



»EVROPA SE POSTAVLJA NA SVOJE NOGE.«



**Pred vrati je trgovinski sporazum EU – Mercosur.
Kaj prinaša slovenskim podjetjem?**



8

» Na volitvah bosta pomembni temi inflacija in normiranci.«

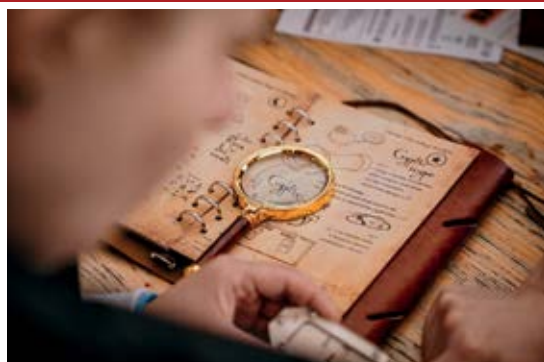
Andraž Zorko, Valicon, o pomenu gospodarskih tem na volitvah 2026.

Da Vinci

Ste že izbrali decembrski team building?

December je popoln čas za Da Vinci - mobilni escape room, ki ga pripeljemo v vaše podjetje in povežemo ekipo skozi šifre in izzive.
Za skupine od 15 do 150 oseb.

Rezervirajte termin in preizkusite najbolj priljubljen intelektualni team building v Sloveniji.



ETC ADRIATIC
Amazing events for amazing people

www.etc-adriatic.si
info@etc-adriatic.com | +386 41 312 468



Pomembno je, kdo upravlja vaš denar.

Investirajte s partnerjem, ki
vas posluša in razume.

triglav
investments

Zaslužite si več.
triglavinvestments.si

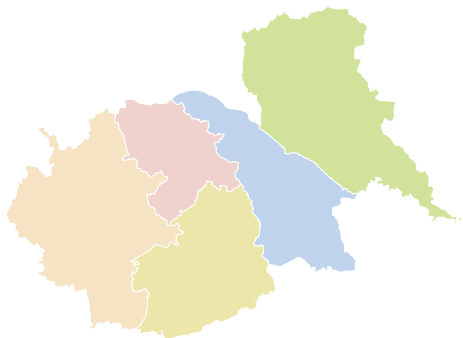
Triglav Investments d.o.o., Ljubljana. To je tržno sporočilo. Pred sprejetjem katere koli
končne naložbene odločitve preberite Prospekt. Krovnega sklada Triglav vzajemni sklad
z vključenimi pravili upravljanja z informacijami in ključne informacije za vlagatelje.
Omejena dokumenta sta v slovenskem jeziku brezplačno na voljo na vsah vpisanih
membrskih družbah za upravljanje ter na spletni strani www.triglavinvestments.si.



Intervju: Jože Kastelic
»Mislim, da bomo v dveh letih produkte za ameriški trg proizvajali v ZDA.« 32



Kibernetska varnost
»Več tednov smo komunicirali s hekerji, ne da bi to vedeli!« 66



SV Slovenija
Kdo so prvaki Podravja in Pomurja? 70



Intervju: Dr. Peter Wostner
»Sloenci cenimo iznajdljivost ... Domišljija je pri dnu.« 94

Uvodnik	
Ali je Slovenija še samostojna in suverena?	6
Nov prosti trg	
Kaj bo slovenskim podjetjem prinesel sporazum EU – Mercosur?	8
Intervju: Andraž Zorko	
»Kdo pa pravi, da ima podjetnik ali podjetnica glavno besedo v hiši?«	18
Finančni pulz	
Zlato postaja protistrup za UI-evforijo	24
UI in menedžerji	
UI razmišlja hitreje od direktorjev, direktorji pa jo prekašajo pri ...	28
Intervju: Jože Kastelic	
»Mislim, da bomo v dveh letih produkte za ameriški trg proizvajali v ZDA.«	32
Digitalne tehnologije	
Sportradar z izjemno rastjo izvoza, Kontron z največ službami	38
Digitalizacija	
8 digitalizacijskih trendov v računovodstvu	46
Igre & igre na srečo	
Eksplozija slovenskih startupov po prevzemih	52



Intervju: Jernej Česen
»Umetna inteligenca je kot lopata.« 60

Igre na srečo	
Hit v igralništvu: mikro stave & igre z visokim ritmom	56
Intervju: Jernej Česen	
»Umetna inteligenca je kot lopata.«	60
Kibernetska varnost	
»Več tednov smo komunicirali s hekerji, ne da bi to vedeli!«	66

SV Slovenija	
Kje bodo poslovne priložnosti v Podravju & Pomurju	70
Top MSP in izvozniki SV Slovenije	
Kdo so prvaki Podravja in Pomurja?	76
Podravje in Pomurje	
Kakšna je investicijska prihodnost Panonske Slovenije?	84
Kaj imata skupnega rokenrol in vrhunska kulinarika?	88

Intervju: Peter Wostner	
Sloenci cenimo iznajdljivost. Inovativnost je na 5. mestu, domišljija pri dnu!	94
Razpisi	
Denar za nastope v tujini, energetske investicije, kibernetsko obrambo ...	99

PODJETNA SLOVENIJA

Št. 49 | Letnik 8 | November 2025

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

Uredništvo
Odgovorni urednik:
Goran Novković
urednistvo@podjetnaslovenija.si

Izvršna urednica:
Maja Virant

Zasnova:
Nenad Bebić

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

Lektoriranje:
Nina Drašler

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

Fotografija na naslovnici:
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.

Partnerji Podjetne Slovenije

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



ALI JE SLOVENIJA ŠE SAMOSTOJNA IN SUVERENA?



Goran Novković

To politično in ekonomsko vprašanje se bo v naslednjih letih pojavljalo vse pogosteje. Ne zato, ker bi bilo tako aktualno, pač pa zaradi povsem lobističnih razlogov določenih interesnih skupin. Nacionalni interes, ki je utiral pot menedžerskim odkupom in tajkunskim zgodbam pred 20 do 25 leti, je dobil novo nacionalistično preobleko. Tudi v Sloveniji.

Zakaj opozarjam na to? Spomnim se dveh utrinkov, ki sem jima bil priča v zadnjih tednih.

1. »Kitajski je že uspelo nadomestiti 80 odstotkov izgube izvoza v ZDA.« Tako je oktobra na Nabavnem vrhu 2025 razmere v svetovni trgovini opisala dr. Katja Zajc Kejžar z Ekonomske fakultete. Nato je dodala: »Kitajski je uspelo hitro nadomestiti izgubo večine izvoza v ZDA, 70 odstotkov stroškov carin pa nosijo Američani sami.«

2. »Koliko pa so ZDA samostojne in suverene?« Tako je na vprašanje, koliko zares samostojne in suverene politike si Slovenija še lahko privoščiti, odgovoril Andraž Zorko iz Valicon, družbe za raziskavo javnega mnenja. Vprašanje mu je pred dnevi na 20. spletnem pogovoru zastavil eden od udeležencev.

Vlada je pred dnevi podprla sporazum EU – Mercosur (države Južne Amerike), ki je glavna tema tokratne izdaje Podjetne Slovenije. Izvozniki so bili seveda za ta sporazum, nekateri drugi, denimo kmetje, pa ne. Razumljivo je, da kmetje v tem primeru branijo svoj tržni položaj in se bojijo uvoza konkurenčnih živil iz Južne Amerike. Toda modri ljudje vedno pogledajo pod črto, kaj tak dogovor prinaša gospodarstvu, podjetjem in prebivalcem.

Tistim, ki bi lahko bili prizadeti, je treba pomagati drugače. Sicer se nam lahko zgodi to, kar se dogaja Američanom zaradi politike aktualnega predsednika ZDA. Donald Trump doma in po svetu sklepa posle, ki so dobri zanj in za njegove. Posledice protekcionistične in drugih njegovih politik pa najbolj prizadenejo – prav Američane.

Nauk je preprost, velja pa tako za politiko kot za ekonomijo. Domoljubje je eno, nacionalizem pa nekaj drugega. Domoljub ima rad svojo domovino, prav zaradi tega pa poskuša stkati tudi čim več dobrih odnosov s sosedi in vsemi drugimi po svetu. Pri tem z zdravo kmečko pametjo išče medsebojne koristi in zaupanje, prijateljske odnose. Podobno, kot to počne človek, ki se zaveda vseh koristi dobrih odnosov s svojimi sosedi.

Nacionalizem ni domoljubje; je izkoriščanje domoljubja za osebne interese ali interese ozkih skupin. Lahko je političen, ideološki ali ekonomski. V skrajnem primeru postane najbolj primitivna ideologija, ki temelji na sovraštvu do drugačnih. Zgodovina je dokazala, da takšen politični ali ekonomski nacionalizem najbolj škodi narodom, ki jih prav ta nacionalizem zavaja, češ da gre za domoljubje.

Svet je postal multipolaren že veliko prej, preden smo se z nastopom drugega mandata zdajšnjega ameriškega predsednika tega začeli zavedati. Prava pot v takšnem svetu je sklepati pametne trgovinske sporazume po svetu. Zgodovina je dokazala, da je bilo na svetu najlepše živeti takrat, ko je med državami in narodi cvetela trgovina.

Domoljub ima rad svojo domovino, zato poskuša stkati čim več dobrih odnosov s sosedi in vsemi drugimi po svetu. Nacionalist pa ni domoljub, ampak domoljubje izkorišča za osebne interese ali interese ozkih skupin.

ZNANJE JE TEMELJ DIGITALNE PREOBRAZBE SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Digitalna preobrazba ni več izbira, temveč nuja za konkurenčnost in trajnostno rast.

Slovenska podjetja vlagajo v digitalizacijo, avtomatizacijo procesov in razvoj lastnih tehnoloških rešitev, vendar se večina sooča s pomanjkanjem znanja, sredstev in kadrov. Prav tu ima ključno vlogo Fakulteta za računalništvo in informatiko Univerze v Ljubljani (FRI), kjer z raziskovalno odličnostjo in sodobnimi študijskimi programi ustvarjamo strokovnjake prihodnosti.

KAM GREDO TRENDI? V OSPREDJU UMETNA INTELIGENCA

Globalni razvoj IT panoge zaznamujejo umetna inteligenca, oblačne infrastrukture, kibernetska varnost in trajnostne tehnologije. Slovenija sledi tem trendom: država vlaga v superračunalnike, jezikovne tehnologije in umetno inteligenco, a za uspešno implementacijo potrebujemo strokovnjake, ki razumejo kompleksnost teh rešitev. Na Fakulteti za računalništvo in informatiko (FRI) smo na področju umetne inteligence med vodilnimi v regiji. Razvijamo napredne algoritme strojnega učenja in gradimo velik jezikovni model za slovenščino – Gams, ki bo omogočil sodobne aplikacije v slovenskem jeziku. Sodelujemo v okviru Tovarne umetne inteligence, katere namen je hiter prenos znanja v industrijo; naša vloga je predvsem v izobraževanjih za podjetja in organizacije, ki želijo vpeljati umetno inteligenco v svoje procese. Poleg tega gradimo lastno superračunalniško infrastrukturo,



namenjeno raziskovanju umetne inteligence in treniranju novih modelov, kar bo okrepilo domače inovacije in konkurenčnost.

IZZIVI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Slovenska podjetja že desetletje opozarjajo na primanjkljaj razvijalcev, podatkovnih analitikov, IT arhitektov, strokovnjakov za kibernetsko varnost in razvoj čipov. Digitalne kompetence je težko uvažati, saj kadrov primanjkuje globalno. Delež diplomantov IKT v Sloveniji je po podatkih iz leta 2022 le 4,5 %, medtem ko Estonija dosega skoraj 11 %. Brez sistematičnih vlaganj v izobraževanje bodo strategije ostale na papirju.

KAKO NA FAKULTETI ODGOVARJAJO NA POMANJKANJE KADROV?

Na FRI redno prilagajamo študijske programe, da sledijo potrebam trga dela in vključujejo najnovejše vsebine, ob tem pa razvijamo tudi krajše tečaje za mikrodokazila, namenjena obstoječim strokovnjakom, ki želijo hitro pridobiti najaktualnejša znanja in kompetence za uporabo naprednih tehnologij v praksi.



Foto: Bor Siana/STA

Strateška področja fakultete – umetna inteligenca, digitalni prehod, superračunalništvo in oblak, kibernetska varnost, industrija zabave, razvoj čipov in trajnostno računalništvo – usmerjajo naše raziskovanje in pripravo vrhunskih rešitev za gospodarstvo. Naš cilj je, da te rešitve ne ostanejo zgolj v laboratorijih, temveč jih prenesemo v prakso in s tem okrepimo konkurenčnost slovenskih podjetij.

KAJ PRINAŠA PRIHODNOST?

Pričakujemo nadaljnjo rast uporabe umetne inteligence, širitev oblačnih in robnih rešitev ter razvoj kvantnega računalništva. Digitalna preobrazba bo zahtevala celovit pristop – ne le tehnologijo, temveč spremembo organizacijske kulture, procesov in vodenja. Podjetja, ki bodo pravočasno investirala v znanje in kadre, bodo bolj odporna, učinkovita in trajnostna. Vabimo podjetja k sodelovanju – od skupnih raziskovalnih projektov do izobraževanj in prenosa znanja. Skupaj lahko poskrbimo, da bo Slovenija pripravljena na tehnološke izzive prihodnosti. Prava preobrazba se namreč začne in konča pri ljudeh.

fri.uni-lj.si



Foto: Depositphotos

KAJ BO SLOVENSKIM PODJETJEM PRINESEL SPORAZUM EU – MERCOSUR?

- Kdaj se bo slovenskim podjetnikom odprl južnoameriški trg?
- Kje bodo priložnosti za slovenske podjetnike in kaj nas morda lahko skrbi?
- Ali je Trump s svojimi carinami dosegel nasprotni učinek?

Maja Virant

Evropa se kljub Trumpovim carinam povezuje naprej. Naslednji dogovor na seznamu je trgovinski sporazum EU – Mercosur. Dogovor je bil sicer formalno sklenjen že konec lanskega leta, še vedno pa čaka na ratifikacijo vseh držav v EU. Kaj bo nova povezava prinesla slovenskim podjetnikom? Bi nas morda moralo tudi kaj skrbeti? Preverili smo za vas.

EU – MERCOSUR DRUGO LETO ALI PA ŠELE ČEZ NEKAJ LET

Evropska komisija je na začetku septembra sprejela predloga sklepov Sveta o podpisu in sklenitvi dveh vzporednih pravnih instrumentov. Sporazuma o partnerstvu med EU in Mercosurjem (EMPA)

in Začasnega trgovinskega sporazuma (ITA). Dogovor med EU in petimi državami Mercosurja, Brazilijo, Argentino, Urugvajem, Paragvajem in Bolivijo, bi postopoma odpravil dajatve na skoraj vse blago, s katerim med seboj trgujeta oba bloka, v naslednjih 15 letih.

Če ga bosta oba bloka ratificirala, bi sporazum ustvaril eno največjih prostotrgovinskih con na svetu, ki obsega trg 780 milijonov ljudi in predstavlja skoraj četrtino svetovnega bruto domačega proizvoda, navaja Evropska komisija.

Podpis obeh sporazumov je predviden v decembru letos, so nam povedali na ministrstvu za gospodarstvo, turizem in šport (MGTS). Po podpisu se bodo začeli nacionalni postopki potrjevanja, kar v primeru Partnerskega sporazuma pomeni tudi ratifikacije.

NIL
Part of Conscia

Vaš partner pri soupravljanju in varovanju digitalne infrastrukture

Skupaj z vami gradimo varno in uspešno digitalno prihodnost, se soočamo z današnjimi izzivi ter zagotavljamo jutrišnje priložnosti.



nil.com



Priložnosti bi utegnili imeti izvozniki farmacevtskih in kemijskih proizvodov, avtomobilskih delov, strojev ter elektronske opreme.

ITA, ki pokriva le trgovinski del in je v pristojnosti EU, bi lahko začel veljati prej. Lahko bi ga ratificirali s kvalificirano večino v Svetu, brez potrebe po soglasju vsake države članice, pojasnjuje Vid Meglič, vodja kabineta Evropskega poslanca mag. Mateja Tonina. EMPA pa predstavlja politično in trgovinsko sodelovanje, zato se morajo s tem strinjati vse države članice. Ko bo ta v celoti ratificiran in bo začel veljati, bo razveljavil ITA.

Glede na to, da je komisija že predlagala instrumente za podpis in zaključek, Vid Meglič dopušča možnost, da bi del sporazuma lahko začel veljati v naslednjih nekaj letih, denimo od 2026 do 2028: »V najslabšem primeru, če katera država močno nasprotuje in zavleče ratifikacijo, lahko celoten proces traja tudi več let.« Znotraj EU namreč obstaja kar nekaj pomislekov, zato je težko napovedati, kdaj naj bi se to zgodilo.

A. 5 priložnosti za slovenska podjetja

Poiskali smo 5 priložnosti za slovenska podjetja.

1. Dostop do štirih velikih.

Sporazum odpira priložnosti na velikem trgu štirih držav (Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj), katerega potencial še ni polno izkoriščen, je povedala profesorica dr. Katja Zajc Kejžar.

Mercosur je sicer 10. največji partner EU pri blagovni menjavi. Sporazum pa bo pomemben tudi za države Mercosurja. EU je za Mercosur eden najpomembnejših trgovinskih partnerjev, saj je drugi največji partner Mercosurja pri trgovini z dobrinami, takoj za Kitajsko, navaja Evropska komisija.

Sporazum prinaša nove poslovne priložnosti za slovenska podjetja, kaže študija učinkov sporazuma z državami Mercosurja na slovensko gospodarstvo, ki so jo pripravili na MGTŠ skupaj s Centrom poslovne odličnosti Ekonomske fakultete (CPOEF). Te priložnosti bodo podjetja lahko izkoristila bodisi samostojno bodisi posredno prek vključevanja v dobaviteljske verige, pravijo na MGTŠ.

2. Konec uvoznih dajatev na več kot 90 odstotkov blaga EU.

Sporazum bo odpravil uvozne dajatve na več kot 90 odstotkov blaga EU, izvoženega v države Merco-

ZAKAJ BI VSI BRAZILJO IN ZAKAJ V MERCOSURJU NI ČILA?

Mercosur je gospodarska skupnost držav Južne Amerike (Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj, Venezuela – slednja je trenutno suspendirana), ki spodbuja prost pretok blaga, storitev in ljudi med članicami.

Zanimivo je, da v Mercosurju ni Čila, saj je po besedah Bogomila Ferfila najboljšo gospodarstvo Južne Amerike, stabilno, urejeno in z najmanj krizami.

Čile se je odločil, da ne pristopi kot polnopravna članica, ker želi ohraniti lastne proste trgovinske sporazume z drugimi državami (zlasti ZDA, EU in azijskimi partnerji). Polnopravno članstvo v Mercosurju bi omejilo njegovo trgovinsko neodvisnost, saj morajo članice imeti skupno zunanjo carinsko politiko, navaja Evropska komisija.

Če so preostale igranke manj pomembne, pa je za EU gotovo prednost, da je vključena ogromna Brazilija z bogatimi viri. Za dobre odnose s to državo se grebejo tudi ZDA in Kitajska, pravi Ferfila.



surja, vključno z avtomobili in farmacevtskimi proizvodi, napoveduje Katja Kejžar Zajc: »Pri nekaterih izdelkih bo liberalizacija postopna in bo potekala v daljših prehodnih obdobjih.« Zakaj je to pomembno?

»Trgi držav članic Mercosurja so precej zaščiteni, zato je potencialni vpliv sporazuma velik,« odgovarja Katja Zajc Kejžar. Trenutne carine so konkretne:

- ★ avtomobili: 35 %
- ★ avtomobilski deli: 14–18 %
- ★ stroji: 14–20 %
- ★ kemikalije: do 18 %
- ★ oblačila: 35 %
- ★ farmacevtski izdelki: do 14 %
- ★ usnjeni čevlji: 35 %

Vir: <https://ec.europa.eu>



Sporazum bo postopno znižal ali odpravil carine za večino industrijskih in kmetijskih proizvodov ter poenostavil postopke carinjenja in preverjanja porekla blaga, pojasnjuje Katja Zajc Kejžar.

Priložnosti bi utegnili imeti izvozniki farmacevtskih in kemijskih proizvodov, avtomobilskih delov, strojev ter elektronske opreme. Na nabavni strani se lahko odprejo tudi možnosti za uvoznike agroživilskih pridelkov, dodaja Zajc Kejžarjeva.

Sporazum z Mercosurjem odpira nove izvozne možnosti tudi za slovenske proizvajalce agroživilskih proizvodov, pravijo na MGTŠ. Postopoma bo odpravil visoke uvozne carine Mercosurja za tovrstne izdelke ter uvedel hitrejše, preprostejše in bolj predvidljive administrativne postopke. Tako bodo tudi slovenski izdelki lažje prišli do latinskoameriških potrošnikov.

3. Lažji dostop do javnih naročil.

Sporazum je več kot le prostotrgovinski sporazum, saj predvideva tudi odpravo nevarinskih ovir. Evropskim podjetjem bo tako omogočen lažji dostop do javnih naročil, storitvenega sektorja in ključnih surovin, kot je litij, našteva Katja Zajc Kejžar.

Povečana potreba po infrastrukturi, obnovljivih virih energije in okoljski zaščiti v Mercosurju bo dobra priložnost za slovenska podjetja s strokovnim znanjem na teh področjih.



Evropa se postavlja na svoje noge in Mercosur je zanj način povečevanja obsega trgovinske menjave.«
prof. dr. Bogomil Ferfila

4. Predvidljivo poslovno okolje.

Še ena prednost sporazuma sta predvidljivo poslovno okolje in zaščita intelektualne lastnine, izpostavlja Katja Zajc Kejžar.

5. Prednost pred Američani, Kitajci in Japonci.

S sporazumom bodo imeli evropski proizvajalci konkurenčno prednost na trgu držav Mercosurja v primerjavi z glavnimi konkurenti, denimo ZDA, Kitajsko in Japonsko, je za Bloomberg Adria povedala Katja Zajc Kejžar.

PET KREATIVNIH IDEJ ZA VAŠ DECEMBRSKI DOGODEK

December je čas povezovanja in dobre volje, zato podjetjem pomagamo ustvariti dogodke, ki so topli, zabavni in zanesljivo izpeljani. Z več kot 10-letnimi izkušnjami izvajamo teambuildinge po vsej Evropi ter za vas pripravimo celoten koncept od ideje do izvedbe.



ETC ADRIATIC

Predstavljamo pet programov, ki popestrijo zaključek leta in ekipi ponudijo drugačno izkušnjo.

ekipa z najboljšimi odločitvami in strategijo.

1. BOŽIČNI PUB KVIZ

Sproščeno vzdušje, praznične teme in veliko smeha. Moderator vodi ekipe skozi prilagodljive izzive, ki dvignejo energijo in povežejo udeležence.

2. MINUTA DO ZMAGE

Hitri 60-sekundni izzivi ustvarijo dinamiko in spodbujajo hitro sodelovanje. Odlična izbira za dvig tempa in pozitivne energije v ekipi.

3. NEWYORŠKA BORZA

Ekipe trgujejo z delnicami, zlatom in kriptovalutami, medtem ko vrednosti nihajo glede na sprotne novice. Zmaga

4. DA VINCI – MOBILNI ESCAPE ROOM

Escape room pripeljemo v vaše podjetje. Udeleženci rešujejo šifre in logične naloge, ki spodbujajo sodelovanje, komunikacijo in skupno iskanje rešitev.

5. CASINO ROYAL PARTY

Prostor spremenimo v eleganten igralni salon. Ruleta, poker in kolo sreče ustvarijo glamurozno, sproščeno in zabavno vzdušje za zaključek leta.

Zaključek leta je idealen trenutek, da ekipi ponudite doživetje, ki poveže, zabava in dvigne standard vašega dogodka. Z veseljem vam pomagamo ustvariti izjemen večer.



Za več informacij nam pišite na info@etc-adriatic.com ali pa nas pokličite na telefon 041 312 468.

B. 5 izzivov sporazuma

Sporazum prinaša koristi, hkrati pa tudi kar nekaj pomislekov, zaradi katerih so nekatere države EU do njega zadržane. Poglejmo izzive.

1. Kdo misli na evropske kmete?

Kritiki sporazuma v Franciji, na Nizozemskem in v drugih državah z močnimi mlečnimi in govedorejskimi sektorji pravijo, da bi sporazum lokalne kmete izpostavil nepošteni konkurenci in povzročil okoljsko škodo. Sporazumu zato močno nasprotuje evropski kmetijski sektor.

Evropska komisija je tako sredi oktobra predstavila podrobne predloge za zaščito kmetov pred konkurenčnim pritiskom uvoza iz Južne Amerike.

Evropske kmete naj bi zaščitili tako, da bi v »verjetno zelo redkem primeru nepredvidenega in škodljivega povečanja uvoza iz Mercosurja ali neupravičenega znižanja cen za proizvajalce v EU« začeli delovati hitri in učinkoviti zaščitni ukrepi, navaja Evropska komisija.

Če bi bile uvozne cene iz Mercosurja vsaj za 10 odstotkov nižje od cen enakih ali konkurenčnih izdelkov iz EU, bi Komisija začela preiskave. Če bi prišlo do resne škode, bi se lahko prednostne carinske stopnje začasno umaknile. Za občutljive sektorje, med katere spadajo govedina, jajca in etanol, pa obstajajo tudi posebne določbe. Videli bomo, ali bo komisija s temi ukrepi pomirila evropske kmete.

Na MGTŠ sicer po pregledu končnih besedil obeh sporazumov in dodatnih zavez Evropske komisije ter izsledkov študije učinkov ocenjujejo, da so skrbi Republike Slovenije na najbolj občutljivih področjih ustrezno upošteevane.

2. Kaj pa okolje?

Povišan izvoz govedine in soje bi lahko spodbudil razširitev kmetijstva v Amazoniji in drugih ogroženih območjih, to pa bi vodilo v izgubo biodiverzitete, emisije CO₂ in uničevanje habitatov, navaja greenly earth.



Po drugi strani pa sporazum vsebuje sodobne določbe poglavja o trgovini in trajnostnem razvoju, vključno s Pariškim sporazumom. Kršitev Pariškega sporazuma je lahko razlog za začasno odpoved sporazuma delno ali v celoti, pojasnjujejo na MGTŠ.

3. Industrijska konkurenca.

Avtomobilska in kovinska industrija v EU se boji, da bi bile južnoameriške države z nižjimi

standardi dela in cenejšimi surovinami konkurenčno močnejše.

Naslednji pomislek je tudi, da je EU že močno odprt trg, medtem ko imajo nekatere države Mercosurja, denimo Argentina ali Brazilija, visoke nevarinske ovire in birokracijo, kar bi lahko oviralo evropske izvoznike.

4. Delovni standardi in človekove pravice.

Kritiki opozarjajo, da države Mercosurja ne zagotavljajo vedno spoštovanja delavskih pravic, ki med drugim vključujejo varnost pri delu, sindikalne svobščine in enako plačilo.

5. Izvrševanje sporazuma («enforcement»).

EU nima trdnih pravnih sredstev za ukrepanje, če partnerji iz Mercosurja ne bi spoštovali okoljskih ali socialnih obveznosti.

Prav tako obseg trgovine in razpršenost proizvodnje v državah Mercosurja otežujeta učinkovito spremljanje izvora blaga.

C. Nepričakovani učinek Trumpovih carin

Medtem se zdi, da je ameriški predsednik Donald Trump z uvedbo supercarin dosegel prav nasprotni učinek od želenega. Namesto da bi zaščitil ameriške proizvajalce, je svetu na široko odprl vrata sodelovanja.

Trump je s carinami in z jasno grožnjo s trgovinsko vojno preostali svet tako rekoč prisilil, da si poišče nove zaveznike. Je naveza EU – Mercosur posledica Trumpovih nespametnih potez?

V celotnem povojnem obdobju je Evropa navajena delovati pod taktirko ZDA, razlaga profesor dr. Bogomil Ferfila: »Mislim, da je Trump s to potezo naredil napako, saj je trenutno stanje voda na mlin Kitajske in Rusije.« O tem smo že pisali v članku Ameriško-kitajska bitka: zgodovinska priložnost za EU? v junjski številki revije Podjetna Slovenija. Evropa se postavlja na svoje noge in Mercosur je zanjo način povečevanja obsega trgovinske menjave, ugotavlja Ferfila.

Tako ni naključje, da je bil po dolgotrajnih pogajanjih dogovor sklenjen prav zdaj. Mimogrede, prva uradna pogajanja o prostotrgovinskem sporazumu med EU in Mercosurjem so se začela že leta 2000. Pospesek so dale Trumpove grožnje z uvedbo visokih carin, pa tudi hitra širitev kitajske trgovine in naložb v Latinski Ameriki, ki je postala njihova glavna trgovinska partnerica, je za Bloomberg Adria povedala Katja Zajc Kejžar.

Več za pokojnino, manj za dohodnino!

Vplačajte premijo v pokojninski sklad **Modre zavarovalnice** in si znižajte dohodnino. Do konca leta **brez vstopnih stroškov!**



MODRA

☎ 080 23 45

✉ info@modra.si

www.modra.si

D. Katere povezave bi bile še potencialno zanimive?

Poiskali smo, kje so še potencialne priložnosti za povezave.

1. Pridružitve EU k Celovitemu in progresivnemu sporazumu o transpacifiškem partnerstvu (CPTPP, angl. Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership).

Švedska je maja predlagala, da se EU pridruži trgovalski skupini CPTPP, ki jo sestavlja 11 držav (Avstralija, Brunej, Kanada, Čile, Japonska, Malezija, Mehika, Nova Zelandija, Peru, Singapur, Vietnam; Združeno kraljestvo se je povezavi priključilo lani, navaja Reuters). Povezavi se želi priključiti tudi Kitajska.

Priključitev EU bi pomenila širšo povezanost z državami Azije-Pacifika, ki imajo med seboj sklenjene prostotrgovinske sporazume. S tem bi se še dodatno izognili ameriškim carinam.

Izzivi pri vstopu EU v to povezavo so klasični evropski: treba bi bilo uskladiti standarde, politiko intelektualne lastnine, okoljevarstvo. Nekatere države EU bi se lahko upirale zaradi vpliva na občutljive sektorje (kmetijstvo, zaščita lokalnih trgov).

2. Sporazum Indija – EU.

Indija je velik trg, ki bi ga bilo smiselno izkoristiti. Velja pa opozoriti, da bi bila zaradi evropskih regulativ ta pogajanja verjetno zelo kompleksna.

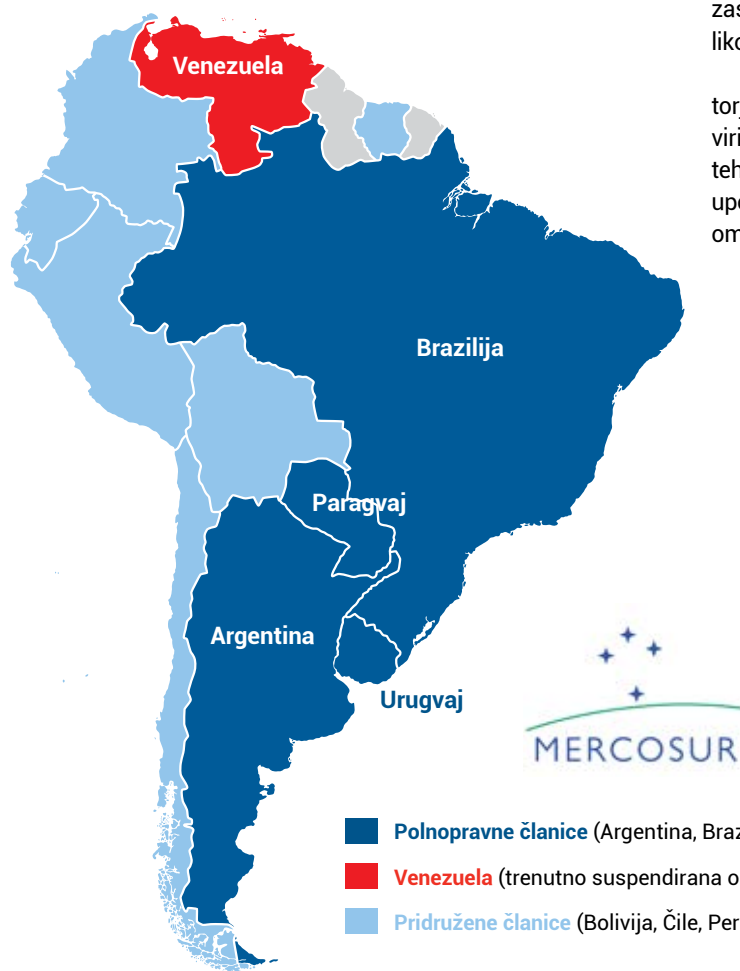
3. Afriška območja prostotrgovinske pogodbe, AfCFTA (African Continental Free Trade Area) + povezave z EU.

Afrika postaja pomembna regija in EU ima razvito mrežo sodelovanj z AfCFTA. EU si prizadeva, da bi bile regulativne, institucionalne in infrastrukturne zmogljivosti afriških držav okrepljene, da bi se AfCFTA lahko uresničil v praksi, in ne le formalno.

Za zdaj sta EU in Afrika povezani v partnerstvo Afrika – EU, v katerem so države članice EU in Afriške unije (AU) skupaj z različnimi nevladnimi in civilnodružbenimi organizacijami, mladinskimi združenji, gospodarskimi in družbenimi akterji ter zasebnim sektorjem. Prostora za sodelovanje je veliko, ovir pa tudi.

EU bi lahko spodbujala naložbe v afriške sektorje z visoko dodano vrednostjo, kot so obnovljivi viri energije, predelovalna industrija in informacijske tehnologije. Lahko bi tudi izboljšali sporazume, ki bi upoštevali visoke standarde EU, afriški industriji pa omogočili rast.

» Povečana potreba po infrastrukturi, obnovljivih virih energije in okoljski zaščiti v Mercosurju bo dobra priložnost za slovenska podjetja s strokovnim znanjem na teh področjih.«
prof. dr. Katja Zajc Kejžar



■ Polnopravne članice (Argentina, Brazilija, Paragvaj, Urugvaj)

■ Venezuela (trenutno suspendirana od 2016 zaradi kršenja demokratičnih načel)

■ Pridružene članice (Bolivija, Čile, Peru, Kolumbija, Ekvador, Gvajana, Surinam)

PAIDEIA EVENTS: ŽE 20 LET ZAVEZANI USTVARJANJU NEPOZABNIH DOGODKOV

Podjetje PAIDEIA EVENTS je leta 2005 ustanovila Madea Mojca Majhen za namen izvajanja visoko strokovnih team building programov, čez čas pa se je specializiralo za področje organizacije inovativnih in edinstvenih korporativnih dogodkov.

Med letošnjimi uspešnimi projekti izstopata predvsem koncert RED BULL Symphonic in prestižni sprejem za Hisense v Berlinu na največjem sejmu bele tehnike na svetu.

KAKO SE JE PAIDEIA RAZVILA V DVAJSETIH LETIH SVOJEGA DELOVANJA?

Najbolj smo napredovali na področju kreativnega konceptualiziranja in izvedbe dogodkov, prilagajanja posebnim zahtevam naročnikov in ustvarjanja edinstvenih doživetij. Z leti smo izpilili tudi organizacijske in produkcijske sposobnosti, s katerimi lahko kompleksne projekte izvedemo profesionalno, učinkovito in brez kompromisov glede kakovosti.

NA KATERE DOSEŽKE, USPEHE, DOGODKE STE KOT USTANOVITELJICA IN DIREKTORICA NAJBOLJ PONOSNI IN ZAKAJ?

Ni dogodka, na katerega me ne bi vezali posebni spomini. Eden najbolj zahtevnih in nepozabnih je bil sedemdnevni svetovni kongres SPAR leta 2019, katerega priprava je trajala skoraj tri leta, a se je odrazila v brezhibni izvedbi. Lani smo kot prvi izvedli unikatno predstavitev Porsche McCanna v Stožicah, kjer smo na sredini košarskega igrišča ustvarili poseben prostor za 300 gostov, obdan z več sto kvadratnimi metri LED zaslo-



Direktorica in ustanoviteljica podjetja PAIDEIA Madea Mojca Majhen.

nov. Za ta projekt smo letos prejeli tudi nagrado na sejmu Conventa, kar je za nas potrditev, da inovativnost, natančnost in predanost prinašajo rezultate.

KAKŠNA JE VAŠA VIZIJA ZA NAPREJ?

Še naprej bomo iskali, razvijali in ponujali inovativne kreativne dogodke, saj nenehno sledimo trendom in željam naročnikov. Zaradi vedno večjega povpraševanja pa smo pripravili tudi celovito poročno ponudbo in predstavili nekaj ekskluzivnih lokacij. Ker več

kot 80 % našega dela predstavljajo korporativni dogodki, imamo kot organizatorji porok velike prednosti: izkušnje pri kompleksni koordinaciji, personalizaciji, načrtovanju in izvedbi.

KAKŠEN POMEN JE IMELA ZA VAS ORGANIZACIJA LETOŠNJE POP PROMENADE? PRAVITE, DA JE BIL TO ZA VAS HIGHLIGHT LETA?

PRO Plus je naš dolgoletni naročnik in vsaka POP Promenada nosi enako težo, saj za naročnika predstavlja najpomembnejši dogodek v letu. Za praznovanje letošnje 30-letnice POP TV smo iskali način, kako ta mejnik povezati s 30-letnico še nekoga posebnega. Naš predlog nastopa Siddharte s skoraj 100-članskim simfoničnim orkestrom Cantabille je naročnika v hipu navdušil. Prevezli smo celotno koordinacijo, vsak detalj pa je bil premišljeno oblikovan, zato je bil rezultat brezhiben, dogodek pa resnično nepozaben.

KAJ JE NAJPOMEMBNEJŠE UPOŠTEVATI PRI ORGANIZACIJI TAKŠNIH JUBILEJEV?

Vsak dogodek je zgodba zase, edino pravilo je, da moramo ostati v okviru proračuna. A ne glede na namen dogodka vedno iščemo ustrezne rešitve, pri tem pa ostajamo zavezani kakovosti, inovativnosti in brezhibni izvedbi. Trdno namreč verjamemo, da je to ključ do nepozabnih dogodkov.

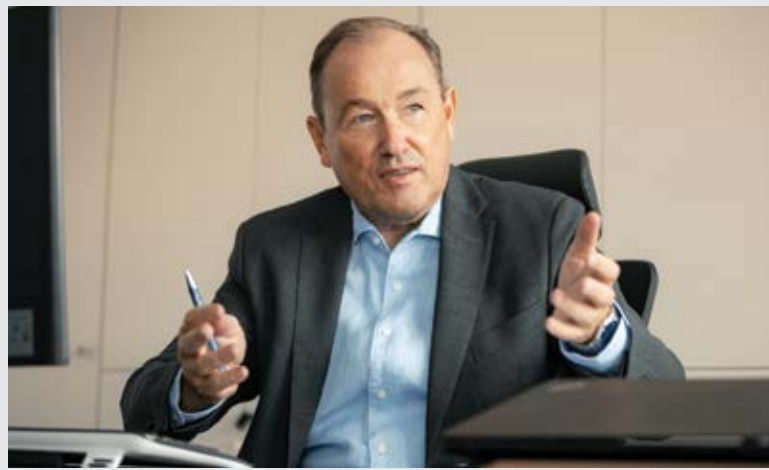
UČINKOVITA OSKRBA S TEHNIČNIMI PLINI IN ENERGIJO

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 pomaga 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.

