



DIAGNOZA

»Slovenija bo zaostala, če ...«

»Slovenija dobro prodaja v tujini, vendar domače poslovno okolje postaja vse dražje in bolj togo. Zato bi vsak šok v zunanji trgovini lahko hitro povzročil upad splošne blaginje.«

To v ekskluzivnem intervjuju pravi **Arturo Bris**, direktor Svetovnega centra za konkurenčnost IMD. Se bodo slovenski politiki zganili, sestavili vlado in končno pravilno ukrepali?

6, 8

IZVOZNIKI

»Biti moramo pripravljeni. Poleg Hormuške ožine bi lahko kdo zaprl še kak drug kanal.«

Z Maksom Prokopom, Iskraemeco: o energetiki, slovenskih in globalnih razmerah.



Mobilnost prihodnosti

POSPEŠUJEMO PREHOD NA ALTERNATIVNA GORIVA

Z nepovratnimi sredstvi zmanjšujemo
stroške nakupa vozil in polnilnic.
Skupaj gradimo čistejšo prihodnost.

Borzen d. o. o., Dunajska cesta 156, 1000 Ljubljana



Preveri aktualne javne
razpise in pozive za
dodeljevanje nepovratnih
finančnih spodbud s
področja mobilnosti.



ENERGIJA KOT STRATEŠKA DOBRINA

Ob zaostrovanju razmer na Bližnjem vzhodu so cene zemeljskega plina na evropskih borzah konec februarja in v začetku marca 2026 v zgolj nekaj dneh poskočile z okoli 29 €/MWh na dobrih 43 €/MWh – skok za skoraj 50 %. Terminalska pogodba za električno energijo za leto 2027 je v istem obdobju v enem dnevu poskočila za 10 €/MWh, v enajstih dneh pa za skoraj 25 €/MWh. Za industrijsko podjetje s porabo 50.000 MWh na leto to pomeni 1.250.000 € višjih stroškov, brez napovedi, brez časa za prilagoditev.

VOLATILNOST KOT NOVA REALNOST ENERGETSKEGA TRGA

Trg električne energije in zemeljskega plina je danes eden najbolj dinamičnih in nepredvidljivih trgov na svetu. Premik na plinskem trgu se neposredno odraža tudi v ceni električne energije, te pa skoraj ni mogoče skladiščiti, saj morata biti proizvodnja in poraba vsako sekundo uravnoteženi, vsako neravnovesje pa se takoj odrazi v ceni.

STRATEGIJA, KI IZHAJA IZ RAZUMEVANJA PODJETJA

V takšnem okolju ni univerzalnih rešitev. Vsako podjetje je zgodba zase. Različen profil odjema, drugačna sezonskost, specifični proizvodni procesi, lastni poslovni cilji in različna toleranca do tveganj zahtevajo prilagojen pristop, tako pri električni energiji kot pri zemeljskem plinu. Za različne profile podjetij GEN-I ponuja nabor preverjenih modelov in pristopov, ki jih hitro prilagodi konkretnim potrebam. Energija se vedno obravnava v kontekstu poslovanja naročnika.

MODELI DOBAVE, VARNOST IN PRILAGODLJIVOST V ISTI STRATEGIJI

Dolga leta je bila logika enostavna: fiksna cena pomeni varnost. Danes realnost ni več tako črno-bela. Za podjetja, ki si tržne izpostavljenosti ne morejo privoščiti, fiksna cena ostaja prava rešitev, saj zagotavlja



popolno predvidljivost stroškov in zaščito pred cenovnimi skoki ne glede na dogajanje na trgu. Za druga pa popolna fiksacija pomeni zamujene priložnosti. Enako velja za električno energijo in zemeljski plin, modeli zakupa so primerljivi, tržna dinamika pa specifična za vsak energent. Ena najpogostejših napak velikih odjemalcev je pasivno čakanje v pričanju, da bo cena še padla in da je treba počakati na pravi trenutek. V razmerah visoke volatiliti takšno čakanje pogosto privede do zakupa v slabših razmerah ali do popolne nezачitenosti, ko cene nenadoma skočijo. Strategija zakupa po korakih to tveganje bistveno zmanjša, ko je cena na trgu ugodna, se zakupi prvi del količin kot varnostno sidro. Ko cena pade, se zakupi naslednji korak, ko spet pade še eden. Podjetja s takšnim pristopom v povprečju dosegajo nižje končne cene, kot če bi čakala na idealni trenutek, ki se

pogostokrat ne zgodi. Hibridni model to logiko nadgradi v strukturiran produkt, del porabe je ob sklenitvi pogodbe takoj zavarovan s fiksno ceno in zagotavlja osnovno varnost, preostanek pa ostane odprt na spot trgu. Odprti del stranka postopoma dokupuje po korakih, ob vsakem padcu cene, in tako aktivno izkorišča tržne razmere. GEN-I kombinacijo fiksnega in odprtega dela prilagodi konkretnemu profilu podjetja in njegovim željam po tveganjih.

PARTNER NA VSAKEM KORAKU

Imeti pravega energetskega partnerja pomeni več kot podpisano pogodbo o dobavi. GEN-I je ob stranki na vsakem koraku, s pravočasnimi informacijami o dogajanju na trgu, analizami in simulacijami, prilagojenimi konkretnemu podjetju, ter prilagodljivimi strategijami zakupa, ki sledijo dolgoročnim poslovnim ciljem.



DOBAVA
ELEKTRIČNE
ENERGIJE



DOBAVA
ZEMELJSKEGA
PLINA



ODKUP
ELEKTRIČNE
ENERGIJE



PAMETNA
SAMOOSKRBA



SONČNA
ELEKTRARNA



BATERIJSKI
HRANILNIK



UPRAVLJANJE
BATERIJSKEGA
HRANILNIKA



SAMOOSKRIBNA
SKUPNOST



PORTAL
MOJ GEN-I



Intervju: Andrej Klančar
Bo imela Hrvaška leta 2040 boljše avtoceste kot Slovenija? »To je realno.« 78



Top izvozniki
Največji & najhitreje rastoči izvozniki po panogah. 42



Intervju: Maja Pak Olaj
»Ogroženih je več kot 100 milijonov mednarodnih prihodov.« 22



Startupi
Kdo upravlja 4 mrd € in letos pride na Podim? 36



Goriška
Goriška brez filtra: Osupljivi razgledi & pristni okusi 112

Uvodnik	
Politiki, ven iz peskovnika	6
Intervju: Arturo Bris	
Diagnoza: »Slovenija tvega, da bo zaostala ...«	8
Finančni pulz	
Srečno investirajte!	20
Intervju: Maja Pak Olaj	
»Ogroženih je več kot 100 milijonov mednarodnih prihodov.«	22
Startupi	
Kako pokoronski maček in Trump vplivata na slovenske startupe?	28
Slovenija z rekordnim skokom	32
Kdo upravlja 4 mrd € in letos pride na Podim?	36
»Če želi veliko podjetje sodelovati, mora imeti startup svojega botra v upravi.«	38
Top izvozniki	
Politiki, čuvajte zlato žilo – slovensko industrijo	42
Intervju: Maks Prokop	
»Biti moramo pripravljeni. Poleg Hormuške ožine bi lahko kdo zaprl še kak drug kanal.«	54

Top izvozniki	
Top 10 izvoznih potencialov za slovenski izvoz	62
Farmacija in tehnologija v vzponu. Kdo pa izgublja bitko za izvoz?	66
Gradnja & infrastruktura	
Rekordne naložbe kmalu končane	70
7 let za investicijo! Kako zmanjšati birokracijo?	74
Intervju: Andrej Klančar	
Bo imela Hrvaška leta 2040 boljše avtoceste kot Slovenija? »To je realno.«	78
Gradnja & infrastruktura	
Gradbišče bo digitalizirana montažna linija	86
Goriška	
Cela milijarda evrov izvoza iz Idrije	94
Največji razvojni projekti na Goriškem	100
Kje v Sloveniji lahko podjetniki dobijo m² zemljišča za 50 evrov?	104
Goriška brez filtra: Osupljivi razgledi & pristni okusi	112
Razpisi	
Vrata za milijone odprta – kdo bo stopil skozi?	116
Intervju: Dominique Lebigot	
»Dobavitelji ne bodo več prodajali izdelkov. Oddajali jih bodo v najem.«	120

PODJETNA SLOVENIJA

Št. 54 | Letnik 9 | April 2026

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

Uredništvo

Odgovorni urednik:
Goran Novkovič
urednistvo@podjetnaslovenija.si

Izvršna urednica:
Katarina Pernat

Zasnova:
Nenad 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.

ISSN 2820-6029

Partnerji Podjetne Slovenije



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



POLITIKI, VEN IZ PESKOVNIKA



Goran Novković

Slovenija dobro prodaja v tujini, vendar domače poslovno okolje postaja vse dražje in bolj togo. Vsak šok v zunanji trgovini zato lahko hitro povzroči upad splošne blaginje.

To je ključna izjava Artura Brisa, direktorja Svetovnega centra za konkurenčnost IMD. Njegovo podrobno diagnozo Slovenije po volitvah namerno objavljamo na naslednjih straneh.

Razloga za takšno stanje Slovenije sta namreč dva:

- slaba gospodarska politika zadnje in tudi prejšnjih slovenskih vlad, ki Slovenije niso pripeljali iz skupine povprečnih članic EU v skupino vodilnih članic EU, - geopolitične razmere, ki terjajo povsem drugačno gospodarsko politiko od dosedanje populistične, ki je delovala po načelu »deli davkoplačevalski denar in vladaj«.

V tem hipu imajo zato sredinske stranke med Janezom Janšo in Robertom Golobom ključno moč in odgovornost. To so predvsem Demokrati, Resnica in trojček okoli Nove Slovenije. Pa tudi Socialni demokrati, ki bi v trenutnih povoljnih razmerjih politične moči utegnili gospodarstvo razumeti veliko bolje kot Levica.

Poziv, naj se SD pridruži »sredinskemu« bloku, zato ni bil naključen. Seveda pa je bil v političnem smislu tudi taktično spreten s strani desne strani »sredinskega« bloka. Cilj je bil, da SD – namesto trojčka okoli NSi – pokaže, da mu je več do države kot do ideologije.

Zakaj je takšen »sredinski blok« lahko koristen, četudi bodo morda nekatere stranke iz tega bloka v vladi, druge pa v opoziciji? Zato, ker lahko skupaj oblikujejo skupne razvojne ukrepe, za katerimi stojijo vsi člani bloka, s tem pa v ključnem razvojnem delu programa nove vlade povečujejo njeno moč, kakršnakoli že bo.

Če se denimo te stranke odločijo za nižjo obremenitev plač in razvojno kapico, bo Robert Golob, če mu uspe sestaviti vlado, to težko ignoriral. Če se odločijo za spoštovanje človekovih pravic in evropske vrednote, bo tudi Janez Janša, če bo sestavil novo vlado, to težko prezrl.

Takšen sredinski blok je lahko najmočnejši v zgodovini Slovenije – s ciljem, da podpre razvoj Slovenije in prepreči egoistične neumnosti najmočnejših politikov v državi.

Dejstva so namreč jasna:

- Slovenija ne potrebuje še ene ideološke koalicije, ampak operativno, reformno vlado, sicer bo zdrsnila v tretjo ligo EU.
- Skrajna levica z iluzijo zaščite ranljivih zavira razvoj Slovenije, skrajna desnica pa ustvarja nepredvidljivost zaradi ideološkega koketiranja s trumpizmom.
- Energetska kriza bo razkrila, kdo od slovenskih politikov se še vedno igra v peskovniku, katere stranke in kateri politiki pa so državotvorni.

V tem političnem kontekstu je pomen majhnih strank najmočnejši doslej. Seveda pa to pomeni, da morajo te, iste manjše stranke pokazati visoko stopnjo politične zrelosti in modrosti. Nikakor ne nastopaštva, igranja v peskovniku ali ujetosti v ideološke okove.

P. S.: Uvodnik je bil spisan še pred sklicem prve seje Državnega zbora v novi sestavi.



GOZDARSKI INŠTITUT SLOVENIJE
SLOVENIAN FORESTRY INSTITUTE

NOVA INFRASTRUKTURA ZA PRIHODNOST SLOVENSkih GOZDOV

Kot ena najbolj gozdnatih držav v Evropi ima Slovenija poseben odnos do gozdov, najsi gre za ohranjanje narave ali za trajnostno gospodarjenje. Eden pomembnejših korakov, ki so bili v tej smeri narejeni v zadnjem času, je zagotovo tudi vzpostavitev Centra za semenarstvo, drevesničarstvo in varstvo gozdov (Center SDVG), ki je na začetku marca doživel slavnostno otvoritev.

Novi center, ki deluje v okviru Gozdarskega inštituta Slovenije, združuje raziskovalno in strokovno delo na področjih, ki so temelj za dolgoročno vitalnost slovenskih gozdov. Njegova vrednost sega tudi izven stroke, saj prispeva k širšemu razumevanju, da so gozdovi eden ključnih naravnih virov, ki jih je treba skrbno varovati za prihodnje generacije. Nova infrastruktura, ki obsega 2.527 m² sodobnih raziskovalnih in laboratorijskih prostorov, predstavlja strateško naložbo v prihodnost slovenskih gozdov in pomemben prispevek k znanstveni odličnosti, podnebni odpornosti in trajnostnemu razvoju Slovenije. Naložba, vredna 8,65 milijona evrov, je bila izvedena v okviru Načrta za okrevanje in odpornost (NOO) in Podnebnega sklada Republike Slovenije.

POMEMBNO IZHODIŠČE ZA RAZISKAVE IN RAZVOJ

Center SDVG odgovarja na vse večje izzive, s katerimi se soočajo gozdovi v luči podnebnih sprememb – od vremenskih ekstremov do porasta škodljivih organizmov.

Dr. Barbara Piškur (vodja Oddelka za varstvo gozdov na Inštitutu): »Nova stavba Centra za semenarstvo, drevesničarstvo in varstvo gozdov pomembno krepi raziskave in diagnostiko zdravja gozdov v Sloveniji. V času podnebnih sprememb ter novih boleznih in škodljivcev gozdnega drevja je znanost naša prva obrambna linija – novi laboratoriji nam omogočajo hitrejše zaznavanje tveganj in zanesljivo strokovno podporo državi pri varovanju gozdov.«



Akad. Hojka Kraigher (vodja Oddelka za gozdno fiziologijo in genetiko, GIS) je na otvoritvi centra poudarila: »Novi Center za semenarstvo, drevesničarstvo in varstvo gozdov bo z razvojem znanja in opreme omogočil revitalizacijo celotnega področja semenarstva in drevesničarstva v znanosti in praksi. Le pripravljene in prilagodljivi gozdovi bodo lahko tudi v prihodnje zagotavljali vse svoje funkcije – proizvodne, ekološke, socialne, zaščitne in obrambne.«

TEORIJA IN PRAKSA POD ENO STREHO

Center SDVG deluje kot stičišče znanja, kjer se srečujejo znanost, praksa in javni interes. Njegovo delovanje je zato usmerjeno k širokemu krogu uporabnikov, kot so:

- ★ gozdarski strokovnjaki in upravljalci gozdov,
- ★ lastniki gozdov,
- ★ pridelovalci sadik,

- ★ raziskovalci in študenti,
- ★ odločevalci na področju gozdne politike.

Pomemben del poslanstva Centra SDVG je tudi izobraževanje in ozaveščanje, saj so dobro informirani deležniki ključni za trajnostno upravljanje gozdov.

TRAJNOSTNA GRADNJA KOT DEL POSLANSTVA

Posebnost centra pa ni le njegova vsebina, temveč tudi način izgradnje. Objekt je zasnovan v skladu z načeli trajnostne gradnje, kar zajema uporabo naravnih materialov, energetske učinkovitost in zmanjšan vpliv na okolje. Tak pristop ni zgolj tehnična rešitev, temveč odraža temeljno poslanstvo centra: skrb za naravne vire in odgovorno ravnanje z okoljem.

Zgradba tako deluje kot primer dobre prakse, ki povezuje teorijo in prakso trajnosti, nov center pa s tem tudi sam uteleša vrednote, ki jih zagovarja.

DIAGNOZA: »SLOVENIJA TVEGA, DA BO ZAOSTALA ...«

- Kaj bi morala storiti nova vlada, da Slovenija ne bi še bolj zaostala?
- Kaj je treba storiti z davki?
- Kako bi nas vlada morala pripraviti na morebitno večjo krizo?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Arturo Bris, direktor Svetovnega centra za konkurenčnost IMD, v ekskluzivnem intervjuju razkriva, kakšna je trenutna kondicija Slovenije in EU ter kaj bi morala storiti nova vlada, da bi okrepila konkurenčnost Slovenije, s tem pa zagotovila blaginjo v državi.

V zadnjih dveh letih se Slovenija na lestvici konkurenčnosti IMD uvršča na 46. mesto, potem ko je v prejšnjih dveh letih skupno padla za osem mest. Kaj delamo narobe?

Letopis konkurenčnosti IMD za leto 2025 poudarja, da stagnacija Slovenije na 46. mestu ni zgolj statistični pokazatelj, temveč odraz globoko zakoreninjenih strukturnih togosti. Te so preprečile, da bi gospodarstvo okrevalo skupaj z regionalnimi tekmeci.

Čeprav Slovenija ohranja razmeroma dobro uvrstitev pri gospodarski uspešnosti (37. mesto), jo močno zavirata pomanjkanje poslovne učinkovitosti (55. mesto) in vladne učinkovitosti (48. mesto). To nakazuje razkorak med političnimi nameni in realnostjo na trgu.

Glavna »napaka« je pri kategoriji odnosov in vrednot, kjer Slovenija globalno zaostaja na 64. mestu. To kaže na družbeni in politični odpor do gospodarskih in socialnih reform (63. mesto), ki so nujne za delovanje v razdrobljenem globalnem gospodarstvu.

Poleg tega ostaja pomembno ozko grlo trg dela (61. mesto), kar je posledica visokih stopenj socialnih prispevkov zaposlenih (66. mesto) ter zaznanega pomanjkanja fleksibilnosti in prilagodljivosti delovne sile (66. mesto).

Brez odprave teh notranjih kulturnih in regulativnih ovir Slovenija tvega, da bo zaostala, medtem ko se druge srednje velike evropske države usmerjajo v bolj agilne, digitalno usmerjene modele.

Kaj Češka dela pravilno, da se uvršča kar 21 mest višje od Slovenije?

Razlika med Češko (25. mesto) in Slovenijo (46. mesto) je učbeniški primer, kako lahko institucionalna moč in poslovna dinamika podobno post-tranzicijsko gospodarstvo potisneta naprej. Češka ima prednost 21 mest zaradi bistveno boljše vladne učinkovitosti (21. mesto v primerjavi s slovenskim 48. mestom) in poslovne učinkovitosti (30. mesto v primerjavi s slovenskim 55. mestom).

Natančneje, Češka upravlja javne finance (22. mesto) in institucionalni okvir (14. mesto) veliko učinkoviteje kot Slovenija (45. mesto pri obeh). Češka je na primer na 11. mestu pri kazalniku »Javne finance«, kar kaže na vlado, ki po mnenju poslovnih voditeljev ne ovira gospodarske dejavnosti, medtem ko slovenska uvrstitev na 59. mesto pri istem kazalniku nakazuje precej bolj vsiljivo ali neučinkovito fiskalno okolje.

» Slovenija dobro prodaja v tujini, vendar domače poslovno okolje postaja vse dražje in bolj togo. Vsak šok v zunanji trgovini bi tako lahko hitro povzročil upad splošne blaginje.«

» Vlada bi morala razmisliti o spremembi davčne strukture – zmanjšanju obdavčitve dela in večjem poudarku na davkih na potrošnjo ali okolje, ki bolj spodbujajo rast.«





» Slovenija tvega, da bo zaostala, medtem ko se druge srednje velike evropske države usmerjajo v bolj agilne, digitalno usmerjene modele.«

Arturo Bris je bil konec marca osrednji gost Inštituta Razvojniki, ki sta ga ustanovila Jure Knez in Boštjan Bandelj.

Poleg tega je Češka ustvarila bolj prijazno okolje za naložbe (17. mesto pri kazalniku »Tuji vlagatelji«), medtem ko 28. mesto Slovenije skupaj z 58. mestom pri kazalniku mednarodnih naložb kaže jasno vrzel v sposobnosti privabljanja in ohranjanja globalnega kapitala, potrebnega za rast visokotehnološke industrije.

Zakaj so tuji vlagatelji v zadnjem času deloma izgubili zaupanje v Slovenijo?

Težave Slovenije z mednarodnimi naložbami so neposredna posledica zanzanega pomanjkanja predvidljivosti politik in obremenjujočega birokratskega okolja. Tuji vlagatelji so posebej občutljivi na »prilagodljivost vladne politike«, kjer Slovenija zaseda zelo slabo 65. mesto. Pravni in regulativni okvir (55. mesto) velja za togega in počasnega pri odzivanju na hitre spremembe v globalni trgovini.

Čeprav ima država razmeroma dobro uvrstitev pri »prituoku neposrednih tujih naložb« (36. mesto), kazalnik »zaloga neposrednih tujih naložb glede na BDP« (44. mesto) kaže, da dolgoročni kapital ne ostaja ali ne raste tako hitro kot v bolj konkurenčnih gospodarstvih.

Podatki iz anket dodatno kažejo, da sta »transparentnost« (58. mesto) in »birokracija« (57. mesto) pomembna odvrtačajoča dejavnika. V času »friendshoringa« – selitve dobavnih verig v prijateljske in zavezniške države – vlagatelji izbirajo jurisdikcije, ki ponujajo »pametni protekcionizem« in visoko agilnost, prav to pa sta področji, kjer Slovenija trenutno zaostaja.

Kaj bi morala nova vlada spremeniti, da bi izboljšala svojo učinkovitost?

Za izboljšanje vladne učinkovitosti (48. mesto) mora nova vlada dati prednost kategorijama »institucionalni okvir« (45. mesto) in »poslovna zakonodaja« (51. mesto). Ključna izhodiščna točka je »prilagodljivost vladne politike«, kjer trenutna uvrstitev na 65. mesto močno zavira nacionalno konkurenčnost.

Vlada bi se morala premakniti proti modelu »predvidevajočega upravljanja«, kar vključuje spremljanje trendov in scenarijsko načrtovanje za prepoznavanje izzivov, preden ti postanejo kriza. Potrebne so tudi temeljite izboljšave na področju »transparentnosti« (58. mesto) in »birokracije« (57. mesto).

Na primer, zmanjšanje kompleksnosti postopkov za ustanavljanje podjetij (kjer je Slovenija na 40. mestu) ter izboljšanje pravnega in regulativnega okvira (55. mesto) bi zasebnemu sektorju sporočilo, da je država pri produktivnosti partner, ne ovira.

Učinkovito upravljanje v letu 2025 opredeljuje sposobnost zmanjševanja družbeno-ekonomskih razhajanj; »prvaka«, kot sta Danska in Švica, združujeta visoko učinkovitost z nizko neenakostjo – ravnotežje, ki ga mora doseči tudi Slovenija z bolj vključujočimi in odzivnimi institucijami.

Kaj naj storijo menedžerji in podjetniki, da bi izboljšali poslovno učinkovitost?

Menedžerji in podjetniki v Sloveniji imajo zahtevno nalogo izboljšati poslovno učinkovitost (55. mesto), zlasti na področju »menedžerskih praks«



KOVAČNICA KREPI PODJETNIŠTVO TER ZDRUŽUJE ZAGONSKA IN UVELJAVLJENA PODJETJA

Podjetništvo na Gorenjskem predstavljajo že v osnovnih in srednjih šolah, mladim pomagajo pri razvoju podjetniških zamisli in gradijo stičišče, kjer zagonska in že uveljavljena podjetja krepijo svojo konkurenčnost.

Kranjska Kovačnica deluje enajsto leto; na začetku kot podjetniški center za sodelovanje, danes pa kot stičišče za razvoj podjetništva.

ZAČNE SE PRI NAJMLAJŠIH

Po besedah Andraža Šilerja, vodje Kovačnice, podjetništvo predstavljajo že v osnovnih in srednjih šolah na Gorenjskem. Že tretje leto pa organizirajo podjetniški krožek Kovačnica Junior za zadnjo triado osnovne šole. Tistim, ki imajo le podjetniško idejo, je namenjen program PONI (POdjetno Nad Izzive), v okviru katerega so udeleženci štiri mesece zaposleni v Kovačnici in jim v tem času pomagajo podjetniško idejo razviti do ravni, da ustanovijo svoje podjetje. V sodobno opremljenih prostorih lahko potencialni ali obstoječi podjetniki najamejo (coworking) mizo ali pisarno za svoje delovanje. V kletnih prostorih imajo tudi zmogljivosti za oblikovanje prototipov (3D tiskalnice, laserske rezalnice, CNC stroje ...), povezani so tudi s podjetniškim inkubatorjem in Tržiču, kjer so z omenjenimi zmogljivostmi še bolj opremljeni. V okviru Kovačnice najdemo tudi SPOT – Slovensko poslovno točko, kjer svetovalci pomagajo pri registraciji podjetja, mentorji pa – predvsem podjetnikom začetnikom – nudijo podporo pri razvoju njihove poslovne poti.

LIFT IN SAAS AKADEMIJA

Podjetniki, ki želijo nastopati globalno, se lahko vključijo v program Lift. Po besedah Matic Laha, vodje projektov in mentorja v Kovačnici, so ob tem oblikovali dve akademiji. Prva je Lift akademija za podjetnike in zagonska podjetja ne glede na dejavnost, namenjena razvo-

ju za kupce zanimivega poslovnega modela. Druga pa je SaaS akademija, ki je prilagojena razvoju digitalnih produktov, ki večinoma delujejo v oblaku. »Smo med vodilnimi inkubatorji v Sloveniji, ki z vrhunskimi strokovnjaki kakovostno pomagamo zagonskim podjetjem na višji ravni – od ideje do trga in konkretnih prodajnih rezultatov,« razlaga sogovornik.

INOVAJSKO PODJETNIŠKO SREDIŠČE GORENJSKE

Dr. Jure Meglič, direktor BSC Kranj – Regionalne razvojne agencije Gorenjske, izpostavlja Inovacijsko podjetniško središče (IPS) Gorenjske, ki predstavlja nadgradnjo do zdaj opisanega, in kjer gre za povezovanje manjših podjetij z industrijo. V njegovem okviru lahko industrijska podjetja s pomočjo manjših propulzivnih podjetij s svežimi zamislimi pridejo do novih izdelkov ali izboljšanih proizvodnih procesov ter lastnih blagovnih znamk. IPS Gorenjska temelji na šestih stebrih. Prvi je tako imenovani model tveganega naročnika (venture client model). Ta podjetjem omogoča pospešeno reševanje izzivov – po korakih do prototipov. Drugi je programski operacijski steber, ki ga izvajajo že z Lift in SaaS akademijo, pri čemer lahko rešitve, ustvarjene znotraj njih, pošljejo v testiranje v industrijska podjetja. Obenem zagonskim podjetjem pomagajo prodreti na globalne trge. Načrtujejo tudi ustanovitev regionalnega sklada semenskega kapitala, ki bo vlagal v zagonska podjetja.

Enega od stebrov predstavljajo industrijske vertikale – načrtujejo jih šest – v prvem koraku pa bodo oblikovali dve. Prva bo na področju energetike in infrastrukture, kjer se bo podjetjem pomagalo zniževati stroške energentov v končni ceni izdelka. Drugi pa je steber napredne



Gonilna sila Kovačnice (od leve proti desni) Andraž Šiler, Jure Meglič in Matic Lah.

proizvodnje, kjer želijo obstoječe procese izboljšati s pomočjo umetne inteligence. Ostala področja pa so elektrotehnični sistemi, polimeri in napredni materiali, digitalna industrija s poudarkom na kibernetiki varnosti in turizmu. Naslednji steber bo IPS Lab, v okviru katerega se bo vzpostavilo upravljanje laboratorijev, že obstoječih po podjetjih, in kjer lahko podjetja testirajo izdelke v fazi razvoja.

V okviru zadnjega stebra pa poteka povezovanje manjših inkubatorjev, ki v regiji že obstajajo (Hub and Node mreža), s pomočjo katerih se bodo bolje izkoristile zmogljivosti, ki so na voljo v inkubatorjih.

» Zaradi odvisnosti od Kitajske pri surovinah in tehnologiji je konkurenčnost ranljiva, to pa je eden od razlogov za ponovno krepitev gospodarskega nacionalizma v Evropi.«

(52. mesto) in »odnosov in vrednot« (64. mesto). Podatki kažejo na krizo agilnosti; slovenska podjetja so na 66. mestu glede »fleksibilnosti in prilagodljivosti« ter na 63. mestu glede »potrebe po gospodarskih in socialnih reformah«.

Za preobrat mora vodstvo opustiti tradicionalne hierarhične modele in sprejeti digitalno preobrazbo (64. mesto). Posebej pomembno področje za izboljšave je »uporaba velikih podatkov in analitike«, kjer je Slovenija na 65. mestu, kar kaže na precejšen tehnološki zaostanek zasebnega sektorja. Menedžerji morajo izboljšati tudi »motivacijo delavcev« (52. mesto) in »vajeništvo« (68. mesto) z večjim vlaganjem v razvoj človeškega kapitala.

Kako lahko razložimo, da je Slovenija relativno visoko uvrščena pri gospodarski uspešnosti (37. mesto), a nizko pri poslovni učinkovitosti (55. mesto)?

Paradoks, da je Slovenija na 37. mestu pri gospodarski uspešnosti, pri poslovni učinkovitosti pa na 55. mestu, je mogoče razložiti z močno odvisnostjo države od zunanje trgovine v primerjavi z njenimi notranjimi strukturnimi slabostmi. Kategorija »mednarodna trgovina« je izrazita prednost Slovenije, saj je na 10. mestu na svetu. Tega poganjata izjemen delež izvoza blaga v BDP (3. mesto) in visoko razmerje trgovine do BDP (5. mesto).

To kaže, da so slovenski proizvodi konkurenčni na globalnem trgu in da je država dobro vključena v evropske dobavne verige. Vendar pa je ta »uspešnost« rezultat preteklega industrijskega zagona in geografske prednosti, ne pa trenutne operativne »učinkovitosti«. Nizka poslovna učinkovitost (55. mesto) razkriva, da notranji motorji rasti – realna rast produktivnosti dela (56. mesto), kredibilnost menedžmenta (63. mesto) in celoten vrednostni sistem (61. mesto) – ne dohajajo razvoja.

V bistvu Slovenija dobro prodaja v tujini, vendar domače poslovno okolje postaja vse dražje in bolj togo, kar ustvarja ranljivost, saj bi lahko vsak šok v zunanji trgovini hitro povzročil upad splošne blaginje.

Kaj bi morala vlada spremeniti v davčni politiki (51. mesto), da bi izboljšala uvrstitev?

Davčna politika Slovenije (51. mesto) je pomembna ovira za konkurenčnost, zlasti zaradi velike obremenitve dela. Stopnja socialnih prispevkov zaposlenih je izrazit negativni izstopajoč dejavnik

(66. mesto), kar neposredno povečuje stroške kvalificirane delovne sile in zmanjšuje razpoložljivi dohodek zaposlenih.

Za izboljšanje uvrstitve bi morala vlada razmisliti o spremembi davčne strukture – zmanjšanju obdavčitve dela in večjem poudarku na davkih na potrošnjo ali okolje, ki bolj spodbujajo rast. Kazalnik »realni osebni davki« (64. mesto) kaže, da davčni sistem velja za zelo nepriljubljeno za talente.

Nasprotno konkurenčne države pogosto uporabljajo ciljno usmerjene fiskalne pristope za podporo strateškemu sektorju, ne da bi s tem spodbujale inflacijo. Na primer, znižanje stopnje socialnih prispevkov delodajalcev (43. mesto) bi podjetjem omogočilo več fiskalnega prostora za vlaganje v izdatke za raziskave in razvoj (32. mesto). Ti so trenutno razmeroma dobri, a bi lahko postali glavni motor prihodnje rasti, če bi jih spremljalo bolj privlačno davčno okolje za vrhunski menedžment in raziskovalce.

Ko gre za vrednote, ki podpirajo podjetništvo in reforme, je Slovenija uvrščena zelo nizko, na 64. mesto. Kako hitro bi to lahko začelo vplivati na splošno blaginjo?

Nizka uvrstitev pri »odnosih in vrednotah« je morda najbolj zaskrbljujoč signal za dolgoročno blaginjo Slovenije. Kaže na pomanjkanje družbene pripravljenosti za digitalni in ekološki prehod. Država zaseda 63. mesto pri »potrebi po gospodarskih in socialnih reformah«. To nakazuje na »utrujenost od reform« ali pomanjkanje zaupanja v institucije, ki predlagajo spremembe.

Takšna kulturna inertnost lahko zelo hitro vpliva na blaginjo – pogosto že v enem investicijskem ciklu – saj vodi v »beg možganov« (55. mesto) in neuspeh pri privabljanju »visoko usposobljenih tujih kadrov« (65. mesto). Konkurenčnost je treba danes ponovno zaslužiti s pametno politiko in strateško agilnostjo.

Če slovenski vrednostni sistem (60. mesto) ostane zaprt za globalizacijo (62. mesto) in odporen na »fleksibilnost in prilagodljivost« (66. mesto), ki ju zahteva sodobna industrija, bo država težko ohranila visoko kakovost življenja (47. mesto). Agilnejši konkurenti v vzhodni Evropi in Aziji bodo prevzemali segmente globalnega gospodarstva z višjo dodano vrednostjo.

Smo sredi nove energetske krize. Kako bi se morali odzvati, da bi ohranili ali izboljšali konkurenčnost in s tem zaščitili blaginjo?



Izziv Evrope: ne sme se zapreti vase, ko hkrati gradi domače zmogljivosti.«

NIL

Part of Conscia

»NAČRT INDUSTRIJSKE VARNOSTI NI REVIZIJA ZA ARHIV – JE ŽIV DOKUMENT, KI Z VAMI RASTE.«

Kibernetski napadi na industrijska okolja (Operativna tehnologija, krajše OT) so vse pogostejši in vse bolj sofisticirani. Zakaj IT varnostni pristopi v tovarnah ne delujejo in kaj pomeni resnično razumeti OT okolje stranke?



tem smo se pogovarjali z Matjažem Demšarjem, OT arhitektom v podjetju NIL, ki je del mednarodne skupine Conscia.

ZAKAJ JE VARNOST INDUSTRIJSKIH SISTEMOV POSEBNA ZGODBA?

V IT okolju se ukvarjamo z zaščito podatkov. V OT okolju govorimo o zaščiti fizičnih procesov – da se tovarna ne ustavi, da stroj ne naredi napačnega giba, da ne pride do okvare, ki ogrozi zdravje ali okolje. Hierarhija vrednot je drugačna: v IT je na prvem mestu zaupnost podatkov, v OT pa razpoložljivost in celovitost procesa. Klasični IT varnostni pristopi v industrijskem okolju pogosto ne delujejo, ali pa celo zmotijo kritične procese.

KAKO PRI NIL PRISTOPATE K REŠEVANJU TEGA IZZIVA?

Z metodologijo, ki temelji na standardu IEC 62443, danes najpomembnejši referenci za varnost industrijskih sistemov. Naš pristop smo poimenovali Načrt industrijske varnosti. Gre za strukturirane predloge ukrepov, ki analizira in upošteva tehnično in organizacijsko okolje stranke. Rezultat ni le poročilo; je živ dokument, ki vaši ekipi pokaže, kje ste danes, kam morate priti in kako tja prispeti korak za korakom.

KAJ STRANKA DOBI NA KONCU?

Dokument vključuje oceno trenutnega stanja, ciljno OT arhitekturo in potrebno ciljno varnostno stopnjo ter prednostno razporejene projekte za implementacijo,



»NE PONUJAMO ČUDEŽNEGA IZDELKA. PONUJAMO STRUKTURNO, STROKOVNO ZNANJE IN PARTNERSTVO.«

z jasno opredeljenimi merili uspešnosti. Posebej poudarjam praktičnost: to ni dokument za arhiv, ampak vodnik, ki ga vaši inženirji in načrtovalci dejansko vzamejo v roke.

KJE MNOGI PONUDNIKI ZATAJIJO?

Največja past je enkratnost pristopa. Prideš, narediš oceno, oddaš poročilo in odideš. Mi smo do tega odnosa kritični. Ko je projekt zaključen, ne odidemo, ampak postanemo dolgoročni OT varnostni partner. Priporočila so zasnovana tako, da jih uresničujemo skupaj s stranko, v konkretnih tehničnih projektih, ki se nadgrajujejo.

KAJ KONKRETNO POMENI DOLGOROČNO PARTNERSTVO?

Pomeni, da razumemo strankine procese, organizacijo, omejitve in ambicije. Naša prednost niso le standardi in orodja, naša prednost so ljudje.

Naš in vaš tim skupaj najlažje razumeta, kaj je v vašem okolju kritično in kaj je izvedljivo. Zgradi se zaupanje, ki je temelj vsakega resnega sodelovanja.

KJE BI SVETOVALI PODJETJEM, DA ZAČNEJO?

Z razumevanjem. Preden uvajate tehnične rešitve, morate vedeti, kje ste in kam morate priti. Katera sredstva imate, kako so povezana in kje so dejanska tveganja. To je bistvo Načrta industrijske varnosti – ne gre za prodajo tehnologije, ampak za pridobitev jasnosti. OT varnost ni problem, ki ga rešiš enkrat. Je sposobnost, ki jo gradiš sčasoma. In pri tem vas ne puščamo samih.

Želite izvedeti, kakšni so konkretni koraki za vpeljavo OT varnosti? Oglejte si posnetek spletnega seminarja:





» Češka po mnenju poslovnih voditeljev ne ovira gospodarske dejavnosti, medtem ko slovenska uvrstitev nakazuje precej bolj vsiljivo ali neučinkovito fiskalno okolje.«

Ob soočanju z energetske krize mora Slovenija svoje »zeleno zahtevo« preoblikovati iz regulativnega bremena v vir konkurenčne prednosti. Trenutno je slovenska »energetska infrastruktura« na 48. mestu, delež domače proizvodnje energije pa znaša le 47,91 odstotka skupne porabe (43. mesto).

Za zaščito blaginje mora država pospešiti delež obnovljivih virov energije (34. mesto) in izboljšati energetske intenzivnosti (26. mesto). Vodilne države razvijajo napredne mehanizme zelenega financiranja in sisteme določanja cen ogljika, ki spodbujajo učinkovitost.

Slovenija bi se lahko zgledovala po »nordijskem grozdu«, ki z močnimi institucionalnimi okviri ohranja socialno kohezijo in hkrati uvaja programe prekvalifikacije za pravičen prehod. Z vlaganjem v novo generacijo energetske infrastrukture in zmanjšanjem problemov onesnaženja (49. mesto) lahko Slovenija zniža dolgoročne operativne stroške podjetij in zmanjša izpostavljenost nestanovitnim globalnim energetskim trgov, ki trenutno predstavljajo dvorezen meč za konkurenčnost.

Kako močno države jugovzhodne Azije – in morda tudi druge po svetu – dohiteljuje EU?

Gospodarstva jugovzhodne Azije EU ne le dohiteljuje, temveč aktivno preoblikujejo globalno hi-

erarhijo konkurenčnosti s strateškimi industrijskimi politikami in velikimi digitalnimi naložbami. Skok Malezije za 11 mest na 23. mesto je odličen primer tega zagona, ki ga poganjata izboljšanje poslovne dinamike in inovacijske sposobnosti.

Vzhodna Azija ostaja najbolj konkurenčna regija na svetu, pri čemer Hongkong (3. mesto) in Tajvan (6. mesto) vodita. Ta gospodarstva izstopajo po vladni učinkovitosti in infrastrukturi, kar zagotavlja stabilno osnovo, ki jo mnoge članice EU, vključno s Slovenijo, trenutno pogrešajo.

Regija južna Azije in Pacifika, kljub razlikam med državami, izkorišča visoke stopnje domačih prihrankov in pametni protekcionizem za gradnjo strateške avtonomije v sektorjih, kot sta proizvodnja polprevodnikov in biotehnologija.

Če želi EU ostati konkurenčna, mora doseči agilnost tigrovskih gospodarstev, zlasti pri usklajevanju denarne, fiskalne in strukturne politike za odziv na inflacijske pritiske in razdrobljenost trgovine.

Geopolitične razmere so zaostrene. Katera velesila bo verjetneje izboljšala ali poslabšala svojo konkurenčnost: ZDA ali Kitajska?

Boj za konkurenčnost med ZDA (13. mesto) in Kitajsko (16. mesto) vse bolj določata njuna različna pristopa k pametnemu protekcionizmu in socialni koheziji.

ZDA ostajajo velesila pri gospodarski uspešnosti (3. mesto) in mednarodnih naložbah (1. mesto), vendar se soočajo s tveganjem zaradi velike neenakosti (Gini koeficient – 49. mesto) in nizke socialne kohezije (55. mesto). To ustvarja politično nestabilnost, ki bi lahko poslabšala konkurenčnost, če ne bo odpravljena.

Kitajska po drugi strani kraljuje pri »domaćem gospodarstvu« (1. mesto) in je močno napredovala pri znanstveni infrastrukturi (6. mesto). Vendar ima težave s transparentnostjo (18. mesto v vladni učinkovitosti) in z razdrobljenim globalnim trgovinskim okoljem, ki cilja na njen izvoz.

V letnem poročilu o konkurenčnosti nakazuje, da bo zmagala država, ki bo najbolje uravnotežila »tehnološko samozadostnost z odprtostjo do inovacij«. Čeprav imajo ZDA prednost pri inovacijskih ekosistemih, ima Kitajska zaradi pristopa celotne vlade k zeleni preobrazbi in umetni inteligenci izjemno sposobnost dolgoročnega napredka, če ji bo uspelo pridobiti več zaupanja v mednarodnih odnosih.

Katera država bi lahko v prihodnosti postala naslednji globalni gospodarski »tiger«, čeprav še ni splošno prepoznana kot takšna?

Združeni arabski emirati (ZAE), ki so leta 2025 dosegli najvišjo uvrstitev doslej – 5. mesto –, so najizrazitejši kandidat za naslednjega globalnega gospodarskega tigra. Njihov vzpon temelji na uravnoteženi strategiji gospodarske diverzifikacije in vrhunske infrastrukture. ZAE so na 1. mestu v kate-



Slovenski izdelki so globalno konkurenčni. A ta uspešnost je rezultat preteklega industrijskega zagona in geografske prednosti, ne pa trenutne operativne učinkovitosti.«

goriji trg dela in na 2. mestu pri gospodarski uspešnosti. To odraža zelo dinamično poslovno okolje, ki uspešno privablja tuje talente (2. mesto pri »visoko usposobljenih tujih kadrih«).

Drugi potencialni tiger je Katar, ki se je letos prvič uvrstil med prvih deset (9. mesto) zaradi strateških naložb v finančno infrastrukturo in učinkovitosti trga dela. Te zalivske države uspešno gradijo gospodarstva, ki temeljijo na znanju, hkrati pa ohranjajo svoje tradicionalne prednosti na področju energije. Njihova sposobnost, da delujejo kot mostovi med trgovskimi bloki, jih postavlja v vlogo novih središč teže v razdrobljenem globalnem gospodarstvu. Precej hitreje kot bolj uveljavljena evropska ali severnoameriška gospodarstva rastejo in izboljšujejo učinkovitost.



OMEGA AIR

Sistemi za pripravo stisnjenega zraka in plinov



OMEGA AIR d.o.o. Ljubljana
Cesta Dolomitskega odreda 10
1000 Ljubljana, Slovenija
00 386 1 200 68 00
info@omega-air.si
www.omega-air.si



Ali globalna fragmentacija (trgovinske ovire, geopolitične napetosti) dolgoročno vodi v nižjo rast ali zgolj v prerazporeditev gospodarske moči?

Globalna fragmentacija za konkurenco predstavlja nov kontekst, ki bo verjetno povzročil tako nižjo skupno globalno rast kot pomembno prerazporeditev gospodarske moči. Obdobje, ko sta bili dovolj zgolj učinkovitost in optimizacija stroškov, je končano; nadomestili so ga poudarki na odpornosti, varnosti in geopolitiki.

Premik k »friendshoringu« in regionalnim trgovinskim blokom (kot sta ASEAN ali AfCFTA) žrtvuje del globalne učinkovitosti v zameno za večjo nacionalno varnost. Dolgoročni strošek takšne fragmentacije je globalno gospodarstvo, ki raste počasneje, saj carine in sankcije obremenjujejo trgovino z blagom. Hkrati pa ustvarja priložnosti za mostovne točke – gospodarstva, kot sta Singapur (2. mesto) ali ZAE (5. mesto), ki znajo delovati v zapletenih regulativnih okoljih in posredovati med ideološko sorodnimi bloki.

Za državo, kot je Slovenija, to pomeni, da zgolj učinkovitost ni več dovolj; strateško se mora umestiti v ta nova, bolj regionalizirana trgovinska omrežja.

Kako tvegana je vse večja odvisnost od Kitajske glede ključnih surovin in tehnologij za evropsko gospodarstvo?

Odvisnost od Kitajske pri surovinah in tehnologiji predstavlja ranljivost konkurenčnosti, ki je eden od razlogov za ponovno krepitev gospodarskega nacionalizma. Vlade vse pogosteje uporabljajo argument nacionalne varnosti za upravičevanje posegov in razvoj strateške avtonomije po sektorjih.

Za Evropo je tveganje dvojno: motnja v dobavi bi lahko ogrozila zeleni prehod, geopolitični konflikt pa bi lahko povzročil kreditni krč ali transportna ozka grla, podobna tistim v času pandemije. Podatki letnega poročila o konkurenčnosti kažejo, da so najbolj konkurenčne države tiste, ki izvajajo »pametni protekcionizem« – ciljno usmerjene politike v ključnih sektorjih, kot so polprevodniki in obnovljivi viri energije, ob hkratni splošni odprtosti.

Izziv Evrope je, da se ne zapre vase, hkrati pa gradi domače zmogljivosti. Letopis poudarja, da je »gradnja mostov brez ogrožanja varnosti« edina pot do uspeha v razdrobljenem svetu, kar zahteva občutljivo ravnatežje med tehnološko samozadostnostjo in večstranskim dialogom.

