije in tujine dodatno potrjuje njihovo vlogo kot povezovalnega središča med akademsko sfero in gospodarstvom. S kombinacijo naprednih znanstvenih pristopov in inovativnih orodij pripravljajo študente na delo v globalnem konkurenčnem okolju, razvijajoč potencialne za nadaljnji napredek farmacevtske stroke.

NAPREDNE RAZISKAVE IN RAZVOJ NOVIH ZDRAVIL
Na UL FFA se osredotočajo na odkrivanje in razvoj novih klasičnih in bioloških zdravil ter zdravil za napredna zdravljenja. V tem okviru razvijajo nove zdravilne učinkovine za zdravljenje bakterijskih okužb, rakavih bolezni in nevrodegenerativnih obolenj. Usmerjeni so v razvoj naprednih dostavnih sistemov, ki omogočajo ciljno dostavo zdravil. Z delovanjem na področju klinične farmacije prispevajo k varnejši, učinkovitejši in bolj personalizirani uporabi zdravil. UL FFA kot koordinatorica nacionalnega vozlišča EATRIS.SI izpostavlja svojo ključno vlogo v evropskem raziskovalnem prostoru na področju translacijskih raziskav v medicini.



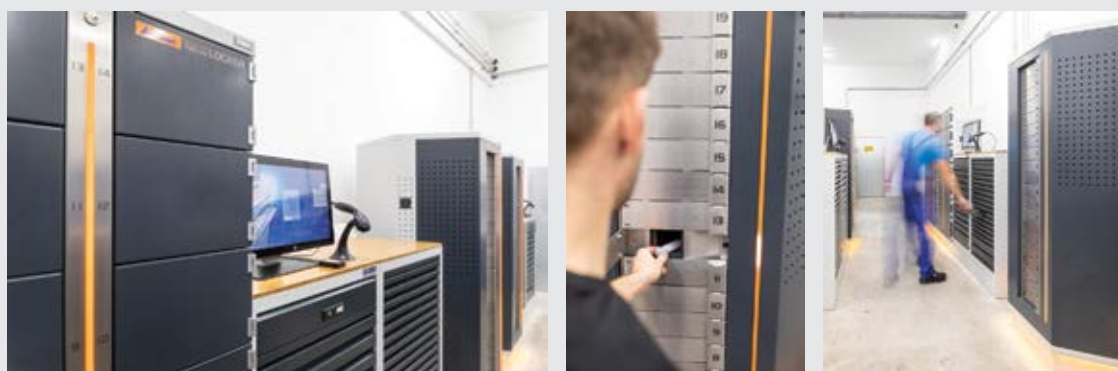
SODOBNI ŠTUDIJSKI PROGRAMI IN INTERDISCIPLINARNOST
Na UL FFA izvajajo raznolike in mednarodno primerljive študijske programe, ki pokrivajo celoten spekter farmacevtskih in biomedicinskih znanosti. Osrednji je enoviti magistrski program Farmacija (180 vpisnih mest), ki omogoča pridobitev s strani EU reguliranega poklica farmacevta. Na prvi in drugi stopnji izvajajo študijski program Laboratorijska biomedicina. Poleg tega ponujajo univerzitetni študij Kozmetologije, magistrski program Industrijske farmacije. Na doktorski ravni izvajajo programe Farmacija, Klinična biokemija in laboratorijska biomedicina ter Toksikologija. Značilnosti študija na UL FFA so visoka motiviranost študentov, velika interdisciplinarnost programov, raznolikost študijskih pristopov in dobra povezanost s potencialnimi delodajalci tako v gospodarstvu kot v javnem sektorju. V študijskem letu 2026/27 načrtujejo izvajanje novega visokošolskega strokovnega programa Biofarmacevtsko inženirstvo, s katerim odgovarjajo

na hiter razvoj na področju farmacevtsko-biotehnoške industrije v Sloveniji in širše.

INFRASTRUKTURA IN GRADNJA NOVE FAKULTETE
Nenehno vlagajo v sodobno infrastrukturo in raziskovalno opremo ter skrbijo za karierni razvoj svojih pedagogov in raziskovalcev, saj prepoznajo ključno vlogo ljudi pri doseganju prebojev. V letu 2026 pričakujejo začetek gradnje nove fakultete, ki nam bo zagotavljala odlične pogoje za študij in delo, pa tudi sodobne in tehnično napredne laboratorije. Z novogradnjo bodo zadovoljili rastoče potrebe po različnih strokovnjakih na področju farmacije in laboratorijske biomedicine. Ne odlikuje jih le znanstvena in pedagoška odličnost, temveč tudi vrednote, ki jim sledijo. Na UL FFA verjamejo, da znanost doseže svoj pravi pomen šele takrat, ko prispeva k zdravju in dobrobiti ljudi. Zato na farmaciji povezujejo znanje in srce – tako v odnosu do študentov kot v odgovornosti do družbe.

POENOSTAVITE IN PODPRITE VARNOST SVOJIH ZAPOSLENIH

V sodobni industriji se podjetja vsakodnevno soočajo z izzivi zagotavljanja osebne varovalne opreme (OVO), najsi bo to zaradi dinamike zaposlovanja, težav v logistiki ali administracijskih zapletov. Prav tu vstopa Hoffmann Group – vodilni evropski ponudnik inovativnih rešitev za upravljanje OVO.



Številna podjetja pri upravljanju osebne varovalne opreme še vedno uporabljajo zastarele metode, kot so ročno pisani sezname in nepregledno skladiščenje. Posledice so stres pri nabavi, izguba časa, neustrezna ali manjkajoča zaščitna oprema ter s tem povečano tveganje za nezgode. Hoffmann svojim partnerjem ponuja prebojno alternativo – avtomatizirane sisteme izdaje blaga, ki združujejo enostavnost uporabe, stroškovno učinkovitost in popolno preglednost.

VARNA OSKRBA BREZ PREKINITEV

Sistemi avtomatske izdaje blaga, kot sta GARANT in HOLEX podjetja Hoffmann Group, omogočajo, da imajo zaposleni vedno dostop do ustrezne zaščitne opreme v pravi velikosti. Preko sodobnih avtomatiziranih rešitev se procesi nabave poenostavijo in avtomatizirajo, s čimer se zmanjšajo stroški, zaloge pa se prilagodijo dejanskim potrebam.

Avtomatizacija nabave OVO odpravi nepregledna individualna naročila in prihrani dragocen čas. Poleg tega sistemi omogočajo podrobno analitiko, poročanje in prilagodljivost – od lokalnih enot do globalnih koncernov. S tem podjetja dosegajo višjo učinkovitost in zagotavljajo skladnost z zakonodajo s področja varnosti pri delu.

PRILAGODLJIVE REŠITVE ZA DINAMIČNE RAZMERE

Geopolitične razmere in motnje v dobavnih verigah so v zadnjih letih pokazale, kako pomembna je zanesljiva preskrba. Hoffmann s svojimi rešitvami preprečuje nepotrebno kopičenje zalog, obenem pa omogoča, da se podjetja hitro odzivajo na nenadne potrebe – na primer, ko nova delovna sila takoj potrebuje zaščitno opremo.

Hoffmann Group pa ne ponuja le tehnologije, temveč tudi celostno podporo. Njihovi strokovnjaki pomagajo pri analizi tveganj, izbiri primerne opreme, uvajanju sistemov in usposabljanju zaposlenih. Svetujejo neodvisno od proizvajal-

ca, pri čemer vedno upoštevajo veljavne predpise in posebne zahteve posameznega podjetja.

ZAKAJ IZBRATI HOFFMANN?

- ★ Maksimalna varnost za zaposlene
- ★ Popolna preglednost pri nabavi in uporabi OVO
- ★ Prihranek časa in stroškov
- ★ Prilagodljive rešitve za več lokacij
- ★ Zanesljivo svetovanje in podpora strokovnjakov

Podjetja, ki izberejo Hoffmann, pridobijo več kot le opremo – pridobijo partnerja, ki zagotavlja varnost, učinkovitost in konkurenčno prednost.

Po zadnjih statističnih podatkih nemškega združenja DGUV so nezgodam na delovnem mestu najbolj izpostavljeni:

- ★ strojni mehaniki,
- ★ oblikovalci,
- ★ varilci,
- ★ upravljalci sistemov.

Promo



OSEBNA ZAŠČITNA OPREMA NA PRAVEM MESTU OB PRAVEM ČASU.

 Hoffmann Group

Garant

HOLEX



Promo



Foto: Depositphotos

6 SLOVENSКИH PREBOJEV V FARMACIJI, MEDICINI IN KEMIJI

- Kako slovenske farmacevtske in biotehnološke inovacije postavljajo nove mejnike v medicini in zdravstvu?
- Ali veste, da prav v Sloveniji razvijamo užitne laserje?
- Kako Kemijski inštitut prispeva k razvoju cenovno dostopnega zelenega vodika za razogljčenje industrije in transporta?

Simona Drevenšek

Vsvetu, kjer tehnološki napredek teče s svetlobno hitrostjo, Slovenija piše svojo inovacijsko zgodbo. Ne gre za osamljene preboje, temveč za znanstveno odličnost, ki odmeva daleč onkraj naših meja.

Slovenski znanstveniki in inženirji spretno krmarijo med teoretskimi višavami in praktičnimi

rešitvami, usmerjenimi v globalne izzive – od podnebnih sprememb do kroničnih bolezni.

To niso znanstvenofantastične zgodbe. To je naša znanstvena realnost, ki jo ustvarjajo ljudje iz mesa in krvi – radovedni, trmasti in genialni. Ti ljudje v laboratorijih tkejo zgodbe, ki spreminjajo svet. V nadaljevanju vam predstavljamo nekaj inovacij, ki dokazujejo, da je Slovenija sicer majhna dežela, vendar ima prebojne ideje.

A. Krka: Tableta z dvojnim življenjem

Novomeška Krka, ki v razvoj letno vlaga desetino prihodkov, je prva v Evropi razvila prelomno zdravilo s trojno kombinacijo učinkovin za zdravljenje visokega krvnega tlaka. »Z združitvijo perindopрила, indapamida in amlodipina v eni tableti smo bolnikom bistveno olajšali zdravljenje in postavili pomemben mejnik pri razvoju kombiniranih zdravil,« pojasnjujejo v Krkini službi za odnose z javnostmi.

Še večji preboj predstavlja njihova inovativna platforma z dvojno kinetiko sproščanja, ki je letos prejela zlato priznanje Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine. Inženirji so dosegli na videz nemogoče – dvoplastna tableta ohranja mehansko trdnost, ob zaužitju pa se plasti hitro ločita. Prva učinkovina (sartan) se sprostí že v nekaj minutah, medtem ko se druga (indapamid) sprošča postopoma med potovanjem skozi prebavni trakt. V dvoslojni tableti so zagotovili ustrezno kemijsko stabilnost in obenem sprogramirali zelo različno hitrost vsake izmed učinkovin.

»Raziskave kažejo, da večina bolnikov zaradi jemanja več zdravil hkrati že v prvem letu opusti zdravljenje,« izpostavljajo v Krki. Ta problem so rešili z eno tableto namesto dveh. Inovacija z lastnimi, patentno neodvisnimi učinkovinami je že lansirana na ključnih trgih, kjer je Krka dodatno utrdila svoj položaj vodilnega generičnega proizvajalca zdravil proti visokemu krvnemu tlaku.

B. Novartis: Časovni stroj za biološka zdravila

Medtem ko večina ve, da morajo biti biološka zdravila za učinkovito delovanje stabilna, le redki poznajo izjemno kompleksnost tega razvojnega procesa. Novartisovi raziskovalci so razvili inovacijo, ki so jo poimenovali kar »stabilnostni časovni stroj« – prebojno rešitev, ki je letos osvojila zlato priznanje Gospodarske zbornice Slovenije v Osrednjeslovenski regiji.

Časovni stroj, kot namiguje že njegovo ime, omogoča vpogled, kako se bo zdravilo obneslo v prihodnosti. Na podlagi kratkoročnih stabilnostnih študij raziskovalci zanesljivo predvidijo, kako se bodo ključni kakovostni atributi zdravila spreminjali skozi čas.

»Inovacija močno pospešuje razvoj bioloških zdravil in omogoča dodelitev daljšega roka uporabnosti,« pojasnjujejo v Novartisu. Za bolnike to pomeni hitrejši dostop do najsodobnejših terapij za zdravljenje raka, nevrodegenerativnih, avtoimunskih in kardiovaskularnih ter presnovnih obolenj.

1 leto

Toliko časa večina bolnikov zdrži pri jemanju več zdravil hkrati, nato pa zdravljenje pogosto opustijo; ta izziv rešuje Krkina inovacija z eno dvoslojno tableto.

C. Humar Lab: Laserji, ki živijo v celicah

Na Inštitutu Jožef Stefan (IJS) doc. dr. Matjaž Humar s svojo ekipo zaključuje raziskovalni projekt ERC Cell-Lasers, v katerem razvijajo biološke laserje za proučevanje procesov znotraj celic in bioloških organizmov.

»Biološki laser nastane, ko v celico vstavimo mikroskopski resonator – polimersko kroglico ali kapljico maščobe z dodanim fluorescentnim barvilom,« pojasnjuje dr. Humar. Ko tak resonator vzbudimo z zunanjo svetlobo, barvilo svetlobo okrepi in začne sevati kot pravi laser, kar omogoča natančno sledenje dogajanju v celicah.

Celični laserji omogočajo bistveno bolj natančno optično branje dogajanja v celici. S tem zapolnjujejo dve ključni vrzeli: »Unikatno označevanje in dolgotrajno sledenje posameznim celicam z 'laserskimi črtnimi kodami' ter kvantitativno merjenje mehanskih in biokemijskih sprememb znotraj celice, kot so sile, pH, glukoza, kisik, temperatura.«

Možnosti uporabe so osupljive – od vsaditve svetlobnih senzorjev pod kožo za brezstično spremljanje zdravstvenih parametrov do sledenja metastatskim celicam pri raku. Medtem ko je medicinska uporaba celičnih laserjev še oddaljena, Humarjeva ekipa na IJS razvija tržno obetavnejšo inovacijo – užitne laserje.