Na poti v čistejšo prihodnost.

CELOVITE ENERGETSKE REŠITVE



Okolju in naravi prijazne



Najmanj okolju škodljivih snovi



Visok energetski izkoristek

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

(Vir: GZS/Glas gospodarstva, december 2024)

DRUŽBE V SKUPINI ISTRABENZ PLINI:

- ★ Istrabenz plini Koper – SLO
- ★ Plinarna Maribor – SLO
- ★ Istrabenz plini Bakar – HRV
- ★ OXY Technical Gases Karlovac – HRV
- ★ Istrabenz plini Breza – BiH
- ★ Istrabenz plini Beograd – RS
- ★ 1. 10. 2025 - pripojitev družbe GTG plin d.o.o. k prevzemni družbi ISTRABENZ PLINI d.o.o.

»KDO PA PRAVI, DA IMATA PODJETNIK ALI PODJETNICA GLAVNO BESEDO V HIŠI?«

- Volitve bodo kmalu: kako se na volitvah odločajo podjetniki?
- Zakaj bosta na volitvah glavni gospodarski temi inflacija in normiranci?
- Kaj lahko v podjetjih storite, da bodo zaposleni bolje razumeli gospodarstvo?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Ali znamo v Sloveniji gospodarsko realnost razložiti po domače – tako, da jo razume tudi povprečen volivec? Kako volivcem približati ključna sporočila gospodarstva in podjetništva? Kako gospodarstvo in podjetništvo komunicirata z ljudi? Kako ljudje razumejo gospodarstvo in podjetništvo? To bo pomembno na volitvah 2026.

O tem smo se pred dnevi pogovarjali na 20. spletnem pogovoru Podjetne Slovenije. Naš gost je bil Andraž Zorko, direktor in partner raziskovalne družbe Valicon, ki je odličen poznavalec javnega mnenja in volilnih trendov, saj se s tem ukvarja že desetletja.

Ali v Sloveniji živimo v dveh vzporednih svetovih? Gospodarstvo nekaj sporoča v svojem jeziku, ljudje pa v svojem.

Svetov je še veliko več, nista samo dva. Govorimo o konstrukcijah realnosti, ki so med seboj različne. Tudi gospodarska javnost ni monolitna. Ne govori in ne misli enako. Razlike znotraj te javnosti so velike, začeniši z velikostjo subjektov. Skupina samostojnih podjetnikov, mikro podjetnikov, je popolnoma drug svet kot predsedniki uprav velikih slovenskih podjetij.

Splošna javnost pa gospodarstvo spoznava prek medijskih podob. Ljudje, ki niso neposredno vključeni v vodenje gospodarskih družb, imajo o

tem povsem drugačno mnenje kot tisti, ki imajo z vodenjem dejanske izkušnje.

To nerazumevanje je najbolj vidno, kadar nastopi kriza. V čem je težava? Mar gospodarstveniki in politiki ljudem ne znajo razložiti, da so za dobro hišo potrebni dobri temelji? Ali pa ljudje tega preprosto nočejo slišati in krivce iščejo predvsem v krizah?

To je poenostavljena prispodoba. Niti gospodarstva niti kakšnega drugega podsistema ne moremo razumeti, če nimamo osnovnega predznanja. Četudi je bila v mojih časih na fakulteti za družbene vede politična ekonomija ideološko zapacana, smo lahko tisti, ki smo hodili tja, razbrali vsaj temelje ekonomije.

Prav tako je pomembno poznavanje in spremljanje virov informacij o gospodarstvu. Tretje, kar velja izpostaviti, pa je sam proces, postopek razmišljanja, ki je v primeru gospodarstva za večino ljudi precej naporen.

Kdor z vsem tem ni seznanjen, zelo težko razume dogajanje v gospodarstvu, saj njegovo predstavo o tem krojijo mediji s svojim poročanjem. V zadnjih 20 letih je to poročanje ubralo senzacionalistično smer in je omejeno na osnovne informacije: plače, stroške, službe ...

Kaj lahko gospodarstveniki in podjetniki naredijo? Pred leti sem z Žurnala24 prestopil na GZS. Po nekaj mesecih sem po dveh, treh

»Gospodarska javnosti ni monolitna. Ne govori in ne misli enako. Razlike znotraj te javnosti so velike.«



» Živimo v drugačnem svetu, v katerem ni več pomembno, kaj je res in kaj ne, ampak tisto, kar se bolje sliši in je videti lepše.«

izjavah na televiziji srečal znanca, ki dela v proizvodnji. Ob kavi mi je rekel, da sem se povsem spremenil. Presenečen sem ga vprašal, zakaj tako misli. Odvrnil je: »Ko si bil na Žurnalu24, si pisal o plačah. Zdaj pa govoriš, da smo delavci delovni strošek.« Ekonomski besednjak ni prav prijazen do ljudi, mar ne?

To sta ta dva svetova, ki ste ju omenili v uvodu. Tisti, ki je vpleten v upravljanje oziroma vodenje gospodarske družbe, uporablja drugačen jezik in razmišlja o drugih stvareh. Njegovi cilji so drugačni.

Največ bi bilo mogoče narediti na ravni organizacij, v katerih so ljudje zaposleni. Vsak od nas, ki predstavlja javnost, je namreč hkrati skoraj vsak dan sestavni del nekega gospodarskega subjekta – ali pa je bil, če je že upokojen.

Splošna javnost svojo percepcijo gospodarstva oblikuje ob pomoči dveh virov. Prvi vir so takšni ali drugačni mediji, ki žal neredko predstavljajo njegovo negativno plat, afere in škandale, čeprav objavljajo tudi pozitivne zgodbe. Drugi vir pa je individualna izkušnja, ki jo ima vsak od nas s podjetjem, kjer smo zaposleni. V tem primeru ljudi bolj zanima, ali je podjetje uspešno.

Nihče iz splošne javnosti ne bo sam od sebe začel razpravljati o makroekonomskih trendih, o produktivnosti ali pa o pogojih za uspešno gospodarstvo. To so teme za upravljavce, za tiste, ki so s tem neposredno povezani in imajo od tega tudi neposredno korist, ki je večina ljudi nima oziroma je ne vidi, ker je ta korist zanje zelo posredna.

Mislím, da bi bilo največ mogoče storiti znotraj podjetij, saj je stik z ljudmi tam najbližji. Prvi cilj bi lahko bil, da bi ljudje zares razumeli razliko med bruto in neto plačo. Ko je nekdo dopoldne v službi, je soustvarjalec te vrednosti, popoldne pa je uporabnik te vrednosti v obliki javnih storitev.

Pred leti je bilo v neki raziskavi ugotovljeno, da ljudje veliko bolj verjamejo gospodarstvu v povezavi s podjetjem, v katerem delajo, kot pa gospodarstvu v Sloveniji nasploh. Je to presenetljivo?

Ni. To potrjuje tudi naša raziskava Ogledalo Slovenije, s katero že od leta 2012 merimo zaupanje v različne institucije in organizacije. Že leta so mala slovenska podjetja trdno na 2. mestu in imajo zelo visoko stopnjo zaupanja. Na 3. mestu so podjetja in organizacije, v katerih ljudje delujejo, z relativno visoko stopnjo zaupanja. Malo nižje pa so velika slovenska podjetja. To so zelo dobri rezultati.

Ljudje torej zelo zaupajo podjetjem in organizacijam, v katerih delujejo. Da bolj verjamejo malim podjetjem, je zgodovinsko pogojeno. Že v času Avstro-Ogrske smo imeli podjetja in obrti, ki so še danes hrbtenica slovenskega gospodarstva.

Kakšno pa je zaupanje v gospodarstvo v primerjavi z drugimi družbenimi podsistemi?

Vse stopnje zaupanja so pozitivne. Če govorimo o civilnih podsistemi, se gospodarstvo lahko

primerja z zdravstvom, vojsko in šolstvom, ki so nekoliko pod ravniho zaupanja v podjetje, v katerem ljudje delujejo. Na dnu so seveda politične institucije, politične organizacije, sindikati in tako naprej.

Zdi se kot pravilo: več kot si v medijih, manjše je zaupanje vate.

To je znano iz merjenja priljubljenosti politikov; tisti, ki se v medijih pojavljajo manj in imajo manjšo moč upravljanja, so višje na lestvici.

A pomen gospodarstva je treba začeti graditi že v šolah. Vesel sem, da je ena od mojih hčera lani obiskovala podjetniški krožek v šoli. To se mi zdi zelo pomemben korak. Tam je dobila dostop do vsebin, ki jih mediji ne ponujajo. Leto dni obiskovanja podjetniškega krožka je prispevalo k temu, da moj otrok malo bolje razume, kaj so podjetja.

To je dolgoročno, sistemsko delo. Naloga vlade je zagotoviti, da bo tudi v okviru šolstva temu področju namenjene več pozornosti.

Dotakniva se še kriznega komuniciranja v gospodarstvu. Ali menedžerji in lastniki pod-



Leto obiskovanja podjetniškega krožka je prispevalo k temu, da moj otrok malo bolje razume, kaj so podjetja. Tam je hči dobila dostop do vsebin, ki jih mediji ne ponujajo.«

jetij ob medijskih aferah v drugih podjetjih morda ne pokažejo dovolj empatije do prizadetih zaposlenih?

Tega ni mogoče sploševati, saj gospodarstvo ni monolitno. V njem najdemo dobre in slabe zgodbe, zaradi senzacionalističnega poročanja pa žal izstopajo negativne.

Ko je vlada napovedala uvedbo obvezne božičnice, so novinarji ključne podjetnike in obrtnike na sejm v Celju spraševali, kaj si mislijo o tem. Eden od obrtnikov je dejal, da je to v redu, saj bo z nižjim stroškom lahko izplačal tisto nagrado, ki jo je konec leta vedno izplačal delavcem. Na drugi strani pa je nekdo mimogrede navrgel, da si tisti na bolniških odsotnostih nagrade ne zaslužijo. To sta dva obraza gospodarstva.

TLS Logistični centri

LJUBLJANA JARŠE, LJUBLJANA VIČ, SEŽANA, NOVO MESTO, HOČE

- Talno in visoko-regalno skladiščenje
- Skladiščenje v temperaturnem režimu
- Carinsko skladišče in carinske storitve podprte z AEO dovoljenjem
- Paletiziranje
- Cross-docking
- Pakiranje in etiketiranje
- Distribucija
- ISO 9001, HACCP in GDP certifikat



Trust in Logistic Services



T.L.Sirk d.o.o.

Cesta dveh cesarjev 393, SI - 1000 Ljubljana
M: 070 606 505 | W: tls.si | E: info@tls.si





Zakaj gospodarske teme kot program niso uspešne na volitvah? Navsezadnje imamo v Sloveniji 200.000 podjetij in samostojnih podjetnikov. Če imajo ti družine, to pomeni dobršen del volilnega telesa.

Res je, to ni majhna skupina, a v njej so mnenja ravno tako različna kot sicer v javnosti. Nekateri podjetniki so bolj socialno naravnani. Družinska podjetja so nekaj povsem drugega kot podjetja s številnimi zaposlenimi. Tudi podjetniki imajo različne poglede na prihodnost.

➤ **Prvi cilj bi lahko bil, da bodo ljudje res razumeli, kakšna je razlika med bruto in neto plačo.»**

Kaj prevlada pri oblikovanju posameznikovih stališč? Gospodarstvo ali politika? Morda blaginja? Ali pa neka ideologija? Kaj v Sloveniji prevladuje?

Ko podjetnik ali podjetnica pride domov, ima okoli sebe svoje bližnje. To so lahko partner ali partnerka, otroci, starši. Kdo pa pravi, da ima prav podjetnik ali podjetnica glavno besedo v hiši? Morda jo ima v podjetju, ne pa tudi doma.

Vaše vprašanje je povezano tudi s tradicionalnim ideološkim pogledom desno-levo, ki je v Sloveniji zmeden. Družbe, kakršno so si predstavljali libertarci, še ni bilo in upam, da je tudi nikoli ne bo. Tako kot nikoli ni uspela družba, ki bi bila povsem socialna, socialistična. Ti eksperimenti so v zgodovini propadli.



Gospodarsko okolje lahko izboljšamo samo s pametnim kompromisom, hkrati pa poskrbimo, da pri tem ne škodimo okolju, naravi, ljudem in njihovim pravicam.

Opravila sva diagnozo. Greva še malo na rešitve. Ali gospodarske teme sploh lahko postanejo pomembne pred volitvami 2026?

Časi, ko so se v predvolilnem obdobju resno pogovarjali o teh temah, so na žalost minili. Zdaj živimo v drugačnem svetu, v katerem ni več pomembno, kaj je res in kaj ne, ampak tisto, kar se bolje sliši in je videti lepše. Nemogoče je torej pričakovati, da bodo v ospredju tako resne in hkrati zahtevne teme, kot je gospodarstvo. To velja, ko gre za splošno javnost.

V nekem ožjem krogu pa bi to zagotovo morale biti pomembne teme in verjetno tudi bodo. Pred volitvami imamo različne forume, javne razprave v ožjih krogih, kjer se zbirajo ljudje, ki so vpeti v ta podsistem.

Kaj pa, če to povežemo z blaginjo? Nekatere gospodarske teme so neposredno povezane z blaginjo: plače, stanovanja, cene hrane in energije. Katere od teh tem utegnejo biti najpomembnejše pred volitvami?

Naša raziskava, ki smo jo začeli izvajati v času epidemije, kaže, da je pri ljudeh še vedno v ospredju skrb zaradi rasti cen, inflacije; to ljudi najbolj zadeva in to tudi najbolj občutijo. Skozi to prizmo razumejo, kaj je blaginja in kaj ne. Vsak pri sebi čuti, kako se mu je kupna moč spremenila v zadnjih dveh letih.



➤ **Inflacijo človek razume na dnevni ravni, ko gre na kavo.»**

Še posebej to občutimo tisti, ki smo bili v zadnjem času v tujini in smo opazili, da v nekem mestu, kot je na primer Pariz, za obrok v restavraciji plačaš manj, kot če bi šel restavracijo v centru Ljubljane – čeprav imajo ti zaposleni v Parizu dvakrat višje plače od nas.

Ljudje bodo začeli spraševati, zakaj je njihova plača vredna vedno manj in zakaj si z njo lahko kupijo vedno manj. Ko mediji objavijo, da je inflacija na medletni ravni 3,2-odstotna, večina ljudi to razume drugače kot pa kakšen ekonomist. Inflacijo človek razume na dnevni ravni, ko gre na kavo in inflacijo izračuna glede na njeno ceno. Tako hitro pride do poenostavitve in populističnih odgovorov na takšna vprašanja.

Kaj bi bila razen inflacije še lahko gospodarska top tema, povezana z blaginjo?

Ena od takšnih tem bi lahko bila sprememba statusa in obdavčitve normiranih samostojnih podjetnikov. V ta sistem ni vključenih tako malo ljudi, del te populacije pa je bil že zelo glasen. Ta odločitev je povezana s konkretnimi finančnimi posledicami za to skupino.

Kako pa nagovoriti mlajše generacije, da bi razumele, kako tesno je prihodnja blaginja povezana z gospodarstvom?

Ta generacija je trenutno trn v peti mnogim v gospodarstvu. Predvsem zato, ker se vede drugače kot drugi zaposleni; ima drugačne interese. Zdi se, kot da bi si želeli biti zaposleni v podjetju tipa

Google ali Apple. Da vsi iščejo takšno tehnološko, napredno in udobno okolje. A tudi v tej generaciji so velike razlike.

Politična usmeritev je po spolu izrazito razdeljena. Ženske te generacije so bistveno bolj progresivne oziroma levičarsko usmerjene kot nekoč, medtem ko se moški nagibajo v drugo smer; bolj v desno, celo skrajno desno. Tako bo precej zanimivo opazovati, kako bo ta generacija sobivala med štirimi stenami.

Je pa pri fantih precej bolj izrazita usmerjenost v podjetništvo. Ta generacija je podjetna, ne pristaja na ustaljene norme. Od sebe in od življenja nima takšnih zahtev, da bi bila pripravljena sprejeti čisto vsako ponudbo. Cenijo druge stvari, kot so jih ljudje cenili doslej. Prosti čas je zanje bistveno pomembnejši kot to, koliko bodo zaslužili.

Ko smo se pogovarjali s predstavniki e-Študentskega servisa, je bil zanimiv podatek, da si kar tretjina anketiranih, ki so opravljali študentsko delo, želi podjetniške kariere.

Slika se sestavlja. Ta generacija ne pozna ti-stega zgodovinskega konteksta, ko ga imamo rojeni v 80. letih 20. stoletja, ki smo gospodarstvo spoznavali prek samoupravljanja, tozdov in sozdov. Ne pozna drugih negativnih zgodovinskih kontekstov iz polpretekle zgodovine, denimo tajkunskih zgodb.

Ta generacija spremlja uspešne posameznike, youtuberje, podjetnike, ki so poslovni vplivneži. Med vrstniki te generacije so zelo mladi, ki so uspeli s programiranjem, ustvarjanjem računalniških aplikacij in podobno.

Smo že dokaj blizu volitev. Koliko so glede na tehnološko mašinerijo strank, ki prek družbenih omrežij na različne načine in prek različnih algoritmov zelo vplivajo na ljudi, še zanesljivi scenariji rezultatov? Ko gre za scenarije, je negotovost pred volitvami verjetno precej večja kot pred 10 ali 20 leti. Drži?

Drži, če ste imeli v mislih dogodke v Romuniji in v Moldaviji. Je pa v Sloveniji specifično to, da takšno politično desno stranko že nekaj časa imamo. Prek družbenih omrežij zato ne more priti do takšne nove mobilizacije. Poleg tega je v Sloveniji – v primerjavi z državami, kjer se to dogaja – volilno telo usmerjeno bolj levo.

Tudi v primerjavi z nekdanjimi jugoslovanskimi republikami ali vzhodnoevropskimi državami je tako, in sicer zaradi moči in tradicije, ki je značilna za starejše generacije. Prav ta pa prispeva najpogostejše volivce. Živijo vedno dlje, in sicer zavoljo očitnega zdravstvenega napredka in prispevkov. Vnuki in vnukinje so jim za to neskončno hvaležni.

ZLATO POSTAJA PROTISTRUP ZA UI EVFORIJO

- Kaj se bo zgodilo leta 2026, ko se bo umetna inteligenca srečala z dražjim denarjem?
- Ali po zabavi na UI steroidih prihaja maček?



Nejc Apšner

Dobrodošli v novembrski izdaji Finančnega pulza. Bližamo se koncu leta 2025, leta trumpizma, ko so bili trgi bolj osredotočeni na tvitanje ameriškega predsednika kot pa na realne podatke. UI zabava na steroidih pa se je preprosto nadaljevala.

A zdaj prihaja maček. Vstopamo v leto 2026, za katerega mnogi analitiki pravijo, da ne bo leto evforije, ampak leto grenke realnosti, ko se bo ekonomska logika spet uveljavila in kjer se bo za vsak evro donosa treba pošteno potruditi. Kaj se bo v realnosti zgodilo, pa bo pokazal le čas.

Poglejmo torej, kaj nas čaka, ko se bo umetna inteligenca (UI) srečala z realnostjo dragega denarja, ko bodo preroki z Wall Streeta zmedeno kazali vsak v svojo smer in ko bo edina resnica ostala skrita v tistem, kar centralne banke *delajo*, ne pa *govorijo* – v kupovanju zlata.

OBVEZNICE SPET POSTAJAJO SEKSI

Centralni bankirji so v 2025 dosegli cilj: inflacija je (večinoma) pod nadzorom. A cena za to zmago

je visoka in bo definirala leto 2026: poceni denar ne obstaja več. V ZDA je Fed, ujet med »lepljivo inflacijo« in ohlajanjem trga dela, začel z rezi obrestnih mer. Napovedi za konec leta 2026 kažejo, da se bo obrestna mera ustalila pri »nevtralni« ravni med 3 % in 3,25 %. To ni območje za paniko, je pa območje, kjer denar nekaj stane.

V EMU je Christine Lagarde še bolj zadržana. Napovedi kažejo, da bo ECB glavno obrestno mero ohranila pri 2 %, morda celo do 2027, saj je evropska

gospodarska rast »preveč krhka, da bi si privoščila eksperimente«.

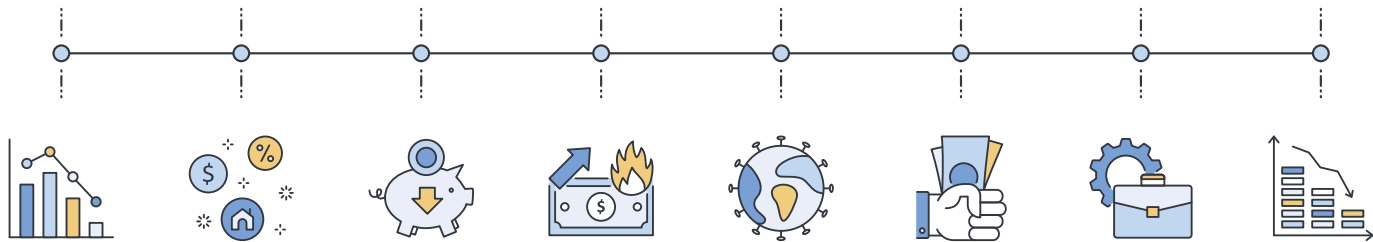
Kaj to pomeni? Obdobje »skoraj ničelnih« obrestnih mer se najverjetneje še dolgo časa ne bo vrnilo. V tem novem svetu so obveznice, tista dolgočasna reč, spet »seksi« in resna alternativa delnicam. Če lahko vlagatelj dobi zjamčeni donos od Feda ali pa od domače države – kot smo videli pri Ljudski obveznici 2 – zakaj bi tvegali? Konec je obdobja T.I.N.A. (There Is No Alternative). Alternative so se vrnile. Prav tako pričakovanja, glede na stave na PolyMarket, da znova vstopamo v obdobje tiskanja denarja.

WALL STREET GRE V 2026: DVORANA OGLEDAL ALI NORIŠNICA?

Če ste mislili, da so trgi shizofreni, počakajte na analitike. Njihove napovedi za S&P 500 ob koncu leta 2026 niso analiza; so Rorschachov test. Razpon je tako širok, da je praktično neuporaben.

1. Evforični biki (Tabor »UI bo rešil vse«)

Na eni strani imamo evforične bike. UBS so kralji te zabave, z napovedjo 7.500 točk. Njihov argument: eksponentna rast dobičkov, ki jo poganja umetna inteligenca (UI). Pričakujejo neverjetno 14,4-% rast



dobičkov (EPS), pri čemer skoraj polovica te rasti prihaja izključno iz tehnološkega sektorja. Jefferies jim sledi z enako napovedjo 7.500.

2. Previdni optimizem (Tabor »Dobički so pomembni, ampak ...«)

Potem imamo tiste, ki so bolj pri tleh. Goldman Sachs vidi cilj pri 7.200 točkah (močna rast EPS, zmerno znižanje Feda). Bank of America (BoFA) je v istem klubu, s ciljem med 7.100 in 7.200, kar implicira zdravo 13-% rast.

3. Realisti/Medvedi (Tabor »Zabava se res končuje«)

In končno, nekdo, ki je očitno prebral poročilo o obrestnih merah. Morgan Stanley (ekipa Mika Wilsona) ostaja »previdni medved« in postavlja cilj pri 6.500 točkah. Argument: visoka vrednotenja in realnost dražjega denarja.

4. Joker (Posebna kategorija)

JPMorgan pa igra svojo igro. Njihov cilj je zmer-nih 7.000 točk, ampak ...! Njihova napoved za dobič-ke (EPS) za leto 2026 je norih 290 dolarjev.

Da bo zmeda popolna, si oglejmo prerokbe v ta-beli:

Podjetje	Napoved S&P 500 (konec 2026)	Glavni razlog (po mnenju banke)	Ton napovedi
UBS	7.500	Eksponentna rast dobičkov, ki jo poganja UI	Evforičen bik
Jefferies	7.500	Močni dobički	Optimističen bik
Goldman Sachs	7.200	Močna rast EPS, zmerno znižanje Feda	Previdno optimističen
Bank of America	7.100 - 7.200	Zmerna rast dobičkov	Zmeren bik
JPMorgan	7.000	Odporni dobički, UI, avtomatizacija	Zmeren (ampak z noro rastjo EPS)
Morgan Stanley	6.500	Visoka vrednotenja, realnost dražjega denarja	Previdni medved

Kaj nam ta tabela v resnici pove? Razpon napovedi med 6.500 in 7.500 ni napaka v izračunu. To je napoved. Sporočilo je, da je trg na binarni točki: ali smo v letu 1995 (začetek revolucije) ali v letu 1999 (vrh mehurčka).

SECIRANJE UI: NADALJEVANJE EVFORIJE ALI POK MEHURČKA?

Vse skupaj torej visi na vprašanju: nadaljevanje evforije ali pok mehurčka?

1. Argument »ZA« (evforija)

Bank of America pravi: »Vrnitev iz preteklosti? Ne tokrat.« (angl. »Blast from the past? Not this time.« Njihov argument: Ne gre za špekulacije. V času dot-com mehurčka (1999) je bilo razmerje P/E za Nasdaq norih 91x. Danes je »samo« 32x. Goldman Sachs meni, da so »skrbi glede mehurčka pretirane«, UBS pa poudarja, da so dobički, ki jih poganja UI, realni.

2. Argument »PROTI« (mehurček)

Tukaj zadeva postane ironična. Medtem ko analitiki BoFA trdijo, da nismo v mehurčku, njihova *lastna* anketa globalnih upravljalcev skladov kaže, da 54 % teh istih »institucionalcev« meni, da *smo* v mehurčku. Tudi AllianceBernstein ponuja ciničen pogled: tehnologija AI je morda res v prvi ali drugi fazi, ampak delnice, ki jo poganjajo, so že v kasnejših fazah.

Toda resnično tveganje ni skrito v P/E razmerjih, ampak globlje, v računovodstvu in fiziki. Poročila so razkrila tveganje »krožnega financiranja s strani prodajalcev«. Primer: Nvidia vложи 100 milijard dolarjev v

Nvidia vложи 100 milijard dolarjev v OpenAI, ki nato mora kupiti Nvidijine čipe. To umetno napihuje povpraševanje in spominja na Enron.

NAKUPOVANJE S PLAČILOM NA OBROKE SE JE PRESELILO NA PAMETNE TELEFONE

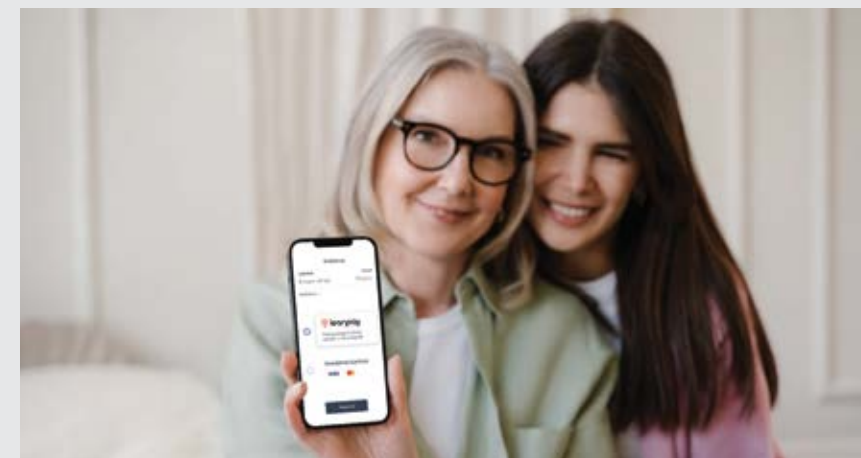
Digitalno obročno plačevanje je v Sloveniji doživelo hiter napredek, pri čemer se vse pogostejše seli neposredno na pametne telefone. O prihodnosti digitalizacije plačevanja na obroke smo govorili z Jankom Medja, soustanoviteljem podjetja Leanpay, ki je v Sloveniji prvo vzpostavilo mobilno plačevanje na obroke.

Družba Leanpay trgovinam v Sloveniji omogoča tehnološke rešitve za najbolj preprosto in popolnoma digitalno obročno plačevanje nakupov. Potrošnikom omogoča hitro potrošniško posojilo v trgovini ali s plačilom na bančni račun v znesku do 12 tisoč evrov z odplačilno dobo do sedmih let, v nekaj klikih, brez papirjev ali obiskov banke.

Z najboljšo uporabniško izkušnjo in preglednostjo pogojev so prepričali slovenske potrošnike. Leanpay rešitve so prisotne pri večini spletnih in fizičnih trgovcev v Sloveniji in do danes jih je uporabilo več kot 120.000 uporabnikov. Mesečno izdajo več kot 10 milijonov evrov potrošniških posojil, kar jih uvršča med tri največje ponudnike nezavarovanih potrošniških kreditov v Sloveniji. Letos so predstavili novo storitev – izplačilo posojila neposredno na uporabnikov bančni račun, ki je med potrošniki naletela na izjemno dober odziv. Kot pojasnjuje sogovornik, so s tem odgovorili na jasno izraženo potrebo trga po preprostem in hitrem postopku pridobitve posojila, ki ga je mogoče v celoti urediti prek pametnega telefona.

MALA IN VELIKA POSOJILA

Po besedah Janka Medje je področje obročnega plačevanja v svetu zelo razvito, pri čemer se ločita segmenta malih in velikih nakupov. Mala posojila običajno trajajo do največ šest mesecev, v povprečju znašajo do 150 evrov, in za potrošnika so vedno pogostejše brez vsakršnih stroškov. Gre za model »Kupi zdaj, plačaj kasneje« (BNPL), katerega hitra rast je močno povezana z razvojem



sodobnih finančnih tehnologij. Večja nezavarovana posojila pa obsegajo zneske od nekaj sto pa vse do 30.000 evrov, namenjena pa so plačevanju večjih nakupov in po navadi vključujejo plačilo obresti. Leanpay slovenskim trgovcem in potrošnikom ponuja rešitve tako za male in velike potrošniške kredite, popolnoma digitalno in v samo nekaj klikih s pametnim telefonom.

UVELJAVLJENI IN AMBICIOZNI

Leanpay v Sloveniji deluje že osmo leto in je v tem času svojo blagovno znamko močno uveljavil. Med ponudniki obročnega plačevanja so danes med uporabniki najbolj prepoznavni. V letu 2026 bodo trgovinam in potrošnikom zopet ponudili nove, boljše finančne rešitve, pa tudi višje zneske posojil. Na področju majhnih nakupov (BNPL) bodo pripravili še boljše enostavno plačilo na obroke v trgovini, popolnoma brez stroškov in obresti, brez potrebe po obisku banke in papirjih, v nekaj klikih. Po drugi strani pa za pomoč pri velikih nakupih širijo rešitve

na področju financiranja doma, kamor sodijo prenovne, dokupovanje opreme in nakup gospodinjskih aparatov, ter rešitve za energetske učinkovitost, vključno s financiranjem toplotnih črpalk, fotonapetostnih panelov, baterijskih hranilnikov in polnilnic za električna vozila. Seveda bodo nadaljevali tudi razvoj najbolj enostavnih potrošniških kreditov s plačilom na bančni račun in z dostopom preko pametnega telefona v nekaj klikih in minutah.

PAMETNI TELEFONI KONKURIRAJO KARTICAM

Po besedah Janka Medje se jemanje kreditov s strani potrošnikov vedno bolj seli na mobilne naprave (enako kot plačevanje nakupov), ki ne postajajo le bolj praktična, ampak tudi cenejša alternativa kreditnim karticam. Trgovci pa tudi vedno bolj pogosto integrirajo Leanpay rešitve neposredno v svoje blagajniške sisteme v fizičnih in spletnih trgovinah (Embedded Finance). Tako so vedno pogostejše tudi krediti za velike nakupe obdelani, odobreni in izplačani brez administracije in takoj.

OpenAI, ki nato mora kupiti Nvidijine čipe. To umetno napihuje povpraševanje in spominja na Enron.

Drugo tveganje je fizično: elektrika. UI je intenzivno požrešna. Podatkovni centri so v letu 2024 porabili 1,5 % globalne elektrike. Mednarodna agencija za energijo (IEA) pa napoveduje, da bi ta delež lahko narasel na 4,4 %. Brez masivnega dviga kapacitet omrežja se bo tempo razvoja UI upočasnil. To je fizična, realna omejitev.

TVEGANJA, KI JIH UI EVFORIJA IGNORIRA: GEOPOLITIKA IN »STRICI V OZADJU«

Medtem ko Wall Street šteje UI čipe, se v ozadju dogaja realno življenje. Leto 2026 je v ZDA leto vmesnih volitev. Pričakujte več političnega pozicioniranja: Trumpove nenehne grožnje s carinami ustvarja jo povišano negotovost.

Hkrati pa kitajski glavobol postaja kroničen. Morgan Stanley pričakuje nadaljnjo podpopravno rast in deflacijo. Fragmentacija dobavnih verig in trgovinske vojne niso več le tveganja; so katalizatorji, ki silijo centralne banke (ki niso ameriški zavezniki), da iščejo alternative dolarju. Ta proces ima jasno ime: de-dolarizacija.

ZLATO: KO BABIČINA KLASIKA ZASENČI KRIPTO IN AI

To je velika zgodba leta 2026, ki jo UI evforija popolnoma ignorira. Pozabite na bitcoin. Poglejmo raje babičino klasiko.

Leto 2025 je bilo leto, ko je zlato preseglo 3.600 dolarjev in nato tiho odkorakalo čez 4.000 dolarjev za unčo. Kdo kupuje pri teh rekordnih cenah? Ne pa-

nični mali vlagatelji. Kupujejo *centralne banke*. Kitajska, Poljska, Turčija. Te institucije kopičijo zlato.

To ni več varovanje pred inflacijo. To je strukturni premik. To je de-dolarizacija v praksi. In kaj je pri tem najbolj ironično? Še veliki fantje z Wall Streeta kupujejo zlato. J.P. Morgan Private Bank vidi ceno med 5.000 in 5.300 dolarji do konca leta 2026.

Goldman Sachs cilja na 5.055 dolarjev. Ko vam bankir, ki prodaja delnice, hvali zlato, veste, da je nekaj hudo narobe (ali pa hudo prav). Zlato je *protistrup* za UI evforijo.

KAM TOREJ Z DENARJEM? VELIKA ROTACIJA SE NADALJUJE

Če je ameriški UI trg postal kazino, kje so boljše stave? Velika rotacija se nadaljuje. Na trgih v razvoju (EM) je Goldman Sachs optimističen, napoveduje 14-odstotno rast dobičkov v letu 2026, ki jo poganja šibkejši dolar in, ironično, povpraševanje po UI (Koreja, Tajvan).

A prava velika rotacija ostaja Indija proti Kitajski. Medtem ko Kitajska kašlja, je Indija v evforiji. HSBC trdi, da je »AI-trade« (torej stave na Korejo in Tajvan) morda dosegel vrh. Po njihovem mnenju se tuji skladi zdaj *rotirajo* iz Severne Azije v *Indijo*. Zakaj? Ker Indije ne poganja izvoz čipov, ampak domača poraba in stabilnost dobičkov.

S tem se potrjuje teza: prava priložnost ni več v »AI-Enablers« (omogočevalci, kot je Nvidia), ampak v »AI-Adaptors« (adapterji). Stava na omogočevalce je morda res že v kasnejših fazah. Prava skrita vrednost je zdaj v dolgočasnih podjetjih – denimo indijskih bankah ali ameriških industrijskih podjetjih – ki bodo UI *uporabila* za optimizacijo procesov.

ZAKLJUČEK: »HVALA ZA NIČ«

Torej, kaj smo se naučili? Naučili smo se, da je »konsenz analitikov« za leto 2026 nekje med globoko recesijo in UI manijo. Hvala za nič.

Razpon med 6.500 (Morgan Stanley) in 7.500 (UBS) ni napaka v napovedi. *To je napoved*. Sporočilo je, da je trg na binarni točki: ali smo v letu 1995 (začetek revolucije) ali v letu 1999 (vrh mehurčka). Srednje poti očitno ni več.

Kaj storiti? Isto kot vedno: ne paničarite.

Ključna ostaja sveta trojica:

- ★ **Diverzifikacija** (očitno nujna, če je razpon med napovedmi 1.000 točk).
- ★ **Kakovost**.
- ★ **Dolgoročni trendi**: In ti trendi so jasni: UI infrastruktura, demografija, rotacija v ne-ameriške zmagovalce, kot je Indija, in seveda »babičina klasika«, ki vas varuje pred vsemi temi preroki.

Srečno v letu 2026.



Brez masivnega dviga kapacitet električnega omrežja se bo tempo razvoja UI upočasnil. To je fizična, realna omejitev.



Foto: Depositphotos

UI RAZMIŠLJA HITREJE OD DIREKTORJEV, DIREKTORJI PA JO PREKAŠAJO PRI ...

- Kako slovenski vodilni kadri in podjetniki dejansko uporabljajo umetno inteligenco v vsakodnevem življenju in poslovanju?
- Zakaj sta varnost podatkov in izbira plačljivih orodij ključni za odgovorno uporabo umetne inteligence?
- Kako se umetna inteligenca preoblikuje iz tehničnega orodja v strateškega partnerja voditeljev?

Nina Simić

Umetna inteligenca (UI) se je v zadnjih dveh letih iz tehničnega eksperimenta razvila v resno poslovno orodje. Če je bil ChatGPT sprva predvsem zanimiv pripomoček za hitro iskanje informacij ali ustvarjanje besedil, danes podjetja in njegovi vodilni prepoznajo njegov širši potencial: od strateškega odločanja in avtomatizacije procesov do izboljšanja notranje komunikacije in produktivnosti.

A kot poudarjajo vodilni v nekaterih najuspešnejših slovenskih podjetjih, je ključnega pomena preudarna in varna uporaba. Umetna inteligenca ni čarobna rešitev, temveč orodje, ki zahteva razumevanje, jasna pravila in predvsem zavedanje, da so podatki nova valuta poslovne konkurenčnosti.

Nekaj vodilnih smo povprašali, v katerih primerih tudi sami posežejo po orodjih umetne inteligence ter kako jim ta pomagajo v osebni in poslovnem svetu.

A. Claude, ChatGPT, MS Copilot, Gemini ... kaj izbrati?

Mark Pleško, soustanovitelj in direktor podjetja Cosylab, v prvi vrsti izpostavlja pomen varnosti. Podjetje uporablja umetno inteligenco pri številnih vsakodnevnih opravilih, a z veliko mero previdnosti. »Za ChatGPT in MS 365 Copilot uporabljamo plačljive verzije; predvsem zato, ker samo naročnina 'enterprise' zagotavlja, da podatki ne odteka in da se modeli ne učijo iz naših interakcij z UI,« pojasnjuje Pleško. Umetno inteligenco osebno uporablja približno pol leta in jo vključuje postopno – z opazovanjem, učenjem in sprotnim ocenjevanjem uporabne vrednosti.