Kako bo umetna inteligenca vplivala na konkurenčnost manjših držav, kot je Slovenija?

Umetna inteligenca (UI) bo leta 2025 delovala kot »razmejiten dejavnik konkurenčnosti«, saj bo nesorazmerno koristila manjšim državam, ki so digitalni voditelji, medtem ko bo kaznovala zaostale. Za državo, kot je Slovenija, UI ponuja pot za premagovanje omejitev na trgu dela (61. mesto) z izboljšanjem produktivnosti v proizvodnji in storitvah.

Vendar pa je Slovenija trenutno na 65. mestu pri »uporabi velikih podatkov in analitike« in na 64. mestu pri »digitalni preobrazbi v podjetjih«, kar pomeni veliko tveganje, da bo na napačni strani te delitve. Manjše države, ki izstopajo, kot sta Švica (1. mesto) ali Singapur (2. mesto), to dosegajo z ustvarjanjem regulativnih peskovnikov in inovacijskih središč, ki presegajo njihovo velikost.

UI lahko omili učinke trgovinske fragmentacije, saj omogoča izvoz storitev, ki so manj odvisne od fizičnih dobavnih verig. Da bi Slovenija to izkoristila, mora nujno vlagati v digitalne in tehnološke spretnosti (54. mesto) ter znanstveno infrastrukturo (39. mesto) in preoblikovati svoj človeški kapital za opravljanje kompleksnih, nerutinskih nalog, ki jih UI še ne more avtomatizirati.

NE IŠČEMO NOVIH POTI. MI JIH GRADIMO.

Z več kot 250 inovativnimi projekti smo nosilci sprememb v gradbeništvu in razvijamo prihodnost gradbeništva.

STRABAG
WORK ON PROGRESS

» Težave Slovenije z mednarodnimi naložbami so neposredna posledica zaznanega pomanjkanja predvidljivosti politik in obremenjujočega birokratskega okolja.«



KRAMER YACHTING

KATAMARANI ZA NALOŽBO IN UŽITEK

S pomočjo ponudbe Ključ v roke podjetja Kramer Yachting je nakup katamarana varna in donosna naložba, ki omogoča tudi užitek v vožnji z njim.

Družba Kramer Yachting je ekskluzivni zastopnik francoskega proizvajalca katamaranov Lagoon. Po besedah direktorja Roka Kramerja imajo lastno čartersko bazo katamaranov, v katero sprejemajo kupce iz celega sveta. Imajo tri baze na Hrvaškem – dve v Trogirju in eno v Kaštelu. Sodelujejo tudi z bazo v Grčiji. So pa tudi že v končnih dogovorih za bazo na Sejšelih, prednost le te bo, da bo na njej mogoča celoletna sezona plovbe.

KLJUČ V ROKE

Sogovornik izpostavlja storitev Ključ v roke. V njenem okviru je katamaran v lasti stranke, v Kramer Yachting pa stranki pomagajo urediti financiranje. Tako na začetku stranka ne plača stoo odstotne vrednosti plovila, temveč 30-odstotni polog za lizing, s Kramer Yachting pa podpiše dolgoročno pogodbo o najemu (oddaje v charter) in s prihodki od najema pokriva mesečne lizing obroke pri banki in stroške, ki so povezani s katamaranom (marina, vzdrževanje in zavarovanje).

TUDI 40-ODSTOTNA DAVČNA OLAJŠAVA

»Stranke imajo zagotovilo, da je naložba varna in donosna, saj je plovilo po zaključku lizing obdobja, ki praviloma traja sedem let, vredno 60 odstotkov novega plovila. Katamarani Lagoon, ki so v svetu zelo uveljavljeni, namreč močno ohranjajo svojo vrednost, obenem pa se kupci radi odločajo za njihova rabljena plovila,« razlaga Rok Kramer. Kupci pa so deležni tudi brezplačne uporabe plovila za dogovorjeno obdobje v letu. Njihove stranke v Sloveniji so praviloma zasebna podjetja, ki so ob nakupu katamarana deležna tudi 40-odstotne davčne olajšave.

MOŽNOSTI PO ZAKLJUČKU LIZING OBDOBJA

Po zaključku lizing obdobja lahko stranke katamaran obdržijo, lahko ga še naprej



Kramer Yachting je prejel nagrado za najboljšega zastopnika družbe Lagoon za leto 2025, priznanje drži v rokah direktor družbe Rok Kramer.

izdajajo, zamenjajo po načelu staro za novo ali pa ga prodajo in so, poleg osnovnega vložka, deležne tudi donosov. Poslovni model namreč omogoča vsaj 12-odstotni zagotovljen letni donos, v dobrih sezonah pa lahko doseže tudi do 17 odstotkov. »Večina strank se odloči za nakup novega po načelu staro za novo. Pri tem dobijo tudi začetni vložek in ga ponovno vložijo v nakup novega plovila, dobiček od prejšnjega pa zadržijo,« razlaga Kramer. V prihodnosti bodo v Kramer Yachting ponujali strankam nove destinacije, v bližnji prihodnosti že omenjene Sejšele. Pri tej destinaciji, bodo lastnikom plovil omogočili celoletno sezono rentanja plovila in s tem še večje prihodke/donose kot na drugih destinacijah. Ponudbo bodo nadgrajevali s čolni skupine Beneteau, ki je lastnik Lagoona. Tudi v prihodnje pa bodo največ pozornosti namenjali vzdrževanju plovil, s čimer si zagotavljajo zadovoljne lastnike plovila in stranke, ki so plovilo najele.

KAKO DELUJE MODEL KLJUČ V ROKE?

Nakup katamarana je omogočen prek lizing hiše s 30-odstotnim pologom,

kar pomeni, da začetni vložek predstavlja približno tretjino vrednosti plovila. Po nakupu Kramer Yachting plovilo vzame v upravljanje za obdobje lizinga – praviloma sedem do deset let. V tem času zagotavlja:

- ★ kritje vseh rednih stroškov plovila,
- ★ letni prihodek, ki pokriva lizing obrok,
- ★ profesionalno upravljanje in oddajanje plovila v charter.

Lastniku je vsako leto omogočena tudi brezplačna uporaba katamarana:

- ★ dva tedna v visoki sezoni,
- ★ dva tedna v nizki sezoni.

Po želji je mogoče dva tedna v visoki sezoni zamenjati za štiri tedne v nizki. Če plovilo ni oddano, lahko lastnik dodatno izkoristi tudi do štiri tedne po načelu »last minute«, pri čemer lahko rezervacijo opravi šest dni pred odhodom, če je plovilo prosto.

KLJUČNE PREDNOSTI PROGRAMA KLJUČ V ROKE:

- ★ lastništvo vrhunskega katamarana,
- ★ stabilen finančni donos,
- ★ možnost rednega uživanja na morju.



KRAMER YACHTING



KRAMER YACHTING

URADNI ZASTOPNIK ZA LAGOON KATAMARANE

Sistem »ključ v roke«

Za tiste, ki želijo brezskrbno kupiti model Lagoon in ga hkrati spremeniti v donosno naložbo, je plovilo na voljo po principu »ključ v roke«. To pomeni, da bo podjetje Kramer Yachting, pooblaščen distributer Lagoon katamaranov, skupaj z vami izbralo opremo, uredilo financiranje plovila za vas, izvedlo dobavo, registracijo in vključitev v čartersko floto. Hkrati Kramer Yachting garantira prihodek, ki bo pokrival vse redne stroške plovila, vključno s stroški financiranja – plačilo lizing obrokov. Poleg tega lahko katamaran uporabljate od 4 do 8 tednov letno. Tako je vaš nakup katamarana popolnoma brezskrben, hkrati pa ustvarjate stabilen dohodek in lastništvo katamarana postane varna in predvidljiva investicija v življenjski slog, ki ga ljubite.

PAMETNO FINANCIRANJE



STORITEV NA KLJUČ



GARANTIRANI PRIHODKI



+386 30705505

INFO@KRAMER-YACHTING.COM

WWW.KRAMER-YACHTING.COM

Promo

SREČNO INVESTIRAJTE!

- Kako Trump zahteva ukrepe za nižjo inflacijo, hkrati pa jo spodbuja?
- Zakaj pogled na ceno bencina na najbližjem bencinskem servisu ni realen?
- Kakšna bo igra prestolov 2026?



Nejc Apšner

Dobrodošli v aprilski izdaji Finančnega pulza, vaši mesečni dozi tržnih premetov, naložbenih modrosti in gospodarskih začimb, ki jih postrežemo brez kakršnegakoli olepševanja. Če ste naivno mislili, da bo marčevska bitka za Hormuz hitro dobila svoj epilog in bo na trge prinesla težko pričakovano umiritev, vas je govor ameriškega predsednika verjetno vrgel s stola.

April se je nadaljeval točno tam, kjer nas je marec pustil – v primežu neizprosne geopolitike, ki brez kančka milosti diktira cene energentov in do skrajnosti trga živce centralnim bankirjem. Medtem ko so finančni trgi 1. aprila še optimistično upali na premirje, nas je kruta realnost operacije Epic Fury hitro prizemljila. Slovenski borzni čudež pa medtem z uvedbo nove zakonodaje odpira izjemno donosno poglavje.

1. BITKA ZA HORMUZ IN MAKROEKONOMSKA LOTERIJA

Za hiter pregled najnovejšega kaosa naj vas spomnim na televizijski nagovor predsednika Trumpa 1. aprila, ko je z eno samo potezo izbrisal upe na hitro premirje. Trgi so seveda reagirali panično in cena nafte Brent je po kratkem upanju na mir znova eksplodirala.

Operacija Epic Fury je bila vojaško uspešna – ZDA trdijo, da so uničile iransko mornarico in zadele več kot 12.300 tarč –, a Iran z asimetričnimi taktikami še vedno drži roko na vratu svetovne trgovine. Promet skozi kritično ožino je upadel za

več kot 90 odstotkov, ladje stojijo, iranski režim pa izvaja selektivno blokado.

2. TRIJE SCENARIJI, KI BODO DOLOČALI VAŠO DONOSNOST

Zato raje hitro pozabite na instantne rešitve, saj so pred nami matematično neizprosni scenariji. Ti bodo neposredno določali usodo vaših portfeljev.

- a. **Scenarij hitrega konca.** Ta ni več mogoč, saj smo v drugem mesecu vojne.

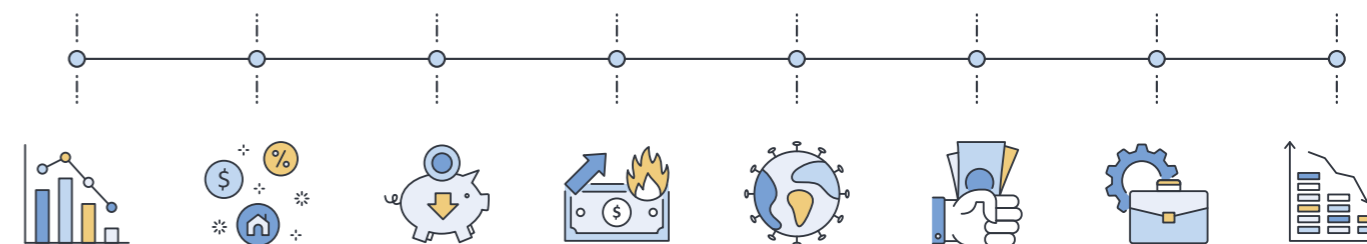
- b. **Srednjeročna motnja.** Drugi, osnovni in po Trumpovih izjavah bolj realističen, predvideva srednjeročno motnjo s popolno paralizo ožine za do šest tednov. V tem primeru bi se nafta Brent zasidrala okoli 110 do 115 dolarjev, globalna inflacija poskočila na okoli štiri odstotke, centralne banke bi obdržale visoke obrestne mere, Evropa pa hodila po robu recesije.

- c. **Večna vojna.** Tretji, ekstremni scenarij večne vojne je povezan z makroekonomsko katastrofo polletnega zaprtja ožine: z izpadom 20 milijonov sodčkov dnevno, cena nafte na 190 dolarjev in najhujšo recesijo zadnjih 40 let. V tem kaosu bi preživeli le obrambni sektor, zlato in vlagatelji z jeklenimi živci.

3. OKUŽBA DOBAVNIH VERIG: KO ZMANJKA ALUMINIJA IN GNOJIL

Če spremljate samo ceno bencina ob lokalni črpalki, gledate napačno sliko. Blokada Hormuza je sprožila strukturno okužbo dobavnih verig v globalni petrokemiji. Japonskim in korejskim tovarnam primanjkuje surovin. Proizvodnjo krčijo za polovico. Medtem Kitajska izkorišča domači premog.

Cene industrijskih kovin rastejo, energetska potratne talilnice aluminija v Zalivu pa zapirajo vrata.



Cena aluminija se je na začetku aprila bližala astronomskim 4.000 dolarjem za tono, kar bo bistveno podražilo evropsko avtomobilsko industrijo. Podobno je pri gnojilih: cene poskočijo za 20 odstotkov, kar prek nižjih donosov vodi v dražjo hrano. Evropski industrijski model na poceni energiji je na zgodovinski preizkušnji.

4. PRIHOD KEVINA WARSHA IN KONEC ZASTONJ DENARJA

ZDA se medtem ne ukvarjajo le z zunanjo vojno, temveč tudi z notranjo tranzicijo v centralni banki. V teh dneh je predvideno senatno zaslišanje Kevina Warsha, Trumpovega nominiranca za zamenjavo Jeroma Powella.

Ortodoksni jastreb prezira brezglavo tiskanje denarja. Njegov prihod pomeni konec iluzij o poceni likvidnosti. Ironični paradoks: Trump zahteva agresivne nižje obresti za gospodarstvo v volilnem letu, visoke cene nafte pa grozijo z novim valom inflacije.

Warsh rešuje dilemo s tezo o eksploziji produktivnosti prek umetne inteligence, ki bo dezinflacijska in omogočila znižanje obresti. Za vlagatelje to pomeni: dobički podjetij in prosti denarni tok so znova pomembnejši od obljub centralne banke. Kakovost poslovanja je spet kraljica Wall Streeta.

5. OBRAMBNA UMETNA INTELIGENCA IN PADEC KRIPTO ILUZIJ

Kako se strateško umestiti v takšnem kaosu? Velika rotacija kapitala je v polnem teku. UI se je preoblekla v vojaško uniformo in postala vprašanje nacionalne varnosti. Obrambna UI prevladuje na bojiščih in parketih: Palantir kot centralni živčni sistem operacij, AeroVironment z avtonomnimi droni, CrowdStrike pa za kibernetno varnost.

Vlagatelji hočejo manj potrošniškega pompa in več pametnega orožja. Zlato je suvereno dokazalo status varovalke pri 4.700 dolarjih. Bitcoin je pokazal svojo volatilno naravo: april je začel z odbojem na 68.000, a vsaka raketa ga potisne navzdol. Padci so priložnost za jeklene živce, a digitalno zlato v tej vojni še ni opravilo izpita zrelosti.

6. SLOVENSKI BORZNI ČUDEŽ IN DAVČNA OAZA ZINR

Medtem ko globalni trgi lovijo ravnotežje, domača Ljubljana dokazuje moč defenzive. SBITOP se je na začetku aprila malce ohladil, a držal okoli 2.780

točk. V zadnjih 12 mesecih je beležil 39-odstotno rast.

Novomeška Krka, krava molznica trga, je v letu 2025 prebila dve milijardi evrov prihodkov in ustvarila več kot 400 milijonov čistega dobička; delnica je bila trdna pri 234 evrih. Petrol pri 50 evrih je bil na prepihu naftnega šoka – ključna zanj bo regulacija maloprodajnih cen. Luka Koper nad 90 evri kljub logističnemu kaosu ohranja strateško prednost. Triglav z okrepljeno dividendo 3 evre ponuja varno defenzivno luko.

Vse te priložnosti so za malega vlagatelja še mikavnejše z davčnim ščitom. Z marcem 2026 velja Zakon o individualnih naložbenih računih. V prvem tednu je bilo že več kot 2.200 odprtih računov. Sistem je preprost: prvo leto do 20.000 evrov, nato po 5.000, plus domoljubni bonus 5.000 evrov za slovenske papirje. Brez vmesnih davkov, svobodno trgovanje.

Po 15 letih izplačilo neobdavčeno, prej 15-odstotna stopnja na donos. ZINR je postal absolutno obvezna oprema vsakega resnega vlagatelja.

7. ZAKLJUČEK: IGRA PRESTOLOV 2026

Leto 2026 ne bo prizanesljivo do tistih s slabim srcem ali pomanjkanjem discipline. Svet vstopa v novo obdobje strukturnih geopolitičnih šokov, dragih surovin in dražjega korporativnega financiranja. Pozabite na podjetja brez dobičkov, ki živijo od obljub – iščite močan realni denarni tok in zgodovino dividend.

Diverzifikacija je ključ: vsaj nekaj alokacije v zlato in defenzivne obveznice z donosi nad tremi odstotki za miren spanec. Izkoristite domačo zakonodajo, odprite ZINR in alocirajte v kakovostne slovenske ter tuje defenzivne delnice, nato pa obrestnemu računu pustite, da dela.

Ohranite trezno glavo: geopolitika udari hitro, a trgi se na dolgi rok prilagodijo. Če nas nafta potegne v recesijo, bodo na voljo tudi odlične nakupne priložnosti – imejte likvidnost. Bodite prožni, čustveno hladni in strateški. Se vidimo ob naslednjem tržnem preobratu.

Srečno investiranje!

Dobički podjetij in prosti denarni tok so znova pomembnejši od obljub centralne banke.

Če nas nafta potegne v recesijo, bodo na voljo tudi odlične nakupne priložnosti – imejte likvidnost.

» Zvišanje cen brez jasne dodane vrednosti ni dobro.«

»OGROŽENIH JE VEČ KOT 100 MILIJONOV MEDNARODNIH PRIHODOV.«

- To je posledica vojne na Bližnjem vzhodu za svetovni turizem. Kakšne pa bodo posledice za slovenski turizem?
- Zakaj so vlaganja v turizem priložnost za slovenske podjetnike?
- Kaj se dogaja z razvojem na Bledu in v Portorožu?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Direktorica Slovenske turistične organizacije (STO) Maja Pak Olaj med prvimi občuti, kaj prinaša vojna, kakršna je v Iranu in širše. Kaj bo pomenila za turizem v Sloveniji? Z njo smo se pogovarjali o aktualnih razmerah in o ključnih izzivih slovenskega turizma.

Turistični tokovi se zaradi vojne na Bližnjem vzhodu spreminjajo. Kje bo slovenski turizem zaradi tega dobil in kje izgubil?

Tudi v slovenskem turizmu že beležimo nekaj odpovedi in upočasnitve rezervacij turistov, predvsem z azijskih trgov. Ti ustvarijo približno pet odstotkov tujih prenočitev, gostje z Bližnjega vzhoda pa še dodatne tri odstotke. Ob tem je lahko nekaj posledic tudi na trgu ZDA, od koder v Slovenijo pride pet odstotkov turistov.

Z nadaljevanjem konflikta se večja njegov vpliv na mednarodni turizem. Zadnji podatki kažejo, da je ogroženih več kot 100 milijonov mednarodnih prihodov, v veliki meri tudi v Evropo.

Verjetno pa v takšnem primeru lahko pričakujemo več gostov iz bližnjih držav ...

Slovenski turistični portfelj trgov je dokaj razpršen. Blizu 80 odstotkov denarja vlagamo v evropske trge.

V Evropi se bodo še naprej krepila potovanja v bližnje destinacije znotraj regije. Rast cen energentov bo pri tem pomemben dejavnik, ki lahko zmanjša skupni obseg potovanj.

Trenutno se povečuje povpraševanje Evropejcev za zahodno Sredozemlje, izogibajo pa se vzhodnega dela. Iščejo alternative. Slovenija zagotovo velja za zeleno, varno destinacijo in to bomo poskušali izkoristiti.

Koliko časa pa Slovenija potrebuje, da izgubljene goste, denimo iz Azije, po krizi privabi nazaj? Vemo, da se prav v tem delu sveta standard dviga najhitreje, zato se na tem trgu skriva velik turistični potencial.

Turizem je zelo občutljiva in hkrati zelo odporna panoga. Ko kriza mine, turizem hitro okreva. To se je pokazalo tudi po pandemiji, ko smo v Sloveniji realizirali nadpovprečno rast turizma.

Azijski trg sodi med bolj občutljive na tovrstne razmere, zato bo dinamika njegovega okrevanja odvisna predvsem od trajanja krize in od tega, kako hitro bodo ponovno vzpostavljene letalske povezave.

» Res je. Obe destinaciji, Bled in Portorož, potrebujeta nov razvojni cikel.«



Kako pa bi lahko tranzitne goste bolj ustavljali v Sloveniji?

Prednost Slovenije je v tem, da imamo zelo raznoliko ponudbo. Bistveno pa je, da znamo turistu, ki potuje, že pred potovanjem, ko je še v fazi načrtovanja, posredovati ustrezne informacije. Odločilni so digitalni kanali, personalizirana komunikacija in jasna ponudba.

Pred kratkim sem bil priča razpravi poznavalcev turizma na Bledu. Eden od njih je trdil, da so problem na Bledu hostli, češ da znižujejo dodano vrednost. Drugi pa je problem videl v tem, da je za noč v teh hostlih treba odšteti tudi 80 evrov, gostje pa odidejo razočarani. Smo včasih do turistov preveč oderuški?

Pri tem sta pomembna dva dejavnika. Prvi je struktura nastanitvenih kapacitet: ali jih je preveč ali premalo? Slovenska turistična strategija spodbuja povečevanje dodane vrednosti in pravi, da je treba povečati delež zahtevnejših zmogljivosti – denimo butičnih hotelov. Pri tem je pomembna strategija destinacije, ki mora temeljiti na dogovoru vseh deležnikov v destinaciji.

Toda ali je 80 evrov za prenočitev v hostlu preveč? Ali nam to lahko škodi?

Drugi dejavnik so cene, ki jih uravnava trg. Če je razmerje med ceno in kakovostjo ustrezno, se gost vrne, zvišanje cen brez jasne dodane vrednosti pa ni dobro. Seveda se prav tako lahko povišajo, če se zvišuje tudi kakovost določene destinacije ali izboljšuje splošen vtis o njej.

Kolikšen delež tujih turistov se vrača v Slovenijo?

Podatki kažejo, da se v Slovenijo vrača precej turistov – približno 40 odstotkov jih je našo državo že obiskalo. Med njimi je precej takih, ki so jo obiskali že večkrat.

Kako bi še lahko povečali dodano vrednost v slovenskem turizmu?

Z investicijami v boljšo ponudbo, v prenavo nastanitev in infrastrukture, v nove butične hotele, v kakovost celotne turistične izkušnje. O tem govori tudi turistična strategija.

Ko se pogovarjam s poznavalci turizma, pravijo, da Bled nima najboljše kombinacije nastanitev in da je v Portorožu precej prostora za izboljšave ...

Res je. Obe destinaciji potrebujeta nov razvojni cikel.

Kaj pa bi morali razvijati na področju nišnega turizma?

Naš koncept temelji na zelenem butičnem turizmu, kjer opredeljujemo pet produktov: aktivne počitnice, zdravje in dobro počutje, gastronomijo, kulturo in industrijo srečanj. Znotraj teh produktov je veliko niš. Med njimi so denimo tudi filmska industrija, torej snemanje filmov na naših destinacijah, manjši dogodki za podjetja, muharjenje ...

Slovenija je raznolika in ima možnosti za celoletni turizem. To je naša prednost pred konkurenco, če se primerjamo s številnimi drugimi državami.

Kaj pa v nasprotju s starejšimi turisti morda iščejo mladi?

Namesto klasičnih destinacij, mest ali atrakcij iščejo doživetja, predvsem interaktivna, da se lahko nekako vključujejo v samo doživetje na lokaciji. Njihove vrednote so usmerjene v trajnostnost, skrb za okolje in avtentičnost.

Lahko jih navdihujemo na družbenih omrežjih. Destinacije iščejo ob pomoči umetne inteligence. Mladim moramo zelo dobro pripraviti turistični produkt in z njimi ustrezno komunicirati.

Kaj pa najraje obiskujejo v Sloveniji?

Najbolj jih zanimajo adrenalinska doživetja, glampingi, raziskovanja mest, kulturni festivali, kreativna urbana scena in podobno.

Ali imamo v Sloveniji zaradi podnebnih sprememb več potenciala kot Hrvaška?

Da, predvsem v alpskem svetu. Trend »coolcation« – počitnice v hladnejših krajih – je značilen za Evropo.

Kako do turističnih kadrov? So upravičene kritike, da v slovenskem turizmu dela preveč tujcev, češ da naj bi to vplivalo na lokalno doživetje gostov? Tudi na Tirolskem in v Dolomitih je v turizmu veliko tujcev.

Tuji delavci so kratkoročna rešitev za turistična podjetja.

Samo kratkoročna?

Kratkoročno je to ukrep, s katerim si podjetja pomagajo ne le v Sloveniji, ampak tudi na Hrvaškem, v Avstriji in drugod po svetu. Dolgoročno pa so pomembni sistemski ukrepi: izobraževanje, povezovanje šolstva in gospodarstva ter promocija poklicev na domači ravni.



Umetna inteligenca v turizmu ne nadomešča ključnega – kakovostnega produkta in avtentične izkušnje.«

JATA EMONA UTRJUJE SVOJ SLOVES POMEMBNEGA IZVOZNIKA

Skupina Jata Emona se tudi letos uvršča med največje in rastoče slovenske izvoznike ter z izvozom v vrednosti slabih 40 milijonov evrov utrjuje svoj položaj pomembnega akterja v regijski prehranski verigi vrednosti. S tem dokazuje svoje uspešno prilaganje razmeram na mednarodnih trgih ter strateško usmerjenost v stabilno in dolgoročno rast.

Z IZBRANIMI PROGRAMI OSVAJAJO TUDI NAJZAHTEVNEJŠE TRGE

Izvozna naravnost posameznih programov znotraj skupine zajema širok razpon tako samega obsega izvoza kot geografske razpršenosti. Program Emona krmil je močan predvsem na trgih Hrvaške ter Bosne in Hercegovine, medtem ko so ribje konzerve Delamaris – ki s 40 odstotki predstavljajo program z največjim izvoznim potencialom – najmočnejše prisotne v Avstriji. Poseben mejnik za skupino

predstavlja tudi prodor na japonski trg, kjer že tri leta uspešno tržijo pršut in izbrane zorjene mesne delikatese Kras.

PRIORITETA OSTAJA DOMAČI TRG

Kljub pomembnosti izvoza Jata Emona do prihodnjih načrtov pristopa preudarno, temeljno poslanstvo pa ostaja zanesljiva oskrba slovenskega trga. Takšen uravnoteženi pristop jim omogoča ohranjanje stabilne rasti, hkrati pa v stiku z mednarodnimi trgi krepijo svojo konkurenčnost in prilagodljivost tudi doma.

Promo

jata emona

Koliko je investicij podjetnikov v turizem? Nekaj jih poznam, vendar delujejo lokalno ali pa so vzpostavili turistično dejavnost kot manjšo dopolnitev, tudi za svoje otroke. Ni združevanja podjetniškega kapitala za večje turistične naložbe, denimo prek skladov, kamor podjetniki investirajo svoje presežke. Ali bi bilo mogoče dobro popularizirati priložnosti v slovenski turistični infrastrukturi, da bi močni podjetniki bolj vstopali v posodobitev slovenskega turizma?

Turizem je v Sloveniji še vedno podcenjena investicijska priložnost. Super bi bilo, če bi vanj vstopilo več močnih podjetnikov. Zelo si želim, da bi več slovenskih podjetij vlagalo v turizem in tako diverzificiralo svoje poslovanje.

Donosi niso hitri, so pa stabilni in dolgoročno zanesljivi. Varnost dajeta tudi jasna razvojna vizija Slovenije kot turistične destinacije in njena močna mednarodna pozicija.



Super bi bilo, če bi več močnih podjetnikov vstopilo v turizem.«

Kako bo umetna inteligenca spremenila promocijo turizma oziroma sam turizem in uporabniške navade gostov? Kako zdaj ljudje z umetno inteligenco iščejo nove destinacije? Kaj se je spremenilo v turizmu?

Trajnostnost, digitalizacija in regenerativni turizem so ključni trendi. Digitalizacija je pri tem absolutni predpogoj, da sploh lahko kdorkoli razvija konkurenčni turizem. Turisti danes vse pogosteje iščejo destinacije prek digitalnih platform in orodij umetne inteligence.

Na STO jo zajemamo z veliko žlico. Uporabljamo jo pri trženju in kampanjah. Razvili smo virtualno asistentko Almo, ki dela 24 ur na dan v sedmih jezikih in nam veliko pomaga. Umetno inteligenco postopoma integriramo v številne procese.

Vključujemo jo tudi v NIST, nacionalno informacijsko središče, ki nam omogoča spremljanje okoli 70 vrst različnih podatkov na ekonomskem, okoljskem in družbenem področju.

Kako pa umetno inteligenco uporabljajo slovenski ponudniki turističnih aranžmajev in nastanitev?

Pri promociji in prodaji jim pomagajo številni sistemi, ki omogočajo optimiziranje cen, upravljanje rezervacij in vedno boljše tehnologije, tudi za natančnejše ciljanje in prodajo ter avtomatizacijo komunikacije z gosti.

Kaj jim svetujete? Kako naj se lotijo promocije in prodaje s sodobnimi digitalnimi tehnologijami? Kaj je trenutno novega na tem področju?

Naj začnejo pri osnovah in razmišljajo zelo praktično. Najprej morajo imeti urejene svoje digitalne kanale: dobro spletno stran, jasne ponudbe, kakovostne fotografije in video vsebine, ažurne podatke, enostaven rezervacijski proces in redno prisotnost na družbenih omrežjih. Šele nato nastopijo napredna orodja.

Umetna inteligenca danes predvsem povečuje učinkovitost: pri pripravi vsebin, segmentaciji gostov, bolj ciljanem oglaševanju, hitrejši komunikaciji in optimizaciji prodaje. Ne nadomešča pa ključnega – kakovostnega produkta in avtentične izkušnje.

Največja priložnost za manjša in srednja podjetja je prav v tem, da lahko z digitalnimi orodji in umetno inteligenco delajo pametneje, hitreje in bolj personalizirano, tudi z manjšimi ekipami in omejenimi proračuni.

OPIKAR: SPECIALIST ZA OKOLJA, KJER NI PROSTORA ZA NAPAKE

Podjetje OPIKAR je primer uspešne slovenske zgodbe, ki temelji na kakovosti, znanju in premišljenem razvoju. Iz družinske obrti so se razvili v mednarodno uveljavljenega izvajalca zahtevnih projektov v farmaciji, zdravstvu in visokotehnoloških objektih, več pa nam je zaupal direktor Luka Puntarić.

Kakšna je zgodba za uspehom podjetja Opikar? Kako ste se razvili iz slovenskega družinskega podjetja v mednarodnega izvoznika z deset milijonov evrov prihodkov letno?

Podjetje OPIKAR je zraslo iz družinske obrti, kjer sta bila od začetka ključna kakovost in zanesljivost. Razvoj je temeljil na jasni usmeritvi v zahtevnejše projekte, predvsem na področju life sciences, zdravstva in high-tech industrije. Z vlaganjem v znanje, certifikate in lastno ekipo smo postopoma pridobili reference, ki so nam omogočile vstop na tuje trge. Danes večino projektov izvajamo za mednarodne naročnike, predvsem v Evropi, kjer delujemo kot mechanical contractor pri kompleksnih Design & Build in turnkey projektih.

PRAVITE, DA STE ZA SVOJE STRANKE PARTNER IN NE LE IZVAJALEC. KAJ TO POMENI V PRAKSI? NA KAKŠEN NAČIN PRISTOPATE K PROJEKTOM?

To pomeni, da sodelujemo že od začetka projekta in ne šele pri izvedbi. Naročnikom pomagamo oblikovati rešitve glede na njihove procese in zahteve ter prevzemamo odgovornost za celoten potek projekta. Delujemo po principu Design & Build in Turnkey pristopa, kar pomeni, da projekt vodimo od koncepta do končne izvedbe. V reguliranih industrijah je ključen natančen, preverjen in dokumentiran rezultat, zato pokrivaemo vse faze – od inženiringa, 2D/3D modeliranja in BIM do izvedbe strojnih

inštalacij, cleanroom sistemov in fit-out arhitekture, pa tudi validacij, meritev in vzdrževanja.

PO VAŠIH REFERENCAH SODEČ, STE SPECIALIZIRANI ZLASTI ZA PODROČJE ZDRAVSTVA IN FARMACIJE, KJER SO VISOKI STANDARDI VARNOSTI IN ČISTOČE OBIČAJNO ŠE BOLJ POMEMBNI KOT DRUGOD. KAKO SKRBITTE ZA USTREZNO RAVEN KAKOVOSTI IN PRECIZNOSTI, KI JO ZAHTEVAJO VAŠI PROJEKTI? KAJ JE PRI TEM NAJBOLJ POMEMBNO?

V farmaciji in zdravstvu so standardi izjemno visoki, zato že minimalna odstopanja niso sprejemljiva. Kakovost zagotavljamo z upoštevanjem mednarodnih standardov, kot so GMP, ISO 14644 in ASHRAE smernice, ter z nadzorom v vseh fazah projekta. Ključno je, da imamo usposobljeno ekipo, jasno definirane procese in popolno sledljivost izvedbe. Najpomembnejša pa je doslednost, saj mora biti vsak detajl izveden brez kompromisov.

DELUJETE V PANOGAH, KI SO TEHNOLOŠKO NAJBOLJ NAPREDNE IN KJER JE RAZVOJ NAJHITREJŠI. KAKO SE TEMU PRILAGAJAJO VAŠI SISTEMI IN REŠITVE? KAJ VSE MORATE UPOŠTEVATI, DA DRŽITE KORAK S TEHNOLOGIJO?

Naše rešitve so zasnovane tako, da sledijo hitremu razvoju tehnologije in zahtevam naročnikov. To dosežemo z rednim spremljanjem novih standardov, sodelovanjem z mednarodnimi partnerji in stalnim izobraževanjem ekipe. Pri



projektiranju upoštevamo predvsem trajnost, energetske učinkovitost in dolgoročno uporabnost sistemov, saj morajo objekti delovati zanesljivo tudi ob prihodnjih nadgradnjah.

KAKŠNI SO VAŠI NAČRTI ZA NADALJNI RAZVOJ? BOSTE POSLOVANJE ŠE ŠIRILI – V GEOGRAFSKEM SMISLU ALI V KREPITVI PONUDBE?

Načrtujemo nadaljnjo rast na tujih trgih, predvsem v zahodni in severni Evropi, ter krepitev prisotnosti v segmentih life sciences in high-tech industrije. Poudarek bo na razvoju trajnostnih in energetske učinkovitih rešitev ter na izvedbi kompleksnih Turnkey projektov. Ob tem želimo še naprej krepiti svojo vlogo zanesljivega partnerja pri projektih, kjer sta natančnost in kakovost ključnega pomena.



Foto: Depositphotos

KAKO POKORONSKI MAČEK IN TRUMP VPLIVATA NA SLOVENSKE STARTUPE?

- Katere domače ovire upočasnjujejo rast IT sektorja?
- Kako startup podjetja privabiti nazaj domov?
- Kaj je 28. režim in kako bo vplival na podjetja?

Maja Virant

Tokratno revijo Podjetna Slovenija smo posvetili izvoznikom. Pri tem smo ugotovili nekaj, kar vzbuja skrb: med 300 največjimi izvozniki v Sloveniji je le 14 IT podjetij, med 300 naj-

hitreje rastočimi izvozniki pa celo le 10. Gre za perspektivno panogo, ki bi si jo vsekakor želeli doma. Podjetniki pa ustanavljajo zgodbe o uspehu po svetu. Zakaj? In kako jih lahko pričamo, da se vrnejo domov?

O tem smo se pogovarjali z dvema vrhunskima strokovnjakoma na področju startupov, z direktor-

jem iniciative Startup Slovenija in soustanoviteljem Venture Factory Matejem Rusom ter s predsednikom upravnega odbora Slovenskega tehnološkega foruma in izvršnim direktorjem uspešnega startup podjetja 3fs Andražem Logarjem.

A. Beg startupov v tujino

Ne mislite, da Slovenija ne premore znanja za vrhunsko IT podjetja; tega imamo čez glavo dovolj. Težava je v tem, da gredo raje v svet. IT podjetja so na naših

seznamih skromno zastopana predvsem zato, ker jih je veliko registriranih v tujini in imajo pri nas le podružnice, pojasnjuje Matej Rus: »Najambicioznejša slovenska startup podjetja investicijski kapital pogosto pridobijo v tujini in ob tem praviloma prenesejo tudi sedež podjetja, najpogosteje v ZDA.«

Kot pravi, na ta izziv že skoraj deset let opozarjajo tudi v okviru iniciative Startup Slovenija skupaj z drugimi deležniki ekosistema. In kje so razlogi za selitev? Matej Rus navaja naslednje:

1. Zahteva investorjev

Selitev sedeža pogosto zahtevajo že investitorji sami, saj jim naš pravni okvir ni dovolj poznan.

2. Nekonkurenčen pravni okvir

Pravni okvir je v praksi za startup podjetja v Sloveniji precej neprilagojen in nekonkurenčen. Rus kot primer navaja nepraktično vlogo notarjev pri prenosih deležev in dokapitalizacijah ter omejeno oziroma težjo izvedljivost opcijskih shem za zaposlene.

»Najambicioznejša slovenska startup podjetja investicijski kapital pogosto pridobijo v tujini. Ob tem praviloma prenesejo tudi sedež podjetja, najpogosteje v ZDA.«
Matej Rus, iniciativa Startup Slovenija

3. Slaba prepoznavnost Slovenije kot startup okolja

Po drugi strani tudi mednarodna prepoznavnost Slovenije kot startup okolja še ni dovolj močna, da bi te pomanjkljivosti lahko kompenzirala.

Nekaj drobtinic sektorja vendarle ostaja doma. Na slovenski strani pogosto ustanovijo razvojne ali operativne podružnice, ki zaposlujejo kader in lahko delujejo pod istim ali drugačnim imenom kot matično podjetje, razlaga Matej Rus: »Takšna podjetja se potem pogosto ne znajdejo na lestvicah slovenskih IT podjetij, čeprav so plod slovenskega znanja, talenta in inovativnosti.«

INKUBATOR SAVINJSKE REGIJE – BLIŽJE POVEZOVANJU, MEDNARODNIM PRILOŽNOSTIM IN ZNANJU

Inkubator Savinjske regije ni podporno okolje, kjer podjetja dobijo le seznam delavnic in gredo naprej po svoje. Fokus inkubatorja je drugačen: graditi aktivno podjetniško skupnost, v kateri podjetniki, posamezniki in strokovnjaki sodelujejo, si delijo izkušnje, rešujejo konkretne poslovne izzive in razvijajo inovativne poslovne modele.

PODPORA PRI PRVIH KORAKIH POSLOVNE POTI

Skupnost je eden ključnih razlogov, da Inkubator Savinjske regije ni le prostor za delo, temveč okolje, kjer podjetniki drug drugemu pomagajo z izkušnjami, kontakti in povratnimi informacijami.

Na tej osnovi je zgrajen program Korak naprej, namenjen razvojnemu procesu za posameznike in podjetja v zgodnjih fazah razvoja – od ideje in validacije do prvih korakov na trgu. Udeleženci ob podpori mentorjev preverjajo svoje produkte z uporabniki, razvijajo MVP, pridobivajo prve kupce in jasneje oblikujejo svojo ponudbo. Pomemben del procesa je tudi skupnost, kjer lahko odločitve preverijo v pogovoru z mentorji in

drugimi podjetniki ter dobijo neposreden odziv iz prakse.

RAST, KI JO BOGATIJO MEDNARODNE VEZI

Pomemben del inkubatorja je povezovanje. Kot član EBN – European Business and Innovation Centre Network je Inkubator Savinjske regije del evropske mreže certificiranih poslovno-inovacijskih centrov (EU|BIC), kar pomeni dostop do preverjenih pristopov razvoja podjetij, mednarodnih partnerstev in lažji vstop na tuje trge, medtem ko mreža ENRICH in LAC odpira povezave z Latinsko Ameriko in nove poslovne priložnosti. Na regionalni ravni sodelujejo v okviru Lokalne akcijske skupine (LAS) Raznolikost podeželja, kjer razvijajo



inovacijski kmečki ekosistem. Ideje tukaj ne ostanejo na ravni zasnove, temveč dobijo smer, tempo in prave ljudi okoli sebe. To potrjuje tudi uvrstitev med 100 vodilnih startup in inovacijskih središč v Evropi na lestvici Europe's Leading Start-Up Hubs 2026, ki jo pripravlja Financial Times.

INKUBATOR
SAVINJSKE REGIJE

B. Počasna rast IT sektorja

Čeprav podjetniki zgodbe o uspehu raje pišejo v tujini kot doma, gre za sektor, ki v zadnjih treh letih raste opazno počasneje kot prej, ugotavlja Andraž Logar. Za takšno stanje našteva naslednje razloge:

1. Zamudniki

Neskončno zamujamo s skladi tveganega kapitala. Zelo zamujamo s spremembami zakonodaje o opcijskih nagrajevanjih. Okorni smo pri zakonodaji o zaposlovanju tujcev. Absolutno imamo previsoko finančno obremenitev dela.

Po drugi strani se dodatna rezerva skriva tudi v sprostitvi znanstvenega in razvojnega potenciala v obliki znanja in tehnologij iz javnih raziskovalnih organizacij ter univerz, opozarja Rus:

»Če bi se jasno usmerili v bolj 'agresivno' komercializacijo znanja in tehnologij ter pospešili aktivno iskanje poslovnih primerov za patentirane in druge razvite tehnologije, bi lahko bistveno povečali nastajanje novih podjetij.«

Z jasno usmeritvijo bi odpravili še zadnje ovire, ki danes preprečujejo, da bi univerze in javne raziskovalne organizacije postale prava valilnica novih deep-tech podjetij, dodaja Rus.

2. Podpora neizvoznikom

Še ena težava, zakaj med izvozniki ne opazimo prav veliko IT podjetij, je tudi v tem, da je država velik naročnik IT storitev in žal s svojimi naročili še vedno podpira neizvozna podjetja.

3. Pokoronski maček

Med pandemijo je povpraševanje po digitalnih rešitvah, storitvah v oblaku in orodjih za delo na daljavo močno poskočilo, zato so podjetja hitro povečevala investicije in zaposlovanje. Po koncu pandemije se je rast normalizirala, številna podjetja so začela zmanjševati stroške ali odlagati nove IT projekte in rast sektorja se je zato upočasnila.

4. Sprememba davčne zakonodaje v ZDA

Spremembe ameriških davčnih pravil, zlasti pri obravnavi raziskav in razvoja, so povečale stroške za podjetja, ki vlagajo v razvoj programske opreme in tehnologij.

Ker je ameriški trg ključni vir kapitala za globalni IT sektor, lahko takšne spremembe zmanjšajo investicije in vplivajo tudi na startup ekosisteme v drugih državah.

5. Izzivi s Trumpovo administracijo

Trgovinske napetosti, protekcionistični ukrepi in negotovost v mednarodnih odnosih lahko vplivajo na tehnološki sektor, ki je močno globalno povezan.

Trgovinske vojne, omejitve izvoza tehnologij ali napetosti v dobavnih verigah lahko zmanjšujejo investicije in otežujejo mednarodno poslovanje tehnoloških podjetij, navaja OECD v analizi vpliva trgovinskih napetosti na globalno tehnološko industrijo.

C. Kje so rešitve?

Po mnenju Andraža Logarja bi lahko Slovenija del razvojnih zaostankov nadoknadila z nekaj ključnimi ukrepi:

1. Reforma obremenitve fizičnih oseb.

Vsako delo naj šteje čim bolj enako (odvisno od tveganja, ki ga zaposlitveni status nosi), brez izjem, ki jih nenehno dopuščamo že od leta 1991: od študentskih servisov, avtorskih pogodb, normiranih s. p.-jev ... Na splošno pa je treba nujno zmanjšati obremenitev srednjega in višjega srednjega razreda, saj ima ta razred največji vpliv na razvoj podjetij.

a. Reforma obremenitev majhnih pravnih oseb.

Mala podjetja v praksi nosijo relativno večje davčno in administrativno breme kot velika. To ustvarja položaj, v katerem manjša podjetja posredno subvencionirajo večja, namesto da bi bil sistem bolj nevtralen in spodbuden za rast.

b. Hitro, agilno in z vizijo podkrepljeno zaposlovanje tujcev.

Po podatkih OECD je za tehnološke startupe vsak mesec zamude pri zaposlovanju ključnih tujih kadrov lahko vreden več sto tisoč evrov izgubljenih priložnosti. Slovenija tu pogosto izgublja, ker je zaposlovanje tujcev počasno in birokratsko. Hitrejši in agilnejši proces bi startupom omogočil hitro širitev in privabljanje vrhunskih strokovnjakov iz tujine.

c. Prijazni administracija in zakonodaja.

Administracija in zakonodaja morata nujno postati prijazni za tuje in tudi domače vlagatelje. Tukaj govorimo tako o resnično preprostih problemih (denimo e-notarji, odpiranje bančnih računov ...) kot o kompleksnejših (uvredba poenostavljene delniške družbe, opcijsko nagrajevanje z razumno obdavčitvijo, dohodninske olajšave za fizične osebe, če investirajo v startupe).

2. Kje so državno pomembni projekti?

Uvesti moramo kategorijo državno pomembnih projektov in jo podkrepiti z zakonodajo, ki bo obšla dosedanje ovire (nagajanje pri javnih razpisih, težave pri umeščanju v prostor).

3. Potrebujemo več državnih vlaganj.

Država bi morala zmanjšati tveganje in bistveno povečati vlaganja v sklade tveganega kapitala. Ti namreč startupom omogočajo financiranje v zgodnjih fazah razvoja, ko je dostop do zasebnega kapitala še omejen.

