ISSN 2820-6029

PODJETNA SLOVENIJA

ZA vrhunsko in odgovorno podjetništvo

Št. 60 | letnik 9 | Avgust 2026 www.podjetnaslovenija.si



Primer Mijič je primer za SKOK

Anže Logar, minister za gospodarstvo, delo in šport, v intervjuju:

1. Kapica na 2-kratnik povprečne plače.
2. Tuji delavci so prišli delat, ne volit ...
3. Brezposelni bodo socialni varuhi.

12

TOP 500 slovenskih MSP

Generacija 2025: od enigme Pipistrel do zmagovalcev.

34

otpbanka

Smart
Business

ZA VSE NOVE STRANKE BANKE
6
MESECEV
BREZPLAČNO
VODENJE
PAKETA

Tukaj smo, ker je najbolje poslovati uravnoteženo.

Sklenite Paket Smart Business za zasebnike in pravne osebe.

otpbanka.si/smartbusiness-paket • 080 17 70 • info@otpbanka.si

VINFAST

VINFAST SE UVELJAVLJA NA SLOVENSKEM TRGU

Vietnamska blagovna znamka električnih avtomobilov je na slovenskem trgu vse bolj prisotna. K temu, poleg kakovosti in servisne mreže, pomembno prispevata tudi nadpovprečna garancija in ugodna cena. O prodoru na naš trg nam je več povedal Tilen Hojč, generalni direktor znamke VinFast v regiji Adriatik in Grčiji.

Kaj si želite, da bi bile prve asociacije ljudi, ko pomislijo na znamko VinFast?

Želim si, da bi ljudje ob imenu VinFast najprej pomislili na kakovost, zanesljivost, inovativnost in dostopno električno mobilnost. Čeprav je VinFast mlada znamka, za njo stoji Vingroup, največji zasebni konglomerat v Vietnamu, z jasno dolgoročno vizijo in globalnimi ambicijami. Menim, da danes država izvora ni več merilo kakovosti. Samo na kitajskem trgu deluje več kot sto avtomobilskih proizvajalcev, zato je pomembno presojati posamezno znamko po izdelku, tehnologiji in podpori kupcem. Naša vozila združujejo evropski dizajn z eno izmed najdaljših, tovarniških garancij na trgu.

Kako je VinFast prodrl na slovenski trg?

Na slovenski trg smo vstopili premišljeno. Najprej smo vzpostavili prodajno in servisno mrežo ter zagotovili poprodajno podporo, saj se zavedamo, da je pri novi znamki ravno to eden ključnih dejavnikov zaupanja.

Na kakšen način ste pridobili zaupanje kupcev ter kakšno vlogo imata pri tem nadpovprečna garancija in ugodna cena?

Kupci danes ne kupujejo več zgolj avtomobila, ampak celotno uporabniško izkušnjo. Zato smo veliko pozornosti namenili transparentnosti, testnim vožnjam in neposredni komunikaciji s kupci. Pomembno vlogo imata tudi 10-letna tovarniška garancija ter konkurenčna cenovna politika. Garancija ni zgolj marketinško sporočilo, temveč jasen signal, da proizvajalec zaupa svojemu izdelku.

Kako se vam zdi, da se v zadnjem času spreminja odnos slovenskih kupcev do vozil, ki prihajajo iz azijskih držav? Kakšna je pri tem vloga vozil VinFast?

Mislim, da se je percepcija v zadnjih letih bistveno spremenila. Če so bili azijski proizvajalci nekoč predvsem cenovna alternativa, danes vse pogosteje postavljajo standarde na področju elektrifikacije, tehnologije in digitalizacije vozil. Slovenski kupci postajajo vse bolj racionalni. Zanimajo jih kakovost, tehnologija, garancija, skupni stroški lastništva in uporabniška izkušnja, manj pa iz katere države vozilo prihaja. VinFast je del tega novega vala proizvajalcev, ki dokazujejo, da lahko nova znamka ponudi vrhunsko kakovost, sodoben dizajn in tehnološko napredna vozila.

Eden pomembnih VinFastovih elementov je tudi evropski dizajn. Ali vključenost italijanskih oblikovalcev pripomore k boljši sprejetosti vozil med evropskimi strankami?

Vsekakor. Evropski kupci imajo visoka pričakovanja glede oblikovanja vozil, zato je bilo sodelovanje z italijanskimi oblikovalskimi studii pomemben korak pri razvoju znamke. Vendar dizajn sam po sebi ni dovolj. Pomembno je, da vozilo združuje privlačno obliko z uporabnostjo, kakovostjo izdelave in sodobnimi tehnologijami. Menim, da VinFast uspešno povezuje najboljše iz obeh svetov - evropski oblikovalski pristop ter azijsko hitrost razvoja, inovativnost in prilagodljivost.



»VinFast je del novega vala azijskih proizvajalcev, ki dokazujejo, da lahko nova znamka ponudi vrhunsko kakovost, sodoben dizajn in tehnološko napredna vozila,« razlaga Tilen Hojč, generalni direktor znamke VinFast v regiji Adriatik in Grčiji.

Čemu boste največ pozornosti namenili v prihodnosti?

Širitvi prodajne in servisne mreže, izboljševanju uporabniške izkušnje ter večji prepoznavnosti znamke. Ob tem bomo nadaljevali tudi s širjenjem modelne ponudbe, saj želimo nagovoriti različne profile kupcev in VinFast uveljaviti kot enega pomembnejših ponudnikov električne mobilnosti v regiji.



Intervju: Luka Podlogar, NLB Skladi
»Preveč denarja podjetij še vedno leži na nekih računih.« 42



Navtika
Jadran 2.0: počasneje, tišje, bolj osebno ... pa tudi poslovno 118



Zaposlovanje
Hrvaška v pogonu zasebnikov, Slovenija v senci države 20



Intervju: Rok Cajzek
»Nepredvidljivi postopki gradnjo podražijo tudi za 20 %.« 66

Uvodnik
Dragi politiki, pojdite večkrat na obisk h gazelam! 8

Intervju: Anže Logar
»Moja želja je, da bi bila razvojna kapica dvakratnik povprečne plače.« 12

Zaposlovanje
Hrvaška v pogonu zasebnikov, Slovenija v senci države 20

Intervju: Žan Dapčevič
»Večina Slovencev se želi vrniti, a vrne se jih manj kot 10 odstotkov.« 26

Finančni pulz
Konec poletnih iluzij & scenariji do konca 2026 32

TOP 500 MSP
Nacionalni šampioni generacije 2025 ... in enigma Pipistrel 34

Intervju: Luka Podlogar
»Preveč denarja podjetij še vedno leži na nekih računih.« 42

TOP 500 MSP
Najboljša slovenska MSP, letnik 2025 48

Intervju: Rok Cajzek
»Nepredvidljivi postopki gradnjo podražijo tudi za 20 %.« 66



Intervju: Urban Rotnik , startup leta
»Ni nenavadno, da se v kakšni čredi pojavi srečen bik, ki je na absolventu. 😊« 130

TOP 500 MSP
Najboljša MSP po panogah 74

Intervju: Igor Hostnik
»Padel sem na izpitu, čeprav sem vodil firmo za kibernetsko varnost.« 88

Regijski šampioni
Je »inflacija« pojedla številna podjetja zunaj centra Slovenije? 94
Zemljevid regijskih TOP 3 MSP 96
Regijske lestvice MSP 98

Navtika
Zelena revolucija na morju – 10 novih navtičnih trendov 104
Ko je jahta tudi pisarna: kako direktorji vodijo podjetja sredi oceana 108
Plovilo kot naložba: kdaj strošek postane poslovna priložnost 114
Jadran 2.0: počasneje, tišje, bolj osebno ... pa tudi poslovno 118

Razpisi
Razpisi: kam usmeriti pozornost v drugi polovici leta 2026 122

Intervju: Urban Rotnik
»Ni nenavadno, da se v kakšni čredi pojavi srečen bik, ki je na absolventu.😊« 130

PODJETNA SLOVENIJA

Št. 60 | Letnik 9 | Avgust 2026

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

Uredništvo

Odgovorni urednik:
Goran Novković
urednistvo@podjetnaslovenija.si

Izvršna urednica:
Maja Virant

Zasnova:
Nenad Bebić

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

Lektoriranje:
Nina Drašler

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

Fotografija na naslovnici:
Barbara Reya

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

ISSN 2820-6029

Prevod oglasa na zadnji strani revije:
Ustvarjen za naslednjo pustolovščino
Visokozmogljiv dvotrupni čoln s fiksnimi podvodnimi krili.

Partnerji Podjetne Slovenije

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

ISTRABENZ PLINI
SIAD Group

CELOVITA ENERGETSKA OSKRBA ZA TRAJNOSTNO PRIHODNOST

Družba Istrabenz plini zagotavlja zanesljivo, učinkovito in trajnostno oskrbo s tehničnimi plini ter energijo, prilagojeno potrebam vsakega posameznega kupca.

Kot del italijanske Skupine SIAD Istrabenz plini zagotavljajo celovite energetske rešitve za gospodarstvo. V ponudbi imajo utekočinjen naftni plin v jeklenkah in plinohramih, zemeljski plin ter široko paleto tehničnih plinov za živilsko industrijo, varjenje in razrez kovin, hladilne sisteme ter specialne aplikacije.

Partner pri upravljanju z energijo

V času vse zahtevnejšega poslovnega okolja postaja učinkovito upravljanje energije pomembna konkurenčna prednost. Istrabenz plini zato svojim partnerjem ponujajo model pogodbeništva pri oskrbi z energijo, ki presega klasično dobavo energentov.
Prevzamejo načrtovanje, financiranje, izvedbo, upravljanje in vzdrževanje energetskih sistemov za oskrbo s toploto, hladom, paro in električno energijo. Takšen pristop podjetjem omogoča večjo predvidljivost stroškov, zmanjšanje naložbenih tveganj in optimizacijo porabe energije, hkrati pa jim omogoča, da razvojne in finančne vire usmerijo v svojo osnovno dejavnost.
Pomemben del ponudbe predstavljajo tudi visokoučinkoviti ogrevalni sistemi Schwank za komercialne in industrijske objekte. Istrabenz plini zagotavljajo celovito izvedbo – od projektiranja in dobave opreme do zagona sistema ter dolgoročnega pogodbenega vzdrževanja.

Zagotavljanje energetske neodvisnosti

V Skupini Istrabenz plini se zavedajo, da bo energetska neodvisnost eden ključnih dejavnikov konkurenčnosti gospodarstva tudi v prihodnje.
S celovitim razumevanjem potreb svojih odjemalcev razvijajo okolju prijazne energetske rešitve, ki povečujejo energetsko učinkovitost in krepijo energetsko neodvisnost podjetij.
Kot član Skupine SIAD imajo Istrabenz plini neposreden dostop do najnovejših tehnoloških rešitev, razvojnega znanja in mednarodnih dobrih praks. To jim omogoča, da tudi na lokalnih trgih razvijajo napredne energetske rešitve, prilagojene specifičnim potrebam posameznih industrijskih panog.
S povezovanjem strokovnega znanja, sodobnih tehnologij in dolgoletnih izkušenj svojim partnerjem pomagajo izboljševati energetsko učinkovitost, zmanjševati okoljski odtis in povečevati zanesljivost proizvodnih procesov.

Trajnost kot strateška usmeritev

V Skupini SIAD trajnost ni ločen segment poslovanja, temveč sestavni del poslovne strategije in dolgoročnega razvoja.
Skupina sistematično vlaga v tehnološke inovacije, ki prispevajo k učinkovitejši rabi energije, zmanjševanju emisij in uvajanju krožnih proizvodnih modelov. Ob tem krepi odgovorno upravljanje virov in razvija rešitve, ki ustvarjajo dolgoročno vrednost tako za gospodarstvo kot za družbo.
Pomemben del trajnostne strategije predstavlja tudi stalen dialog s kupci, dobavitelji, institucijami in lokalnimi skupnostmi. Prav sodelovanje z vsemi deležniki omogoča razvoj rešitev, ki odgovarjajo na potrebe trga in hkrati prispevajo k trajnostnemu razvoju lokalnega okolja.
Z usmerjenostjo v inovacije, tehnološki razvoj in trajnostne energetske rešitve Istrabenz plini utrjujejo svojo vlogo zanesljivega partnerja industrije pri prehodu v nizkoogljično in energetsko učinkovitejšo prihodnost.

Družbe v Skupini Istrabenz plini:

- ★ Istrabenz plini Koper – SLO
- ★ Plinarna Maribor – SLO
- ★ Istrabenz plini Bakar – HRV
- ★ OXY Technical Gases Karlovac – HRV
- ★ BRALA PLIN – HRV – od 31. 3. 2026
- ★ Istrabenz plini Breza – BiH
- ★ Istrabenz plini Beograd – RS

ISTRABENZ PLINI
SIAD Group



V družbi Istrabenz plini skupaj z odvisnimi družbami kot del Skupine SIAD soustvarjamo trajnostno prihodnost. Z odgovornim ravnanjem zmanjšujemo vplive na okolje, skrbimo za razvoj zaposlenih ter podpiramo lokalne skupnosti, v katerih živimo in delujemo.

TRAJNOSTNO POROČILO 2025:
www.istrabenzplini.si/o-podjetju/druzbena-odgovornost/

CELOVITE ENERGETSKE REŠITVE

Okolju in naravi prijazne

Najmanj okolju škodljivih snovi

Visok energetski izkoristek

DRAGI POLITIKI, POJDITE VEČKRAT NA OBISK H GAZELAM!



Goran Novković

Če bi slovenski politiki samo deset odstotkov časa, ki ga namenjajo zgrešenim ideološkim in populističnim temam, namenili obisku najboljših slovenskih malih in srednjih podjetij, bi bil njihov pogled na slovensko prihodnost povsem drugačen. Bolj prešernovski in bolj prešeren.

Več kot dve desetletji in pol že spremljam slovenske gazele, najboljša mala in srednja podjetja (MSP), startupe, najboljše slovenske podjetnike. Najprej na lestvici 500 najhitreje rastočih slovenskih podjetij, nato kot operativni vodja projekta Gazele, pa kot izvršni direktor SBC – Kluba slovenskih direktorjev in zdaj kot urednik Podjetne Slovenije, ko vsako leto objavljamo lestvico top 500 MSP. Tudi v tej izdaji Podjetne Slovenije.

V 26 letih sem se od vseh teh podjetij naučil zelo veliko: o pragmatičnosti, inovativnosti, podjetnosti, vizionarstvu, ambicioznosti, taktičnosti in poslovni modrosti. Največ, kar so me naučila, pa je to, da so vedno trdno na zemlji. In ker so trdno na svojem, so tudi neodvisna in svobodna. O moči ne sanjajo veliko, ker vedo, da niso veliki in da prihajajo iz majhne dežele.

Slovenski politiki žal očitno ne sanjajo o neodvisnosti in svobodi. Sanjajo o moči, pa naj stane, kolikor hoče! O korupciji govorijo, ko so na tapeti politični nasprotniki. Ko se korupcija prikrade v njihove vrste, pa ves svoj »protikorupcijski« kapital zapravijo v enem dnevu. To velja za številne slovenske politike, tako na levi kot na desni.

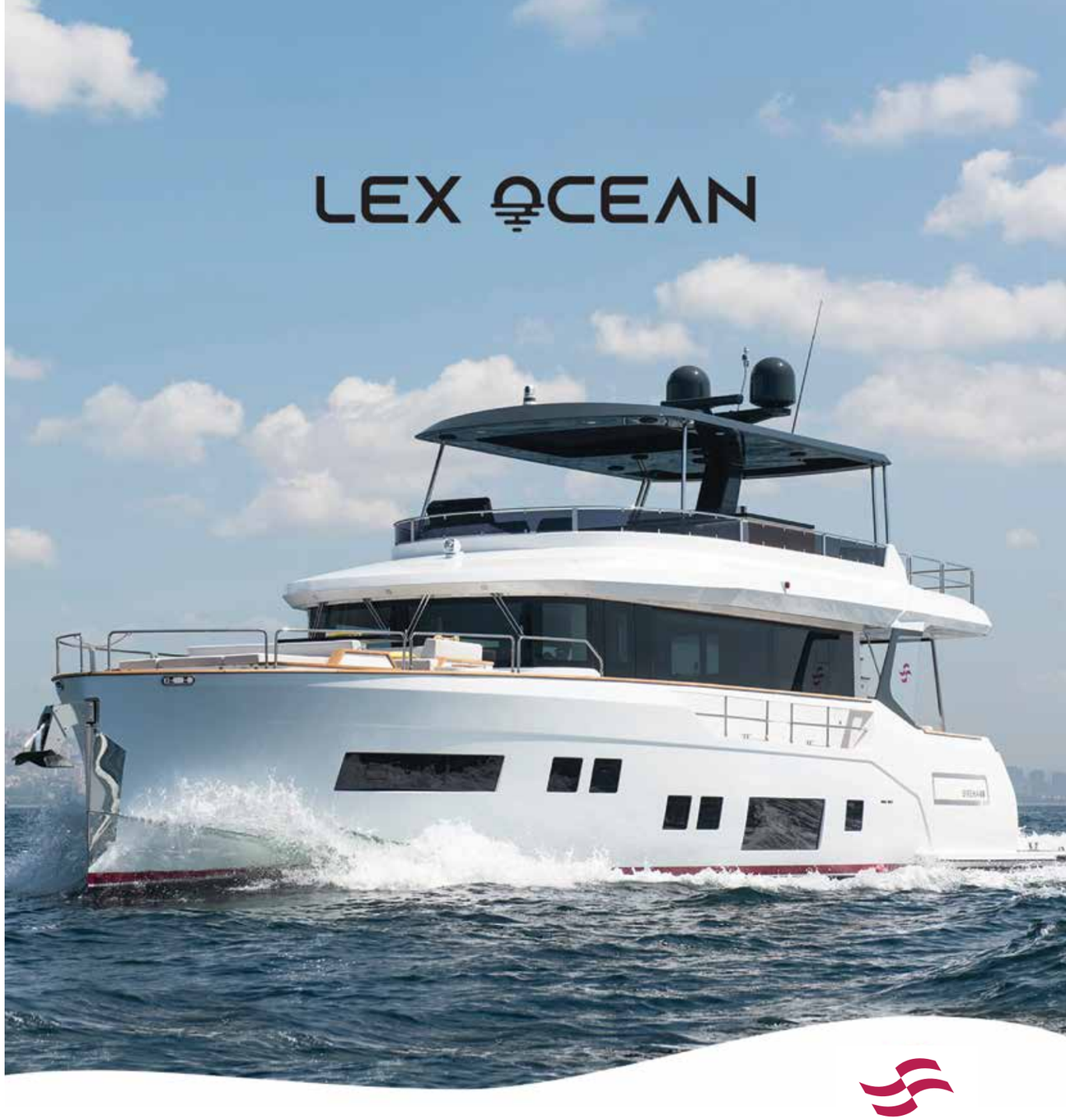
Slovenski politiki ne sanjajo o neodvisnosti in svobodi. Sanjajo o moči, pa naj stane, kolikor hoče!

Naši politiki pač niso trdno na svoji zemlji. Zato populistično pridigajo o solidarnosti, pogosto lažni. Ali pa o domoljubju, čeprav prej o nacionalizmu, tudi skrajnem. Tako kupujejo glasove. Bolj pomembno jim je, da so oni močni doma, kot pa da je Slovenija močnejša, konkurenčnejša, lepša za življenje in bivanje. Za vse njene prebivalce.

Letos smo spet padli na lestvici konkurenčnosti švicarskega inštituta IMD. Ne le realno, ampak tudi zaradi lastne samopodobe. Kazalniki so namreč delno izračunani na podlagi mnenjske ankete. Ker so bile te izvedene spomladi letos, v času predvolilne bitke, se je Slovenija pri nekaterih mnenjskih podkazalnikih znašla povsem pri repu, kar ni realno. Realno pa je nekaj drugega: to kaže, da naši politiki lahko tako močno onesnažijo slovensko javno mnenje, tudi menedžersko, da Sloveniji škodijo tudi na tako pomembnih lestvicah.

Pa bi bilo lahko veliko bolje. Številna nova slovenska podjetja v zadnjih desetletjih dokazujejo, kako lahko sama ter v sodelovanju s svojimi domačimi in tujimi partnerji rastejo in povečujejo blaginjo v naši domovini. To so pravi domoljubi. To so ustvarjalci. To so tisti, ki vedo, da obstajata le dve vrsti ljudi – pošteni in nepošteni. Prav tako vedo, da na domačem in tujih trgih lahko rastejo samo, če sodelujejo z domačimi in tujimi partnerji.

France Prešeren je to povedal z najlepšim verzom Zdravljice: »Ne vrag, le sosed bo mejak.«



GUARDIARIS
Train The Brain.

KO STARTUP PRERASTE SAMEGA SEBE

Kako ohraniti hitrost inovacij, ko podjetje postane globalni igralec – podjetju Guardiaris je to uspelo s kombinacijo startup miselnosti in organizacijske zrelosti.





Večina tehnoloških podjetij se prej ali slej znajde pred enakim vprašanjem: kako rasti, ne da bi pri tem izgubila tisto, zaradi česar jim je sploh uspelo? Guardiaris, slovensko visokotehnološko podjetje s skoraj dvema desetletjema razvoja simulacijskih sistemov, danes zaposluje 189 ljudi, deluje v 27 državah in več kot 90 odstotkov poslov ustvarja na tujih trgih. Kljub temu v podjetju poudarjajo, da je njihova največja konkurenčna prednost ostala enaka kot na začetku: sposobnost hitrega razvoja novih idej in tehnologij.

Prav kombinacija startup miselnosti in organizacijske zrelosti danes zaznamuje novo poglavje razvoja podjetja.

Največja prelomnica ni bila tehnologija

Ko podjetja govorijo o prelomnicah, običajno omenjajo nove produkte, velike pogodbe ali nove trge. V Guardiarisu največjo spremembo zadnjih let vidijo drugje.

»Večja prelomnica zadnjih dveh let je spoznanje, da nismo več majhna organizacija. Startup miselnost želimo ohraniti, vendar jo moramo podpreti z jasnimi procesi, odgovornostmi in organizacijo, ki omogoča nadaljnjo rast,« pravi Kristjan Mlakar, COO podjetja Guardiaris. Leta 2022 je podjetje štelo 37 zaposlenih, danes pa za Guardiaris dela 189 ljudi. Približno 60 odstotkov vseh sodelavcev predstavlja razvojni in raziskovalni kader.

Takšna rast prinaša nove izzive: ohraniti hitrost razvoja in hkrati zagotoviti predvidljivost izvedbe, prenos znanja in sposobnost vodenja vse kompleksnejših projektov.

Slovensko znanje, evropska tehnologija

Guardiaris je danes prisoten na trgih Evrope, Bližnjega vzhoda, Afrike, Azije in Severne, Srednje ter Južne Amerike. Njegove rešitve se uporabljajo v 27 državah.

Posebnost podjetja je, da gradi na lastni tehnologiji različnih vertikal. V času, ko Evropa vse pogosteje govori o strateški tehnološki avtonomiji, Guardiaris razvija lasten simulacijski in grafični pogon GUARD®, ki je v celoti zasnovan in razvit v Evropski uniji.

To podjetju omogoča popoln nadzor nad razvojem tehnologije brez odvisnosti od zunanjih platform ali licenčnih omejitev. Za kupce to pomeni dolgoročno tehnološko neodvisnost in zanesljivost.

Zakaj se umetna inteligenca najprej uči v simulaciji?

Guardiaris se z umetno inteligenco ukvarja že vrsto let, še preden je postala del vsakodnevnih poslovnih pogovorov.

Pri razvoju algoritmov za detekcijo objektov so naleteli na pomanjkanje kakovostnih podatkov za učenje modelov. Namesto da bi jih iskali, so jih začeli ustvarjati sami. »Ko smo ugotovili, da določenih podatkov na trgu ni dovolj, smo se vprašali, zakaj jih ne bi ustvarili sami. Takrat smo prvič zares razumeli, kakšno vlogo lahko simulacija odigra pri razvoju umetne inteligence,« pojasnjuje Staš Hvala, CTO podjetja.

S pomočjo simulacijskega okolja danes ustvarjajo sintetične podatke za razvoj algoritmov, avtonomnih sistemov in naprednih analitičnih rešitev.

Digitalni dvojček in interoperabilnost

Če je bila simulacija nekoč predvsem orodje za trening, danes vse pogosteje postaja razvojni laboratorij. Proizvajalci lahko v virtualnem okolju testirajo algoritme, uporabniške vmesnike in senzorske sisteme še preden je fizični produkt dokončan.

»Če se lahko sistem najprej preizkusi v digitalnem svetu, se tako prihrani čas, stroški in razvojna tveganja. To je danes ena največjih prednosti digitalnih dvojčkov,« izpostavlja Srečko Knežević, CPO podjetja.

Pomembna prednost Guardiarisa je tudi interoperabilnost. Podjetje lahko povezuje različne simulatorje, senzorje, sisteme in lokacije v enotno virtualno okolje. Prav sposobnost povezovanja različnih domen in uporabnikov postaja ena ključnih zahtev sodobnih simulacij.



Mobilni trening center kot odgovor na sodobne omejitve

Med najpomembnejšimi dosežki zadnjih let v podjetju izpostavljajo razvoj mobilnega trening centra (MTC). Gradnja novih strelišč je zaradi okoljskih omejitev, prostorskih zahtev in hrupa vse težja, hkrati pa postajajo stroški usposabljanj vse višji. MTC omogoča izvajanje velikega dela usposabljanj v nadzorovanem virtualnem okolju visoke ločljivosti praktično kjerkoli.

To pomeni večjo dostopnost treningov, manj logističnih omejitev, manjšo obremenitev okolja in pogostejše izvajanje usposabljanj. Simulacija tako ne nadomešča realnega sveta, temveč ga dopolnjuje in optimizira.

Nova generacija simulacijskih centrov

Podjetje je še posebej ponosno na razvoj novega simulacijskega centra v Sloveniji, ki bo dokončno predan v uporabo do konca letošnjega novembra. Tovrsten center bo eden izmed najnaprednejših simulacijskih centrov daleč naokoli.



V njem bodo združene tehnologije simulacij naslednje generacije znotraj ekosistema GUARD®. Posebnost centra bo povezovanje samostojnih, skupinskih in distribuiranih simulacij in sodelovanje uporabnikov z različnih geografskih lokacij v istem virtualnem okolju.

Združiti startup hitrost in zanesljivost velike organizacije

Če je bila preteklost Guardiarisa predvsem razvojna zgodba, je prihodnost vse bolj zgodba o dolgoročnem partnerstvu. Podjetje želi kupce spremljati čez celoten življenjski cikel rešitve od uvedbe in usposabljanja do nadgradenj in razvoja novih funkcionalnosti.

V Guardiarisu verjamejo, da rast ne pomeni izbire med agilnostjo in stabilnostjo. »Naš cilj ni izbirati med startup hitrostjo in organizacijsko zanesljivostjo. Cilj je združiti oboje. Stabilno jedro organizacije, ki zagotavlja kakovost in izvedbo, ter dovolj svobode na razvojnem delu, kjer nastajajo nove tehnologije prihodnosti,« poudarja Primož Peterca, direktor podjetja.

Guardiaris je danes bistveno več kot startup. Njegov cilj ni zgolj rast, temveč postati referenčno evropsko podjetje za simulacijske tehnologije naslednje generacije, zgrajeno na slovenskem znanju, lastni tehnologiji in organizaciji, ki je dokazala, da zna rasti s kompleksnostjo svojih projektov.



»Brezposelni bodo pred šolami pomagali otrokom varno prečkati cesto ali pa bodo popoldne na igriščih pazili, da ne pride do kakšnih kršitev ...«

Bi SKOK ukrepal v primerih, kot je poslanec Mijič?

»SKOK se bo ukvarjal prav s takšnimi primeri.«

»MOJA ŽELJA JE, DA BI BILA RAZVOJNA KAPICA DVAKRATNIK POVPREČNE PLAČE.«

- Kako se bo minister Anže Logar spopadel z birokracijo?
- Kdaj bi lahko znižali prag razvojne kapice?
- Ali bo odstopil, če bo premier kdaj neupravičeno kritiziral Skok?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Minister za gospodarstvo, delo in šport Anže Logar bi interventni razvojni zakon danes verjetno oblikoval v dveh verzijah. Ne misli pa, da bo odvzem volilne pravice stalno bivajočim tujcem na lokalnih volitvah slab signal za druge tujce, ki bi prišli delat v Slovenijo.

V intervjuju o še več aktualnih temah, tudi o Skoku.

Kateri so trije najpomembnejši ukrepi, ki jih boste poleg razvojnega zakona vpeljali v 12 mesecih in jih bodo podjetja najbolj občutila?

V 12 mesecih moramo oblikovati ekosistem, ki bo omogočal sklade tveganega kapitala. S tem bomo spodbujali rast podjetij, ki imajo potencial visoke dodane vrednosti.

Hkrati je treba na področju delovnopravne zakonodaje oblikovati model, ki sledi načelu prožne varnosti po modelu skandinavskih držav. Tam so glavni pogajalci na eni strani delodajalci, na drugi pa delojemalci. Vlada na podlagi njihovega dogovora samo oblikuje okvir, ki omogoča dogovor socialnih partnerjev ...

Ali res verjamete, da se predstavniki delodajalcev in delojemalcev v Sloveniji lahko zmenijo sami?

Da, verjamem. Prihajamo v obdobje, ko se premikamo v družbo dodane vrednosti, kjer se gospodarstvo zaveda pomena delavcev, hkrati pa se zaveda, da dobrih delavcev primanjkuje. Zanje je zato pripravljeno tudi več plačati.

Hkrati se tudi delavci zavedajo, da brez uspešnih podjetij nimajo svoje karierne prihodnosti. Brez soobstoja in skupnega sodelovanja delodajalcev in delojemalcev ne bo razvojnega skoka.

Slovenija je na lestvici konkurenčnosti IMD padla na 49. mesto. Kateri ukrepi bi omogočili, da bo spet začela plezati po tej lestvici navzgor?

Razbremeniti moramo delo, kar je že v razvojnem zakonu. Treba je dvigniti splošno dohodninsko olajšavo; to je v načrtu v naslednji fazi. Ob nedavnem obisku guvernerja Banke Slovenije sem zaznal tudi izziv, da negotovost gospodarskega okolja povzroča razmere, v katerih kapital, ki ga je sicer veliko, ostaja neinvestiran zaradi strahu pred novimi davčnimi in regulatornimi obremenitvami.

V tem mandatu ne bo dvigovanja novih davkov – razen, če bo šlo za prestrukturiranje davčne obremenitve, a brez dodatnih davčnih obremenitev. Tudi novih administrativnih obremenitev ne bo. V naslednji fazi nameravamo prečesati zakonodajo na področjih gospodarstva in dela s ciljem, da umaknemo vse nepotrebne administrativne obremenitve.



»Če se bo katerikoli funkcionar postavil v bran osumljencu, ki bo v postopku Skoka, se bo osmešil sam.«

Ali je za konkurenčnost Slovenije in njenega poslovnega okolja dovolj obljuba, da ne bo novih davčnih in birokratskih bremen?

Ne, to ni dovolj. To je zgolj osnova, ki pa daje zelo jasno politično sporočilo.

Kako se boste spopadli z birokracijo?

Na našem ministrstvu sem zaznal nekaj nepotrebne birokracije. Ampak veliko več je je na področjih okolja in umeščanja v prostor.

Res je, toda vi ste gospodarski minister. Od vas podjetja pričakujejo spremembe.

Zagotovo. Demokratom nam je jasno, kaj je treba spremeniti na različnih področjih. Postopoma bomo oblikovali rešitve, s katerimi bomo umaknili vso nepotrebno birokracijo, ki danes bremeni podjetja.

Vsa ministrstva že imajo navodila, naj v poletnih mesecih pregledajo, kje so birokratske ovire. Nato bomo oblikovali semafor ukrepov in spremljali njihove učinke.

Interventni oziroma razvojni zakon, kot ga imenujete, še vedno ni v veljavi …

Sklep državnega zbora je, da o njem ne more biti referenduma. Ta sklep je zdaj na ustavnem sodišču. Če bo ustavno sodišče odločilo, da je referendum kljub temu možen, bomo šli na referendum. Tega se ne bojim. Ljudje se bodo morali odločiti, po kateri poti želijo: po poti statusa quo, kjer se nič ne spreminja, ali po poti oblikovanja učinkovite države ...

Ste se s tem zakonom časovno ali vsebinsko mogoče prehitro zaleteli? Bi bilo morda bolje vsebine, ki so ustavno lahko sporne, uvrstiti v en zakon, druge pa v drugega? Zdaj gospodarstvo čaka na ukrepe …

Gospodarstvo čaka na te ukrepe, in če bo prišlo do referenduma, pričakujem, da se bo gospodarstvo tudi aktivno vključilo v kampanjo za potrditev zakona. Razvojni zakon je nastal kot soglasje razvojnega trojčka, ko še ni bilo koalicije. To je bil temeljni pogoj za sodelovanje v aktualni koaliciji.

Če bi danes v okviru vlade pripravljali podoben zakon, bi verjetno pripravili dva zakona, kot pravite. Ampak navsezadnje se bomo morali v Sloveniji enkrat odločiti. Ali želimo zavirati vsak ukrep samo zato, ker nekoga motijo nižji davki, ugodnejši pogoji za gospodarstvo in to, da ljudem v žepu ostane več denarja? Ali pa želimo neko uspešno, razvojno Slovenijo?



Ko sem govoril s podjetniki in gospodar--stveniki, so mi mnogi zatrdili, da razvojna kapica pri 7.500 evrih bruto na mesec ne vključuje mnogih izjemnih inženirjev. Ali jo nameravate v prihodnje postopno zniževati, vsaj realno?

V zakonu piše, da je kapica nominalno pri 7.500 evrih bruto. Z vsakem evrom, ko gospodarstvo raste, se ta meja realno znižuje.

To realno zniževanje njene vrednosti bo potem kar trajalo …

To je trikratnik povprečne bruto plače. Odločitev je takšna izključno zaradi javnofinančnih zadržkov, hkrati pa zato, da se ideja razvojne kapice utrdi. Minister za finance je pred dnevi že povedal, da so učinki tega razvojnega zakona težki 300 milijonov evrov, ne milijardo evrov, kot je trdila opozicija.

Moja želja je, da bi bila razvojna kapica postavljena na dvakratniku povprečne plače. Ampak to zdaj ni javnofinančno vzdržno.

Zakaj pa ni že v razvojnem zakonu rešitve, da bi se razvojna kapica v naslednjih letih postopoma spustila denimo na 2,5-kratnik povprečne bruto plače?

Želja je, da se v naslednji davčni oziroma dohodninski reformi, z naslednjim letom, to uredi in razvojna kapica realno spusti nižje.