Podobno razmišlja Tilen Sotler, izvršni direktor podjetja Dewesoft, ki največjo uporabno vrednost umetne inteligence, predvsem velikih jezikovnih modelov (LLM), vidi pri razvoju krajših programov za rešitve openDAQ, analizo in obdelavo besedil in baz ter pri številnih vsakodnevnih opravilih. »Prelomnica se je zgodila, ko so orodja omogočila dostop do izvornih podatkov in smo jim lahko začeli 'zaupati'. Pred tem za poslovno uporabo zame skoraj niso bila uporabna,« priznava Sotler.



Plačljive verzije uporabljamo predvsem zato, ker samo naročnina 'enterprise' zagotavlja, da podatki ne odteka in da se modeli ne učijo iz naših interakcij z UI.»
Mark Pleško, Cosylab

Tako v Dewesoftu kot Sotler osebno uporabljajo štiri glavna orodja – Claude, ChatGPT, MS Copilot in Gemini – v plačljivih različicah. Vsako ima svoj namen: Claude je bolj namenjen analizi besedil, Copilot raznim predstavitvam, analizam, presojam skladnosti poslovanja in podobno, saj je vezan na produkte Office, Gemini iskanju informacij, ChatGPT pa splošni uporabi, razvoju krajših skript in avtomatizaciji internih procesov.



7 INDIKATORJEV, PO KATERIH CHATGPT PREPOZNA DIREKTORJA

ChatGPT smo povprašali, kako prepozna direktorja, ki se nanj obrne po pomoč. Povedal nam je, da ne ve zagotovo, kdo je direktor, vendar to lahko hitro sklepa iz konteksta pogovora, saj takšni uporabniki pogosto omenijo, da so direktorji določenega podjetja, imajo določeno število zaposlenih in podobno. Največkrat sprašujejo o tematikah domačega vodstvenega kadra, na primer o odločanju, odgovornosti za ljudi in finančnih kazalnikih.

Ugotavlja, da je za direktorje značilnih sedem indikatorjev:

- 1) Direktor pogosto razmišlja celostno, ne v delih.
- 2) Vse povezuje z rezultatom ali donosnostjo.
- 3) O ljudeh govori kot o ekipi, ne kot o posameznikih.
- 4) Zelo občutljiv je na čas.
- 5) Odločitve sprejema na osnovi podatkov, ne mnenj.
- 6) Zanima ga stabilnost sistema.
- 7) Gleda navzven – na konkurenco, trg in trende.

➤ **Prelomnica se je zgodila, ko so orodja omogočila dostop do izvornih podatkov in smo jim lahko začeli 'zaupati'.**
Tilen Sotler, Dewesoft

➤ **UI je orodje za hitrejše razmišljanje, preverjanje idej in izboljšanje jasnosti sporočil, ne pa nadomestilo za voditeljsko presojo.**
Leon Korošec, Elan

➤ **Za hitrejše iskanje informacij, pripravo povzetkov ali načrtovanje potovanj mi brezplačna verzija ChatGPT popolnoma zadostuje.**
Gregor Makuc, Sandoz

➤ **UI mi pomaga hitro zbrati informacije, pripraviti osnutke besedil, jih jezikovno izboljšati in pripraviti scenarije učinkov na poslovanje.**
Jože Torkar, Kolektor Sisteh

B. UI tudi v Sloveniji že kreira strateške dokumente

Če je bila umetna inteligenca sprva predvsem pomoč pri iskanju informacij, danes v številnih podjetjih služi kot operativno orodje za povečanje učinkovitosti, pri čemer pomaga tudi vodilnim.

V podjetju Kolektor Sisteh jo direktor Jože Torkar uporablja pri pripravi strateških dokumentov in odločitev: »UI mi pomaga hitro zbrati informacije, pripraviti osnutke besedil, jih jezikovno izboljšati in pripraviti scenarije učinkov na poslovanje.« Že dve leti jo uporablja tudi pri odločitvah o uvajanju novih tehnologij, kot so sistemi MES/MOM ali BIM pri projektiranju, kjer z UI opravi primerjalne analize in zbira dobre prakse iz tujine.

Torkar izpostavlja tudi vlogo umetne inteligence pri komunikaciji. Priprava govorov, člankov in odzivov za medije je z njo precej hitrejša. Umetna inteligenca mu omogoča, da več časa namenja vsebini in manj tehničnim podrobnostim.

Tudi Leon Korošec, direktor športne divizije Elan, potrjuje, da UI ni zgolj pomočnik, temveč partner v procesu razmišljanja: »Uporabljam jo za zbiranje informacij, analizo povratnih odzivov in prepoznavanje vzorcev v podatkih.«

Še posebej se izkaže pri odprtih vprašanjih, kjer je treba iz nabora odgovorov prepoznati skupne točke in ponavljajoče se vzorce razmišljanja, pojasnjuje. ChatGPT v plačljivi različici uporablja za povzetke, jezikovne izboljšave in strukturiranje kompleksnih vsebin – od govorov do analiz.

Tudi UI agenti so zelo uporabni pri analizi različnih vsebin in spremljanju komunikacijskih trendov, dodaja Korošec: »Toda UI je orodje za hitrejše razmišljanje, preverjanje idej in izboljšanje jasnosti sporočil, ne pa nadomestilo za voditeljsko presojo.«

C. Za pripravo 5-letne strategije & rešitev pri poškodbah

Nekateri se danes brez vprašanja aplikaciji UI sploh ne premaknejo in v vsakem trenutku poiščejo njeno pomoč. V podjetju Medis se z umetno inteligenco ukvarjajo že dolgo – njihov direktor Tone Strnad se spominja začetkov že okoli leta 2010, ko v Sloveniji o tem skoraj ni bilo govora. Danes ChatGPT uporablja vsak dan, v orodju pa ima shranjenih kar okoli 500 poglavij z vprašanji.

»ChatGPT je pomenil velik preboj. Pomagal nam je pri pripravi petletne strategije podjetja, saj smo z njegovo pomočjo lahko hitreje prepoznali področja, ki jih je treba dopolniti ali posodobiti,« njegove prednosti našteva Strnad.

Obenem UI uporablja tudi osebno – kot amaterski športnik za iskanje rešitev za poškodbe in pri raziskovanju medicinskih tem, kot je Alzheimerjeva bolezen. V obeh primerih se je UI izkazala za zelo uporabno.

Č. Brezplačna ali plačljiva UI – to je vprašanje

Čeprav številni vodilni poudarjajo pomen plačljivih različic zaradi večje varnosti in kakovosti rezultatov, nekateri ocenjujejo, da brezplačne zadostujejo za osebno rabo. Gregor Makuc, glavni izvršni direktor in predsednik uprave Sandoza, UI uporablja predvsem za osebne potrebe: »Za hitrejše iskanje informacij, pripravo povzetkov ali načrtovanje potovanj mi brezplačna različica ChatGPT popolnoma zadostuje.«

V poslovnem okolju pa bi bil pri uporabi brezplačnih orodij previden, saj je vprašanje varnosti podatkov ključnega pomena, opozarja Makuc.

Strnad uporablja ChatGPT in DeepSeek praktično od prvega dne, ko so ju objavili. A slednjega vse manj, saj ni ravno prijazen do uporabnika: »Uporabljam neplačljivo verzijo ChatGPT. Imam dostop tudi do plačljive različice, vendar posebne razlike med obema pri vsakdanji uporabi ne vidim.« Meni pa, da je razlika večja pri zahtevnejši ali specifični rabi.

Medtem Korošec navaja, da mu plačljiva različica ChatGPT omogoča napredne funkcionalnosti, dostop do aktualnih podatkov in kakovostnejše rezultate. »Največkrat ga uporabljam za povzetke in predloge jezikovnih izboljšav pri strukturiranju kompleksnih vsebin, od dokumentov do govorov, člankov in analiz.« Vsekakor pa je to le pomočnik, saj strateške odločitve ne moremo zreducirati na enodimenzionalno vsebino, dodaja.

Tudi Marino Furlan, direktor podjetja Intralighting, k UI pristopa pragmatično. Najraje uporablja Gemini, ker mu »kar pove odgovore, brez dolgega branja«. Plačljivi ChatGPT sicer imajo, a ga uporablja redkeje. »Pomaga mi pri iskanju tehničnih informacij, opisih materialov, pretvarjanju enot ali pripravi dopisov.«

V prihodnje ga želijo uporabiti tudi v službi za kupce – za pripravo kakovostnih odgovorov in razbremenitev zaposlenih. Furlan dodaja, da je umetna inteligenca uporabna pri tržnih analizah, pri tehničnih rešitvah pa za zdaj ne vidi večje dodane vrednosti.

D. UI pomaga pri razvoju produktov za zdravljenje raka

Če so podjetja pred nekaj leti umetno inteligenco preizkušala iz radovednosti, danes ta postaja stalni del poslovnih procesov. Vodilni jo opisujejo kot pomočnika pri razmišljanju, odločanju in komunikaciji, ne pa kot nadomestek človeka in njegove presoje.

Največ koristi prinaša tam, kjer razbremenjuje zaposlene pri ponavljajočih se nalogah, hkrati pa omogoča več časa za strateško razmišljanje in inovacije. »Gre za pomočnika, ki razširi naše razmišljanje, odgovornost za odločitev pa prevzema človek,« poudarja Korošec iz Elana.

Ključna prednost je sposobnost hitre obdelave in sinteze informacij. Medtem ko so v preteklosti pri-

Marino Furlan iz Intralightinga uporablja predvsem Gemini, ker mu – kot pravi – »kar pove odgovore, brez dolgega branja«.

prave strateških dokumentov, analiz ali govorov trajale več dni, danes vodilni ob pomoči UI te procese skrajšajo na nekaj ur – in ohranijo visoko kakovost rezultatov.

Pleško opisuje, kako so ga v Cosylabu uporabili pri razvoju produktov na področju zdravljenja raka: »Umetna inteligenca nam je precej pomagala pri pisanju in komentiranju poslovnih načrtov za te produkte.«

V pripravo poslovnih načrtov so vložili veliko časa, UI pa je nato komentirala napisano in predlagala nekaj novih idej, pojasnjuje Pleško: »Nekaj idej in komentarjev je bilo očitno zgrešenih, nekaj jih je bilo srednje dobrih, toda najpomembneje je, da smo dobili nekaj odličnih vsebinskih komentarjev in kreativnih predlogov.« Te so potem podrobneje razdelali in vključili v poslovni načrt.

Pogosto jo uporabijo tudi za kodiranje ob pomoči UI agentov in podporo raznim poslovnim procesom, ki kradejo čas zaposlenim. V drugih podjetjih ga uporabljajo tudi pri kadrovskih, računovodskih, marketinških, proizvodnih, logističnih in drugih procesih.

Tone Strnad iz podjetja Medis ima v ChatGPT-ju shranjenih okoli 500 poglavij z vprašanji.

E. Prihodnost: UI bo strateški partner, ne tehnični dodatek

Umetna inteligenca ni več le modna muha, temveč novo orodje voditeljstva ter nova oblika sodelovanja med človekom in tehnologijo. Podjetja, ki danes vlagajo v razumevanje in varno uporabo UI, gradijo trajnostno konkurenčno prednost. Ključni dejavniki uspeha bodo:

- ★ Zagotavljanje varnosti podatkov.
- ★ Vzpostavljane notranjih smernic za uporabo.
- ★ Usposabljanje zaposlenih.
- ★ Voditelji, ki bodo UI razumeli kot strateškega partnerja, in ne kot tehnični dodatek.

» Američani sami priznavajo, da naše blago z uniformami prispe na Aljasko 14 dni prej kot roba iz New Yorka.«

»MISLIM, DA BOMO V DVEH LETIH PRODUKTE ZA AMERIŠKI TRG PROIZVAJALI V ZDA.«

- Kako je Uni&Forma kot nišno podjetje uspela v obrambno-varnostni panogi?
- Kaj direktor Jože Kastelic svetuje podjetjem, ki želijo vstopiti v to panogo?
- Ali želijo proizvodnjo v ZDA vzpostaviti zaradi Trumpovih carin ali česa drugega?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Jože Kastelic je direktor podjetja Uni&Forma, ki je znano po vrhunskih taktičnih oblačilih UF PRO. V zadnjih petih letih so prihodke povečali s 17 na kar 50 milijonov evrov ali na 48 milijonov evrov prodaje, kot to raje omenjajo v podjetju. To je deset odstotkov prodaje skupine Mehler Vario System, ki je večinski lastnik podjetja. Manjšinski lastnik pa je slovenski podjetnik Nejc Zavrl.

Njihove uniforme nosijo predvsem specialne policijske enote. V Evropi je to večina specialnih policijskih enot, prisotni pa so tudi v ZDA, na Novi Zelandiji, v Avstraliji, na Kitajskem, Tajvanu ... In ne samo pri specialnih enotah.

V zadnjih letih so opremili dansko, romunsko in nizozemsko policijo; na Nizozemskem denimo enote za preprečevanje in obvladovanje izgrediv. Poleg profesionalnih uporabnikov pa so njihovi kupci tudi civilne osebe, potrošniki. Jože Kastelic je zato pravi sogovornik, ko gre za vprašanje, kako delovati v tej panogi.

Koliko oblačil prodate potrošnikom v primerjavi s profesionalnimi kupci?

Imamo tri prodajne kanale. Prvi je tisti za vladne organizacije in predstavlja približno polovico naše prodaje, odvisno od leta in od različnih projektov.

Drugo polovico predstavljajo končni uporabniki. Oblačila jim v nekaj manj kot 30 državah prodajamo neposredno prek naše spletne trgovine. Tretji del prodaje, tudi za končne kupce, pa je vezan na naše poslovne partnerje, distributerje, posrednike ... Oblačilne sisteme UF PRO za svoje varnostne in tehnične službe uporablja tudi več znanih slovenskih podjetij.

V čem je prednost podjetja Uni&Forma v primerjavi z drugimi proizvajalci specializiranih oblačil, da tako zelo raste?

Naše uniforme sodijo med premijske blagovne znanke. V tem razredu nismo edini. V svetovnem merilu imamo še dva, morda tri konkurente, ki proizvajajo zelo kakovostne izdelke. Vendar nam določene konkurenčne prednosti priznava tudi trg.

Ena od teh je, da so naši produkti razviti skupaj s pripadniki operativnih specialnih enot. Smo med zelo redkimi, ki smo jih pred leti povabili k sodelovanju. Tudi zdaj sodelujejo pri razvoju, tako da imamo informacije neposredno s terena. Te integriramo v našo opremo.

Še večja naša prednost pa je mogoče podpora našim kupcem. Naša prodaja se ne konča z izstavitvijo računa. Zgradili smo skupnost, ki jo sestavlja že milijon in pol ljudi, kar je za našo panogo izjemno veliko. Ves čas spremljamo njihove odzive, upoštevamo njihove komentarje, kjer se nam zdi smiselno, in jim odgovarjamo na vprašanja.

Tretja prednost je dobavni rok. V ZDA dobavljamo najpozneje v dveh delovnih dneh. Američani sami priznavajo, da naše blago z uniformami prispe na Aljasko 14 dni prej kot roba iz New Yorka.

Številna slovenska podjetja iz civilnih panog se zdaj spogledujejo z obrambno industrijo. Kaj svetujete podjetjem iz različnih panog, ki želijo vstopiti vanjo?

Obrambna industrija je po naših izkušnjah dokaj konservativna. Pričakuje, da so produkti oziroma storitve, ki jih kupujejo, preizkušeni, predvsem pa, da imajo dodano vrednost. Če želi podjetje začeti sodelovati z obrambno industrijo, mora imeti v rokah produkt ali storitev, ki je na višji ravni kot tisto, kar je trenutno na trgu.

Prodajajo naj unikum – izdelek, ki ni kopija nečesa drugega. Poskušajo naj prepričati kupca, da mu bo ta dodana vrednost res prinesla nekaj, česar nima. Zato je treba verjeti v svoje produkte – in jih razvijati.

➤ **Naša prodaja se ne konča z izstavitvijo računa. Zgradili smo skupnost, ki jo sestavlja že milijon in pol ljudi.»**

Mi se imamo za zelo inovativno podjetje. Naši končni uporabniki so ljudje, ki delajo v ekstremnih razmerah. Ne smejo razmišljati, kakšno opremo in podporo imajo na sebi ali okrog sebe. Razmišljati morajo samo o tem, kako bodo izpeljali nalogo, ki jim je bila dana.

Nikoli jih ne vprašamo, kaj potrebujejo. Vprašamo jih, s kakšnimi težavami se srečujejo, rešitev pa nato poiščemo mi. Če namreč do nas že pridejo z nekim predlogom rešitve, to pomeni, da ta rešitev že neke obstaja. Naša v tem primeru ne bo presežek oziroma dodana vrednost.

Odgovor na njihovo težavo vedno poiščemo mi. Ko ga najdemo, pa se s tem ne zadovoljimo, temveč iščemo rešitev, ki bi bila še boljša od te, ki smo jo našli. Sledimo načelu: bodi nekaj posebnega, ponudi nekaj, kar še ne obstaja, ter bodi prepričljiv in suveren.

Ko ste pred leti vstopili v to panogo, ste bili relativno majhni, zelo nišni. Je bila to zelo huda ovira pri pridobivanju zaupanja, referenc? Ali pa je bila to tudi prednost, ker ste bili bolj prilagodljivi?

Na trgu obrambne industrije sta dve skupini podjetij: velika podjetja, ki bodo tudi zdaj pobrala večino denarja za obrambne projekte, in manjša podjetja, ki ponujajo inovativne rešitve, inovativne pristope. Ta bodo vedno našla svoj košček pogače. To, da si majhen, torej ni nobena ovira.

Rekli ste, da so kupci v vaši panogi zelo konservativni. Kakšne so glavne zahteve, da podjetje sploh lahko sodeluje na obrambnih razpisih? Kakšni so postopki, če jih primerjate z običajnimi razpisi?

Naša industrija je zelo regulirana. Veliko je predpisov in standardov, ki jih je treba spoštovati. Življenje uporabnikov naših produktov so namreč zelo pomembna. Organizacije, s katerimi sodelujemo, zelo veliko pozornosti namenjajo temu, da so rešitve preizkušene in stabilne ter da bodo delovale, ko bo to najbolj potrebno.

Za vsem tem je veliko procedur, dokazovanja, testiranja materialov, laboratorijskih testov, izpolnjevanja standardov, pregledovanja proizvodnih kapacitet. Dokazati moraš, da je dobavna veriga stabilna; da v njej ni členov, ki bi lahko zanihali ali odpovedali.

Cene produktov, ki jih ponujajo na razpisih, lahko variirajo tudi za desetkratnik in temu primerna je kakovost. Mi smo z našo znamko UF PRO osredotočeni na elitne enote. Te so temelj, na katerem gradimo produkte in svojo zgodbo. Sodelujemo le tam, kjer je testiranje eden od pomembnejših kriterijev za izbor, da lahko uporabniki preizkusijo opremo in izrazijo svoje mnenje; če je glavno merilo cena, ne sodelujemo.

Je še kaj, na kar naj bodo pozorna slovenska podjetja, ki vstopajo v obrambno industrijo?

Podjetja, ki zdaj želijo sodelovati z obrambno industrijo, rastejo kot gobe po dežju. Na drugi strani se organizacije, ki kupujejo takšno opremo, spoprijemajo z izzivom, kako selekcionirati ponudnike. Za uspeh ponudnika sta ključna dober produkt in dobra komunikacija o produktu, ob tem pa je treba poskusiti pridobiti kakšno referenco; če govorimo o slovenskih podjetjih, torej najprej pri vojski in policiji v Sloveniji.

Kaj je motor vaše visoke dodane vrednosti?

Testiranja, s katerimi pridobivamo povratne informacije. Pred tremi leti je v Maleziji ena od velikih evropskih vojsk testirala opremo za tropsko podnebje, džunglo. Opremo so testirali v treh fazah: v laboratorijih, z njihovim tehničnim osebjem in z vojniki v džungli.

Testirali so deset setov opreme od devetih ponudnikov z vsega sveta. Mi smo bili ponudnik številka tri. Vemo, kakšen je bil rezultat testiranja. Ponudnik številka tri je ponudil daleč najboljšo rešitev. V poročilo so zapisali, da so hlače vrhunske, vendar obstaja težava. Uporabniki ne morejo urinirati z eno roko, ker je zadruga prekratka. Zadrgo smo podaljšali za en centimeter in čez eno leto te hlače ponudili na trgu. Odzivi so bili super.

Ste na kakšno inovacijo posebej ponosni?

Imamo tudi nekaj prijavljenih patentov. Zdaj smo ponosni na naš sistem, ki omogoča dobro prilaganje pasnega dela hlač telesu. Uporabniki namreč

➤ **To, da si majhen, ni nobena ovira v obrambni industriji.»**

po dveh, treh dneh nekje na nalogi lahko izgubijo po nekaj kilogramov, zato se morajo hlače prilagati. Ne sme biti nobenih gub, ker gube ranijo kožo in pride do poškodb.

Patentirano imamo tudi rešitev za premikanje kapuce na naših jaknah. Te se premikajo skupaj z glavo. Kot najboljšo inovacijo pa bi izbral naš hibridni dizajn.

Kaj to pomeni?

Gre za kombinacijo različnih materialov na različnih delih oblačila, denimo na hlačah. Izvajali smo meritve ergonomije človeškega telesa. To pomeni različne gibe, različne aktivnosti, ki jih izvajajo vojniki, policisti in tako dalje. Ti so skakali, se priklanjali, hodili, tekli, mi pa smo medtem merili, kako se določene mišice gibljejo in raztezajo.

Različni deli našega telesa se med aktivnostjo raztegujejo različno, nekateri bolj kot drugi. Zato smo dodali materiale, ki so zelo raztegljivi in se nato vrnejo v prvotno obliko. Poiskali smo mesta oblačila, kjer je treba zagotoviti togost, dele, ki morajo biti raztegljivi, in dele, ki morajo biti zelo odporni proti obrabi. Bili smo prvi, ki smo tako iz različnih materialov sestavili oblačilo. Hibridni model je naša največja dodana vrednost. Po tem najbolj odstopamo od konkurence.

Kako prodaja kupcem v obrambno-varnostnih službah vpliva na vašo prodajo civilnim kupcem? Ali se povpraševanje po vaših

oblačilih zaradi vojn in geostrateških napetosti povečuje tudi pri navadnih kupcih?

Ne, mislim, da to na prodajo nima bistvenega vpliva. Večji vpliv ima to, da smo v Evropi že zelo prepoznavni, v Ameriki pa se prodaja naših produktov v civilni sferi prav tako povečuje. Razmišljamo tudi o proizvodnji v ZDA. Rastemo pri prodaji profesionalcem, še bolj pa rastemo v civilnem segmentu.

Omenili ste, da tuhtate o proizvodnji v ZDA ...

Ne da tuhtamo, ampak si za to tudi intenzivno prizadevamo. V prejšnjem letu smo ustanovili hčerinsko podjetje v ZDA. Naš namen je bil, da bo to vsaj nekaj let izključno podajno podjetje. Trg ZDA je velik, za nas ključen, tako po velikosti kot po potencialu za rast. Želeli smo razširiti prepoznavnost naše blagovne znamke in povečati distribucijsko omrežje.

➤ **Do leta 2030 se želimo približati podvojitvi zdajšnje prodaje.»**

Ameriške carine, s katerimi se srečujemo letos, so udarile tudi nas. Začeli smo pospešeno razmišljati, kako bi proizvodili v ZDA oziroma v državah, ki imajo ugodne trgovinske sporazume z ZDA. Trenutno je takšnih držav že zelo malo. V vsakem primeru že nekaj časa vemo, da je, če želimo postati dobavitelj ameriške vojske, proizvodnja v ZDA obvezna. Trenutni dogodki s carinami so ta proces samo pospešili.



» Svoje produkte razvijamo skupaj s pripadniki operativnih specialnih enot. Smo med redkimi, ki smo jih pred leti povabili k sodelovanju.«

Pogovarjamo se že s potencialnimi proizvodnimi partnerji v ZDA. Mislimo, da bomo v dveh letih pripravljeni proizvajati produkte za ameriški trg v ZDA.

Mar stroška carin niste mogli prevaliti na Američane?

Predvsem s svojo spletno prodajo smo v ZDA prisotni že od leta 2018. Trg je tako velik, da se ga lotevamo sistematično. Eden od naših dveh ciljev je povečati distribucijsko oziroma partnersko omrežje. V takšni fazi bi bilo težko stopiti do potencialnih partnerjev in jim reči, da bodo strošek carin krili oni, zato tega nismo naredili.

Dosedanjih dodatnih deset odstotnih točk carine smo pokrili mi, nato pa smo počasi začeli dvigovati cene. Za zdaj se nam dvig cen ne pozna. Poleg tega smo bili že prej najdražji med elitnimi blagovnimi znamkami v ZDA, kjer je naša največja konkurenca iz ZDA in Kanade. Oni so imeli že prej malo drugačne pogoje poslovanja na ameriškem trgu, kot je veljalo za podjetja iz Evrope.

Ali lahko tudi na vašem področju v prihodnje pričakujemo pametna oblačila?

V podjetju smo se veliko pogovarjali o tem in nekaj idej že hoteli preizkusiti. To je še vedno na naši mizi. Vendar se je vmes začela vojna v Ukrajini. Dobili smo kar nekaj odzivov od ljudi, ki so v tej vojni sodelovali, bili na bojišču in nosili naše opremo. Pravijo, da v trenutku, ko greš na bojišče, ne želiš imeti na sebi nobene pametne opreme. Nobenega digitalnega signala ne želiš oddajati, ker te takoj najdejo.

To je kar velik preobrat, ki ga zaznavamo mi in tudi naši partnerji, ki so se veliko ukvarjali s pametnimi dodatki, senzorji in podobnim.

Torej je v primeru kakšnega gverilskega vojskovanja v prihodnosti spet prišel čas partizanov, seveda z dobro osnovno opremo?

Mislím, da ste s tem zadeli žebljico na glavico. Fantje, ki so bili v Ukrajini in s katerimi smo se pogovarjali, so nam rekli: naredite nam čim lažjo, čim bolj udobno opremo, s katero bomo mi najhitrejši. Da lahko opravimo nalogo in se čim hitreje umaknemo.

Zdaj ste v pretežni nemški lasti. Pred leti je podjetje zraslo kot podjetniška zgodba. Kako deluje lastniška naveza slovenskega manjšinskega lastnika Nejca Zavrla in večinskega nemškega lastnika?

Pri nas lastniško strukturo ločujemo od upravljalvske. Nemci nam kot večinski lastniki omogočajo proste roke, razlogov za to pa je več. Eden od njih je, da poslujemo v skladu z njihovimi pričakovanji. Drugi razlog je, da imamo različne poslovne modele.



Razvoj marketinga za celotno skupino Mehler Vario System je pri nas. To je zelo redek primer.«

Naša večinska lastnica in sestrške družbe v skupini so bolj vezane na vladne projekte (B2G), mi pa imamo več prodajnih kanalov. Naša prodaja deluje drugače.

Gradimo prodajo od spodaj navzgor, od specialnih uporabnikov, operaterjev naprej. Ti dober glas o naših produktih širijo med sabo. To so ljudje, ki mogoče ne komunicirajo po družbenih omrežjih, ampak informacije širijo drugače, od ust do ust. Prodajni kanal B2G nam je v pomoč pri večjih projektih, glavni razvoj pa še vedno izhaja iz manjših enot.

Preostale družbe v skupini so bolj osredotočene na nabavne službe organizacij in zadovoljevanje njihovih potreb. Seveda pa iščemo sinergije, denimo nabavne. A jih ni veliko, ker se materinska firma ukvarja z drugačnimi izdelki – z balistično zaščito, z neprebojnimi jopiči.

Smo tudi edino podjetje v skupini, ki je imelo že pred prihodom novih lastnikov sodoben marketing. Ker ga ostala podjetja v skupini niso imela, smo se dogovorili, da naše podjetje zdaj skrbi za marketing celotne skupine. To je zelo redek primer.

Nejc Zavrl je solastnik našega podjetja, hkrati pa tudi direktor marketinga celotne skupine, za katerega skrbi kar nekaj Slovencev, zaposlenih pri nas.

Kakšni so vaši načrti do leta 2030?

Nadaljevati z razvojem inovativnih produktov in produktov, ki bodo trgu prinašali dodano vrednost. To je naša duša, naše osnovno poslanstvo. Res pomemben igralec želimo postati v ZDA, našo partnersko mrežo pa bi radi okrepili in razširili tudi drugod po svetu. Prav tako želimo pridobiti čim več novih obrambnih projektov, ki se napovedujejo.

Kaj to pomeni v prodajnih številkah?

Želimo se približati podvojitvi zdajšnje prodaje. Ne želimo sporočati cilja 100 milijonov evrov prodaje, ampak nameravamo postati še bistveno večji igralec na trgu.



Sodelujemo tam, kjer je testiranje eden od pomembnejših kriterijev za izbor. Če je glavno merilo cena, ne sodelujemo.«



Foto: Depositphotos

SPORTRADAR Z IZJEMNO RASTJO IZVOZA, KONTRON Z NAJVEČ SLUŽBAMI

- Katera slovenska IT podjetja so največji izvozniki?
- Katera podjetja najhitreje povečujejo izvoz?
- Katera IT podjetja pa so kometi med MSP?

Goran Novković

Kako močna so slovenska IT podjetja? Koliko izvažajo? Katera IT podjetja šele prihajajo? In katera IT podjetja ponujajo največ delovnih mest, pri čemer je njihova povprečna plača višja od povprečne plače v gospodarstvu ali v panogi?

Skupina Comtrade Distribucija, Dewesoft Group, Skupina Telekom Slovenije, Akton, CargoX in Ekipa2. To je skupina IT družb nad 50 milijoni EUR izvoza.

1. Tuji trgi: le 6 velikih nad 50 milijonov EUR izvoza

Šest velikih slovenskih IT izvoznikov – Skupina Comtrade Distribucija, Dewesoft Group, Skupina Telekom Slovenije, Akton, CargoX in Ekipa2 – tvori skupino edinih IT družb, ki imajo nad 50 milijoni evrov izvoza. To je za ta podjetja seveda uspeh.

Vprašanje pa je, zakaj v Sloveniji ni IT podjetja, ki bi se na nacionalni lestvici največjih 300 izvoznikov povzpelo višje od 72. mesta. Za panogo prihodnosti to najbrž ni najbolj obetavno. A morda boljše čase napoveduje lestvica najhitreje rastočih IT podjetij. O tem v nadaljevanju.

Na vrhu največjih izvoznikov iz te panoge je Skupina Comtrade Distribucija, regionalni distributer računalniške opreme, pametnih telefonov in druge

elektronike v lasti švicarske družbe Comtrade Group, ki jo obvladuje Srb Veselin Jevrosimović. Ta je tudi posredni lastnik podjetja Comtrade programske rešitve, ki je 8. največji slovenski IT izvoznik.

Na 2. mestu je Dewesoft Jureta Kneza, tretja pa je državna skupina Telekom Slovenije. Nekoliko manj znani so lastniki Aktona na 4. mestu in CargoX-a na 5. mestu.

Trgovsko podjetje Akton je formalno v lasti nizo-zemske družbe Atel Europe, že dolgo pa ga vodi Igor Košir. CargoX je v lasti 15 partnerjev, med katerimi sta tudi podjetnik Otmar Zorn in nekdanji politik Patrick Vlačič. Največji, 40-odstotni lastnik pa je Rudolf Hans Peter Reisdorf. To podjetje na spletu trdi, da ima najhitreje rastočo svetovno rešitev za ustvarjanje in izmenjavo elektronskih trgovinskih dokumentov.

Na vrhu najhitreje rastočih IT izvoznikov sta kar dva predstavnika industrije zabave.

2. Sportradar s 4-kratno rastjo izvoza

Na vrhu najhitreje rastočih izvoznikov je Sportradar, o katerem več pišemo v članku o najboljših podjetjih iz industrije zabave. Ponaša se s kar 4-kratno rastjo izvoza med letoma 2019 in 2024! Sledi mu Ekipa2, kar pomeni, da sta na vrhu vseh najhitreje rastočih izvoznikov kar dva predstavnika industrije zabave.

Tudi o Ekipi2 več pišemo v članku o najboljših podjetjih iz industrije zabave. Prav ti dve družbi nas lahko navdajata z upanjem, da se bo kakšna slovenska firma končno uvrstila med največjih 50 slovenskih izvoznikov.

Na lestvici najhitreje rastočih izvoznikov nato sledijo Euro Plus, Nil in Dewesoft, ki mu malce zmanjkuje ravnega hormona, vendar vemo, da je to podjetje izjemno raslo v preteklih letih. Znano šenčursko podjetje Euro Plus, formalno v lasti britanske družbe Lockware UK, ki pa sodi v ameriško skupino, je sicer specialist za etikete.

Nil vodi trenutni predsednik AmCham Slovenia Beno Ceglar in je del skupine Conscia s sedežem na Danskem. Gre za evropskega ponudnika varne in zanesljive IT infrastrukture. Zanimiva pa je še 6. uvrščena družba Better, formalno v lasti irskega podjetja Better Care Ventures. Ukvarjajo se z digitalizacijo v zdravstvu, podjetje pa vodi Tomaž Gornik.

3. Med MSP na vrhu Nexi Slovenija, med njimi pa tudi zlata gazela

Na repu lestvice najhitreje rastočih izvoznikov je Nexi Slovenija v lasti hrvaške družbe Nexi Croatia. Ukvarja se z digitalno preobrazbo, na Hrvaškem pa so znani po povsem ženski upravi v postavi Irina

Zakaj v Sloveniji ni IT podjetja, ki bi se na nacionalni lestvici največjih 300 izvoznikov povzpelo višje od 72. mesta?

Bručić, Gordana Breyer in Jasna Fumagalli. Holding Nexi ima sicer sedež v Nemčiji.

K8 na 2. mestu je znan po e-Študentskem servisu in je domače, slovensko podjetje. Euro Plus na 3. mestu smo že omenili med najhitreje rastočimi izvozniki. HRC na 4. mestu je v lasti 13 slovenskih podjetnikov, ukvarja pa se s programsko opremo za banke in hranilnice v Sloveniji in na Hrvaškem.

Peto- in šestouvrščeni Vasco in Seyfor sodita v isto skupino s češkim lastnikom, najbolj pa so znani po finančno-računovodskih in kadrovskih IT sistemih. Med preostalimi najboljšimi IT podjetji po EBITDA smo v Podjetni Sloveniji prav letos objavili intervju z lastnikom Guardiarisa, ki sodi v obrambno panogo, Primožem Peterco.

Že lani pa smo objavili intervju z Andrejem Lapajnetom, ki je lastnik Zebre Bi. Podjetje se uspešno ukvarja z vizualizacijo analitičnih podatkov. Na 13. mestu najboljših MSP po EBITDA med IT podjetji pa je tudi letošnja zlata gazela, kranjsko podjetje Dcentric v lasti Ane Gligorijević in Jurija Leskovca.

4. Največ dobrih delovnih mest v nekdanjem Iskratelu

Poglejmo še na lestvico največjih slovenskih podjetij z nadpovprečnimi plačami. Med IT podjetji je na vrhu kranjski Kontron. Tisti z dobrim zgodovinskim spominom vedo, da je to nekdanji Iskratel. Sicer je podjetje v lasti avstrijskega Kontrona.

Na 2., 3. in 5. mestu so že omenjeni Ekipa2, Comtrade in Sportradar. Na 4. mestu pa je Endava, hčerinsko podjetje znanega britanskega tehnološkega podjetja Endava. Na visokem 6. mestu je Cosylab, sicer v lasti 12 partnerjev, med katerimi je daleč največji znani Mark Pleško.

Na 4. mestu največjih IT zaposlovalcev z nadpovprečnimi plačami je Endava, hčerinsko podjetje znanega britanskega tehnološkega podjetja Endava.

5. Kdaj bo IT podjetje blizu vrha največjih izvoznikov?

Pod črto: pokrajina slovenskih IT podjetij postaja izjemno pestra, tako po nišnih dejavnostih kot po lastniški sestavi. Vprašanje je le še, kdaj se bo katero od IT podjetij prebilo pod vrh ali na vrh največjih slovenskih podjetnikov.

SRC INFONET – VODILNA SILA DIGITALIZACIJE ZDRAVSTVA V SLOVENIJI

SRC Infonet je vodilno podjetje na področju digitalne transformacije zdravstva v Sloveniji. S poglobljenim poznavanjem procesov v zdravstvu in na podlagi dolgoletnih izkušenj s ključnimi akterji v ekosistemu ustvarjajo rešitve, ki sledijo resničnim potrebam zdravstvenih ustanov, zaposlenih in pacientov – ter hkrati razbremenjujejo tudi management.

Direktor mag. Vasja Rebec poudarja, da so v podjetju zgradili največji kompetenčni center za razumevanje zdravstvenih procesov pri nas. Razvoj digitalizacije v zdravstvu je izrazito policentričen, posledično se v SRC Infonetu tesno povezujejo z ZZS, NIJZ, JAZMP, Ministrstvom za zdravje, bolnišnicami, zdravstvenimi domovi, zasebnimi izvajalci in laboratoriji. Prav celovit pogled na ta raznolika okolja in razumevanje njihovih izzivov in potreb jim omogoča razvoj stabilnih, varnih in v praksi preizkušenih rešitev.

NAJBOLJ RAZŠIRJENI BOLNIŠNIČNI INFORMACIJSKI SISTEMI V DRŽAVI

Jedro njihovega portfelja je bolnišnični informacijski sistem, ki deluje v vseh splošnih bolnišnicah, v UKC Ljubljana ter v številnih specializiranih klinikah, tudi v Srbiji in Makedoniji. Na področju primarnega zdravstva razvijajo namensko rešitev za zdravstvene domove in zasebne ambulante, vodilni pa so tudi na področju laboratorijskih informacijskih sistemov za mikrobiologijo. Vsaki stranki se posvetijo individualno in svoje rešitve natančno prilagodijo njenemu delovanju in procesom. Redne mesečne nadgradnje ter stalna tehnična in vsebinska podpora zagotavljajo, da sistemi delujejo zanesljivo, varno in v skladu z najnovejšimi zahtevami stroke in regulatorjev. SRC Infonet svojo moč krepi tudi s strateškimi povezovanji – med drugim s prevzemom podjetja Pinna, vodilnega ponudnika zdravstvenih informacijskih rešitev na vzhodnem delu Slovenije, ki vzdržuje in razvija klinični sistem na UKC Maribor.



Vasja Rebec, direktor SRC Infonet, Aleš Mali, produktni direktor ter Lado Modic, namestnik produktnega direktorja, poudarjajo, da je stopnja digitalizacije v slovenskem zdravstvu precej visoka.