Več javnih sredstev v takšne sklade lahko spodbudi tudi dodatna zasebna vlaganja in pospeši rast inovativnih podjetij.

Č. Končno koraki v pravo smer

Tako na nacionalni ravni kot na ravni Evropske unije (EU) smo v zadnjem času dobili ureditvi, ki se zdita korak v pravo smer. Poglejmo ju.

1. Nacionalni korak v pravo smer: Slovenska startup strategija

Na začetku marca je vlada sprejela Slovensko startup strategijo, s katero določa cilje in ukrepe za razvoj startup ekosistema v Sloveniji do leta 2030.

Cilji so ambiciozni: z različnimi ukrepi za podporo startup podjetij želijo uresničiti jasne in merljive cilje ter do leta 2030 postati eden od najboljših startup ekosistemov v Evropi.

Ključno pa bo, da se ukrepi tudi v celoti uresničijo in da jih spremlja aktivna mednarodna promocija Slovenije kot startupom prijazne države, opozarja Matej Rus: »Verjamem, da bi lahko tako postopoma obrnili trend – še posebej, ker tudi številne druge evropske države na tem področju niso bistveno boljše.«

» Neskončno zamujamo s skladi tveganega kapitala in spremembami zakonodaje o opcijskih nagrajevanjih. Okorni smo pri zakonodaji o zaposlovanju tujcev.«
Andraž Logar, 3fs,
Slovenski tehnološki forum

2. Evropski korak v pravo smer: EU Inc

Na srečanju gospodarske smetane v Davosu na začetku leta je predsednica Evropske komisije Ursula von der Leyen predstavila novo ureditev EU Inc, imenovano tudi 28. režim. Gre za novo evropsko pravno obliko podjetja, ki bi startupom omogočila ustanovitev in poslovanje po enotnih pravilih v vseh državah EU.

Ideja je, da bi poleg 27 nacionalnih zakonodaj obstajala še ena, evropska pravna oblika podjetja. Ta bi startupom olajšala ustanavljanje in širjenje po celotni EU, navaja eu.inc (what-is-su-inc).

Predlagani sistem naj bi, kot navaja Evropski parlament, med drugim omogočil:

- ★ enotno evropsko pravno obliko podjetja,
- ★ hitro digitalno ustanovitev podjetja (na primer v 48 urah),
- ★ standardizirana pravila za investicije in delniške opcije,
- ★ lažje čezmejno poslovanje in pridobivanje kapitala.

Veljati naj bi začel v prihodnjem letu, je pa do takrat treba razrešiti še kar nekaj odprtih vprašanj.

Nekateri strokovnjaki opozarjajo, da EU Inc ne odpravlja vseh ovir in bi lahko celo ustvaril dodatno pravno plast, ki delodajalcem ne prinaša povsem enotnih regulativnih koristi, navaja študija European Trade Union Institute (ETUI).

28. režim: EU vzpostavlja novo evropsko pravno obliko podjetja, ki bi startupom omogočila ustanovitev in poslovanje po enotnih pravilih v vseh državah EU.

» Selitev sedeža pogosto zahtevajo že investitorji sami, saj jim naš pravni okvir ni dovolj poznan.«
Matej Rus



» Evropa sicer napreduje, vendar še vedno zaostaja pri regulativni agilnosti, kar startupom otežuje hitro širitev na več evropskih trgih.«

Linda Capusa

Foto: ESNA

EVROPSKA RAZISKAVA: SLOVENIJA Z REKORDNIM SKOKOM

- Zakaj je Slovenija letos naredila največji skok med evropskimi državami pri startupih?
- Kje ima slovenski startup ekosistem še največ rezerv?
- Kaj letošnji napredek pomeni za vlagatelje in prihodnost startupov?

Maja Virant

Najnovije poročilo Startup Nations Standards Report 2025, ki ga pripravlja evropsko zavezništvo za pospešitev rasti zagonskih podjetij (Europe Startup Nations Alliance – ESNA), kaže, da države v Evropi vse bolj uvajajo politike, ki olajšujejo nastanek in rast startupov.

Med državami letos posebej izstopa Slovenija. Po podatkih poročila je zabeležila največji medletni

napredek. Raven vpeljave standardov se je povečala za kar 38 odstotnih točk, na 62 odstotkov.

O tem, kaj letošnji rezultati pomenijo za Slovenijo, kje so še največje priložnosti za izboljšave in kako močan signal to pošilja tujim vlagateljem, smo se pogovarjali z Lindo Capusa iz organizacije ESNA.

Slovenija je letos zabeležila največje medletno izboljšanje. Kaj so bili po vašem mnenju ključni razlogi za ta napredek?

Napredek je viden pri vseh standardih, pri nekaterih pa je Slovenija napredovala še posebej izrazito. Eden najpomembnejših je področje delniških opcij za zaposlene. Lani je bila Slovenija pri tem standardu na nič odstotkih, letos pa je dosegla popolno, torej 100-odstotno implementacijo.

Pri tem merimo tri ključne elemente: ali ima država poseben sistem delniških opcij za startupe, ali lahko podjetja izdajo delnice brez glasovalnih pravic ter ali so delnice obdavčene šele ob prodaji, in ne že ob dodelitvi. Z novo zakonodajo v Sloveniji so bili izpolnjeni vsi trije kriteriji.

Pomemben napredek smo videli tudi pri standardu hitrega ustanavljanja podjetij. Ta se je izboljšal s 60 na 81 odstotkov, saj je zdaj podjetje mogoče ustanoviti v celoti prek spleta, brez obiska notarja ali drugih institucij. Poleg tega Slovenija priznava dokumentacijo o ustanovitvi podjetij iz drugih evropskih držav v angleščini, kar spodbuja čezmejno sodelovanje.

Napredek je opazen še pri standardu »digital first«, ki meri dostopnost javnih storitev v digitalni obliki. Ta se je izboljšal s 43 na 73 odstotkov. To pomeni, da lahko podjetniki vse več postopkov opravijo na spletu.



Slovenija je letos dosegla največji napredek med vsemi državami – implementacija standardov se je povečala za kar 38 odstotnih točk.«

Kje vidite največji še neizkoriščen potencial Slovenije?

Čeprav je Slovenija letos najbolj napredovala, še vedno obstajajo vrzeli. Povprečje držav v okviru ESNA znaša 70 odstotkov, Slovenija pa je pri 62 odstotkih.

Največ prostora za izboljšave je na področju inovacijam prijazne regulacije, kjer je implementacija trenutno pri 17 odstotkih. To je sicer napredek, saj je bila lani na nič odstotkih, vendar gre še vedno za najšibkejši standard.

Ta standard vključuje tri ključne elemente. Prvi je načelo »misli najprej na majhne« (angl. »Think Small First«), kar pomeni, da se pri pripravi novih politik upoštevajo potrebe startupov. Drugi element so regulativne izjeme za startupe, ki manjšim podjetjem omogočajo lažje tekmovanje z velikimi korporacijami. Tretji pa so regulativni peskovniki, kjer lahko startupi svoje inovacije testirajo v sodelovanju z regulatorji.

Paket podjetniških zavarovanj

ZAV-SAVA.SI



PRENOVLJENO

INDIVIDUALNO SVETOVANJE

Prilagodljivo zavarovanje za start-up podjetja, ki bo z vami od prve ideje do hitre rasti. Poskrbite, da vas ne ustavijo nepredvideni zapleti, prenovljeno podjetniško zavarovanje ščiti vašo ekipo, opremo in poslovanje, da se vi lahko osredotočite na razvoj in nove priložnosti.

- ✓ ŠIROK NABOR KRITIJ ZA INOVATIVNE DEJAVNOSTI
- ✓ VISOKE ZAVAROVALNE VSOTE
- ✓ KIBERNETSKA IN PODJETNIŠKA ASISTENCA

NIKOLI SAMI



» Največ prostora za izboljšave ima Slovenija na področju inovacijam prijazne regulacije, zlasti pri regulativnih peskovnikih in vključevanju startupov v oblikovanje politik.«

Kako močan signal letošnji napredek Slovenije pošilja tujim vlagateljem?

Napredek na področju startup politik nedvomno pošilja pozitiven signal. Tako velik skok kaže, da država uvaja reforme in da se oblikovalci politik zavdajo pomena startup ekosistema.

Izboljšave pri digitalnih javnih storitvah, hitrosti ustanavljanja podjetij in delniških opcijah za zaposlene jasno kažejo, da Slovenija ustvarja boljše podporno okolje za startupe.

Seveda investicijske odločitve temeljijo na številnih dejavnikih, ne le na politiki. Toda stalni napredek na tem področju povečuje zaupanje vlagateljev. Res pa je, da Slovenija še vedno zaostaja za evropskim povprečjem, zato je pomembno, da se reforme nadaljujejo.

Katere reforme bi morala Slovenija zdaj postaviti v ospredje?

Največji poudarek bi moral biti na inovacijam prijazni regulaciji. Posebej pomembni so regulativni peskovniki. Ti startupom omogočajo, da svoje inovacije testirajo skupaj z regulatorjem. Ko je testiranje uspešno zaključeno, ima podjetje produkt, ki je že regulatorno preverjen in pripravljen za trg.

Takšen pristop podjetjem olajša tudi pridobivanje investicij, saj vlagatelji vedo, da je produkt regulatorno preverjen.

Ali ima Slovenija dovolj močan dostop do tveganega kapitala za hitro rast startupov?

Dostop do financiranja merimo v okviru standarda »dostop do financ« (angl. »access to finance«). Slovenija je tukaj dosegla 56 odstotkov, kar je eden slabših rezultatov, čeprav je nekoliko boljši kot leto prej.

Evropsko povprečje znaša 77 odstotkov, kar pomeni, da ima Slovenija še precej prostora za napredek.

V Sloveniji sicer že obstajajo pomembni finančni instrumenti, kot so soinvesticijski skladi Slovenskega podjetniškega sklada in investicijski programi SID banke. Ena od možnosti za izboljšanje pa so davčne olajšave za poslovne angele, ki bi lahko spodbudile več vlaganj v zgodnje faze razvoja startupov.

Evropa je dosegla 70-odstotno implementacijo standardov. Na katerih področjih še najbolj zaostaja za ZDA ali Azijo?

Najprej je treba poudariti pozitiven trend. To analizo izvajamo že tretje leto zapored in vsako leto se rezultat izboljšuje. Lani je evropsko povprečje znašalo 61 odstotkov, letos pa 70. To pomeni, da evropski oblikovalci politik vse bolj prepoznavajo pomen startupov.

Kljub temu Evropa še vedno zaostaja pri regulativni agilnosti. Za startup, ki želi hitro rasti na več evropskih trgih, je regulativno okolje še vedno precej zapleteno.

V prihodnje bi lahko pomembno vlogo odigral tako imenovani EU Inc oziroma 28. režim, ki ga pripravlja Evropska komisija. Ta bi podjetjem lahko omogočil hitrejšo širjenje po Evropi in lažji dostop do enotnega trga.

Čeprav izzivi ostajajo, je pomembno, da se evropski prostor postopno razvija v bolj enotno in startupom prijazno okolje.

Z ZAGONSKIMI PODJETJI SODELUJEJO KOT STRATEŠKI PARTNERJI

V pravni pisarni CMS zagonskim podjetjem ne stojijo ob strani le kot pravniki, temveč kot strateški partnerji, ki razumejo njihove razvojne potrebe. O tem smo se pogovarjali s partnerico v ljubljanski pisarni Sašo Sodja.

JE ZA VAS SODELOVANJE Z ZAGONSKIMI PODJETJI POMEMBNO?

Zagonska podjetja pogosto napovedujejo prihodnje trende v industriji in tehnologiji, zato je za nas kot odvetniško pisarno pomembno, da ta ekosistem podrobno spremljamo. Seveda pa nas dodatno pritegne tudi energija ustanoviteljev zagonskih podjetij, njihova ambicioznost in pripravljenost izzivati ustaljene poslovne modele. Naš pristop pri delu z zagonskimi podjetji presega klasično pravno svetovanje, saj ne nastopamo zgolj kot odvetniki, temveč kot strateški partnerji. Pravna vprašanja vedno obravnavamo v širšem kontekstu poslovnih ciljev – od naložb in strukturiranja lastništva do zaščite intelektualne lastnine ter širitve na tuje trge. Zato v okviru programa CMS equIP start-upom nudimo prilagojeno pravno podporo glede na njihovo razvojno fazo in jih hkrati povezujemo z globalno mrežo podjetnikov, investorjev in poslovnih partnerjev. S tem jim pomagamo postaviti trdne temelje za rast in uspešno internacionalizacijo.

KAKO BI OCENILI STANJE EKOSISTEMA ZAGONSKIH PODJETIJ V SLOVENIJI IN REGIJI ADRIA?

Slovenski ekosistem je v fazi profesionalizacije z vzpostavljenimi inkubatorji, pospeševalniki, javnimi spodbudami in aktivnimi investitorji. Ključni izzivi ostajajo omejen dostop do kapitala, pomanjkanje izkušenega kadra in administrativne ovire. Podpora države se izboljšuje, npr. s spremembo zakonodaje, ki je uvedla sistem stabilne soudeležbe delavcev v lastništvu gospodarskih družb, v katerih so zaposleni, in novo startup strategijo do leta 2030. Podobno velja za regijo

Adria, kjer se ekosistem razvija, a zaostaja pri kasnejših fazah financiranja in skaliranju podjetij.

NA KAKŠEN NAČIN PA Z ZAGONSKIMI PODJETJI SODELUJETE?

Največkrat se na nas obrnejo pri prvem vstopu investitorja. Takrat je ključno urediti lastništvo, dogovore med ustanovitelji, korporativno upravljanje, intelektualno lastnino in delovnopravna vprašanja. Pogosto podcenjujejo pomen jasno opredeljenih vlog in odgovornosti, kar lahko ovira rast. Naša vloga je, da jih pravočasno in strukturirano vodimo, kar omogoča pripravo na naložbe in nadaljnjo rast ter kasnejšo širitev na tuje trge.

KAKŠNA PA JE VLOGA INKUBATORJEV IN POSPEŠEVALNIKOV PRI RAZVOJU ZAGONSKIH PODJETIJ?

Inkubatorji in pospeševalniki pomagajo pri zgodnjih fazah, kjer zagonskim podjetjem nudijo pomoč pri razvoju poslovnega modela in povezovanju z mentorji ter investitorji. CMS equIP program to dopolnjuje – torej v fazi, ko zagonska podjetja razmišljajo o rasti, vstopu investitorjev ali širitvi na tuje trge z zagotavljanjem pravne podpore in dostopa do mednarodne mreže. Tako skupaj omogočamo pot od ideje do podjetja, pripravljenega na naložbo in internacionalizacijo.

KAJ JE KLJUČNO ZA GLOBALNI PREBOJ ZAGONSKIH PODJETIJ?

Poenostavljeno nagrajevanje zaposlenih (soudeležba v lastništvu), fleksibilne korporativne oblike in dostop do kapitala, predvsem v kasnejših fazah. Pravno in poslovno okolje mora biti predvidljivo in



»Pri zagonskih podjetjih nas dodatno pritegne energija ustanoviteljev zagonskih podjetij, njihova ambicioznost in pripravljenost izzivati ustaljene poslovne modele.« pravi Saša Sodja, partnerica v ljubljanski pisarni CMS.

podjetništvu prijazno, da zagonska podjetja lahko rastejo in se uspešno širijo.

KAKO JIM LAHKO PRI TEM POMAGATE?

Nudimo jim podporo v več jurisdikcijah hkrati. Pomagamo pri mednarodnih strukturah, vstopu na nove trge in usklajevanju pravnih in regulatornih zahtev. Poleg pravnega vidika zagotavljamo tudi dostop do mreže investitorjev in partnerjev, kar omogoča varno in strukturirano rast.

KAKO PROGRAM EQUIP POMAGA PRI PRVIH KORAKIH ZA DOSEGANJE RASTI?

Pomaga postaviti trdne temelje: vloge ustanoviteljev, intelektualna lastnina, osnovne pogodbe, pripraviti podjetje na naložbe in strateško razmišljati o mednarodni rasti. Vabimo vse startupe, ki bodo med 11. in 13. majem 2026 na PODIM, da nas obiščejo in spoznajo prednosti programa equIP.



Foto: Podim

Podim bo letos pripeljal globalno uspešna podjetja, investitorje in predstavnike najelitnejših evropskih startup ekosistemov.



Foto: Podim

KDO UPRAVLJA 4 MRD € IN LETOS PRIDE NA PODIM?

- Kje bo letos fokus konference Podim?
- Katera globalna startup imena bodo tam?
- Katere tehnologije in razprave bodo letos na odru ključne?

Maja Virant

Tudi letos bo Maribor gostil največji startup in tehnološki dogodek v srednji in vzhodni Evropi, Podim 2026. Od 11. do 13. maja se bo v Narodnem domu sklepalo posle, delilo investicije ter spremljalo tehnološke in poslovne trende.

Z vodjo programa konference Podim in partnerjem v skladu tveganega kapitala South Central Ventures Urbanom Lapajnetom smo preverili, kje bo letos fokus: od novih tehnologij in globokotehnoloških (angl. deep tech) rešitev do strategij za privabljanje investicij in čezmejno rast podjetij.

1. Investitor z 31 samorogi

Letošnji Podim bo v Maribor znova pripeljal vrhunška imena evropskega startup in investitorskega okolja.

Tja prihaja 150 izbranih startup podjetij, 60 evropskih skladov tveganega kapitala ter več kot 80 govorcev – globalno uspešnih podjetnikov, investitorjev in predstavnikov najelitnejših evropskih globokotehnoloških in startup okolij.

Svoje izkušnje in znanje bo med drugim delil Amir Salihefendic, ustanovitelj in direktor ene najbolj priljubljenih aplikacij za produktivnost Todoist, ki jo uporablja več kot 50 milijonov uporabnikov po svetu.

Na odru bo tudi Yusuf Özdalga. Partner v skladu QED Investors, ki upravlja več kot 4 milijarde premoženja, je investiral v več kot 250 fintech podjetij in ima v portfelju kar 31 samorogov.

Z vidika razvoja evropskega inovacijskega okolja bo prav tako zanimiv Stefan Drüssler, direktor Münchenskega UnternehmerTUM, ki velja za enega najuspešnejših deep tech ekosistemov v Evropi.

Med govorce bo še Robin Wauters, ustanovitelj medija Tech.eu, danes pa aktivni član pobud EU-INC in Europe Startup Network (Evropske startup mreže),

ki aktivno soustvarjajo evropsko startup politiko in prihodnost evropskega tehnološkega ekosistema.

Nove govorce napovedujejo vsak teden, vsa imena si lahko ogledate na njihovi spletni strani podim.org.

2. V osrčju bodo poganjalci inovacij in globalne konkurenčnosti

Sodobne informacijske tehnologije in deep tech rešitve so v samem osrčju Podima, saj prav te tehnologije danes poganjajo inovacije in globalno konkurenčnost, pojasnjuje Lapajne. Letos še posebej izpostavljajo dve tematiki:

a. »Kako bo videti banka leta 2030? Preoblikovanje financ v dobi umetne inteligence, vgrajenih storitev in radikalne transparentnosti.« (angl. »How Will the Bank Look in 2030? Reinventing Finance in the Age of AI, Embedded Services & Radical Transparency.«)

V tej razpravi bodo raziskovali, kako umetna inteligenca, vgrajene finančne storitve in popolnoma digitalni poslovni modeli spreminjajo bančništvo.

Govorci bodo razpravljali o tem, kako se bodo banke v naslednjem desetletju preoblikovale v tehnološke platforme, kakšno vlogo bodo imeli fintechi ter kako bodo nove tehnologije vplivale na transparentnost, zaupanje in uporabniško izkušnjo.

b. »Robotika in umetna inteligenca: globokotehnološke tehnologije kot gonilo naslednje hitro rastoče industrije.« (angl. »Robotics and AI: Deep Tech Powering the Next High-Growth Industry.«)

Robotika in umetna inteligenca skupaj ustvarjata eno najhitreje rastočih industrij prihodnosti – od pametne proizvodnje in logistike do avtonomnih sistemov. Na Podimu bodo gostili podjetnike, investitorje in raziskovalce, ki razvijajo tehnologije, na

Na odru Podim Builder Stage bo približno 20 ustanoviteljev vodilnih tehnoloških podjetij iz regije.

katerih bodo temeljile naslednje generacije globalnih tehnoloških podjetij.

3. Na odru top ustanovitelji tehnoloških podjetij iz regije

Eden izmed vrhuncev konference bo zagotovo Podim Builder Stage. Na tem odru bo približno 20 ustanoviteljev vodilnih tehnoloških podjetij iz regije v kratkih, zelo praktičnih predstavitev delilo svoje izkušnje in konkretne lekcije iz gradnje globalno uspešnih produktov, napoveduje Lapajne:

»Gre za koncept 'ustanovitelji za ustanovitelje' (angl. »founders for founders«), ki udeležencem ponuja zelo neposreden vpogled v to, kako nastajajo hitro rastoča tehnološka podjetja.«

Drugi izrazito zanimiv del programa pa bo razprava o tem, kako lahko Evropa ujame korak z najrazvitejšimi tehnološkimi velesilami sveta.

V panelu bodo sodelovali uspešni investitorji, podjetniki ter predstavniki najnaprednejših evropskih inovacijskih organizacij in programov, ki bodo iskali odgovore na vprašanja, kako pospešiti rast evropskih tehnoloških podjetij in ustvariti več globalnih prvakov tudi iz naše regije, dodaja Lapajne.

V Maribor prihajajo podjetniki, investitorji in raziskovalci, ki razvijajo tehnologije robotike in umetne inteligence.

MREŽNI
PODJETNIŠKI
INKUBATOR
PERSPEKTIVA

Smo pravi korak na vaši
podjetniški poti!

CELOVITA PODPORA in MENTORIRANJE

www.inkubator-perspektiva.si





Foto: Depositphotos

»ČE ŽELI VELIKO PODJETJE SODELOVATI, MORA IMETI STARTUP SVOJEGA BOTRA V NJEGOVI UPRAVI.«

- Kako lahko startupi letos hitreje dobijo prve stranke in pilote pri slovenskih podjetjih?
- Kje velika in srednja podjetja najdejo sveže inovacije brez velikega tveganja?
- Kaj novega pripravljajo tehnološki parki in inkubatorji v letu 2026?

Maja Virant

Tehnološki parki in inkubatorji letos gradijo močnejši most med startuji in podjetji. Velika in srednja podjetja tako lažje dostopajo do inovativnih rešitev in talentov, startuji pa pridobivajo prve pilote in stranke.

Kaj novega so pripravili v 2026, da bodo ta partnerstva še bolj učinkovita?

A. Novosti v povezovanju

Tehnološki parki in inkubatorji letos uvajajo sveže pristope pri povezovanju startupov in podjetij. Namesto splošnega mreženja se vse bolj osredotočajo na konkretne rezultate, denimo hitre pilote, strukturirane izzive in specializirane modele sodelovanja.

1. Tehnološki parki & inkubatorji

→ TPL

V Tehnološkem parku Ljubljana so letos še posebej aktivni pri inovativnih oblikah povezovanja. Direktor dr. Jernej Pintar izpostavlja več svežih iniciativ.

Med njimi izstopa AI Hub Slovenija, tržnica AI ponudnikov in povpraševalcev, kjer podjetja razvijajo svoje prve AI agente in klicne centre. »Če hočete stopiti v prihodnost, so tukaj vrata,« zagotavlja Pintar. Prav v tem hubu je nastala tudi rešitev GAIA za slovenski expo na Japonskem.

Park nadaljuje z Areno tehnologij – razstavo, ki navdušuje tisoče mladih ter jih spodbuja k inženirstvu in tehnološki pismenosti. »V času, ko si mladi želijo zgodnje upokojitve ali kariere vplivnežev, je njihova aktivacija neprecenljiva, saj so to naši bodoči kadri,« dodaja direktor.

→ Katapult

V Katapultu letos manj poudarjajo zgolj povezovalne, bolj pa vsebinsko in kakovostno sodelovanje. Direktor Robert Goršek izpostavlja, da partnerstva gradijo predvsem prek praktičnih oblik, denimo pilotnih projektov, skupnega razvoja in testiranja rešitev v realnem okolju:

»Naš pristop je usmerjen v to, da sodelovanje čim hitreje preide iz ideje v izvedbo. Tako startuji kot uveljavljena podjetja že v zgodnji fazi dobijo konkretne rezultate in boljši občutek, ali ima projekt dolgoročen potencial.«

→ PTP

Primorski tehnološki park (PTP) nadaljuje z razvojem svojega unikatnega ekosistema, ki temelji na vzajemnosti in prenosu izkušenj med scaleupi in začetniki. Hrbtenica inkubatorja je program GoStartup akademija, ki temelji na praktičnih delavnicah po načelu podjetnik podjetniku.

Povezovanje izvajajo selektivno, in to šele ko startup doseže ujemanje izdelka s trgom (angl. product-market fit) in ustvarja stabilne prihodke. Pokazalo se je namreč, da je povezovanje v fazi prototipiranja pogosto prezgodnje.

2. Razvojne agencije

Startupov pa z uveljavljenimi podjetji ne združujejo le inkubatorji ali pospeševalniki.

→ BSC Kranj

Na Gorenjskem so v Regionalni razvojni agenciji BSC začeli snovati Inovacijsko podjetniško središče Gorenjske. Direktor dr. Jure Meglič pojasnjuje, da je pri njih velik poudarek na modelu prvega naročnika



Med sodelovanjem lahko korporacija »ubije« startup s svojo poplavo pravnih in administrativnih, počasnostjo in prestrašenimi srednjimi menedžerji.«
Jernej Pintar, TP Ljubljana

(angl. venture client model), kjer uveljavljena podjetja nastopajo kot prvi plačljivi naročniki rešitev startupov.

Hkrati razvijajo strukturirane programe odprtih inovacij z jasno definiranimi izzivi podjetij, selekcijo startupov in izvedbo pilotnih projektov (PoC). »V bolj operativno vodenih pilotih aktivno sodelujemo kot posrednik med obema stranema,« dodaja.

→ RRA Zasavje

V Regionalni razvojni agenciji Zasavje izvajajo nacionalni projekt PONI (Podjetno nad izzive), ki je namenjen razvoju podjetniških idej in podpori posameznikom pri prehodu v podjetništvo.

V okviru projekta spodbujajo podporno okolje za nastajajoča podjetja, ki vključuje mentorstvo, usposabljanje, delavnice in tudi povezovanje z gospodarstvom. Čeprav ne gre za klasičen inkubatorski model, se v praksi vse bolj kaže pomen sodelovanja med udeleženci programa in obstoječimi podjetji, predvsem na področjih testiranja idej, razvoja storitev in pridobivanja prvih referenc, so nam povedali pri RRA Zasavje.

B. Most je za obe strani

Koristi takšnega povezovanja med startuji in uveljavljenimi podjetji so obojestranske in postajajo vse pomembnejši del razvoja slovenskega gospodarstva.

Startuji pridobijo dragocen dostop do realnega trga, prvih plačljivih pilotov in referenc, njihove rešitve so hitreje ovrednotene, vse to pa jim omogoča tudi nadaljnjo rast. Poleg tega pogosto dobijo industrijsko znanje, mentorstvo in vpogled v realne poslovne izzive ter se tako lažje izogonejo pogostim začetniškim napakam.

V uveljavljena podjetja na drugi strani prinašajo sveže ideje, agilnost in inovativne tehnološke rešitve, ki jih je interno težje in dražje razvijati, pripomorejo pa tudi k hitrejši izvedbi. Omenjenim podjetjem omogočajo tudi dostop do novih talentov in svež pogled na digitalno preobrazbo, krožno gospodarstvo ali uvajanje umetne inteligence v obstoječe procese.

V Primorskem tehnološkem parku takšno sodelovanje opisujejo kot »popolno nevihto« priložnosti.

C. Izzivi povezovanja in kako jih premagati

Čeprav je povezovanje startupov in gospodarstva zelo koristno, ni vedno brez izzivov. Inkubatorji in tehnološki parki razvijajo praktične pristope, s katerimi pomagajo premostiti najpogostejše težave in doseči boljše rezultate za obe strani. Poglejmo dva ključna izziva in rešitve zanj.

1. Kako uskladiti različna pričakovanja?

Največji izziv ostaja razlika v hitrosti in pričakovanjih. Startupi delujejo agilno, podjetja pa imajo kompleksnejše procese in daljše odločanje, pojasnjuje Jure Meglič. In kje je rešitev?

Meglič odgovarja, da morajo biti faze jasno strukturirane, cilji pilotov določeni vnaprej, potrebno pa je tudi aktivno upravljanje odnosa: »Prav tako je pomembno izobraževanje podjetij o delu s startupi in postavljanje realnih pričakovanj na obeh straneh.«

Robert Goršek iz Katapulta dodaja, da je najboljši rezultat mogoče doseči z manjšimi pilotnimi koraki: »Pomembno je, da so cilji in odgovornosti od začetka jasno postavljeni. Namen ni povezovanje samo po sebi, temveč to, da skupaj narediš nekaj, kar dejansko deluje v praksi.«



Pomembno je izobraževanje podjetij o delu s startupi in postavljanje realnih pričakovanj na obeh straneh.«

Jure Meglič, Regionalna razvojna agencija BSC Gorenjska

2. Ko »korpo« zaduši startup

Med sodelovanjem lahko korporacija »ubije« startup s svojo poplavo pravnikov in administracije, počasnostjo in prestrašenimi srednjimi menedžerji. Tako Jernej Pintar pojasnjuje, kako »korpo« zaduši startup. »Če želi veliko podjetje res sodelovati, mora imeti startup v upravi svojega botra, ki mu pomaga jadрати čez te arktične vode.«

V Primorskem tehnološkem parku izziv rešujejo na naslednje načine:

- ★ s prilagojenim pristopom (namesto enkratnih dogodkov spodbujajo trajnejše oblike sodelovanja),
- ★ z validacijo zrelosti (podjetja povezujejo s startupi šele, ko so slednji sposobni slediti industrijskim standardom in zahtevam trga, kar preprečuje neuspeh zaradi neizkušenosti startupa pri skaliranju) in
- ★ z vlogo moderatorja (nastopajo kot most, ki pomaga »prevesti« potrebe korporacij v jezik startupov in obratno).

»Naš pristop je usmerjen v to, da sodelovanje čim hitreje preide iz ideje v izvedbo.«
Robert Goršek, Katapult

Nov moderen Coworking* prostor v Mariboru.

www.coworkmaribor.com

Virtualna pisarna

Soba za sestanke

Soba za klice

Brezplačen parking

*skupen deljen delovni prostor



★★★★★ 4,9



Manager Pill

Vaša naložba v stabilno zmogljivost

Mnogi direktorji, vodje in podjetniki dobro poznajo dneve, ki se začnejo z utrujenostjo in nadaljujejo v neprekinjenem tempu odločitev in odgovornosti, zvečer pa kljub utrujenosti ne najdejo pravega počitka. V takšnem okolju visoka raven zmogljivosti ni luksuz, temveč pogoj za kakovostno odločanje in dolgoročno vzdržnost.

Prehransko dopolnilo **Manager Pill** je zasnovano za posameznike, ki delujejo v takšnih pogojih. Ne kot stimulans ali kratkoročna rešitev, temveč kot **strukturirana podpora telesu** čez celoten dan, pri čemer je cilj stabilna energija, zbranost in učinkovitejša regeneracija.

DNEVNA FORMULA

Mirna budnost in stabilna podpora

Klasični pristop (več kave in več stimulansov) pogosto spremlja hiter padec energije, nemir in zmanjšana koncentracija.

Manager Pill temelji na drugačnem konceptu, zato je Dnevna formula zasnovana kot podpora pri dolgotrajni mentalni obremenitvi.

- Vsebuje **vitamin C, železo, cink, selen** in **vitamine skupine B**, ki prispevajo k normalni presnovi energije, delovanju živčnega sistema in zmanjšanju utrujenosti.
- **Rastlinski izvlečki**, kot sta **ginseng** in **rožni koren**, ter **astaksantin**, **aminokislina** in **koencim Q10** pa dopolnjujejo formulo kot del celostnega pristopa.

NOČNA FORMULA

Podpora regeneraciji in večernemu ravnovesju

Resnični izziv se pogosto začne zvečer. Ko se sestanki končajo in računalnik ugasne, misli ne utihnejo, posledično slab spanec pa vodi v začaran krog utrujenosti. Sestavni del sistema je zato tudi Nočna formula.

- Vsebuje **magnezijev bisglicinat, vitamine D, K in E** ter **baker**, ki prispevajo k normalnemu delovanju živčnega sistema, psiholoških funkcij in zaščiti celic pred oksidativnim stresom.
- Sestavo nadgrajujejo **ašvaganda, kurkuma, resveratrol, L-teanin** in **melatonin**. Takšen pristop omogoča, da se telo in um po obremenitvah učinkoviteje umirita in pripravi na naslednji dan.

Zakaj je Manager Pill vaša izbira?

- ✓ **CELOVIT SISTEM** – nadomešča kombiniranje več dopolnil.
- ✓ **DVOJNA FORMULA** – dnevna in nočna, usklajena z ritmom dneva.
- ✓ **PREMIŠLJENA SESTAVA** – vitamini, minerali in rastlinski izvlečki.
- ✓ **ČISTA FORMULACIJA** – brez sladil, barvil, konzervansov in stimulansov.
- ✓ **PROIZVEDENO V SLOVENIJI** – visoki standardi kakovosti.

ZMOGLJIVOST KOT POSLOVNA ODLOČITEV

Tako kot podjetja vlagajo v optimizacijo procesov, je smiselno razmišljati tudi o **lastni zmogljivosti**. Koliko stane dan zmanjšane produktivnosti ali teden bolniške odsotnosti? Koliko izgubljenih priložnosti pomeni zmanjšana zbranost? V tem kontekstu **Manager Pill** ni strošek, temveč naložba. Za strošek, ki je primerljiv z enim poslovnim kosilom na mesec, lahko bistveno izboljšate svojo stabilnost in ohranite nadzor tudi v zahtevnejših obdobjih.

»Manager Pill je prvo prehransko dopolnilo, ki celostno naslavlja moje potrebe sodobnega managerja. Omogoča mi, da ostanem na vrhu, ne da bi žrtvoval svoje dobro počutje.«

Mark Kalin, COO Oasis Network in CEO ABC Accelerator



Manager Pill ni čudežna rešitev. Je orodje za tiste, ki razumejo, da dolgoročen uspeh temelji na stabilni energiji, jasnem razmišljanju in sposobnosti regeneracije. V okolju, kjer pogosto odločajo majhne razlike, je prav to lahko ključna prednost.

VAŠA NAJVEČJA PREDNOST SE ZAČNE PRI VAS.

Odkrijte več



www.spector-nutrition.com



Foto: Depositphotos

POLITIKI, ČUVAJTE ZLATO ŽILO – SLOVENSKO INDUSTRIJO

- 178 od 300 največjih izvoznikov prihaja iz industrije!
- 186 od 300 najhitreje rastočih izvoznikov prav tako prihaja iz industrije!
- A kljub temu je v Sloveniji že več zaposlenih v javnem sektorju kot v industriji ...

Goran Novković

Zakaj si slovenska industrija zasluži posebno pozornost politikov? Preberite še enkrat dve številki v podnaslovu tega uvodnega članka k lestvicama največjih in najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov.

Številki jasno razkrivata, da je industrijski izvoz – zlata žila Slovenije. A z njo mnogi ravna jo mačehovsko. Glavni analitik Gospodarske zbornice Slovenije Bojan Ivanc je februarja na LinkedInu opozoril:

»Industrijska proizvodnja v predelovalni dejavnosti v Sloveniji je bila leta 2025 nižja za 1,5 odstotka in s tem najnižja v zadnjih štirih letih. To nakazuje na strukturne izzive v industriji, ki se spopada še z večjim pritiskom azijske in regionalne konkurence, nekonkurenčnimi cenami energije in rastočimi stroški dela, kar pa ima negativen vpliv predvsem na delovno intenzivne predelovalne dejavnosti.«

1. Čas je, da se vrne državotvorna politika

V politiki bi morali zato zvoniti zvonovi. Če je poslovanje zlote žile slovenskega gospodarstva padlo na najnižjo raven v zadnjih štirih letih, bi morala politika takoj mrzlično in prednostno, 24 ur na dan, razmišljati, kaj storiti, da pomaga industriji. Namesto tega jo dodatno obremenjuje ter se v parlamentu medtem ukvarja s konopljo in podobnimi obskurnimi temami. To ni državotvorna politika!

Razlog, da je tako, je preprost: industrija si zasluži posebno pozornost, ker je od nje najbolj odvisna blaginja v Sloveniji. Gre namreč za najbolj konkurenčno panogo v državi. Če ta slovenska panoga ne bi bila najbolj konkurenčna med vsemi, na lestvici največjih in najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov ne bi tako zelo prevladovala prav industrijska podjetja.

Povedano naravnost: dovolj je obremenjevanja industrije. Čas je za njeno razbremenitev. Prejšnja vlada v štirih letih za to ni poskrbela. Nasprotno, še dodatno jo je obremenjevala. Januarja letos pa se je zgodilo še nekaj, kar se ne bi smelo zgoditi nikoli: število zaposlenih v javnem sektorju je po podatkih Sursa preseglo število zaposlenih v industriji.

V javnih storitvah je torej več zaposlenih kot v daleč najbolj izvozno usmerjeni slovenski panogi. Ta ne vključuje le omenjenih nekaj več kot 170 oziroma 180 podjetij, ki so uvrščena med največje ali najhitreje rastoče slovenske izvoznike, ampak po vladnih podatkih več kot 22.000 podjetij po državi!

Si predstavljate, kaj to pomeni?

A. Največji izvozniki

2. Iz katerih panog so drugi veliki izvozniki?

Kot omenjeno, iz industrije je med 300 največjimi 178 izvoznikov; iz kmetijstva ni nobenega. Mimogrede, to je panoga, ki se najbolj upira trgovinskemu sporazumu med EU in južnoameriškimi državami Mercosurja ter tako dodatno preprečuje večji izvoz tudi slovenskim izvoznikom.

Iz gozdarstva sta na omenjeni lestvici dve podjetji. Iz rudarstva eno podjetje, iz okoljskih panog eno podjetje, iz gradbeništva eno podjetje, iz dejavnosti raziskav eno podjetje. Iz zaposlitvenih agencij dve podjetji ...

No, malo bolje je v trgovini, od koder je 51 podjetij med 300 največjimi izvozniki. Iz energetike 15, iz logistike 14, iz informacijskih in telekomunikacij-

ski dejavnosti prav tako – samo 14! Iz dejavnosti finančnega in nepremičninskega upravljanja – po domače holdingov oziroma upravljaljskih družb – jih je 13.

Iz arhitekture in inženiringa jih je pet. In iz turizma dve. A turizem je posebna zgodba, kajti v tej panogi se veliko izvoza ustvari na domačih tleh, s prihodom tujih gostov, česar izvozni podatki ne beležijo.

Pod črto: industrija je de facto zlata žila slovenskega izvoza in slovenske blaginje.

3. Kaj se dogaja z IT-jem?

Čeprav je v vseh drugih, neindustrijskih panogah med 300 največjimi izvozniki manj podjetij, kot bi si želeli, pa izrazito negativno izstopa panoga informacijskih tehnologij. Kaj se v Sloveniji dogaja s to panogo, ki je v svetu motor sodobnih tehnologij in napredka?

Drži, da so na lestvici največjih slovenskih podjetij iz te panoge znana ter za Slovenijo zelo pomembna in zaslužna imena izvoznikov, kot so Dewesoft, Akton, Cargox, Ngen in Ekipa2. Ampak zgolj 14 IT podjetij na nacionalni lestvici 300 največjih izvoznikov je res klavrn podatek.

Poleg industrije bi politika morala temeljito razmisliti, kako spodbuditi tiste, ki v Sloveniji največ prispevajo k razvoju in izvozu sodobnih informacijskih tehnologij. Tiste s potencialom večjega izvoza, ne tistih v IT-ju za domačo rabo.



Strokovnjaki za zunanji vodovod in kanalizacijo

www.coma.si

Zunanji vodovod

Celovite rešitve za komunalna podjetja, inštalaterje in končne uporabnike.

Kanalizacijski sistemi

PE Ljubljana
Trpinčeva ulica 49
T: 01 587 42 11

PE Maribor
Sokolska ulica 29
T: 02 429 62 90

B. Najhitreje rastoči izvozniki

4. Kaj na lestvici najhitreje rastočih izvoznikov preseneča?

Podatki po panogah so podobni, ko gre za najhitreje rastoče izvoznike. Kar 186 od 300 najhitreje rastočih izvoznikov prihaja iz industrije. Iz trgovine 48, iz arhitekture in inženiringa šest, iz okoljske panoge in gradbeništva po tri ...

Iz logistike jih je na lestvici najhitreje rastočih izvoznikov opazno več kot na lestvici največjih izvoznikov – 24 v primerjavi s 14. To kaže na prodorno rast slovenske logistike, ki pa ji očitno ne sledijo prometnice in še kaj. V prometnih konicah še čakamo v kolonah na cestah, ne le v zdravstvenih čakalnih vrstah.

Iz panoge finančnega upravljanja je na tej lestvici deset družb, pri čemer s svojo rastjo izrazito izstopa Bidigital naložbe, ki sodi v krog družb okoli Darka Martina Klariča in partnerjev. Ko gre za informacijsko tehnologijo, pa je stanje na tej lestvici še bolj klavarno kot na lestvici največjih izvoznikov. Na njej je le deset takšnih družb, med katerimi najbolj rasteta znana slovenska startupa Sportradar in Ekipa2, ki pa po lastništvu nista več slovenska.

Pa še eno negativno dejstvo: iz energetike so na lestvici najhitreje rastočih podjetij – le štiri podjetja.

5. Državni in cerkveni gozdarski izvoz

Na tej lestvici sicer najdemo še kakšno presenečenje, za katerega težko presodimo, ali je pozitivno ali pa morda ne. Iz kmetijstva in gozdarstva je na njej le eno podjetje, državna skupina Slovenski državni gozdovi. Na lestvici največjih izvoznikov pa ji na drugem mestu v tej panogi dela družbo Metropolitana, ki je v lasti ljubljanske nadškofije. Država in cerkev torej uspešno izvažata – surovi les.

6. Kdo so industrijski izvozni kometi?

Industrijo smo na lestvici najhitreje rastočih izvoznikov razčlenili po podpanogah. Zanimivi so podatki o kometih, najhitreje rastočih izvoznikih:

- ★ v živilski industriji so to Pekarna Pečjak, Incom in Don Don – vsa podjetja so novodobna in izvirajo iz podjetniškega navdiha,
- ★ v tekstilni, obutveni in galanterijski industriji je daleč na vrhu Uni&Forma, ki prav tako izvira iz podjetništva,
- ★ v gumeni in plastični industriji sta takšni podjetji v vrhu Acryform in Cablex Plastik,
- ★ v kovinski industriji je na vrhu lestvice podjetniško podjetje z imenom Gabrijel Aluminij,
- ★ v strojogradnji pa je to Brinox inženiring.

Seveda v bolj klasičnih industrijah tudi med najhitreje rastočimi izvozniki prevladujejo starejša imena:

- ★ v industriji športne industrije skupina KJK Investicije 8, ki je lastnik Elana,
- ★ v mobilnostni industriji TPV Automotive in TPV Group,
- ★ v strojogradnji je na 2. mestu Yaskawa Europe Robotics,
- ★ v papirni industriji se je na vrh vrnila Paloma, ki ji slovaško lastništvo in modernizacija proizvodnje očitno dobro deneta,
- ★ v elektro in elektronski industriji je to Gorenje gospodinjski aparati, ki so mu nov zagon dali Kitajci,
- ★ v industriji gradbenih materialov Mineral in Wienerberger,
- ★ v farmacevtski in medicinski industriji pa skupina Fotona.

Skratka, viden je zdaj že znani slovenski recept odlične kombinacije podjetij v domači lasti podjetnikov in družb v tuji lasti.

7. Ugodno presenečenje: strojogradnja

Da je slovenski industrijski izvoz povečal svojo kakovost in dodano vrednost, kaže tudi naslednja informacija, ki ruši zastarelo dojemanje slovenske industrije, žal še vedno prisotno v delu javnosti. Največ izvoznikov ni v gumeni in plastični ali lesni industriji, kar glede na velik izvoz državne in cerkvene gozdarske firme resda tudi ni najbolje.

Toda med kovinsko, elektro in elektronsko industrijo ter strojogradnjo je največ hitro rastočih izvoznikov v strojogradnji. Ta panoga praviloma terja več vloženega znanja in dosega večjo dodano vrednost. Ne gre za absolutno pravilo, kaže pa na to, da slovenska industrija napreduje in da niti približno ni za staro šaro, kot je včasih mogoče slišati koga od domnevnih poznavalcev.

Predvsem pa kaže, da si zaradi tega napredka zasluži bistveno več pozitivne pozornosti politike. Zaradi industrije same, zaradi tisoče in tisoče zaposlenih, predvsem pa zaradi vpliva izvozne industrije na našo blaginjo in blaginjo naših otrok. Industrijo je namreč najtežje preseliti v tujino. Tam je tudi največ prihodnjih služb.

8. Prioriteti: industrija & informacijska tehnologija

Naj navedeno strnemo s ključnim vprašanjem: ali lahko po volitvah 2026 končno pričakujemo drugačen odnos slovenske politike do izvozne industrije, pa tudi do zaspane izvozne informacijske tehnologije?

Proaktivna razvojna politika do teh dveh panog, pa tudi do preostalega konkurenčnega gospodarstva, je ključ za vnovičen razvojni zagon Slovenije.

SPECIALIZIRAN PARTNER ZA SODOBNE LOGISTIČNE TOKOVE

Taloria je logistično podjetje, usmerjeno v organizacijo mednarodnih transportov in razvoj naprednih rešitev na področju dobavnih verig. Na trgu nastopa kot specialist za logistične povezave med Evropo in Turčijo, pri čemer ostajajo osredotočeni na dolgoročno stabilnost, razvoj storitev in krepitev partnerstev.