»Hitrejši postopki za zaposlovanje tujcev so ena od nalog, ki se je bomo lotili.«

Živimo v zelo negotovih geopolitičnih razmerah. Boste z zunanjim ministrom uvedli kaj novega na področju promocije slovenskega gospodarstva v tujini? Kaj lahko pričakujejo v podjetjih?

Eno od določil v koalicijskem sporazumu napoveduje razmislek o preoblikovanju sistema agencij za spodbujanje in promocijo gospodarstva po modelu Enterprise Ireland, dvostranske vstopne točke za spodbujanje mednarodne izmenjave.

Razmislek o tem bomo opravili v drugem koraku. Trenutno je prednostna naloga ministrstva za zunanje in evropske zadeve, da prevetri mrežo diplomatsko-konzularnih predstavništev. Z naše strani si želimo vključevanja čim več ekonomskega znanja in čim več gospodarstvenikov, ki bi želeli pomagati pri gospodarski diplomaciji.

Trenutna vlada je zagovornica vitke države. Imamo pa cel kup agencij. Ali ima vlada sploh lahko pregled nad takšnim aparatom različnih agencij?

Vsaka agencija mora biti usmerjena bistveno bolj poslovno in se vesti bolj podjetniško. Slediti mora podjetniškim ciljem, ne birokratskemu odločanju. Danes imamo agencijo, ki naj bi sicer spodbujala gospodarstvo. A njen glavni namen se je zožil na razpise, prek katerih se deli javni denar.

Vprašanje pa je, kakšna je dodana vrednost uporabe razdeljenih milijonov, še posebej v primeru spornih razpisov, ki so pozneje razveljavljeni. Danes vidimo posledico prek tožb v skupni vredni 32 milijonov evrov.

Govorite o velenjski Spiritovi aferi?

Da.

»Tuji delavci so prišli v Slovenijo zaradi dela. Niso prišli zaradi volitev.«

Ali verjamete, da Slovenija, kljub znanim demografskim trendom, lahko gospodarsko raste naprej brez večjega prispevka novih tujih delavcev?

V tem trenutku je tujih delavcev že 16 odstotkov, kar je relativno visoko. To vprašanje ima dve plati. Ne bi samoumevno prikimal, da na področju demografije ne moremo narediti ničesar. Z dobro družinsko politiko, s politiko spodbujanja mladih k oblikovanju družine, s perspektivnim okoljem za delo in bivanje ter z reševanjem stanovanjskih izzivov, je mogoče spodbuditi veselje do življenja in tudi povečati rodnost. Predvsem na dolgi rok.

Drži, toda ali bo to dovolj?

V vmesni fazi potrebujemo preusmeritev v sektorje z višjo dodano vrednostjo, s tem pa bodo višje tudi potrebe po višje kvalificirani delovni sili. To pomeni, da mogoče nimamo toliko težav kot nekatere druge države, ki so uvažale veliko nizko kvalificirane delovne sile.

V naslednji fazi nameravamo prečesati zakonodajo na področjih gospodarstva in dela s ciljem, da umaknemo vse nepotrebne birokratske ovire.«

Podjetja se glede postopkov za zaposlovanje tujcev zelo pritožujejo. Čakajo, izgubljajo posle, denar …

Drži. To je ena od nalog, ki se je bomo lotili.

Pred volitvami ste z drugimi koalicijskimi strankami poudarjali, da mora biti delo bolje nagrajeno. Zakaj ste potem v vaši stranki podprli odvzem volilne pravice na lokalnih volitvah tujcem s stalnim bivališčem? Ti so pravzaprav najbolj integrirana skupina tujcev.

Nekdo, ki dlje časa živi v Sloveniji, si tu ustvari svojo družino in ostane, lahko pridobi volilno pravico s pridobitvijo državljanstva.

Ampak ti ljudje plačujejo prispevke za pokojninsko blagajno in davke, s katerimi se financirajo javne stolitve …

V marsikateri državi EU nimajo volilne pravice.

Imajo pa jo v skandinavskih državah, po katerih se radi zgledujemo …

Nimajo pa česa drugega. Sam iz tega ne bi delal večje težave.

Vaša stranka ni podpisala zakona, ko je bil predan v postopek, na koncu pa ste glasovali zanj. Zakaj ta diskrepanca?

Kakšna diskrepanca?

Da niste podprli zakona na začetku postopka, pri glasovanju pa ste ga podprli.

Nismo ga dali v proceduro, ampak ko je bil v proceduri, smo ga pa podprli.

Nekateri se sprašujejo, zakaj ste tako ravnali. Ste popustili zaradi kakšnega drugega dogovora?

Ne, ne. Ne vidim razloga, zakaj bi nekdo, ki nima državljanstva, nujno moral odločati in voliti.

Argument je ta, da plačujejo prispevke za zdravstvo, prispevke za pokojnine zdajšnjih upokojencev in druge davke …

Ampak oni so prišli v Slovenijo zaradi dela. Niso prišli zaradi volitev.

Z vidika interesov gospodarstva ni bilo najbolje videti zapisov razočaranih tujcev in drugih na družbenih omrežjih. To verjetno ne bo dober signal drugim dobrim kadrom, ki bi lahko prišli v Slovenijo.

Mislim, da to ne bo imelo velikega učinka.

Kaj bodo prvi konkretni ukrepi na področju socialnih transferjev, da bodo bolj spodbudni za iskanje službe?

Prvi je nadzor. Treba ga je okrepiti. Če otroci ne hodijo v osnovno šolo, potem družina po zakonu ne more prejemati socialne podpore oziroma otroških dodatkov. Vpeljati je treba načelo odgovornega upravičenca. Prejemnik socialne podpore mora spoštovati pravila in zakone. Če jih večkratno krši, potem izgubi tudi pravico do podpore. Uvedli bomo tudi javna dela za brezposelne.

Kakšna bodo ta javna dela?

Takšna kot v drugih državah. Pomagali bodo pred šolami, da otroci varno prečkajo cesto, ali pa bodo popoldne na igriščih pazili, da med njimi ne pride do kakšnih kršitev …

Bodo varnostniki? Ne.

Varuhi? Reditelji?

Nekakšni socialni varuhi, ki skrbijo za red. Če se bo kaj zgodilo, pa bodo lahko obvestili ustrezne službe oziroma tiste, ki lahko ukrepajo. Tudi v številnih zavodih najbrž potrebujejo koga za pomoč.



»Na referendumu se bodo ljudje morali odločiti, po kateri poti želijo: po poti statusa quo, kjer se nič ne spreminja, ali po poti oblikovanja učinkovite države.«



Pred 10 dnevi se je začel postopek za ustanovitev Skoka in drugačno povezavo vseh organov pregona in pravosodja za pregon korupcije. Kaj je vaš primarni cilj, ki ga želite doseči s Skokom v prvih dveh letih?

S tem sistemom bomo tožilcem procesno olajšali pregon ali preiskavo tako, da bomo po zgledu evropskih tožilcev uvedli tožilsko preiskavo. To lahko postopek skrajša tja do 16 mesecev. Na Hrvaškem je podobna organizacija Uskok učinkovitejša od slovenske ureditve predvsem zato, ker ima ustrezna procesna pooblastila. Ta bomo zdaj tožilcem in hkrati sodni veji podelili tudi v Sloveniji.

Kakšen bo vaš odziv denimo leta 2028, če bo SKOK ukrepal zoper kakšnega državnega sekretarja ali ministra vaše vlade?

Saj zato vzpostavljamo SKOK. Pregon funkcionarjev oziroma kazniva dejanja belih ovratnikov bo SKOK obravnaval absolutno prednostno.

Kakšen bi bil vaš odziv, če bi SKOK ukrepal v primerih, kot je poslanec Mijič?

SKOK se bo ukvarjal prav s takšnimi primeri.

Kaj pa, če bo predsednik vlade javno izrazil drugačno mnenje ali sum glede ukrepanja Skoka? Na Hrvaškem premier Andrej Plenković ob vsakem primeru, ki ga obravnava Uskok, takoj poudari, da je ta neodvisen pri ukrepanju, četudi gre za njegove ministre. Kaj boste storili, če v Sloveniji ne bo tako? Boste odstopili kot minister?

To je hipotetično vprašanje. Govoriva o nečem, kar se še ni zgodilo. A če bi katerikoli funkcionar zagovarjal nekoga, ki je v postopku Skoka, bi se osmešil sam.

Bi bila to rdeča linija, zaradi katere bi odstopili tudi vi?

Rdeča linija je, če država nima institucije, ki na področju korupcije deluje učinkovito. Na koncu pa so volivci tisti, ki morajo na volitvah kaznovati nekoga, ki bi deloval na takšen način.

Ali to pomeni, da boste pregon kriminala prepustili odločanju ljudstva na volitvah?

Ne, sploh ne – prav nasprotno. Zato pa pravim, da se bo ob učinkovitem Skoku politik, ki se bo javno postavil v bran osumljencu, s katerim se bo SKOK ukvarjal, osmešil sam. Na Hrvaškem se 95 odstotkov primerov konča obsodilno. Zakon o Skoku smo pripravljali tri mesece. Preigrali smo vse scenarije, da bodo imeli vsi akterji vsa ustrezna pooblastila. Naš namen je, da tudi v Sloveniji dobimo učinkovito protikorupcijsko ustanovo.





Grafika: Spotnet

HRVAŠKA V POGONU ZASEBNIKOV, SLOVENIJA V SENCI DRŽAVE

- Javni sektor v Sloveniji raste hitreje kot zasebni. Kako to vpliva na gospodarstvo?
- Kaj kaže primerjava s Hrvaško?
- Kaj bo z zaposlenostjo v zasebnem sektorju v prihodnje in kje so največje kadrovske vrzeli?

Kaja Kovič

V zadnjih petih letih se je razmerje med zaposlenimi v javnem in zasebnem sektorju v Sloveniji začelo premikati v smer, ki jo ekonomisti ocenjujejo kot zaskrbljujočo. Sektor država je v obdobju 2020–2025 rasel hitreje kot zasebno gospodarstvo, pri čemer sta bili zadnji dve leti posebej opazni.

Hrvaška kaže drugačno sliko. Zasebni sektor je rasel hitreje od javnega, zato se razmerje med obema sektorjema ni premaknilo v korist države kot v Sloveniji. Na obeh straneh meje pa narašča skupni pritisk: pomanjkanje kadrov v zasebnem sektorju, ki bo v naslednjem desetletju postalo ena ključnih razvojnih ovir.

1. Slovenija: državni sektor prehiteva zasebno gospodarstvo

Podatki Statističnega urada RS (Surs) kažejo, da se je skupna zaposlenost v Sloveniji v obdobju od leta 2020 do 2025 povečala za 5,9 odstotka. Na prvi pogled je to spodbudna številka. A ob podrobnejšem pogledu se podoba zakomplicira.



Zaposlenost v zasebnem sektorju je v tem obdobju porasla za 6,1 odstotka, v celotnem javnem sektorju pa za 5,1 odstotka. Razlika ni dramatična, a ko pogledamo le sektor država – torej javne zavode, državni proračun, proračune občin, ZPIZ in ZZZS – je slika drugačna: tu je zaposlenost narasla za kar 7,4 odstotka. To pomeni, da je ožji javni sektor rastel hitreje od zasebnega gospodarstva.

Posebej zaskrbljujoča je dinamika zadnjih dveh let. Medtem ko je zaposlenost v zasebnem sektorju v letu 2025 celo upadla za 0,8 odstotka, je sektor država nadaljeval rast – za 1,7 odstotka. Razmerje med javnim in zasebnim sektorjem je ostalo nominalno enako (73 % : 23 % v korist zasebnega), a vsebinsko se je ravnotežje premaknilo.

Kje se je sektor država najbolj razširil? Med letoma 2022 in 2025 naj bi se zaposlitve najbolj povečale v vzgoji in izobraževanju (za skoraj 2.450 zaposlenih), v zdravstvu (za 1.540) in socialnem varstvu (za 609). Hkrati se je okrepil tudi ožji del državne uprave – za okoli 1.570 zaposlenih. Nasprotno pa se je v policiji in zaporniškem sistemu število zaposlenih v istem obdobju celo zmanjšalo.

2. Hrvaška: izrazito nasproten trend kot v Sloveniji

Hrvaški državni zavod za statistiko (DZS) podatkov po sektorjih ne objavlja na povsem primerljiv način s slovenskim Sursom, zato neposredna primerjava ni mogoča. Podatki po lastništvu pravnih oseb pa vseeno ponujajo zanimivo perspektivo.

Po podatkih DZS se je skupno število zaposlenih na Hrvaškem v obdobju 2020–2024 povečalo s 1.273.214 na 1.719.67; skupaj z obrtniki in svobodnimi poklici, kar predstavlja rast za skoraj 35 odstotkov oziroma za dobrih 446 tisoč oseb. Del tega odraža okrevanje po kovidni krizi in močan turistični zagon; skupaj z obrtniki je bilo v letu 2024 zaposlenih dobrih 1,72 milijona oseb.

Ključna razlika v primerjavi s slovenskim trendom je v razmerju med državnim in zasebnim sektorjem. Podatki DZS za pravne osebe kažejo, da je bil leta 2020 delež zaposlenih v državnem lastništvu 33 odstotkov, v zasebnem pa 64 odstotkov. Do leta 2024 se je delež državnega znižal na 30,8 odstotka, zasebnega pa povečal na 66,7 odstotka. Hrvaška torej ni šla v isto smer kot Slovenija: zasebni sektor je v tem razmerju celo pridobival, ne izgubljal.

Število zaposlenih na Hrvaškem se je v obdobju 2020–2024 povečalo za kar 35 odstotkov oziroma za dobrih 446 tisoč oseb.

Hrvaško izobraževanje je torej prav tako raslo (za 7 %, podobno kot v Sloveniji), a v javni upravi in obrambi je bil obseg leta 2024 komaj za 700 zaposlenih višji kot leta 2020 – praktično nič. V zdravstvu je bila rast za 5,7 odstotka, ki je torej zmerna v primerjavi s potrebami sektorja.

Zaposlovanje v zasebnem sektorju na Hrvaškem je raslo izrazito: gradbeništvo je z 21.881 v letu 2020 naraslo na 26.735 v letu 2024 (rast za 22 %), prevoz in skladiščenje s 14.177 na 16.402 (rast za 16 %), strokovne in tehnične dejavnosti z 18.105 na 24.428 (rast za 35 %). Gostinstvo in nastanitvene dejavnosti so po kovidnem padcu (25.970) do 2024 dosegle 29.760 zaposlenih.

3. GZS: »Razmerje se slabša in ustvarja breme za gospodarstvo«

Bojan Ivanc z Gospodarske zbornice Slovenije opozarja, da za skupnimi slovenskimi številkami tiči manj laskava resnica.

»V zadnjih petih letih je zasebni sektor skupaj z javnimi družbami ustvaril 35 tisoč novih delovnih mest, sektor država pa 14 tisoč. Skupno je zaposlenost narasla za 39 tisoč oseb. A v zadnjih dveh letih je zaposlovanje v sektorju država prehitelo rast v zasebnem sektorju.

Število delovnih mest se je najbolj povečalo v gradbeništvu (+12 tisoč), zdravstvu in socialnem varstvu (+11 tisoč), izobraževanju (+7 tisoč) in gostinstvu (+6 tisoč). Upadlo je v kmetijstvu in agencijskem delu. V dveh največjih dejavnostih, trgovini in predelovalnih dejavnostih, se ni veliko spremenilo.«

Kako ta rast torej vpliva na slovensko gospodarstvo in konkurenčnost podjetij? Ivanc pravi, da so plače v sektorju država višje kot v zasebnem sektorju, kar mlade spodbuja k vpisu v terciarni študij in k poznejšemu iskanju zaposlitve v javnem sektorju.

»Produktivnosti sektorja država ne določa trg, temveč jo določa država sama. V povprečju je nižja kot v zasebnem sektorju. Razmerje se slabša, kar ustvarja breme za gospodarstvo v obliki rasti prispevnih stopenj.«

V zasebnem sektorju pa najbolj primanjkuje delovne sile na področjih predelovalnih dejavnosti, gradbeništva in trgovine. »To se vse pogosteje rešuje z zaposlovanjem tujih državljanov.«

Skupna zaposlenost v Sloveniji se je od leta 2020 do 2025 povečala za 5,9 odstotka. Na prvi pogled spodbudna številka. A v resnici podoba ni tako svetla.

SLOVENSKA AKREDITACIJA

AKREDITACIJA KREPI KONKURENČNOST GOSPODARSTVA

Akreditacija predstavlja enega ključnih stebrov tehnično kakovostne infrastrukture vsake države, saj pripomore k izboljševanju kakovosti proizvodov in storitev, pomaga gospodarstvu dosegati globalno konkurenčnost in prispeva k pospeševanju mednarodne trgovine.

Akreditiranje je strokovni, nepristranski in neodvisen postopek, s katerim nacionalna akreditacijska služba – Slovenska akreditacija – uradno potrdi usposobljenost akreditiranega organa za izvajanje specifičnih nalog ugotavljanja skladnosti.

Natančno določeni okvirji

Sistem akreditiranja v Sloveniji je skladen z zahtevami Uredbe (ES) 765/2008 o akreditaciji in nadzoru trga. Slovenska akreditacija je organizirana in deluje v skladu s standardom SIST EN ISO/IEC 17011:2018 in upošteva pravila mednarodnih združenj za akreditacijo (EA in Global ACI, ki združuje nekdanja ILAC in IAF). S tem omogoča transparentno, verodostojno in mednarodno primerljivo izvajanje sistema akreditiranja v Sloveniji.

Strokovnost, nepristranost in neodvisnost

Po besedah v. d. direktorja Marka Radaka so temeljne vrednote Slovenske akreditacije strokovnost, nepristranskost in neodvisnost. Vsaka štiri leta opravijo tako imenovano Peer evalvacijo, kjer Evropsko združenje za akreditacijo (EA) preveri, ali (še) izpolnjujejo zahteve za delovanje. Potrdi se podpisništvo sporazumov MLA in MRA, kar zagotavlja mednarodno veljavnost njihovih akreditacij. To slovenskim podjetjem močno olajša in ustvari dodano vrednost za izvoz.
Radak daje primer s področja gradbeništva. Slovenska akreditacija ocenjuje laboratorije, ali so za specifične strokovne naloge ustrezno kompetentni in so njihovi rezultati zaupanja vredni. Pri gradnji objektov in cest je pomembno, kakšni materiali so vgrajeni in kako. S tem so povezane njihova trdnost, nosilnost in vzdržljivost. Vgradnja neustreznih materialov ali napačna izdelava bi lahko ogrozila ljudi in okolje ter povzročila obsežne stroške.
Sogovornik pravi, da pri ocenjevanju pregledujejo ustrezno implementacijo zahtev za akreditacijo in strokovnih standardov oz. postopkov akreditiranih organov. Če ugotovijo odstopanje od zahtev, zapišejo neskladnosti in jih morajo v akreditirani organizaciji odpraviti.

Strokovna področja, na katerih se izvaja akreditacija:
- ★ kalibracijski laboratoriji,
- ★ preizkuševalni laboratoriji,
- ★ medicinski laboratoriji,
- ★ kontrolni organi,
- ★ certifikacijski organi za certificiranje proizvodov, procesov in storitev,
- ★ certifikacijski organi za certificiranje sistemov vodenja,
- ★ certifikacijski organi za certificiranje osebja,
- ★ okoljski preveritelji,
- ★ preveritelji poročil o emisijah toplogrednih plinov (TGP).

Poglobiti začrtane poti in pridobiti kadre

V zvezi z dejavnostjo akreditacije v prihodnosti Marko Radak pravi, da je ključno zagotavljanje infrastrukture akreditiranja, ohranjanje podpisništva prek EA in GLOBAL ACI ter skrb za ustrezne kompetence strokovnih in vodilnih ocenjevalcev ter prilagodljivost, saj so spremembe in novosti na področju akreditacije stalnica. Obenem se nenehno spreminja poslovno okolje, vedno bolj se uveljavljajo sodobne tehnologije, prodira uporaba umetne inteligence, ki prinaša številne izzive na področju varovanja podatkov in tudi kibernetske varnosti.
Marko Radak je vodenje Slovenske akreditacije prevzel s 1. julijem. Njeno delo je jasno začrtano in s tem želi nadaljevati ter se odzivati na izzive, ki jih postavlja sodobno poslovanje. Največji bo morda pridobivanje in ohranjanje primernih kadrov. Želijo zaposlovati, predvsem inženirje, zlasti tako imenovane vodilne ocenjevalce. Izboljšati želijo tudi digitalno poslovanje s strankami.



»Pridobiti želimo nove kadre in izboljšati digitalno poslovanje s strankami,« pravi Marko Radak, v. d. direktorja Slovenske akreditacije.

Promo

4. Ključni problem je demografija, ne tekmovanje med sektorjema

Zavod RS za zaposlovanje (ZRSZ) ne izključuje vpliva rasti javnega sektorja na razpoložljivost kadrov, a opozarja na globlji vzrok. »Število prostih delovnih mest, ki so jih delodajalci zasebnega sektorja sporočili Zavodu, je po porastu do leta 2022 (ko jih je bilo skoraj 114 tisoč) v zadnjih letih upadlo: leta 2025 jih je bilo dobrih 83.900.

Delodajalci iz zasebnega sektorja navajajo največ prostih mest za delavce v predelovalnih dejavnostih, gradbeništvu, drugih poslovnih dejavnostih, trgovini, gostinstvu in prevozu.«

Zavod sicer ne izvaja analiz, s katerimi bi neposredno merili razpoložljivost kadrov za zasebna podjetja, a ocenjujejo, da so neskladja na trgu dela posledica širših dolgoročnih trendov: »Staranja prebivalstva, zmanjševanja delovno sposobnih prebivalcev, upokojevanja številnih generacij zaposlenih in tehnoloških sprememb. S pomanjkanjem kadrov se ne sooča zgolj zasebni sektor, temveč tudi javni. Naša raziskava Napovednik zaposlovanja kaže, da je problematika posebej izrazita v zdravstvu, socialnem varstvu, izobraževanju, gostinstvu in nepremičninah.«

Razmerje števila zaposlenih v javnem in zasebnem sektorju se slabša, kar ustvarja breme za gospodarstvo v obliki rasti prispevnih stopenj.«
Bojan Ivanc, GZS

5. Potrebujemo tuje delavce, a nekaj moramo narediti tudi sami

Kje so torej pritiski največji in kaj napovedujete za prihodnje leto? »V jeseni 2025 izvedeni Napovednik zaposlovanja je pokazal, da se je s pomanjkanjem ustreznih kandidatov spoprijemala skoraj polovica vprašanih delodajalcev, in sicer 45,7 odstotka.

Največje težave so imeli v dejavnosti poslovanja z nepremičninami, gostinstvu, gradbeništvu in prevozu. Nekoliko več kot polovica delodajalcev pričakuje enake težave tudi v prihodnje.

Za prvo polovico leta 2026 je 2.975 sodelujočih delodajalcev s 335 tisoč zaposlenimi napovedalo 1,3-odstotno rast zaposlenosti. Spodbudne so napovedi za gostinstvo (+4,5 %), gradbeništvo (+3,8 %) in kmetijstvo (+4,3 %), medtem ko so trgovina in predelovalne dejavnosti napovedale rahel upad.«

Glede na demografska gibanja bo zaposlovanje tujih delavcev ključni dejavnik. V gradbeništvu tuji delavci že danes predstavljajo skoraj polovico vseh zaposlenih, v prevozu in skladiščenju pa približno tretjino.

Po projekcijah ministrstva za delo bi se delež tujih delavcev med delovno aktivnimi lahko povečal s 16 odstotkov v letu 2024 na približno 26 odstotkov do leta 2030.«
ZRSZ

»Po projekcijah MDDSZ bi se delež tujih delavcev med delovno aktivnimi lahko povečal s 16 odstotkov v letu 2024 na približno 26 odstotkov do leta 2030. A to ne more nadomestiti aktivacije domačih kadrovskih rezerv, vlaganj v izobraževanje in boljšega usklajevanja šolskega sistema s potrebami trga.«

Čeprav metodologiji obeh statističnih uradov nista povsem enaki, nekatere primerjave vseeno kažejo jasno sliko: na Hrvaškem se je delež zaposlenih v zasebnem sektorju med letoma 2020 in 2024 povečal s 64 % na 66,7 %. V Sloveniji se razmerje med celotnim javnim in zasebnim sektorjem ni spremenilo (23 % : 73 %), a v dinamiki zadnjih dveh let zasebni sektor zaostaja.

Hrvaška javna uprava in obramba sta v tem obdobju ostali praktično enako veliki. Slovenija ju je realno povečala, zlasti prek državne uprave in sekundarnih dejavnosti. Izobraževanje je raslo v obeh državah (Hrvaška +7 %, Slovenija podobno), zdravstvo prav tako, a na Hrvaškem je bila rast zasebnega sektorja vzporedno precej bolj izrazita.

6. Napovedi: Kriza bo v industriji, gradbeništvu in zdravstvu

Analiza razmer na trgu dela, ki jo je pripravilo MDDSZ, je jasna: neskladja med ponudbo in povpraševanjem po delovni sili se bodo v prihodnje predvidoma še povečevala. Demografski pritiski, upokojevanje povojnih generacij in naraščajoč pomen digitalnih kompetenc bodo preoblikovali oba trga dela.

Na Zavodu za zaposlovanje ocenjujejo, da bo za Slovenijo kritično zlasti nadomeščanje upokojencev v predelovalnih dejavnostih, gradbeništvu in zdravstvu, kjer hkrati primanjkuje kadrov in se povpraševanje ne zmanjšuje. Za Hrvaško velja podobno, z dodatnim izzivom sezonskega turizma, ki vsako leto zahteva mobilizacijo velikega števila delavcev.

Vprašanje, ki ostaja odprto, je ravnovesje med javnim in zasebnim sektorjem. Ko država zaposluje hitreje od trga, za to plačuje s produktivnostjo in z višjimi bremeni za podjetja. Ko zasebni sektor ne more pridobiti kadrov, ga plačuje z izgubljenimi naročili in zamujenimi naložbami. Oba sektorja sta ujeta v isto demografsko zanko – in nobeden je ne more rešiti sam.

Parcom®

DOLGOLETNE IZKUŠNJE NA PODROČJU SISTEMSKE INTEGRACIJE IN VARNOSTI DO IMPLEMENTACIJE NIS2

Podjetje Parcom se je od svojih prvih korakov leta 1989 do danes razvilo v izkušenega ponudnika sistemske integracije in kibernetske varnosti za stranke po vsej Sloveniji. Več o razvoju podjetja in pomenu varnosti podatkov nam je povedal lastnik in direktor podjetja Peter Marc.

Zametki Parcoma segajo že več kot 35 let v zgodovino. Kakšni so vaši spomini nanje?
Spomini segajo v čas razpada nekdanje države, ko sem delal v razvojno naravnanem podjetju Iskra Delta. Tam smo z dvema mlajšima sodelavcema dobili idejo za ustanovitev podjetja. Sprva smo začeli z vzdrževanjem osebnih računalnikov (PC), trg pa je narekoval nadaljnji razvoj. Kupovali, sestavljali in prodajali smo PC-je, vzdrževali »mainframe« računalnike in se usmerjali v sistemsko smer. Podjetje se je sprva imenovalo PAR (začetnice imen prvih treh lastnikov), konec leta 1991 pa smo ustanovili podjetje Parcom, katerega edini lastnik sem že več kot 20 let.

Kateri mejniki so zaznamovali vaš razvoj čez čas?
Pomemben mejnik je bila širitev izven Goriške regije, ki smo jo začeli leta 2005 z vzpostavitvijo poslovalnice v Logatcu. Že leta 2009 smo postavili prvi podatkovni center v Mariboru, nato smo ga leta 2010 preselili v Ljubljano in kasneje v Novo Gorico. Tik pred korono smo ustanovili hčerinsko podjetje v Ljubljani in odprli pisarno na Gospodarski zbornici, s čimer smo poslovanje iz lokalnega razširili na celotno Slovenijo. Leta 2023 pa smo prevzeli še stranke dveh podjetij, ki sta opustili sistemsko IT dejavnost, kar je pripeljalo do ustanovitve poslovne enote v Idriji.

Za vaš razvoj je bilo pomembno tudi sodelovanje z Microsoftom, kajne?
V Microsoftove rešitve smo se usmerili v devetdesetih letih in desetletje kasneje postali v Sloveniji pionirji pri ponujanju licenc in storitev po najemnem modelu (SPLA). Že takrat smo se dobro zavedali pomena varnosti podatkov in varnostnih kopij podatkov na več lokacijah.

Kaj vse danes zajema vaša dejavnost?
V vsem tem času smo skrbeli za varnost podatkov. Danes smo usmerjeni proti kibernetski varnosti, izvajamo etično hekanje, vdorne teste in varnostne preglede omrežij za preverjanje ranljivosti podjetij, pa tudi predavanja o kibernetski varnosti za zaposlene.
Ključna dejavnost še vedno ostaja sistemska integracija (skrb za strežnike, mreže in varnost), nudimo pa tudi prodajo opreme v naši prenovljeni spletni trgovini.

Kakšna pa je vaša vizija za prihodnost? Kam boste usmerili razvoj?
Razvoj gre pretežno v smeri umetne inteligence in kibernetske varnosti,



in prav slednji namenjamo največ pozornosti. Naš pristop k varnosti temelji na minimalni zahtevi za varnost podatkov 3-2-1, kar pomeni, da moramo imeti najmanj 3 kopije, na vsaj dveh različnih medijih in vsaj ena kopija na drugi lokaciji – v oblaku, v podatkovnem centru v Sloveniji/ in v tujini (npr. iStor), s čimer se zagotavlja obstoj v primeru nepredvidenih dogodkov. Velik poudarek namenjamo tudi požarnim zidovom in naprednim XDR sistemom, seveda pa so nujni tudi redni varnostni pregledi ter nadgradnje opreme.

Parcom

Parcom d.o.o. Nova Gorica
Vodovodna pot 4
5000 Nova Gorica
info@parcom.si

www.parcom.si
www.parcom.shop

Promo

»VEČINA SLOVENCEV SE ŽELI VRNITI, A VRNE SE JIH MANJ KOT 10 ODSTOTKOV.«

- Zakaj se iz tujine domov ne vrne več izobraženih Slovencev?
- Kam vse odhajajo?
- In zakaj mora Slovenija privabiti več tujih talentov?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya



» Mladi Slovenci v tujini delajo v zelo mednarodnih okoljih in točno takšno okolje si želijo tudi v Sloveniji. Tega pa pri nas zelo pogosto ni.«

Žan Dapčevič je od januarja letos predsednik društva VTIS, v tujini izobraženih Slovencev. Na to mesto je prišel tik pred začetkom mandata nove vladne koalicije, ki si je zadala tudi cilje glede vračanja Slovencev iz tujine, priseljevanja tujcev in demografije. Člani VTIS-a so dodobra spoznali različne dele sveta, zato je mnenje njegovega predsednika o teh temah vsekakor zanimivo.

»Sistematično bomo okrepili razvoj kadrov v povezavi z gospodarstvom ter ustvarjali pogoje za zadrževanje domačih talentov in vračanje slovenskih strokovnjakov iz tujine.« To je pisalo že v izhodiščih za novo koalicijsko pogodbo. Kaj naj vlada stori, da se bo več slovenskih strokovnjakov res vrnilo?

V VTIS-u bolj kot o vračanju govorimo o kroženju znanja. Dejstvo je, da so mladi željni tujine. Tujina je zanje svet zunaj Evrope, saj je ta zanje že tako nekakšna domovina in pravzaprav ni tujina. Društvo VTIS deluje že 12 let. Imamo več kot 3.000 članov v 50 državah sveta. Danes smo največja povezana skupnost slovenskih strokovnjakov v tujini – s skoraj 20 strokovnimi interesnimi skupinami, od podjetnikov in pravnikov do raziskovalcev s področja vesolja. Vidimo, da želja po vrnitvi v domovino obstaja, vendar je redko uresničena.

Kaj je razlog za to?

Razlogov je več. Predvsem vidimo, da mladi na študiju v tujini ne samo odrastejo, ampak se tam tudi zaljubijo in začnejo zvezo s tujimi partnerji oziroma partnerkami. Tako se pojavi vprašanje, kako bodo celotno družino preselili nazaj domov. To pa je bolj zapleteno kot to, kakšna bo plača, kaj bodo v Sloveniji počeli, kakšne so karierne možnosti v Sloveniji in tako naprej.

Plača sploh ni ključni dejavnik. Vprašanje je tudi, kaj bodo v Sloveniji počeli njihovi partnerji oziroma partnerke, ki so običajno tujci. In kje bodo otroci? Ti so mogoče že začeli hoditi v vrtec ali v mednarodno šolo. Morda ne govorijo najbolje slovensko ...

To so pomembni zasebni razlogi. Ali so morda odločitve o vrnitvi povezane tudi z družbeno klimo v Sloveniji ali s postopki, da njihovi partnerji sploh lahko pridejo v Slovenijo?

Družbena klima je zelo pomembna. Slovenija ni zelo mednarodno odprta, kar zadeva delovno silo. Mladi Slovenci v tujini delajo v zelo mednarodnih okoljih. In točno takšno okolje si želijo tudi v Sloveniji. Tega pa pri nas zelo pogosto ni. V večini podjetij se govori samo slovensko.

Vsaka modra država si prizadeva, da talente zadrži doma. Kaj pa bi vlada lahko naredila, da bi slovenske talente zadržala v Sloveniji, četudi bi radi bili udeleženi pri globalnem kroženju znanja?



»Mnogi se vračajo v regijo, a ne v Slovenijo – v Zagreb ali Beograd. Delajo v mednarodnih podjetjih, financah in svetovanju, a so na žalost davčni rezidenti tam, ne pri nas.«

Država po eni strani zelo aktivno spodbuja študij in kariero v tujini, tudi s štipendiranjem. Pomemben vzvod za vračanje že obstaja: štipendija Ad futura deluje skoraj kot študijski kredit, saj se mora štipendist po koncu študija v Sloveniji zaposliti za toliko časa, kolikor je prejemal štipendijo, sicer mora denar vrniti. Težava je, da je tak pogoj sam po sebi premalo – in tudi pravno omejen, saj je Evropska komisija Slovenijo že opozorila, da prezgodnja obvezna vrnitev trči ob pravico do prostega gibanja v EU.

Vezanost na štipendijo zato ni prava pot. Bolj kot prisila deluje privlačnost: štipendist se bo vrnil, če ga doma čakajo primerljivo zanimivo delo, mednarodno okolje in jasna karierna pot. Vzvod štipendij bi zato kazalo nadgraditi z aktivnim povezovanjem štipendistov s slovenskimi delodajalci že med študijem, ne šele ob izteku obveznosti.