»Ti so izdelani izključno iz užitnih materialov in delujejo kot visokonatančni senzorji za merjenje lastnosti hrane. Zaradi svoje majhnosti ne bodo spremenili lastnosti živil, ker pa bodo narejeni iz hrane same, lahko hitreje zaznajo spremembe v svežini,« pojasnjuje dr. Humar. Za to inovacijo je že vložena patentna prijava, raziskovalci pa aktivno iščejo investitorje za ustanovitev spin-off podjetja in komercializacijo tehnologije.

344 mio ljudi

Toliko jih letno prizadenejo kronične rane, ki povzročijo približno 9 milijard evrov stroškov; obliži SugarHeal iz sladkornega trsa ponujajo pomembno rešitev.

Č Sugarheal: Ko sladkorni trs zdravi rane

Z IJS prihaja še ena izjemna inovacija – Sugar-Heal. Izr. prof. dr. Ita Junkar s svojo ekipo razvija inovativne oblike iz odpadkov sladkornega trsa. »Idejo je predlagal egipčanski študent Muhammad Mounir med sodelovanjem v okviru Evro-sredozemskega inovacijskega kampa,« pojasnjuje Junkarjeva, ki raziskuje pretvorbo odpadnih materialov v medicinske pripomočke.

Mounir je iz odpadkov sladkornega trsa ekstrahiriral celulozo, v sodelovanju z IJS pa so razvili biočrnilo za 3D biotiskanje. »Ta tehnologija omogoča izdelavo 3D struktur, ki posnemajo naravna tkiva,« razlaga sogovornica.

»Črnilu smo dodali naravne sestavine, ki pospešujejo celjenje ran in preprečujejo bakterijske okužbe. Prednost je predvsem v personaliziranem pristopu, ki združuje umetno inteligenco za idealno prilagajanje oblike obliža rani pacienta in uporabo njegovih lastnih celic za še bolj učinkovit način zdravljenja.«

Kronične rane letno prizadenejo 344 milijonov ljudi in povzročijo približno 9 milijard stroškov. V praksi bi lahko individualiziran obliž za posameznega bolnika natisnili neposredno v bolnišnici ali dermatološki kliniki.

»Vstop na trg bo zahteven zaradi stroge medicinske regulative, konservativnosti zdravstvene stroke in vpliva multinacionalk,« priznava dr. Junkar. Tehnologija je sicer že uspešno prestala laboratorijske študije, ki so potrdile dobro rast celic in antibakterijske lastnosti obližev. Sledijo pa še dolgotrajne klinične študije.

D B-Yeast: Kvasovke, ki proizvajajo nanotelesa

Najmočnejše orožje prihodnje medicine se mor-da skriva v krvi kamel in lam. Nanotelesa, najmanjši fragmenti posebnih protiteles, ki jih najdemo le pri kamelidih, odpirajo povsem nove možnosti zdravljenja številnih bolezni.

»Medtem ko imajo ljudje protitelesa s štirimi verigami, so kamelidi razvili edinstvena, manjša protitelesa z le dvema verigama,« pojasnjuje prof. dr. Uroš Petrovič z Inštituta Jožef Stefan. »Nanotelesa so njihovi najmanjši delci, ki še vedno učinkovito prepoznavajo in se vežejo na tarčne molekule v telesu.«

Petrovičeva ekipa je razvila prelomno tehnologijo B-Yeast, ki navadno kvasovko spremeni v tovarno nanoteles. »V naši tehnologiji kvasovke posnemajo proces, ki sicer poteka v imunskih celicah B – narključno rekombinacijo genskih delov, ki ustvari protitelesa različnih oblik za boj proti okužbam,« razlaga znanstvenik. Prednosti nanoteles so izjemne: zaradi majhnosti in stabilnosti lažje prodrejo do tarč v telesu, hkrati pa je njihova proizvodnja enostavnejša in cenejša od klasičnih protiteles.

Nanotelesa so že odobrena za zdravljenje krvne bolezni trombotične trombocitopenične purpure, revmatoidnega artritis in kot del celične imunoterapije nekaterih vrst raka. V prihodnosti bi lahko postala ključna v boju proti rakavim in avtoimunskim obolenjem ter virusnim in bakterijskim okužbam.

»Naša tehnologija je že dokazana v laboratoriju in trenutno načrtujemo ustanovitev odcepljenega podjetja za industrijsko proizvodnjo,« napoveduje dr. Petrovič. Medtem ko bodo terapijska nanotelesa potrebovala vsaj desetletje kliničnih preizkusov, bodo diagnostična nanotelesa in biotehnološke aplikacije na voljo veliko prej.

E Kemijski inštitut: Zeleni vodik za čistejšo prihodnost

Medtem ko svet išče čiste energetske rešitve, na Kemijskem inštitutu v sodelovanju z Inštitutom za kovinske materiale in tehnologije (IMT) potekajo raziskave za pocenitev proizvodnje zelenega vodika.

Dr. Luka Suhadolnik z ekipo v Laboratoriju za elektrokatalizo na Kemijskem inštitutu razvija revolucionarno tehnologijo za izdelavo učinkovitejših elektrod. Njihov izum – inovativen laserski postopek obdelave kovin – v enem samem koraku preoblikuje površino poceni zlitin v visoko učinkovit katalizator.

»Pri tem procesu laser preoblikuje površino kovinskih mrež, da postanejo katalitsko aktivne. Tako dosežemo nižje stroške, enostavnejšo proizvodnjo, zaradi modificiranja površine zlitin brez nanašanja dodatnih katalizatorjev pa pričakujemo tudi veliko večjo stabilnost,« pojasnjuje Suhadolnik. Ta inovacija jim je prinesla bronasto priznanje za inventivne rešitve v krožnem gospodarstvu za leto 2024.

Hkrati pod vodstvom dr. Milutina Smiljanića v Laboratoriju za elektrokatalizo poteka razvoj naprednih katalizatorjev, ki zmanjšujejo uporabo dragih plemenitih kovin. »Glede na tip elektrolizera se kot katalizatorji lahko uporabljajo plemenite kovine, kot so platina, iridij, rutenij, ali cenejše prehodne kovine, kot so nikelj, železo in kobalt. Naš laboratorij aktivno razvija elektrokatalizatorje za proizvodnjo zelenega vodika z manjšo vsebnostjo plemenitih kovin,« našteva dr. Smiljanić.

Preboj na področju zelenega vodika prihaja v ključnem trenutku za globalno energetske tranzicijo. Zeleni vodik, proizveden z elektrolizo vode ob uporabi obnovljive energije, predstavlja edino čisto gorivo, ki je sposobno razogljčiti težko industrijo in transport.

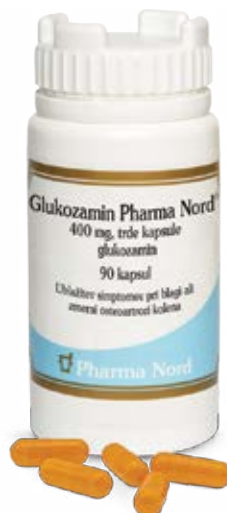
»Do konca 2025 načrtujemo validacijo v realnih pogojih, nato sledi industrijska proizvodnja,« Suhadolnik napoveduje hiter prodor na trg. Priložnosti ne manjka – Slovenija je skupaj z Italijo in Hrvaško že aktivno vključena v Severnojadransko vodikovo dolino. »Ta regionalni projekt združuje številne industrijske in raziskovalne pobude ter načrtuje letno proizvodnjo več kot 5.000 ton vodika za razogljčenje težko obvladljivih industrij, prometa in energetskih sektorjev,« pojasnjuje Smiljanić.

Slovenski industrijski igralci že prepoznajo potencial. Steklarna Hrastnik sodeluje v evropskem projektu za razogljčenje steklarske industrije z zelenim vodikom, zagonsko podjetje ReCatalyst, ki so ga ustanovili raziskovalci s Kemijskega inštituta, pa razvija materiale za gorivne celice, kjer se vodik pretvarja v čisto električno energijo.

S slovensko lasersko tehnologijo se tako odpira pot do cenovno konkurenčnega zelenega vodika – goriva, ki bi lahko poganjalo našo gospodarsko prihodnost brez ogljičnega odtisa. Strokovnjaki že opažajo trend zniževanja cen, predvsem zaradi cenejših sončnih elektrarn in zelene elektrike.

Z dvojnimi pristopom – Suhadolnikovo lasersko tehnologijo in Smiljanićevimi naprednimi katalizatorji – Kemijski inštitut utira pot zelenemu vodik, ki bi lahko poganjal našo gospodarsko prihodnost brez ogljičnega odtisa.

ZDRAVILO GLUKOZAMIN ZA BOLJŠE SKLEPE, VEČ DELAZMOŽNOSTI IN VEČ PODJETNOSTI



Zdravilo Glukozamin Pharma Nord dokazano popravlja obrabljen hrustanec, na primer v kolenu. Zato se lahko bolj gibljemo, živimo bolj zdravo z več delazmožnosti in podjetnosti. V zadnjih letih pa so dokazali, da ob rednem jemanju zdravila glukozamin **živimo bistveno dlje**.

Glukozamin Pharma Nord
ZDRAVILO

mic menses ☎ 01 729 13 82 ☎ 041 769 544
www.micmenges.com

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

PRVA ŠTUDIJA, KI JE ODPRLA
OBDOBJE USPEŠNEGA
ZDRAVLJENJA, JE **PORTUGALSKA**
ŠTUDIJA, 95% USPEŠNOST:
36% ZELO ZADOVOLJNIH,
59% ZADOVOLJNIH JEMALCEV

IZJEMNA JE TUDI
AVSTRALSKA
PRIMERJALNA ŠTUDIJA
1999-2000-2001.
MR JE PRVIČ POTRDLA
VELIKO UČINKOVITOST
ZDRAVILA GLUKOZAMIN.



Oddaja na youtube o
zdravilu Glukozamin
Pharma Nord.

MI MERIMO. VI RASTETE.

*Zanesljiv partner
farmacevtske industrije
in raziskovalnih laboratorijev.*

LOTRIČ METROLOGY

LOTRIČ Meroslovje d.o.o.
Selca 163
SI-4227 Selca
Slovenija, EU

T: 04 517 07 00
E: info@lotric.si

www.lotric.si





Foto: Depositphotos

8 UR DELA, 4 KAVE, 0 SPANCA: RECEPT ZA USPEH ALI ZA PROPAD?

- Katere zdrave navade lahko vodjem in podjetnikom pomagajo preprečiti izgorelost in izboljšati učinkovitost?
- Kako lahko farmacevti podpirajo podjetnike pri obvladovanju kroničnih stanj in zmanjševanju stresa?
- Kateri konkretni izdelki ali storitve kombinirajo farmacijo in zdrav življenjski slog za profesionalce z visokimi obremenitvami?

Kaja Kovič

Sodobni svet od podjetnikov in menedžerjev zahteva nenehno odzivnost, prilagodljivost in visoko stopnjo odgovornosti. Digitalizacija, globalna konkurenčnost in kompleksni poslovni izzivi oblikujejo okolje, v katerem je tempo dela pogosto neizprosno, čas za regeneracijo omejen, pritisk na uspešnost pa neprestan.

Vse več raziskav opozarja, da tovrsten življenjski slog, ki vključuje dolge delovnike, premalo spanja, neuravnoteženo prehrano in kronično izpostavljenost stresu, vodi v povečano tveganje za izgorelost, kardiovaskularne bolezni, presnovne motnje in motnje v duševnem zdravju.

Številni posamezniki na vodilnih položajih se zatekajo k hitrim rešitvam, kot so stimulansi, preskakovanje obrokov ali popolno zanemarjanje telesne aktivnosti (ali pa pretiravanje), vendar zaradi tega upada njihova učinkovitost, sprejemajo slabše odločitve in so pogostejše odsotni z dela.

Večina podjetnikov in vodij je že seznanjena z osnovnimi priporočili, ki zadevajo skrb za zdravje: dovolj spanja, uravnotežena prehrana, redna telesna aktivnost in pitje zadostne količine vode.

Monotasking in mikropremori povečujejo produktivnost in zmanjšujejo stres, saj večopravilnost lahko zmanjša učinkovitost tudi za 40 %.

Takšni nasveti se pogosto pojavljajo v priročnikih za dobro počutje, a kljub temu ostajajo temelj dolgoročne vitalnosti. Toda v vsakdanjiku vodilnih se morajo ta načela pogosto umakniti zahtevam poslovnega dne, kot so natrpani urniki, stalna dosegljivost in visoka odgovornost.

Ta članek zato ne bo ponavljal zgolj ustaljenih smernic, temveč bo izpostavil inovativne pristope, podprte z raziskavami, ki nadgrajujejo klasične metode in so prilagojeni življenju visoko obremenjenih profesionalcev. V nadaljevanju boste našli rešitve, ki ne temeljijo le na splošnih priporočilih, ampak združujejo nova znanstvena spoznanja, prakso iz farmacije ter celostne strategije za ohranjanje fizičnega in mentalnega zdravja v zahtevnih poslovnih okoljih.

5 PRIPOROČIL ZA ZDRAVJE, UČINKOVITOST IN STABILNOST

Kljub zahtevnim urnikom obstajajo učinkoviti in znanstveno podprti načini, kako okrepiti svojo kondicijo, izboljšati duševno odpornost ter vzpostaviti bolj zdravo ravnovesje med delom in življenjem. V nadaljevanju predstavljamo pet priporočil, potrjenih z relevantnimi raziskavami in strokovno

Farmacevtski coaching dokazano izboljšuje obvladovanje stresa, adherenco k zdravljenju in kakovost življenja zaposlenih.

literaturo, ki jih lahko podjetniki vključijo v svojo vsakodnevno rutino za boljše zdravje, višjo produktivnost in dolgoročno osebno stabilnost.