Taloria strankam ponuja širok spekter logističnih rešitev, ki vključujejo cestni transport, intermodalne modele in razvoj prilagojenih logističnih konceptov s poudarkom na inovativnih transportnih rešitvah. Med njimi sta npr. cestni transport iz Kitajske po sodobni svilni poti preko Turčije, ki omogoča večje kapacitete pošiljk in hitrejšo dobavne roke, ter lastni model ekspresnih prevozov iz Maroka, kjer tranzitni čas lahko znaša že pet dni.

CELOSTEN PRISTOP, KI ZAGOTAVLJA ZANESLJIVOST

Inovativne logistične rešitve, ki jih razvija Taloria, odgovarjajo na spremembe v globalnem okolju, kjer logistika ne temelji več zgolj na hitrosti in stroškovni učinkovitosti, temveč tudi na prilagodljivosti in odpornosti na motnje. »Prav v tem vidimo eno naših ključnih konkurenčnih prednosti – kombinacijo operativne fleksibilnosti, poglobljenega poznavanja trga in močne partnerske mreže, ki omogoča zanesljivo izvajanje transportov tudi v kompleksnih in nepredvidljivih razmerah,« dodaja direktorica podjetja Tjaša Ivačič.

DOLGOLETNE IZKUŠNJE S TRANSPORTNIMI TOKOVI V TURČIJO

Ena ključnih prednosti podjetja je dolgoletno strokovno znanje



Tjaša Ivačič, EMBA kandidatka/Supply Chain and Logistics Management Direktorica (Managing Director) - TALORIA, transport in logistika

na področju logističnih povezav med Evropo in Turčijo. Ta temelji na integriranem pristopu, ki združuje lastno organizacijo transportov, operativno znanje in tesno sodelovanje s partnerjem TALAY. Takšen model omogoča boljši nadzor nad procesi in večjo odzivnost v dinamičnem logističnem okolju. »Partnerstvo za nas in trg pomeni dodatno krepitev pozicije na strateškem koridorju in ustvarjanje pogojev za nadaljnjo rast, za naše stranke pa predvsem jasno in nedvoumno sporočilo: kontinuiteta, zanesljivost in kakovost ostajajo – z izkušeno ekipo, nadgrajeno z novimi priložnostmi in še večjo operativno močjo,« ob tem pojasnjuje direktorica.

NEGOTOVOSTI SE ZOPERSTAVLJAJO Z VLAGANJEM V INTERMODALNOST

Vse pomembnejša elementa sodobnih logističnih sistemov postajata tudi intermodalni in multimodalni transport, saj prispevata k večji učinkovitosti in stabilnosti dobavnih verig. Taloria svojo prihodnost vidi v nadaljnjem razvoju teh modelov, krepitev partnerskih povezav in oblikovanju fleksibilnih rešitev, ki strankam omogočajo ohranjanje konkurenčnosti. S tem podjetje ostaja usmerjeno v dolgoročno ustvarjanje vrednosti in prilagajanje hitro spreminjajočim se razmeram na globalnem trgu.

WWW.TALORIA.SI

300 NAJVEČJIH SLOVENSkih IZVOZNIKOV

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
Kmetijstvo & gozdarstvo			
1.	192.	Skupina SIDG	37.449.170
2.	253.	Skupina Metropolitana	26.183.262
Rudarstvo			
1.	45.	Skupina Calcit	170.209.834
Industrija			
1.	2.	Gorenje Gospodinski Aparati	3.005.093.271
2.	4.	Skupina Krka	1.909.544.000
3.	5.	Skupina Lek	1.870.213.000
4.	6.	Krka	1.766.021.000
5.	10.	Skupina Dillon	935.799.000
6.	11.	Skupina Impol	870.647.711
7.	12.	Revoz	817.939.000
8.	13.	Skupina Adria Mobil	748.830.991
9.	15.	Novartis	509.880.000
10.	16.	Skupina Lior Invest	451.954.218
11.	17.	Skupina TAB	422.141.136
12.	18.	BSH Hišni Aparati	415.408.264
13.	19.	Skupina Perutnina Ptuj	404.117.719
14.	20.	Skupina H&R	356.191.717
15.	22.	Carthago	340.586.525
16.	23.	Mahle Electric Drives Slovenija	331.030.620
17.	24.	Hella Saturnus Slovenija	323.611.000
18.	25.	Skupina Talum	293.671.118
19.	28.	Goodyear Slovenija	253.842.232
20.	30.	Kansai Helios Slovenija	222.979.000
21.	33.	Skupina Iskra	210.441.687
22.	34.	Aquafilso	210.092.615
23.	35.	Skupina I.P.S.	209.666.754
24.	36.	Skupina Cablex	209.197.379
25.	39.	Knauf Insulation	189.536.521
26.	40.	Skupina Akrapovič	188.086.793
27.	41.	Atlantic Droga Kolinska	187.730.000
28.	42.	Skupina Elrad	186.383.715
29.	43.	Palfinger Proizvodnja	184.547.709
30.	44.	Skupina ETI	179.955.912
31.	46.	Skupina Domel	164.600.147
32.	49.	Skupina Brinox	158.374.914
33.	50.	Skupina TPV	154.953.585
34.	51.	Skupina Tastepoint	150.084.051
35.	54.	Skupina Fotona	145.782.000
36.	55.	Skupina Iskraemeco	144.132.325
37.	56.	Incom	142.899.681
38.	58.	Skupina Cimos	137.269.375
39.	60.	MM Količevo	137.105.000

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
40.	61.	Skupina Plasta	136.001.987
41.	64.	Odelo Slovenija	135.305.921
42.	65.	Papirnica Vevče	135.264.444
43.	67.	Danfoss Trata	132.074.190
44.	69.	Trimo	126.738.231
45.	71.	Paloma	122.278.429
46.	72.	Filc	117.046.088
47.	76.	Skupina KJK Investicije 8	108.191.000
48.	77.	Starkom	106.063.931
49.	79.	Ljubljanske Mlekarnice	104.032.988
50.	80.	Bosch Rexroth	103.742.000
51.	81.	Skupina DP JUB	101.407.876
52.	82.	Arcont	101.245.399
53.	84.	Skupina Iskra Mehanizmi	97.157.199
54.	87.	Siliko	91.971.528
55.	88.	Ledinek Engineering	91.949.396
56.	89.	Gkn Driveline Slovenija	90.627.126
57.	92.	Štore Steel	88.148.619
58.	93.	TKK	86.063.580
59.	94.	Skupina Papirus	85.860.145
60.	95.	Skupina G4	85.707.056
61.	98.	Inotherm	82.473.520
62.	102.	Interblock	80.301.533
63.	103.	Intersocks	76.123.446
64.	104.	Skupina Silkem Plus	75.979.981
65.	105.	Kovis	74.526.074
66.	106.	Trelleborg Slovenija	72.745.000
67.	110.	Skupina Contitech Slovenija	69.877.000
68.	112.	Novem Car Interior Design	67.753.778
69.	113.	Isokon	66.225.960
70.	114.	Skupina Weiler Abrasives	65.959.817
71.	120.	Purflux Filtration	62.641.000
72.	123.	Komptech	61.607.729
73.	124.	Boxmark Leather	61.208.864
74.	126.	Skupina Tbp	60.554.748
75.	127.	AK Automotive	60.022.952
76.	128.	Skupina Steklarna Hrastnik	58.930.000
77.	130.	Sibo G.	57.315.664
78.	131.	Juteks	57.007.211
79.	132.	Lesonit	56.222.978
80.	135.	Raycap	54.554.243
81.	136.	Skupina Alpacem	53.446.232
82.	139.	Alpos Metalurgija	52.710.074
83.	143.	Geberit Proizvodnja	52.014.408
84.	144.	Skupina Tajfun Planina	52.006.878
85.	145.	Skupina Bisol Group	51.331.454

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
86.	146.	Skupina Litostroj Power	50.896.348
87.	147.	Pirnar	50.715.118
88.	148.	Henkel Maribor	49.078.553
89.	149.	Skupina MDM	49.030.636
90.	150.	Sensilab	48.964.953
91.	151.	Skupina Nektar Natura	48.615.061
92.	153.	Uni&Forma	46.173.436
93.	154.	RHI Magnesita	46.128.249
94.	157.	Polycom	45.020.231
95.	158.	Skupina Maksim	44.836.853
96.	160.	Yokohama TWS Slovenija	44.197.000
97.	162.	Pišek - Vitli Krpan	43.047.932
98.	164.	Walstead Leykam Tiskarna	42.643.233
99.	165.	RLS Merilna Tehnika	42.344.253
100.	166.	Belimed Pomivalni Sistemi	42.159.057
101.	167.	Skupina Radeče Papir	42.105.927
102.	168.	Melamin	41.892.160
103.	169.	ETA Cerklno	41.203.221
104.	170.	Albaugh	41.107.408
105.	172.	ITW Appliance Components	40.965.048
106.	176.	Skupina Isosport Investicije	40.395.240
107.	177.	Skupina KLS	40.350.335
108.	178.	Nutrisslim	40.332.299
109.	180.	Skupina KJK Investicije 5	39.848.884
110.	182.	Steklarna Rogaška d.o.o.	39.509.327
111.	184.	Atotech Slovenija	38.880.000
112.	185.	Preis Sevnica	38.791.868
113.	186.	Willy Stadler	38.634.899
114.	188.	Skupina Metrel Dus	38.362.760
115.	189.	Sumida Slovenija	38.216.975
116.	190.	Ursa Slovenija	38.047.850
117.	191.	Skupina Iskra ISD	37.517.219
118.	193.	Omega Air Inženiring	37.437.220
119.	194.	Poclain Hydraulics	37.184.787
120.	196.	Armature	37.005.855
121.	197.	Adria Tehnika	36.911.283
122.	198.	Yaskawa Europe Robotics	36.757.595
123.	199.	Grammer Automotive Slovenija	36.635.806
124.	204.	Niko	35.217.845
125.	206.	Plastika Skaza	34.839.433
126.	207.	IMP Pumps	34.746.206
127.	209.	Skupina Predilnica Litija Holding	34.036.755
128.	210.	Rosenbauer	33.933.899
129.	211.	Mahle Electric Drives Bovec	33.863.971
130.	216.	Skupina Jata Emona	32.923.052
131.	217.	Transpak	32.795.775
132.	218.	Pivovarna Laško Union	32.729.205
133.	220.	Stilles	31.673.863
134.	222.	Skupina SIP	30.911.892

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
135.	223.	Skupina Kolpa	30.896.600
136.	224.	Baumuller Dravinja	30.853.598
137.	225.	Žito	30.794.496
138.	226.	Fluidmaster	30.729.909
139.	227.	Tekstilna Tovarna Okroglica	30.260.129
140.	229.	Gostol-Gopan	29.932.157
141.	230.	REM	29.531.081
142.	231.	Systemair	29.527.688
143.	233.	Kovis-Livarna	29.152.917
144.	234.	Tosama	29.097.361
145.	235.	Livar	29.011.041
146.	236.	Pipistrel	28.250.377
147.	241.	DAT - CON	27.630.896
148.	242.	Skupina Intra Lighting	27.575.315
149.	244.	I.H.S.	27.381.742
150.	245.	Mebor	27.362.644
151.	246.	Aluminium Kety Emmi	27.175.635
152.	247.	Planika Turnišče	26.824.868
153.	248.	Lonstroff Medicinski Elastomeri	26.604.227
154.	249.	Bio Pak Nutraceutika	26.589.383
155.	251.	SVP Yachts	26.382.572
156.	252.	Skupina Fructal	26.196.933
157.	255.	Tovarna Kemičnih Izdelkov	26.094.131
158.	256.	Akers Valji Ravne	25.967.239
159.	258.	Uniforest	25.631.283
160.	259.	Roto	25.428.119
161.	261.	Konus Konex	25.281.176
162.	263.	Robeta	25.229.123
163.	271.	Mega Tekstil	24.217.069
164.	272.	Skupina Mineral	24.125.922
165.	273.	Tehnos	23.877.166
166.	275.	Difa	23.499.137
167.	276.	Avantpack	23.301.579
168.	278.	Gabrijel Aluminium	23.203.186
169.	279.	Winoa Abrasiv Muta	23.166.864
170.	284.	Valji	23.012.864
171.	285.	Mercator-Emba	22.898.641
172.	287.	Ilmest	22.743.862
173.	288.	Ekolat	22.724.177
174.	291.	Imerys Ruše	22.629.704
175.	293.	Bravia Mobil	22.480.702
176.	294.	Filo	22.436.980
177.	297.	Athos Elektrosistemi	22.187.262
178.	299.	Eurosol	22.072.444

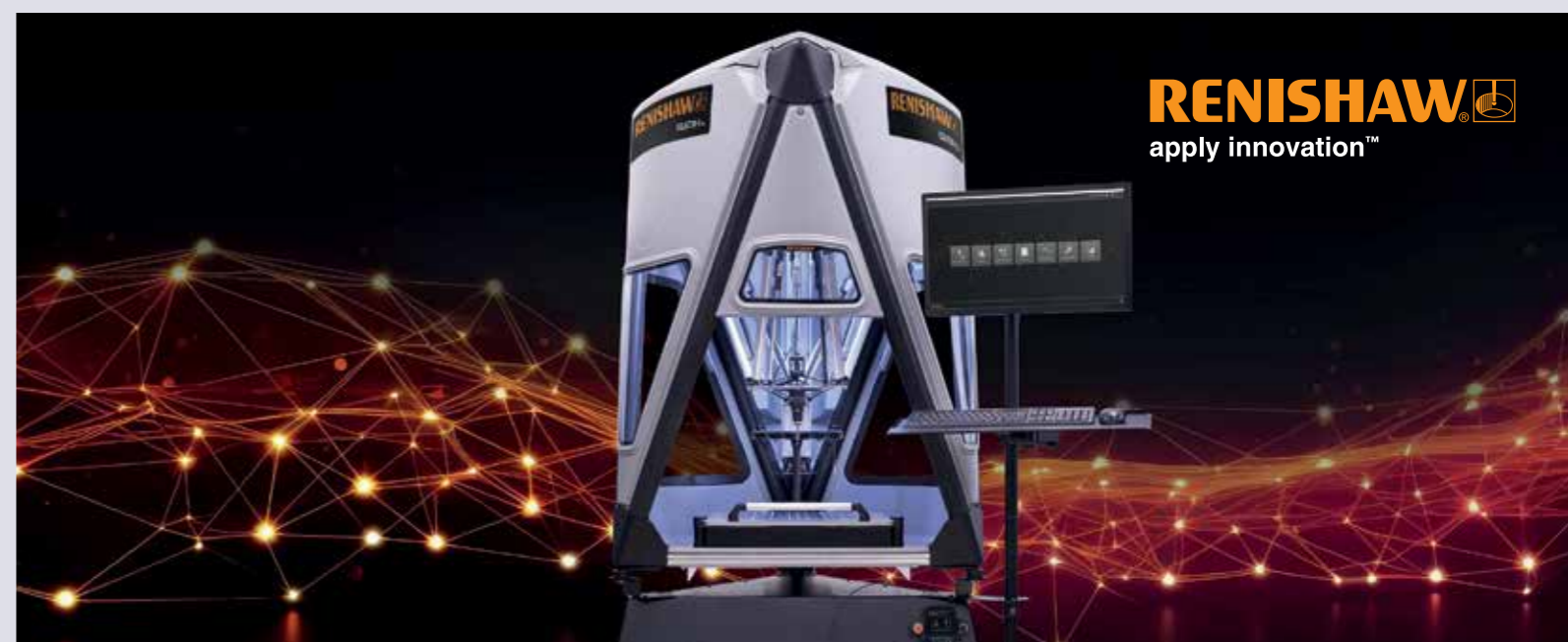
Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
Energetika			
1.	1.	Skupina Petrol -	3.288.597.000
2.	3.	Skupina HSE	2.236.144.997
3.	7.	Belektron	1.716.045.387
4.	8.	Skupina Gen	1.419.106.310
5.	9.	Skupina Gen-I	1.401.805.273
6.	27.	Interenergo	292.876.490
7.	38.	Valiant	196.831.784
8.	53.	Mol & Ina	148.201.000
9.	59.	Električni Finančni Tim	137.154.409
10.	68.	EPS Trgovanje	131.712.066
11.	74.	Nuklearna Elektrarna Krško	112.183.547
12.	101.	Ayen Energija	81.430.403
13.	109.	Comcom Trading	70.589.516
14.	122.	Eles	62.057.642
15.	240.	Skupina Istrabenz Plini	27.655.466
Okoljske panoge			
1.	78.	Dinos	105.150.858
Gradbeništvo			
1.	280.	Elektro Hanza	23.115.547
Arhitektura & inženiring			
1.	70.	Riko	125.055.324
2.	175.	Comita	40.633.689
3.	205.	EHO Električna	34.973.714
4.	257.	Izoteh	25.926.976
5.	282.	Ensol 360	23.096.003
Trgovina			
1.	21.	Skupina Avtoaktiv Intermercatus	351.004.137
2.	26.	GA Adriatic	292.989.000
3.	29.	Skupina LES-MMS	226.458.372
4.	52.	HS Plus	149.964.907
5.	57.	Preskok	141.633.922
6.	62.	Bayer	135.953.588
7.	63.	Continental Adria Pnevmatike	135.439.254
8.	66.	Bravophone Adria	135.154.353
9.	75.	Skupina Comtrade Distribucija	109.296.000
10.	83.	Skupina Medis Group	97.688.435
11.	86.	Skupina Kovintrade	94.290.972
12.	100.	Zikas	81.882.407
13.	107.	Skupina Sigur Retail Group	72.668.000
14.	115.	Astellas Pharma	65.912.000
15.	116.	Johnson & Johnson	65.497.083
16.	117.	Mars Overseas Holdings	63.255.508
17.	121.	Skupina Emil Frey Automobil Holding	62.149.226
18.	129.	Adrial	57.322.834
19.	133.	Skupina Vcag	55.456.855
20.	134.	Scania Slovenija	55.123.383

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
21.	137.	Skupina Žibret Laminati	53.441.749
22.	138.	Skupina Salus	53.316.676
23.	152.	Alkaloid - Int	48.424.252
24.	155.	Uvecto	45.963.830
25.	156.	Skupina G3 Spirits	45.884.188
26.	163.	Unitimber	42.734.047
27.	173.	Technobell	40.824.692
28.	179.	Geberit, Prodajno Podjetje	40.038.279
29.	181.	Dormeo	39.723.939
30.	187.	Mimovrste	38.528.931
31.	200.	Adriaforest	36.154.360
32.	201.	Simpos	36.098.982
33.	202.	Interexport Mednarodna Trgovina	35.743.348
34.	214.	Porsche Inter Auto	33.409.846
35.	219.	Lenis Farmaceutika	32.688.854
36.	221.	Slowatch	31.084.816
37.	243.	Makita	27.563.322
38.	250.	Vita - Špindler	26.439.907
39.	254.	Lukem	26.104.878
40.	260.	BE Healthy Group	25.307.074
41.	262.	Bitset	25.264.455
42.	266.	Alpod	25.064.714
43.	267.	Posco Flow Europe	25.038.865
44.	268.	Bartog	24.517.609
45.	274.	Skupina Kmag	23.858.892
46.	277.	Biomax	23.279.877
47.	283.	Pharmaline Nutritionistika	23.036.280
48.	289.	Barilla Adriatic	22.721.581
49.	290.	Stora Enso Wood Products	22.660.639
50.	295.	Rams	22.428.811
51.	298.	Slometal	22.158.076
Logistika			
1.	32.	Skupina Luka Koper	215.095.687
2.	37.	Skupina Slovenske Železnice	204.523.787
3.	96.	Skupina Pošta Slovenije	83.919.000
4.	99.	TPG Express	81.989.261
5.	111.	Boxline UCL	68.517.101
6.	142.	Kontrola Zračnega Prometa Slovenije	52.065.601
7.	174.	Milšped	40.817.434
8.	203.	Cargo-Partner	35.674.935
9.	228.	Solinair	29.964.305
10.	232.	Frikus Špedicija	29.416.739
11.	238.	Avtotransporti Kastelec	28.003.388
12.	264.	Gebruder Weiss	25.143.934
13.	281.	Adria Kombi	23.110.541
14.	296.	Global Sistem	22.339.385
Turizem			
1.	73.	Skupina Kompas	114.484.682
2.	270.	Palma	24.435.607

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
IT, mediji & povezane dejavnosti			
1.	85.	Skupina Dewesoft	94.394.268
2.	90.	Skupina Telekom Slovenije	89.731.000
3.	97.	Akton	82.784.283
4.	108.	Cargox	71.741.465
5.	119.	Skupina Ngen	63.007.000
6.	140.	Ekipa2	52.496.957
7.	159.	Mobik Telekomunikacije	44.514.099
8.	171.	Comtrade Programske Rešitve	41.067.848
9.	183.	Kontron	39.028.000
10.	212.	Euro Plus	33.737.210
11.	213.	Sportradar	33.410.412
12.	286.	Nii Podatkovne Komunikacije	22.772.452
13.	292.	Endava	22.616.324
14.	300.	United Cloud	21.950.730
Finančno & nepremičninsko upravljanje			
1.	14.	Skupina Kolektor	724.832.882
2.	31.	Skupina Bidigital Naložbe	216.546.000
3.	47.	Skupina Amal Naložbe	164.142.563

Uvrst.	Nac. uvrst.*	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024
4.	48.	Skupina Rastoder	160.880.071
5.	91.	Skupina Msin	89.061.563
6.	118.	Skupina Perspektiva	63.220.420
7.	125.	Skupina Meltal Rado Snežič	61.175.787
8.	141.	Skupina Finiks	52.425.006
9.	161.	Skupina Akustika Group	43.858.496
10.	195.	Skupina Anticus	37.143.813
11.	215.	Skupina MM Teh	32.943.062
12.	265.	Skupina IMO Real	25.104.770
13.	269.	Skupina Adventura	24.516.001
Raziskave			
1.	239.	Esotech	27.738.641
Zaposlitvene dejavnosti			
1.	208.	Skupina Heads Adriatic	34.542.666
2.	237.	Amomont	28.022.655

Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3. 11. 2025); Krka, d. d.
Kriterij razvrščanja: Čisti prihodki na tujem trgu.
Uvrščeni med 300 najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov.



Hitro in napredno merjenje v proizvodnji

Equator-X™ 500 je novi merilni sistem podjetja Renishaw, ki omogoča hitro kontrolo kakovosti neposredno v proizvodnem procesu.

Sistem združuje dve merilni metodi - **Absolutno** (kot 3-koordinatni merilni stroj) in **Primerjalno** (kot namenska merila), kar omogoča optimalno merjenje glede na zahteve proizvodnega procesa.

- ✓ visoka hitrost merjenja
- ✓ zanesljivo preverjanje obdelovancev v procesu
- ✓ prilagodljivo merjenje za različne aplikacije

Uradni distributer za izdelke Renishaw v Sloveniji, na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini, Srbiji, Črni Gori in Makedoniji:



RLS d.o.o. Poslovna cona Žeje pri Komendi, Pod vrbami 2, 1218 Komenda
T 01 527 2100 F 01 527 2129 E sales.renishaw@rls.si www.rls.si

www.renishaw.si

300 NAJHITREJE RASTOČIH IZVOZNIKOV

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
Kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo			
1.	Skupina Slovenski Državni Gozdovi	3.337.449.170	541
Rudarstvo			
1.	Skupina Calcit	170.209.834	148
Industrija: živilski izdelki			
1.	Skupina Pekarna Pečjak	15.389.529	246
2.	Incom	142.899.681	242
3.	Skupina Don Don	163.642.562	213
4.	Skupina Perutnina Ptuj	404.117.719	209
5.	Nektar Natura	33.344.504	202
6.	Ekolat	22.724.177	194
7.	Dana	10.805.085	190
8.	Atlantic Droga Kolinska	187.730.000	172
9.	Nimrod	21.674.156	172
10.	Koto	15.658.955	163
11.	Skupina Jata Emona	32.923.052	159
12.	Skupina Pivka Perutninarstvo	21.598.330	158
13.	Ljubljanske Mlekarnice	104.032.988	156
14.	Radenska	11.046.402	146
15.	Mercator-Emba	22.898.641	142
16.	Skupina Mlinotest	20.758.870	135
17.	Skupina Mlino	20.758.870	135
18.	Pomurske Mlekarnice	6.941.352	135
Industrija: tekstil, obutev, galanterija			
1.	Uni&Forma	46.173.436	522
2.	Tekstilna Tovarna Okroglica	30.260.129	193
3.	Intersocks	76.123.446	177
4.	Filc	117.046.088	144
5.	KO-SI	12.791.964	140
Industrija: lesni izdelki			
1.	Merkscha Furnirnica	20.654.521	176
2.	Adria Dom	50.673.955	153
3.	M Sora	8.692.542	146
4.	Inotherm	82.473.520	145
Industrija: papirni izdelki			
1.	Paloma	122.278.429	184
2.	Skupina Radeče Papir Nova	42.105.927	150
3.	Gep Štalekar	8.152.335	133
4.	Skupina Papirus	85.860.145	131
5.	Goričane	85.181.893	130
6.	Egp	10.201.992	128

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
Tiskarstvo in razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa			
1.	Skupina Cetus	65.632.118	217
2.	INO Grafično podjetje za zap. invalidov	10.855.343	173
3.	Florjančič tisk	12.177.104	168
4.	Etiketa	10.582.172	149
Kemična industrija			
1.	Albaugh	41.107.408	229
2.	Skupina Tastepoint	150.084.051	188
3.	Mitol	19.812.214	175
4.	Unichem	19.288.383	175
5.	Tdr Legure	15.668.767	171
6.	Fenolit	50.813.905	163
7.	Eurosol	22.072.444	150
8.	TKK	86.063.580	148
9.	Tovarna Kemičnih Izdelkov	26.094.131	144
10.	Kozmetika Afrodita	13.533.104	144
11.	Atotech Slovenija	38.880.000	136
12.	Alpla Slovenija	7.649.329	134
13.	Skupina DP JUB	101.407.876	128
14.	Henkel Maribor	49.078.553	128
Farmacevtska & medicinska industrija			
1.	Skupina Fotona	145.782.000	268
2.	Sensilab	48.964.953	199
3.	Optotek	12.045.142	190
4.	Pfizer	11.375.128	152
5.	Bioprod	38.602.394	142
6.	Skupina Krka	1.909.544.000	128
Industrija: gumeni in plastični izdelki			
1.	Acryform	20.527.350	221
2.	Huliot	11.368.945	196
3.	Cablex Plastik	12.520.660	194
4.	Tesnila GK	17.892.124	193
5.	Avantpack	23.301.579	175
6.	Isokon	66.225.960	174
7.	Polycom	45.020.231	169
8.	Sibo G.	57.315.664	158
9.	Siliko	91.971.528	156
10.	Oplast	21.406.134	150
11.	S E P	19.797.748	150
12.	Kopur	13.244.675	146
13.	Juteks	57.007.211	140
14.	Panplast	9.427.996	138
15.	Goodyear Slovenija	253.842.232	134
16.	Makoter	17.929.839	133
17.	Plastoform	18.265.022	129

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
18.	Aplast	7.206.908	129
19.	Tomplast	40.395.240	129
20.	Saxonia - Franke	19.783.219	128
Industrija gradbenih materialov			
1.	Mineral	17.223.403	214
2.	Wienerberger	15.839.653	179
3.	Swisspearl Slovenija	14.886.888	170
4.	Knauf Insulation	189.536.521	159
5.	Ursa Slovenija	38.047.850	157
6.	Skupina Fragmat	17.169.411	136
Kovinska industrija			
1.	Gabrijel Aluminium	23.203.186	326
2.	Tegometall	15.367.039	279
3.	Rondal	52.025.812	253
4.	Preis Sevnica	38.791.868	204
5.	Willy Stadler	38.634.899	202
6.	MDM	48.325.795	193
7.	Hidro Mat	20.407.903	191
8.	Riedl Precision	12.533.306	181
9.	Meltal IS	61.175.787	181
10.	Alpos Metalurgija	52.710.074	174
11.	Kovis-Livarna	29.152.917	174
12.	Klas Metal	10.517.553	170
13.	Arex	20.982.821	168
14.	Trimo	126.738.231	159
15.	Roletarstvo Medle	14.319.010	157
16.	Orodja Erhart	12.819.969	155
17.	Cleangrad	21.698.498	149
18.	Skupina Lior Invest Naložbe	451.954.218	148
19.	Skupina Lth Castings	449.210.016	147
20.	Skupina Dillon	935.799.000	142
21.	Stampal SB	17.648.033	142
22.	Plutal 2000	19.581.237	141
23.	Arcont	101.245.399	141
24.	Skupina SIJ	916.919.000	141
25.	Wire	21.309.068	141
26.	Oro Met	19.433.856	140
27.	Skupina Impol 2000	870.647.711	135
28.	Skupina Iskra Isd	37.517.219	132
29.	SIJ Acroni	481.512.000	129
30.	Livarna Titan	9.823.902	128
Elektro in elektronska industrija			
1.	Gorenje Gospodinjski Aparati	3.005.093.271	385
2.	Dat - Con	27.630.896	294
3.	Kolektor Etra	263.359.589	280
4.	Bosch Rexroth	103.742.000	270
5.	Skupina Iskra	210.441.687	262
6.	Raycap	54.554.243	232

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
7.	Skupina Interblock Igralniške Tehnologije	167.263.734	192
8.	RLS Merilna Tehnika	42.344.253	184
9.	Strip's	14.334.315	180
10.	Metrel	32.758.707	169
11.	Hidria	319.073.336	164
12.	Bisol Group	51.331.454	159
13.	Spintec	14.737.188	157
14.	Eurel	14.755.667	148
15.	Skupina Eti Elektroelement	179.955.912	146
16.	Skupina Metrel Dus	38.362.760	146
17.	XAL Svetila	10.729.718	141
18.	Intectiv	8.840.980	141
19.	Tovarna Elektromateriala Čatež	15.334.851	138
20.	Elektromaterial	7.578.472	136
21.	Skupina Elrad International	186.383.715	135
22.	Bsh Hišni Aparati	415.408.264	134
23.	Domel	168.458.343	132
24.	Skupina Cablex	209.197.379	131
25.	Skupina TAB	422.141.136	129
26.	Kolektor Ascom	14.852.485	129
27.	Kolektor Sikom	29.495.157	129
Strojgradnja, poprava in montaža naprav			
1.	Brinox Inženiring	165.157.933	409
2.	Yaskawa Europe Robotics	36.757.595	366
3.	Ledinek Engineering	91.949.396	284
4.	IMP Pumps	34.746.206	223
5.	Systemair	29.527.688	208
6.	Armature	37.005.855	207
7.	Plurifilter	19.356.146	205
8.	Uniforest	25.631.283	205
9.	Armas	18.879.591	203
10.	Omega AIR Inženiring	37.437.220	201
11.	Kronoterm	11.177.071	198
12.	LP Mycron Strojgradnja	14.080.003	193
13.	Transpak	32.795.775	187
14.	Pišek - Vitli Krpan	43.047.932	179
15.	Tehnos	23.877.166	178
16.	Mebor	27.362.644	176
17.	Skupina Litostroj Power	50.896.348	168
18.	ADK	211.528.846	164
19.	SMM Proizvodni Sistemi	15.821.162	163
20.	Palfinger Proizvodnja	184.547.709	159
21.	MOS Servis	18.821.990	154
22.	TPS IMP Toplotni Prenosniki	14.684.942	153
23.	Komptech	61.607.729	151
24.	Skupina Tajfun Planina	52.006.878	151
25.	I.H.S.	27.381.742	143
26.	Podkrižnik	12.123.678	140
27.	Sorbit Valji	14.386.484	136

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
28.	SŽ - Vleka In Tehnika	15.156.742	136
29.	Keko - Oprema	20.297.981	135
30.	Adria Tehnika	36.911.283	135
31.	Imp Armature	8.945.153	132
32.	Kostroj	10.328.475	130
33.	Oprema Ravne	8.438.318	129
Mobilnostna industrija			
1.	TPV Automotive	135.276.437	200
2.	TPV Group	154.953.585	182
3.	Kovis	74.526.074	179
4.	Rosenbauer	33.933.899	166
5.	Carthago	340.586.525	166
6.	Skupina Adria Mobil	748.830.991	165
7.	Starkom	106.063.931	151
8.	Akrapovič Skupina	188.086.793	147
9.	Akrapovič	188.023.811	147
10.	Mahle Electric Drives Bovec	33.863.971	132
11.	Tam-Europe	17.303.460	131
Industrija športne opreme			
1.	Skupina KJK Investicije 8	108.191.000	164
Energetika			
1.	Skupina Istrabenz Plini	27.655.466	281
2.	Skupina HSE	2.236.144.997	202
3.	Eles	62.057.642	169
4.	Nuklearna Elektrarna Krško	112.183.547	140
Okoljska panoga			
1.	Odpad	150.002.198	327
2.	Surovina	45.915.263	269
3.	Dinos	105.150.858	144
Gradbeništvo			
1.	Pipe Tech	18.874.258	202
2.	Kolektor cestno podjetje Nova Gorica	24.014.407	160
3.	GH Holding	32.943.062	160
Arhitektura & inženiring			
1.	Izoteh	25.926.976	274
2.	Riko	125.055.324	212
3.	Eho	34.973.714	204
4.	Kolektor Koling	52.104.220	181
5.	Ipros	13.155.252	172
6.	Skupina I.P.S.	209.666.754	164
Trgovina			
1.	HS Plus	149.964.907	397
2.	AD Vita	21.801.501	285
3.	Geoplin	647.596.282	276
4.	Interexport	35.743.348	266
5.	Technobell	40.824.692	261
6.	Adrial	57.322.834	239

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
7.	Amgen Zdravila	18.063.628	236
8.	Continental Adria Pnevmatike	135.439.254	235
9.	Mass	37.287.352	228
10.	Skupina Avto Aktiv Intermercatus	351.004.137	220
11.	Skupina Salus	53.316.676	219
12.	Kefo	11.053.385	196
13.	BTS Company	16.669.058	190
14.	Bartog	24.517.609	190
15.	Tinex & Bell	12.728.347	188
16.	Skupina Lidl Slovenija	12.108.904	185
17.	Lidl Slovenija	12.108.904	185
18.	Geberit, Prodajno Podjetje	40.038.279	182
19.	Bolton Adriatic	16.704.248	174
20.	Philip Morris Ljubljana	13.684.610	172
21.	Empor	13.311.968	168
22.	Pirnar	50.715.118	168
23.	Praesto	15.085.857	165
24.	PAA Global	19.944.094	164
25.	Salus	30.942.447	163
26.	Johnson & Johnson	65.497.083	163
27.	Orbico	18.263.526	161
28.	Alpod	25.064.714	151
29.	Skupina LES-MMS	226.458.372	150
30.	ALCU	15.180.981	148
31.	Interdent	13.408.489	146
32.	Codex	20.722.321	145
33.	Bayer	135.953.588	141
34.	Mercis	20.236.659	140
35.	Seltron	8.738.124	138
36.	Ahac	8.942.367	137
37.	Ilirija	13.131.887	137
38.	Monsun	6.919.063	136
39.	Mars Overseas Holdings	63.255.508	134
40.	Sandoz	489.680.000	134
41.	Metro	15.412.328	132
42.	Astellas Pharma	65.912.000	132
43.	Simpos	36.098.982	131
44.	C Automobil Import	10.267.056	131
45.	Skupina Petrol	3.288.597.000	130
46.	Makita	27.563.322	129
47.	Medis	98.454.521	128
48.	Medis Group	97.688.435	128
Logistika			
1.	Skupina Pošta Slovenije	83.919.000	332
2.	Milšped	40.817.434	264
3.	TPG Express	81.989.261	247
4.	Cargo-Partner	35.674.935	229
5.	Grieshaber Logistika	11.627.024	227
6.	General Logistics Systems	17.498.323	214
7.	DPD	12.189.798	184

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
8.	Solinair	29.964.305	179
9.	Kuehne + Nagel	20.071.128	178
10.	Fraport Slovenija	35.684.122	177
11.	Jurčič & Co.	17.776.695	162
12.	Prigo	9.308.009	161
13.	Campagnolo Koper	16.920.390	159
14.	Pfeifer	11.859.905	157
15.	Adria Transport	14.000.137	146
16.	Frigotransport Pišek&Hsf	8.439.036	145
17.	Skupina Luka Koper	215.095.687	143
18.	Avtotransporti Zupančič	8.458.761	142
19.	Slovenske Železnice - Potniški Promet	9.919.924	141
20.	Prevoznništvo Klaut	8.795.350	139
21.	Špedicija Goja	10.963.203	139
22.	F.A. Maik	6.826.543	134
23.	Habjan Transport	6.795.592	133
24.	Kontrola Zračnega Prometa Slovenije	52.065.601	128
Turizem			
1.	Palma	24.435.607	362
2.	Skupina HiT	11.358.000	158
IT, mediji & povezane dejavnosti			
1.	Sportradar	33.410.412	400
2.	Ekipa2	52.496.957	258
3.	Euro Plus	33.737.210	240
4.	NIL Podatkovne Komunikacije	22.772.452	212
5.	Dewesoft	50.094.033	199

Uvrst.	Podjetje / Skupina	Izvoz 2024	Indeks 2024/19
6.	Better	12.385.225	194
7.	Skupina Telemach Slovenija	21.263.303	182
8.	Xlab	8.535.806	159
9.	Akton	82.784.283	156
10.	Nexi Slovenija	19.870.704	134
Finančne storitve & upravljanje naložb			
1.	Skupina Bidigital Naložbe	216.546.000	1.602
2.	Skupina Adventura	24.516.001	265
3.	Skupina Amal Naložbe	164.142.563	214
4.	Skupina Perspektiva FT	63.220.420	183
5.	Skupina Meltal-Rado Snežič	61.175.787	179
6.	Skupina Salomon	9.365.271	175
7.	Skupina MSIN	89.061.563	172
8.	Skupina Zlatarna Celje	21.656.976	151
9.	Skupina MM TEH	32.943.062	150
10.	Skupina Kolektor Upravljanje Naložb	724.832.882	146
Raziskave			
1.	Sensum	16.147.120	290
Oglaševanje			
1.	Media Publikum	10.015.349	176
Zaposlovalne dejavnosti			
1.	Amomont	28.022.655	351

Pogoji: spodnji rang izvoza v letu 2019 vsaj 5 mio EUR, v letu 2024 vsaj 25 zaposlenih, EBITDA v letu 2024 vsaj 0,5 mio EUR.
Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3. 11. 2025)
Kriterij razvrščanja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024/2019.
Uvrščeni med 300 najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov.

Aktivno gradijo ugled slovenskega gospodarstva

L-Tek je uveljavljen slovenski ponudnik celovitih EMS rešitev, ki s premišljenim razvojem, tehnološko dovršenostjo in jasno strategijo uspešno soustvarja zgodbo o uspehu slovenskega znanja v tujini.

L-Tek svojo uspešno rast na mednarodnih trgih gradi s kakovostjo, zanesljivostjo in prilagodljivostjo, ki jim omogočajo dolgoročno sodelovanja in stabilno širitev poslovanja. K njihovemu učinkovitemu odzivanju na potrebe zahtevnih tujih trgov pripomore tudi usmerjenost v inovacije in stalno izboljševanje procesov.

Izvoz kot priložnost in odgovornost

V L-Tek verjamejo, da lahko slovenska podjetja s pravo vizijo in strokovnostjo uspešno konkurirajo globalno. Izvoz ne vidijo le kot priložnost, temveč kot odgovornost s čimer predstavljajo slovensko gospodarstvo kot zanesljivega in naprednega partnerja.



»BITI MORAMO PRIPRAVLJENI. POLEG HORMUŠKE OŽINE BI LAHKO KDO ZAPRL ŠE KAK DRUG KANAL.«

- Zakaj nas ukrajinska vojna uči, da bi moral prihodnji energetska sistem temeljiti na decentralizaciji, pa tudi na avtonomiji energetskih sistemov?
- Zakaj morajo v Iskraemecu visoko strokovne kadre zaposlovati po Evropi?
- Kako bo umetna inteligenca upravljala energijo v podjetjih, če bo na primer upoštevala tudi vremensko napoved?

Goran Novkovič
Foto: Barbara Reya

Skupina Iskraemeco je 36. največja slovenska izvoznica. A po besedah Maksa Prokopa, izvršnega direktorja Iskraemeca in skupine Iskraemeco, bodo letos še bolj zrasli. Lani in predlani so namreč razvili nekaj dolgoročnih projektov, ki so jih lani uresničili, zdaj pa bodo začeli z dobavami. Gre za velik posel z glavno grško družbo za elektrodistribucijo Hedno in za še dva velika posla na Poljskem.

To je kratkoročna napoved. »Dolgoročno pa smo prav tako obsojeni na uspeh, predvsem zaradi digitalne transformacije. Števcji so osnova infrastrukture. To sicer ni seksi produkt, a za digitalno preobrazbo je nujen,« poudarja Maks Prokop, s katerim smo se v intervjuju dotaknili predvsem slovenskega poslovnega okolja in prihodnje digitalizacije podjetij.

Vaše podjetje raste, toda ali država daje izvoznikom dovolj kisika za hitrejšo rast?

Država je načelno pripravljena pomagati, a ji malo manjkuje pri implementaciji.

Kaj to pomeni?

Administrativna bremena bi bilo dobro vsaj malo ublažiti, da bi bili določeni postopki hitrejši. Poleg tega bi država lahko uvedla shemo subvencij za pomoč velikim izvoznikom. Cilj bi bil, da industrija ostane v Sloveniji.

Zaradi zmanjšane navzočnosti novih generacij na trgu, smo pred velikim izzivom: kadri ali avtomatizacija. To bo velika dilema. Kot družba se bomo morali odločiti, v katero smer bomo šli.

Največji izziv so visoko strokovni kadri. Ne toliko tisti, ki jih moramo zadržati v Sloveniji, temveč predvsem kadri s specialnim znanjem, ki jih v Sloveniji nimamo. Slovenija je premajhna, da bi lahko zagotovila vse kadre z različnimi visoko strokovnimi znanji.

Kako pa vi pridobivate tuje kadre?

V naši niši smo tretji igralec v Evropi, zato nas poznajo. Poleg tega kadrov ne pripeljemo vedno v Slovenijo. Imamo podjetja po Evropi. Zaposlujeemo jih v njihovih domačih državah, od koder jih je težko privabiti.

»V Ukrajini so elektrarne in energetska sistemi veliki, zato so v vojni lahke tarče.«





» Stremeti moramo k temu, da bomo avtonomni. Strmeniti moramo k avtonomiji EU, Slovenije, podjetij in gospodinjstev.«

Zaradi davčnega okolja in tudi drugih razlogov ne želijo v Slovenijo. Če se k nam preselijo z družino, potrebujejo tudi mednarodno šolo, mi pa imamo eno angleško, eno ameriško in eno francosko šolo. Na tem področju ni premalo le državnih, ampak tudi zasebnih pobud. Mi, ki smo v Kranju in s tem bližje Ljubljani, imamo še srečo. Tudi zato, ker je samo 15 minut vožnje do Brnika.

Iz koliko držav prihajajo vaši zaposleni?

Iz okoli 20 držav.

Pa imate kakšne težave z integracijo?

Ne. Bilo je nekaj izzivov zaradi jezika v proizvodnji, a smo to rešili s tečaji slovenščine. Na to, da prihajajo zaposleni iz okoli 20 držav, smo ponosni. V podjetju ni bilo nobenega incidenta. V zadnjih 18 letih smo se tako navadili na različne kulture, ki so včasih za Slovence tudi malce eksotične, da sprejemamo vse. Imamo kolege iz Kitajske, Brazilije, Ukrajine, Rusije. V proizvodnji imamo Burundijce.

Koncept za uspešno integracijo je geografska razpršenost regij, iz katerih tuji delavci prihajajo. Ob večji nacionalni in kulturni pisanosti je tudi sožitje boljše. Vsi imamo svoje posebnosti; tudi Slovenci.

Iskraemeco je že leta v egiptovski lasti. Kako tuji investitorji gledajo na poslovno okolje v Sloveniji?

Slovenija je majhna država, zato njen jezik ni prepoznaven. Treba je staviti na druge atribute. Podpora države takšnim investicijam bi morala

biti maksimalna, a to ni edino. Pomembna je tudi prometna povezanost. Vemo, da Brnik nikoli ne bo veliko mednarodno letališče. A dobro bi bilo zagotoviti redne dnevne povezave z glavnimi letališči, in to večkrat na dan. To je pomembno za posel.

Slovenija mora razumeti, da je treba igrati z dodatnimi kartami, čeprav je del Evropske unije in Nata. Ni ne Francija ne Nizozemska.

Dodatne karte pa so povezljivost, manj birokracije, verjetno tudi nižje dajatve ...

Absolutno. Poleg tega bi morala biti slovenska država aktivna lobistka za interese podjetij v tujini. Znati bi morala artikulirati potrebe podjetij in jih diplomatsko zagovarjati.

Kako bodo pametni števcji v naslednjih petih do desetih letih podprli energetske prehod na obnovljive vire in električno mobilnost? Kaj se obeta podjetjem, česar morda še ne vedo?

Ta prihodnost je že tu. Gre za investicijski in infrastrukturni cikel, ki ga moramo izpeljati vsi skupaj – država, podjetja in uporabniki. Pametni števcji so ključni gradniki tega sistema, saj ne merijo samo kakovosti, vira energije in porabe v realnem času.

V kombinaciji z ustreznimi digitalnimi platformami omogočajo aktivno upravljanje energije. Podjetjem to prinaša možnost optimizacije porabe, prilagajanja proizvodnje cenovnim signalom na trgu električne energije in učinkovitejšega vključevanja lastnih OVE ali infrastrukture za električno mobilnost.

Takšno napredno programsko opremo ob pomoči umetne inteligence razvijamo tudi mi. Cilj je, da bo energijo mogoče upravljati prek lastne energijske slike – celovitega pregleda proizvodnje, porabe in omrežnih razmer v realnem času. To bo omogočilo bolj premišljene odločitve, večjo energetske učinkovitost in nižje stroške.

Bo to diagnostični in prognostični center za energijo?

Ne samo to. To bo tudi upravljavski center. Pri tem imamo tri ravni uporabnikov.