Za vrnitev Slovencev, ki so že zaposleni ali niso bili štipendisti, pa so nastavki za to na področju visokega šolstva in znanosti. Na voljo so že prvi razpisi za vrnitev slovenskih znanstvenikov v domovino, ki se lahko zaposlijo na inštitutih, fakultetah in univerzah. Toda gre za zelo stihijske in kratkotrajne projekte. Po letu ali dveh zato ti ljudje spet odidejo v tujino.

»Štipendist se bo iz tujine vrnil, če ga doma čakajo primerljivo zanimivo delo, mednarodno okolje in jasna karierna pot.«

Res je prejšnja uvedla tudi dohodninsko olajšavo, predvsem za mlade, če se vrnejo v domovino. A vse to je desetina obsega ukrepov, ki so jih denimo uvedli v Singapurju, na Portugalskem, Nizozemskem ali na Novi Zelandiji.

Naši mladi odhajajo, kar je odliv znanja, ampak na drugi strani v Slovenijo prihajajo tuji talenti …

Tujih študentov je v slovenskem visokem šolstvu vse več, že okoli 15 odstotkov, na doktorskem študiju pa celo četrtina.

Koliko jih ostane po študiju?

Teh podatkov ni. Tuji državljani pa po registrskih podatkih že pomenijo okoli 16 odstotkov delovno aktivnih v Sloveniji – torej vsakega šestega zaposlenega.

Ampak večina teh je med deficitarnimi kadri.

V Veliki Britaniji so uvedli zelo podoben sistem, ki ga imajo Kanadčani, Avstralci in Novozelandci. To je sistem točkovanja, ki določenim profilom daje prednost pri imigraciji. Vizume podeljujejo na podlagi veščin. Glavni skupini sta na eni strani deficitarni poklici, kot so električarji ali vozniki, na drugi strani pa visokokvalificirani kadri. Tega v EU ni. Britanci so ta sistem z reformo leta 2025 celo zaostrili v korist visokokvalificiranih – prag znanja so dvignili na raven univerzitetne diplome.

V izhodiščih nove koalicijske pogodbe je bil še en zanimiv stavek: »Rešitev za demografski problem Slovenije in Evrope ni v priseljevanju, ampak v dvigu blaginje, učinkovitejšem delovanju vseh podsistemov države, večjem veselju do življenja in povečanju rodnosti.« Ali verjamete, da brez modre politike priseljevanja res lahko več slovenskih talentov zadržimo doma? Ti si po navadi želijo delati v vrhunskih mednarodnih ekipah.

Potrebna je kombinacija obojega. Mladi si želijo mednarodne izkušnje. Želijo videti svet. Tega ne moremo zaustaviti. Ko se vrnejo, pa na drugi strani želijo delati v okolju, ki je mednarodno. Slovensko gospodarstvo je sicer zelo izvozno, domače okolje pa je še vedno zelo lokalno.

V Singapurju smo imeli priložnost poslušati predavanje njihovega premierja. Ko ga je zelo ambiciozna doktorska študentka vprašala, kaj bi lahko po študiju počela, je bilo njegovo prvo vprašanje, kdaj se bo poročila in dobila otroke. Tam ob njihovem državnem prazniku premier vsakič izpostavi, da morajo tudi doma poskrbeti za domovinsko dolžnost in okrepiti družino.

Kaj takšnega bi v Sloveniji zagotovo povzročilo zelo veliko kritik in velik odpor.

To je mogoče spodbuditi tudi z mehkimi spodbudami. O tem moramo razmišljati.

Ste optimist, da to lahko nadomesti modro politiko priseljevanja?

Če pogledate zadnje poročilo Urada za makroekonomske analize, Umarja, tako povečana rodnost kot ohranjanje priseljevanja ne bosta dovolj. Povečati moramo oboje. Številke govorijo same zase: naravni prirast je že več let negativen – lani okoli minus dve na tisoč prebivalcev. Število prebivalcev raste samo še na račun priseljevanja.

Projekcije EUROPOP2023 računajo z okoli 6.000 neto priselitvami na leto, a tudi to bo staranje le ublažilo, ne ustavilo, saj se rodnost vztrajno giblje okoli 1,5 otroka na žensko – torej daleč pod ravnijo, ki ohranja velikost generacij.

Kam pa mladi izobraženi Slovenci v zadnjem času najbolj odhajajo? Zakaj prav v te države?

Brexit je bistveno podražil študij v Veliki Britaniji in povzročil preusmeritev tudi naših študentov v druge destinacije za študij in delo. V Evropi so to še vedno države v regiji DACH – Švica, Avstrija in Nemčija. Velika Britanija je kljub upadu še vedno destinacija, kjer je veliko Slovencev.

Zanimiva postaja predvsem Skandinavija, torej Danska, Švedska, Islandija, pa tudi Nizozemska. Vse te države imajo programe v angleškem jeziku, ki so finančno zelo dostopni, naši študenti pa zelo uspešni.

»Velikokrat pravimo, da je Slovenija zelo gozdnata in da imamo določene naravne vire. A v globalnih številkah so ti viri zanemarljivi za konkurenčno gospodarstvo. Ključni bodo dobri talenti.«

V svetu so to še vedno ZDA. Veliko pa jih odhaja v Azijo, predvsem v Singapur in Hongkong. Odhodi v Azijo se povečujejo. Ko gre študent v tujino, običajno študira na več lokacijah. Zato rast v Aziji, pa tudi na Bližnjem vzhodu.

Kaj pa še ponujajo te države, razen angleških programov?

Predvsem mednarodno okolje; delovno ali študijsko okolje je tam resnično pestro. Imajo pa tudi bogato nišno ponudbo programov, predvsem v podiplomskem študiju. Takšnih programov v Sloveniji ni.

Tretje, kar jih privlači, je to, da je določena panoga v tisti državi izjemno razvita in izjemno pomembna. Tako je denimo področje mode povezano s centri, kot so London, Pariz in Milano. Glasba je povezana z Nizozemsko, Švedsko in Londonom, področje financ pa s Frankfurtom, Parizom in Londonom.

Ali kaj več mladih v zadnjem obdobju odhaja v hitro razvijajoče se tretje države?

Med samim študijem ne – opažamo pa jih po študiju. Mnogi naši člani se denimo vračajo v regijo, a ne v Slovenijo. Odločijo se za Zagreb, mogoče tudi Beograd. Tisti, ki se vračajo v regijo, večinoma delujejo v mednarodnih podjetjih, financah, skladih in svetovalnih družbah – za vse je značilno, da veliko potujejo po regiji. Na žalost so pri tem davčni rezidenti tam, in ne pri nas.

Kaj pa Kitajska, Indija, kakšna hitro razvijajoča se afriška država, Brazilija?

V takšne države gredo posamezniki, ki so bolj podjetniško naravnani. Ali pa tisti, ki so povezani z določenim profilom znanosti, kjer so centri odličnosti določene znanosti.

Ali se v Slovenijo vrne večina ali manjšina Slovencev?

Manjšina. Večina si to želi, a v našem društvu ugotavljamo, da se jih vrne manj kot 10 odstotkov.

Se je profil v tujini izobraženih Slovencev kaj bistveno spremenil?



Pred 12 leti so bili v našem društvu večinoma študentje ali pa mladi diplomanti. Zdaj je društvo starejše, temu primerna pa je sestava članstva. Danes je dobra polovica – okoli 56 odstotkov – gospodarstvenikov in podjetnikov, približno 15 odstotkov je raziskovalcev in profesorjev, 14 odstotkov študentov, 13 odstotkov pa jih dela v javnem sektorju.

Kdo od članov je na svojem področju mednarodno med vplivnejšimi?

Mednarodno najvplivnejši je verjetno dr. Jure Leskovec, profesor računalništva na Stanfordu ter eden vodilnih svetovnih raziskovalcev umetne inteligence in grafovskih nevronskih mrež. Bil je tudi glavni znanstvenik pri Pinterestu.

Iz sveta financ prihaja dr. Igor Cesarec, sicer ustanovitelj in prvi predsednik našega društva, danes ekonomist pri enem največjih svetovnih skladov. Med mlajšimi pa denimo Anja Šurina, ki kot raziskovalka sodeluje pri Googlovem laboratoriju za umetno inteligenco DeepMind, in Teja Potočnik, ki je na Univerzi Cambridge ustanovila startup na področju polprevodnikov.

Bi bilo modro Slovence po svetu bolj vključiti v pripravo razvojnih politik države? Ali poznate primere, da so politične stranke vzpostavile stik s tistimi, ki imajo ogromno znanja?

Imeli smo nekaj stika s poslanskimi skupinami v pretekli sestavi. Pobuda je prišla predvsem s strani mlajših poslancev, ki so bili prej aktivni v kakšni študentski organizaciji pa so že tam mednarodno sodelovali. Nekaj neformalnih kontaktov obstaja, ni pa nič formaliziranega.

Z ministrstvom, ki je pokrivalo izobraževanje, smo sodelovali pri pripravi zakona o znanstvenoraziskovalni dejavnosti in zakona o visokem šolstvu. Naša naloga je bila, da delovni skupini prenesemo dobre prakse iz tujine. V veliki meri so jih upoštevali.

V društvu imamo za to celo posebno zakonodajno skupino z okoli 20 prostovoljci, svoje analize in predloge pa redno objavljamo tudi v obliki publikacij. To ni naključno sodelovanje – je del našega poslanstva, da odločevalce opozarjamo na ovire pri kroženju znanja.

Kako ključna pa bo v prihodnje sposobnost Slovenije, da privabi globalne talente?

Velikokrat radi povemo, da je Slovenija zelo gozdnata in da imamo določene naravne vire. A čeprav gozd pokriva okoli 58 odstotkov države in nas to uvršča v sam vrh EU, so naši naravni viri v absolutnih, globalnih številkah zanemarljivi in sami po sebi ne morejo biti temelj konkurenčnega gospodarstva.

Enkrat si moramo naliti čistega vina: ključno bo imeti dobre talente. In z njimi se bo treba začeti ukvarjati od vrtca do konca študija. Zdaj se ukvarjamo predvsem z otroki s posebnimi potrebami, kar je prav. A premalo delamo s talenti.

Prav tako pomembno bo privabiti tuje strokovnjake. Z našimi talenti, ki bodo odšli v tujino, pa vsaj obdržati stik, saj nam lahko odpirajo vrata v svet. Da ne bomo predvsem podizvajalci, ampak da bomo lažje tržili odlične izdelke po svetu. Določeni podjetniki v Sloveniji so dokazali, da je to mogoče.

Prav to počnemo v društvu vsak dan: v šestih krogih našega mentorskega programa smo povezali že okoli 285 mentorskih parov, na naših kanalih pa je bilo objavljenih več kot 750 ponudb za delo, marsikatera tudi za vrnitev v Slovenijo.

Če nimamo drugih naravnih bogastev, potem naj bo Slovenija ambiciozna pri privabljanju znanja iz tujine in zadrževanju znanja doma.

Kakšno imigracijsko politiko naj potem Slovenija vodi v naslednjih desetih letih?

Visoko šolstvo se mora odpreti na področju akademskega kadra. Postaviti se mora zelo mednarodno. Mislim, da bomo tudi zaradi demografije in trenutne sestave akademskega kadra naleteli na izzive pri pomlajevanju, če bo visoko šolstvo postalo preveč zaprto. Znanost se mora še bolj povezati mednarodno in globalno, tudi z Azijo in ZDA.

Z modro imigracijsko politiko bi morali dati svetu jasen signal, kdo je v Sloveniji najbolj dobrodošel. To so predvsem talentirani kadri in talentirani podjetniki.

> **Z modro imigracijsko politiko bi morali dati svetu jasen signal, kdo je v Sloveniji najbolj dobrodošel. To so predvsem talentirani kadri in talentirani podjetniki.«**

Ali to pomeni, da je čas za močno digitalno promocijsko akcijo Slovenije kot države, ki je prijazna do talentov?

Eno je narediti dobro kampanjo, drugo pa je izkušnja pred okencem na upravni enoti. Prišlek doživi hladen tuš, ker ga tam seznanijo, da je pri postopkih uradni jezik slovenščina, in ga tako birokratsko peljejo od okenca do okenca.

Nekdo, ki prihaja in ima to visoko vrednost, se mora v Sloveniji počutiti dobrodošlega. To je zelo pomembno.



KONEC POLETNIH ILUZIJ & SCENARIJI DO KONCA 2026

- Konec iluzij: ali se vlagatelji pripravljajo na novo obdobje tržne negotovosti?
- UI evforija dosega vrhunec: prihaja nova revolucija ali boleča korekcija?
- Obresti, inflacija in geopolitična tveganja: kdo bo zmagovalec trga 2026?



Nejc Apšner

Dobrodošli v najnovejši izdaji Finančnega pulza. Ne pričakujte tolažilnih napovedi ali magičnih formul. Ponujamo surovo makroekonomsko realnost: leto 2026 je leto, ko je ekonomska logika znova prevzela oblast, pasivno vlaganje pa je končno v zgodovini. Za vsak evro donosa boste morali pokazati taktično prožnost, kakršne zadnje desetletje ni bilo treba.

Energija: konec šoka, začetek deflacije

Diplomatski preboj med ZDA in Iranom 18. junija je ponovno odprl Hormuško ožino. Ameriška uprava za energetske informacije (EIA) v julijskem poročilu potrjuje drastično spremembo: izpadi nafte so maja dosegli vrh pri 11,2 milijona sodčkov na dan, junija padli na 8,29 milijona, do četrtega četrtletja pa naj bi se skrčili na 1,44 milijona.

Globalne zaloge, ki so se v drugem četrtletju praznile po 5,1 milijona sodčkov na dan, bodo v četrtem četrtletju začele kopičenje (2,7 milijona), v 2027 pa presežek naraste na 5 milijonov. Posledica? EIA je napoved za ceno Brenta v 2026 znižala na 82 dolarjev (prej 95), za 2027 pa na 65 dolarjev.

Indikator (EIA STEO – Avgust 2026)	2025	2026 (Napoved)	2027 (Napoved)
Cena nafte Brent (USD/sodček)	69	82	65
Cena bencina ZDA (USD/galona)	3,10	3,64	3,09
Proizvodnja nafte ZDA (mio sodčkov/dan)	13,6	13,8	14,0
Cena zemeljskega plina (USD/MMBtu)	3,53	3,67	3,49

Bipolarni Wall Street: UI cunami proti gravitaciji

S&P 500 se kljub vsemu giblje med 7.450 in 7.570 točkami, z 18,6-odstotno medletno rastjo. UI investicije so ušle izpod nadzora: ocene za 2026 so 800–820 milijard, za 2027 pa 1,16 bilijona dolarjev.

Dve strukturni pasti: (1) električna omrežja tega ne prenesejo – podatkovni centri bodo požrli do 4,4 odstotka globalne elektrike; (2) tehnološki velikani za financiranje množično izdajajo obveznice in s tem sesajo likvidnost iz sistema ter ustvarjajo nevarno »krožno financiranje«, ki spominja na finančne prakse pred krizami.

Optimisti (Goldman, UBS, Citi) se zanašajo na rezultate – Bank of America je v drugem četrtletju zabeležila 34-odstotno rast dobička na delnico (EPS), finančni sektor kot celota 6,6-odstotno rast, bančni P/E 12,4 je smešno poceni v primerjavi s celotnim S&P 500 (20,4).

Toda Bank of America (BofA) opozarja, da se Shillerjev količnik CAPE približuje vrednosti 39, kar je nevarno blizu ravni, doseženim pred pokom dot-com balona. Po njihovih ocenah je tako velika koncentracija tržne vrednosti v peščici tehnoloških velikanov s področja UI zgodovinsko pogosto vodila v občutno korekcijo previsokih vrednotenj.

Institucija	Cilj S&P 500 (2026/27)	EPS	Jedrna teza
Morgan Stanley	8.300 (sred. 2027)	/	Bikovski, a kratkoročno 6.500 zaradi obresti
UBS	7.900 (konec 2026)	28-odstotna rast	Evforija, UI potrošnja žene dobičke
Citigroup	8.100 (konec 2026)	350/400 USD	Rast se širi izven UI, obveznice padajo
Goldman Sachs	8.000 (konec 2026)	340/385 USD	24-odstotna letna rast EPS, polovica iz UI
J.P. Morgan	7.800 (konec 2026)	350/390 USD	Potrošnik in UI pretehtata naftni šok
Evercore ISI	7.750 (konec 2026)	330 USD	Rast dobičkov preglasi vse skrbi
Bank of America	7.100 (konec 2026)	/	Medvedja: »preveč rdečih zastavic«, tveganje »valuation snapback«

Zlato: strukturna varovalka proti sistemu

Zlato pri 4.013–4.040 dolarjih z 18-odstotno medletno rastjo kljub močnemu dolarju ni več špekulacija – je strukturni premik. Centralne banke (Kitajska, Indija, Turčija, Poljska) izvajajo tiho dedolarizacijo in kopičijo zlato kot nikoli prej.

Kratkoročna 3,4-odstotna korekcija (zaradi skoka nafte) je nepomembna. J.P. Morgan vidi zlato pri 6.000 dolarjih do konca 2026 in 6.300 v 2027, Wells Fargo 6.100–6.300, BofA 6.000. Vzporednica z letom 1999 je zlovešča – takrat je bilo zlato na dnu, ko je Nasdaq počil. Današnja UI histerija in ekstremna koncentracija kapitala kažeta, da se zgodovina ponavlja.

Povsod ni lepo. Doma je najlepše. Medtem ko Wall Street divja, je SBITOP julija 2026 dosegel absolutni rekord pri 3.196,5 točke (trenutno 3.181), kar pomeni skoraj 36-odstotno rast v zadnjem letu. SBITOP TR (z dividendami) je pri 4.837 točkah. Slovenski indeks nima napihnjenih tehnoloških balonov – tu kraljujejo tradicionalna podjetja z masivnim denarnim tokom.

Podjetje	Dividenda za 2026	Ključni podatki
Krka, d. d.	9,10 EUR bruto	Izplačano 23. julija; farmacevtska defenziva s 3,3-odstotnim donosom
NLB, d. d.	6,92 EUR bruto	Izplačano 23. junija; EPS vztrajno nad 25 EUR
Triglav, d. d.	3,00 EUR bruto	Izplačano 17. junija; +7 % rast, 4,8-odstotni donos
Sava Re, d. d.	2,75 EUR bruto	Izplačano 11. junija; ROE 15,9 %, cilj > 95 mio čistega dobička
Telekom Slovenije	4,39 EUR bruto (ocena)	Pričakovan 4-odstotni donos, rast izplačila 9,6 %

Regionalna prevzemna vojna: NLB ruši Addiko

V ozadju teh dividend poteka brutalna prevzemna bitka. NLB je za Addiko Bank ponudila 37 evrov na delnico – 39,6-odstotno premijo nad ponudbo RBI (26,50 evra).

> Obdobje »kupi vse in počakaj« se končuje – prihodnost bo nagradila prilagodljive vlagatelje.

15. julija je avstrijska komisija NLB-ju dovolila znižanje praga uspešnosti s 75 na 50 odstotkov + ena delnica ter podaljšala rok do 29. julija. Brandes Investment Partners in EBRD (8,4-odstotni delež) sta ostro podprla NLB in RBI ponudbo označila za problematično. Če NLB uspe, bo postala ultimativni bančni monolit na Balkanu, kar bo neposredno dodatno okrepilo vrednost njenih delnic in prihodnje dividende.

Zaključna pravila preživetja

2026 ne odpušča naivnosti. Trije neizprosni koraki do konca leta:

1. Rotacija iz UI iluzij v realni denarni tok. S&P 500 cilji nad 8.000 so past, če stavite na peščico precenjenih tehnoloških orjakov. Kapital selite v banke (P/E 12,4), industrijsko proizvodnjo in mala podjetja – vse, kar generira stabilen denarni tok in nima 40-kratnega P/E.
2. Zlato ni več izbira, ampak nujnost. Dedolarizacija in geopolitična krhkost pomenita, da je fizično zlato z napovedmi nad 6.000 dolarjev edino sidro, ki lahko pokrije portfelj, ko se UI balon končno stisne.
3. Izkoristite slovensko dividendno trdnjavo. Medtem ko ameriški velikani krvavijo z izdajanjem novih obveznic, Krka, NLB, Triglav in Sava Re sedijo na kupih gotovine in izplačujejo 4- do 5-odstotne donose. V nestabilnem svetu so ti izvozno naravnani, nizko zadolženi blue chipi z zgodovinsko dokazano stabilnostjo absolutna taktična prednost vsakega resnega portfelja.

> Med UI evforijo in strahom pred balonom bo odločala cena, ki jo vlagatelji plačajo za rast.



Grafika: Spotnet

NACIONALNI ŠAMPIONI GENERACIJE 2025 … IN ENIGMA PIPISTREL

- Kdo je največji zaposlovalec med top 500 MSP z letošnje lestvice?
- Zakaj je Pipistrel letos enigma?
- Koga so hišni ljubljenčki spravili pod vrh trgovskih top MSP-jev?



Goran Novković

Nova generacija najboljših malih in srednjih podjetij (MSP) je letos zahtevala tudi uskladitev z inflacijo. Po osmih letih objav smo spremenili nekatere pogoje za uvrstitev na lestvico top 500 MSP oziroma smo jih prilagodili uradni definiciji za srednja podjetja. Pogoje za uvrstitev nanjo smo navedli pod lestvico top 500 MSP na naslednjih straneh.

S tem smo za eno leto izgubili neposredno primerjavo s predlansko generacijo top MSP. A hkrati lahko primerjamo, kaj se zgodi, ko uvrstitev na lestvico omogočamo nekoliko večjim podjetjem. Med drugim je na lestvici kar nekaj novih imen.

1. Na vrhu enigma – Pipistrel

Na vrhu lestvice je tokrat Pipistrel s kar 52 milijonov evrov EBITDA ali kar 2,7-krat več kot NLB Skladi na drugem mestu. Prihodki podjetja so lani zrasli kar za 2,5-krat, na 80 milijonov evrov.

Pred tem je podjetje, potem ko ga je Ivo Boscarol prodal Američanom, tri leta zapored izkazovalo izgubo. V tem obdobju je bilo izgube sku-

TINEX&BELL
Part of Axel Johnson International

Zanesljiv tehnični in storitveni partner industrije

Hitra odzivnost in strokovna podpora
Konsignacijska skladišča
Servis, popravila, diagnostika
Spletna trgovina
Tehnično usposabljanje, analitika in svetovanje
Proizvodnja in dodelava

Širok nabor artiklov **ležajne, tesnilne, linearne** in **pogonske tehnike.**

ŠENČUR
Poslovna cona B 20,
4208 Šenčur
+386 (0)4 279 22 22

2
poslovni enoti

MIKLAVŽ
Ptujska cesta 13,
2204 Miklavž
+386 (0)2 629 69 20

www.tinex-bell.si info@tinex-bell.si

Na vrhu lestvice je tokrat Pipistrel s kar 52 milijonov evrov EBITDA ali kar 2,7-krat več kot NLB Skladi na 2. mestu.

pno za več kot 40 milijonov evrov. Tudi viri blizu podjetja neuradno poročajo o prestrukturiranju družbe v zadnjih letih.

Od kod takšna lanska rast prihodkov in EBITDA v Pipistrelu, ni znano. V podjetju se na vabilo k intervjuju niso odzvali, ničesar pomembnega pa nismo izvedeli niti od lokalnih virov. Ni se oglasil niti Ivo Boscarol. Je pa eden od virov z drugega konca Slovenije omenil, da so bili predstavniki Pipistrela pred meseci na obisku z informacijo, da bodo potrebovali dobavitelje, ki so sposobni dobavljati večje količine.

S tega zornega kota so lahko v igri večji projekti, kajti tudi število zaposlenih v matični družbi je lani zraslo za okoli 40 odstotkov. Kljub temu pa bode v oči, da je podjetje v zadnjih letih beležilo negativni kapital. No, po lanskem letu je ta spet le malce višji kot leta 2021.

Podobno se v zadnjih letih gibljejo sredstva podjetja. To pomeni, da je finančno podjetje z omenjeno lansko injekcijo prihodkov približno na isti ravni kot pred štirimi leti, ko ga je Ivo Boscarol prodal Američanom.

Ker gre večinoma za druge prihodke, in ne prodajne, skoraj zagotovo lahko govorimo o nenavadno velikem enkratnem poslovnem učinku. Možna hipoteza je prevrednotenje ali znotrajskupinski ali računovodski prenos po prevzemu. Umetna inteligenca nam je postregla z naslednjim odgovorom:

»Najbolj verjetno ne gre za običajne subvencije v ozkem smislu, ampak za enkratni notranji računovodski učinek ali transfer v skupini, denimo Textronove skupine po prevzemu, lahko tudi v povezavi z razvojnimi sredstvi, neopredmetenimi sredstvi ali reorganizacijo.« Textron je pred leti prevzel Pipistrel.

Obstaja pa še druga družba Pipistrel Vertical Solutions, ki še ni izplavala iz negativnega kapitala. Je pa lani izplavala iz izgube. Obenem je število zaposlenih v tem podjetju skupine Pipistrel dvakrat večje kot v času, ko je bil lastnik Ivo Boscarol, in tudi večje kot v matični družbi.

Zaradi vseh teh podatkov smo Pipistrel pustili na lestvici, a je zaradi molka vseh deležnikov res uganka. Ker lanski prihodki večinoma ne izhajajo iz prodaje, pa je treba rezultat Pipistrela vzeti z zadržkom, tudi v kontekstu vseh drugih bilanc v zadnjih letih.

2. Kdo vse je pri vrhu lestvice?

Izjemno visoke uvrstitve letos beležijo podjetja iz finančne industrije. Na naslednjih straneh tako lahko preberete tudi intervju z Luko Podlogarjem, predsednikom uprave NLB Skladov. Poleg te finančne družbe sta zelo visoko lestvici še Triglav Investments na 4. in Sava Infond na 13. mestu. Visoko je tudi Generali Investments.

A kmalu sledijo stari podjetniški znanci, ki jih že vrsto let srečujemo na naši tradicionalni lestvici top 500 MSP. Maksim, Nektar Natura, Metronik, Tehnos, Container, Roletarstvo Medle, Marovt, IMP Pumps, TEM Čatež, HRC, Vitanest ...

Tretja skupina so državna, bivša družbena ali podjetja v tuji lasti: Butan plin, Euro Plus, Messer Slovenija, Pet Network SI, VGP Drava Ptuj, Saubermacher Slovenija, Kolektor IGIN, Športna loterija ...

3. Industrija: še naprej trpežna, z močno rezervno klopjo

Uvrst.	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	**Pipistrel**	52.166.013
2.	**Messer Slovenija**	10.996.252
3.	**Nektar Natura**	10.188.884
4.	**Tehnos**	8.739.920
5.	**Container**	7.990.269
6.	**Roletarstvo Medle**	7.516.640
7.	**Marovt**	7.333.050
8.	**IMP Pumps**	7.291.338
9.	**Arex**	7.209.006
10.	**Tem Čatež**	6.620.691

Lani smo ugotavljali, da je skoraj tretjina podjetij na lestvici top 500 slovenskih MSP industrijskih. Tudi po spremenjenih pogojih je podoba lestvice enaka – 156 od 500 top slovenskih MSP je industrijskih. Ni res, da se Slovenija industrializira. Vsaj ne, ko gre za novo generacijo podjetij.

Tako kot lani je tudi letos prva deseterica industrijskih MSP med top 30 vseh MSP. Torej je med top 30 letošnjih MSP še vedno vsako tretje podjetje – industrijsko. Slovenska industrija ima stabilne nišne izvozne šampione. Še več: če se katero med njimi kakšno leto uvrsti malo nižje, ga hitro nadomesti drugo iz ozadja. Rezervna klop je v industriji močna.

dat con

www.dat-con.com

Z INOVATIVNOSTJO MED NAJBOLJŠE NA SVETU

Družba DAT-CON iz Polzele razvija in izdeluje napredne opazovalne sisteme za varovanje meja, kritične infrastrukture in drugih visoko tveganih okolij.

Skoraj celotnim poslovanjem na tujih trgih ter lastnim razvojem tehnološko najzahtevnejših rešitev se uvršča med vodilne svetovne ponudnike na svojem področju.

Slovensko znanje za globalno varnost

DAT-CON je visokotehnološko podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo popolnoma integriranih mobilnih, stacionarnih in prenosnih opazovalnih sistemov za varovanje kopenskih, obalnih in zračnih meja ter kritične infrastrukture. Njihove rešitve danes uporabljajo naročniki po vsem svetu, uspeh podjetja pa temelji na lastnem razvoju, inovativnosti in dolgoročni viziji. Že od ustanovitve podjetje verjame, da lahko z inovativnostjo, pogumom in drugačnim načinom razmišljanja konkurira tudi največjim. Iskanje tržnih niš, ustvarjanje novih rešitev in pripravljenost prevzemati tehnološko najzahtevnejše projekte so DAT-CON popeljali med vodilna podjetja na svojem področju.

Inovativnost kot del kulture podjetja

V DAT-CON-u inovativnost ni projekt, temveč način razmišljanja. Pri razvoju novih rešitev sodeluje širok krog zaposlenih, saj najboljše ideje nastajajo tam, kjer se prepletajo znanje, izkušnje in različni pogledi. Najzahtevnejši projekti zahtevajo drugačen pogled in iskanje novih poti. Prav sposobnost, da izzive rešujejo drugače od konkurence, predstavlja eno ključnih konkurenčnih prednosti podjetja. Takšen pristop omogoča razvoj rešitev, prilagojenih tudi najzahtevnejšim varnostnim izzivom.

Uspeh gradijo ljudje

Čeprav je DAT-CON danes globalno prepoznano visokotehnološko podjetje, ostaja zvest vrednotam, na katerih je zrasel. Začetki segajo v družinsko podjetje v majhnem kraju, kjer so temelje uspeha postavili predanost, medsebojno zaupanje in pripravljenost sprejeti tudi najzahtevnejše izzive.
Zaposleni ostajajo največja vrednota podjetja. Zato veliko vlagajo v njihov strokovni razvoj, izobraževanje in ustvarjanje spodbudnega delovnega okolja. Pomemben del tega so tudi mladi talenti – študentom in dijakom omogočajo opravljanje prakse ter prve izkušnje v visokotehnološkem razvojnem okolju.

Prihodnost soustvarjajo z umetno inteligenco

Tehnološki razvoj se danes odvija hitreje kot kadar koli prej, zato v DAT-CON-u posebno pozornost namenjajo razvoju naprednih analitičnih rešitev in umetne inteligence. Elemente umetne inteligence že sistematično vključujejo v razvoj svojih produktov, hkrati pa oblikujejo specializirano razvojno ekipo, ki bo skrbela izključno za to področje. Cilj podjetja je, da bodo vsi najzahtevnejši produkti v bližnji prihodnosti temeljili na naprednih analitičnih funkcijah umetne inteligence, saj bo ta postala nepogrešljiv del sodobnih nadzornih in varnostnih sistemov.

Pogled v prihodnost

DAT-CON skoraj celotno proizvodnjo izvozi na mednarodne trge, kjer ustvari približno 99 odstotkov prodaje. Kot največji izvoznik v okviru Grozda obrambne industrije Slovenije (GOIS) svojo prihodnost gradi na nadaljnji mednarodni rasti, strateških partnerstvih in razvoju novih generacij varnostnih rešitev.
Ob tem opozarjajo, da razvoj pogosto upočasnjujejo dolgotrajni administrativni postopki, ki lahko pomembne investicije zamaknejo tudi za leto ali dve. Kljub temu ostajajo zavezani dolgoročni viziji in nadaljnjim razvojnim vlaganjem.







VIZIJA DAT-CON-A JE JASNA – Z INOVATIVNOSTJO, VRHUNSKIM ZNANJEM IN RAZVOJEM NAPREDNIH TEHNOLOGIJ SOUSTVARJATI PRIHODNOST GLOBALNE VARNOSTI TER UTRJEVATI POLOŽAJ PODJETJA MED VODILNIMI SVETOVNIMI PONUDNIKI INTEGRIRANIH VARNOSTNIH REŠITEV.







Promo

Stari podjetniški znanci, ki jih že vrsto let srečujemo na lestvici top 500 MSP: Maksim, Nektar Natura, Metronik, Tehnos, Container, Roletarstvo Medle, Marovt, IMP Pumps, Vitanest …

4. Podjetniška trgovina: vse več tujcev

Uvrst.	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Butan plin	17.464.561
2.	Pet Network Si	10.799.805
3.	ITX S	7.873.380
4.	Deichmann	7.155.396
5.	Vitanest	6.526.546
6.	Linde Viličar	5.140.564
7.	Selmar	5.087.874
8.	Delta Team	5.045.314
9.	Mavi	4.312.301
10.	Lenis	4.109.066

Druga najmočnejša panoga na lestvici je trgovina. Skoraj petina ali 99 podjetij med top 500 MSP je trgovskih. A s pomembo razliko od lani – kar sedem od desetih prvouvrščenih podjetij lani ni bilo med prvo deseterico. Le posavski Delta Team, goriški Vitanest in Siemens so tudi letos med top 10 MSP v tej panogi.

Zmanjšalo se je tudi število trgovskih podjetij v podjetniški lasti pri vrhu. So pa zanimiva nekatera podjetja, ki so pri vrhu nova. Najbrž še nikoli ni bilo tako visoko trgovine z izdelki za hišne ljubljenčke (Pet Network SI). ITX S upravlja tekstilne trgovine znane znamke Zara. Deichmann je znan po prodajalnah obutve. Vse tri družbe očitno poganja slovenska zasebna poraba. 🙂

Delta Team kot zastopnik Yamahe je že dolgo v lasti Marka in Jelke Tomše. Selmar kot avtomobilski trgovec je v lasti Denisa in Uroša Selesa. Mavi, ki trguje z opremo za vodovodne inštalacije, ogrevalno tehniko, kopalniško in sanitarno opremo, keramičnimi ploščicami in opremo za prezračevanja, pa je v lasti Draga Krajnca in Dušana Terboče.

Kar sedem od desetih prvouvrščenih trgovskih MSP lani ni bilo med prvo deseterico. Le Delta Team, Vitanest in Siemens so v tej panogi tudi letos med top 10 MSP.

5. Logistika: podjetniki in tujci v vrhu

Uvrst.	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Pfeifer	5.491.686
2.	General Logistics Systems	5.060.918
3.	Global Sistem	4.719.103
4.	Adria Kombi	4.320.466
5.	Transport Finec	4.074.691
6.	Ploj	3.908.969
7.	FF Group	3.853.693
8.	Frikus	3.375.354
9.	DHL Ekspres	2.887.283
10.	Prevozništvo Daniel Fijavž	2.768.392

To je prva deseterica logističnih družb na letošnji lestvici top 500 MSP. Imena so večinoma znana, v boju pa močni globalni logisti (GLS, DHL Ekspres, Frikus) in propulzivni znani domači podjetniki (Pfeifer, Transport Finec, Ploj, FF Group, Danijel Fijavž). Lani je bil FF Group celo na vrhu naše lestvice top 500 MSP. Adria Kombi je v mešani lasti, povezana pa je tudi s Slovenskimi železnicami.