UMETNA INTELIGENCA ZA BOLJŠE, HITREJŠE IN UČINKOVITEJŠE DELO

V podjetju sledijo tehnološkim trendom in v zadnjem obdobju aktivno vključujejo umetno inteligenco v svoje rešitve in interne procese. Med odmevnimi rešitvami za razpoznavo govora, razvita v sodelovanju s podjetjem Vitas, ki zdravnikom in drugim zdravstvenim delavcem prihrani dragocen čas pri pripravi izvidov in druge zdravstvene dokumentacije. AI uporabljajo tudi pri razvoju novih funkcionalnosti, optimizaciji podpore ter pri delovanju klicnega centra, s čimer dodatno izboljšujejo uporabniško izkušnjo in odzivnost.

VARNOST IN STANDARDIZACIJA NA NAJVIŠJI RAVNI

Zdravstveni podatki sodijo med občutljive podatke, zato predstavlja varovanje podatkov in kibernetska varnost temelj njihovih rešitev. Zavedajo

se pomena vlaganja v strokovno znanje sodelavcev in tako imajo v timu kar dva sodelavca s certifikatom pooblaščenca za varstvo podatkov (DPO), projektni vodje so nosilci certifikata PMP. Rešitve snujejo na podlagi svetovnih standardov kot so FHIR, HL7, podjetje pa se ponša tudi s certifikatom ISO 27001. S tem zagotavljajo, da so podatki strank vedno obravnavani skladno z najvišjimi mednarodnimi standardi in regulativo.

USMERJENI V PRIHODNOST, UTEMELJENI V ZNANJU

Razvoj v podjetju ostaja modularen in izhaja iz realnih potreb zdravstvenega sistema. Razvoj so-usmerjajo uporabniki s svojimi zahtevami, v podjetju pa razvijamo tiste funkcionalnosti in rešitve, za katere vemo, da prinašajo konkretno vrednost v praksi. Kot pravi Vasja Rebec, delujejo med vizijo, utopijo in realnostjo – pri čemer mora realnost brezhrebno delovati 24/7, vizija pa ostati dosegljiva in koristna. Produktni direktor Aleš Mali poudarja, da bodo tudi v prihodnje ohranjali stabilno in zanesljivo jedro rešitev, nanj pa že dodajajo nove funkcionalnosti, ki sledijo trendom na področju mobilnih aplikacij in naprednih tehnologij v podporo kliničnemu in vodstvenemu odločanju. »Ostajamo partner, na katerega se lahko uporabnik zanesne danes – in računa nanj tudi jutri,« dodaja Aleš Mali. Njegov namestnik Lado Modic pa izpostavlja, da vidi največjo moč podjetja v ljudeh, ki stojijo za tehnologijo. »Ekipa, ki razume zdravstvene procese in se zna živeti v delo uporabnikov, je tista, ki omogoča, da naše rešitve delujejo zanesljivo – vsak dan in vsako noč,« poudarja Modic.

TOP MSP IZ IT

	Podjetje	EBITDA (v mio €)
1.	Nexi Slovenija	7,542
2.	K8	7,027
3.	Euro Plus	6,435
4.	HRC	6,158
5.	Vasco	4,223
6.	Seyfor	3,915
7.	Guardiaris	3,904
8.	Maop	3,827
9.	EPPS	3,541
10.	CVS Mobile	3,278
11.	Zebra BI	3,105
12.	Margis	2,979
13.	Arisglobal Adria	2,853
14.	Halcom	2,797
15.	Docentric	2,613
16.	Business Solutions	2,493
17.	Špica International	2,443
18.	Realis	2,311
19.	Margento R&D	2,222
20.	Sapphir	2,125
21.	Igea	2,060
22.	Tasking Labs	1,772
23.	Mikroscop	1,767
24.	Microsoft	1,748
25.	Be-Terna	1,722

	Podjetje	EBITDA (v mio €)
26.	Payten	1,696
27.	Src Infonet	1,660
28.	Actual it	1,606
29.	Iplus	1,581
30.	Blueocean	1,581
31.	SRC	1,492
32.	Smartis	1,478
33.	Flawlesscode	1,455
34.	Mikrografija	1,452
35.	Dinit	1,432
36.	Globus Marine International	1,427
37.	Xlab	1,374
38.	Audax	1,349
39.	Dhimahi	1,277
40.	Enerdat - S	1,275
41.	Mojdenar IT	1,249

Uvrščeni na lestvico top 500 MSP

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

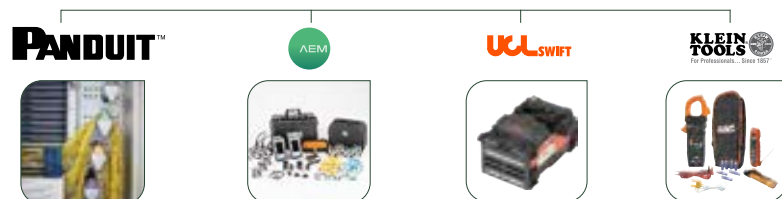
Vir: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

* MSP: mala in srednja podjetja

EGAL
skupaj povezujemo

- mrežna infrastruktura
- industrijsko-elektro infrastruktura
- rešitve za varjenje optičnih vlaken
 - mrežni testerji
 - merilni inštrumenti
 - ročno orodje

- komunikacijske omare • kabineti • sistem za razvod kablov • priključni paneli • priključni kabli • konektorji in moduli
- kabelske vezice • toplotne skrčke • ročni tiskalniki • nalepke • drobni elektro material • kabelski snopi • orodje za nameščanje vezic • ozemljitveni sistemi • fuzijski varilniki • merilni inštrumenti za certificiranje in merjenje karakteristik optičnih in mrežnih kablov • orodja in inštrumenti za mrežno infrastrukturo • merilni inštrumenti za elektroinstalacije
- pripomočki in dodatna oprema za obrtnike



Vabljeni v naš razstavi prostor na Tržaško cesto v Ljubljani!

EGAL, d.o.o., Ljubljana • Tržaška cesta 371 • SI - 1000 Ljubljana • T +386 (0)31 737 831 • sales@egal-eu.com • www.egal-eu.com

NAJVEČJI
IT IZVOZNIKI

	Podjetje	Čista prodaja na tujih trgih 2024
1.	Skupina Comtrade Distribucija	109.296.000
2.	Dewesoft Group	94.394.268
3.	Skupina Telekom Slovenije	89.731.000
4.	Akton	82.784.283
5.	CargoX	71.741.465
6.	Ekipa2	52.496.957
7.	Mobik Telekomunikacije	44.514.099
8.	Comtrade programske rešitve	41.067.848
9.	Kontron	39.028.000
10.	Euro Plus	33.737.210
11.	Sportradar	33.410.412
12.	Nil	22.772.452
13.	Endava	22.616.324
14.	United Cloud	21.950.730

Uvrščeni na lestvico največjih izvoznikov

Pogoj: čisti prihodki na tujem trgu skupin in podjetij
Vir podatkov: AJ PES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 6. 10. 2025)
Opomba: Na seznamu izvoznikov so tista podjetja, ki so v izkazih posredovala podatke prihodkih na tujih trgih.

NAJHITREJE RASTOČI
IT IZVOZNIKI

	Podjetje	Indeks rasti izvoza (2023/2018)
1.	Sportradar	400
2.	Ekipa2	258
3.	Euro Plus	240
4.	Nil	212
5.	Dewesoft	199
6.	Better	194
7.	Telemach Slovenija Skupina	182
8.	Xlab	159
9.	Akton	156
10.	Nexi Slovenija	134

NAJVEČJA IT PODJETJA Z
NADPOVPREČNIMI PLAČAMI

	Podjetje	Zaposleni
1.	Kontron	386
2.	Ekipa2	359
3.	Comtrade	310
4.	Endava	273
5.	Sportradar	255
6.	Cosylab	240
7.	Bankart	236
8.	Dewesoft	203
9.	SRC	201
10.	Bitstamp, Storitve	192
11.	Oryx	191
12.	Nil	182
13.	Ekwb	173
14.	HRC	163
15.	Seyfor	158
16.	Arisglobal Adria	127

Uvrščeni na lestvico največjih podjetij z nadpovprečnimi plačami

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija

Metodologija:
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).

Uvrščeni med najhitreje rastoče izvoznike

Pogoj: spodnji rang izvoza v letu 2019 vsaj 5 mio EUR, v letu 2024 vsaj 25 zaposlenih, EBITDA vsaj 0,5 mio EUR
Vir podatkov: AJ PES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 6. 10. 2025)
Kriterij rangiranja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024 / 2019
Opomba: Na seznamu izvoznikov so tista podjetja, ki so v izkazih posredovala podatke o prihodkih na tujih trgih.

KLJUČ DO HITRIH IN VARNIH
SPLETNIH PLAČIL

V zadnjih letih se nakupovanje vse bolj seli na splet. Glede na raziskavo SPACE 2024, ki jo je opravila Evropska centralna banka, se je delež spletnih plačil bistveno povečal in predstavlja že 21 % vseh plačil v Evroobmočju.

Pri tem so najpogostejše uporabljena plačilna metoda plačilne kartice, vse več pa se uporabljajo tudi druge rešitve za elektronsko plačevanje, kot je Flik.

Za uspešno prodajo izdelkov in storitev ni več dovolj zgolj fizična prisotnost v trgovinah in lokalih, temveč kupci zahtevajo prisotnost na spletu. Vodilni ponudnik tehnoloških rešitev za sprejemanje kartičnih in Flik spletnih plačil v Sloveniji je podjetje Bankart, ki so ga leta 1997 ustanovile slovenske banke. Podjetje med drugim zagotavlja procesiranje vseh kartičnih in SEPA transakcij in upravlja največjo bankomatsko in POS mrežo v JV Evropi.

Bankart Payment Gateway je sodobna platforma za obdelavo spletnih plačil. Predstavlja vmesnik med spletno trgovino ali mobilno aplikacijo, kupcem in banko. Ko kupec opravi nakup, rešitev poskrbi, da se plačilo zanesljivo in varno izvede. Za podjetje to pomeni manj skrbi, s tem pa ima več časa za osredotočanje na samo prodajo.

BANKARTOVO PLATFORMO
ODLIKUJEJO ŠTEVILNE
PREDNOSTI:

- ★ **Enostavna integracija:** Rešitev se hitro poveže z obstoječo spletno trgovino.
- ★ **Podpora različnim plačilnim metodam:** Sprejem plačilnih kartic Mastercard, Visa in Diners, Google Pay, Apple Pay, Click to Pay, Pay by link in Flik.
- ★ **Vpogled v poslovanje:** Podjetjem je vpogled v spletno poslovanje



omogočen preko modernega grafičnega vmesnika.
★ **Najvišja stopnja varnosti:** Rešitev je skladna z naprednimi varnostnimi standardi in vključuje dodatne varnostne mehanizme, ki preprečujejo možnost zlorab. Za podjetja to pomeni manj tveganj in večje zaupanje strank.

REŠITEV, POSEBEJ
PRILAGOJENA SLOVENSKEMU
TRGU

Bankart kot domači ponudnik razume potrebe slovenskih podjetij. Poleg tehnične podpore ponuja tudi prilagoditve za lokalni trg in tako podpira tudi plačevanje s Flikom. Flik ni samo rešitev, ki omogoča hitro in enostavno pošiljanje denarja prijateljem, temveč je na voljo tudi za plačila preko spleta, predvidena je tudi obsežnejša širitev na fizična prodajna mesta. Plačevanje s Flikom je enostavno, saj kupec po izbiri Flika kot plačilne metode v obrazec vnese svojo telefonsko številko in že v Flik aplikacijo prejme zahtevek za plačilo. Po potrditvi zahtevka

Bankart Payment Gateway na trgu nastopa v sodelovanju s slovenskimi ponudniki plačilnih storitev, na katere se lahko obrnete za začetek sprejemanja plačil preko spleta:
NOVA LJUBLJANSKA BANKA
OTP BANKA
DELAVSKA HRANILNICA
DEŽELNA BANKA
GORENJSKA BANKA
HRANILNICA LON
PRIMORSKA HRANILNICA
SPARKASSE PAY



GUARDIARIS

Train The Brain.

V DIGITALIZIRANEM OKOLJU VOJAKE USPOSOBJIJO ZA VAREN POVRATEK DOMOV

V ljubljanskem hitrorastočem podjetju Guardiaris, kjer razvijajo in proizvajajo celovite rešitve za digitalizacijo vadbenega okolja, so predani poslanstvu, da bi pomagali vojakom, ki se v varnem okolju ne usposablajo le za učinkovit nastop v bojnih razmerah, temveč predvsem za preživetje.



Guardiaris

Po besedah Staša Hvale, vodje za razvoj tehnologije v Guardiarisu, s svojimi rešitvami pomagajo premagovati izzive, s katerimi se vojske srečujejo pri usposabljanju svojih članov. Mednje sodijo visoki stroški streliva, zlasti granat ali raket, logistika prevozov vojakov do vadbenega okolja in varnost vojakov, ko se uporabljajo pravo orožje, strelivo in eksplozivi. Poleg tveganja za nesrečo pri uporabi pravega orožja se pri samem streljanju sproščajo tudi izpušni plini, ki vsebujejo zdravju škodljive težke kovine. Za usposabljanje večjega števila vojakov so potrebni inštruktorji, ki jih primanjkuje.

PREDNOSTI DIGITALNEGA VADBENEGA OKOLJA

Za uporabo digitaliziranega vadbenega okolja mora vojska vložiti le v njegov začetni nakup, edini obratovalni strošek je poraba energije. »Dolgoročno ji to prinese zelo velike prihranke, obenem se ne porablja zaloga streliva, ki je ni v izobilju,« razlaga Hvala. Tudi težav z varnostjo ni; vadbena okolja se pripelje k vojakom. V digitaliziranem vadbenem okolju vadeči uporabljajo replike pravega orožja, ki jih v Guardiarisu opremijo s senzorji za zajem podatkov za analizo po nalogi. Vadbena inštruktor lahko že med vajo spremlja uspešnost posameznih udeležencev in tudi vadeče ekipe kot celote, jim daje napotke za izboljšave in po potrebi sproti prilagaja vadbeni scenarij.

LASTNI SIMULACIJSKI POGON

Staš Hvala poudarja, da njihovi sistemi, na katerih se urijo vojske v 23 državah, delujejo na osnovi lastnega simulacijskega pogona GUARD™, zaradi česar so edinstveni tako v Sloveniji kot tudi na Evropskem obrambnem trgu. Pri tem stremijo k temu, da simulacija čim bolj natančno posnema dejanske pogoje vadbe. Tudi na t. i. sintetičnem poligonu vadeči izkusijo različne stopnje vidljivosti, vibracije, zvočne učinke in fizične ovire. Da bi bila pot digitalnih izstrelkov čim bolj zvesta realnosti, pogon uporablja napredne fizične izračune, ki natančno upoštevajo balistiko vsake kombinacije orožja in projektila. »Potrebne so ure treninga in ponotranjenje postopkov, da na bojišču, kjer gre zares in so vojaki pod pritiskom, delujejo avtomatično

in tako ostanejo živi,« poudarja Staš Hvala. Izdelujejo tudi simulatorje za vojaška vozila, pri čemer se tudi tu trudijo, da naredijo zelo podrobno repliko kabine vozila, vključno z vsemi kontrolami za njegovo upravljanje in digitalnimi zasloni namesto vetrobranskega stekla.

RAZVOJNO SRCE PODJETJA

V Guardiarisu pravijo, da so v prvi vrsti visokotehnološko podjetje, svojo dejavnost pa delijo na razvojni del, kjer se ukvarjajo z raziskavami in razvojem novih tehnologij, ter produkti, kjer tehnološke inovacije aplicirajo na produkte in rešitve, namenjene trgu.

Ključni produkt lastnega razvoja je t. i. SAS modul, ki namesto laserja za določanje usmerjenosti strelčeve puške in njenega položaja v prostoru uporablja svetlobne kamere. S tem inovativnim pristopom so rešili nekaj tehničnih pomanjkljivosti laserske muhe, zaradi katerih je bilo zbiranje podatkov s to tehnologijo težje. Simulacijski pogon lahko s kombinacijo podatkov iz SAS modula ter vnaprej znanih balističnih lastnosti puške izračuna, ali je strellec tarčo zadel, razlaga Hvala. Razvijajo tudi tehnološke rešitve, ki spremljajo psihofizično stanje vojakov med urjenjem. Te med drugim vključujejo merjenje stanja s pomočjo kamere in mikrovalovnega radarja, ki na daljavo zaznava dihanje in srčni utrip, ne da bi okrnilo vojakovo doživljanje vadbenega scenarija.

VRHUNSKA ZNANOST, PRENESENA V PRAKSO

V okviru raziskovalnih projektov se Guardiaris povezuje z različnimi partnerji – od znanstvenih inštitutov in univerz pa do specializiranih podjetij iz zasebnega sektorja. Kot zanimivega izpostavljajo nedavno zagnani projekt GRAPO-AI, kjer v sodelovanju z Ministrstvom za obrambo in konzorcijem partnerjev razvijajo rešitev z umetno inteligenco podprtega uporabniškega vmesnika za simulacijski pogon. Ta bo omogočal kreiranje ali prilagoditev vadbenega scenarija na podlagi opisnega navodila, ki ga bo uporabnik podal sistemu. »Gre za



Simulacijsko okolje omogoča vojakom varno in realistično taktično usposabljanje.

virtualnega asistenta ali čarovnika, ki pomaga oblikovati vadbena okolja brez velikega truda in porabe časa,« razlaga Hvala. V okviru tega projekta želijo razviti tudi rešitev za analizo komunikacij med udeleženci vadbe. Po vadbi bo rešitev na podlagi posnetka komunikacije samodejno izdelala celovito analizo po nalogi. »Vojaki lahko prvič usposabljanje opravljajo s pravimi inštruktorji, kasneje pa tudi v okviru sistema, kar razbremeni vaditelje in omogoča vzporedno usposabljanje več enotam. V zahodnih vojskah velik poudarek dajejo samostojnemu izvajanju nalog in ravno tovrstnemu opolnomočenju so namenjeni takšni sistemi,« po dodaja dr. Radovan Serbec, vodja raziskav in razvoja. Ko so na podlagi aktualnih razmer na bojnem terenu, kjer v zadnjih letih spremljajo porast uporabe majhnih, poceni dronov, zaznali potrebo po sistemu za njihovo zaznavanje, so v sodelovanju z družbo KEKO oprema začeli razvijati radar za njihovo daljinsko zaznavanje. V projekt so vključili tudi Laboratorij za sevanje in optiko ljubljanske Fakultete za elektrotehniko in v dobrem letu dni prišli do ravnih delujočega prototipa radarja, razlaga dr. Serbec. Cilj sistema je, da bi s pravočasno detekcijo bližajočih se dronov vojaškemu osebju zagotovil dovolj časa, da se pripravi za obrambo pred njimi. Razvojni projekt bo v naslednji fazi potekal v sodelovanju z Ministrstvom za obrambo, ki z usmerjeno vizijo podpira razvoj

slovenske obrambne industrije, in konzorcijem partnerjev.

VLAGANJE V ZNANJE IN RAZVOJ ZAPOSLENIH

V Guardiarisu se zavedajo, da so vrhunske inovacije rezultat visoko usposobljenih in motiviranih raziskovalcev in razvojnikov. Veliko pozornost zato namenjajo svojim strokovnim kadrom, kjer se pohvalijo, da ima od izrazito inženirsko obarvanega kolektiva kar 40 % zaposlenih vsaj magistrski naziv ali več. »Imamo strokovnjake različnih profilov, kot so konstruktorji, elektrotehniki ter strokovnjaki za strojno in programsko opremo, ki so s pomočjo tega znanja sposobni razviti in izdelati izdelke,« poudarja dr. Serbec. Imajo tudi ekipo programerjev umetne inteligence, ki poleg UI uporabljajo tudi metode strojnega učenja, predvsem v realnem času, še dodaja Serbec. Guardiaris, ki je v zadnjih nekaj letih zabeležil bliskovito rast in trenutno šteje okoli 160 sodelavcev, se z ustanovami znanja povezuje tudi v okviru izobraževanja novih kadrov. Veliko vlagajo v mlade strokovnjake, ki prihajajo s fakultet, in jim omogočajo karierno rast in strokovni razvoj. Edinstvena pa je tudi Guardiarisova skupnost Tribe, v okviru katere skrbijo za zadovoljstvo in medsebojno povezanost zaposlenih. Z neformalnimi druženji, glasbenimi koticom v ljubljanskih pisarnah in rednimi športnimi aktivnostmi skrbijo za sprostitve in dobro počutje.



Foto: Depositphotos

8 DIGITALIZACIJSKIH TRENDOV V RAČUNOVODSTVU

- Kdaj bo Slovenija dočkala velik digitalizacijski skok, kot ga ta hip doživljajo na Hrvaškem?
- Kako bo umetna inteligenca spremenila računovodski posel?
- Bo računovodski poklic izginil ali pa se bo preoblikoval?

Marija Mica Kotnik

Digitalizacija obrača računovodstvo na glavo. Računovodje nimajo izbire, morali bodo obvladati sodobne tehnologije in se spoprijateljiti z umetno inteligenco (UI). Kateri so ključni digitalizacijski trendi v računovodstvu?

1. Država bo sama pripravila račun za DDV

Predlog obračuna DDV bo naredila kar država, in ne več računovodja, napoveduje Petra Šinigoj, generalna direktorica v Seyfor Adriatic: »Podobno lahko

v prihodnje pričakujejo tudi na Hrvaškem, saj bo digitalna sledljivost e-računov omogočila enako prakso.«

Gre za pomemben korak naproti avtomatizaciji računovodstva, dodaja Šinigojeva.

2. Obvezni e-računi: velik skok na kulturo umetne inteligence

V Sloveniji bodo e-računi obvezni od 1. januarja 2028. To se morda sliši kot le manjša izboljšava, a v praksi bo imela širši družbeni vpliv, zatrjuje Petra Šinigoj: »Mnogi podjetniki, ki so doslej poslovali ročno, bodo prvič posegli po digitalizaciji.«

BREZ KAKOVOSTNE KIBERNETSKE VARNOSTI PODJETJA NE BODO PREŽIVELA

Podjetje Si splet je eden od pionirjev kibernetike varnosti v Sloveniji, ki že dobrih 25 let naslavlja izzive varne uporabe informacijskih tehnologij.

V tem času je od ponudnika rešitev za zaščito pred virusi prerasel v enega vodilnih strokovnjakov kibernetike varnosti. Več o razvoju in dosežkih podjetja nam je zaupala izvršna direktorica Petra Veber.

KAKO SE JE SI SPLET RAZVIJAL V ČETRT STOLETJA SVOJEGA OBSTOJA?

V tem času smo močno razširili portfelj storitev ter ponudili inovativne rešitve za upravljanje s privilegiranimi računi in za varnostno shranjevanje podatkov. Od začetnih korakov postajamo strateški partner podjetij za zagotavljanje celovite varnosti in odpornosti v digitalnem poslovnem okolju. Istočasno svojim partnerjem zagotavljamo trženjsko, prodajno in tehnično podporo, s čimer jim pomagamo pri boljši oskrbi njihovih strank in pri poslovni rasti.

PO KAZALCIH ODZIVNOSTI NA KIBERNETSKE GROŽNJE PRI SVOJIH REŠITVAH (STORITVAH MDR) DALEČ PREHITEVATE KONKURENTE. KJE JE SKRIVNOST VAŠEGA USPEHA?

Res je. Pri storitvah upravljanja odkrivanja in odzivanja ESET MDR dosežemo daleč najkrajši čas odziva na zaznane grožnje – manj kot 6 minut v primerjavi s prejšnjim rekordom 8 minut in v primerjavi z 18 minutami, kjer začne nastopati konkurenca. Poleg kratkega odzivnega časa varnostna ekipa

dobi tudi kakovosten vpogled v dejansko dogajanje, hkrati pa se ne utaplja več v množici opozoril, ampak se ukvarja le z realnimi incidenti. To pomeni, da se lahko od reševanja težav usmerijo v dejavnosti, s katerimi prispevajo k ustvarjanju dodane vrednosti.

Poudarila bi, da dosegamo zahtevano v realnem času, skrivnost pa je v eni najbolj večslojnih tehnologij za zaznavanje, nad katero bdi umetna inteligenca, ki pa jo nadzorujejo Esetovi vrhunski strokovnjaki. Sliši se preprosto in za končnega uporabnika tudi je. Vendar se za tem ekosistemom skriva več kot 30 let izkušenj pri zaznavanju in lovljenju groženj in več kot 10 let vlaganj v umetno inteligenčno obdelavo groženj.

V KATERO SMER SE BO PODROČJE STORITEV MDR RAZVIJALO V PRIHODNJE?

Vse gre v še višjo stopnjo avtomatizacije, hkrati pa se razvijajo tudi posamezni varnostni sloji, ki zagotavljajo učinkovito zaznavanje. Sama storitev MDR gre v smeri čim večjega pokrivanja poslovnih tveganj in zagotavljanja neprekinjenega poslovanja. Zaradi pomanjkanja kadrov, znanja in tehnološkega dolga bo veliko podjetij kibernetiko varnost reševalo s predajanjem v zunanje izvajanje. Tukaj pridejo do izraza še ostale varnostne rešitve, ki jih ponuja Si splet, na primer Safetica za zaščito pred izgubo podatkov, Excalibur za upravljanje s privilegiranimi računi

in Xopero za varnostno shranjevanje podatkov.

KAJ BO TA RAZVOJ PRINESEL UPORABNIKOM?

Gre predvsem za poslovne koristi, predvsem zaščito občutljivih podatkov, zagotovo pa brez kakovostne kibernetike varnosti podjetja v vse bolj digitalnem poslovnem okolju preprosto ne bodo preživela. Storitve, kot je MDR, tu omogočajo preskakovanje vrzeli pri zagotavljanju kibernetike varnosti. Razvoj pa je koristen tudi za nas kot ponudnika, saj se tako nenehno izboljšujemo, širimo portfelj rešitev in krepimo svojo ekspertizo.



» Vodenje računovodstva bo podobno pogovoru s ChatGPT-jem. Imeli bomo eno vnosno polje in en gumb za potrjevanje ali zavračanje predlogov umetne inteligence.« Petra Šinigoj, Seyfor Adriatic

Sicer je to precej pozno in naši južni sosedi nas očitno prehitujejo po desni, saj e-račune že imajo. Na Hrvaškem podjetniki že zdaj vse pogosteje izstavljajo račune kar s telefona, opaža Petra Šinigoj: »Z mobilno aplikacijo slikajo tudi prejete račune in jih pošiljajo naravnost v računovodske programe.«

Po izkušnjah iz slovenskega javnega sektorja lahko z gotovostjo trdi, da se ne bodo več želeli vrniti k ročnemu delu: »Hrvatom se obeta velik dvig digitalizacije in hkrati lažji preskok na kulturo umetne inteligence.«

Računovodski servisi na Hrvaškem bodo podjetnikom ponudili tudi možnost, da se na daljavo odobri plačilo računov, nadaljuje Petra Šinigoj. Kaj to pomeni? Nič več prenašanja škatel z računi do računovodje. Ljudje se hitro navadimo na takšno lagodje, je prepričana Petra Šinigoj.

3. UI je že v pomoč pri dokumentiranju in arhiviranju

V prihodnjih letih bo prišlo do celostne preobrazbe uporabniške izkušnje pri delu z dokumenti, napoveduje Ivo Vasev, produktni vodja InDoc EDGE v podjetju Microcop: »Od pasivnega upravljanja dokumentacije in reaktivne vloge uporabnika bomo prešli k inteligentni, proaktivni in prilagodljivi izkušnji, ki uporabniku uspešno pomaga.«

Ob pomoči UI lahko že danes počnemo naslednje, našteva Vasev:

1. samodejno razvrščamo dokumente,
2. dodajamo metapodatke,
3. ustvarjamo povzetke in
4. dokumente iščemo z uporabo naravnega jezika.

4. Računovodstvo bo – kot pogovor s ChatGPT

Računovodska opravila, denimo vnos podatkov, usklajevanje ali generiranje poročil, se že avtomatizirajo z orodji za UI in strojno učenje, piše Mark Calatrava v članku Računovodski trendi: Napovedovanje poslovne prihodnosti v 2025 in naprej.

V prihodnjih letih se nam obeta konkreten premik – ne le v tehnologiji, pač pa tudi pri vsakdanji uporabi programov, ki bodo prežeti z UI, poudarja Petra Šinigoj. Na vrsto bodo prišle kompleksnejše analize, prediktivno računovodstvo in zaznavanje anomalij.

Napredek pri razumevanju vsebine je izjemen. Napredni agenti UI bodo kmalu samodejno predlagali nadaljnje korake, sprožali procese in komunicirali z drugimi sistemi, dodaja še Ivo Vasev.

Vodenje računovodstva bo podobno pogovoru s ChatGPT-jem. Imeli bomo eno vnosno polje in en gumb za potrjevanje ali zavračanje predlogov UI, pojasnjuje Šinigojeva: »Ne bomo se več pogovarjali o uporabniški izkušnji, ampak o 'agentski izkušnji'.«

Za podjetja in računovodske servise to pomeni, da mora računovodski kader pridobivati večšine v UI, podatkovni analitiki in interpretaciji rezultatov, ne le v vodenju knjig, piše Jess Marcello v članku Prihodnost računovodske industrije: 7 pomembnih trendov v 2025 v reviji Karbon.



5. Računovodski sistemi v oblaku tudi za podjetnike

Prehod iz lokalnih rešitev na oblačne platforme omogoča dostop do podatkov kjerkoli in kadarkoli, sodelovanje in posodabljanje sistema v realnem času, navaja Calatrava.

V prihodnjem desetletju bo oblak postal standard tudi za manjše podjetnike in računovodske servise ter bo podlaga za nadaljnje inovacije (integracija, mobilni dostop, globalna storitev).

6. Tehnologija veriženja blokov in distribuirane knjige

Tehnologija veriženja blokov (blockchain) omogoča neizbrisne in transparentne zapise transakcij, kar ima velik potencial v reviziji in zanesljivem računovodstvu, piše na spletni strani podjetja EBS.

V prihodnosti nas čakajo računovodski sistemi s »trojnim vnosom« (triple-entry) in integracijo tehnologije veriženja blokov. Poročanje bo potekalo v realnem času in z manj ročnimi kontrolami, navaja Abraham Itzhak Weinberg in Alessio Faccia v članku Preoblikovanje trojnega vnosa računovodstva s strojnim učenjem: Pot do večje transparentnosti skozi analizo Univerze Cornell.

Trend bo primernejši za večja podjetja, globalne transakcije in v regijah z močnejšimi regulativami.



Računovodje bodo s »knjiženja« prešli na povečanje vrednosti dodanim storitvam.



PANTHEON®
Accounting

PANTHEON
28
LETO IZKUŠENI IN SKUPNEGA RAZVOJA



Za predstavitev in svetovanje nas pokličite ali nam pišite!

prodaja@datalab.si

01 252 89 50

www.datalab.si

E-poslovanje po meri računovodij

Program PANTHEON je zasnovan posebej za računovodje in finančne strokovnjake, ki želijo poenostaviti delo, povečati učinkovitost in zagotoviti natančnost poslovanja.

Naj PANTHEON opravi rutinska dela namesto vas



eKnjižbe

Avtomatsko knjiženje bančnih izpiskov.



eRačuni

Brez ročnega vnosa, uvozijo se direktno v sistem.



eVložiče

Digitalni zajem vseh vhodnih dokumentov.



BetrSign

Popolnoma digitalno podpisovanje dokumentov.



Samodejni opomniki

Roki in opravila se beležijo samodejno, uporabnik prejme opozorilo.



Povezave z drugimi sistemi

Podatki se prenesejo brez podvajanja.

Preizkusite PANTHEON demo

V kolikor želite preizkusiti PANTHEON, vas vabimo, da skenirate QR-kodo.



Več:



NOVOSTI NA PODROČJU PLAČILNEGA PROMETA

Prihodnje trende na področju plačilnega prometa bodo v največji meri oblikovale tri sile, predvidevajo v podjetju Halcom, in sicer regulativa, tehnologija in uporabniška pričakovanja. Poglejmo vse segmente:

1. Regulativa za finančno odpornost

Evropski finančni sektor ostaja eno najbolj reguliranih okolij, pri čemer nove uredbe – kot so takojšnja plačila, PSD2, PSD3, DORA, AI Act in eIDAS 2.0 – postavljajo temelje za odprt, varen in odporen finančni ekosistem. Te regulative po besedah strokovnjakov digitalnega bančništva v Halcomu razvoja ne zavirajo, temveč ga usmerjajo in pospešujejo.

2. Tehnologija za takojšnje bančne storitve

»Tehnološki napredek – od UI do instantnih plačil, digitalne identitete, mobilnih plačil in odprtih vmesnikov – omogoča, da se te zahteve uresničujejo v praksi. Uporabniki hkrati pričakujejo, da bodo bančne storitve dostopne takoj, brez zapletov in v okolju, ki ga že uporabljajo.«

3. Ključna prednost: dobra uporabniška izkušnja

Podjetja, ki bodo znala povezati skladnost z regulativo in tehnološko inovativnostjo, bodo pridobila konkurenčno prednost. Halcom denimo z rešitvami, kot so HalBrain (umetna inteligenca), DJP – Digital Journey Platform (digitalne uporabniške poti) in podpora takojšnjim plačilom, bankam omogoča, da digitalno preobrazbo izvajajo skladno z zakonodajo in s pričakovanji sodobnih uporabnikov.

7. Računovodje bodo nadzirali digitalne agente

Računovodski poklic ne bo izginil, se bo pa preoblikoval – večji poudarek bo na analitiki, interpretaciji podatkov in svetovanju podjetjem, navaja spletna stran Accountin-gWEB. Tudi v Sloveniji nekatera računovodska podjetja že izvajajo takšen premik, a verjetno bo v prihodnosti tega še več.



Vsak zaposleni bo imel lastnega digitalnega agenta, ki bo usposobljen za pomoč v določenem segmentu računovodstva, opisuje Petra Šinigoj: »Zlahka si predstavljamo, da podjetnik veli aplikaciji, naj izstavi račun za določeno stranko, artikel in znesek, sistem pa pripravi račun in dobavnico.«

Na strani računovodstva program prav tako poskrbi za vse knjižbe, predlaga naslednje naloge, nekaj jih opravi sam, računovodja pa vse skupaj zgolj preveri, njihovo vlogo opredeljuje Šinigojeva: »Računovodje vse bolj postajajo nadzorniki in svetovalci – nič več ročni izvajalci.«

8. Pripravite se na strožje digitalne grožnje!

Tehnološki napredek bomo morali uravnotežiti z etičnostjo, trajnostno naravnanimi poslovnimi modeli in družbeno odgovornim delovanjem, opozarja Ivo Vasev.

Z večjo digitalizacijo knjigovodskih, finančnih in poslovnih podatkov se povečuje tudi potreba po robustni varnosti, zaščiti pred kibernetскими napadi in varstvu podatkov, opozarja StartUS Insights v članku Top 10 računovodskih trendov in inovacij v 2026.



V naslednjem desetletju bo regulativa (zaščita podatkov, digitalni zapisi, revizija v realnem času) še strožja, računovodski sistemi pa bodo morali biti odpornejši in varnejši.

Podjetja in servisi morajo že zdaj začeti vlagati v varnostno arhitekturo in usposabljanje zaposlenih za digitalne grožnje.

Računovodski poklic ne bo izginil, se bo pa preoblikoval – večji poudarek bo na analitiki, interpretaciji podatkov in svetovanju podjetjem.

AccountingWEB



EGOVR DVIGUJE PRODUKTIVNOST DELA V ZDRAVSTVU

Rešitev za prepoznavo govora eGovor narek zdravnika neposredno preoblikuje v besedilo, ki ga je mogoče oblikovati in urejati s pomočjo glasovnih navodil.



Kar je bilo treba prej izvajati na računalniku s pomočjo tipkovnice in miške, je zdaj v celoti mogoče opravljati le z mikrofonom v roki – narekovanje, oblikovanje in urejane besedila poteka s pomočjo glasu. »Če upoštevamo, da zdravnik za enega pacienta potrebuje približno 20 minut, potem lahko z uporabo sistema za prepoznavo govora obravnava do 5 dodatnih pacientov na dan. To pomeni večjo dostopnost za paciente, boljšo izkoriščenost časa zdravnika in manj administrativnega bremena,« razlaga sogovornik.

DVA NAČINA DELA

eGovor, danes že uveljavljen kot sinonim za prepoznavo govora v zdravstvu, temelji na tehnologiji podjetja iLOL – Tipko, ki je bila v sodelovanju z Interexportom prilagojena za zdravstveno rabo ter se pod skupno znamko aktivno trži in nadgrajuje z izkušnjami iz prakse. Omogoča dva načina prepoznave govora. Prvi je prepoznavo govora v živo, kjer se besedilo, ki ga narekuje zdravnik, pokaže takoj na zaslonu. Po končanem nareku zdravnik to besedilo le še pregleda in avtorizira. Tak izvid lahko medicinska sestra takoj preda pacientu. Pri drugem delu pa gre za prepoznavo

govora v ozadju, kjer se zdravnikov delovni proces ne spreminja, saj lahko izvid narekuje na prenosni digitalni diktafon, datoteka pa se nato v ozadju pretvori v besedilo in v celoti prenese do administratorja, ki ga uredi.

UČINKOVITO UPRAVLJANJE ZDRAVSTVENE DOKUMENTACIJE

eGovor je namenjen medicinskim ustanovam. Po besedah Mihe Stražisarja, direktorja poslovne enote za prepoznavo govora v Interexportu, omogoča učinkovito upravljanje zdravstvene dokumentacije s pomočjo prepoznave govora. Na ta način se olajša in zmanjša delo v bolnišnicah, obenem se sistem v polnosti prilagaja uporabniku. Prednosti sistema eGovor pa se kaže tudi v povečanju takoj dostopnih zanesljivih informacij vsem, ki sodelujejo pri oskrbi in zdravljenju bolnika.

POMEMBNE REFERENCE

Omenjene tehnologije uporablja že več tisoč zdravnikov in strokovnjakov z različnih področij – od vodilnih zdravstvenih ustanov, kot so UKC Ljubljana, UKC Maribor in Onkološki inštitut, do sodišč (vključno z Ustavnim in Vrhovnim sodiščem), medijskih hiš ter številnih zasebnih ustanov in podjetij po vsej Sloveniji.



PREDNOSTI SISTEMA eGOVOR

- ★ **Do štiri krat hitreje ustvarja dokumente**
Govor se zapiše do štirikrat hitreje kot tipkanje.
- ★ **Zniža stroške in povečuje učinkovitost**
Razbremeni osebje, ki se lahko osredotoči na pomembnejše naloge, kar prinaša večjo dodano vrednost.
- ★ **Enostavna integracija**
Brez prekinitvev – sistem deluje z že obstoječimi orodji. Centralno upravljanje omogoča enostavno vzdrževanje in hitro uvajanje novih uporabnikov.
- ★ **Prilagodljiva uporaba**
Uporablja se lahko kjerkoli – v pisarni, doma ali na poti. Sistem omogoča narekovanje v živo ali obdelavo posnetkov kasneje, kar pomeni, da se prilagodi vsakemu delovnemu ritmu.
- ★ **Pametno učenje**
Bolj, ko ga uporabljamo, boljši postaja. Z vsakim narekom postaja natančnejši, kar pomeni manj popravkov in večjo zanesljivost.
- ★ **Redno vzdrževanje in nadgradnje**
Ekipa Interexporta skrbi za nemoteno delovanje sistema, redno nadgrajuje, posodablja besedišča in nudi tehnično podporo. Vse to je vključeno v pogodbo – brez skritih stroškov.
- ★ **Podpora 24/7**
V primeru vprašanj ali težav je strokovna ekipa Interexporta vedno na voljo – preko brezplačne telefonske številke ali e-pošte.