Prvi so sistemski operaterji in elektrodistribucijska podjetja, ki morajo meriti konice porabe in kakovost energije ter aktivno napovedovati porabo, da lahko stabilno upravljajo energetske omrežje. Pametni števcji bodo tako pomemben del prihodnje kritične infrastrukture. To pomeni, da bodo morali biti dobro zavarovani tudi pred kibernetnimi vdori in napadi. V Iskraemeco že razvijamo takšen demo projekt.

Druga raven so podjetja, za katera je pomembna učinkovitost posameznih energetskih sklopov in procesov. S kombinacijo fotovoltaike, baterijskih hranilnikov, električnih polnilnic in digitalnih aplikacij lahko učinkovito merimo in upravljamo takšen sistem na ravni podjetij. S tem prihranimo energijo ali povečujemo delež lastne proizvodnje iz OVE, predvsem pa podjetja postanejo bolj energetske fleksibilna.

Tretja raven so gospodinjstva, ki bodo s podobnimi elementi kot podjetja lahko ob pomoči podatkov upravljala sistem in spremljala porabo. V prihodnje bodo umetna inteligenca in pametne aplikacije omogočile tudi samodejno optimizacijo porabe – na primer samodejni vklop ali izklop določenih naprav glede na ceno energije ali razpoložljivost obnovljivih virov.

» Zaradi zmanjšane navzočnosti novih generacij na trgu, smo pred velikim izzivom: kadri ali avtomatizacija. To bo velika dilema.«

V kolikšni meri umetna inteligenca že lahko samodejno upravlja energetske sistem v tovarni ali gospodinjstvu?

Takšne rešitve v popolnoma razviti obliki na trgu še niso razširjene. Mi smo v zadnjih etapah razvoja. Res pa je, da je naš model večinoma namenjen upravljavcem energetskih sistemov in distribucijskim podjetjem. Ne glede na to veliko priložnost na trgu vidimo tudi pri podjetjih in končnih potrošnikih. Pametno energetske upravljanje bo v prihodnje pomemben del pametnega doma.

Bo z umetno inteligenco mogoče upravljati energijo tudi glede na vremensko napoved?

Absolutno. To je eden od osnovnih elementov ideje, ki jo razvijamo. Umetna inteligenca omogoča prediktivno analitiko. To pomeni, da lahko sistem poleg trenutnih podatkov upošteva tudi vremenske napovedi, razpoložljivost energije iz fotovoltaike, dinamične tarife in druge dejavnike, ki vplivajo na proizvodnjo in porabo energije. Na voljo bo gospodinjstvom ali skupnostim, kot so energetske zadrage.

Aplikacije bodo uporabnikom posredovale celovito energetske slike, ki jo omogočajo števcji in programska oprema. Poleg celotne porabe bo mogoče spremljati tudi posamezne večje porabnike znotraj gospodinjstva.

Vse to bo še bolj koristno v podjetjih, kjer so energetske sistemi bolj zapleteni. Aplikacija bo omogočala dostop do ključnih podatkov, ob pomoči katerih bodo odgovorne osebe sprejemale boljše odločitve o proizvodnji, prenosu in rabi energije.

poinkovalnica



TRADICIJA, ZNANJE, KAKOVOST

KOMERCIALA
tel: 03 42 63 228
gsm: 041 563 110

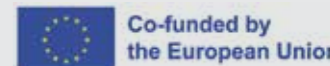
DELOVNI ČAS
pon-pet: 7:00 - 15:00



ŠČITIMO KOVINO in naravo

Bežigrajska cesta 6, 3000 Celje | e-naslov: info@pocinkovalnica.si

POCINKOVALNICA, D.O.O.
www.pocinkovalnica.si



» Slovenija mora igrati z dodatnimi kartami, čeprav je del Evropske unije in Nata. Ni ne Francija ne Nizozemska.«

Energetski menedžerji pravijo, da je vsako podjetje specifično, ko gre za upravljanje energije. Da naj podjetja zaposlijo svojega energetskega menedžerja ali pa naj ga najamejo na trgu. Toda ali bo čez pet let ob razvoju umetne inteligence energetski menedžer še potreben ali pa bo umetna inteligenca sama skrbela za upravljanje energije?

Nimam kristalne krogle. Bo pa umetna inteligenca pri upravljanju energije igrala vse pomembnejšo vlogo. Poklic energetskega menedžerja bo za svoje delo zahteval določeno analitiko, predvsem za drugo mnenje ali načrtovanje investicij.

Kaj je glavna naloga umetne inteligence? Da zbere ogromno podatkov, izlušči uporabne informacije, prepozna vzorce in napove trende ob določenih scenarijih. Energetski menedžer pa bo še vedno odločal, kako najprej, kdaj počakati in podobno.

Človek bo tako porabil manj časa za analizo podatkov, več pa za strateško razmišljanje, kar mu bo bolj pomagalo pri kakovostnih odločitvah. Poklic energetskega menedžerja zato ne bo izginil, ampak se bo razvijal.

Kaj se nam na tem področju obeta z novimi evropskimi uredbami?

Naše področje je del kritične infrastrukture, zato postajajo določila na ravni Evropske unije vse strožja. Najbolj bo regulirano področje kibernetske varnosti, saj morajo biti energetske sistemi zaščiteni pred morebitnimi vdori, da kakšna sovražna država ne bi odklopila sistema ali ga začela upravljanje na daljavo.

Zdaj, ko lahko spremljamo nekoliko zmedene izjave z druge strani Atlantika, hkrati vemo, da imajo prav tam neznansko moč. Vsi mega podatkovni centri, ki jih gradijo, so tam. Mislim, da moramo biti v današnjem času pripravljeni na vse možnosti. Tudi odnosi se lahko skrhajo do te mere, da bi poleg Hormuške ožine lahko kdo zaprl še kak drug kanal.

Stremeti moramo k temu, da bomo avtonomni. K avtonomiji EU, Slovenije, podjetij in gospodinjstev. To pomeni razvoj lastnih tehnologij, zanesljive infrastrukture in sistemov, ki lahko delujejo varno in stabilno tudi v času globalnih negotovosti.

Ko smo že pri avtonomiji: kako pomembna bo decentralizacija proizvodnje energije? Zdaj mnogi trdijo, da ta decentralizacija obremenjuje omrežje. Toda ali ni to v nasprotju s konceptom avtonomije in samozadostnosti?

To je zelo pomembno. Energetske sistemi, ki temeljijo izključno na velikih centraliziranih elektrarnah, so lahko bolj ranljivi, saj koncentracija proizvodnje pomeni tudi večje sistemsko tveganje. V Ukrajini so elektrarne in energetske sistemi veliki, zato so v vojni lahke tarče.

Če pa so viri proizvodnje razpršeni, na primer v obliki sončnih elektrarn, lokalnih proizvodnih enot

GRADNJA ZA PRIHODNOST SE DANES ZAČNE Z VKLJUČEVANJEM DIGITALNE INFRASTRUKTURE

Razvoj mest danes narekuje nova pravila igre. V ospredje stopa vprašanje, kako že v fazi načrtovanja zagotoviti rešitve, ki bodo dolgoročno podpirale učinkovito, trajnostno in varno delovanje urbanega prostora. Prav zato se digitalna infrastruktura vse pogosteje vključuje že na samem začetku projektov – tam, kjer ima največji učinek in kjer jo je mogoče najlažje smiselno integrirati.

Gradbeni in infrastrukturni projekti, ki že v izhodišču vključujejo senzorske, podatkovne priključke in sisteme za upravljanje, ustvarjajo temelje za mesta, ki razmišljajo in delujejo podatkovno. Prometna signalizacija se lahko prilagaja dejanskemu pretoku, komunalni sistemi omogočajo vpogled v realnem času, parkirišča pa sama komunicirajo svojo zasedenost. Rezultat ni zgolj tehnološka nadgradnja, temveč učinkovitejše sodelovanje med mestom, podjetji in prebivalci – brez nepotrebne administracije.

Takšen pristop ni več zgolj koncept prihodnosti, temveč realnost, ki jo v Sloveniji že živimo. V Kranju, Logatcu in Ljubljani so bili vzpostavljeni prvi konkretni koraki k digitalni infrastrukturi, ki raste z mestom. Platforma Pametna mesta podjetja T-2 predstavlja digitalno hrbtenico, ki omogoča postopno nadgradnjo funkcionalnosti in povezovanje različnih deležnikov v enoten ekosistem.

Kot poudarjajo v podjetju T-2, ključna prednost takšnih rešitev ni le v tehnologiji, temveč v odprtem pristopu. Platforma omogoča vključevanje lokalnih razvijalcev, integratorjev in partnerjev, kar spodbuja inovacije in dolgoročni razvoj. Modularna zasnova pa mestom omogoča, da digitalizacijo uvajajo postopno, skladno s svojimi potrebami in finančnimi zmožnostmi. Pomemben vidik digitalne infrastrukture je tudi njena vloga v kriznih situacijah. Sistemi, ki omogočajo spremljanje podatkov v realnem

času, bistveno izboljšujejo odzivnost ob naravnih nesrečah, prometnih zastojih ali izpadih ključnih virov. Prav operativna učinkovitost v takšnih razmerah postaja eden ključnih meril pri odločanju o naložbah.

To potrjujejo tudi izkušnje z največjih mednarodnih tehnoloških dogodkov, kot na primer Mobile World Congress 2026, kjer v ospredje stopajo rešitve, ki so že preizkušene v praksi. Partnerji danes ne iščejo več konceptov na papirju, temveč zanesljive sisteme, ki dokazano delujejo v realnih okoljih – tudi v nepredvidljivih situacijah. Prav takšne platforme podjetjem omogočajo, da pridobijo konkurenčno prednost in samozavestno vstopajo na globalni trg.

Pomemben del te zgodbe je tudi kibernetska varnost, ki postaja neločljiv element digitalne infrastrukture. Rešitve, kot je platforma projekta Intercept, pri katerem ima ključno vlogo T-2 kot glavni koordinator s svojim varnostno-operativnim centrom (SOC), omogočajo stalno spremljanje, zaznavanje in odzivanje na kibernetske grožnje v realnem času. Platforma je zasnovana modularno, kar omogoča vključevanje novih protokolov, podatkovnih virov in varnostnih mehanizmov ter prilagajanje prihodnjim tehnološkim standardom. S tem pristopom že danes naslavlja tudi prihajajoče arhitekture, kot je 6G. Dodatno teži celostnemu pristopu daje evropska razvojna politika. Razpisi in kohezijska sredstva vse bolj podpirajo projekte, ki vključujejo digitalno in varnostno komponento,



Slovenska gospodarska delegacija v organizaciji Javne agencije SPIRIT Slovenija, Mobile World Congress 2026 kongres v Barceloni.

saj prav ta zagotavlja večjo učinkovitost, trajnost in dolgoročno stabilnost sistemov. Podjetja, ki znajo povezati fizično infrastrukturo, digitalne platforme in kibernetsko varnost, se tako uveljavljajo kot strateški partnerji prihodnosti.

Gradnja danes zato presega okvirje klasičnega inženiringa – postaja odločitev o tem, kako bo prostor deloval, komuniciral in se odzival jutri. Tisti, ki digitalno infrastrukturo vključijo že na začetku, ne gradijo le objektov, temveč ustvarjajo temelje za pametnejše, bolj povezano, varno in učinkovito okolje.

» Slovenska država bi morala biti aktivna lobistka za interese podjetij v tujini.«



in hranilnikov energije – postane sistem bolj odporen in prilagodljiv, torej v skladu s teorijo mravelj. Res pa bo treba okrepiti omrežje, s katerim bomo lahko učinkovito upravljali električno energijo. Morali bomo spremeniti tudi določila na tem področju.

Zakaj pa?

Zato, ker bi država oziroma upravljavci sistema lahko v določenih trenutkih uporabljali energijo iz velikega, razpršenega omrežja sončnih elektrarn in hranilnikov. Seveda bi to potekalo proti plačilu lastnikom teh naprav, saj bi njihovi hranilniki predstavljali pomemben del energetske rezerv sistema. To bi lahko bila strateška usmeritev za naslednjih 10 ali 20 let.

Če bomo imeli veliko število hranilnikov po vsej državi, bo to skupaj sistem, iz katerega bomo ponoči lahko dobili energijo. A za to potrebujemo premik v miselnosti družbe in zakonodaji, potrebne pa bi bile tudi tehnične investicije.

Pod črto: kaj najbolj ovira hitrejšo uvajanje pametnih in energetskih rešitev v industrijo?

Eno je zavest. Gre za strah pred tehnologijo. Veliko berem o umetni inteligenci in tudi o ludizmu moderne dobe. Strah ljudi pred tem, da bodo izgubili službo, je torej prva ovira. Umetna inteligenca bo vedno le orodje, ki ga bomo ljudje lahko uporabljali za dobre ali slabe namene. A bodimo optimistični.

Druga ovira je ta, da so ti sistemi počasni, energetsko intenzivni, veliki. Potrebujemo regulativo na državni in evropski ravni, ki se bo morala spreminjati. Navsezadnje so to zelo drage investicije, ki niso bleščeče kot avtocesta ali železnica – četudi so približno enakega finančnega ranga. To so nevidne zadeve, zaradi česar politično niso tako atraktivne.

V malih in mikro podjetjih je zelo podobno kot v gospodinjstvih. Energetski menedžerji so mi v primeru tarifnih razredov, ki jih je pred časom predpisala Javna agencija za energijo, povedali, da se ljudje temu ne morejo prilagoditi, ker je tarifni sistem preveč zapleten. Ali se strinjate z njimi, da morajo biti takšni sistemi preprostejši za male uporabnike?

Absolutno se strinjam. Sistem mora biti preprost in intuitiven. Apple je uspel, ker je bila naprava uporabniku prijazna in lepo oblikovana. Naši odločevalci na vseh ravneh to pozabljajo. Z vsako odločitvijo, ki nima široke podpore ljudi, se pojavijo izzivi, kako jo uresničiti. Pri takšnih sistemih je zato ključno, da združujejo tehnološko naprednost z razumljivostjo za končnega uporabnika.



siMetric

sikla



NEPREMAGLJIV MONTAŽNI SISTEM

Zanesljivo in prilagodljivo!

sikla Together we build siklasicher.

Sikla Slovenija d.o.o.
Prekmurske čete 99
SI-9232 Črenšovci
Telefon: +386 2 573 58 62

info@sikla.si
www.sikla.si



SiCAD 4 E3D

SiCAD 4 Plant3D

SiCAD 4 S3D

SiCAD 4 REVIT



Foto: Depositphotos

TOP 10 IZVOZNIH POTENCIALOV ZA SLOVENSKI IZVOZ

- Katere panoge in niše ponujajo največji potencial za izvoz v naslednjih 3–5 letih?
- Kako lahko podjetja povečajo dodano vrednost svojih izdelkov in storitev?
- Na katere ovire moramo biti pripravljeni in kako jih premagati?

Maja Virant

Slovenija je ena najbolj izvozno usmerjenih držav v Evropi. Izvoz blaga in storitev presega 80 odstotkov BDP. Uspeh domačega gospodarstva je torej neposredno odvisen od sposobnosti podjetij, da konkurirajo na globalnih trgih. Poleg tega geopolitične napetosti, spremenjene dobavne verige, tehnološka preobrazba industrije in pospešena digitalizacija povečujejo negotovost, toda hkrati ustvarjajo nove priložnosti.

Slovenija mora ohraniti konkurenčnost v tradicionalnih industrijah in hkrati razvijati nove niše z visoko dodano vrednostjo. Kje so največje izvozne priložnosti za Slovenijo v naslednjih 3 do 5 letih?

A. Top 10 izvoznih panog in niš

Slovenija kot majhna, odprta in inovativna država lahko uspešno tekmuje predvsem v panogah in nišah, kjer visoka dodana vrednost, tehnologija in agilnost pomenijo konkurenčno prednost.

Kot poudarja Žiga Vavpotič, podjetnik, izkušen menedžer in investitor, znan po svojem delu z Outfit7 in soustanovitvi več podjetniških projektov, »majhne države uspevajo prav v nišah, kjer velike ekonomije težje prilagajajo proizvodnjo ali inovacije. Pomembno je le, da ne zapiramo vrat dobrim idejam, podjetjem pa omogočimo, da svojo specializacijo razvijajo v konkurenčno prednost na svetovnih trgih.«

Po pogovorih s strokovnjaki in ključnimi institucijami, kot so tudi Spirit Slovenija, AmCham Slovenija in Gospodarska zbornica Slovenije, smo poiskali 10 panog z največjim potencialom za izvoz, pri čemer se v posameznih panogah odpirajo tudi specifične niše z izjemnimi priložnostmi:

1. Farmacija in biotehnologija

Razvoj in proizvodnja klasičnih ter inovativnih bioloških zdravil. Slovenija je že pomemben izvoznik zdravil, rast pa poganjajo staranje prebivalstva in razvoj bioloških terapij.

Niše: generična zdravila, biosimilarji, pogodbeno proizvodnja zdravil, personalizirane medicine ter napredne bioprocenjske tehnologije, ki prehajajo od splošnih zdravil k terapijam po meri oziroma genetskim terapijam.

2. Napredna avtomobilska industrija in trajnostna mobilnost

Vključitev v evropske dobavne verige in prehod na električna vozila ter pametne komponente z višjo dodano vrednostjo.

Majhne države uspevajo v nišah, kjer velike ekonomije težje prilagajajo proizvodnjo ali inovacije.

Niše: komponente za e-mobilnost, lahki materiali, sistemi upravljanja energije.

3. Elektroindustrija in industrijska tehnologija

Industrijska avtomatizacija, pametni sistemi, robotika in napredni krmilni sistemi. Slovenija že ima močno industrijsko bazo, povpraševanje pa hitro raste zaradi digitalizacije in energetske učinkovitosti.

Niše: industrijska programska oprema, pametne proizvodne linije.

4. Specializirane digitalne tehnologije (IKT)

Razvoj lastnih digitalnih produktov, programske opreme za industrijo in podatkovnih platform, zlasti na področjih kibernetne varnosti in umetne inteligence za industrijo 4.0.

PREIS SEVNICA 
WELDED CONSTRUCTIONS



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

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

PREIS SEVNICA d.o.o.

30 LET TRADICIJE, KAKOVOSTI IN INOVATIVNOSTI.

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

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

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

SIEMENS HITACHI 



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

 **Tehnološka odličnost**
Zahtevna varjena ohišja za energetske transformatorje.

 **Trajnost**
Zavezani razvoju in okoljski odgovornosti.

 **Globalni partnerji**
Siemens, Hitachi, General Electric, Smit.

» Največjo dodano vrednost ustvarjajo podjetja, ki prodajajo produkt skupaj s storitvijo, digitalno platformo ali podatki.« Žiga Vavpotič

5. Zelene energetske rešitve

Sistemi za obnovljive vire energije, pametna omrežja in energetska učinkovitost industrije. EU Green Deal in evropski cilji podpirajo rast povpraševanja.

Niše: rešitve za shranjevanje energije – litij-ionski moduli in baterijski sistemi.

6. Industrija materialov in krožno gospodarstvo

Napredni materiali, recikliranje in tehnologije za ponovno uporabo surovin – strateška priložnost v okviru EU politik krožnega gospodarstva.

7. Napredni medicinski pripomočki in razvojne inženirske storitve

Prototipiranje, specializirane B2B rešitve, diagnostična orodja z umetno inteligenco, kibernetska varnost. Majhne države pogosto uspevajo prav v takšnih nišah, kjer inovativnost in regulativna kakovost ustvarjata konkurenčno prednost.

8. Logistika in gradbeništvo

Izvozni potencial izhaja iz geografske lege Slovenije kot prometnega vozlišča in iz regionalnih infrastrukturnih projektov.

9. Lesnopredelovalna panoga

Izdelki višje stopnje obdelave in rešitve za trajnostno gradnjo. Potencial je prehod iz izvoza polizdelkov v končne izdelke z višjo dodano vrednostjo.

10. Kmetijstvo ter proizvodnja živil in pijač

Premium, lokalni in trajnostni izdelki, ki so zanimivi na izvoznih trgih, kljub omejeni velikosti sektorja.

Vir: Žiga Vavpotič, podjetnik, izkušen menedžer in investitor, znan po svojem delu z Outfit7 in ustanovitvi več podjetniških projektov; Ajša Vodnik, generalna direktorica AmCham Slovenija in predsednica AmChams in Europe; SPIRIT Slovenija; GZS, program Made in Slovenia 2035.

B. Najprej: kaj sploh želimo?

Preden se začnemo pogovarjati, kaj bomo izvažali, moramo narediti tudi domačo nalogo, opozarja Vavpotič: »Slovenija potrebuje nov družbeni dogovor – jasno soglasje o tem, kam kot država želimo do leta 2030. Brez tega bo vsaka strategija izvoza kratke sape.«

Na GZS so zato skupaj z več kot 90 gospodarstveniki in strokovnjaki pripravili 10-letni gospodarski program Made in Slovenia 2035, kjer so opredelili 8 ključnih gospodarskih področij, ki ponujajo priložnosti in prednosti za izjemen razvoj, ter 88 konkretnih ukrepov na 9 področjih poslovnega okolja, ki jih želijo izboljšati. Koraki torej so narejeni, potrebno je še soglasje politike.

C. Recept = višja dodana vrednost + specializacija

Pri Spirit Slovenija največji izvozni potencial Slovenije prepoznavajo v kombinaciji višje dodane vrednosti in specializacije. Klasični model, kjer podjetje prodaja samo produkt, se hitro spreminja, pojasnjuje Žiga Vavpotič: »Največjo dodano vrednost ustvarjajo podjetja, ki prodajajo produkt skupaj s storitvijo, digitalno platformo ali podatki.«

Industrijski izdelki z visoko dodano vrednostjo bodo še naprej pomemben temelj slovenskega izvoza, poudarja Ajša Vodnik, generalna direktorica AmCham Slovenija in predsednica AmChams in Europe: »Vendar so vse bolj povezani s programsko opremo, podatki in specializiranimi razvojnimi storitvami.« To je še posebej vidno v sektorjih, kot so biotehnologija, robotika in vesoljska tehnologija, kjer je znanje ključen del končnega produkta, dodaja.

Industrijski stroj danes pogosto pomeni tudi digitalni nadzor, analitiko in programsko opremo. Medicinski izdelek predstavlja tudi platformo za spremljanje podatkov. Tam nastaja nova vrednost, ugotavlja Vavpotič: »Slovenija ne more tekmovali v obsegu. Naša prednost je specializacija – sposobnost razvijati vrhunske nišne tehnologije in jih vključevati v globalne verige vrednosti.«

» Industrijski izdelki so vse bolj povezani s programsko opremo, podatki in specializiranimi razvojnimi storitvami.«
Ajša Vodnik,
generalna direktorica AmCham Slovenija in predsednica AmChams in Europe

Č. Kako naj se podjetja prilagodijo globalnemu okolju?

Slovenska podjetja se bodo morala v prihodnjih letih prilagoditi bolj negotovemu in razdrobljenemu globalnemu okolju. Kako naj to storijo? Poiskali smo 3 ključne prilagoditve, da bodo slovenska podjetja izvozno še bolj uspešna.

1. Več inovacij in lastnih tehnologij

Po mnenju Ajše Vodnik je ključno nenehno vlaganje v znanje, tehnologijo in razvoj lastnih rešitev: »Prav inovacije podjetjem omogočajo, da ohranijo konkurenčno prednost tudi v zelo nepredvidljivem okolju.«

Program Made in Slovenia 2035 poudarja, da mora Slovenija okrepiti razvojne in inovacijske zmogljivosti podjetij ter spodbujati razvoj lastnih tehnologij in intelektualne lastnine.

Hkrati se bodo morala podjetja vse bolj prilagajati tudi znotraj svojih organizacij, opozarja Ajša Vodnik: »Z večjo fleksibilnostjo poslovnih modelov, hitrejšim odločanjem in sposobnostjo hitrega odziva na spremembe na trgih.«

SLOVENSKO ZNANJE POGANJA EVROPSKO AVTOMOBILSKO INDUSTRIJO



Podjetje SEP iz Mokronoga velja za enega najpomembnejših izvoznikov v regiji – več kot 90 odstotkov svoje proizvodnje namreč namenijo tujim trgom.

Glavnino Sepovega poslovanja predstavljajo visokokakovostni sistemi in rešitve s področja pralne tehnike, ki jih proizvajajo za evropsko avtomobilsko industrijo. Približno polovico poslov ustvarijo neposredno z avtomobilskimi proizvajalci kot TIER 1 dobavitelj, v prihodnjih letih pa želijo ta delež še okrepiti.

KAKOVOST, KI TEMELJI NA PREMIŠLJENEM RAZVOJU

Sepove izdelke zaznamuje odlična kakovost, ki jo potrjujejo standardi kakovosti IATF 16949 in ISO 14001, z njo pa uspešno konkurirajo tudi cenejšim ponudnikom iz Kitajske. Pri doseganju teh meril se v veliki meri zanašajo na izkušene



in zavzete sodelavce, v razvoj katerih zavestno in načrtno vlagajo. Dolgoročna in zanesljiva rast podjetja tako temelji na kombinaciji znanja, premišljenega vlaganja in stabilne rasti.

IZZIVE PANOG VIDIJO KOT PRILOŽNOST

Avtomobilska industrija je v zadnjih letih predmet stalnih spre-

2. Digitalizacija in večja odpornost gospodarstva

Pomembna je večja vloga digitalizacije in avtomatizacije podjetij ter okrepljena energetska in tehnološka odpornost. Podjetja so tako bolj prilagodljiva, kadar se pojavljajo motnje v dobavnih verigah in hitre spremembe na svetovnih trgih.

3. Širitev na nove trge

Svet se danes oblikuje na več celinah hkrati – od Amerike do Azije in Afrike, navaja Žiga Vavpotič: »Če želimo ostati uspešna izvozna država, moramo razumeti globalne premike in biti v teh okoljih prisotni.«

Podjetja bodo morala bolj diverzificirati prodajo in zmanjšati odvisnost od posameznih trgov. Na SPIRIT Slovenija pri tem podjetjem pomagajo z usposabljanji za internacionalizacijo, gospodarskimi delegacijami, nastopi na mednarodnih sejmih in poslovnimi dogodki, ki omogočajo stik s partnerji, kupci in investitorji na tujih trgih.

Izvoz blaga naj bi se v letu 2026 povečal za 4 % nominalno oziroma približno 2,5 % realno.



Foto: Depositphotos

FARMACIJA IN TEHNOLOGIJA V VZPONU. KDO PA IZGUBLJA BITKO ZA IZVOZ?

- Izvozne napovedi za leto 2026. Kaj se nam obeta?
- Negotovosti zaradi konflikta na Bližnjem vzhodu – na kaj se pripraviti?
- Kdo bo pridobival?

Marija Mica Kotnik

»**P**o naši osrednji oceni naj bi se izvoz blaga letos povečal za štiri odstotke, realno pa za okoli 2,5 odstotka,« predvideva glavni ekonomist in vodja analitske službe pri Gospodarski zbornici Slovenije Bojan Ivanc.

Dodaja, da je takšna rast za tretjino nižja od povprečne v zadnjih petih letih, kar odraža predvsem zelo intenzivne pritiske kitajske konkurence v številnih sektorjih, ki so zelo pomembni za slovenske proizvajalce.

1. Slaba vest: kovinska industrija tudi v tujino?

»Najvišjo rast napovedujem izvozu zdravil in visokotehnoloških proizvodov, najnižjo pa proizvodom z nižjo dodano vrednostjo in visokimi stroški dela v dodani vrednosti, kot so oblačila, tekstil, usnjeni izdelki in enostavni kovinski izdelki, kjer obstaja visoka nevarnost zmanjšanja ali selitve dela proizvodnje v tujino zaradi visoke rasti stroškov dela v zadnjem obdobju,« napoveduje Bojan Ivanc.

2. Dobra vest: boljši obeti v Nemčiji in Avstriji, toda ...

Na Umarju za leto 2026 pričakujejo okrepitev gospodarske rasti na dva odstotka, kar je podobno njihovim jesenskim napovedim. Izvozni sektor naj bi postopno okreval ob izboljšanih obetih industrijske proizvodnje v najpomembnejših trgovinskih partnericah.

V negotovih razmerah bo gospodarska rast v najpomembnejših trgovinskih partnericah po napovedih mednarodnih institucij v letošnjem letu večinoma podobna kot lani. Okrepila pa naj bi se v Nemčiji in Avstriji, ki sta med največjimi slovenskimi izvoznimi trgi.

Opozarjajo, da se ob veliki geopolitični in ekonomski negotovosti evropsko gospodarstvo spopada tudi z naraščajočimi konkurenčnimi pritiski in strukturnimi težavami, zato tudi ob odsotnosti šokov v obdobju 2027–2028 ni pričakovati vidnejšega pospeška gospodarske rasti.

»Izvozno usmerjeni del gospodarstva bo letos postopno okreval ob izboljšanih obetih industrijske proizvodnje zlasti v Nemčiji in Avstriji ter dokončanju investicij v farmacevtski in avtomobilski industriji, izzivi prestrukturiranja in stroškovni pritiski pa



Predvidena letošnja rast izvoza bo za tretjino nižja od povprečne v zadnjih petih letih, kar odraža predvsem zelo intenzivne pritiske kitajske konkurence.«

Bojan Ivanc, GZS

ostajajo,« je o pričakovanih gibanjih iz aktualne napovedi povedala vršilka dolžnosti direktorja Umarja Alenka Kajzer.

Razmere v glavnih trgovinskih partnericah ostajajo negotove, izvozna naročila pa že daljši čas ostajajo na zelo nizki ravni, še ugotavljajo na Umarju. Obenem opozarjajo, da uresničitev Pomladanske napovedi spremljajo velika negativna tveganja iz mednarodnega, v manjši meri pa tudi iz domačega gospodarskega okolja.

Ob daljšem vztrajanju in zaostrovanju ter razširitvi geopolitičnih konfliktov na širše območje Bližnjega vzhoda bi se surovine podražile, inflacijski pritiski bi se okrepili in pojavile bi se motnje v dobavnih verigah. Dolgotrajno zaprtje Hormuške ožine bi vse te učinke še poglobilo.

MOTOMAN NEXT

YASKAWA

AI vodeni roboti: NOVA DOBA

Prilagodljivi roboti s pomočjo umetne inteligence (AI) z uporabo senzorjev in kamer zaznavajo okolico, se prilagodijo in z uporabo lastnih veščin samostojno opravljajo naloge.



Podjetje Uni&Forma pričakuje več kot 40 % rasti prodaje, pri čemer bo izvoz predstavljal več kot 95 % prihodkov.

3. Kaj napovedujejo v podjetjih

Kakšni so izvozni načrti za letos in kakšna so pričakovanja pri izvoznih rezultatih v primerjavi z letom 2025, smo vprašali v podjetju Uni&Forma in Big Bang.

a. Dobra zgodba iz tekstila: Uni&Forma

Direktor podjetja, ki izdeluje vrhunske uniforme in specializirana oblačila, Jože Kastelic ocenjuje: »V letu 2026 ostajamo osredotočeni na naše ključne izvozne trge – Evropo, Severno Ameriko (zlasti ZDA) in Azijo. Za letos pričakujemo, da bo izvoz predstavljal več kot 95 odstotkov celotne prodaje, ki naj bi v primerjavi z letom 2025 zrasla za več kot 40 odstotkov.«

b. Dobra zgodba iz trgovine: Big Bang

V družbi Big Bang oziroma krovni družbi Bidigital Naložbe (pred časom je bila prenesena v sklad zasebnega kapitala Advance Capital Partners AIS II, ki ga upravlja družba Advance Capital Partners), navajajo: »Delež prodaje na tujih trgih se je lani zvišal že na rekordnih 55 odstotkov, podobno sme načrti pa imamo tudi za letos. V skladu z načrti naj bi se namreč prihodki v letu 2026, ki jih ustvarimo na tujih trgih, v primerjavi z lanskim letom zvišali za več kot 15 odstotkov. Najhitreje rastoči trg v letu 2026 bo po naših načrtih Hrvaška, nadpovprečne stopnje rasti pa načrtujemo tudi v Srbiji ter Bosni in Hercegovini.«

Družba Big Bang načrtuje več kot 15 % rast prihodkov na tujih trgih.

e.storage



BATERIJSKI HRANILNIK ZA PODJETJA IN VEČJE PORABNIKE

Popolna rešitev za integracijo obnovljivih virov energije!

Sistem za shranjevanje energije (BESS) TAB e.storage C183 zagotavlja zanesljive zmogljivosti za vse vrste aplikacij:

Zmanjševanje koničnih obremenitev – Znižajte stroške energije z inteligentnim upravljanjem koničnih obremenitev

Trgovanje z energijo – Izkoristite nizke cene in prodajte ob visokih cenah

Frekvenčna regulacija – Stabilizirajte omrežje z natančnim uravnavanjem napetosti in frekvence

www.tab.si
info@tab.si | TAB d.d., Polena 6, 2392 Mežica, Slovenia

TAB | Li-ion batteries



SME
EnterPRIZE

IŠČEMO JUNAKA TRAJNOSTI 2026



Mala in srednje velika podjetja, prijavite svoje trajnostne prakse in poslovne modele na natečaj SME EnterPRIZE.

Sodelujete lahko v 2 kategorijah:

- Mikro podjetja
- Mala in srednje velika podjetja

Žirija bo v vsaki od kategorij izbrala po 3 nagrajence:

1. nagrada: **10.000 €**
2. nagrada: paket poslovnih zavarovanj v vrednosti **2.500 €**
3. nagrada: paket poslovnih zavarovanj v vrednosti **1.500 €**

Skupina Generali bo med nagrajenimi podjetji izbrala JUNAKA TRAJNOSTI 2026, ki se bo lahko predstavil na mednarodnem odru v Bruslju.

Prijave odprte
od 8. aprila do
3. junija 2026



Več informacij na: <https://www.generali.si/trajnostnost/sme-enterprize>



Foto: Depositphotos



REKORDNE NALOŽBE KMALU KONČANE

- Kateri so največji infrastrukturni projekti letos in v prihodnjih letih?
- Kaj se bo začelo graditi na področju železniške in cestne infrastrukture v Sloveniji?
- Kdaj bomo potovali po drugem tiru?

Marija Mica Kotnik

Državna celostna prometna strategija naj bi bila predvidoma sprejeta do leta 2027. Na ministrstvu za infrastrukturo navajajo, da naložbe v prometno infrastrukturo med letoma 2022 in 2026 znašajo rekordnih 7 milijard evrov. Preverili smo, kako daleč so projekti.

A. Železniška infrastruktura

1. Drugi tir Divača–Koper

Leta 2027 se bo začela gradnja levega vzporednega tira, ki bo omogočil polno dvotirnost na odseku Divača–Koper.



ŽGP

GRADIMO MODRO POT.

Vrhunska kakovost in edinstveno znanje za trajnostno prihodnost železniške infrastrukture.

2. Postaja v Ljubljani & vozlišče Jesenice

Pri železniški infrastrukturi so v zaključni fazi tudi naslednji projekti:

- ★ Oktobra letos naj bi predvidoma zaključili nadgradnjo železniške postaje Ljubljana – sklop B+C.
- ★ Julija leta 2027 pa naj bi predvidoma zaključili nadgradnjo logističnega vozlišča Jesenice.

7 mrd €

so vredne rekordne naložbe v prometno infrastrukturo v obdobju 2022–2026, namenjene trajnostnemu razvoju.

36 %

vseh železniških prog v državi oziroma 435 km je trenutno v fazi nadgradnje.

3. Drugi železniški projekti

Na ministrstvu za infrastrukturo na področju železnic izpostavljajo še nekatere dejavnosti, ki naj bi se začele letos:

- ★ Priprava dokumentacije za novo hitro progno na relaciji Ljubljana–Celje–Maribor v smeri državne meje (Šentilj).
- ★ Začeli naj bi gradnjo dvotirnih prog do Kamnika, Kranja in Ivančne Gorice.
- ★ Za izboljšanje konkurenčnosti železniškega prometa intenzivno poteka priprava na državno prostorsko načrtovanje in 15 postopkov državnega prostorskega načrtovanja nadgradnje obstoječega železniškega omrežja – trenutno v skupni dolžini približno 435 kilometrov oziroma 36 odstotkov vseh železniških prog v državi.

B. Avtocestna infrastruktura

1. Druga cev avtocestnega predora Karavanke

Po odprtju novozgrajene cevi bodo zaradi sanacije zaprli obstoječo cev ter opravili čezmejno testiranje in pripravo opreme za enosmerni promet. Ta naj bipo obeh ceveh stekel leta 2029.

2. Širitev vseh vpadnic (3. pasovi) in razširitev ljubljanskega obroča

Za ureditev južne in delov vzhodne obvoznice bo podlaga v Občinskem prostorskem načrtu Mestne občine Ljubljana (postopek bo zaključen letos). Za to ne bo potrebno gradbeno dovoljenje, saj bodo dela izvajali kot vzdrževalna za javno korist.

Za razširitev odseka Koseze–Kozarje (zahodna ljubljanska obvoznica) v šestpasovnico je v teku pridobivanje gradbenega dovoljenja po integralnem postopku, ki ga vodi Ministrstvo za naravne vire in prostor (MNVP). Vsi nadaljnji postopki izvedbe so odvisni od pravomočnosti gradbenega dovoljenja.

Državni prostorski načrt (DPN) bo potreben samo za dolensko avtocestno vpadnico na ljubljanski obroč – v teku je izvedba javnega naročila za izdelovalca strokovnih podlag za pobudo za DPN. Predvideno je, da bo pobuda pripravljena v poletnih mesecih 2026.

C. Cestna infrastruktura

1. Tretja razvojna os – sever

V teku je priprava DPN za zadnji odsek severnega dela tretje osi, za državno cesto Otiški vrh–Holmec. DPN za ta odsek je trenutno v fazi izdelave strokovnih podlag za predlog DPN, ki bo izdelan v prvi polovici tega leta. Javnosti bo predvidoma predstavljen septembra/oktobra letos. Sprejem uredbe o DPN je načrtovan v januarju 2027.

Vzporedno s postopki na severu potekajo aktivnosti na južnem delu 3. razvojne osi. Za srednji krak med Celjem in Novim mestom so trenutno v fazi študije variant (ŠV).



TIRING

PROJEKTANTI ŽELEZNIŠKE INFRASTRUKTURE

Osnovna dejavnost podjetja Tiring je izdelava vseh faz projektne dokumentacije za železniško infrastrukturo. Od leta 1993 dalje smo uspešno izdelali že več kot 300 projektov za obnovo, rekonstrukcijo ali novogradnjo železniških prog in postaj na območju Slovenije in Hrvaške. Vodilni strokovnjaki v našem podjetju se s projektiranjem železniške infrastrukture ukvarjajo že preko 40 let.



Projektiranje



Programska oprema



Trajni razvoj



Geodetske meritve

TIRING d.o.o., Trzin

Podjetje za železniški inženiring

Motnica 11, SI-1236 Trzin

T 01 562 35 55

E tiring@tiring.si

W www.tiring.si



Gorenjska gradbena družba d.d.

Jezerska cesta 20, 4000 Kranj

Tel.: +386 4 280 60 00

E-pošta: info@ggd.si

www.ggd.si





Foto: Depositphotos

7 LET ZA INVESTICIJO! KAKO ZMANJŠATI BIROKRACIJO?

- Kako zmanjšati čezmerno birokracijo v gradbeništvu?
- Kako zmanjšati negativen vpliv nekaterih nevladnih organizacij?
- Zakaj ad hoc posegi v zakonodajo povzročajo napačne učinke?

Vida Petrovčič

Mag. Gregor Ficko, direktor Zbornice gradbeništv in industrije gradbenega materiala pri GZS, ugotavlja, da so v Sloveniji postopki ob umeščanju projektov v prostor že desetletja pretirano kompleksni, pristojnosti razpršene, časovnice pa pogosto nepredvidljive. Če želi nova vlada doseči resničen preboj, so potrebni trije ključni premiki:

1. Poenostavitev in integracija postopkov. To je nujno. Danes investitorji prehajajo več ločenih faz in soglasij, ki se pogosto vsebinsko prekrivajo. Potrebujemo enoten, časovno omejen postopek umeščanja za projekte strateškega pomena, z jasno določenimi roki za vse nosilce urejanja prostora.

2. Dejanska odgovornost institucij za roke. Trenutni sistem omogoča podaljševanje postopkov brez posledic. Uvesti bi bilo treba načelo »molka organa« in obvezne maksimalne roke za izdajo mnenj in soglasij, po katerih se ta upoštevajo kot potrjena.

3. Zgodnje usklajevanje in digitalizacija prostorskih podatkov. Za to mora poskrbeti država. Ključni konflikti se danes odpirajo prepozno, ko je projekt že razvit. Zgodnja faza usklajevanja z vsemi sektorji ter enotna digitalna platforma prostorskih omejitev bi bistveno zmanjšali tveganja in čas umeščanja.

Ob tem ne gre za zniževanje okoljskih ali prostorskih standardov, temveč za bolj predvidljiv, transparenten in učinkovit sistem. Slovenija prednostno potrebuje hitrejše umeščanje predvsem za infrastrukturne, energetske in stanovanjske projekte, če želi dohiteti razvojne potrebe in zeleni prehod.

Ključno sporočilo je: postopki morajo varovati prostor in javni interes, vendar ne smejo blokirati razvoja. To ravnotežje mora postati osrednja reforma novega mandata.

1. NE ad hoc spremembam, DA pozornosti podzakonskim aktom

Predsednik Zbornice za arhitekturo in prostor Jernej Prijon poudarja: »Vsi se zavedamo, da je hitrost postopkov umeščanja v prostor pomembna, vendar so ti procesi kompleksni in pogosto dolgotrajnejši, kot je predvideno sprva. Tako predstavljajo



Postopki morajo varovati prostor in javni interes, vendar ne smejo blokirati razvoja. To ravnotežje mora postati osrednja reforma novega mandata.«

Gregor Ficko

resno oviro za predvidljivo vodenje investicij.

Čeprav pred volitvami pogosto poslušamo obljube o hitrejšem umeščanju v prostor in tako imenovanem zmanjševanju birokratskih ovir, se na zbornici bolj kot o hitrosti sprašujemo o učinkovitosti sistema prostorskega načrtovanja,« izpostavlja Prijon. Strokovnjaki si namesto nenehnih ad hoc rešitev želijo predvsem stabilen sistem.

Stališče zbornice je, da je pri spreminjanju zakonodaje potrebna izjemna previdnost, posege pa je treba izvajati s tresočo se roko. »Ugotavljamo, da nenehno in radikalno spreminjanje zakonodaje ni rešitev, temveč pogosto del problema. Večina dosedanjih, pogosto nedomišljenih intervencij, namenjenih pohitritvi, je postopke v praksi dejansko podaljšala. Razlogi tičijo v rušenju utečenih postopkov, čemur



SPECIALIZIRANI STROKOVNJAK
ZA IZVAJANJE GRADBENIH STORITEV.

RAFAEL

WWW.RAFANEL.SI



SANACIJE PLAZOV

ŽELEZNIŠKE IN
CESTNE GRADNJE

HIDROGRADNJE

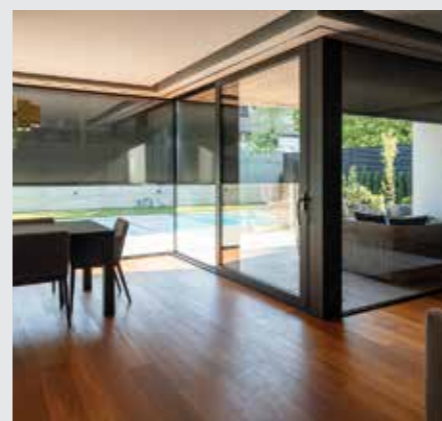
IZGRADNJA PROTITRUPNIH
OGRAJ

PROIZVODNJA
GEOTEHNIČNIH SIDER



STAVBNO POHIŠTVO KOT NOSILEC SODOBNE ARHITEKTURE

Sodobna hiša ni več le skupek sten in odprtin. Je premišljen sistem svetlobe, energije, materialov in tehnologije. Arhitektura danes presega obliko – postaja izkušnja bivanja. In prav stavbno pohištvo ima pri tem ključno vlogo.



Velike steklene površine, minimalni okvirji in tekoče povezovanje notranjosti z zunanostjo so postali zaščitni znak sodobne gradnje. A estetika brez tehnične dovršenosti ne zadostuje.

Napredni okenski sistemi AJM (PVC, ALU, LES in LES-ALU) dosegajo toplotne prehodnosti tudi do $U_w 0,60 \text{ W/m}^2\text{K}$, kar omogoča uporabo v nizkoenergijskih in pasivnih objektih. Tehnologije lepljenja stekla v krilo, ojačitve iz steklenih vlaken in polnjenje profilov z izolacijsko peno zagotavljajo stabilnost tudi pri večjih dimenzijah. Rezultat? Okna z ožjimi okvirji, več stekla, več svetlobe, manj izgub energije.

Minimalistični sistemi, kot je ekskluzivni Zero Sash by AJM, z zasnovo brez klasično vidnega okvirja krila utelešajo sodoben arhitekturni ideal čistih linij in vizualne lahкотnosti. Povečana steklena površina (do 15 % več) dodatno poudari občutek transparentnosti. A izrazita estetika temelji na tehnični dovršenosti – stabilnem kompozitnem profilu za večje dimenzije, trislojni zasteklitvi z vrhunskimi toplotnimi parametri in vgrajenem skritem okovju. Ekskluziven videz tako ni le oblikovni poudarek, temveč rezultat premišljene konstrukcije, ki izpolnjuje zahteve nizkoenergijske gradnje.

POVEZAVA INTERJERJA Z EKSTERIERJEM

AJM-jevi drsno-dvižni sistemi velikih dimenzij (do 6,5 m širine) omogočajo skoraj neprekinjeno stekleno steno in ustvarjajo občutek odprte, zračne arhitekture. Nizek, pohodni prag zagotavlja prehod brez arhitekturnih ovir in hkrati ohranja vrhunške energijske parametre. Zahvaljujoč sodobnemu okovju je upravljanje enostavno in lahкотno – mehansko ali s pomočjo motoriziranega pogona. Svetloba tako postane gradbeni material, prostor pa pridobi novo dimenzijo globine in povezanosti z zunanostjo.

