



Medtem ko je svet v kaosu, dobički letijo v nebo

Šele čas bo pokazal ali se bo vojna na Bližnjem vzhodu umirila.
Kdo pa služi, medtem ko mi plačujemo drago energijo?

8,64

NEPREMIČNINE

»Izplača se investirati v Velenju,
Krškem, Sevnici, Celju ...«

Intervju z Zarjo B. Mavec o nepremičninskem trgu v Sloveniji.

14



Petram
RESORT & RESIDENCES

Ekskluzivne vile
ob jadranski obali

Petram Resort & Residences

realestate.petramresort.com

Petram Resort & Residences tik ob jadranski obali v Savudriji predstavlja edinstveno destinacijo, ki združuje luksuzno bivanje, vrhunske storitve in pristen mediteranski način življenja.

V sklopu resorta je trenutno na prodaj ekskluzivna kolekcija luksuznih vil, velikosti od 260 do 450 m², zasnovanih za tiste, ki cenijo zasebnost, udobje in brezčasno eleganco. Na voljo so štirje različni tipi vil, prilagojeni različnim potrebam in življenjskim slogom, medtem ko se najprestižnejši modeli ponašajo z zasebnimi rooftop infinity bazeni in osupljivim panoramskim razgledom na Piranski zaliv in Jadransko morje.

Vsaka vila ima prostoren vrt in skrbno zasnovane zunanje površine, ki zagotavljajo idealno okolje za sprostitev, druženje in uživanje vse leto. Kombinacija sodobne arhitekture, vrhunskih materialov in mediteranskega ambianta ustvarja prostor, v katerem sta udobje in zasebnost vedno na prvem mestu.

Življenje v Petram Resortu je zasnovano brez kompromisov. Lastnikom so na voljo 24-urno varovanje, concierge storitve, vrhunska gastronomija ter bogata ponudba rekreacijskih in pristočasnih vsebin. Kot del ekskluzivne skupnosti lastnikov imate pravico do uporabe vseh vsebin resorta, vključno s spa & wellness centrom, fitnessom, bazeni in teniški igrišči, poleg tega pa tudi posebne ugodnosti za ljubitelje golfa na PGA National Croatia (Golf Adriatic).

Poseben simbol resorta predstavlja najdaljši rooftop infinity bazen v Evropi, impresivne dolžine 105 metrov, ki dodatno potrjuje edinstven značaj in prepoznavnost Petram Resorta.

Poleg vrhunske bivalne izkušnje lastništvo v Petram Resortu predstavlja tudi privlačno naložbeno priložnost. Profesionalna upravljavska ekipa skrbi za vse vidike vzdrževanja in operativnega upravljanja nepremičnine, lastniki pa imajo možnost ustvarjanja dodatnega prihodka prek profesionalno organiziranega programa oddajanja.



Petram Resort & Residences v osrčju Istre, regije, znane po vrhunskih vinih, oljčnih oljih, gastronomiji in naravnih lepotah, ponuja veliko več kot le nepremičnino. Predstavlja priložnost za življenje v okolju, ki združuje zasebnost, luksuz in vrhunske storitve ob varnosti dolgoročne naložbe na eni najprivlačnejših lokacij ob Jadranu.



Za več informacij se obrnite na našo ekipo za nepremičnine, ki vam bo z veseljem posredovala vse potrebne informacije, predstavila projekt ter organizirala individualni ogled resorta.

✉ realestate@petramresort.com ☎ +385 52 404 420 ☎ +385 99 8001 146

KDO BO VODIL VAŠE PODJETJE LETA 2040?

Nekdo, ki smo ga na Areni
tehnologij navdušili za STEM.

Gradimo mlade z vizijo & akcijo.

Družbenokoristen, neprofiten
dogodek s prostim vstopom,
s katerim Tehnološki park
Ljubljana kali prihodnje
inženirje, družboslovce pa
opremlja z digitalnimi znanji.



ARENA TEHNOLOGIJ I 21. 10. 2026

“Neverjetno, kaj vam je uspelo ustvariti. To je tisti “Apollo efekt”, ki ga Slovenija potrebuje.”

dr. Jure Leskovec, izr. prof. na Univerzi Stanford

**3.500+ MLADIH SMO NAVDUŠILI ZA RAZVOJ,
TEHNOLOGIJO & OSVAJANJE SVETA.**

**POMAGAJTE NAM GRADITI PRIHODNJE GENERACIJE.
KOGA IŠČEMO? PODPORNIKE & RAZSTAVLJAVCE**

www.arena-tehnologij.si marketing@tp-lj.si

60-sekundni video utrinek



NAVDUŠEVANJE MLADIH NAM ŽE OMOGOČAJO





Intervju: Stjepan Orešković
Projekt, ki bo lupa za bodoče evropske in svetovne igralce 38



Ukrepi nove vlade
Podjetniki ploskajo, kritiki svarijo:
Kdo ima prav pri novih reformah? 22



Intervju: Dejan Paravan
»Roko na srce, cene nafte so poskočile, a so na polovici cen iz leta 2008 ...« 30



JV Slovenija
Kdo so nove gazele regije? 70

Uvodnik

Dragi politiki, na mladih svet stoji 6

Vojna & dobički

Medtem ko je svet v kaosu, dobički letijo v nebo 8

Kje so najbolj perspektivna slovenska obrambna podjetja? 12

Intervju: Zarja B. Mavec

»Izplača se investirati v Velenju, Krškem, Sevnici, Celju ...« 14

Ukrepi nove vlade

Podjetniki ploskajo, kritiki svarijo: Kdo ima prav pri novih reformah? 22

Absentizem & prezentizem

Milijarda stroška zaradi bolniških, četudi ljudje ne goljufajo! 26

Intervju: Dejan Paravan

»Roko na srce, cene nafte so poskočile, a so na polovici cen iz leta 2008 ...« 30

Finančni pulz

Trije namigi v igri prestolov do konca leta 2026 36

Intervju: Stjepan Orešković

Projekt, ki bo lupa za bodoče evropske in svetovne igralce 38

Partnerji Podjetne Slovenije





Luksuzni dopust
Bi odšteli 250.000 evrov za en teden miru? 108

Pametne skupnosti	
Top 10 pametnih skupnosti po svetu	42
Kje vse so priložnosti za pametne skupnosti	46
UI & logistika	
Zakaj največji problem logistike niso tovornjaki, ampak podatki?	50
Ladja zamuja. UI to ve prej kot špediter.	56
Vojna & logistika	
Komu odpira vrata kriza v Hormuški ožini? Tudi Luki Koper.	64

JV Slovenija	
Kdo so nove gazele JV Slovenije?	70
Župani gredo v bitko za investitorje in mlade	82
Nepremičninski trg: Povpraševanje raste, ponudbe pa ni	88
Bela krajina je še vedno odsekana! Tudi zaradi civilne iniciative.	94
Krokar, medved, domačije in pristna kulinarika	98

Razpisi	
Do 10 milijonov evrov za en projekt	104

Luksuz	
Bi odšteli 250.000 evrov za en teden miru?	108

PODJETNA SLOVENIJA

Št. 53 | Letnik 9 | Junij 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 Bebič

Oblikovanje in prelom:

Mitja Pogorevc, Spotnet d.o.o.

Lektoriranje:

Nina Drašler

Trženje oglasnega prostora:

trzenje@podjetnaslovenija.si
 01 5130 832
 marketing@podjetnaslovenija.si
 01 5130 824

Fotografija na naslovnici:

Spotnet

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



DRAGI POLITIKI, NA MLADIH SVET STOJI



Goran Novković

Č

e hočeš v današnjem času normalno živeti in si privoščiti lasten dom, je edina realna pot podjetništvo, meni podjetnik in solastnik podjetja Taros Matjaž Nidorfer. Kaj pa drugi, ki ne bodo podjetniki? So obsojeni na najemništvo ali pa jim bodo politiki v naslednjih letih vendarle približali lasten dom?

Res je, da mladim lastniško stanovanje ne pomeni več toliko, kot je v mladih letih to pomenilo danes starejšim generacijam. O tem je v tej reviji spregovorila tudi Zarja B. Mavec iz agencije Inalbea Real Estate. A težko verjamem, da so res tako zaljubljeni v najem, kot to razlagajo nekateri; pogovarjam se s preveč mladimi, da bi temu lahko pritrdil. Najbrž si mnogi preprosto ne morejo privoščiti drugega kot najem, ker je ponudba stanovanj na trgu premajhna, cene pa so odletele v nebo.

V predvolilnem času smo od političnih strank pogosto slišali, kako se mladi vpisujejo v stranke. Zelo malo pa smo slišali o tem, kaj bodo stranke storile, da bodo mladi v prihodnjih letih lažje prišli do svoje nepremičnine.

Še najbližje temu so stranke, ki obljublajo hitrejše umeščaje v prostor in hitrejše postopke, povezane z gradnjo. A to ne bo dovolj. Nujno je pospešiti gradnjo različnih oblik stanovanj za mlade in druge prebivalce tako na državni kot na lokalni ravni. Nujno je omejiti rast gradbenih cen, ker to ne draži le gradnje, temveč tudi nove in stare nepremičnine. Nujno je torej ukrepati zoper inflacijo. Predvsem pa je nujno ustaviti – nepremičninski balon v Sloveniji.

Ne zato, ker bi ta grozil gospodarski stabilnosti v državi, temveč zato, ker s tem vsi skupaj otežujemo prihodnost svojim otrokom in vnukom. Slovenci smo v tem desetletju postali največji nepremičninski tajkuni, kot je že pred časom dejal Matej Rigelnik, ki to področje dobro pozna. Svojim nepremičninam smo tako nabili ceno, da imamo na papirju bistveno več premoženja, v praksi pa smo naslednji generaciji, ki bo skrbelo za naše pokojnine, samo otežili življenje.

Ponudba in povpraševanje na trgu seveda delujeta. A če ni dobre ponudbe, ker ni dobre nacionalne stanovanjske strategije, povpraševanje naredi svoje. In če ob tem še podjetniki začnejo v nepremičnine vlagati svoje presežke, mnogi drugi ljudje pa množično svoje življenjske prihranke, da bi ob rasti cen v zadnjem hipu zagotovili boljše življenje svojim otrokom, se znajdemo v začaranem krogu.

Pod črto: večine mladih ne zanima, koliko mladih se je včlanilo v politične stranke. Zanima jih, kako bodo prišli do ljubega toplega doma. O tem sem prepričan. Glavni demografski cilj bi zato moral biti stanovanjski – da znižamo ceno stanovanj za mlade in druge, vsaj v regijah, kjer smo v tem desetletju doživeli pravi cenovni stampedo. To pa zahteva nacionalne in lokalne ukrepe.

Morda je to najlepša priložnost za novo vlado, da se tega loti celovito:

- ★ z napadom na gradbeno in prostorsko birokracijo,
- ★ s projekti, ki bodo povečali ponudbo na trgu nepremičnin,
- ★ s skupnim nastopom z regijami in občinami, kar bi bil lahko pomemben korak k decentralizaciji.

Mladi si to zaslužijo. Sicer bodo mnogi iskali pot do svojega doma drugje. Ne v Sloveniji.

Glavni demografski cilj bi moral biti stanovanjski: mladim olajšati dostop do lastnega doma.

OPERACIJSKI SISTEM, KI GA PAMETNA MESTA NUJNO POTREBUJEJO

Za mesta, ki so zaključila projekte brez prave vrednosti – in so pripravljena na storitve, ki jih prebivalci dejansko uporabljajo. Pogovor z Andrejem Kotarjem, ustanoviteljem NeoPolisTech.

KAKO BI OPISALI TRENUTNO STANJE PAMETNIH SKUPNOSTI V SLOVENIJI? KJE JE NAJVEČJA VRZEL?

Desetletje pametnih mest je prineslo pilote, ki so jih občine ponosno predstavljale na konferencah in v medijih – a vsak od njih je pogosto zgodba zase: lastna integracija, lastna rešitev brez prave povezave z drugimi. Ko se je en projekt končal, naslednji ni gradil na njegovih rezultatih. Podatki, vmesniki in izkušnje so ostali zaklenjeni znotraj enega sistema. Zaostanek pri nas zato ni tehnološki, temveč sistemski – nimamo skupne osnove, na kateri bi se projekti med seboj dopolnjevali in nadgrajevali. V nekaterih delih Evrope so to spoznali prej in začeli graditi skupno infrastrukturo; pri nas šele prihajamo do tega spoznanja.

KAKŠEN VPLIV IMA ODLOČITEV ZA OPERACIJSKI SISTEM NA RAZVOJ PAMETNIH SKUPNOSTI?

Ključen. Ko vsaka storitev pomeni nov projekt in novega ponudnika, je rezultat vedno isti: silosi, ki med seboj ne komunicirajo. Operacijski sistem to obrne. Šele ko zgradimo infrastrukturo, ki omogoča standardizirani dostop do podatkov, identitet in vmesnikov, na njej lahko teče katera koli aplikacija katerega koli ponudnika – brez nove integracije za vsako novo storitev, brez desetletne navezanosti na enega dobavitelja. Hkrati evropska zakonodaja mesta vse bolj usmerja k odprti, interoperabilni infrastrukturi in stran od zaprtih rešitev enega ponudnika.



Andrej Kotar je ustanovitelj NeoPolisTech in predsednik sekcije za e-upravo pri GZS ZIT.

KAJ NEOPOLIS OS NUDI RAZLIČNIM DELEŽNIKOM?

NeoPolis OS je operacijski sistem za pametna mesta, zgrajen na odprtih EU standardih. Omogoča gradnjo storitev z merljivo dnevno uporabo, ne le pilotov; občinskim informatikom omogoča nadzor nad podatki. Naša rešitev CityConnect je le prva aplikacija na osnovi NeoPolis OS, ki prebivalcem in obiskovalcem nudi multimodalno načrtovanje poti na osnovi več kot 60 podatkovnih virov: javni prevoz v realnem času, kolesarjenje, mikromobilnost, deljenje vožnje, parkiranje: 13 kombinacij v eni poti. Prebivalci jo v Sloveniji in na Češkem že dnevno uporabljajo. Operacijski sistem ponuja razvijalcem odprti standard in en API: aplikacijo zgradijo enkrat, deluje v katerem koli mestu. Enako velja za lokalne ponudnike: svojo storitev priklopijo na isto osnovo in jo povežejo z javnimi storitvami mesta – namesto da ostane ločen otoček, postane del povezane celote, ki

jo prebivalec dobi kot del celovite izkušnje sodobnega mesta.

KAKŠEN IZZIV TO PREDSTAVLJA ZA PRIHODNOST?

Izziv je večji, kot se zdi. Slovenija ima 212 občin (večina jih je majhnih), a uporabniki niso omejeni na meje svoje občine, sploh ko govorimo o mobilnosti. Rešitev, ki pokriva le eno občino, je za vsakodnevne uporabnike malo vredna. Delovna pot, šolski prevoz, vikend izlet – vse to seže čez meje občine. Mesta, ki gradijo na odprtih standardih, bodo imela sosedo, s katerimi se povezujejo; tista na zaprtih rešitvah bodo ostala sama. Suverenost in odprtost podatkov ter storitev ni abstraktna tema – je infrastrukturno vprašanje. In ta infrastruktura nastaja zdaj.

Več: neopolis.tech in cityconnect.travel





Grafika: Spotnet

MEDTEM KO JE SVET V KAOSU, DOBIČKI LETIJO V NEBO

- Kdo v Evropi služi, medtem ko mi plačujemo dražjo energijo?
- Zakaj je vojna nekaterim evropskim podjetjem prinesla rekordne zasluge?
- Koliko ameriška podjetja služijo bolje kot evropska?



Maja Virant

M

edtem ko Evropejci še naprej plačujemo rekordno visoke račune za energijo, gorivo in vsakdanje življenje, so nekatera evropska podjetja beležila izjemne dobičke zaradi vojne na Bližnjem vzhodu.

Konflikt med ZDA, Izraelom in Iranom ter delna zapora Hormuškega preliva sta povzročila močan skok cen energentov in surovin, s katerim so največ pridobili predvsem naftni giganti, proizvajalci orožja in nekatera kemična podjetja. Pogledali smo, kdo so evropski zmagovalci vojne na Bližnjem vzhodu.

A. Zmagovalci po panogah

1. Naftni in energetski sektor

Ena najbolj očitnih posledic vojne je močan skok cen nafte in zemeljskega plina. Cena severnomorske nafte Brent je v več obdobjih preseгла 100 dolarjev za sodček, kar je močno povečalo prihodke evropskih energetskih družb, zlasti tistih z močno trgovsko dejavnostjo ter dostopom do globalnih dobavnih tokov. Poglejmo največje dobičkarje.

a. Shell (Velika Britanija):**6,92 mrd USD v prvem četrletju**

Shell je med največjimi evropskimi zmagovalci energetske krize. V prvem četrletju 2026 je ustvaril 6,92 milijarde dolarjev dobička, kar je preseгло pričakovanja analitikov. Ključni razlog so bili izjemni rezultati v trgovanju z utekočinjenim zemeljskim plinom (LNG) ter močne marže pri globalni prodaji energentov.

Podjetje tradicionalno najbolje profitira prav v obdobjih geopolitične nestabilnosti, ko skoki cen povečujejo zaslužke trgovskih oddelkov.

b. TotalEnergies (Francija):**v prvem četrletju 5,4 mrd USD dobička**

TotalEnergies je v prvem četrletju dobiček povečal za skoraj tretjino na 5,4 milijarde dolarjev. Glavni razlog so rekordni rezultati trgovanja z nafto in utekočinjenim zemeljskim plinom, ki so jih spodbudile geopolitične motnje v Perzijskem zalivu.

Francosko podjetje je izkoristilo visoko volatiliteto, višje cene in pomanjkanje tovarov. V marcu je denimo kupilo skoraj vse razpoložljive tovore nafte z Bližnjega vzhoda. Evropska odvisnost od LNG po letu 2022 je dodatno okrepila povpraševanje in marže. Kljub začasemu zmanjšanju proizvodnje v regiji so višje cene in uspešno trgovanje več kot nadomestili izgube.

S tem TotalEnergies še dodatno utrjuje svoj strateški položaj, a hkrati sproža kritike, da profitira neposredno iz vojnih in geopolitičnih kriz.

c. BP (Velika Britanija):**3,2 mrd USD v prvem četrletju**

BP je v prvem četrletju 2026 ustvaril 3,2 milijarde dolarjev dobička, kar je več kot dvakrat več kot v enakem obdobju lani, navaja Reuters. To je več kot podvojitve glede na primerljivo lansko obdobje in najvišjo raven po letu 2023.

Rast so poganjali predvsem višje cene surove nafte in okrepljeno trgovanje na evropskih trgih.

č. Equinor (Norveška): delnice na +45 %

Kot ključni evropski dobavitelj zemeljskega plina je močno profitiral zaradi višjih cen in povečane strateške vloge Norveške pri oskrbi Evrope.

V obdobju zaostrenih razmer so delnice podjetja zrastle tudi do 45 odstotkov, kar odraža pričakovanja vlagateljev o dolgoročno višjih prihodkih.

33,6 mrd USD

čistega dobička je v prvem četrletju 2026 ustvaril Saudi Aramco.

2. Obrambna industrija

Evropska obrambna podjetja so ob izbruhu konflikta marca 2026 zabeležila največje dnevne skoke znotraj indeksa STOXX Europe 600, enega ključnih kazalnikov gibanja evropskih delniških trgov, ki zajema 600 vodilnih javnih evropskih podjetij iz 17 evropskih držav.

Konflikt je dodatno pospešil trend evropskega oboroževanja in obnavljanja vojaških zalog. Ta se je sicer začel že po izbruhu vojne v Ukrajini, saj države povečujejo obrambne izdatke in vlaganja v domačo vojaško industrijo.

Delnice obrambnih podjetij so močno poskočile, vojna pa naj bi v letu 2026 prinesla več deset milijard dodatnih prihodkov zaradi nujnega dopolnjevanja zalog izstrelkov, navaja CNBC.

a. BAE Systems (Velika Britanija):**vrednost delnice blizu rekordov**

Kot eden največjih evropskih proizvajalcev obrambne opreme, od raketnih sistemov in bojnih letal do podmornic, je BAE Systems med glavnimi dobitniki povečanega globalnega povpraševanja po vojaški opremi.

Ob izbruhu konflikta marca 2026 so delnice podjetja v enem trgovanem dnevu poskočile za približno 7–8 odstotkov, kar odraža pričakovanja vlagateljev o nadaljnji rasti obrambnih naročil. Podjetju dodatno stabilnost zagotavlja močna prisotnost na ameriškem trgu, ki predstavlja pomemben del njegovih prihodkov, poroča CNBC.

Trenutna vrednost delnice znaša približno 19,2 britanskega funta, kar ostaja blizu zgodovinsko visokih ravni, doseženih po zaostritvi varnostnih razmer v Evropi.

b. Rheinmetall (Nemčija):**1,94 mrd EUR v prvem četrletju**

Eden ključnih evropskih proizvajalcev streliva, topniških sistemov in oklepnih vozil ostaja med največjimi dobitniki pospešenega evropskega oboroževanja. V prvem četrletju leta 2026 je podjetje ustvarilo 1,94 milijarde evrov prihodkov, kar predstavlja 8-odstotno medletno rast. Operativni dobiček je dosegel 224 milijonov evrov, kar je 17 odstotkov več kot v enakem obdobju lani.

Posebej zgovoren je podatek o obsegu naročil: skupna vrednost potrjenih in pričakovanih poslov (t. i. backlog) je dosegla rekordnih 73 milijard evrov. To kaže na dolgoročno krepitev evropskih obrambnih proračunov in visoko povpraševanje po modernizaciji vojaških zmogljivosti, je podjetje poudarilo v uradni objavi.

c. Hensoldt (Nemčija):

delnice + 7,5 % v enem dnevu

Specialist za napredne radarske tehnologije ter sisteme zračne in elektronske obrambe se je ob izbruhu konflikta uvrstil med največje borzne zmagovalce v evropskem obrambnem sektorju. Delnice podjetja so v enem samem trgovanem dnevu poskočile za približno 7,5 odstotka.

To odraža povečana pričakovanja vlagateljev glede rasti povpraševanja po sistemih zgodnjega opozarjanja, nadzora zračnega prostora in sodobnih obrambnih rešitvah, poroča CNBC.

Hensoldt velja za enega ključnih evropskih akterjev na področju senzorske tehnologije, ki postaja vse pomembnejši del pospešene modernizacije obrambnih zmogljivosti po Evropi.

B. Ladjarji in tankerji

Zaradi zaprtja Hormuške ožine, napadov na tankerje in daljših obvoznih poti (okoli Afrike) so cene za prevoze za tankerje močno narasle. To je prineslo izjemne dobičke evropskim in evropsko povezanim ladjarjem.

a. Torm plc (Danska): podvojitev dobička

Velja za enega največjih evropskih dobitnikov v segmentu produktivnih tankerjev, to je specializiranih ladij za prevoz rafiniranih naftnih derivatov, kot so bencin, dizel, letalsko gorivo in druga predelana goriva.

Povečane geopolitične napetosti in preusmerjanje globalnih energetskega tokov so v tem segmentu povzročili rast cen prevozov, kar je podjetju omogočilo izrazito izboljšanje poslovnih rezultatov.

V prvem četrtletju 2026 je Torm ustvaril 122,4 milijona ameriških dolarjev čistega dobička, kar pomeni skoraj podvojitev v primerjavi z enakim obdobjem lani. Njegov EBITDA (dobiček pred obrestmi, davki in amortizacijo), ki velja za enega ključnih kazalnikov operativne uspešnosti, je dosegel 201 milijon dolarjev.

Zaradi ugodnih razmer na trgu in vztrajno visokih cen pomorskih prevozov je podjetje zvišalo tudi poslovne napovedi za celotno leto 2026, kar odraža optimizem glede nadaljnega povpraševanja po prevozu rafiniranih energentov.

b. D'Amico International Shipping (Italija/Luksemburg): skoraj 50 % več dobička

Med vidnejšimi evropskimi dobitniki v segmentu produktivnih tankerjev izstopa tudi družba d'Amico International Shipping. Podjetje je močno izkoristilo skok cen pomorskih prevozov, ki so jih spodbudile geopolitične napetosti, sankcije in preusmerjanje svetovnih energetskega tokov.

V prvem četrtletju 2026 je družba ustvarila 27,5 milijona ameriških dolarjev čistega dobička, kar predstavlja 45,6-odstotno rast v primerjavi z enakim obdobjem lani.

Vodstvo podjetja je poudarilo, da so vojna in z njo povezane trgovinske omejitve povzročile izrazit porast cen ladijskega prevoza, ki so na določenih poteh dosegle tudi 50.000 dolarjev na dan. To je bistveno povečalo prihodke ladjarjev in močno izboljšalo dobičkonosnost sektorja, poroča Investing.com.

c. Euronav (Belgija):

med najuspešnejšimi delnicami v panogi

Eden vodilnih evropskih ladjarjev za prevoz surove nafte je močno izkoristil spremenjene razmere na svetovnih pomorskih poteh. Zaradi podaljšanih transportnih poti, predvsem ob obvozih okoli Afrike, ter izrazitega zvišanja cen ladijskega prevoza je podjetje zabeležilo občutno rast prihodkov.

Ob izbruhu konflikta se je delnica Euronava uvrstila med najuspešnejše v ladijskem sektorju. To odraža izboljšane tržne pogoje in višje zasluge v segmentu tankerjev za surovo nafto, poroča Reuters.

č. Frontline plc (Norveška)

Enemu največjih svetovnih operaterjev tankerjev za surovo nafto so zaradi vojne na Bližnjem vzhodu in daljših obvoznih poti cene ladijskega prevoza močno poskočile. To je podjetju prineslo izjemno rast dobička.

Pred vojno so povprečne dnevne najemnine znašale okoli 77.000 dolarjev, med konfliktom pa so na spot trgu dosegale tudi več kot 170.000 dolarjev na dan. To je močno izboljšalo napovedi dobička za leto 2026, navaja Barron's in Seeking Alpha.

C. Kemijska industrija

a. BASF (Nemčija)

Največja evropska kemijska skupina za 2026 pričakuje EBITDA med 6,2 in 7 milijardami evrov, pri čemer napoveduje pomembno izboljšanje prav v kemijskem segmentu.

V prvem četrtletju je skupina ustvarila 16 milijard evrov prihodkov. Pri kemijskem delu poslovanja računata tudi na okrepljene marže zaradi višjih cen petrokemičnih surovin in boljšega cenovnega prenosa na kupce.

b. LyondellBasell (Nizozemska)

Družba je v prvem četrtletju ustvarila 615 milijonov dolarjev EBITDA. Kar sama je opozorila, da je bližnje-vzhodni konflikt »zaostril globalno stroškovno krivuljo petrokemične industrije«, kar ustvarja cenovne priložnosti za proizvajalce z ugodnejšimi proizvodnimi lokacijami.

D. Proizvajalci gnojil

a. Yara International (Norveška)

Je eden najbolj neposrednih evropskih zmagovalcev cenovnih šokov. V prvem četrtletju je EBITDA znašal 896 milijonov dolarjev. V primerjavi s prvim četrtletjem lanskega leta, ko je bil 638 milijonov, to pomeni 40-odstotno medletno rast.

Podjetje je izrecno navedlo, da so geopolitične motnje in omejitve dobav z Bližnjega vzhoda dvignile cene dušikovih gnojil in izboljšale marže. Delnica je po objavi rezultatov poskočila za približno 4 odstotke.

E. Kibernetska varnost in satelitska tehnologija

a. Airbus – Defence & Space (Francija/Nemčija/Španija)

Obrambni in vesoljski segment podjetja je v prvem četrtletju letošnjega leta dosegel 2,8 milijarde evrov prihodkov, kar pomeni 7-odstotno medletno rast, navaja Airbus v svojih rezultatih.

Največ rasti prihaja iz vojaških sistemov, satelitskih komunikacij in varnostnih rešitev, ki jih države pospešeno naročajo zaradi višjih geopolitičnih tveganj.

GLAVNI DOBIČKARJI NISO IZ EVROPE

Čeprav evropska obrambna in energetska podjetja zaradi vojne na Bližnjem vzhodu beležijo rast prihodkov, največji zasluži še vedno odteka predvsem ameriškim proizvajalcem utekočinjenega zemeljskega plina (LNG) ter največjim bližnjevzhodnim naftnim velikanom.

Med največjimi dobičkarji je Saudi Aramco, ki naj bi letos ustvaril okoli 25,5 milijarde dolarjev dodatnega dobička. Med ameriški podjetji izstopajo izvozniki utekočinjenega zemeljskega plina (LNG), zlasti Cheniere Energy in Venture Global, ki jima višje cene energentov in povečano povpraševanje prinašajo rekordne prihodke. Pozitivne učinke rasti cen nafte analitiki pričakujejo tudi pri ExxonMobilu in Chevronu.

Pred izbruhom konflikta so povprečne dnevne najemnine tankerjev znašale okoli 77.000 dolarjev, med konfliktom pa tudi več kot 170.000 dolarjev na dan.

6,92 mrd USD

dobička je v prvem četrtletju 2026 dosegel Shell.



KOMUNALNE GRADNJE d.o.o.

Podjetje s 35-letno zgodovino in izkušnjami na področju gradenj, obnov in vzdrževanja komunalnih vodov ter cest.

Komunalne gradnje d.o.o.,
Gasilska cesta 5, 1290 Grosuplje,
tel: 01/7818 100, E-mail: info@kkg.si



Grafika: Spotnet

KJE SO NAJBOLJ PERSPEKTIVNA SLOVENSKA OBRAMBNA PODJETJA?

- Katera so hitro rastoča slovenska tehnološka podjetja v vzponu?
- V katerih nišah se dokazujejo?



Maja Virant

S

lovenija med neposrednimi evropskimi zmagovalci vojne na Bližnjem vzhodu nima energetskih ali obrambnih velikanov, kot so Rheinmetall, BAE Systems ali Shell. Ima pa hitro rastoča visokotehnološka podjetja, ki posredno pridobivajo zaradi povečanega evropskega vlaganja v obrambne tehnologije, brezpilotne sisteme, satelitske komunikacije in zaščito kritične infrastrukture.

Prednost slovenskih podjetij ni velikost, temveč specializacija. Evropske obrambne korporacije vse bolj iščejo manjše razvojne partnerje za drone, senzoriko, simulacije in programsko opremo.

To pomeni, da vojna na Bližnjem vzhodu za Slovenijo ne prinaša neposrednih energetskih superdobičkov, lahko pa pospeši rast domače visokotehnološke obrambne industrije.

Gre predvsem za nišne izvoznike, vključene v evropske dobavne verige. Poglejmo nekaj najbolj perspektivnih.

1. Valhalla Turrets

Podjetje iz Komende je eden najhitreje rastočih slovenskih obrambnih igralcev. Specializirano je za daljinsko vodene oborožitvene postaje in protidronske sisteme. Skupaj s partnerji razvija sistem Mangart 25, ki ga podpira tudi slovensko obrambno ministrstvo s 4,9 milijona evrov razvojnih sredstev.

Sodeluje z vodilnimi evropskimi obrambnimi integratorji in se hitro vključuje v evropske programe protizračne obrambe.

2. Guardiaris

Ljubljansko podjetje razvija simulatorje, digitalne dvojčke in napredne obrambne programske rešitve. Ključno vlogo ima pri razvoju sistema Mangart 25, kjer razvija digitalno simulacijo in trening platforme za zračno obrambo.

To je segment, ki v Evropi eksplozivno raste zaradi digitalizacije bojišča.

3. Arctur

Novogoriško podjetje postaja pomemben igralec pri sistemih dvojne rabe za analitiko, simulacije in avtonomne platforme. Sodeluje v konzorcijih za napredne obrambne drone in umetno inteligenco, kjer evropske države pospešeno povečujejo naložbe.

4. C-Astral

Ajdovsko podjetje je eden vodilnih evropskih proizvajalcev taktičnih brezpilotnih letalnikov. Njihovi sistemi so prisotni v več kot 40 državah, vključno z Natovimi članicami.

Zaradi skokovitega povpraševanja po izvidniških in nadzornih brezpilotnih sistemih spada med slovenske izvozne zmagovalce varnostne preobrazbe Evrope.

Več o slovenski obrambni industriji in obrambni varnosti, pa tudi kibernetiki, finančni, fizični, tehnični in drugih oblikah varnosti, lahko preberete v sveži reviji Podjetna varnost, ki smo jo izdali pred dvema tednoma. Najdete jo tudi na povezavi:



Vojna na Bližnjem vzhodu za Slovenijo ne prinaša neposrednih energetskih superdobičkov, lahko pa pospeši rast domače visokotehnološke obrambne industrije.



»IZPLAČA SE INVESTIRATI V VELENJU, KRŠKEM, SEVNICI, CELJU ...«

- Katere investicije v nepremičnine so ta hip najbolj vroče zemljice?
- Kje v Sloveniji in kje v tujini se izplača kupovati nepremičnine?
- Zakaj ima Hrvaška boljšo davčno ureditev na tem področju?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

K

aj se dogaja in kaj se bo dogajalo na trgu nepremičnin? O tem smo se pogovarjali z Zarjo B. Mavec, lastnico in direktorico nepremičninske agencije Inalbea Real Estate.

Izpostavili smo tudi nujno dolgoročno stanovanjsko državno strategijo.

Matjaž Nidorfer, nekdanji urednik Mojih financ, ugotavlja, da je za mlade misija nemogoče s povprečno plačo priti do lastniškega stanovanja v Ljubljani. Za nakup 60 m² bi potrebovali 75 let. Kako mladi sploh še lahko pridejo do lastništva stanovanjske nepremičnine?

Težko. S povprečno plačo to ne gre. Res pa imamo Slovenci zakoreninjeno idejo, da moramo imeti v lasti nepremičnino. To je značilno za našo regijo, drugod po svetu pa je drugače.

A vse več mladim tudi v Sloveniji lastnina ne pomeni več kaj dosti. Povsem so zadovoljni, če so najemniki. Najem jim daje večjo fleksibilnosti.

Sama sem velika zagovornica najema. V svojem življenjskem obdobju tako lahko živiš v različnih nepremičninah. Če kupiš nepremičnino, pa ne veš, ali bo cena padla ali ne in kako bo s prodajo

Ali to, kar ste povedali o mladih, pomeni, da se nepremičninske navade v Sloveniji iz kul-

ture lastništva premikajo v kulturo najema? Ali izgublamo to »ljudsko prednost« pred drugimi državami, saj imamo izrazito velik delež lastniških stanovanj in hiš?

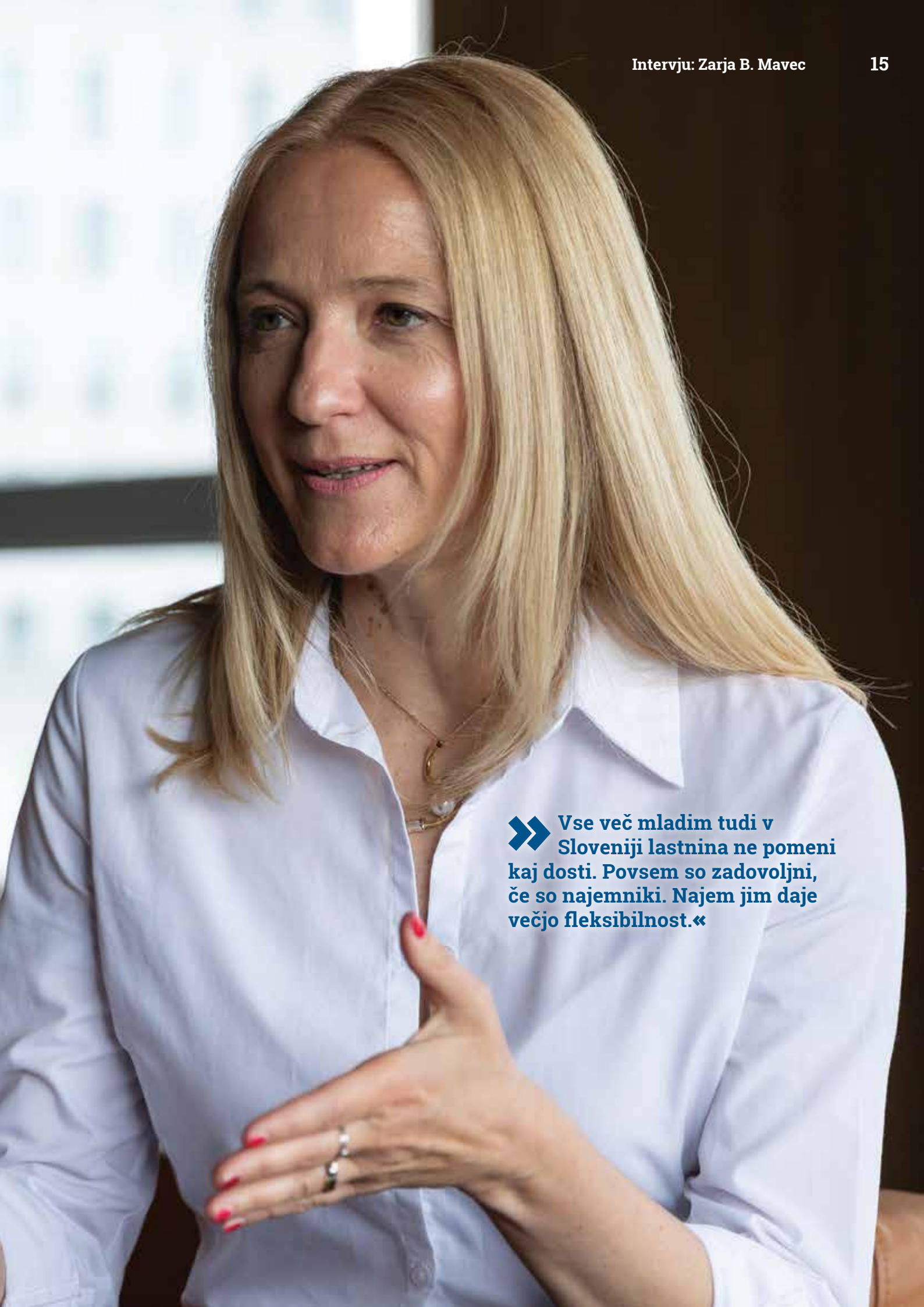
Pri manjših stanovanjih je tako, ker drugače tudi ne gre. Mladi in tudi nekateri drugi bivanjsko nepremičnino najemajo. Tudi zato, ker pari ne vedo, kako se bo obnesla njihova zveza. Manj je parov, ki so vse življenje skupaj. V mladosti se pogosto selijo v tujino, zato v zgodnji mladosti ne kupujejo nepremičnin. Vse to se odraža na trgu.

Ob tem je pomemben trend, da mladi zelo radi zaživijo v stanovanjih, ne več toliko v hišah. Stanovanj je zato premalo.

Pri velikih stanovanjih pa še vedno prevladuje argument lastništva, ker se že izplača najeti kredit. Kvadratni meter velikih stanovanj je tudi cenejši.

V zadnjih 10 letih so se nepremičnine drastično podražile, prav tako najemnine. Katere spremembe pričakujete na slovenskem trgu v naslednjih petih letih? Se bodo cene umirile ali ne?

To je težko napovedati. Ne verjamem pa, da ne bo več rasti cen; to pričakujemo že zadnjih deset let, pa se ni zgodilo. Zdaj se sprašujemo, kdaj se bo rast umirila. Cene že rastejo počasneje, dejstvo pa je, da ima vse manj ljudi vse več denarja. Tisti, ki ga imajo, pa vlagajo v nepremičnine.

A portrait of Zarja B. Mavec, a woman with long blonde hair, wearing a light blue button-down shirt. She is looking slightly to the left of the camera with a gentle smile. Her hands are visible in the lower part of the frame, with red nail polish and several rings on her fingers.

» Vse več mladim tudi v Sloveniji lastnina ne pomeni kaj dosti. Povsem so zadovoljni, če so najemniki. Najem jim daje večjo fleksibilnost.«



Pisarn je v Sloveniji preveč za najem, premalo pa za nakup.«



Kdo so ti ljudje z denarjem? V času epidemije je bilo govora o odvetnikih, zdravnikih, podjetnikih ...

Podjetniki, ki so denar zaslužili v poslu. Ta ne izvira le s področja kriptovalut, kjer je sicer tudi prisoten. Zato cene ne bodo padle. Ti ljudje kupujejo brez kreditov.

Koliko je nakupov na kredit in koliko z lastnim denarjem?

To težko presodim za vse nepremičnine. Pri novogradnjah je zagotovo precej nakupov brez kredita. Ti ljudje kupujejo nepremičnino kot investicijo, za najem. Želijo ohraniti vrednost premoženja ali pa ne vedo, kam drugam bi investirali.

Veliko ljudi v tujini mi še vedno reče, da v Sloveniji res ne znamo investirati in da znamo kupovati samo nepremičnine. Preprosto nimamo te investicijske kulture. Imamo vse dostopne informacije, na koncu pa denar še vedno vložimo v opeko.

Kako pa bo z najemninami?

Posebnost so mestni predeli, denimo Ljubljana ali Maribor, kjer je veliko kratkoročnega oddajanja nepremičnin. Epidemija je sicer povzročila padec cen, a so se te nato hitro povzpеле. Mislim, da se bo rast najemnin zdaj ustavljala.

Javnosti je manj znano, da so donosi nepremičnin denimo v Zasavju bistveno večji kot v

Ljubljani – tudi dvakrat večji. To pa zato, ker so cene nepremičnin tam nižje. Kje se ta hip v Sloveniji najbolj izplača investirati v nepremičnine?

V vzhodni Sloveniji in v manjših mestnih središčih, kot je Velenje, pa tudi Krško in Sevnica. Takšne investicije so bolj zanimive na območjih, kjer je še vedno na voljo veliko neizkoriščenih zazidljivih zemljišč za neko normalno ceno.