Foto: Depositphotos

EKSPLOZIJA SLOVENSKEH STARTUPOV PO PREVZEMIH

- Kaj se dogaja z Interblockom in Ekipo2 po odmevnih prevzemih s strani Američanov in Kitajcev?
- Za koliko je Sportradar v zadnjih letih povečal svoj izvoz?
- In kaj se dogaja z industrijo zabave v domači lasti?

Goran Novković

Slovenija je svetovna inovatorska velesila na področju razvoja in proizvodnje elektronskih rulet. A ko gre za industrijo zabave, slovenska podjetja niso izjemno močna samo tu. Katera so največja, najhitreje rastoča in najmočnejša slovenska podjetja v tej panogi?

V slovenski industriji zabave se vrstijo prevzemi, podjetja pa izjemno hitro rastejo na tujih trgih.

1. Največja izvoznika: pri Kitajcih bistveno bolje kot pri Američanih

Med največje slovenske izvoznike iz te panoge sodi Interblock, ki je od leta 2022 v lasti ameriškega investicijskega podjetja Oaktree Capital Management. Poslovanje v zadnjih dveh letih na prvi pogled ni bilo ravno zavidanja vredno, saj je družba pridelala skoraj 50 milijonov evrov izgube.

Kot je znano, je podjetje v preteklosti močno prizadela epidemija, delež kapitala v sredstvih pa se je zdaj še zmanjšal. Ali je to posledica preteklih izzivov, investicij ali česa tretjega, ni povsem znano. Dobra novica pa je, da je lani Interblock posloval z rekordno prodajo v zadnjih letih, saj je ta presegla 121 milijonov evrov.

Če se zdi dogajanje pri našem največjem izvozniku s področja iger na srečo malce turbulentno, pa je povsem drugače v Ekipo2 (znani po Talking Tomu), ki deluje na področju računalniških iger. Podjetje, ki je zdaj že leta v kitajski lasti, je v zadnjih štirih letih povečalo dobiček kar za 9-krat, na več kot 18 milijonov evrov. Prihodki so presegli 52 milijonov evrov, to pa pomeni kar 16 milijonov več kot leto prej. Ekipo2 se je tako na lestvici največjih izvoznikov povzpela za več kot 100 mest.

Tretji na lestvici 300 največjih slovenskih izvoznikov iz te panoge je Sportradar, podobno kot Ekipo2 nekdanji slovenski startup. Podjetje, ki ima formalno zdaj lastnika v Švici, se ukvarja s športnimi podatki in tehnologijo, ki deluje na preseku športne industrije, medijev in stavništva. V Sloveniji ima podjetje svoj tehnološki in razvojni center v Ljubljani, ki je med večjimi razvojnimi enotami v skupini. To pomeni, da ponujajo zelo kakovostne službe.

Interblock v zadnjih letih posluje z izgubo, a hkrati nadaljuje s prevzemi podjetij.

2. Hitro rastoči izvozniki: Sportradar z izjemno rastjo na tujem

Prav Sportradar v zadnjih letih na tujih trgih raste izjemno hitro. Izvoz je bila lani kar 4-krat večji kot leta 2019. To ga uvršča na izjemno visoko 5. mesto med vsemi najhitreje rastočimi izvozniki v Sloveniji.

Glede na zgoraj navedeno se tudi Ekipo2 uvršča na visoko 31. mesto najhitreje rastočih izvoznikov. Raste hitreje kot lani, prav tako kot primorski Spintec, ki je v večinski lasti Gorana Miškulina in se hitro pobira po epidemiji, ki je industrijo iger na srečo zelo prizadela. Podobno hitro kot Spintec raste tudi novogoriški Hit. Interblocka pa na lestvici najhitreje rastočih izvoznikov ni.

3. Koncentracija v tuji lasti tudi pri manjših igralcih

Če Interblock, Sportradar, Hit, Spintec in Ekipo2 že dolgo dobro poznamo tudi po imenih, pa naša lestvica top 500 najhitreje rastočih malih in srednjih podjetij (MSP) v Sloveniji razkriva, kdo prihaja za njimi.

Spintec je kot edino podjetje, ki ni večinsko v tuji ali državni lasti, še vedno na tej naši lestvici. Poleg Spinteca pa sta na njej še dve podjetji iz igralniške skupine Admiral, Zuum in Blueocean.

Kdo so ta podjetja? Admiral, ki je formalno v lasti švicarske družbe Gryphon Invest, se ukvarja z igralnimi saloni, gostinstvom, hotelirstvom in zabavo. Na lestvici top 500 MSP sta Admiralovi podjetji v Škofijah in Grosupljem. A igralnih salonov Admiral je v Sloveniji še veliko več, kar 11.

Sportradar je na izjemno visokem 5. mestu med najhitreje rastočimi izvozniki v Sloveniji.

Zuum iz Mengša se ukvarja s proizvodnjo iger. Formalni lastnik podjetja je bila dolgo družba Zuum Limited s Cipra. Lastnik podjetja je bil Mitja Kolman. A pred dobrim letom je bila objavljena novica, da dobavitelj igralniške opreme Interblock krepi svojo ponudbo izdelkov z nakupom proizvajalca igralnih avtomatov in elektronskih namiznih iger Zuum.

Blueocean pa je še vedno v domači, podjetniški lasti. Njegov lastnik je Borut Lozej. Podjetje deluje v slovenski igralniški Meki, Novi Gorici, in ponuja rešitve za spletno igralništvo.

4. Pod črto: v slovenski industriji zabave je pestro

Potegnimo črto. V slovenski industriji zabave se dogajajo prevzemi s strani tujcev, podjetja pa praviloma še vedno izjemno hitro rastejo na tujih trgih. Ob tem pa na lestvico top MSP prihajajo še nova podjetja.

Ekipo2 je v zadnjih štirih letih povečala dobiček kar za 9-krat.





TOP 500 MSP: IGRE & IGRE NA SREČO

	Podjetje	EBITDA (v mio €)
1.	Admiral Škofije	2,600
2.	ZUUM	2,439
3.	Spintec	1,964
4.	Admiral Grosuplje	1,618
5.	Blueocean	1,581

Uvrščeni na lestvico top 500 MSP.
Metodologija:
1. 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 %
2. Podjetja so morala zaposlovati od 10 do 250 oseb.
3. Podjetja, ki izpolnjujejo pogoje pod 1. in 2. točko, so razvrščena:
– po EBITDA

Vir: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija
* MSP: mala in srednja podjetja

NAJHITREJE RASTOČI IZVOZNIKI – IGRE & IGRE NA SREČO

	Podjetje	Čista prodaja na tujih trgih 2023	Indeks rasti izvoza (2023/2018)
1.	SPORTRADAR	33.410.412	400
2.	EKIPA2	52.496.957	258
3.	HIT HOTELI, IGRALNICE TURIZEM	11.358.000	158
4.	SPINTEC	14.737.188	157

Uvrščeni med najhitreje rastoče izvoznike.

Pogoji: spodnji rang izvoza v letu 2019 vsaj 5 mio EUR, v letu 2024 vsaj 25 zaposlenih, EBITDA vsaj 0,5 mio EUR
Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 6. 10. 2025)
Kriterij rangiranja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024 / 2019
Opomba: Na seznamu izvoznikov so tista podjetja, ki so v izkazih posredovala podatke o prihodkih na tujih trgih.

NAJVEČJA PODJETJA Z NADPOVPREČNIMI PLAČAMI: IGRE & IGRE NA SREČO

	Podjetje	Zaposleni
1.	HIT	1.486
2.	Ekipa2	359
3.	SPORTRADAR	255
4.	Oryx	191
5.	HIT Alpinea	160

NAJVEČJI IZVOZNIKI: IGRE & IGRE NA SREČO

	Podjetje	Čista prodaja na tujih trgih 2024
1.	Interblock	80.301.533
2.	Ekipa2	52.496.957
3.	Sportradar	33.410.412

Uvrščena na lestvico 300 največjih izvoznikov.

Pogoji: čisti prihodki na tujem trgu skupin in podjetij
Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 6. 10. 2025)
Opomba: Na seznamu izvoznikov so tista podjetja, ki so v izkazih posredovala podatke o prihodkih na tujih trgih.

UPRAVLJANJE DOKUMENTOV V OBLAKU: TEMELJ DIGITALNE PREOBRAZBE PODJETIJ

Digitalna preobrazba podjetij ni le uvedba novih tehnologij – gre za optimizacijo procesov, večjo učinkovitost in varnost podatkov.

Ključno vlogo pri tem ima upravljanje dokumentov v oblaku, ki podjetjem omogoča hitrejše poslovanje, boljšo skladnost z zakonodajo in zmanjšanje stroškov.

ZAKAJ OBLAČNI DOKUMENTNI SISTEM?

- ★ **Dostop kjerkoli in kadarkoli** – delo na daljavo brez omejitev.
- ★ **Varnost podatkov** – šifriranje, varnostne kopije, nadzor dostopa. Skladnost z zakonodajo – GDPR, eIDAS, certifikat Arhiva RS.
- ★ **Prihranek časa in stroškov** – avtomatizacija rutinskih nalog.

POŠTA SLOVENIJE NUDI CELOVITO REŠITEV ZA PODJETJA

Pošta Slovenije ponuja dokumentni sistem BusinessConnect, ki je zasnovan za podjetja, ki želijo:
★ digitalizirati vhodno pošto in papirne dokumente,
★ uvajati digitalno podpisovanje in zakonsko skladno e-hrambo,
★ učinkovito upravljati pogodbe, kadrovske dokumentacije in ISO standarde,
★ povezati dokumentni sistem z ERP in drugimi poslovnimi aplikacijami ...
Modularna zasnova omogoča postopno uvajanje brez velikih začetnih investicij. Storitve je na voljo kot mesečna naročnina, kar pomeni predvidljive stroške in fleksibilnost.

SKLADNOST IN VARNOST

Rešitev je skladna z GDPR, eIDAS in drugimi predpisi ter ima certifikat

Arhiva RS. Dokumenti so zakonsko enakovredni papirnim originalom, podatki pa se hranijo v varnih podatkovnih centrih Pošte Slovenije.

AVTOMATIZACIJA PROCESOV

- Podjetja lahko z dokumentnim sistemom avtomatizirajo:
- ★ likvidacijo računov,
 - ★ nabavne postopke,
 - ★ upravljanje odsotnosti in potnih nalogov,
 - ★ vodenje sej in nadzor nad sklepi.

PAMETNO POSLOVANJE PRIHODNOSTI

Z uvedbo oblačnega dokumentnega sistema podjetja ne le digitalizirajo svoje poslovanje, temveč postavljajo temelje za pametno upravljanje, ki temelji na podatkih, učinkovitosti in uporabniški izkušnji.

ZAKAJ ZDAJ?

Digitalna preobrazba ni več vprašanje prihodnosti, temveč nujnost sedanosti. Podjetja, ki se odločijo za oblačni dokumentni sistem, pridobijo več kot le tehnološko rešitev – pridobijo varnost, skladnost z zakonodajo in konkurenčno prednost. S tem se podjetja lahko v celoti osredotočijo na rast in razvoj, medtem ko Pošta Slovenije kot zanesljiv partner poskrbi za digitalizacijo procesov in varno hrambo dokumentov.

Pošta Slovenije ponuja različne možnosti digitalizacije, vključno z digitalizacijo vhodne pošte, ki jo naročniku posreduje v elektronski obliki. Nudi tudi digitalizacijo obstoječih papirnih arhivov.



Digitalizirani dokumenti se lahko shranijo v dokumentnem sistemu ali uvozijo v certificiran elektronski arhiv Pošte Slovenije. Podatki so lahko shranjeni v varnih Podatkovnih centrih Pošte Slovenije. To so posebej zgrajeni prostori, v katerih delujejo računalniška oprema in diskovna polja. Prostori se nahajajo v Mariboru in Ljubljani. Ti visoko varni prostori so TIER III skladni in ISO 27001 certificirani. Digitalizirajte procese in zmanjšajte stroške upravljanja dokumentov. Pošta Slovenije ponuja modularno rešitev brez velikih začetnih investicij.

E: posita@posta.si
T: 080 44 40
W: www.posita.si

Prvih 10 podjetij prejme brezplačno svetovanje!

» **Svetovni trg spletnega igralništva naj bi do leta 2030 presegel 150 milijard dolarjev.**»
PwC Global Entertainment & Media Outlook 2025

HIT V IGRALNIŠTVU: MIKRO STAVE & IGRE Z VISOKIM RITMOM

- Ali veste, koliko slovenskih igralcev igra pri tujih nelicenciranih spletnih ponudnikih?
- Kaj iščejo igralci?
- Kako se bo v prihodnjih letih spremenila uporabniška izkušnja v fizičnih in spletnih igralnicah?

Kaja Kovič

Industrija iger na srečo v zadnjem desetletju doživlja izrazito preobrazbo, ki jo poganjajo digitalizacija, spremembe potrošniških navad in vse strožja regulacija. Tradicionalne igralnice in fizični igralni avtomati se postopoma povezujejo z digitalnimi platformami, mobilnimi aplikacijami in personaliziranimi spletnimi okolji. Pogledali smo, kaj se dogaja v industriji in kakšna bo njena prihodnost.

A. 80 % slovenskih igralcev pri nelicenciranih tujih spletnih ponudnikih

Po podatkih raziskave European Gaming and Betting Association (EGBA) je Evropa med vodilnimi regijami

na svetu po inovacijah v odgovornem igranju. To dodatno spodbuja integracijo tehnologije in varnostnih standardov v igralniški industriji.

Čeprav globalni trg iger na srečo raste, ga spremljajo vse večje tehnološke in regulativne zahteve. V podjetju Spintec, enem vodilnih globalnih razvijalcev opreme za elektronske igre, opozarjajo, da se vstopni pogoji za nove ponudnike hitro zaostrejejo.

»Trgi so vse bolj nadzorovani in podvrženi zahtevam po visoki kakovosti produktov, kar se uresničuje prek licenciranja družb, certificiranja produktov in nadzora lastniških struktur,« poudarjajo v podjetju. Vstopni prag se zato zvišuje, financiranje pa postaja težje zaradi previdnosti finančnih institucij. Slednje vse pogosteje omejujejo izpostavljenost igralniški industriji.

Podobno sliko potrjujejo tudi v podjetju Bragg, ki je v Sloveniji znano predvsem po svoji blagovni

znamki Oryx Gaming, kjer ocenjujejo, da globalni razvoj industrije poganjata predvsem tehnološki napredek in nezadostna regulacija na številnih trgih: »Industrija se hitro razvija ter združuje tradicionalne oblike igralništva s športnimi stavami, videoigami in celo trgi napovedovanja dogodkov.« Distribucijski kanali se širijo na platforme, kot so YouTube, Twitch, Kick in Telegram, to pa ustvarja povsem novo ekosistemsko dinamiko, še navajajo.

Toda čeprav so trgi vse bolj nadzorovani, regulativa še precej zaostaja za razmerami na trgu. Kar približno 80 odstotkov slovenskih igralcev namreč uporablja nelicencirane tuje spletne ponudnike, opazajo pri Braggu. To pomeni, da trenutni lokalni okvir ne odraža realnosti trga: »Slovenska regulativa je zastarela, zato uporabniška izkušnja ni prilagojena novim generacijam igralcev, prav tako pa ne spodbuja razvoja odgovorne igralskega igralništva.«

B. Vodijo spletne igralnice in športne stave

Svetovni trg spletnega igralništva je bil leta 2024 ocenjen na 78,6 milijarde ameriških dolarjev, do leta 2030 pa naj bi presegel 150 milijard, kažejo podatki anali-



Vstopni pogoji za nove ponudnike se hitro zaostrejejo.»
Spintec

ze Grand View Research. To pomeni povprečno letno rast skoraj 12 odstotkov.

Najhitreje rasteta segmenta spletnih igralnic in športnih stav, zlasti zaradi mobilnih tehnologij in široke dostopnosti interneta. Število uporabnikov spletnih iger se povečuje predvsem med mlajšimi odraslimi, ki iščejo interaktivne, kratke in takojšnje igralske izkušnje, izpostavlja poročilo PwC Global Entertainment & Media Outlook 2025.

V podjetju Bragg poudarjajo, da se meje med posameznimi segmenti hitro brišejo. »Razlika med športnimi stavami, igralniškimi igrami, fantazijskimi ligami in trgovanjem se zmanjšuje. Igralci iščejo takojšnjo interakcijo, to pa spodbuja rast mikrostav in iger z visokim ritmom, kot so tako imenovane 'crash' igre (gre za posebno vrsto spletnih iger na srečo, ki temeljijo na preprostem, a napetem konceptu rasti stav in tveganja). Takšne oblike igranja zahtevajo robustne tehnološke rešitve z minimalno zakasnitvijo,« pojasnjujejo.

Vesolje zabave

Dobrodošli v svetu, v katerem so vaši prosti trenutki obarvani v tisočeri odtenkih zabave. Naši **zabavišni centri, igralnice in hoteli**, ki jih najdete na vseh koncih Slovenije, so prava postojanka, kadar iščete **srečo, oddih, udobje** ali le kratek **skok iz sveta vsakdanjosti**.

Obiščite nas in stavite na zabavo!

www.hit.si

hit universe of fun

C. Hibridna prihodnost neke med fizičnim in digitalnim

Medtem ko spletne platforme beležijo rekordno rast, fizične igralnice iščejo nove načine, kako obdržati konkurenčnost in dodano vrednost. V ospredju se uveljavlja koncept doživljajske igralnice, kjer je igra le del širše izkušnje, ki vključuje zabavo, gastronomijo in turizem. Tak pristop omogoča diferenciacijo na trgu in krepitev blagovne znamke v smeri celovite ponudbe prostega časa.

Potrošnikova pozornost se razpršuje, kar zahteva strateško prilagoditev ponudbe, opozarjajo v družbi HIT Universe of Fun: »Gostje postajajo vse bolj zahtevni in informirani – pričakujejo celostno izkušnjo, ki presega igralništvo ter vključuje kulinariko, zabavo in turizem.« Hit zato gradi igralniško-turistične centre z dodano vrednostjo, a hkrati opozarja, da za dolgoročno konkurenčnost potrebuje stabilno in razvojno naravnano davčno politiko.

V Admiral Casino & Hotelu pa izpostavljajo potrebo po stalnih vlaganjih v tehnologijo in kadre ter jasen regulativni okvir. »Industrija se mora prilagajati novim standardom odgovorne igre in digitalnim pričakovanjem uporabnikov. Pri tem država s premišljeno davčno in zakonodajno politiko lahko odigra pomembno vlogo pri stabilnem razvoju panoge,« pozivajo v podjetju.

Pri Braggu ocenjujejo, da bo prihodnost igralništva hibridna: »Najuspešnejši bodo tisti operaterji, ki bodo znali povezati fizične in spletne kanale v enotno uporabniško pot.« Igralec bo lahko med napravami in prostori prehajal brez prekinitev, z istim profilom, podatki in personalizirano ponudbo, dodajajo pri Braggu.

Pri tem se odpirajo tudi novi izzivi na področju varovanja podatkov, kibernetske varnosti in transparentnosti. Kot poudarjajo pri Braggu, »upravljanje občutljivih uporabniških in operatorskih podatkov zahteva nenehne investicije v napredne varnostne mehanizme, sisteme za zgodnje odkrivanje vdorov in načrte za odzivanje na incidente, saj zaupanje predstavlja osnovo celotne industrije.«

Č. Umetna inteligenca & hiperpersonalizacija

Vse pomembnejša postaja tudi umetna inteligenca (UI), ki po njihovem mnenju poganja novo fazo hi-

»POVEČEVANJE OBSEGA IGRANJA NE POMENI NUJNO VEČJEGA DOBIČKA.«

Kateri bodo največji izzivi za loterije in ponudnike iger na srečo nasploh? »Globalno, ob vse večji konkurenci, je to predvsem zaščita licenciranih ponudnikov in vzdržno poslovanje. Tekmovanje ob neenakih tržnih pogojih je nemogoče in poslovno nesmiselno. Povečevanje obsega igranja namreč v svetu stav ne pomeni nujno večjega dobička, več pobranih davkov in več pozitivnih učinkov,« opozarja **Luka Steiner**, predsednik uprave Športne loterije.

Na področju stav se bo vse še bolj dogajalo prek spleta, napoveduje Steiner. A trend rasti ima svoje omejitve, saj konkurenca niža marže. Spletna varnost je po drugi strani vse pomembnejša in dražja. Prav tako se krepi zavedanje o vseh posledicah iger na srečo, tudi tistih manj zaželenih. Vzponi prodaje pa se razlikujejo od igre do igre zaradi njihovih različnih elementov (na primer fiksni ali variabilni sklad, frekvenca dogodkov).

G. N.

perpersonalizacije in proaktivnega upravljanja odgovornega igranja. »UI in strojno učenje omogočata analizo vedenjskih vzorcev ter prilagajanje vsebin in bonusov v realnem času, to pa ustvarja privlačnejšo in hkrati varnejšo igralno izkušnjo,« zagotavljajo pri Braggu.

Ob tem se povečuje pomen družabnega igranja in povezovanja z medijskimi platformami. »Igričarstvo, kjer igralci tekmujejo, sodelujejo in delijo izkušnje prek platform, kot sta Twitch in Telegram, postaja pomemben kanal za gradnjo skupnosti in dolgoročne lojalnosti,« ugotavljajo.

Vzporedno se utrjujejo tudi alternativni modeli transakcij in verifikacije prek blockchaina in kriptovalut. Ti prinašajo večjo preglednost in potencialno nižje stroške. Vendar hkrati odpirajo nova vprašanja glede skladnosti in varnosti.

D. Industrija zabave je na prelomni točki

Industrija iger na srečo in igričarstva je danes na prelomni točki, kjer se križajo tehnološki preboji, družbena odgovornost in zahteve po večji transparentnosti. Slovenski trg ima pri tem priložnost, da se pozicionira kot primer uravnoteženega razvoja – s povezovanjem tradicije igralniškega turizma, tehnološke inovativnosti in pametne regulacije.

V prihodnjih letih bo vloga umetne inteligence v igralniški industriji še narasla. V podjetju Bragg so zato denimo oblikovali celovito strategijo preobrazbe, s katero želijo do leta 2027 postati tako imenovano AI-first podjetje.

IZKORISTI PREDNOST DOMAČEGA TERENA.

STAVI DOMA.

➤ Število uporabnikov spletnih iger se povečuje med mlajšimi odraslimi, ki iščejo interaktivne, kratke in takojšnje igralne izkušnje.«

PwC Global Entertainment & Media Outlook 2025



E-STAVE 30 LET ŠPORTNE SREČE

» Včasih je bilo pomembno, kako znaš programirati. Zdaj pa je pomembno, kako znaš uporabljati UI kot svoje orodje.«

»UMETNA INTELIGENCA JE KOT LOPATA.«

- Kaj se dogaja v podjetju, ki je pred kitajskim prevzemom lansiralo najbolj znanega Slovenca v zabavni industriji – Talking Toma?
- Kakšne kadre iščejo zdaj, ko je svet preplavila umetna inteligenca?
- Kakšne so izkušnje Jerneja Česna s Kitajsko in njenim tehnološkim vzponom?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Osem let je minilo od kitajskega prevzema podjetja Outfit7, znanega po franšizi Talking Tom & Friends. Že takrat je imelo podjetje svoje enote na Cipru, kjer sta še vedno sedež podjetja in strateški studio, v Sloveniji, kjer je produkcijski studio, v Londonu, kjer je prodajni center, in v ZDA, kjer je razvojni center za video, animacijo, filme in risanke. Zdaj ima enoto tudi na Kitajskem.

V Sloveniji je bilo pred osmimi leti okoli 200 zaposlenih, zdaj jih je med 320 in 340. Skupno pa skupina Outfit7 zaposluje že več kot 400 ljudi. V Sloveniji je torej večina zaposlenih v skupini in bistveno več zaposlenih kot ob kitajskem prevzemu podjetja. O razvoju podjetja, trgu iger, Kitajski in še čem smo se pogovarjali z Jernejem Česnom, članom uprave za področje organizacije v skupini Outfit7 in poslovodjem studia Ekipa2 Slovenija.

Kako je po osmih letih od prodaje poslovati v nekdanjem slovenskem startupu, zdaj v lasti enega največjih kitajskih tehnoloških podjetij – Zhejiang Jinke Entertainment Culture Co. Ltd.? Katere so največje tri razlike, ki so nastale v teh osmih letih?

Zrasli smo. Celotna panoga se je bistveno spremenila. Potrebe po kadru in razvoju v prihodnosti pa so povsem drugačne. Sicer pa sta Outfit7 in Ekipa2 ostala zvesta temu, kar je bilo zasnovano že pred

osmimi leti. To je razlog, da na globalni ravni ohranjamo svojo pozicijo enega največjih igralcev v naši panogi.

Za koliko ste zrasli v teh osmih letih?

Število zaposlenih smo več kot podvojili, število izdanih iger pa še bolj. Pred osmimi leti je bilo namreč 10 milijard naših iger, zdaj pa jih je že 25 milijard.

Kako pa se je spremenila panoga?

Iz startupovske se je spremenila v povsem zrelo industrijo. Dejansko se srečujemo z enakimi izzivi kot industrija hrane in drugih hitro potrošnih izdelkov, gradbeništva ali česar koli drugega. V zadnjih letih se je panoga izjemno konsolidirala, vanjo je namesto prej prevladujočih skladov vstopil zasebni kapital. Zdaj je bistveno več dodajanja dodane vrednosti osnovnemu produktu kot pionirskega načina delovanja.

Kaj se je spremenilo na kadrovskem področju?

Bolj potrebujemo specifične kadre. Včasih takšnih kadrov sploh ni bilo ali pa so bili samouki. Moralni smo jih graditi sami. Zdaj ti kadri na trgu obstajajo, a je velik izziv, kako jih privabiti v Slovenijo in na druge naše lokacije. Izziv je tudi, kako njihovo znanje integrirati znotraj podjetja in kako jih razvijati naprej.

Programerji zaradi umetne inteligence (UI) niso več potrebni toliko kot nekoč. Katere kadre zdaj najbolj potrebujete?



» **Največja prednost Kitajcev je, da so zelo fokusirani. Po eni strani so odprti, po drugi pa zelo restriktivni.«**

Kadre z drugačnimi veščinami. Nekoč je bilo pomembno, kako znaš programirati, zdaj pa je pomembnejše, kako znaš uporabljati UI kot svoje orodje in si olajšati delo; kako zgraditi arhitekturo, da bo produkt zanimiv na dolgi rok, pri čemer mu bo mogoče dodajati nove elemente.

Znani ste bili po Talking Tomu. Katere pa so nove glavne znamke vaših iger?

Najbrž vas bom razočaral in hkrati presenetil. To je še vedno Talking Tom, le da zdaj ni samo Talking Tom, ampak tudi njegovi prijatelji. Vsi ti karakterji delujejo kot učinkovita unikatna znamka. Naše poslovanje že od začetka ne temelji na novih znamkah, ampak na ekosistemu okoli Talking Toma. Uporabniki tej znamki zaupajo, zato jo gradimo naprej.

braževati kader, ki bo UI upravljal kot superorodje. Če se ji prepustimo, nas namreč UI lahko zapelje na povsem napačne poti.

Etično vprašanje. Vemo, da so zlasti mladi izjemno navezani na digitalne storitve in da ima to negativne stranske učinke. Kako bo s tem v prihodnje? Bo to vse težji izziv ali pa bomo dejavnosti vendarle uravnotežili tako, da bodo otroci spet fizično aktivnejši?

V tovrstnih izzivih pogosto primerjamo jabolka in hruške, takšna primerjava pa ni ravno korektna. Na razvoj otrok ne vplivajo digitalne aplikacije; nanj moramo vplivati starši. To vem dobro, ker imam več otrok. Naša odgovornost v podjetju je, da razvijamo produkte, ki dejansko omogočajo pameten razvoj oziroma kakovostno preživljanje časa.

Kako pa vi pri svojih otrocih uravnotežite njihove analogne in digitalne dejavnosti?

Tako, da grem z njimi ven in da smo pogosto zunaj stanovanja. Ko govorimo o aplikacijah, pa obstajajo rešitve, kot je starševski nadzor – »parental control« in »family link«. Tako vemo, kako otroci preživljajo čas. Ko dobijo novo aplikacijo, pa jim je treba razložiti, čemu je namenjena in kako jo lahko pametno uporabljajo.

Ali tudi vas odločitve, da mobilnih telefonov ne bo več v šolah, spominjajo na zgodovinsko obdobje, ko so delovalci razbijali stroje?

Ja.

Kako bi to področje lahko uredili drugače?



Pred osmimi leti je bilo nameščenih 10 milijard naših iger, zdaj pa jih je že 25 milijard.«

Koliko tujih sodelavcev je v vašem podjetju? Od kod vse prihajajo?

V celotni skupini Outfit je 36 različnih narodnosti. Skupaj nas je na globalni ravni več kot 400. Prišli so tudi iz Dominikanske republike, Argentine, Brazilije. Ogromno jih je iz Srbije in Hrvaške, sicer pa iz celotne Evrope in različnih krajev sveta.

Koliko vi, ki ste del menedžmenta podjetja, čutite kitajske lastnike?

Naš globalni lastnik Zhejiang Jinke Entertainment Culture Co. Ltd. deluje na različnih področjih, tudi na področju razvoja robotov z UI in različnih drugih orodij. Outfit 7 pa znotraj te korporacije kot samostojna skupina prav tako deluje na globalni ravni z glavno franšizo Talking Tom & prijatelji. Ekipa2 je produkcijski studio znotraj skupine Outfit7.

Čutimo jih predvsem pri tem, kaj kot lastniki zahtevajo od nas. Gre za klasičen odnos med lastnikom in podjetjem.

Vemo, kakšen je geostrateški položaj. Kitajska ni postala le gospodarski, temveč tudi velikanski tehnološki tiger. Imamo v Sloveniji kakšne specifike, ki bi jih lahko izkoristili, da bi bolj sodelovali s kitajskim gospodarstvom?

Imamo nekaj specifičnih znanj, ki bi kitajske partnerje utegnili zanimati. Verjamem, da imamo tudi precej dobrih kadrov in zelo dobre ideje. Na Kitajskem je trenutno zgoščene zelo veliko moči in neizkoriščenega kapitala, ki išče smiselne investicije.

Vprašanje je, ali jim v Sloveniji znamo predstaviti priložnosti in ali tudi oni v nas vidijo potencial.

Ali to pomeni, da je ta hip priložnost za zelo močne kitajske investicije v Sloveniji?

Zagotovo. Če so seveda v Sloveniji podjetja, v katera bi bilo smiselno investirati.



Želimo priti bližje v šolskem sistemu, ki je, ko gre za razvoj kadrov za našo panogo, na predpotopni ravni.«

Nekatere države uvajajo izobraževanje o tem že v šole, kar se mi zdi zelo pametno. Če nekomu nekaj omejimo, vsi vemo, kaj se bo zgodilo: ljudje bodo nekako pogruntali, kako do tega priti. Če pa nekoga izobrazimo, da začne zadevo uporabljati pametno, in ga ozavestimo, je drugače.

V farmaciji nam v Sloveniji uspeva. Postali smo zelo pomembni, in sicer že v razvojni vlogi, ne samo v logistični in proizvodni. Ali bi lahko bila Slovenija podobno pomembna tudi v vaši panogi?

Slovenija z Outfitom 7, 3FS-om, nekdanjo Zemento, Seltro, Sportradarjem to nekako že je.

Mislite širše na močna tehnološka podjetja v IT, ne na industrijo zabave ...

Da. To velja predvsem glede na število prebivalcev v Sloveniji. Zelo pomembno pa bo, kako se bodo ta podjetja in panoga razvijali naprej.

Kaj predvidevate?

Trenutno se zelo trudimo, kot vsa visokotehnološka podjetja, da nas sploh postavijo na zemljevid podjetij, ki v državo prinašajo zelo veliko dodano vrednost. To počnemo prek Slovenskega tehnološkega foruma in raznih interesnih združenj.

Želimo priti bližje v šolskem sistemu, ki je, ko gre za razvoj kadrov za našo panogo, tako rekoč na predpotopni ravni. Naša industrija že potrebuje in bo še bolj potrebovala specifična znanja. Zdi se mi, da bi šolstvo to moralo podpirati in vlagati v to smer.

Kako do kadrov prihodnosti?

Že zdaj jih je težko dobiti. Razvijati se moramo interno. Kadri prihajajo tudi iz tujine in tega se ne smemo bati. Če so se ljudje pripravljeni preseliti v Slovenijo, ker lahko tu dobijo dodano vrednost, novo znanje, jih je treba sprejeti. Ker tudi oni prinašajo znanje, ki ga bodo delili in širili naprej.

Ali znamo privabljati takšne kadre v Slovenijo? V prejšnji Podjetni Sloveniji je Miha Jagođić, ki je solastnik startupa Bloq.it v Lizboni, dejal, da Lizbona še ni tako dobra lokacija za startupe, kot je predstavljeno, da pa znajo dobre kadre tja privabiti z lepo naravo in sončnim vremenom. Ali slovenska država zna tako prodajati Slovenijo?

Ne vem, če zna to prodati država, vidim pa, da to znamo podjetja, ki za tem tudi stojimo. Prvo, kar potrebuješ, da v Slovenijo privabiš visokokvalificiran kader, je zavedanje, kaj mu lahko ponudiš in kaj bo v podjetju dobil. Da bo videl dodano vrednost. Ko pridejo k nam in vidijo okolje, se jih večina odloči, da se preselijo sem skupaj z družinami. Slovenija s svojo majhnostjo ponuja ogromno, predvsem pa se naši tuji sodelavci med nami čutijo sprejete.



Na razvoj otrok ne vplivajo digitalne aplikacije; nanj moramo vplivati starši. To dobro vem, ker imam več otrok.«

Kako bo UI vplivala na prihodnost mobilne zabave in igre? Rebeka Leskovar Kropivšek, inženirka leta, mi je pred kratkim zaupala, da se inženirji najbolj smeji poimenovanju inteligenca. Boris Cergol, strokovnjak za UI, pa jo je opisal kot pametnega asistenta.

UI je kot lopata. Je zelo dobro orodje, ki bo nadomestilo določena opravila in jih olajšalo, vendar jo mora še vedno nekdo upravljati. Zelo pomembno pri tem je znanje, kako z njo ravnati, zato je treba izo-

Our playground, your game.

Tudi greenfield investicije, nova podjetja?

Greenfield investicije so zgodba iz preteklosti. Zdaj so tarče dobra podjetja, dobri startupi, ki potrebujejo finančne injekcije oziroma neko drugo spodbudno okolje za rast.

Kako se bo Kitajska razvijala v naslednjih desetletjih?

Še naprej zelo pospešeno. Njihova največja prednost je, da so zelo osredotočeni. Po eni strani so odprti, po drugi pa zelo restriktivni. Če se tam spremeni ideologija, torej usmeritev s strani politike oziroma vodstva države, bodo k temu stremeli vsi, brez izgovorov. To jih močno poganja naprej.

Operativno so močni ...

Operativno so močni in zelo predani temu, kar je njihova vizija.

Kaj pa, če bo vodstvo kdaj v prihodnje s svojo vizijo zgrešilo?

Tudi to bodo pojedli. Tudi za tem bodo stali. V času kovida so ogromno vlagali v izobraževanje na daljavo. To so bile ogromne investicije. Potem so spoznali, da je večina ljudi preklopila na digitalni svet in preživela preveč časa na mobilnih aplikacijah. Hladno so sprejeli tako imenovani »anti-addiction system«, sistem proti zasvojenosti, s katerim so omejili čas uporabe telefonov.

Kaj to pomeni v praksi? Da so ljudje na telefonu dobili signal o omejitvi njegove uporabe?

Točno to. Če vedo, kaj so ciljni rezultati, sprejemajo tudi svoje napake oziroma stojijo za svojimi odločitvami. Ali so te dobre, pa pokaže čas.

Kako vidite razvoj digitalnih iger v prihodnem desetletju?

Panoga je popolnoma dozorela. Igre in zabavna industrija bodo ostali, ker je to trend po vsem svetu. Ljudje pa bodo čas kakovostno preživljali tako ali drugače. Treba bo iskati niše, kjer uporabniki dejansko preživljajo svoj čas. Znotraj drugih platform, znotraj nekega drugega okolja – ne le z namestitvijo aplikacije.

Kako se sami spopadate z veliko odgovornostjo pri vodenju takšnega podjetja?

Imam eno napako, po drugi strani pa je to mogoče tudi prednost: tega ne vidim kot podjetje, ampak tu vidim svojo »bando«, s katero so delujem in se razvijam.

To je lahko še težje.

Res je, ampak tako delujemo. Naše načelo je: zaposluj boljše ljudi, kot si sam. Tako gradimo naslednjo generacijo. Ko je čas, da se umaknemo oziroma določene funkcije prepustimo nekemu, ki je res boljši, to naredimo. Podjetja in razvoja tako ne omejujemo.



creatim

CREATIM: PO 25 LETIH SPET NA PRELOMNI TOČKI

Creatim je uveljavljen ponudnik razvoja digitalnih produktov, tudi takšnih, ki zahtevajo veliko razvoja po meri, zanje pa so poželi vrsto nagrad. Če nekaj obljubijo, se tega držijo in v vseh 25 letih obstoja niso še nobenega naročnika pustili na cedilu.

Podjetje Creatim, specializirano za razvoj naprednih spletnih rešitev, je obeležilo 25. obletnico samostojnega delovanja, njihove zgodbe o uspehu pa govorijo same zase. Zadnja od teh je tekmovanje za najboljšo B2B spletno trgovino, kjer sta bili med tremi finalisti kategorije srednje velikih družb kar dve v Creatimu razviti trgovini. A pojav umetne inteligence je podjetje postavil pred nove izzive.

UMETNA INTELIGENCA KORENITO SPREMINJA GOSPODARSTVO

Danes je Creatim v fazi intenzivnih priprav na tektonske spremembe, ki jih prinaša umetna inteligenca. Četudi še nekaj časa ne bo nadomestila človeka, bodo avtonomni AI agenti zagotovo zmanjšali število ljudi, potrebnih za izvajanje poslovnih procesov. V Ameriki število novih delovnih mest – kar je pomemben indikator vitalnosti ameriške ekonomije – že upada, ta trend pa naj bi bil vsaj delno posledica optimizacije poslovanja s pomočjo umetne inteligence. Ponavljajoča se opravila so tihi ubijalec produktivnosti – medtem ko zaposleni izgubljajo čas z rutinskim delom in ročnim vnašanjem podatkov, se konkurenčna prednost topi, zato vpeljava AI ni več izbira, ampak nuja. Posledično pa raste zanimanje tudi za strokovnjake, ki bodo znali vrednotiti in usmerjati delo AI algoritmov.