VARNOST IN UDOBJE KOT SAMOUMEVNA STANDARDA

Sodobni investitor pričakuje več kot le dober dizajn. Pričakuje varnost, trajnost in dolgoročno zanesljivost. Okna AJM so na voljo v več protivlomnih razredih, vhodna vrata vključujejo večtočkovne zaklepe, varnostne cilindre in možnost biometričnega odklepanja in oddaljenega nadzora. Za zahtevnejše projekte so na voljo tudi protipožarni in varnostni ALU sistemi.

UPRVLJANJE OKEN IN VRAT Z APLIKACIJO NA PAMETNEM TELEFONU

Aplikacija I.Access by AJM povezuje okna, senčila in vhodna vrata v enotno

upravljanje. Uporabnik lahko nadzoruje senčenje oken, preverja stanje oken ali upravlja vhodna vrata – doma ali na daljavo, ustvarja scenarije dostopa, dodeljuje digitalne ključe in celo brez stika odklepa vhodna vrata.

Aplikacija je razvita v Sloveniji ekskluzivno za AJM in deluje v slovenskem jeziku ter je enostavna za uporabo za vse generacije. Je ustrezno testirana, certificirana, zanesljiva, varna in podprta z lokalnim znanjem in vzdrževanjem.

TRAJNOST KOT ODGOVORNA ODLOČITEV

Pri AJM so prepričani, da gradnja danes pomeni tudi razmislek o prihodnosti. Vsi njihovi PVC in ALU sistemi so iz recikliranih materialov in z zmanjšanimi emisijami CO₂, možno pa jih je tudi ponovno 100-% reciklirati, brez izgube kakovosti materiala. Leseni profili so iz certificiranega lesa in obdelani z okolju prijaznimi premazi. Tako vsi njihovi sistemi omogočajo trajnostne izbire brez kompromisov pri estetiki ali učinkovitosti.

Okna, vrata in senčila tako danes niso več zgolj gradbeni elementi. So del koncepta. Del identitete objekta. In del kakovosti bivanja.

Več na: www.ajm.si

Večja dostopnost in centralizacija digitalnih prostorskih podatkov bi bistveno skrajšali dolgotrajne postopke umeščanja projektov v prostor.

Sanja Burnatović

večinoma ni sledilo pravočasno sprejemanje potrebnih podzakonskih aktov.

Prednostno bi bilo treba pripraviti podzakonske akte in navodila ter uskladiti pojmovnike in definicije, ki bi veljali poenoteno za celotno državo. Za tekoče umeščanje v prostor so ključni dolgoročno načrtovanje in strategije, ki presegajo posamezne politične mandate, ter kakovostno vodenje investicij. Za to pa potrebujemo stabilen sistem in ustrezno kadrovske pokritost ter usposobljenost na vseh ravneh razvoja investicij.

2. Digitalizacija mora skrajšati nujnih do 7 let za investicijo!

Vodja investicijskega sektorja na Stanovanjskem skladu RS Sanja Burnatović ugotavlja, da zaradi razdrobljenosti prostora (v Sloveniji imamo 212 občin), nepreglednosti informacijskih zbirk in izredno visokega števila področnih aktov prihaja do podaljševanja postopkov.

Vsi udeleženci, tako tisti, ki vodijo postopke, kot tisti, ki si želijo projekt uspešno zgraditi, se morajo s tem poljem nepreglednih informacij ubadati vsakič znova. Uspešno realizacijo investicijskega projekta lahko v določeni meri pospeši kompetentna oseba, ki projekt vodi za investitorja, kar zahteva ustrezno strokovno (inženirsko, pravno, upravno) znanje, osebne kompetence posameznika, širok nabor veščin in izkušnje. Tak vodja projekta prevzame funkcijo vozlišča informacij, ki bi ga dejansko potrebovali v javno dostopni digitalni obliki.

V določeni meri so pretekle novele področne zakonodaje skušale nasloviti primanjkljaj s tega področja, ki se, vsaj na papirju, kažejo kot rešitev. Prav tako so bili vpeljani centralni digitalni sistemi (eGraditev, eProstor, ...) oziroma so še v postopku uvajanja in dodajanja funkcionalnosti.

Ali bodo ti ukrepi učinkoviti, bo vidno čez nekaj let. Če k temu prištejemo še čas, potreben za razvoj zemljišča, projektiranje in pridobivanje dovoljenj, so cikli za razvoj in izvedbo investicij dolgi od 5 do 7 let. Digitalizacija je ključna.

3. Rešitve Stanovanjskega sklada RS

a. Digitalizacija in centralizacija procesa

- ★ Takojšen in resen pristop k digitalizaciji celotnega postopka umeščanja projektov v prostor.
- ★ Usposobitev in digitalno opismenjevanje vseh udeležencev pri dovoljevanju.

b. Odprava podvajanj postopkov presoje vplivov na okolje

- ★ Povezava faz OPPN in gradbenega dovoljenja. Tako bi enkrat opravljena presoja veljala tudi za nadaljnje postopke.

c. Standardizacija in deregulacija znotraj OPN

- ★ Uvedba regijskih prostorskih planov, ki zagotavljajo enotne kriterije na regionalni ravni, decentralizacija dovoljevanj.
- ★ Poenostavitev določenih oblikovnih in tehničnih zahtev tam, kjer to ne vpliva na ključne javne interese.

č. Tipizacija objektov in prilagoditev oblikovnih zahtev

- ★ Možnost uporabe tipiziranih objektov za večstanovanjske in montažne gradnje.
- ★ Poenostavitev določenih oblikovnih in tehničnih zahtev tam, kjer to ne vpliva na ključne javne interese.

4. Nevladne organizacije imajo premočan vpliv

Profesor na Fakulteti za gradbeništvo in geodezijo dr. Žiga Turk opozarja tudi na nevladne organizacije. Postopki presoje vplivov na okolje jim dajejo zelo močan procesni položaj, ki presega zgolj sodelovanje javnosti. Organizacije lahko vstopajo v postopke kot stranski udeleženci in vlagajo pravna sredstva, tudi če nimajo nobene stvarne povezave z območjem investicije. Sistem bi bilo mogoče racionalizirati na več načinov.

Prvič, procesni položaj nevladnih organizacij bi bil lahko omejen predvsem na fazo presoje vplivov na okolje, ne pa tudi na vse kasnejše postopke, kot je izdaja gradbenega dovoljenja.

Drugič, zakon bi lahko zahteval stvarno ali teritorialno povezavo z območjem projekta, kar bi preprečilo, da posamezne organizacije po celotni državi iščejo projekte, v katere se vključujejo zgolj zaradi oviranja postopkov, ne bi pa zmanjšali vpliva zainteresiranega lokalnega prebivalstva.

BO IMELA HRVAŠKA LETA 2040 BOLJŠE AVTOCESTE KOT SLOVENIJA? »TO JE REALNO.«

- Zakaj je gradbeni utrip na Hrvaškem ta hip močnejši kot v Sloveniji?
- Zakaj vse so slabi časi gradbeništva mimo?
- In zakaj je bilo gradbeništvo nekoč seksi, zdaj pa spet postaja simpatično?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Andrej Klančar je lastnik in direktor podjetja Klančar žerjavi, ki oddaja v najem gradbeno opremo in stroje. To podjetje je zato nekakšen lakmusov papir za dogajanje v gradbeništvu.

Da v tem podjetju dobro poznajo različne niše v panogi, potrjujejo različni, tudi zelo zahtevni projekti, pri katerih so sodelovali s svojimi žerjavami: Dom na Okrešlju, viadukti Gabrovica (drugi tir), Limska draga, Mirna in Novi Vinodolski, naj-sodobnejši visokotehnološki center za biofarmaceutsko proizvodnjo v Sloveniji, letališče Brnik in tudi Nordijski center Planica.

Če bi morali trenutni slovenski gradbeni trg opisati kot tip žerjava: ali bi bil ta žerjav stabilen, hiter in mobilni ali star, zanesljiv, klasičen model?

Rekel bi, da je ta hip v gradbeništvu več različnih žerjavov. Trg je za zdaj v dobri kondiciji. Gradbinci smo dobro razpoloženi. Hrvaški in slovenski trg delujeta, saj je ogromno odprtih projektov. Vsi smo precej zasedeni. Na Hrvaškem je celo bolj

vprašanje, kdo bo delal, kot pa, za koliko bo delal. Na določene njihove razpise sploh ni prijav.

Očitno smo opremljeni z izkušnjami, ki smo jih dobili po kriznem letu 2009. Bolj smo fleksibilni in tudi malo bolj zadržani. Več smo začeli vlagati v znanje in digitalizacijo, na gradbiščih pa je videti tudi več mladih.

Katere so ta hip ključne razlike med hrvaškim in slovenskim gradbenim trgom?

Hrvaška je dvakrat večji trg in je hkrati v razvojnem ciklu. Država in zasebni sektor ogromno investirata. Na voljo je veliko sredstev EU. Dogaja se popotresna obnova, zato tam čutimo nekoliko višji utrip.

Kako pa bo v prihodnjih letih z gradbeno podobitvijo, tehnološko in digitalno?

Stavim, da bo digitalizacija preplavila tudi gradbeništvo, čeprav se temu upiramo in mislimo, da panogo še vedno lahko obvladujemo po dinovzavsko. V prihodnje bo šlo več energije za načrtovanje procesov in za prefabricirano gradnjo. Trend bo naslednji: manj ljudi, več opreme, več planiranja in malce profesionalnejši pristop.

»Mislím, da prihaja čas, ko lahko gradbeništvo spet postane simpatično. Mladi bodo bolj uporabljali miško in manj roke.«





» Na Hrvaškem je bolj vprašanje, kdo bo delal, kot pa, za koliko bo delal. Na določene njihove razpise sploh ni prijav.«

Kakšen bo vpliv sodobne gradbene tehnologije na cene?

Prefabricirana gradnja bi na dolgi rok morala biti cenejša. Procesi so nadzorovani, napak je manj, uporaba strojev in opreme je večja. Bolj ko se načrtuje, manj je izgub.

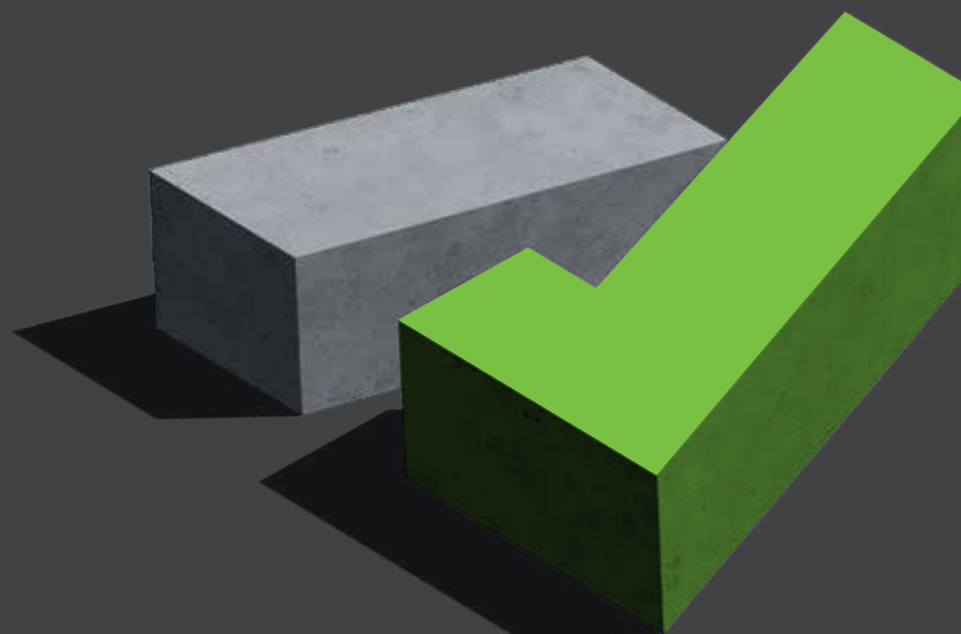
Teoretično bi gradnja morala biti cenejša. A vprašanje je, kaj vse drugega bo še vplivalo na cene. Trenutno na cene gradbenih del najbolj vpliva cena delovne sile. To je težak poklic ...

Ali bo leta 2040 v kabini na vrhu žerjava še vedno človek?

Ne. V Evropi, Ameriki in na Kitajskem jih je že zdaj vse manj. Na vrhu žerjava ne bo človeka. Upravljanje žerjava bo nekaj podobnega kot avtonomna vožnja. Pri tem bo imela največjo vlogo umetna inteligenca oziroma bodo večino opravili sistemi za dobro upravljanje.

GRADIMO.

POMGRAD 20let



V prihodnje bo šlo več energije za načrtovanje procesov in za prefabricirano gradnjo. Trend bo naslednji: manj ljudi, več opreme, več planiranja in profesionalnejši pristop.«

Na Hrvaškem je v bližini gradbenih podjetij veliko ljudi, ki prihajajo delat iz Azije. Se nam obeta podobno?

Domnevam, da nismo imuni na to. Verjamem, da je svet globalna vas. Razmere se trenutno malo zaostrejujejo, ampak s tem pojavom se bomo zagotovo srečali.

Znani ste po navdušenju nad mladimi. Katere generacijske spremembe opazate v odnosu mladih do dela ali posla?

Vsaka mlajša generacija prinaša nove vrednote, ki so jim pomembne. A vsakič, ko preživim kakšno uro z mladimi, mi to vlije polno energije. Svet je vedno stal na mladih in tako bo tudi v prihodnje. Ni potrebe, da nas za mlade skrbi.

Sodelujete tudi v projektu POPRI – tekmovanju mladih s podjetniškimi idejami. Koliko je mladih iz gradbeništva, ki sodelujejo v tem projektu?

Na žalost zelo malo. Mislim, da smo letos edini iz gradbeništva. Projekt sicer traja že več kot 20 let in ima resnično posebno poslanstvo – med mladi-

mi širiti podjetniško razmišljanje. Ni treba, da bi bili v prihodnje vsi podjetniki. Dobro pa bo, če bodo vsi razmišljali podjetniško.

Spomnim se, da so si pred 30 ali 40 leti mnogi mladi želeli postati podjetniki v gradbeništvu. Ali je trg zdaj toliko konsolidiran in tehnološko razvit, da je teh želja manj?

Mogoče je bilo gradbeništvo nekoč bolj »seksi«, kot je zdaj. Razlogov za to je verjetno več. Ampak mislim, da prihaja čas, ko lahko gradbeništvo spet postane simpatično. Mladi bodo bolj uporabljali miško in manj roke. Uporablja se namreč vse več naprednih tehnologij.



GEO INVEST

geotehnične rešitve

Geoinvest d.o.o., Dimičeva ulica 16, 1000 Ljubljana
tel.: 01 300 43 70, www.geoinvest.si

PILOTIRANJE:

- BENOTTO PILOTI
- CFA PILOTI
- FDP PILOTI
- ZABITI PILOTI
- MINI PILOTI
- MIKRO PILOTI

SIDRANJE

- JET GROUTING:
- ENOFAZNI
- DVOFAZNI
- DIAFRAGME
- GEOMEHANIKA

TORKRETIRANJE
VODNJAKI, PONIKOVALNICE
GRADBENE JAME
SANACIJA PLAZOV
GEOTEHNIČNE MERITVE
GEOTEHNIČNI INŽENIRING



Zaščita izkopa gradbene jame
EMONIKA SEVER



www.geoinvest.si

29 YEARS



Navsezadnje prav v gradbeništvu gradimo prihodnost. Če pogledamo Dubai, vsi najprej opazimo stolpnice. Civilizacija brez arhitekture in gradbeništvu je skoraj neznana. Mostovi, stolpnice, stadioni in podobni projekti – vse to je lahko privlačno za mnoge med mladimi. Mislim, da so slabi časi gradbeništvu mimo.

V primerjavi z večino podjetij v gradbeništvu zelo ambiciozno objavljate na družbenih omrežjih. Kakšni so učinki?

Naša blagovna znamka Klančar žerjavi je prepoznana. To nam odpira vrata do novih talentov in pri novih dobaviteljih, sploh svetovnih. Znana je že zgodba, ko se je na nas obrnila svetovno znana tovarna, ker so naše delo opazili na družbenih omrežjih, ne na sejmih. Takšna komunikacija dviguje tudi zaupanje do našega podjetja.

Zakaj večina drugih gradbenih podjetij v Sloveniji tega ne počne tako kot vi?

Po mojem mnenju je razlog pomanjkanje znanja o marketingu in komuniciranju z javnostmi. Večina je ozko specializirana in osredotočena na gradnjo – varno, pravočasno, brez aneksov in tako naprej. Tretji možni razlog je, da je trg majhen. Mislijo, da tega ne potrebujejo.

Toda najboljši v panogi po vsej Evropi natančno tako komunicirajo z javnostjo. To področje je torej v Sloveniji zagotovo še neizkoriščen potencial.

Volitve so mimo. Kateri predpis predlagate, da ga nova vlada izbriše kot prvega?

To je določilo, da na javnih razpisih zmaga najnižja cena.

Kakšna pa je potem lahko rešitev?

» Fantje v Sloveniji še vedno hodijo peš v visoka nadstropja, čeprav stebrno dvigalo lahko prihrani ogromno energije in časa, ustvarja dobro voljo in zagotavlja varnost.«

» Znana je že zgodba, ko se je na nas obrnila svetovno znana tovarna, ker so naše delo opazili na družbenih omrežjih, ne na sejmih.«

Rešitve obstajajo, denimo ponderji med najvišjo in najnižje ceno. Cena pri tem ostaja ena od odločujočih faktorjev, ni pa edina. S pravilom najnižje cene investitorji izgubijo na dolgi rok, izvajalci pa zato, ker se mučijo kakovostno pripraviti ponudbo in potem projekt sploh izpeljati.

Na cestnem področju se zdi, da na Hrvaškem ceste gradijo, mi pa jih popravljamo ...

Tako je. Precej jasno vedo, kaj, kdaj in kako želijo nekaj doseči. Projektov je ogromno, tudi naše izkušnje z njimi so zelo dobre.

V Sloveniji imamo že precej stare avtoceste. Pri tem je zelo problematična pretočnost, pa tudi nekaj odsekov že leta čaka na realizacijo gradnje avtocest: Koroška, Dolenjska proti Hrvaški, Postojna – Jelšane, Obala ... Po drugi strani Hrvaška pospešeno gradi avtocesto od Učke do Reke, povezuje Reko z Žuto Lokvo, načrtuje mostove na Krk in pri Splitu, verjetno bo kmalu z avtocesto povezala tudi Dubrovnik. Se tudi vam zdi, da bo Hrvaška leta 2040 imela boljše avtoceste kot Slovenija?

Mislim, da je to realno.

Mi pa bomo imeli boljše železnice. Ali pa niti to ne?

O tem nisem prepričan. Zanimivo je, da smo se dolgo pogovarjali o tem, koliko nas je stal kilometer

avtoceste, zelo malo pa o tem, kaj smo z avtocestami dobili. Ekonomisti bi to znali izračunati. Bolj smiselno bi se bilo pogovarjati, kdaj se takšna investicija povrne.

Očitno se je dobro povrnila, če se lahko nekaj mesecev vozimo brez vinjete, torej cestnine.

😊 Očitno je »lufta« dovolj. Kot je dejal Blaž Brodnjak – državo smo zadolžili za nekaj milijard, infrastruktura pa smo naredili malo. Preplastili smo stare ceste. Novih je premalo.

Na Hrvaškem postavljajo velike mostove, ki jih gradijo Kitajci, projektira pa slovenski arhitekturni oziroma projektantski biro. V Sloveniji imamo fenomenalno znanje, hkrati pa je panoga pri uporabi sodobne tehnologije zelo konservativna. Zakaj je tako? Gre tudi za čuvanje vrtičkov? Je premalo kakovostne konkurence? Kaj je razlog?

Ne vem, kaj je razlog. Pozna se tudi, da je panoga veliko let bila hud boj za preživetje. Takrat nimaš časa razmišljati. Samo delaš in loviš posle.

Zdaj je drugače. Firme ponovno vlagajo v izobraževanje, v opremo, v neko prihodnost. Verjamejo, da prihodnost sploh bo. Mi poskušamo biti desna roka učinkovitih gradbišč, predvsem s pomočjo logistike na gradbiščih. Med drugim ponujamo stebrna dvigala za ljudi in material.

Na Dunaju, v Italiji, na Poljskem boste videli nešteto takšnih dvigal. V Sloveniji jih je bilo nekoč že nekaj, danes pa jih skoraj ne uporabljajo. Vmes je izgubilo znanje, zato ga je počasi treba spet vzpostaviti.

Fantje pa medtem še vedno hodijo peš v visoka nadstropja. Čeprav takšno dvigalo prihrani ogromno energije, časa, ustvarja dobro voljo in zagotavlja varnost.

TOSIDOS

Gradi življenje.

1, 2, 3 NA EVINJETA.DARS.SI

Kje najhitreje kupimo novo e-vinjeto? Kar na internetu, na uradni spletni strani evinjeta.dars.si. Postopek je preprost, jase in povsem varen. Le nekaj klikov in že lahko zapeljemo novim dogodivščinam naproti. Za vsak slučaj pa še, preden poteče, prejmete opomnik.

**KUPI E-VINJETO
IN PREDEN POTEČE, PREJMEŠ OPOMNIK**

DARS

www.dars.si



FORMKIT: OPAŽNI SISTEM ZA VIDNE BETONE IN INFRASTRUKTURNE OBJEKTE

Ko gradbeni projekti zahtevajo popolno prilagodljivost in brezhiben končni videz, stopi v ospredje sistem FormKit podjetja RINGER – napredna opažna rešitev, ki združuje modularnost, učinkovitost in vrhunsko kakovost pri izvedbi tudi najzahtevnejših konstrukcij.

FormKit je večnamenski opažni sistem podjetja RINGER, zasnovan za učinkovito prilagajanje različnim gradbenim zahtevam, ki zajemajo tako poslovne in stanovanjske stavbe kot inženirske objekte. Zahvaljujoč svoji modularni zasnovi se FormKit lahko prilagodi različnim geometrijam in dimenzijam konstrukcij ter omogoča optimalno rešitev za vsak projekt. Optimalen je zlasti za vidne betone, saj omogoča popoln nadzor nad končnim videzom betonske površine.



TEHNOLOGIJA, KI PODPIRA TRETJO RAZVOJNO OS

FormKit je primeren za širok spekter zahtevnejših infrastrukturnih projektov v gradbeništvu – od mostov in nadvozov do stebrov in kompleksnih konstrukcij. Kot tak predstavlja enega ključnih sistemov pri projektih tretje razvojne osi, kot nepogrešljiv pa se je izkazal tudi na drugih pomembnejših gradbiščih, med drugim: infekcijska klinika, Ljubljana (CGP in Kolektor), predor AC Novi Vinodolski (Kolektor CPG), Trg stare pravde (Kamgrad) in nadvoz Šumarek (Kamgrad).

POPOLNA PRILAGODLJIVOST ZAHTEVAM PROJEKTA

Sistem FormKit odlikujejo številne prednosti, pri čemer je ena bistvenih visoka raven prilagodljivosti. Paneli se lahko glede na dimenzijske zahteve posamezne faze projekta predhodno sestavijo v delavnici

RINGER, kar omogoča še hitrejšo montažo na gradbišču, hkrati pa širok nabor dodatnih elementov omogoča tudi enostavno rokovanje in zmanjšuje potrebo po improviziranju na delovišču. Ringerjevi tehnologi tako za vsak projekt pripravijo optimalno rešitev, ki omogoča optimizacijo časa, prostora in stroškov ter zagotavlja varno in kakovostno izvedbo.

ŠTEVILNE MOŽNOSTI UPORABE SISTEMA FORMKIT:

- ★ **Prekladne konstrukcije mostov**
FormKit omogoča hitro razopazevanje, enostaven transport ter popolno prilagajanje obliki in dimenzijam prekladnih konstrukcij, za katere je primarno zasnovan.
- ★ **Enostranski opaž**
Če uporaba dvostranskega opaža ali veznih vijakov ni možna,

se sistem FormKit uporablja za izdelavo opornih konzol, ki prenašajo pritisk betona in omogočajo stabilno konstrukcijo.

- ★ **Velikostenski opaž**
FormKit omogoča tudi izdelavo velikostenskih opažev za kompleksne projekte in arhitekturne oblike.
- ★ **Plezajoči opaž**
Pri visokih vertikalnih konstrukcijah (mostni stebri, oporne stene, silosi) se sistem uporablja za plezajoče opaže. Ti se obesijo na predhodno zabetonirano fazo in se z žerjavom dvignejo na naslednjo etažo.
- ★ **Opaž za stebre**
FormKit omogoča tudi izdelavo za stebre večjih dimenzij in višin, kjer so prisotni visoki pritiski betona. To omogoča betoniranje po celotni višini stebra naenkrat, brez vmesnih delovnih stikov.

Promo

POVEZUJEMO PRIHODNOST.



Predor Konovo



Predor Karavanke



Drugi tir (2TDK) Divača – Koper



V zadnjem mesecu so se zaključili trije veliki projekti kjer smo imeli ključno vlogo pri projektiranju.

IRGO Consulting
d.o.o.

Načrtujemo z znanjem
in skrbjo za okolje.



Foto: Depositphotos

GRADBIŠČE BO DIGITALIZIRANA MONTAŽNA LINIJA

- Infrastrukturni projekti z novimi smernicami do leta 2030.
- Kaj so novi trendi?
- Kateri so najnaprednejši svetovni infrastrukturni projekti?

Katarina Pemat

Obdobje do leta 2030 bo za infrastrukturne projekte prelomno. Globalno gradbeni sektor vstopa v nov investicijski cikel, ki ga poganjajo energetski prehod, urbanizacija in digitalizacija. Po ocenah McKinsey & Company, ene izmed največjih svetovalnih družb na svetu, bo za doseganje podnebnih ciljev na svetu potrebnih več kot 9 bilijonov dolarjev letnih vlaganj v infrastrukturo, kar pomeni tudi temeljno spremembo načina gradnje in upravljanja projektov.

Ne gre več zgolj za več gradnje, temveč za drugačno gradnjo – digitalno, nizkoogljično in industrijsko organizirano.

1. Kateri novi materiali prihajajo?

Do leta 2030 bo razogljčenost postala osnovni kriterij pri izbiri materialov. V ospredje prihajajo:

- ★ nizkoogljični cementi,
- ★ reciklirano jeklo,
- ★ alternativna veziva in geopolimeri.

GRAFIST

V SREDIŠČU KOPRA NAČRTUJEJO DVE NOVI POSLOVNO-STANOVANJSKI STAVBI »KARAT«

V središču Kopra se obeta nova stanovanjsko-poslovna pridobitev. Družba Grafist, d. o. o. je namreč pridobila gradbeno dovoljenje za graditev dveh novih poslovno-stanovanjskih objektov, ki bosta po načrtih obsegala pritličje in pet nadstropij, predvidena pa je tudi gradnja garažne hiše za potrebe stanovalcev in obiskovalcev.

Projekt je umeščen v urbano okolje mestnega jedra, kjer je povpraševanje po novih stanovanjih v zadnjih letih izrazito naraslo. Predvidena stanovanja bodo večinoma manjših kvadratov, saj prav takšna stanovanja trenutno predstavljajo enega najbolj iskanih segmentov na nepremičninskem trgu. Po ocenah investitorja se zanimanje za funkcionalna, kompaktna stanovanja v mestnih središčih še naprej povečuje, predvsem zaradi dostopnosti storitev, bližine morja in dobre prometne povezanosti.

V sodobnem urbanem načrtovanju se namreč vse bolj uveljavlja koncept učinkovite rabe prostora, kjer imajo pomembno vlogo prav manjša, dobro zasnovana stanovanja. Takšna stanovanja so pogosto zanimiva za mlade pare, posameznike, pa tudi kot naložbene nepremičnine za oddajanje. V mestih ob obali, kjer je prostora za novogradnje omejeno, se takšni projekti pogosto izkažejo kot ena izmed najbolj smiselnih rešitev za zadovoljevanje potreb trga.

Oba objekta bosta zasnovana sodobno in z mislijo na kakovost bivanja. Pri gradnji bodo uporabljeni kakovostni materiali in sodobne gradbene rešitve, ki zagotavljajo energetsko učinkovitost, trajnost in prijetno bivalno okolje. Poseben poudarek naj bi bil namenjen tudi arhitekturni usklajenosti z obstoječim mestnim prostorom in urejanju okolice, ki bo dopolnjevala mesto z zelenimi površinami, urejenimi dostopi in prijetnimi zunanjimi prostori za stanovalce.

Lokacija v centru Kopra stanovalcem ponuja številne prednosti – od bližine mestnega jedra, trgovin, šole in do spre-



hajalnih poti ob morju. Prav kombinacija mestnega utripa in mediteranskega okolja je po mnenju investitorja eden ključnih razlogov, da zanimanje za stanovanja na tem območju ostaja visoko. Koper v zadnjih letih namreč utrjuje svoj položaj kot privlačno obalno mesto za bivanje, delo in turizem.

Investitor ob tem poudarja, da pri svojih projektih ne zaznava upada vrednosti nepremičnin. Po njihovih besedah povpraševanje po kakovostnih novogradnjah na obalnem območju ostaja stabilno, še posebej v mestnih središčih, kjer je razpoložljivih zemljišč za gradnjo vse manj. Prav omejena ponudba novih stanovanj ob stalnem povpraševanju pogosto ohranja vrednost nepremičnin na stabilni ravni.

V širšem kontekstu nepremičninskega trga v slovenski Istri se kaže, da zanimanje za stanovanja ob morju ostaja izrazito. Poleg domačih kupcev se za

takšne nepremičnine pogosto zanimajo tudi kupci iz drugih delov Slovenije, pa tudi tujci, ki obalo prepoznajo kot kakovostno okolje za življenje ali počitniško bivanje.

Novi projekt v Kopru, imenovan »Karat« tako predstavlja nadaljevanje razvoja mestnega prostora in hkrati odgovor na potrebe trga po sodobnih, funkcionalnih stanovanjih. Urbanistični razvoj mestnega jedra v zadnjih letih sledi cilju, da se obstoječi prostori nadgrajujejo s preišljeno arhitekturo, ki spoštuje značaj mesta, hkrati pa prinaša sodobne standarde bivanja.

Gradnja naj bi v prihodnjih fazah postopoma oblikovala novo mestno celoto, ki bo združevala stanovanjsko udobje in poslovne dejavnosti. Takšni projekti po mnenju investitorja pomembno prispevajo k nadaljnjemu razvoju urbanega okolja in krepijo privlačnost mestnega središča za bivanje in vsakdanje življenje.

Po analizah McKinsey & Company bo trg nizkoo-gljičnih materialov v naslednjem desetletju eksplozivno rasel. »Cementna industrija bo v naslednjih letih doživela eno največjih transformacij v svoji zgodovini,« pojasnjujejo.

Za investitorje to pomeni jasno spremembo: stroški niso več edini kriterij – ključna postaja ogljična bilanca projekta.

2. Gradbišče bo montažna linija

Veliki infrastrukturni projekti bodo vse bolj temeljili na:

- ★ prefabrikaciji,
- ★ modularni gradnji,
- ★ proizvodnji elementov v tovarnah.

Tak pristop omogoča:

- ★ do 50 odstotkov hitrejšo izvedbo,
- ★ večjo predvidljivost stroškov,
- ★ manj odvisnosti od delovne sile.

»Industrializacija gradnje je največja priložnost za povečanje produktivnosti v sektorju,« dodajajo pri McKinsey & Company. Gradbišče prihodnosti tako vse bolj spominja na montažno linijo, ne več na tradicionalno gradnjo na terenu.

3. Infrastruktura postaja digitalni sistem

Največja preobrazba se dogaja na področju upravljanja infrastrukture. Digitalni dvojčki (digital twins), ki so digitalna (virtualna) kopija fizičnega objekta ali sistema, povezana z realnimi podatki v realnem času, omogočajo:

- ★ simulacijo delovanja objektov,
- ★ napoved okvar,
- ★ optimizacijo vzdrževanja.

Hkrati umetna inteligenca omogoča:

- ★ boljše planiranje projektov,
- ★ zmanjšanje zamud,
- ★ optimizacijo stroškov.

»Gradbeni sektor ima enega največjih potencialov za izboljšanje produktivnosti s pomočjo podatkov,« dodajajo pri McKinsey&Company. Do leta 2030 infrastruktura ne bo več pasivna, temveč aktivna:

- ★ senzorji v mostovih, predorih in cestah,
- ★ spremljanje stanja v realnem času,
- ★ avtomatizirano upravljanje.

Infrastruktura postaja digitalni sistem, ne več zgolj fizični objekt.

IZZIV NISO TEHNOLOGIJE, AMPAK NAVADE

Komunala Kranj uvaja sodobno upravljanje javnih storitev

Komunala Kranj v zadnjih letih vlaga v razvojno usmerjene projekte in marsikje orje ledino med komunalnimi podjetji v Sloveniji. Pod vodstvom direktorja Matjaža Berčona se je podjetje iz tradicionalnega izvajalca javnih služb preobrazilo v sodobno, napredno in trajnostno naravnano podjetje. V ospredju so projekti krožnega gospodarstva, uvajanje digitalnih rešitev, posodobitev voznega parka in druge opreme ter zelene naložbe v infrastrukturo. O tem, kako se podjetje spreminja in kam je usmerjeno v prihodnje, smo se pogovarjali z direktorjem Matjažem Berčonom.

ravni posameznega uporabnika. S tem prvič pridobivamo konkretne podatke o dejanskih količinah odpadkov, kar nam omogoča boljše načrtovanje odvoza in učinkovitejšo rabo virov, hkrati pa predstavlja podlago za morebitne prihodnje nadgradnje sistema.

Ponovno lahko rečemo, da smo že kar nekaj korakov naprej pri tem pri porabi pitne vode. Pametni vodomeri nam preko brezžičnih omrežij sporočajo podatke v realnem času. Reakcije na nepravilnosti in odpravljanje napak so tako hitri in učinkoviti.

KAKO OCENJUJETE POSLOVANJE KOMUNALE KRANJ V ZADNJIH LETIH?

V tem obdobju smo postavljali podjetje predvsem na nove temelje. Veliko energije smo vložili v posodobitev opreme, ureditev procesov in pripravo večjih razvojnih projektov, ki bodo pomembni za naslednja leta. Najpomembnejša je selitev vseh upravnih dejavnosti na eno lokacijo, kjer je tudi vsa naša operativa. Tako bomo dejansko vsi skupaj začeli delovati blizu oči in srca. Vse to vodi tudi do visoke motivacije zaposlenih. To se kaže v konkretnih rezultatih – stabilni rasti prihodkov podjetja in višji dodani vrednosti na zaposlenega, vključno z rastjo plač. Komunalni sistem je velik in se ne spreminja hitro, zato so spremembe postopne, je pa danes podjetje organizacijsko in razvojno bistveno bolj pripravljeno ter odporno, kot je bilo pred nekaj leti.

EDEN KLJUČNIH PROJEKTOV JE TUDI SREDIŠČE KROŽNEGA GOSPODARSTVA, PARK ZARTA. KAJ PRINAŠA?

Park Zarta je za nas predvsem priložnost, da na enem mestu povežemo različne stvari: ponovno uporabo, izobraževanje, sodelovanje s podjetji, športniki, kulturniki, mladimi in razvoj novih idej. Ne gre samo za objekt, temveč za javni prostor, kjer se bodo srečevali znanje, praksa in lokalno okolje. Naš cilj je, da



Matjaž Berčon, direktor Komunale Kranj.

ta prostor sčasoma postane referenčna točka za krožno gospodarstvo v regiji.

KAKŠNI SO VAŠI KLJUČNI NAČRTI ZA PRIHODNOST?

Naslednji večji korak je vzpostavitev sodobnega zbirnega centra s pretovorom odpadkov, s katerim bomo bistveno izboljšali logistiko in organizacijo ter dejavnosti umaknili iz mestnega okolja na primernejšo lokacijo ob avtocesti. To pomeni manj hrupa, manj obremenitev in bolj urejeno okolje za prebivalce. Ob tem bomo nadaljevali posodobitev opreme in postopno uvajali nove storitve, predvsem na področju ponovne uporabe in ravnanja z viri. Gre za postopne korake, ki pa na dolgi rok precej spremenijo način delovanja podjetja.

KAJ VIDITE KOT NAJVEČJI IZZIV NA TEM PODROČJU?

Tehnologijo lahko kupiš, objekte lahko zgradiš, sistem lahko organiziraš. Najtežje pa je spremeniti navade. Koliko bomo kot družba uspešni pri ločevanju, ponovni uporabi in zmanjševanju odpadkov, je na koncu predvsem vprašanje naših vsakodnevnih odločitev. Zato bomo v prihodnje veliko pozornosti namenili prav sodelovanju z ljudmi, ne samo infrastrukturi.

KOMUNALA KRANJ V ZADNJIH LETIH VSE BOLJ IZPOSTAVLJA TRAJNOST IN KROŽNO GOSPODARSTVO. KAJ TO POMENI V PRAKSI?

Če zelo poenostavim, to je nekaj, kar komunalna podjetja počnemo že desetletja, zdaj pa se temu reče drugače in tudi dejansko sledimo drugačnim pristopom. Naš cilj je, da odpadki ne končajo kot odpadki, ampak kot vir za nekaj novega. Kot zbiralec odpadkov veliko delamo z ljudmi, vrtni, šolami in lokalno skupnostjo, ker brez spremembe navad tudi najboljši sistem ne deluje. Nam pa uspeva, da kar 80 odstotkov odpadkov ločimo na izvoru in nato poiščemo prevzemnike, ki jih sprejmejo v nadaljnjo obdelavo.

Še bolj to velja za vodo, kjer obvladujemo celoten krog. Črpamo jo iz naravnih virov, pripeljemo do uporabnikov, od tam odvedemo do čistilnih naprav in na koncu ponovno vrnemo v naravo.

VELIKO VLAGATE TUDI V TEHNOLOGIJO IN INFRASTRUKTURO. KAKO SE TO KAŽE V PRAKSI?

Predvsem v bolj natančnem vpogledu v delovanje sistema. Količine odpadkov tehtamo po posameznih območjih, novo vozilo pa omogoča tehtanje na

NATIONAL OPAŽNI SISTEMI

Specializiran ponudnik najnaprednejših tehnologij betonske gradnje

Tel.: +386 59 934 014

Hrušica 73, 4273 Hrušica, Slovenija

www.national-opazi.si
info@national-opazi.si

- Napredna oprema za oblikovanje betona
- Proizvodnja, servis, vzdrževanje
- Svetovanje in projektiranje
- Logistična podpora in inštruktaža





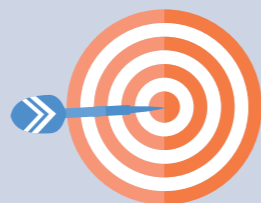
BIOTEHNOPOLIS KOT SREDIŠČE RAZVOJA NAPREDNIH TEHNOLOGIJ

Ajdovščina se vse bolj uveljavlja kot ena najbolj dinamičnih razvojnih točk v Sloveniji. S preudarnim strateškim upravljanjem, stabilnim poslovnim okoljem in izrazito razvojno ambicioznostjo ustvarja trdne temelje za trajnostno gospodarsko rast.



5 NAJBOLJ NAPREDNIH INFRASTRUKTURNIH PROJEKTOV:

- 1. Hyperloop projekti.** V Združenih državah Amerike, Indiji in Savdski Arabiji razvijajo nov transportni sistem z magnetno levitacijo, pri čemer so prvi komercialni sistemi napovedani med letoma 2027 in 2030.
- 2. Destination Earth.** To je evropski projekt v okviru EU, ki vzpostavlja digitalni dvojček planeta. Postopoma naj bi bil operativen do približno leta 2030.
- 3. Digitalne železnice.** V Združenem kraljestvu in Nemčiji uvajajo umetno inteligenco, IoT (fizične naprave so povezane med sabo in izmenjujejo podatke, na primer semaforji) in digitalne dvojčke za upravljanje omrežij, pri čemer naj bi ključni sistemi postali standard med 2026 in 2030.
- 4. Pametne ceste.** Na Kitajskem in v ZDA vključujejo senzorje in komunikacijo z vozili, širša implementacija pa je pričakovana v obdobju 2027–2030.
- 5. Hiperobsežni podatkovni centri.** V ZDA, na Irskem in Singapurju jih intenzivno gradijo že danes, podpirajo pa umetno inteligenco. Največji razmah gradnje in nove tehnologije hlajenja so predvidene do 2026–2028.



NAPREDNA MERILNA OPREMA za sodobne infrastrukturne projekte



Tahimetri in GNSS sprejemniki

Statični in mobilni laserski skenerji

Sistemi za vodenje gradbenih strojev

GEO SERVIS
Izzive spreminjamo v rešitve

HEXAGON

Leica
Geosystems

Njena strateška lega na pomembnem evropskem prometnem koridorju in jasno razvojno usmerjena politika dodatno krepi njen naložbeni potencial in jo umeščata med ključna razvojna središča širšega regijskega prostora. V središču te razvojne dinamike nastaja Biotechnopolis Ajdovščina – sodobno zasnovan, znanstveno-tehnoški kompleks, ki bo na približno 18 hektarjih združil visokotehnoška podjetja, raziskovalno-razvojne institucije in izobraževalne programe v celovit inovacijski ekosistem. Projekt presega tradicionalne modele poslovnih con, saj temelji na konceptu funkcionalne integracije znanja, kapitala in tehnološkega razvoja. Biotechnopolis je usmerjen v razvoj strateških panog prihodnosti, kot so biotehnologija, letalstvo, infor-

macijske in zelene tehnologije, pri čemer poseben poudarek namenja razvoju rešitev z visoko dodano vrednostjo in implementaciji naprednih tehnologij, vključno z umetno inteligenco. Vzpostavitev razvojno-raziskovalnih jader, tehnološkega parka in univerzitetnih programov bo omogočila intenziven prenos znanja v gospodarstvo in ustvarjanje konkurenčnih prednosti na globalnem trgu. Za investitorje projekt predstavlja izjemno privlačno in dolgoročno stabilno priložnost. Občina Ajdovščina zagotavlja urejeno infrastrukturo, strateško lokacijo v neposredni bližini hitre ceste in proaktiven pristop pri vzpostavljanju partnerstev. Hkrati aktivno povezuje ključne deležnike – od gospodarstva do univerz in države. V okviru Biotechnopolisa je predvidena vzpostavitev približno 1000 visoko kvalificiranih delovnih mest,

kar pomeni dostop do kompetentnega kadra ter krepitev človeškega kapitala kot ključnega razvojnega dejavnika. Celostna zasnova vključuje tudi konferenčne, muzejske in rekreacijske vsebine, kar dodatno povečuje privlačnost okolja in kakovost delovnega ter življenjskega prostora. Skupna vrednost projekta je ocenjena na približno 200 milijonov evrov, pri čemer občina aktivno investira v pripravo zemljišč in infrastrukture ter ustvarja ugodne pogoje za prihod strateških investitorjev. Biotechnopolis Ajdovščina je prostorski razvojni projekt, a tudi premišljeno zasnovana razvojna vizija. Je platforma za preboj naprednih idej, prostor, kjer se oblikujejo inovacije prihodnosti, in priložnost za vse, ki želijo soustvarjati visokotehnoško, trajnostno in konkurenčno gospodarstvo.



SEANTECH: RAST, ZGRAJENA NA ZNANJU, RAZVOJU IN ZAUPANJU

Novogoriški SeanTech, ki je izšel iz Gostola, svojo moč gradi na lastnem znanju in razvoju ter korektnem odnosu do partnerjev in kupcev.

SeanTech, procesni inženiring, d. o. o., je prepoznano slovensko procesno-inženirsko podjetje, usmerjeno v razvoj, projektiranje, proizvodnjo, montažo in zagon procesne opreme, posameznih strojev ter celovitih proizvodnih linij in sistemskih rešitev za zahtevne industrijske procese. Rast podjetja temelji na močni ekipi, lastnem razvoju, specializiranem znanju ter korektnem in dolgoročnem odnosu do kupcev. Čeprav ima podjetje sedež v Ljubljani, pomemben del svojega razvojnega in strokovnega jedra gradi v Novi Gorici.



Procesna oprema SeanTech

IZŠLI IZ GOSTOLA, RAZVIJAJO SE SAMI

Čeprav SeanTech del svojih korenin povezuje z industrijsko tradicijo Goriške in okoljem nekdanjega Gostola, je njegovo današnje identiteto oblikoval predvsem lasten razvoj. Tradicija je dala osnovo tehnični kulturi, izkušnjam in ljudem. Skoraj vse, kar danes opredeljuje podjetje – od strojev, sistemov in tehnoloških rešitev do novega strokovnega znanja in pomembnega dela trga, pa je nastalo znotraj SeanTecha.

SKOKOVITA RAST

V obdobju 2022–2025 so se prihodi podjetja povečali s 4.396.576 evrov na 21.314.066 evrov, čisti dobiček pa z 220.171 evrov na 3.994.811 evrov. SeanTech je v tem času skoraj petkrat povečal prihodke, 20-krat povečal dobiček in v letu 2025 dosegel približno 405.288 evrov dodane vrednosti na zaposlenega.

Ti rezultati potrjujejo visoko stopnjo specializacije, tehnične zahtevnosti in učinkovitosti poslovanja.

MOČNI TEMELJI IN RAZVOJNA IDENTITETA

Pomembne temelje podjetja je postavil Bojan Brelih, prejšnji direktor, sedanjí prokurist in lastnik podjetja, ki je imel ključno vlogo pri oblikovanju začetne ekipe, ohranitvi razvojne kontinuitete in ustvarjanju osnove, na kateri SeanTech gradi še danes.