1. Monotasking in mikropremori za trajno mentalno svežino

Podkast »On Purpose« avtorja Jaya Shettyja redno izpostavlja koristi monotaskinga oziroma osredotočanja na eno nalogo hkrati. V nasprotju s splošnim prepričanjem o večopravilnosti (multitaskingu) raziskave Harvard Business Review (2020) dokazujejo, da preklapljanje med nalogami zmanjša produktivnost za do 40 odstotkov. Monotasking spodbuja globljo kognitivno obdelavo informacij, zmanjšuje stres in povečuje občutek nadzora.

Prav tako je priporočljiva uvedba mikropremorov, dolgih od 5 do 10 minut, vsako uro ali dve. Po smernicah Mayo Clinic (2022) naj bodo ti odmori

PROIZVODNJA

Obrat elementov razvoda zraka iz pocinkane, nerjavne in aluminijaste pločevine in polizdelkov

Oddelek kuhinjskih nap klasične in energetske varčne izvedbe vseh velikosti in oblik

ODDELEK AKUSTIČNEGA PROGRAMA

MONTAŽA

- Servisne storitve in pogodbeno vzdrževanje objektov
- Oddelek priprave ponudb, nabave, vodenje projektov in vodstvo

PREZRAČEVANJE
KLIMATIZACIJA
OGREVANJE
HLAJENJE
VODOVOD
KANALIZACIJA



aktivni ter naj vključujejo hojo, globoko dihanje ali ritualen čaj z adaptogenimi zelišči, ki dodatno umirijo simpatično živčevje.

Preventivni programi z lekarnami lahko bolniške odsotnosti zmanjšajo za do 25 % in izboljšajo zdravje zaposlenih.

2. Farmaceutski coaching za podporo celostnemu zdravju

Po podatkih FIP (International Pharmaceutical Federation, 2023) se vloga farmacevtov vse bolj usmerja v svetovanje o zdravem življenjskem slogu, prehrani, spanju in gibanju. Raziskava, objavljena v reviji Journal of the American Pharmacists Association (2022), ugotavlja, da farmaceutski coaching občutno povečuje aderenza k zdravljenju, zmanjšuje ravni stresa in izboljšuje kakovost življenja, predvsem pri delovno aktivni populaciji.

Farmacevti lahko kot zaupanja vreden zdravstveni vir pomagajo prepoznati simptome izgorelosti, svetujejo o prehranskih dopolnilih in usmerjajo k ustrezni medicinski pomoči. V Sloveniji nekateri lekarniški centri že ponujajo personalizirane zdravstvene svetovalne storitve, ki vključujejo prehransko svetovanje, meritve srčnega utripa in krvnega sladkorja ter svetovanje pri obvladovanju stresa.

3. Sodelujte z lekarnami pri preventivnih programih

Podjetja, ki vzpostavijo sodelovanje z lokalnimi farmaceutskimi ustanovami pri preventivnih programih, dolgoročno izboljšujejo zdravje zaposlenih. Po podatkih Svetovne zdravstvene organizacije (WHO, 2022) programi, ki vključujejo redne meritve krvnega tlaka, svetovanje o cepljenju ter izobraževanja o higieni spanja in mentalnem zdravju, pripomorejo k znižanju bolniških odsotnosti do 25 odstotkov.

Primer dobre prakse je veriga Walgreens Boots Alliance, ki v ZDA sodeluje z velikimi podjetji pri izvajanju mobilnih preventivnih ambulant. Te zaposlenim ponujajo farmaceutsko svetovanje in testiranja na delovnem mestu (Walgreens CSR Report, 2023).

Adaptogeni in prehranska dopolnila znižujejo stres do 28 % ter izboljšujejo spanec in psihofizično zmogljivost.

4. Adaptogeni in ciljno usmerjena prehranska dopolnila

Jay Shetty in Radhi Devlukia-Shetty sta razvila adaptogene napitke pod blagovno znamko Sama Tea, ki so zasnovani za izboljšanje fokusa, zbranoosti in umirjenosti. Adaptogeni, kot so asvaganda, rožni koren in reishi, pomagajo uravnati kortizol, ključni hormon stresa. Po raziskavi, objavljeni v Journal of Ethnopharmacology (2021), redno jemanje adaptogenov zmanjšuje subjektivni stres za do 28 odstotkov in izboljšuje kakovost spanja.

Evropska agencija za varnost hrane (EFSA) je v letnem poročilu (2023) potrdila nekatere fiziološke učinke zeliščnih izvlečkov, predvsem glede vpliva na spanje, prebavo in psihofizično zmogljivost. Farmacevti imajo ključno vlogo pri svetovanju glede varne in učinkovite uporabe prehranskih dopolnil.

Finančna pismenost neposredno vpliva na duševno in telesno zdravje, saj zmanjšuje stres, anksioznost in tveganje za bolezni srca.

5. Finančna pismenost in vpliv na duševno zdravje

Visoka finančna negotovost je dokazano povezana z depresijo, anksioznostjo in slabšo telesno samopodobo. Raziskava Univerze Creighton, objavljena na Health.com, je pokazala, da lahko že osnovno izobraževanje o osebnih financah zmanjša finančni stres in izboljša zdravje posameznikov.

Podobne ugotovitve so predstavili tudi raziskovalci z Univerze v Michiganu (2021), ki so finančno stabilnost povezali z zmanjšanim tveganjem za hipertenzijo in bolezni srca. Ameriška psihološka zveza (APA) priporoča, da podjetniki in vodstveni delavci osvojijo osnovna načela proračunskega načrtovanja, varčevanja in kriznega finančnega načrta, saj to neposredno zmanjšuje kronični stres.

ZANESLJIV PARTNER PRI IZDELAVI ZDRAVIL

Mariborski Marifarm je farmacevtsko podjetje, ki za pogodbene partnerje proizvaja zdravila in druge farmacevtske izdelke v različnih farmacevtskih oblikah.

Zagotavljajo kakovostne storitve in izdelke, ki ustrezajo visokim tehničnim in regulatornim standardom EU s področja varnosti in učinkovitosti. Sodelujejo tako s kupci iz EU kot tudi izven EU, za katere proizvajajo izdelke za uporabo na trgih EU, severne in vzhodne Evrope in Srednje Azije. Svoje storitve izvajajo tudi za eno največjih in najbolj uspešnih slovenskih farmacevtskih podjetij. Pri omenjenem sta jima v veliko pomoč lastna kemijski in mikrobiološki laboratorij. Omogočata jim hitro in tekoče opravljanje analize, ki so za njihovo nemoteno delovanje nujne.

PREHOD NA NOV POSLOVNI MODEL

Z vzpostavitvijo proizvodnje tablet in kapsul v letu 2020 se je podjetje preusmerilo od storitev primarnega in sekundarnega pakiranja farmacevtskih izdelkov k izvajanju pogodbene proizvodnje farmacevtskih izdelkov polnega cikla. Po besedah Aljaža Lešnika, direktorja Marifarma, je bil prehod na nov poslovni model uspešen, saj so lani s pogodbeno proizvodnjo izdelkov polnega cikla ustvarili že več kot polovico prodaje z naslova pogodbene proizvodnje. Preusmeritev poslovanja so podprli z obsežnimi vlaganji v tehnologijo in drugo opremo. Okrepili so tudi ekipo, v kateri je danes 150 zaposlenih. Med njimi je osem doktorjev znanosti, 29 jih ima bolonjski magisterij, 25 pa diplomu. V podjetju skrbijo za redna izobraževanja in strokovni napredek svojih sodelavcev. Vzpostavili so tudi mentorski program, v okviru katerega nove sodelavce pol leta uvajajo in usposablja izkušeni mentorji.



KAKOVOST, ZANESLJIVOST, PRILAGODLJIVOST IN DIGITALIZACIJA

Ko govori o konkurenčnih prednostih Marifarma, Aljaž Lešnik izpostavlja visoko kakovost, sledenje razvojnim trendom v farmacevtski industriji in zasledovanje principov Industrije 4.0. Zagotavljajo učinkovito izvajanje kontrole kakovosti v vseh fazah proizvodnje od vstopnih materialov do končnih izdelkov, saj večino kemijskih in mikrobioloških analiz izvajajo sami v lastnih sodobno opremljenih laboratorijih. Optimizirajo in digitalizirajo proizvodne procese. Leta 2021 so začeli uvajati brezpapirno poslovanje v proizvodnji, ki med drugim zagotavlja sledljivost materialov, obvladovanje materialnega toka in spremljanje splošne učinkovitosti proizvodnje. Na vseh pakirnih linijah imajo vzpostavljeno tudi programsko rešitev za opremo zdravil z zaščitnimi elementi, ki morajo biti nameščeni na vseh zdravilih na recept za uporabo v državah EU.

ZAPOSLENIM IN OKOLJU PRIJAZNI

Marifarm se po besedah Aljaža Lešnika trudi biti zaposlenim čim bolj

prijazno podjetje, zaposlene želijo povezati in jim omogočajo prijetno druženje. Temu služi njihova zelena terasa na strehi podjetja, kjer imajo nameščeno tudi sončno elektrarno. Na strehi podjetja so ob podpori mariborskih čebelarjev postavili dva čebelnjaka. Na njej so urejene tudi grede, kjer si zaposleni pridelujejo zelenjavo in začimbe.

RAST TUDI V PRIHODNJE

Ko govori o prihodnosti Marifarma, Aljaž Lešnik pravi, da imajo v načrtu postopno povečevanje obsega pogodbene proizvodnje polnega cikla in s tem nadaljnje polnjenje proizvodnih kapacitet. Ob tem ostajajo osredotočeni na zagotavljanje kakovosti izdelkov, večanje produktivnosti in vzdrževanje varnega in urejenega delovnega okolja.

CILJI DRUŽBE MARIFARM

- ★ Postopno povečevanje obsega pogodbene proizvodnje polnega cikla
- ★ Širjenje sodelovanja s kupci z uvajanjem dodatnih izdelkov v proizvodnjo
- ★ Skrb za razvoj in zadovoljstvo zaposlenih



Foto: Depositphotos

95 MILIJARD NA MIZI – KDO JIH BO VZEL?

- Bo evropsko zdravstvo znalo izkoristiti skoraj 8 mrd € za preboj pri nenalezljivih boleznih, digitalizaciji in pripravljenosti na pandemije?
- Kako program Obzorje Evropa spodbuja čezmejno sodelovanje med znanostjo, javnim sektorjem, industrijo in podjetniki?
- Do kdaj se je treba prijaviti, da ne zamudite roka?



Aleksandra Godec

Obzorje Evropa (angl. Horizon Europe) je okvirni program Evropske unije za raziskave in inovacije za obdobje 2021–2027 ter je naslednik programa Obzorja 2020. Program spodbuja krepitev sektorja znanosti in tehnologije v EU ter s tem vpliva na konkurenčnost evropskih organizacij na ključnih področjih, kot so zdravje, staranje prebivalstva, varnost, onesnaževanje in podnebne spremembe.

Kot pravijo v Tiko Pro, so pod okriljem Obzorja Evropa trije stebri, in sicer:

- ★ odlična znanost (stebri 1),
- ★ globalni izzivi in evropska industrijska konkurenčnost (stebri 2),
- ★ inovativna Evropa (stebri 3).

»Prvi stebri programa krepi vodilno vlogo EU na področju znanosti ter omogoča razvoj vrhunskih znanj in spretnosti. Drugi stebri podpira raz-

iskave, usmerjene v reševanje družbenih izzivov in razvoj industrijskih tehnologij na področjih, kot so digitalizacija, energija, mobilnost, prehrana in naravni viri. Tretji stebri pa se osredotoča na spodbujanje inovacij z ustanovitvijo Evropskega sveta za inovacije, ki predstavlja enotno kontaktno točko za inovatorje z visokim potencialom,« pojasnjujejo v Tiku Pro.

V okviru grozdov 2. stebra program Obzorje Evropa usmerja sredstva v doseganje jasno določenih ciljev z oprijemljivim učinkom na življenje ljudi. Področje zdravstvenega razvoja in inovacij pokriva grozd Zdravje, področje industrije pa grozd Digitalno področje, industrija in veselje.

Ti kolaborativni projekti spodbujajo intenzivno čezmejno sodelovanje med različnimi akterji – akademskim okoljem, javnim sektorjem, industrijo in podjetniki – z namenom razvijati prelomne rešitve za ključne družbene izzive ter krepiti trajnostno gospodarsko rast in nova delovna mesta.

1. Grozd 1: Zdravje

V obdobju 2026–2027 bodo prednostne naloge grozda Zdravje naslednje:

- ★ **Obvladovanje nenalezljivih bolezni**, vključno z duševnimi in kardiovaskularnimi obolenji, prek preprečevanja, zdravljenja in učinkovitega upravljanja.
- ★ **Razumevanje in ublažitev vplivov podnebnih sprememb, onesnaževanja in izgube biotske raznovrstnosti** na zdravje ljudi in delovanje zdravstvenih sistemov, ob podpori Evropskemu načrtu za prilagajanje podnebnim spremembam in Evropskemu zelenemu dogovoru.
- ★ **Krepitev pripravljenosti na pandemije in odziva nanje**, vključno z obravnavo protimikrobne odpornosti (AMR), kot podpora Evropski zdravstveni uniji in Evropski strategiji medicinskih protiukrepov.
- ★ **Preobrazba evropskih zdravstvenih sistemov**, da bodo postali učinkovitejši, uspešnejši, pravičnejši, dostopnejši in trajnostni.

- ★ **Podpora digitalizaciji v zdravstvu** z izrabo inovacijskega potenciala zdravstvenih podatkov ter podatkovno vodenih pristopov, vključno z uporabo umetne inteligence.