A še več firm v podjetniški lasti v tej panogi najdemo po 10. mestu. To vnovič dokazuje, kako trdoživa je domača logistika.

6. Gradnja & dom: stari znanci & prodornejši igralci

Uvrst.	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	VGP Drava Ptuj	8.866.227
2.	Izoteh	7.447.054
3.	Eho	5.511.316
4.	SGP Graditelj	4.897.989
5.	Ringer	4.811.481
6.	NGN Eko	4.181.669
7.	Tosidos	3.696.199
8.	RGP	3.674.734
9.	Biomasa	3.427.116
10.	Elcom	3.396.120

Kar nekaj starih znancev s področja gradenj in doma je tudi letos pri vrhu te panožne lestvice top MSP-jev. Izoteh in Eho sta morda najbolj znana. Po drugi strani v zadnjih letih veliko obetata Ringer, ki daje gradbeno opremo v najem, in gradbeno podjetje Tosidos.

Ta panoga je sicer očitno močnejša od logistične, kajti na letošnji lestvici top 500 MSP je uvrščenih kar 53 tovrstnih podjetij. Več kot desetina.

7. IT: zakaj neki jih ni več?

Uvrst.	PODJETJE	EBITDA (v mio €)
1.	Euro Plus	11.243.698
2.	Acex	7.290.814
3.	Endava	6.999.991
4.	HRC	6.466.570
5.	Seyfor	5.307.896
6.	Halcom	4.876.208
7.	Vasco	4.720.049
8.	IBM Slovenija	4.426.191
9.	Maop	4.113.279
10.	SAP	3.808.743

Na lestvici je še vedno precej manj podjetij iz informacijske tehnologije (IT), ki naj bi bila sicer najboljše igrišče za startupe. Letos jih je še manj. Lani jih je bilo namreč malce manj kot 50, letos pa le 34.

V vrhu so v precejšnji meri ista imena, razen Endave in Acexa. Euro plus je daleč spredaj, razen če ne upoštevamo, da Seyfor in Vasco sodita v isto skupino. V tem primeru je razlika pri EBITDA med prvim in drugim manjša.

Ostaja pa poglavitno vprašanje: kako to, da v Sloveniji med top MSP-ji ni kaj več visokotehnoloških podjetij iz te panoge?

Letos je na lestvici top 500 slovenskih MSP še manj IT podjetij. Lani jih je bilo namreč malce manj kot 50, letos pa le 33.

8. Kometi iz drugih panog: energetika, kozmetika, advokatura

Kdo pa je v vrhu iz drugih panog? Butan plin prihaja iz energetike, a ta je »razprodana«. Zelo malo podjetij iz energetike je namreč na letošnji lestvici top 500 MSP. Morda bo v prihodnje z digitalizacijo in umetno inteligenco več močnih podjetij iz te panoge tudi med tistimi firmami, ki niso veliki igralci na trgu.

Slovenska Endava od leta 2022 dosega od slabih 35 milijonov do dobrih 45 milijonov evrov, ob tem pa od 3,6 do 10,7 milijona evrov dobička.

Med medijskimi podjetji je na visokem 49. mestu Arena Sport. Tri mesta nižje je fenomen v kozmetični industriji, podjetje Kozmetika Afrodita iz Rogaške Slatine, ki je še vedno v lasti Danice Zorina Mijošek in Iva Mijoška.

Med prvo stoterico pa najdemo tudi dve odvetniški firmi: Roj, Peljhan, Prelesnik & partnerje ter Senico & partnerje.

9. Največji zaposlovalec: Endava

Uvrst.	PODJETJE	Število zaposlenih
1.	Endava	246
1.	Rosenbauer	246
3.	Impol FT	245
4.	XAL Svetila	243
5.	Bioprod	236
6.	Eurel	234
7.	Deichmann	233
8.	Plastika Skaza	230
9.	JP Nigrad	227
10.	Oplast	217

Med največjimi zaposlovalci sta na vrhu tik pod mejo 250 zaposlenih Endava in Rosenbauer. Prva je v britanski lasti in dosega izjemne rezultate. Od leta 2022 dosega od slabih 35 milijonov do dobrih 45 milijonov evrov, ob tem pa od 3,6 do 10,7 milijona evrov dobička.

Ukvarja se z informacijsko tehnologijo, tudi z umetno inteligenco. Ta hip ima najbrž že več kot 250 zaposlenih, tako da bo verjetno že letos prerasla pogoje za uvrstitev na lestvico top MSP, ki jo bomo objavili prihodnje leto.

Radgonski Rosenbauer se ukvarja z gasilskimi vozili, torej gre, v nasprotju z Endavo, za klasično industrijo. Impol FT na 3. mestu je hči Impola, Xal svetila na 4. mestu pa je v nemški lasti. Bioprod je največji zaposlovalec z naše letošnje lestvice med podjetji, ki so v lasti domačih družbenikov.

Med večjimi podjetji z letošnje lestvice top 500 MSP, ki so hkrati večji zaposlovalci in v lasti podjetnikov, so tudi Plastika Skaza, Oplast, CNC P&K-Pušnik, Rem in Lombar.

MARKTLINK

SLOVENSKA PODJETJA IMAJO VEČ POTENCIALA, KOT SI POGOSTO MISLIJO

Dino Bendeković iz družbe Marktlink, ki svetuje na področju združitev in prevzemov podjetij, pojasnjuje, zakaj so kakovostna slovenska mala in srednje velika podjetja zanimiva za investitorje in kaj najbolj vpliva na njihovo vrednost.



»Slovenija posebej izstopa zaradi uspešnih izvoznikov, kakovostnega menedžmenta in geostrateške lege med srednjo Evropo in Balkanom,« razlaga Dino Bendeković iz družbe Marktlink.

Nizozemska družba Marktlink je ena največjih neodvisnih evropskih svetovalnih hiš za združitve in prevzeme podjetij. Ustanovljena je bila leta 1996, danes pa deluje v desetih evropskih državah v 22 pisarnah z več kot 500 strokovnjaki. Specializirana je za prodajo podjetij, prevzeme, iskanje investitorjev in pripravo podjetij na naslednjo fazo razvoja. V skoraj treh desetletjih je sodelovala pri več kot 1.500 transakcijah.

Za jadransko regijo je odgovoren Dino Bendeković. Deluje med Kranjem in Zagrebom, kjer je sedež družbe Marktlink Adriatic M&A, ki pokriva tudi Slovenijo. Ta dvojna perspektiva mu omogoča vpogled v poslovno okolje regije. Slovenijo vidi kot trg kakovostnih izvozno usmerjenih podjetij z močnim tehničnim znanjem, širšo regijo pa kot prostor z veliko podjetniškega talenta in vse večjo privlačnostjo za mednarodne investitorje.

»Regije ne vidim kot skupek majhnih trgov, ampak kot povezan prostor z močno industrijsko osnovo, tehničnim znanjem in podjetji, ki imajo precej več potenciala, kot se pogosto zavedajo sama,« pravi Bendeković. Prav sposobnost povezovanja lokalnega podjetniškega okolja z mednarodnimi pričakovanji kupcev in investitorjev vidi kot eno ključnih prednosti pri svetovanju podjetjem.

Marktlink se je iz lokalnega nizozemskega svetovalca razvil v eno večjih evropskih M&A družb. Kaj je bilo ključno za to rast?

Marktlink ni rasel le geografsko, ampak tudi vsebinsko. Danes podjetnikom pomaga od priprave podjetja na prodajo do iskanja investitorjev in financiranja nadaljnje rasti. Ključno je bilo, da je rast gradil na jasni potrebi trga: veliko kakovostnih evropskih podjetij je lokalno ukoreninjenih, medtem ko so kupci in investitorji vse bolj mednarodni.

Zakaj širitev v jadransko regijo?

Regija je zanimiva zaradi močne podjetniške tradicije, kakovostnih podjetij in vse večje mednarodne usmerjenosti. Slovenija posebej izstopa zaradi uspešnih izvoznikov, kakovostnega menedžmenta in geostrateške lege med srednjo Evropo in Balkanom.

Kako ocenjujete stanje slovenskega M&A trga?

Slovenski trg je precej bolj aktiven in zrel kot pred nekaj leti. Vse več podjetnikov razmišlja o prodaji ali vstopu investitorja, ne le zaradi izstopa lastnika, ampak tudi zaradi rasti, internacionalizacije, konsolidacije panog in generacijskega nasledstva. Trg postaja bolj profesionaliziran in mednarodno odprt.

Katere panoge najbolj zanimajo investitorje?

Največ zanimanja je za podjetja s stabilnimi denarnimi tokovi, možnostjo rasti in mednarodne širitve. Med najbolj zanimivimi so industrijska in specializirana proizvodnja, IT in programska oprema, nekateri segmenti zdravstva in farmacije, logistika, poslovne storitve ter nišne B2B-dejavnosti. Investitorji iščejo kakovost poslovnega modela, robustne marže, stabilen menedžment in dolgoročni razvojni potencial.

Ali se slovenski podjetniki dovolj zgodaj pripravljajo na prodajo?

Tu ostaja precej neizkoriščenega potenciala. Veliko podjetnikov začne o prodaji razmišljati prepozno. Najboljši rezultati se praviloma dosežejo, ko se podjetje na prodajo



pripravlja dve do tri leta. Takrat je mogoče urediti procese, zmanjšati odvisnost od lastnika, izboljšati poročanje, okrepiti menedžment in bolje oblikovati zgodbo za potencialne kupce ali investitorje.

Katere so najpogostejše napake?

Podjetniki proces pogosto začnejo prepozno. Težava je tudi velika odvisnost podjetja od ustanovitelja. Pogosto so podcenjeni pomen urejenih finančnih podatkov, organizacijske strukture in pravne dokumentacije. Napaka je tudi osredotočenost izključno na ceno, saj so pogosto enako pomembni zanesljivost kupca, njegova strategija po prevzemu, odnos do zaposlenih in verjetnost uspešnega zaključka posla.

Kako so se spremenila pričakovanja kupcev?

Kupci in investitorji so danes bolj disciplinirani. Kapital je še vedno na voljo, vendar ni več tako lahko dostopen kot v obdobju nizkih obrestnih mer. Zato je poudarek veliko bolj na kakovosti podjetja kot zgolj na zgodbi o prihodnji rasti.

Kaj najbolj vpliva na vrednost podjetja?

Največji vpliv imajo predvidljivost denarnih tokov, kakovost dobičkonosnosti, moč menedžmenta, razpršenost kupcev, potencial nadaljnje rasti in stopnja odvisnosti od lastnika. Vedno pomembnejši postajajo tudi transparentnost poslovanja, kakovost poročanja in digitalna zrelost podjetja.

V čem se Marktlink najbolj razlikuje od drugih svetovalcev?

Ključna razlika je v kombinaciji lokalne bližine, podjetniškega razumevanja in mednarodnega dosega. Pri iskanju najboljšega partnerja je pogosto odločilen dostop do širšega evropskega in globalnega trga. Pomembna prednost je tudi baza Dealfunnel z več kot 50 tisoč kontakti lastnikov podjetij, strateških kupcev in investitorjev z vsega sveta.

Kako vidite razvoj trga v prihodnje?

Pričakovati je nadaljnjo rast aktivnosti, čeprav ne povsem linearno. Glavni razlogi ostajajo močni: generacijski prenosi, potreba po konsolidaciji, internacionalizacija podjetij in iskanje kapitala za nadaljnji razvoj. Kupci bodo ostali selektivni, zato bodo največ zanimanja deležna dobro vodena, transparentna in pravočasno pripravljena podjetja.

Kaj bi svetovali podjetnikom?

Naj ne čakajo predolgo. Prvi korak ni prodaja podjetja, temveč razmislek o ciljih in možnostih. Ko so cilji jasni, je smiselno preveriti, kako podjetje danes vidi potencialni kupec ali investitor. Največ vrednosti se namreč običajno ustvari pred transakcijo, ne med njo.

»PREVEČ DENARJA PODJETIJ ŠE VEDNO LEŽI NA NEKIH RAČUNIH.«

- Ste vedeli, da na slovenskih bančnih računih ne leži le ogromno denarja prebivalcev, ampak tudi preveč denarja podjetij?
- Ste vedeli, da je v hrvaških pokojninskih skladih že toliko denarja, kot ga imamo Slovenci na bančnih računih?
- Kaj se mora torej zgoditi, da bi Slovenci začeli investirati tako kot Danci in Nizozemci?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Luka Podlogar je predsednik uprave NLB Skladov, ki so se uvrstili na drugo mesto letošnje lestvice top 500 malih in srednjih podjetij (MSP). To je bil odličen povod tudi za vpogled v investiranje presežnih sredstev slovenskih podjetnikov in podjetij. Pa tudi za pogled na investiranje v povezavi z geopolitičnimi tveganji in umetno inteligenco.

NLB Skladi so povsem pri vrhu naše letošnje lestvice top 500 MSP. Zelo visoko so tudi Triglav Investments, Sava Infond in Generali Investments. Ali je investiranje v sklade v Sloveniji končno postalo popularnejše?

Da, v zadnjih letih se to vsekakor dogaja, in sicer po epidemiji, tako v Sloveniji kot v številnih državah EU na zahodu. Čedalje več ljudi se ozira po investiranju na kapitalskih trgih.

Zakaj?

Zagotovo zaradi obdobja nizkih obrestnih mer v preteklosti. Drugi razlog je popularnost bitcoina v preteklih letih. Mali vlagatelji so zato odkrivali vlaganje nasploh. S tem so se začeli razgledovati tudi po drugih naložbenih razredih.

Veliko vlogo je pri tem odigrala tehnologija. Kripto sredstva in delnice so ljudje začeli kupovati na digitalnih mobilnih platformah. Pogledali pa so tudi kakšen podkast in se tako izobraževali. Vmes je nastala cela nova generacija finančnih vplivnežev.

Kako se spreminja profil vlagateljev?

Pri klasičnih produktih, kot so investicijski skladi v Sloveniji, ki imajo večinoma obliko vzajemnih skladov, še vedno prevladujejo vlagatelji, starejši od 40 let. Mlajša populacija bolj investira na digitalnih platformah. Mladi imajo boljši dostop do informacij na različnih družbenih omrežjih. Izobražujejo se, radi eksperimentirajo ... Investiranje je vse bolj priljubljeno tudi med njimi.

Koliko pa podjetniki investirajo v sklade?

Podjetniki investirajo lastna presežna sredstva, tudi ob pomoči finančnih svetovalcev. Premalo pa posegajo po finančnih instrumentih, ki so na voljo zato, da bi učinkoviteje plemenitili prosta denarna sredstva svojih podjetij. Preveč tega denarja še vedno leži na nekih računih. Skladi denarnega trga, ki investirajo v zakladne menice in zelo kratkoročne državne vrednostne papirje ter so izrazito netvegani, so v Sloveniji popolnoma neodkrito področje. Donosi so večji kot na bančnih računih, podjetnik pa lahko ta denar dobi prej kot v petih dneh.

Ali je upravičen občutek, da slovenski podjetniki v večini raje sami poskrbijo za svoja presežna sredstva, denimo z nakupom nepremičnine, kot pa da bi vlagali v sklade? Po mojih informacijah je tudi to razlog za dvig cen nepremičnin v Sloveniji.

»Donosi nepremičnin v zahodni in srednji Evropi so nekaj odstotnih točk nižji kot v JV Evropi.«



Upajmo, da bo finančni svetovalec z umetno inteligenco v bančni aplikaciji Slovence bolj motiviral k vlaganjem. Tako bomo lažje ujeli Dance in Nizozemce.«

Točno tako je. Škoda, da so podjetniki lahko zelo uspešni v tem, kar počnejo, niso pa nujno strokovnjaki za investiranje. Stanovanjske nepremičnine so relativno nizko donosne, koncentrirane in manj likvidne kot naložbe na kapitalskem trgu.

Ali to pomeni, da so tudi podjetniki zelo emocionalni, ne pa racionalni investitorji, ker svoj denar radi upravljajo sami?

Ne vem. Po mojem mnenju so pri svojem poslu racionalni, sicer ne bi bili tako uspešni. A mogoče nimajo prave pomoči finančnih strokovnjakov, ki bi jim pomagali sredstva naložiti optimalno.

Bolj pa vstopajo v alternativne sklade, kajne?

Da, to je zelo zanimivo. Očitno se bolje identificirajo s takšno naložbeno politiko, ker gre v teh skladih za financiranje projektov. V Sloveniji imamo veliko takšnih skladov, ki vlagajo v rastoča mala in srednja podjetja.

Toda takšen sklad zasebnega kapitala, ki denar vlaga neposredno v zasebna podjetja, je po svoji naravi relativno tvegan in tudi slabo likviden produkt. Čim delež takšne naložbe presega 20 do 30 odstotkov portfelja investitorja, je to tvegano.

Junija ste vzpostavili nov nepremičninski sklad. Zakaj bodo Slovenci po vašem mnenju spremenili navade in ne bodo več popravljali cevi v lastnih investicijskih nepremičninah, ampak bodo raje vlagali v takšen sklad?

To je prvi takšen sklad v Sloveniji. Vlagal bo v poslovne nepremične in bo hkrati primeren za male vlagatelje, tudi slovenske. Obenem jim ponuja likvidnost, ker je uvrščen v trgovanje na Ljubljansko borzo. Če vlagatelj želi denar, proda delnico na borzi. Mali vlagatelji imajo radi likvidne naložbe.

Sklad bo investiral v širši regiji – v Sloveniji, na Hrvaškem in v Srbiji, lahko tudi drugod v jugovzhodni Evropi. Naložbe bodo razpršene tudi z vidika tipov nepremičnin – pisarniških, industrijskih, logističnih, trgovinskih …

Zakaj naložbe v tej regiji?

Ker so donosi nepremičnin v zahodni in srednji Evropi nekaj odstotnih točk nižji. Trg v JV Evropi se namreč še ni institucionaliziral. Na Poljskem in Češkem je ogromno velikih tujih skladov in institucionalnih vlagateljev, ki vlagajo v nepremičnine. Tam je trg zato dobro likviden in zelo organiziran. Cene v Ljubljani, Zagrebu in Beogradu pa so nižje.

Slovenija ima rastoče cene stanovanjskih nepremičnin. Mnogi pravijo, da potrebujemo večjo ponudbo. A če boste vi privabljali male investitorje v svoj sklad, bi se morda zmanjšalo povpraševanje. Drži?

Žal dvomim, da bi se kaj takšnega res lahko zgodilo. Povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah bo v Sloveniji zagotovo ostalo visoko. Z institucionalizacijo trga poslovnih nepremičnin bodo na naš trg prišli tuji vlagatelji. Imate pa prav, da je ponudbe stanovanjskih nepremičnin premalo, da bi si jih mladi lahko privoščili po normalnejših cenah.

Treba bi bilo ukrepati v celotni verigi: od postopkov umeščanja v prostor do povečanja števila parcel. Pomagajo pa lahko tudi individualni računi (INR). V Veliki Britaniji so se takšni računi razvili v varčevanje za polog mladih za posojilo pri nakupu svoje prve nepremičnine.

Zakaj slovenski vlagatelji še vedno hranijo milijarde na bančnih računih? Kaj bi se moralo zgoditi, da bi investirali kot Danci ali Nizozemci?

Danci in Nizozemci so bistveno bolj finančno pismeni. Danska je v Evropi na prvem mestu po

Na Nizozemskem se v primeru prvega nakupa nepremičnine zmanjša davčna osnova za dohodnino. Drugod države omogočajo ugodnosti pri davkih na kapitalski dobiček.«

finančni pismenosti. Nujno je zavedanje, da država ne bo mogla več tako poskrbeti za pokojnino v naši starosti in da je za našo finančno varnost varčevanje na kapitalskih trgih na dolgi rok bistveno bolj donosno kot pa obrestovanje denarja na banki. To zavedanje je v nordijskih državah bistveno večje.

Manjkajo nam mehanizmi, ki ljudi k temu spodbujajo. Uvedli smo individualne naložbene račune, kar je prvi korak k takšnemu razmišljanju ljudi.

Ampak to je v bistvu le ogrevanje …

Tako je, država jih uči s pomočjo individualnega naložbenega računa. To je korenček z davčno ugodnostjo.

OMEGA AIR

Sistemi za pripravo stisnjenega zraka in plinov



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

Kaj pa stimulira Dance ali Nizozemce?

Na Nizozemskem se v primeru prvega nakupa nepremičnine zmanjša davčna osnova za dohodnino. Drugod države omogočajo ugodnosti pri davkih na kapitalski dobiček. Pomemben pa je tudi obvezen drugi steber pokojninskega sistema. S tem ljudje ustvarjajo neko akumulacijo, denar pa se investira na kapitalskem trgu za rast in razvoj domačega gospodarstva. Na Hrvaškem so ga uvedli leta 2004, danes pa je ta industrija vredna 30 milijard evrov.



Skladi denarnega trga, ki investirajo v zakladne menice in zelo kratkoročne državne vrednostne papirje, so v Sloveniji povsem neodkrito področje.«

Torej približno toliko, kot imamo Slovenci denarja na bančnih računih. 😊

Točno tako.

Kako pa geopolitično tveganje vpliva na naložbene strategije skladov? Kam se selijo naložbe?

Zaradi iranske vojne so se razmere na trgu bistveno spremenile. Na začetku leta 2025 je bila zelo popularna Evropa, zaradi nove vojne pa se je kapital začel seliti iz Evrope, na ameriški delniški trg. Evropa je namreč zelo občutljiva na energetske šoke. Na področju panog pa so porasle delnice podjetij, ki proizvajajo potrošniške dobrine, kot je Walmart.

A v nekaj tednih je bilo stanje že povsem drugačno. Trg je zelo lepo prebavil geopolitični šok in tehnološke delnice so začele vrednosti pridobivati nazaj.

Kakšna bo v prihodnosti vloga umetne inteligence (UI) pri investiranju v sklade?

Vlagatelji se pogovarjajo z UI kot s finančnim svetovalcem. Zelo veliko jih to dejansko počne. UI jim lahko pomaga pri temah, kot so: kako se lotiti investiranja, kako oblikovati svoj portfelj, kakšno je tveganje, kako analizirati finančne instrumente, določene firme, sklade in podobno.

Ali bo UI igrala podobno vlogo kot v medicini, kjer jo ljudje uporabljajo za neke vrste drugo ali tretje mnenje?

Da, absolutno bo tako.

Potem bo vaše delo težje, bolj zahtevno ...

Govoril sem o pogovornih oblikah UI, razvijale pa se bodo tudi agentske oblike UI.

Kaj bo to pomenilo za vlagatelje?

To bo pomenilo, da bodo imeli še boljšega finančnega svetovalca z UI v svoji bančni aplikaciji.

Ta jim bo pomagal bolj učinkovito urediti njihove osebne finance. Upajmo, da jih bo mogoče tudi bolj motiviral k vlaganjem. Tako bomo lažje ujeli Dance in Nizozemce.

Toda ... Ali bo UI sposobna preprečiti šoke zaradi črednega nagona, ki ga lahko izzove takšen način svetovanja in vlaganja?

Ne vem, a mali vlagatelji, kar je dokazano v številnih raziskavah behavioristićnih financ, pogosto ravnajo po načelih črednega nagona. Lahko se premočno odločijo za naložbe, ki se nato končajo v solzah. Pri zanašanju na UI je zato vedno treba ravnati po zdravi pameti.

Mi jo uporabljamo za analize in povečanje produktivnosti. Ampak na koncu naložbene odločitve še vedno sprejme človek. Nismo še tam, da bi naložbene odločitve sprejemala UI.

Borzen

Kontaktna točka

PODPIRAMO VAŠE ZELENE KORAKE

Brezplačna strokovna pomoč svetovalnih pisarn pri načrtovanju in izvedbi projektov s področja OVE. Od dokumentacije in vlog do postopkov in vsebinskih vprašanj.

Aktualen seznam svetovalnih pisarn, skupaj s kontakti svetovalcev, je dostopen na: kt-ove.si/lokacije

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

TOP 500 MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
1.	**Pipistrel**	52.166.013
2.	**NLB Skladi**	19.265.923
3.	**Butan plin**	17.464.561
4.	**Triglav Investments**	14.334.617
5.	**Euro Plus**	11.243.698
6.	**Messer Slovenija**	10.996.252
7.	**Pet Network Si**	10.799.805
8.	**Maksim**	10.511.062
9.	**Nektar Natura**	10.188.884
10.	**Metronik**	9.457.642
11.	**VGP Drava Ptuj**	8.866.227
12.	**Tehnos**	8.739.920
13.	**Sava Infond**	8.219.979
14.	**Saubermacher Slovenija**	8.054.525
15.	**Kolektor Igin**	8.008.177
16.	**Container**	7.990.269
17.	**ITX S**	7.873.380
18.	**Športna loterija**	7.855.792
19.	**Roletarstvo Medle**	7.516.640
20.	**Izoteh**	7.447.054
21.	**Marovt**	7.333.050
22.	**IMP Pumps**	7.291.338
23.	**Acex**	7.290.814
24.	**Arex**	7.209.006
25.	**Deichmann**	7.155.396
26.	**Endava**	6.999.991
27.	**TEM Čatež**	6.620.691
28.	**Vitanest**	6.526.546
29.	**HRC**	6.466.570
30.	**Sensum**	6.432.799
31.	**Datalab**	6.349.121
32.	**T.C. Jakl**	6.273.545
33.	**Rem**	6.144.166
34.	**Generali Investments**	6.121.161
35.	**Plasta**	6.088.405
36.	**Mebor**	5.937.444
37.	**Baumit**	5.753.031
38.	**Dat - Con**	5.648.913
39.	**VG Group**	5.632.095
40.	**Agrana Fruit Emba**	5.513.967
41.	**Eho**	5.511.316
42.	**Pfeifer**	5.491.686
43.	**Seyfor**	5.307.896
44.	**Linde Viličar**	5.140.564
45.	**Selmar**	5.087.874
46.	**General Logistics Systems**	5.060.918
47.	**Delta Team**	5.045.314
48.	**TKI Hrastnik**	5.021.986
49.	**ZVD**	4.997.091
50.	**CBE**	4.990.742
51.	**Arena Sport**	4.932.581
52.	**SGP Graditelj**	4.897.989
53.	**Halcom**	4.876.208
54.	**Kozmetika Afrodita**	4.852.134
55.	**Labelprofi**	4.836.964
56.	**Ringer**	4.811.481
57.	**Oplast**	4.777.001
58.	**Vasco**	4.720.049
59.	**Global Sistem**	4.719.103
60.	**Plinarna Maribor**	4.715.310
61.	**Extraform**	4.710.703
62.	**Synevo Adria Lab**	4.670.695
63.	**Dana**	4.638.898
64.	**IBM Slovenija**	4.426.191
65.	**Armature**	4.355.049
66.	**Adria Kombi**	4.320.466
67.	**Mavi**	4.312.301
68.	**Plastoform**	4.238.093
69.	**Avantpack**	4.222.378
70.	**TT Okroglica**	4.220.570
71.	**NGN Eko**	4.181.669
72.	**I.H.S.**	4.133.072

ODI Law

NAJBOLJŠA PRAVNA POMOČ JE TISTA, KI SPOR PREPREČI

Rast, prenos lastništva, zahtevnejše pogodbe, regulatorne obveznosti in odnosi med ključnimi deležniki podjetjem odpirajo priložnosti, hkrati pa povečujejo posledice napačnih ali prepoznih odločitev.

O tem smo se pogovarjali z Matjažem Janom, starejšim partnerjem v Odvetniški Družbi Ilić in Partnerji (ODI), ki že več kot 20 let podjetjem pomaga obvladovati pravna tveganja pri rasti, transakcijah, sporih in prestrukturiranju.

Kakšne pravne storitve potrebuje podjetje?

Dobro pravno svetovanje se ne sme ustaviti pri razlagi predpisov. Odvetnik mora razumeti dejavnost podjetja, poslovni pomen konkretne zadeve ter njene finančne in časovne posledice. Določena rešitev je lahko pravno mogoča, vendar za podjetje ni nujno tudi gospodarsko smiselna. Če pričakovani stroški in trajanje postopka presegajo možno korist, je treba razmisliti o drugačni rešitvi, npr. o poravnavi, poslovnem dogovoru ali drugem ukrepu, ki morda niti ni pravne narave. Naročnik pravnih storitev je zato upravičen pričakovati, da mu pravni svetovalec ne bo predstavil le tega, kaj lahko stori, ampak tudi, ali se mu to splača.

Kako izbrati dobrega odvetnika?

Odlika dobrega pravnika je v tem, da zna vse zgoraj navedeno pravilno ovrednotiti. Torej, najprej mora oceniti, ali je pričakovanje oziroma interes klienta pravno utemeljen, nato pa še, ali in na kakšen način ga je (še) smiselno realizirati. Ta ocena je zato zame najpomembnejša faza v postopku pravnega svetovanja in je tudi največ vredna, četudi se ne odraža v sto strani obsežni pogodbi ali pa večletnem zastopanju v sodnem postopku.

Kdaj je pravi čas za pravno pomoč?

Najdražji trenutek za vključitev odvetnika je praviloma takrat, ko mora podjetje v zakonskem roku odgovoriti na tožbo, odločbo ali zahtevo nadzornega organa. Takrat je časa malo, možnosti za preprečitev posledic pa so že močno omejene. Upravljanje pravnih tveganj pomeni, da podjetje ukrepa dovolj zgodaj in lahko nemoteno posluje ne glede na izid morebitnega sodnega ali arbitražnega postopka.

Kje se pokaže dodana vrednost odvetnika?

Odvetnik je še vedno prepogosto zadnja postaja, ko je konflikt že nastal. Takšne situacije zahtevajo hitro ukrepanje, pogosto v stresnih okoliščinah in zunaj običajnega delovnega časa, kar se razumljivo odraža tudi v strošku storitve. Ena ključnih nalog odvetnika je, da v konfliktu ohrani distanco. Stranko mora razumeti, vendar ne sme prevzeti njene osebne prizadetosti, saj lahko le tako mirno presodi tveganja in predlaga racionalno rešitev. Konfliktov ni mogoče vedno preprečiti, mogoče pa je omejiti verjetnost njihovega nastanka in njihove posledice. To bi moral biti eden primarnih ciljev pravnega svetovanja.

»Odvetnik mora podjetju zagotoviti podporo, ne pa norosti v dvoje (t. i. folie à deux).«



Matjaž Jan, starejši partner ODI Law

S kakšnimi vrstami pravnih zadev se trenutno največ ukvarjate? Kateri pravni izzivi trenutno prevladujejo?

Vsebina našega dela se nenehno spreminja, zato v tem poklicu nikoli ni dolgčas. Pred dvajsetimi leti so bili v ospredju sovražni prevzemi, pozneje stečaji in finančna prestrukturiranja, danes pa predvsem prenosi podjetij na mlajše generacije, prodaje institucionalnim vlagateljem in vse zahtevnejše regulatorne obveznosti (vključno s postopki nadzornih in inšpekcijskih organov). Stalnica ostajajo delovna razmerja, gradbeništvo in nepremičnine, ki jih lahko v šali označimo za pravno najbolj intenzivne panoge.

Odvetniška Družba Ilić & Partnerji
Gosposvetska cesta 11
1000 Ljubljana
Tel: +386 (0)59 086 600
www.odilaw.com

Promo

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
73.	Maop	4.113.279
74.	Lenis	4.109.066
75.	Siemens	4.105.807
76.	Transport Finec	4.074.691
77.	Rojs, Peljhan, Prelesnik & Partnerji	4.029.992
78.	Eltima	4.020.593
79.	Hermi	4.017.491
80.	PP - Agro	4.000.516
81.	Odvet. pisarna Senica & partnerji	3.992.242
82.	Marmor Hotavlje	3.934.787
83.	Kolektor Ascom	3.919.277
84.	Ploj	3.908.969
85.	Novak M	3.896.487
86.	Slowatch	3.885.038
87.	Florjančič Tisk	3.875.173
88.	Strip's	3.871.690
89.	Monter Dravograd	3.860.896
90.	FF Group	3.853.693
91.	SAP	3.808.743
92.	Swarco Lea	3.784.358
93.	Mita Commerce	3.754.593
94.	Tosidos	3.696.199
95.	RGP	3.674.734
96.	Epps	3.671.605
97.	NKD	3.645.340
98.	Geaprodukt	3.600.258
99.	Regia Group	3.577.471
100.	Aflabs	3.534.044
101.	Terme Dobrna	3.457.303
102.	Unichem	3.454.740
103.	Elektrina	3.428.547
104.	Biomasa	3.427.116
105.	Hoteli Metropol	3.425.026
106.	Konica Minolta Slovenija	3.413.345
107.	Adles	3.410.616
108.	Kirurški sanatorij	3.406.275
109.	Elcom	3.396.120
110.	Frikus	3.375.354

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
111.	Slemenšek	3.368.142
112.	Silgan Ljubljana	3.346.229
113.	Acron	3.342.504
114.	Andrejc	3.325.471
115.	Zagožen	3.317.926
116.	Semenarna Ljubljana	3.280.698
117.	Podkrižnik	3.259.118
118.	Malalan	3.258.239
119.	Tips	3.253.865
120.	Plastika Skaza	3.235.974
121.	Verudela	3.232.482
122.	C Automobil Import	3.173.923
123.	Trimo Mss	3.172.369
124.	Actual I.T.	3.160.799
125.	Ramuta	3.145.140
126.	Bioiks	3.143.633
127.	Wienerberger	3.129.181
128.	Arbor Mea	3.124.159
129.	Koto	3.123.050
130.	Bourns	3.091.383
131.	Paradajz	3.078.055
132.	Krka zavarovanja	3.054.296
133.	Gast gostinstvo	3.053.353
134.	Nerinvest	3.052.996
135.	Mako	3.043.416
136.	Pernod Ricard Slovenija	3.034.007
137.	Jadek & Pensa	3.029.449
138.	Atet	3.027.734
139.	Klas Metal	3.026.926
140.	Rosenbauer	3.024.208
141.	HYB	3.008.791
142.	Tinex & Bell	2.997.359
143.	Aplast	2.982.074
144.	Alpacem Kamnolomi	2.956.576
145.	Komteks	2.948.440
146.	Pulmodata	2.948.365
147.	DHL Ekspres	2.887.283
148.	Flycom Technologies	2.883.620

vizijaračunovodstvo
PODJETNIKOM PRIJAZEN RAČUNOVODSKI SERVIS



Poslovalnice po celi Sloveniji in izven naših meja.