BOJAN BRELIH ZGRADIL MOČNE TEMELJE

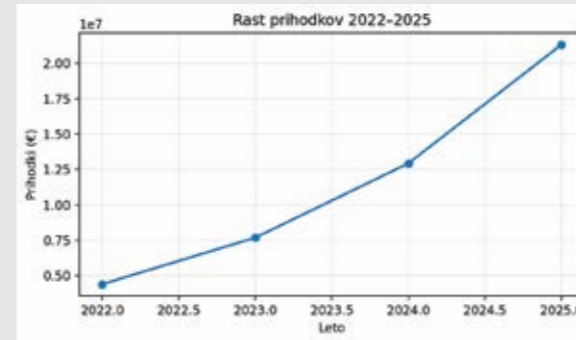
»Bojan Brelih je postavil ključne temelje SeanTecha in za to mu pripada jasno priznanje. Imel je ključno vlogo pri povezovanju ekipe, razvojnem začetku podjetja in ustvarjanju osnove, na kateri gradimo še danes.« poudarja direktor David Krševan, ki je vodenje prevzel v preteklem letu.

KLJUČNE STORITVE, RAZVOJ IN TRGI

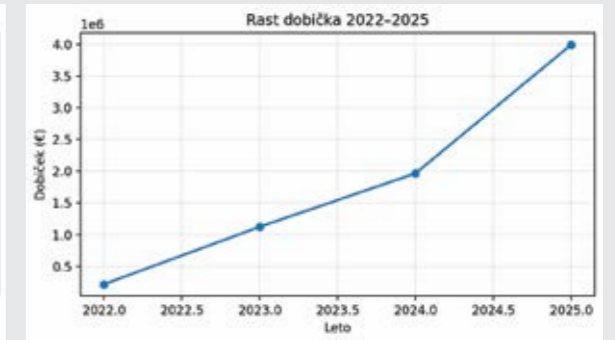
SeanTech je visoko specializirano procesno-inženirsko podjetje, usmerjeno v razvoj, projektiranje in proizvodnjo procesne opreme, celovitih linij in tehnoloških



POSLOVNA RAST V OBDOBJU 2022–2025



Rast prihodkov 2022–2025



Rast dobička 2022–2025

sistemov za zahtevne industrijske procese. Njegov portfelj obsega mešalnike, gnetilnike, ekstruderje in celovite procesne linije s pripadajočo procesno in varnostno opremo. Posebej pomembni del dejavnosti predstavljajo ATEX rešitve ter razvoj, projektiranje, proizvodnja in montaža strojev, procesnih linij in celovitih sistemov za proizvodnjo energetskih materialov in druge zahtevne tehnološke procese.

TEHNIČNO ZNANJE IN ZAUPANJE STA KLJUČNA

»V podjetju nismo razvijali le novih rešitev, ampak smo s pomočjo lastnih projektov pridobili tudi ogromno novega znanja. Ob tem kot eno svojih ključnih prednosti vidimo pomoč kupcem, strokovno svetovanje ter korekten in dolgoročen odnos do partnerjev. Prava kombinacija tehničnega znanja in zaupanja je za nas bistvena.«

Podjetje deluje v kemijski, energetski, kompozitni, gumarski, metalurški in drugih procesnih panogah. V zadnjem obdobju zaznava največ povpraševanja po celovitih, prilagojenih rešitvah, kjer kupcem ne ponuja le opreme, temveč tudi projektno podporo, zagon, usposabljanje, poprodajno podporo, servis in strokovno svetovanje. S tem ne nastopa le kot dobavitelj posamezne opreme, temveč kot razvojni in tehnološki partner pri načrtovanju, izvedbi in optimizaciji zahtevnih procesov.

Z NOVO GORICO V JEDRU AMBICIOZNO NAPREJ

SeanTech je izrazito mednarodno usmerjen in prisoten na trgih Evrope, držav Bližnjega vzhoda, držav nekdanje Jugoslavije in Azije. Nova Gorica za podjetje ni le poslovna lokacija, temveč razvojno okolje in ključno razvojno jedro. V regiji ustvarja visokokvalificirana delovna mesta, krepi sodelovanje z dobavitelji in partnerji ter prispeva k tehnološkemu razvoju širšega okolja.

Pogled naprej ostaja ambiciozen, a stvaren. SeanTech načrtuje nadaljnjo krepitev razvojnih zmogljivosti, rast ekipe in širitev prisotnosti na mednarodnih trgih. Med ključnimi usmeritvami ostajajo razvoj novih tehnoloških rešitev, krepitev raziskovalno-razvojnih kompetenc in nadaljnja rast v Novi Gorici.



TEHNIČNA IDENTITETA, ZANESLJIVA EKIPA IN MEDNARODNA USMERITEV

»Naš cilj je, da SeanTech ostane podjetje z močno tehnično identiteto, zanesljivo ekipo in jasno mednarodno usmeritvijo. Pri tem želimo ostati pošteni do svojih korenin, priznati zasluge tistim, ki so postavili temelje, in hkrati jasno pokazati, da svojo prihodnost gradimo predvsem z lastnim razvojem, znanjem in odgovornim odnosom do kupcev in partnerjev.«

SEANTECH TAKO OSTAJA PODJETJE, KI SPOŠTUJE SVOJE TEMELJE, PRIHODNOST PA GRADI PREDVSEM Z LASTNIM RAZVOJEM, ZANESLJIVOSTJO IN PARTNERSKIM ODNOSOM DO KUPCEV.



Foto: Depositphotos

CELA MILIJARDA EVROV IZVOZA IZ IDRJE

- Kateri podjetji na Goriškem sta izvozna ladja in izvozna raketa?
- Ali ima Goriška glede na število prebivalcev dovolj velikih in hitro rastočih izvoznikov?
- Kdo so najboljša MSP in kdo največji podjetniki?

Goran Novković

Letos prvič objavljamo različne regijske lestvice podjetij z Goriškega. Največje ugotovitve so naslednje: (1) idrijski skupini Kolektor in H&R sami izvozita za več kot milijardo evrov, (2) ajdovski Incom je edini, ki je v letih 2024/19 več kot podvojil izvoz, (3) Vitanest je najboljši med malimi in srednjimi podjetji, (4) Intra Lighting pa je edina goriška skupina v lasti klasičnih podjetnikov.

1. Izvozna prevlada Idrije

Skupini Kolektor in H&R izvozita toliko kot vseh 18 podjetij od 3. do 20. največjega izvoznika na Goriškem skupaj. Idrija je tako brez dvoma goriška prestolnica izvoza; natančneje, Idrija in Spodnja Idrija. To mesto na Goriškem, ki je sicer v Sloveniji bolj znano po čipkah, hkrati pa zanj ni značilno primorsko,

temveč rovtarsko narečje, dokazuje, da ceste niso glavni pogoj za močan izvoz.

Še več. Poleg obeh omenjenih podjetij na 1. in 2. mestu največjih izvoznikov je na 6. mestu še idrijski Comcom Trading, kar pomeni, da tri idrijske družbe izvozijo celo več kot vseh preostalih 17 največjih izvoznikov z Goriškega, ki se uvrščajo med 300 največjih slovenskih izvoznikov.

2. Kolektorji v tujini hitro rastejo, a najhitrejši so Ajdovci

Kar 5 Kolektorjevih družb je tudi med 20 najhitreje rastočimi izvozniki goriške regije, ki so se uvrstili med 300 najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov. Po 20 uvrščenih goriških družb med 300 slovenskih izvoznikov na obeh omenjenih nacionalnih izvoznih lestvicah pomeni, da je regija nadpovprečno izvozna. Na teh lestvicah je namreč uvrščenih 6,67 odstotka izvoznikov z Goriškega, prebivalcev na Goriškem pa je približno šest odstotkov.

To je seveda malo za šalo, malo pa tudi zares. A družbe v Vipavski dolini se ne šalijo, ko prehitujejo sever regije, sodeč po podatkih o rasti izvoza. Ajdovski Incom ga je v letih 2024/19 povečal za skoraj 2,5-krat, Ekolat iz Vipave in Tekstilna tovarna Okroglica iz Volčje Drage pa za skoraj dvakrat. Podjetij iz Nove Gorice in okolice je na tej lestvici najhitreje rastočih regijskih izvoznikov skupaj točno toliko, kot je na lestvici Kolektorjev.

3. Od Vipave do Nove Gorice cvetijo gazele

Med 21 podjetij, ki se iz te regije uvrščajo med 500 najboljših slovenskih malih in srednjih podjetij (MSP), na Goriškem prevladujejo podjetja od Vipave do Šempetra, Nove Gorice in Solkana. Kar 14 od 21 jih prihaja iz teh krajev, na vrhu pa je novogoriški Vitanest.

Prvih šest na lestvici najboljših MSP na Goriškem je leta 2014 ustvarilo več davka pred obrestmi, davki, amortizacijo in odpisi (EBITDA) kot preostalih 15 skupaj. Ta uspešna podjetja so poleg Vitanesta še Tekstilna tovarna Okroglica, Seyfor, Alpacem kamnolomi in Avantpack, ki je znan po biološko razgradljivih vrečkah.

4. Policentrična Goriška

A odlična MSP na Goriškem ne poslujejo le ob cesti Razdrto–Nova Gorica in na Idrijskem, temveč tudi drugje: v Desklah, Tolminu, Cerknem, celo v Breginju. Tudi sicer bi lahko trdili, da za Goriško velja policentrični razvoj, čeprav bi si tega najbrž želeli še več.

Na obeh izvoznih lestvicah so denimo TTK iz Srpenice, Eta Cerkno, skupina Alpacem in Swisspearl Slovenija iz Deskel, ITW Appliance Components

iz Tolmina, Simpos iz Dobrovega v Brdih in Mahle Electric Drives iz Bovca. Resda jih ima kar nekaj angleška imena. A kaj potem; naj le prispevajo k lokalnemu razvoju v odročnejših krajih.

K temu že tako prispevajo tudi domača MSP: Aurenis in Smarteh iz Tolmina, L.O.S. iz Cerknega in Kovinski izdelki Hrast iz Breginja.

5. Kdo pa so največji podjetniki na Goriškem?

Z Goriškega jih je šest na nacionalnih lestvicah največjih podjetij in skupin v lasti podjetnikov. Andrej Slokar, lastnik Incoma, je na vrhu lestvice. Miha Troha, lastnik idrijskega Comcom Tradinga, je drugi največji, Marjan Rusjan pa je z briškimi Simposom na 3. mestu.

Četrtovrščena Intra Lighting v lasti družine Furlan je v tej regiji tudi edina skupina v podjetniški lasti. Med največjimi slovenskimi podjetniki, kar pomeni, da se uvrščajo med 600 največjih podjetij v Sloveniji, so še Karmen in Primož Kompara z Vitaneatom ter Forštnerjevi s Tekstilno tovarno Okroglica.

6. Goriška na treh stebrih

Goriška ali Severna Primorska, kot ji tudi pravijo, sloni na treh stebrih:

- ★ - izvoznem s centrom na Idrijskem
- ★ - gazelskem, ki je doma predvsem med Vipavo in italijansko mejo,
- ★ - lokalnem – to pa so geografsko razdrobljeni šampioni, ki skrbijo za razvoj in delovna mesta v odročnejših krajih.

To je dober podjetniški in gospodarski potencial tudi za svetlo prihodnost.

Prodaja plastičnih granulatov

PA, POM, PBT, PC, PC/ABS, PMMA, PET, PPS, PES, PSU, PPE, ABS, ASA, SAN, PS, PE, PP, EVA, TPE, TPU



T | E | R | A
since 1992

TERA d.o.o. Tolmin,
Volče 138A, SI-5220 Tolmin
T: +386 (0)5 38 00 300
E: prodaja@tera.si;
W: www.tera.si

Naše prednosti

Smo podjetje s **30 letnimi** izkušnjami na področju prodaje tehničnih termoplastov. Naša prednost so fleksibilnost ter izobražen in strokovno usposobljen kader.

1.500 ton zaloge

1.000 različnih materialov

lastne blagovne znamke

TERAmid (PA) TERAdur (PBT)

Secacarb (PC) TERALine (mastri)



NAJVEČJI IZVOZNIKI GORIŠKE REGIJE

Uvrstitev	Podjetje / Skupina	Kraj	Izvoz 2024
1.	SKUPINA KOLEKTOR	Idrija	724.832.882
2.	SKUPINA H&R	Spodnja Idrija	356.191.717
3.	MAHLE ELECTRIC DRIVES SLOVENIJA	Šempeter pri Gorici	331.030.620
4.	INCOM	Ajdovščina	142.899.681
5.	TKK	Srpenica	86.063.580
6.	COMCOM TRADING	Idrija	70.589.516
7.	SKUPINA ALPACEM	Deskle	53.446.232
8.	ETA CERKNO	Cerkno	41.203.221
9.	ITW APPLIANCE COMPONENTS	Tolmin	40.965.048
10.	SIMPOS	Dobrovo v Brdih	36.098.982
11.	MAHLE ELECTRIC DRIVES BOVEC	Bovec	33.863.971
12.	TEKSTILNA TOVARNA OKROGLICA	Volčja Draga	30.260.129
13.	GOSTOL-GOPAN	Nova Gorica	29.932.157
14.	PIPISTREL	Ajdovščina	28.250.377
15.	SKUPINA INTRA LIGHTING	Šempeter pri Gorici	27.575.315
16.	SKUPINA FRUCTAL	Ajdovščina	26.196.933
17.	AVANTPACK	Nova Gorica	23.301.579
18.	ILMEST	Nova Gorica	22.743.862
19.	EKOLAT	Vipava	22.724.177
20.	SLOMETAL	Nova Gorica	22.158.076

Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3. 11. 2025).

Kriterij razvrščanja: čisti prihodki na tujem trgu. Uvrščeni med 300 največjih izvoznikov.

NAJHITREJE RASTOČI IZVOZNIKI GORIŠKE REGIJE

Uvrstitev	Podjetje / Skupina	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
1.	INCOM	Ajdovščina	142.899.681	242
2.	EKOLAT	Vipava	22.724.177	194
3.	TEKSTILNA TOVARNA OKROGLICA	Volčja Draga	30.260.129	193
4.	KOLEKTOR KOLING	Idrija	52.104.220	181
5.	AVANTPACK	Nova Gorica	23.301.579	175
6.	BOLTON ADRIATIC	Šempeter pri Gorici	16.704.248	174
7.	SWISSPEARL SLOVENIJA	Deskle	14.886.888	170
8.	HIDRIA	Spodnja Idrija	319.073.336	164
9.	KOLEKTOR CPG	Nova Gorica	24.014.407	160
10.	SKUPINA HIT	Nova Gorica	11.358.000	158
11.	SPINTEC	Volčja Draga	14.737.188	157
12.	TKK	Srpenica	86.063.580	148
13.	SKUPINA KOLEKTOR UPRAVLJANJE NALOŽB	Idrija	724.832.882	146
14.	PREVOZNIŠTVO KLAUT	Šempeter pri Gorici	8.795.350	139
15.	SKUPINA MLINOTEST	Ajdovščina	20.758.870	135
16.	SKUPINA MLINO	Ajdovščina	20.758.870	135
17.	MAHLE ELECTRIC DRIVES BOVEC	Bovec	33.863.971	132
18.	SIMPOS	Dobrovo v Brdih	36.098.982	131
19.	KOLEKTOR ASCOM	Idrija	14.852.485	129
20.	KOLEKTOR SIKOM	Idrija	29.495.157	129

Pogoji: spodnji rang izvoza v letu 2019 vsaj 5 mio EUR, v letu 2024 vsaj 25 zaposlenih, EBITDA v letu 2024 vsaj 0,5 mio EUR.

Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3. 11. 2025).

Kriterij razvrščanja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024/2019.

Uvrščeni na lestvico 300 najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov.



Nenehno iščemo boljše rešitve

S posodabljanjem tehnologij, iskanjem novih trendov in zagotavljanjem najvišje kakovosti snujemo najuspešnejše zgodbe.

Na podlagi dolgoletnih izkušenj, zanesljivosti in strokovnosti si skupina Kolektor Construction utrjuje položaj med vodilnimi ponudniki storitev na področju gradbeništva v Sloveniji ter enega najbolj inovativnih in sodobnih gradbincev na slovenskem trgu in širše.

TOP MSP GORIŠKE REGIJE

Uvrstitev	Podjetje / Skupina	Kraj	EBITDA (v mio €)
1.	VITANEST	Nova Gorica	5,712
2.	TT OKROGLICA	Volčja Draga	4,064
3.	SEYFOR	Šempeter pri Gorici	3,915
4.	ALPACEM KAMNOLOMI	Deskle	2,785
5.	AVANTPACK	Nova Gorica	2,550
6.	BUSINESS SOLUTIONS	Solkan	2,493
7.	INSTRUMENTATION TECHNOLOGIES	Solkan	2,410
8.	AURENIS	Tolmin	2,055
9.	VRC	Ajdovščina	2,005
10.	SPINTEC	Volčja Draga	1,964
11.	VODOVODI IN KANALIZACIJA NOVA GORICA	Nova Gorica	1,954
12.	KASKADER	Spodnja Idrija	1,928
13.	L.O.S. CERKNO	Cerkno	1,727
14.	TEHIMPEX	Vipava	1,705
15.	EKOLAT	Vipava	1,591
16.	BLUEOCEAN	Nova Gorica	1,581
17.	PROMISUM	Ajdovščina	1,507
18.	SMARTEH	Tolmin	1,473
19.	METAL DESIGN	Ajdovščina	1,416
20.	MIKROVIT	Ajdovščina	1,315
21.	KOVINSKI IZDELKI HRASJ	Breginj	1,299

Vir: Dun & Bradstreet
Obdelava: Podjetna Slovenija
Uvrščeni na lestvico top 500 MSP v Sloveniji

NAJVEČJA PODJETJA V LASTI GORIŠKIH PODJETNIKOV

Uvrstitev	Podjetje / Skupina	Kraj	Prodaja 2024	Druženiki - podjetniki
1.	INCOM	Ajdovščina	154.796.185	Andrej Slokar
2.	COMCOM TRADING	Idrija	70.589.516	Miha Troha
3.	SIMPOS	Dobrovo v Brdih	39.288.405	Marijan Rusjan
4.	INTRA LIGHTING	Šempeter pri Gorici	37.576.630	Marino, Marjeta, Anej in Nika Furlan
5.	VITANEST	Nova Gorica	35.455.601	Karmen in Primož Kompara
6.	TEKSTILNA TOVARNA OKROGLICA	Volčja Draga	30.342.605	Mitja, Ivica, Martin in Milan Forštner (posredno)

Vir podatkov: AJPES, statistična baza letnih poročil, preiskani računovodski izkazi, letna in revidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 1. 12. 2025)
Kriterij razvrščanja: čisti prihodi od prodaje / Obdelava: Podjetna Slovenija
Na lestvici so podjetja v (so)lasti podjetnikov, ki so med 600 največjimi podjetji v Sloveniji.

NAJVEČJE GORIŠKE SKUPINE V LASTI PODJETNIKOV

Uvrstitev	Podjetje / Skupina	Kraj	Prodaja 2024	Druženiki - podjetniki
1.	SKUPINA INTRA LIGHTING	Šempeter pri Gorici	38.544.638	Marino, Marjeta, Anej in Nika Furlan

Vir podatkov: AJPES, konsolidirana revidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 1. 12. 2025)
Kriterij razvrščanja: čisti prihodi od prodaje
Obdelava: Podjetna Slovenija

NAJBOLJŠA EKIPA
ZA OGREVANJE IN KLIMATIZACIJO

Mitsubishi Electric, Vitanest in mreža izkušenih poslovnih partnerjev po vsej Sloveniji





Foto: lokalne-ajdovščina.si

NAJVEČJI RAZVOJNI PROJEKTI NA GORIŠKEM

- Ali lahko Goriška regija z novimi investicijami postane eno ključnih razvojnih središč v Sloveniji?
- Bo Biotechnopolis v Ajdovščini res prinesel preboj v visokotehnoloških panogah?
- Bodo infrastrukturni in stanovanjski projekti dovolj za zadržanje kadrov v regiji?

Vida Petrovčič

Goriška regija v obdobju 2025–2026 prehaja v fazo intenzivnega investicijskega cikla, kjer se prepletajo evropska sredstva, državni projekti in močan razvojni potencial lokalnih podjetij. Ključna mesta – Nova Gorica, Ajdovščina in Idrija – vsako na svojem področju vodijo strateške premike.

Po podatkih iz uradnih dokumentov lokalnih skupnosti, regionalnih razvojnih agencij in državnih organov, ki so bili objavljeni v obdobju od konca leta 2024 do marca 2026, lahko razberemo naslednje projekte.

1. Nova Gorica – EPK in tehnološki preboj

Nova Gorica je bila lani v središču pozornosti zaradi projekta GO! 2025, ki ni bil le kulturni, ampak tudi velik infrastrukturni in gospodarski projekt.

EPK GO! 2025 je prinesla naslednjo infrastrukturo: revitalizacijo Trga Evrope (vrednost 3,3 milijona evrov) in gradnjo centra EPIC (vrednost 6,3 milijona evrov). V te projekte so bila neposredno vključena gradbena in projektantska podjetja iz regije.

Zelena in digitalna preobrazba. Mestna občina je za leto 2026 razpisala sredstva za spodbujanje začetnih investicij (do 18.000 evrov na podjetje) in inovativnih podjetij, kar spodbuja lokalni tehnološki ekosistem okoli Primorskega tehnološkega parka.

Stanovanjska gradnja. Projekt Ob Kornu, ki prinaša 103 nova javna najemna stanovanja (16 milijonov evrov), je ključen za privabljanje kadrov, ki jih potrebujejo podjetja.

2. Ajdovščina – Logistično in biotehnološko središče

Ajdovščina ostaja gospodarski motor regije z najvišjo stopnjo investicij v proizvodne kapacitete.

Širitev poslovnih con. Podjetja, kot so Bia Separations (Sartorius), Boscarol in Incom Leone, nadaljujejo z investicijami v razvojne centre. Občina jih podpira s subvencioniranimi krediti za investicije v proizvodne zmogljivosti.

Trajnostna infrastruktura. Nadgradnja centralne čistilne naprave in razvoj kolesarske poti Brda–Kras–Vipavska dolina, ki vključuje lokalne turistične in storitvene ponudnike.

3. Idrija – pametna industrija in raziskave

Medtem ko Idrija ostaja pomembno industrijsko središče, občina večjih novih podjetniških investicij trenutno ne izpostavlja, temveč se osredotoča na sistematično podporo podjetništvu. S svojima gigantoma (Kolektor in Hidria) ostaja osredotočena na digitalizacijo in trajnostno mobilnost.

Z javnimi razpisi, spodbujanjem rokodelstva, kolesarskega turizma in podjetništva med mladimi ter v tesnem sodelovanju z Idrijsko–Cerkljansko razvojno agencijo (ICRA) razvija podporno okolje, ki vključuje tudi coworking prostore, studio za podcaste in povezovanje podjetnikov v širše razvojne projekte.

Idrija v skladu z regionalnim razvojnim programom (RRP) aktivno sodeluje pri pripravi projektov za prehod v krožno gospodarstvo, kjer podjetja izkoriščajo odpadno toploto in optimizirajo rabo virov.

103

nova stanovanja v Novi Gorici predstavljajo pomembno investicijo za privabljanje kadrov v regijo.



DATAPAN
BREATHE THE DIFFERENCE

Celostna avtomatizacija HVAC sistemov
in avtomatizacija kabin

Integral HVAC automation &
cabin automation solutions

REŠITVE NA KLJUČ / TURNKEY SOLUTIONS



www.datapan.si

BIOTEHNPOLIS – OSREDNJA RAZVOJNA INVESTICIJA

Biotehnpolis. Po besedah višje svetovalke župana za odnose z javnostjo na Občini Ajdovščina Elise Dedić je eden ključnih projektov vzpostavitve znanstveno-tehnološkega središča Biotehnpolis Ajdovščina, ki bo imelo pomembno vlogo pri razvoju regije ter celotnega biotehnološkega in visokotehnološkega sektorja v državi.

Biotehnpolis bo umeščen na približno 18 hektarjev veliko območje severno od ajdovskega letališča, kjer se bodo združila visokotehnološka podjetja, raziskovalne organizacije in izobraževalne ustanove. Projekt je zasnovan tako, da omogoča razvoj raziskovalno-razvojnih institucij ter podjetij s področij biotehnologije, letalstva, informacijskih in zelenih tehnologij.

Osrednji del območja bo predstavljala enota nacionalnega pomena, povezana z letalstvom, zelenimi tehnologijami in biotehnologijo. Ob njej so predvidene površine za podjetja, izobraževalne in raziskovalne programe ter dodatni prostori za muzej, konferenčni center, tehnološki park in rekreacijske vsebine. Poseben poudarek bo namenjen tudi projektom umetne inteligence in biotehnološkim inovacijam z visokim tržnim potencialom.

Skupna ocenjena investicija znaša okoli 200 milijonov evrov, občinski vložek pa približno 10 milijonov evrov, namenjenih urejanju komunalne infrastrukture ter ključnih osrednjih površin. Najintenzivnejša gradbena dela so predvidena v letih 2027 in 2028.

Biotehnpolis Ajdovščina predstavlja enotno razvojno celoto, ki povezuje različne deležnike iz biotehnologije, letalstva, znanosti in gospodarstva ter odpira priložnosti za projekte, ki bodo pomembno vplivali na prihodnji razvoj – zlasti na področju zdravstva, zelenih tehnologij in visoke tehnologije nasploh.

Brigita Habjan Štolfa, direktorica GZS Severne Primorske gospodarske zbornice, o tem pravi: »Na GZS podpiramo oblikovanje in vzpostavitev tega centra v Ajdovščini, saj z vzpostavljenim ekosistemom lahko povežemo trenutne panoge, ki uspešno delujejo na področju biotehnologije in aviatike, dvignemo dodano vrednost tudi tradicionalnim panogam v regiji (na primer strojogradnji) ter tako ustvarimo vabljive pogoje dela in preprečimo odhod mladih iz regije.«

18

hektarjev veliko območje bo obsegal Biotehnpolis, kjer se bodo povezali podjetja, raziskave in izobraževanje.

200

milijonov evrov znaša ocenjena vrednost projekta Biotehnpolis v Ajdovščini, ki bo ključen za razvoj visokotehnoloških panog.



STEM d.o.o.

Vipavska cesta 67
5000 Nova Gorica
Slovenija

tel.: +386 5 33 52 100

e-mail: info@stem.si
www.stem.si

PESKALNA TEHNIKA



Pyrymyd

UDOBJE OD ZGORAJ

Je več kot svetloba

Je revolucija

Pyrymyd prinaša udobje. Akustično. Vizualno. Estetsko. Od zgoraj — s stropa, ki oblikuje prostor in tako ustvarja nov standard prostora.

Dizajn: Serge & Robert Cornelissen



intra lighting

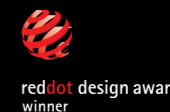




Foto: Depositphotos

KJE V SLOVENIJI LAHKO PODJETNIKI DOBIJO M² ZEMLJIŠČA ZA 50 EVROV?

- Kje na Goriškem podjetnik še lahko kupi zemljišče po normalni ceni?
- Katera dva centra ima regija?
- Je Italija tik čez mejo res največja grožnja za Goriško?

Maja Virant

Goriška je ena redkih slovenskih regij, kjer podjetniki glede na cene nepremičnin še vedno dobijo občutek, da so zaželeni. Medtem ko drugod cene zemljišč divjajo in birokracija duši investicije, je v tej regiji še vedno mogoče najti urejene poslovne cone po relativno normalnih cenah. Toda prostora je vse manj, Italija pa čaka tik za mejo z bistveno cenejšimi nepremičninami.

mljišč se v regiji gibljejo med 50 in 150 evri na kvadratni meter, odvisno od lokacije in opremljenosti.

Dolgoročno se regiji obeta še poslovna cona v občini Renče-Vogrsko, kjer je še ena večjih prostih površin za poslovno cono. Lokacija je odlična, pravi direktorica Severnoprimske gospodarske zbornice Brigita Habjan Štolfa, saj je tik ob avtocesti. V načrtih je tudi, da se ji pridružijo sosednje občine s svojimi zemljišči. A to je projekt za naslednje desetletje.

Poglejmo, kaj je med drugim še na voljo v štirih goriških občinah:

A. Kje je še prostor za nove podjetniške investicije?

Prostor za podjetnike na Goriškem je omejen, a še vedno je na voljo nekaj zanimivih lokacij. Cene ze-

1. Mestna občina Nova Gorica

V Poslovno-ekonomski coni Kromberk v Novi Gorici se kvadratni meter prodaja za okoli 70 evrov brez dodatnih pogojev, nam je povedal podžupan Mestne občine Nova Gorica Marko Tribušon.

PROJEKT d.d.
NOVA GORICA

OD NAČRTA DO OBJEKTA Z ENO ZANESLJIVO EKIPO

Podjetje Projekt, d. d. Nova Gorica že več kot 70 let deluje na področju projektiranja, inženiringa in tehničnega svetovanja. Zahvaljujoč bogatim izkušnjam, širokemu naboru znanj in zanesljivim strokovnjakom so večji izvajanja vseh vrst projektov – od stanovanjskih in poslovnih stavb do zahtevnejše infrastrukture.



Projekt, d. d. Nova Gorica velja za eno redkih podjetij, ki pod eno streho združuje vse projektante, potrebne za načrtovanje objektov – od arhitekturnega in gradbenega projektiranja do nadzora in svetovalskih storitev. Njihovi projekti so tako hitrejši in bolj usklajeni, naročniki pa imajo le eno skupno kontaktno točko.

AKTIVEN GRADITELJ REGIJSKEGA RAZVOJA

Projekt, d. d. Nova Gorica je čez desetletja ohranil močno povezanost z Goriško regijo predvsem zaradi svoje vloge v lokalnem razvoju in sodelovanja z okoljem. Podjetje aktivno sodeluje pri razvoju regije, predvsem pri pobudi in načrtovanju številnih objektov in pomembne infrastrukture. Z zaposlovanjem lokalnih strokovnjakov prispeva k razvoju znanja in priložnosti v domačem okolju, svojo vez z lokalno skupnostjo pa krepi tudi z redno podporo športni in kulturni dejavnosti v regiji.

ZA USPEŠNE PROJEKTE SO NAJPOMEMBNEJŠI PRAVI LJUDJE

Ena ključnih prednosti podjetja so zagotovo njegovi zaposleni, ki k skupnemu uspehu pripomorejo s svojo strokovnostjo, odgovornostjo in zavzetostjo.

»Pri delu z ekipo me najbolj navdušuje energija sodelovanja in raznolikost znanja, ki ga vsak posameznik prinese v skupino. Verjamem, da najboljše rešitve nastanejo takrat, ko združimo različne poglede, izkušnje in ideje ter jih usmerimo k skupnemu cilju.« ob tem poudarja direktor podjetja Andrej Koglot. Kot pravi, sta pri tem ključna zaupanje in medsebojna podpora, ki spodbujata motiviranost, inovativnost ter večjo učinkovitost in kakovost dela, kar se odraža v zadovoljstvu naročnikov in dolgoročnem uspehu podjetja. Trenutno intenzivno delajo tudi na prenosu vodenja na mlajše generacije, s čimer želijo vzpostaviti pot za nadaljnje uspešno delovanje družbe.

IZZIVE OBVLADUJEJO S STRATEŠKIM VLAGANJEM V KADRE

Gradbeno in projektantsko stroko v zadnjih letih močno zaznamujejo spremembe dela, ki jih prinaša BIM tehnologija v kombinaciji z umetno inteligenco. Mlajše generacije te novosti običajno osvojijo hitreje, a kot poudarja sogovornik, so pri tako kompleksnih projektih nepogrešljive tudi izkušnje starejših kolegov, zato je sodelovanje med generacijami ena ključnih usmeritev v podjetju. Prepričan je, da je vlaganje v izobražene kadre ključ do uspešnega vodenja projektov, zato to področje ostaja prioriteta tudi v prihodnje.

»Verjamem, da bo z ustreznimi kadri tudi podjetje uspešno. Še naprej želimo biti prisotni pri vseh večjih infrastrukturnih in drugih pomembnih projektih v Sloveniji.« še dodaja direktor.



» V Poslovno-ekonomski coni Kromberk v Novi Gorici se kvadratni meter prodaja za okoli 70 evrov brez dodatnih pogojev.«

Marko Tribušon, MO Nova Gorica

Na voljo sta še dve zemljišči po 2.000 kvadratnih metrov ter dve zemljišči po 4.000 kvadratnih metrov. Prvi investitorji tam že začnajo gradnjo.

Kupci so upravičeni do subvencioniranja plačila komunalnega prispevka v višini 50 odstotkov. V kratkem bo objavljen javni razpis za zbiranje ponudb za razpoložljiva zemljišča, je napovedal Tribušon.

V načrtu imajo tudi izgradnjo obrtno-obrtniške cone v Prvačini. Trenutno čakajo hidravlično hidrološko študijo, ki je v izdelavi.

2. Ajdovščina

V Biotehnopolisu so na voljo zemljišča za visokotehnološka podjetja s področij biotehnologije, farmacije, IKT in zelenih tehnologij. Občina zahteva, da investitor v povprečju treh let zaključi investicijo.

Poslovna cona Gobi je v zasebni lasti.

Skladno z Urbanistično zasnovo mesta Ajdovščina se bo srednjeročno in dolgoročno iskalo možne lokacije za širitev poslovnih con na obrobju mesta Ajdovščina, so nam pojasnili na občini.

Želijo si predvsem dejavnosti, ki prinašajo nova delovna mesta z visoko dodano vrednostjo. Kot strateške panoge pa so v sprejeti Strategiji razvoja občine Ajdovščina do leta 2030 opredeljene živilskopredelovalna industrija, kovinarstvo, aviatika, biotehnologija, IKT in farmacevtika.

3. Tolmin

Poslovna cona Poljubin je urejena proizvodno-obrtno cona v neposredni bližini Tolmina. Predstavlja eno pomembnejših lokacij za gospodarstvo v Zgoranjem Posočju.

Cona je delno že pozidana in deluje kot razširitev obstoječe industrijske cone. Na voljo so še zemljišča za proizvodne, obrtne in poslovne dejavnosti. Prednosti cone so dobra prometna dostopnost, bližina glavne ceste in obstoječa komunalna infrastruktura.

Brigita Habjan Štolfa Poslovno cono Poljubin izpostavlja kot eno od zadnjih lokacij na Goriškem, kjer podjetniki še lahko najdejo prostor po relativno dostopnih pogojih.

4. Idrija

V Idriji največji razvojni potencial predstavlja industrijska cona Godovič, ki je še razmeroma nepozidana.

Cena zemljišč oziroma morebitnih poslovnih prostorov je odvisna od konkretne lokacije, komunalne opremljenosti in drugih tržnih dejavnikov ter se določa v posameznih postopkih prodaje ali oddaje, so nam navedli na občini.

Želijo si privabiti predvsem inovativna, visokotehnološka in storitvena podjetja, zagonska podjetja mladih, trajnostni turizem, dejavnosti krožnega gospodarstva ter lokalne in podeželske podjetniške pobude, ki temeljijo na znanju, dediščini in trajnostnem razvoju.

B. Kaj bo s cenami nepremičnin na Goriškem?

Po besedah Lien Vidmar iz podjetja LV nepremičnine v Goriški regiji na nepremičninskem trgu prihodnje leto ne pričakujejo večjih ali nenadnih premikov. Razvoj bo odvisen predvsem od splošnih gospodarskih razmer in vpliva na kupno moč prebivalstva, saj se spremembe pri osnovnih življenjskih stroških praviloma hitro odrazijo tudi na nepremičninskem trgu.

Preverili smo tudi trenutne cene različnih vrst nepremičnin:

- ★ stanovanje v mestu, novogradnja: 3.900 EUR/m²
- ★ manjše stanovanje na podeželju (staro): 3.600 EUR/m²
- ★ večje stanovanje v mestu (staro, odvisno od stanja nepremičnine): 2.700–3.200 EUR/m²
- ★ samostojna enodružinska hiša: 2.000 – 3.000 EUR/m²; solidno ohranjeno in primerno za takojšnje bivanje je zelo težko najti, saj je ponudba izjemno omejena; cene urejenih hiš se praviloma začnejo pri okoli 370.000 EUR
- ★ poslovni prostor: 2.300 EUR/m²

Vir: LV nepremičnine



Cene zemljišč se v regiji gibljejo med 50 in 150 evri na kvadratni meter, odvisno od lokacije in opremljenosti.«

Brigita Habjan Štolfa, GZS

NOVOGORIŠKA MESTNA OBČINA LETO 2026 POSVEČA GOSPODARSTVU

Nova Gorica vstopa v novo razvojno obdobje z jasno ambicijo: gospodarstvo postaviti v središče prihodnjega napredka mesta in regije. Goriška s svojo strateško lego, čezmejno odprtostjo, dobro povezanostjo in raznolikim gospodarskim potencialom utrjuje položaj enega perspektivnejših razvojnih prostorov v Sloveniji. V tem okviru bo Mestna občina Nova Gorica leto 2026 posvetila gospodarstvu.

Kot pravijo na MO Nova Gorica, pri tem ne gre zgolj za simbolno potezo, temveč za premišljeno razvojno usmeritev. Namen pobude je ustvariti še spodbudnejše okolje za podjetništvo, okrepiti sodelovanje med občino, podpornimi institucijami in gospodarstvom ter postaviti temelje za dolgoročne razvojne učinke. V ospredju bodo projekti, povezani z razvojem podjetništva, posodobitvijo infrastrukture, urbanističnim načrtovanjem, gradnjo novih stanovanj in utrjevanjem čezmejnega sodelovanja.

Prav čezmejna dimenzija daje temu razvojnemu zagonu posebno težo. Po uspešno zaključenem projektu Evropske prestolnice kulture želi občina pridobljeno energijo in mednarodno prepoznavnost pretvoriti v trajnejše razvojne premike ter v oblikovanje skupnih projektov in ciljev s sosednjim prostorom.

Z ROKO V ROKI Z LOKALNIMI PODJETJI

Leto gospodarstva MO Nova Gorica pripravlja s ključnimi institucijami podpornega okolja: Severno Primorsko gospodarsko zbornico Nova Gorica, Območno obrtno-podjetniško zbornico Nova Gorica, Primorskim tehnološkim parkom in Regijsko razvojno agencijo Severne Primorske. Skupni cilj je oblikovati usklajeno, učinkovito in razvojno



naravnano okolje, ki bo znalo prepoznati potrebe lokalnega gospodarstva in nanje tudi konkretno odgovoriti. Župan Mestne občine Nova Gorica Samo Turel ob tem poudarja: »Le v sinergiji z gospodarstveniki lahko oblikujemo učinkovite podpirne ukrepe, ki bodo dejansko v pomoč razvoju podjetništva. Naš cilj je vzpostaviti dolgoročen model podpore gospodarstvu in delujoče lokalno partnerstvo, v katerem sodelujejo lokalna skupnost, podpirne institucije in predstavniki gospodarstva.«

DEJAVNA VLAGANJA V GOSPODARSKI RAZVOJ

Pomemben poudarek je namenjen tudi nadgradnji spodbud Mestne občine Nova Gorica in Sklada malega gospodarstva Goriške, da bodo

še bolj usklajene s strateškimi cilji občine in konkretnimi izzivi gospodarstva. Če je občina v letu 2025 za razpise in spodbude namenila skoraj 500.000 evrov, bo v letu 2026 ta znesek zvišala na 800.000 evrov. Med vidnejšimi razvojnimi podporniki ostaja Poslovno-ekonomska cona Nova Gorica - Kromberk, kjer so dodatne analize pokazale, da globoko pilotno temeljenje ni potrebno, kar pomeni nižje stroške gradnje. Sočasno občina nadaljuje pripravo OPPN za Poslovno cono Kromberk – zahod, s katerim želi omogočiti nadaljnji razvoj območja nekdanjega Mebla.

PROGRAM LETA GOSPODARSTVA 2026 JE DOSTOPEN NA SPLETNI STRANI MESTNE OBČINE NOVA GORICA WWW.NOVA-GORICA.SI.

C. Največja grožnja: Italija tik za vogalom

Največja grožnja za Goriško ni konkurenca z drugimi slovenskimi regijami, temveč sosednja Italija, predvsem Gorica in okolica. Tam so tako poslovne kot stanovanjske nepremičnine bistveno cenejše, opozarja Brigita Habjan Štolfa.

Primerjava cen zemljišč kaže na velik razkorak. Medtem ko v Goriški regiji komunalno opremljeno poslovno zemljišče stane med 50 in 150 evri na kvadratni meter (odvisno od lokacije in opremljenosti), je v italijanski Gorici in okolici mogoče najti podobne parcele po 20 do 60 evrov na kvadratni meter, včasih še za manj. Stanovanjske nepremičnine v Italiji so prav tako občutno dostopnejše. Pogosto so 30 do 50 odstotkov cenejše kot na slovenski strani meje.

»To predstavlja veliko nevarnost, da bodo prebivalci odhajali čez mejo, enako pa velja za gospodarske dejavnosti,« poudarja Habjan Štolfa. Za zdaj masovnega odliva še ni, predvsem zaradi zapletene italijanske zakonodaje, dolgotrajnih postopkov in birokracije. »V nasprotnem primeru bi bilo tega verjetno še veliko več,« dodaja.

Ta čezmejna konkurenca je jasen signal, da mora Goriška (in Slovenija nasploh) strateško in dolgoročno razvijati ugodnejše pogoje za podjetnike, sicer tvega, da bo izgubila tako prebivalce kot delovna mesta.

D. Ajdovščina in Nova Gorica vsaka s svojim centrom

Ajdovščina je dokaz, da se da. Občina je sistematično odkupovala zemljišča, jih opremljala in prek pametnih razpisov nanje selila podjetja s pravo vsebino. Danes je BiotehnoPolis, 18 hektarjev severno od letališča, eden najbolj ambicioznih projektov v Sloveniji. Združeval bo visokotehnološka podjetja in razvojno-raziskovalne ter izobraževalne ustanove s področij biotehnologije, letalstva, informacijskih in zelenih tehnologij, so nam povedali na občini.

Nova Gorica pa želi postati center zelenih in trajnostnih tehnologij. Leta 2022 sta Mestna občina Nova Gorica in Univerza v Novi Gorici ustanovili Center zelenih tehnologij (CZT). Namen tega je postati osrednje slovensko stičišče za razvoj in prenos zelenih inovacij v industrijo, kmetijstvo in urbano okolje.

GoSoft: KORAK DO BOLJ POVEZANE IN UČINKOVITE PROIZVODNJE

V sodobnem poslovnem okolju podjetja vse težje sledijo zahtevam po nižjih stroških, hitrejši odzivnosti in visoki kakovosti. V ospredje zato stopa koncept Proizvodnje 4.0, ki temelji na povezovanju podatkov, procesov in ljudi. Med rešitvami, ki podjetjem pomagajo pri tem preходу, je tudi sistem GoSoft.

GoSoft omogoča hitrejšo izvajanje t. i. PDCA kroga (planiraj–izvedi–preveri–ukrepaj), kar pomeni, da podjetje hitreje zazna odstopanja in se nanje tudi hitreje odzove. S tem se bistveno zmanjša možnost nastanka napak in nepotrebnih stroškov.



OD NAROČILA DO IZVEDBE BREZ ZAMIKOV

Sistem GoSoft omogoča, da naročila kupcev v podjetje prihajajo elektronsko (prek EDI), pogosto večkrat dnevno, nato pa se samodejno pretvorijo v proizvodne načrte, kjer ERP (osrednji informacijski sistem podjetja – ang. Enterprise Resource Planning) natančno optimizira razporeditev ljudi, strojev in orodij. Ključno prednost predstavlja povezava z MES sistemom (Manufacturing Execution System), ki spremlja dejansko dogajanje v proizvodnji. Tako se plan, namesto da bi temeljil na predpostavkah, sproti prilagaja realnim razmeram. Takšna povezava ustvari t. i. digitalni dvojček proizvodnje – sproten prikaz stanja, ki omogoča natančno napoved zaključka del in boljše odločanje.

KAKOVOST POD NADZOROM V REALNEM ČASU

Digitalizacija se prenaša tudi neposredno na delovno mesto. Delavci uporabljajo tablice z elektronskimi delovnimi nalogi, kjer sproti beležijo podatke o

kakovosti, kar omogoča takojšnje odkrivanje napak in hitrejšo ukrepanje. Pri prepoznavi napak pomagajo tudi očala za obogateno resničnost (AR). GoSoft vključuje tudi napredne funkcionalnosti za kakovost, kot sta FMEA (analiza možnih napak) in CAQ (računalniško podprto upravljanje kakovosti). Sistem sam prilagaja pogostost kontrol glede na zaznana odstopanja, hkrati pa s kazalnikom CPK (sprotni izračun indeksa sposobnosti) jasno pokaže, ali proces ostaja znotraj dovoljenih meja.

JASNI REZULTATI ZA PODJETJA

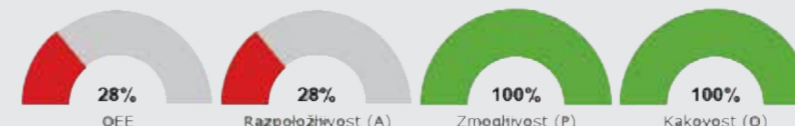
Podjetja s celovito uvedenim pristopom, ki ga nudi sistem GoSoft, lahko dosežejo tudi do 35 % nižje stroške na enoto izdelka. Razlogi ležijo predvsem v manjšem obsegu napak, boljši izrabi virov in natančnem pregledu nad stroški materiala, dela in energije. Poleg tega ima vodstvo vedno na voljo zanesljive podatke za odločanje, kar



Digitalni dvojček strojnega parka s prikazom trenutnega delovanja (OEE, stanje oz. morebitni zastoji, trenutni števec, čas do konca).

omogoča boljše načrtovanje in večjo konkurenčnost. Digitalizacija proizvodnje tako ni več le tehnološka nadgradnja, temveč strateška odločitev, rešitve, kot je GoSoft, pa podjetjem omogočajo, da to pot izvedejo premišljeno, postopno in z jasno merljivimi učinki.

Mag. Aleš Vovk.



Prikaz online podatka o učinkovitosti dela stroja: OEE in dejavnikov, ki nanj vplivajo.