V Celju je cena za kvadratni meter zelo ugodna; presenetljivo se še vedno giblje okoli 3.000 evrov ali manj. Mesto je lepo urejeno, iz Celja po cesti potrebujete le 50 minut do Ljubljane. Ni pa dobrih povezav z javnim prevozom in to je verjetno pomemben razlog, da se zelo malo ljudi odloči za premik iz Ljubljane.

Katere segmente nepremičnin vidite kot najbolj perspektivne v prihodnje: stanovanjske, poslovne, logistične ali turistične?

Stanovanjske nepremičnine zagotovo niso investicijske. Namenjene so ohranjanju vrednosti. Laični investitorji jih kupujejo, ker se na to najboljše spoznajo.

Logistične nepremičnine so postale zanimive, ker raste e-trgovina in potrebe po skladiščih. Te nepremičnine so zdaj vroče žemljice, tudi zaradi infrastrukturnih omejitev in omejitev zaradi moči elektrike v Sloveniji, kar otežuje postavitve podatkovnih centrov, ki so v tujini tudi zelo v porastu.

Kako pa bo v prihodnje s cenami poslovnih nepremičnin?

Pisarn je preveč za najem, premalo pa za nakup. Ob tem je v Sloveniji veliko poslovnih stavb z razdrobljenim etažnim lastništvom. V tujini je drugače, zato je mogoče takšne stavbe preurediti v šole, muzeje ali nastanitvene kapacitete.

Pisarn, zlasti manjših, je premalo za prodajo tudi zato, ker jih tuja podjetja najemajo. Slovenska podjetja pa jih še vedno raje kupijo.

Kako na cene vplivajo nepremičninski skladi?

Ljudje še vedno ne razmišljajo veliko o naložbah v nepremičninski sklad, zato se ti niso toliko razvili. V te sklade še vedno bolj vlagajo ljudje, ki se nanje tudi malce spoznajo.

Februarja smo objavili informacijo s trga, da podjetniki prek skladov kar precej kupujejo nepremičnine ... Poleg tega, da takšni skladi kreditirajo druga podjetja.

To drži. Vendar se to še vedno ne dogaja množično. Ne zaznavamo takšnega vpliva.



Skladišča in zemljišča so najbolj donosna. Razlog je v tem, da so omejena, hkrati pa je po pravilih EU omejena njihova zazidljivost.«

Zakaj so skladišče in logistični centri med najbolj zanimivimi segmenti za investitorje in zakaj so cene zemljišč za skladišče v Sloveniji tako visoke?

To je odvisno od tega, kje je zemljišče. V Ljubljani je zemlje seveda premalo, zato je draga. V podravske in savinjske regiji ter Pomurju pa ta že ni več tako draga.

Pred kratkim sem imel intervju z Matijo Šeškom iz Iskre, ki je omenjal veliko cenejše zemljišče za logistične namene v Avstriji.

Kje v Avstriji? Na Dunaju ali v Gradcu ter drugih urbanih središčih ni tako. Tudi v Ljutomeru ali Ormožu zemljišče ni drago. Primerjati moramo primerljiva zemljišča.

Kvaliteta ni naključje

Vaš zanesljivi partner v svetu nepremičnin.

ZAUPAJTE PRODAJO NAM!



NEPREMIČNINE



Nepremičninska agencija, vredna zaupanja

www.bcaktiv.si

041 318 642

Ljubljanska c. 82, Domžale





» Podjetnikom bi svetovala, naj večji znesek vložijo v logistične nepremičnine na Madžarskem, Češkem ali Poljskem.«

Ormož ni na logistični prometnici ...

Ni dostopen. Tudi v Zasavju je podobno.

Kaj delajo v Avstriji? Zemljišča ob avtocestah namenjajo za logistične centre. Mi pa imamo tam prvovrstna, kvalitetna kmetijska zemljišča. Tudi to je razlog za takšne cene – namembnost zemljišč po Sloveniji.

Od Kopra do Maribora ni veliko logističnih cen v avtocesti. Nekaj bi na tem področju morala narediti tudi vlada. Glede prostorskega načrtovanja bi bilo treba urediti, da bi se prave nepremičnine prodajale za pravo namembnost – ne pa, da se v Slovenski Bistrici ali Celju gradijo skladišča sredi mesta. Mestna središča bi morala biti namenjena stanovanjem. Logistične nepremičnine pa naj bodo bližje avtocesti.

Katere nepremičnine bodo prinašale največje donose?

To so skladišča in zemljišča, ki so najbolj donosna. Razlog je v tem, da so omejena, hkrati pa je po pravilih EU omejena njihova zazidljivost.

Se ob takšnih razmerah podjetnikom bolj izplača investirati v nepremičnine kot v svoj posel?

Po mojem mnenju ne. Je pa seveda odvisno, s čim se podjetnik ukvarja. Opažam podjetja, ki so kupovala nepremičnine, nato pa so ugotovila, da je to povsem drugačen posel. Zdaj kupljene nepremičnine dezinvestirajo, ker ne vedo, kaj bi z njimi. Ali pa nimajo kapacitet, da bi se z njimi ukvarjali; z nepremičninami je namreč tudi veliko dela.

Kako bo v prihodnje na nepremičnine vplival turizem?

Odvisno, za katere kraje gre. Sodobajalstvo na Bledu, v Kranjski Gori in na Primorskem obstaja že od nekdaj, izrazito pa se je povečalo v Ljubljani. Tudi v Mariboru, vendar ne tako močno.

Ali je bil zakon za omejitev kratkoročnega, turističnega najema torej spet potreben?

Mislím, da ne. Res se je zgodil čredni nagon. Na začetku ni bil tako močan, dokler se niso pojavili Booking in Airbnb. A tudi v Ljubljani je sodobajalstvo obstajalo že od nekdaj.

Mi smo strankam, ki so kupovale stanovanja, že takrat svetovali, naj jih kupujejo za dolgoročno oddajo. Provizije teh portalov so visoke, davčno je mogoče le še malo skriti. To je bil pravzaprav



Nepremičnine kupujejo podjetniki, ki so denar zaslužili v poslu, zato cene ne bodo padle. Ti ljudje kupujejo brez kreditov.«

samo še en poskus ujeti še nekoliko več zaslužka. A večina stanovanj se je že pred tem oddajala na dolgi rok.

Katera država ima boljšo davčno ureditev na področju nepremičnin: Slovenija ali Hrvaška?

Hrvaška ureditev je boljša. Oprostitev plačila kapitalskega dobička je možna že pri prodajah nepremičnine znotraj dveh let lastništva. V Sloveniji so ljudje zaradi visokih rasti cen in posledičnega kapitalskega dobička pogosto menili, da se nepremičnine sploh ne izplača prodati.

Dogajalo se je, da so hoteli plačilo v gotovini, kar seveda ne gre; tudi plačilo v gotovini je treba upravičiti. Veliko ljudi z Balkana je zato začelo kupovati na Hrvaškem namesto v Sloveniji, kar so počeli prej.

Katere pa so manj znane turistične destinacije v Sloveniji, ki bi lahko imele največjo investicijsko perspektivo v prihodnosti?

Bela krajina je regija, kjer so cene nepremičnin še zelo nizke, naravni turizem pa se je zelo razvil. Takšna je tudi Koroška, za Zasavje pa niti ne vem, koliko je turistično. Velenje z velenjskim jezerom bi lahko bilo takšno območje. Vse to so območja na vzhodu Slovenije.

Kako bi na nepremičninski trg lahko vplival davek na nepremičnine?

Na začetku bi najbrž imel določen vpliv. Nekateri bi verjetno začeli razmišljati, ali bi prodali ali ne. Ne pričakujem pa, da bi prodajali tisti, ki so nepremičnino kupili za dolgoročen namen, zaradi donosa ali ohranjanja vrednosti. Učinek tega davka zato ne bi bil velik. Ljudje se na ta davek pripravljajo že zelo dolgo.

Kaj bi morala storiti vlada, da bi bile cene nepremičnin dostopnejše ljudem?

Vlada – ne glede na to, katera – bi morala določiti dolgoročno stanovanjsko strategijo, ki bi veljala več vladnih mandatov. Pomembno je, da bi bila najemniška stanovanja res dostopna. Tudi najemnine javnih stanovanj, ki so zdaj na trgu, namreč niso nizke. Poleg tega je treba stanovanje opremiti, varščine pa so visoke.

Zdaj takšna stanovanja gradijo na obrobju mest, a potem se morajo ljudje pripeljati do mestnega središča, do službe, vrtca in tako naprej. Nič ne pomaga, če imaš nepremičnino denimo v Borovnici, če je javni prevoz urejen le ob časovnih špicah.

Seveda bi bilo treba poenostaviti in pospešiti pridobitve dovoljenj za gradnje in obnove. Izpeljati je treba tudi legalizacijo številnih prizidkov hiš iz osemdesetih ali devetdesetih let.

» V Avstriji zemljišča ob avtocestah namenajo za logistične centre. Mi pa imamo tam prvovrstna, kvalitetna kmetijska zemljišča.«



Kaj bi danes svetovali podjetniku ali menedžerju z nekaj sto tisoč evri kapitala? Kam v Evropi ali v svetu naj usmeri pozornost pri svojih nepremičninskih investicijah in zakaj?

To bi bilo dovolj za stanovanje. Če bi imel malo več denarja, bi mu svetovala, naj večji znesek vloži v logistične nepremičnine na Madžarskem, Češkem ali Poljskem. Tja zdaj prihajajo zahodnjaki, ker so to veliki trgi.

Če imate nekaj sto tisoč, pa denimo kupujete na Cipru ali v Dubaju, je treba biti previden in paziti na zakonodajo. Na to zelo veliko ljudi pozabi. Predvsem je treba imeti v mislih, kaj boste naredili, če se tam kaj zgodi. Najbolje je investirati tam, kjer vam je vse poznano.

Koliko so izgubili investitorji v dubajske nepremičnine zaradi vojne v Iranu?

Tega podatka nimam. Tam je bilo pri kupovanju nepremičnin kar nekaj črednega nagona. Dvomim pa, da bi cene hitro padle, ker je tam veliko tujcev. Vprašanje je bolj, kaj so slovenski investitorji tam kupovali. Ljudje, s katerim sem se pogovarjala, večinoma niso bili pravi investitorji, ki bi poznali razmere na trgu.

Nepremičnine v Trstu so prav tako pokupili Slovenci in pa Avstrijci. Nekoč je bila cena kvadratnega metra tam 700 evrov, zdaj je več kot 3.000 evrov. Podobno je bilo v stari Gorici. Toda zdaj se Slovenci iz stare Gorice vračajo, ker nimajo ugodnosti stalnega prebivališča. Davki so po nakupu višji. Navsezadnje je to druga država z drugačno davčno ureditvijo. Veliko jih na to in na še kaj ob nakupu ni pomislilo.



Vse manj ljudi ima vse več denarja. Ti pa vlagajo v nepremičnine.«

ODLOČNO STOPAJO PO POTI ZELENEGA PREHODA

Elektro Primorska letos z rekordnimi vlaganji v posodobitve omrežja in digitalizacijo. Več o tem nam je povedal predsednik uprave Uroš Blažica.

KAKO BI OCENILI TRENUTNO POSLOVANJE ELEKTRA PRIMORSKA IN KATERE KLJUČNE REZULTATE BI POSEBEJ IZPOSTAVILI V ZADNJEM OBDOBJU?

Poslovanje je stabilno, razvojno naravnano in uspešno, saj je podjetje prešlo v fazo rekordnih naložb in stabilizacije dobička. Podjetje je prvič v svoji zgodovini preseгло mejnik 30 milijonov evrov realiziranih naložb v distribucijsko omrežje, kar je ključno za zeleni prehod. Bilančni dobiček vsa leta omogoča stabilno izplačilo dividend delničarjem. Število uporabnikov omrežja se konstantno povečuje in se giblje okoli 139.000 odjemalcev.

ELEKTRO PRIMORSKA VELIKO VLAGA V RAZVOJ IN POSODOBITEV OMREŽJA. KATERE NALOŽBE IN PROJEKTE TRENUTNO OCENJUJETE KOT NAJPOMEMBNEJŠE ZA PRIHODNI RAZVOJ REGIJE?

Rekonstrukciji razdelilno transformatorske postaje RTP Ajdovščina in stikališča v RTP Dekani, izgradnjo strateških kablovodov za povečanje zanesljivosti oskrbe, posodabljanje srednje in nizko napetostnega omrežja ter digitalizacijo.

KAKO SE PODJETJE PRIPRAVLJA NA IZZIVE ENERGETSKEGA PREHODA, PREDVSEM NA RAST SONČNIH ELEKTRARN, ELEKTRIČNE MOBILNOSTI IN VEČJE PORABE ELEKTRIČNE ENERGIJE?

S prehodom iz klasičnega pasivnega elektroenergetskega sistema v napredno in aktivno pametno omrežje, kar dosegamo z večplastno strategijo vlaganj. Ena od teh je množična krepitev nizkonape-

lostnega omrežja. Ravno tako pomembna je implementacija pametnih omrežij in digitalizacija (AMI). Ker se energija iz sončnih elektrarn proizvaja sunkovito, električna vozila pa ustvarjajo velike konice porabe, podjetje stavi na digitalno vodenje, praktično vsi odjemalci so že opremljeni s pametnimi števci, ki omogočajo spremljanje stanja v realnem času. Spodbujamo tudi integracijo baterijskih hranilnikov, ki shranjujejo viške in razbremenjujejo omrežje v večernih urah. Uvedba petih časovnih blokov tudi stimulira porabnike (tudi lastnike polnilnic za e-vozila), da večje porabnike vklaplajo takrat, ko je omrežje najmanj obremenjeno. Namesto nenadzorovanega priklopljanja močnih e-polnilnic podjetje uvaja rešitve za njihovo pametno in dinamično upravljanje, preučujejo in uvajajo se sistemi, ki polnilno moč avtomobilov prilagajajo trenutni razpoložljivosti in obremenitvi lokalnega transformatorja in sodelujejo pri pripravi omrežnih pogojev za vzpostavitev večjih hitrih polnilnih parkov ob avtocestnem križu in v turističnih središčih Primorske. Po ukinitvi starega sistema neto meritev Elektro Primorska podpira prehod na skupnostno samooskrbo.

S KAKŠNIMI IZZIVI SE DANES SREČUJETE PRI RAZVOJU ELEKTRODISTRIBUCIJSKEGA OMREŽJA – Z VIDIKA NALOŽB, REGULATIVE IN KADROV?

Kot prvo so seveda naložbeni izzivi, eksponentne potrebe proti omejenim virom in pritisk zelenega prehoda. Trenutne zgodovinsko najvišje naložbe v višini nad 35 milijonov evrov letno še vedno komaj dohajajo realne potrebe na terenu. Za celovito prilagoditev omrežja množični elektrifikaciji ogrevanja, prometa in priklopu novih obnovljivih virov bi morala celotna



»Vizija razvoja družbe Elektro Primorska in celotnega elektroenergetskega sistema v Sloveniji do leta 2031 je usmerjena v preobrazbo iz klasičnega distributerja v visoko digitaliziranega, agilnega in trajnostnega operaterja platforme za zeleni prehod,« pravi Uroš Blažica, predsednik uprave Elektra Primorska.

panoga vlaganja še bistveno povečati. Kot drugo bi omenil umeščanje v prostor. Gradnja novih elektroenergetskih objektov, kot so transformatorske postaje in kablovodi, pogosto trči ob dolgotrajne administrativne in prostorske postopke ter usklajevanja s civilnimi iniciativami in lastniki zemljišč. Dvig stroškov materialov, višanje cen specializirane elektro opreme in gradbenih materialov neposredno zmanjšuje realni obseg del, ki jih je mogoče izvesti znotraj zastavljenih finančnih načrtov. Izzivov je torej precej, tudi kadrovskih seveda, manko specifičnega tehničnega znanja; soočamo se z izrazitim pomanjkanjem inženirjev elektrotehnik, sistemskih inženirjev in terenskih elektromonterjev.



Grafika: Spotnet

PODJETNIKI PLOSKAJO, KRITIKI SVARIJO: KDO IMA PRAV PRI NOVIH REFORMAH?

- Kaj slovenskemu gospodarstvu prinašata interventni zakon in kaj koalicijska pogodba?
- Kaj o usmeritvah nove vlade pravi slovensko gospodarstvo in kaj še pričakuje?
- Zakaj je podjetnik Robert Medle do interventnega zakona malce zadržan?



Gregor Lisec



Takrat še(le) nastajajoča koalicija je prve gospodarske ukrepe začela oblikovati še pred ustoličenjem nove vlade. V državnem zboru je bil pred podpisom koalicijske pogodbe sprejet interventni zakon, ki ga predlagatelji predstavljajo kot prvi korak k razbremenitvi gospodarstva in izboljšanju konkurenčnosti, medtem ko ga opozicija vidi predvsem kot zakon po meri bogatih.

Preverili smo, kaj je sprejela nova vlada in kaj bi v očeh uglednega podjetnika morala v dobrobit slovenskega gospodarstva.

A. Interventni zakon za razvoj Slovenije + koalicijska pogodba

Interventni zakon s svojimi sklopi ukrepov je bil prvi smerokaz, kam in s kom v koaliciji bo šla Slovenija z njenim gospodarstvom na čelu. Kritiki – tako iz ekonomskih vrst kot opozicije – sicer opozarjajo, da bi ukrepi lahko povzročili boleče fiskalne posledice. Koalicija pa je zakon »podprla« še s koalicijsko pogodbo, v kateri napoveduje širši paket davčnih, administrativnih in razvojnih reform. Izpostavljamo predvsem ukrepe, povezane z gospodarstvom.

1. Davčne razbremenitve

V ospredju predloga so spremembe davčne politike, ki vključujejo razbremenitev določenih dohodkovnih skupin, uvedbo tako imenovane razvojne kapice pri socialnih prispevkih ter znižanje DDV za nekatere izdelke in energente.

Kot piše v koalicijski pogodbi, se obetajo:

- ★ ukinitvev 50-odstotnega dohodninskega razreda,
- ★ razbremenitev dela,
- ★ višji neto prejemki,
- ★ zaveza vlade, da v mandatu ne bo uvajala novih davkov,
- ★ med drugim pa je napovedana tudi širitev možnosti pavšalne obdavčitve oziroma normiranja do 350.000 evrov prihodkov za izbrane dejavnosti.

Uvaja se razvojna kapica, tj. zgornja meja za plačilo vseh prispevkov za socialno varnost, ki predstavlja omejitev plačevanja socialnih prispevkov nad določenim dohodkovnim pragom. Ta naj bi bil po izračunih gospodarskih združenj med 2,5- in 3-kratnikom povprečne plače. Namen je povečati neto plačo visokokvalificiranih kadrov ter tako preprečiti, da bi odhajali v tujino.

Toda za zdaj je razvojna kapica v interventnem zakonu postavljena bistveno višje, na 7.500 evrov bruto, zato mnogi opozarjajo, da takšna razvojna kapica velike večine razvojnega kadra sploh ne zajame.

2. Reforme za samostojne podjetnike

Pomembne spremembe so ukrepi prinesli samostojnim podjetnikom, zlasti na področju obdavčitve in poenostavitve sistema normiranih odhodkov. Uvaja se progresivno priznavanje normiranih odhodkov: do 100.000 evrov prihodkov se priznava 80 odstotkov odhodkov, med 100.000 in 120.000 evri 70 odstotkov, med 120.000 in 150.000 evri pa 40 odstotkov. Davčna stopnja se poenoti na 20 odstotkov za vse normirance.

Koalicija v svoje pogodbi napoveduje uvedbo novih podjetniških modelov, med drugim študentskega s. p.-ja, normiranega s. p.-ja za upokojeince ter prenavo sistema popoldanskih s. p.-jev. Predvidena je tudi uvedba t. i. vitke delniške družbe, poenostavljene oblike delniške družbe za startupe in hitro rastoča podjetja.

3. Trg dela in kadri

Na področju trga dela so v ospredju predlogi za večjo fleksibilnost zaposlovanja ter razprave o obremenitvah dela, vključno z razvojem kapice pri socialnih prispevkih.



Gotovo je dvig kapice nujno potreben ... A Slovenija ne potrebuje interventnih, ampak dobro premišljene zakone.«

Robert Medle

Koalicijska pogodba napoveduje tudi ukrepe za privabljanje visokokvalificiranih kadrov, poseben vizumski režim za startup podjetja in digitalne nomade ter spremembo sistema bolniških odsotnosti, po kateri bi bolniško nadomestilo namesto od 30. že od 20. dne kril Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS).

4. Investicije, infrastruktura in stanovanja

Hitrejše umeščanje objektov v prostor, poenostavitev gradbenih dovoljenj ter pospešitev prometne infrastrukture so prav tako cilji nove koalicije, ki med pomembnejšimi razvojnimi projekti navaja nadaljevanje projekta JEK 2.

V koalicijski pogodbi se lotevajo tudi stanovanjske politike, ki jo vidijo kot del širšega gospodarskega okolja. Med ukrepi omenjajo:

- ★ nižjo obdavčitev dolgoročnega oddajanja stanovanj,
- ★ aktivacijo praznih stanovanj ter
- ★ subvencionirane stanovanjske sheme za mlade.

5. Digitalizacija, birokracija in inovacije

Med drugimi ukrepi so izpostavljeni predlogi za znižanje administrativnih bremen in izboljšanje poslovnega okolja ter ukrepi, ki naj bi povečali predvidljivost zakonodaje.

Koalicijska pogodba med drugim predvideva:

- ★ načelo »molk pomeni soglasje«,
- ★ pravilo »1 IN – 2 OUT« pri sprejemanju novih predpisov,
- ★ deregulacijo za mikropodjetja ter
- ★ pospešeno digitalizacijo državnih postopkov in storitev prek enotne platforme eSlovenija.

Napovedujejo tudi nadaljnjo digitalizacijo sodstva in zdravstva, več podjetništva in finančne pismenosti v šolah, tesnejše povezovanje univerz in gospodarstva ter več podpore startup podjetjem, raziskavam in internacionalizaciji slovenskega gospodarstva.

Argumenti vlade: konkurenčnost, višje neto plače, zadrževanje kadrov, več investicij.

Argumenti kritikov: proračunska luknja, socialna država, korist predvsem višjim plačam.

Kritiki predlaganih ukrepov opozarjajo glede javnofinančne vzdržnosti. Ekonomist Bogomir Kovač je za Podjetno Slovenijo denimo opozoril, da je vlada v preteklih letih javnofinančno »vrtala luknjo« predvsem na odhodkovni strani, novi predlogi razbremenitev pa bi po njegovem lahko preveč posegli še v prihodkovno stran državnega proračuna.

Zato bo seveda sledil tudi pregled proračunske porabe, kar nova koalicija po imenovanju Janeza Janše za mandatarja že napoveduje.

Bolniško nadomestilo naj bi že od 20. dne odsotnosti kril ZZS, kar bi zmanjšalo stroške delodajalcev pri daljših bolniških staležih.

B. Kaj pričakuje gospodarstvo?

Argumenti vlade za napovedane ukrepe so predvsem konkurenčnost, višje neto plače, zadrževanje in privabljanje kadrov, več investicij ... Argumenti kritikov: proračunska luknja, ukrepi proti socialni državi in za bogate ...

No, gospodarske organizacije so usmeritve pozdravile. Ukrepe iz interventnega zakona so označile kot korak v pravo smer, a z dodatkom, da gre šele za prvi korak v širšem nizu reform, ki jih Slovenija potrebuje za izboljšanje konkurenčnosti gospodarstva.

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije (OZS), Gospodarski zbornici Slovenije (GZS) ter drugih delodajalskih organizacijah izpostavljajo predvsem pomen stabilnega in predvidljivega poslovnega okolja, razbremenitve stroškov dela ter zmanjšanja administrativnih ovir. Kot poudarjajo, Slovenija potrebuje ukrepe, ki bodo podjetjem omogočili več investicij, zaposlovanja in ustvarjanja višje dodane vrednosti.

Gospodarske organizacije pozdravljajo predvsem uvedbo razvojne kapice; strinjajo se s predlagatelji, da gre za pomemben ukrep za zadrževanje visoko usposobljenih kadrov in povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Po njihovem mnenju bi podjetjem omogočila lažje nagrajevanje najbolj usposobljenih strokovnjakov ter zmanjšala odliv kadrov v tujino.

Podpirajo tudi spremembe pri normirancih in uvedbo mikro s. p.-jev, hkrati pa poudarjajo, da Slovenija potrebuje širšo in dolgoročno davčno reformo. Med predlogi, ki jih izpostavljajo za prihodnje obdobje, so dodatna razbremenitev dela, nižja obdavčitev podjetij, hitrejši postopki umeščanja v prostor, učinkovitejše zaposlovanje tujcev ter večja podpora raziskavam, razvoju in inovacijam.

Po mnenju delodajalskih organizacij so za dolgoročno konkurenčnost ključni predvsem ukrepi, ki omogočajo stabilno davčno okolje, večjo učinkovitost javnega sektorja ter zmanjšanje absentizma in administrativnih bremen. Opozarjajo tudi na potrebo po večji predvidljivosti zakonodaje in stroškov dela.

Med predlogi koalicije, ki jih del gospodarstva vidi kot korak k zmanjšanju administrativnih bremen, je tudi odprava avtomatičnega obračunavanja sindikalnih članarin prek delodajalcev. Podjetnik Dušan Olaj meni, da sta koalicijski partnerici SDS in NSi s predlogom zakona o delovnih razmerjih, ki bi delodajalcem ukinili obveznost obračunavanja in odtegotanja sindikalnih članarin neposredno od plač zaposlenih, poslali širše sporočilo.

»Pravi namen iniciative ni bil v avtomatizmu obračunavanja plače. Pravi namen je odpreti vprašanje avtomatizma, porabe denarja, namena teh sredstev. Nič več ne bi bilo nekemu zagantirano z nekim avtomatizmom. Tako da, zakaj ne. Odprimo debato, pogovorimo se in bomo videli, kakšen bo končni rezultat tega,« je na spletni strani Podjetne Slovenije povedal Olaj.

Podporniki predlaganih sprememb poudarjajo predvsem zmanjšanje administrativnega bremena podjetij, medtem ko sindikati predlog razumejo kot pritisk na njihovo organiziranje in financiranje.

C. Kaj predlaga podjetnik?

Kaj o novih predlogih pravijo uspešni podjetniki in katere ukrepe bi vlada morala sprejeti v dobrobit slovenskega gospodarstva? Povprašali smo uspešnega podjetnika Roberta Medleta, prejemnika nagrade GZS iz podjetja Roletarstvo Medle.

1. Ne interventne, ampak premišljene zakone

Glede interventnega zakona je Medle kritičen. »Menim, da Slovenija za te zadeve ne potrebuje interventnih, ampak dobro premišljene zakone,« poudarja in izpostavlja predvsem davčne ukrepe: »Že če pogledam samo ta predlog spremembe DDV-ja, je ukrep, ki v praksi ne rešuje praktično nič, dela pa večjo luknjo v proračunu. Tudi socialna kapica je potrebna, vendar jo je treba uvesti premišljeno in postopno.«

2. Kje začeti z ukrepi?

Sam bi začel drugje. »Najbolje bi se bilo najprej lotiti ukrepov, ki bi zmanjšali potrošnjo države in hkrati povečali produktivnost zaposlenih v javni upravi,« meni Medle.

Po njegovem mnenju bi morali ukrepi vključevati tudi večjo fleksibilnost na trgu dela: »To bi lahko dosegli tudi s tem, da bi tako v javni upravi kot v zasebnem sektorju omogočili lažja odpuščanja zaposlenih. Naj bo odpuščen pošteno nagrajen z odpravnino. Vendar bi morala obstajati možnost, da se lahko odpušča tudi brez vzroka.«

Po njegovem mnenju bi bilo treba obravnavati tudi dolgotrajne bolniške odsotnosti in stroške dela. »Eden od ukrepov za povečanje produktivnosti bi morali biti tudi ukrepi za zmanjšanje dolgotrajnega bolniškega staleža in odprava izplačil regresov, če je zaposleni na dolgotrajni bolniški,« razmišlja podjetnik in med svojimi predlogi omeni še spremembe organizacije delovnega časa: »Lahko bi tudi ukinili plačani čas za malico, s kompenzacijo o obveznem dvigu plač za pet odstotkov, kolikor znaša pol ure časa za malico glede na osem ur časa, ko so ljudje v službi.«

3. »Dvig kapice je nujen«

Tako kot glede odpuščanja bi bila pri delovanju podjetij v njegovih očeh koristna fleksibilnost zaposlovanja. Pa tudi razbremenitev dela. »Gotovo je dvig kapice nujen potreben, še enkrat pa je treba omeniti, da bi bila lažja odpuščanja dobra za obe strani. Posledica bi bila zelo povečana produktivnost v vseh sektorjih.«

Predlaga tudi dolgoročen program, v katerem bi povečevali razliko med delom in nedelom. »Počasi bi morali povečevati minimalno plačo in hkrati nekoliko zmanjševati socialne prispevke. Razlika mora biti očitna in dovolj motivacijska, da ne podpiramo sociale, ampak delo,« meni Medle.

4. Birokracija zavira gradnje

Izpostavil je tudi večni problem – birokratske postopke. V povezavi s tem je za njegovo podjetje ena glavnih ovir pomanjkanje novih gradenj. »Premalo novih gradenj, ker ni zemljišč, oziroma so birokratske ovire pri pridobivanju dovoljenj prevelike. Premalo je tudi subvencij za energetske sanacije stavb.« O tem, da postopki sprejemanja državnih prostorskih



Interventni zakon razumemo kot prvi korak, ki pa mu mora slediti celovit nabor nadaljnjih ukrepov za razvojni preboj Slovenije.«

Robert Medle

načrtov in pridobivanja gradbenih dovoljenj trajajo predolgo, je na zaslišanju pred pristojnim odborom govoril kandidat za ministra za infrastrukturo in energetiko Jernej Vrtovec. Med drugim je napovedal sprejetje posebnega zakona 'lex specialis', s katerim bi pospešili pridobivanje gradbenih dovoljenj za ključne projekte v državi.

5. Tuji investitorji potrebujejo stabilno zakonodajo

In kaj bi morala država storiti, da bi spodbudila več investicij in inovacij v Sloveniji?

»Država nujno potrebuje stabilno in predvidljivo zakonodajo na področju davkov in stroškov dela. To tuji investitorji potrebujejo,« poudarja prejemnik letošnje nagrade GZS in dodaja:

»Glede notranjih investicij pa potrebujemo (več) dovolj gradbenih parcel in boljše energetska omrežje, da bi lahko več investirali v manjše elektrarne. Zdaj je to pogosto onemogočeno zaradi slabe infrastrukture. Glede inovacij bi potrebovali nadgradnjo sodelovanja med raziskovalnimi institucijami in podjetji: podjetja jim predstavijo probleme, raziskovalne institucije iščejo rešitve.«

Skupni imenovalec vladnih ukrepov, koalicijske pogodbe in odzivov gospodarstva? Želja po razbremenitvi in večji konkurenčnosti. Ali bi izvedba že napovedanih ukrepov in teženj vlade zamajala stabilnost javnih financ in socialnega modela, pa je vprašanje, na katerem se lomijo kopja.



Grafika: Spotnet

MILIJARDA STROŠKA ZARADI BOLNIŠKIH, ČETUDI LJUDJE NE GOLJUFAJO!

- Zakaj nas absentizem toliko stane, če ljudje bolniških odsotnosti ne zlorabljujejo?
- Kaj prinašajo nova pravila pri bolniških odsotnostih?
- Kako lahko podjetja sama zmanjšajo strošek bolniških odsotnosti?

Kaja Kovič

Kaj zdravstveni nadzori razkrivajo o bolniških odsotnostih, čakalnih dobah in izgubljeni produktivnosti – ter zakaj bi morali biti pozorni tudi direktorji? To je pomembno zlasti v času pomanjkanja kadrov, staranja delovne sile in višjih pritiskov na produktivnost, ko postajajo bolniške odsotnosti še višji skriti strošek podjetij.

Številke so zgovorne. V Sloveniji je bilo lani izgubljenih več kot 20 milijonov delovnih dni, stroški nadomestil bolniških odsotnosti pa so se približali 700 milijonom evrov. Širše gospodarsko breme, če prištejemo še organizacijske stroške, nadomešča-

nja, izgubljeno produktivnost in administracijo, po ocenah presega milijardo evrov letno.

Vprašanje, kaj ugotavljajo zdravstveni nadzori, zato ni več zgolj stvar Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS) ali zdravstvene politike. Je vprašanje konkurenčnosti podjetij.

1. Bolniške odsotnosti pod lupo: zlorabe so mit!

Največ pozornosti je v zadnjem letu usmerjene v nadzor bolniških odsotnosti. ZZZS je okrepil tako imenovane laične nadzore, s katerimi preverja, ali zaposleni spoštujejo navodila zdravnika med začasno odsotnostjo od dela.

Najpogostejša ugotovitev? Zavarovanec ni doma oziroma ne ravna skladno z režimom gibanja, ki mu ga je določil zdravnik. Toda podatki kažejo nekaj zanimivega: čeprav število nadzorov hitro narašča, je potrjenih kršitev razmeroma malo. To pomeni, da je večina bolniških odsotnosti še vedno posledica dejanskih zdravstvenih razlogov, ne zlorab.

Za podjetja je to pomembno sporočilo. Pretirano poenostavljanje, da so bolniške predvsem »goljufije«, lahko vodi v napačne kadrovske odločitve in slabšo organizacijsko kulturo. Bolj smiselno vprašanje je: kako zmanjšati dolgotrajne odsotnosti in hkrati ohraniti zaupanje zaposlenih?

2. Nova pravila: bolniška se ne more več urejati za nazaj

Letos so začela veljati strožja pravila. Zaposleni mora zdravniku odsotnost praviloma sporočiti isti ali najpozneje naslednji dan, osebni zdravnik pa bolniškega staleža ne more več odpirati za daljše obdobje za nazaj, razen v izjemnih primerih.

Pomembna novost za podjetja je tudi pregled pri zdravniku najpozneje četrty dan odsotnosti, če se bolniška nadaljuje. Namen sprememb je zmanjšati zlorabe, izboljšati preglednost in omogočiti hitrejše ukrepanje.

Za kadrovske službe in vodje to pomeni več predvidljivosti, pa tudi več odgovornosti pri komunikaciji z zaposlenimi. Največja napaka bo, če bodo podjetja nova pravila razumela predvsem kot represijo. V praksi so bolj uporabna kot mehanizem zgodnjega odziva.

Novе obveznosti:
zgodnejša prijava bolniške in pregled pri zdravniku do 4. dne
Digitalna preglednost:
SPOT in zVEM zmanjšujeta sive cone

3. Največja poslovna škoda niso zlorabe – ampak počasno zdravljenje

Največji strošek za podjetja pogosto ni zaposleni, ki krši pravila, temveč zaposleni, ki predolgo čaka na zdravljenje. Če zaposleni mesece čaka na diagnostiko, operacijo ali rehabilitacijo, podjetje izgublja:

- ★ produktivnost,
- ★ znanje,
- ★ stabilnost ekip,
- ★ organizacijsko kontinuiteto.

Posebej prizadeta so proizvodna podjetja, logistika, gradbeništvo in dejavnosti, kjer je nadomeščanje zahtevno. Največja težava ni samo odsotnost, ampak negotovost. Vodje pogosto ne vedo, ali se bo zaposleni vrnil čez dva tedna ali čez šest mesecev. Posledica so prerazporeditve, dodatne obremenitve ekip, več nadur in več izgorelosti. Tu se pokaže, kako močno sta povezana zdravstvo in poslovna uspešnost.

KAJ LAHKO NAREDIJO NAJBOLJŠA PODJETJA?

Najuspešnejša podjetja se na zdravstvene odsotnosti ne odzivajo samo administrativno. Večji pomen imajo:

1. Preventiva

Ergonomija, gibanje, psihološka podpora, manj kroničnega stresa.

2. Pametno spremljanje absentizma

Ne samo število dni, ampak vzroki, oddelki, ponovitve in trendi.

3. Program vračanja na delo

Postopna reintegracija po dolgotrajni odsotnosti.

4. Jasna pravila komunikacije

Da zaposleni vedo, kaj morajo sporočiti in kaj lahko pričakujejo.

5. Zaupanje in nadzor

Zlorabe sankcionirati, večine zaposlenih pa ne obravnavati kot potencialnih kršiteljev.



4. Skriti strošek: »prezentizem«

Podjetja veliko govorijo o absentizmu, precej manj pa o prezentizmu. Gre za pojav, ko zaposleni sicer pride na delo, vendar zaradi bolezni, bolečin, izčrpanosti ali psiholoških težav dela bistveno slabše.

Tak zaposleni:

- ★ naredi več napak,
- ★ dela počasneje,
- ★ slabše sodeluje in
- ★ si pogosto še poslabša zdravstveno stanje.

To pomeni, da podjetje izgublja, čeprav zaposleni formalno ni odsoten. Strokovnjaki opozarjajo, da je prezentizem v mnogih organizacijah lahko celo dražji od absentizma, saj ostaja prikrit in ga vodstva pogosto razumejo kot »zavzetost«. Za prihodnost podjetij bo to eno ključnih vprašanj: kako graditi kulturo, v kateri ljudje pravočasno okrevajo, namesto da se vračajo prezgodaj.

5. Digitalni nadzor: več preglednosti, manj sivih con

Od julija dalje bodo pomembne tudi digitalne novice. Delodajalci bodo lahko prek sistema SPOT preverjali režim gibanja zaposlenega med bolniško odsotnostjo, zaposleni pa bodo informacije prejeli tudi prek sistema zVEM. Namen sprememb je zmanjšati nesporazume med zdravnikom, zaposlenim, podjetjem in ZZS.

To pomeni manj nejasnosti okoli vprašanj:

- ★ ali zaposleni lahko zapusti kraj bivanja,
- ★ ali sme na rehabilitacijo,
- ★ ali je dovoljen odhod v tujino in
- ★ kaj pomeni kršitev režima gibanja.

Za podjetja je to pomembno predvsem zato, ker zmanjšuje pravna tveganja in improvizacijo.

700 mio evrov

– skoraj toliko je bolniških nadomestil

20+ mio

izgubljenih delovnih dni v letu 2024



NAJ RAZPISI ZA PODJETJA

Pregled aktualnih slovenskih in evropskih razpisov za podjetja, startupe in investicije. Na enem mestu zbiramo priložnosti za nepovratna sredstva, subvencije ter razvojne projekte.



podjetnaslovenija.si

6. Ali zaostritve že delujejo?

Prvi podatki kažejo zanimiv premik. ZZS ocenjuje, da je letos že manj izgubljenih delovnih dni kot v primerljivem obdobju lani, pri čemer naj bi del zmanjšanja predstavljale tudi spremembe pravil in zgodnejši nadzor.

A strokovnjaki opozarjajo, da nadzor sam po sebi ne rešuje absentizma. Če so razlogi stres, izgorlost, mišično-skeletne bolezni, slaba ergonomija, staranje zaposlenih, dolge čakalne vrste, potem podjetja potrebujejo več kot kontrolo. Potrebujejo preventivo.

7. Zdravje zaposlenih postaja poslovna infrastruktura

Največja lekcija zdravstvenih nadzorov je preprosta: podjetja ne izgubljajo največ zaradi posameznih zlorab, ampak zaradi počasnega zdravljenja, slabe preventive in nepredvidljivosti sistema. Zdravje zaposlenih ni več »mehka« kadrovska tema. Postaja infrastrukturno vprašanje produktivnosti.

Podjetja, ki bodo to razumela pravočasno, bodo manj izgubljala zaradi absentizma, hitreje vračala ljudi na delo in dolgoročno gradila odpornejše ekipe. V prihodnosti ne bodo najbolj konkurenčna podjetja tista, ki bodo najbolj nadzirala zaposlene, ampak tista, ki bodo najbolj skrbela, da ljudje ostanejo zdravi.


1 Mrd evrov

– več kot toliko nas stane širše
gospodarsko breme absentizma

Logistika. Energetika. Hidromehanska oprema. Razsuti tovor. Sistemi za gojenje rastlin.

USTVARJAMO SISTEME ZA INDUSTRIJO

Celovite rešitve od ideje do zagona



» V primeru Hormuške ožine smo ob koncu trimesečnega obdobja, ki naj bi nekako še pomenilo manjše pretrese. Ko mine to obdobje, lahko pride tudi do kakšnega večjega šoka.«

»ROKO NA SRCE, CENE NAFTE SO POSKOČILE, A SO NA POLOVICI CEN IZ LETA 2008 ...«

- Zakaj vojna v Iranu ne vpliva na ceno elektrike kot vojna v Ukrajini?
- Kateri morebitni šoki čakajo podjetja na trgu elektrike?
- Kako naj v podjetjih spremljajo in se pripravijo na elektro prihodnost Evrope?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Geostrateška negotovost še vedno traja, Evropska unija napoveduje intenzivno elektrifikacijo, vse to pa vpliva na razmere na področju cen, virov in oskrbe z elektriko. Dejan Paravan je v energetiki že leta, zato smo ga med drugim povprašali tudi o nekaterih napovedih za ta trg.

Zdaj ste že šest mesecev izvršni direktor v družbi NGen. To bi bila v starih časih poskusna doba. 😊 Kaj je bilo v novem podjetju glede na prejšnjo kariero v skupini GEN vaše najpomembnejše spoznanje?

Predvsem je to hitrost. NGen večinoma deluje na mednarodnih trgih – v okolju, ki je zelo razvojno in tehnološko napredno. Hitrost je zato ključna.

Če je Gen I vozil 80 kilometrov na uro, kako hitro vozi NGen? 😊

Tega ne morem reči. Res pa NGen vozi hitreje. Imamo zelo ambiciozne načrte širitve na tuje trge.

Geopolitične razmere so še vedno negotove. Kakšni bodo cenovni trendi elektrike v letošnjem in prihodnjem letu?