Ljubljana BTC - Ljubljana Vič - Ljubljana Bežigrad - Maribor - Celje - Velenje - Koper - Kranj - Ljutomer
Novo mesto - Murska Sobota - Ptuj - Nova Gorica - Kočevje - Črnomelj - Lendava - Idrija - Krško - Škofja Loka

Si želite sodobno računovodstvo? Kontaktirajte nas!

080 19 93 info@vizija-racunovodstvo.si www.vizija-racunovodstvo.si

vizijaclassic
Računovodstvo za s.p., mala in srednja podjetja

vizijajavnizavodi
Računovodstvo za javne zavode

vizijasimple
Spletno računovodstvo za mala podjetja

vizijapro
Računovodstvo za velika podjetja

15 LET upravljanje terjatev Fidem

Imate težave z neplačniki?

Naša naloga je, da terjatve ne ostanejo samo številke na papirju.

- Izvensodno unovčevanje terjatev
- Sodno unovčevanje terjatev
- Preventivno upravljanje terjatev

Pridobite brezplačno mnenje.

15 let izkušenj. Profesionalno. Diskretno. Učinkovito.

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
149.	Sapphir	2.882.162
150.	Komunalne gradnje	2.861.436
151.	Novomont	2.858.176
152.	Valens int.	2.850.876
153.	Makro 5 Gradnje	2.847.226
154.	Friško	2.827.371
155.	Remont	2.781.797
156.	Prevozništvo Daniel Fijavž	2.768.392
157.	VOC PGM	2.750.255
158.	Cetis Flex	2.740.562
159.	Nefrodial	2.734.641
160.	A Koda Plus	2.729.959
161.	Šuštar Trans	2.718.515
162.	Javna razsvetljava	2.706.740
163.	Comark	2.705.651
164.	Cleangrad	2.701.233
165.	Klemen transport in logistika	2.695.545
166.	Makoter	2.685.884
167.	Elpro Križnič	2.683.647
168.	Igea	2.673.561
169.	Europlakat	2.667.737
170.	Lux Dental	2.665.343
171.	Judež	2.659.104
172.	Agm Starešinič	2.658.233
173.	Lespatex	2.646.988
174.	Hyundai Avto Trade	2.637.897
175.	Lumar Ig	2.636.016
176.	Microsoft	2.633.654
177.	Tourne Mobil	2.628.404
178.	Jakša	2.623.919
179.	Freudenberg	2.617.069
180.	Znass	2.615.238
181.	Energomont	2.605.726
182.	MIK	2.605.655
183.	Metalka Media	2.588.058
184.	Bello	2.576.682
185.	Sodalis	2.555.674
186.	Henkel Slovenija	2.540.509

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
187.	Gorenje GTI	2.535.077
188.	Mineral	2.530.028
189.	A Monting	2.511.940
190.	Ilmest	2.501.822
191.	Konus Konex	2.501.244
192.	Hidravlik Servis	2.500.775
193.	Adria	2.494.147
194.	Sofina	2.486.083
195.	Teleg-M	2.484.652
196.	Klančar žerjavi	2.474.609
197.	Eltim	2.469.504
198.	F.A. Maik	2.468.034
199.	Sapio Plini	2.451.383
200.	Sonce Invest	2.450.829
201.	Vigros	2.444.972
202.	Goolets	2.442.616
203.	Kalcer	2.439.923
204.	KSB črpalke in armature	2.438.170
205.	Impol FT	2.438.049
206.	Rondal	2.437.164
207.	Jungheinrich	2.433.837
208.	Sems	2.423.852
209.	Termit	2.423.559
210.	TGH	2.421.073
211.	Feroles	2.419.495
212.	Obnova	2.413.300
213.	IPI	2.406.964
214.	Zarja Elektronika	2.387.537
215.	Rekon	2.385.580
216.	Špan	2.384.736
217.	Štajerski avto dom	2.378.458
218.	GIC Kamnolomi	2.377.908
219.	Bureau Veritas	2.377.631
220.	Plan-Net Avto	2.358.411
221.	Simes	2.358.272
222.	Mikrocop	2.357.598
223.	SES Center Management	2.356.448
224.	Omahen-Transport	2.354.876





Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
225.	JMW Fire	2.347.386
226.	Stillmark	2.336.293
227.	3dva	2.334.503
228.	Mobitex	2.327.205
229.	Tegrad	2.313.824
230.	Copia Biro	2.312.402
231.	Belimed	2.303.404
232.	Metalna Senovo	2.296.180
233.	Kamnolom Verd	2.295.996
234.	Hoedlmayr	2.285.688
235.	SGP Pokeržnik	2.285.185
236.	RTC Krvavec	2.283.617
237.	Triglav, uprav. nepremičnin	2.265.931
238.	JP Nigrad	2.265.555
239.	MB Grip	2.257.287
240.	Počitek - Užitek	2.247.756
241.	Ilirija	2.239.267
242.	Impol 2000	2.231.569
243.	Lesnina Mg Oprema	2.229.877
244.	LP Mycron	2.219.943
245.	Omicron	2.203.476
246.	Plastika Virant	2.202.576
247.	SBS Trgovina	2.201.961
248.	GP Sistemi	2.198.901
249.	Docentric	2.192.351
250.	Jafral	2.184.341
251.	Benussi	2.173.355
252.	Royal Canin	2.172.347
253.	Sam	2.161.483
254.	Realis	2.160.520
255.	S E P	2.159.983
256.	Ertl Glas steklo	2.153.719
257.	Pavčnik	2.152.247
258.	KIG	2.150.232
259.	DSV Contract Logistics	2.149.300
260.	JP LPT	2.149.166
261.	Xal Svetila	2.145.883
262.	Delfin hotel ZDUS	2.143.015

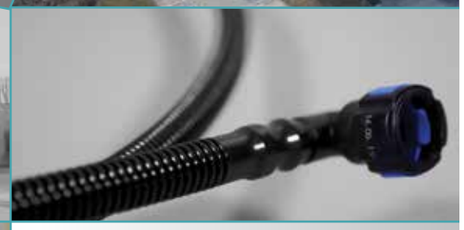
Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
263.	Viig	2.124.791
264.	Avtoservis Koper	2.117.234
265.	Aspn	2.116.326
266.	Elvez	2.111.039
267.	Vinakoper	2.109.822
268.	Spekter	2.108.725
269.	Kambič	2.105.839
270.	Viba	2.105.407
271.	A2S	2.099.789
272.	GP Brlec	2.096.530
273.	Proloco Trade	2.095.227
274.	Veto	2.094.970
275.	Valhalla Turrets	2.093.864
276.	Advansys	2.093.283
277.	Eko Olje	2.091.023
278.	Mikro+Polo	2.090.896
279.	Nastran	2.084.350
280.	Smartis	2.082.824
281.	Kopit	2.081.767
282.	Trampuž Transport	2.078.916
283.	Mavida Domovi	2.074.861
284.	Marina Portorož	2.073.644
285.	Riko Ribnica	2.073.044
286.	Žarn	2.068.452
287.	Nela razvojni center	2.063.580
288.	Murexin	2.062.088
289.	Globus	2.058.942
290.	Šumer	2.057.111
291.	Dvig	2.054.186
292.	VRC	2.053.371
293.	Eurolux	2.053.042
294.	MDM Invest	2.038.933
295.	Empor	2.031.201
296.	Orodja Erhart	2.030.495
297.	J - Rupert	2.024.176
298.	Avtotehnika Celje	2.024.012
299.	Rotis	2.023.847
300.	Fortrade	2.017.881

Proizvodno podjetje za izdelavo
komponent iz plastičnih mas
s tehnologijo brizganja in pihanja.



Z vami že
30 LET





Podjetje SEP s sedežem v Mokronogu razpolaga že 30 let z domačim znanjem tehnologije pihanja plastike, predvsem z visoko tehnološkim procesom vakuumskega pihanja. Razvojno so osredotočeni na pripravo idejne zasnove izdelkov kompleksnih oblik, katere je težko narediti s klasičnim naborom tehnologij. Tehnološki kader poskrbi za izdelavo opreme, postavitev procesa, validacijo izdelka in končno dobavo.





S.E.P.

Stari trg 2a, 8230 Mokronog,
Tel.: 07 34 34 460,
e-mail: info@sep.si

www.sep.si

TEM

On | Off and everything in between

MODUL



MODUL | EDGE

reddot winner 2025



MODUL
LINE



MODUL
THIN



MODUL
SOFT



MODUL
PURE



MODUL
EDGE

reddot winner 2025

TEM

TEM ČATEŽ d.o.o. • ČATEŽ 13, SI-8212 VELIKA LOKA
SLOVENIJA • tem@tem.si

www.tem.si

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
301.	Eventus, Novo mesto	2.016.212
302.	Fist	2.013.591
303.	Olma	2.002.703
304.	Zebra Bi	2.000.601
305.	CNC P&K-Pušnik	1.999.475
306.	Kras	1.996.135
307.	MOS Servis	1.993.835
308.	Anis Trend	1.988.041
309.	Woop!	1.987.529
310.	GEP Štalekar	1.982.497
311.	Impol LLT	1.967.121
312.	Šušteršič	1.966.256
313.	Medip	1.962.112
314.	Sico	1.961.753
315.	Porting	1.949.818
316.	Depolink	1.946.202
317.	Tisa	1.943.535
318.	CF Fitness	1.943.362
319.	Unija Etl Accounting	1.942.235

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
320.	Numip	1.942.091
321.	Metamed	1.928.942
322.	TS Lab	1.927.427
323.	BSL	1.915.819
324.	Instrumentation Technologies	1.903.847
325.	Globalpharmacia Group	1.903.013
326.	Winoa Abrasiv Muta	1.897.838
327.	Ikomg EU Teleport	1.889.477
328.	SPL	1.888.086
329.	Tlakovci Podlesnik	1.887.755
330.	Ketler & partnerji o.p.	1.878.352
331.	Artros	1.876.703
332.	N&N	1.871.495
333.	Mercis	1.867.609
334.	Sportsdirect.com slvn	1.865.531
335.	Mojstrovina	1.858.272
336.	SRC	1.854.302
337.	Lukše	1.853.973
338.	Plume Design	1.851.565

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
339.	Škerjanc Shop	1.842.335
340.	Codex	1.834.852
341.	Kamp Turizem	1.832.532
342.	ABB	1.822.376
343.	Prva finančna agencija	1.821.697
344.	Nafta Strojna	1.821.054
345.	Roto Group	1.818.318
346.	Domplan	1.818.123
347.	Maori	1.817.484
348.	Philip Morris Ljubljana	1.812.081
349.	Oblak Group	1.806.752
350.	Eurobox	1.806.092
351.	Mark Medical	1.805.525
352.	Orodjarstvo Knific	1.799.842
353.	Stelkom	1.798.228
354.	Žiher	1.797.947
355.	CMC Group	1.797.946
356.	Haberkorn	1.792.819
357.	Direct4me	1.792.120

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
358.	Iskra Medical	1.791.029
359.	Megales	1.789.508
360.	Ko-Si	1.788.303
361.	Sprinkler sistemi Cuder	1.787.580
362.	Flint Si	1.785.803
363.	Novo Nordisk	1.784.909
364.	Panvita Agromerkur	1.772.471
365.	Beyond Semiconductor	1.772.121
366.	P.G.M. Inženiring	1.768.052
367.	C & G	1.767.014
368.	Hidrokop	1.766.929
369.	Digit	1.759.849
370.	Dewesoft Monitoring	1.750.653
371.	Metrans Adria	1.749.876
372.	B&B Hotels Ljubljana	1.749.496
373.	Reflex Gornja Radgona	1.748.941
374.	Beontag	1.746.029
375.	Roiss	1.744.491
376.	Holcim	1.743.746

RASTEJO SKUPAJ Z ZELENIM PREHODOM

Energetski prehod v Evropi in vse večja usmerjenost v trajnostne rešitve pozitivno vplivata tudi na naše poslovanje, pravi mag. Aleš Poljanšek, generalni direktor ebm-papst Slovenija.

Povpraševanje po izdelkih za energetsko učinkovite sisteme, zlasti na področju toplotnih črpalk, se povečuje, kar se odraža tudi v rezultatih podjetja. V preteklem poslovnem letu so imeli približno 25-odstotno rast proizvodnje in za 11 odstotkov presegli zastavljeni plan. Na posameznih segmentih je rast presegla 30 odstotkov.



Hitro prilagajanje potrebam trga

Hitro prilagajanje potrebam trga je ena ključnih konkurenčnih prednosti, zato že vrsto let vlagajo v razvoj, avtomatizacijo in širitev proizvodnje. Nove logistične in proizvodne površine v skupni izmeri 2.627 m², ki bodo končane letos, bodo omogočile še učinkovitejše procese in podprle rast podjetja.

Iščejo nove sodelavce, visoka raven tehničnega znanja, priložnosti za razvoj in sodobno proizvodno okolje pa ostajajo med njihovimi ključnimi prednostmi.

Trajnost kot del vsakodnevnega poslovanja

Kot pravi direktor, so v zadnjih letih optimizirali rabo energije in zgradili sončno elektrarno, ki pokrije približno tretjino potreb po elektriki. Dodatna prednost podjetja je lokalizirana dobavna veriga, kar zmanjšuje vpliv globalnih motenj na oskrbne tokove.

»Naš cilj ostaja jasen: rast, večja avtomatizacija, učinkovitejši procesi in ustvarjanje sodobnega delovnega okolja za zaposlene,« pravi sogovornik, ki vidi evropski zeleni prehod kot priložnost za razvoj, investicije in nova delovna mesta.

ebmpapst

Promo



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
377.	Energetika Celje	1.743.600
378.	Kurivo Gorica	1.742.316
379.	TPV Prikolice	1.738.507
380.	Silco	1.736.204
381.	Simpos	1.734.707
382.	BSP	1.728.629
383.	Avto Škafar	1.727.542
384.	Kovinc	1.724.045
385.	Lestroj	1.720.260
386.	Radgonske Gorice	1.715.123
387.	Bioprod	1.711.704
388.	Enerdat - S	1.710.392
389.	Odv. družba Čeferin in partnerji	1.710.052
390.	Papiroti	1.709.373
391.	Walstead Leykam Tiskarna	1.706.775
392.	Admiral Grosuplje	1.705.161
393.	O.P.S. Breznik	1.700.371
394.	Oben-Auf	1.695.029
395.	Ecolab	1.688.752
396.	Kemomed	1.687.113
397.	Kopur	1.684.569
398.	Porsche Zavarovalno zastop.	1.680.933
399.	Planika Turnišče	1.676.225
400.	Petkovšek	1.676.154
401.	Medicotehna	1.674.418
402.	Hitro Fit	1.662.113
403.	Žipo Lenart	1.654.728
404.	Virnek	1.648.211
405.	Merck Sharp & Dohme	1.647.631
406.	Gmm Proizvodnja	1.646.048
407.	PR	1.642.515
408.	Advance Capital Partners	1.641.042
409.	Tramper	1.640.610
410.	ODI	1.637.177
411.	Golden Tree	1.628.745
412.	Očesni kirurški cent. Dr. Pfeifer	1.628.671
413.	IBE	1.627.411
414.	Promisum	1.625.463

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
415.	Payten	1.619.393
416.	Westcon Group Balkans	1.617.254
417.	Habit	1.616.625
418.	Fedex Express Slovenija	1.616.432
419.	Nautic Service Dvigal	1.615.061
420.	Elmont Bled	1.602.389
421.	Centernorma	1.594.421
422.	Prenova - Gradbenik	1.591.918
423.	Energen	1.589.340
424.	Lombar	1.589.278
425.	Dujardin	1.586.492
426.	Ko-Trans	1.580.238
427.	Transporti Maver	1.576.812
428.	Sorbit Valji	1.576.692
429.	Etno Restavracije	1.576.207
430.	Bobič Yacht Interior	1.575.559
431.	Iplus	1.574.765
432.	ISL Remote	1.573.080
433.	Audax	1.571.853
434.	Aurenis	1.570.926
435.	Interpart	1.570.152
436.	Termo Shop	1.568.235
437.	Energetika Maribor	1.565.924
438.	Amonikaden	1.563.339
439.	Petrans	1.558.708
440.	Urni	1.557.607
441.	Torso	1.556.068
442.	Balavto	1.555.268
443.	Akripol	1.554.924
444.	Globus Marine International	1.553.024
445.	Tehimpex	1.552.305
446.	Mitol	1.548.472
447.	Seti	1.542.991
448.	Roto - Pavlinjek	1.539.769
449.	Šelih & partnerji	1.536.824
450.	Xella Porobeton Si	1.536.322
451.	Mediogradnja Inženiring	1.535.787
452.	Mega Tekstil	1.534.639

e.storage



MANUFACTURED IN EU
LiFePO4

BATERIJSKI HRANILNIK ZA PODJETJA IN VEČJE PORABNIKE

Popolna rešitev za integracijo obnovljivih virov energije!

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

Zmanjševanje koničnih obremenitev
Znižajte stroške energije z inteligentnim uprvljanjem koničnih obremenitev.

Trgovanje z energijo
Izkoristite nizke cene in prodajte ob visokih cenah

PV lastna poraba
Shranite presežek sončne energije za kasnejšo uporabo in povečajte vrednost svojega fotonapetostnega sistema.

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

TAB Li-ion batteries

URNI
TRGOVINA - ZASTOPANJE - SERVIS

01 542 24 70 www.urni.si info@urni.si

Husqvarna

URNI d.o.o., Letališka cesta 32j, 1000 Ljubljana

BOMAG FAYAT GROUP



Epiroc



Atlas Copco

rehlko

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
453.	**Dacar**	1.532.117
454.	**Omco Metals Slovenia**	1.531.768
455.	**AGB Nielsen**	1.531.419
456.	**Rokmar**	1.530.449
457.	**Anzelj transport**	1.530.293
458.	**Gradbeništvo Gotovnik**	1.529.778
459.	**Metal Design**	1.529.157
460.	**NTR Inženiring**	1.524.896
461.	**Logo bencinski servisi**	1.524.894
462.	**Ursa Slovenija**	1.524.469
463.	**Albomay**	1.519.835
464.	**ABC Maziva**	1.518.668
465.	**Kovit Projekti**	1.511.645
466.	**Ernst & Young svetovanje**	1.505.697
467.	**Avelana**	1.505.251
468.	**Extra Lux**	1.504.102
469.	**Adriatikagent**	1.501.972
470.	**Pangra**	1.495.932
471.	**Dema Plus**	1.489.075
472.	**Audio BM**	1.479.952
473.	**AJM Okna-Vrata-Senčila**	1.477.010
474.	**Staninvest**	1.475.718
475.	**Vilkograd**	1.474.101
476.	**Komunala Trbovlje**	1.470.328

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA (€)
477.	**Colby**	1.469.532
478.	**Ekstra Bus**	1.466.902
479.	**Abbvie**	1.465.073
480.	**Eurel**	1.463.107
481.	**Kostroj - Strojegradnja**	1.460.021
482.	**TPV Avto**	1.459.174
483.	**Metalimpex**	1.457.407
484.	**Agiledrop**	1.438.726
485.	**Santosa**	1.437.763
486.	**Sonar**	1.436.048
487.	**Alu Alprem**	1.430.488
488.	**Dobravc Transport**	1.430.381
489.	**To-Ma Palete**	1.426.060
490.	**Časnik Finance**	1.425.625
491.	**Venturia**	1.425.169
492.	**Hörmann Slovenija**	1.423.458
493.	**Meditrade**	1.421.146
494.	**Zarja**	1.417.554
495.	**Intercom Celje**	1.417.443
496.	**Kamm**	1.413.293
497.	**Si - Core**	1.412.074
498.	**I-Vent**	1.411.992
499.	**Q Techna**	1.411.395
500.	**Medicoengineering**	1.411.279

Vir: AJPES, Poslovni register Slovenije, stanje 20. 5. 2026 in letna poročila o poslovanju za leto 2025; zneski bilančnih postavk v EUR.

Merila so naslednja:

1. uvrščena podjetja morajo izpolnjevati absolutno merilo (a) in 3 od 4 drugih kriterijev (b) - o merilih več spodaj
2. dodatno smo izločili še nekatera podjetja, ki že sodijo med velika, tako da so ostala le mala in srednja podjetja

5 osnovnih kriterijev (vsi podatki za leto 2025):
a. absolutno merilo:
   - vsaj 10 in največ 250 zaposlenih (to merilo morajo izpolnjevati vsa podjetja na lestvici)
b. drugi kriteriji (podjetja na lestvici morajo izpolnjevati vsaj 3 od teh 4 meril):
   - obseg prodaje: več kot 1 mio. do 50 mio. €
   - sredstva: več kot 2 mio do 43 mio €
   - donos na kapital: vsaj 10 %
   - delež dolga v financiranju: manj kot 70 %
c. merilo razporeditve na lestvici:
   - EBITDA





TOP MSP Z NAJVEČ ZAPOSLENIMI

Uvrstitev	PODJETJE	Št. zaposlenih
1.	Endava	246
1.	Rosenbauer	246
3.	Impol FT	245
4.	XAL Svetila	243
5.	Bioprod	236
6.	Eurel	234
7.	Deichmann	233
8.	Plastika Skaza	230
9.	JP Nigrad	227
10.	Oplast	217
11.	CNC P&K-Pušnik	216
12.	Monter Dravograd	214
13.	PET Network Si	213
13.	REM	213
15.	Saubermacher Slovenija	211
16.	Terme Dobrna	210
17.	Lombar	208
18.	Semenarna Ljubljana	205
19.	Plastoform	202
19.	Mavida Domovi	202
21.	SRC	200
22.	ITX S	197
23.	Bioiks	195
24.	Reflex Gornja Radgona	193
25.	Roletarstvo Medle	188

Uvrstitev	PODJETJE	Št. zaposlenih
26.	Teleg-M	187
26.	Belimed	187
28.	Cleangrad	185
29.	Kozmetika Afrodita	184
30.	Panvita Agromerkur	183
31.	AJM Okna-Vrata-Senčila	181
32.	Roto - Pavlinjek	180
33.	Ilirija	179
34.	Acron	177
34.	NKD	177
36.	SAM	174
37.	Planika Turnišče	173
38.	HRC	171
39.	Strip's	169
40.	Konus Konex	168
41.	RGP	166
42.	I.H.S.	165
43.	TEM Čatež	163
44.	IMP Pumps	161
44.	IBE	161
46.	Seyfor	160
47.	DHL Ekspres	156
47.	Metronik	156
49.	Geaprodukt	155
50.	Kostroj - Strojegradnja	154



MAROVT GROUP

IZ OBRTNIŠKE DELAVNICE DO INDUSTRIJE 5.0 IN NAJZAHTEVNEJŠIH PANOG

Iz družinske obrtniške delavnice za izdelavo odkovkov je podjetje Marovt v več kot petih desetletjih zraslo v sodobno industrijsko skupino, ki združuje vrhunsko proizvodnjo, napredne tehnologije in energetske rešitve.

Iz Slovenije razvijajo in proizvajajo rešitve za najzahtevnejše globalne kupce in dokazujejo, da lahko domače znanje, inovacije in tehnološka odličnost uspešno konkurirajo na svetovnih trgih.

Zgodba se je začela leta 1971, ko je Oto Marovt ustanovil obrtniško delavnico za izdelavo odkovkov. Z nenehnim vlaganjem v znanje, tehnologijo in razvoj je podjetje Marovt zraslo v enega tehnološko najnaprednejših evropskih proizvajalcev zahtevnih kovinskih komponent za najzahtevnejše svetovne kupce.

Podjetje se je pravočasno prilagodilo spremembam na globalnih trgih ter s sodobnimi proizvodnimi tehnologijami, zahtevnimi mednarodnimi certifikati in stalnim razvojem proizvodnih procesov vstopilo v panoge z najvišjimi standardi. Danes poleg avtomobilske industrije izdeluje tudi komponente za obrambno in letalsko industrijo ter medicinske implantante, kjer so poleg vrhunske kakovosti ključni popolna sledljivost, zanesljivost procesov in izpolnjevanje najvišjih mednarodnih standardov.

Iz uspešnega razvoja osnovnega podjetja je zrasla skupina Marovt Group, ki danes povezuje več specializiranih podjetij z različnimi sodobnimi industrijskimi dejavnostmi – od napredne proizvodnje, avtomatizacije in robotizacije do energetskih rešitev ter razvoja tehnologij prihodnosti.

Lastni razvoj tehnologij Industrije 5.0

Leta 2014 so v podjetju začeli intenzivno razvijati lastne rešitve za avtomatizacijo, robotizacijo in digitalizacijo proizvodnje. Danes v skupini na vsakih pet zaposlenih deluje en robot, skupaj pa upravljajo okoli 55 robotskih linij, kar jih uvršča bistveno nad povprečje evropske kovinskopredelovalne industrije.



Pri tem ne gre zgolj za avtomatizacijo proizvodnje, temveč za povezovanje ljudi, znanja in naprednih tehnologij v učinkovitejše in prilagodljivejše proizvodne procese. Vsak parameter v proizvodnji je načrtovan, merjen in nadzorovan, kar zagotavlja visoko ponovljivost, kakovost in popolno sledljivost procesov.

Rešitve, ki so jih razvili za lastne potrebe, danes prek podjetij Mteh in Inkolteh ponujajo tudi drugim podjetjem. Svoje znanje s področja Industrije 5.0 prenašajo v različna proizvodna okolja ter pomagajo podjetjem pri uvajanju avtomatizacije, robotizacije in digitalne preobrazbe.

Energetska učinkovitost kot konkurenčna prednost

Energetska kriza je skupino spodbudila k razvoju lastnih rešitev za shranjevanje in upravljanje energije. Leta 2023 je nastalo podjetje Enset, ki razvija in vgrajuje baterijske hranilnike električne energije in napredne sisteme za inteligentno upravljanje energije. Rešitve podjetjem omogočajo večjo energetsko neodvisnost, učinkovitejšo uporabo energije in boljši nadzor nad energetskimi stroški.

Aklimat – preobrazba tradicionalne proizvodnje v pametno tovarno

Leta 2023 je skupina Marovt prevzela Aklimat, uveljavljeno slovensko blagovno znamko z več kot 50-letno tradicijo na področju proizvodnje radiatorjev in ogrevalne tehnike. Z vlaganji v tehnologijo, avtomatizacijo in digitalizacijo so tradicionalno proizvodnjo radiatorjev preoblikovali v sodobno pametno tovarno ter razširili program ogrevalnih rešitev z razvojem in proizvodnjo toplotnih črpalk. Prevzem Aklimata predstavlja primer razvojnega pristopa skupine – povezovanje tradicije, močne blagovne znamke in tehnološke preobrazbe ter ustvarjanje novih razvojnih priložnosti.

Znanje, preverjeno v praksi

Marovt Group danes ni zgolj proizvodno podjetje, temveč razvojni partner podjetjem pri digitalni in tehnološki preobrazbi. Izkušnje, pridobljene z lastnim razvojem, uspešno prenaša na področja avtomatizacije, robotizacije, digitalizacije, pametnih tovarn in energetskih rešitev. Svoja znanja in rešitve predstavljajo v lastnih demonstracijskih okoljih, kjer lahko podjetja spoznajo delovanje naprednih proizvodnih in energetskih sistemov ter pridobijo konkretne usmeritve za uvajanje tehnologij prihodnosti v lastno poslovanje.

Tri generacije, ena prihodnost

Marovt Group danes povezuje drugo in tretjo generacijo družine Marovt. Na temeljih, ki sta jih ustvarila Tomaž in Metka Marovt, njuni otroci nadaljujejo in nadgrajujejo razvojno pot skupine. Sinova Tim in Tijan z novimi dejavnostmi, naprednimi tehnologijami in razvojem novih področij širita skupino, hči Mišel pa iz ameriške izpostave krepi njeno mednarodno prisotnost. Skupaj gradijo tehnološko napredno in globalno usmerjeno industrijsko skupino prihodnosti.

www.marovt-group.com

Promo

NAJDONOSNEJŠA MED TOP MSP

Uvrstitev	PODJETJE	ROE, v %
1.	Pipistrel	1.834,7
2.	Golden Tree	715,5
3.	Ikomg EU Teleport	337,2
4.	HZB	258,9
5.	Amonikaden	223,6
6.	Woop!	197,3
7.	Swarco Lea	168,2
8.	Aspn	165,9
9.	Ketler & Partnerji o.p.	140,9
10.	Plan-Net Avto	140,4
11.	Pet Network Si	131,9
12.	Beontag	121,9
13.	Rojs, Peljhan, Prelesnik & partnerji	120,9
14.	NGN Eko	120,7
15.	Medip	120,5
16.	Philip Morris Ljubljana	120,1
17.	VG Group	116,9
18.	Očesni kirur. cent. Dr. Pfeifer	106,9
19.	Arena Sport	103,4
20.	Odv. družba Čeferin in partnerji	101,7
21.	Unija ETL Accounting	96,1
22.	Roiss	94,6
23.	A Monting	94,3
24.	Royal Canin	94,0
25.	Aflabs	92,2

Uvrstitev	PODJETJE	ROE, v %
26.	Kolektor Igin	91,3
27.	Vasco	90,6
28.	Igea	88,4
29.	Adriatikagent	87,9
30.	Goolets	87,3
31.	Advance Capital Partners	87,0
32.	Halcom	85,8
33.	Mita Commerce	85,3
34.	VOC PGM	83,4
35.	ODI	80,3
36.	Synevo Adria Lab	79,7
37.	Lux Dental	77,8
38.	Maop	76,0
39.	SES Center Management	72,2
40.	Novak M	70,6
41.	AGB Nielsen	70,2
42.	Maori	69,5
43.	Metamed	67,5
44.	NKD	67,1
45.	Bureau Veritas	66,2
46.	Ekstra Bus	64,8
47.	Metrans Adria	63,0
48.	Flint Si	62,9
49.	Butan Plin	62,1
50.	Audax	60,9

NAFTAstrojna



80 LET

Popolnosti od zasnove do izvedbe.

S tradicijo v prihodnost

MITA

Veleprodaja priznanih blagovnih znamk.



Mita Commerce zagotavlja celovite distribucijske rešitve za izdelke široke potrošnje.

Spletna trgovina TOP znamk po TOP ceni

Distribucija v 20 držav

Veleprodaja priznanih blagovnih znamk

mitacommerce.si & mita.si
Cesta krških žrtev 135c, 8270 Krško
info@mita.si

Milka TUC Toblerone KitKat Nescafé Dolce Gusto

»NEPREDVIDLJIVI POSTOPKI GRADNJO PODRAŽIJO TUDI ZA 20 %.«

- Kako znižati stroške gradnje v Sloveniji?
- S kakšnim produktom lahko drastično znižate stroške ogrevanja in hlajenja?
- Ali bi v prihodnje želeli digitalno slediti vašemu gradbenemu projektu, kot lahko danes sledite pošiljki, naročeni po pošti?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Rok Cajzek je vodja gradbene Skupine GIC z desetimi podjetji, med njimi enim na Hrvaškem, in direktor hčerinskega podjetja GIC Gradnje, ki se ukvarja z visokimi gradnjami v Sloveniji. V preteklih letih se je na lestvico top 500 malih in srednjih podjetij (MSP) uvrščala družba GIC Gradnje, letos pa je to hčerinska družba GIC Kamnolomi.

A to ni edini povod za intervju z Rokom Cajzkom. Načela sva še veliko drugih aktualnih tem: od primerjave med hrvaškim in slovenskim gradbenim poslovnim okoljem do cen slovenskih nepremičnin.

Kako vam je uspelo na našo lestvico top 500 MSP spraviti tudi GIC Kamnolome?

Že pred časom smo prepoznali, da je v gradbeništvu neodvisnost v surovinskem delu zelo pomembna. Takrat smo začeli sistematično vlagati v razvoj kamnolomov. Če imamo sami nadzor nad pridobivanjem kamnitih agregatov, potem bolje nadziramo tudi betone in celotno verigo do gradbišč.

Pomemben korak je tudi trajnostni del. Smo prvo podjetje s področja kamnolomov v Sloveniji z neodvisno verificiranim EPD za kamniti agregat iz kamnoloma. Skupaj z ZAG smo bili pionirji pri prenosu LCA/EPD metodologije na kamnolomski proces. Pri proizvodnji ene tone agregata znaša ogljični odtis le 1,04 kilograma CO_2 ekv., kar je glede na primerljive javno dostopne EPD podatke vsaj 30 odstotkov nižje.

Pred kratkim ste odprli Mednarodni center za trajnostno gradnjo (MCTG). Kaj je v njem mednarodnega?

Beseda mednarodni ni izbrana zaradi prestiža, ampak zaradi ambicije. Izzivi trajnostne gradnje niso lokalni, temveč globalni. Z MCTG želimo povezati domače in tuje fakultete, raziskovalne institucije ter odlična podjetja iz širše regije s podobno vizijo. S centrom iščemo izvozno okno slovenskega znanja v gradbeništvu.

Med tehničnimi produkti je med drugim tudi Dewesoftov podzemni hranilnik GE4ZERO, kjer se poleti presežna toplota shranjuje v zemljini, pozimi pa uporablja za ogrevanje objekta.

Koliko takšen produkt stane oziroma kdaj se poplača v prihodnosti?

Pogledati je treba celotno življenjsko dobo sistema. Cena je odvisna od objekta, geologije, števila geosond, energetskih potreb, avtomatizacije in celotne zasnove stavbe.

»Pri izdaji gradbenih dovoljenj bi morali zagotoviti sledljivost od prve vloge do izdaje dovoljenja – tako kot pri pošti, ko nas obveščajo, kje je pošiljka.«



»Preveč rešitev, ki nastanejo na fakultetah, inštitutih ali v laboratorijih, nikoli ne pride do gradbišč.«

Pri našem referenčnem objektu ocenjujemo, da se lahko dodatna investicija ob primerjavi s klasičnimi rešitvami in ob upoštevanju celotnega energetskega koncepta povrne v približno petih do šestih letih. A pri takšnih sistemih je vedno treba gledati življenjski cikel, ne samo začetne investicije. Življenjska doba sistema je ocenjena na približno 50 let ...

Torej se boste osem ali devet desetin časa naslednjih 50 let v centru ogrevali in hladili brezplačno?

Tako je. Vendar je treba najprej upoštevati investicijo in njeno povračilno dobo. Če bi enako raven udobja, stabilne temperature, kakovostnega prezračevanja in občutka brez prepiha dosegali s klasičnimi energenti, bi bila primerjava za tak sistem lahko še ugodnejša.

Ko je investicija povrnjena, se logika spremeni: za ta del delovanja stavbe uporabljamo obnovljive vire energije, zato lahko z določeno mero poenostavitve rečemo, da ogrevanje in hlajenje postaneta brezplačna.

V stavbo smo obenem vključili veliko naših slovenskih partnerjev, zato je živi laboratorij oziroma demonstracijski projekt slovenskega znanja. Večina svetil je denimo iz Intra Lightinga iz Nove Gorice. V zgradbi pa je tudi naš laboratorij.