GOinfo d. o. o. Nova Gorica
Prvomajska 37 | 5000 Nova Gorica
T: 05 777 57 02 | M: 041 400 912
E: info@goinfo.si | www.goinfo.si



Nagrajen kot najboljši
ETG v Aziji



» Največja grožnja za Goriško ni konkurenca z drugimi slovenskimi regijami, temveč sosednja Italija, predvsem Gorica in okolica.«

Brigita Habjan Štolfa, GZS

Center se osredotoča na krožno gospodarstvo, učinkovito rabo energije, zeleno mobilnost, prilaganje podnebnim spremembam in trajnostne urbane rešitve, naštevajo na občini. Deluje kot podporno okolje za podjetja, ki razvijajo zelene tehnologije, ter spodbuja tesno sodelovanje med gospodarstvom, raziskovalnimi institucijami in občino.

» Razvojni projekti morajo presegati županske, občinske in direktorske mandate.«

Brigita Habjan Štolfa, GZS

E. Ena regija ne bo rešila gospodarstva

Zdi se, da se Goriška regija vsaj v nekaterih občinah vrti na drugačnih gospodarskih obratih kot preostala Slovenija. Tam se zavedajo, kako pomembno je gospodarstvo za to, da ljudem lahko ponudijo delovna mesta in jih prepričajo, naj ostanejo doma.

Po drugi strani na državni ravni še vedno nimamo celovite nacionalne strategije razvoja gospodarskih zemljišč. Obstaja sicer ideja o medresorski skupini, ki bi pripravila strategijo, vendar še ni znano, kdaj bo zaživela in kakšne ukrepe bo prinesla.

Nekaterim občinam, denimo Hočam ali Ajdovščini, je skozi vsa zapletena sita prostorskega načrtovanja in zakonodaje uspelo urediti prostor za podjetništvo. Recept je razmeroma preprost: če želijo poskrbeti za razvoj, občine potrebujejo človeka z vizijo, odlično operativno ekipo in ljudi na upravnih enotah, ki so pripravljeni narediti več.

Razvojni projekti morajo presegati županske, občinske in direktorske mandate, je prepričana Brigita Habjan Štolfa.

Alpacem

TRAJNOSTNA PREOBRAZBA CEMENTARNE ALPACEM PODPIRA RAZVOJ GOSPODARSTVA GORIŠKE REGIJE

Alpacem Cement je trajnostno usmerjeno industrijsko podjetje, ki z delovnimi mesti z visoko dodano vrednostjo in naložbami krepi razvoj gospodarstva.

Alpacem Cement je eden ključnih industrijskih akterjev zahodne Slovenije in pomemben dejavnik slovenskega gospodarstva. Kot edina cementarna v državi ima posebno strateško vlogo, saj zagotavlja domačo proizvodnjo cementa, ki je nepogrešljiv material za gradnjo infrastrukture – vsak drugi objekt v Sloveniji je zgrajen s cementi Alpacema.

ALPACEM Z IZRAZITIM MULTIPLIKATIVNIM UČINKOM

Analize ekonomskega vpliva skupine Alpacem Slovenija iz leta 2025 kažejo njen močan multiplikativni učinek. Najbolj izrazit je vpliv na zaposlovanje: eno delovno mesto v skupini Alpacem ustvari dve do tri dodatna delovna mesta v širšem gospodarstvu. Tak učinek spodbuja nastanek novih poslovnih priložnosti. Poleg tega vsak evro prodaje v skupini ustvari dodaten evro prodaje pri dobaviteljih, vsak evro ustvarjene dodane vrednosti v skupini pa vodi k 1,1 evra dodatne vrednosti v dobaviteljski verigi.

TRDNA PODPORA LOKALNI SKUPNOSTI

Podjetje ima sedež v občini Kanal ob Soči in se zaveda svoje odgovornosti do domače občine. Uspešno poslovanje tvori trdno osnovo za finančno podporo društvom, klubom, šolam in drugim organizacijam, kar prispeva k utrjevanju



družbene povezanosti in razvoju lokalne skupnosti. Poseben poudarek namenja trajnostnemu delovanju, predvsem razvoju cementov z nižjim ogljičnim odtisom, zmanjševanju emisij in izboljšanju energetske učinkovitosti. S tem Alpacem Cement pomembno prispeva k prehodu Slovenije v nizkoogljično družbo.

S SONČNO ELEKTRARNO DO NIŽJIH IZPUSTOV CO₂

Med ključnimi projekti izstopa načrtovana postavitve največje sončne elektrarne z baterijskim hranilnikom energije v Sloveniji. Projekt predstavlja pomemben korak k večji energetske neodvisnosti podjetja in trajnostni preobrazbi industrijskega območja v Anhovem. Nameščenih bo več kot 25.000 sončnih panelov s skupno močjo 16 MW, letna proizvodnja zelene električne energije

v Anhovem pa bo dosegla približno 20.000 MWh, kar predstavlja približno petino letne proizvodnje hidroelektrarne Solkan. Delež električne energije iz lastnih obnovljivih virov se bo povečal za 10 %, letni izpusti CO₂ pa se bodo zmanjšali za približno 5.000 ton letno.

NOVA NAPRAVA ZA ČIŠČENJE PLINOV

Podjetje se pripravlja na enega najpomembnejših projektov v svoji zgodovini – izgradnjo naprave RTO-SCR. To je trenutno najnaprednejša tehnologija za čiščenje dimnih plinov, ki bo v takšnem obsegu prvič uporabljena v cementni industriji. Ključni emisijski parametri se bodo s to naložbo prepolovili. Trenutno se za izvedbo projekta pridobivajo potrebna dovoljenja. Po izvedbi bo Alpacem Cement med tehnološko najnaprednejšimi cementarnami v svetu.

Revija | Portal | Spletne pogovori

PODJETNA SLOVENIJA >>

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

podjetnaslovenija.si



O PODJETNI
SLOVENIJI



NAROČILO
REVIJE



Foto: vipavskadolina.si

GORIŠKA BREZ FILTRA: OSUPLJIVI RAZGLEDI & PRISTNI OKUSI

- Je Soča največji adut Goriške regije za doživetja?
- Je preplet alpske narave in zgodovine tisto, po čemer regija izstopa?
- Kakšen luksuzni turizem je na voljo v goriški regiji?

Nina Simić

Goriška regija doživetja pogosto ponuja v povezavi s pokušanjem lokalnih dobrot – vina, mlečnih izdelkov, pršuta in drugih delicij, značilnih zanjo. V centru Turizem Doline Soče pa opažajo vse pogostejše povpraševanje gostov po butičnih, personaliziranih doživetjih, naravi kot luksuzu (mir in zasebnost sta v ospredju), športnih aktivnostih ob reki Soči ter povezovanju kulinarike, kulture in aktivnosti.

Gostje iščejo kakovost, avtentičnost in stik z lokalnimi ustvarjalci. Regija je v primerjavi z drugimi edinstvena, ker združuje alpsko naravo, smaragdno reko, kulinariko in ohranjeno dediščino ter tako omogoča luksuz brez pretiranega blišča – z občutkom ekskluzivne pristnosti.

Predstavljamo vam izbor sedmih butičnih doživetij v širši Goriški regiji:

1. Adrenalinsko nad Sočo – tandemski skok s padalom in piknik

To je nepozabna adrenalinska izkušnja visoko nad smaragdno reko Sočo. Tandemski skok s padalom razkrije osupljive razglede na Julijske Alpe, dolino Soče in slikovito naravo, ki jo je najlepše občudovati prav iz zraka. Po pristanku se avantura nadaljuje v bolj sproščenem tempu – z lokalnim piknikom, kjer lahko ob domačih dobrotah in prijetnem vzdušju doživite občutke svobode in navdušenja nad pravkar doživeto izkušnjo.

2. Vintage džip tura & kampiranje med drevesi

V dolini smaragdne reke Soče med vožnjo z vintage vojaškim džipom iz časa druge svetovne vojne lahko spoznavate slikovite vasi, tradicionalno arhitekturo in številne zgodbe, ki se med domačini ohranjajo iz generacije v generacijo.

Pot vodi skozi alpsko pokrajino – mimo gozdov, planin, slapov in kristalno čistih izvirov. Pomemben del doživetja predstavlja tudi zgodovina 1. svetovne vojne, zato boste obiskali nekdanje bojišče soške fronte, si ogledali ohranjene jarke in bunkerje ter spoznali zgodbo o čudežu pri Kobaridu.

Po ogledu kostnice padlih vojakov in izjemne lesene cerkve svetega Duha v Javorci se dan zaključuje v naravi, daleč od mestnega vrveža. V gozdu boste postavili zavetje (šotor) med drevesi in ob ognju prisluhnili zvokom nočnega gozda ter doživeli mir in prvinsko energijo alpske narave.

Cena (do 3 osebe na vozilo):

- ★ poldnevno doživetje: od 255 evrov dalje
- ★ celodnevno doživetje: od 459 evrov dalje

Od 255 do 459 €

stane doživetje z vintage džipom in kampiranjem v naravi.

3. Skrivnosti rimske utrdbe Castra

Uro in pol trajajoč voden ogled vključuje postanke na petih najbolj zanimivih točkah v mestu Ajdovščina, kjer so še lepo vidne ostaline stavb in celo delci njihove notranje ureditve. Med ogledom

vodnik predstavi tudi širši pomen nekdanje rimske utrdbe, ki je tesno povezana s slovito, v zgodovinskem pogledu prelomno bitko med dvema rimskima cesarjema.

V voden ogled je vključeno reševanje ugank, ki vam ob koncu prinese spominek – možnost izposoje rimske tunike za celoten čas vodnega sprehoda, da se lahko še bolj vživite v čas Rimljanov in med ostalinami utrdbe posnamete domiselne fotografije.

Cena: odvisno od števila oseb, od 19 do 125 evrov na osebo (izposoja rimske tunike dodatnih 12 evrov)

I FEEL SLOVENIA

POMNIK MIRU NA CERJU

Najlepša razgledna točka v Sloveniji po mnenju tujih gostov

MUZEJ, UMETNIŠKA GALERIJA,
KONFERENČNA DVORANA,
POROČNA SOBA, OKREPČEVALNICA



Za DOGODKE z ENERGIJO:

poslovna srečanja, konference,
team buildinge, kulturne prireditve, poroke

DOSTOPNOST, EKSKLUZIVNOST, INTIMNOST!



info@mirenkraas.si | +386 31 310 800

Javni zavod Miren Kras | www.mirenkraas.si



4. Vinski vlak – Vipavska dolina

Doživite lahko prelepo peturno potovanje z vlakom po stari železniški progi, ki je bila zgrajena v času Avstro-Ogrske (začne in konča se v Novi Gorici). Na vlaku boste spoznali lokalnega vinarja in okusili najboljše, kar ponuja Vipavska dolina.

Na potovanju z Vinskim vlakom vas bodo prevzeli razgledi na Vipavsko dolino. Večji del poti so vinogradi obsijani z zlato popoldansko svetlobo.

V mestu Ajdovščina je načrtovan postanek za voden sprehod do starega mestnega jedra. Naslednja postaja je v eni od vasi, kjer nas voden sprehod s postaje pripelje do lokalnega vinarja. Tu vas bodo pričakali z degustacijo lokalnih vin in domačo hrano.

Cena na osebo: 79 evrov

5. Pet vasi, pet okusov – kolesarski izlet skozi vasi Vipavske doline

Doživite se začne v zelenem vstopnem centru Lijak, kjer vam vodnik predstavi izhodišče poti in zelene napotke. Nato se na kolesih (lastnih ali e-kolesih iz ponudbe centra) odpravite na raziskovanje petih vasi: Šmihel, Ozeljan, Šempas, Vitovlje in Osek.

Vsaka vas ponuja drugačno izkušnjo. Pri vinarju boste spoznali pet različnih vin in izbrane lokalne dobrote, ki jih boste okušali v vinski kleti. Vodnik vam bo z zgodbami približal življenje nekoč, od vaških iger, kot sta šacanje pršuta in škuljanje, do starih običajev, kot sta ličkanje in postavljanje mlaja.

Željni dodatnega doživetja pa lahko v centru opravite še virtualni polet nad Vipavsko dolino. Pot je dolga približno 25 kilometrov, kar zagotavlja srednje zahtevno turo, traja pa šest ur.

Cena (vključeno e-kolo): od 95 evrov na osebo (8 oseb) do 140 evrov na osebo (2 osebi)

Do 160 km

meri najzahtevnejša trasa dogodka
Ultra Trail Vipava Valley.

25 km

je dolga kolesarska pot skozi
pet vasi Vipavske doline.

6. Hike, Fly & Wine avantura

Avantura se začne v Ajdovščini. Z izkušenim vodnikom, ki med potjo predstavi številne naravne znamenitosti, se po slikovitih planinskih poteh povzpnete do vzletišča, od koder s padalom v tandemu poletite nad Vipavsko dolino.

Razgledi tam zgoraj med pticami so nepopisno lepi, vrhovi Julijskih Alp in obala Jadranskega morja pa kot na dlani. S padalom lahko pristanete skoraj pred vinskim hramom, kamor po adrenalinskem doživetju vabijo pristna vipavska vina in odlične lokalne jedi.

Cena: od 210 evrov na osebo (od 6 do 8 oseb) do 320 evrov na osebo (od 2 do 3 osebe)

7. Ultra Trail Vipava Valley

V Vipavski dolini bo med 23. in 26. aprilom 2026 gorski tekaški dogodek Ultra Trail Vipava Valley, eden največjih tovrstnih dogodkov v Sloveniji. Start in cilj bosta v Ajdovščini, proge pa vodijo po razgibanih poteh nad Vipavsko dolino, skozi gozdove, vinograde in slikovite vasi.

Udeleženci lahko sodelujejo tako v krajših tekih na približno 10 in 15 kilometrov kot na daljših razdaljah v zahtevnih ultra preizkušnjah na 60, 110 in približno 160 kilometrov z velikimi višinskimi razlikami.

Programi so poimenovani po različnih rimskih položajih, od Asterixa do Imperatorja, ki premaga 160-kilometrsko progo. Za tiste, ki se ne želijo pomeriti v teku, je na voljo tudi Obelix Hike & Wine, pohodniška različica dogodka, ki omogoča doživljanje trase v bolj umirjenem tempu in vključuje tudi obisk vinske kleti v Vipavskem križu.

Cena: odvisna je od izbrane razdalje in časa prijave. Prijavnine se gibljejo od 47 evrov za najkrajši tek (10 km) do približno 200 evrov za najdaljšo 160-kilometrsko preizkušnjo, medtem ko udeležba na pohodu Obelix Hike stane približno 45–65 evrov.



Foto: vipavskadolina.si

GOSTOL – GLOBALNI PROJEKTNI PARTNER INDUSTRIJSKIH PEKARN

Gostol je eden vodilnih evropskih ponudnikov opreme za industrijske pekarnice s skoraj 80-letno tradicijo. Podjetje s sedežem v Sloveniji že desetletja razvija in dobavlja celovite rešitve za pekarsko industrijo po vsem svetu, pri čemer je njegov glavni adut razvoj rešitev po meri.

Gostol je izrazito izvozno usmerjeno podjetje, prisotno na trgih Evrope, Bližnjega vzhoda, Afrike, Azije ter Severne in Južne Amerike. Posebno pozornost namenja dolgoročni zanesljivosti rešitev, preglednemu upravljanju sistemov in nizkim stroškom vzdrževanja, zaradi česar med strankami velja za zanesljivega projektnega partnerja.

DOVRŠENE REŠITVE ZA VSE FAZE PROIZVODNJE

Gostolova ponudba zajema celoten proizvodni proces v industrijski pekarni – od priprave in oblikovanja testa, fermentacije, peke in avtomatiziranega ravnanja z izdelki do hlajenja. Njihove celovite rešitve pogosto obsegajo več sto metrov dolge proizvodne linije, sestavljene iz sto ali več posameznih tehnoloških enot, pri čemer vsaka deluje kot samostojen stroj znotraj integranega sistema.

Posebno strokovno jedro podjetja predstavljajo industrijske tunnelske peči za kontinuirano peko in večetažne peči za serijsko peko, ki so prilagojene različnim energentom,

kot so termo olje, plin in električna energija. Vse rešitve so zasnovane za zahtevna industrijska okolja, kjer so v ospredju zanesljivost delovanja, energetska učinkovitost, visoka stopnja avtomatizacije in stabilna kakovost izdelkov pri velikih proizvodnih zmogljivostih (več ton na uro).

NAJBOLJŠE, KAR JE MOGOČE, ZA VSAKEGA KUPCA

Osrednji element Gostolovega delovanja je celovit, na ključ zasnovan pristop. Kupca spremljajo skozi vse faze projekta – od začetne analize in tehnološkega načrtovanja do inženiringa, izdelave opreme, zagona proizvodnje in dolgoročne tehnične podpore. Ta pristop temelji na iskanju najboljših rešitev za posameznega kupca, kar pogosto pomeni prilagajanje in kombiniranje posameznih elementov Gostolove opreme.

Končne rešitve so tako vedno prilagojene proizvodnemu programu, prostorskim omejitvam in tržnim zahtevam naročnika, kar omogoča

učinkovito in zanesljivo delovanje sistemov v praksi.

NENEHNO KREPIJO PROGRAM IN ŠIRIJO SVOJO PRISOTNOST

Letos med pomembnejšimi projekti načrtuje avtomatizirane pekarske linije na ključ za industrijske pekarnice na ameriškem, južnoameriškem in indijskem trgu. V zadnjem obdobju je svoj portfelj razširil tudi s projekti za proizvodnjo posebnih pekarskih izdelkov, kot so prepečenec in grisini, ter s specializiranimi pečmi za peko t. i. ameriške pite za naročnika na Novi Zelandiji in biskvitnega peciva tipa sponge cake za trg Južne Koreje.

Vse to potrjuje prilagodljivost podjetja ter njegovo sposobnost razvoja tehnološko dovršenih rešitev za zelo različne trge in izdelke.

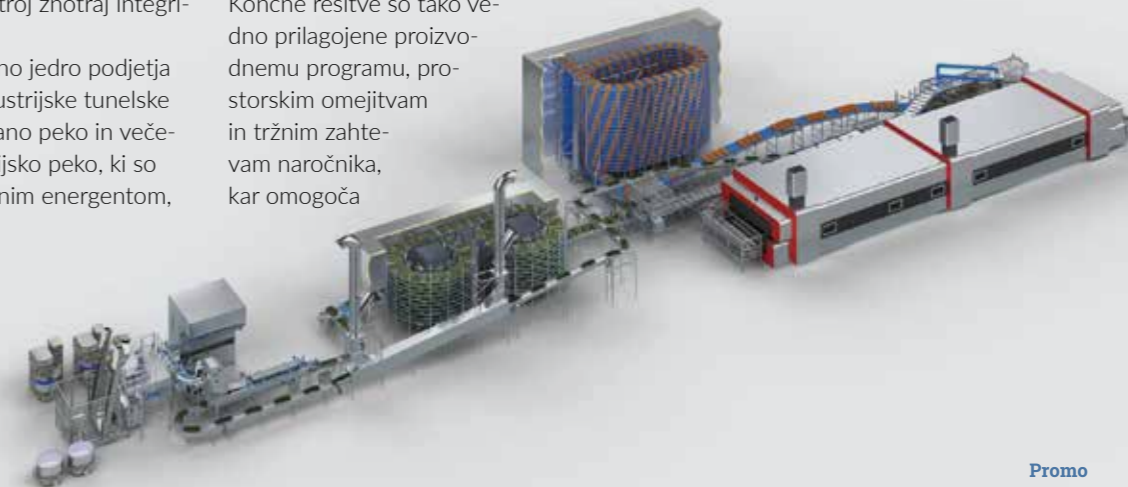




Foto: Depositphotos

VRATA ZA MILIJONE ODPRTA – KDO BO STOPILO SKOZI?

- Kateri razpisi podjetjem ponujajo največ sredstev za razvoj in investicije?
- Bi želeli razviti prototip ali novo tehnologijo? Sredstva so na voljo.
- Za umetno inteligenco več kot 16 milijonov. Kako do denarja?

Aleksandra Godec

Leto 2026 podjetjem prinaša več pomembnih razpisov – od raziskovalno-razvojnih projektov in strateških tehnologij do energetskih investicij, internacionalizacije in ugodnejšega financiranja investicij.

Raziskave, razvoj in inovacije ostajajo ena ključnih prioritet gospodarskih politik v Sloveniji in Evropski uniji. Podjetjem so v letu 2026 na voljo številni razpisi in finančni instrumenti, ki podpirajo razvoj novih tehnologij, investicije v trajnostne rešitve ter širitev poslovanja na tuje trge.

Med pomembnejšimi priložnostmi so razpisi za raziskovalno-razvojne projekte, razvoj strateških tehnologij in mednarodne razvojne projekte ter napovedani programi na področju umetne inteligence. Poleg tega so podjetjem na voljo tudi instrumenti

za energetske investicije, nastope na tujih trgih in financiranje investicij.

1. Raziskovalno-razvojni projekti (JR RRI 2026-1)

Eden ključnih razpisov za podjetja, ki vlagajo v razvoj novih produktov, tehnologij ali storitev, je razpis JR RRI 2026-1, ki ga je objavila Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost (ARIS).

Upravičenci so mikro, mala, srednje velika in velika podjetja, ki se lahko prijavijo samostojno ali v konzorciju dveh do treh podjetij.

Namen sredstev: podpora projektom industrijskih raziskav in eksperimentalnega razvoja, vključno z razvojem prototipov, testiranjem tehnologij ter pripravo rešitev za vstop na trg.

Sredstva: za razpis je na voljo približno 15 milijonov evrov, posamezen projekt pa lahko prejme od 100.000 do 300.000 evrov sofinanciranja. Pri konzorcijskih projektih pa je lahko stopnja sofinanciranja višja (+15 odstotkov).

Rok za prijavo: 13. maj 2026

»Takšni projekti pogosto predstavljajo temelj dolgoročne konkurenčnosti podjetij, zato je zanimanje za razpis praviloma zelo veliko,« dodaja Eva Matjašič (Tiko Pro).

Povezavi Tiko Pro, d. o. o. in Alias plus, d. o. o.:



triletnju leta 2026 pa se napoveduje tudi podoben razpis za Zahodno Slovenijo, za katerega naj bi bilo na voljo približno 30 milijonov evrov sredstev.

Povezavi Alias plus, d. o. o. in Tiko Pro, d. o. o.:



3. Mednarodni raziskovalno-razvojni projekti (Eureka)

Podjetja, ki razvijajo inovativne tehnologije v sodelovanju s tujimi partnerji, lahko sodelujejo tudi v okviru mednarodne iniciative Eureka. Ta podpira tržno usmerjene raziskovalno-razvojne projekte ter povezuje podjetja, raziskovalne organizacije in inovacijske partnerje iz več kot 40 držav.

Namen projektov: razvoj novih proizvodov, procesov ali storitev z jasnim tržnim potencialom.

Podprte aktivnosti: projekti naj vključujejo aktivnosti industrijskih raziskav in eksperimentalnega razvoja, na primer industrijske raziskave, eksperimentalni razvoj, razvoj prototipov, pilotne projekte, testiranje in validacijo tehnologij.

Višina sredstev: posamezen projekt lahko prejme do 450.000 evrov subvencije.

Intenzivnost sofinanciranja je odvisna od velikosti podjetja. Najvišja stopnja podpore lahko znaša:

- ★ do 40 odstotkov upravičenih stroškov za velika podjetja,
- ★ do 50 odstotkov za srednje velika podjetja,
- ★ do 60 odstotkov za mala in mikro podjetja.

Rok za prijavo: 17. april 2026

Povezavi Alias plus, d. o. o.:



15

milijonov evrov je na voljo za razpis JR RRI 2026-1, posamezni projekti pa lahko prejmejo do 300.000 evrov.

Do 10

milijonov evrov lahko pridobijo projekti v okviru razpisa STEP za razvoj strateških tehnologij.

2. Strateške tehnologije za Evropo (STEP)

Med pomembnejšimi razvojnimi instrumenti izstopa tudi razpis STEP – razvoj in proizvodnja strateških tehnologij. Ta spodbuja vlaganja v ključne tehnologije za evropsko gospodarstvo. Kot pojasnjuje Tajda Marinič (Alias plus), je »cilj razpisa pospešiti vlaganja v tehnologije, ki so ključne za dolgoročno konkurenčnost evropskega gospodarstva«.

Upravičenci so podjetja samostojno ali v konzorciju, projekti pa morajo biti izvedeni na območju kohezijske regije Vzhodna Slovenija.

Področja podpore platforme STEP so na treh strateških področjih:

- ★ digitalne tehnologije in globokotehnološke inovacije,
- ★ čiste in z viri gospodarne tehnologije,
- ★ biotehnologije.

Namen razpisa je razvoj naprednih tehnologij, nadgradnja tehnologij ter vzpostavitev proizvodnih kapacitet na strateških področjih evropske industrije. »Gre za spodbujanje okrepitve tehnološke suverenosti Evrope ter razvoja in proizvodnje ključnih tehnologij z visoko dodano vrednostjo,« pojasnjuje Eva Matjašič.

Mariničeva pa opozarja tudi na poseben poudarek razpisa, in sicer »na inovativnih rešitvah z visokim gospodarskim potencialom in na tehnologijah, ki prispevajo k zmanjševanju strateških odvisnosti evropskega gospodarstva«.

Sredstva: posamezen projekt lahko prejme od 1 do 10 milijonov evrov sofinanciranja upravičenih stroškov.

Trajanje projektov je omejeno na največ 36 mesecev.

Rok za prijavo: 15. april 2026

Tako pri podjetju Alias plus kot pri Tiko Pro navajajo, da je razpis trenutno namenjen projektom v kohezijski regiji Vzhodna Slovenija, v 2. če-

4. Napovedani razpisi za umetno inteligenco

V prihodnjem obdobju ARIS v sodelovanju z Ministrstvom za digitalno preobrazbo pripravlja tudi dva nova razpisa na področju umetne inteligence.

a. Inovacijski projekti umetne inteligence so namenjeni »konzorcijskim interdisciplinarnim projektom, v katerih bodo sodelovala podjetja in raziskovalne organizacije«, pojasnjuje Tajda Marinič. Cilj je namreč razvoj novih rešitev umetne inteligence in njihova implementacija v poslovnem okolju.

Predvidena sredstva: približno 16,3 milijona evrov.

Sofinanciranje: do 60 odstotkov upravičenih stroškov.

Objava razpisa je predvidena v drugem četrtletju 2026.

b. Podpora aplikativnim projektom manjših vrednosti – na področju umetne inteligence. To je projekt, namenjen predvsem mikro, malim in srednje velikim podjetjem ter zagonskim podjetjem.

Predvidena sredstva: približno 6,4 milijona evrov. Projekti (zasnovani dvostopenjsko) pa bodo vključevali validacijo, testiranje in implementacijo rešitev umetne inteligence.

Objava razpisa (shema de minimis) je predvidena v zadnjem četrtletju 2026.

Povezava Alias plus, d. o. o.:



5. Energetske investicije: sončne elektrarne in hranilniki energije

Podjetja lahko pridobijo tudi nepovratna sredstva za investicije v obnovljive vire energije (za postavitve sončnih elektrarn, tudi s prigradenim hranilnikom električne energije) v okviru razpisa JP OVE 05.

Upravičenci: podjetja, ki želijo investirati v lastno proizvodnjo električne energije.

Namen sredstev: postavitve sončnih elektrarn in namestitve hranilnikov električne energije.

Sofinancirane so investicije, ki podjetjem omogočajo večjo energetska neodvisnost, optimizacija stroškov električne energije ter učinkovitejšo upravljanje energije.

Rok za prijavo: oddaja vlog je mogoča od 12. maja 2026 dalje do porabe sredstev; vloge se bodo lahko oddajale od 12. 5. 2026 naprej.

Povezava Tiko Pro, d. o. o.:



6. Internacionalizacija podjetij – nastopi na sejnih

Za podjetja, ki želijo povečati svojo prisotnost na tujih trgih, je na voljo razpis JR SEJMI, namenjen sofinanciranju nastopov na mednarodnih sejmih v tujini.

Namen sredstev: sofinanciranje najema razstavnega prostora, opreme stojnice in drugih stroškov, povezanih z udeležbo na sejmih.

Roki za prijavo: razpis predvideva več rokov za oddajo vlog do leta 2028.

Nastopi na mednarodnih sejmih so za številna podjetja pomemben korak pri pridobivanju novih partnerjev, distributerjev in kupcev na tujih trgih.

Povezava Tiko Pro, d. o. o.:



7. Garancije za kredite (P1 plus 2026)

Podjetjem, ki načrtujejo investicijske projekte, je na voljo tudi finančni instrument P1 plus 2026, ki ga izvaja Slovenski podjetniški sklad. »Program podjetjem omogoča pridobitev garancije za bančni kredit ter subvencijo obrestne mere, s čimer postane financiranje investicij bistveno ugodnejše,« dodaja Matjašičeva.

Upravičenci so mikro, mala in srednje velika podjetja, ki potrebujejo dodatna sredstva za širitev poslovanja.

Namen sredstev: investicije v poslovne prostore, nakup ali gradnja poslovnih prostorov ter nakup strojev in opreme.

Višina investicij: do 1,25 milijona evrov.

Roki za prijavo: razpis ima več rokov za oddajo vlog v letu 2026.

Instrument: vsa podjetja morajo za prijavo na razpis pridobiti odobren kredit s strani banke, da lahko kandidirajo.

Eva Matjašič opozarja: »Financiranje investicij (nakup poslovnih prostorov, nakup strojev, opreme in podobno) bo v novi finančni perspektivi v večini financirana s pomočjo takšnih finančnih instrumentov, torej povratnih sredstev. P1 plus je eden ključnih.«

Povezava Tiko Pro, d. o. o.:



Do 450.000

evrov subvencije je na voljo za mednarodne razvojne projekte v okviru iniciative Eureka.

TINEX & BELL – DVE PRIZNANI PODJETJI ZDRUŽENI V ENO

Uveljavljeni slovenski podjetji, Tinex, d. o. o. in Bell, d. o. o., pod okriljem mednarodne skupine Axel Johnson International sta se konec septembra 2025 združili v podjetje Tinex & Bell z namenom okrepiti konkurenčnost na področju industrijske tehnike.

Pod skupnim imenom nadaljujemo močan ugled, ki temelji na kakovosti, zanesljivosti in vrhunskem tehničnem znanju. Smo največji ponudnik tehničnega blaga v jugovzhodni Evropi s poudarkom na ležajni, tesnilni, linearni in pogonski tehniki ter lastni proizvodnji tesnil.

Združitev prinaša širši program, boljše dostopnost, celovito podporo in vrhunsko tehnično svetovanje. Naše najpogostejše stranke so iz področja vzdrževanja, deloma pa tudi oskrbujejo stranke za prvo vgradnjo. Združeno podjetje nudi celovite rešitve za sodobno industrijo, pomaga pri optimizaciji procesov ter zagotavlja učinkovite in trajnostne tehnične rešitve. Prodajni program vključuje zastopanje priznanih blagovnih znamk, kakovostno storitev, zanesljivo dobavo in strokovno podporo. Z več kot 60.000 artikli in 15 milijoni evrov zalog na dveh lokacijah (Šenčur in Miklavž)

zagotavljamo visoko razpoložljivost izdelkov, kar našim partnerjem omogoča nemoteno poslovanje.

Naš glavni trg je Slovenija, kjer smo močno prisotni, vendar priložnosti za tržni razvoj vidimo predvsem v Srbiji, Bosni in Hercegovini in na Hrvaškem. Prav zaradi tega imamo tam dve hčerinski podjetji – za poslovanje na Hrvaškem delujemo prek podjetja Tinex & Bell PTS, d. o. o., medtem ko smo v Bosni in Hercegovini prisotni s podjetjem Tinex BH, d. o. o.

Naše poslovanje je v zadnjem obdobju povezano s svetovno gospodarsko situacijo. Negotovost trga in geopolitična trenja imajo močan vpliv, zato je gospodarsko okolje zelo nepredvidljivo in se moramo sproti prilagajati razmeram trga. Cilj za prihodnost je ohranjanje in nadgradnja tržnih deležev ter zaključek konsolidacije obeh podjetij (optimizacija zalog, internih procesov in razvoj tujih trgov). Celostno gledano smo ponosni



Direktor Uroš Frantar.

na delovanje podjetja, ki temelji na najvišjih standardih kakovosti (ISO 9001), odgovornega ravnanja z okoljem (ISO 14001) ter varnosti in zdravja pri delu (ISO 45001), kar potrjuje našo zavezanost dolgoročni trajnosti in odgovorne poslovanju.

Promo



Promo



»DOBAVITELJI NE BODO VEČ PRODAJALI IZDELKOV. ODDAJALI JIH BODO V NAJEM.«

- Ali smo pred revolucionarno spremembo vloge nabave v podjetjih?
- Bomo v prihodnje iz oddaljenejših krajev kupovali več ali manj?
- V čem se mladi razlikujejo od današnjih elit?

Goran Novković

Dominique Lebigot je v LVMH Wines & Spirits vodil strateško nabavo in kreiral prihodnost te funkcije v globalnem luksuznem gospodarskem okolju. Poudarja preobrazbo nabavne prakse iz stroškovno usmerjene v strateško. Pod njegovim vodstvom nabava presega klasične naloge pogajanj ter postaja gonilnik inovacij, rasti in trajnostnih rešitev. To prispeva k odpornosti celotne dobavne verige. Maja bo nastopil na Nabavni konferenci v Portorožu.

Na konferenci o nabavi, ki jo organizira Združenje nabavnikov Slovenije, boste govorili tudi o tem, kako bo nabava videti leta 2030. Kako drugačna bo od današnjih modelov nabave?

Naj omenim tri glavne razlike. Prva je ustvarjanje prihodkov oziroma vpliv, ki ga lahko ima nabava na prodajo in prihodke podjetja. Nabavniki v podjetju ne bodo več zgolj zagotavljali blaga in storitev, ampak bomo sposobni ustvarjati tudi poslovne priložnosti. Skupaj z dobavitelji bodo generalisti dodali prihodke za podjetje.

Druga razlika je koncept upravljanja ekosistema dobaviteljev, ki bo nadomestil današnje upravljanje odnosov z dobavitelji. V prihodnosti ne bo več upravljanja posameznih dobaviteljev, temveč bomo upravljali celotne ekosisteme dobaviteljev. V tem ekosistemu bodo vsi deležniki, ki imajo aktivno vlogo na dobaviteljskem trgu, ne glede na to, ali so dobavitelji našega podjetja ali ne. Te akterje bomo morali identificirati in jih povezati med seboj – ustvariti kolektivno inteligenco med njimi.

Katera pa je tretja razlika?

Tretji pomemben vpliv, ki ga vidim, je vzpon krožnega gospodarstva namesto linearnega in vloga nabave pri organizaciji krožnega gospodarstva v prihodnosti. Nabava bo spodbujala kolektivno inteligenco med dobavitelji, da bodo ti med seboj sodelovali, ne le tekmovali.

To bo pomagalo pri razvoju lokalne oskrbe in reševanju stroškovnih izzivov, saj se bodo isti izdelki v prihodnosti reciklirali in ponovno uporabljali. Zagotovo bo to vplivalo tudi na prenos lastništva. V prihodnosti dobavitelji ne bodo več prodajali izdelkov, temveč jih bodo oddajali v najem.

Ali lahko s primerom konkretne panoge ali blagovne znamke ponazorite, kako bi bil takšen dobaviteljski sistem videti v praksi?

Za primer vzemimo trg dobaviteljev steklenic. Upravljanje ekosistema dobaviteljev na tem področju pomeni, da sodelujemo z vsemi akterji na trgu dobaviteljev. Na njem so proizvajalci steklenic, pa tudi dobavitelji druge in tretje ravni. Prisotni so še regulatorni organi in carinske službe. Obstajajo univerze, ki zelo aktivno razvijajo nove tehnologije steklenic. Na trgu je še veliko drugih akterjev, ki jih moramo aktivirati in usklajevati, da ustvarimo krožno gospodarstvo.

V prihodnosti ne bo šlo več za proizvodnjo steklenic iz kremenčevega peska in surovin. Prihodnost je v razvoju in oblikovanju steklenic, ki bodo dovolj trpežne, da jih bo mogoče ponovno uporabiti in vključiti v različne življenjske cikle. S tem se bomo izognili stalni proizvodnji novih steklenic in jih namesto tega uporabljali na različne načine. Ta koncept je mogoče preprosto razširiti na številne druge dobaviteljske trge.

Ali podjetja, ki delujejo na tak način, že obstajajo?

Kolikor vem – če želimo biti iskreni glede krožnega gospodarstva – ne. Koncept upravljanja ekosistema dobaviteljev je vsekakor disruptiven. Velika večina podjetij še vedno upravlja le neposredne dobavitelje.

Danes je nabava predvsem upravljanje dobaviteljev, ki dobavljajo blago in storitve. Nobena nabavna organizacija še nima takšne strategije upravljanja



Naj nam je to vseč ali ne, vse bolj bomo sodelovali z lokalnimi dobavitelji in vse bolj zmanjševali transport na dolge razdalje.«

nja ekosistemov dobaviteljev, da bi vključevala tudi druge akterje, ki vplivajo na trg, a niso neposredni dobavitelji.

Kako odporen ali ranljiv bo takšen dobaviteljski ekosistem ob globalnih motnjah? Na primer ob vojni na Bližnjem vzhodu – bi bil bolj ali manj odporen?

Vsekakor bolj odporen. Sodelovanje pomeni, da se skupaj spoprijemamo s poslovnimi izzivi prihodnosti in imamo usklajeno strategijo za spopadanje s takšnimi dogodki ter njihovo predvidevanje.

To so lahko vojaški dogodki, na primer vojna v Iranu, kjer lahko skupaj iščemo rešitve. Tudi če smo v določenih primerih konkurenti ali uporabljamo različne tehnologije, moramo sodelovati. In prav organiziranje te kolektivne inteligence je naloga nabave.

Gre lahko tudi za izzive globalnega segrevanja. Nobeno podjetje ne more kar samo zagotoviti trajnostne rešitve za zmanjšanje ogljičnega odtisa, upravljanje vode ali za druge okoljske izzive. Moči je treba združiti z drugimi podjetji in razvijati rešitve za vse. To je kolektivna inteligenca. To bo ključna vloga nabave v prihodnosti – preseči zgolj upravljanje odnosov z dobavitelji in začeti upravljati ekosisteme dobaviteljev.

Zdi se, da bo delo direktorjev nabave skoraj tako zahtevno kot delo generalnih direktorjev. Kakšna bo razlika med vlogo CEO in CPO?

Na to vprašanje še nikoli nisem odgovarjal, vendar je zelo dobro. Gre za dve jasno razmejeni vlogi. CEO bodo ostali CEO, CPO pa CPO.

Podoben razvoj smo videli pri kadrovskih službah. V preteklosti teh služb ni bilo, obstajali pa so oddelki, ki so upravljali plačilne liste in zaposlene. Nato so ti oddelki postopoma začeli razumeti širše izzive upravljanja človeških virov. Danes imajo vsa podjetja razvite in strukturirane kadrovske funkcije.

Podobno se bo zgodilo z nabavo. Nabava se bo iz vloge CPO (angl. chief purchasing officer) razvila v novo dimenzijo upravljanja zunanjih virov. Verjetno nas v prihodnosti ne bodo več imenovali »nabava«, ker je ta naziv povezan z dejanjem kupovanja.

V prihodnosti bomo odgovorni za upravljanje zunanjih virov, nova funkcija pa se bo imenovala direktor za upravljanje zunanjih virov (angl. chief external resource officer). Ta bo imel za CEO enak pomen in dodano vrednost, kot jo imajo danes kadrovske službe.

» Spontanega navdušenja za krožno gospodarstvo med menedžerji in politiki ne bo. Toda dolgoročno ga bodo nove generacije zagotovo uveljavile.«

Kakšen bo vpliv novega ekosistema na krožno gospodarstvo?

Ne moremo več nadaljevati z linearnim gospodarskim modelom, kjer pridobivamo surovine, izdelujemo proizvode, jih dostavimo in porabimo. Na koncu celoten sistem konča kot odpadki in to ustvarja velike okoljske izzive za prihodnost. Ni mamo druge izbire, kot da preidemo v krožno gospodarstvo, vendar smo še vedno na zelo zgodnji stopnji njegovega razvoja.

Če pogledamo avtomobilsko industrijo v zadnjih 50 letih, vidimo področji novih in rabljenih avtomobilov. Ni razloga, da koncepta uporabe, ponovne uporabe, obnove in rehabilitacije izdelkov ne bi mogli uporabiti pri večini proizvodov.

Seveda tega ne moremo uporabiti pri vsem blagu in storitvah, vendar še zdaleč nismo izkoristili celotnega potenciala krožnega gospodarstva, ker kolektivna inteligenca še ni v celoti usmerjena v njegov razvoj.

Omenili ste tudi konec lastništva izdelkov. Kaj to pomeni za lokalne ekosisteme, cene in podoben?

Višji stroški dela in višje cene so seveda povezani z lokalno oskrbo. Vemo, da moramo prenehati z dobavo izdelkov iz zelo oddaljenih držav. Vedno bolj bomo morali omejevati transport izdelkov in dati prednost lokalni oskrbi, da podpremo lokalno gospodarstvo in zaposlovanje. Ne glede na to, ali nam je to všeč ali ne, bomo vse bolj sodelovali z lokalnimi dobavitelji in vse bolj zmanjševali transport na dolge razdalje.

Seveda so stroški dela višji. Toda tu spet nastopi krožno gospodarstvo: če izdelka ne proizvedemo na novo, temveč ga čim večkrat ponovno uporabimo, dobimo zelo učinkovit odgovor na stroškovni izziv. Po nekaj ciklih ponovne uporabe tako naši izdelki postanejo zelo konkurenčni.

Danes se zdi, da del globalne gospodarske elite nasprotuje celo ideji krožnega gospodarstva. Ali lahko res pričakujemo, da bo ta del poslovne in politične elite razumel in sprejel novi dobaviteljski ekosistem?

Bodimo iskreni – govorimo o človeških možganih. Zgodovina jasno kaže, da velikih premikov v gospodarstvu ali družbi nikoli ne ustvarijo isti ljudje, ki so oblikovali obstoječi sistem.



Foto arhiv Dominique Lebigot

Današnje generacije voditeljev bodo zato težko razumele ta koncept, težko ga bodo organizirale in težko bodo v krožno gospodarstvo vložile potrebne napore ter investicije.

Rešitev torej ne bo prišla od obstoječih generacij. Prišla bo od novih generacij, mladih ljudi, ki vsako leto vstopajo v globalno gospodarstvo in na trge ter bodo zahtevali razvoj krožnega gospodarstva in potrebne investicije.

Poglejmo primer ogljičnega odtisa. Danes so številna podjetja zelo aktivna pri njegovem zmanjševanju. Za to pogosto ni neposrednega poslovnega razloga, vendar jih k temu spodbujajo tržni trendi, potrošniki in nove generacije.

Spontanega navdušenja za krožno gospodarstvo med menedžerji, CEO-ji in politiki torej ne bo. Toda dolgoročno ga bodo nove generacije zagotovo uveljavile.

» Ni razloga, da koncepta uporabe, ponovne uporabe, obnove in rehabilitacije izdelkov ne bi mogli uporabiti pri večini proizvodov.«

MULTIFUNKCIJSKI TISKALNIKI

ŠT. 1 V SLOVENIJI

- Zanesljivost in učinkovitost za večjo produktivnost.
- Napredno digitalno skeniranje in arhiviranje dokumentov.
- Nizki stroški delovanja - **najem ali nakup.**

PRODUKCIJSKI DIGITALNI TISK

ŠT. 1 V SLOVENIJI

- Izjemna kakovost tiska in natančnost barv.
- Visoka zmogljivost in zanesljivost za hitre roke dobave.
- Fleksibilnost tiska na različne medije in številne možnosti dodelave.
- Nizki stroški delovanja - **najem ali nakup.**

DOKUMENTNO IN DIGITALNO POSLOVANJE

- Optimizacija dokumentnih procesov (DMS).
- Varen dostop do podatkov, kadarkoli in kjerkoli.
- Avtomatizacija administrativnih nalog in zmanjšanje napak.



KONICA MINOLTA

VIDEO VARNOSTNE REŠITVE

- Inteligentna AI videoanalitika za proaktivno varnost in nadzor.
- Visoka ločljivost in kristalno čista slika tudi v slabših pogojih.
- Enostavna integracija in oddaljen dostop do sistemov.

VF6



VINFAST

Električni avto za vaše podjetje



že od: **17.328 €**^{*}

Ob nakupu vozila VF 6 PLUS kupec prejme brezplačno tovarniško garancijo za obdobje 7 let oziroma do 160.000 skupaj prevoženih kilometrov, karkoli se zgodi prej. Prvih 30 kupcev model VF 6 PLUS pa je upravičenih do standardnega popusta v višini 2.000€ z DDV. Akcija velja za prvih 30 kupcev znamke VinFast na trgu Republike Slovenije s datumom začetka 1.1.2026 in se po prodanem tridesetem vozilu ne glede na model vozila konča. Ob financiranju vozila prek SKB Leasinga kupec prejme še bonus ob financiranju v višini 2.000 € z DDV. Vsem pravnim osebam pa je na voljo še dodatni popust v višini 650€ z DDV. Priporočena maloprodajna cena modela v akciji znaša 21.140 €, ni obvezujoča za pooblaščen prodajalce in že vključuje, standardni popust, popust za pravne osebe, subvencijo za nakup električnih vozil ter bonus ob financiranju, DDV in DMV. Akcij velja samo za pravne osebe. Subvencija Borzena se lahko spremeni glede na pogoje programa. Aktualne informacije o subvenciji za nakup električnih vozil so na voljo na spletni strani Borzena. Pridržujemo si pravico do napak. Slika je simbolična. GA V d.o.o, Dunajska cesta 22, 1000 Ljubljana. Več o ponudbi na [www.vinfast.si](#). Poraba pri mešanem ciklu: 19,5-20,4 kWh/100 km. Emisije CO2: 0 g/kg. Emisijska stopnja: EURO 6. Emisija NOx: 0 g/kg. Vrednosti meritev porabe in emisij ustrezajo standardu meritev WLTP. Ogljikov dioksid (CO2) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM10 in PM2.5 ter dušikovih oksidov.