37 RAZPISOV

V okviru grozda Zdravje 2026/2027 je 37 razpisov. Spodaj predstavljamo nekaj primerov napovedanih razpisov s prijavnim rokom **16. 4. 2026**:

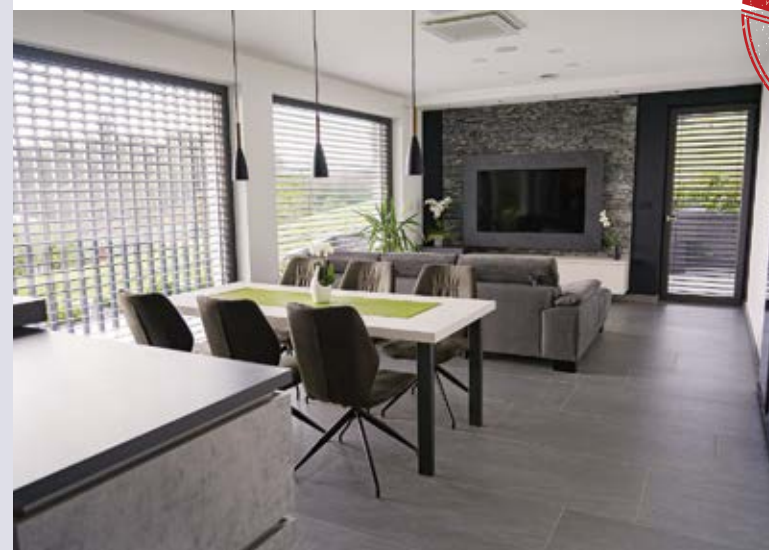
- ★ **HORIZON-HLTH-2027-01-STAYHLTH-01**: Naslavljanje invalidnosti skozi življenjski cikel za podporo samostojnemu življenju in vključevanju
- ★ **HORIZON-HLTH-2026-01-STAYHLTH-02**: Vedenjske intervencije kot primarna preventiva nenalezljivih bolezni (NCD) pri mladih
- ★ **HORIZON-HLTH-2027-01-ENVHLTH-MISSCLIMA-03**: Orodja in tehnologije za podporo prilagajanju zdravja na podnebne spremembe
- ★ **HORIZON-HLTH-2026-01-ENVHLTH-04**: K podnebno odpornim, pripravljenim in ogljično nevtralnim prebivalstvom ter zdravstvenim sistemom

OKNA - VRATA - STEKLO
TERMOGLAS
OD PROIZVODNJE, DOBAVE DO KVALITETNE MONTAŽE

Domu dajemo varnost in toplino.

✉ info@termoglas.si

🌐 www.termoglasokna.si



TERMOGLAS OKNA d.o.o.
Dolenji Boštanj 54f | 8294 Boštanj

☎ 00 386 (0)7 81 61 966
☎ 00 386 (0)7 81 40 532





- ★ **HORIZON-HLTH-2026-01-DISEASE-02:** Inovativne intervencije za preprečevanje škodljivih učinkov uporabe digitalnih tehnologij na duševno zdravje otrok in mladih
- ★ **HORIZON-HLTH-2026-01-DISEASE-03:** Napredek raziskav o preprečevanju, diagnosticiranju in obvladovanju dolgoročnih stanj po okužbah
- ★ **HORIZON-HLTH-2026-01-DISEASE-04:** Razvoj novih cepiv za virusne patogene z epidemičnim potencialom

Več informacij o posameznih razpisih je na voljo v osnutku delovnega programa.

2. Grozd 4: digitalno področje, industrija in veselje

V obdobju 2026–2027 bo EU z razpisanimi projekti spodbujala vodilno vlogo Evrope na področju materialov, proizvodnje in prehrane ter krepila strateško avtonomijo z razvojem digitalnih in naprednih tehnologij.

»Poseben poudarek bo namenjen podpori industrijskih inovacij za konkurenčno in trajnostno prihodnost. Med napovedanimi razpisi so tudi ta-

kšni, ki so posebej relevantni za farmacevtsko in kemijsko industrijo, z rokom oddaje 8. aprila 2026,« dodajajo v Tiku Pro.

Vsi razpisi v okviru tega grozda so že na voljo v osnutku delovnega programa.

- ★ **HORIZON-CL4-2026-01-MATERIALS-PRODUCTION-21:** Novi napredni materiali in kemikalije – zmanjševanje odvisnosti od kritičnih surovin (CRM) in snovi, ki vzbujajo zaskrbljenost (IA) (partnerstva IAM4EU in Processes4Planet)
- ★ **HORIZON-CL4-2026-01-MATERIALS-PRODUCTION-23:** Pospeševanje odkrivanja kemikalij in naprednih materialov z umetno inteligenco in digitalizacijo (IA) (partnerstvo IAM4EU)
- ★ **HORIZON-CL4-2026-01-CID-X1:** Raziskave in inovacije v podporo čistemu industrijskemu dogovoru: razogljičenje energetske intenzivnih industrij (partnerstva Processes4Planet in Clean Steel)
- ★ **HORIZON-CL4-2026-01-DIGITALEMERGING-51:** Z umetno inteligenco izboljšani napredni proizvodni in tovarniški procesi (RIA) (partnerstva Made in Europe in ADRA)

NI DOVOLJ USTANOVITI PODJETJA, TREBA JE USTVARJATI ZGODBE

Jugovzhodna Slovenija je regija priložnosti, se pa sooča z velikimi razlikami med razvitim industrijskim središčem in podeželjem, pravi Franci Bratkovič, direktor Razvojnega centra Novo mesto.

KAJ POČNE RC Novo MESTO IN KAKŠNO JE NJEGOVO POSLANSTVO?

Razvojni center Novo mesto je ena od 12 slovenskih regionalnih razvojnih agencij, ustanovljen za podporo rasti podjetništva, ustvarjanje novih delovnih mest in trajnostni razvoj lokalnih skupnosti. Pokrivamo Jugovzhodno Slovenijo, ki vključuje 21 občin Dolenjske, Bele krajine in Kočevsko-ribniškega območja. V centru je zaposlenih 31 strokovnjakov, ki spreminjajo razvojne priložnosti regije v konkretne projekte z dolgoročnim učinkom.

KATERI SO TRENUTNO NAJVEČJI PROJEKTI, KI JIH IZVAJATE?

Danes ni dovolj samo ustanoviti podjetja – treba je ustvarjati zgodbe, ki navdihujejo. Zato mlade že v šolah spodbujamo k podjetnosti in inovativnosti ter preko tekmovanja ScienceJam tudi znanosti. Programi, kot je Podjetno nad izzive (PONI), pomagajo posameznikom pridobiti pogum za podjetništvo. Na SPOT točki dobijo svetovanje, mentoriranje in usposabljanja. S finančnimi shemami podjetjem olajšamo dostop do kapitala. Ključen del podjetniških vsebin je Podjetniški inkubator Podbreznik, kjer ponujamo infrastrukturo in gradimo skupnost startupov. Aktivno razvijamo tudi projekte na področju turizma, digitalnih kompetenc in izobraževanj za poklice prihodnosti.

KAKŠNE PODJETNIŠKE POTENCIALE VIDITE V OBMOČJU, KI GA POKRIVATE?



Regija ima močno industrijsko tradicijo, predvsem v avtomobilski industriji, farmaciji, lesarstvu in elektroniki, ki se vse bolj prepleta z visokotehnološkimi in trajnostnimi pristopi. Velik potencial vidimo v razvoju avtomatizacije, digitalizacije, zelenih tehnologij, krožnega gospodarstva ter butičnega turizma. Poseben poudarek namenjamo povezovanju znanja, raziskav in podjetništva.

KATERI SO NAJVEČJI IZZIVI V REGIJI?

V regiji se soočamo z velikimi razlikami med razvitim industrijskim središčem in podeželjem. Ključni izzivi so zagotavljanje kakovostnega kadra za delovna mesta z visoko dodano vrednostjo, preprečevanje odseljevanja mladih, izboljšanje prometne in digitalne infrastrukture ter spodbujanje trajnostnih praks v gospodarstvu in turizmu.

SO KATERA OBMOČJA ŠE POSEBEJ RANLJIVA?

So – obmejna, kjer je velik izziv stanje prebivalstva in odseljevanje.

Našo regijo izpostavljajo predvsem z gospodarskimi presežki, medtem ko drugi kazalniki, kot je varnost, niso tako pozitivni. Avtomobilska industrija, farmacija in elektronika dajejo trdne temelje, a prihodnost vidimo tudi v novih tehnologijah, digitalizaciji, krožnem gospodarstvu in butičnem turizmu. Imamo izjemne ljudi z znanjem in ustvarjalnostjo ter okolje, ki spodbuja razvoj zgodb, usmerjenih v izvoz.

KAKŠNE NAČRTE SI ZADAJATE NA PODROČJU GOSPODARSTVA IN PODJETNIŠTVA?

Naša vizija je jasna: v naslednjih 15 letih želimo skupaj soustvariti 150 novih podjetij, ki bodo ustvarila vsaj 1.500 delovnih mest z višjo dodano vrednostjo. Vlagali bomo v razvoj inovacijskega ekosistema, spodbujali podjetništvo med mladimi, krepili mednarodno povezovanje in regijo pozicionirali kot prostor priložnosti za napredne, trajnostne in digitalno usmerjene projekte.

METALIKA – DRUŽINSKO PODJETJE S TRADICIJO

Metalika je družinsko podjetje, ki že več kot 20 let ustvarja vrhunsko pohištvo za navtiko. Pred desetimi leti smo se z inovativnostjo, znanjem in predanostjo usmerili v enega najahtevnejših segmentov – notranjo opremo superjaht. Danes sodelujemo s priznanimi evropskimi ladjedelnicami in zasebnimi naročniki, ki pričakujejo brezkompromisno kakovost, zanesljivost in popolno prilagoditev.

PRISOTNI TAM, KJER ŠTEJE

Poleg močne prisotnosti na superjahtah v nizozemskih ladjedelnicah in križarkah v Italiji in na Finskem želimo v prihodnje okrepiti dejavnost še na področju luksuznih zasebnih rezidenc, kjer povpraševanje hitro raste z naraščajočim številom UHNW strank.



NAUTILUS POD – MODULARNA PRIHODNOST

Za svoj največji dosežek v zadnjem obdobju štejeemo razvoj in uspešno predstavitev modularne spalne kapsule Nautilus Pod, ki smo jo že vgradili na več potniških ladij. Projekt dokazuje, da lahko z lastnim znanjem razvijemo inovativno modularno rešitev – prvo na trgu, ki zadošča vsem specifikam in regulacijam pomorske industrije. V prihodnje želimo ostati vodilni

partnerj pri opremljanju prestižnih plovil ter graditi dolgoročne odnose s kupci, ki cenijo kakovost, inovativnost in zanesljivost.



REGIJSKA TOP 3 MSP

JV Slovenija

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

Bela krajina

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	Cablex Plastik	Semič
2.	AGM Starešinič	Vinica
3.	Feroles	Semič

Posavje

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

EPICENTER BELOKRANJSKEGA
PODJETNIŠTVA JE – SEMIČ

To pa ni najmočnejši podatek. Belokranjci bi se namreč na lestvici regij po povprečni uvrstitvi svojih MSP na letošnje nacionalno lestvico top 500 MSP gladko uvrstili povsem na vrh. Povprečna uvrstitev belokranjskih MSP je 175. mesto, kar je veliko bolje od posavskih, pri katerih je povprečna uvrstitev 209. mesto. Posavska MSP pa so po tem merilu na vrhu vseh slovenskih uradnih statističnih regij (Bela krajina sodi pod JV Slovenijo).

Kar tri od sedmih podjetij so iz Semiča. Prva je hčerinska družba Cablexa, ene od največjih novodobnih slovenskih podjetniških multinacionalk, saj ima ta skupina podjetja tudi v tujini. Drugi je Feroles, ki se ukvarja s sečnjo in pravilom lesa ter avtoprevozništvom. Tretji pa je Kambič laboratorijska oprema, družinsko podjetje, ki razvija, izdeluje, montira in testira zahtevnejšo laboratorijsko in procesno opremo.

Dve belokranjski podjetji prihajata iz Črnomlja. Globus se ukvarja z mednarodno špedicijo, TGH pa z gradnjami in inženiringom. AGM Starešinič je iz Vinice, Pangra pa iz Dragatuša. Obe sta družinski gradbeni podjetji.

Belokranjci bi se na lestvici regij po povprečni uvrstitvi svojih MSP na letošnje nacionalno lestvico top 500 MSP gladko uvrstili povsem na vrh.

TOP MSP BELE KRAJINE

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Cablex Plastik	Semič	3,076
2.	AGM Starešinič	Vinica	2,906
3.	Feroles	Semič	2,643
4.	TGH	Črnomelj	2,237
5.	Globus	Črnomelj	2,183
6.	Kambič	Semič	2,151
7.	Pangra	Dragatuš	1,549

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija
Pogoj za uvrstitev na lestvico: uvrščeni med top 500 MSP v Sloveniji

VRHUNSKA BELOKRANJSKA SEDMERICA

- Kdo so podjetja iz Bele krajine, ki so tako zelo prodorna?
- Zakaj Posavje še zdaleč ni več samo center slovenske jedrske energetike?
- Kdo prednjači na Dolenjskem?

Goran Novković

Slovenski policentrični razvoj skriva marsikateri javnosti neznan obraz naše domovine. Tudi gospodarskega. Veliko pozitivno presenečenje, kar zadeva najboljša majhna in srednja podjetja, je tokrat Bela krajina. Zakaj?

Ko smo v prejšnji izdaji objavili našo tradicionalno lestvico top 500 MSP (malih in srednjih podjetij) v Sloveniji, je bila Bela krajina skrita v regiji JV Slovenije. Slednja je bila na 4. mestu med

vsemi slovenskimi regijami po številu podjetij, uvrščenih na omenjeno lestvico, in na 5. mestu po povprečni uvrstitvi podjetij iz te regije na nacionalno lestvico.