Kaj zanimivega bo prišlo iz tega laboratorija?

Trenutno imamo šest aktivnih projektov. Vsi so usmerjeni v znižanje ogljičnega odtisa, ponovno uporabo materialov, digitalizacijo gradbišč in merjenje dejanskega delovanja stavb. Najbolj intenzivno ta hip razvijamo ponovno uporabo betona. Strjen beton lahko razdrobimo, nato pa ga dodatno obdelamo oziroma mineraliziramo. Pri tem se CO_2 veže v material, kar odpira možnosti za krožno uporabo betona.

Drugi steber so digitalne rešitve in avtomatizacija. S slovenskimi startupi in podjetniki razvijamo uporabo avtonomnih sistemov – na primer robote kužke na gradbiščih, ki lahko pomagajo pri spremljanju stanja gradbišča in preverjanju zaščitne opreme ter nadzoru.

Čuvaji varnosti ...

Tako je, čuvaji varnosti. Ta robotski sistem na primer meri tudi količine izkopanega materiala. Takšna transparentnost je v gradbeništvu zelo pomembna. Naše širše poslanstvo je nova gradbena kultura: več odgovornosti, več transparentnosti in manj napak.

Kako modernizirano je sploh slovensko gradbeništvo, ko gre za moderne energetske in druge pristope?

Slovensko gradbeništvo ima izjemne posameznike in zelo veliko znanja. Naša velika težava pa je, da smo izredno razdrobljeni. Preveč rešitev, ki nastanejo na fakultetah, inštitutih ali v laboratorijih, nikoli ne pride do gradbišč.



»Takšne odločitve imajo sporočilno vrednost. Slovenija bo morala zavzeti jasno stališče, ali želi biti urejena in privlačna država za kakovostne kadre iz tujine.«
O odvzemu volilne pravice tujcem s stalnim bivališčem.

Kaj pa bo od trajnostnih rešitev in povezovanja z UI mogoče uporabiti v stanovanjskih nepremičninah?

Ljudje ne želijo živeti v tehnološko zapleteni hiši, želijo pa nižje stroške, večje udobje, varnost in manj skrbi z vzdrževanjem. V stanovanjskih nepremičninah je zato ključno, da tehnologija ostane preprosta in neopazna.

UI bo lahko povezala ogrevanje, hlajenje, prezračevanje, senčenje, fotovoltaiko, hranilnike energije, polnjenje električnih vozil in porabo gospodinjstva v enoten pameten sistem.

Pomembni bodo tudi digitalni dvojčki in digitalni potni listi stavb. Lastnik bo natančno vedel, kateri materiali in sistemi so vgrajeni, kdaj je potreben servis, kakšna je poraba energije in kako se nepremičnina stara. Za nepremičnino namenimo celo premoženje, potem pa pozabimo, da potrebuje vsaj minimalno vzdrževanje. S takšno tehnologijo bomo povečali vrednost nepremičnine.

Moderni energetski pristopi se uveljavljajo hitreje kot pred leti. Investitorji bolje razumejo pomen samooskrbe, toplotnih črpalk, fotovoltaike, hranilnikov in pametnega upravljanja stavb. A te rešitve morajo postati del zasnove od prve ideje naprej, ne dodatek na koncu projekta.

Kaj umetna inteligenca (UI) prinaša novega pri upravljanju poslovnih in proizvodnih stavb?

S prihodom UI bomo lahko velike količine podatkov analizirali v zelo kratkem času in jih sistematično pretvorili v podlago za boljše odločitve. V gradbeništvu se namreč še vedno veliko dela po občutku oziroma »čez palec«.

Pri upravljanju poslovnih in proizvodnih stavb to pomeni, da bo sistem sproti spremljal vreme, zasedenost prostorov, proizvodne procese in delovanje energetskih sistemov. Če bo denimo napovedanih več sončnih in toplih dni, bo stavba sama izvedla pravočasno senčenje, še preden se bo pregrela. Rezultat bodo manjša poraba, nižje emisije, več udobja in bolj predvidljivo delovanje stavbe.

Na ravni podjetništva oziroma vodenja komaj čakam trenutek, ko bo UI postala pametna poslovna pomočnica in svetovalka. Ta dan ni več daleč. Vodja ji bo lahko rekel: »Potrebujem 100.000 evrov prihranka v tem tednu. Kaj predlagaš?« UI bo v nekaj trenutkih analizirala zaledne podatke, pripravila scenarije, opozorila na tveganja in pokazala, katere odločitve imajo največji učinek.

Lahko navedete tri do pet prednostnih ukrepov, ki bi jih morala izpeljati vlada, da bi izboljšala te razmere?

Teh tem je zelo veliko, od javnih naročil in izdaj gradbenih dovoljenj pa do izobraževanja.

Kaj bi najbolj vplivalo na to, da bi bila gradnja hitrejša, boljša, cene pa znosnejše?

Začel bi pri digitalizaciji. Vse, kar zadeva vodenje gradbišč, mora postati digitalno: digitalni gradbeni dnevnik, digitalna gradbena knjiga, digitalno gradbeno dovoljenje od A do Ž, torej brez papirjev. Vključno z aneksi – vse mora postati digitalno, transparentno in enostavno.

Pri izdaji gradbenih dovoljenj bi morali zagotoviti sledljivost od prve vloge do končne izdaje dovoljenja – tako kot pri pošti, ko nas obveščajo, kje je trenutno pošiljka, ki smo jo naročili. Tako se bo vedelo, kdo je v danem trenutku odgovoren in kje je vloga, mogoče pa bo tudi oceniti, kdaj bo naša vloga zaključena.

»Ocenjujemo, da se naložba za ogrevanje in hlajenje z GE4ZERO lahko povrne v petih do šestih letih … Življenjska doba produkta pa je 50 let.«



Tretji ukrep pa je povezan z najnižjo ceno kot merilom za izbor izvajalca. To ne sme biti edino merilo. Poleg njega bi v gradbeništvu morali upoštevati še druge kriterije.

Katere?

Razmisliti bi morali tudi o digitalnem ocenjevanju projektov. Ko je objekt zaključen, bi naročnik oziroma nadzorni inženir lahko strokovno ocenil celotno gradbeno verigo: kakovost izvedbe, spoštovanje rokov, sodelovanje, garancijsko odzivnost in obratovalne stroške. Nekakšen strokovni »review« projekta (pregled in ocena, op. n.). Tako bi dobili več transparentnosti v panogi.

Pri gradnji namreč ni pomembna samo cena, ampak tudi čas izvedbe, kakovost, garancije in stroški dolgoročnega vzdrževanja. V tujini imajo precej večji vpliv FIDIC pogodbe (FIDIC je mednarodno uveljavljen sklop pravil in vzorcev pogodb, ki določajo pravice, obveznosti in odgovornosti vseh udeležencev pri gradbenih projektih, op. n.), pa tudi zgodnje vključevanje izvajalca v razvoj projekta. Ne zadostuje zgolj izvedba, temveč je potrebno aktivno sodelovanje pri načrtovanju in izboljševanju projekta.

Nepremičnine v Sloveniji so zaradi cen za mlade postale praktično nedostopne. Imate kakšen predlog, kako bi jim omogočili lažji dostop do nepremičnin?

Preprostih rešitev iz rokava ni. Potrebnih je veliko majhnih, povezanih korakov, ki bodo vplivali na to. Za začetek bi morali investitorjem omogočiti bolj predvidljivo okolje: kje lahko gradimo, pod kakšnimi pogoji, kako pohitriti postopke in izboljšati umeščanje v prostor.

Poleg tega v tujini, tudi na Hrvaškem, vse več pozornosti posvečajo gradnji manjših, racionalno zasnovanih stanovanj. Cene deloma dvigujejo tudi višji prostorski in tehnični standardi, vendar imajo praviloma še večji vpliv zemljišča, financiranje in dolgotrajni postopki.

Država bi lahko uvedla ciljno usmerjene davčne olajšave, nižji DDV za prvo stanovanje mladih ter učinkovite poroštvene sheme in ugodne stanovanjske kredite. Veliko rešitev je znanih. Ključno je, da jih začnemo povezovati v smiseln in izvedljiv sistem.

Koliko pa vse omenjene birokratske in druge ovire dražijo gradnjo oziroma zvišujejo cene nepremičnin v Sloveniji? Za koliko bi se cene znižale, če bi jih odpravili?

To je težko natančno oceniti, a iz prakse pri greenfield projektih (nove investicije od začetka gradnje, op. n.) bi si upal reči, da lahko nepredvidljivi in dolgotrajni postopki končno ceno zvišajo tudi za okoli 20 odstotkov. Če po pripravljeni vlogi nihče ne bi mogel nerazumno ustavljati, zamikati ali rušiti postopkov, bi bile cene bolj predvidljive.

Smiselno bi bilo osvežiti tudi zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb (ZVKSES), ki je bil sprejet tudi kot odziv na primere, kot je bila afera Zbiljski gaj, in je okrepil varstvo kupcev novogradenj. Varstvo mora ostati trdno, vprašanje pa je, ali lahko po več kot 20 letih najdemo bolj fleksibilne modele.

Na Hrvaškem in v drugih državah so modeli financiranja novogradenj bolj fleksibilni. Verjamem, da bi lahko tudi pri nas našli kompromis, ki bi ob zadostni varnosti za kupce znižal ceno nepremičnin.

Kakšni pa so izzivi z gradbenimi kadri?

Čeprav se trudimo za prepoznavnost blagovne znamke ter veliko delamo z mladimi in fakultetami, dobre kadre in dobre talente vedno potrebujemo. Deficit je v naši panogi prisoten, ker globalno tekmujemo z vsemi najboljšimi podjetji. Mladi na delo gledajo drugače kot prejšnje generacije. Zanje namreč ni več bistveno, ali delajo v Zagrebu, v Dubaju ali v Rogaški Slatini, ampak kaj jim okolje omogoča.

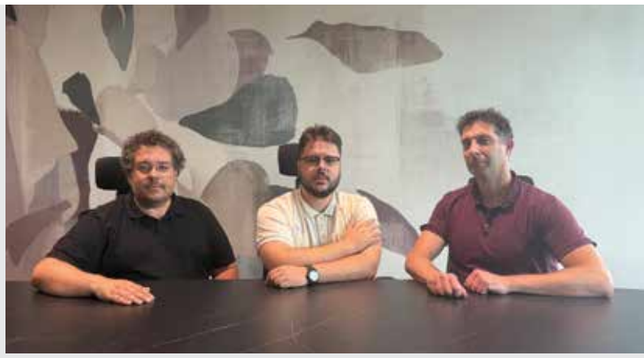
Ali se mogoče bojite negativnih učinkov kakšnega vladnega ukrepa? Tujcem iz tretjih držav s stalnim bivališčem je bila že odvzeta volilna pravica na lokalnih volitvah. Bi to lahko povzročilo manjše zanimanje dobrih delavcev za prihod v Slovenijo?

Za naše podjetje neposredno ne, ker je večina zaposlenih iz Slovenije in Hrvaške. Zagotovo pa imajo takšne odločitve sporočilno vrednost.

Slovenija bo morala zavzeti jasno stališče, ali želi biti urejena in privlačna država za kakovostne kadre iz tujine. Brez urejenega vključevanja tujih delavcev bomo težko pokrili potrebe gospodarstva, zato moramo paziti, kakšno sporočilo pošiljamo ljudem, ki jih bomo v prihodnje potrebovali.

TRI PODJETJA, EN SKUPNI IMENOVALEC: ZNANJE, KI GA NE MOREŠ KOPIRATI

Podjetja Abelium, ACEX in AFLabs so si na zunaj podobna — vsa razvijajo napredne tehnološke in AI rešitve, a vsako naslavlja povsem drugačne probleme.



Abelium je akademski spin-off z ekipo 20 strokovnjakov, ki za mednarodne korporacije in globalna zagonska podjetja rešuje najtežje algoritmične in matematične izzive. ACEX gradi lastno infrastrukturo za procesiranje velikih podatkov v realnem času in razvija napovedne modele za hitro rastoča podjetja v energetiki, financah in IKT. AFLabs združuje napredno matematiko, računalništvo in strojništvo ter modernizira industrijo z rešitvami Industrije 4.0 in optimizacijo procesov za slovensko in srednjeevropsko okolje.

Recept za uspeh?

Nobeno od podjetij ne tekmuje s ceno — ampak z ekspertizo in inovacijami. Člani ekip, med njimi več kot 15 doktorjev znanosti, izhajajo iz akademskega okolja in probleme rešujejo od temeljev navzgor, ne z generičnimi orodji. To privlači naročnike, ki so jim prava rešitev, konkretni rezultati, poslovni učinki in dolgoročno sodelovanje pomembnejši od generične ponudbe »s police«.

Razvoj usmerjajo s sistemskim vlaganjem v znanje: ohranjajo stike z akademijo in aktivno prispevajo k razvoju tehnologij. Umetna inteligenca odpira nove priložnosti pri vseh treh — v optimizacijskih modelih, kibernetski varnosti, napovednih sistemih in industrijskih procesih.

Načrti so ambiciozni: razvoj lastnih produktov v okviru rastoče skupine podjetij, širitev v CEE regijo ter stalna krepitev s talenti in ekipami, ki znajo tako reševati probleme kot jih tudi izvesti v praksi.

abelium AFlabs ACEX

Promo

MAJHNE DRŽAVE LAHKO VODIJO BIOTEHNOLOŠKO REVOLUCIJO

Ker je konkurenčnost vse bolj odvisna od znanja, raziskav in sposobnosti, da se inovacije hitro prenesejo v gospodarstvo, imajo majhne države prednost zaradi boljše povezanosti razvojnih virov. Na področju biotehnologije jih Slovenija v skupno razvojno platformo usmerja s pobudo Slovenija Biotech Hills.

Evropa prihodnje konkurenčnosti ne bo gradila na velikosti trgov, temveč na znanju, raziskavah in sposobnosti, da inovacije hitro prenese v gospodarstvo. Prav na tem področju ima Slovenija več razlogov za samozavest, kot si jih običajno pripisuje. Biotehnologija ni zgolj ena od naših perspektivnih gospodarskih panog, temveč ena redkih razvojnih priložnosti, pri kateri lahko Slovenija svojo dolgoletno tradicijo nadgradi v jasno prepoznavno razvojno identiteto.



Od evropske razvojne politike do slovenske priložnosti

Ko je danski Novo Nordisk postal eno najvrednejših evropskih podjetij, to ni bila zgolj poslovna zgodba o uspehu enega farmacevtskega velikana. Bil je simbol precej globlje spremembe. Pokazal je, da lahko ena sama gospodarska panoga odločilno vpliva na razvoj države, njeno mednarodno prepoznavnost in dolgoročno blaginjo. Danska svoje prihodnosti ni zgradila na velikosti trga ali številu prebivalcev, temveč na področju, na katerem je prepoznala priložnost, vanj sistematično vlagala in ga razvila v enega ključnih stebrov nacionalnega gospodarstva.

Podobna razprava danes poteka po vsej Evropi. Biotehnologija postaja ena od strateških tehnologij prihodnosti, saj bo odločala o razvoju novih zdravil, prehranski varnosti, trajnostni industriji, varnosti in novih materialih. Evropska komisija jo vse od pandemije postavlja med razvojne prioritete, priporočila iz Draghijevega poročila o konkurenčnosti Evrope pa opozarjajo, da mora Evropa bistveno hitreje povezovati raziskave z gospodarstvom.

»NAJVEČJA SLOVENSKA KONKURENČNA PREDNOST NISO POSAMEZNA USPEŠNA PODJETJA ALI RAZISKOVALNE USTANOVE. NJENA PRAVA VREDNOST JE V GOSTOTI ZNANJA IN SPOSOBNOSTI POVEZOVANJA – V EKOSISTEMU, KI GA ŠTEVILNE VEČJE DRŽAVE ŠELE GRADIJO.«

Majhnost kot konkurenčna prednost

V takšnem okolju se Slovenija znajde v precej drugačnem položaju, kot ji ga običajno pripisujemo. Na področjih, ki temeljijo na znanju, majhnost ni nujno omejitev, ampak lahko pomeni pomembno razvojno prednost. Medtem ko velike države iščejo načine za povezovanje razpršenih raziskovalnih središč, univerz in industrije, ima Slovenija skoraj celotno verigo znanja zbrano na prostoru, kjer je sodelovanje mogoče graditi hitreje, učinkoviteje in z bistveno manj institucionalnih ovir. Na razmeroma majhnem prostoru delujejo Novartis, Sandoz Lek in Krka, pa naglo rastoča množica uspešnih in mednarodno prebojnih podjetij, kot so Labena, Acies Bio, Jafral, Metronik, Niba Labs, Medis, Lotrič Meroslovje, Brinox, Cleangrad in Iskra PIO, ob njih pa Institut Jožef Stefan, Kemijski inštitut, Nacionalni inštitut za biologijo ter univerze v Ljubljani, Mariboru in na Primorskem. Vsaka od teh organizacij ustvarja svojo zgodbo, skupaj pa predstavljajo razvojni kapital države.

Biotehnologija je veliko več kot farmacija

Čeprav zdravila ostajajo njen najbolj prepoznaven obraz, se vpliv biotehnologije danes razteza bistveno širše – od naprednih celičnih in genskih terapij do bioproizvodnje, trajnostnih materialov, industrijskih encimov, kmetijstva in novih rešitev za prehransko varnost. Gre za področje, ki združuje vrhunsko znanost, digitalne tehnologije, umetno inteligenco in napredno proizvodnjo, zato bo odločilno vplivalo na kakovost življenja in konkurenčnost evropskega gospodarstva.

Prva skupna razvojna zgodba

Po ocenah Strateških izhodišč za razvoj biotehnologije in farmacije v Sloveniji 2026–2035 področje že danes ustvarja več kot šest odstotkov slovenskega BDP ter neposredno in posredno zaposluje krepko več kot 40 tisoč ljudi. Kljub temu se je njegov razvoj dolga leta odvijal predvsem skozi zgodbe posameznih podjetij in raziskovalnih ustanov.

Prav zato je nastala pobuda Slovenija Biotech Hills, ki prvič povezuje gospodarstvo, raziskovalne organizacije, univerze in druge partnerje v skupno razvojno platformo.

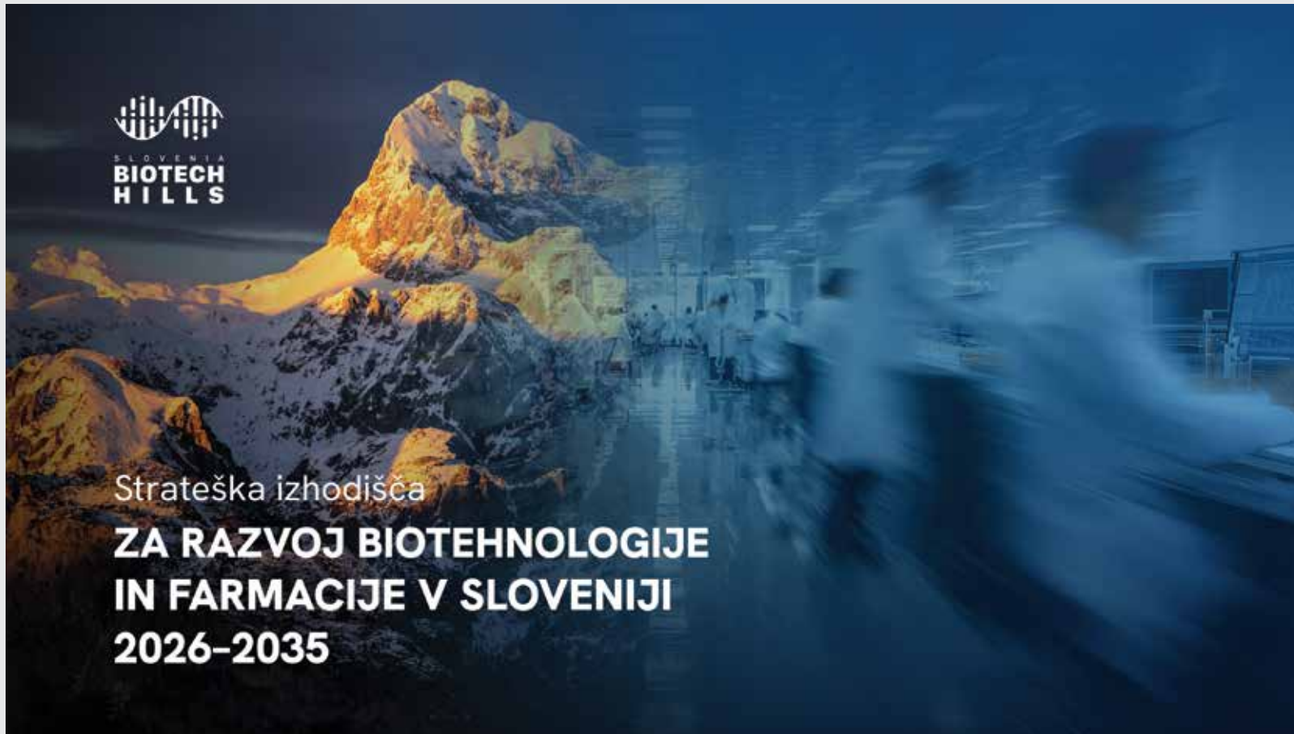
Njena ambicija ni ustvarjanje novih institucij, temveč okolja, v katerem bodo znanje, raziskave, podjetništvo in kapital delovali kot deli istega sistema.

Več kot gospodarska panoga

Razvojne identitete držav praviloma ne nastanejo z enim projektom, temveč čez desetletja dela raziskovalcev, podjetnikov in inženirjev. Slovenija je na področju biotehnologije takšno zgodbo gradila dolgo, danes pa ima priložnost, da jo prvič poveže v jasno nacionalno razvojno usmeritev. Če bo znala svoje prednosti razumeti kot del skupnega ekosistema in jih samozavestno predstaviti svetu, bi lahko prav biotehnologija postala ena najbolj prepoznavnih razvojnih identitet Slovenije v prihodnjih desetletjih in najmočnejši steber njenega prihodnjega razvoja.

Šest razlogov, zakaj ima biotehnologija v Sloveniji izjemno razvojno izhodišče

- ★ **1.** Več kot 6 % BDP že danes ustvari širši biotehnološko-farmacevtski ekosistem.
- ★ **2.** Več kot 2 milijardi evrov trenutno vlagajo največja podjetja v nove proizvodne in razvojne zmogljivosti.
- ★ **3.** Skoraj 12.500 ljudi je zaposlenih v farmacevtski dejavnosti, ki sodi med najbolj produktivne dele slovenskega gospodarstva.
- ★ **4.** 129.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega uvršča farmacijo med panoge z najvišjo produktivnostjo v Sloveniji.
- ★ **5.** 14 % dodane vrednosti vseh predelovalnih dejavnosti ustvari farmacevtska industrija.
- ★ **6.** Slovenija je prvič dobila skupno razvojno vizijo, ki povezuje podjetja, raziskovalne organizacije, univerze in državo v enoten ekosistem do leta 2035.



TOP MSP IZ INDUSTRIJE

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	Pipistrel	52.166.013
2.	Messer Slovenija	10.996.252
3.	Nektar Natura	10.188.884
4.	Tehnos	8.739.920
5.	Container	7.990.269
6.	Roletarstvo Medle	7.516.640
7.	Marovt	7.333.050
8.	Imp Pumps	7.291.338
9.	Arex	7.209.006
10.	TEM Čatež	6.620.691
11.	T.C. Jakl	6.273.545
12.	Rem	6.144.166
13.	Plasta	6.088.405
14.	Mebor	5.937.444
15.	Baumit	5.753.031
16.	Dat - Con	5.648.913
17.	VG Group	5.632.095
18.	Agrana Fruit Emba	5.513.967
19.	TKI Hrastnik	5.021.986
20.	Kozmetika Afrodita	4.852.134
21.	Labelprofi	4.836.964
22.	Oplast	4.777.001
23.	Extraform	4.710.703
24.	Dana	4.638.898
25.	Armature	4.355.049
26.	Plastoform	4.238.093
27.	Avantpack	4.222.378
28.	TT Okroglica	4.220.570
29.	I.H.S.	4.133.072
30.	Hermi	4.017.491
31.	Marmor Hotavlje	3.934.787
32.	Kolektor Ascom	3.919.277
33.	Novak M	3.896.487
34.	Florjančič tisk	3.875.173
35.	Strip's	3.871.690
36.	Monter Dravograd	3.860.896
37.	Swarco Lea	3.784.358
38.	Unichem	3.454.740
39.	Elektrina	3.428.547
40.	Adles	3.410.616
41.	Silgan Ljubljana	3.346.229
42.	Podkrižnik	3.259.118
43.	Plastika Skaza	3.235.974
44.	Bioiks	3.143.633
45.	Wienerberger	3.129.181
46.	Koto	3.123.050
47.	Bourns	3.091.383
48.	Klas Metal	3.026.926
49.	Rosenbauer	3.024.208
50.	HZB	3.008.791
51.	Aplast	2.982.074
52.	Cetis Flex	2.740.562
53.	Javna razsvetljava	2.706.740
54.	Cleangrad	2.701.233
55.	Makoter	2.685.884
56.	Elpro Križnič	2.683.647
57.	Lumar Ig	2.636.016
58.	Tourne Mobil	2.628.404
59.	Jakša	2.623.919
60.	MIK	2.605.655
61.	Sodalis	2.555.674
62.	Henkel Slovenija	2.540.509
63.	Mineral	2.530.028
64.	Ilmest	2.501.822
65.	Konus Konex	2.501.244
66.	Hidravlik Servis	2.500.775
67.	Sapio Plini	2.451.383
68.	Impol FT	2.438.049
69.	Rondal	2.437.164
70.	Sems	2.423.852
71.	Jmw Fire	2.347.386
72.	Mobitex	2.327.205
73.	Belimed	2.303.404
74.	Metalna Senovo	2.296.180
75.	Kamnolom Verd	2.295.996
76.	LP Mycron	2.219.943
77.	Omicron	2.203.476
78.	Plastika Virant	2.202.576
79.	S E P	2.159.983
80.	Ertl Glas steklo	2.153.719
81.	KIG	2.150.232
82.	Xal svetila	2.145.883
83.	Viig	2.124.791
84.	Elvez	2.111.039
85.	Vinakoper	2.109.822
86.	Kambič	2.105.839
87.	Kopit	2.081.767
88.	Riko Ribnica	2.073.044
89.	Murexin	2.062.088
90.	Šumer	2.057.111
91.	VRC	2.053.371
92.	Orodja Erhart	2.030.495
93.	Rotis	2.023.847
94.	Olma	2.002.703
95.	CNC P&K-Pušnik	1.999.475
96.	Kras	1.996.135
97.	Mos Servis	1.993.835
98.	Anis Trend	1.988.041
99.	Gep Štalekar	1.982.497
100.	Impol LLT	1.967.121
101.	Sico	1.961.753
102.	Depolink	1.946.202
103.	Tisa	1.943.535
104.	TS Lab	1.927.427
105.	Globalpharmacia Group	1.903.013
106.	Winoa Abrasiv Muta	1.897.838
107.	Tlakovci Podlesnik	1.887.755
108.	Mojstrovina	1.858.272
109.	Lukše	1.853.973
110.	Nafta Strojna	1.821.054
111.	Oblak Group	1.806.752
112.	Eurobox	1.806.092
113.	Orodjarstvo Knific	1.799.842
114.	Iskra Medical	1.791.029
115.	Ko-Si	1.788.303
116.	Panvita Agromerkur	1.772.471
117.	Beontag	1.746.029
118.	TPV Prikolice	1.738.507
119.	Silco	1.736.204
120.	Kovinc	1.724.045



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
121.	Bioprod	1.711.704
122.	Papiroti	1.709.373
123.	Walstead Leykam Tiskarna	1.706.775
124.	O.P.S. Breznik	1.700.371
125.	Ecolab	1.688.752
126.	Kopur	1.684.569
127.	Planika Turnišče	1.676.225
128.	Petkovšek	1.676.154
129.	GMM Proizvodnja	1.646.048
130.	Promisum	1.625.463
131.	Centernorma	1.594.421
132.	Energen	1.589.340
133.	Sorbit valji	1.576.692
134.	Bobič Yacht Interior	1.575.559
135.	Termo Shop	1.568.235
136.	Akripol	1.554.924
137.	Mitol	1.548.472
138.	Seti	1.542.991

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
139.	Roto - Pavlinjek	1.539.769
140.	Xella Porobeton Si	1.536.322
141.	Mega Tekstil	1.534.639
142.	Omco Metals Slovenia	1.531.768
143.	Rokmar	1.530.449
144.	Metal Design	1.529.157
145.	Ursa Slovenija	1.524.469
146.	Albomay	1.519.835
147.	Kovit projekti	1.511.645
148.	Ajm Okna-Vrata-Senčila	1.477.010
149.	Eurel	1.463.107
150.	Kostroj - Strojegradnja	1.460.021
151.	Metalimpex	1.457.407
152.	Alu Alprem	1.430.488
153.	Venturia	1.425.169
154.	Intercom Celje	1.417.443
155.	Si - Core	1.412.074
156.	Optotek	1.408.283

SKORAJ 80 LET INOVATIVNIH REŠITEV LEPLJENJA V INDUSTRIJI

LESNA INDUSTRIJA - PAPIR IN KARTON - ŽEPKASTE VZMETI - HVAC IN ZRAČNI FILTRI - SENDVIČ PANELI

Mitol s sedežem v Sežani je eden vodilnih evropskih proizvajalcev lepil. S skoraj 80-letno tradicijo podjetje razvija in proizvaja širok nabor visoko zmogljivih lepil za lesno, papirno, kartonsko in embalažno industrijo ter specializirane lepilne rešitve za proizvodnjo žepkastih vzmetenj, HVAC sistemov in sendvič panelov, ki se uporabljajo v različnih industrijskih panogah.

Ključ do uspeha podjetja je močna razvojna naravnanost. Mitolovi izdelki so podprti z lastnim razvojem in strokovnim laboratorijem, kjer nastajajo napredne formulacije, prilagojene specifičnim potrebam kupcev.

Strokovne ekipe tesno sodelujejo s poslovnimi partnerji pri optimizaciji proizvodnih procesov ter razvoju rešitev, ki prispevajo k večji učinkovitosti, kakovosti in konkurenčnosti njihovih izdelkov.









Mitol je del skupine Soudal, največjega neodvisnega evropskega proizvajalca tesnilnih mas, PU-pen in lepil. Članstvo v skupini podjetju omogoča dostop do dodatnega znanja, mednarodne podpore in globalnih tržnih priložnosti. Hkrati podjetje ohranja svojo razvojno identiteto, strokovno avtonomijo in močno proizvodno bazo v Sloveniji, kar mu omogoča hitro odzivnost in prilagodljivost potrebam trga.

Pomemben del razvojne strategije predstavlja tudi trajnost. Mitol razvija okoljsko odgovorne izdelke z nižjimi emisijami in izboljšanimi okoljskimi lastnostmi, pri čemer ostajajo v ospredju kakovost, zanesljivost in visoka učinkovitost. Z odgovornim ravnanjem do okolja, vlaganjem v sodobne tehnologije ter nenehnim izboljševanjem procesov podjetje sledi ciljem trajnostnega razvoja in pričakovanjem sodobne industrije.

Skoraj osem desetletij razvoja, strokovnega znanja in partnerstva s kupci je ustvarilo trdne temelje za prihodnost. Ob uvrstitvi med TOP MSP podjetja Slovenije 2026 Mitol samozavestno vstopa v jubilejno leto 2027 z jasno vizijo nadaljnje rasti, inovacij in mednarodnega razvoja.



„Uspeha Mitola ne merimo le v poslovnih rezultatih, temveč predvsem v zaupanju kupcev, partnerjev in zaposlenih, ki z nami ustvarjajo zgodbo že desetletja. Ob skorajšnji 80-letnici ostajamo zavezani razvoju inovativnih rešitev lepljenja, ki ustvarjajo dodano vrednost za industrijo danes in jutri."

Robert Srabotič, direktor Mitola



OHRANJAMO SVEŽINO NARAVE

Odkrijte naše visokotehnološke rešitve hlajenja



30+ DRŽAV | 1000 ZAKLJUČENIH PROJEKTOV | 1980 ZAČETEK DELOVANJA PODJETJA

HLAJENJE | SKLADIŠČENJE | ZORENJE



CELOVITE REŠITVE NA KLJUČ

- LOGISTIČNI CENTRI
- SKLADIŠČA ZA SVEŽE | ZAMRZNJENO BLAGO
- CA | ULO | DCA SKLADIŠČA
- ZORILNICE BANAN
- SKLADIŠČA ZA ZELENJAVO

ZAVEZANI KAKOVOSTI

Industrijski sistemi za hlajenje, skladiščenje in zorenje so jedro našega poslovanja. Vedno **vrhunske kakovosti, energetsko učinkoviti** in **okolju prijazni.** Z naprednimi tehnologijami, izdelki in storitvami zagotavljamo dolgoročno ohranjanje svežine izdelkov in blaga. Ponosni smo na več kot **1000 uspešno izpeljanih projektov** in odlične poslovne odnose s svojimi partnerji v več kot **30 državah** širom sveta.

Naš cilj je preprost – izvesti integrirane visokotehnološke sisteme, ki bodo ustvarili dodano vrednost vašemu podjetju in vašim strankam.