Po energetske krizi zaradi invazije na Ukrajino smo napovedovali, da se bodo cene ustalile nekje pri 100 evrih za megavatno uro. Če smo bili

pred omenjeno krizo bližje 50 evrom, se ta v zadnjih nekaj letih dejansko giblje okoli 100 evrov.

Ali iranska kriza to lahko spremeni?

Iranska kriza je povzročila večjo volatilitnost. A cenovno smo še vedno nekje pri 100 evrih za megavatno uro ali nekoliko nad tem. Iranska kriza ima na ceno elektrike za zdaj bistveno manjši vpliv kot vojna v Ukrajini. Tako je zato, ker je EU ob začetku vojne v Ukrajini hipoma ostala brez ogromne količine zemeljskega plina. Nastalo je neskladje med ponudbo in povpraševanjem, dokler cena ni dovolj zrastle in se to razmerje ni ponovno vzpostavilo.

Ali to pomeni, da bo elektrika v primerjavi z drugimi energenti bolj konkurenčna, in tudi razlog za nov načrt EU za elektrifikacijo?

Načrt za elektrifikacijo razumem bolj z vidika, kako se bo Evropa izvila iz trenutne energetske situacije. EU je danes odvisna od fosilnih virov, tudi uvoženih, zato vedno zelo občutimo in drago plačujemo vse pretrese v geopolitiki.

Če se želi EU razvijati, mora postati čim bolj energetske neodvisna. Staviti mora na vire, ki jih imamo doma. Edina pot je opuščanje fosilnih virov in prehod na nizkoogljične vire.

Ali ta nova elektrifikacija, tako kot zeleni prehod, lahko pomeni tudi še eno obdobje dodatnih bremen za podjetja – ali pa ne?



» Projekt podatkovnega centra Panteon na Hrvaškem bo denimo odjem v tej državi povečal za dvakratnik danes uvožene elektrike na Hrvaško iz NEK v Krškem!«

Vsak negotov prehod je povezan z določeni stroški. Tako bo tudi s tem prehodom; ne bo se zgodil v enem letu. Morda bo trajal desetletje ali pa še dlje. Nekateri ga bodo občutili kot priložnost, drugi kot veliko breme. Toda trdim naslednje: elektrifikacija je neizbežna. To je edina rešitev za Evropo.

Ali umetne inteligence in podatkovni centri prihajajočo ali pa že obstoječo energetska krizo mogoče šele odpirajo?

Centri umetne inteligence in podatkovni centri bodo zagotovo povečali odjem električne energije. To pomeni, da bomo potrebovali več električne energije, zato moramo iskati dodatne vire. To seveda povečuje ostale izzive. A ti procesi se ne dogajajo hipno, kot je bil primer začetka vojne v Ukrajini. Zato jih ne vidim kot krizo.

Pri umetni inteligenci vidim cel kup prednosti, ki bodo navsezadnje imele tudi pozitiven vpliv na energetiko, saj bodo nekatere rešitve, ki jih bo prinesla, zelo koristne. Toda z vidika potreb po elektriki je to res izziv, s katerim se bo treba spoprijeti.

Projekt podatkovnega centra Panteon na Hrvaškem bo denimo odjem v tej državi povečal za dvakratnik danes uvožene elektrike na Hrvaško iz NEK v Krškem. Samo iz tega naslova!

Ali ni to priložnost, da naredimo še eno nuklearko skupaj s Hrvaško? Potrebovali bodo elektriko, mi pa imamo proračunske omejitve.

To je lahko del rešitve. Majhna težava je le v tem, kdaj naj bi ta podatkovni center začel delovati in kdaj bi lahko realno imeli novo nuklearko priklopljeno na omrežju ...

Kaj bo v naslednjih petih ali desetih letih največji izziv za podjetja? Cena ali celo zanesljivost dobave elektrike, saj se nam dogajajo geopolitični šoki, kibernetični napadi in podobno?

Evropska električna omrežja so zgrajena tako dobro, da ne vidim izzivov z zanesljivostjo dobave. To ne pomeni, da se ne more zgoditi električni mrk, kakršen je bil lanski primer v Španiji, a dolgoročno sta zanesljivost in odpornost močni.

Večje tveganje je volatilitnost cene, in sicer zaradi že omenjenega prehoda, geopolitike in drugih omenjenih sprememb. Četudi je smer prehoda v elektrifikacijo jasna, ta pot ne bo premočrtna. Vmes bodo vzponi in padci. Volatilitnost cene bo treba vzeti v zakup in se z njo soočiti.

» Elektrifikacija je neizbežna, pa naj to želimo ali ne. To je edina rešitev za Evropo.«

Vrniva se še malo k jedrski elektrarni. Predsednica republike Nataša Pirc Musar je v intervju za našo revijo jasno dala vedeti, da jedrske elektrarne ni smiselno graditi samostojno, ker država zaradi finančnih razlogov potrebuje partnerja. Se strinjate?

Že v svoji prejšnji vlogi, kot direktor skupine GEN, sem vedno zagovarjal partnerstvo pri projektu JEK 2, zaradi več razlogov. Predvsem zaradi razpršitve ekonomskih tveganj, pa tudi zaradi možnosti participacije gospodarstva, s čimer bi se dodatno nadziralo vodenje projekta.

Kakšna bi bila idealna diverzifikacija virov elektrike za EU in kakšna za Slovenijo?

Podobno kot EU tudi Kitajska ni bogata s fosilnimi viri, razen ko gre za premog, katerega rabo vsi želimo zmanjšati. Kitajska je zelo jasno stavila na kombinacijo obnovljivih virov in jedrske energije. Ob tem pa je razvila lastno industrijo, ki ta prehod podpira.

Za Slovenijo in EU je primerna zelo podobna pot. Naš sistem vedno bolj temelji na kombinaciji obnovljivih virov in jedrske energije.

Kaj bi se na energetske področju še lahko naučili od Kitajcev?

Prvi nauk je dolgoročni pogled: zelo jasna dolgoročna usmerjenost in vztrajanje pri zastavljenih usmeritvah. Drugi nauk pa je razvoj industrije, ki bo zagotavljala ta prehod. Kitajci so postali najboljši pri fotovoltaiki, baterijskih hranilnikih in elektromobilnosti. Ta njihova industrija zdaj cveti še globalno.

Isto bi morala storiti EU. Ne trdim, da je to preprosto; očitno ni. Toda tega v EU ne znamo ustrezno izpeljati, potem pa se opiramo na uvožene tehnološke rešitve, namesto da bi naša industrija prosperirala in rasla.

Ali je rešitev morda v ožjem regijskem sodelovanju z bližnjimi državami, glede na to, da bi bila takšna samooskrba na ravni Slovenije verjetno draga?

Rešitev je v širših platformah ali partnerstvih. Takšno platformo je na začetku leta zaglalo deset držav ob Severnem morju, in sicer na področju razvoja vetrne energije. Podobno bi bilo verjetno smiselno storiti na področju jedrske energije, na podlagi katere bi evropska podjetja lahko z evropsko tehnologijo množično gradila in replicirala projekte po vsej Evropi.

Kaj bi bilo v Sloveniji najbolj smiselno subvencionirati v prihodnjih letih?

Najbolj smiselna so vlaganja v omrežja, ki jih moramo okrepiti. Gre tako za klasične ojačitve omrežja kot za pametna omrežja, ki so poveza-



Podjetjem bi priporočil vlaganja v strateško razumevanje rabe energije v podjetju. Torej v to, da podjetje sploh razume, kakšne so njihove notranje potrebe.«

na z digitalizacijo in optimizacijo izrabe obstoječe infrastrukture. Drugo področje so hranilniki energije, ki jih potrebujemo za fleksibilnost prav zaradi omenjenih volatilnih razmer. Tretje pa je učinkovita raba energije, kjer pa so možnosti že omejene.

K elektrifikaciji s svojimi viri vse bolj prispevajo tudi podjetja. A tehnološki napredek je hiter. Čez pet let bo tehnološki trend morda povsem drugačen. V kaj se ta hip izplača vlagati večini podjetij, da bodo te investicije v prihodnje res čim bolj učinkovite? Da ne bo denimo cena elektrike zaradi velike rasti števil hranilnikov kmalu padla.

To me ne skrbi. Ko bo veliko hranilnikov, bodo sončne elektrarne spet postale bolj dobičkonosne. Prišlo bo do ponovnih masovnih investicij v sončne elektrarne, to pa bo spet zahtevalo dodatne hranilnike energije. To so cikli in valovi, ki so pred nami.

Podjetjem bi priporočil vlaganja v strateško razumevanje rabe energije v podjetju, torej tudi v preglednost, kje se energija v podjetju troši, kako vzpostaviti nadzor in tako naprej. Šele tako lahko podjetje sploh razume, kakšne so njihove notranje potrebe.

Drugo, kar bi predlagal, je povečevanje samooskrbe z lastnimi viri. Tretji predlog pa je povečevanje fleksibilnosti prek hranilnikov energije ali prek nadziranja prilagodljivih bremen ali proizvodnje.

Urška Kalan iz Borzena je pred kratkim v intervjuju za našo revijo izpostavila tudi potencial v energetskih zadrugah v poslovnih conah. Se podjetjem, denimo v poslovni coni Komenda, izplača vzpostaviti energetska zadruga?

Absolutno. Če podjetja v poslovni coni skupaj investirajo v proizvodni vir, pa še v baterijski hranilnik, da potem lahko prilagajajo in optimizirajo te zakrožene enote ali pa lokacije svoje porabe, je to priporočljivo.



» Iranska kriza ne vpliva neposredno na ceno elektrike v Evropi in ima bistveno manjši vpliv kot vojna v Ukrajini.«

Splošen trend je, da svoje energetske izzive poskusimo rešiti čim bližje mestu, kjer poraba tudi nastaja. Tako namreč manj obremenjujemo omrežje. Obenem smo manj energetske odvisni in manj čutimo vplive na omrežju ali tudi na globalnih trgih.

To bodo verjetno energetski zmagovalci čez deset let ...

Energetski zmagovalci bodo tisti, ki bodo te spremembe razumeli kot priložnost, ne kot neobdobje. Tisti, ki bodo pri spremembah proaktivni, ne pa tisti, ki bodo nergali in bodo zato pri energetskega razvoja zaostali.

Na kaj naj bodo podjetja še posebej pozorna letos in prihodnje leto?

Kratkoročno je največja neznanka geopolitika. V primeru Hormuške ožine smo ob koncu trimesečnega obdobja, ki naj bi nekako še pomenilo manjše pretrese. Ko mine to obdobje, lahko pride tudi do kakšnega večjega šoka.

Roko na srce, cene nafte so poskočile, a so še vedno bistveno nižje od cen leta 2008. Tega ne smemo pozabiti. Če upoštevamo inflacijo, smo pravzaprav šele na polovici tistih cen.

Kaj pa nas do leta 2030 še lahko preseneti?

Lahko se pojavijo težave zaradi premajhnega vlaganja v distribucijsko omrežje. Zaradi geopolitičnih razmer lahko pride do negativnih vplivov na dobavne verige za energetiko; denimo pomanjkanje baterij, napetostnih modulov in podobno.

Ob hitrejšem razvoju podatkovnih centrov in hitrejši rasti porabe elektrike bi se ob premalo investicijah v vire prav tako lahko znašli v občutljivem položaju, zaradi katerega bi trgi reagirali, cene pa bi se zvišale.

V NGenu skrbite za razvoj trgov in poslovnih modelov. Kaj razvijate ta hip?

Letos zelo intenzivno investiramo v velike, lastne baterijske hranilnike v tujini. Nove projekte razvijamo v Avstriji, na Poljskem, v Latviji, Romuniji in na Portugalskem.

Razvijamo tudi rešitve za baterijske hranilnike in sistem pametnega upravljanja energije pri odjemalcih, za industrijo in za gospodinjstva. Te rešitve želimo širiti na tuje trge.



Energetski zmagovalci bodo tisti, ki bodo te spremembe razumeli kot priložnost, ne kot neobdiga potreba.«

Konkretno smo pri končnih porabnikih pred tremi meseci izvedli prve tako imenovane skupinske aktivacije, ko smo avtomatsko prožili energijo in tako preizkušali fleksibilnost sistemov uporabnikov, ki so v naši skupini. To moč smo na trgu ponudili sistemskemu operaterju in ustvarili dodatno finančno korist za naše stranke.

Kaj to pomeni?

To pomeni, da imajo odjemalci baterijo, sončno elektrarno in podobno – sistem, ki ga upravljamo z našo programsko opremo. Ta sistem je avtonomen in skrbi za upravljanje energije na njihovi lokaciji. Optimizira stroške oskrbe z energijo.

Vsi ti odjemalci pa imajo možnost ponuditi svojo fleksibilnost tudi v primeru eksternih dogodkov, ko je v omrežju potreba po energiji ali pa je energije preveč in imamo izziv negativnih cen elektrike. Mi na daljavo prožimo njihovo energijo, da pride v omrežje, odjemalci pa v zameno dobijo ustrezno denarno kompenzacijo. To je dodaten vir prihodka za naše odjemalce.

V primeru te prve aktivacije smo vključili več kot 600 takšnih odjemalcev in s tem pridobili več kot 3 MW moči, kar ni malo. Ko gre za to rešitev, smo dejansko unikatni.

V naslednjem četrletju bomo nadgradili našo aplikacijo, ki jo ima vsak naš porabnik, da bo lahko vsak dan spremljal, kdaj je prišlo do takšnih aktivacij in kolikšna je njegova korist na računu.

Kolikšna je lahko v nekem povprečju takšna korist za gospodinjstvo?

Ocenjujemo, da svojo investicijo v baterijo lahko pocenijo za 10 do 20 odstotkov. Bo pa to odvisno od tega, kolikokrat bo imel odjemalec to prožnost na voljo in kolikokrat bomo prožili njegovo energijo.

Živate na Primorskem, delate pa na Gorenjskem. Kolikokrat ste se iz Nove Gorice že peljali v službo?

Nekajkrat že. Moram pa priznati, da se ukvarjam z manjšim izzivom pri transferju od železniške postaje na Bledu do pisarne. Najbolj preprosto ga bo prevoziti s kolesom. Pričakujem, da bo poleti zaradi zastojev na cestah to možnost, da se jim izognem.

TRIJE NAMIGI V IGRI PRESTOLOV DO KONCA LETA 2026



Nejc Apšner

Dobrodošli v junijski izdaji Finančnega pulza, vaši mesečni dozi tržnih premetov, naložbenih modrosti in gospodarskih začimb, brez olepševanja. Moje ime je Nejc Apšner in kot vedno: nisem prerok in ne prodajam magičnih formul. Prodajam pa realnost, ki je letos zahtevala jeklene živce, a hkrati ponudila izjemne priložnosti za tiste, ki znajo gledati pod površje.

Preteklost naj bo le kratek uvodni opomin: prva polovica leta 2026 je neusmiljeno razblinila vse iluzije o mehkem makroekonomskem pristanku. Začelo se je z januarsko operacijo v Venezueli in geopolitičnim izbruhom na Bližnjem vzhodu, kar je nafto začasno potisnilo blizu 100 dolarjev za sodček. Vse to je že davno vračunano v cene.

Trgi so v svojem bistvu mehanizem, ki gleda v prihodnost. To, kar se je zgodilo včeraj, je preteklost. Mi se danes osredotočamo izključno na prihodnost – na strukturne premike, ki bodo določali vašo donosnost do konca leta 2026 in v letu 2027.

1. UI investicijski cunami (CapEx) in kreditni krč prihodnosti

Namesto prehodnega geopolitičnega šuma se raje posvetimo tistemu, kar dejansko določa usodo borznih trgov: denarnemu toku in kapitalskim investicijam. Trenutno smo priča največjemu investicijskemu ciklu v zgodovini človeštva – gradnji infrastrukture za umetno inteligenco (UI).

Številke so naravnost astronomske. Še pred letom dni so analitiki Morgan Stanleyja napovedovali, da bo pet največjih ameriških tehnoloških podjetij (t. i. hyperscalers) za investicije v UI v letih 2026 in 2027 skupaj porabilo 450 milijard dolarjev. Danes so te ocene eksplodirale: samo v letu 2026 bodo ti velikani investirali okoli 800 milijard dolarjev, v letu 2027 pa napovedujejo osupljivih 1,16 bilijona dolarjev kapitalskih izdatkov! To je motor, ki poganja Nvidiino tržno kapitalizacijo proti petim bilijonom dolarjev.

Vendar pa ta masiven investicijski val prinaša resno, a pogosto povsem spregledano tveganje na kreditnih trgih. Da bi financirala ekstremni CapEx,

tehnološka in infrastrukturna podjetja množično izdajajo nov dolg. Morgan Stanley opozarja, da bo drastično povečana ponudba podjetniških obveznic (predvsem z visoko bonitetno oceno) močno obremenila trg dolžniških instrumentov, kar lahko privede do slabše relativne donosnosti korporativnega kredita. UI revolucija morda res prinaša rast produktivnosti, a njeno financiranje bo v prihodnjih mesecih močno preizkusilo stabilnost kreditnih trgov.

2. Konec tolažbe: Strožji Fed, skriti stroški UI in bipolarni Wall Street

Strateška dvoumnost in konec poceni denarja. Vodenje ameriške centralne banke (Fed) je konec maja 2026 ob globoki politični polarizaciji prevzel Kevin Warsh. Njegov ideološki obrat je brutalen: na trge uvaja tako imenovano strateško dvoumnost (ang. strategic ambiguity). S prezirom do vnaprejšnjih smernic in ukinitvijo »dot plotov« uveljavlja novo doktrino, kjer morajo trgi sami analizirati podatke brez nenehne »tolažbe« Feda. Ker želi drastično skržiti bilanco Feda in ker ameriško gospodarstvo z lepljivo jedrno inflacijo (2,9 odstotka) ter močnim trgom dela ostaja pregreto, za prihodnje mesece dokončno pozabite na hitre reze obresti.

Nevidni davek UI. Ta strožja monetarna realnost trči ob največji investicijski ciklu v zgodovini: gradnja infrastrukture za UI. Da bi tehnološki velikani financirali osupljivih 1,16 bilijona dolarjev kapitalskih izdatkov samo v letu 2027, množično izdajajo nov dolg. Analitiki opozarjajo, da bo poplava novih podjetniških obveznic močno obremenila trg dolžniških instrumentov. Golo financiranje UI revolucije bo tako posrkalo likvidnost in v prihodnjih mesecih resno preizkusilo stabilnost kreditnih trgov.



Razkol: Biki proti medvedom. Zaradi te eksplozivne mešanice dragega denarja in enormnih kapitalskih zahtev UI na Wall Streetu trenutno vlada globok razkol. Tabor optimistov (Goldman Sachs in Morgan Stanley) verjame, da bo surova moč dobičkov iz UI preglasila makroekonomske skrbi, in indeksu S&P 500 napoveduje rast na 8.000 točk do konca leta.

Na drugi strani Bank of America zaseda skrajno medvedjo pozicijo. Opozarjajo na prenapeta vrednotenja, saj naj bi bilo sproženih že 70 odstotkov indikatorjev za medvedji trg. Njihov nasvet ostaja taktična rotacija v mala podjetja (Russell 2000), ki bodo neposredno profitirala od množičnih infrastrukturnih investicij in vračanja proizvodnje domov.

3. Bipolarni Wall Street: Pričakovanja in napovedi

Kako v tej novi realnosti krmarijo največje investicijske hiše? Pogled v prihodnost razkriva globok razkorak med optimisti in previdnimi medvedmi:

Institucija	Cilj S&P 500	Glavna teza in naložbeno usmerjanje
Morgan Stanley	8.300 (sredina 2027)	»Konstruktivni, ne samozaverovani.« Močna gospodarska rast v ZDA; UI kot glavni motor. Favorizirajo delnice pred obveznicami.
Goldman Sachs	8.000 (konec 2026)	Močni dobički podjetij (EPS rast 24 odstotkov letos). P/E ostaja stabilen okoli 21. UI infrastruktura ustvari pol rasti.
UBS	7.900 (konec 2026)	Močna potrošnja in eksplozija povpraševanja po polprevodniških spomih (HBM). Cilj za sredino 2027 je 8.200 točk.
Bank of America	7.100 (konec 2026)	Najbolj medvedji pogled. Opozorilo: sproženih je 70 % znakov za »bear market«. Svetujejo prehod v mala podjetja (Small-Caps).

Tabor optimistov (Goldman Sachs in Morgan Stanley) verjame, da bo zagon dobičkov zaradi UI preprečil padce. Goldman Sachs za leto 2027 napoveduje dobiček na delnico v višini 385 dolarjev (dodatna 13-odstotna rast). Na drugi strani pa Savita Subramanian iz Bank of America opozarja, da so vrednotenja prenapeta – indeks S&P 500 je drag po 17 od 20 ključnih metrik. BofA svetuje rotacijo v mala podjetja (Russell 2000), ki bodo neposredno profitirala od vračanja proizvodnje domov (reshoring) in infrastrukturnih investicij.

4. Slovenski borzni šampion

Medtem ko globalni velikani bijejo bitko z visokimi vrednotenji, slovenski indeks SBITOP (blue-chip indeks Ljubljanske borze) ostaja stabilna oaza in defenzivna trdnjava. SBITOP se giblje okoli 2.960 točk in dokazuje, da je v dobi dragega denarja kvaliteten in zanesljiv prosti denarni tok (cash flow) absolutni zmagovalec.

Slovenska podjetja so vrhunske »krave molznice«. Krka, d. d., bo na julijski skupščini (9. julija 2026) predlagala izplačilo kar 9,10 evra bruto dividende na delnico (izplačilo 23. julija). NLB, d. d., bo delničarjem ponudila 6,92 evra bruto na delnico z izplačilom 23. junija, Zavarovalnica Triglav pa stabilne 3 evre dividende.

5. Zlato in kripto: Realnost proti špekulacijam

Prihodnost prinaša tudi dokončni obračun med fizičnim zlatom in kriptovalutami. Leto 2026 je brutalno razbilo priljubljeni mit o bitcoinu kot »digitalnem zlatu« ali varnem geopolitičnem zatočišču. Ob vsakem resnem pretresu se je bitcoin vedel kot tehnološka delnica na steroidih s korelativnostjo z indeksoma Nasdaq pri 0,75.

Vlagatelji, ki stavijo na bitcoin, morajo sprejeti dejstvo, da gre za izjemno volatilno premoženje, podvrženo likvidnostnim šokom. Na drugi strani pa fizično zlato (s ciljem nad 5.400 dolarji) ostaja ultimativno zavarovanje portfelja. Kopičijo ga centralne banke po vsem svetu, ki se pospešeno dedolarizirajo zaradi strahu pred ameriškim dolgom.

6. Zaključek: Igra prestolov za preostanek leta

Vstopamo v obdobje, kjer pasivno naložbeno upanje (»kupi in drži«) ne bo več dovolj.

Za uspešno krmarjenje do konca leta 2026 upoštevajte naslednja zlata pravila:

- ★ **Rotacija v realni denarni tok:** Bežite od precejenih tehnoloških podjetij brez dobička. Iščite tista, ki imajo nizko zadolženost, stabilne marže in realno uporabo UI za optimizacijo stroškov.
- ★ **Izkoristite domače zavetje:** Slovenske blue-chip delnice znotraj INR računa ponujajo kombinacijo vrhunskih dividend in popolnega davčnega štita.
- ★ **Diverzifikacija z zlatom in obveznicami:** Obveznice s fiksnimi donosi nad 3–4 odstotki so znova resna alternativa delnicam. Fizično zlato (s ciljem nad 5.400 dolarjev) pa ostaja vaša varovalka pred dedolarizacijo in dolžniškimi pritiski.

Ohranite hladne živce in trezno glavo. Srečno investiranje!

PROJEKT, KI BO LUPA ZA BODOČE EVROPSKE IN SVETOVNE IGRALCE

- Kaj bodo podjetja z največ potenciala lahko dobila s Future 500?
- Zakaj bo skupno izbranih 3.600 evropskih podjetij?



Goran Novković
Foto: Barbara Reya



Ustanovitelj iniciative Future 500 in predsednik nadzornega odbora IEDC – Poslovne šole Bled, prof. Stjepan Orešković, pravi, da Future 500 ni zgolj nova lestvica

podjetij, ampak predvsem novo orodje za identifikacijo prihodnjih evropskih zmagovalcev.

Cilj pobude je prepoznati evropska podjetja z največjim potencialom za globalno rast in jih povezovati v močan evropski ekosistem. Že 31. avgusta bodo na Bledu, neposredno pred začetkom Blejskega strateškega foruma, predstavili izbor Future 100 Slovenia – seznam slovenskih podjetij z največjim potencialom za prihodnjo globalno rast. Nato pa sledijo izbori še v najmanj 35 državah.

Kakšen je namen projekta Future 500?

Osnovni namen je po metodologiji, ki je čim bolj legitimna, zbrati močna podjetja, ki imajo res velik potencial rasti v prihodnost. Takšna, ki lahko postanejo svetovni ali pa vsaj evropski igralci.

Ali to pomeni, da ta podjetja po izboru lahko pričakujejo tudi dodatne vložke investitorjev, kar bi jim pomagalo rasti še hitreje?

V tem projektu bo za ta podjetja na voljo aktiviranje vsega, kar potrebujejo za hitro rast. Lahko bodo dobila znanje in povezave s tistimi, ki so že zrasli v svetovne šampione. Takšna rast je

namreč igra z določenimi pravili; umetniški vtis je pri tem nepomemben. Za takšno rast morajo biti koraki sistematični. Tudi olimpijski prvak v skoku v daljino ne moreš postati, če nisi hiter in nimaš močnega odskoka.

Ali pa v smučarskih poletih, če sistematično ne treniraš?


Tako je.

Ali pri naboru ciljate na scaleupe, ki običajno nastanejo iz startupov, ali tudi na nišna industrijska podjetja, kot so v Sloveniji mnoga družinska podjetja? Ta praviloma težje sprejemajo vstop novega kapitala.

Mi smo vzpostavili metodologijo, vsakdo pa sam odloča o tem, ali bo v tem projektu sodeloval – če bo v skladu z našo metodologijo seveda izbran. Bodo pa ta podjetja dobila priložnost za ogromno podporo.

Ali lahko bolj konkretno poveste, kakšna bo ta podpora?

Znanje bo najpomembnejša podpora. Druga je povezava z vsemi, ki navadno sodelujejo pri hitri rasti poslovanja. Iz lastne izkušnje vem, da je to najboljše, kar lahko dobiš. Če naše podjetje ne bi šlo na borzo, v šestih letih nikoli ne bi tako zraslo, da bomo kmalu presegli milijardo evrov prihodkov.

A portrait of Stjepan Orešković, a middle-aged man with a balding head, wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt. He is looking slightly to the left with a thoughtful expression, his right hand raised near his chin. The background is blurred, showing what appears to be an outdoor setting with some greenery and a building.

»» Tudi olimpijski prvak v skoku
v daljino ne moreš postati,
če nisi hiter in nimaš
močnega odskoka.«



» Pripravljani smo pripeljati izjemne svetovne liderje industrijskega dizajna.«

Brez povezave z umetno inteligenco in s tehnološkimi rešitvami to ni več mogoče. Če podjetje želi rasti, mora biti del takšnega ekosistema. Ob tem pa mora izpolnjevati še kakšno nenavadno merilo, denimo to, da mora biti tudi videti lepo; če nima privlačnega dizajna, ne bo nikoli postalo Apple. V podjetjih to povsem zanemarjajo. Mi pa smo pripravljani pripeljati izjemne svetovne liderje industrijskega dizajna.

Kaj bo pri izboru Future 500 drugačno od podobnih izborov?

Ne bomo organizirali lepotnega tekmovanja. Ne zbiramo števila klikov. Ne bomo izbirali prvega na lestvici, da se bodo potem nekateri ukvarjali s tem, kaj ta oseba dela doma, ali rada vrtnari, kakšno glasbo ima rada in podobno. Mi bomo v vsaki državi izbrali sto podjetij, ne bomo pa jih razvrstili od prvega do stotega.

Sto jih boste najprej zbrali v Sloveniji, v Evropi pa 500, drži?

V vsaki državi sto, skupaj v 36 državah EU in kandidatkah za vstop v EU 3.600, nato pa 500 evropskih. Verjamem, da je to območje isti ekonomski makrosistem.

Ali bo Future 500 tudi platforma za povezovanje investorjev s temi podjetji?

Da.

Katere sektorje v Evropi verjetno podcenjujemo glede na potencial?

Ne smemo biti dogmatični. Kmetijski sektor je v Evropi po eni strani ogromen problem zaradi neučinkovitosti. Po drugi strani pa bi lahko pomenil ogromno moč Evrope, tako razvojno kot varnostno. To vem, ker sami precej investiramo v kmetijstvo.

V katerih državah bodo izbori sledili po avgustovskem izboru v Sloveniji?

Pogovarjamo se z veliko evropskimi državami. Zanimivo, zdaj celo velike evropske države same prihajajo s predlogi, da bi se priključile. Imeli smo tudi izjemne pogovore z ljudmi, ki so v investicijskih skladih. Oni vedo, zakaj Evropa potrebuje to metodologijo.

Če pogledate deset let naprej: kaj bi moral biti največji dosežek iniciative Future 500, da bi projekt po vašem mnenju uspel?

Da bi se začel nov val podjetnikov, ki niso del nobene delitve obstoječe moči. Zdajšnja moč je izraz tega, kar se je dogajalo leta 1950 ali 1970. Da bi se med njimi vzpostavile povezave in bi nastal ekosistem, v katerem se ljudje pogovarjajo na vse možne načine; tako, kot se pogovarjajo v San Franciscu.



Največji uspeh bi bil, če bi se začel nov val podjetnikov, ki niso del nobene delitve obstoječe moči.«

IZ BELE KRAJINE NA MEDNARODNE LOGISTIČNE TRGE

Branko Butala že več kot tri desetletja gradi logistično zgodbo, ki danes povezuje projektno logistiko, industrijsko pakiranje in pomorske storitve. Skupino sestavljajo družbe COMARK, PAKLOG in BLUEMARINE, njene dejavnosti pa segajo od Slovenije in držav nekdanje Jugoslavije do evropskih in svetovnih trgov.

Začetki segajo v leto 1992, ko je bil v Ljubljani ustanovljen COMARK. Podjetje se je čez leta razvilo v specialista za projektno logistiko in organizacijo zahtevnih transportov za industrijske in infrastrukturne projekte. Danes deluje prek poslovnih enot v Ljubljani, Kopru, Črnomlju, Zagrebu, na Reki in v Beogradu ter sodeluje s partnerji po vsem svetu.

V ČRNOMLJU NASTAJA LOGISTIČNO SREDIŠČE

Pomemben del razvoja skupine je od leta 2013 povezan tudi s Črnomljem. Tu deluje podjetje PAKLOG, specializirano za industrijsko pakiranje in zaščito opreme med transportom. V Črnomlju nastaja logistično središče, kjer bodo povezane dejavnosti projektne logistike, industrijskega pakiranja in podpornih logističnih storitev. Cilj naložbe je ustvariti sodobno logistično vozlišče, ki bo podpiralo domače izvoznike in mednarodne projekte skupine.

MOČNO ZASIDRANI TUDI V KOPRU

Skupina je svojo prisotnost dodatno okrepila tudi na področju pomorstva z vključitvijo podjetja BLUEMARINE iz Kopra, ki deluje na področju ladijskega zastopanja, charteringa in pomorskega svetovanja. Danes se dejavnosti vseh treh podjetij med seboj dopolnjujejo in naročnikom omogočajo celovite logistične rešitve.



DOLGOLETNA MEDNARODNA PARTNERSTVA

Pomemben del razvoja predstavljajo tudi dolgoletna mednarodna partnerstva. Med njimi ima posebno mesto sodelovanje s skupino TRANSPACK iz Italije, enim vodilnih evropskih ponudnikov industrijskega pakiranja. Partnerstvo podjetjema COMARK in PAKLOG omogoča izmenjavo strokovnega znanja, razvoj novih rešitev in sodelovanje pri zahtevnih projektih na mednarodnih trgih.

UVELJAVLJA SE DRUGA GENERACIJA

V razvoj podjetij sta vključena tudi sin Klemen in hčerka Patricija, ki postopoma prevzemata vse pomembnejše vloge pri nadaljnjem razvoju skupine. Družinsko lastništvo omogoča dolgoročen pogled na razvoj, stabilnost pri sprejemanju odločitev in postopni prenos znanja

na naslednjo generacijo. Butala ob tem poudarja, da uspeh skupine temelji predvsem na ljudeh. »Naši sodelavci so največja vrednota podjetja. Njihovo znanje, odgovornost in pripravljenost iskati rešitve za naročnike so temelj vsega, kar smo ustvarili v več kot tridesetih letih delovanja.«

BOLJŠA PROMETNA POVEZANOST BI OKREPILA KONKURENČNOST REGIJE

Za nadaljnji razvoj Bele krajine sogovornik vidi ključno predvsem boljšo prometno povezanost regije. »Podjetja v Beli krajini dokazujejo, da znajo biti uspešna tudi na najzahtevnejših mednarodnih trgih. Kakovostnejša prometna infrastruktura bi dodatno okrepila konkurenčnost gospodarstva in ustvarila še boljše pogoje za nove naložbe in kakovostna delovna mesta,« poudarja Branko Butala.



Grafika: Spotnet

TOP 10 PAMETNIH SKUPNOSTI PO SVETU

- Kateri so bolj znani primeri pametnih skupnosti po svetu?
- Kakšne so ideje in pristopi v naštetih pametnih skupnostih?
- Kakšni so trendi?



Gregor Lisec

Seul, Tokio, Zürich, Amsterdam, Oslo, San Diego, Ženeva, Songdo, Masdar, Barcelona ... Našteli smo nekaj (vele)mest, ki so med najbolj znanimi pametnimi mesti (angl. smart cities) na svetu. Obstajajo pa tudi soseske, vasi, otoki in lokalne skupnosti, kjer prebivalci sami aktivno sodelujejo pri upravljanju energije, virov in vsakdanjega življenja. Gre za tako imenovane pametne skupnosti, ki jih predstavljamo v naslednjih vrsticah.

Samo v EU je po podatkih Evropske komisije več kot 8.000 energetske skupnosti s prebivalci kot proizvajalci in porabniki energije hkrati.

V nadaljevanju jih predstavljamo 10 po našem izboru, ki na različne načine kažejo, kako se razvija prihodnost lokalnih energetske in družbenih modelov. Od evropskih energetske zadrug do popolnoma trajnostnih eko vasi in inovativnih urbanih sosesk.

A. Izbor vzornih pametnih skupnosti

1. Samsø (Danska)

Danski otok Samsø velja za enega najbolj znanih primerov energetske samooskrbe na svetu. Skupnost je s pomočjo vetrnih turbin, sončnih sistemov in biomase postala pomembna proizvajalka obnovljive energije. Po pisanju UN Climate Action Awards je Samsø postal globalni zgled trajnostne energetske skupnosti z lokalnim skrbništvom.

Samsø (Danska) velja za enega najbolj znanih primerov energetske samooskrbe na svetu.

2. IJburg (Amsterdam)

IJburg je sodobna amsterdamska sooseska, zgrajena na umetnih otokih, ki deluje kot laboratorij trajnostnega urbanizma. Gre za urbano pametno skupnost, kjer povezujejo prilagajanje na podnebne spremembe, upravljanje vode, energetska učinkovitost in sodobno mobilnost.

Po pisanju Atlas of Urban Tech gre za primer območja, kjer so prostorsko načrtovanje, zelena infrastruktura in upravljanje vode zasnovani kot enoten urbani model.

3. Magliano Alpi (Italija)

Magliano Alpi velja za eno prvih uradnih energetskih skupnosti v Italiji. Gre za ruralno pametno skupnost, kjer lokalni prebivalci skupaj proizvajajo, upravljajo in delijo električno energijo iz obnovljivih virov.

Evropska platforma Smart Cities Marketplace ga opisuje kot referenčni primer razvoja energetskih skupnosti v Evropi ter model decentraliziranega energetskega sistema.

Magliano Alpi (Italija) je ena prvih uradnih energetskih skupnosti v Italiji, ki temelji na lokalni proizvodnji in deljenju energije.

4. Taradell (Španija)

Taradell je katalonska energetska skupnost oziroma zadruga, ki temelji na lokalni proizvodnji sončne energije in socialni solidarnosti. Projekt združuje prebivalce pri skupni proizvodnji elektrike in zmanjševanju energetske revščine.

Po Solar Vision velja Taradell za enega pomembnejših primerov skupnostnega modela sončne energije v Španiji, kjer energetski prehod ni le tehnološki, temveč tudi družbeni projekt lokalnega povezovanja.

5. Bunhill (London)

Bunhill v Londonu predstavlja enega najbolj inovativnih urbanih energetskih projektov v Evropi. Bunhill Heat Network uporablja odvečno toploto londonske podzemne železnice za ogrevanje stanovanjskih blokov in javnih stavb. Gre za primer pametne urbane energetske infrastrukture in krožnega upravljanja energije.

Po podatkih UK Research & Innovation projekt zmanjšuje emisije in stroške ogrevanja ter izboljšuje energetska učinkovitost mesta.

V EU je več kot 8.000 energetskih skupnosti, kjer prebivalci hkrati proizvajajo in porabljajo energijo.

6. Currumbin Ecovillage (Avstralija)

Gre za trajnostno eko vas v Avstraliji, primer ekološke skupnosti, zasnovane kot celovit model okoljsko odgovornega bivanja. Skupnost združuje lokalno pridelavo hrane, upravljanje vode, energetska učinkovitost in skupnostno načrtovanje prostora.

Po opisu na uradni spletni strani projekta Ecovillage povezuje okoljske, socialne in gospodarske vidike razvoja skupnosti.

7. SmartCommUnity (Alpe)

SmartCommUnity je mednarodni alpski projekt, ki povezuje ruralne skupnosti v več evropskih državah, tudi Sloveniji. Namen projekta je uporaba digitalnih orodij za razvoj trajnostnega turizma, mobilnosti in lokalnih storitev, torej gre za digitalno podprte pametne podeželske skupnosti.

Program Alpine Space poudarja, da projekt krepi odpornost, povezljivost in trajnostni razvoj alpskih območij s pomočjo digitalne preobrazbe.

8. Oxfordshire – Low Carbon Hub (Združeno kraljestvo)

Low Carbon Hub v angleškem Oxfordshiru razvija sončne elektrarne in lokalne energetske projekte. Model temelji na skupnostnem lastništvu, pri katerem se dobiček vrača v lokalno okolje in nove trajnostne pobude.

Organizacija sama projekt opisuje kot energetski sistem v skupnostni lasti, usmerjen v lokalno nizkoogljično ekonomijo.

Bunhill (London) uporablja odvečno toploto londonske podzemne železnice za ogrevanje stavb.

SMART21: DIGITALNE SKUPNOSTI PRIHODNOSTI

Naštete pametne skupnosti so iz pretežno energetske-trajnostne smeri razvoja, čeprav imajo nekateri projekti, kot sta SmartCommUnity in Vauban, tudi elemente digitalne preobrazbe.

Obstaja pa tudi digitalno-inovacijska smer. Gre za tako imenovane inteligentne skupnosti, pri katerih so osnovna načela poleg vključevanja prebivalcev in gospodarskega razvoja digitalne storitve.

Intelligent Community Forum je izoblikoval seznam Smart21 – torej seznam 21 skupnosti, ki se potegujejo za nagrado naj inteligentne skupnosti leta 2026. Naštevamo jih nekaj, s ključnimi podatki, po katerih se je modro zgledovati:

1. Assai (Brazilija)

- ★ fokus: digitalna infrastruktura
- ★ temelj: lokalno podjetništvo

2. Brightlands-Limburg (Nizozemska)

- ★ fokus: inovacijska regija
- ★ temelj: univerze, raziskovalni centri, podjetja, krožno gospodarstvo

3. Burlington (Kanada)

- ★ fokus: pametne storitve
- ★ temelj: pametne mestne storitve in digitalna povezljivost

4. Bursa Metropolitan Municipality (Turčija)

- ★ fokus: digitalno upravljanje
- ★ temelj: pametna mobilnost, tehnološko podprto urbano upravljanje

5. Defiance (ZDA)

- ★ fokus: širokopasovna povezljivost
- ★ temelj: digitalno gospodarstvo

6. Fairfield/Jefferson County (ZDA)

- ★ fokus: regionalno povezovanje
- ★ temelj: digitalna infrastruktura, podeželske inovacije

7. Hilliard (ZDA)

- ★ fokus: digitalne javne storitve
- ★ temelj: tehnološki razvoj, povezovanje izobraževanja in inovacij

8. Kingston (Kanada)

- ★ fokus: digitalna ekonomija in raziskave
- ★ temelj: povezovanje univerz, podjetij in tehnoloških inovacij

9. Konya Metropolitan Municipality (Tur.)

- ★ fokus: pametni promet
- ★ temelj: digitalna preobrazba

10. Langley City (Kanada)

- ★ fokus: digitalna povezljivost
- ★ temelj: kombinacija tehnoloških rešitev, trajnosti in lokalnega sodelovanja

11. Las Rozas de Madrid (Španija)

- ★ fokus: startup ekosistem
- ★ temelj: digitalno podjetništvo

12. Maringa (Brazilija)

- ★ fokus: urbano načrtovanje
- ★ temelj: zelene površine, digitalno podprt razvoj mestnih storitev

13. Matosinhos (Portugalska)

- ★ fokus: trajnostna mobilnost in digitalne javne storitve
- ★ temelj: inovacije in vključevanje prebivalcev

14. Murcia (Španija)

- ★ fokus: pametna infrastruktura in digitalno upravljanje
- ★ temelj: povezovanje tehnologije, trajnosti in urbanega razvoja

15. Northumberland County (Kanada)

- ★ fokus: regionalni razvoj
- ★ temelj: digitalna dostopnost

16. Parramatta (Avstralija)

- ★ fokus: pametna mobilnost
- ★ temelj: tehnološko gospodarstvo

17. Ponta Grossa (Brazilija)

- ★ fokus: digitalne storitve in tehnološki razvoj
- ★ temelj: povezovanje industrije, izobraževanja in digitalne infrastrukture

18. Reus (Španija)

- ★ fokus: pametne urbane storitve
- ★ temelj: kombinacija digitalne inovativnosti, podjetništva in izboljševanja kakovosti življenja

19. Reykjavik (Islandija)

- ★ fokus: trajnostno in digitalno mesto
- ★ temelj: obnovljivi viri energije in digitalne storitve

20. Tempe (ZDA)

- ★ fokus: inovacije in raziskave
- ★ temelj: povezava z univerzo

21. Yunlin County (Tajvan)

- ★ fokus: pametno podeželje
- ★ temelj: digitalno kmetijstvo

9. Essex Community Energy Network (Združeno kraljestvo)

Essex Community Energy povezuje več lokalnih energetskih pobud v regionalno mrežo skupnostne energije. Namen projekta je sodelovanje med manjšimi energetskimi skupnostmi, izmenjava znanja in krepitev energetske odpornosti regije. Gre za primer mrežno organizirane pametne energetske skupnosti, ki presega posamezne lokalne projekte.