Andrej Perc

S tem je Creatim dobil novo poslanstvo – pomoč organizacijam pri optimizaciji procesov s pomočjo avtonomnih AI agentov.

OPTIMIZACIJA PROCESOV Z AVTONOMNIMI AI AGENTI

Vzoren primer Creatimovega avtonomnega AI agenta je Alma, virtualna sopotnica, ki na spletni strani Slovenske turistične organizacije slovenia.info teši radovednost potencialnih obiskovalcev Slovenije. A za takšna opravila zgolj klepetalni pomočnik ni dovolj. Alma namreč poleg podajanja odgovorov aktivno promovira turistične lokacije in storitve, pri tem pa analizira vprašanja in meri zadovoljstvo uporabnikov. Na ta način urednikom Slovenske turistične organizacije olajša delo,

hkrati pa jim pomaga usmerjati vsebinsko strategijo. Avtonomni AI agenti, kot je Alma, lahko v vsakem podjetju pomagajo pri podpori strankam, kvalifikaciji povpraševanj in pri zalednih procesih. Njihov razvoj pa zahteva znanje s področja razvoja aplikacij, umetne inteligence, integracij in strojnega učenja. V tej kombinaciji vidi Creatim svojo priložnost. Kljub turbulentni naravi digitalnega okolja Creatimove vrednote ostajajo stalnica. Odnose s strankami gradijo na osnovi transparentnosti in fairplaya. Stranke cenijo osebni pristop, odzivnost in dejstvo, da imajo en naslov, na katerega se lahko obrnejo, ko se spopadajo z izzivi digitalnega sveta.

Več o Creatimu si lahko preberete na www.creatim.com.



Foto: Depositphotos

»VEČ TEDNOV SMO KOMUNICIRALI S HEKERJI, NE DA BI TO VEDELI!«

- Kako so se uspešni slovenski podjetniki znašli v primežu hekerjev?
- Zakaj so petki in vikendi najljubši čas hekerjev za napade?
- In zakaj so problematični listki v smeteh?

Maja Virant

Nismo dovolj veliki, da bi nas napadli. To je eden od izgovorov, zakaj podjetja ne poskrbijo za kibernetško varnost, pravijo strokovnjaki. A to je na žalost samo mit, ki lahko postane zelo draga napaka. O svojih izkušnjah s kibernetškimi napadi so spregovorili uspešni podjetniki in podjetnice. Kje so naredili napake in kako se jim bodo v prihodnje izognili?

Podjetje Klančar žerjavi je bilo letos tarča kibernetškega napada, je povedal direktor Andrej Klančar na dogodku Kibernetška varnost – ključni izziv

za slovenska mala in srednje velika podjetja, ki smo ga pri Podjetni Sloveniji vsebinsko pripravili skupaj z družbo A1 Slovenija. Hakerji so izkoristili trenutek nepazljivosti, ko se je podjetje selilo. Več tednov so pisno komunicirali s hekerji, ne da bi to sploh vedeli, pravi Klančar: »Stalo nas je manj od tega, kolikor stane povprečni hekerski napad, počutil pa sem se zelo gnilo.« In koliko stane povprečen hekerski napad?

1. Hekerski napad v povprečju stane 33.000 EUR. Ali več.

Povprečen hekerski napad v Sloveniji stane 33.000 evrov, je navedel Blaž Osrajnik, vodja portfelja novih

poslovnih priložnosti v A1 Slovenija. Zdaj pa temu dodajte še podatka, da je – po oceni strokovnjakov v A1 Slovenija – vsak dan vsaj 10 slovenskih podjetij tarča kibernetškega napada in da je prijavljena samo desetina kibernetških incidentov. Kaj to pomeni?

Včasih varčujemo pri rokavicah, potem pa z enim samim klikom izgubimo 180.000 evrov, opozarja Klančar. Veliko bolje je preprečevati kot pa zdraviti.

Da nikoli nisi premajhen za napad, je poudarila Katarina Ložar iz Vizije računovodstva: »Podjetnik je ravno na novo odprl s. p. in nov račun v spletni banki. Hakerji so mu vdrli v račun in mu pobrali čisto vse.«

2. Preventiva stane od 5 do 30 evrov na zaposlenega.

Če želite preprečiti kibernetški napad, vas to stane manj kot 10 odstotkov omenjenih izgub, pravi Vladimir Ban, vodja Varnostno-operativnega centra A1. Za podjetje s 100 zaposlenimi stane osnovna zaščita od 5 do 7 evrov na mesec na zaposlenega. Napredna zaščita pride okrog 15 evrov, celovita pa 30 evrov na zaposlenega, je povedal Primož Klasinc, vodja skupine za IT storitve pri A1.

V Sloveniji je vsak dan vsaj deset podjetij tarča kibernetškega napada. Prijavljena je le desetina incidentov.

Preventivo je treba integrirati v čas in denar, saj boste samo tako lahko naredili dolgoročno konkurenčno prednost, je pojasnil Andrej Klančar.

3. Kje dobite denar za kibernetško zaščito? Nekaj tudi v vavčerjih.

Malim in srednjim podjetjem so občasno na voljo sredstva iz razpisa Digitalni vavčer za kibernetško varnost. V okviru tega so letos pomagali približno 200 podjetjem, je povedal Boštjan Jerman, direktor podjetja 7samurai: »A kibernetška varnost mora biti realnost podjetij.«

Roko na srce, pomoč le 200 podjetjem je drobiž. In kaj dobijo ta podjetja? Od 300 do 9.999 evrov za 60-odstotno sofinanciranje upravičenih stroškov posameznih poslovnih storitev malih in srednjih podjetij. Kibernetška varnost je nekaj, za kar boste sicer morali poskrbeti sami. Razpis je lahko le češnja na torti, je opozoril Jerman.

mapping significant transits

VV-LOG

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 - Slovenia
Phone: +386 (0) 59 020 253
Mobile: +386 (0) 51 618 777
info@vv-log.com
www.vv-log.com

4 PREVIDNOSTNI KORAKI

S sogovorniki na dogodku smo poiskali 4 korake, ki jih lahko naredite za večjo kibernetiko varnost in ne stanejo prav veliko.

1. O kibernetiki varnosti se morate pogovarjati in se izobraževati.

Potrebna so stalna izobraževanja in informiranje zaposlenih, je poudarila Katarina Ložar, direktorica podjetja Vizija računovodstvo. V njihovem podjetju imajo izobraževanja s področja kibernetike varnosti vsaj enkrat na dva meseca: »Več ko se bomo o tem pogovarjali, manj napak bomo delali.«

2. Dvomite in preverjajte.

Imejte oči na pečljih. Hakerji postajajo vse bolj prefinjeni. Če smo nekoč zlahka prepoznali lažno sporočilo v polomljeni slovenščini, je zdaj, kot smo videli, razlika lahko v enem samem i-ju.

Prepričajte se, da denar nakazujete pravemu prejemniku, je opozorila Maja Brelih Lotrič. Andrej Klančar je pri tem svetoval, da partnerje pokličete po telefonu in preverite številko računa. V podjetju Lotrič Metrology pa avtentičnost partnerja preverijo

tako, da najprej nakažejo le majhen del sredstev – včasih samo en evro.

3. Ne skrivajte napada.

Ko je podjetje Klančar žerjavi doživelo hekerski napad, je Andrej Klančar o tem pisal na svojem LinkedIn profilu. Po njegovih besedah je bil odziv na njegovo objavo neverjeten: »Veliko ljudi je z mano sočustvovalo, ogromno pa jih je imelo tudi podobno izkušnjo.«

Ob zgodbah, ki jih slišimo od drugih, bolj bomo pripravljeni in pozorni na hekerske trike. Pri tem je Maja Brelih Lotrič izpostavila tudi odziv vodstva: »Ljudi ne sme biti strah priznati, da so naredili napako.«

4. Testirajte.

Nekoč so v Lotrič Metrology po novoletni zabavi vsem zaposlenim poslali elektronsko sporočilo s povezavo na fotografije z zabave, da bi videli, koliko zaposlenih bo nanjo kliknilo, ne da bi preverili, ali je avtentična. Večina je nanjo res kliknila, toda na srečo je šlo le za test.

Priporočljivo je izvajati čim več testiranj, saj bodo zaposleni tako prej prepoznali kibernetike napade.

V podjetju Lotrič Metrology so ugotovili, da lahko rojstni dnevi na oglasni deski predstavljajo tveganje, saj jih zaposleni pogosto uporabljajo kot gesla.

Naslednji vavčer za kibernetiko varnost naj bi bil razpisan že kmalu, in sicer v decembru, je objavil Slovenski podjetniški sklad na svoji spletni strani. Načrtovana višina razpisanih sredstev je milijon evrov, s tem pa naj bi pomagali le 160 podjetjem, torej še manj kot letos.

4. Kdaj vas najraje napadejo hackerji? V petek, pred prazniki ...

Hakerji so prebrisani lisjaki. V podjetju Klančar žerjavi so izkoristili selitev, sicer pa svoje izsiljevalske akcije radi začnejo ob petkih ali pred prazniki, so povedali strokovnjaki. Takrat so ljudje manj pozorni, hackerji pa dobijo še cel vikend časa za vdor v sistem.

Hekerski napadi se pogosto zgodijo v ciklu, ko se prepoznajo višje investicije, je izpostavila Maja Brelih Lotrič iz Lotrič Metrology: »Največ napak naredimo takrat, ko hitimo, oziroma takrat, ko smo čustveni.« Če bi nas v sporočilu za pomoč prosil nekdo, ki nam je blizu, denimo otrok, bi po njenih besedah hitro naredili napako.

Da so vrata hekerjem najbolj široko odprta prav zaradi človeškega faktorja, se strinja tudi Andrej Klančar: »Mlada generacija si rada tipka. Tudi mi smo si s hackerji več tednov izmenjevali sporočila.« Verjetno bi bil en sam klic dovolj za spoznanje, da ne gre za njihovega partnerja, pač pa za hekerje, razmišlja.

5. Kako hackerji zmanipulirajo znamko?

Miniaturno spremembo znamke so prepozno opazili v podjetju Vizija računovodstvo pri njihovi stranki, je povedala poslovna direktorica podjetja Katarina Ložar: »Hakerji so komunikacijo speljali na drug kanal tako prefinjeno, da tega na prvi pogled ni opazil



Včasih 'šparamo' pri rokavicah, potem pa z enim samim klikom izgubimo 180.000 evrov.«
Andrej Klančar, Klančar žerjavi

nihče.« V spletni pošti so ime vizija samo zamenjali v 'vizja', vse drugo pa je bilo enako: »Tolažba je bila vsaj to, da je Finančna uprava republike Slovenije (Furs) to ocenila kot davčno priznan strošek.«

To sicer ni nujno vedno tako, je opozorila Ložarjeva: »Za davčno priznan strošek gre namreč samo v primeru izgube blaga. Torej se vam čisto lahko zgodi, da vam hackerji ukradejo denar, vi pa boste od zneska morali plačati še davek.«

6. Zakaj so problematični tudi listki v smeteh?

Podjetje Lotrič Metrology je dobilo varnostni certifikat ISO 27001 za informacijsko varnost. Gre za sistemsko ureditev, kjer se gleda celovito, je pojasnila Maja Brelih Lotrič:

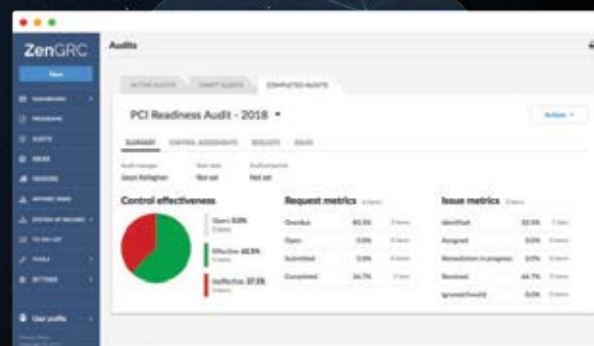
»Strokovnjaki so nam povedali, da so lahko sporni tudi listki v smeteh in oglasna deska.« Na prvi pogled se to zdi čudno. A na deski so bili zapisani rojstni dnevi zaposlenih, in ker so ti pogosto gesla, lahko predstavljajo nevarnost.

Ko gre za kibernetiko varnost, morate razmišljati kakšnih pet korakov naprej.



Avtomatizirajte upravljanje tveganj in skladnosti z ZenGRC AI

ITSM CENTER d.o.o. | www.itsm-center.si



Paket podjetniških zavarovanj



PRENOVLJENO

NIKOLI SAMI





Foto: Depositphotos

KJE BODO POSLOVNE PRILOŽNOSTI V PODRAVJU & POMURJU

- Zakaj bi kriza lahko obšla Severovzhodno Slovenijo?
- Zakaj podjetja v SV Sloveniji energijo razumejo kot priložnost, in ne kot strošek?
- Zakaj ne pričakujejo pomanjkanja delovne sile?

Vida Petrovčič

Prijazni ljudje, prekrasna narava, kmetijstvo in tradicionalna industrija so pojmi, s katerimi je mogoče opisati Severovzhodno Slovenijo. Tokrat pa smo poiskali 10 gospodarskih in podjetniških dejstev o Podravski in Pomurski regiji.

10 GOSPODARSKIH DEJSTEV & TRENDOV O SV SLOVENIJI

1. Gospodarstvo v smeri energetskih rešitev in sanacije.

Poraba virov, emisije CO₂ in vpliv na okolje bodo ključne teme, ki bodo oblikovale gospodarstvo regije in širše, pravi Trivo Krempel, direktor podjetja AJM okna-vrata-senčila:

»Največjo perspektivo imajo podjetja, ki vlagajo v digitalizacijo, inovacije v proizvodnji in natančno proizvodnjo s čim manj odpadki, uporabljajo reciklirane materiale ter upoštevajo okoljske standarde.«

Solarne elektrarne in pametne energetske rešitve za hiše (toplotne črpalke, pasivna gradnja, okna z visoko izolativnostjo) so po Kremplovem mnenju

industrije z močno rastjo: »Tukaj je veliko priložnost tudi za gradbeništvo, posebej za trajnostno gradnjo in energetske prenove.«

Z njihovega vidika so konkretne priložnosti v energetski sanaciji stavb – javnih in zasebnih. Velik del starega stanovanjskega in javnega fonda (šole, vrtci, upravne stavbe) namreč še vedno ni energetsko optimiziran, opozarja Krempel: »To je priložnost za podjetja v naši panogi, vendar za tista z dodatno vrednostjo – visoka energetska učinkovitost izdelkov, trajnostni materiali in dovršena montaža so oziroma bodo ključni.«

2. Pomurska podjetja z dvema najboljšima kazalnikoma v državi.

Opazno se izboljšujejo vsi ključni gospodarski kazalniki. Njihova rast pa je posledica dobrega dela in stabilnega gospodarstva z razvojnim potencialom tudi za naslednja leta, je prepričan Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice: »Pomurska podjetja (izvzeta sta Lek v Lendavi in Krka v Ljutomeru) so imela indeks rasti čistega dobička na prvem mestu med vsemi 12 regijami.«

Neto čisti dobiček regije za leto 2024 je dosegel 163 milijonov evrov, kar pomeni +24 odstotkov, nava-ja strokovni članek Pomurske gospodarske zbornice Poslovanje pomurskega gospodarstva v letu 2024 in izzivi prihodnosti.

Neto dodana vrednost je znašala 899 milijonov evrov (+6,2 odstotka), kar pomeni 51.277 evrov na zaposlenega. Po tem kazalniku Pomurje sicer ostaja na zadnjem mestu, vendar je prvič preseglo mejo 50.000 evrov na zaposlenega, kar kaže na pozitiven trend, je še zapisano v strokovnem članku.

3. Modelu »manj obsega, več vrednosti« bi lahko sledili po vsej Sloveniji.

Podravci so prepričani, da je model »manj obsega, več vrednosti« pravi. To potrjujejo podravska podjetja. Bojan Kar, direktor Razvojnega centra Murska Sobota, našteva naslednja:

- ★ geotermalno ogrevani rastlinjaki Ocean Orchids in Paradajz (Lušt),
- ★ industrijska avtomatizacija pri VIRS,
- ★ plastika za energetiko in vodo pri ROTO,
- ★ medicinska oprema Medicop,
- ★ močne blagovne znamke v pijačah in turizmu (Radenska, Terme 3000, Vivat),
- ★ Panvita kot celovita agroživilska skupina od njive do krožnika.

Osnovna ideja modela je, da podjetja dodajajo vrednost z znanjem, inovacijami in trajnostnostjo. Povezujejo se podjetja in lokalne verige ter prehajajo na visokokakovostne, nišne produkte. Ideja je sicer zapisana tudi v Slovenski strategiji trajnostne pametne specializacije.

Omenjeni model bi lahko bolj učinkovito uporabili tudi v drugih slovenskih regijah, če bi se prilagodil njihovim naravnim, gospodarskim in človeškim potencialom.



Pomurska podjetja so imela prvič v zgodovini dva gospodarska kazalnika najboljša v državi – rast čistega dobička in rast neto dodane vrednosti.«

Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice

»Menim, da kriza, ki je zajela večji del Evrope, ne bo v veliki meri vplivala na regijsko gospodarstvo.«
Štefan Pavlinjek, generalni direktor Roto Group



Šunkarna & delikatesa, kjer okus pove zgodbo.

Vabimo vas v svet avtentičnega okusa, kjer izbrani suhomesnati izdelki in domače mesnine sobivajo z modernim bistro pristopom. Pri nas z gurmanskim doživetjem skušamo očarati slehernega gosta.

Obiščite eno od naših lokacij, v Murski Soboti, Market Ljubljana (tržnica) in BTC Ljubljana – in odkrijte zaklade okusov, pripravljene z ljubeznijo in spoštovanjem tradicije.

Kodila
GOURMET

Kodila – Šunkarna & Delikatesa
T: 386 2 522 3600 | E: info@kodila.si

SPLETNA TRGOVINA:
www.kodila.si



4. Industrija dvojne rabe v Podravju.

Največ priložnosti v Podravju je v industrijah dvojne rabe – vključno z obrambno/vojaško dobavno verigo, izpostavlja Klavdija Gornik, višja svetovalka v Regionalni razvojni agenciji za Podravje – Maribor: »Tam so namreč relativno močni sektorji komponente, podsklopi in specialni materiali, pri katerih je povpraševanje ciklično in tehnološko zahtevno.« V regiji so po njenih besedah prepoznali deset prednostnih sektorjev, ki bi jih bilo smiselno razvijati, podpreti domača podjetja in privabiti investitorje.

Top 10 sektorjev priložnosti v Podravju:

- ★ stroji in naprave,
- ★ popravila in montaža strojev,
- ★ inženiring, testiranja,
- ★ papir,
- ★ nastanitve,
- ★ programiranje/IKT,
- ★ les,
- ★ farmacija,
- ★ elektronika/optični izdelki in električne naprave.



Energijo razumemo kot poslovno prednost, ne le kot strošek.

Bojan Kar, direktor Razvojnega centra Murska Sobota

5. V Pomurju pa agro-food, logistika, zdravje in turizem.

Jedro pomurskega gospodarstva tvorijo predelovalne dejavnosti, kmetijstvo in prehrana, logistika ter zdravje in turizem, našteva Bojan Kar: »Prav tu vidimo največ rasti.«

Napredna predelava kovin, plastike in medicinske tehnologije z robotiko, digitalnim sledenjem in ciljnim certifikati odpirajo vrata v zahtevnejše dobavne verige, kmetijstvo s prehrano pa s sledljivostjo in močno zgodbo gradi dodatno vrednost ter identiteto regije, dodaja Kar.

6. Trije pospeški za prestrukturiranje Podravja.

Da bi pospešili prestrukturiranje gospodarstva v Podravski regiji, so na RRA Podravje – Maribor občinam predlagali tri sistemske smeri:

1. Prehod iz pasivnega v aktivni pristop.

Ciljno bodo nagovarjali investitorje po prioritarnih sektorjih (t. i. »lead generation«), predvsem podjetij z zelo visoko dodano vrednostjo na zaposlenega, s katerimi bi lahko zajezili »beg možganov« iz regije.

2. Paket posebnih ukrepov za prestrukturiranje gospodarstva.

3. Oblikovanje gravitacijskih točk, ki zadržujejo talente in jih privabljajo v regijo.

Predlagali so Center za aplikativno umetno inteligenco kot regijski magnet za podjetja in visoko usposobljene ljudi.

7. Pomurje gre v svet.

Za stabilnost pomurskega gospodarstva skrbijo predvsem podjetja iz predelovalnih panog, ki ustvarjajo 74 odstotkov vseh izvoznih prihodkov regije, navaja Robert Grah. V teh panogah oziroma podjetjih proizvajajo visokokakovostne in inovativne izdelke ter rešitve.

Ti dosegajo globalno konkurenčnost in najvišjo dodano vrednost ter prodirajo na vse evropske in svetovne trge, našteva Grah: »Poleg Nemčije in Avstrije največkrat tudi Madžarsko, Hrvaško, Švico in Srbijo.« Odpirajo se trgi Belgije, Bližnjega vzhoda, Emiratov, Savdske Arabije, Alžirije ter tudi Japonske in Kitajske, dodaja Grah.

Pomurje je najbolj konkurenčno tam, kjer se srečajo energija, tehnologija in blagovne znamke, ocenjuje Bojan Kar.

Geotermija ostaja pomemben, a ne edini adut, poudarja Kar: »V kombinaciji z energijsko učinkovitostjo, elektrifikacijo procesov ter soproizvodnjo toplote in elektrike stabilizira stroške ter razogljičuje proizvodnjo v industriji, rastlinjakih in termalno-wellness dejavnostih.« Energijo razumejo kot poslovno prednost, ne le kot strošek.

Podravci dokazujejo, da model »manj obsega, več vrednosti« deluje.



S strastjo do žerjavov!

www.insem-atmos.si



- ✓ izdelki zasnovani in izdelani v Sloveniji
- ✓ kakovostne industrijske komponente
- ✓ nižji stroški vzdrževanja

• Vrhunska industrijska dvigala

Dvigala in žerjavi po meri z vrhunsko opremo, za varno in hitro prenašanje vašega bremena.

• Hiter servis dvizne opreme

Z izkušeno ekipo serviserjev ter veliko zalogo rezervnih delov vam zagotavljamo hitro odpravo napak.

• Kratki dobavni roki

Zaloga opreme nosilnosti od 125 kg do 15 t nam omogoča krajše dobavne roke od konkurence.

INSEM-ATMOS žerjavi in dvizna tehnika d.o.o.
Slivniška cesta 6, 2311 Hoče

Sledite nam



Tel: +386 51 334 556, +386 31 494 869
info@insem-atmos.si, www.insem-atmos.si

**Drzni v rešitvah,
natančni v izvedbi!**

**Vaš partner za gradbene
projekte v Pomurju.**



HIDROKOP
gradbeništvo, prevozi in posredništvo d.o.o.



www.hidrokop.si

8. Pomurcem zelena Evropa ustreza.

Zanimivo, medtem ko se večina pritožuje nad evropskimi zelenimi zahtevami, so jih Pomurci celo veseli. Evropski trendi nam gredo na roko, pravi Kar: »Re-industrializacija in razogljičenje nagrajujeta nišne, agilne proizvajalce.«

Poleg tega demografija povečuje povpraševanje po wellnesu, rehabilitaciji in varni prehrani. Tromejnega z Avstrijo, Madžarsko in Hrvaško pa podpira odporne, kratke dobavne poti ter nišno logistiko.

9. Cikcak mimo krize za Pomurce in Podravce.

Podravje in Pomurje sta specifični gospodarski področji, saj mejita na Avstrijo, Madžarsko in Hrvaško, kjer prevladuje kmetijstvo, pojasnjuje Štefan Pavlinjek, generalni direktor Roto Group: »Menim, da kriza, ki je zajela večji del Evrope, ne bo v veliki meri vplivala na regijsko gospodarstvo.«

Podjetja, ki so izvozno usmerjena na zahod, čutijo del te krize. »Podjetja, ki se oziramo po trgih nekdanje skupne države, pa zaradi dotoka evropskih sredstev še koristimo evropske spodbude na področju infrastrukture in melioracije,« dodaja Pavlinjek.

Glede zaposlovanja delovne sile v Roto Group opažajo, da se slovenski delavci vračajo iz Nemčije in Avstrije, tako da pomanjkanja delovne sile ne pričakujejo.

»Verjamem, da smo ljudje v Pomurju in Podravju tisti, ki se obračamo z vetrom in smo tudi inovativni, kar je garancija za bodočnost,« je prepričan Pavlinjek. Poleg tega je Pomurje po njegovih besedah močno na področju turizma (narava, termalna kopališča, prijazni ljudje in dobra kulinarika).

10. Izzivi: raje samooskrba kot vsiljene industrije.

Gospodarstvo ne potrebuje usmerjenega načrtovanja, ampak podporo v zakonodaji, ki omogoča konkurenčen nastop na domačem in tujem trgu, opozarja predsednik uprave Pomurskega sejma Janez Erjavec: »Pred nekaj leti smo govorili o digitalizaciji in usmeritvah v zeleni prehod. Danes govorimo o velikih izzivih na področju obrambne industrije.«

Največji izziv za Slovenijo vidi v tem, kako zagotoviti samooskrbo na ključnih segmentih gospodarstva in družbe, kot sta kmetijstvo in proizvodnja hrane, ter kako trajnostno ali sonaravno oblikovati gospodarstvo in družbo z izobraževalnimi in socialnimi praksami.

Kmetijstvo in proizvodnja hrane, pijač in surovin za farmacijo sta skupaj z drugimi storitvenimi dejavnostmi, kot je turizem, prav gotovo največja priložnost za Pomurje in Podravje. Vsiljene industrije, kot sta Magna in hidravlično lomljenje (»fracking«) v Prekmurju, so zagotovo neprimerne strategije, je prepričan Erjavec.

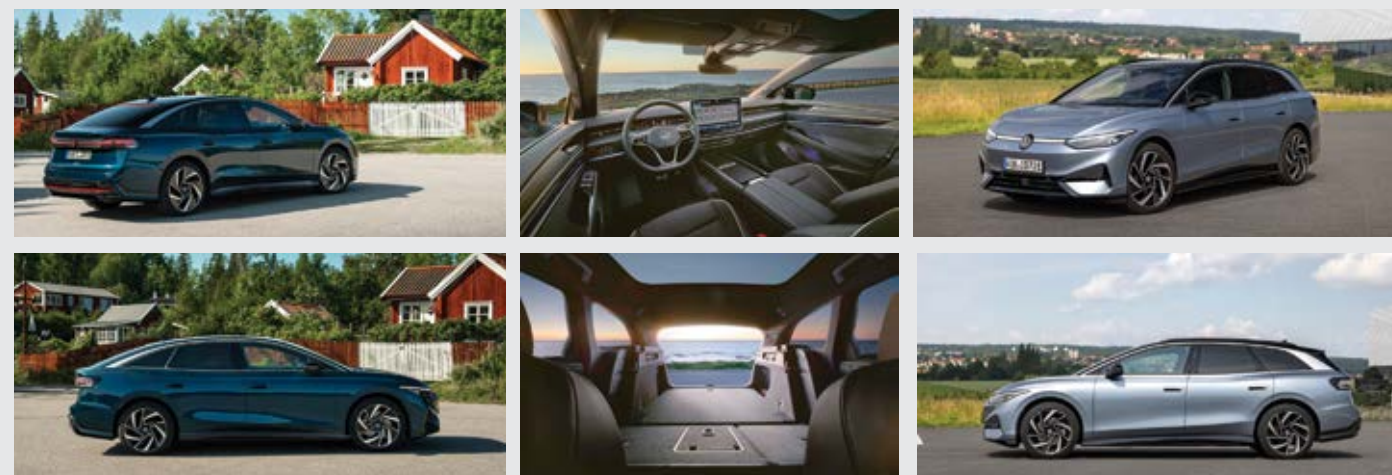
Konkretno za Pomurje Kar našteva naslednje izlive:

- ★ vrzeli v tehničnih in digitalnih veščinah,
- ★ razpršena struktura MSP,
- ★ nasledstva in
- ★ dnevne migracije.

A Kar je zelo optimističen: »Vse to nas utrjuje v cilju, da z vlaganji v kompetence, avtomatizacijo in višjo dodano vrednost na zaposlenega prekopimo iz 'lokalnega' v 'globalno' – z razpoznavnim, nizkoozgljičnim in sledljivim izdelkom ali storitvijo iz Pomurja.«

100 KILOMETROV DOSEGA ZA SAMO 2,49 €

Številke, ki dokazujejo, da električna poslovna mobilnost ni več namenjena le redkim, ampak je dostopna vsem.



Časi, ko je bilo za dobro opremljen, prostoren in zmogljiv avto, ki od kupca ne zahteva odrekanja, treba odšteti premoženje, so nepreklicno mimo. Takšna je nova ponudba električnega Volkswagna ID.7 v limuzinski ali karavanski (Tourer) različici. Za dobrih 37 oziroma 38 tisoč evrov ne boste pogrešali prostora, udobja in bogate serijske opreme. Ker gre za električen avto, se pojavi tudi vprašanje po dosegu. Bo 618 kilometrov dovolj?

NE ODREKAJTE SE UDOBJU ZAVOLJO PRIHRANKOV

Volkswagen ID.7 v limuzinski in karavanski različici je poslovni avto brez primere in brez odrekanja. Gre za nekakšen novodobni oziroma električni Passat v limuzinski in karavanski različici s polno močjo in tako velikodušno baterijsko kapaciteto, da boste pozabili na polnjenje. Več kot 600 kilometrov električnega doseg za le 37 tisoč evrov, kar pomeni le 59,9 evra na kilometer doseg.

Cena limuzinskega Volkswagna ID.7 Pro Limited je v tej razkošni, a omejeni ponudbi le 43.900 evrov, ID.7 Tourer Pro Limited pa stane 44.999 evrov. Ko v posel stopijo še spodbude elektromobilnosti, ki jih v Sloveniji omogoča podjetje Borzen, se obe ceni znižata za 6.500 evrov, kar pomeni končen strošek ID.7 Pro Limited le 37.400 evrov, pri ID.7 Tourer Pro Limited pa 38.499 evrov. Doseg Volkswagna ID.7 Pro Limited s polno 77 kWh baterijo je 618 kilometrov, strošek kilovatne ure na domačem omrežju pa je 20 centov, kar pomeni, da vas bo vsakih 100 kilometrov vožnje stalo 2,49 evra. Ta strošek je lahko tudi za polovico nižji, če imate na strehi nameščeno sončno elektrarno in s pridobljeno energijo polnite baterijo.

NAJ VAS PREPRIČA ODLIČNOST NA VSEH RAVNEH

★ **Tehnika:** Zmogljivo, 77-kWh baterijo lahko polnite z močjo do 175 kW na javnih polnilnicah z enosmernim tokom. Tam jo boste od 10 do 80 odstotkov kapacitete napolnili v le 28

minutah in tako pridobili za 433 kilometrov dodatnega doseg.

★ **Prostor:** Volkswagen ID.7 vam bo na službenih in zasebnih poteh ponudil prostor za pet oseb in še njihovo prtljago. Ima namreč kapaciteto do 1.586 litrov prtljage, Tourer pa do 1.714 litrov. Osnovno prostornino prtljažnika v Tourerju lahko s preprostim trikom – zvišanjem naklona zadnjih sedežev v položaj cargo – povečate še za 60 litrov.

★ **Oprema:** ID.7 Pro Limited med drugim premore 19-palčna aluminijasta kolesa, vrsto naprednih asistenčnih sistemov (avtomatski vklop in izklop dolgih luči, ohranjanje smeri na voznem pasu, opozarjanje na vozila v mrtvem kotu), prikazovalnik informacij na vetrobransko steklo in kamero za vzvratno vožnjo. Notranjost pa dopolnjujejo ogrevani sprednji sedeži in radijski sistem »Ready2Discover« s 15-palčnim barvnim zaslonom in glasovno asistenco IDA, ki omogoča naravno komunikacijo z vozilom.

Premiksi

Vodotopni praški

Tekočine



SKRBIMO ZA VAŠE ŽIVALI

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



➤ V Zgornjem Podravju je kar 26 od skupno 30 najboljših MSP iz Maribora in bližnje okolice.



KDO SO PRVAKI PODRAVJA IN POMURJA?

- Kakšne so razlike v razvitosti podjetništva med podregijami?
- Katere občine so najbolj podjetniške?
- Kje kraljujejo največji izvozniki?

Goran Novković

Podravje in Pomurje sodita med manj razvite slovenske regije. Vendar danes že ptički čivkajo, da se Pomurje v zadnjem dobrem desetletju lepo razvija. Nostalgичnim spominom na Tam pa podatek, da je v različnih podjetjih na Teznem zdaj že več zaposlenih kot v času starega Tama. Razmere so se bistveno spremenile.

A. Kje so top MSP?

Kaj kažejo naše lestvice malih in srednjih podjetij (MSP)? Podravsko in Pomursko regijo smo razdelili na pet podregij: Zgornje Podravje, Spodnje Podravje, Prekmurje, Zahodno Pomurje in Prlekijo ter Slovenske gorice. Tako smo na mikro ravni dobili boljši vpogled v to, kaj se dogaja z najboljšimi MSP.

1. Zgornje Podravje = Maribor

V Zgornjem Podravju je kar 21 mariborskih od skupno 30 podjetij iz te regije na naši lestvici top 500 MSP v Sloveniji. Če prištejemo še podjetja iz bližnjega mariborskega obrobja, jih je skupaj že 26. Preostala štiri podjetja so iz Slovenske Bistrice.

Pod črto: najboljša MSP so v tej regiji izrazito zgoščena na območju Maribora, peščica je v Slovenski Bistrici, v drugih krajih pa ni niti enega podjetja, ki bi doseglo prag 500 najboljših MSP v državi. MSP v Zgornjem Podravju so izrazito centralizirana v Mariboru.

Poleg Save Infonda, ki upravlja finančne sklade in je v lasti zavarovalne družbe Save Re, ter kmetijske družbe PP – Agro, ki je po uradnih podatkih kar 99-odstotna lastnica same sebe, so med najboljšimi MSP v tej regiji še: proizvajalec klimatskih naprav Systemair v švedski lasti, proizvajalec hiš Lumar IG v lasti Marka Lukića ter transportni podjetji FF Group Petra Ferliča in Ploj v lasti Bojana Ploja.

Zgodovina je padla na glavo. Maribor je gospodarsko povsem nekaj drugega, kot je bil nekoč.

2. Spodnje Podravje = bolj podjetniško

V Spodnjem Podravju je dve tretjini MSP, uvrščenih na našo lestvico top slovenskih 500 MSP, s Ptuja, kar pomeni nekoliko nižjo koncentracijo najboljših MSP v prestolnici te podregije. Drugo, kar zelo bode v oči, so izrazito nižji dobički, saj je EBITDA v teh podjetjih občutno nižja kot v Zgornjem Podravju.

A po drugi strani so na vrhu lestvice bolj podjetniške družbe. Povsem na vrhu je LP Mycron, ki proizvaja pisarniške naprave in ki je sicer v nemški lasti. Za njim pa so: inštalacijsko podjetje Pipe Tech v večinski lasti Eme Vuk, Špedicija Goja v lasti Marjana Kostanjevca, proizvajalka strojev Reseda v posredni lasti Damjana Habjanca in zdravstvena družba KC Toš v lasti Aljaža Toša, Aljoše Toša, Alje Toš Hrnjić in Tane Toš Blagovič. Zares raznovrstna in podjetniška podregija.

3. Prekmurje = podjetniška renesansa

Na prekmurski lestvici najboljših MSP izrazito prevladujejo podjetniške zgodbe, tako v prehrani kot v drugih dejavnostih. Predvsem pa so podjetja geografsko bolj razpršena – deset jih je v petih različnih krajih.

Na vrhu so tri prehranske družbe. Na prvem mestu je že vsesplošno znani Paradaž (znamka Lušt), ki pa ima čedalje kompleksnejšo lastniško sestavo. Kristijan Magdič in Martin Žigo imata v lasti še dobrih 30 odstotkov podjetja. Na drugem mestu je Friško, ki je hčerinska družba – prav Paradaža. Tretji pa je Vigros, trgovska družba z živili, ki je v lasti družine Šiftar.

Xal svetila, ki se ukvarja z opremo za razsvetljavo, je v avstrijski lasti. Proizvajalec kovinskih konstrukcij Mobitex je v lasti Nikolaja in Štefanije Marton, proizvajalec medicinskih naprav in opreme Medicop v lasti Petra Podlunška, družina Pavlinjek pa ima na lestvici kar dve svoji podjetji, Roto Group in Roto Eco. Prekmurje je zelo podjetniška regija.

Vzhodno Pomurje je bolj podjetniško, zahodno Pomurje pa bolj izvozno.

IVECO BUS Po poti sprememb

IVECO BUS ponuja različne tipe avtobusov in drugih vozil za prevoz potnikov. Naš večenergijski pristop je v jedru naše zaveze. Ponujamo vse naprednejša in okolju prijaznejša vozila za vse razdalje ter tako aktivno prispevamo k izgradnji novega zelenega ekosistema.



Dualis d.o.o.
Cesta k Tamu 24, 2000 Maribor
T: 02 46 00 322, E: info@dualis.si

dualis.si



Foto: STO

4. Zahodno Pomurje & Prlekija – kot Prekmurje

To je regija desnega brega Mure, kjer se nekje govori povsem prleško, drugje pa manj. Ta podregija je skorajda zrcalna slika podjetništva Prekmurja, le da so najboljši podjetniki precej strnjeni v Ljutomeru.

Na vrhu je sicer proizvajalec gradbenega materiala Wienerberger v avstrijski lasti. Nato pa sledijo: T. C. Jakl, ki obdeluje kovine, v lasti Sebastjana in Silvije Jakl, Cleangrad, ki se ukvarja s čistimi prostori, v mešani lasti Jerneja Zupančiča in Švicarjev, proizvajalec plastične embalaže Makoter v lasti Milice in Saša Makoterja, proizvajalec oken, vrat, senčil in podobno Karba MGE v lasti Srečka Karbe, SEMS, ki se ukvarja z mehansko obdelavo kovin, v lasti Emila Stojka ... Sami podjetniki.

5. Slovenske gorice = najšibkejša podregija

To je tudi logično, saj je po številu prebivalcev najmanjša. Na lestvici nacionalnih top 500 MSP so le tri podjetja iz tega konca Slovenije, a vsa tri iz različnih krajev – Spodnjega Dupleka, Lenarta in Voličine.