ISO 9001 Q-2046 | IQNET | www.eho.eu

NAPREDNE TEHNOLOGIJE **HLAJENJE. SKLADIŠČENJE. ZORENJE.**

EHO d.o.o. ▪ Ložnica pri Žalcu 59 ▪ SI-3310 Žalec ▪ Slovenija ▪ T: +386 (0) 3 73 44 200 ▪ eho@eho.si ▪ www.eho.eu

EHO

TOP MSP IZ LOGISTIKE

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Pfeifer**	5.491.686
2.	**General Logistics Systems**	5.060.918
3.	**Global Sistem**	4.719.103
4.	**Adria Kombi**	4.320.466
5.	**Transport Finec**	4.074.691
6.	**Ploj**	3.908.969
7.	**FF Group**	3.853.693
8.	**Frikus**	3.375.354
9.	**DHL Ekspres**	2.887.283
10.	**Prevozništvo Daniel Fijavž**	2.768.392
11.	**Šuštar Trans**	2.718.515
12.	**Comark**	2.705.651
13.	**Klemen transport in logistika**	2.695.545
14.	**Judež**	2.659.104
15.	**Znass**	2.615.238
16.	**Bello**	2.576.682
17.	**F.A. Maik**	2.468.034
18.	**Omahen-Transport**	2.354.876
19.	**Hoedlmayr**	2.285.688
20.	**DSV Contract Logistics**	2.149.300
21.	**Eko olje**	2.091.023
22.	**Nastran**	2.084.350
23.	**Trampuž transport**	2.078.916
24.	**Globus**	2.058.942
25.	**BSL**	1.915.819
26.	**Metrans Adria**	1.749.876
27.	**Virnek**	1.648.211
28.	**Tramper**	1.640.610
29.	**Fedex Express Slovenija**	1.616.432
30.	**Ko-Trans**	1.580.238
31.	**Transporti Maver**	1.576.812
32.	**Petrans**	1.558.708
33.	**Dacar**	1.532.117
34.	**Anzelj Transport**	1.530.293
35.	**Adriatikagent**	1.501.972
36.	**Ekstra Bus**	1.466.902
37.	**Dobravc transport**	1.430.381

TOP MSP IZ IT

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Euro Plus**	11.243.698
2.	**Acex**	7.290.814
3.	**Endava**	6.999.991
4.	**HRC**	6.466.570
5.	**Seyfor**	5.307.896
6.	**Halcom**	4.876.208
7.	**Vasco**	4.720.049
8.	**IBM Slovenija**	4.426.191
9.	**Maop**	4.113.279
10.	**SAP**	3.808.743
11.	**Epps**	3.671.605
12.	**Aflabs**	3.534.044
13.	**Actual I.T.**	3.160.799
14.	**Sapphir**	2.882.162
15.	**Igea**	2.673.561
16.	**Microsoft**	2.633.654
17.	**Mikrocop**	2.357.598
18.	**Docentric**	2.192.351
19.	**Realis**	2.160.520
20.	**Advansys**	2.093.283
21.	**Smartis**	2.082.824
22.	**Zebra Bi**	2.000.601
23.	**Ikomg EU Teleport**	1.889.477
24.	**SRC**	1.854.302
25.	**Stelkom**	1.798.228
26.	**Direct4me**	1.792.120
27.	**Enerdat - S**	1.710.392
28.	**Payten**	1.619.393
29.	**Westcon Group Balkans**	1.617.254
30.	**Iplus**	1.574.765
31.	**ISL Remote**	1.573.080
32.	**Audax**	1.571.853
33.	**Globus Marine International**	1.553.024
34.	**Agiledrop**	1.438.726

DELCREDA

Z ZAVAROVANJEM TERJATEV BO VAŠE POSLOVANJE BOLJ VARNO

V vse bolj negotovih geopolitičnih in posledično poslovnih razmerah, ko se tveganja neplačil povečujejo, lahko zavarovanje terjatev podjetjem pomembno izboljša likvidnost in solventnost. O tem nam je več povedala Klara Stanič, partner za Adriatik/Balkan v družbi Delcreda.

ZAKAJ SO TERJATVE ENO NAJPOMEMBNEJŠIH PREMOŽENJ PODJETJA IN ZAKAJ JIH JE SMISELNO ZAVAROVATI?

Sodijo med najbolj pomembna kratkoročna sredstva v bilanci stanja vsakega podjetja, odsevajo proizvodne oz. prodajne aktivnosti podjetja, pravočasen prejem plačila podjetju zagotavlja likvidnost in s tem solventnost. Zavarovanje terjatev pomeni določiti vrednost zavarovalne vsote za vsakega kupca, s katerim poslujemo na odprto. To pomeni zelo dobro poznavanje potreb in navad kupca, kar pa hkrati omogoči dnevno kontrolo finančnega tveganja (odprtih postavk) do vsakega kupca. Glede na to, da je z zavarovanjem krito tudi 90 % posamezne terjatve, je zavarovanje terjatev strateško pomembno vprašanje pravilnega upravljanja podjetja.

KAKŠNA TVEGANJA DANES NAJBOLJ OGROŽAJO PODJETJA PRI POSLOVANJU DOMA IN PREDVSEM NA TUJIH TRGIH?

V preteklosti je to bila pripravljenost kupca, da pravočasno plača oziroma zadostna likvidnost, da poravna svojo obveznost. Danes, ko se pogoji poslovanja dnevno spreminjajo, ko na poslovanje vplivajo geopolitika, dnevna politika ali naravne katastrofe, ko se stroški financiranja lahko čez noč spremenijo, je tveganje neplačila še večje.

KAKO PODJETJE UGOTOVI, ALI JE NJEGOVO OBSTOJEČE ZAVAROVANJE TERJATEV RES OPTIMALNO IN PRILAGOJENO NJEGOVEMU POSLOVANJU?

Izkušnje kažejo, da zavarovalnice prepogosto ponudijo polico brez posebno poglobljenega razmisleka o resničnih poslovnih potrebah zavarovanca – v katerem segmentu posluje, koliko traja proizvodni proces, ali gre za zavarovanje projektnih poslov, ali ima potrebo po zavarovanju med proizvodnim procesom (preden terjatve nastanejo) ipd. Istočasno pa ugotavljamo, da zavarovanci ne poznajo samega produkta toliko dobro, da bi zahtevali pravilna kritja. Včasih se zdi, da je višina premije adekvatna, žal pa se ugotovi, da kritja niso primerna. In obratno! Zavarovanje terjatev je finančni instrument in ima malo skupnih točk z drugimi zavarovalnimi produkti.

KAJ DELCREDO RAZLIKUJE OD DRUGIH PONUDNIKOV NA PODROČJU ZAVAROVANJA TERJATEV IN UPRAVLJANJA FINANČNIH TVEGANJ?

Imamo več kot 20-letne izkušnje na področju zavarovanja terjatev, bonitetnih analiz in izterjave. Svojim strankam ponujamo dnevno operativno pomoč, ki je pravzaprav brezplačna strokovna podpora od trenutka, ko fakturirajo, do prejema plačila. Strankam tudi svetujemo, kako se izogniti poslovnim prevaram (phishing ipd.), saj takšna prodaja ni zavarovana.

POLEG ZAVAROVANJA TERJATEV PONUJATE TUDI GARANCIJE?

Garancije oziroma kavcijska zavarovanja so pravzaprav enak produkt, kot ga ponujajo banke. Glavna razlika je v tem, da kavcijska zavarovanja, ki jih podjetja lahko predložijo tudi za javna naročila, ne vplivajo na kreditno sposobnost podjetja. Žal večina slovenskih zavarovalnic tega produkta ne ponuja, zato smo rešitev našli v tujini.

POSLUJETE NA ŠTEVILNIH MEDNARODNIH TRGIH. KAKŠNE PREDNOSTI TO PRINAŠA SLOVENSKIM IZVOZNIKOM?

Pisarne imamo v številnih državah – poleg evropskega in kitajskega trga, ki



»Glede na to, da je z zavarovanjem krito tudi 90 odstotkov posamezne terjatve, je zavarovanje terjatev strateško pomembno vprašanje pravilnega upravljanja podjetja,« razlaga Klara Stanič, partner za Adriatik/Balkan v družbi Delcreda.

ju pokrivamo iz Slovenije in Nemčije, so pisarne in izkušeni kolegi v Rusiji, ZDA, Kazahstanu, Uzbekistanu, UAE. Lani smo odprli pisarno v Indiji. Naše sestrsko podjetje v Moskvi je med 2025 omogočilo zapiranje terjatev med podjetji v EU in Rusko federacijo, saj je zaradi blokad bank to postalo precej kompleksno.

KAKŠEN JE VAŠ NASVET PODJETJEM, KI ŽELIJO ZMANJŠATI TVEGANJA NEPLAČIL IN OHRANITI STABILNO LIKVIDNOST TUDI V NEGOTOVIH GOSPODARSKIH RAZMERAH?

Zavarovanje terjatev prinaša večplastne koristi podjetjem in izvoznikom za relativno nizek strošek (premijska stopnja se izraža v promilih od vrednosti prodaje), obenem pa omogoča varnejše poslovanje doma in po svetu, saj kakovost in tveganje kupcev ocenjuje zavarovalnica, in opravlja redni monitoring kakovosti kupca.

Promo

TOP MSP IZ GRADENJ & DOMA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	VGP Drava Ptuj	8.866.227
2.	Izoteh	7.447.054
3.	EHO	5.511.316
4.	SGP Graditelj	4.897.989
5.	Ringer	4.811.481
6.	NGN Eko	4.181.669
7.	Tosidos	3.696.199
8.	RGP	3.674.734
9.	Biomasa	3.427.116
10.	Elcom	3.396.120
11.	Slemenšek	3.368.142
12.	Andrejc	3.325.471
13.	Flycom Technologies	2.883.620
14.	Komunalne gradnje	2.861.436
15.	Novomont	2.858.176
16.	Makro 5 gradnje	2.847.226
17.	Remont	2.781.797
18.	AGM Starešinič	2.658.233
19.	Energomont	2.605.726
20.	A Monting	2.511.940
21.	Teleg-M	2.484.652
22.	Klančar žerjavi	2.474.609
23.	TGH	2.421.073
24.	IPI	2.406.964
25.	Zarja Elektronika	2.387.537
26.	Rekon	2.385.580
27.	Simes	2.358.272
28.	Tegrad	2.313.824
29.	SGP Pokeržnik	2.285.185
30.	Lesnina Mg oprema	2.229.877
31.	Pavčnik	2.152.247
32.	Gp Brlec	2.096.530
33.	Žarn	2.068.452
34.	Dvig	2.054.186
35.	Eurolux	2.053.042
36.	Šušteršič	1.966.256
37.	Domplan	1.818.123
38.	Žiher	1.797.947
39.	CMC Group	1.797.946
40.	Sprinkler sistemi Cuder	1.787.580
41.	Hidrokop	1.766.929
42.	Reflex Gornja Radgona	1.748.941
43.	IBE	1.627.411
44.	Elmont Bled	1.602.389
45.	Prenova - Gradbenik	1.591.918
46.	Amonikaden	1.563.339
47.	Mediogradnja inženiring	1.535.787
48.	Gradbeništvo Gotovnik	1.529.778
49.	Pangra	1.495.932
50.	Vilkograd	1.474.101
51.	Santosa	1.437.763
52.	Hörmann Slovenija	1.423.458
53.	I-Vent	1.411.992

ELCOM
• elektroinštalacije
• izdelava elektro omar
• video nadzorni sistemi
• požarni sistemi
• multimedijski sistemi
• transformatorske postaje
• meritve
• projektiranje
01 542 36 56
info@elcom.si
Elcom d.o.o.
Litijska cesta 70, 1000 Ljubljana

TRDNA OSNOVA KAKOVOSTI.
Z najsodobnejšo tehnologijo in kakovostnim apnencem ustvarjamo zanesljive gradbene materiale za železnice, ceste in infrastrukturne projekte prihodnosti.
Kamnolom Verd
Kamnolom Verd d.o.o., Verd 145, 1360 Vrhnika, T +386 1 750 42 39 www.kamnolomverd.si

TOP MSP IZ TRGOVINE

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	Butan plin	17.464.561
2.	Pet Network Si	10.799.805
3.	ITX S	7.873.380
4.	Deichmann	7.155.396
5.	Vitanest	6.526.546
6.	Linde Viličar	5.140.564
7.	Selmar	5.087.874
8.	Delta Team	5.045.314
9.	Mavi	4.312.301
10.	Lenis	4.109.066
11.	Siemens	4.105.807
12.	Eltima	4.020.593
13.	Slowatch	3.885.038
14.	Mita Commerce	3.754.593
15.	NKD	3.645.340
16.	Geaprodukt	3.600.258

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
17.	Konica Minolta Slovenija	3.413.345
18.	Acron	3.342.504
19.	Zagožen	3.317.926
20.	Semenarna Ljubljana	3.280.698
21.	Malalan	3.258.239
22.	Tips	3.253.865
23.	Verudela	3.232.482
24.	C Automobil Import	3.173.923
25.	Pernod Ricard Slovenija	3.034.007
26.	Tinex & Bell	2.997.359
27.	Pulmodata	2.948.365
28.	Valens Int.	2.850.876
29.	Lespatex	2.646.988
30.	Hyundai Avto Trade	2.637.897
31.	Freudenberg	2.617.069
32.	Metalka Media	2.588.058

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
33.	Gorenje GTI	2.535.077
34.	Vigros	2.444.972
35.	Kalcer	2.439.923
36.	KSB črpalke in armature	2.438.170
37.	Jungheinrich	2.433.837
38.	Obnova	2.413.300
39.	Plan-Net Avto	2.358.411
40.	Stillmark	2.336.293
41.	3dva	2.334.503
42.	Copia Biro	2.312.402
43.	Ilirija	2.239.267
44.	Sbs Trgovina	2.201.961
45.	Benussi	2.173.355
46.	Royal Canin	2.172.347
47.	Sam	2.161.483
48.	Viba	2.105.407
49.	A2S	2.099.789
50.	Proloco Trade	2.095.227

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
51.	Veto	2.094.970
52.	Mikro+Polo	2.090.896
53.	Empor	2.031.201
54.	J - Rupert	2.024.176
55.	Avtotehnika Celje	2.024.012
56.	Fortrade	2.017.881
57.	Eventus, Novo mesto	2.016.212
58.	Fist	2.013.591
59.	Medip	1.962.112
60.	Metamed	1.928.942
61.	Mercis	1.867.609
62.	Sportsdirect.com SLVN	1.865.531
63.	Škerjanc Shop	1.842.335
64.	Codex	1.834.852
65.	ABB	1.822.376
66.	Maori	1.817.484
67.	Mark Medical	1.805.525
68.	Haberkorn	1.792.819




+386 (0)3 746 12 21
info@vilkograd.com
www.vilkograd.com
Zlateče pri Šentjurju 8A,
3230 Šentjur, Slovenija
REZ IZKOPOV









KEMA
Kakovost
ima novo ime.
Postali smo del nove dobre zgodbe.
Zamenjali smo ime in podobo, a kakovost
je ostala enaka, vrhunska. Začnimo
naslednji gradbeni projekt skupaj -
že danes!
www.murexin.si
MUREXIN
To drži.

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
69.	**Megales**	1.789.508
70.	**Novo Nordisk**	1.784.909
71.	**Digit**	1.759.849
72.	**Dewesoft Monitoring**	1.750.653
73.	**Roiss**	1.744.491
74.	**Holcim**	1.743.746
75.	**Kurivo Gorica**	1.742.316
76.	**Simpos**	1.734.707
77.	**Avto Škafar**	1.727.542
78.	**Lestroj**	1.720.260
79.	**Oben-Auf**	1.695.029
80.	**Kemomed**	1.687.113
80.	**Kemomed**	1.687.113
81.	**Medicotehna**	1.674.418
82.	**Merck Sharp & Dohme**	1.647.631
83.	**PR**	1.642.515
84.	**Golden Tree**	1.628.745

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
85.	**Interpart**	1.570.152
86.	**Urni**	1.557.607
87.	**Balavto**	1.555.268
88.	**Tehimpex**	1.552.305
89.	**Logo bencinski servisi**	1.524.894
90.	**Abc Maziva**	1.518.668
91.	**Extra Lux**	1.504.102
92.	**Dema Plus**	1.489.075
93.	**Audio Bm**	1.479.952
94.	**Colby**	1.469.532
95.	**TPV Avto**	1.459.174
96.	**Sonar**	1.436.048
97.	**TO-MA Palete**	1.426.060
98.	**Meditrade**	1.421.146
99.	**Kamm**	1.413.293
100.	**Medicoengineering**	1.411.279

OD AVTOLIČARSKE DELAVNICE DO REGIONALNEGA TRGA

Podjetniška zgodba podjetja ATG Zupan se je začela leta 1993 v domači avtoličarski delavnici, kjer se je zaradi omejene in težko dostopne ponudbe barv ter drugih materialov porodila ideja o lastni prodaji avtoličarskega materiala. Začetna poslovna priložnost je v več kot treh desetletjih prerasla v podjetje z bogato ponudbo za področje avtoličarstva in industrijskih premazov.





Ponudbo so postopoma širili in danes avtoličarskim in avtokleparskim delavnicam zagotavljajo praktično vse, kar potrebujejo za vsakodnevno delo.

S partnerstvom do profesionalnih rešitev

Prvi pomembni mejnik se je zgodil leta 1996, ko so začeli sodelovati s podjetjem 3M in postali njegov uradni zastopnik. To je prineslo kakovostne profesionalne rešitve ter prispevalo k prepoznavnosti in razvoju. Leta 2008 so postali še ekskluzivni zastopniki nemškega podjetja Mipa za slovenski trg, s čimer so razširili ponudbo barv, lakov in drugih materialov ter utrdili položaj na področju avtoličarstva in industrijskih premazov. Leta 2022 je ATG Zupan vstopil še na hrvaški trg.

Znanje, izkušnje in zanesljivost

Med ključnimi konkurenčnimi prednostmi podjetja so tehnična podpora, praktične izkušnje in zanesljivost. Ker imajo lastno avtoličarsko delavnico, materiale in postopke dobro poznajo tudi iz prakse. Tako lahko strankam, ki cenijo njihovo strokovnost, odzivnost in zanesljivost, učinkovito svetujejo pri konkretnih izzivih.

ATGZUPAN
www.atgupan.com

Promo

Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina
Regional development agency ROD Ajdovščina

LOKALNE POTREBE UMEŠČAMO V ŠIRŠE RAZVOJNE ZGODBE

Uspešnost podjetij je odvisna od številnih dejavnikov, med drugim tudi od pogojev, ki jih nudi lokalno okolje – od pravih spodbud do učinkovitega povezovanja z vsemi deležniki. Več o tem nam je povedal Bogdan Česnik, direktor Regijske razvojne agencije (RRA) ROD Ajdovščina.

Kakšna je vloga regijskih razvojnih agencij pri povezovanju gospodarstva, občin in razvojnih institucij?

Smo ključni povezovalec med občinami, gospodarstvom ter državnimi in evropskimi razvojnimi politikami. Na RRA ROD vsako leto sodelujemo pri izvajanju več kot 20 razvojnih projektov, s katerimi v občine prinašamo sredstva in nova partnerstva. Lokalne potrebe tako umeščamo v širše regijske, državne in evropske razvojne zgodbe.



Katere projekte RRA ROD bi izpostavili kot primer dobre prakse?

Izpostavil bi v naši organizaciji pripravljen evropski dogodek Clusters meet Regions, ki je v Ajdovščino pripeljal več kot 130 predstavnikov podjetij, razvojnih institucij in evropskih organizacij ter odprl nova mednarodna partnerstva. Z izvajanjem projektov povezujemo partnerje iz več evropskih držav ter hkrati krepimo sodelovanje s poudarkom na zasledovanju digitalnih vsebin za večjo učinkovitost.

S kakšnimi izzivi se najpogosteje soočajo podjetja v vaši regiji in kako jih podpirate?

Med največji izzivi ostaja pomanjkanje ustreznih kadrov, zato posebno pozornost namenjamo razvoju podjetnosti že med mladimi z izvajanjem podjetniških krožkov. Pobuda MyMachine povezuje osnovnošolce, študente in podjetja pri razvoju inovativnih sanjskih strojev, dogodek Mladi in Castra pa mladim predstavlja poklice in priložnosti v lokalnem gospodarstvu.

Kakšna je vaša vloga pri podpori turizmu?

Tudi tu vodimo številne projekte. Festival Okusi Vipavske je v zadnjih dveh letih prerasel v osrednji festival vipavskih vin in kulinarike, ki povezuje več kot 50 vinarjev, gostincev in pridelovalcev. Trajnostno mobilnost spodbujamo z inovativnimi storitvami, kot je BiciBus, organiziran prevoz kolesarjev in njihovih koles. Zgodba prve Evropske sladoledne ceste pa je pokazala, kako lahko lokalna obrt postane mednarodno prepoznaven turistični produkt, kar potrjujejo tudi dosežki na tekmovanjih: Kavarna Cappuccino iz Kopra je s sladolednim okusom Š'torta na tekmovanju v Longaroneju osvojila drugo mesto.

Kje pa vidite največji potencial povezovanja gospodarstva s kmetijstvom?

Največ priložnosti vidimo v razvoju kratkih dobavnih verig, lokalne samooskrbe, povezovanju kmetijstva s turizmom in večji dodani vrednosti lokalnih proizvodov. Za pet občin smo pripravili Strategije razvoja kmetijstva, ki jih tudi izvajamo, pri čemer podpiramo zlasti projekte podnebnega prilagajanja, digitalizacije kmetijstva in večje odpornosti podeželja. Trenutno se izvaja dvanajst projektov v skupni sofinancirani vrednosti več kot pol milijona evrov. Pomemben del našega dela pa predstavljajo tudi projekti po načelu »od spodaj navzgor«, ki prispevajo k boljši kakovosti življenja podeželskega prebivalstva.

Promo

TOP MSP IZ TURIZMA & GOSTINSTVA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Terme Dobrna**	3.457.303
2.	**Hoteli Metropol**	3.425.026
3.	**Gast gostinstvo**	3.053.353
4.	**Adria**	2.494.147
5.	**Sofina**	2.486.083
6.	**Počitek - Užitek**	2.247.756
7.	**Delfin hotel Zdus**	2.143.015
8.	**B&B Hotels Ljubljana**	1.749.496
9.	**Admiral Grosuplje**	1.705.161
10.	**Kamp Turizem**	1.832.532
11.	**Etno restavracije**	1.576.207
12.	**Torso**	1.556.068

TOP MSP IZ KMETIJSTVA & GOZDARSTVA

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**PP - Agro**	4.000.516
2.	**Ramuta**	3.145.140
3.	**Paradajz**	3.078.055
4.	**Friško**	2.827.371
5.	**Feroles**	2.419.495
6.	**Radgonske gorice**	1.715.123
7.	**ŽIPO Lenart**	1.654.728

LUŠT – SVEŽ, SOČEN IN SLOVENSKI PARADIŽNIK

Uspeh blagovne znamke Lušt temelji na kakovosti in izboru sort paradižnika, ki so bolj okusne in kupcem bolj všeč ter gojenju v sodobnih visokotehnoloških rastlinjakih celo leto.

Blagovna znamka Lušt sodi med najbolj uveljavljene slovenske znamke na področju prehrane. Je sinonim za kakovostne paradižnike, ki jih trgu ponujajo pod sloganom »Sveže, sočno, slovensko«. Za njo stoji pomursko podjetje Paradajz, največji pridelovalec paradižnika v Sloveniji. Stavijo na kakovost in izbor sort, ki so bolj okusne in kupcem bolj všeč. In so zanje pripravljeni plačati več.

Gojenje na dveh lokacijah

Paradižnik pridelujejo vse leto. To jim omogoča gojenje v sodobnih visokotehnoloških rastlinjakih na dveh lokacijah.
Prva je v Renkovcih, kjer se rastlinjaki razprostirajo na 8,5 hektarja, pri čemer je večina ogrevana z geotermalno vodo. Druga lokacija pa je v Mali Polani, kjer se rastlinjaki razprostirajo na treh hektarjih. Tam njihovo hčerinsko podjetje Friško poskrbi za zimsko pridelavo paradižnikov.
Letno skupaj pridelajo okoli pet tisoč ton paradižnika; večino ga pod blagovno znamko Lušt prodajo na trgovskih policah. Okoli desetine pridelanih paradižnikov pa prodajo neposredno kupcem v Renkovcih in na ljubljanski tržnici ter gostinskim lokalom v Ljubljani in okolici, Mariboru in okolici ter v Pomurju.

V prihodnje tudi avtomatizacija pridelave

V Paradajzu razmišljajo tudi o avtomatizaciji pridelave. S Fakulteto za elektrotehniko Univerze v Ljubljani razvijajo samovozečo platformo, ki jo bodo nadgrajevali z različnimi



aplikacijami. Najprej za monitoring, pozneje za spuščanje rastlin itd. Ta razvojni projekt sofinancira Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije (ARIS). Ocenjujejo, da bodo rešitve zaživele čez leto dni.

Lušt

Promo

MESTNA OBČINA VELENJE OBČINA ŠOŠTANJ

OGREVANJE PRIHODNOSTI V ŠALEŠKI DOLINI

V Šaleški dolini se nadaljuje eden ključnih razvojnih projektov prestrukturiranja SAŠA regije. S podpisom dveh pogodb za 2. del 1. faze projekta Preobrazba sistema daljinskega ogrevanja Šaleške doline projekt prehaja v novo izvedbeno fazo, ki bo pomembno izboljšala zanesljivost, učinkovitost in trajnostno naravnanost oskrbe s toploto.



Prikaz območja obnov omrežja, 2. del, v MO Velenje – modro označeni vročevodi.



Prikaz območja obnov omrežja, 2. del, v Občini Šoštanj – modro označeni vročevodi.

Nova faza pomembnega projekta

Projekt, ki poteka od leta 2024, je pomemben del razogljičenja regije in prehoda na sodoben, okolju prijaznejši sistem ogrevanja. Mestna občina Velenje in Občina Šoštanj sta za prvo fazo zagotovili več kot 23 milijonov evrov nepovratnih sredstev, kar predstavlja 96,13 odstotka upravičenih stroškov. Skupna vrednost prve faze znaša 24,8 milijona evrov brez DDV. Večino sredstev zagotavlja Evropski sklad za pravični prehod, preostanek pa državni proračun in lokalni skupnosti.
Podpisani pogodbi zajemata obnovo 5.799 metrov vročevodnega omrežja v Velenju in Šoštanju in posodobitev toplotnih postaj s pripadajočim omrežjem. Obnovo vročevodov izvaja podjetje Andrejc, d. o. o., s partnerji Nivig, Esotech in Metallum Zorman, posodobitev toplotnih postaj pa podjetje Esotech, d. d.

Prenova za trajnostni sistem

V okviru prve faze so že vidni pomembni rezultati. Izvedene so 3 od 9 načrtovanih toplotnih postaj, 19 od 65 internih toplotnih postaj, zgrajenih je 588 metrov sekundarnega cevovoda in približno 1.470 metrov vročevodov. Dela potekajo na več območjih Velenja in Šoštanja, kjer se obnavljajo primarno, magistralno in sekundarno omrežje ter pripadajoče toplotne postaje. Prva faza je usmerjena v prenovo infrastrukture, druga bo prinesla prehod na obnovljive vire energije za proizvodnjo toplote, vzporedno pa poteka tudi tretja faza, ki vključuje energetsko sanacijo stavb.

Projekt s širšim pomenom za regijo

Projekt predstavlja eno najpomembnejših razvojnih naložb v regiji. S prenovo omrežja, posodobitvijo toplotnih postaj in postopnim prehodom na obnovljive vire energije bo zagotovil manjše toplotne izgube, boljšo kakovost oskrbe s toploto, večjo zanesljivost sistema in pomembno zmanjšanje vplivov na okolje. Gre za dolgoročno naložbo v kakovostnejše bivanje prebivalcev Šaleške doline in v trajnostno prihodnost regije.



Prikaz območja posodobitev toplotnih postaj s pripadajočim omrežjem.

I FEEL SLOVENIA

Promo



Ne verjamem, da smo že v tehnološkem fevdalizmu.«

»PADEL SEM NA IZPITU, ČEPRAV SEM VODIL FIRMO ZA KIBERNETSKO VARNOST.«

- Ali so slovenska podjetja pravilno digitalizirana?
- Kje so možnosti za digitalizacijo logistike?
- Ali smo že vstopili v tehnološki fevdalizem?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Actual I. T. se je znašel na 122. mestu letošnje lestvice top 500 slovenskih malih in srednjih podjetij (MSP), a tudi na 3. mestu v Obalno-kraški regiji in na 12. mestu panoge informacijske tehnologije (IT). Prav slednji uvrstitvi sta bili poglavitni povod za pogovor z Igorjem Hostnikom, izvršnim direktorjem skupine Actual I. T., ki je sicer v lasti italijanske skupine DBA Group SpA iz Villorba.

Samo 33 podjetij med 500 top MSP prihaja iz IT. Kaj vam to pove o moči te panoge v Sloveniji? To je namreč manj kot 10 odstotkov podjetij na lestvici.

To pomeni, da v Sloveniji še vedno nismo toliko osredotočeni na storitveni sektor in intelektualno delo ter da je še vedno bistveno močnejši proizvodni del. Seveda pa se lahko statistična slika zelo hitro spremeni, če upoštevamo farmacijo in druge industrijske panoge z visoko dodano vrednostjo in velikim deležem intelektualnih storitev.

Vendarle gre v tem primeru za lestvico top 500 MSP, torej za novo generacijo podjetij. Pa tudi v tej ni veliko IT podjetij.

V tej panogi so potrebna relativno velika vlaganja, četudi gre v večini za intelektualno lastnino. To dokazujejo velike globalne firme na področju umetne inteligence (UI). Tudi vstop na druga področja IT brez vlaganj, bodisi v znanje bodisi v neko drugo storitev, je čedalje težji.

Industrija je še naprej glavna dejavnost tudi v novi generaciji slovenskih podjetij. Slovensko industrijo poznate. Kako digitalizirana je v primerjavi s tujo?

Na papirju smo dobri. Tudi IT infrastruktura v državi ni slaba. Pri podjetjih samih pa se digitalizacija vpeljuje zelo parcialno. IT sistemi v proizvodnji so med seboj premalo povezani, precej manj kot drugod v EU. Naša podjetja se digitalizacije lotevajo preveč parcialno in premalo ciljno.

Koliko pa uporabljajo umetno inteligenco? Še manj?

Na tem področju smo kar zadovoljni. V našem podjetju smo implementirali dve rešitvi, ki ju stranke že aktivno uporabljajo. Ne morem pa reči, da se UI že uporablja vsepovprek. Daleč od tega.

Zakaj ste pozitivno presenečeni?

Stranke znajo opredeliti, kaj pričakujejo od tega orodja, in se zavedajo tveganj pri uporabi svojih podatkov.

Nastopate tudi na trgih Srbije, Hrvaške in Črne gore. Kako bi ocenili tamkajšnje razmere na področju razvoja digitalizacije v primerjavi s slovenskimi razmerami? Neredko je slišati, da nas te države na tem področju malo preskakujejo. Ali to sploh drži?





Na ljubljanskem območju že uporabljamo omejitve najvišje dovoljene hitrosti. To bi delovalo, če bi bili vozniki disciplinirani.«

To kar drži. To se dogaja zato, ker imajo v IT možnost preskočiti določeno tehnologijo. Na operaterskem trgu so nekateri izpeljali preskok dveh tehnologij. Tako je tudi pri podjetjih. Ne obnavljajo ali dopolnjujejo IT tehnologije, ampak jo večkrat dobesedno preskočijo.

Torej imamo tudi v Evropi podobno primere kot v Afriki, kjer so nekatere države z mobilno telefonijo preskočile celo zgodovino IT infrastrukture?

Tako je.

Actual I. T. je povsem pri vrhu najboljših MSP na Obali. A iz te regije je na lestvici le deset od 500 podjetij! Zakaj v tej regiji ni več uspešnih MSP? To opažamo že leta.

Centralizacija oziroma razpršenost podjetij po Sloveniji je izziv, ki je povezan z infrastrukturo in z bazenom kadra. Visoko kvalificirani strokovnjaki se neradi vozijo daleč v službo. V Sloveniji smo malce razvajeni. Že iz Kranja do Ljubljane je težko pridobiti kader, kljub delu na daljavo.

Mi imamo zato enote na štirih lokacijah: v Kopru, Ljubljani, Idriji in Podlogu pri Šempetru v Savinjski dolini. Koprski bazen je sicer kadrovsko zelo močan, toda prav tam so kadri pripravljeni migrirati v Ljubljano.

Strategija na Obali je nasploh preveč razpršena. Želimo se ukvarjati s turizmom, z visoko tehnologijo, s predelovalno industrijo … Ta nestanovitnost na področju vlaganj se zrcali tudi v izobraževalnem sistemu.

Kaj je treba storiti, da bo več močnih novih podjetij v drugih regijah? V Osrednji Sloveniji je letos skoraj polovica vseh podjetij na lestvici top 500 MSP.

Ključna je prometna infrastruktura. Zelo pomembno je, ali dve uri na dan v eno smer preživite na cesti ali pa ta čas uporabite za delo. Zlasti storitvena dejavnost je zdaj res preveč zgoščena v Ljubljani.

Actual I. T. se ukvarja tudi s kibernetsko varnostjo. Kaj bodo največje kibernetske nevarnosti v prihodnje?

Največja nevarnost pri kibernetskih napadih je pomanjkanje časa. Po napadu je navadno sklican varnostni forum, kjer se zberejo strokovnjaki ter določijo tveganja in ukrepe. V prihodnosti bo nujno hitrejše odzivanje, tudi v podjetjih bo to nujno spremeniti. Rešitev je v skrajšanju odzivnega časa ali pa v tem, da določena tveganja, ki ne prekinejo delovnega procesa, pač sprejmemo.

Poleg tega pri strankah, kjer izvajamo vaje, vidimo, da so ukrepi glede nevarnosti kibernetskega napada še vedno predvsem zapisani na papirju, za napad v realnosti pa so v podjetjih pomanjkljivo usposobljeni.

Odzivni časi na incidente se bodo torej morali skrajšati, zato bomo morali biti bolje izurjeni, kako se odzvati nanje. Najpomembnejša pa bo še naprej ozaveščenost uporabnikov.

Konec maja smo imeli pri nas interno phishing kampanjo, kjer sem kot direktor tudi sam padel na izpitu, četudi sem v preteklosti vodil firmo za kibernetsko varnost. Ker so naši etični hekerji dobro opravili nalogo, sem določene stvari spregledal. Tako tudi interno ugotavljamo, kako pomembno je ozaveščanje.

Pred kratkim je Milan Gabor, etični heker iz Maribora, napovedal, da bo leta 2030 kibernetski svet videti kot dvoboj Predatorja in Terminatorja; robota UI se bosta spopadala med sabo. Se bo ob takšnih intenzivnih napadih lahko avtomatizirala tudi obramba?

Če si predstavljamo kompleksne napade, ki jih računalnik z izboljšano močjo lahko izvaja avtomatsko, bo dejansko tako. Treba bo torej izboljšati tudi algoritme za odzive na prepoznave, ki bodo nevtralizirali napade. Zaščititi pa se bo treba tudi drugače – s prepoznavo, ali gre za zakonite ali nezakonite operacije. Uporabniki imamo zato že danes na voljo različna orodja.

Z IT podpirate tudi logistiko. Ali lahko z UI zmanjšamo umetne zamaške?

Lahko. Niti ni potrebe po uporabi UI. Na ljubljanskem območju že uporabljamo omejitve najvišje dovoljene hitrosti. To bi delovalo, če bi bili vozniki disciplinirani. Če imamo ozaveščene uporabnike, ki razumejo, zakaj je potrebna previdnost bodisi v kibernetskem bodisi v fizičnem prostoru, to deluje – tudi v prometu.

Če bi ljudje razumeli, da bodo zaradi zmanjšanja hitrosti kolone krajše in da bodo tako prihranili čas„ bi bilo prometnih zamaškov manj. Kadar sam kot voznik zmanjšam hitrost, je težava v tem, da me potem vsi prehitevajo, ker nihče ne vidi učinka upočasnjene vožnje. Potrebno je torej izobraževanje voznikov. To je ključno.