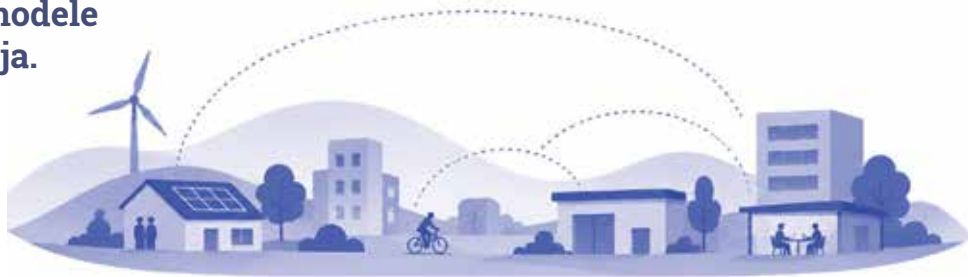
Community Energy England projekt opisuje kot model regionalnega povezovanja skupnostnih energetskih iniciativ.

10. Vauban (Freiburg)

Vauban je ena najbolj znanih trajnostnih urbanih sosesk v Evropi. Zgrajena je bila na območju nekdanje vojašnice v Freiburgu in temelji na nizkoogljični gradnji, omejeni uporabi avtomobilov ter močni vlogi prebivalcev pri načrtovanju skupnosti. Gre za primer trajnostne urbane skupnosti, ki povezuje mobilnost, energijo in družbeno participacijo.

World Habitat in Smart Cities Dive Vauban so opisujeta kot enega najuspešnejših modelov trajnostnega urbanega razvoja v Evropi.

Seznam Smart21 vključuje 21 skupnosti po svetu, ki razvijajo digitalne storitve, infrastrukturo in inovacijske modele lokalnega razvoja.



OD STROŠKA DO STRATEGIJE: NOVA VLOGA ENERGIJE V PODJETJIH

Dolga leta je bila energija za podjetja predvsem operativni strošek. Danes postaja eno ključnih poslovnih vprašanj. Nestabilni energetski trgi, elektrifikacija industrije in vse večje zahteve po trajnostnem poslovanju spreminjajo način, kako podjetja načrtujejo svojo prihodnost.

Najuspešnejše organizacije ne iščejo več zgolj najnižje cene energije.

Iščejo predvidljivost, odpornost in dolgoročno konkurenčnost. Energija postaja strateški vir, ki neposredno vpliva na stroške poslovanja, naložbene odločitve in razvojne načrte podjetij.

V ospredje zato stopajo rešitve, ki podjetjem omogočajo večji nadzor nad energijo in njenimi stroški. Sončne elektrarne, baterijski hranilniki energije (BESS) in korporativne pogodbe za nakup električne energije (cPPA) omogočajo večjo stabilnost, zmanjšujejo izpostavljenost tržnim nihanjem in podpirajo

doseganje trajnostnih ciljev. Pomemben premik predstavljajo modeli Energy-as-a-Service, ki podjetjem omogočajo uvedbo naprednih energetskih rešitev brez visokih začetnih naložb. Tako lahko kapital usmerjajo v svojo osnovno dejavnost, energetske transformacije pa prepustijo specializiranemu partnerju. V prihodnjih letih ne bo odločalo le, koliko energije podjetje porabi. Odločalo bo, kako učinkovito jo zna proizvajati, upravljati in vključiti v svojo poslovno strategijo. V družbi Resalta podjetjem po vsej Evropi pomagamo razvijati energetske rešitve za večjo učinkovitost, odpornost in konkurenčnost.



Resalta™

WWW.RESALTA.COM | INFO.SI@RESALTA.COM



Grafika: Spotnet

KJE VSE SO PRILOŽNOSTI ZA PAMETNE SKUPNOSTI

- Kako razvite so v Sloveniji energetske oziroma pametne skupnosti?
- Katere so najpomembnejše pametne skupnosti pri nas?
- Kakšen je potencial in kje so ovire za razvoj na Slovenskem?

Gregor Lisec

Leta 2020 so slovenski mediji poročali o prvi pametni oziroma samooskrbni energetske skupnosti v Sloveniji – nastala je v Lučah. Danes je pametnih skupnosti že precej več, a smo še vedno v začetnih fazah razvoja. Poiskali smo nekaj uspešnih primerov, preverili pa tudi, kakšen je potencial, katere so glavne ovire, kaj prinaša prihodnost ...

»V nasprotju z Ljubljano kot predstavnico pametnega mesta, ki v okviru javno-zasebnega partnerstva (JZP) vzpostavlja mrežo 51 sončnih elektrarn na javnih stavbah kot del širše mestne energetske

skupnosti javnih objektov, je pametna skupnost bolj lokalna, participativna tvorba, ki pogosto nastane na civilno pobudo,« pojasnjuje dr. Edin Lakić iz Inovacijsko-razvojnega inštituta Univerze v Ljubljani (IRI UL).

Luče ali Smoletova 12 v Ljubljani sta tipična primera, kjer je osredotočenost neposredno na skupni proizvodnji, porabi, shranjevanju in upravljanju energije med člani, pa naj bo to v večstanovanjski stavbi, vasi ali četrti. Pri tem se, kot dodaja Lakić, »odločilna razlika v energetskem sistemu pokaže pri tem, kdo je lastnik infrastrukture, kdo sprejema odločitve in kdo ima korist. V pametni skupnosti so to sami udeleženci.«

A. Pametne skupnosti v Sloveniji

Pri projektu v Lučah (evropski Horizon2020 projekt COMPILE) je tako lokalna skupnost desetih gospodinjstev skupaj upravljala sončne elektrarne, polnilnice in skupnostno baterijo ter bila sposobna delovati izolirano ob izpadu omrežja. Gre za enega od vzor(č)nih primerov v Sloveniji, ki jih je izpostavil tudi strokovnjak na tem področju Lakić.

1. Luče

Pionirski evropski primer iz projekta COMPILE, kjer je bila vzpostavljena skupnostna baterija z močjo 150 kW/333 kWh, sposobna napajati skupnost tudi ob izpadu omrežja, sončne elektrarne in baterije na devetih hišah ter električne polnilnice v vasi.

2. Energetska zadruga Zeleni Hrastnik

Prva zadružna skupnostna samooskrbna sončna elektrarna v Sloveniji, nameščena na strehi osnovne šole. Oskrbuje 16 gospodinjstev, tri javne stavbe in dva objekta lokalnega gospodarstva. Zadruga je kasneje postavila še elektrarno na Zdravstvenem domu Hrastnik.

3. Smoletova 12, Ljubljana

Skupnostna sončna elektrarna na večstanovanjski stavbi, ki je nastala na pobudo 60 gospodinjstev. Primer dobre prakse skupnostne samooskrbe v urbanem okolju brez ustanovitve formalne pravne osebe.

4. Ljubljana

JZP s 51 sončnimi elektrarnami – projekt na ravnih mesta, ki povezuje javne objekte (šole, vrtce, zdravstvene ustanove) v enotno energetska skupnost.

5. Projekt SOCIALNRG, Ravne na Koroškem

Model skupnostne samooskrbe v večstanovanjski stavbi s poudarkom na vključevanju energetska ranljivih gospodinjstev.

Po podatkih Ministrstva za okolje, prostor in energijo (MOPE) že več kot polovica vseh nameščenih sončnih kapacitet v Sloveniji deluje v okviru samooskrbnih shem, kar kaže na rast zanimanja in velik potencial za nadaljnji razvoj energetska skupnosti.

Skupnostna samooskrba brez ustanovitve pravne osebe odpira pot za številne urbane skupnosti, ki so bile do zdaj izvzete iz zelenega prehoda.

B. Katere so glavne ovire, da se pri razvoju zatika

1. Omrežje – prenapetost & prezasedenost

Kljub zanimivim primerom Slovenija pri razvoju energetska skupnosti ostaja v začetni fazi. Ena glavnih strukturnih ovir ostaja omrežje.

»Slovensko distribucijsko omrežje je bilo zasnovano po standardih iz osemdesetih let prejšnjega stoletja, ko ni bilo predvideno množično vključevanje razpršenih virov energije. Posledica so težave s prenapetostmi, prezasedenostjo in v nekaterih primerih dolgimi čakalnimi dobami za pridobivanje soglasij za priklop. Posodobitev zahteva stotine milijonov evrov in leta dela,« Lakić opisuje ovire.

2. Regulativa – slabosti reforme omrežnine

Izpostavlja tudi regulatorno nestabilnost, ki je postala izrazita ovira z reformo omrežnine oktobra leta 2024 in njenim večkratnim popravljanjem. »To je v sistem vneslo negotovost, ki je vidno upočasnila naložbe gospodinjstev v fotovoltaiko,« pojasnjuje Lakić in opozarja, da investitorji za odločitve potrebujejo stabilnost in predvidljivost, česar pa trenutno nimajo.

»Regulativni in administrativni okvir, ki je sicer v zadnjih letih napredoval, še vedno zahteva dodatne poenostavitve, zlasti pri vzpostavljanju kompleksnejših skupnostnih modelov,« dodajajo pri MOPE.

3. Denar in organizacija – kaj pa modeli brez začetne investicije?

Tu so tudi administrativne ovire (birokracija pri pridobivanju soglasij in dovoljenj) ter ekonomika in dostopnost financiranja zlasti za energetska ranljive skupine in najemnike, ki si ne morejo privoščiti začetne investicije.

»Potencialna rešitev so energetska skupnosti z modeli brez začetne investicije, a ti modeli v Sloveniji še niso razviti v zadostni meri,« razmišlja Lakić in kot oviro omeni še ozaveščenost in organizacijsko zmogljivost na lokalni ravni, saj vzpostavljanje skupnosti zahteva čas, znanje in zaupanje med udeleženci.

C. Kje je potencial?

1. Večstanovanjske zgradbe

Največ potenciala za razvoj pametnih skupnosti Lakić vidi v večstanovanjskih stavbah, manjših občinah in vključevanju lokalnih skupin. Po njegovem so večstanovanjske stavbe pri nas še vedno premalo izkoriščena priložnost.

»Skupnostna samooskrba brez ustanovitve pravne osebe odpira pot številnim urbanim skupnostim, ki so bile doslej izvzete iz zelenega prehoda. Primer Smoletove 12 v Ljubljani kaže, da je to izvedljivo,« pojasnjuje.

2. Lokalni obnovljivi viri

Velik potencial vidi tudi v manjših in ruralnih občinah, kjer so pogosto na voljo lokalni obnovljivi viri energije, prebivalci so bolj medsebojno povezani in imajo interes za energetske neodvisnosti. Kot primer izpostavlja Luče, kjer je skupnost pokazala, da lahko tudi manjši kraj z ustrezno infrastrukturo deluje bolj samostojno in energetske odporne.

3. Šole, vrtci, občinske stavbe, poslovne cone ...

Na ministrstvu za okolje, podnebje in energijo največ možnosti vidijo na lokalni ravni, predvsem v manjših in srednje velikih občinah ter pri javni infrastrukturi, kot so šole, vrtci in občinske stavbe. Potencial prepoznavajo tudi v industrijskih in poslovnih conah, kjer je mogoča skupna proizvodnja in raba energije.

4. Deljenje energije na različnih lokacijah

Pomemben korak bo souporaba energije, ki bo omogočala deljenje električne energije med uporabniki na različnih lokacijah. Po Lakićevih besedah Sloveniji ne manjka uspešnih pilotnih projektov, temveč prehod iz pilotne faze v sistemski okvir.

Za širši preboj bodo ključni stabilnejša regulativa, močnejše omrežje in več lokalne podpore. Če bodo ti pogoji izpolnjeni, bi lahko energetske skupnosti v petih do desetih letih postale pomemben del lokalne energetske infrastrukture.

D. Kako razvoj spodbuja država?

Na MOPE poudarjajo, da država razvoj energetskih skupnosti spodbuja z več ukrepi. Med njimi izpostavljajo višje investicijske spodbude za skupnostne projekte (tako za skupnosti obnovljivih virov kot skupnostno samooskrbo), financiranje iz Načrta za okrevanje in odpornost ter kohezijskih sredstev, pa tudi omogočeno deljenje električne energije med odjemalci.

Pri ministrstvu ob tem napovedujejo še pripravo nadaljnjih rešitev za implementacijo evropske zakonodaje, ki bo od leta 2026 omogočila širše modele deljenja energije.

Če je Edin Lakić iz IRI UL glede prihodnosti pametnih skupnosti v Sloveniji »previdno optimističen«, pri MOPE ocenjujejo, da bodo energetske skupnosti dolgoročno igrale pomembno vlogo pri povečanju energetske neodvisnosti, vključevanju državljanov v energetske prehode in razogljičenju.

»Slovenija ima zaradi svoje velikosti, razpršene poselitve in visoke stopnje lokalne povezanosti dobre pogoje, da ta model uspešno razvije,« zaključujejo na pristojnem ministrstvu.



THE RACE FOR
POLE POSITION
USTVARJENI ZA ZMAGE: ODKRIJTE ČELNE VILICARJE V NJIHOVI NAJBOLJŠI IZVEDBI.



PAMETNA MESTA SE NE ZAČNEJO PRI TEHNOLOGIJI, AMPAK PRI OBČANIH

Digitalna preobrazba občin že dolgo ni več vprašanje prihodnosti, ampak je vse bolj del realnega vsakdana. Uspešen prehod na pametno skupnost pa ne nastane zgolj z nakupom novih tehnologij, temveč temelji na jasni strategiji, dobrem upravljanju podatkov in osredotočenosti na potrebe občanov.

O najpogostejših pasteh pri uvažanju digitalnih rešitev, pomenu odprtih platform in prihodnosti pametnih mest smo se pogovarjali z Gašperjem Žerovnikom, vodjo sektorja za digitalno transformacijo v podjetju T-2.

KAJ JE TREBA UPOŠTEVATI PRI VZPOSTAVLJANJU DIGITALNIH SKUPNOSTI? KATERE SO NAJPOGOSTEJŠE NAPAKE V PRAKSI?

Pametno mesto ni tehnološki projekt, temveč projekt preobrazbe, ki ga mora voditi vodstvo občine, ne služba za informatiko. Pred razpisom je nujna priprava – ugotoviti je treba, katere storitve občani najpogosteje uporabljajo in kako jim jih olajšati, preveriti dostopnost podatkov in urediti pravni okvir. Tako se prepreči razdrobljenost podatkov in poskrbi, da tehnologija ustreza potrebam občanov. Pomembno je tudi začeti z eno storitvijo in jo nato širiti po dokazani vrednosti.

KAKŠNO VLOGO IMA PRI TEM IZBIRA PRAVEGA PONUDNIKA IN REŠITVE?

Izbira ponudnika in rešitve mora biti strateška in dolgoročna. Pravi ponudnik mora spoštovati, da je upravljavec podatkov občina, dostop pa mora zagotavljati prek dokumentiranih vmesnikov, ne z neposrednim povezovanjem v zbirke. Prav tako mora biti rešitev



odprta za izdelke drugih ponudnikov, da se občina izogne odvisnosti od enega dobavitelja.

KAKŠNE SO POSLEDICE TE ODLOČITVE NA DOLGI ROK?

Napačna izbira je lahko dolgoročno draga, saj pogosto pomeni oteženo nadgradnjo, vezanost na ponudnika in izgubo nadzora nad podatki. Prava odločitev pa prinaša prožnost, varnost in nadgradljivost.

Katere storitve nudi T2 za področja pametnih skupnosti, interneta stvari in drugih digitalnih platform? Osrednja rešitev je platforma T-2 Pametna mesta, ki podatke iz senzorjev interneta stvari in obstoječih sistemov občine združi in pretvori v storitve na področjih mobilnosti, kakovosti zraka, obveščanja in komunikacije z občani in mnogo več. Najnovejša generacija vključuje

umetno inteligenco in napredno analitiko ter deluje v varnem oblaku T-2. Prednosti so domača izvedba, odprtost za rešitve drugih ponudnikov, in to, da podatki ostanejo pri občini, obenem pa za vse poskrbi en sam partner.

KAKŠNE NAČRTE IMA T2 ZA NADALJNI RAZVOJ IN KREPITEV TEH STORITEV?

Platformo razvijamo naprej s širšo uporabo umetne inteligence in digitalnih dvojčkov ter z obsežnejšim zajemom podatkov interneta stvari ob krepitvi kibernetске varnosti in varstva podatkov. Cilj je približati rešitev manjšim občinam brez zadostnih virov in jim pomagati pri uvajanju. Tudi tu pa v ospredju ostaja uporabniška izkušnja občanov, saj se nove storitve uveljavijo le ob jasnih koristih in zanesljivem delovanju.



Grafika: Spotnet

ZAKAJ NAJVEČJI PROBLEM LOGISTIKE NISO TOVORNJAKI, AMPAK PODATKI?

- Bo umetna inteligenca v logistiki najprej zamenjala voznike ali najprej zmanjšala čakanja, napake in nepredvidljivost?
- Kako logistika postaja bolj prediktivna kot reaktivna?

Kaja Kovič

Če je logistika nekoč pomenila predvsem organizacijo transporta, gre danes pri njej vse bolj za organiziranje podatkov, časa in zaupanja. Kje je pošiljka? Kdaj bo prišla? Zakaj zamuja? Kje nastajajo čakanja? Kateri dokument manjka? Kje je tveganje, ki ga lahko preprečimo, še preden postane strošek?

Umetna inteligenca (UI) v logistiki zato ne pomeni nujno futurističnih tovornjakov brez voznikov ali avtomatizacije vsega čez noč. Njena prva prava vrednost je veliko bolj prizemljena: hitrejše odločanje, manj napak, boljša dokumentacija, manj čakanja in večja predvidljivost dobavnih verig.

»V logistiki se pogosto govori o UI, kot da bo čez noč vse avtomatizirala. Realnost je precej bolj operativna. Največjo vrednost vidimo tam, kjer moramo vsak dan sprejeti ogromno hitrih odločitev,« poudarja Dejan Sušnik, generalni direktor RCM, d. o. o.

Največji strošek logistike namreč pogosto ni sam prevoz, ampak nepredvidljivost: čakanja, napačni podatki, nepopolna dokumentacija in prepočasna komunikacija. V logistiki zato ne bodo zmagovala podjetja, ki bodo tehnologijo razumela kot nadomestek za človeka. V prednosti bodo tista, ki

bodo znala povezati ljudi, podatke in zaupanje ter stranki pravočasno povedati ne le, kje je njena pošiljka, ampak tudi, kaj se lahko zgodi in kako se temu izogniti. Prav tu pa bo imela UI izjemno vlogo.

KAJ VSE NAROČNIKI DANES PRIČAKUJEJO OD LOGISTIKE?

»Naročniki od logističnih partnerjev pričakujejo celovito podporo – od svetovanja pri zunanjetrgovinskih poslih do spremljanja gospodarskih, varnostnih in političnih razmer na logističnih poteh,« poudarja Čedomir Bojanić, direktor podjetja FINING. Dodaja, da so financiranje voznin, dajatev in drugih stroškov med transportom postali skoraj samoumeven del storitve.

Po njegovih besedah umetna inteligenca že danes pomaga pri rutinskih opravilih, kot so iskanje podatkov in priprava povzetkov, vendar izkušenega špediterja še ne more nadomestiti. »Ključne odločitve bodo tudi v prihodnje temeljile na znanju in izkušnjah ljudi, ob tem pa ne smemo podcenjevati tveganj kibernetičnih napadov na logistične procese,« opozarja.

LOGISTIČNI PARTNER, KI RAZUME CELOTNO DOBAVNO VERIGO

V sodobnem poslovnem okolju logistika že dolgo ni več zgolj skladiščenje in prevoz blaga. Uspešna podjetja potrebujejo partnerja, ki razume njihove procese, se zna prilagajati spremembam in aktivno išče priložnosti za optimizacijo. Prav na tem temelji pristop podjetja Merit International.



Merit International svojim strankam nudi celovito 3PL (third party logistics) ponudbo in dolgoročno partnersko sodelovanje. Njihove storitve zajemajo celoten logistični proces – od skladiščenja in komisijoniranja do distribucije in podpore pri organizaciji transporta. Njihov sodoben logistični center Bekra na strateški lokaciji v bližini Ljubljane zagotavlja 19.000 paletnih mest in 10.000 tekočih metrov poličnih regalov.

ODLIČNI POGOJI TUDI ZA ZAHTEVNEJŠE BLAGO

Med strankami Merit International prevladujejo podjetja iz segmenta FMCG, sodelujejo pa tudi z naročniki iz drugih panog. Posebnost njihovega logističnega centra so pogoji za skladiščenje temperaturno občutljivih izdelkov, kot so čokolade in drugi prehranski izdelki, saj sodobna infrastruktura

in energetsko učinkovita zasnova omogočata zanesljivo in stroškovno učinkovito upravljanje zalog. Pomemben del njihove dejavnosti predstavlja tudi distribucija. Vsakodnevno dostavljajo na vse konce Slovenije, pri čemer kombinirajo lastno organizacijo z mrežo preverjenih partnerjev, kar jim omogoča večjo prilagodljivost in odpornost na morebitne motnje v dobavnih verigah.

PRISEGAJO NA NENEHNE IZBOLJŠAVE IN VISOKO KAKOVOST STORITEV

Merit International verjame v pomen nenehne in načrtne optimizacije procesov. V podjetju stalno spremljajo razvoj logističnih rešitev in vlagajo v sodobne informacijske sisteme, učinkovito upravljanje skladišča in digitalizacijo poslovanja. Njihov cilj ni uvajanje tehnologije zaradi trenda, ampak iskanje rešitev, ki strankam prinašajo konkretne prihranke in višjo kakovost storitve.

Posebno pozornost namenjajo tudi razvoju logistike za e-trgovino, s čimer želijo okrepiti svojo ponudbo in zagotoviti kakovostno uporabniško izkušnjo tudi pri izdelkih višjega cenovnega razreda in prestižnih blagovnih znamkah.

BOGATE IZKUŠNJE IN PARTNERSKI PRISTOP

Ključne prednosti podjetja Merit International niso le vrhunska infrastruktura ali napredna tehnologija, temveč predvsem dolgoletne izkušnje in partnerski pristop. Njihova filozofija temelji na dolgoročnih partnerskih odnosih, kar pomeni, da strankam ne pomagajo le z logističnimi storitvami, temveč aktivno sodelujejo pri iskanju izboljšav v njihovi celotni dobavni verigi. Na ta način se želijo uveljaviti kot zaupanja vreden strokovnjak, ki mu lahko podjetja mirne duše prepustijo skrb za logistiko, sama pa se posvetijo svoji osnovni dejavnosti.

A. Top 5 koristi UI za špediterje in logistična podjetja

1. Manj praznih kilometrov, več dobička

Ena največjih izgub v logistiki so prazne vožnje. UI lahko analizira kapacitete, relacije, zgodovinske vzorce, naročila in razpoložljive prevoznike ter hitreje poišče optimalno kombinacijo tovora in poti. Vse to pripomore k manj praznim kilometrom, boljši izkoriščenosti vozil, manj goriva, nižjim emisijam in višji marži.

2. Pametno načrtovanje poti v realnem času

Logistika je bila dolgo reaktivna. Zastoj? Nesreča? Slabo vreme? Zamuda pri pretovoru? UI omogoča prehod v prediktivno logistiko. Sistemi lahko analizirajo prometne podatke, vreme, zasedenost koridorjev, razmere na mejah in zgodovinske zamude. Namesto vprašanja »Kaj se je zgodilo?« logistika prehaja na vprašanje: »Kaj se bo najverjetneje zgodilo?«

3. Ponudba za stranko v minutah, ne urah

Stranke želijo ponudbo takoj. Disponent pa mora preveriti relacije, poklicati partnerje, primerjati cene, izračunati stroške in oceniti tveganja. UI lahko ta proces močno skrajša. Na podlagi zgodovinskih podatkov, cen goriva, kapacitet in razmer na trgu lahko sistem pripravi hitrejši predlog cene, dobavnega roka, tveganja zamude in optimalnega prevoznika.

4. Manj administracije in manj napak

Velik del logistike je še vedno administracija: CMR, dobavnice, carinski dokumenti, pogodbe, reference, računi in prevozni nalogi. Evropa se usmerja v digitalni transport, logistika pa postaja vse manj papirnata. UI lahko zmanjša ročne vnose, podvajanje podatkov, napake v dokumentaciji in izgubo časa.

5. Samodejna opozorila za stranke

Največja sprememba ne bo v tovarnjaku, ampak v pričakovanih kupcev. Stranke ne želijo več samo odgovora: »Tovor je na poti.« Želijo vedeti, kje je, ali bo zamudil, zakaj bo zamudil in kaj lahko storimo. UI omogoča samodejna opozorila, napovedi zamud in bolj transparentno komunikacijo.



Naročniki od logistov pričakujejo, da bodo vedeli več kot oni: da bodo opozorili na tveganje ter poznali carinske posebnosti, razmere na trgu, alternative pri transportu in možne zaplete.»
Dejan Sušnik

B. UI ne gasi požara, ampak ga prepreči

Prometne razmere, vreme, stroški goriva, čas vožnje, dostopnost voznikov, geopolitične motnje, omejitve na mejah, sezonska nihanja in pričakovanja strank se spreminjajo praktično iz ure v uro. Tu vstopa UI. Njena največja prednost ni, da odloča namesto človeka, ampak da človeku pomaga hitreje sprejemati boljše odločitve.

RCM ima enote v Kopru, v neposredni bližini Luke Koper, na mejnih prehodih Obrežje/Bregana in Gruškovje/Macelj, v Novem mestu ter logistični center, specializiran za carinsko skladiščenje, v OIC Hrpelje-Kozina. Takšna razpršena operativna prisotnost pomeni, da podjetje dnevno obdeluje množico informacij: od stanja na mejah in razpoložljivosti prevoznikov do sprememb v carinskih in davčnih postopkih ter novih evropskih regulativ.

Prav tu je UI lahko koristna: podatke lahko poveže hitreje, kot jih lahko obdela človek, in logističnim ekipam pomaga prepoznati tveganje, še preden to postane strošek. »V Kozini, kjer imamo logistični center s carinskim skladiščanjem tik ob ključnem koridorju proti Luki Koper, je za stranko pogosto pomembna vsaka ura. To je danes največja vrednost UI – da ne gasiš požara, ampak ga preprečiš«, poudarja Sušnik.

Ko govorimo o stroških logistike, se pogosto najprej ustavimo pri ceni prevoza. Toda Sušnik opozarja, da se največ časa, denarja in živcev izgublja drugje: med čakalnji, napačnimi podatki, neusklajeno dokumentacijo in zamudami v komunikaciji.

To še posebej velja pri carinskem posredovanju. Ena napačna tarifna oznaka, manjkajoče dokazilo o poreklu ali prepozno pripravljena carinska dokumentacija lahko ustavi kontejner, tovorno vozilo ali pošiljko.

»Posledice pa niso samo finančne. Stranka izgublja čas, proizvodnja čaka material, nekdo drug pa izgublja zaupanje. Največ sivih las v logistiki danes ne povzroča transport. Ampak nihče ne želi slišati, da ne vemo, kje je pošiljka ali kaj se z njo dogaja«, pojasnjuje Sušnik.

»Pred desetimi leti je bila dobra logistika tista,
ki je blago pripeljala od točke A do točke B.«
Danes to ni več dovolj.

LUKA KOPER
naše okno v svet

»Logistika ni več le premikanje tovora,
ampak upravljanje časa in informacij.
Tehnologija pomaga pri odločanju,
zaupanje pa ostaja temelj
uspešnega partnerstva.«

– Dejan Sušnik,
generalni direktor RCM d.o.o.

CARINSKO SKLADIŠČE
PE Hrpelje-Kozina

AI in LOGISTIKA
hitrejše odločitve, manj tveganj

www.rcm.si | www.skladisci.si

Kontaktirajte nas: info@rcm.si

C. Stranke ne zanima več samo cena ...

Pred 10 leti je bila dobra logistika tista, ki je blago pripeljala od točke A do točke B. Danes to ni več dovolj. Naročniki od logističnih partnerjev pričakujejo, da bodo vedeli več kot oni: da bodo opozorili na tveganje ter poznali carinske posebnosti, razmere na trgu, alternative pri transportu in možne zaplete.

Vprašanja strank se zato spreminjajo. Ne zanima jih več samo cena. Zanima jih, kaj se dogaja v Luki Koper, kakšne so tranzitne dobe, ali obstaja tveganje pri meji, katera alternativa je hitrejša in kako stroškovno učinkovito pripeljati kontejner iz Kitajske. Dejan Sušnik ugotavlja, da »stranka danes ne pričakuje samo izvajalca prevoza. Pričakuje partnerja, ki razume njeno dobavno verigo in zna predlagati najboljšo rešitev.«

D. A UI ni čarovnija

Če ste proizvodno, trgovsko ali izvozno podjetje, UI ni zanimiva samo za špediterja. Bolj predvidljiva logistika lahko pomeni manj zalog, manj zastojev v proizvodnji, boljši denarni tok, manj zamud pri dobavah kupcem in večjo odpornost dobavnih verig.

Izbira logističnega partnerja zato postaja tudi vprašanje konkurenčnosti. Naročnik se ne sprašuje več samo, kdo bo cenejši, ampak tudi, kdo bo dovolj podatkovno in operativno inteligenčen, da bo prav tako odporen čez pet let.

Največja zmeta je pričakovanje, da bo UI rešila vse. Slabi podatki pomenijo slab rezultat. Če podjetje nima urejenih šifrantov, dokumentacije, podatkov o relacijah, zgodovine transportov in kakovostnega ERP ali TMS sistema, bo UI samo hitreje reproducirala zmedo.

Druga past je odgovornost. Kaj se zgodi, če UI napačno oceni tveganje, predlaga napačno traso ali napačno ceno?

Tretja zanka pa so kadri. UI verjetno ne bo odpravila disponentov, bo pa spremenila njihovo delo. Disponent prihodnosti bo manj »telefonist« ter bolj upravlja vec izjem, podatkov, tveganj in odnosov s strankami.

» Največjo vrednost umetne inteligence vidimo tam, kjer moramo vsak dan sprejeti ogromno hitrih odločitev.«
Dejan Sušnik



Branko Kolenc s.p.,
Logistika-transport, gostinstvo nepremičnine in trgovina
Gaji 46, 3000 Celje
T: +386 34254-300; -302; -308
W: www.transport-kolenc.si
E: prevozi.kolenc@siol.net
logistika@kolenc.si

LOGISTIČNO-TRANSPORTNE DEJAVNOSTI

že 40 LET

Logistično-transportno podjetje BRANKO KOLENC S.P. je družinsko podjetje ustanovljeno leta 1986. Podjetje opravlja naslednje procese:

- logistiko, skladiščene, pretovor in prevoz blaga za kamione in hladilnike, predvsem za države: Avstrija, Nemčija, Italija, Belgija, Nizozemska, Francija, Grčija, Hrvaška in Slovenija,
- logistične storitve, transport, pretovor blaga in skladiščenje, EKSKLUZIVNO za Grčijo,
- gostinsko in trgovsko dejavnost,
- gradnjo nepremičnin.

Odzivnost, fleksibilnost, zanesljivost in točnost so povezovalni most med nami in našimi partnerji. Hvala za zaupanje.



E. Kaj naj podjetja naredijo že danes?

Najbolj pragmatična podjetja ne čakajo na popolno rešitev. Po njihovem vzoru naj začnejo pri osnovah:

Uredijo naj podatke. Brez kakovostnih podatkov ni dobre UI. Digitalizirajo naj dokumentacijo. Papirnata logistika je strošek.

Začnejo naj z majhnimi pilotnimi projekti: optimizacija poti, napovedovanje zamud ali avtomatizacija ponudb. Usposobijo naj ljudi. Največji problem prihodnosti namreč ne bo tehnologija, ampak znanje.

Razmišljajo naj partnersko. Vprašanje za naročnike ni več samo cena prevoza, ampak kakovost odločanja logističnega partnerja.

F. UI ne bo zamenjala šoferja. Zmanjšala bo negotovost.

Največja sprememba v logistiki ne bo robot za volanom, ampak boljša odločitev v pravem trenutku. Zmagovalci ne bodo nujno največji špediterji ali podjetja z največ vozili. Zmagali bodo tisti, ki bodo znali hitreje razumeti podatke, zmanjšati prazne kilometre, avtomatizirati rutino in stranki dati nekaj,

TOP 5 KORISTI UI V LOGISTIKI

- 1. Manj praznih kilometrov**
– nižji stroški in emisije
- 2. Hitrejše ponudbe za stranke**
– več produktivnosti
- 3. Napovedovanje zamud**
– manj logističnih šokov
- 4. Manj administracije**
– manj napak in več hitrosti
- 5. Boljša uporabniška izkušnja**
– več zaupanja in konkurenčnosti

kar je v logistiki najdražje: predvidljivost.

Sušnik to povzame z mislijo, ki dobro opiše prihodnost panoge: logistika ni več samo premikanje tovora, ampak tudi upravljanje časa in informacij. »Tovor lahko prevaža veliko podjetij. Razlika nastane pri tem, kdo zna hitreje rešiti problem, kdo prej opazi tveganje in kdo stranki zagotovi občutek, da ima stvari pod nadzorom. UI bo močno orodje – ne namesto človeka, ampak v podporo ljudem, ki sprejemajo odločitve.«

Tehnologija bo pomembna konkurenčna prednost. Zaupanje pa bo ostalo vrednota, na kateri bo logistika vedno temeljila.

Spremljanje parametrov vožnje

Upravljanje delovnega časa

Upravljanje in optimiranje poteka dela

Upravljanje dokumentov

TRACKNAV



Skupaj v digitalno prihodnost.

Strokovnjaki na področju digitalizacije transporta, z več kot 23 let izkušenj na največjih trgih zahodne Evrope.



Grafika: Spotnet

LADJA ZAMUJA. UI TO VE PREJ KOT ŠPEDITER.

- Bo prihodnost pomorske logistike še odvisna od velikosti flot ali od česa drugega?
- Kaj morajo logistična podjetja urediti danes, da jutri ne bodo le podizvajalci globalnih platform?

Kaja Kovič

Ko je leta 2021 v Sueškem prekopu nasedla ladja Ever Given, svet ni opazoval le spektakularne fotografije ogromne ladje, ujete med peščene bregove. Opazoval je, kako hitro lahko ena sama logistična motnja zamaje svetovno gospodarstvo.

Po ocenah je bila vsak dan ogrožena trgovina v vrednosti skoraj deset milijard dolarjev. Tovarne so čakale na komponente, trgovci na izdelke, logistična podjetja pa na informacije, ki jih pogosto niso imela. Toda Ever Given ni bil izjema. Bil je opozorilo.

Danes logistiko pretresajo napadi v Rdečem morju, podnebni ekstremi, suša v Panamskem pre-

kopu, prezasedena pristanišča in politična fragmentacija svetovne trgovine. Po podatkih Konference Združenih narodov za trgovino in razvoj (UNCTAD) več kot 80 odstotkov svetovne trgovine po obsegu še vedno potuje po morju. Ko zastane pomorski promet, zastane svetovna ekonomija.

Samo Kastelic, član uprave Intereurope: »Po mojih izkušnjah danes največji izziv predstavlja nepredvidljivost. Zamude, spremembe terminov dostave, zastoji v pristaniščih, obnove in izgradnja infrastrukture ter drugi nepredvideni dogodki lahko povzročijo precejšnje dodatne stroške, tako neposredne kot posredne, ter s tem vplivajo na poslovanje vseh deležnikov. Stranke zato od logističnih partnerjev pričakujejo predvsem zanesljive informacije, transparentnost in proaktivno iskanje rešitev.

1. Konec logistike po občutku

Pomorska logistika je bila desetletja posel izkušenj, intuicije in improvizacije.

Dober špediter je vedel, katera ladijska linija zamuja, katero pristanišče je preobremenjeno, kdaj bo treba poklicati partnerja in kako rešiti težavo tik pred zdajci.

Toda kompleksnost sodobnih verig presega človeško presojo. Vremenski sistemi, prometne poti, razmere v pristaniščih, gibanje zabojnikov, razpoložljivost kapacitet, emisijski stroški, cene goriva, politična tveganja in pričakovanja strank se spreminjajo skoraj v realnem času.

McKinsey ocenjuje, da največjo poslovno vrednost umetna inteligenca (UI) v logistiki ustvarja prav tam, kjer je največ kompleksnosti: pri planiranju, optimizaciji transporta, napovedovanju motenj in upravljanju operativnih odločitev. To je bistvo prediktivne logistike.

Največjo vrednost UI ustvarja pri načrtovanju, optimizaciji transporta in napovedovanju motenj.

2. Ladja ne bo več »nekje na poti«

Najbolj banalno vprašanje v logistiki je hkrati najbolj dragoceno: kdaj pride ladja? Za proizvodno podjetje je razlika med dvodnevno in desetdnevno zamudo lahko razlika med normalnim poslovanjem in ustavljeno proizvodnjo. UI zato hitro spreminja način napovedovanja prihodov ladij.

S kombinacijo vremenskih podatkov, zgodovinskih zamud, stanja terminalov, prometnih tokov, razmer v pristaniščih in satelitskega spremljanja lahko sistemi veliko natančneje izračunajo čas prihoda (ETA). To ni samo logistični podatek. To je poslovna informacija.

Pomeni manj mrtvih zalog, manj varnostnih rezerv, boljši denarni tok, manj improvizacije v proizvodnji in bolj realne obljube kupcem. DHL v svojih analizah logističnih trendov opozarja, da bo prav napovedovanje motenj ena največjih konkurenčnih prednosti prihodnjega desetletja.

Milijoni praznih zabojnikov vsak dan ustvarjajo velike stroške in povzročajo neučinkovitost.

Pokrivamo svet



Kopenski promet

zbirni promet, ekspresni promet, cestni promet, železniški promet, carinske storitve, distribucija rezervnih delov.

Interkontinentalni promet

zračni promet, pomorski promet, pomorska agencija, avtomobilska logistika.

Logistične rešitve

skladiščenje in distribucija, logistični projekti.

3. Pristanišča postajajo podatkovne platforme

Pristanišča niso več samo fizična infrastruktura. Postajajo digitalni ekosistemi.

UI pomaga pri:

- ★ razporejanju privezov,
- ★ planiranju pretovora,
- ★ upravljanju žerjavov,
- ★ zmanjševanju zastojev,
- ★ optimizaciji časa postanka ladje.

Vsaka ura čakanja manj pomeni manj stroškov goriva, manj emisij in manj stroškov zadrževanja kontejnerjev (demurrage). Reuters je letos opozoril, da podaljšane pomorske poti zaradi geopolitičnih motenj že povečujejo stroške in dolžino transporta. UNCTAD ugotavlja, da so se povprečne transportne razdalje v zadnjih letih občutno povečale zaradi preusmeritev poti.

Za Slovenijo je to več kot globalna zgodba. Učinkovitost Luke Koper neposredno vpliva na konkurenčnost izvozne industrije. Če je pristaniška logistika bolj predvidljiva, so bolj predvidljive tudi proizvodnja, zaloge in prodaja slovenskih podjetij.

4. Največja revolucija bo morda dolgočasna: dokument

Paradoks logistike je, da se ogromno časa še vedno izgublja v papirjih. Tovorni listi, deklaracije, preverjanje skladnosti, carinski dokumenti in ročni vnosi ustvarjajo zamude, napake in dodatne stroške. Evropa zato pospešuje sistem eFTI (electronic Freight Transport Information), ki standardizira elektronsko izmenjavo logističnih podatkov, medtem ko se elektronski tovorni list (bill of lading) oziroma eBL postopoma seli v mainstream. UI tu ne prinaša spektakla. Prinaša produktivnost.

Samodejno preverjanje dokumentacije, zaznavanje neskladij, odpravljanje napak in avtomatizacija administracije lahko logistiki vzamejo tisto, kar je danes največji skriti strošek: čas. In v logistiki je čas pogosto marža.

UI hitro spreminja način napovedovanja prihodov ladij. Za proizvodno podjetje je razlika med 2-dnevno in 10-dnevno zamudo izjemno pomembna.

skupina KOBAL

KOBAL KOBAL AMG
KOBAL CLS KOBAL
TRAID AFICO Rofort Čisto belo
Kobal Group s.p. Rofort KOBAL

PREVOZI PO SLOVENIJI
Hitro in zanesljiv transport znotraj države, saj zagotavljamo sledljivost vozil in nadzor nad temperaturnim režimom tovora.

MEDNARODNI PREVOZI
Skupaj dosežemo vaš cilj tudi v sosednjih državah ter državah Srednje in Zahodne Evrope.

PREVOZI ADR
Našim strankam nudimo tudi prevozne storitve za blago, ki spada v eno izmed skupin nevarnih snovi po ADR.