Resda je med 500 najboljšimi slovenskimi MSP po lanskim bilancom 38 podjetij iz JV Slovenije, iz Bele krajine pa le sedem. Toda če število podjetij primerjamo s številom prebivalcev v regiji, jih je v Beli krajini celo kanček več kot v gospodarsko močnejši Dolenjski: 25,9 na 100.000 prebivalcev.



Smo vodilni evropski proizvajalec mobilnih in modularnih hiš ter glamping šotorov. Upravljalcem počitniških destinacij nudimo celovito storitev 'One stop shop', njihovim strankam pa edinstveno počitniško izkušnjo.

Zlata nit 2022
ZMAGOVALEC IZBORA

Adria Dom je dobitnik Zlate niti časopisne hiše Dnevnik kot najboljši zaposlovalec leta 2022.

Go Digital

Najboljši digitalni projekt 2022

Adria Dom d. o. o. | Kanižarica 135 | SI-8340 Črnomelj | Slovenija | info@adria-home.com
www.adria-home.com



POSAVJE JE MALI EPICENTER MSP

Če je še pred leti veljalo, da je Posavje epicenter državne energetike, je zdaj tudi mali center malega in srednjega podjetništva. Že v prejšnji izdaji Podjetne Slovenije smo ugotovili, da je med uradnimi slovenskimi statističnimi regijami na vrhu lestvice po povprečni uvrstitvi podjetij na našo nacionalno lestvico top 500 MSP.

Lahko bi bilo še bolje, če nekatera posavska podjetja ne bi že prerasla lestvice top 500 MSP. Kar je sicer seveda še bolje. Že pred leti je bilo tako denimo s Kovisom, letos pa z družbo Preis Sevnica, ki je presegla prag tako pri sredstvih kot pri številu zaposlenih. Pri sredstvih za malenkost, sicer bi Posavje izkazovalo še boljše podatke med regijami, vključno z višjo povprečno uvrstitvijo posavskih podjetij na letošnji nacionalni lestvici top 500 MSP.

Center slovenske jedrske in tudi nekaterih drugih vrst energetike je v Krškem. Zanimivo pa je, da je Krško z okolico tudi epicenter posavskega podjetništva. Kar sedem od 12 posavskih podjetij z letošnje nacionalne lestvice prihaja iz Krškega ali Leskovca pri Krškem: Willy Stadler, Delta Team, I.H.S., Tips, Žarn, Oftalmo in Žakline. Prvih pet je starih znancev na lestvici, kar pomeni, da so to tudi stabilna podjetja.

Med preostalimi petimi posavskimi podjetji so štiri stari znanci lestvice: Acryform z Blance, Viig iz Podbočja, Barn International iz Radeč in Armat iz Krmelja. Moor ortotika in protetika iz Jesenic na Dolenjskem pa je manj znan z naših lestvic. Kar je super. Ker je dobro, da na lestvico prihajajo nova in nova podjetja.

Kar sedem od 12 posavskih podjetij z letošnje nacionalne lestvice prihaja iz Krškega in okolice.

KOLIKO MOČNIH MSP PREMORE ZAHODNA DOLENJSKA?

Točno šest od 31 podjetij na naši nacionalni lestvici top 500 MSP prihaja iz Dolenjske. Na prvi pogled je to malo, a po drugi strani je treba vedeti, da je vzhodna Dolenjska z Novim mestom, Trebnjim in številnimi drugimi, gospodarsko močnimi kraji tradicionalno večja regija, tudi gospodarsko znatno močnejša.

Kar 11 ali več kot tretjina dolenjskih MSP denimo prihaja iz Novega mesta, tri iz Trebnjega, po dve iz Šentjerneja in Velike Loke, po eno pa iz Šmarjeških Toplic, Mirne, Brusnice, Škocjana, Mokronoga, Velikega Gabra in Šentruperta. Na zahodu Dolenjske kar tri podjetja prihajajo iz Loškega potoka, dve iz Ribnice, eno pa iz Dolenje vasi. Iz Kočevja tokrat – niti eno.

Na zahodu Dolenjske so kar tri podjetja na letošnji lestvici najboljših MSP iz Loškega potoka.

Na vrhu dolenjske lestvice top MSP pa stari znanci: Plastoform, Dana, Tem Čatež. Še mnoga druga dolenjska močna MSP so na naši lestvici že dolgo, nekaj pa je tudi manj znanih. Na 4. mestu je Alva, ki se ukvarja z gradbenimi projekti. Na 5. mestu je programerska firma ArisGlobal Adria, ki je posredno v irski, sicer pa ameriški lasti. Na 6. mestu je prevozniško podjetje Avtotransporti Zupančič. Potem pa spet sledi četverica bolj znanih z naših lestvic: Ertl glas steklo, Novomont, Novak in Znass.

Pod črto: JV Slovenija s Posavjem se podjetniško razvija zelo obetavno.

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija
Pogoj za uvrstitev na lestvico: uvrščeni med top 500 MSP v Sloveniji

TOP MSP DOLENJSKE

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Plastoform	Šmarješke Toplice	6,529
2.	Dana	Mirna	5,430
3.	TEM Čatež	Velika Loka	5,365
4.	ALVA	Velika Loka	2,916
5.	Arisglobal Adria	Novo mesto	2,853
6.	Avtotransporti Zupančič	Novo mesto	2,581
7.	Ertl Glas Steklo	Ribnica	2,557
8.	Novomont	Novo mesto	2,397
9.	Novak, Novo Mesto	Novo mesto	2,159
10.	Znass	Brusnice	2,157
11.	Altel PCB	Šentjernej	2,126
12.	Mita Commerce	Škocjan	1,964
13.	Lesoj	Dolenja vas	1,944
14.	S E P	Mokronog	1,879
15.	Riko Ekos	Loški Potok	1,821
16.	Judež	Novo mesto	1,763

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
17.	Si - Core	Loški Potok	1,739
18.	Pan-Jan	Trebnje	1,647
19.	Eurotek	Veliki Gaber	1,631
20.	Total	Novo mesto	1,618
21.	JMW Fire	Šentrupert	1,597
22.	Anzelj Transport	Trebnje	1,563
23.	Hočevár	Novo mesto	1,527
24.	Riko Ribnica	Ribnica	1,512
25.	Iskra PIO	Šentjernej	1,509
26.	Mikrografija	Novo mesto	1,452
27.	Bobič Yacht Interior	Novo mesto	1,390
28.	Avtomati Armič	Trebnje	1,328
29.	Tisk Šepic	Novo mesto	1,316
30.	Adria Plus	Novo mesto	1,280
31.	Anis Trend	Loški Potok	1,252

TOP MSP POSAVJA

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Willy Stadler	Leskovec pri Krškem	6,419
2.	Delta Team	Krško	4,583
3.	Acryform	Blanca	4,227
4.	I.H.S.	Krško	3,740
5.	Tips	Leskovec pri Krškem	3,251
6.	VIIG	Podbočje	2,308
7.	Žarn	Leskovec pri Krškem	1,924
8.	Baron International	Radeče	1,919
9.	Armat	Krmelj	1,621
10.	Oftalmo	Krško	1,397
11.	Moor Ortotika in Protetika	Jesenice na Dolenjskem	1,383
12.	Pakline	Krško	1,285



Bela krajina. Brez kravate.

Pozabi na dolgočasne “team buildinge” s flomastri in lepimi govori. V Beli krajini tvojo ekipo čaka narava, kleti in dovolj izzivov, da se sodelavci nehajo gledati kot sodelavci – ampak kot prijatelji. Na koncu se vrnete domov bolj povezani kot kdajkoli.

Najdi izziv za svojo ekipo!

/belakrajina
@bela.krajina
belakrajina.si





Foto: Depositphotos

JV SLOVENIJA ODLIČNA – A NA VZHODU SE KREPI UGODNEJŠE POSLOVNO OKOLJE

- Kje so Dolenjska, Bela krajina in Posavje na nacionalni lestvici plač in dodane vrednosti na zaposlenega?
- Kaj lahko prinesejo JEK2 in nove ceste?
- Kakšna je razlika v poslovnem okolju glede na sosednjo hrvaško regijo?

Vida Petrovčič

Gospodarstvo JV Slovenije – torej Dolenjska, Bela krajina in Posavje – ima nekaj zelo zanimivih značilnosti in trendov, ki ga ločujejo od preostale Slovenije.

Ključni gospodarski trendi v JV Sloveniji so:

- 1. Močna industrijska baza**
Regijo poganjajo velika podjetja, ki v njej ustvarjajo večino izvoza, prihodkov in dobička.
- 2. Izvozna usmerjenost**
Izvozna usmerjenost pomeni večjo odpornost proti lokalnim gospodarskim šokom, a tudi večjo občutljivost na globalne trge.

3. Rast produktivnosti in plač
Povprečna bruto plača v JV Sloveniji je nad slovenskim povprečjem – predvsem zaradi visokih plač v Novem mestu. Regija beleži višjo dodano vrednost na zaposlenega kot večina drugih slovenskih.

4. Podjetniška dinamika
Mikro in mala podjetja kažejo na raznolikost in rast storitvenega sektorja. Podjetniki v regiji so ustvarili zdrav poslovni ekosistem.

DOLENJSKA IN BELA KRAJINA: PLAČE ZA 293 EVROV NAD POVPREČJEM

Po podatkih glavnega ekonomista GZS Bojana Ivanca je gospodarstvo Dolenjske in Bele krajine naravnano izrazito izvozno, saj kar 63,5 odstotka prihodkov ustvari na tujih trgih, s stabilnim poslo-

vanjem in visoko dodano vrednostjo na zaposlenega, ki znaša 79.100 evrov.

Najpomembnejše v regiji so predelovalne dejavnosti, predvsem farmacija in avtomobilska industrija, ki ustvarjajo več kot 73 odstotkov prihodkov. Pri tem pet največjih podjetij (Krka, Revoz, Adria Mobil, CGP in Trim) ustvari skoraj polovico vseh prihodkov regije.

Regija ima velik razvojni potencial, ki ga podjetja uresničujejo z vlaganji v raziskave, digitalizacijo in kadre, pri čemer povprečna bruto plača dosega 2.659 evrov, kar je za 293 evrov nad slovenskim povprečjem. Za nadaljnji preboj so nujne izboljšave prometne in elektroenergetske infrastrukture, zlasti v Beli krajini, kjer je že letos pričakovati tudi začetek gradnje hitre ceste.

DOLENJSKO AVTOCESTO OD LJUBLJANE DO NOVEGA MESTA GRADIMO 23 LET!

Direktor GZ Dolenjske in Bele krajine Tomaž Kordiš poudarja, da so trendi in priložnosti v naslednjih petih letih odvisni predvsem od ustrezne prometne povezanosti s preostalo Slovenijo. Ključen razvojno-infrastrukturni regijski projekt je hitra štiripasovna cesta od avtoceste A2 pri Novem mestu do mednarodnega mejnega prehoda Metlika in priključka Črnomelj jug.

Uredba o državnem prostorskem načrtu (DPN 1) za državno cesto od avtoceste A2 Ljubljana–Obrežje pri Novem mestu do priključka Maline je bila sprejeta že leta 2012, Uredba o državnem prostorskem načrtu (DPN 2) za državno cesto od priključka Maline do mednarodnega mejnega prehoda Metlika in priključka Črnomelj jug pa leta 2017. Tretja razvojna os jug je največji prometni infrastrukturni projekt na Dolenjskem in v Beli krajini po gradnji dolenjskega odseka avtoceste. Slednjo sicer gradijo že 23 let!

Za preboj v višjo razvojno fazo so nujne sodobne prometne povezave in zanesljiva elektroenergetska infrastruktura, zlasti v manj razvitih delih regije.

GOSPODARSTVO POSAVJA Z NADPOVPREČNO DODANO VREDNOSTJO NA ZAPOSLENEGA

Gospodarstvo Posavja je v letu 2024 ustvarilo 75.942 evrov na zaposlenega, kar posavsko gospodarstvo še vedno uvršča nad slovensko povprečje pri 63.780 evrov. Povprečna mesečna plača je znašala 2.438 evrov in za 72 evrov presegla državno povprečje.

Regija ostaja energetska središče države (NEK, TEB, veriga HE na spodnji Savi). Zagon projekta JEK2, ki je trenutno v fazi državnega prostorskega načrtovanja in večmesečnih javnih posvetov, bi sprožil večletni val investicij v inženiring, gradbeništvo, strojništvo, elektroniko, IT/OT, varnost in vzdrževanje – z multiplikativnimi učinki na dobaviteljske verige.

Zadnji občinski prostorski načrt Mestne občine Krško je bil sicer sprejet leta 2015. Podjetja zato že leta čakajo na odpiranje novih razvojnih območij in ustrezno komunalno opremo poslovnih con.

Sosednja regija na Hrvaškem medtem ponuja ugodnejše poslovno okolje, predvsem z nižjimi davčnimi stopnjami. Za prihodke do enega milijona evrov je davčna stopnja 10-odstotna, za višje prihodke pa 18-odstotna. V prihodnje se za velika podjetja uvaja globalni minimalni davek. Za primerjavo: v Sloveniji je davčna stopnja za pravne osebe 22-odstotna.

L-TEK® 30 let

Your challenges our solutions

Iz Šentjerneja v svet.

V podjetju **L-Tek d.o.o.** že več kot 30 let ustvarjamo vrhunske rešitve na področju elektronike in razvoja. S strokovnim znanjem, inovativnostjo in sodobno proizvodnjo sodelujemo s priznanimi partnerji po vsem svetu na področjih: **merilne tehnike in industrije 4.0., IoT, e-mobilnosti in medicine.**



Pridružite se nam!