6. Ljutomer je najpodjetniško večje mesto

Res je, da je v Mariboru med kraji v SV Sloveniji daleč največ MSP, ki so se uvrstila na nacionalno lestvico top 500 MSP. Toda če pogledamo pet večjih mest (po leg Maribora še Ptuj, Mursko Soboto, Lendavo in Ljutomer), je Ljutomer zmagovalec po številu najboljših MSP (uvrščenih na nacionalno lestvico) na 100.000 prebivalcev (36 podjetij na 100.000 prebivalcev), tik pred Ptujem (34 podjetij na 100.000 prebivalcev). Murska Sobota, Lendava in Maribor nekoliko zaostajajo z okoli 20 podjetji na 100.000 prebivalcev.

Ljutomer se med večjimi mesti lahko pohvali z največ top MSP na 100.000 prebivalcev.

HANSA FLEX



VSE ZA HIDRAVLIKO:

NAŠE POSLOVALNICE:

- PE Maribor
- PE Ljubljana
- PE Koper
- PE Murska Sobota
- PE Novo mesto
- PE Ptuj

www.hansa-flex.com

PUBEC IZ OŽBALTA: KO OSEBNA ZGODBA POSTANE POSLOVNA LEGENDA

V nekdanji tiskarni na Bregu, kjer je nekoč nastajala znamenita Čebelica, je ob izidu avtobiografije Pubec iz Ožbalta prostor 369 zaživel povsem drugače. Med stenami, ki so desetletja hranile zgodbe drugih, je svojo prvič razkril človek, ki jo je napisal z delom, disciplino in vztrajnostjo – Smiljan Mori.

Njegova pot se je začela na Spodnji Kapli, brez vode in elektrike, zaznamovana z nesrečo pri šestih letih in odraščanjem, za katerega pravi, da ni bilo lahko, a tega ni vedel. In prav v tem je bila njegova prednost. »Hvaležnost je največji kapital,« je poudaril na konferenci, kjer se je ob sproščnem in iskrenem vzdušju zbralo veliko novinarjev, podjetnikov in partnerjev. Mnogim se je prvič razkril del njegove zgodbe, ki je bil doslej bolj v ozadju.

Danes Mori vodi 16 podjetij, ustvaril je več kot 93 milijonov evrov prihodkov, z več kot 200 zastopniki deluje na šestih trgih, na svoji poti pa je nagovoril več kot 500.000 ljudi iz 50 držav. Smart Money Solutions je pod njegovim vodstvom postal ena najmočnejših učečih se organizacij v regiji, podjetja v skupini pa so v zadnjih petih letih v Sloveniji v državno blagajno prispevala skoraj pet milijonov evrov. Njegov poslovni ekosistem je pomagal ustvariti finančno varnost več kot 120.000 družinam, zavarovalnice pa so strankam, pri katerih sodelujejo njegovi zastopniki, izplačale že več kot 100 milijonov evrov zavarovanj. To niso le številke; za vsako stoji zgodba, dostojanstvo in varnost ljudi.

A na odru ni stal le podjetnik. Pred občinstvom je stal človek, ki je prehodil pot od policista do mednarodnega podjetnika. Njegova avtobiografija Pubec iz Ožbalta tako ni le knjiga o uspehu, temveč o padcih, lekcijah in miselnosti, ki iz malega kraja ustvari globalno zgodbo.

Dogodek je prinesel tudi ekskluzivno napoved: **veliki voditeljski seminar Build Your Empire, na katerem bo 14. novembra 2026 v Ljubljani prvič v Sloveniji nastopil svetovno priznani avtor in mentor voditeljev Robin Sharma.** Gre za dogodek, ki bo Slovenijo postavil na globalni zemljevid poslovnega razvoja in združil podjetnike, direktorje in ambiciozne posameznike, ki želijo voditi na najvišji ravni.

Pubec iz Ožbalta je zato mnogo več kot osebna pripoved. Je poslovna zgodba o vztrajnosti, disciplini in viziji ter opomnik, da vrhovi niso rezervirani za izbranec, temveč za tiste, ki zmorejo delati dlje, razmišljati širše in ostati zvesti sebi. Za podjetnike, voditelje in vse, ki iščejo navdih ali usmeritev, knjiga ni le priporočljiva, temveč nujna popotnica na poslovni in življenjski poti.



<https://smiljanmori.com/trgovina/knjige/pubec-iz-ozbalta/>



TOP MSP ZGORNJEGA PODRAVJA

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Sava Infond	Maribor	6,631
2.	PP - Agro	Maribor	5,901
3.	Systemair	Maribor	5,113
4.	Lumar IG	Maribor	3,707
5.	FF Group	Pesnica pri Mariboru	3,594
6.	Ploj	Pesnica pri Mariboru	3,496
7.	Freudenberg	Limbuš	3,305
8.	Riedl Precision	Maribor	3,240
9.	MDT & T	Maribor	3,026
10.	Javno podjetje Nigrad	Maribor	2,296
11.	Impol LLT	Slovenska Bistrica	2,281
12.	Curaden Slovenija	Maribor	2,265
13.	Mikro+Polo	Maribor	2,237
14.	Margento R&D	Maribor	2,222
15.	Seltron	Maribor	2,073
16.	Rams	Maribor	1,871
17.	Haberkorn	Maribor	1,857
18.	Wire	Limbuš	1,649
19.	Etno restavracije	Maribor	1,618
20.	Delikomats	Maribor	1,566
21.	Flawlesscode	Maribor	1,455
22.	Energetika Maribor	Maribor	1,415
23.	Medis-M	Maribor	1,398
24.	Stampal SB	Slovenska Bistrica	1,370
25.	ACE Metalna	Maribor	1,359
26.	Mega Tekstil	Slovenska Bistrica	1,343
27.	Ecolab	Maribor	1,302
28.	GEA	Slovenska Bistrica	1,254
29.	TDR Legure	Ruše	1,254
30.	Orodjarna Imenšek	Maribor	1,228

TOP MSP SLOVENSКИH GORIC

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Ramuta	Spodnji Duplek	2,011
2.	Žipo Lenart	Lenart v Slov. goricah	1,652
3.	F.A. Maik	Voličina	1,244

Uvrščeni na lestvico top 500 MSP.
Metodologija:
1. 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 %
2. Podjetja so morala zaposlovati od 10 do 250 oseb.
3. Podjetja, ki izpolnjujejo pogoje pod 1. in 2. točko, so razvrščena:
– po EBITDA

TOP MSP SPODNJEGA PODRAVJA

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	LP Mycron	Ptuj	2,239
2.	Pipe Tech	Ptuj	1,956
3.	Špedicija Goja	Ptuj	1,888
4.	Reseda	Markovci	1,837
5.	KC Toš	Ptuj	1,735
6.	TPV Prikolice	Ptuj	1,703
7.	Ko-Trans	Gorišnica	1,552
8.	Dujardin	Ptuj	1,503
9.	Žiher	Gorišnica	1,471
10.	Javne službe Ptuj	Ptuj	1,442
11.	EX	Podgorci	1,326
12.	Hermes GP	Ptuj	1,240

TOP MSP PREKMURJA

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Paradajz	Turnišče	3,033
2.	Friško	Velika Polana	2,697
3.	Vigros	Puconci	2,461
4.	XAL Svetila	Murska Sobota	2,361
5.	Mobitex	Lendava - Lendva	2,181
6.	Roto Group	Murska Sobota	2,133
7.	Medicop	Murska Sobota	1,757
8.	Panvita Agromerkur	Murska Sobota	1,562
9.	Nafta Strojna	Lendava - Lendva	1,313
10.	Roto ECO	Puconci	1,275

TOP MSP ZAHODNEGA POMURJA IN PRLEKIJE

	Podjetje	Kraj	EBITDA v mio €
1.	Wienerberger	Križevci pri Ljutomeru	5,005
2.	T.C. Jakl	Središče ob Dravi	4,319
3.	Cleangrad	Ljutomer	1,919
4.	Makoter	Ljutomer	1,804
5.	Karba MGE	Ljutomer	1,368
6.	Sems	Ljutomer	1,357
7.	EX	Podgorci	1,326
8.	Fagus GIS	Središče ob Dravi	1,269

Vir: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija
MSP: mala in srednja podjetja
Opomba: Podregije v Podravski regiji so razdeljene po območjih razvojnih partnerstev.

CONTINENTAL PNEVMATIKE
ZA TOVORNA VOZILA

Poleg široke ponudbe pnevmatik za osebna vozila Continental razvija celovite rešitve za komercialne vozne parke.

Z naprednimi tehnologijami za tovarne pnevmatike podjetje pospešuje prihodnost mobilnosti in postavlja nove standarde zmogljivosti, učinkovitosti in trajnosti.

PODPORA ELEKTRIČNI MOBILNOSTI

Medtem ko transportna industrija sprejema elektrifikacijo, je Continental vodilni s specializiranimi tovarnimi pnevmatikami, zasnovanimi za električna gospodarska vozila. Te pnevmatike so izdelane tako, da se spopadajo z edinstvenimi zahtevami električnih pogonskih sklopov, vključno z večjim navorom in večjo težo vozila zaradi baterijskih sistemov. Continentalove pnevmatike novih generacij odlikuje ojačana karkasa za večje obremenitve, optimiziran profil tekalne plasti za zmanjšan kotalni upor in hrupnost pnevmatike.

PREDIKTIVNI RAZVOJ PNEVMATIK: PAMETNEJŠI, HITREJŠI, VARNEJŠI

Continental s prediktivnim razvojem revolucionira oblikovanje pnevmatik, pri čemer uporablja analitiko, ki jo poganja umetna inteligenca – orodja za simulacijo ob uporabi podatkov voznih parkov iz resničnega sveta za predvidevanje

potreb po zmogljivosti pred začetkom proizvodnje. Ta pristop omogoča pospešene razvojne cikle pnevmatik in rešitve, prilagojene za specifične profile voznih parkov, ki temeljijo na izboljšani varnosti in vzdržljivosti pnevmatik.

KOTALNI UPOR: KLJUČ DO UČINKOVITOSTI

Zmanjšanje kotalnega upora pomeni manjšo porabo goriva in emisij pri dizelskih vozilih ter večji doseg električnih vozil. To je osrednji del Continentalove trajnostne strategije.

CELOVITE REŠITVE ZA VOZNI PARK

Continental ne ponuja le pnevmatik, temveč tudi digitalne in storitvene rešitve:

- ★ ContiConnect™ – platforma za spremljanje tlaka, temperature in obrabe pnevmatik v realnem času.
- ★ ContiLifeCycle™ – program obnove pnevmatik za trajnostno rabo.
- ★ Strokovno svetovanje za optimizacijo vzdrževanja in izbire pnevmatik.

PARTNERSTVO Z BIKE PARK POHORJE

Continental je že vrsto let aktiven v kolesarskem svetu, saj imajo v svojem



naboru izdelkov tudi vrhunske pnevmatike za kolesa. Continental s svojim delovanjem spodbuja bolj zdrav in varnejši življenjski slog za vse udeležence v prometu. In partnerstvo z Bike Park Pohorje krepi tako sodelovanje z lokalno skupnostjo kot tudi trajnost. Tako je letos nastala tudi nova pobuda – Za bolj čisto Pohorje. Ob Svetovnem dnevu Zemlje, 22. aprila, je ekipa podjetja Continental Adria s podporniki in partnerji zavihala rokave in se podala na očiščevalni pohod po poteh Bike Parka Pohorje. Z očiščevalno akcijo so želeli pokazati, da šport in narava gresta z roko v roki in da lahko prav vsak izmed nas prispeva k bolj čistemu, zelenemu in prijaznemu okolju. Za več informacij o podjetju Continental in njihovih aktivnostih obiščite spletno stran: <https://www.continental.si>

Promo



Continental tovarne pnevmatike - moč, ki premika vaš posel.

Zanesljivost, učinkovitost in trajnost

- Izjemno zmogljive pnevmatike za tovarna vozila linij Conti EfficientPro, Conti Eco in Conti Hybrid
- Napredne rešitve za digitalno spremljanje pnevmatik
- Nižji kotalni upor in dolga življenjska doba



www.continental.si

B. Kje so največji izvozniki?

Tako, kot smo opisali zgoraj, kaže v podjetništvu. Kje v Podravju in v Pomurju pa so največji izvozniki?

1. Podravje: Maribor je bolj podjetniško kot izvozno mesto

Na vrhu v Podravju ni mariborsko podjetje, ampak Impol iz Slovenske Bistrice. Sledita še Perutnina Ptuj in Talum iz Kidričevega. Šele nato sledi prvo mariborsko podjetje – Palfinger proizvodnja. Med 30 največjimi izvozniki jih je 10 iz Maribora, kar po 5 iz Kidričevega in Hoč, 4 iz Slovenske Bistrice in samo eno iz Ptuja!

Zaključek: Kidričevo in Slovenska Bistrica sta regijsko močnejša na lestvici izvoznikov kot na lestvici najboljših MSP. Maribor in Ptuj pa, nasprotno, na polju najboljših MSP. Zgodovina je padla na glavo. Maribor je gospodarsko povsem nekaj drugega, kot je bil nekoč.

2. Pomurje: center izvoza je v Gornji Radgoni

Vzhodno Pomurje je bolj podjetniško, zahodno Pomurje pa bolj izvozno. Tako bi lahko sodili po lestvici osmih pomurskih podjetij, ki so se uvrstila na našo lestvico največjih nacionalnih izvoznikov. V tem primeru je to pokrajina z obeh strani reke Mure, razen desnega brega na jugovzhodu, kjer se Mura že dotika Podravske regije.

Med osmimi največjimi pomurskimi izvozniki jih je namreč kar polovica iz Gornje Radgone, eden pa še iz Ljutomerja (torej 5 z desnega brega reke Mure). Z levega brega so samo trije, po eden v Murski Soboti, Turnišču in Odrancih. Na vrhu lestvice pa je prav podjetje iz tega kraja, proizvajalec avtomobov Carthago.

Morda smo vam s tem pregledom odstrli številne informacije, ki jih niste poznali. Svet se danes hitro spreminja. Maribor, Ptuj, Prekija in Pomurje tudi.

NAJVEČJI PODRAVSKI IZVOZNIKI

	Podjetje	Kraj
1.	Impol Group	Slovenska Bistrica
2.	Impol	Slovenska Bistrica
3.	Perutnina Ptuj Group	Ptuj
4.	Talum Group	Kidričevo
5.	Palfinger proizvodnja	Maribor
6.	ADK	Hoče
7.	I.P.S. Group	Hoče
8.	Paloma	Sladki Vrh
9.	Starkom	Maribor
10.	Continental Adria Pnevmatike	Maribor
11.	Ledinek Engineering	Hoče
12.	Pošta Slovenija Group	Maribor
13.	TBP Group	Lenart v Slov. goricah
14.	Weiler Abrasives Group	Maribor
15.	Boxmark Leather	Kidričevo
16.	Silkem Plus Group	Kidričevo
17.	Silkem	Kidričevo
18.	Meltal Rado Snežič Group	Maribor
19.	Meltal IS	Maribor
20.	Geberit proizvodnja	Ruše
21.	Albaugh	Rače
22.	Henkel Maribor	Maribor

	Podjetje	Kraj
23.	Rondal	Slovenska Bistrica
24.	Surovina	Maribor
25.	Silkem Trading	Kidričevo
26.	Geberit	Ruše
27.	Amomont	Hoče
28.	Walstead Leykam Tiskarna	Hoče
29.	Aluminium Kety Emmi	Slovenska Bistrica
30.	Morganti Oil	Maribor

NAJVEČJI POMURSKI IZVOZNIKI

	Podjetje	Kraj
1.	Carthago proizvodnja Avtomobov	Odranci
2.	Elrad International Group	Gornja Radgona
3.	Elrad Electronics	Gornja Radgona
4.	Arcont Group	Gornja Radgona
5.	Farmtech	Ljutomer
6.	GMT Group	Murska Sobota
7.	Planika Turnišče	Turnišče
8.	Rosenbauer	Gornja Radgona

Uvrščeni med 300 največjih izvoznikov v Sloveniji.
Pogoj: čisti prihodki na tujem trgu
Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2023 (javno objavljena do 6. 1. 2025)
Opomba: Na seznamu izvoznikov so tista podjetja, ki so v izkazih posredovala podatke o prihodkih na tujih trgih.



NAPREDNA STROJNA OBDELAVA KOVINE TUDI NAJVEČJIH DIMENZIJ

Lendavsko podjetje MOBITEK šteje več kot trideset let izkušenj v podjetništvu, zadnjih osem let pa se ukvarja s strojno obdelavo kovin. V vsem tem času so si pridobili zaupanje številnih kupcev in močno okrepili svoj strojni park. Zahvaljujoč visoko napredni in edinstveni tehnološki opremini svojim naročnikom zagotavljajo izjemno natančno obdelavo tudi zelo velikih obdelovancev.



Ključna konkurenčna prednost podjetja MOBITEK so prav njihovi sodobni obdelovalni stroji in proizvodna površina, ki se razteza na kar 12.500 kvadratnih metrih. Prav v zadnjih letih so namenili obsežno naložbo v širjenje svojih prostorov in dodatno posodobitev svojih naprav, s čimer utrjujejo svoj položaj na trgu kot eden redkih ponudnikov, ki se specializira za obdelovance večjih dimenzij.

OBDELAJO DO 100 TON TEŽKE IN 20 METROV DOLGE OBDELOVANCE

V kombinaciji velikih površin in modernih strojev ter večletnih izkušenj so v podjetju MOBITEK torej mojstri obdelave tudi največjih obdelovancev. Svojim naročnikom

zagotavljajo visokotehnološko obdelavo za obdelovance, mase do 100 ton in dolžine do 20 metrov v enem vpetju. Poleg tega nudijo tudi merjenje s konvencionalnimi merilnimi orodji in laser trackerjem, 3D merilno roko in koordinatno merilno napravo. Med njihove kupce tako sodijo proizvajalci velike in težke mehanizacije, ki prihajajo iz panog gradbeništva, energetike, ladjedelništva, papirne industrije in drugih.

Poleg zagotavljanja kakovostnih storitev pa se MOBITEK osredotoča tudi na trajnostno poslovanje. Že zdaj si z lastno sončno elektrarno in toplotno črpalko zagotavljajo vir zelene energije, ob tem pa ne prestopajo meje nove načine za razglaščenje svoje proizvodnje.

ZAKAJ MOBITEK?

- ★ **Zanesljivost**
V podjetju zagotavljajo hitro dobavo v dogovorjenih rokih, pri čemer ne trpi kakovost izdelkov.
- ★ **Tehnološka dovršenost**
Podjetje razpolaga z moderno tehnološko opremo, ki omogoča napredne metode obdelave kovin ter zagotavlja večjo natančnost.
- ★ **Usposobljen kader**
Zaposleni v podjetju MOBITEK so izkušeni in strokovno podkovani ter poskrbijo, da je vsak projekt korektno izpeljan od začetka do konca.
- ★ **Povezljivost**
Pomembna prednost je tudi bližina avtoceste, ki podjetje učinkovito povezuje tako z osrčjem države kot s sosednjo Hrvaško, Avstrijo ter Madžarsko.



Foto: STO

KAKŠNA JE INVESTICIJSKA PRIHODNOST PANONSKE SLOVENIJE?

- Kako Pomurci žalostne zgodbe spremenijo v zgodbe s srečnim koncem?
- Kaj potrebuje Podravje za konkurenčni skok?
- Zakaj bo severovzhod spet zanimiv za kadre?

Vida Petrovčič

Severovzhodna Slovenija postaja vse bolj privlačno podjetniško okolje. Poiskali smo 6 dejstev o večji ali manjši perspektivi Podravske in Pomurske regije.

1. DEJSTVO: V Pomurju na pogorišču Mure novinci, tudi Lelosi.

Žalostne zgodbe lahko dobijo tudi srečen konec, če jih pišejo pravi podjetniki. In pomurski podjetniki znajo pisati takšne. Tako na nekdanjem Murinem dvorišču, ki je bilo nekoč namenjeno izključno industrijski dejavnosti, zdaj nastajajo oziroma ga naseljujejo mlada storitvena podjetja, nam je povedal Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice.

Prostor omogoča nadaljevanje tradicionalne tekstilne dejavnosti (Lelosi-Leloteks) in prihod tudi novih podjetij v to »skupnost« podjetij, dodaja Grah. Pomurski podjetniki se trudijo, zagotavlja Štefan Pavlinjek, generalni direktor Roto Group: »Ustvarjamo dobre pogoje za razvoj malih in srednjih podjetij, ki najdejo svoje mesto tudi na globalnem trgu.«

»Na nekdanjem Murinem dvorišču zdaj nastajajo mlada storitvena podjetja.«

Robert Grah, Pomurska GZ



Za konkurenčni skok Podravje potrebuje 2 do 3 strateške cone nacionalnega pomena in 3 do 4 regionalne cone.«

Klavdija Gornik,
RRA Podravje – Maribor

Tudi občine nam izkazujejo podporo z dodeljevanjem večjih poslovnih con in neposredno pomočjo za razvoj podjetništva, izpostavlja Pavlinjek in nadaljuje: »Želeli bi, da država s svojimi institucijami pohiti s prostorskimi načrti in s tem omogoči širitev dejavnosti.«

2. DEJSTVO: Farmacija vabi kadre nazaj domov.

Lek Sandoz v Lendavi vzpostavlja dolgoročen razvoj te panoge z novimi investicijami z najvišjo dodano vrednostjo. V Ljutomeru pa Grah opozarja še na enega farmacevtskega velikana, Krko: »Oba ponujata priložnosti in možnosti mladim visokotehnološkim kadrom, da ostanejo doma ali se vrnejo domov.«

3. DEJSTVO: Pomurje stavi na vodo – za namakanje v bazenu in na poljih.

Ogromne rezerve imajo tudi v turizmu, ki sloni na zdravilni geotermalni vodi, in v kmetijstvu, ki geotermalno vodo uporablja v rastlinjakih za kontrolirano proizvodnjo, pojasnjuje Grah:

»Ne smemo pozabiti, da je za dolgoročen razvoj Pomurja zelo pomembna uporaba naravnih danosti, ki predstavljajo še veliko neizkoriščeno konkurenčno prednost.« Pri tem misli predvsem na vodo iz reke Mure, ki jim omogoča načrtovanje novih investicij v kmetijstvu in turizmu ter namakanje najmanj 15 tisoč hektarjev kmetijskih zemljišč.

Priložnosti je očitno dovolj, meni Grah: »Če bomo sposobni v regiji izkoristiti konkurenčne prednosti ter spodbuditi nov naložbeni cikel v podjetjih tudi ob pomoči razvojnih subvencij, predvsem platformo strateških tehnologij za Evropo (platforma STEP), si lahko obetamo uspešno poslovanje pomurskega gospodarstva tudi v prihodnje.«

ODLOČNO VSTOPAJO V NOV RAZVOJNI CIKLUS

Družba Lestro-Ledinek, ki je pomemben člen globalno uveljavljene skupine Ledinek, svoj vodilni položaj v svetu ohranja z naložbami v učinkovito upravljanje, tehnologijo, kadre in zeleni prehod.

Podjetje Lestro-Ledinek iz Hoč se je v zadnjih letih v celoti specializiralo za proizvodnjo strojnih delov in komponent, vgrajenih v končne izdelke podjetij pod blagovno znamko Ledinek, ki je vodilni svetovni proizvajalec visoko avtomatiziranih proizvodnih linij za izdelavo in obdelavo konstrukcijskega lesa Ledinek Engineering.

UGLEDNI NA SVETOVNEM TRGU

»V skladu s svojo vizijo želimo postati iskan proizvajalec kakovostnih tehnološko zahtevnih strojnih delov in komponent na svetovnem trgu ter pridobiti in ohraniti pomemben tržni delež v tem segmentu proizvodnje. Prednost podjetja je izdelati najzahtevnejše izdelke v skladu z vsakokratnimi individualnimi zahtevami naročnika. Uspešno se vključujemo tudi v hidro- in vetrno energetske industrije,« poudarjajo.

NOVO RAZVOJNO OBDOBJE

Lestro-Ledinek ima na področju stroje-gradnje več kot 55 let izkušenj in vstopa

v novo razvojno obdobje. Svetovnim industrijskim trendom sledijo z intenzivnim vlaganjem v digitalizacijo procesov, posodobitvami infrastrukture ter nenehnim vlaganjem v strojni park in znanje zaposlenih. Trije stebri preobrazbe, ki so jih v podjetju izpeljali do zdaj, so obvladovanje surovin in optimizacija procesov razreza materiala, sledenje in spremljanje proizvodnje v realnem času ter digitalizacija in predpriprava rezilnih orodij ter materiala za zmanjšanje nepotrebnih izgub na strojih.

NALOŽBE V TEHNOLOGIJO

Lestro-Ledinek med strateškimi naložbami v krepitev proizvodnih zmogljivosti poudarja napredni petosni simultani obdelovalni center za obdelavo večjih kosov, ki lahko v širino merijo do 2,8 metra, v dolžino pa šest metrov, in visokotehnološki stružno-rezkalni center Mazak za obdelavo gredi, vreten in hidromehanske opreme. Z nadgradnjo CNC-tehnologij so del končnih obdelav prenesli iz ročnih procesov na stroje in združili več različnih



procesov v enega, kar pomembno izboljšuje kakovost in skrajšuje pretočne čase.

OKOLJSKA ODGOVORNOST, SOCIALNA PRAVIČNOST IN UČINKOVITO UPRAVLJANJE

Poslovni uspeh podjetja povezuje z okoljsko odgovornostjo, socialno pravičnostjo in učinkovitim upravljanjem in si prizadeva za zeleni prehod podjetja.

LEDINEK

4. DEJSTVO: Podravje bi, a potrebuje poslovne cone.

Kaj vse Podravje potrebuje za konkurenčni skok, našteva Klavdija Gornik, višja svetovalka v regionalni razvojni agenciji Podravje – Maribor:

1. od dve do tri strateške cone nacionalnega pomena (tehnološko intenzivne, z velikimi parcelami in hiter »time-to-build«),
2. od tri do štiri regionalne cone (za dobaviteljske verige in scaleup MSP),
3. komunalno opremljene in pravno ter prostorsko (lastništvo, OPN/ OPPN, priključki) urejene površine.

Za napredek regij bo nujno potrebno reševanje tudi ob pomoči države, dodaja Klavdija Gornik: »Današnje neučinkovitosti (razpršeno lastništvo, OPN/ OPPN spremembe, manjkajoča komunalna oprema) investicije zavlačujejo, zato jih je treba rešiti na regionalni ravni v partnerstvu z državo.«

5. DEJSTVO: Pomurske industrijske cone morajo biti na dobrih lokacijah.

Za razvoj gospodarstva v regiji so ključne industrijske cone, ki morajo biti postavljene tudi na dobrih lokacijah. Bojan Kar, direktor Razvojnega centra Murska Sobota, opozarja, da so poslovne cone za podjetja pomembna razvojna platforma, saj jim omogočajo številne prednosti:

- ★ boljšo logistiko,
- ★ nižje transportne in začetne investicijske stroške,
- ★ hitrejši zagon dejavnosti,
- ★ dostop do različnih virov financiranja, vključno s trajnostno naravnanimi,
- ★ podjetjem olajšujejo vključevanje v mednarodne trge in globalne verige vrednosti.

Trendi nakazujejo, da se bo razvoj poslovnih con vse bolj usmerjal od zgolj prodaje zemljišč k ustvarjanju celovitih ekosistemov s podporno infrastrukturo in specializiranimi vsebinami, napoveduje Kar: »Če se bo to zgodilo, bo Pomurje še privlačnejše tako za domače kot za tuje investitorje.«

V Pomurju že delujejo večje poslovne cone z dobrim potencialom, kot so Lendava, Mele v Gornji Radgoni, SOIC v Murski Soboti in Ljutomer, našteva Bojan Kar: »Tam so locirana tudi prepoznavna pomurska podjetja iz različnih panog. Te cone so infrastrukturno dobro opremljene in večinoma že relativno zasedene.«

Zunaj večjih središč so locirane manjše cone, ki so zanimive zlasti za lokalna podjetja, obrtne dejavnosti in proizvodnjo z manj zahtevnimi procesi, nadaljuje Kar: »Njihove prednosti se kažejo v nižjih cenah zemljišč, večji prilagodljivosti in bližini lokalnih dobaviteljev.«

Kot dodatno priložnost za regijo Kar izpostavlja njeno geostrateško lego ob meji z Avstrijo, Madžarsko in Hrvaško, ki omogoča oblikovanje čezmejnih poslovnih con in nadgradnjo že obstoječih na obmejnem območju.

6. DEJSTVO: Šef pomurskega sejma vidi največji potencial v – Podravju.

Razvoj posamezne regije je odvisen od infrastrukture, še posebej prometne, ki jo zagotavljajo ceste, železnice, letališča in pristanišča, navaja Janez Erjavec, direktor podjetja Pomurski sejem: »Pomembna pa je tudi dostopnost energije, surovin, vode in človeškega potenciala, kadrov.«

V prihodnje bodo dodaten pomen pridobile predvsem lokacije ob avtocestnih in železniških povezavah, ki so izjemno privlačne za logistiko, distribucijo, kmetijsko predelavo in izvozne dejavnosti, pričakuje Bojan Kar, ki se strinja tudi s pomembnostjo zelenega: »Obenem bodo v ospredje stopile tudi zelene cone, ki bodo z izkoriščanjem energetskega potenciala regije in možnostjo skupne rabe energije zniževale stroške podjetij ter hkrati povečevale njihovo trajnostno konkurenčnost.«

Slovenija bi morala v prihodnje večjo vlogo nameniti tudi lastništvu podjetij in tako imenovanemu begu možganov, dodaja Erjavec. Največji potencial vidi v Podravski regiji, saj ima Maribor univerzo, ki proizvaja strokovnjake in raziskovalce. Slovenske gorice in Prekmurje pa so po njegovi oceni na račun izgradnje avtoceste naredili najvidnejši razvojni korak: »Pomanjkljivost je le v tem, da se je razvoj usmeril predvsem v trgovino, in ne v proizvodnjo ali predelovalno dejavnost.«



Foto: Pomurski sejem

BENKotehna

Cevi HARDOX®

APPROVED
DISTRIBUTOR
HARDOX
PIPES & TUBES

Pohodne rešetke

Perforirana pločevina

Ekspandirana pločevina

Varjene in valovite mreže

Corten®

Okovje za vrata



Dostava kamorkoli v Sloveniji



Obsežna zaloga v skladišču



Individualne rešitve



Dobava že od 1 kosa naprej

Preverite našo
spletno stran
benkotehna.si



BENKO-TEHNA Puconci d.o.o. | Puconci 403, 9201 Puconci

Tel: 02 5459 650 | Fax: 02 5459 656 | Modra številka: 080 48 40 | E-pošta: info@benkotehna.si



Foto: STO

KAJ IMATA SKUPNEGA ROKENROL IN VRHUNSKA KULINARIKA?

- Na kaj v turizmu stavi severovzhod Slovenije?
- Kako je videti pomanjšano Pomurje?
- Zakaj bi se morala regija bolj povezovati?

Maja Virant

Regiji Pomurje in Podravje sta v fazi aktivne preobrazbe: s »pozabljenimi ravnice« na prestižne, butične destinacije, ki nagovarjajo zahtevne goste. Še vedno pretežno stavijo na vrhunsko kulinariko in prav takšno vino. Prostor za napredek pa je še veliko.

Toda če je stalna ponudba za petične goste precej omejena, tega nikakor ne moremo trditi za dogodke, ki se v regiji odvijajo vse leto: severovzhod ima kaj ponuditi!

Rokenrolu okusov dirigirajo mariborski chefi in glasbeniki.

A. TOP 7 ekskluzivnih doživetij za petične goste

Poiskali smo najboljše, kar regiji ponujata petičnim gostom.

1. Gastronomski rokenrol, Maribor

Rokenrolu okusov dirigirajo mariborski chefi in glasbeniki. Petzvezdično vodeno doživetje vas popelje skozi Maribor, kjer odkrivате kultne mariborske restavracije in glasbenike. Sedemurno doživetje stane od 100 do 150 evrov, odvisno od števila udeležencev. Več o tem na:



2. Vina z razgledom, Lendava

Vina lahko okušate na najvišjem stolpu v Sloveniji z razgledom na štiri države: Slovenijo, Madžarsko, Hrvaško in Avstrijo. Spoznavate lokalna vina in vinarje. Na voljo so vam paketi pokušanja vzorcev vin s kulinarčno spremljavo, ki jo doživite ob razgledovanju s stolpa Vinarium Lendava.

Več o tem na:



3. Doživetje v temi, Radgonske gorice

Ogledali si boste kleti Pod rimskim kolesom in Pod slapom. V popolni temi boste degustirali prvo peneče vino na svetu, ki je bilo tudi proizvedeno v popolni temi, imenovano Untouched by Light, kar bi prevedli kot nedotaknjeno s svetlobo.

Za do 10 oseb ogled in degustacija 200 znašata evrov.

Več o tem na:



V naslednjem letu bodo v Lendavi v turistično ponudbo vključili ledenico oziroma zemljanko.

4. Tortica z umetnino, Lendava

Kavarna Torteraj ponuja okusne tortice in edinstven ambient s starinsko opremo ter umetniškimi slikami.

Več o tem na:



5. Doživite Pomurje v malem

Interaktivni doživljajski park Expansio omogoča spoznavanje zgodovine, narave in dediščine Pomurja. Vstopnica za odrasle stane 14 evrov, za otroke od 6. do 15. leta 8 evrov, za mlajše od 6 let pa je vstop brezplačen.

Več o tem na:



ELEKTRIČNA PRIHODNOST, KI NAVDUŠUJE.



Spoznajte električna vozila na www.stajerski-avtodom.si in si zagotovite testno vožnjo.

Renault 5 E-Tech Electric | Do 410 km (baterija 52 kWh) | 112 kW (150 KM) | 14,9-15,5 | 0 g/km | Do 100 kW | Renault Scénic E-Tech Electric | Do 625 km (baterija 87 kWh) | 160 kW (220 KM) | 16,8-17,2 | 0 g/km | Do 150 kW | Renault 4 E-Tech Electric | Do 409 km (baterija 52 kWh) | 110 kW (150 KM) | 14,7-15,5 | 0 g/km | Do 100 kW | Prikazana vozila: Renault 4 E-Tech Electric, Renault Scénic E-Tech Electric in Renault 5 E-Tech Electric. Vsa vozila so 100% električna, so na voljo za naročilo in ne proizvajajo emisij CO₂ med vožnjo (0 g/km, WLTP). Slike so simbolične; barve in oprema vozil v salonu se lahko razlikujejo. Navedeni doseg in poraba sta določena po merilih WLTP in sta odvisna od konfiguracije vozila, načina vožnje, hitrosti, vremena in uporabe dodatne opreme. Za specifične podatke o cenah, konfiguracijah in dobavnih rokih se obrnite na naš prodajni salon.

stajerski avto dom



TERME BANOVCi – KJER SE SREČATA TRADICIJA IN UNIKATNA DOŽIVETJA

Prlekija je pokrajina, ki diha drugače.
Umirjeno, iskreno, domačno.



Med vinogradi in termalnimi izviri najdete Terme Banovci – butične terme, ki tradicionalne vrednote nadgrajujejo s sodobnim udobjem, premišljenimi storitvami in pristno izkušnjo, ki nagovarja tako poslovne goste kot družine, pare in posameznike. Ponašajo se z domačim Hotelom Zeleni gaj, hotelskim naseljem z velikimi sobami, kampom, naturističnim kampom ter premium mobilnimi hiškami, kar gostom omogoča raznolike možnosti bivanja. Ponudbo bodo aprila 2026 nadgradili z novim hotelom Narcisa.

NOVI HOTEL NARCISA 4* – HARMONIJA ELEGANCE, DOMAČNOSTI IN TRAJNOSTI
Novi Hotel Narcisa 4**** je simbol svežega razvoja Term Banovci. Bivalna izkušnja združuje prepoznavni prleški značaj z umirjeno sodobno eleganco. V 31 butičnih sobah in predsedniškem apartmaju gostje začutijo mehko domačnost, tiho razkošje naravnih materialov in skrb za detajle. Tu bo doma toplota, ki ni napisana, ampak doživeta.

BLAGODEJNA TERMALNA VODA – NARAVNI RAZLOG, DA SE ČLOVEK USTAVI
Termalna voda je srce Banovcev. Pomirja, greje in sprošča – v bazenih, kotičkih za počitek in mirnih prostorih, kjer si gost lahko privoščiti trenutek samo zase. Vse je oblikovano tako, da lahko izbere svoj način regeneracije: aktiven, sproščujoč ali preprosto tih.

SAVNA VAS PRLEKIJA – KO WELLNESS POSTANE RITUAL
Savna vas Prlekija s tremi finskimi savnami, turško in infra savno ter izkušnjo prleške vasice ponuja nekaj, česar drugje ni mogoče najti. Najboljši savna mojstri, vsakodnevni rituali, obredi s himalajskimi skledami in izbrane tehnike sproščanja ustvarjajo prostor, kjer wellness ni storitev, temveč celovit doživljaj. Gostje ga opisujejo kot trenutek popolnega ravnovesja – za telo, um in zbranost.

POSLOVNA SREČANJA – PROFESIONALNOST V OKOLJU SPROŠČENOSTI
Nove 3 dvorane za 250 oseb s prilagodljivimi postavitvami

in sodobno tehnično opremo omogočajo izvedbo seminarjev, strateških posvetov, konferenc in teambuildingov. Poslovni dogodi postanejo učinkovitejši, ko se nahajajo v okolju, ki spodbuja sproščenost, osredotočenost in povezanost. Delo se naravno dopolni z doživetji v naravi, kulinariko ali wellnessom.

PRLEŠKA KULINARIKA IN UNIKATNA DOŽIVETJA
Kulinarična ponudba temelji na lokalnih sestavinah in prleških receptih. Zjutraj vas bo pričakal kraljevski zajtrk s penino, pripravljajo sezone menije, poskusili boste lahko izbrana lokalna vina. Okolica ponuja številne možnosti za raziskovanje: vožnja med vinogradi, degustacije lokalnih vinarjev, rafting po Muri, kolesarjenje in družinske aktivnosti. Poseben dragulj je Jeruzalem, vinorodna pokrajina neponovljivih razgledov in vrhunskih vin.

Banovci niso destinacija, ki išče množice, temveč kraj, kjer se kakovost, osebni pristop in toplota srečajo v zgodbi, ki pušča vtis.

6. Hiša vina Cuk, Lendavske gorice

Na najvišji točki Lendavskih goric Hiša vina Cuk ponuja tako nastanitve kot vinske degustacije. Več o tem na:



7. Mehka in ljubezniva hiška, Goričko

Takšna je eko hiša Gorička Lepotička. Ustvarjena je za miren odmik in počitek od napornega vsakdana. Njeni gradbeni materiali in oprema so skrbno izbrani, prav tako kot sestavine ekološkega domačega zajtrka, ki vam ga po želji pripravijo. Za še več dobrega počutja pa vam posodijo tudi električno kolo. Več o tem na:



B. 3 dobre ideje za prihodnost

Podravci in Pomurci imajo še kar nekaj dobrih idej. Poglejmo tri njihove načrte v prihodnjem letu.

1. Ledenica oziroma zemljanka v Lendavi

V naslednjem letu v Lendavi v turistično ponudbo vključujejo ledenico oziroma zemljanko. V njej bodo pripravili predstavitev tega zanimivega pojava, značilnega za Lendavo, so nam povedali. Zemljanka bo tudi prostor avtomatizirane prodaje lokalnih izdelkov.