VISOKA KAKOVOST STORITEV

- več kot 30 let izkušenj v logistiki
- pisarne v 4 evropskih državah
- 850+ zaposlenih
- preko 650 vozil za različne potrebe
- ekološki certifikat

VARNA IN PRAVOČASNA DOSTAVA

- 13.000 prepeljanih palet dnevno
- 90.000 prevoženih kilometrov dnevno
- lastni servisni center za vzdrževanje vozil

24 / 7 / 365

- oddajamo 75.000 m² skladiščnih prostorov
- oddajamo 7.000 m² zamrznjenih skladiščnih prostorov

5. Najdražji kontejner je prazen kontejner

Pomorski promet vsak dan premika milijone praznih ali slabo zapolnjenih zabojnikov. To je eden največjih stroškov panoge.

UI pomaga optimizirati:

- ★ vračanje zabojnikov,
- ★ lokacije praznih kapacitet,
- ★ zasedenost ladij,
- ★ kombiniranje pošiljk.

Rezultat? Nižji stroški, manj goriva, manj emisij in boljša dobičkonosnost. To ni več samo ESG tema. Mednarodna pomorska organizacija (IMO) je industriji postavila strožje podnebne cilje in pritisk na zmanjševanje emisij bo vse večji.

S kombinacijo vremenskih podatkov, zgodovinskih zamud, stanja terminalov, prometnih tokov ... lahko sistemi veliko natančneje izračunajo čas prihoda ladij.

6. Novi špediter: manj telefonist, bolj svetovalec

Veliko ljudi se sprašuje, ali bo UI zamenjala špediterje. Verjetneje bo spremenila njihovo delo. Špediter prihodnosti ne bo več zgolj administrator in posrednik informacij. Njegova največja vrednost bo v interpretaciji podatkov, upravljanju tveganj, scenarijskem načrtovanju in svetovanju stranki. Ko bo podjetje vprašalo, kaj bo, če se Sueški prekop znova zapre, ne bo želelo podatka, temveč scenarij – rešitev.

TPG EXPRESS Naša storitev, vaš uspeh!

Smo izjemno dinamično in hitro rastoče podjetje z izkušenimi strokovnjaki, ki s svojim znanjem in predanostjo vedno iščemo najhitrejšo in najugodnejšo transportno rešitve za naše stranke. Naša prednost temelji na profesionalnosti in bogatih 20-letnih izkušnjah, ki smo jih pridobili skozi leta poslovanja.

S sedežem v Kopru in poslovno enoto na Brniku ter številnimi poslovnimi enotami v sosednjih državah, vključno z Avstrijo, Belgijo, Češko, Hrvaško, Madžarsko, Poljsko, Srbijo in Slovaško, celovito poskrbimo za vse vaše potrebe.



TPG EXPRESS
YOUR LOGISTICS

Naša strast in predanost sta usmerjeni v pretovor vseh vrst blaga - od lesa, papirja, celuloze, jekla, končnih izdelkov in paletiziranega tovora do hitro pokvarljivih izdelkov. V lanskem letu smo uspešno pretovorili več kot 92.000 TEU-jev, kar nas s ponosom uvršča med vodilne partnerje podjetja Luke Koper d.d.

Osnovne storitve, ki jih nudimo, vključujejo:

- Organizacijo ladijskih, zbirniških, letalskih in cestnih prevozov
- Skladiščenje in distribucijo blaga
- Uvozno in izvozno carinjenje znotraj podjetja s pomočjo lastne carinske garancije
- Strokovno svetovanje strankam ter iskanje optimalnih rešitev v sodelovanju z njimi

Tukaj smo za vas!

TPG EXPRESS d.o.o.
Vojkovo nabrežje 30 A
6000 Koper – SI
T: +386 5 663 89 00
E: info@tpg-express.com
W: www.tpg-express.com



KAJ PA, ČE BI VOJNA V ZALIVU TRAJALA ČEZ POLETJE?

»Če se bo konflikt na Bližnjem vzhodu nadaljeval čez poletje, bo imelo to za pomorsko logistiko dve ključni posledici. Prva bo večja nepredvidljivost pri transportu tovora v Arabski zaliv in iz njega. Druga pa bodo višji logistični stroški.« Tako pravi Ali Al Dilaimi, lastnik in direktor kopske družbe Navigo.

Ob začetku konflikta so ladjarji po njegovih besedah tovor že preusmerjali ali ga razkladali v alternativnih pristaniščih, od koder je bilo treba organizirati nadaljnji transport do končnega kupca. Navigo beleži primere, ko je tovor končal v Indiji namesto v Arabskem zalivu in podobno.

Alternativne poti in kopenske povezave sicer obstajajo, vendar pomenijo daljša čakanja pred pristanišči, dodatne manipulacije, daljše tranzitne čase ter višje stroške prevoza in zavarovanja.

Za podjetja bo največji izziv zanesljivost dobav. Večina običajnega tovora bo našla alternativno logistično pot, vendar po višji ceni in z manj predvidljivimi dobavnimi roki. Najbolj občutljiv segment ostajajo energenti.



Na splošno pa razmere na ladjarskem trgu ostajajo stabilnejše, kot bi morda pričakovali, pravi Al Dilaimi. Ladjarji so po izkušnjah iz pandemije in krize v Rdečem morju bistveno bolj pripravljeni na prilagajanje transportnih poti. Poleg tega v prihodnjih letih na trg prihaja veliko število novih ladij, zato ni pričakovati pomanjkanja ladijskih zmogljivosti.

G. N.

PROGRAM LOGISTIČNI TEHNIK, KI POVEZUJE LOGISTIKO IN POMORSTVO

Na Gimnaziji, elektro in pomorske šole Piran izvajajo program logistični tehnik, ki ne ponuja le sodobnih znanj s področja logistike, temveč dijakom odpira vrata v svet pomorske agenture in ladijskega posredništva.

» **P**rogram logistični tehnik na GEPŠ Piran je edini v Sloveniji, ki vključuje tudi znanja s področja pomorske agenture in ladijskega posredništva. Ta posebnost izhaja iz geografskega položaja in bogate pomorske tradicije naše šole, ki že več kot 70 let izvaja programe s področja pomorstva. S tem smo tesno povezani z morskim gospodarstvom, kar predstavlja veliko dodano vrednost za naše dijake,« razlaga ravnatelj Borut Butinar. Mladi pridobijo tudi poglobljen vpogled v delovanje pristanišč, organizacijo pomorskega prometa, delo pomorskih agentov ter mednarodne transportne tokove. Velik del pouka strokovnih predmetov izvajajo uveljavljeni strokovnjaki in podjetniki iz

pomorskega ter logističnega sektorja, ki v učilnice prinašajo najsodobnejša znanja in izkušnje iz prakse.

SODELOVANJE Z GOSPODARSTVOM KOT KLJUČ DO USPEHA

Posebna prednost programa logistični tehnik na GEPŠ Piran je tesna povezanost z gospodarstvom. »Sodelujemo s številnimi logističnimi, transportnimi in pomorskimi podjetji, ki dijakom omogočajo neposreden stik z realnim delovnim okoljem. Naši partnerji segajo od Luke Koper do špediterskih, transportnih in pomorskih podjetij. Še posebej tesno sodelujemo z Zvezo pomorsko-prometnih agencij Slovenije in njenim predsednikom Gracijanom Necmeskalom,« poudarja Borut Butinar.

KLJUČNE KOMPETENCE, KI JIH PRIDOBIVAJO LOGISTIČNI TEHNIKI NA GEPŠ PIRAN

- ★ načrtovanje in organizacija logističnih procesov,
- ★ uporaba digitalnih orodij in logističnih informacijskih sistemov,
- ★ učinkovita komunikacija v slovenskem in tujih jezikih,
- ★ poznavanje mednarodnega poslovanja,
- ★ timsko delo in vodenje projektov,
- ★ samostojno odločanje ter reševanje problemov.

GEPŠ
Gimnazija, elektro in pomorska šola Piran



Gimnazija Piran
Bolniška ulica 11
6330 Piran

www.geps.si



Vaš partner za pomorske
prevoze

YOU NAME IT / WE
SHIP IT

POMORSKA AGENCIJA



Zastopanje ladij v pristanišču Koper ter drugih bližnjih pristaniščih.

LADIJSKO POSREDNIŠTVO / LINIJSKI SERVIS



Redne linijske povezave iz / v Koper:

- RORO - tedenski servis v Mediteranu
- RORO - redni servis Daljni Vzhod / Koper
- BREAKBULK - tedenski servis Koper / Severna Afrika
- BREAKBULK - redni servis Daljni Vzhod / Koper
- CHARTERING - breakbulk & projektni tovor

LOGISTIKA



Pristaniška Logistika / Logistika /
Organizacija kopenskih prevozov

CONTACT



+386 5 6625500



koper@navigo.si



Navigo d.o.o.,
Pristaniska 12,
6000 Koper
Slovenia



UPRAVA ZA POMORSTVO NADZIRA IN POVEZUJE

Digitalizacija in trajnost Upravo za pomorstvo iz tradicionalnega nadzornega organa postopoma spreminjata v sodobnega upravljavca pomorskega ekosistema.

Uprava Republike Slovenije za pomorstvo (URSP) ima v slovenskem pomorskem in logističnem sistemu izrazito strateško vlogo, ki presega klasično regulatorno funkcijo. Kot državni organ skrbi za varnost plovbe, nadzor nad pomorskim prometom in izvajanje zakonodaje, hkrati pa vse bolj deluje kot povezovalni člen med različnimi deležniki v logistični verigi. »Njena vloga je še posebej pomembna v kontekstu Luke Koper, ki predstavlja osrednjo pomorsko vstopno točko za slovensko gospodarstvo in širše srednjeevropsko zaledje,« razlaga direktor Jadran Klinec.

DIGITALIZACIJA UPRAVLJANJA POMORSKEGA PROMETA

Z upravljanjem ladijskega prometa (VTS), zagotavljanjem varnosti na morju in učinkovitim koordiniranjem med pomorskimi deležniki gradi URSP stabilno in zanesljivo operativno okolje, ki vpliva na izbiro logističnih poti in pristanišča v mednarodnih tokovih blaga.

V zadnjih letih pa stopa v ospred-



je digitalna dimenzija upravljanja pomorskega prometa. Ključen element tega razvoja je vzpostavitev in upravljanje nacionalnega enotnega okna (National Maritime Single Window – NEO), ki predstavlja enotno digitalno vstopno točko za izmenjavo vseh podatkov, povezanih s prihodom, postankom in odhodom ladij. V letu 2027 se bo NEO nadgradila v European Maritime Single Window – EMSWe. Sistem nacionalnega enotnega okna omogoča, da ladjarji, agenti in drugi deležniki vse potrebne informacije oddajo enkrat na enem mestu, od koder se podatki samodejno delijo med vse pristojne organe, kot so carina, policija, inšpekcijske službe in pristaniški upravljavci. »Takšen pristop bistveno zmanjšuje administrativna bremena, odpravlja

podvajanje postopkov ter povečuje natančnost in razpoložljivost podatkov,« poudarja sogovornik.

KLJUČNE PREDNOSTI NACIONALNEGA ENOTNEGA OKNA

Nacionalno enotno okno ima pomemben vpliv na učinkovitost logističnih tokov. Ker so podatki na voljo vnaprej in v realnem času, lahko vsi deležniki pravočasno načrtujejo svoje aktivnosti – od razporeditve privezov do organizacije nadaljnega transporta. S tem se skrajšujejo časi obdelave ladij, zmanjšujejo zastoje in povečuje pretočnost celotnega logističnega sistema. Posledično se izboljšata tako zanesljivost dobavnih verig kot tudi konkurenčnost slovenskega logističnega prostora.

**VIZIJA UPRAVE ZA POMORSTVO
IZREČNO POUČARJA OHRANJANJE
ČISTEGA MORSKEGA OKOLJA
ZA PRIHODNJE GENERACIJE IN
USKLAJEVANJE SLOVENSKEGA
POMORSTVA Z EVROPSKIMI IN
MEDNARODNIMI OKOLJSKIMI
STANDARDI.**

»Uprava za pomorstvo s tem prevzema vlogo ključnega digitalnega integratorja, ki povezuje operativni del pomorskega prometa z administrativnimi in logističnimi procesi. Njeno delovanje omogoča večjo transparentnost, boljši nadzor nad tokovi blaga in višjo raven varnosti, kar je v današnjem globaliziranem okolju odločilnega pomena,« poudarja Jadran Klinec.

RAZVOJ SODOBNEGA UPRAVLJAVSKEGA SISTEMA

URSP sistematično nadgrajuje svoje delovanje v smeri večje tehnološke podprtosti in okrepljenega varovanja morskega okolja. Ob tem vse bolj nastopa kot povezovalni akter, ki spodbuja institucionalno sodelovanje in organizira ciljno usmerjene vaje na morju, prilagojene sodobnim operativnim zahtevam.

KAJ VKLJUČUJE DIGITALIZACIJA POMORSKEGA PROMETA:

- ★ elektronske registre plovil in pomorščakov,
- ★ sisteme za spremljanje in nadzor pomorskega prometa (VTS),
- ★ izmenjavo podatkov z evropskimi sistemi, kot je SafeSeaNet,
- ★ informacijski sistem pomorske inšpekcije THETIS,
- ★ uporabo naprednih podatkovnih analiz za boljše upravljanje pomorskega prostora.

NALOGE UPRAVE ZA POMORSTVO NA TRAJNOSTNEM PODROČJU:

- ★ nadzor nad emisijami ladij (npr. vsebnost žvepla v gorivih),
- ★ spremljanje ravnanja z ladijskimi odpadki,
- ★ varovanje morskega okolja,
- ★ sodelovanje pri preprečevanju in odzivanju na onesnaženja morja.

Tako vse bolj presega tradicionalno regulatorno in nadzorno vlogo ter se razvija v sodoben upravljavski sistem, ki temelji na podatkih in naprednih tehnologijah. Njeno delovanje vključuje uvajanje digitalnih rešitev, izboljševanje upravljanja pomorskega prometa in krepitev odzivnosti ob izrednih dogodkih, hkrati pa ohranja poudarek na varnosti plovbe in zaščiti morskega okolja.

Na tehnološkem področju se aktivno vključuje v razvoj novih rešitev, kot je uvedba sistema VDES za napredno izmenjavo podatkov med ladjami, obalo in sateliti, ter sodeluje v evropskih in mednarodnih pobudah v okviru sodelovanja z Evropsko agencijo za pomorsko varnost (EMSA) in Mednarodno organizacijo za pomorske navigacijske pripomočke (IALA). V tem okviru razvija tudi pristope, ki omogočajo boljše usklajevanje pomorskih prometnih tokov, večjo interoperabilnost sistemov in učinkovitejšo izmenjavo informacij na regionalni in evropski ravni.

KAKO SE SPREMINJA VLOGA UPRAVE ZA POMORSTVO?

Če je bila Uprava nekoč predvsem regulator in nadzornik, postaja danes tudi:

- ★ digitalni upravljavec podatkov in informacijskih sistemov,
- ★ koordinator med različnimi državnimi in evropskimi institucijami,
- ★ varuh trajnostnega razvoja pomorskega sektorja,
- ★ podpornik inovacij v pristaniščih in pomorski logistiki.

Zaradi teh trendov se od uprave vse bolj pričakuje znanje s področij informacijske tehnologije, kibernetike varnosti, upravljanja podatkov in okoljskih politik.

EVROPSKI PROJEKTI NA PODROČJU POMORSKEGA PROMETA

- ★ **SEMAS-EMSWe**, ki se izvaja v okviru EU programa »Instrument za povezovanje Evrope 2021–2027 – promet«. Postopno uvaja evropsko okolje enotnega okna za pomorski sektor (EMSWe), čigar namen je poenostaviti in uskladiti poročanje ladij ob prihodu v pristanišča in odhodu iz njih. Poleg Slovenije so partnerske države v projektu Nizozemska, Italija, Španija ter primerljivi in inovativni Finska in Švedska.
- ★ **ASAP (Adriatic Sensitive Areas Protection – mechanism)**, ki se izvaja pod okriljem programa Interreg IPA ADRION, namenjen je izboljšanju pripravljenosti in skupnega odzivanja držav jadransko-jonske regije ob pomorskih nesrečah in onesnaženju morja. URSP bo v sklopu projekta v septembru organizirala mednarodno vajo, na kateri bo sodelovalo več držav jadransko-jonske regije in evropske agencije (EMSA, EFCA in FRONTEX).
- ★ **DIGIMAR+ (Digitalno izobraževanje za pomorsko komunikacijo)**, ki se izvaja v okviru programa Erasmus+ in je namenjen izboljšanju varnosti pomorske plovbe z razvojem prosto dostopnih digitalnih učnih orodij za rutinsko pomorsko komunikacijo. V projektu se z uporabo učnih videoposnetkov in klepetalnih robotov razvijajo sodobne oblike usposabljanja za obalne službe, ladijske posadke, študente pomorstva in druge uporabnike, pri čemer URSP kot pridružen partner prispeva praktično znanje pristaniških nadzornikov in preverja usklajenost tipičnih komunikacijskih scenarijev s standardi pomorske komunikacije.

10–14 dni

daljši so pomorski prevozi zaradi preusmerjanja ladij okoli Rta dobrega upanja, kar dodatno zvišuje logistične stroške.

70

ladij je v običajnih razmerah dnevno prečkalo Hormuško ožino, danes pa se njihovo število giblje le še med dve in pet, kar krepi pomen pristanišč, kot je Koper.



Grafika: Spotnet

KOMU ODPIRA VRATA KRIZA V HORMUŠKI OŽINI? TUDI LUKI KOPER.

- Nestabilne razmere na Bližnjem vzhodu spreminjajo dobavne verige za ves svet. Kaj ima od tega Slovenija?
- Kako se slovenski špediterji in strokovnjaki za logistiko pripravljajo na spremenjeno situacijo?

Marija Mica Kotnik

Na Uradu RS za makroekonomske analize in razvoj so maja v publikaciji *Ekonomsko ogledalo* zapisali, da v Sloveniji vojna na Bližnjem vzhodu v prvem letošnjem četrtletju še ni vidneje vplivala na gospodarsko aktivnost. Da je stopnjevanje konfliktov na Bližnjem vzhodu po 1. marcu povzročilo takojšnjo negotovost glede ladijskega prometa skozi Hormuško ožino, zaradi česar so prevozniki začasno ustavili tranzit, odložili rezervacije in zadržali plovila v varnejših vodah, pa poročajo na platformi za obveščanje o odločanju za sodobno

dobavno verigo Project44 (tudi največkrat citiran vir glede motenj v Hormuški ožini).

Medtem ko ožina ostaja nestanovitna, morajo prevozniki tako še naprej preusmerjati pošiljke v dostopna pristanišča. Tista pristanišča, ki prejmejo pošiljke, pa se bodo še naprej operativno spopadala z nenadnim povečanjem obsega.

Ključne ugotovitve so:

- ★ preusmeritve ladijskega prometa: +360 %,
- ★ največ prometa ima pristanišče Khawr Fakkan v Združenih arabskih emiratih,
- ★ močna rast v pristaniščih Sohar v Omanu in Hambantota na Šrilanki,
- ★ velika gneča je tudi v indijskih pristaniščih.

Vpliv iranske vojne, vključno z dejanskim zaprtjem ožine, pa je že bil označen za največjo motnjo na energetskem trgu v zgodovini, je med drugim 11. maja poročala ugledna svetovna tiskovna agencija Reuters.

»Zaradi motenj v izvozu nafte prek Hormuške ožine bi bilo vračanje trga v normalno stanje lahko dolgotrajno. Dlje ko se bodo pojavljale motnje v oskrbi, dlje bo trajalo, da se bo naftni trg ponovno uravnotežil in stabiliziral,« je za Reuters povedal izvršni direktor savdskega Aramca Amin Nasser.

Okrevanje bi se lahko zavleklo v leto 2027, če se bodo razmere nadaljevale do sredine junija, je dejal Nasser in dodal, da bi, tudi če bi se ožina danes ponovno odprla, trajalo mesece, da se trg ponovno uravnoteži.

Po poročanju agencije Reuters trg izgublja približno 100 milijonov sodčkov nafte na teden. Trenutno ožino vsak dan prečkata dve do pet ladij, v normalnih okoliščinah pa jo je prečkalo približno 70 ladij. Motnje, povezane s Hormuško ožino, še naprej povzročajo močno zviševanje kontejnerskih prevoznih cen v večjih trgovskih poteh med vzhodom in zahodom, kar odraža vse večji vpliv krize na svetovni ladijski promet.

A. Katera pristanišča pridobivajo?

Na podlagi zadnjih analiz logističnih hiš, pristaniških poročil in različnih svetovnih medijev o vojni v Iranu ter motnjah v Hormuški ožini so največ pridobila pristanišča, ki so:

- ★ zunaj neposrednega območja tveganja,
- ★ na alternativnih koridorjih,
- ★ ali služijo kot nadomestna pretovorna vozlišča.

360 %

več preusmeritev ladijskega prometa je povzročila kriza v Hormuški ožini, največ prometa pa prevzemajo pristanišča v Omanu, ZAE in na Šrilanki.

Deset pristanišč, ki trenutno, zaradi preusmerjanja prometa, največ pridobivajo:

1. **Sohar** (Oman)
2. **Duqm** (Oman)
3. **Khor Fakan** (Združeni arabski emirati)
4. **Hambantota** (Šrilanka)
5. **Singapur** (Singapur)
6. **Klang** (Malezija)
7. **Tanjung Pelepas** (Malezija)
8. **Yanbu** (Savdska Arabija)
9. **Panamski prekop** (Panama)
10. **Džida** (Savdska Arabija)

B. Zakaj Luka Koper pridobiva?

Kako trenutne geopolitične razmere vplivajo na pomorsko logistiko, katera so največja ozka grla glede prometa, katera pristanišča se borijo za prevzemane pomembne vloge in kaj lahko pričakujemo v prihodnje, smo vprašali tudi nekaj slovenskih špediterjev in strokovnjakov za logistiko.

Dalibor Stojanov, izvršni direktor za medcelinski promet v Intereuropi, pravi, da geopolitične razmere na Bližnjem vzhodu že neposredno vplivajo na pomorsko logistiko in povečujejo negotovost v globalnih dobavnih verigah tudi širše. »Tveganja se povečujejo tudi v širši regiji, predvsem na Rdečem morju ter pri prehodu skozi Bab el Mandeb in Sueški prekop. Zaradi varnostnih incidentov ladjarji vse

pristaniški špediterji in carinski posredniki

• Carinsko posredovanje

- uvoz
- izvoz
- tranzit
- poenostavljeni postopki (predcarinjenje in carinjenje 24/7)
- poročanje o carinskem statusu tovora
- asistiranje pri inšpekcijskih pregledih
- "fiskalno" uvozno carinjenje za podjetja iz drugih držav članic Evropske skupnosti
- poročila Instratat
- poročanje CBAM

• Davčno zastopanje

- poročanje FURS

fining
SUPER TIM • SUPER STORITEV

• Pristaniška logistika

- zagotavljanje vhodne in izhodne pristaniške dokumentacije za zabojnike (kontejnarje), tovornjake, vlake, ladje
- priskrbovanje potrdil o pričvrščevanju in kakovosti tovora
- organiziranje polnjenja in praznjenja zabojnikov
- priprava transportnih listin
- poročilo o zalogah, stanju tovora in svetovanje
- naročanje zabojnikov
- priprava tovora za transport
- koordiniranje projektnih tovorov
- posredovanje pri oskrbi ladij
- pregled tovora
- ostale storitve povezane s tovorom

MEMBER OF:



ISO 9001 Q-2414

steje preusmerjajo plovbe okoli Rta dobrega upanja, kar podaljšuje tranzitne čase tudi za 10 do 14 dni in povečuje porabo goriva.«

Kot ključna ozka grla izpostavlja:

- ★ Hormuško ožino (omejen ali selektiven prehod, varnostna tveganja),
- ★ Rdeče morje in Sueški koridor (napadi na ladje, nestabilnost),
- ★ regionalna pristanišča v Perzijskem zalivu, kjer prihaja do zastojev in zamud zaradi reorganizacije ladijskih linij.

V takšnih razmerah pridobivajo pomen alternativna logistična vozlišča in pristanišča zunaj kriznih območij, predvsem:

- ★ sredozemska pristanišča (npr. Tanger Med, Pirej),
- ★ indijska zahodna pristanišča kot tranzitna točka za Bližnji vzhod,
- ★ afriška pristanišča ob ruti okoli Rta dobrega upanja,
- ★ severnojadranska pristanišča, kot sta Koper in Reka, ki zaradi svoje lege dodatno utrjujejo svojo vlogo logističnega vstopa za srednjo Evropo.

Stojanov še pravi, da gre pri vsem tem za postopno prestrukturiranje logističnih tokov, kjer podjetja

vse bolj dajejo prednost zanesljivosti in predvidljivosti pred najkrajšo transportno potjo. »V Intereuropi razmere aktivno spremljamo ter skupaj s partnerji prilagajamo transportne poti in kupcem zagotavljamo alternativne rešitve za čim bolj stabilno izvedbo transportov tudi v zahtevnejših razmerah.«

Sebastjan Žagar, direktor pomorske agencije Dragon Maritime, d. o. o., in agent ladjarja Cosco Shipping, pa pravi, da glede na trenutno vojno-varnostno dogajanje na Bližnjem vzhodu govorimo o velikih negotovostih, kaj bo in če bo, ter da nihče ne pozna pravega odgovora na to, ampak večina le ugiba.

Je pa nekaj že jasno, dodaja: »Danes se na trgu že pozna povečanje cen na vseh področjih, tako energentov kot pomorskih voznin in vsega drugega, kar temu sledi. Zaradi vojne smo trenutno že videli rahel osip v pretovoru kontejnerjev v Luki Koper. Razlog je predvsem zakasnitev ladij, ki naj bi potovale skozi Sueški prekop, ki povezuje Sredozemsko morje in Rdeče morje ter je ena najpomembnejših in najbolj prometnih pomorskih poti na svetu. Dogaja se neka diverzifikacija, kar je treba spremljati dnevno.«

Ob tem izpostavlja dejstvo, da Srednja Evropa potrebuje surovine. Enako je pri izvozu drugih izdelkov, tako surovin kot polizdelkov, ki jih je prav tako treba pripeljati do kupcev.



Dragon Maritime – vaš zanesljiv partner za celovite logistične rešitve

Skupina Dragon Maritime, ustanovljena leta 2005, je uveljavljen in zaupanja vreden ponudnik storitev ladijskega zastopanja s poudarkom na srednjeevropski regiji in Balkanu. Z bogatim strokovnim znanjem, dolgoletnimi izkušnjami in močno mednarodno prisotnostjo svojim partnerjem zagotavljamo vrhunsko podporo v vseh fazah logističnega procesa.

Na območju Zahodnega Balkana s ponosom zastopamo družbo **COSCO Shipping**, nacionalnega ladijskega prevoznika **Ljudske republike Kitajske** in enega vodilnih globalnih ponudnikov celovitih intermodalnih transportnih rešitev. COSCO Shipping upravlja z več kot **500 kontejnerskimi ladjami** in skupno zmogljivostjo preko **3,5 milijona TEU**, poleg tega pa razpolaga tudi z obsežno floto konvencionalnih ladij ter pospešeno širi svojo **RO-RO floto**, kar ga uvršča med največje svetovne ladijske prevoznike.

Celovite logistične rešitve na enem mestu

Našim partnerjem nudimo integrirane logistične storitve, prilagojene njihovim potrebam:

- ladijski prevoz (kontejnerski, konvencionalni in projektni tovari)
- carinsko posredovanje
- skladiščenje in distribucija
- cestni in intermodalni transport
- projektna logistika (izredni in težki tovari)
- strokovno logistično svetovanje in optimizacija dobavnih verig

Z individualnim pristopom, visoko stopnjo prilagodljivosti in zanesljivo izvedbo zagotavljamo optimalne rešitve tudi pri najzahtevnejših logističnih izzivih.

Kot član mreže **Multiport Ship Agency Network**, največje neodvisne globalne mreže ladijskih agencij, svojim partnerjem omogočamo širšo mednarodno pokritost ter dostop do preverjenih in zanesljivih partnerjev po vsem svetu.

Dragon Maritime d.o.o.
Ankaranska cesta 5
6000 Koper, Slovenija

T: 00386 5 908 00 84

E: sales-koper@dragonmaritime.si



C. Trije cenovni scenariji

Oba sogovornika smo vprašali, kakšne bodo cene pomorske logistike glede na možne 3 scenarije:

1. Če se konflikt nadaljuje ali zaostri

Dalibor Stojanov: »V primeru nadaljnje eskalacije lahko pričakujemo dodatno rast stroškov pomorskega transporta. Na določenih relacijah so se stroški zavarovanj že občutno povečali.«

Sebastjan Žagar: »Vsekakor se bodo cene višale, vprašanje pa ostaja, kje je zgornja meja rentabilnosti oziroma ekonomične upravičenosti, torej nabave na uvozu in prodaje na izvozu. Sicer tudi opažamo, da so cene na določenih koridorjih še vedno relativno nizke, predvsem Evropa–Kitajska, kjer so rekordno nizke. Razlog za to je čim hitrejša vračilo kontejnerjev na Kitajsko za krepitev njihovega izvoza.«

2. Če pride do začasnega zatišja ali delnega umirjanja razmer

Dalibor Stojanov: »Trg bi se lahko postopoma stabiliziral, vendar hitre normalizacije ni pričakovati. Lad-

jarji in logistične verige bodo zaradi previdnosti še naprej deloma ohranjali alternativne poti in varnostne rezerve, zato bodo cene ostale pod vplivom višjih operativnih stroškov in geopolitičnega tveganja.«

Sebastjan Žagar: »Predvidevam, da se bodo cene nekako stabilizirale, še vedno pa bodo rahlo odstopale tako navzgor kot navzdol.«

3. Če bi v regiji nastopila dolgoročna stabilnost

Dalibor Stojanov: »Dolgoročnejši mir bi omogočil postopno normalizacijo globalnih pomorskih tokov, krajše tranzitne čase, boljšo razpoložljivost kapacitet ter manjši pritisk na stroške goriva in zavarovanj. Kljub temu bodo podjetja tudi v prihodnje več pozornosti namenjala diverzifikaciji dobavnih poti in večji odpornosti dobavnih verig.«

Sebastjan Žagar: »Tega si zagotovo vsi želimo, tako kot si želimo stabilnosti voznin in cen storitev logistike. A tudi takrat bo prihajalo do rahlih nihanj. Cene pomorskih prevozov bi se po tej logiki morale znižati. O konkretnih številkah je danes sicer še težko govoriti, saj na logistiko in ceno pomorskega prevoza vplivajo tudi številni drugi dejavniki, med drugim zasedenost ladij in pristanišč.«

LOKALNA PODPORA, GLOBALNI DOSEG

SLOVENIJA | HRVAŠKA | ALBANIJA

 **CENTRALOG**
LOGISTICS

✓ AGILNA PROJEKTNA LOGISTIKA

Specializirani za prilagodljive logistične rešitve za zahtevne in specifične projekte.

✓ POGLOBLJENO POZNAVANJE INDUSTRIJE

Podpiramo sektorje nafte in plina, obrambne industrije, strojništva ter energetike.

✓ GLOBALNE REŠITVE

Iz jugovzhodne Evrope do vseh svetovnih destinacij.

✓ SPECIALISTI ZA POMORSKI TRANSPORT

Zanesljivi, varni in učinkoviti prevozi po morju.

USPEŠNO IZVAJAMO LOGISTIČNE
STORITVE V VEČ DRŽAVAH
JUGOVZHODNE EVROPE

KONTAKTIRAJTE NAS
Centralog Logistika d.o.o.
Ferrarska 30,
SI-6000 Koper, Slovenija

KONTAKT
☎ +386 5 610 60 00
✉ projects@centralog.com
🌐 www.centralog.com

UMETNA INTELIGENCA BO ZMANJŠALA MOTNJE V DOBAVNIH VERIGAH

V bližnji prihodnosti, deloma pa že trenutno, vidim tri ključne učinke uvedbe UI v pomorski logistiki:

- bistveno boljše načrtovanje in optimizacijo tokov kontejnerjev,
- večjo operativno učinkovitost znotraj pristanišč in v povezavi z ladjarji ter
- izboljšano upravljanje tveganj in motenj v dobavnih verigah.

Tako pravi izvršni direktor v koprski logistični družbi Centralog Rok Štrukelj.

Za največ podjetij je najbrž najbolj zanimiv zadnji, tretji učinek UI. Ta bo namreč po Štrukljevih besedah lahko zagotovil zgodnje prepoznavanje potencialnih zastojev, geopolitičnih tveganj, vremenskih vplivov ali drugih motenj. To pa bo povečalo zanesljivost storitev in izboljšalo preglednost za stranke.

Natančnejše napovedovanje povpraševanja, boljše upravljanje praznih kontejnerjev ter optimizacija njihovega premeščanja med pristanišči in zalednimi terminali zmanjšuje stroške in povečuje izkoriščenost obstoječih kapacitet.



Večjo operativno učinkovitost znotraj pristanišč ter v povezavi z ladjarji pa bo mogoče doseči z analizo podatkov, na primer časa prihoda ladij, zasedenosti terminalov, vremenskih razmer, stanja transportnih koridorjev in predlogov za optimizacijo. Obrat ladij bo hitrejši, učinkovitost večja, stroški pa manjši.

A Rok Štrukelj opozarja tudi na izzive UI: »Kakovost odločitev UI je neposredno odvisna od kakovosti vhodnih podatkov, ki so v logistiki pogosto razpršeni med različnimi sistemi in deležniki. Ker UI sloni na preteklih izkušnjah, se le počasi odziva na spremembe, to pa je v današnjem svetu eden od ključnih izzivov.«

G. N.

Poskrbijo za tovor in ladje v Jadranu

KOPRSKI CAPRIS nudi celovite storitve pristaniške agenture v vseh glavnih pristaniščih Jadrana. Poskrbi za nemoten prihod, privez in odhod ladij ter zagotavlja učinkovito organizacijo vseh potrebnih postopkov v pristanišču. Z več desetletji izkušenj zagotavljajo celovito podporo za vse vrste plovil – od tankerjev in tovornih ladij do vojaških plovil ter luksuznih jaht.

Popravila in remont

Prek svojih pisarn in preverjenih partnerjev na Hrvaškem nudijo zanesljive storitve popravil in remontov za vse vrste plovil. Njihove storitve vključujejo redno vzdrževanje, nujna popravila, koordinacijo suhega doka in izvedbo tehničnih pregledov. Zagotavljajo tudi pravočasno dostavo rezervnih delov in ladijskih zalog ter nudijo celovito podporo ladjarjem in operaterjem ladij.

Poskrbijo za posadko

Učinkovito urejajo tudi vse zadeve, povezane s posadko, vključno z menjavami članov posadke, vizumsko podporo, namestitvijo in organizacijo prevozov.

Storitve bunkerirne agenture

Zagotavljajo storitve bunkerirne agenture, ki vključujejo koordinacijo pred prihodom ladje, pripravo dokumentacije in nadzor nad izvedbo oskrbe z gorivom na lokaciji.

Od vrat do vrat

S partnerji organizirajo pomorski, cestni in intermodalni transport ter ponujajo prilagodljive rešitve za časovno občutljive pošiljke. Zagotavljajo celovite storitve dostave od vrat do vrat, vključno s carinskim posredovanjem in pripravo tovarne dokumentacije, prilagojene potrebam posamezne stranke.

Brokerske storitve

Nudijo profesionalne brokerske storitve za ladje in tovor ter povezujejo ladjarje in najemnike po celotnem Jadranu.

POMORSKA INDUSTRIJA IŠČE NOVE KADRE ZA IZZIVE PRIHODNOSTI

Pomorska logistika je ena najhitreje razvijajočih se gospodarskih panog in pomemben del svetovne trgovine. Digitalizacija, avtomatizacija, trajnostni prehod in geopolitične spremembe spreminjajo način dela in ustvarjajo vse večjo potrebo po visoko usposobljenih strokovnjakih.

Globalna pomorska industrija se hitro prilagaja novim zahtevam trga. Tovor se vse bolj seli v kontejnerski promet, ladje postajajo večje, pristanišča pa posodablajo infrastrukturo, opremo in delovne procese, ob čemer se pospešeno uvajata avtomatizacija in digitalno podprto poslovanje. Kljub razvoju pa temeljne naloge ostajajo podobne: načrtovanje in usklajevanje prevozov in upravljanje transportne dokumentacije. Tudi v Sloveniji panoga raste, kar potrjujejo razvoj koprskega pristanišča, širitev logističnih podjetij ter vse večji promet po železnici in cestah. Obenem se intenzivno razvijata tudi sosednja Trst in Reka, s čimer se dodatno krepi pomen logistike prek severnega Jadrana.

Vse to povečuje povpraševanje po strokovnjakih s področja trajnostnih tehnologij, avtomatizacije in digitalizacije vzdolž celotne transportne verige. K takšnemu profilu diplomantov stremi tudi Fakulteta za pomorstvo in promet (FPP) Univerze v Ljubljani: na svojih programih izobražuje kadre, ki lahko hitro prevzamejo odgovorne naloge in se uspešno vključijo v prometno, logistično in pomorsko gospodarstvo.

POVEČUJEJO SE POTREBE PO NOVODOBNIH KOMPETENCAH

Poleg logističnih strokovnjakov evropska pomorska industrija potrebuje tudi častnike krova in ladijske strojnike, kjer prav tako postajajo vse pomembnejše digitalne kompetence, razumevanje zelenega prehoda, analiza podatkov in delo v tehnološko naprednih sistemih. Zaradi dela v mednarodnem okolju so ključne tudi medkulturne kompetence, prilagodljivost in poznavanje mednarodnih predpisov.

Diplomirani inženirji navigacije in pomorskega strojništva pa niso omejeni le na delo na morju, temveč se pogosto zaposlujejo v pristaniščih, ladjarskih družbah in drugih podjetjih v panogi. Zaradi kombinacije tehničnega znanja in razumevanja celotne transportne verige predstavljajo pomemben most med ladijskim in kopenskim delom pomorske industrije ter predstavljajo ključni kader za njen nadaljnji razvoj.

DANDANES JE NUJNO ŠIROKO RAZUMEVANJE LOGISTIKE

Geopolitične napetosti na območju Rdečega morja in širše zalivske regije so povzročile pomembne spremembe v svetovnih pomorskih tokovih. Številni ladjarji se odločajo za daljše alternativne poti ali druge logistične koridorje, kar spreminja razmerja med pristanišči in ustvarja nove poslovne priložnosti.

Takšne razmere kažejo, kako hitro se mora pomorska logistika prilagajati spremembam. Zato prihodnji strokovnjaki potrebujejo široko razumevanje prometnih tokov, alternativnih transportnih poti, infrastrukturnih omejitev, ekonomskih dejavnikov in političnih tveganj. Prav razvoj teh kompetenc je eden ključnih ciljev sodobnega študija na Fakulteti za pomorstvo in promet.

Prof. dr. Peter Vidmar in doc. dr. Bojan Bešković, FPP

Študijski programi 1. stopnje

Redni in izredni študij - univerzitetni program

Tehnologija prometa in logistika

Redni in izredni študij - visokošolski programi

Prometna tehnologija in transportna logistika

Navigacija

Pomorsko strojništvo



Grafika: Spotnet

KDO SO NOVE GAZELE JV SLOVENIJE?

- Katera podjetja iz JV Slovenije se bodo letos uvrstila na lestvico top 500 MSP v Sloveniji?
- Kdo med izvozniki najhitreje raste?
- Kdo so šampioni Dolenjske, Kočevsko-ribniške, Posavja in Bele krajine?

Goran Novković

Kdo dominira med malimi in srednjimi podjetji (MSP), največjimi izvozniki, izvoznimi gazelami in največjimi podjetniki na Dolenjskem, Kočevsko-ribniškem, v Posavju in Beli krajini? Največji letošnji presenečeni: iz Bele krajine bo letos na lestvici top nacionalnih 500 MSP več podjetij kot iz Posavja, iz Kočevja pa prvič po dolгих letih ne bo niti enega. So pa v Kočevju kar štirje močni izvozniki.

1. Kdo bo letos med top 500 MSP v Sloveniji?

Katera podjetja iz Jugovzhodne Slovenije se bodo letos uvrstila na lestvico najboljših malih in srednjih podjetij (Top 500 MSP) Podjetne Slovenije na nacionalni ravni?

Lestvico bomo objavili v naslednji, julijski izdaji naše revije. Tokrat pa vam že razkrivamo, kdo so najboljša MSP v JV Sloveniji po podregijah.

Številčno prevladujejo na Dolenjskem, kjer jih je seveda bistveno več kot na zahodnem Dolenjskem oziroma Kočevsko-ribniškem.



www.mita.si

Kar osem podjetij iz tako majhne regije, kot je Posavje, je med 300 najhitreje rastočimi izvozniki v Sloveniji.

Največje negativno presenečenje je, da letos na lestvici ne bo niti enega podjetja iz tradicionalno podjetniškega Kočevja. Po drugi strani pa je največje pozitivno presenečenje celotna Bela krajina, saj se je iz te regije na nacionalno lestvico Top 500 MSP uvrstilo skoraj toliko podjetij kot iz Posavja. Slednje je bilo namreč v zadnjih letih podjetniško izjemno močno.

Več o tem, na katera mesta so se uvrstila najboljša MSP iz JV Slovenije na slovenski lestvici Top 500 MSP, pa v juljski izdaji Podjetne Slovenije.

2. Kdo so največji podjetniki v JV Sloveniji

Na vrhu še vedno izrazito izstopa podjetje Akrapovič Igorja Akrapoviča, ki po sedežu sodi na Dolenjsko, a zaradi proizvodnje v Črnomlju bi ga lahko vsaj deloma uvrstili tudi v Belo krajino. Akrapovič je sicer 6. največji podjetnik v Sloveniji. Po prodaji je to podjetje dvakrat večje od dolenjskega Avto Slaka v lasti Miha Slaka ali Inotherma v lasti družine Slak, ki sodi na zahod Dolenjske, na Kočevsko-ribniško območje. V Posavju je na vrhu Kovis Antona Pangrčiča in Alena Šinka, ki sledi prej omenjenima.