Cesta Miloša Kovačiča 2, 8310 Šentjernej • www.l-tek.com

Ponosni smo, da beležimo **hitro rast** ter **soustvarjamo globalne trende** in **priložnosti** za prihodnost.

ZA PRIHODNOST MSP SKRBITA RUDOLFOVO IN BODOČA UNIVERZA V NOVEM MESTU

Kot poudarja direktorica Območne obrtno-podjetniške zbornice Novo mesto, mag. Emilija Bratož, imajo mala in srednje velika podjetja (MSP) na Dolenjskem še številne priložnosti za rast in samostojen prehod na tuje trge. Zelo uspešna zgodba na znanstvenoraziskovalnem področju je znanstveno in tehnološko središče Rudolfovo, ki podpira štiri področja raziskav:

- ★ tovarne prihodnosti,
- ★ digitalno preobrazbo,
- ★ krožno gospodarstvo in
- ★ prenos tehnologij.

To spodbuja inovacijski potencial, omogoča razvoj ter testiranje novih orodij in metod, s tem pa spodbuja celovit in trajnostni razvoj regije.

JEK2 bi sprožil večletni val investicij v inženiring, gradbeništvo, strojništvo, elektroniko, IT/OT, varnost in vzdrževanje ...

Ustanavljajo tudi Univerzo v Novem mestu, s široko mrežo fakultet in raziskovalnih zavodov ter okrepljeno dostopnostjo visokošolskega izobraževanja. Nova univerza bo omogočila interdisciplinarno povezovanje med področji, kot so informacijsko-komunikacijske tehnologije, zdravstvo, tehnika in družboslovje, kar bo neposredno podpiralo potrebe lokalnega gospodarstva po kadrih z višjo dodano vrednostjo.

Ključni infrastrukturni regijski projekt je hitra štiripasovna cesta od avtoceste A2 pri Novem mestu do mejnega prehoda Metlika in priključka Črnomelj jug.



NUKLEARNA ELEKTRARNA KRŠKO

Zanesljiva in podnebno nevtralna.

Sooblikuje energetske neodvisnosti države ter dostopnost električne energije za gospodinjstva in spodbudno okolje za gospodarstvo.



www.nek.si

**Zaupajo nam
najzahtevnejše naloge.**

Zagotavljanje elektro in I&C inštalacij v
jedrski industriji

elmont
KRŠKO

elmont-kk.si



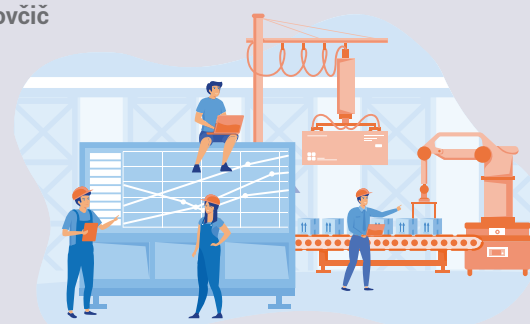
150 NOVIH PODJETIJ V 15 LETIH: UTOPIJA ALI PRILOŽNOST?

- Kdo omogoča 90-odstotno preživetje startupov in spodbuja inovativnost?
- Kdo v regiji lahko podjetjem pomaga do digitalne preobrazbe?
- Kakšne strateške priložnosti in izzive prinaša gradnja JEK2 in drugih energetskih projektov v Posavju?

Vida Petrovčič

JV Slovenija – torej Dolenjska, Bela krajina in Posavje – ima vse več top podjetniških okolij, ki podpirajo razvoj idej, zagonskih in rastočih podjetij. A direktorica Območne obrtno-podjetniške zbornice Novo mesto mag. Emilija Bratož poudarja, da kljub rasti števila MSP (v povprečju za en odstotek letno) trenutno v Novem mestu ni trenda širjenja gospodarskih in obrtnih con; investira se le v posodobitev obstoječih.

Širjenje določenih con zavira predvsem zasebno lastništvo v okolju, kjer bi si sicer želeli širitev. Manjka strategija enakomernega razvoja, morda tudi sistemska ureditev in celovit koncept ureja-



nja poslovnih con. Vse je bolj ali manj vezano na pobude in vlaganja posameznikov – če je širitev sploh možna.

Trenutno pa nastajajo večje gospodarske cone in transportno-logistični centri ob avtocesti, v Mirni Peči, Šmarjeških Toplicah/Kronovem, v Škocjanu/Dobruški vasi in v Šentjerneju.

A. Dolenjska

RAZVOJNI CENTER NOVO MESTO: AKCIJA 15 – 150 – 1500

Direktor Razvojnega centra Novo mesto Franci Bratkovič opisuje dolenjski načrt za okrepitev podjetništva: »Z namenom, da zmanjšamo odvisnost od rezultatov velikih družb, smo pred leti na Razvojnem centru Novo mesto zastavili aktivnost pod geslom 15 – 150 – 1500. To pomeni, da želi Razvojni center Novo mesto v prihodnjih 15 letih sodelovati in pomagati pri ustanovitvi in zagonu 150 novih podjetij, ki bodo skupaj zaposlovala 1500 zaposlenih.

S tem želimo zmanjšati odvisnost in hkrati zagotoviti, da bi bila regija bolj odporna na gospodarska nihanja. Za doseg te rezultate smo razvili številne aktivnosti in se vključili v številne projekte. Ključne priložnosti pa so v povezovanju in sodelovanju. Dodaten zagon bi dobili tudi z izboljšanjem infrastrukture (Dolenjska železnica, 3. razvojna os, javna Univerza v Novem mestu).«

PODBREZNIK – PREŽIVETJE MLADIH PODJETIJ 90-ODSTOTNO!

Franci Bratkovič še posebej opozarja na Podjetniški inkubator Podbreznik, ki ga vodijo in v katerem deluje več kot 30 podjetij. Predvsem je pomemben podatek, da je stopnja preživetja mladih podjetij tam kar 90-odstotna.

»Če pa gledamo na poslovne cone, imamo v regiji kar veliko nadpovprečno uspešnih. Zelo lepo se razvijajo podjetja (na čelu z Yaskawo) v Kočevju, propulzivna so podjetja v Ribnici, velika poslovna cona je v Trebnjem in Črnomlju. Med manjšimi občinami pa bi izpostavil Mirno Peč in Škocjan, ki

**Razvojni center Novo mesto
si je zastavil cilj v 15 letih
ustanoviti 150 novih podjetij,
ki bodo skupaj zaposlovala
1.500 ljudi.**

sta izkoristila odlično lego ob avtocesti. Predvsem cona v Mirni Peči bo skupno obsegala več kot 70 hektarjev površin in sodi med večje,« dodaja Franci Bratkovič.

Saša Sršen, višja svetovalka za odnose z javnostmi in protokol v kabinetu župana Novega mesta, poudarja, da sta ključni orodji podpore prostorsko načrtovanje in izgradnja komunalne infrastrukture v gospodarskih conah. Novomeška občina je zadnjih 15 letih s sprejemom dveh celovitih občinskih načrtov (OPN) izrazito povečala območja za industrijsko proizvodnjo.

VELIKO NOVIH HEKTARJEV ZA PODJETJA V NOvem MESTU

Sršenova dodaja, da so v mestni občini Novo mesto zaključili komunalno opremljanje in prenovno poslovno-industrijske cone Cikava, s čimer so izboljšali pogoje za poslovanje obstoječih in potencialnih novih gospodarskih subjektov. Poskrbeli so tudi, da se bo lahko cona razširila na več kot 100 hektarjev in se tako uvrstila med največje v državi.

Gospodarsko infrastrukturo so prenovili tudi v coni na Livadi. Razvijajo novo transportno logistično cono ob avtocesti na Brezovici. V Gospodarski coni Zahod, ki bo merila 9 hektarjev, bodo s soinvestitorji izvedli komunalno opremljanje. Pripravljajo tudi OPPN Gospodarska cona Adria – jug, kjer bo za podjetja namenjenih 6,5 hektarja.

* Prevod v kolo fonu na strani 5.

Kambič

SMALL ENOUGH
TO CARE
BIG ENOUGH
TO DARE

www.kambic.com www.kambicmetrology.com

KOVINAR
inženiring
kovinarstvo
trgovina

**NOVO MESTO
SLOVENIJA**

**Timsko gradimo pot inovativnosti,
predanosti in odgovornosti.**

KOVINAR, Novo mesto, d.d.
Ljubljanska cesta 36
8000 Novo mesto, Slovenija

T: +386 (0)7 33 22 316
F: +386 (0)7 33 23 139
E: tajnistvo@kovinar-nm.si

METALINGSKUPINA

Prodajni center
ŽELEZNINA

www.kovinar-nm.si

JEK2 bi v Krškem lahko imel negativne in pozitivne posledice na cene nepremičnin.

B. Posavje

POSAVJE: VELIKI IZZIVI PRI UMEŠČANJU V PROSTOR

Darko Gorišek, direktor GZS Posavske gospodarske zbornice, ocenjuje, da bodo v EU v kratkem začeli graditi več jedrskih elektrarn. »Na Posavski zbornici smo nosilci dobaviteljske mreže za JEK2. Naš cilj je, da bi se poleg obstoječih posavskih in slovenskih podjetij še druga zainteresirana podjetja pridružila izvedbi EU jedrskega programa, vrednega več 100 milijard evrov.

Priložnost je tudi dokončanje HE Spodnja Sava in izgradnje HE Mokrice, v kar bodo v glavnini vključena slovenska podjetja. Za regijo, pa tudi za Slovenijo, bo ključna potrditev projekta JEK2. Odločitev bo tako še v tem in nato naslednjem desetletju prinesla številne prilagoditve v Krškem in v celotnem Posavju.«

Vodja oddelka za urejanje prostora in varstvo okolja v Mestni občini Krško Petra Ereš Malus opozarja, da prednosti prinašajo tudi izzive. »JEK2 bo imel ogromne posledice v prostoru, tako pozitivne kot negativne. Seveda si obetamo krepitev gospodarstva, saj bo nov jedrski objekt potreboval podporo več segmentov gospodarstva. Hkrati pa bodo z umeščanjem predmetnega objekta povezane nove omejitve v prostoru, ki bodo vplivale tudi na umeščanje gospodarskih con, infrastrukture in podobno.

V predvidenem območju omejene rabe prostora je pričakovati padec vrednosti nepremičnin, predvsem nepozidanih stavbnih zemljišč. Zaradi stigmatizacije prostora je lahko negativen vpliv JEK2 na vrednost nepremičnin še širši. Hkrati pa lahko JEK2 vpliva na priseljevanje kadrov za potrebe izvajanja energetske dejavnosti, kar ima lahko po drugi strani pozitiven vpliv na vrednost nepremičnin.«

Poslovno-industrijska cona Cikava bo razširjena na več kot 100 ha, kar jo uvršča med največje gospodarske cone v Sloveniji.

METALNA SENOV, D. O. O., Z ZNANJEM, TEHNOLOGIJO IN AMBICIJAMI V PRIHODNOST

Metalna Senovo je sodobno podjetje z več kot 53-letno tradicijo, ki stremi k stalni rasti, povečevanju kapacitet, avtomatizirani proizvodnji s sodobno tehnologijo in vse več lastnega projektiranja in razvoja. Specializirani smo za razvoj, izdelavo in montažo kovinskih konstrukcij ter opreme za hidroelektrarne, gradbeno mehanizacijo in logistične sisteme. Z lastnim projektantskim birojem ponujamo rešitve regulacije vode pri gradnji hidroelektrarn, zadrževalnikov voda in pri protipoplavnih rešitvah.

V svoje prodajno proizvodne procese vključujemo 270 ljudi in izvozimo več kot 500 ton izdelkov mesečno. Izdelujemo izdelke, težke do 100 ton. Na leto realiziramo 26 mio € prometa. Kot razvojni partner sodelujemo z evropskimi proizvajalci opreme za gradbene žerjave in delovne mehanizacije za večje posege ter v zadnjem času tudi z dvema vodilnima svetovnima podjetjema na področju logistike najtežjih in najzahtevnejših tovorov. V zadnjih dveh letih smo v podjetje investirali več kot 3 mio €. Večina tega zajema novi laser, moči 12 kW, trije varilni roboti in dva sodobna CNC rezkalno obdelovalna centra.



Izvajamo interna usposabljanja za ključavničarje, varilce, CNC operaterje in protikoroziiste. Z različnimi izobraževanji redno skrbimo za razvoj strokovnega in vodstvenega kadra. Za pridobitev novega kadra nudimo kadrovske štipendije dijakom in študentom strojnih in elektro smeri.

Vključeni smo v vajeniški program strojni mehanik ter izvajanje obvezne prakse dijakov in študentov tehničnih smeri. Imamo andragoško-pedagoško usposobljene mentorje, ki so tudi mentorji pri izdelavi diplomskih in magistrskih del.

reach higher **metalna** senovo

ROLETARSTVO
MEDLE

DRUŽINSKA TRADICIJA S ČUTOM ZA PRIHODNOST

Roletarstvo Medle je družinsko podjetje s skoraj 50-letno tradicijo, specializirano za pametne in trajnostne rešitve senčenja. Njihova vizija je ostati vodilni na področju senčenja v Sloveniji, z jasnim fokusom na krožno gospodarstvo, digitalizacijo in zmanjšanje okoljskega odtisa.



Sedež podjetja Roletarstvo Medle je v Novem mestu, kjer je srce razvoja in proizvodnje, od tam pa z rešitvami dosežajo celotno Slovenijo in tujino. Njihove salone najdemo še v Ljubljani, na Jesenicah, prisotni pa so tudi na Hrvaškem in v Avstriji. Lokalno skupnost redno aktivno podpirajo, s čimer želijo vračati svojemu okolju.