2. Daljša povprečna doba bivanja v Mariboru

Maribor želi do leta 2027 podaljšati povprečno dobo bivanja, nadaljevati desezonizacijo in spodbuditi nove investicije v kakovostno nastanitev.

Z več kot 6.000 aktivnimi ležišči in 6-odstotno rastjo nočitev v prvih 10 mesecih letošnjega leta so na pravi poti, je prepričana Monika Jurišič Hlevnjak iz Zavoda za turizem Maribor: »Potrebujemo pa nove zmogljivosti za sprejem večjih športnih, kulturnih in poslovnih dogodkov.« Njihov cilj ni množičnost, temveč kakovost.

3. Kolesarjenje brez meja, Lendava

V Lendavi skupaj z avstrijskimi in slovenskimi partnerji pripravljajo kolesarsko-termalni produkt, v katerega je vključenih šest term na avstrijski in šest na slovenski strani. Njegov namen je razvijati turistično ponudbo doživetij in preživljanja aktivnega prostega časa.

Lendavčanom idej ne manjka. Razmišljajo tudi o ponudbi personalizirane storitve glede na želje in preference gosta, na primer »preživi dan z lokalcem«. Zanimivo je lahko doživetje »treh dežel v enem dnevu«, pravi Fijs: »Glede na bližino meja bi gostu lahko ponudili celodnevni paket z ogledi, kulinariko ter aktivnostmi v Sloveniji, na Hrvaškem in Madžarskem.«

C. Izzivi & rešitve

Regija se spoprijema s kar nekaj turističnimi izzivi. A Pomurcem in Podravcem je poleg dobre hrane, vrhunskega vina in smisla za dober žur skupno tudi to, da so iznajdljivi. Pogledali smo, kako se bodo lotili naslednjih izzivov:

1. Severovzhod se mora povezati

V regiji pogrešajo organizacijo, ki bi skrbela za skupno promocijo, nastope na sejnih ter nasploh povezanost turističnih storitev in ponudnikov, ugotavlja Martina Bukovec iz Zavoda za turizem in razvoj Lendava.

Rešitev bi lahko bila v oblikovanju skupne organizacije za upravljanje destinacije, s katero bi uskladili hotelirje, vinogradnike, terme, ponudnike doživetij in občine. Imeli bi skupne baze podatkov in ponudniki bi se srečevali, si izmenjevali izkušnje in iskali nove priložnosti.

2. Pomurje potrebuje višjo dodano vrednost

Poleg tega bi morali povezati ponudbo in trženje turističnih paketov, razmišlja Martina Bukovec: »Regija ima tudi za segment petičnih gostov pestro ponudbo nastanitev, kulinarike in doživetij, izziv pa ostaja, kako to ponudbo tržiti.« Ali po domače, »imamo, a ne znamo prodati«, dodaja Martina Bukovec.

Lahko bi ponudili več paketov z visoko dodano vrednostjo. Namesto posamičnih paketov bi lahko omogočili skupek različnih aktivnosti in doživetij, s čimer bi goste zadržali dlje časa.

➤ **Marsikatera turistična točka ni dostopna z javnim prometom, zato se ob vrhuncih sezone povečuje osebni motoriziran promet.**
Martina Bukovec, Zavod za turizem in razvoj Lendava

3. Sezona je kratka

Izziv regije je tudi kratka sezona in omejena ponudba, izpostavlja Dejan Fujs, strokovni sodelavec za turizem in promocijo pri Zavodu za kulturo, turizem in šport Murska Sobota: »Rešitev je ustvarjanje tematskih paketov in dogodkov vse leto.«

Murska Sobota denimo razvija edinstvena paketna doživetja, ki povezujejo urbano središče z naravnimi lepotami, kulturne in gastronomske izkušnje pa ponudniki že predstavljajo v kombinaciji s festivali, navaja Fujs.

4. Preslab javni prevoz

Eden ključnih izzivov regije ostaja prometna povezanost, opozarja Monika Jurišič Hlevnjak, od javnega prevoza do železniških in letalskih povezav: »Prizadevamo si za boljšo integracijo mobilnosti in razvoj butičnih produktov, ki bodo trajnostno povezali mesto s Pohorjem in vinorodno krajino.« Javni prevoz je v turističnem smislu zaradi slabih povezav otežen, se strinja tudi Martina Bukovec.

V Murski Soboti prihodnost vidijo v izboljšanju kolesarskih poti in pešpoti, spodbujanju e-mobilnosti ter uvedbi »shuttle« prevozov in sodobnih informacijskih točk, ki obiskovalcem olajšajo raziskovanje mesta.

5. Kje so kadri v turizmu?

Kadri v turizmu so v pokoronskem času postali velik izziv. Primanjkuje jim ustrezne izobraženosti in usposobljenosti za delo v turističnih panogah, tako v gostinstvu in hotelirstvu kot na turističnih točkah, kjer so pomembni znanje jezikov, strokovnost in nasploh kakovostno izvajanje storitev, nam je povedala Martina Bukovec.

Rešitev vidi v povezovanju delodajalcev s srednjimi in višjimi šolami. Lahko bi povečali privlačnost poklicev v turizmu, denimo z nagradami za najboljše zaposlene, s sofinanciranjem izobraževanj ali s pomočjo sezonskim delavcem pri iskanju namestitve.

D. Top dogodki 2026

Če hočete dober žur, se odpravite v Podravje ali v Pomurje. Severovzhod Slovenije je namreč znan po vrhunskih prireditvah. Vse leto organizirajo različne dogodke, ki navdušujejo domačine, turiste in tudi ocenjevalce. Pogledali smo, kaj vse pripravljajo v prihodnjem letu.

NEKAJ NAJBOLJ ZANIMIVIH DOGODKOV v 2026

- ★ **Kurentovanje na Ptuju** (februar): največji slovenski pustni festival, ki z večdnevni povorkami, tradicionalnimi maskami in veselim dogodka obuja starodavne običaje odganjanja zime.
- ★ **Festival Vinarium** (22.–29. avgusta 2026): za vse ljubitelje kulinarike, tradicije, etnoloških običajev in zabave.
- ★ **Festival Lent, Maribor** (junij): velik glasbeni in kulturni festival v Mariboru, ki združuje glasbo, umetnost in zabavo.
- ★ **Žametna večerja, Maribor** (maj ali junij): ob podpori prepoznavnih kuharskih mentorjev se predstavijo mladi upi s področja kuharstva in strežbe.
- ★ **Festival soboški dnevi** (junij): glasbeni koncerti, gledališke in plesne predstave, cirkuske točke.
- ★ **Balet pod zvezdami, Maribor** (september): klasični in sodobni baletni nastopi se odvijajo na prostem pod nočnim nebom.
- ★ **Festival najstarejše trte, Maribor** (september ali oktober): večdnevno dogajanje, ki vključuje vinske in kulinarčne večere, tržnico slovenskih dobrot, splavarjenje in vodenne ogleda, se zaključijo s trgatvijo najstarejše trte na svetu.
- ★ **Martinovanje v Mariboru** (november): festival združuje vino, kulinariko in zabavo.
- ★ **Festival Soboški dnevi** (konec junija): večerni koncerti znanih slovenskih in tujih izvajalcev, gledališke, cirkuske in plesne predstave, otroški program ter lokalna kulinarika in sejmi.
- ★ **Soboško poletje** (julij in avgust): koncerti pod zvezdami, predstave za otroke ...
- ★ **Festival Sočna vilica, Murska Sobota** (več terminov med letom): festival ulične hrane.
- ★ **Festival prekmurske šunke in prekmurske gibanice, Murska Sobota** (september): kulinarčno-etnološki dogodek z razstavo in pokušino lokalnih dobrot.

Če hočete dober žur, greste v Podravje ali v Pomurje.

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

SLOVENCİ CENIMO IZNAJDLJIVOST. INOVATIVNOST JE NA 5. MESTU, DOMIŠLIJA PRI DNU!

- Zakaj je tako in zakaj to ni dobro? O tem z dr. Petrom Wostnerjem.
- Zakaj ni časa za odlašanje in zakaj je nujna takojšnja korenita reforma šolstva?
- Zakaj je pomembno, da bi bila to na volitvah leta 2026 pomembna tema?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Zakaj Slovenija potrebuje korenito reformo šolskega sistema? Peter Wostner z Urada RS za makroekonomske analize to pojasnjuje tudi na primeru izjemno nizko cenjenega pomena, ki ga pripisujemo domišljiji in ustvarjalnosti pri otrocih. V Sloveniji smo po zadnji raziskavi OECD na tem področju pristali v zadnji skupini, skupaj z Belorusijo, Ukrajino, Slovaško in Albanijo.

Ali imamo sploh še čas, da spremenimo vrednote mladih, ali pa je ta ura že odtiktakala? Kako bi to lahko storili, če še imamo čas?

V publikaciji **Kakovost življenja v Sloveniji**, poročilo o razvoju 2025, ugotavljate, da je domišljija pri otrocih v primerjavi z drugimi članicami Evropske unije v Sloveniji vrednotena najnižje. Zakaj je ta izjemno pomembna vrednota v Sloveniji tako nizko cenjena?

Začniva na pozitivni strani. Slovenke in Slovenci imamo v DNK zapisano neko drugo pomembno vrednoto, in sicer iznajdljivost; da bi preživeli, smo se morali znajti. Vendar se je ne zavedamo dovolj in jo tudi premalo cenimo, saj nas v podjetništvu prav iznajdljivost pogosto rešuje ...

Iznajdljivost je sinonim za improvizacijo.

Da, improvizacija je lahko s podjetniškega vidika interpretirana tudi negativno. Sam pa mislim na njeno pozitivno plat, še posebej inženirsko iznajdljivost, ki bi ji Britanci rekli »ingenuity«, kjer pri iskanju rešitev nerazpoložljivost najnaprednejše opreme nadomeščamo z znanjem in izvirnostjo. To je pomembneje, kot se zdi.

Po drugi strani pa v gospodarstvu nikoli nismo stavili na ustvarjalnost. Preprosto zato, ker je zgodovinsko nismo potrebovali. Nikoli nismo bili tehnološki ali drugačni liderji. Še danes smo v pomembni meri dobaviteljska ekonomija.

Ko slovenska podjetja v predelovalnih dejavnostih vprašamo, na katerih primerjalnih prednostih temelji njihov glavni produkt, so njihovi odgovori: kakovost, prilagodljivost in cena. To so atributi, pomembni predvsem za dobavitelje.

Inovativnost, kot primerjalna prednost produktov, je pri naših podjetjih šele na petem mestu. Slovenija v zadnjih 70 letih konkurira z dobaviteljsko logiko, pri kateri ustvarjalnost, ki vključuje drugačno rešitev problema kupca, drugačen dizajn, diferenciacijo z lastno blagovno znamko in uporabo drugačnih poslovnih modelov, ni bila v ospredju. In ker po njej ni bilo potrebe, je tudi drugi sistemi niso spodbujali, začeni s sistemom izobraževanja in usposabljanja. V takšnem sistemu smo odrasli.

» Reforma sistema izobraževanja in usposabljanja mora biti korenita, ne le kozmetična.«



➤ Nimamo ustrezno delujočega sistema srednje- in dolgoročnega napovedovanja kompetenc. Ne poklicev, ker se ti prehitro spreminjajo, ampak kompetenc!«

Če dobro razumem, je to nekaj, kar prehaja iz generacije v generacijo?

To je bil recept, na katerem je naše delovanje temeljilo do zdaj. A povsem jasno je, da ga je treba zamenjati.

Kako?

Kot kaže odziv javnosti po objavi Umarjevega poročila, se ljudje zavedajo, da tako, kot smo delovali do zdaj, ne bo šlo več. Prav vidik ustvarjalnosti je ena izmed točk, ki se je izjemno dotaknila zelo širokega kroga ljudi, tudi v sistemu izobraževanja.

Kaj lahko stori izobraževalni sistem, da bi spodbudil domišljijo kot vrednoto?

Šolski sistem pri nas se izrazito počasi prilagaja novim okoliščinam. Ironija je, da so zaradi tega prav učitelji vedno bolj v škripcih, v vse bolj nemogočem položaju.

Oktobra so bili objavljeni novi podatki največje mednarodne raziskave o učenju in izobraževanju Talis, ki jo izvaja OECD. Ti kažejo, da namerava v zadnji triadi osnovne šole kar 30 odstotkov učiteljev pri nas ta poklic v naslednjih petih letih zapustiti, od tega manj kot 10 odstotkov zaradi upo-

kojitve. Velik del učiteljev v zadnji triadi osnovne šole je torej izrazito nezadovoljen.

Eden od razlogov je ta, da tudi učitelji, ki si želijo uvajati nove metode, nove pristope in nove tehnologije, to zelo težko uresničujejo, saj je vse predpisano skoraj do zadnje sekunde in orodja.

Predpisi namreč, če parafraziram, temeljijo na logiki, kot da imamo še vedno tovarne, kjer mora zaposleni odsedeti osem ur in opravljati naloge, ki so mu bile predpisane. To je ravno nasprotno od tega, kar potrebujemo že danes, jutri pa bomo še toliko bolj.

Težka dela, ki smo jih opravljali pred 20 ali 30 leti, se avtomatizirajo. Namesto težkih, neprijetnih in ponavljajočih se opravil bomo vse bolj opravljali dela, s katerimi bomo ustvarjali novo vrednost ter iskali nove, drugačne rešitve in pristope. To je pozitivno za družbo, podjetja in predvsem zaposlene, saj smo v takšnem sistemu lahko bolj izpolnjeni in zadovoljni. Za izobraževalni sistem pa je to seveda velik izziv.

Kaj je treba spremeniti?

Moramo se odmakniti od uniformiranosti in logike kalupa, po kateri morajo vsi znati isto. Zdaj že vemo, da otroci v dobi digitalizacije postajajo vedno bolj raznoliki. Potrebno bo razumevanje, da nadarjenih ni le pet odstotkov vsake generacije ter da je treba poiskati in razviti vsakega od nas. Vsak ima svoj talent. Ustvarjalnost ni nekaj, kar je dano od boga, temveč priučena veščina, ki jo je treba razvijati.

Za uvedbo vsega tega pa je treba spremeniti

koncept sistema izobraževanja in usposabljanja, ga odpreti, prilagoditi posamezniku, deregulirati, s tem vrniti avtonomijo šolam in učiteljem ter postaviti na kompetence prihodnosti, kot so inovativnost, ustvarjalnost in sodelovanje – da, tudi z uporabo najmodnejših tehnologij.

Ali verjamete, da je slovenski šolski sistem sposoben takšne spremembe?

Mislim, da je to napačno vprašanje. In sicer zato, ker nimamo izbire. Naj to ponazorim z analogijo. Ko smo na Umarju leta 2020 pripravljali Poročilo o produktivnosti, je bila osrednja tema digitalizacija. Takrat so novinarji spraševali: digitalizacija – da ali ne?

To ni pravo vprašanje. Vprašanje je samo, na kakšen način bomo stopili v to zgodbo: ambiciozno ali pa, kot bi lahko rekel, sprenevedavo. Od tega bo odvisno, ali bomo iz te zgodbe izšli kot zmagovalci ali kot poraženci. Popolnoma enako velja za ustvarjalnost, ki bo čez pet, deset let še pomembnejša kot zdaj.

Mednarodne analize kažejo, da so med veščini, ki pridobivajo največji pomen, resda tehnologije, povezane z umetno inteligenco. A takoj



Šolski sistem se mora odpreti. Ne samo zaradi potreb družbe in gospodarstva. To je tudi nujen pogoj za preživetje samega sistema.«

zatem jim sledijo prožnost, ustvarjalno mišljenje, radovednost in vseživljensko učenje. Vse to so mehke oziroma prečne veščine.

Vemo, da je naš izobraževalni sistem razumljen kot eden od stebrov družbene stabilnosti. A dosedanje zadržanosti si Slovenija ne more več privoščiti. Izobraževalni sistem mora postati prožnejši in bolj odziven na izzive časa.

Prepričan sem, da so učitelji v tej zgodbi zavzniki reforme, ne njeni nasprotniki. Seveda so znotraj učiteljskega sfere tudi ljudje, ki so proti reformi. Toda škarje med tem, kaj sistem izobraževanja in usposabljanja ponuja, ter realnimi pričakovanji gospodarstva in družbe, še posebej pa mladine, se vse bolj odpirajo.

Spremembe so torej nujne, o tem ni dvoma. To bi morala biti ena od ključnih tem v volilni kampanji 2026.

ALUMAT, SINONIM ZA VRHUNSKO ALUMINIJEVO ŽICO

Podjetje ALUMAT, d. o. o., iz Slovenske Bistrice je sinonim za kakovost in zanesljivost v proizvodnji varilnih materialov ter izdelkov iz aluminija in aluminijevih zlitin.

Nudijo celovite rešitve za najzahtevnejše industrijske aplikacije, svoj položaj na domačem in mednarodnem trgu pa krepijo s stalnim poudarkom na inovacijah, digitalizaciji in trajnostnem razvoju.

ALUMAT je bil ustanovljen v 90. letih prejšnjega stoletja, od takrat pa je doživel več pomembnih tehnoloških in organizacijskih preobrazb. S strateškim fokusom na digitalni transformaciji je razvil digitalno poslovanje, e-trgovino in druge sodobne pristope, ki mu omogočajo, da ostaja korak pred konkurenco. Z odgovornim odnosom do virov in okolja skrbi za premišljeno izbiro aluminija in zlitin, krožno poslovanje in optimizacijo procesov, kar zagotavlja trajnost vzdolž celotne vrednostne verige.



VARILNI MATERIALI PREVERJENE KAKOVOSTI

ALUMAT nudi širok nabor varilnih materialov iz aluminija in aluminijevih zlitin, kot so žice in palice za varjenje in trdo spajkanje (braziranje), žice za metalizacijo, izdelanih po postopku vlečenja in skalpiranja, ki zagotavlja visoko kakovost zvara. Nudi tudi ostale žice in palice, namenjene široki paleti uporabe, poleg standardnega programa pa

omogočajo tudi prilagajanje dimenzij in vrst proizvodov. Vse izdelke vsakodnevno testirajo v lastnih laboratorijih, s čimer zagotavljajo njihovo vrhunsko kakovost.



Proizvodnja, storitve, marketing in inženiring d.o.o.
2310 Slovenska Bistrica, Partizanska 38, SLOVENIJA
alumat@alumat.si, tel: 02/843 32 43

» Prepričan sem, da so učitelji v tej zgodbi zavezniki reforme, ne njeni nasprotniki.«

Kako lahko podjetniški sektor prispeva k razvoju ustvarjalnosti med mladimi?

Šolski sistem se mora odpreti. Ne samo zaradi potreb družbe in gospodarstva, pač pa je to tudi nujen pogoj za preživetje šolskega sistema. Obe strani hkrati bi se morali vprašati, kje želimo biti čez 5 do 10 let in kaj bomo za to potrebovali.



Ena od ključnih priporočil oziroma ugotovitev Poročila o razvoju je, da nimamo ustrezno delujočega sistema srednje- in dolgoročnega napovedovanja kompetenc. Ne poklicev, ker se ti prehitro spreminjajo, ampak kompetenc! Ta sistem je nujno vzpostaviti, za to pa je med drugim potrebno sistematično sodelovanje gospodarstva.

Pred enim letom sem ob odprtju nove osnovne šole, ko je beseda tekla o pomanjkanju učiteljev, predlagal, da bi šole v izobraževalni proces bolj vključevale ljudi iz prakse. V razpravi je sodelovala tudi predstavnica združenja ravnateljev. Takoj je dejala: »Saj mi bi to storili, ampak v Ljubljani nam tega ne pustijo.« Je to prava diagnoza šolskega sistema?

Da, imamo kupe omejitev in postopkov, ki sodijo v drug čas, ko je šlo vse počasi. Poleg izjemnega tehničnega napredka nam danes zaradi demografskih trendov ljudi na vseh področjih primanjkuje. To bo vsako leto večji izziv, zato je treba ubrati drugačen pristop, šolam omogočiti fleksibilnost in izkoristiti vse razpoložljive potencialne, kjer so ljudje pripravljeni sodelovati in prispevati h kakovosti določene storitve.

Na severu Finske se na primer šole, ker ne dobijo dovolj učiteljev, povezujejo v omrežja šol, kjer ena šola prevzame en predmet, druga drugega in tretja tretji predmet, da bi imeli čim bolj kakovostno izobraževanje. Ta preskok v glavih je nujen tudi pri nas, drugače ne bo šlo.

Katero zadevo, ki bi jo morali najhitreje spremeniti, da bi ljudje v mlajših letih spet imeli več domišljije, bi izpostavili?

To bi bila zagotovo reforma sistema izobraževanja in usposabljanja. Ne kozmetična, ampak korenita.

Kaj pa se bo zgodilo s podjetniškim sektorjem, če reforme ne bo?

Podjetniški sektor ima po naših ugotovitvah dve ključni rani: prepočasno modernizacijo proizvodnje in poslovanja, po drugi strani pa premalo drznih inovacij in produktov.

Uvajanje drznih inovacij je ključno, če hočemo ustvarjati bolj raznolike produkte z lastnimi blagovnimi znamkami. V tem primeru bodo marže večje, to pa pomeni, da bomo lahko dovolj investirali, si lahko privoščili plačevanje davkov, predvsem pa imeli visoke plače, torej visoko kakovost življenja.

Pogoj za vse to je, da so ljudje sposobni povezovati različne vidike, ustvarjati, videti tisto, česar drugi ne. To pa zahteva razmišljanje zunaj okvirov, kar je tudi glavni razlog, da se prvo priporočilo Umarja glasi: ustvarjalnost je treba postaviti v jedro vzgojno-izobraževalnih in družbenih procesov.



Foto: Depositphotos

DENAR ZA NASTOPE V TUJINI, ENERGETSKE INVESTICIJE, KIBERNETSKO OBRAMBO ...

- Zakaj se ne bi povezali z drugimi podjetji in skupaj vstopili na tuje trge?
- Kakšni energetske razpisi so na voljo ta hip?

Aleksandra Godec

Ostalo nam je še čisto malo leta 2025. Preden stopimo v novo, smo preverili, kateri razpisi še čakajo na iznajdljive in podjetne. Slovenska podjetja konec leta 2025 nagovarja niz strateških razpisov, ki ponujajo priložnosti na različnih razvojnih področjih – od internacionalizacije, trajnostnih investicij in raziskovalno-razvojnih projektov do energetske učinkovitosti in vavčerskih spodbud.

Kot poudarjata Tajda Marinič, vodja projektov iz Alias plus, in Eva Matjašič, strokovnjakinja za digitalni marketing in strateško komuniciranje iz družbe Tiko Pro, so to razpisi z visokim razvojnim potencialom.

A. Internacionalizacija

a) Partnerstva za nastop na tujih trgih (JR Partnerstva 25–28)

Namen razpisa je spodbuditi partnerstva med slovenskimi podjetji za skupni nastop na tujih trgih. Z njim želi država okrepiti internacionalizacijo in konkurenčnost mikro, malih in srednje velikih podjetij (MSP).

Upravičenci so konzorciji/partnerstvo treh do petih podjetij (MSP). Podjetje mora imeti sedež v Republiki Sloveniji in biti organizirano kot d. o. o., s. p. ali zadruga. Vodilni partner mora biti registriran najmanj 5 let, imeti vsaj 10 zaposlenih in ustvarjati najmanj 10 % prihodkov v tujini. Ostali partnerji morajo biti registrirani vsaj 2 leti in imeti vsaj 3 zaposlene.

Upravičene aktivnosti vključujejo:

- ★ skupno oblikovanje in predstavitev integrirane ponudbe produktov in storitev,
- ★ udeležbo na mednarodnih sejmih, konferencah in poslovnih dogodkih,
- ★ pridobivanje agentov in distributerjev na ciljnih trgih,
- ★ skupne marketinške kampanje, oglaševanje in promocijo blagovnih znamk,
- ★ izobraževanja in mentoriranja za dvig izvoznih kompetenc ter
- ★ navezovanje novih poslovnih povezav s tujimi partnerji.

Višina sofinanciranja znaša do 50 % upravičenih stroškov, pavšalni znesek pa je 213.300 evrov, enakomerno razdeljenih med partnerje. Na posameznem ciljnim trgu (državi) bodo podprta največ tri partnerstva, zato je priporočljivo, da podjetja svojo prijavo pripravijo premišljeno in se pravočasno odločijo za trg, kjer želijo skupaj nastopiti.

»Eden ključnih elementov prijave je Poslovni načrt partnerstva, ki je obvezna priloga in hkrati osnova za dodelitev točk. V njem morajo partnerji jasno definirati ciljne tuje trge, integrirano ponudbo partnerstva, načrt aktivnosti, finančni načrt in pričakovane učinke,« dodaja Mariničeva (Alias plus).

Dva prijavna roka:

1. rok: od datuma objave razpisa do 26. 11. 2025
2. rok: od 27. 3. 2026 do 15. 6. 2026

Povezava Alias plus in Tiko Pro:



b) Sofinanciranje nastopov na mednarodnih sejmih

Namen sofinanciranja je spodbuditi internacionalizacijo in izvozne aktivnosti podjetij s ciljem, da se poveča prepoznavnost slovenskih podjetij na tujih trgih.

Upravičenci so mala do srednje velika podjetja (MSP) z vsaj enim zaposlenim.

Upravičeni stroški so stroški udeležbe in organizacije nastopa na sejm (razstavni prostor, tehnični priključki, najem, oprema ...).

Višina subvencije: Gre za pavšalni znesek na enoto (razstavni prostor). Matjašičeva nadaljuje, da je »pavšalni znesek odvisen od velikosti najetega razstavnega prostora na izbranem sejm«.

Rok za oddajo vlog: Razpisanih je več rokov za oddajo, odvisno od datuma nastopa na sejm.

Povezava Tiko Pro:



B. Premogovne regije

a) Produktivne naložbe za gospodarsko prestrukturiranje v SAŠA regiji in Zasavje

Ta razpis podpira investicije podjetij v regijah SAŠA in Zasavje, kjer postopno opuščajo premog.

Cilj je diverzifikacija gospodarstva, ustvarjanje novih delovnih mest in uvajanje trajnostnih rešitev.

Upravičenci so mikro, mala, srednja in velika podjetja. »Vključene so tudi pravne ali fizične osebe, ki se ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo, ne glede na njeno pravno obliko. Izključeni pa so vsi javni zavodi, ki so ustanovljeni v skladu z Zakonom o zavodih,« dodaja Eva Matjašič (Tiko Pro).

Tajda Marinič (Alias plus) pojasnjuje, da morajo prijavitelji pripraviti investicijski program, ki dokazuje tehnično, finančno in tržno izvedljivost projekta ter njegovo skladnost s cilji pravičnega prehoda in slovenskimi prioritetami trajnostne pametne specializacije. Pri ocenjevanju se upošteva tudi ustvarjanje novih delovnih mest, ki morajo biti vzpostavljene najkasneje v treh letih po zaključku projekta in ohranjena vsaj tri leta (MSP) oziroma pet let (velika podjetja).

Razpis je odprt za dve skupini podjetij:

- ★ Sklop 1 za uveljavljena podjetja, ki so registrirana vsaj dve leti,
- ★ Sklop 2 za mlajša podjetja, registrirana manj kot dve leti.

Poseben poudarek je na okoljski trajnostnosti: prijavitelji morajo predložiti strategijo okoljsko odgovornega ravnanja in prikazati, kako investicija prispeva k zmanjšanju emisij ter odpornosti na podnebne spremembe.

Upravičene aktivnosti vključujejo:

- ★ stroške gradnje,
- ★ stroške nakupa in zakupa opredmetenih osnovnih sredstev,
- ★ stroške nakupa neopredmetenih osnovnih sredstev in
- ★ stroške nakupa transporta, montaže ter zagona strojev in opreme.

Višina sofinanciranja znaša med 45 % in 60 % upravičenih stroškov, odvisno od velikosti podjetja in lokacije investicije. Skupna vrednost investicije mora znašati med 1 in 20 milijoni evrov.

Rok za oddajo vlog je 1. december 2025 do 12. ure.

Povezava Alias plus in Tiko Pro:



b) Nepovratna sredstva za spodbujanje inovativnih razvojno-raziskovalnih projektov v regijah SAŠA in Zasavje

Gre za enega ključnih razvojnih razpisov za regiji SAŠA in Zasavje, ki spodbuja prehod v nizkoogljično, krožno in digitalno gospodarstvo.

Namenjen je podjetjem, ki želijo razviti inovativne izdelke, procese ali storitve z višjo dodano vrednostjo ter s tem prispevati k prestrukturiranju premogovnih regij in večji konkurenčnosti gospodarstva.

Razpis podpira projekte z visokim razvojnim potencialom, ki prispevajo h gospodarskemu prestrukturiranju obeh regij v tranziciji in zmanjševanju odvisnosti od premogovne dejavnosti.

Razdeljen je na dva regionalna sklopa, prvega za SAŠA regijo in drugega za Zasavje, vsak pa je razdeljen na dva podsklopa:

- ★ RRI, ki je namenjen izvajanju raziskovalno-razvojnih aktivnosti in
- ★ demo piloti, ki so namenjeni razvoju, pilotni postavitvi in demonstraciji novih rešitev v praksi.

Upravičenci so lahko mikro, mala, srednje velika in velika podjetja, pravne ali fizične osebe, ki opravljajo gospodarsko dejavnost, ter konzorciji največ treh neodvisnih podjetij, ki niso lastniško ali upravljavsko povezani.

Vodilni konzorcijski partner mora imeti do 31. 12. 2024 registriran sedež ali poslovno enoto ali podružnico v eni izmed obeh regij (SAŠA, Zasavje) in tam izvajati projekt.

Sodelujejo lahko tudi partnerji iz drugih regij ali držav EU, če pred podpisom pogodbe odprejo poslovno enoto v eni izmed regij. Pri tem velja poudariti, da javni zavodi niso upravičeni prijavitelji.

Višina subvencije je odvisna od podsklopa:

- ★ podsklop RRI: podjetja lahko pridobijo od 100.000 do 300.000 evrov subvencije,
- ★ demo piloti: podjetja lahko pridobijo od 200.000 do 600.000 evrov subvencije.

Višina sofinanciranja

Po shemi državne pomoči za RRI (stroški dela, zunanji izvajalci, posredni stroški):
- mikro in mala podjetja: do 45 %
- srednje velika podjetja: do 35 %
- velika podjetja: do 25 %
* Če projekt izvaja konzorcij, kjer sodeluje vsaj eno mikro, malo ali srednje podjetje, in noben partner ne pokriva več kot 70 % stroškov, se pomoč poveča za 15 odstotnih točk.
Po shemi državne pomoči za RRI (stroški dela, zunanji izvajalci, posredni stroški):
- do 60 % za mikro in mala podjetja
- do 50 % za srednje velika podjetja
- do 40 % za velika podjetja

Upravičeni stroški:

- ★ stroški plač in povračil v zvezi z delom,
- ★ stroški zunanjih izvajalcev, svetovalnih in pogodbenih raziskav,
- ★ posredni stroški v okviru dodatnih režijskih stroškov in drugih stroškov poslovanja, vključno s stroški materiala, zalog in podobnih izdelkov, ki so nastali kot posledica izvajanja operacije,
- ★ v podsklopu demo pilotov pa so dodatno upravičeni še stroški nakupa nove opreme, strojev in neopredmetenih osnovnih sredstev (programska oprema, tehnološke licence, patenti, tehnično znanje).

Rok za oddajo vlog: 15. januar 2026 do 14. ure
Povezava Tiko Pro in Alias plus:



C. Energetski razpisi – strateška priložnost za podjetja

Energetska učinkovitost in prehod v nizkoogljično gospodarstvo sta med ključnimi razvojnimi prioritetami v prihodnjih letih. Kot dodaja Matjašičeva, je v ta namen trenutno odprtih več javnih razpisov, ki podjetjem omogočajo nepovratna sredstva za naložbe v obnovljive vire energije (OVE), hranilnike električne energije ter gradnjo novih proizvodnih naprav za sončno in vetrno energijo.

a) Nepovratna sredstva za hranilnike električne energije

Razpis spodbuja vlaganja v naprave za shranjevanje električne energije (HEE) in hibridne inverterje, ki povečujejo učinkovitost in samozadostnost energetskih sistemov podjetij.

Upravičenci so samostojni podjetniki posamezniki ter pravne osebe javnega in zasebnega prava, lahko pa tudi zadruga.

Višina subvencije je do 45 % priznanih upravičenih stroškov naložbe, vendar ne več kot 225,00 EUR na 1 kWh kapacitete za shranjevanje električne energije.

Upravičeni stroški:

- ★ nakup in vgradnja naprave za shranjevanje električne energije (HEE) in hibridnega inverterja za potrebe delovanja HEE,
- ★ pripadajoče električne inštalacije in oprema v okviru objekta/stavbe ali posameznega dela stavbe, v okviru katere/-ga se vgradi nov HEE,
- ★ priprava in izvedba gradbenih, obrtniških in inštalacijskih del za potrebe vgradnje HEE.

Upravičeno obdobje naložbe je od 1. 1. 2025 naprej. Naprava mora biti ob oddaji vloge že kupljena, vgrajena in priključena.

Rok za oddajo vlog je do porabe sredstev.

Povezava Tiko Pro:



b) Nepovratna sredstva za nove naprave za proizvodnjo električne energije iz sončne ali vetrne energije

Ta razpis podpira gradnjo novih naprav za proizvodnjo električne energije iz sončne in vetrne energije. Cilj je povečati proizvodne zmogljivosti podjetij in zmanjšati odvisnost od zunanjih energetskih virov.

Upravičenci so gospodarske družbe, samostojni podjetniki posamezniki po zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1) in zadrage po zakonu o zadrugah (Zzad).

Vlagatelj ne more biti podjetje, ki samo proizvaja naprave, ki so predmet sofinanciranja.

Višina subvencije: do 45 % priznanih upravičenih stroškov za proizvodne naprave brez hranilnikov, vendar ne več kot:

- ★ 180 EUR na 1 kW nazivne moči naprave (za sončno elektrarno in prostostoječo sončno elektrarno),
- ★ 250 EUR na 1 kW nazivne moči naprave (za sončno elektrarno, ki bo pokrivala zunanje nepokrite parkirne prostore),
- ★ 560 EUR na 1 kW nazivne moči naprave (za vetrno elektrarno),
- ★ do 30 % priznanih upravičenih stroškov za baterijske hranilnike električne energije, vendar ne več kot 225 EUR na 1 kWh kapacitete za shranjevanje električne energije.

Maksimalna višina dodeljenih sredstev znaša največ 25.000.000 EUR na vlogo.

Upravičeni stroški:

- ★ nakup in vgradnja proizvodne naprave, vključno z nosilno podkonstrukcijo,
- ★ nakup in vgradnja baterijskega hranilnika električne energije,
- ★ pripadajoča električna inštalacija in oprema, vključno s transformatorsko postajo, če jo zahteva soglasodajalec za priklop naprave,
- ★ priprava in izvedba gradbenih, obrtniških in inštalacijskih del, ki so potrebna za izvedbo operacije,
- ★ strokovni nadzor (do 3 % vrednosti od upravičenih stroškov operacije).

Še dva roka za oddajo vlog:

1. rok: 6. 2. 2026

2. rok: 5. 6. 2026, oziroma do porabe sredstev

Povezava Tiko Pro:



D. Vavčerji – preprost dostop do sredstev za MSP

Upravičenci so MSP, organizirana kot d. o. o., s. p. ali zadrage, s sedežem v Sloveniji, ki imajo vsaj enega zaposlenega in poravnane davčne obveznosti (podjetje ne sme biti v postopku prisilne poravnave, stečajju).

Višina sofinanciranja znaša do 60 % upravičenih stroškov, v višini od 300 do največ 9.999,99 evra na posamezen odobren vavčer. Razpisi so odprti vse leto, dokler se sredstva ne porabijo.

Napovedani vavčerji so:

- ★ vavčer za kibernetno varnost,
- ★ vavčer za LCA analizo,
- ★ vavčer za prototipiranje,
- ★ ESG vavčer (vavčer za ESG poročanje).

Povezava Tiko Pro:



213.000 evrov ...

... lahko dobite v razpisu Partnerstva za nastop na tujih trgih (JR Partnerstva 25–28).

Največ 45 % ...

... priznanih upravičenih stroškov dobite za proizvodne naprave brez hranilnikov v okviru razpisa Nepovratna sredstva za nove naprave za proizvodnjo električne energije iz sončne ali vetrne energije.

Od 45 do 65 % ...

... nepovratnih sredstev za sončne elektrarne, toplotne črpalke, sprejemnike energije in kotle na lesno biomaso dobite na razpisu JP OVE – Borzen.

Izdaja 2024



Izdaja 2025



Zgodbe vrhunskih slovenskih izvoznikov in športnikov.

SPORT & BUSINESS
» SUCCESS STORIES



Posebna izdaja

2026

Slovenian CHAMPIONS

IZDAJA JANUARJA 2026

Revija Slovenian Champions je namenjena svetovnemu občinstvu. Naslednja izdaja revije bo na voljo na zimskih olimpijskih igrah, v Cortini d'Ampezzo 2026. Posvečena bo največjim in najnovejšim dosežkom slovenskih posameznikov in podjetij na področjih gospodarstva, športa in turizma.

Če se želite v reviji predstaviti tudi vi, nas kontaktirajte na: trzenje@podjenaslovenija.si

FORD KUGA® FHEV

HIBRIDNA TEHNOLOGIJA BREZ POLNJENJA



Tiha električna vožnja v mestu,
učinkovita moč na dolgih poteh.

Že za 28.919 € s Ford bon financiranjem.
Rezervirajte testno vožnjo.

Ford

BRING ON
TOMORROW

Reprezentativni primer izračuna za Ford KUGA: • vrsta financiranja: finančni leasing • predračunska vrednost predmeta financiranja: € 28.919 • lastna udeležba (polog): € 11.568 • znesek financiranja: € 18.074 • število obrokov: 96 - mesečno plačevanje: € 226,19, ter zadnji (97-i) obrok: € 4337,85 • stroški odobritve: € 722,98 • skupni znesek za plačilo brez lastne udeležbe: € 26.774,77 • letna obrestna mera: 8,29%, ki je spremenljiva in vezana na 3 mesečni Euribor • če je Euribor manjši od 0, se šteje, da je 0 • efektivna obrestna mera: 9,65% na dan 04.11.2025. Uradna poraba goriva: 5,2 l-7,9 l/100 km. Uradne emisije CO2: 114-146 g/km. Emisijska stopnja Euro 6e-bis. Uradne emisije NOX: 0,0027-0,0072 g/km. Specifične emisije trdih delcev: / g/km. Število delcev: / . Oglikov dioksid (CO2) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM10 in PM2,5 ter dušikovih oksidov. Slike so simbolne. Vozila lahko vsebujejo opremo za doplačilo. Za napake v tisku ne odgovarjamo. Več informacij je dostopnih na www.ford.si. Summit motors, Flajšmanova 3, Ljubljana.