Med podjetniškimi skupinami Slovenije so v JV regiji le štiri. Največja je Skupina Plasta Franca Freliha, ki je 6. največja podjetniška skupina v državi. Za primerjavo: Skupina Akrapovič je kot druga največja podjetniška skupina na Dolenjskem v državi na 10. mestu. Močna dolenjska skupina pa je tudi G4, ki je v lasti družine Gregorčič.

Na zahodu Dolenjske je edina skupina Fragmat Franca Žgajnarja. Zanimivo, v Beli krajini in Posavju po konsolidiranih podatkih Ajpesa ni še nobene uradne podjetniške skupine.

3. Kaj se dogaja z izvoznimi gazelami?

To je najbolje opaziti na lestvici najhitreje rastočih izvoznikov. Skupno jih je med 300 najhitreje rastočimi v Sloveniji iz JV Slovenije 33 ali 11 odstotkov. Izrazito prevladuje Dolenjska z 18 podjetji, toda pozor: v bistveno manjšem Posavju jih je osem, v Kočevsko-ribniški regiji pa pet. Izvozno je torej regija zelo policentrična.

Na vrhu Dolenjske prednjači Dana Franca Freliha. Ni edino podjetje tega podjetnika na lestvici – tam je tudi SEP. Zanimivo pa je, da je med najhitreje rastočimi izvozniki 2024/19 nekaj velikih ali zelo velikih podjetij: TPV Group, Skupina Adria Mobil, Trimo in Skupina Krka.

Slednja je na Dolenjskem nekaj podobnega kot Gorenje v celotni Sloveniji, ki je po vstopu kitajskega Hisenseja izrazito pospešilo razvoj. A Krka to počne brez injekcije tujega kapitala.

Med zanimivostmi je visoka uvrstitev orožarskega podjetja Arex, pa Roletarstva Medle Roberta Medleta, podjetja TEM Čatež, ki drži tempo pokojnega ustanovitelja Andreja Bajuka, ter Skupine Akrapovič in podjetja Akrapovič. Dolenjski podjetniki torej še naprej galopirajo na tujih trgih.

Na zahodu Dolenjske je unikum državni gozdarški holding, ki je na vrhu lestvice. Ostali pa so stari znanci: japonska Yaskawa, njegov kočevski sosed Intersocks, pa še Inotherm in Fragmat kot predstavnika podjetniških gazel.

SMALL ENOUGH
TO CARE
BIG ENOUGH
TO DARE

Kambič

www.kambic.com www.kambicmetrology.com

NATANČNOST IN NAPREDNI MATERIALI, KI USTVARJAJO KONKURENČNO PREDNOST

V sodobni industriji sta natančnost in zanesljivost ključna dejavnika uspeha, česar se zavedajo tudi v podjetju Gazela iz Krškega. Tam že od leta 1994 razvijajo rešitve, ki podjetjem pomagajo do daljše življenjske dobe orodij, nižjih stroškov proizvodnje in vrhunske kakovosti meritev.



Gazela danes sodi med vodilna slovenska podjetja na področju merilne tehnike in PVD oplaščenja, svoje storitve pa ponuja tudi na številnih evropskih trgih in v državah Balkana. S sedežem v Krškem podjetje predstavlja pomemben tehnološki steber Posavja, njegova usmerjenost v razvoj, napredne tehnologije in dolgoročna partnerstva pa ga postavlja kot zanesljivega partnerja industrije.

VRHUNSKÉ PREVLEKE ZA DALJŠO ŽIVLJENJSKO DOBO ORODIJ

Ena ključnih dejavnosti Gazele je razvoj in izvedba PVD ter DLC prevlek za industrijska orodja. Oplemenjenje kovinskih površin bistveno zmanjša obrabo, izboljša odpornost proti visokim temperaturam in zmanjša stroške vzdrževanja ter zamenjav orodij. Ni naključje, da je danes približno 85 odstotkov rezilnih orodij iz karbidne trdine opremljenih s tovrstnimi zaščitnimi prevlekami. Gazela izvaja prevleke pri orodjih

za odrezovanje in preoblikovanje kovin ter pri orodjih za brizganje plastike, kjer zmanjšujejo abrazijo in sprijemanje materiala ter omogočajo lažje izmetavanje izdelkov; pa tudi pri tlačnem litju aluminija s podaljševanjem števila ciklov orodja in preprečevanju lepljenja aluminija, ter tudi za veliko drugih zahtevnih aplikacijah.

Nudijo tudi dekorativne PVD prevleke v več kot dvanajstih barvnih odtenkih, ki poleg dolgotrajne zaščite poskrbijo še za prepoznaven in premium videz izdelkov.

AKREDITIRAN KALIBRACIJSKI LABORATORIJ ISO 17025 KOT TEMELJ ZAUPANJA

Posebno mesto v ponudbi podjetja zavzema lastni akreditirani kalibracijski laboratorij po standardu ISO/IEC 17025, kjer že vrsto let izvajajo umerjanje merilnih inštrumentov kot so kljunasta merila, merilne urice, merilne gladke in navojne trne in ostale merilne inštrumente različnih proizvajalcev, tudi na terenu. Vse meritve so sledljive do nacionalnih in mednarodnih etalonov, kar

uporabnikom zagotavlja visoko stopnjo zaupanja v rezultate in skladnost z najzahtevnejšimi standardi kakovosti. Poleg same kalibracije svojim partnerjem nudijo tudi strokovno podporo pri upravljanju merilnih procesov, svetovanja in pomoč pri zagotavljanju dolgoročne zanesljivosti merilne opreme.

CELOVITA PONUDBA VRHUNSKÉ MERILNE TEHNIKE

Gazela je tudi pooblaščen zastopnik podjetja Mahr za Slovenijo in pokriva širok spekter merilnih rešitev – od klasičnih ročnih meril, kot so kljunasta merila, mikrometri in merilne ure, do naprednih merilnih sistemov za najzahtevnejše industrijske aplikacije, kot so:

- ★ sistemi za merjenje hrapavosti in konture (MarSurf VD 140),
- ★ optični merilni sistemi s konfokalnim mikroskopom (MarSurf CM explorer),
- ★ specializirani sistemi za meritve forme, gredi in zobnikov (MarForm MMQ 500 in MarShaft Scope 600).

S kombinacijo vrhunske opreme, strokovnega znanja in lastnih razvojnih izkušenj podjetje omogoča učinkovitejši nadzor proizvodnje in višjo kakovost končnih izdelkov.

TOP MSP JV SLOVENIJE

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA (v mio €)
Dolenjska			
1.	Roletarstvo Medle	Novo mesto	7.516.640
2.	Arex	Šentjernej	7.209.006
3.	Tem Čatež	Velika Loka	6.620.691
4.	Rem	Trebnje	6.144.166
5.	Plasta	Šentrupert	6.088.405
6.	Dana	Mirna	4.638.898
7.	Plastoform	Šmarješke Toplice	4.238.093
8.	Mita Commerce	Škocjan	3.754.593
9.	Trimo MSS	Trebnje	3.172.369
10.	Bourns	Žužemberk	3.091.383
11.	HYB	Šentjernej	3.008.791
12.	Novomont	Novo mesto	2.858.176
13.	Judež	Novo mesto	2.659.104
14.	Znass	Brusnice	2.615.238
15.	Bello	Straža pri Novem m.	2.576.682
16.	JMW Fire	Šentrupert	2.347.386
17.	S E P	Mokronog	2.159.983
18.	Eventus, Novo Mesto	Novo mesto	2.016.212
19.	Bobič Yacht Interior	Novo mesto	1.575.559
20.	Akripol	Trebnje	1.554.924
21.	Anzelj Transport	Trebnje	1.530.293
22.	Ursa Slovenija	Novo mesto	1.524.469
23.	Avelana	Otočec	1.505.251
24.	Ekstra Bus	Trebnje	1.466.902
25.	TPV Avto	Novo mesto	1.459.174
26.	Zarja	Novo mesto	1.417.554

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA (v mio €)
Zahodna Dolenjska (Kočevsko-ribniška)			
1.	Erti Glas Steklo	Ribnica	2.153.719
2.	Riko Ribnica	Ribnica	2.073.044
3.	Anis Trend	Loški Potok	1.988.041
4.	Si - Core	Loški Potok	1.412.074
Posavje			
1.	Delta Team	Krško	5.045.314
2.	I.H.S.	Krško	4.133.072
3.	Tips	Leskovec pri Krškem	3.253.865
4.	Metalna Senovo	Senovo	2.296.180
5.	Viig	Podbočje	2.124.791
6.	Žarn	Leskovec pri Krškem	2.068.452
7.	Papiroti	Senovo	1.709.373
Bela krajina			
1.	Agm Starešinič	Vinica	2.658.233
2.	TGH	Črnomelj	2.421.073
3.	Feroles	Semič	2.419.495
4.	Kambič	Semič	2.105.839
5.	Globus	Črnomelj	2.058.942
6.	Pangra	Dragatuš	1.495.932

Vir: AJPES, Poslovni register Slovenije, stanje 20. 5. 2026 in letna poročila o poslovanju za leto 2025; zneseki bilančnih
Obdelava: Podjetna Slovenija



Your challenges our solutions

Iz Šentjerneja v svet.

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



Pridružite se nam!

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

Naš uspeh gradijo znanje, inovativnost in predanost zaposlenih, zato nenehno vlagamo v razvoj talentov, novih znanj in sodobnih tehnologij.

4. Eksplozija izvoznikov v Posavju

Še bolj zanimivo je v Posavju, ki velja za zibelko državne energetike. A druga, zelo agilna podjetja vse bolj izstopajo iz njene sence. Kar osem jih je v tako majhni regiji med 300 najhitreje rastočimi izvozniki v Sloveniji. V domači in tuji lasti. V zelo različnih panogah: od logistike do proizvodnje. Regijsko v trikotniku Krško–Brežice–Sevnica.

Na vrhu je manj znano logistično podjetje Grieshaber logistika, nato pa bolj znana podjetja, ki se pogosto uvrščajo med top 500 MSP. Acryform, Preis Sevnica, Willy Stadler, Kovis, I. H. S., zraven pa še TPV Automative in nuklearka.

V Beli krajini poleg proizvodnje Akrapoviča lepo rasteta prišleka: Calex Plastik in Adria Dom.

5. Skoraj pol podjetnikov med največjimi izvozniki

Tako je z izvoznimi kometi. Kaj pa veliki izvozniki?

Imena so znana. A zanimivo je, koliko podjetnikov ali drugih novodobnih podjetij je že med največjimi izvozniki v JV Sloveniji. Prevladuje Dolenjska s

15 izvozniki med 300 največjimi izvozniki v Sloveniji, z zahodno Dolenjsko z 20-timi. Posavci jih imajo na nacionalni lestvici šest, Belokranjci pa enega. Če ta podjetja seštejemo, lahko sklepamo, da se moč izvoznikov v JV Sloveniji znotraj države krepi.

Med 300 največjimi slovenskimi izvozniki je namreč 27 podjetij iz regije, med 300 najhitreje rastočimi izvozniki pa jih je iz JV Slovenije 33.

Že tradicionalno po moči izvoza prevladujeta dva bloka: novomeški farmacevtsko-mobilni in krški energetski. V Novem mestu sta to poleg Krke še Revoz in Adria Mobil, v Krškem pa predvsem Skupino Gen in Gen-I. Zraven lahko prištejemo še NEK.

Vsi drugi po vrednosti izvoza za Krko zaostajajo za 90 odstotkov ali več, vključno s Skupino Akrapovič, Skupino TPV, Skupino Plasta in s Trimom.

A pogled na največje izvoznike JV Slovenije je takšen zaradi moči največjih izvoznikov v regiji – nika kor ne zaradi šibkosti drugih izvoznikov.

Kot omenjeno, novi val je močan. Naj za konec naštejemo samo njihova imena: Akrapovič, Plasta, G4, REM, Bartog, Bravia Mobil, Athos Elektrosistemi, Inotherm, Yaskawa, Willy Stadler, I. H. S. Med njimi je le malo takih, ki javnosti niso že dobro znana.

SPECIALIZIRANI STROKOVNJAK
ZA IZVAJANJE GRADBENIH STORITEV.

 **RAFAEL**

WWW.RAFANEL.SI



SANACIJE PLAZOV

ŽELEZNIŠKE IN
CESTNE GRADNJE

HIDROGRADNJE

IZGRADNJA PROTIHRUPNIH
OGRAJ

PROIZVODNJA
GEOTEHNIČNIH SIDER

NAJVEČJI IZVOZNIKI JV SLOVENIJE

Uvrst.	Uvrstitev na nacionalni lestvici	Podjetje / Skupina	Kraj	Izvoz 2024
Dolenjska				
1.	4.	Skupina Krka	Novo mesto	1.909.544.000
2.	6.	Krka	Novo mesto	1.766.021.000
3.	12.	Revoz	Novo mesto	817.939.000
4.	13.	Skupina Adria Mobil	Novo mesto	748.830.991
5.	40.	Skupina Akrapovič	Ivančna Gorica	188.086.793
6.	50.	Skupina TPV	Novo mesto	154.953.585
7.	61.	Skupina Plasta	Šentrupert	136.001.987
8.	69.	Trimo	Trebnje	126.738.231
9.	95.	Skupina G4	Šmarješke Toplice	85.707.056
10.	190.	Ursa Slovenija	Novo mesto	38.047.850
11.	230.	REM	Trebnje	29.531.081
12.	235.	Livar	Ivančna Gorica	29.011.041
13.	268.	Bartog	Trebnje	24.517.609
14.	293.	Bravia Mobil	Novo mesto	22.480.702
15.	297.	Athos Elektrosistemi	Kostanjevica na Krki	22.187.262
Zahodna Dolenjska (Kočevsko-ribniška)				
1.	98.	Inotherm	Dolenja vas	82.473.520
2.	103.	Intersocks	Kočevje	76.123.446
3.	168.	Melamin	Kočevje	41.892.160
4.	192.	Skupina Sidg	Kočevje	37.449.170
5.	198.	Yaskawa Europe Robotics	Kočevje	36.757.595
Posavje				
1.	8.	Skupina Gen	Krško	1.419.106.310
2.	9.	Skupina Gen-I	Krško	1.401.805.273
3.	74.	Nuklearna elektrarna Krško	Krško	112.183.547
4.	186.	Willy Stadler	Leskovec pri Krškem	38.634.899
5.	220.	Stilles	Sevnica	31.673.863
6.	244.	I.H.S.	Krško	27.381.742
Bela krajina				
1.	223.	Skupina Kolpa	Metlika	30.896.600

Uvrščeni na lestvico 300 največjih slovenskih izvoznikov.

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.

Obdelava: Podjetna Slovenija



elmont
KRŠKO

Zanesljivo
skozi najzahtevnejše
izzive.

Elektro in I&C inštalacije v
jedrski industriji in
elektroenergetskih objektih

elmont-kk.si



Skupina GEN: energija, ki že desetletja poganja razvoj Posavja

Posavje ni le ena gospodarsko pomembnejših slovenskih regij, temveč tudi energetska srce države. Prav tu se je skozi desetletja oblikoval edinstven ekosistem znanja, visokotehnoloških delovnih mest in strateške infrastrukture, ki pomembno prispeva k energetske stabilnosti in napredku Slovenije.

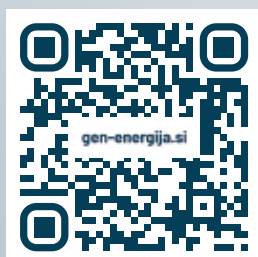
Skupina GEN danes velja za enega **ključnih zaposlovalcev in razvojnih nosilcev v regiji**. S svojimi dejavnostmi soustvarja kakovostna delovna mesta, krepi sodelovanje z lokalnimi podjetji in izobraževalnimi ustanovami ter pomembno prispeva h gospodarski stabilnosti Posavja. Njena vloga se odraža tudi v sistematičnem razvoju kadrov, podpori lokalnemu okolju in ustvarjanju dolgoročnih priložnosti.

V času, ko Evropa pospešeno išče poti do nizkoogljične in zanesljive oskrbe z energijo, Posavje ostaja eno ključnih slovenskih razvojnih središč. Skupina GEN pri tem aktivno vlaga v prihodnost – z razvojem obnovljivih virov energije ter načrtovanjem izgradnje nove jedrske elektrarne v Krškem (JEK2).

Projekt JEK2 ne predstavlja le ključnega stebra zanesljive oskrbe z električno energijo, temveč tudi pomemben razvojni pospešek za Posavje. Okrepil bo domačo industrijo, gradbeništvo in visokotehnološke storitve ter odprl nove priložnosti za podjetja in strokovnjake v regiji. Obenem zagotavlja nadaljnji razvoj jedrskega znanja, ki ga Posavje uspešno gradi že desetletja.

Skupina GEN hkrati intenzivno razvija proizvodnjo iz obnovljivih virov energije. Z vlaganji v sončne elektrarne, hidroenergijo in druge trajnostne projekte gradi raznolik, nizkoogljični energetske portfelj, ki podpira dolgoročno odpornost energetskega sistema.

Moč Posavja je bila vedno v povezovanju ljudi, znanja in razvojnih pobud. **Skupina GEN ostaja zanesljiv partner lokalnega okolja** ter s svojimi investicijami in jasno vizijo prispeva k temu, da regija tudi v prihodnje ostane eno ključnih energetske in gospodarske središč Slovenije.



GEN
SKUPINA



NAJHITREJE RASTOČI IZVOZNIKI JV SLOVENIJE

Uvrst.	Uvrstitev na nacionalni lestvici	Podjetje / Skupina	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
Dolenjska					
1.	86.	Dana	Mirna	10.805.085	190
2.	87.	Bartog	Trebnje	24.517.609	190
3.	97.	TPV Group	Novo mesto	154.953.585	182
4.	136.	Arex	Šentjernej	20.982.821	168
5.	143.	Skupina Adria Mobil	Novo mesto	748.830.991	165
6.	164.	Trimo	Trebnje	126.738.231	159
7.	172.	Roletarstvo Medle	Novo mesto	14.319.010	157
8.	173.	Ursa Slovenija	Novo mesto	38.047.850	157
9.	192.	S E P	Mokronog	19.797.748	150
10.	200.	Akrapovič Skupina	Ivančna Gorica	188.086.793	147
11.	201.	Akrapovič	Ivančna Gorica	188.023.811	147
12.	220.	Avtotransporti Zupančič	Novo mesto	8.458.761	142
13.	242.	Tovarna Elektromateriala Čatež	Velika Loka	15.334.851	138
14.	255.	Keko - Oprema	Žužemberk	20.297.981	135
15.	269.	Imp Armature	Ivančna Gorica	8.945.153	132
16.	284.	Plastoform	Šmarješke Toplice	18.265.022	129
17.	287.	Tomplast	Mirna	40.395.240	129
18.	296.	Skupina Krka	Novo mesto	1.909.544.000	128

Načrti prometnih ureditev:

- zapora ceste
- varna pot v šolo
- turistično obvestilna signalizacija
- obveščevanje in oglaševanje
- označitev kolesarskih povezav
- označitev vodovarstvenega območja
- načrti šolskih poti

Vertikalna prometna signalizacija:

- prometni znaki
- razlagalne table
- gradbišče table
- ulične table
- drogovne konstrukcije
- portalne in polportalne konstrukcije
- prikazovalnik hitrosti
- sistem za opozarjanje na pešca

Horizontalna prometna signalizacija:

- tanko slojne talne označbe
- debelo slojne talne označbe
- začasni rumeni trakovi
- talne označbe v industrijskih stavbah
- talne označbe na igralnih površinah
- talne označbe v garažnih hišah

Prometna oprema:

- prometna ogledala
- prometni stožci
- smerne table
- cestni smerniki
- pvc podstavki
- svetlobno odbojna telesa
- ostala prometna oprema

ZMAS si

Horizontalna in vertikalna prometna signalizacija



ZMAS SI d.o.o.



info@zmas-si.com



+386 7 49 61 261
+386 7 49 61 262



+386 41 581 501

ZMAS SI d.o.o.
Kapele 2a,
8258 Kapele
Slovenija



Uvrst.	Uvrstitev na nacionalni lestvici	Podjetje / Skupina	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
Zahodna Dolenjska (Kočevsko-ribniška)					
1.	2.	Skupina Slovenski državni gozdovi	Kočevje	37.449.170	541
2.	8.	Yaskawa Europe Robotics	Kočevje	36.757.595	366
3.	111.	Intersocks	Kočevje	76.123.446	177
4.	211.	Inotherm	Dolenja vas	82.473.520	145
5.	251.	Skupina Fragmat	Sodražica	17.169.411	136
Posavje					
1.	44.	Grieshaber logistika	Leskovec pri Krškem	11.627.024	227
2.	46.	Acryform	Blanca	20.527.350	221
3.	62.	Preis Sevnica	Sevnica	38.791.868	204
4.	64.	Willy Stadler	Leskovec pri Krškem	38.634.899	202
5.	69.	TPV Automotive	Brežice	135.276.437	200
6.	104.	Kovis	Brežice	74.526.074	179
7.	218.	I.H.S.	Krško	27.381.742	143
8.	238.	Nuklearna Elektrarna Krško	Krško	112.183.547	140
Bela krajina					
1.	75.	Cablex Plastik	Semič	12.520.660	194
2.	179.	Adria Dom	Črnomelj	50.673.955	153

Uvrščeni na lestvico 300 najhitreje rastočih slovenskih izvoznikov.

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: AJPEŠ, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3. 11. 2025); Krka, d. d. Kriterij razvrščanja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024/2019. Obdelava: Podjetna Slovenija

PREIS SEVNICA

WELDED CONSTRUCTIONS



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

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

PREIS SEVNICA d.o.o.

30 LET TRADICIJE, KAKOVOSTI IN INOVATIVNOSTI.

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

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

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

SIEMENS HITACHI

 SGB-SMIT
Group



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.

NAJVEČJA PODJETJA V LASTI PODJETNIKOV JV SLOVENIJE

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2024	Družbeniki-podjetniki
Dolenjska				
1.	Akrapovič	Ivančna Gorica	189.886.013	Igor Akrapovič (več kot 99 %)
2.	Avto Slak	Trebnje	97.513.192	Miha Slak
3.	Vipap Videm Krško	Krško	49.091.809	Aleksander Jereb, Tatjana Gorenc in Leopold Poljanšek (posredno polovični)
4.	TPV Avto	Novo mesto	45.208.428	Zvone Nosan (posredno)
5.	REM	Trebnje	44.647.965	Jože Udovič
6.	Roletarstvo Medle	Novo mesto	42.279.020	Robert Medle
7.	Eventus	Novo mesto	38.377.629	Vladimir Urek
8.	Plasta	Šentrupert	36.332.049	Franc Frelih
9.	Pan-Jan	Trebnje	33.890.854	Anita Prijatelj
10.	Plastoform	Šmarješke Toplice	32.615.086	Franc, Gašper, Marjanca in Franc Gregorčič (posredno)
11.	Dana	Mirna	29.945.355	Franc Frelih (večinski)
Zahodna Dolenjska (Kočevsko-ribniška)				
1.	Inotherm	Dolenja vas	90.706.834	Anton Šenk, Igor Petrič, Janez Lesar, Dejan Šenk in Nina Šenk Kosem

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 prihodki od prodaje. Obdelava: Podjetna Slovenija
Na lestvici so podjetja v (so)lasti podjetnikov, ki so med 600 največjimi podjetji v Sloveniji.

ZANESLJIV NASLOV ZA VSE ELEKTRO STORITVE

Podjetje EFEKT Krško se je v 35 letih delovanja z vztrajnim delom, strokovnim pristopom in pripravljenostjo na izzive razvilo v zanesljivega ponudnika, ki prevzema zahtevne industrijske, energetske, poslovne in javne projekte po vsej Sloveniji.

Sčasoma so se uveljavili kot zanesljiv partner, h kateremu se stranke rade vračajo, dober glas pa se o njih širi kar sam. Srce EFEKTA Krško predstavlja odlična ekipa zaposlenih – tako na terenu kot v specializirani trgovini – ki z bogatimi izkušnjami pomembno prispevajo k uspehu podjetja in zadovoljstvu naročnikov.

UTEČENI STROKOVNJAKI ZA ZAHTEVNE PROJEKTE

V zadnjih letih se je EFEKT Krško dokazal s številnimi zahtevnimi projekti, kot sta Center za usposabljanje Nuklearne elektrarne Krško, kjer nastopajo kot glavni elektro izvajalec, ter poslovni objekt Willy Stadler v

Krškem, vodilnega proizvajalca avtomatiziranih sortirnic in reciklažnih strojev, kjer izvajajo celovite elektro storitve. Posebno mesto med njihovimi referencami ima tudi izgradnja mreže večine Teslinih Supercharger polnilnic na Hrvaškem.

DEJAVNO SOUSTVARJAJO PRIHODNOST REGIJE

V podjetju EFEKT Krško se želijo uveljaviti kot zanesljiv partner podjetjem, javnim ustanovam in investitorjem, ki aktivno soustvarja razvoj gospodarstva v Posavju. Veliko priložnosti vidijo tudi v povezovanju gospodarstva s izobraževalnimi ustanovami in v kombinaciji industrijske tradicije, energetike in tehničnega znanja, ki so v regiji ključna konkurenčna prednost.



T: 386 (0)7 49 028 60 | M: 386 (0)40 512 409
www.efekt-krsko.si | www.efekt-svetila.si



Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2024	Družbeniki-podjetniki
Posavje				
1.	Kovis	Brežice	76.043.278	Anton Pangrčič in Alen Šinko (posredno)
2.	Zrno	Raka	37.926.934	Jože Bajc in Anton Medle
3.	Stilles	Sevnica	33.415.926	Aleksander, Saritamarija Vinko in Franc Polovič (posredno večinski)
4.	Delta Team	Krško	30.922.689	Marko in Jelka Tomše

NAJVEČJE SKUPINE V LASTI PODJETNIKOV

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2024	Družbeniki-podjetniki
Dolenjska				
1.	Skupina Plasta	Šentrupert	214.222.920	Franc Freljih
2.	Skupina Akrapovič	Ivančna Gorica	189.992.740	Igor Akrapovič (večinski)
3.	Skupina G4	Šmarješke Toplice	170.396.742	Franc, Gašper, Marjanca in Franc Gregorčič
Zahodna Dolenjska (Kočevsko-ribniška)				
1.	Skupina Fragmat	Sodražica	67.297.947	Franc Žgajnar

Vir podatkov: AJPES, konsolidirana revidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 1. 12. 2025).
Kriterij razvrščanja: čisti prihodki od prodaje.
Obdelava: Podjetna Slovenija



Potrebujemo ljudi, ki znajo zavihati rokave

Danes vsi govorijo o pomanjkanju kadra. Mi ga ne bomo olepševali – resnica je jasna: brez ljudi ni proizvodnje, brez rok in znanja ni prihodnosti. Pri AREX-u iščemo sodelavce, ki so pripravljeni stopiti v središče dogajanja.

CNC operaterji, orodjarji, vzdrževalci, proizvodni delavci ter kontrolorji kakovosti.

Če imaš voljo, zanesljivost in željo po delu, kjer štejejo tako natančnost kot predanost, potem si tisti, ki ga iščemo.

Ponujamo ti:

- varno zaposlitev v podjetju
- dolgo tradicijo,
- delo z napredno tehnologijo,
- možnost učenja in napredovanja,
- okolje, kjer sodelavci držijo skupaj.

Pri AREX-u gradimo prihodnost s trdim delom in jasnimi cilji. Stroji lahko režejo, vrtajo in oblikujejo – a brez tebe ostanejo samo kovina in tišina.

Če si proizvodni delavec, CNC operater, orodjar ali kontrolor kakovosti, se nam pridruži. Več pogojev za zaposlitev si preberite na spletni strani: www.arem.si/careers

Elektronski naslov za prijave:
zaposlitev@arem.si

AREX

defense

Ste že slišali za AREX DEFENSE? Če ne, je zdaj pravi čas, da nas spoznate! Že 30 let pri AREX DEFENSE – nekoč preprosto AREX – ustvarjamo inovativne izdelke, ki jih omogočajo naše napredne in domiselne proizvodne metode.

Naše korenine segajo v orodjarsko industrijo, kjer smo izpilili natančnost in kakovost, ki sta še danes temelj našega dela. Sčasoma smo se preusmerili v obrambni sektor, kjer smo z drznostjo novih idej in ustvarjalnim inženiringom hitro postali prepoznaven igralec in vodilni na več področjih industrije.

Arex d.o.o.,
Trubarjeva cesta
7, 8310 Šentjernej





Grafika: Spotnet

ŽUPANI GREDO V BITKO ZA INVESTITORJE IN MLADE

- Kakšne so ambicije občin v JV regiji glede podjetništva do leta 2030?
- Kakšni so njihovi načrti pri občinskih investicijah v gospodarstvo? Kaj se obeta?

Marija Mica Kotnik

K

akšne so županske ambicije v JV Sloveniji in Posavju glede podjetništva in kakšni so njihovi načrti pri investicijah v gospodarstvo do 2030? To smo vprašali župane in županje nekaterih občin: Trebnje, Novo mesto, Krško, Črnomelj, Metlika in Ivančna Gorica, ki so med gonilnimi silami razvoja v treh regijah – na Dolenjskem, v Beli krajini in v Posavju.

1. Novo mesto: nova univerza za nove priložnosti

»Naša ambicija je, da Novo mesto do leta 2030 ostane eno najmočnejših gospodarskih središč v državi, ki temelji na izrazito izvozno usmerjenem gospodarstvu in podjetjih, konkurenčnih na globalnih trgih. Raznolik in povezan podjetniški ekosistem predstavlja trdne temelje za nadaljnji razvoj,« pravijo v Mestni občini Novo mesto, ki jo vodi župan Gregor Macedoni.

Pomembno razvojno priložnost vidijo tudi v ustanovitvi javne univerze v Novem mestu. »Ta lahko

bistveno okrepi povezovanje znanja in gospodarstva ter pospeši razvoj dejavnosti z višjo dodano vrednostjo. Prav večja integracija izobraževanja, raziskav in podjetništva bo ključna za gospodarski preboj v prihodnjem desetletju,« so prepričani v Novem mestu.

Iz občine so nam tudi sporočili, da bodo do leta 2030 nadaljevali z razvojem in širitvijo poslovnih con ter izboljševanjem njihove komunalne in prometne urejenosti. »Ob tem pa moramo poudariti, da je za nadaljnji razvoj gospodarstva ključna tudi državna prometna infrastruktura. Pospešitev teh investicij je nujna.«

2. Trebnje: razvoj con ob priključkih avtocest

»Naša ambicija je, da se Občina Trebnje do leta 2030 še bolj utrdi kot eno pomembnejših podjetniških in obrtnih središč v jugovzhodni Sloveniji. Trebnje ima za to zelo dobre temelje: ugodno lego, dva avtocestna priključka, močno podjetniško tradicijo, ambiciozna podjetja v različnih panogah in visoko raven znanja,« našteva županja Mateja Povhe.

PONOSNI NOSILCI TRADICIJE ŽIČNEGA TKANJA

Pletilnica iz Sodražice je edini slovenski proizvajalec tkanin iz kovinskih žic in ponosni nadaljevalec tradicije žičnega tkanja, ki v lokalnem okolju sega v leto 1895. S svojim odgovornim in vztrajnim pristopom so v podjetju odločeni najti rešitve tudi za izzive, ki se na prvi pogled zdijo nerešljivi.

Danes se Pletilnica vse bolj usmerja v razvoj in proizvodnjo industrijskih filtrirnih elementov, ki so vgrajeni v sisteme in stroje najrazličnejših panog, zlasti na področjih ogrevanja, hlajenja in klimatizacije. Na zalogi imajo več kot 500 različnih specifikacij žičnih tkanin oziroma več kot 100.000 m² materiala, letno pa izdelajo okrog 2.000 različnih izvedb filtrirnih elementov – od posameznih kosov do serij po 300.000 izdelkov. Kot izvozno usmerjeno podjetje so največ prisotni v Nemčiji, Avstriji, na Poljskem in Češkem, vse več priložnosti pa prepoznavajo tudi v Italiji in državah vzhodne Evrope.

NOVO OBDOBJE ZAZNAMUJE NIZ USPEHOV

Od osamosvojitve od podjetja FIPIS konec leta 2020 je Pletilnica naredila velik razvojni preskok. Z izboljšanimi delovnimi pogoji, višjimi plačami, stimulativnim nagrajevanjem in povečano produktivnostjo je iz podjetja s skromnim ugledom zrasla v zaželenega delodajalca in zaupanja vrednega poslovnega partnerja.

Med ključnimi dosežki je celovita energetska prenova 3.500 m² proizvodnih prostorov, ki je vključevala novo stavbno pohištvo, izolacijo tal, sten in strehe, ogrevanje s toplotnimi črpalkami, sončno elektrarno s hranilnikom energije, sodobno LED razsvetljavo in sistem prezračevanja z rekuperacijo in klimatizacijo.



»Oseбно sem najbolj ponosen na ekipo, ki je to preobrazbo omogočila,« pa ob tem še dodaja lastnik in direktor podjetja Evgen Zajc.

DEJAVNO SOUSTVARJAJO LOKALNI UTRIP

Pomemben del delovanja Pletilnice predstavlja povezanost z lokalnim okoljem, kjer sodelujejo z obrtniki in podjetji iz ribniško-kočevskega območja.

»Verjamemo, da uspešno podjetje ne ustvarja vrednosti le za kupce, temveč tudi za okolje, v katerem deluje,« poudarja direktor.

Prav zato dejavno podpirajo tudi številne lokalne projekte – od Pso-glavskih dni v Sodražici in ženske futsal ekipe ŠD Bloke Pletilnica do gasilskih društev, mladinskih orga-

nizacij in drugih pobud, ki prispevajo k razvoju skupnosti.

LJUDJE IN INOVACIJE OSTAJAJO NA VRHU LESTVICE PRIORITET

Vlaganje v stabilen in v ljudi usmerjen razvoj se v Pletilnici nadaljuje tudi v prihodnosti. Med drugim se bodo osredotočali na razvoj kompetenc zaposlenih in krepitev digitalizacije poslovanja z uvedbo novih ERP in MES sistemov. Hkrati pa bodo še naprej vlagali tudi v razvoj lastnih rešitev in optimizacijo proizvodnih procesov.

»Prav inovativnost in prilagodljivost namreč predstavljata našo najpomembnejšo konkurenčno prednost na globalnem trgu,« še dodaja direktor.

68 hektarjev prostih poslovnih površin: Trebnje pripravlja prostor za nove investicije.

Dodaja: »Do leta 2030 želimo ustvarjati pogoje, da bodo podjetja v trebanjski občini lahko rasla, se tehnološko razvijala, vlagala v inovacije in ustvarjala delovna mesta z višjo dodano vrednostjo. V občini že danes deluje 19 hitro rastočih podjetij, kar predstavlja približno tri odstotke vseh gospodarskih subjektov. Ta izjemen podjetniški potencial želimo še okrepiti.«

Po besedah županje dolgoročni koncept razvoja občine med drugim predvideva naslednje:

- ★ Razvoj poslovnih in trgovskih con bo usmerjen ob avtocestne priključke, skupaj z izgradnjo severne obvoznice in novih poslovnih območij. Načrtovana so vlaganja v komunalno, energetska in digitalno infrastrukturo ter podporo digitalizaciji in avtomatizaciji podjetij.

3. Ivančna Gorica: širitev industrijske cone Škrjanče

Na občini Ivančna Gorica kot njihov ključni cilj do leta 2030 navajajo sprejetje občinskega prostorskega načrta (OPN), ki bo omogočil širitev industrijske cone Škrjanče, kjer bodo svoj prostor dobila še nova podjetja, predvsem tista z višjo dodano vrednostjo. Tako se bo tudi višina povprečne plače v občini približala slovenskemu povprečju.

Župan Dušan Strnad ob tem pojasnjuje: »Pred leti je bil aktiven Županov podjetniški kolegij, ki je zaznaval potrebe gospodarstva in podjetništva ter jih integriral v strategijo razvoja občine. Takrat smo ugotovili, da imamo v občini logistične težave za

radi prometnih zastojev in dostopnosti ter da nam primanjkuje površin, namenjenih gospodarstvu, električne energije in tudi kadra. Takoj smo sprejeli številne ukrepe, ki se danes kažejo kot odlični za nadaljnji razvoj občine.«

Ti ukrepi so bili:

1. Vzpostavili so novo industrijsko cono Škrjanče (v sodelovanju z zasebnikom) ter zagotovili dodaten dovod (VN vod in TP) električne energije z druge strani (Trebnje).
2. V sodelovanju z državo so zgradili obvoznico okoli glavnega naselja Ivančna Gorica.
3. Na Srednji šoli Josipa Jurčiča Ivančna Gorica so v sodelovanju s podjetji poskusili pridobiti program oblikovalec kovin, a ministrstvo za šolstvo se ni strinjalo, zato je ta ukrep še »na čakanju«.
4. V Hiši kranjske čebele v Višnji Gori so vzpostavili center Apilab, namenjen dvigu kompetenc malih in srednjih podjetij.
5. Lokalnim podjetjem so omogočili sodelovanje na sejnih, kjer so lahko predstavila svoje dejavnosti.

4. Krško: nov inkubator v Vrbini

Glavni projekti Mestne občine Krško vključujejo:

1. Nadaljevanje komunalnega opremljanja Poslovne cone Vrbina, ki ostaja ena najpomembnejših razvojnih lokacij v občini.
2. Začetek gradnje prostorov za podjetniški inkubator v Poslovni coni Vrbina še letos, s čimer želijo spodbuditi razvoj podjetništva, predvsem med manjšimi in zagonskimi podjetji.
»Hkrati bomo še naprej razvijali tudi druge poslovne lokacije in dodatne cone v občini ter zagotavljali ustrezno infrastrukturo za nove investicije,« dodajajo na občini, ki jo vodi župan Janez Kerin.

Znamo in zmoremo. Prepričajte se tudi vi.

AGM
STAREŠINIČ



TRI GENERACIJE, ENA ZAVEZA

Ko govorimo o uspešnih podjetjih na Dolenjskem, govorimo o vztrajnosti, odgovornosti in dolgoročnem pogledu na poslovanje. Takšna je tudi zgodba podjetja Seevil, d. o. o.



Seevil je bil ustanovljen leta 1991 v Straži pri Novem mestu. Iz majhnega družinskega podjetja je zrasel v prepoznavnega partnerja številnih slovenskih proizvodnih, logističnih in trgovskih podjetij. Poleg prodaje in najema viličarjev, so pomemben del poslovanja tudi servis, vzdrževanje in svetovanje pri izbiri optimalnih logističnih rešitev. Seevil svojim strankam pomaga zagotavljati nemoten pretok materiala, učinkovito skladiščenje in nemoteno logistično poslovanje.

Čez leta je podjetje zgradilo močno zastopniško mrežo in danes zastopa priznane svetovne blagovne znamke, kot so Mitsubishi, Rocla AGV in Magaziner. Gre za proizvajalce, ki sodijo v sam vrh svoje panoge in so prepoznani po kakovosti, inovativnosti in dolgoročni podpori uporabnikom.

OSTAJAJO ZVESTI DOLGOROČNI KAKOVOSTI

Ena ključnih usmeritev podjetja je dolgoročno razmišljanje. V času vse večjega pritiska nizkocenovne konkurence Seevil ostaja zvest svoji poslovni filozofiji. Namesto tekmovanja v najnižji ceni stavi na preverjeno kakovost, strokovno podporo in dolgoročno vrednost za kupca.

Začetna cena je le del celotnega stroška. Pri izbiri viličarja so bistveni zanesljivost delovanja, dostopnost rezervnih delov, odzivnost servisa in življenjska doba stroja. Prav na teh področjih se razlike med proizvajalci pokažejo šele po več letih uporabe.

Čeprav danes praktično vsi večji proizvajalci del svoje proizvodnje izvajajo globalno, ostaja ključna razlika v standardih kakovosti, nadzoru proizvodnje in organizirani podpori uporabnikom. V podjetju verjamejo v sodelovanje s partnerji, ki zagotavljajo dolgoročno stabilnost, jasno odgovornost in visoke standarde kakovosti skozi celoten življenjski cikel opreme.



UROŠ SEŠELJ, DIREKTOR:

»Takšen pristop je tesno povezan tudi z načeli krožnega gospodarstva. Kakovostna oprema omogoča daljšo življenjsko dobo, lažje vzdrževanje in obnovo ter učinkovitejšo uporabo virov. Namesto hitrih in kratkoroč-

nih rešitev zagovarjamo trajnostni pristop, ki koristi tako uporabnikom kot širšemu gospodarstvu.«

Podjetje ostaja zavezano družinski tradiciji. Direktor nadaljuje vizijo in vrednote, ki jih je pred več kot tremi desetletji postavil njegov oče. Hkrati pa je v podjetju že aktivno prisotna tretja generacija, njegov sin, ki pridobiva izkušnje za prihodnost.



DORIAN SEŠELJ:

»Seevil je moje domače okolje. Poznam ga v temeljnih vrednotah, izzivih in dosežkih, v delavnici, pisarni in za mizo ob večerji. Z zanimanjem spremljam hitre spremembe v svetu in raziskujem, kako prilagoditi smer poslovanja. O tem se z očetom veliko pogovarjava.«

Seevil ostaja zavezan svojemu poslanstvu: podjetjem zagotavljati zanesljive logistične rešitve, strokovno podporo in partnerstvo, na katero se lahko zanesejo danes, jutri in tudi v prihodnjih generacijah.