Ob tem poudarjajo: »Trajnostno delovanje, od obnovljivih virov do električne mobilnosti, razumemo kot del odgovornosti do Dolenjske in njenih ljudi.«

TRAJNOST VPELJUJEJO PREMIŠLJENO IN SISTEMSKO

Trajnost v Roletarstvu Medle ni le modna muha, temveč predstavlja eno glavnih strateških usmeritev. Vpeljujejo jo sistemsko in na več ravneh: uporabljajo recikliran aluminij in PVC ter uvajajo ekološko embalažo (karton, povratne palete), poleg tega pa so tudi energetsko

samooskrbni, saj iz lastnih sončnih elektrarn proizvedejo več elektrike, kot jo porabijo. Poslovanje so optimizirali z digitalizacijo vseh ključnih procesov, od proizvodnje do interne komunikacije, s čimer so zmanjšali pojavnost napak in omejili količino odpadnega materiala. Na ravni skladnosti razpolagajo tudi s certifikatom ISO 14001 (Bureau Veritas) in za ključne izdelke EPD okoljske deklaracije z ISO 14025 in EN 15804+A2.

»Vse to se neposredno pozna pri izdelkih: zunanja senčila zmanjšujejo pregrevanje in porabo energije za hlajenje, pametna upravljanja pa optimizirajo rabo svetlobe in toplote,« ob tem pojasnjujejo v podjetju.

NADALJUJEJO Z VLAGANJEM V ELEKTRIFIKACIJO POSLOVANJA

Eden od pomembnih dosežkov za podjetje je bil tudi nedavni nakup novega električnega tovornjaka. Kot pravijo, gre za logičen korak njihove trajnostne poti, saj omogoča

tišjo, lokalno brezizpustno logistiko, ki jo napajajo iz lastne sončne elektrarne z zmogljivostjo skoraj 1 MW. »Odločitev ni bila težka – že prej smo uvedli električne viličarje, delovnega parka pa je že električen, zato gre za naravno nadgradnjo. To ni le zmanjšanje emisij, temveč omogoča tudi učinkovitejšo in prijaznejšo dostavo v urbanih okoljih,« pojasnjujejo v podjetju.

PODNEBNE SPREMEMBE VPLIVAJO TUDI NA POVPRASEVANJE

Kot opažajo v Roletarstvu Medle, daljša in intenzivnejša obdobja poletne vročine v kombinaciji z večjimi steklenimi površinami v hišah povečujejo zanimanje za zunanje žaluzije in rolete, ki znižujejo pregrevanje ter zmanjšajo potrebo po hlajenju. Hkrati pa podnebni ekstremi zahtevajo bolj prožno načrtovanje montaž in dobav, zato v podjetju še dodatno vlagajo v digitalizacijo, logistiko in samooskrbo z energijo.



Foto: STO / J. Piccardo Lavezzo in Florenzo Calosso

TURIZEM BREZ MNOŽIC: KJE SO SKRITE NAJBOLJŠE ZGODBE?

- Kaj ekskluzivnega ponuja Slovenija na jugovzhodu?
- Kakšna je ponudba, ki jo z veseljem izkoristijo tudi menedžerji?
- Ponujamo top 10 doživetij – od zasebnih voženj po Krki do obiska grajskih soban.

Rok Pogelšek

Vsvetu, kjer čas postaja najdragocenejša valuta, turizem za petične goste ne pomeni več zgolj luksuznih nastanitev, temveč predvsem izkustva.

Podjetniki, menedžerji, ljubitelji posebnega življenjskega sloga iščejo destinacije, kjer se lahko resnično odklopijo, poglobijo vase in hkrati ustvarijo

edinstveno zgodbo. Takšno, ki je ne morejo kupiti nikjer drugje.

Dolenjska, Bela krajina in Posavje so tri regije jugovzhodne Slovenije, ki stopajo v ospredje prav zaradi teh vrednot. Mednarodno nagrajene trajnostne prakse, razvoj petzvezdičnih doživetij in povezovanje tradicije z digitalnimi inovacijami postavljajo temelje za nov turistični profil – butičen, trajnosten in visoko personaliziran.

1. Bela krajina – trajnostna ekskluziva z dušo

Bela krajina je v zadnjem desetletju doživela pomembno turistično preobrazbo. Od nekoč obmejne in manj poznane regije se je razvila v trajnostno zgodbo uspeha. Leta 2023 je prejela bronasto oznako Slovenia Green, v istem letu pa bila uvrščena med 100 najboljših trajnostnih praks na svetu (Green Destinations).

Bela krajina izstopa z dogodkom Lahinja Trail, prvim slovenskim športnim dogodkom s tremi »zero waste« zvezdicami.

Dogodek Lahinja Trail je prvi v Sloveniji, ki je pridobil tri zelene zvezdice »zero waste«. Ta inovacija dokazuje, da Bela krajina trendom ne le sledi, temveč jih soustvarja. Kar 22 odstotkov gostov v to regijo prihaja iz tujine – predvsem iz Nemčije, Nizozemske, Belgije in Italije. Ti gostje iščejo mir, kulturo in trajnostnost.

»V Beli krajini nas vodi misel, da gost ne pride zgolj na počitnice, temveč na osebno izkušnjo – spoznavanje ljudi, vinogradov, običajev, pesmi in tišine Kolpe,« naštevajo v RIC Bela krajina.

BUTIČNA KULINARIČNA IZBRANOST

Projekt Okusi Bele krajine povezuje lokalne restavracije, vinarje in turistične ponudnike. Nastajajo kulinarčni dogodki, kjer se tradicionalni belokranjski kruh (pogača) sreča z vrhunskimi vini in jedmi, ki jih soustvarjajo tudi chefi z Michelinovimi priznanji. To ni množična gastronomija, temveč butična zgodba za največ 15 gostov hkrati.

PSIHOLOŠKI PROFIL DESTINACIJE

Bela krajina privlači goste, ki se znajo zazreti vase in imajo občutek za kulturo. To so menedžerji, ki želijo pobegniti od mrzlične naglice, hkrati pa stremijo h kakovosti in povezanosti. Ne iščejo zgolj sprostitve, temveč tudi stik z izvornimi zgodbami in zavedanje, da s svojo izbiro prispevajo k trajnostnosti.

2. Dolenjska – skriti dragulj z digitalno podporo

Dolenjska velja za »neodkriti biser Slovenije«. Tisti, ki jo obiščejo, poročajo, da so presenečeni nad njeno pristnostjo in mirom. »Ko sem obiskal Dolenjsko, sem imel občutek, da sem stopil v čas, kjer se je življenje upočasnilo. Brez množic, brez hrupa – samo jaz, vinogradi in reka Krka.« Tako jo je opisal gost iz Avstrije.

Dolenjska navdušuje s projektom Heritage Trails Net, ki povezuje 1.395 km poti z digitalnimi zemljevidi in multimedijskimi zgodbami.

SKORAJ 1400 KILOMETROV TEMATSKIH POTI

Leta 2023 je bil vzpostavljen projekt Heritage Trails Net, ki povezuje 1.395 kilometrov tematskih poti po Dolenjski in Beli krajini. Gre za sodoben sistem, ki vključuje digitalni zemljevid (GIS), mobilno aplikacijo in multimedijske zgodbe. Gost ne hodi več samo po poti, pač pa ga ta vodi skozi zgodovinske zgodbe, povezane z dediščino, kulinariko in naravo. To je popoln primer digitalno obarvanega razkošja; izkušnja je prilagojena željam posameznika, a ostaja pristna.

KMETIJSKA ZADRUGA
METLIKA® 80 let
Korenine tradicije, sadovi prihodnosti

**SKUPAJ USTVARJAMO,
SKUPAJ RASTEMO ŽE 80 LET**

Kmetijska zadruga Metlika je bila ustanovljena 8. aprila 1945 kot nabavno-prodajna zadruga, danes pa se uvršča med največje zadruge v Sloveniji. Združuje približno 200 članov in kooperantov ter zaposluje 230 sodelavcev.

Zadruga je organizirana v štiri programe s skupno upravo:

- **Program Vино** – vinska klet in vinogradništvo,
- **Program Mesnine** – klavnica v Črnomlju, mesnica v Metliki ter mesni diskont v Ljubljani,
- **Program Trgovina** – tri živilske trgovine in trije agrocentri v Beli krajini,
- **Program Gastro** – devet prodajnih centrov po Sloveniji (Ljubljana, Izola, Murska Sobota, Nova Gorica, Maribor, Lesce, Novo mesto, Metlika, Žalec).

Že 80 let povezujemo kmete, razvijamo gospodarstvo in soustvarjamo prihodnost Bele krajine.

www.kz-metlika.si | info@kz-metlika.si



Prodajni center Ljubljana, 2025, arhiv: KZ Metlika



Vinogradi KZ Metlika v Vidošičih, foto: Uroš Raztresen

TOP 10 DOŽIVETIJ JV SLOVENIJE ZA ZAHTEVNE GOSTE

1. Grajska večerja v Posavju

Intimna večerja v grajski dvorani z vinsko spremljavo, svečami in digitalno interpretacijo zgodovinskih zgodb.

2. Zero Waste Lahinja Trail (Bela krajina)

Ekskluzivna udeležba na prvem slovenskem tri-zvezdičnem trajnostnem dogodku, kjer šport postane trajnostni manifest.

3. Vinska nočitev v butični zidanici (Dolenjska)

Prenočitev v luksuzno obnovljeni zidanici s panoramskim razgledom na vinograde in zasebno pokušino vin.

4. Digitalno doživetje »Sedem veličastnih« (Posavje)

Potovanje skozi grajske sobane s pomočjo tehnologije VR/AR in personalizirano zgodbo vodnika.

5. Ekskluzivna kulinarčna delavnica z lokalnim chefom (Bela krajina)

Kuharski tečaj za majhno skupino z uporabo lokalnih sestavin, povezan z zgodbami o kulturni dediščini.

6. Wellness reset za menedžerje (Posavje, Terme Čatež in okolica)

Program sprostitve in regeneracije z osebnim wellness svetovalcem, prilagojen stresnemu življenjskemu slogu podjetnikov.

7. Heritage Trails Net (Dolenjska in Bela krajina)

Voden sprehod po 1.395 kilometrov dolgih tematskih poteh, ki ob pomoči mobilnih aplikacij in multi-medijskih točk posredujejo zgodbe dediščine.

8. Vinska degustacija z Michelinovmi chefi (Bela krajina)

Butični dogodek, kjer se vina regije povezujejo z vrhunskimi jedmi, pripravljenimi v sodelovanju z najrajenimi kuharskimi mojstri.

9. Zasebna vožnja po reki Krki (Dolenjska)

Luksuzna vožnja z malim čolnom ali supom ob spremljavi vodnika, z ekskluzivnim piknikom ob reki.

10. Gastronomska transversala Bela krajina-Posavje

Povezovalni paket, ki vključuje obisk vinskih kleti v Beli krajini, grajsko kulinariko v Posavju in prenočitev v butičnem nastanitvenem objektu.

Dolenjska je dom cvička – vina, ki se je iz preprostega lokalnega napitka prelevilo v blagovno znamko, STO pa ga vključuje tudi v mednarodne promocije. Ob tem nastajajo vinske zgodbe višjega cenovnega razreda: degustacije v obnovljenih zidanicah, večerje z razgledi na vinograde in povezave z wellness ponudbo.

PSIHOLOŠKI PROFIL DESTINACIJE

Dolenjska privlači goste, ki iščejo tišino, odklop in premišljeno počasnost. Za menedžerje, ki želijo »resetirati« svoj ritem, je to regija, kjer se lahko povežejo sami s sabo, hkrati pa uživajo v udobju butičnih zidanic in digitalno podprtih poti.

Posavje ponuja doživetje Sedem veličastnih, kjer šest gradov povezujejo v edinstveno zgodbo z VR/AR tehnologijo.



Foto: STO

3. Posavje – grajski prestiž in kulinarčna ekstravaganca

Posavje ima morda najmočnejšo vizualno ikono – gradove. Projekt e-Gradovi Posavja je povezal šest grajskih biserov v skupno zgodbo. Doživetje Sedem veličastnih je bilo uvrščeno v zbirko Slovenia Unique Experiences, kar pomeni, da izpolnjuje najvišje kriterije STO za petzvezdična doživetja.

»Posavje nagovarja gosta, ki si gradu ne želi le ogledati, ampak ga želi doživeti – z večerjo v grajski dvorani, digitalno rekonstrukcijo zgodovine in kozarcem najboljšega vina ob svečah,« izkušnjo opisujejo v RRA Posavje.

WELLNESS IN TERMALNI LUKSUZ

Posavje je vodilno tudi na področju gastronomije. Del projekta EIT Food Hub povezuje trajnostne prehranske sisteme, turizem in inovacije v kulinariki. Lokalni kuharski mojstri razvijajo fuzijo tradicije in sodobnosti, pri čemer se jedi servirajo kot umetniški performansi.

Terme Čatež in druge termalne destinacije Posavja se usmerjajo v wellness za zahtevne goste: individualne programe, butične spa sobe in medicinske tretmaje za podjetnike pod stresom. To ni več masovni termalni turizem, temveč izbrana ponudba za ožje kroge.

PSIHOLOŠKI PROFIL DESTINACIJE

Posavje je pravi kraj za goste, ki iščejo prestiž, zgodbo in ekskluzivnost. Menedžer, ki želi poslovni sestanek spremeniti v doživetje, bo v Posavju našel grajski ambient, vrhunsko kulinariko in wellness od dih v enem paketu.

NARAVNE REŠITVE V PREHRANI ŽIVALI



Tanin

Tanin Sevnica d.d.,
info:www.tanin.si, email:feed@tanin.si

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 razogljičenja.

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.

6 PRIHODNIH IZZIVOV IN PRILOŽNOSTI

Dolenjska, Bela krajina in Posavje niso več zgolj stranske regije slovenskega turizma. S svojo trajnostno naravnostjo, digitalnimi inovacijami in butičnimi zgodbami stopajo v ospredje kot nove destinacije za petične goste. Tu ne gre za množice, temveč za izbrano občinstvo – menedžerje in podjetnike, ki razumejo, da je razkošje danes predvsem čas, osebna izkušnja in avtentičnost.