5. Črnomelj z mladimi nad razvojni zaostanek

Iz kabineta župana Občine Črnomelj Andreja Kavška so nam sporočili, da občina do leta 2030 na področju podjetništva želi:

1. povečati število delovnih mest z višjo dodano vrednostjo,
2. okrepiti tehnološko in razvojno naravnana podjetja,
3. spodbuditi mlade podjetnike in startup okolje,
4. izboljšati pogoje za obrtništvo in družinska podjetja,
5. povečati samooskrbo in razvoj krožnega gospodarstva,
6. povezovati gospodarstvo z izobraževanjem in lokalnim okoljem,
7. zmanjšati razvojni zaostanek Bele krajine glede na osrednjo Slovenijo.

Poseben poudarek bo tudi na zadrževanju mladih v regiji in ustvarjanju kakovostnih delovnih mest, izpostavljajo v občini Črnomelj, kjer je trenutno podjetjem na voljo več poslovnih con in razvojnih območij, namenjenih proizvodnim, storitvenim, logističnim in poslovnim dejavnostim. Najpomembnejše cone so: Poslovna cona TRIS Kanižarica, Poslovno storitvena cona Majer, Poslovna cona ob Belokranjski cesti in Gospodarska cona Otovec.

V prihodnje glede investicij v poslovne cone in gospodarstvo v občini Črnomelj načrtujejo:

1. nadaljnje širjenje in komunalno urejanje poslovne cone TRIS Kanižarica,
2. izboljšanje prometne dostopnosti poslovnih con,
3. spodbujanje energetske učinkovitih in trajnostnih poslovnih objektov,
4. povezovanje poslovnih con z načrtovano tretjo razvojno osjo,
5. razvoj podjetniškega podpornega okolja v sodelovanju z regionalnimi institucijami.

6. Metlika želi mlade zadržati doma

»Naš cilj je, da Metliko razvijamo kot občino, kjer bodo podjetniki imeli dobre pogoje za delo in razvoj, mladi pa razlog, da svojo prihodnost gradijo doma,« o svojih ambicijah pišejo v Občini Metlika, ki jo vodi županja Martina Legan Janžekovič. »Pomemben del razvojne zgodbe vidimo na različnih področjih:

- ★ V turizmu, ki skupaj z lokalno kulinariko, kulturno dediščino in naravnimi potenciali predstavlja veliko priložnost za razvoj podjetništva in novih delovnih mest.
- ★ Posebej želimo nagovoriti mlade, da svojo prihodnjo poklicno pot prepoznajo v poklicih z višjo dodano vrednostjo. Ustvariti želimo več kakovostnih delovnih mest doma in zmanjševati odliv kadrov v večja središča.
- ★ Pomemben izziv ostajajo tudi plače in dodana vrednost gospodarstva. Zato želimo spodbujati tehnološko naprednejše in razvojno usmerjene dejavnosti, ki bodo omogočale bolj plačana delovna mesta, večjo konkurenčnost gospodarstva in več priložnosti za mlade doma.«

V Občini Metlika bodo v prihodnjih letih nadaljevali razvoj in opremljanje poslovnih con, predvsem na območjih Mestni log in Pild, kjer vidijo največ možnosti za nove investicije in širitev dejavnosti. Občina potrebe gospodarstva prepoznava tudi prek konkretnih podpornih mehanizmov občine, kot so znižanje komunalnega prispevka ob novogradnjah in različne subvencije.

Velik poudarek namenjajo tudi manjšim parcelam za obrtnike in manjša podjetja, saj prav tam vidi-jo velik razvojni potencial.

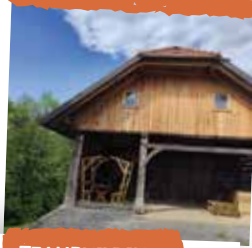
ŠOKČEV DVOR V ŽUNIČIH – doživite pristno Belo krajino!

VEZENJE
PISANICE



Delavnice
belokranjskega
vezenja in pisanice

NASTANITEV V CBD GRDUNI



TEAMBUILDINGI



Pristna tradicija.
Narava in gostoljubje
na enem mestu.

EKSKURZIJE PO PARKU



Ogledi kulturnega
spomenika in predstavitev
dediščine ob Kolpi, možna
izposoja električnih koles.

Teambuildingi s
tradicionalno košnjo stelje
(september–oktober)

INFO TOČKA ŠOKČEV DVOR



Sprejem dobrodošlice
z belokranjskimi
dobrotami

Kosila in pogostitve
po dogovoru

Skupinske nastanitve
za do 30 oseb

KRAJINSKI PARK



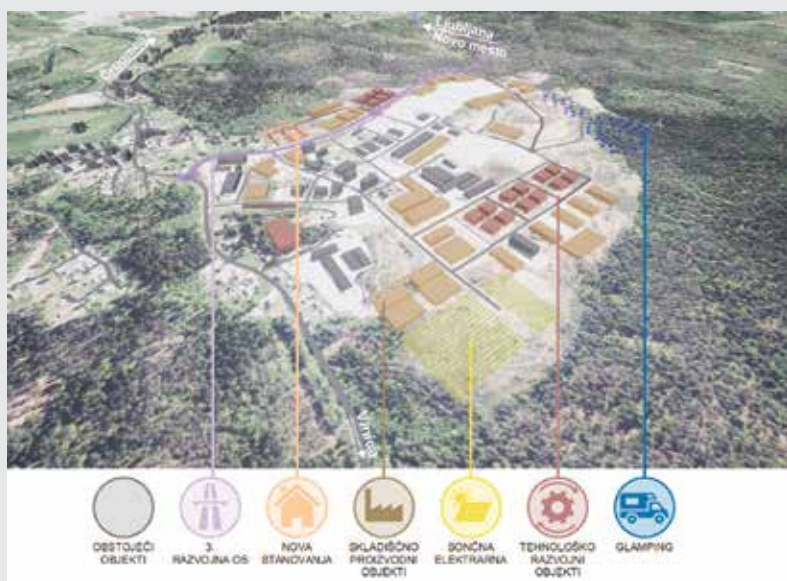
Organizacija vsebinskih
pohodov in izletov ob Kolpi,
deželi Uskokov, Čredniških
in sejmskih poteh ...



KOLPA
KRAJINSKI PARK

ČRNOMELJ: ZGODBA O MESTU, KI POVEZUJE DEDIŠČINO, NARAVO IN RAZVOJ

Črnomelj v zadnjih letih piše novo razvojno zgodbo, v kateri se prepletajo spoštovanje bogate dediščine, skrb za naravno okolje in premišljene naložbe v prihodnost.



Občina Črnomelj z vrsto projektov postopoma spreminja podobo starega mestnega jedra, krepi kulturno ponudbo, razvija trajnostni turizem in hkrati ustvarja pogoje za gospodarski razvoj.

SVEŽ POGLED NA MESTNO VEDUTO

Preobrazba Črnomlja se začne s projektom Po poteh skrivnostnega obiskovalca, ki je del širše celovite obnove starega mestnega jedra. Nekoč zapostavljeni prostori ob rekah Lahinji in Dobljčici dobivajo novo življenje z urejenimi sprehajalnimi potmi, obnovljenim lesenim mostičkom in prenovljeno lokacijo Ajdovega zrna. Prav bližina vode daje Črnomlju poseben značaj, saj mesto s treh strani objemata značilno zeleni reki, njegova srednjeveška zasnova pa ga uvršča med najzanimivejše zgodovinske urbane prostore v Sloveniji. Obnova ni usmerjena zgolj v privlačnejši

videz mesta, temveč tudi v ohranjanje izjemnega naravnega bogastva – območje je namreč dom tudi ogroženih živalskih vrst, kot so bobri, vidre, želve in netopirji. Na teh temeljih nastaja tudi projekt Zeleni kilometer, ki bo uredil nova vstopno-izstopna mesta ob Lahinji in Dobljčici ter obiskovalcem omogočil drugačen pogled na kulturno in naravno dediščino – neposredno z vodne gladine.

PO POTEH KULTURNIH MEJNIKOV BELE KRAJINE

Pomembno mesto v razvoju občine ima kulturna dediščina. Prenova Gradu Črnomelj v okviru projekta Branilci krone in meja je nekdanjim neizkoriščenim prostorom vdihnila novo življenje. Obiskovalci lahko danes zgodovino spoznavajo prek sodobnih interaktivnih vsebin, digitalnih tehnologij, virtualne resničnosti in multimedijških predstavitev, prenovljeni prostori pa služijo tudi kulturnim, izobraževalnim in turističnim programom.

Podobno vizijo zasleduje tudi obnova Spominske hiše Otona Župančiča, ki bo ob bližajoči se 150-letnici pesnikovega rojstva postala sodoben interpretacijski center njegovega življenja in ustvarjanja. S pomočjo digitalnih vsebin, novih interaktivnih doživetij in urejene okolice bo hiša dostopnejša domačim in tujim obiskovalcem, s čimer bo pomembno prispevala k promociji kulturne dediščine Bele krajine.

AMBICIOZNA VIZIJA GOSPODARSKEGA RAZVOJA

Na področju gospodarstva pa ima osrednjo vlogo Poslovna cona TRIS Kanižarica – tretja največja poslovna cona v Sloveniji. Na območju nekdanjega rudnika danes delujejo številna podjetja, še vedno pa ostaja veliko prostora za nove naložbe in širitev dejavnosti. Vizija nadaljnega razvoja tako predvideva krepitev sodelovanja med podjetji, izboljšanje infrastrukture in ustvarjanje sodobnega poslovnega okolja, ki bo privlačno tako za investitorje kot za lokalne prebivalce.



Grafika: Spotnet

NEPREMIČNINSKI TRG: POVPRASHEVANJE RASTE, PONUDBE PA NI

- Zakaj v Novem mestu praktično ni zemljišč, kjer bi podjetniki lahko začeli graditi?
- Kako sta dve občini razvili poslovne cone in kaj se tam obeta?
- Kako bo tretja razvojna os spremenila polje za investitorje?



Almira Sakalić

JV Slovenija velja za eno bolj stabilnih regij za investicije podjetij. Z močno industrijsko tradicijo, ugodno lego med Ljubljano in Zagrebom ter prihajajočo tretjo razvojno osjo bi morala biti to regija s preprosto vizijo za podjetnika: kupiš zemljišče, gradiš, posluješ. Toda realnost na terenu je nekoliko drugačna.

Raziskali smo, kje v regiji – od Novega mesta, preko Krškega in Sevnice, do obmejne Bele krajine – podjetniki še lahko najdejo realne investicijske

priložnosti, pod kakšnimi pogoji posamezne lokalne skupnosti privabljajo investitorje ter kakšna usoda čaka nepremičninski trg v prihodnjih letih.

A. Zemljišča: zakaj se pogosto ne da graditi & kje so vendarle na voljo?

Robert Nedanovski iz nepremičninske družbe NNRN Nepremičnine, ki pokriva celotno JV Slovenijo, trenutno težavo opisuje z naslednjimi besedami: »Pri pregledu ponudbe zazidljivih zemljišč sem

35 LET INOTHERMA: OD GARAŽE DO EVROPSKEGA VRHA

Slovenski proizvajalec vhodnih vrat Inotherm letos praznuje 35 let delovanja. Podjetje je iz majhne garaže zraslo v vodilnega evropskega proizvajalca aluminijastih vrat, danes pa svojo vizijo širi na celovite rešitve stavbnega pohištva.

SKROMNI ZAČETKI IN BLISKOVITA RAST

Zgodba podjetja Inotherm se je začela leta 1991, ko sta Anton in Verica Šenk v sosedovi garaži vzpostavila proizvodnjo termoizolacijskega stekla. Ključen preobrat se je zgodil ob koncu 90. let, ko so izdelali prva aluminijasta vrata. V približno petnajstih letih so po obsegu in učinkovitosti presegli večino evropske konkurence in postali vodilni proizvajalec aluminijastih vrat v Evropi.

Kot poudarjajo, rast ni bila naključna, temveč rezultat jasne vizije, znanja, inovativnih pristopov in predanosti ljudi. Lani so presegli številko 500.000 izdelanih vrat in 100 milijonov čistih prihodkov. Danes zaposlujejo približno 360 ljudi, delujejo na več kot 39.000 kvadratnih metrih površin in sodelujejo s 1.300 partnerji v 18 državah. Na temeljih kakovosti, oblikovne dovršenosti in usmerjenosti h

kupcem podjetje danes z očetom vodi Nina Šenk Kosem, ki nadaljuje zgodbo o uspehu.

NOVA RAZVOJNA FAZA

Ob 35-letnici Inotherm vstopa v novo razvojno fazo, ki jo zaznamujeta širitev proizvodnih kapacitet in nadgradnja prodajnega programa na okna in dvižno-drsna vrata. Njihov cilj je jasen: postati želijo celovit ponudnik stavbnega pohištva in nadaljevati rast na evropskih trgih.

Promo

35 INOTHERM
LET ODLIČNOSTI

500.000 RAZLOGOV ZA ZAUPANJE

Več kot pol milijona domov je svoj vhod zaupalo podjetju Inotherm.

- Brezkompromisna varnost
- Izjemna toplotna in zvočna izolativnost
- Več kot 400 modelov in možnosti personalizacije
- 35 let razvoja in inovacij
- Širitev na aluminijasta okna in dvižno-drsna vrata

ugotovil, da praktično ni zemljišča za nakup, kjer je mogoče graditi takoj. V ponudbi so zemljišča, pri katerih je treba sprejeti še OPPN ali jih komunalno opremiti. Povpraševanja po takih zemljiščih je veliko, saj je Dolenjska najbolj gospodarsko razvita regija.«

Cene takih zemljišč se po njegovih besedah gibljejo od 150 do 200 evrov na kvadratni meter. Vendar pa cena ni edini izziv, saj je pred nakupom treba upoštevati tudi čas in stroške priprave zemljišča. »Top lokacije poslovnih con so vse v neposredni bližini avtoceste, Novo mesto pa ima strateško ugodno pozicijo, da je približno na polovici poti med Zagrebom in Ljubljano,« dodaja Nedanovski.

1. Novo mesto

Mestna občina Novo mesto je z močno industrijsko tradicijo, strateško lego in konkurenčnimi pogoji za investicije prepoznana kot stabilno in razvojno naravnano poslovno okolje. Podjetjem so na voljo predvsem lokacije v obstoječih gospodarskih in obrtnih conah Cikava, Livada in Bršljin ter druge razvojne površine v širši občini.

Gre za komunalno opremljena območja z dobro prometno dostopnostjo, ki omogočajo tako večje industrijske projekte kot razvoj malih in srednjih podjetij v različnih segmentih gospodarstva. Cene zemljišč ostajajo okvirno med 50 in 120 evrov na kvadratni meter.

Razvoj podjetništva pa v občini ne sloni le na ceni. Občina v sodelovanju z Razvojnim centrom Novo mesto malemu gospodarstvu omogoča ugodne obrestne mere, nižje stroške najema posojil, garancije in subvencije obrestnih mer. Mlade in inovativne podjetnike pa podpira projekt

UrbaNMakerspace, inkubator s petimi pisarnami in skupnostno delavnico za robotiko in pametna mesta.

Pomemben razvojni preboj za prihodnost občine predstavlja ustanovitev javne univerze v Novem mestu. »Univerza ne pomeni le dodatnih izobraževalnih programov, temveč ustvarja pogoje za razvoj novih dejavnosti, višjo dodano vrednost ter večjo privlačnost okolja za investitorje in visoko usposobljen kader,« pojasnjujejo na občini.

2. Krško

Mestna občina Krško razpolaga z dvema poslovnima conama, ki skupaj presegata 126 hektarjev.

PC Vrbina je ena ključnih razvojnih lokacij v občini, velika približno 66 hektarjev, od tega je pomemben delež še na voljo investitorjem. »Cona ima odlično prometno lego ob regionalni cesti Krško–Brežice in železniški progi ter neposredno bližino energetske infrastrukture,« sporoča občina.

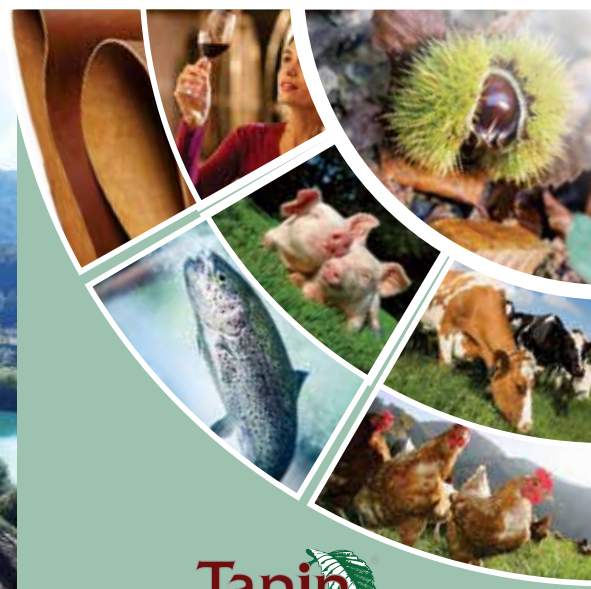
PC Drnovo pa se razprostira na več kot 60 hektarjih. »Možne so tako manjše kot večje investicije, tudi objekti do 40.000 m²,« navajajo. Območje je neposredno povezano z avtocestnim omrežjem.

Cene zemljišč v Krškem se gibljejo okoli 50 evrov na kvadratni meter, odvisno od stopnje komunalne opremljenosti. »Mestna občina Krško je v razvoj poslovnih con vložila več milijonov evrov, kar investitorjem omogoča hiter začetek izvajanja dejavnosti.«

126 hektarjev

poslovnih con ponuja Krško. Občina stavi na dobro infrastrukturo in nove logistične naložbe.

NARAVNE REŠITVE V PREHRANI ŽIVALI



Tanin

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

ELEKTROTEHNIČNI MATERIAL V ROKAH PRAVIH STROKOVNJAKOV

Na slovenskem trgu elektrotehničnega materiala je podjetje Eventus, s sedežem v Novem mestu, s svojimi distribucijskimi centri v Celju, Ljubljani, Mariboru in Novem mestu, že vrsto let prepoznaven kot zanesljiv partner za industrijo, inštalaterje in trgovska podjetja



Z več desetletji izkušenj, široko mrežo poslovalnic in jasno razvojno vizijo se Eventus uvršča med vodilne ponudnike v svoji panogi, pri tem pa ohranja pomembno posebnost – ostaja družinsko podjetje z izrazito osebnim pristopom. Prav ta samostojnost predstavlja eno največjih konkurenčnih prednosti podjetja.

»Nismo ujeti v velik korporacijski sistem, zato lahko hitreje sprejemamo odločitve in svojim partnerjem ponudimo bolj prilagodljiv in kakovosten servis,« pojasnjujejo v podjetju.

MANJ JE VEČ – FILOZOFIJA, KI VODI RAZVOJ

V Eventusu verjamejo, da dolgoročna uspešnost ne temelji na čim širši ponudbi, temveč na odličnem poznavanju ključnih področij. Poseben poudarek tako namenjajo razsvetljavi, kablom in vodnikom, inštalacijskemu materialu in industrijski avtomatizaciji. Njihova poslovna filozofija temelji na transparentnosti, fleksibilnosti in

lojalnosti – tako do zaposlenih kot do strank.

»Najbolj smo ponosni na to, da smo čez leta ohranili svojo filozofijo poslovanja in da si upamo biti drugačni. Strankam želimo ponuditi tudi programe, ki jih drugi ne ponujajo, saj prav tam ustvarjamo največjo dodano vrednost,« dodajajo v podjetju.

Z UTRJEVANJEM PONUDBE KREPIJO SVOJO BAZO PARTNERJEV

Med Eventusovimi kupci so tako manjša kot velika podjetja iz različnih panog, vsem pa je skupno predvsem zaupanje v strokovno podporo in prilagodljivost ekipe. Svoj doseg želijo v prihodnosti še razširiti. Poseben potencial prepoznava na Primorskem, kjer želijo zagotoviti enako kakovost storitev, kot jo nudijo v Novem mestu, Ljubljani, Celju in Mariboru.

Obenem pomembno vlogo namenjajo digitalizaciji poslovanja. Eden ključnih projektov je razvoj sodobne B2B spletne trgovine, ki bo

poslovnim partnerjem omogočila še hitrejše in učinkovitejše sodelovanje in dodatno okrepila položaj podjetja na trgu.

NAČRTNO VLAGAJO V RAST NA VSEH PODROČJIH

Razvojna strategija Eventusa je jasno usmerjena v dolgoročno rast in napredek na vseh področjih. Med največjimi aktualnimi naložbami sta gradnja novega distribucijskega centra v Ljubljani in razvoj ponudbe B2B poslovanja, s čimer želijo krepiti dodano vrednost v svojem poslovnem okolju. Pomemben del aktivnosti bo namenjen tudi širitvi ponudbe pod blagovno znamko Eventus Novo mesto.

Kot odgovoren delodajalec, ki se zaveda pomena vlaganja v zaposlene, pa velik poudarek namenjajo tudi kadrovskemu razvoju in prenosu znanja na mlajše generacije. »Naš cilj ni zgolj rast podjetja, ampak tudi pomladitev ekipe, ki bo zagotovila dolgoročno kontinuiteto in nadaljnji razvoj podjetja,« še dodajajo.

3. Črnomelj

V Beli krajini se skriva eno najbolj ambicioznih območij za investitorje. »Poslovna cona TRIS Kanižarica je največja poslovna cona v občini in tretja največja v Sloveniji,« navajajo na občini. Na voljo je več zemljišč različnih velikosti z možnostjo združevanja parcel glede na potrebe investitorjev, cona pa je namenjena proizvodnim, skladiščnim, servisnim in poslovnim dejavnostim.

Poleg TRIS-a so v občini še tri pomembne lokacije: Poslovno-storitvena cona Majer za trgovske in storitvene dejavnosti, Poslovna cona ob Belokranjski cesti za trgovino in logistiko ter Gospodarska cona Otovec za predelovalne dejavnosti.

20–60 €/m²

stanejo poslovna zemljišča v Črnomlju.
Bela krajina računa na investitorje in učinke tretje razvojne osi.

Cene poslovnih zemljišč v Črnomlju se gibljejo med 20 in 60 evrov na kvadratni meter, občutno nižje kot v Novem mestu ali Krškem. Občina Črnomelj investitorje privablja z vsakoletnim javnim razpisom, dodeljuje nepovratna sredstva za naložbe v nove tehnologije ter sofinancira najemnine, stroške investicijske dokumentacije in samozaplovanje.

Pomembna je tudi olajšava pri plačilu komunalnega prispevka: 60 odstotkov za industrijske, skladiščne in poslovne stavbe ter 20 odstotkov olajšave za trgovske objekte. »Pomembna konkurenčna prednost območja je tudi lega ob meji s Hrvaško ter povezava proti Zagrebu in JV Evropi,« dodajajo iz občine.

4. Sevnica

Med Posavskimi občinami ima posebno vlogo Sevnica, ki se ponaša z največjo dodano vrednostjo za gospodarske družbe: hitro odzivnostjo občinske uprave pri pripravi prostorskih aktov. Na območju občine je več poslovnih in obrtnih con, ki se večinoma nahajajo v bližini somestja Sevnice in Boštanja.



**OD PROTOTIPA DO SERIJSKE
PROIZVODNJE KOVINSKIH
KOMPONENT**

Več kot 40 let izkušenj v predelavi pločevine
in serijski proizvodnji kovinskih komponent.



KGN d.o.o.

📍 Dvor 46, 8361 Dvor

☎ 00386 7 38 88 024

✉ info@kgn-novinc.si

🌐 www.kgn-novinc.si



Največja med njimi je Industrijska cona Sevnica, ki meri 28 hektarjev ter je umeščena med reko Savo in železniško progo Zidani Most–Dobova. Druge cone so manjše, med dobrimi 14 ari in 1 hektarjem površine. Prosta zemljišča za proizvodno, storitveno ali poslovno dejavnost so večinoma v zasebni lasti, zato cene določa trg.

Občina Sevnica v letu 2026 prek javnega razpisa dodeljuje nepovratna sredstva za promocijo izdelkov in storitev (15.000 evrov), za naložbe v nakup opreme (52.000 evrov), za turistične ponudnike (7.000 evrov), za najemnine v starem mestnem jedru (5.000 evrov) ter za naložbe v turistične nastanitve (15.000 evrov).

B. Stanovanja, hiše in vikendi: rast cen se bo umirila ...

Nedanovski iz družbe NNRN razkriva sliko trga z vidika zasebnih nepremičnin: »Rabljena stanovanja se prodajajo po ceni od 2.500 do 3.500 evrov za kvadratni meter, nova stanovanja pa od 3.500 do 4.000 evrov.«

Hiše višjega cenovnega razreda se v regiji začnajo pri 500.000 evrih, vikendi pa pri 150.000 evrih in več. »Napovedujem pa, da se bo hitra rast cen umirila,« opozarja Nedanovski, vendar ob tem poudarja, da to še ne pomeni padca cen. »Zaradi velikega povpraševanja po stanovanjih vseh velikosti bodo cene še vedno naraščale, ne pa več tako eksponentno kot v preteklih letih.«

C. Kaj bo regiji prinesla tretja razvojna os?

Tretja razvojna os bo igro spremenila predvsem za Belo krajino. Z obrobja bo postala dosegljiv prostor za večje investicije, kar Občina Črnomelj načrtno povezuje z razvojem TRIS Kanižarice. Tudi Krško računa, da bo nova cestna povezava okrepila vlogo PC Vrbine in PC Drnovo, kjer se odpirajo priložnosti za večje logistične in proizvodne projekte.

POL STOLETJA TRADICIJE PRI PROIZVODNJI NAPREDNIH POLIMERNIH MATERIALOV

AKRIPOL

Trebanjska družba Akripol izdeluje akrilne plošče, lite poliamide ter svetlobne elemente. Na trgu nastopa 52 let in je del skupine G4 Group.



TEHNOLOŠKA ODLIČNOST IN SKRBJ ZA OKOLJE

S svojimi izdelki ponujajo ekološko prijaznejše tehnične rešitve, ki kupcem omogočajo prihranek energije. Uporaba svetlobnikov kot strešne osvetlitve zmanjšuje porabo električne energije za osvetljevanje, prezračevanje pa omogoča nižje stroške ohlajanja prostorov v poletnem času in vse bolj zahtevnih klimatskih razmerah. Za protihrupne ograje, ki so eden pomembnejših

izdelkov, pa je varovanje okolja celo osnovna funkcija, saj z njimi zmanjšujejo negativne vplive hrupa zaradi prometa.

Več kot pol stoletja ustvarjanja blagovne znamke Akripol je predvsem zasluga zaposlenih, ki z razvojem novih izdelkov, s kakovostjo izdelkov in opravljenih storitev, s stalnim izboljševanjem proizvodnih procesov, učinkovitosti ter s konkurenčnimi cenami oblikujejo trdne vezi s svojimi kupci.

PRODUKTNI PROGRAMI PODJETJA AKRIPOL

Alux – strešni svetlobniki
G-Lux – stekleni svetlobniki
Aglas – lite akrilne plošče in akrilne smole
Acryon – družina akrilnih kompozitov
Soundstop – plošče za protihrupne panele in zaščitne ograje
Novilon – liti poliamidi in tehnične plastike
 Inovativni polimerni materiali in kompoziti

MED VODILNIMI V REGIJI

»Naša vizija je postati eden vodilnih evropskih proizvajalcev naprednih polimernih materialov najvišje kakovosti ter vodilni ponudnik svetlobnikov v regijah zahodne, srednje in jugovzhodne Evrope,« pravi v Akripolu.



Grafika: Spotnet

BELA KRAJINA JE ŠE VEDNO ODSEKANA! TUDI ZARADI CIVILNE INICIATIVE.

- Kaj JV Sloveniji in Posavju najbolj manjka, da bi postala pravo logistično vozlišče?
- Kdaj bomo končno dobili južni del tretje razvojne osi?
- Kako hitro lahko regija izboljša povezave s sodobno infrastrukturo?



Maja Virant

Jugovzhodna Slovenija in Posavje imata odličen strateški položaj ob koridorju X in ob energetskega središču države. Kljub temu regija še vedno premalo izkorišča svoj logistični potencial, saj je bolj za prehodno cono kot pa za pomembno vozlišče.

Kaj regiji v resnici manjka za razvoj sodobne infrastrukture? Katere investicije so že v pripravi in katere bi morale postati prioritete?

A. Največje infrastrukturne ovire

Ključna infrastrukturna omejitev za nadaljnji razvoj gospodarstva v Novem mestu in širši regiji sta nezadostna zmogljivost in počasna nadgradnja državne prometne infrastrukture, opozarjajo na Mestni občini Novo mesto.

»Regija ima izrazito izvozno usmerjeno industrijo in je močno logistično odvisna od cestnih in železniških povezav. Vendar obstoječa infrastruktura temu

ne sledi več. Neustrezna prometna infrastruktura ne povzroča le zastojev, ampak tudi zvišuje stroške logistike in dobavnih verig ter omejuje investicijske odločitve,« poudarjajo na Mestni občini Novo mesto. Ceste morajo biti zato prioriteta regij.

Da je v JV Sloveniji na področju cestne infrastrukture največji primanjkljaj izgradnja južnega dela tretje razvojne osi, ki bi Belo krajino navezala na avtocestno omrežje, pa izpostavlja tudi Franci Bratkovič, direktor Razvojnega centra Novo mesto:

»S tem bi pomembno prispevali k izboljšanju varnosti v cestnem prometu in razvoju gospodarstva, saj bi lahko natančneje uravnavali logistične tokove ter olajšali prevoze tovorov večjih dimenzij.«

Pri tem navaja dva primera podjetij, in sicer Adria dom in Comark. Verjame tudi, da bi s tem podprli tudi kakšno novo podjetniško iniciativo v tem prostoru. Kot drugi pomemben projekt navaja še tretjo A razvojno os (Ljubljana–Ribnica–Kočevje–Fare).

Nataša Šerbec, direktorica Regionalne razvojne agencije Posavje (RRA Posavje), pa opozarja na širšo sliko: »V regiji trenutno ni razvitega celovitega logističnega centra, ki bi učinkovito povezoval cestni in železniški promet. Logistična infrastruktura je razdrobljena in premalo povezana.«

Največja ozka grla so po njenih besedah na regionalnih cestah – vpadnice v industrijske cone, odseki skozi urbana središča in pomanjkanje obvoznice. Kot dodatno težavo izpostavlja tudi javni potniški promet, ki ni dovolj privlačna alternativa avtomobilu.

B. Top 5 prednostnih projektov

- 1. Južni del tretje razvojne osi** (Bela krajina – avtocestno omrežje, vključno s predorom čez Gorjance)
 - 2. Nadgradnja železniške proge Ljubljana–Novo mesto–Metlika** (50-minutna povezava Novo mesto–Ljubljana, elektrifikacija in večja nosilnost za tovorni promet)
 - 3. Obvoznice urbanih središč** (Krško, Brežice, zahodna obvoznica Novo mesto)
 - 4. JEK 2 v Posavju** – velika energetska priložnost regije
 - 5. Razvoj logističnih centrov** (Mirna Peč, Brezovica pri Novem mestu (Cikava), Črnomelj, Kanižarica)
- Franci Bratkovič posebej poudarja tudi tretjo A razvojno os in možnosti za tovorni promet po železnici. Interes za več prepeljanega tovora po železnici so že izrazile družbe Trimo, Rem, Urša in Revoz, našteva Bratkovič: »Z dvotirno progo bi lahko uvedli taktni promet in večjo frekvenco prevozov, z elektrifikacijo pa bi izboljšali ekonomiko in predvsem vplivali na še nižji delež izpustov.«

Nataša Šerbec pa med prioritetami navaja še posodobitev železniške infrastrukture Zidani Most–



Med pomembne projekte v občini Novo mesto pa sodi tudi izgradnja novega potniškega centra v Novem mestu, ki bo združeval železniško in avtobusno postajo.«

Franci Bratkovič

Dobova, obvoznice Krško in Brežice ter most Log (Sevnica).

Med pomembne projekte v občini Novo mesto pa sodi tudi izgradnja novega potniškega centra v Novem mestu, ki bo združeval železniško in avtobusno postajo ter se neposredno navezoval na regijski zdravstveni kompleks.

C. Pripravljenost projektov in realnost v naslednjih 5 letih

Preverili smo, kako realna je izvedba projektov v prihodnjih petih letih.

1. Tretja razvojna os (jug): lokalne iniciative povzročajo zamude

Projekt ostaja ena največjih prioritet za razvoj Bele krajine in logističnih tokov. Severni del (Velenje–Slovenj Gradec) je v gradnji in prvi odseki naj bi bili končani okoli 2029.

Več težav je na južnem delu (Bela krajina). Ta še vedno močno zaostaja in je v fazi pridobivanja pravnomočnih dovoljenj, ker manjše lokalne civilne iniciative povzročajo zamude. Prva dva odseka sta imela že večkrat izdano gradbeno dovoljenje, ki pa ni postalo pravnomočno, opozarja Bratkovič: »Kot odgovor na pobudo peščice članov civilne iniciative je bila pred časom oblikovana nova civilna iniciativa, ki se zavzema za čim hitrejšo izgradnjo tretje razvojne osi.«

V prihodnje bo treba najti primerne rešitve, da ne bo prihajalo do nepotrebnega zavlačevanja, opozarja Bratkovič: »Brez nasprotovanja civilne iniciative bi imeli prvi in drugi odsek južnega dela tretje razvojne osi že zgrajen oziroma bi bil v zaključni fazi. Lahko bi se začela gradnja tretjega in četrtega odseka, ki vključuje predor čez Gorjance v dolžini več kot dveh kilometrov.« Ta projekt je tudi najbolj pripravljen.



V regiji trenutno ni razvitega celovitega logističnega centra, ki bi učinkovito povezoval cestni in železniški promet. Logistična infrastruktura je razdrobljena in premalo povezana.«

Nataša Šerbec

➤ **Pozicija moči je še vedno na strani iskalca in nič ne kaže, da se bo to v naslednjem letu ali dveh kakorkoli drastično spremenilo.**«

Franci Bratkovič

2. Železnica Ljubljana–Novo mesto–Metlika

Vlada je že pred nekaj leti sprejela sklep o pripravi državnega prostorskega načrta (DPN) za odsek Ivančna Gorica–Novo mesto.

Cilj ostaja približno 50-minutna povezava Novo mesto–Ljubljana, elektrifikacija in dvotirnost na kritičnih odsekih ter večja nosilnost za tovorni promet, navaja časopis Mestnik. To je eden realnejših večjih železniških projektov v regiji v naslednjih 5 do 7 letih.

Občina Novo mesto meni, da mora biti v naslednjih petih letih absolutna prioriteta realizacija ključnih državnih cestnih in železniških projektov ter nov potniški center v Novem mestu.

RRA Posavje ocenjuje, da je med bolj realnimi v treh do petih letih predvsem posodobitev železniške infrastrukture Zidani Most–Dobova.

3. JEK 2 kot ključna priložnost za Posavje

Projekt je februarja 2026 vstopil v fazo priprave Državnega prostorskega načrta (DPN), potem ko je Vlada RS sprejela sklep o začetku postopka. Javne razgrnitve gradiv so predvidene v drugi polovici leta 2027, sprejem uredbe o DPN pa v drugi polovici leta 2028. Gradnja naj bi se po načrtih začela leta 2032, elektrarna pa bi bila priključena na omrežje okoli leta 2039/2040.

Projekt bo zahteval obsežno dodatno prometno in komunalno infrastrukturo – nove ceste, mostove, delavska naselja ter prestavitve obstoječih infrastrukturnih vodov. Samo za pripravo strokovnih podlag in postopek umeščanja v prostor je do sprejema DPN predvidenih med 75 in 125 milijonov evrov.

Regija Posavje projekt prepoznava kot pomembno razvojno priložnost. Na skupni seji občinskih svetov posavskih občin maja 2025 so župani in občinski sveti izpostavili, da JEK 2 predstavlja priložnost za odpravo dolgoletnih razvojnih zaostankov regije, pod pogojem aktivnega vključevanja lokalne skupnosti in priprave posebnega razvojnega zakona za Posavje.

METALNA SENOVO D. O. O. IZDELALA IN ZMONTIRALA NAJVEČJO PROTIPOPLAVNO ZAKLOPKO V EVROPI

Sodelovali smo pri uspešno zaključenem projektu protipoplavne ureditve porečja Selške Sore za zaščito Železnikov. V sklopu izgradnje smo izdelali projekt in prevzeli izdelavo ter montažo celotne hidromehanske opreme. Največji del je bila 6 m visoka zaklopka, ki zapira prelivno polje širine 25 m in tehta 36 ton. Zaklopka je na obeh straneh avtomatsko vodena preko elektro cilindrov.

Poleg protipoplavnih zaščit je Metalna Senovo polno vključena v redne obnove in vzdrževalna dela na praktično vseh hidroelektrarnah po Sloveniji. Z lastnim projektantskim birojem nudimo rešitve regulacije vode pri gradnji hidroelektrarn, zadrževalnikov voda in protipoplavnih rešitvah. V tem in naslednjem letu bomo izdelali vso hidromehansko opremo pri povečanju kapacitet HE Formin na Dravi. Redni program v Metalni Senovo predstavljajo še naprej komponente za gradbene žerjave Liebherr in po novem tudi platforme

za najtežje logistične izzive na svetu. Končni uporabnik teh platform sta tudi NASA in SPACE X.

Z ambicijo po novih projektih bomo v letu 2026 investirali skupno 3,5 mio € za gradnjo nove hale, namenjene večjim projektom. Hkrati kupujemo novo moderno tehnološko opremo, kot so varilne celice, laserski razrez, merilna tehnika in ostalo. Zaposlujemo in iščemo usposobljen kader, kot so: operaterji CNC, varilci, ključavničarji in lakirci. Nudimo interna usposabljanja in sistem nagrajevanja.

Vabljeni v naš kolektiv.



metalna
senovo

D. Dodatne ključne potrebe

Poleg velikih prometnih projektov sogovorniki izpostavljajo, da je za konkurenčnost regije ključno tudi vzporedno nadgrajevanje komunalne in energetske infrastrukture ter predvsem krepitev človeških virov.

Franci Bratkovič poudarja: »Vsi ti infrastrukturni projekti so pomembni za ohranjanje konkurenčnosti, niso pa dovolj. Za delovanje gospodarstva je zelo pomembna tudi preostala opremljenost – ustrezni vodovodi, čiščenje odpadnih voda in širokopasovna omrežja. Ta področja so v večji meri že ustrezno rešena, vendar je potrebna stalna nadgradnja.«

Nataša Šerbec dodaja: »Te investicije bodo imele zelo pomemben in dolgoročen pozitiven vpliv na konkurenčnost gospodarstva v regiji, predvsem z izboljšanjem dostopnosti, zanesljivosti in stroškovne učinkovitosti poslovanja.«

Posebno pozornost regija namenja tudi oskrbi z električno energijo. Veliko podjetij se usmerja v izgradnjo sončnih elektrarn in baterijskih sistemov, a Bratkovič opozarja, da to verjetno ne bo dovolj za vse večje potrebe po elektrifikaciji.



Jugovzhodna regija intenzivno vlaga v razvoj znanja – v Novem mestu je bil ustanovljen javni inštitut Rudolfovo, konec leta 2026 pa naj bi začela delovati četrta javna univerza v Sloveniji.«

Franci Bratkovič

Največji infrastrukturni izziv in hkrati največja konkurenčna prednost regije pa ostajajo usposobljeni kadri. »To za zdaj imamo, pomagamo pa si tudi s tujimi delavci. V prihodnje bo to področje postalo še zahtevnejše,« se zaveda Bratkovič. Regija zato intenzivno vlaga v razvoj znanja – v Novem mestu je bil ustanovljen javni inštitut Rudolfovo, konec leta 2026 pa naj bi začela delovati tudi nova, četrta javna univerza v Sloveniji.

INO

ekskluzivni zastopnik

IRUS in Sunbrush Track Flex

sistemov za celotno Adria regijo.

kvaliteta ... inovativnost ... odličnost



IRUS DELTRAK
daljinsko vodeni goseničarji
primerni za pogon
ROBO mulčerjev INO

irus
Die starke Marke



sunbrush
cleaning systems

Profesionalni sistemi za
čiščenje solarnih panelov za
učinkovito in varno delo tudi
na težje dostopnih mestih.

INO BREŽICE D.O.O.,
Krška vas, 34/b, 8262 Krška vas, Slovenija
T.: (0)7 49 59 233 | E.: ino@inotech.si



www.inotech.si





Pravi prestiž ni več pet zvezdic – ampak srečanje z medvedom, pristna domačija in večerja brez turističnih kulis.

KROKAR, MEDVED, DOMAČIJE IN PRISTNA KULINARIKA

- Kako je videti srečanje z medvedom v njegovem naravnem okolju?
- Zakaj JV Slovenija privablja vse več gostov iz preobremenjenih turističnih regij?
- Ali bodo repnice postale eden najmočnejših turističnih simbolov Posavja?

Saša Pipan Petelin

V času, ko množični turizem dosega svoje meje, se opredelitev prestiža korenito spreminja. Za zahtevne goste z visoko kupno močjo luksuz niso več zlati lestenci ali uniformirano osebje. Pravi novodobni luksuz so postali popoln mir, čas, neokrnjena narava in pristen stik z lokalnim okoljem. JV Slovenija s Posavjem v tem novem valu skriva adute, ki jih tradicionalno oblegane turistične regije vse težje ponudijo.

1. Največje infrastrukturne ovire

Prednost Slovenije na globalnem trgu je prav njeno naravno bogastvo, ki spada med najbolj ohranjene v Evropi. Za doseganje najvišjih standardov so na STO oblikovali zbirko Slovenia Unique Experiences (Edinstvena doživetja Slovenije). Iz regij JV Slovenija in Posavje v to elitno družbo med drugim spadajo doživetja, kot so Skrivnosti Unesco pragozda Krokari, Spoznajte medveda v njegovem življenjskem okolju, Sedem veličastnih (zgodbe gradov Posavja) in Medeno doživetje.

Da bi zadovoljili povpraševanje po ekskluzivnosti, destinacije skrbno nadgrajujejo nastanitve. V TIC Novo mesto opozarjajo na skrite dragulje, kot je Domačija Šeruga – odmaknjena nastanitev v naravi z domačo hrano in bazenom. Kot novost na trgu omenjajo Glamping Resort Dolenjc, sodoben projekt z butičnim hotelskim konceptom in premium wellness enotami, ki se odpira junija 2026. Izjemno privlačne so tudi zidanice v sodobni preobleki z jacuzzi, kot je Glamping Paradiž, ki deluje znotraj uveljavljenega produkta Turizem v zidanicah.

2. Luksuz pitna voda in vinska klet pod zemljo

Na terenu se novo pojmovanje butičnosti odraža v spontanah, pristnih zgodbah. Pravo razkošje danes ni več v blišču, temveč se skriva v prostoru, času in občutku miru, pojasnjujejo v lokalnem Turistično-informacijskem centru (TIC) Brežice. Dodajajo, da gostom občutek pristnosti dajejo že povsem preproste stvari, kot so kozarec pitne vode iz pipe, vožnja s čolnom po mirni Krki v družbi labodov ali kolesarjenje med vinogradi.

V Brežicah, kjer velja turistično načelo »manj



Foto: STO

je več«, se zavedajo, da jim ni treba tekmovati z globalnimi luksuznimi resorti. Imajo svoje unikatne dragulje, ki jih ni mogoče umetno zgraditi. Mednje uvrščajo repnice (edinstvene podzemne vinske kleti iz kremenčevega peska, ki jih ni nikjer drugje na svetu), osupljivo Viteško dvorano v Gradu Brežice in prenovljen Vodovodni stolp.

Za zagotavljanje vrhunske izkušnje so v Posavju razvili kolektivno blagovno znamko Brežice Izbrano in izrazito stavijo na personaliziran pristop. Kot odličen primer izpostavljajo Turistično kmetijo pri Martinovih, kjer gost ne dobi le obroka, pač pa ga lastnik osebno popelje v klet, mu predstavi družinsko zgodbo, nato pa se z lojtrnikom odpeljejo do vinograda in spoznajo pot »od grozda do kapljice«.



ROLETARSTVO
MEDLE

Roletarstvo Medle. Povsod z vami.



3. Od »lojtnika« do Michelinovih zvezdic

Zgodba zase je regijska gastronomija. V mednarodnih vodnikih (Michelin, Gault & Millau, JRE) v tem delu države močno izstopajo Gostilna Repovž v Šentjanžu, Restavracija Grad Otočec, novomeška Hiša Fink in Gostilna Vovko, Gostilna Rakar v Trebnjem ter Restavracija A3 na Gradu Rajhenburg. Petzvezdične presežke ponujata tudi Domačija Javornik in mednarodno uveljavljeni Biosing z zorjenimi mesninami.

Pri tem TIC Novo mesto posebej izpostavlja Hišo Fink (tri kape), ki gostom z višjo kupno močjo ponuja kulinarčne večerje z močno avtentično zgodbo. Za zahtevne skupine organizirajo ekskluzivne dogodke, kot so Pot penin Dolenjske, večerja v temi ali pa božična večerja v najstarejši stavbi v mestu, Kapiteljski kašči.

Za prijetno domačnost sredi vinogradov sta na voljo Krkin hram na Trški gori ter sodobna vinska klet Colnar z vodenimi premium degustacijami. Kot primer osebne pripovedne izkušnje navajajo Zidanico Verček in doživetje Pušelšank pri botri Jožefini, kjer manjše skupine v popolni odmaknjenosti uživajo v tradicionalni kulinariki.



Foto: Arhiv Fink

Povsem enakovredno vrhunsko kulinarčno izkušnjo, ki temelji na neposrednem stiku, ponuja tudi Ošterija Debeluh v Brežicah. Kuharski mojster Jure Tomič je ambasador destinacije prav zato, ker presega zgolj pripravo hrane – gostje izjemno cenijo to, da glavni kuhar ob koncu večera pride do mize, jim predstavi filozofijo jedi in ustvari neprecenljiv občutek domačnosti ter spoštovanja.

RIBNICA: OD ROKODELSKE TRADICIJE DO SODOBNEGA RAZVOJNEGA SREDIŠČA

Ribnica je od nastopa mandata župana Sama Pogorelca postala ena razvojno najbolj dinamičnih občin v Sloveniji. S premišljenimi vlaganji ustvarja okolje, ki privablja naložbe in spodbuja podjetništvo, ter krepi svojo vlogo razvojnega središča Jugovzhodne Slovenije.

Občina Ribnica aktivno sodeluje z gospodarstvom in ustvarja pogoje za njegovo rast, pri čemer pomemben poudarek namenja razvoju poslovnih in obrtnih con, urejanju komunalne infrastrukture in izboljšanju prometne dostopnosti. Na nadaljnjem razvoju temelji tudi njena vizija do leta 2030, zato se bodo posvečali krepitvi podjetnosti, inovativnosti in kakovostnega bivanja, pomembno mesto pa bodo imeli tudi mladi.

RAZVOJNO SREDIŠČE RIBNIŠKEGA ŽIVLJENJA

Pomemben razvojni mejnik za Ribnico predstavlja izgradnja Urban centra Ribnica, sodobnega večnamenskega objekta, ki je postal osrednje stičišče kulturnega, poslovnega in družbenega dogajanja. V njem imata svoj sedež Javni sklad za kulturne dejavnosti (JSKD) in Razvojni center Ribnica-Kočevje, na voljo pa so tudi coworking prostori, sodobna konferenčna dvorana in galerija. V prvem nadstropju deluje tudi kontaktna točka Borzen, kjer so na voljo brezplačna energetska svetovanja za vse, ki načrtujejo postavitve naprav za proizvodnjo in/ali hranjenje električne energije iz obnovljivih virov.



NEKAJ PRIMERJAV:	2019	2026
Število gospodarskih družb	164	184
Prihodki od prodaje	270,7 mio eur	360,4 mio eur
Prihodki na tujih trgih	163,9 mio eur	207,3 mio eur
Sredstva podjetij	255,3 mio eur	366,9 mio eur
Dodana vrednost na zaposlenega	42.563 eur	60.865 eur
Povprečna bruto plača	1625 eur	2.312 eur



Občina
Ribnica



Foto: STO

4. Izkušnje »ena na ena«

Da so osebni odnosi osrednjega pomena, pritrjujejo tudi v DMO Bela krajina. Tamkajšnji največji butični dragulji so doživetja, ki ne temeljijo na množičnosti, ampak na strogi ekskluzivnosti. Njihov paradni konj je prestižno doživetje Prelomite belokranjsko pogačo s prijatelji. Za tiste, ki zahtevajo absolutno zasebnost, pa organizirajo

zasebna vodena čolnarjenja po Kolpi ali individualne degustacije pri vinarjih, ki jih zmeraj vodi kar lastnik sam.

V Novem mestu in na širšem Dolenjskem se s tem strinjajo ter ponudbo dopolnjujejo s certifikati Slovenia Unique Experiences. Med njimi izstopa Medeno doživetje, ki vključuje zelo personaliziran obisk Medenega vrta in apiterapijo v čebelnjaku. Za petzvezdični odklop velja produkt Fish & Fly Trio agencije Green Adventure – gre za tridnevni ribiški izziv, kjer gostje z luksuznimi helikopterskimi prevozi lovijo ribje vrste v Kolpi, Krki in Soči. Za stik z naravo TIC Novo mesto omenja še rečne safarije Green River, butična doživetja na tradicionalnem Splavu Rudolf in Skrivnostno zgodbo o cvičku z vožnjo po Trški gori.

Podobno diskretno nišo zaseda Kostanjevica na Krki. V lokalnem TIC-u (Galerija Božidar Jakac) poudarjajo, da so kot edini poseljeni otok in najmanjše slovensko mesto že sami po sebi naravna pregrada pred masovnim turizmom. Čeprav nimajo klasične luksuzne ponudbe, njihova neokrnjena narava okoli reke Krke in kulturno zaledje ponujata izjemen mir, ki postaja idealen poligon za prihodnji razvoj odmaknjenega turizma.

I FEEL
SLOVENIA

 **Bela krajina**

Vonj po krmi + Neomejeni razgledi

= **Luksuz po belokranjsko**

Moja Slovenija

www.belakrajina.si

#ifeelsLOVEnia #belakrajina #mojaslovenija



Morda je največja priložnost regije prav v tem, da ostane zvesta sama sebi, saj obiskovalci danes ne iščejo popolnosti, ampak pristnost.

5. Butičnost kot vrnitev h koreninam in priložnost za vizionarje

JV Slovenija je dokazala, da odlično razume sodobno petzvezdičnost. Butičnost tukaj ne pomeni industrijskega gostoljubja, temveč pristen stik z domačnostjo in neokrnjeno naravo.

Sogovorniki na terenu opažajo postopen, a zelo jasno prehajanje zahtevnejših gostov iz tradicionalno preobremenjenih destinacij (kot je Gorenjska) v bolj avtentična in manj obiskana okolja JV Slovenije. Ta trend se odraža v povečanem povpraševanju po intimnosti, personalizaciji in nevpadljivem razkošju.



Foto: STO



POSAVSKIMUZEJ BREŽICE **pmb**

POSAVSKI MUZEJ BREŽICE

Posavski muzej Brežice, ustanovljen leta 1949, domuje v gradu Brežice, najmogočnejši stavbi v Brežicah, zgrajeni sredi 16. stoletja, na mestu kjer je stal grad iz 12. stoletja, porušen med vseslovenskim kmečkim uporom leta 1515.

Na prelomu 18. stoletja je plemiška družina Attems utrjen renesančni grad spremenila v bivalni dvorec. Grof Ignac Maria Attems (1652–1732) je naročil poslikavo dvoramnega stopnišča in kapele, prezidavo vzhodnega trakta in v njem ureditev Viteške dvorane, edinstvenega spomenika baročnega posvetnega slikarstva v tem delu Evrope. S prizori iz antične mitologije jo je poslikal Frančišek Karel Remb (1675–1718).

Posavski muzej Brežice predstavlja dediščino Posavja od pradavnine do danes.

Sodobne razstave in številni programi pripovedujejo resnične zgodbe o ljudeh, njihovem delu, praznovanjih, umetnosti, vojnah in miru.

Posavski muzej Brežice, Cesta prvih borcev 1, 8250 Brežice
T: +386 7 466 05 17, M: + 386 31 708 737, E: vodnik@pmb.si
www.pmb.si



Posavski muzej Brežice



**VODOVODNI
STOLP Brežice**

VODOVODNI STOLP BREŽICE

Vodovodni stolp, simbol Brežic, zaradi svoje višine, mogočnosti in trdnosti že od daleč vabi v mesto in vzbuja občudovanje tako domačinov kot obiskovalcev. Leta 1914 so ga zgradili za potrebe mestnega vodovoda skozi čas pa je zaradi novih in sodobnejših virov pitne vode pričel izgubljati svojo prvotno funkcijo in bil leta 1983 izključen iz vodovodnega omrežja.

Po obnovi leta 2022 je edini vodovodni stolp v Sloveniji, ki je v celoti dostopen obiskovalcem in priča o inovativnem načinu preskrbe z vodo na ravninskih področjih na začetku 20. stoletja. V njem so predstavljene zgodbe o tehničnem napredku, ljubezni in povezovanju narave in kulture, v zadnjih dveh nadstropjih pa sta urejeni razgledni točki, ki ponujata 360-stopinjski razgled na Brežice z okolico.

Karte za ogled in spominke lahko kupite v Centru za obiskovalce ob stolpu, kjer so na voljo tudi turistične informacije in odlična kavar- na z lokalno ponudbo in sladicami.

Vodovodni stolp Brežice, Bizeljska cesta 4, 8250 Brežice
T: +386 7 466 05 17, M: + 386 40 671 118; + 386 31 708 737
E: vodovodnistolp@pmb.si; vodnik@pmb.si



Vodovodni stolp Brežice

TOP 10 DOŽIVETIJ V REGIJI

1. **Skrivnosti Unescovega pragozda Krokar** – raziskovanje enega zadnjih pragozdov v Evropi.
2. **Fish & Fly Trio** – tridnevni ribiški izziv s helikopterskimi prevozi med rekami Kolpo, Krko in Sočo.
3. **Prelomite belokranjsko pogačo s prijatelji** – ekskluzivno kulinarično doživetje v Beli krajini za manjše skupine.
4. **Zasebno čolnarjenje po Kolpi** – individualna vodena doživetja z visoko stopnjo zasebnosti.
5. **Medeno doživetje** – obisk Medenega vrta in apiterapija v čebelnjaku.
6. **Večerja v temi** – gastronomsko doživetje, kjer gostje med obedovanjem ne uporabljajo vida, temveč hrano okušajo z drugimi čuti.
7. **Božična večerja v Kapiteljski kašči** – ekskluzivna večerja v najstarejši stavbi Novega mesta.
8. **Rečni safari Green River** – raziskovanje rek in narave kot butična pustolovščina.
9. **Skrivnostna zgodba o cvičku** – vinsko doživetje z vožnjo po Trški gori in pripovedovanjem lokalnih zgodb.
10. **Ogled repnic** – obisk edinstvenih podzemnih vinskih kleti, izkopanih v kremenčevem pesku, ki jih ni nikjer drugje na svetu.

Poslovna srečanja, ki pustijo vtis.



Poslovna srečanja, team buildingi, predstavitve in druženja na reki Krki ponujajo edinstveno in sproščeno okolje za povezovanje sodelavcev ter poslovnih partnerjev.



Poskrbimo za celotno organizacijo dogodka – od pogostitve do prevozov, namestitev in spremljevalnega programa.



Za podjetja organiziramo poslovna potovanja doma in v tujini. Uredimo prevoze, nastanitve, kongrese ter vso potrebno logistiko.



KNMTRAVEL

VSAK DAN | NOVO MESTO



Vaš partner za poslovne dogodke in potovanja.



+386 7 393 1 520

info@knmtravel.com

knmtravel.si

knmtravelnovomesto

KNMtravel

NOVO:
Aktualni razpisi
na našem portalu



Grafika: Depositphotos

DO 10 MILIJONOV EVROV ZA EN PROJEKT

- Bi lahko vaš razvojni projekt že leta 2026 pridobil do 300.000 evrov nepovratnih sredstev?
- Zakaj bi investicijo financirali dražje, če lahko pridobite do 1,25 milijona evrov ugodnega kredita?



Aleksandra Godec



V drugi polovici leta 2026 bodo v ospredju predvsem razpisi za raziskovalno-razvojne projekte, strateške tehnologije, umetno inteligenco, digitalizacijo in trajnostne investicije. Pomembno vlogo pa bodo še naprej igrali tudi subvencionirani krediti, garancijske sheme, energetske spodbude in vavčerji za manjše razvojne aktivnosti.

Podjetjem bodo na voljo sredstva za razvoj novih produktov in tehnologij, modernizacijo proizvodnje, širitev na tuje trge, energetska samooskrba ter povečanje konkurenčnosti v industriji, lesarstvu, agroživilstvu in turizmu. Poseben poudarek bo namenjen projektom z višjo tehnološko zrelostjo in hitrejšemu prenosu inovacij v prakso.

V nadaljevanju predstavljamo ključne aktualne in napovedane razpise, njihove pogoje, višino sofinanciranja ter področja, ki bodo v prihodnjem obdobju deležna največ podpore.

1. Javni razpis Spodbude za raziskovalno-razvojne projekte (JR RRI)

Izvajata ga ARIS, ostaja pa eden ključnih nacionalnih instrumentov za podporo podjetjem na področju razvoja in inovacij. »Namen razpisa je spodbujanje razvoja novih ali izboljšanih izdelkov, procesov in storitev ter podpora tako individualnim kot konzorcijskim raziskovalno-razvojnimi projektom podjetij,« navaja Tajda Marinič (Alias plus).

Višina sredstev in sofinanciranje. Skupna vrednost razpisanih sredstev znaša 15 milijonov EUR. Posamezen projekt lahko pridobi od 100.000 do 300.000 EUR nepovratnih sredstev.

Intenzivnost sofinanciranja je odvisna od velikosti podjetja:

- ★ do 45 % upravičenih stroškov za mikro in mala podjetja,
- ★ do 35 % za srednje velika podjetja,
- ★ do 25 % za velika podjetja.

Upravičeni stroški so predvsem stroški zaposlenih pri projektu, stroški zunanjih izvajalcev, sodelovanje raziskovalnih organizacij, amortizacija opreme in posredni stroški projekta.

Mariničeva dodaja, da se bo glede na trenutne napovedi shema JR RRI nadaljevala še z dvema ponovitvama razpisa – prvi je predviden konec leta 2026, drugi pa v letu 2027.

2. Garancije za bančne kredite s subvencijo obrestne mere (P1-2 plus 2026)

Slovenski podjetniški sklad (SPS) je objavil prenovljen program P1-2 plus 2026 – Garancije Sklada za bančne kredite s subvencijo obrestne mere. Ta podjetjem omogoča ugodnejši dostop do bančnega financiranja za investicije in obratna sredstva. Program vključuje do 80 % garancije za bančne kredite ter subvencionirano obrestno mero.

Poleg nadgrajenega instrumenta P1-2 plus 2026 je podjetjem na voljo tudi razpis P1 plus 2026, v okviru katerega lahko podjetja pridobijo do 1,25 milijona EUR kredita, pri čemer garancija SPS krije do 60 % glavnice kredita.

»V okviru razpisa P1-2 plus 2026 je na voljo dodatnih 49,5 milijona EUR garancij s subvencionirano obrestno mero,« dodatno izpostavlja Tajda Marinič.

Prenovljen program vključuje tri kreditne linije:

1. Splošne garancije: 60 % garancije, obrestna mera 6-mesečni EURIBOR + 0,50 %
2. Garancije za projekte zelenega, digitalnega in krožnega gospodarstva: 80 % garancije, obrestna mera 6-mesečni EURIBOR + 0,25 %
3. Mikrogarancije: 60 % garancije, obrestna mera 6-mesečni EURIBOR + 0,75 %

Višina financiranja. Podjetja lahko pridobijo do 1,25 milijona EUR kredita za investicije (do 200.000 EUR kredita za obratna sredstva).

Upravičeni stroški. Financiranje je namenjeno nakupu novih strojev in opreme, nakupu zemljišč, stroškom komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč, gradnji, obnovi ali nakupu poslovnih nepremičnin, patentom, licencam in blagovnim znamkam ter obratnim sredstvom, kot so stroški materiala, trgovskega blaga, storitev in dela.

Upravičeni so stroški, nastali v obdobju od 1. 1. 2026 do 31. 12. 2027.

Kreditni pogoji. Odplačilna doba znaša:

- ★ od 1,5 do 5 let za obratna sredstva,
- ★ od 1,5 do 10 let za investicije.

Možen je tudi moratorij, in sicer do 6 mesecev za obratna sredstva in do 24 mesecev za investicije.

Obrestna mera znaša 6-mesečni EURIBOR s pribitkom od 0,25 % do 0,75 %, odvisno od kreditne linije.

Dodatna prednost razpisa je, da ni stroškov vodenja in odobritve garancije, medtem ko se strošek odobritve kredita določi skladno s tarifo izbrane banke.

Upravičenci in pogoji. Instrument je namenjen podjetjem, ki potrebujejo financiranje za investicije

ali zagotavljanje likvidnosti. »Posebnost razpisa je, da mora imeti podjetje pred oddajo vloge že odobren bančni kredit,« pojasnjuje Eva Matjašič (Tiko Pro).

Roki. V letu 2026 je predvidenih več rokov za oddajo vlog, najkasneje do 15. 10. 2026 oziroma do porabe sredstev.

Povezava Tiko Pro:



3. STEP – Spodbude za razvoj in proizvodnjo strateških tehnologij za Evropo (JR STEP)

Pomemben razvojno-investicijski instrument na ravni EU ostaja tudi JR STEP – Spodbude za razvoj in proizvodnjo strateških tehnologij za Evropo. Razpis je usmerjen v podporo projektom na področju strateških tehnologij, ki prispevajo h krepitvi konkurenčnosti in tehnološke neodvisnosti Evrope.

Področja podpore. Instrument podpira projekte na področju digitalnih tehnologij, čistih tehnologij in biotehnologije ter na drugih strateških področjih Evropske unije.

Podprti projekti pa vključujejo razvoj novih rešitev, industrializacijo in širitev proizvodnih kapacitet.

Višina sofinanciranja. Po trenutno dostopnih informacijah lahko posamezen projekt pridobi sofinanciranje v višini od 1 do 10 milijonov EUR upravičenih stroškov.

»Razpis za vzhodno kohezijsko regijo je že zaključen, v letu 2026 pa je pričakovati tudi objavo razpisa za zahodno kohezijsko regijo,« dodaja Mariničeva.

4. Napovedani razpisi za digitalizacijo in umetno inteligenco

Na področju digitalizacije in umetne inteligence se v drugi polovici leta 2026 po napovedih pripravljajo novi podporni instrumenti, namenjeni uvajanju naprednih digitalnih rešitev in hitrejšemu prenosu tehnologij v prakso. Po informacijah, predstavljenih na strokovnih dogodkih in v napovedih pristojnih institucij, lahko pričakujemo razpise za konzorcijske projekte s področja umetne inteligence, v katerih bodo sodelovala podjetja in raziskovalne organizacije.

Namen razpisov. Napovedani ukrepi bodo predvidoma usmerjeni v implementacijo naprednih digitalnih tehnologij, validacijo rešitev, hitrejši prehod inovacij v uporabo ter povezovanje podjetij in raziskovalnega okolja.

Predvideni upravičenci. Po pričakovanih bodo do podpore upravičena podjetja, raziskovalne organizacije in razvojni konzorciji.

Poseben poudarek bo namenjen projektom višjih stopenj tehnološke zrelosti (TRL 6–8), kjer je cilj čim hitrejši prenos razvitih rešitev v poslovno okolje in prakso.

5. Eurostars 3 in Eureka 2025–2029

Na mednarodni ravni med pomembnejšimi instrumenti za razvojno sodelovanje ostajata program Eurostars 3 in iniciativa Eureka 2025–2029. Po besedah Mariničeve sta instrumenta namenjena predvsem podjetjem, ki razvojne aktivnosti izvajajo v mednarodnih konzorcijih in ciljajo na razvoj tržno usmerjenih inovacij.

Upravičenci. Program Eurostars je namenjen predvsem inovativnim mikro, malim in srednje velikim podjetjem (MSP), ki sodelujejo s tujimi partnerji pri razvoju novih tehnologij, izdelkov ali storitev.

Upravičene aktivnosti vključujejo: razvoj novih rešitev, prototipiranje, validacijo tehnologij in druge razvojno-inovacijske aktivnosti.

Višina sofinanciranja. Intenzivnost sofinanciranja lahko za mikro in mala podjetja doseže do 60 % upravičenih stroškov.

Posamezni projekt lahko pridobi do približno 450.000 EUR subvencije.

Upravičeni stroški bodo stroški dela, zunanji izvajalci, oprema, svetovalne storitve, druge razvojne aktivnosti povezane s projektom.

6. Spodbude za mikro podjetja v lesarstvu 26–27 (P4LM 2026)

Pomembna razvojna priložnost se odpira tudi za mikro podjetja v lesnopredelovalni dejavnosti. V okviru odprtega razpisa P4LM 2026 – Spodbude za mikro podjetja v lesarstvu 26–27 lahko podjetja pridobijo sredstva za tehnološko posodobitev proizvodnje ter izboljšanje produktivnosti in digitalizacije poslovanja.

Upravičenci: mikro podjetja, ki delujejo na področju lesnopredelovalne dejavnosti.

Upravičeni stroški: nakup strojne in programske opreme za lesarstvo.

Višina sofinanciranja. Intenzivnost sofinanciranja lahko doseže do 60 % upravičenih stroškov. Višina subvencije pa znaša od 15.000 EUR 70.000 EUR.

7. Naložbe v predelavo in trženje kmetijskih proizvodov (IRP35)

Na področju agroživilstva med pomembnejšimi ukrepi ostaja intervencija IRP35 – Naložbe v predelavo in trženje kmetijskih proizvodov. Instrument je usmerjen v tehnološko posodobitev in digitalizacijo podjetij v agroživilskem sektorju.

Upravičenci: podjetja, samostojni podjetniki, ki delujejo na področju predelave in trženja kmetijskih proizvodov.

Razpis podpira tehnološko posodobitev proizvodnje, digitalizacijo procesov, izboljšanje konkurenčnosti agroživilskega sektorja.

Višina sofinanciranja. Javna podpora praviloma znaša 30 % upravičenih stroškov, v določenih prime-

rih pa se lahko poveča do največ 50 % upravičenih stroškov.

Pri zadnjih objavljenih razpisih so bila na voljo večmilijonska sredstva, zato velja imeti visoka pričakovanja tudi v prihodnje. Po trenutnih napovedih je novo objavo razpisa IRP35 pričakovati v drugi polovici leta 2026.

8. Sofinanciranje nastopov na mednarodnih sejmih

(JR SEJMI 24–28)

Med aktualnimi spodbudami za internacionalizacijo podjetij ostaja pomemben tudi večletni razpis JR SEJMI 24–28, namenjen podpori podjetjem pri vstopu in širjenju prisotnosti na tujih trgih. Razpis omogoča sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih, pojasnjuje Matjašičeva.

Upravičeni so stroški najema razstavnega prostora, postavitve stojnice, opreme razstavnega prostora in predstavitve podjetja na sejmu.

Višina sofinanciranja. Podpora se dodeljuje v obliki pavšalnega zneska na enoto oziroma razstavnih prostor. Višina pavšala je odvisna od velikosti najetega razstavnega prostora na posameznem sejmu.

Podjetje lahko pridobi do 18.043 EUR sredstev.

Roki. Predvidenih je več rokov za oddajo vlog vse do leta 2028, kar podjetjem omogoča dolgoročnejše načrtovanje sejmskih nastopov in aktivnosti na mednarodnih trgih.

Povezava Tiko Pro: <https://www.tiko-pro.si/javni-razpisi/podrobnosti-razpisa/sofinanciranje-nastopov-na-mednarodnih-sejmih-jr-sejmi-24-28>

9. Vavčerji

a. SPS vavčerji za razvoj, digitalizacijo in internacionalizacijo podjetij

Med bolj dostopnimi spodbudami za mikro, mala in srednje velika podjetja, ki jih ta tudi pogosto uporabijo, ostajajo vavčerji Slovenskega podjetniškega sklada (SPS).

Aktualni in napovedani vavčerji vključujejo podporo za certifikate kakovosti, patente, modele in znamke, digitalni marketing, digitalno strategijo, digitalne kompetence, kibernetško varnost, udeležbo na mednarodnih forumih, trajnostne in razvojne aktivnosti podjetij.

Sofinanciranje praviloma znaša do 60 % upravičenih stroškov, oziroma do približno 10.000 EUR subvencije, odvisno od posameznega vavčerja.

b. Vavčer za pridobitev certifikatov (V10)

Vavčer za pridobitev certifikatov je namenjen MSP-jem, ki želijo izboljšati kakovost poslovanja,

povečati konkurenčnost ter lažje nastopati na domačih in tujih trgih z uvedbo oziroma vzdrževanjem različnih standardov kakovosti.

Upravičenci so mikro, mala in srednje velika podjetja.

Upravičeni stroški financiranja:

- ★ za pridobitev novih certifikatov,
- ★ za obnovo ali vzdrževanje certifikatov, pridobljenih po 1. 1. 2025,
- ★ stroški priprave na certificiranje, ki jih izvajajo zunanji izvajalci.

Podprti so različni standardi in certifikati, med drugim: ISO, IATF, IEC in ITU, EN in ETSI, EMAS, ECO-LABEL, IFS, BRC, FSC, PEFC, COSMOS.

Višina sofinanciranja:

- ★ do 60 % upravičenih stroškov,
- ★ največ 9.999,99 EUR subvencije.

Rok. Razpis je odprt do 31.

3. 2028 oziroma do porabe sredstev.

Povezava Tiko Pro:



c. Vavčer za LCA analizo (V8)

Vavčer za LCA analizo (Life Cycle Assessment) podpira podjetja pri ocenjevanju vplivov izdelkov, storitev ali procesov na okolje med njihovim celotnim življenjskim ciklom.

Upravičenci so mikro, mala in srednje velika podjetja z najmanj tremi zaposlenimi.

Upravičeni stroški so priprava LCA analize oziroma študije življenjskega cikla, ki jo izvede zunanji strokovnjak.

Višina sofinanciranja:

- ★ do 60 % upravičenih stroškov,
- ★ največ 6.665 EUR subvencije.

Rok. Razpis je odprt do 31.

3. 2028 oziroma do porabe sredstev.

Povezava Tiko Pro:



č. Inovacijski vavčer (JR vavčerji)

Pomemben podporni instrument na področju raziskav in razvoja predstavlja tudi inovacijski vavčer pod okriljem ARIS, ki je usmerjen predvsem v zgodnje razvojne aktivnosti podjetij ter sodelovanje z raziskovalnimi organizacijami.

Upravičenci so mikro, mala in srednje velika podjetja, ki razvijajo nove produkte, storitve ali tehnologije.

Upravičene aktivnosti. Sofinancirane aktivnosti vključujejo oziroma omogočajo dostop do razvojnih storitev, laboratorijev, testiranja in validacij novih rešitev,

Višina sofinanciranja. Posamezno podjetje lahko pridobi od 10.000 do 25.000 EUR subvencije, do 50 % upravičenih stroškov.

10. Ugoden kredit za investicije v turizmu (Bizi turizem)

Program BIZI TURIZEM je namenjen financiranju večjih investicij v turistični dejavnosti ter podpira razvoj in posodobitev turistične infrastrukture.

Upravičeni stroški so stroški gradnje, prenove ali širitve obstoječih turističnih objektov, razvoj novih turističnih storitev in nakup opreme.

Višina financiranja:

- ★ najmanj 100.000 EUR,
- ★ največ 3.000.000 EUR.

Kreditni pogoji.

- ★ Na voljo sta: fiksna obrestna mera od 1,54 % do 3,02 % letno ali spremenljiva obrestna mera v višini 6-mesečni EURIBOR + pribitek od 0,83 % do 1,88 % letno.
- ★ Možno je financiranje do 100 % upravičenih stroškov projekta.
- ★ Odplačilna doba znaša od 60 do 180 mesecev od datuma podpisa pogodbe.
- ★ Moratorij: do največ 6 mesecev po zaključku projekta.
- ★ Program omogoča tudi možnost predčasnega poplačila.

Rok: do 31. 12. 2026 oziroma do porabe sredstev.

Povezava Tiko Pro:



11. Nepovratna sredstva za sončne elektrarne in hranilnike energije (JP OVE 05)

Razpis JP OVE 05 spodbuja podjetja k investicijam v energetska samooskrbo ter večji uporabi obnovljivih virov energije.

Upravičeni so stroški postavitve sončnih elektrarn in hranilnikov energije.

Višina sofinanciranja:

- ★ 180 EUR/kWe za fotonapetostno elektrarno,
- ★ 180 EUR/kWe za skupnostno fotonapetostno elektrarno,
- ★ 225 EUR/kWh za hranilnik električne energije.

Pogoji razpisa.

Do podpore so upravičeni projekti, za katere je bilo soglasje za priključitev izdano po 1. 1. 2025 in pri katerih so se dela začela po 1. 1. 2025.

Rok: od 12. 5. 2026 dalje oziroma do porabe razpoložljivih sredstev.

Povezava Tiko Pro:





BI ODŠTELI 250.000 EVROV ZA EN TEDEN MIRU?

- Koliko lahko stane teden popolnega odklopa za direktorja, ki je dosegljiv 365 dni na leto?
- Zakaj vse več vodilnih luksuzne hotele zamenja za zasebne otoke in odmaknjene rezidence?
- Kaj žene podjetnike, da za nekaj dni zasebnosti plačajo več kot za prestižen avtomobil?

Saša Pipan Petelin

Krizni časi, nepredvidljive tržne razmere, inflacija in nenehna bitka za kadre terjajo svoj davek. Slovenski podjetniki in menedžerji so danes bolj kot kadarkoli prej izpostavljeni stresu, ki pogosto vodi na sam rob izgorelosti. Ko pride čas za dopust, klasično poležavanje na prenatrpani plaži ni več dovolj. Kaj torej izbrati v zadnjem hipu za popolno mentalno prenavo in kje poiskati tisti pravi, neokrnjeni mir?

Pri raziskovanju rešitev za popoln pobeg smo se obrnili na strokovnjake za organizacijo potovanj, ki se vsak dan srečujejo z zahtevami najvišjega menedžmenta. Ena ključnih ugotovitev je, da se je

dojemanje prestiža drastično spremenilo. Kot poudarjajo v turistični agenciji Palma, poslovneži danes ne iščejo več klasičnega dopusta. Iščejo predvsem hiter, brežhibno organiziran pobeg, ki omogoča takojšen mentalni odmik od vsakodnevnega pritiska.

Luksuz danes ni več razkošje; največji luksuz sta postala čas in tišina. Ko je posameznik na robu izgorelosti, pogosto ni ključna dolžina potovanja, temveč občutek, da lahko za nekaj dni popolnoma »izklopi« odgovornost, odločitve in nenehno dosegljivost.

Pri tem je najpomembnejša tako imenovana storitev »na ključ«. Vodje, ki vse leto delegirajo in planirajo, na dopustu ne želijo sprejeti niti ene same organizacijske odločitve več. Želijo si zgolj spakirati kovček in celotno izkušnjo prepustiti strokovnjakom – od letov in transferjev do rezervacij vrhunskih kulinarčnih doživetij.

Kaj torej izbrati za poletni ali poznopoletni last minute odklop? Pripravili smo kolaž sedmih vrhunskih in nekoliko nevsakdanjih predlogov.

1. Zasebni otočki Indijskega oceana: Popolna izolacija in brezčasnost

Če obstaja kraj na svetu, kjer človek zlahka izgubi občutek za čas, so to atoli Indijskega oceana. V agenciji Palma opažajo, da je trenutno največ zanimanja prav za destinacije, kot so Maldivi, Sejšeli in Zanzibar. Vendar tu ne govorimo o velikih letoviščih, temveč o najemu zasebnih otočkov in odmaknjenih vil, kjer imajo gostje popoln mir.

Poslovneži najbolj cenijo dejstvo, da vnaprej pripravljen scenarij vključuje vse: maksimalno zasebnost, vrhunsko butično kulinariko in miren ambient, kjer zvok valov nadomesti zvonjenje telefona.

2. Surova narava in tišina severa: Islandske in skandinavske »lodge« izkušnje

Za tiste, ki jim vročina in palme ne predstavljajo idealnega odmika, se rešitev skriva na skrajnem severu Evrope. Kombinacija surove narave, minimalističnega dizajna in izolacije ustvari okolje za izjemno močno mentalno prenavo.

Gostje v skrbno izbranih, odmaknjenih »lodgeih« (lesenih ali steklenih butičnih kočah) na Islandiji ali severu Skandinavije pogosto namenoma omejijo uporabo tehnologije. Svoj dan raje prilagodijo naravnemu ritmu: dolgim sprehodom po neokrnjeni naravi, namakanju v geotermalnih izvirih, opazovanju severnega sija (v poznejših mesecih) in uživanju v popolni, skoraj oglušujoči tišini.

3. Digitalno razstrupljanje v divjini džungle: Kostarika in Bali

Zanimiv in vse bolj priljubljen trend, ki se je razvil kot neposreden odgovor na izgorelost v poslovnem svetu, so oddihi za digitalno razstrupljanje. Najdemo jih v skritih delih sveta, od ekskluzivnih džungelskih zatočišč na Baliju do ekoloških butičnih resortov v Kostariki.

Ne gre za klasičen dopust, temveč za skrbno zasnovano terapevtsko izkušnjo, prilagojeno posamezniku. V Palmi izpostavljajo, da je v teh krajih vsak element – od ritma dneva, joge in meditacije do specifične kulinarike in stopnje odklopa od tehnologije – usmerjen v obnovo telesa in uma. Za nekaj dni se telefon dobesedno zaklene v sef, možgani pa končno dobijo priložnost za obnovo nevrokemičnega ravnovesja.

Agencija Palma: trenutno je največ zanimanja prav za destinacije, kot so Maldivi, Sejšeli in Zanzibar.

4. Nevpadljivi luksuz in počasni ritem južne Evrope

Včasih razmere ne dopuščajo dolgih medcelinskih letov. Za poslovneže, ki imajo na voljo zgolj podaljšan vikend ali teden dni časa in si želijo optimalnih letov brez zapletene logistike, je jug Evrope še vedno zelo priročen.

A namesto obljudenih turističnih središč se trend premika k najemu butičnih vil in prestižnih manjših hotelov v odmaknjenih regijah Italije (na primer Apulija ali Toskana), na skritih grških otokih ali v španski Andaluziji.

5. Butični safariji in puščavske odprave

Za vodje, ki tudi na dopustu potrebujejo določeno mero dinamike in odkrivanja, a stran od množic, so izjemna izbira butični afriški safariji (na primer Boscovana ali Namibija) ter bivanje v puščavskih pokrajinah (Oman ali Združeni arabski emirati).

Daleč od civilizacije, kjer sipine in savane narekujejo ritem življenja, se človek zave svoje majhnosti. Prestižni kampi z luksuznimi šotori ponujajo vrhunsko udobje sredi popolne divjine. Večerja pod zvezdnatim nebom, zvoki nočnih živali in jutranje vožnje med divjimi prostranstvi predstavljajo šok terapijo za um, ki v trenutku izbriše misli na bilance in neprebrano elektronsko pošto.

6. Zatočišča »adults only« – kjer vladata zgolj mir in tišina

Med utrujenimi poslovneži so izjemno iskana ponudba hoteli za odrasle (»adults only«) na sanjskih destinacijah. Podjetniki, ki imajo morda sami doma živahno družino ali pa si zgolj želijo absolutnega miru brez otroškega živžava ob bazenu, vse pogosteje povprašujejo po tej niši.

Tudi na Hrvaškem je možno najeti vilo za 60 tisoč evrov na teden.

Zanimiv in vse bolj priljubljen trend, ki se je razvil kot neposreden odgovor na izgorelost v poslovnem svetu, so oddihi za digitalno razstrupljanje.

7 ■ **Skriti dragulji domačega in regijskega luksuza**

Nazadnje ne smemo pozabiti, da najboljši pobeги včasih ne zahtevajo niti letalske vozovnice. Vedno bolj se uveljavlja trend visoko personaliziranih, skritih destinacij v Sloveniji in sosednjih državah (Alpe, hrvaški otoki izven sezone, avstrijska jezera).

Najeti je mogoče popolnoma izolirane, luksuzno opremljene gorske vile ali zasebna posestva s heliodromi, lastnim kuharjem in hišnikom, kjer gost sploh nima stika z zunanjim svetom, če tega ne želi. To je idealna izbira za podjetnike, ki morajo zaradi narave posla ostati razmeroma blizu podjetja, a hkrati nujno potrebujejo popolno fizično ločitev od pisarne.

NA HRVAŠKEM DO 60.000, V SVETU DO 250.000 EUR NA TEDEN!

Popolna zasebnost postaja eden najdražjih luksuzov sodobnega poslovnega sveta. Medtem ko se cene vrhunskih zasebnih vil na destinacijah, kot so Ibiza, Formentera, Menorca ali grški otoki, navedno gibljejo med 15.000 in 50.000 evri na teden, najbolj ekskluzivne nepremičnine dosegajo tudi 80.000 ali 90.000 evrov tedensko.

Na spletni strani Can Ibiza se na primer cene luksuznih vil začnejo pri približno 13.000 evrih na teden, najdražje pa presegajo 23.000 evrov tedensko, medtem ko specializirani ponudniki za Grčijo poročajo o cenah med 45.000 in 90.000 evri za teden bivanja v vrhunskih vilah.

Še višje segajo cene zasebnih otokov. Na portalu My Private Villas je mogoče najti otoke, kot je Cosine Island na Sejšelih, kjer tedenski najem znaša od 140.000 do 168.000 evrov, medtem ko zasebni otok Isla Sa Ferradura ob Ibizi dosega ceno 250.000 evrov na teden.

Očitno najuspešnejši posamezniki danes ne plačujejo več zgolj za razkošje, temveč predvsem za nekaj, česar ni mogoče kupiti vsak dan – popoln mir, diskretnost in nedosegljivost.

Tudi na Hrvaškem zasebnost postaja vse dražja dobrina. Vrhunske vile na Hvaru, v Dubrovniku ali Istri danes dosegajo cene med 10.000 in 40.000 evri na teden, najbolj ekskluzivne nepremičnine pa še precej več.

Vila T v Dubrovniku se na primer oddaja od približno 13.000 evrov na teden, medtem ko prestižna Vale Residence na Braču presega 41.000 evrov za tedenski najem. Na Hvaru lahko cena najbolj luksuznih vil doseže tudi 60.000 evrov na teden.

Vse to kaže, da gostje ne plačujejo več zgolj za bazen in pogled na morje, temveč predvsem za zasebnost, umik in možnost popolnega odklopa od vsakodnevnega poslovnega ritma.



NAJ RAZPISI ZA PODJETJA



Pregled aktualnih slovenskih in evropskih
razpisov za podjetja, startupe in investicije.

**Na enem mestu zbiramo priložnosti
za nepovratna sredstva, subvencije
ter razvojne projekte.**

podjetnaslovenija.si

Od dobrih idej do pametnih rešitev.



STRATEŠKI PARTNER

Naročnikom zagotavljamo celovito podporo in razvoj izdelkov po meri. Od koncepta do končnega izdelka.



CELOVITE REŠITVE

Prevezemamo celoten razvojni in proizvodni proces v okviru skupine podjetij.



NAPREDNA TEHNOLOGIJA

Temeljimo na fleksibilni, sodobni in učinkoviti proizvodnji.



GLOBALNA PRISOTNOST

Prisotni smo na 32 trgih po svetu.

www.kovis-group.com



KOVIS[®]

good ideas create future