1. Globalna prepoznavnost:

Regije potrebujejo večjo prisotnost v mednarodnih luksuznih kanalih (npr. Virtuoso).

2. Integrirane ponudbe:

Povezovanje regij – paket »3 dni, 3 regije« bi lahko postal produkt za petične goste.

3. Digitalizacija:

Povečati je treba uporabo personaliziranih aplikacij, VR/AR pri interpretaciji dediščine.

4. Trajnostnost kot luksuz:

Gostje z globljim žepom vedno bolj ceni-jo trajnostne zgodbe in Bela krajina ima tu že veliko prednost.

5. Izobraževanje ponudnikov:

Menedžerji in gostje z izbranim okusom pričakujejo brezhibno storitev, zato bo vlaganje v kompetence zaposlenih ključno.



Foto: STO

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/spletni-seminarji/>.
 Veseli vas bomo.

NAROČITE SE NA PODJETNO SLOVENIJO!
 Podjetništvu osvetlimo pot



PRVA ZASEBNA BOLNIŠNICA NA DOLENJSKEM – ŽE VEČ KOT 20 LET V SKRBI ZA VAŠE OŽILJE!

Za vaše zdravje – z znanjem, predanostjo in srcem.

V Avelani združujemo vrhunsko strokovnost, sodobno medicinsko opremo in individualen pristop. Sodelujemo z vsemi večjimi zavarovalnicami, ki nudijo nadstandardna zavarovanja, kar omogoča dostop do celovite in udobne oskrbe.



MEDNARODNO
AKREDITIRANA USTANOVA – vaša varnost,
kakovost in strokovnost na prvem mestu.

Zdravljenje bolezni ožilja | Ultrazvok ožilja | Kardiologija | Ortopedija | Fizioterapija in rehabilitacija
 Zdravljenje urinske inkontinence | Laserski in mali kirurški posegi | Otorinolaringologija



Foto: Depositphotos

KAKO MLADO PAMET ZADRŽATI DOMA?

- Mar je res dobro, da so vrhunski slovenski športniki zgled mladim?
- S čim bi mlade bolj uspešno zadržali doma?
- Kaj pa, če bi bolj ambiciozno privabljali tudi mlade iz tujine?

Marija Mica Kotnik, Goran Novković

Svet se globalizira. Mladi po svetu hodijo tako realno kot virtualno, ko srfajo po njem. Resda so najbrž siti tudi globalnih preprirov, a bolj jih odganjajo prepiri na domačih tleh. Predvsem pa pomanjkanje vizije o tem, kakšno Slovenijo si želimo v prihodnje.

KAKO MLADE ZADRŽATI DOMA?

»Trenutna politika Slovenije glede zadrževanja mladih strokovnjakov ni dovolj učinkovita ali celostna, čeprav obstajajo posamezne pobude in pozitivni premiki.« Tako meni Katja Kraškovic, direktorica in dekanja GEA College – Fakultete za podjetništvo.

Po njenem mnenju primanjkuje konkretnih ukrepov za zadrževanje in vračanje možganov, podcenjen je pomen delovnih pogojev, pa tudi stanovanjska problematika je eden od razlogov, da mladi v Sloveniji ne vidijo dolgoročne prihodnosti.

Še psebej pomembna pa je družbena klima. Mnogi mladi opažajo, da je politični sistem neučinkovit in da primanjkuje meritokracije, ter imajo občutek, da se njihov glas ne sliši. Pogosto menijo, da so znanje, zavzetost in ideje v tujini cenjeni bolj kot doma.

Kje delamo napake in kaj bi morali popraviti, da bi mladi v Sloveniji ugledali več luči optimizma?

»Mladi pogosto menijo, da so znanje, zavzetost in ideje v tujini cenjeni bolj kot doma.«
Aljoša Domijan

SKITTI – 60 LET ODLIČNOSTI, SELITEV V NOVE PROSTORE IN CELOVITE STORITVE ZA INDUSTRIJO

Podjetje Skitti že šest desetletij piše zgodbo uspeha, ki temelji na znanju, natančnosti in neprestani prilagodljivosti potrebam naročnikov. V tem času je iz manjšega lokalnega podjetja preraslo v priznanega partnerja domačih in tujih industrijskih odjemalcev.

Letošnje leto je za Skitti prav posebno – obeležuje 60-letnico delovanja, ki jo zaznamuje tudi pomembna prelomnica: selitev v nov, sodoben objekt, zasnovan po najvišjih standardih.

60 LET TRADICIJE IN INOVACIJ

Od same ustanovitve dalje je Skitti sinonim za kakovost in zanesljivost. V teh šestih desetletjih je podjetje razvilo bogate izkušnje, ki jih uspešno združuje z nenehnim vlaganjem v nove tehnologije in znanja. Prav ta kombinacija tradicije in inovacij mu omogoča, da še naprej ohranja konkurenčno prednost ter gradi dolgoročne partnerske odnose.

NOVI OBJEKT – SODOBNI POGOJI ZA RAST

Selitev v nov objekt pomeni pomemben korak v prihodnost. Prostor omogočajo boljšo organizacijo proizvodnje, večjo energetske učinkovitost in optimalne pogoje za zaposlene. Hkrati dajejo podjetju dodatne kapacitete za razvoj novih storitev in tehnologij, kar Skitti postavlja še višje na lestvici zanesljivih industrijskih partnerjev.

ŠIROK NABOR VRHUNSKIH STORITEV

Ena največjih prednosti podjetja je njegova celovitost. Skitti svojim naročnikom nudi široko paleto sto-



ritev, ki zajemajo praktično vse faze obdelave kovin in izdelave sklopov. Med ključnimi storitvami so:

- ★ **Laserski razrez** za visoko natančne in hitre reze različnih materialov.
- ★ **Varjenje zahtevnih sklopov** po vseh postopkih, vključno z robotskim varjenjem za serijsko in ponovljivo kakovost.
- ★ **Struženje in rezkanje**, kjer se prepletata natančnost in zanesljivost mehanske obdelave.
- ★ **Štancanje in krivljenje pločevine**, primerno tako za prototipe kot serijsko proizvodnjo.
- ★ **Peskanje in trovaliziranje**, ki zagotavlja kakovostno površinsko obdelavo.

Podjetje ne izdeluje le posameznih komponent, temveč tudi podsklope in končne produkte za svoje naročnike. To pomeni, da lahko stranke na enem mestu pridobijo celovite rešitve – od prve faze obdelave

materiala do popolnoma izdelanega končnega izdelka, pripravljenega za vgradnjo ali uporabo.

ZANESLJIV PARTNER ZA PRIHODNOST

Praznovanje 60-letnice in selitev v nov objekt sta dokaz, da je Skitti podjetje, ki zna združiti tradicijo in napredne pristope. Njegovo poslanstvo ostaja enako – zagotavljati naročnikom zanesljive, kakovostne in tehnološko dovršene storitve, ki jim omogočajo uspešno delovanje na trgu.

Ob tej pomembni obletnici se podjetje zahvaljuje vsem zaposlenim, poslovnim partnerjem in naročnikom, ki so v preteklih desetletjih soustvarjali zgodbo uspeha. Skitti zre v prihodnost z jasnim ciljem: ostati sinonim za kakovost, inovativnost in celovite rešitve tudi v naslednjih desetletjih.

>> Manjka nam odgovor na vprašanje, na katerem področju lahko najboljše mlade privabimo mi, torej iz tujine v Slovenijo.« Katja Kraškovic

1. Starejši morajo na novo pridobiti zaupanje mladih

»Najprej bo treba pridobiti zaupanje mladih. Izgubili smo ga, medtem ko so morali med celotnim odraščanjem in študijem poslušati prepire glede ustreznih pokojnin, dostopnega zdravstvenega varstva ter boljše skrbi za otroke, socialno ogrožene in starostnike, ne da bi našli ustrezne rešitve,« našteva Aljoša Domijan, direktor podjetja Gambit Trade.

S tem smo jim pogosto povzročali nezaupanje v Slovenijo kot državo s primernimi pogoji za življenje in delo.

2. Športnike smo postavili kot napačen zgled

Veliko mladih strokovnjakov vsako leto zapusti Slovenijo. Mogoče imajo prav, mogoče pa zgolj sledijo zgledom, razmišlja Aljoša Domijan. Meni, da jih pri tem zavestno ali podzavestno podpiramo.

Uspeti drugje je namreč postalo vrednota vseh nas. »Vsi se veselimo uspehov naših najboljših športnikov in podpiramo njihove želje, da vstopijo v klube v tujini. Enako velja za mlade znanstvenike in umetnike, katerih družine, prijatelji in tudi stroka se veselijo, če jim uspe selitev drugam,« pojasnjuje Aljoša Domijan.

Tudi nova generacija najbolj perspektivnih podjetnikov gleda zgolj proti tujini. Niti na začetku ne razmišljajo več, da bi imela njihova podjetja sedež v Sloveniji.

3. Podprimo zagon podjetij in poslov mladih

Namesto da Slovenijo gradimo starejši, ki je že tako nismo zgradili najbolj uspešno, bi morali po Domijanovem mnenju bolj prisluhniti temu, kaj pričakujejo, kaj želijo in kakšno Slovenijo si v prihodnosti predstavljajo mladi. Pri njihovih ambicijah in željah bi jih morali podpreti.

»Zelo jasno je, da jih ne zanima svet, kakršnega so si želeli ustvariti tisti, ki so danes stari 50 let in več. Mogoče tega tudi nismo uresničili v celoti in zdaj pričakujemo, da bodo to naredile nove generacije. A te bodo pri tem zagotovo potrebovale pomoč in nasvet, pa tudi finančna sredstva za zagon novih podjetij in poslov, ki jih bodo vodili mladi,« poudarja Domijan.

4. Katere mlade pa lahko privabimo mi?

Dodaja, da nam manjka tudi ambicije, katere mlade privabiti iz tujine. Manjka nam odgovor na vprašanje, na katerem področju lahko najboljše privabimo mi, torej iz tujine v Slovenijo.

Konsenza o tem, kaj sploh želimo, nimamo. In če nimamo jasnih ter široko sprejetih ciljev, pravzaprav ni mogoče odgovoriti na vprašanje, ali je politika države prava. Mladi strokovnjaki odhajajo tja, kjer so dolgoročni cilji zelo jasni in imajo transparentno podporo, zaključuje Domijan.

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



Zdole 69, 8272 Zdole 07 477 85 08 info@predikat.si

FOLIJE IN MREŽE ZA ZAŠČITO RASTLIN

S spojnimi materiali.



www.predikat.si

KAJ STORITI, DA BI MLADI RAJE OSTAJALI V SLOVENIJI?

Kaj o tem, kako zadržati mlade strokovnjake, svetuje Katja Kraškovica, direktorica in dekanja GEA College – Fakultete za podjetništvo?

1. Višji standard za mlade.

Ustvariti konkurenčno okolje in prijazno okolje za mlade – od davčne zakonodaje (neto plača) do stanovanjske politike in kakovostnega življenja – podpora urbanemu razvoju, ki to omogoča.

2. Most med poslom in študijem.

Spodbujati sodelovanje med podjetji in univerzami, kjer mladi že med študijem delajo pri projektih, ki vodijo v zaposlitev in močne vezi.

3. Spodbujati podjetništvo.

Predstaviti pozitivne in uspešne zgodbe podjetnikov in podjetnic ter vzpostaviti podpora okolja za mlade podjetnike.

4. Mentorji za mlade.

Ponuditi mentorske programe, usposabljanja in dostop do mednarodnih znanj.

5. Pozitivna klima.

Ustvariti je treba več zaupanja v državo, institucije, gospodarstvo in podjetništvo ter spet vzpostaviti pozitivno družbeno klimo.

6. Pravo domoljubje.

Poudariti pomen lokalnega konteksta – kako s svojim delom prispevajo k razvoju Slovenije.

7. Tujina s slovenskim pridihom.

Omogočiti izkušnje v tujini, a v okviru slovenskih podjetij, študija, mednarodnih izmenjav ali drugih programov.

mapping significant transits



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

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

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



edel
white



OLAJŠANJE ZA OBČUTLJIVE ZOBE

Pomirjajoč gel s takojšnjim učinkom delovanja **Edel+White STOP Sensitivity**.

- Izvrstna izbira pri težavah z občutljivimi zobmi.
- Vsebuje **biomimetični apatit**, ki je odličen pri tvorbi kislinsko odporne plasti na površini zob.
- Podpira naravni potek remineralizacije.
- Omogoča učinkovito zaščito pred zunanjimi dražljaji, ki povzročajo občutljivost.



Gel za zobe Edel+White STOP Sensitivity lahko kupite v spletni trgovini www.zdrav-nasmeh.com, v lekarnah in specializiranih trgovinah. Za več informacij pišite na prodaja@curaden.si ali pokličite na 02/460 53 42.

[zdravnasmeh](https://www.facebook.com/zdravnasmeh)

www.zdrav-nasmeh.com

VAŠ PARTNER ZA ZAGOTAVLJANJE UDOBJA IN ENERGETSKE UČINKOVITOSTI SISTEMOV OD IDEJE DO BREZHIBNEGA DELOVANJA!

Zanesljiv partner za [prodajo](#), [najem](#), [servis](#) in [svetovanje](#) pri načrtovanju sistemov hlajenja, ogrevanja in prezračevanja tudi za najzahtevnejše objekte.

Z lastno servisno ekipo, hitro dostavo in izkušnjami, ki jim zaupa industrija, poskrbimo za optimalno delovanje skozi vse leto.



TOSHIBA



energo^{plus}[®]

Zastopstva, prodaja in servis za klimatizacijo

www.energoplus.si

"Skrbimo za vaše udobje že več kot 30 let!"