Kako naj se slovenska podjetja pripravijo na preobrazbo zaradi UI?

Paziti morajo na tri zadeve. Prvič, UI morajo uporabiti tam, kjer vedo, kaj od nje lahko pričakujejo. Obstaja izziv številnih internih aktov in zakonodaje o tem, kako se vesti v službi. UI pomočnika bi denimo lahko samo vprašali, kaj vse potrebujemo za

Visoko kvalificirani strokovnjaki se neradi vozijo daleč v službo. Mi imamo zato enote na štirih lokacijah: v Kopru, Ljubljani, Idriji in Podlogu pri Šempetru v Savinjski dolini.«

službeno pot, da ne brskamo po vseh dokumentih. Podobno lahko pri voznem parku z UI predvidimo, kdaj morajo vozila na servis.

Drugič, uporabnike je treba izobraziti in informirati, kako uporabljati UI. In tretjič, pomemben je pilotski pristop. Tega v Sloveniji nasploh uporabljamo premalo. Tako uporabniki ne bi bili nezadovoljni, če nekaj takoj na začetku ne deluje, kot pričakujejo. Po pilotskem projektu pa se pričakovanja razjasnijo in rešitev uporabljamo bolj učinkovito.

Imamo novo vlado. Kako več slovenskih IT talentov zadržati v domovini in v Slovenijo privabiti več tujih IT talentov?

Moramo se navaditi na to, da se tudi globalno okolje spreminja. Premalo smo navajeni na volatilnost poslovnega okolja. Predvsem azijski trgi so tega bolj vajeni. Celotna Evropa želi stabilnost in predvidljivost, to pa nas omejuje pri razvoju. Talenti bodo namreč prišli, če bodo v Evropi in Sloveniji dobri, zanimivi projekti, tudi na področju UI.

Kaj menite o tezi, da smo se v trenutnih političnih globalnih razmerah in ob izjemnem razvoju IT-ja znašli v tehnološkem fevdalizmu?

Ne verjamem, da smo že v tehnološkem fevdalizmu. Kaj se zgodi, če nam neko rešitev, ki jo ima drugi v rokah, jutri odklopijo? Moramo se preventivno pripraviti na neprekinjeno poslovanje. Nikoli nismo tako odvisni od IT, da ne bi znali delati »na roke« …

Kaj to pomeni? Da vaše stranke ne morejo nikoli postati povsem odvisne, ker imajo drugo možnost?

Talenti bodo prišli, če bodo v Evropi in Sloveniji dobri projekti, tudi na področju UI.«



»UI pomočnika bi denimo lahko vprašali, kaj vse potrebujemo za službeno pot, da ne brskamo po vseh dokumentih.«

Pred leti je bila prepovedna komunikacijska oprema določenega proizvajalca. Če bi takrat tuja vlada, od koder ta proizvajalec izhaja, onemogočila uporabo te opreme, v podjetju ne bi mogli delati, torej bi grozila prekinitev poslovanja.

Kaj naredimo v takšnem primeru? Stranki omogočimo izvajanje naših storitev tako, da lahko račun še vedno napiše na roke, ker računalniki ne delujejo. Še vedno namreč gremo lahko fizično na banko, nakažemo plače zaposlenim in podobno. To je skrajni primer neprekinjenosti poslovanja. Mi jim povemo, kako lahko nemoteno poslujejo naprej.

Lahko bi imeli še opremo drugega proizvajalca, ampak to je predrago. Treba je imeti rezervni načrt.

Po drugi strani pa imamo uporabniki, tudi podjetja, še vedno izbiro, od koga bomo kupili neko storitev ali rešitev. Če recimo ne vidimo učinka z oglaševanjem na Facebooku, ob tem, da ne vemo, kakšni so algoritmi v ozadju, se lahko odločimo za oglaševanje na drugi platformi.



Dom dr. Janka Benedika Radovljica

PODJETNIŠKA LOGIKA V SLUŽBI LJUDI

V javnih socialnovarstvenih zavodih se uspeh sicer ne meri z dobičkom, a vendarle tudi zanje veljajo enaka načela dobrega vodenja kot za uspešna podjetja. Kot pravi Alen Gril, direktor Doma dr. Janka Benedika Radovljica, mora sodoben vodja javnega zavoda razmišljati menedžersko, s tem pa zagotavljati visoko kakovost storitev.





V marsikaterem javnem zavodu je na čelu organizacije strokovnjak, izurjen v enem od strokovnih področij – v domovih za starejše sta to pogosto zdravstvena nega in socialno varstvo. A kot opozarja Alen Gril, odličen strokovnjak še ni nujno tudi dober vodja, saj delo direktorja zahteva tudi ekonomsko, pravno in organizacijsko znanje.

»Direktor mora razumeti posebnosti dejavnosti, hkrati pa razmišljati širše. Vodenje namreč pomeni usklajevanje interesov, sprejemanje odgovornosti in ustvarjanje pogojev, da lahko vsak zaposleni prispeva svoj najboljši del,« poudarja sogovornik.

Finančna odgovornost omogoča razvoj

Čeprav ustvarjanje dobička ni cilj javnega zavoda, finančna stabilnost ostaja eden ključnih pogojev za dolgoročni razvoj. Dom dr. Janka Benedika odlično poslovno in finančno deluje, z učinkovitim projektnim delom je pridobil skoraj tri milijone evrov nepovratnih sredstev za razvoj infrastrukture. S temi sredstvi so obnovili prostore, razvijajo nove zmogljivosti, gradijo dodatno servisno dvigalo in pripravljajo nove naložbe. Obenem širijo tudi obseg storitev – od institucionalnega varstva do pomoči na domu in izvajanja dolgotrajne oskrbe v več gorenjskih občinah.

Zadovoljni zaposleni so temelj kakovostne oskrbe

V zadnjih letih že skoraj vsako podjetje občuti vpliv kadrovske krize, še toliko večji pa je pritisk na področju socialnega varstva. V Domu dr. Janka Benedika zato veliko pozornosti namenjajo razvoju zaposlenih. Sistematično vlagajo v izobraževanja in napredovanja, aktivno sodelujejo s srednjimi šolami in fakultetami ter delujejo kot pomembna učna baza za prihodnje zdravstvene in socialne delavce. Vse to prinaša konkretne rezultate, ki se kažejo v praksi.

»Fluktuacija zaposlenih ostaja nizka, številni nekdanji sodelavci pa se po upokojitvi ali delu v drugih ustanovah odločijo za vrnitev. To je eden najboljših pokazateljev kakovostnega delovnega okolja,« pravi Gril.

Kaj se lahko javni in zasebni sektor naučita drug od drugega?

Če gospodarstvo ponuja zgled učinkovitega upravljanja, optimizacije procesov in finančne discipline, lahko javni sektor zasebnim podjetjem ponudi drugačno perspektivo – več poudarka na ljudeh. Motivirani zaposleni ustvarjajo boljše storitve, večje zadovoljstvo uporabnikov in dolgoročno stabilnejšo organizacijo. Ne glede na panogo pa je za uspeh pomembno kakovostno vodenje.

»Vodja mora biti zgled, ki gradi avtoriteto z delom in integriteto, ne s formalnim položajem, ter zna motivirati ljudi tudi v zahtevnih okoliščinah,« ob tem še dodaja sogovornik.

Šercerjeva ulica 35,
4240 Radovljica

E: tajništvo@djb.si
T: 04/53 75 000
www.djb.si

Promo

Skoraj vsako peto podjetje pri vrhu nacionalne lestvice je iz Savinjske.



Grafika: Spotnet

JE »INFLACIJA« POJEDLA ŠTEVILNA PODJETJA ZUNAJ CENTRA SLOVENIJE?

- Kje je več dobrih štajerskih MSP: v Savinjski ali Podravski regiji?
- Kje je več dobrih primorskih MSP: na Obali in Krasu ali na Goriškem?
- Zakaj je v Osrednji Sloveniji letos kar 21 odstotkov več odličnih MSP kot lani?



Goran Novković

Lani je bilo na lestvici top 500 najboljših malih in srednjih podjetij (MSP) v Sloveniji 191 podjetij iz Osrednje Slovenije. Letos jih je 230. Skoraj polovica. Se je policentrični razvoj podjetništva v Sloveniji končal? Na srečo najbrž ne.

Letos so verjetno na lestvici večja podjetja, ker smo zaradi inflacije prilagodili (zvišali) pragove pri pogojih za vstop podjetij na lestvico. Po navadi pa so močnejša podjetja v centru. In ne samo to. Morda se zaradi lanskih »le« 191 podjetij iz Osrednje Slovenije ob pričakovani rasti podjetij v prihodnje obeta celo decentralizacija, ko gre za top MSP v Sloveniji. Zdi se namreč, da manjša podjetja rastejo bolj policentrično.

Pa vendar so nekateri podatki alarmantni. Medtem ko je iz Osrednje Slovenije na lestvici 230 podjetij, so se denimo iz Primorsko-notranjske nanjo uvrstila le štiri podjetja. Zanimivo pa je tudi to, da jih je letos v Zasavju (10) več kot v Posavju (7). Za primerjavi še dve manjši regiji: na Koroškem jih je 17, v Pomurju pa 23.

Štajersko bitko je dobila Savinjska regija s 56 podjetji; Podravje jih ima na lestvici 43. JV Slovenija je prispevala 36 podjetij, Gorenjska pa 31. Primorski derbi je tokrat pripadel Obalno-kraški regiji (22) pred Goriško regijo (21). To je precejšnje presenečenje, saj Goriška velja za bolj podjetniško.

1. Osrednja Slovenija: prednost so državna podjetja in tujci

To ni presenečenje. Vidi se že v prvi deseterici: NLB skladi, Butan plin, Triglav Investments, Pet Network SI, ITX S (Zara), Športna loterija … Pa vendar so v tako močni regiji pri vrhu tudi podjetniki: Nektar Natura Tomaža Laha in partnerjev, Metronik (v večinski lasti Aleksandra Temeljotova in partnerjev), pa tudi Izoteh, ki je v lasti več partnerjev.

2. Štajerska: Savinjska bolj podjetniška od Podravja

Savinjska se je tudi po nekoliko drugačnih merilih pokazala kot izjemno močna podjetniška regija. Prva peterica (Maksim, Tehnos, Container, Marovt in HRC) je celo med prvimi 27 podjetji na nacionalni lestvici top 500 MSP. Skoraj vsako peto podjetje pri vrhu nacionalne lestvice je torej iz Savinjske.

Ta regija je tudi podjetniško izjemno stabilna. Omenjena in tudi druga podjetja, kot so Dat-Con, Eho, Selmar, Kozmetika Afrodita, Oplast, Hermi, Zagožen in Podkrižnik, se že leta uvrščajo na našo lestvico top MSP.

V Podravju je drugače. Na vrhu so Messer Slovenija, VGP Drava, Sava Infond, T. C. Jakl in Plinarna Maribor. Samo predzadnji je v podjetniški lasti. Kot da se tudi Maribor z okolico gospodarsko vede nekoliko prestolniško. No, nato pa je vendarle več znanih podjetniških imen: Ploj, Florjančič tisk, FF Group, Ramuta, Elpro Križanič, Lumar IG … Torej ni čisto tako.

3. Primorska: Obala in Kras presenetila Goriško

Dolga leta smo pogrešali več dobrih MSP na Obali in Krasu. Končno se je zgodilo. Na Obali in Krasu jih je na letošnji lestvici več kot na Goriškem. Z eno lepotno napako: goriških 21 je finančno bistveno močnejših od obalno-kraških 22. Pa ne samo zaradi enigmatične vrednosti EBITDA v Pipistrelu, o čemer več pišemo v uvodnem članku k nacionalni lestvici.

To je logično. Med prvimi desetimi goriškimi top MSP-ji so sami stari znanci. Skoraj vsi so podjetniškega izvora. Med njimi ni niti enega presenečenja.

Z Obale in Krasa je na letošnji lestvici top 500 MSP več podjetij kot iz Goriške. Z eno lepotno napako: goriških 21 je finančno bistveno močnejših od obalno-kraških 22.

Na Gorenjskem je pravi epicenter MSP-jev na črti Šenčur–Brnik–Cerklje, torej na nekaj kilometrih. S tega področja je kar 11 podjetij.

Na obalno-kraški lestvici pa je pri vrhu kombinacija podjetij, ki so izšla iz starega turističnega ali kakšnega drugega podjetja (Hoteli Metropol, Vinakoper …), podjetij v tuji lasti (Actual I. T. …), močnih gradbenih podjetij (Makro 5 gradnje, Klančar žerjavi …) in tako naprej. V drugi polovici 22-erice pa je tudi precej logističnih podjetij, ki ob Luki Koper rastejo iz leta v leto.

4. Dolenjska malo višje, Gorenjska malo nižje

Mednaslov je takšen, ker je na nacionalni lestvici top 500 MSP več podjetij iz JV Slovenije kot pa z Gorenjskega. Ampak tako je ob pomoči šestih podjetij iz Bele krajine. 😊

Na Gorenjskem je pravi epicenter MSP-jev na črti Šenčur–Brnik–Cerklje, torej na nekaj kilometrih. S tega področja je kar 11 podjetij, med njimi tudi RTC Krvavec. Očitno smučišča niso več v takšnih težavah zaradi pomanjkanja snega kot nekoč.

Na vzhodu pri vrhu pa nič novega. Prvo sedmerico v JV Sloveniji tvorijo podjetja, ki so na lestvici iz leta v leto, podobno kot na Goriškem. To so: Roletarstvo Medle, Arex, Tem Čatež, Rem, Plasta, Dana in Plastoform. Očitno imajo znani gospodarski velikani na Dolenjskem dobro zaledje.

5. Male regije: Pomurje galopira, Zasavje se pobira

Majhno Pomurje na lestvici top 500 MSP prispeva kar 23 podjetij: polovico vseh savinjskih oziroma samo osem manj kot veliko večja Gorenjska. Pomurski recept je že dolga leta znan – kombinacija podjetij v lasti domačih podjetnikov in v lasti tujcev. Prva deseterica je v znamenju imen prav takšnih podjetij.

Drugo pozitivno presenečenje je Zasavje z desetimi podjetji na nacionalni lestvici, kar je za to regijo dober rezultat. Predvsem zato, ker prevladuje domače, zasavsko podjetništvo.

Koroška je stabilna s 17 podjetji ter kombinacijo podjetij v tuji lasti in podjetnikov. Posavje in Primorsko-notranjska pa letos na nacionalno lestvico prispevata manj kot deset podjetij.

REGIJSKA TOP 3 MSP



Gorenjska

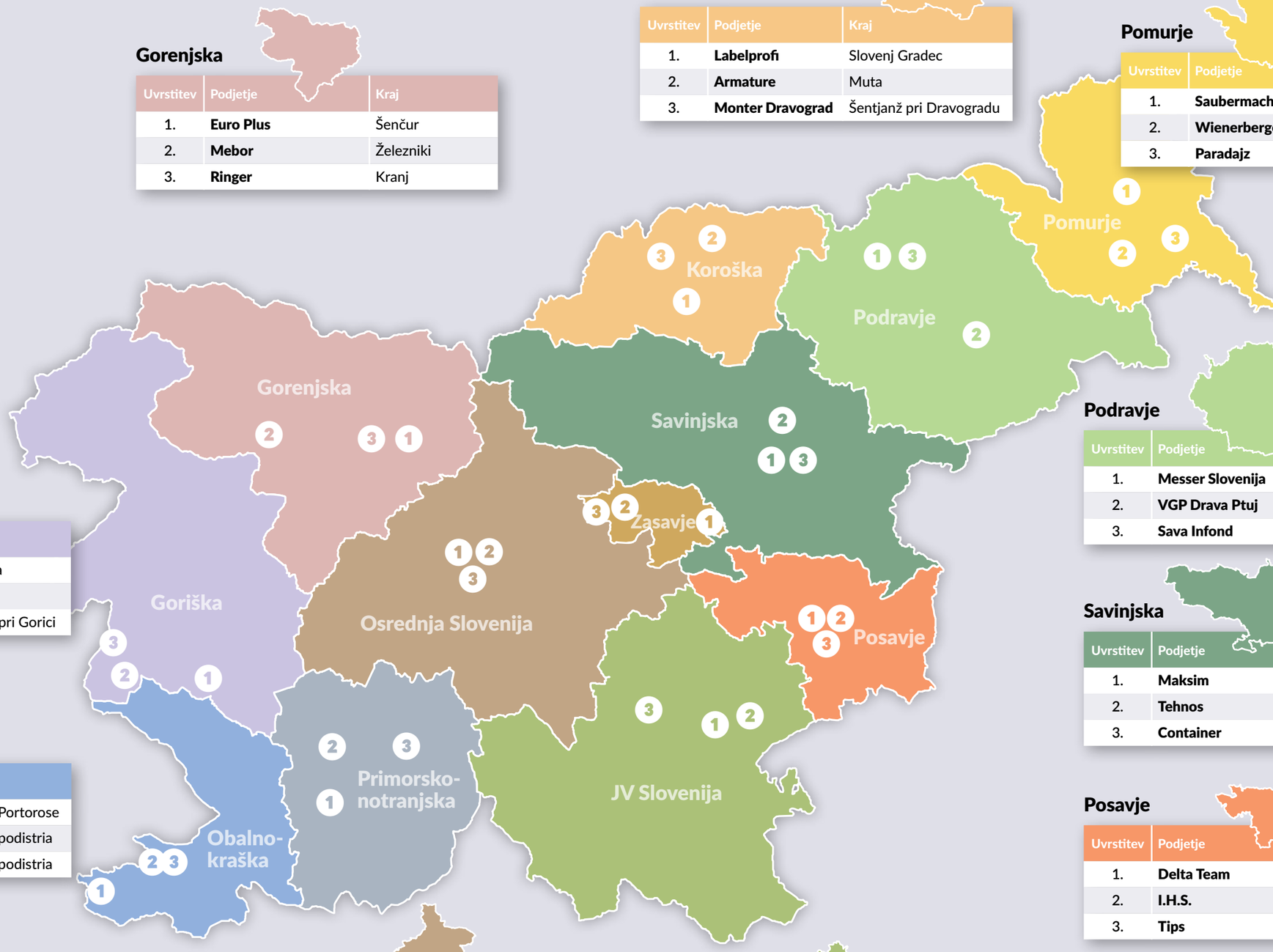
Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Euro Plus**	Šenčur
2.	**Mebor**	Železniki
3.	**Ringer**	Kranj

Koroška

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Labelprofi**	Slovenj Gradec
2.	**Armature**	Muta
3.	**Monter Dravograd**	Šentjanž pri Dravogradu

Pomurje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Saubermacher**	Murska Sobota
2.	**Wienerberger**	Križevci pri Ljutomeru
3.	**Paradajz**	Turnišče



Podravje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Messer Slovenija**	Ruše
2.	**VGP Drava Ptuj**	Ptuj
3.	**Sava Infond**	Maribor

Goriška

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Pipistrel**	Ajdovščina
2.	**Vitanest**	Kromberk
3.	**Seyfor**	Šempeter pri Gorici

Savinjska

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Maksim**	Celje
2.	**Tehnos**	Žalec
3.	**Container**	Celje

Obalno-kraška

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Hoteli Metropol**	Portorož - Portorose
2.	**Frikus**	Koper - Capodistria
3.	**Actual I.T.**	Koper - Capodistria

Posavje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Delta Team**	Krško
2.	**I.H.S.**	Krško
3.	**Tips**	Leskovec pri Krškem

Primorsko-notranjska

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Extraform**	Prestranek
2.	**Hidravlik Servis**	Postojna
3.	**Eurobox**	Cerknica

Osrednja Slovenija

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**NLB Skladi**	Ljubljana
2.	**Butan plin**	Ljubljana
3.	**Triglav Investments**	Ljubljana

JV Slovenija

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**Roletarstvo Medle**	Novo mesto
2.	**Arex**	Šentjernej
3.	**TEM Čatež**	Velika Loka

Zasavje

Uvrstitev	Podjetje	Kraj
1.	**TKI Hrastnik**	Hrastnik
2.	**Strip's**	Vače
3.	**Šuštar Trans**	Kresnice

TOP 10 GORIŠKIH MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Pipistrel**	52.166.013
2.	**Vitanest**	6.526.546
3.	**Seyfor**	5.307.896
4.	**Avantpack**	4.222.378
5.	**TT Okroglica**	4.220.570
6.	**Kolektor Ascom**	3.919.277
7.	**Mako**	3.043.416
8.	**Alpacem Kamnolomi**	2.956.576
9.	**Ilmest**	2.501.822
10.	**Advansys**	2.093.283

TOP 10 MSP OBALE & KRASA



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Hoteli Metropol**	3.425.026
2.	**Frikus**	3.375.354
3.	**Actual I.T.**	3.160.799
4.	**Makro 5 Gradnje**	2.847.226
5.	**Adria**	2.494.147
6.	**Klančar žerjavi**	2.474.609
7.	**Delfin Hotel Zdus**	2.143.015
8.	**Avtoservis Koper**	2.117.234
9.	**Vinakoper**	2.109.822
10.	**Eko Olje**	2.091.023

TOP 4 PRIMORSKO-NOTRANJSKIH MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Extraform**	4.710.703
2.	**Hidravlik Servis**	2.500.775
3.	**Eurobox**	1.806.092
4.	**Tramper**	1.640.610

TOP 10 GORENJSKIH MSP



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Euro Plus**	11.243.698
2.	**Mebor**	5.937.444
3.	**Ringer**	4.811.481
4.	**Vasco**	4.720.049
5.	**Marmor Hotavlje**	3.934.787
6.	**Swarco Lea**	3.784.358
7.	**Klas Metal**	3.026.926
8.	**Tinex & Bell**	2.997.359
9.	**Komteks**	2.948.440
10.	**A Monting**	2.511.940

TOP 10 MSP OSREDNJE SLOVENIJE



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**NLB Skladi**	19.265.923
2.	**Butan plin**	17.464.561
3.	**Triglav Investments**	14.334.617
4.	**Pet Network Si**	10.799.805
5.	**Nektar Natura**	10.188.884
6.	**Metronik**	9.457.642
7.	**Kolektor Igin**	8.008.177
8.	**ITX S**	7.873.380
9.	**Športna Loterija**	7.855.792
10.	**Izoteh**	7.447.054

TOP 10 MSP JV SLOVENIJE



Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Roletarstvo Medle**	7.516.640
2.	**Arex**	7.209.006
3.	**Tem Čatež**	6.620.691
4.	**REM**	6.144.166
5.	**Plasta**	6.088.405
6.	**Dana**	4.638.898
7.	**Plastoform**	4.238.093
8.	**Mita Commerce**	3.754.593
9.	**Trimo MSS**	3.172.369
10.	**Bourns**	3.091.383

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija



TOP 10 POMURSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Saubermacher Slovenija**	8.054.525
2.	**Wienerberger**	3.129.181
3.	**Paradajz**	3.078.055
4.	**Rosenbauer**	3.024.208
5.	**Friško**	2.827.371
6.	**Cleangrad**	2.701.233
7.	**Makoter**	2.685.884
8.	**Vigros**	2.444.972
9.	**Sems**	2.423.852
10.	**Mobitex**	2.327.205

TOP 10 PODRAVSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Messer Slovenija**	10.996.252
2.	**VGP Drava Ptuj**	8.866.227
3.	**Sava Infond**	8.219.979
4.	**T.C. Jakl**	6.273.545
5.	**Plinarna Maribor**	4.715.310
6.	**Mavi**	4.312.301
7.	**PP - Agro**	4.000.516
8.	**Ploj**	3.908.969
9.	**Florjančič Tisk**	3.875.173
10.	**Ff Group**	3.853.693

TOP 7 POSAVSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Delta Team**	5.045.314
2.	**I.H.S.**	4.133.072
3.	**Tips**	3.253.865
4.	**Metalna Senovo**	2.296.180
5.	**Viig**	2.124.791
6.	**Žarn**	2.068.452
7.	**Papiroti**	1.709.373

TOP 10 KOROŠKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Labelprofi**	4.836.964
2.	**Armature**	4.355.049
3.	**Monter Dravograd**	3.860.896
4.	**Slemenšek**	3.368.142
5.	**Acron**	3.342.504
6.	**Sodalis**	2.555.674
7.	**SGP Pokeržnik**	2.285.185
8.	**Orodja Erhart**	2.030.495
9.	**CNC P&K-Pušnik**	1.999.475
10.	**GEP Štalekar**	1.982.497

TOP 10 SAVINJSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**Maksim**	10.511.062
2.	**Tehnos**	8.739.920
3.	**Container**	7.990.269
4.	**Marovt**	7.333.050
5.	**HRC**	6.466.570
6.	**Dat - Con**	5.648.913
7.	**EHO**	5.511.316
8.	**Pfeifer**	5.491.686
9.	**Linde Viličar**	5.140.564
10.	**Selmar**	5.087.874

TOP 10 ZASAVSKIH MSP

Uvrstitev	PODJETJE	EBITDA
1.	**TKI Hrastnik**	5.021.986
2.	**Strip's**	3.871.690
3.	**Šuštar Trans**	2.718.515
4.	**Pavčnik**	2.152.247
5.	**Spekter**	2.108.725
6.	**Dewesoft Monitoring**	1.750.653
7.	**Holcim**	1.743.746
8.	**Xella Porobeton Si**	1.536.322
9.	**Kovit Projekti**	1.511.645
10.	**Komunala Trbovlje**	1.470.328

Viri: Dun & Bradstreet, obdelava: Podjetna Slovenija

MONTER Dravograd d.o.o.



Podjetje MONTER DRAVOGRAD d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1947 in že več kot 78 let deluje na področju proizvodnje izdelkov iz jekla. Danes podjetje po dokumentaciji in načrtih strank izdeluje ter sestavlja namenske stroje in naprave. Proizvodni program vključuje izdelavo varjenih komponent, mehansko obdelavo in končno sestavljanje (sestavljanje strojev, hidravlike ter električnih in pnevmatičnih komponent) ter tudi končno barvanje izdelkov.

TYPE CNC TOS	TOS 1	TOS 2	TOS 3	TOS 4	TOS 5	TOS 6	TOS 7	TOS 8	TOS 9	TOS 10	TOS 11	TOS 12	ŠKODA
Miza:	1800 x 2200	1800 x 2000	1800 x 2500	1800 x 2500	1400 x 1600	1800 x 2500	1800 x 2500	1400 x 1600	1800 x 2500	4 x 3500	1400 x 1600	4 x 3500	2000 x 2000
x:	3500	3500	4000	4000	2000	5000	5000	2500	4000	11000	2500	11000	8000
y:	2000	2000	3000	3000	1600	3000	3000	1600	3000	4500	1600	4500	3000
z:	1250	1250	1600	1600	1250	1600	1600	1250	1600	1200	1250	1200	1600
Največja obremenitev	12.000 kg	12.000 kg	20.000 kg	20.000 kg	8000 kg	25.000 kg	25.000 kg	8000 kg	25.000 kg	80.000 kg	8000 kg	80.000 kg	65.000 kg
Premer:	DIA 130 / ISO 50	DIA 130 / ISO 50	DIA 130 / ISO 50	DIA 130 / ISO 50	DIA 125	DIA 130 / ISO 50	DIA 130 / ISO 50	DIA 125	DIA 130 / ISO 50		DIA 125		DIA 160 / ISO 50

Zelena energija
- Leta 2022 smo na strehe naših proizvodnih hal namestili sončni sistem z močjo 1 MW.
  Leta 2024 smo dodali še eno sončno elektrarno z močjo 0,35 MW in baterijo kapacitete 360kwh.

Delovna področja:
- Izdelava strojev
- Rudarstvo
- Ladjedelništvo
- Gradbena industrija
- Avtomobilska industrija
- Lesnopredelovalna industrija
- Elektrotehnična industrija
- Popravilo in obnova viličarjev

Podjetje v številkah:
- 260 zaposlenih
- Proizvodnja izdelkov s skupno maso do 100 ton
- 15.000 m² sodobno opremljenih delovnih poslopij

NAŠE REFERENCE:



V svoj kolektiv vabimo:

Inženirje strojništva, mehatronike, CNC operaterje.

Nudimo:
- Nadpovprečno plačo
- Izplačilo 13. plače
- Maksimalen regres
- Dolgoročno sodelovanje
- Strokoven in osebni razvoj
- Možnost napredovanja
- Izplačilo osebne in kolektivne stimulacije

MONTER DRAVOGRAD d.o.o.
Otiški vrh 177
2373 Šentjanž pri Dravogradu
Tel: +386 (0)31 516 488, Fax: +386 (0)2 87 85 002
E-mail: andrej.slebnik@monter-dravograd.si
www.monter-dravograd.si

CROATIA YACHTING

LASTNO PLOVILO KOT ŽIVLJENJSKI SLOG IN PREMIŠLJENA POSLOVNA ODLOČITEV

Charter management omogoča vlagateljem, da združijo osebno uporabo plovilo s prihodki iz oddajanja – brez operativnih obveznosti.

Lastništvo jadrnice, katamarana ali motornega plovila je predvsem odločitev za življenjski slog – za svobodo, več časa na morju in nepozabne trenutke z družino, prijatelji ali poslovnimi partnerji. Hkrati pa je pri takšnem nakupu smiselno razmišljati poslovno. Charter management omogoča, da plovilo v času, ko ga lastnik ne uporablja, ustvarja prihodke iz oddajanja in tako pomaga pokrivati stroške lastništva, vzdrževanja, priveza in financiranja.

Razvili so celovit sistem

Croatia Yachting je razvil celovit model, ki povezuje nakup plovila, njegovo vključitev v charter floto, upravljanje, vzdrževanje in poznejšo prodajo. Ključna prednost je v tem, da je podjetje hkrati pooblaščeni prodajalec navtičnih znamk in izkušen charter operater z lastno floto, ki šteje skoraj 200 plovil. Plovilo zato ne preide k zunanjemu upravljavcu, temveč ostane v sistemu podjetja, ki ga je prodalo in konfiguriralo.

Croatia Yachting je ekskluzivni zastopnik za Bali Catamarans za Slovenijo, Hrvaško in Srbijo ter zastopnik znamk Hanse, Dehler, Sealine, Fjord in Bellini za Hrvaško, Srbijo in Črno goro. Kupcem ponuja izbor jadrnic, katamaranov in motornih plovil, prilagojenih različnim željam, načinom uporabe in finančnim okvirjem.

Stalna pomoč lastniku plovila

Croatia Yachting lastniku pomaga že pred nakupom plovila. Svetuje pri izbiri modela in opreme ter pomaga pri ureditvi financiranja, ustanovitvi podjetja in drugih administrativnih postopkih. Po vključitvi plovila v lastno charter floto prevzame trženje, rezervacije, komunikacijo z gosti, pripravo plovila, tehnično podporo ter redno in sezonsko vzdrževanje. Lastnik tako dobi celovito rešitev na enem mestu in se mu ni treba ukvarjati z vsakodnevnimi obveznostmi, povezanimi z upravljanjem in oddajanjem plovila.



Neposreden nadzor nad stanjem plovila

Ker je plovilo vključeno v lastno charter floto Croatia Yachtinga, ima podjetje neposreden nadzor nad njegovim stanjem in kakovostjo servisa. Kot pooblaščeni prodajalec pozna tehnične zahteve posameznih modelov, uporablja priporočene servisne postopke in skrbi za urejeno servisno dokumentacijo. To ni pomembno le za varnost in zadovoljstvo gostov, temveč za ohranjanje dolgoročne prodajne vrednosti plovila.



Premišljen način lastništva

Croatia Yachting upravlja šest charter baz na Hrvaškem: v Sukošanu, Biogradu, Šibeniku, Trogirju, Kaštelih in Dubrovniku. Lokalne ekipe skrbijo za logistiko, tehnično podporo in nadzor nad plovili vzdolž obale.

Charter management zato ni zgolj finančni produkt, temveč premišljen način lastništva. Namenjen je ljudem, ki si želijo lastnega plovila in ga želijo redno uporabljati, hkrati pa želijo, da v preostalem času ne stoji neizkoriščeno v marini. Bistvo ostaja življenjski slog in uživanje na morju, poslovni vidik pa omogoča, da je ta odločitev bolj racionalna, organizirana in finančno smiselna.

Dogovorite osebno svetovanje o charter managementu na sales@croatia-yachting.hr

5.2
OPEN SPACE

www.bali-catamarans.hr





CATSMART | CATSPACE | 4.2 | 4.4 | 4.6 | 5.2 | 5.4 | 5.8 | 7.0

BALI
CATAMARANS
CATANAGroup

POOBLAŠČENI ZASTOPNIK ZA BALI CATAMARANS
CROATIA YACHTING D.O.O. | DRAZANAC 2/A | HR 21000 SPLIT | +385 (0)21 332 348 | WWW.BALI-CATAMARANS.HR



Grafika: Spotnet

ZELENA REVOLUCIJA NA MORJU – 10 NOVIH NAVTIČNIH TRENDOV

- Zakaj trajnostnost postaja glavno vodilo razvoja navtične industrije?
- Kako nove tehnologije spreminjajo plovila in izkušnjo na morju?
- Zakaj lastniki vse pogosteje prenavljajo obstoječa plovila, namesto da bi kupovali nova?

Gregor Lisec

Digitalizacija, razvoj tehnologije in spremembe turističnih navad narekujejo tako ponudbo proizvajalcev kot pričakovanja kupcev oziroma uporabnikov. Tako kot nasploh po svetu pa je tudi pri navtiki v modi – trajnostnost. A to ni le modna muha, pač pa smer razvoja, ki gre z roko v roki z udobjem, prestižem in luksuzom.

Glavne modne trende v navtiki smo raziskali, sestavili top 10 po našem izboru in jih razdelili v tri sklope: tehnologija, način uporabe plovil in razvoj trga.

A. Zelena plovila z umetno inteligenco

1. Manj izpustov na vodi

Kot ugotavljajo v raziskavi Superyacht Market Outlook 2026 podjetja Power Systems Research, je trajnostnost standard, ki ga narekujejo tako proizvajalci kot kupci. V ospredju so alternativna goriva, hibridni sistemi, odgovorno pridobljeni materiali ter razvoj plovil, pripravljenih na prihodnje tehnologije, kot so metanol in vodikove gorivne celice.

Da trajnostnost ni samo trenutni trend, temveč ključna usmeritev za prihodnost, so nam potrdili tudi pri slovenskem proizvajalcu plovil Greenline Yachts: »To se kaže tako v bolj ekoloških načinih proizvodnje plovil kot v razvoju alternativnih pogonov, katerih cilj je zmanjšanje izpustov na vodi.«

Napredek baterij, sončnih celic in hibridnih pogonov omogoča tišjo plovbo, manj emisij ter večjo energetsko neodvisnost na morju.

2. Hibridni in električni pogoni

Ko govorimo o alternativnih pogonih, so v ospredju hibridni in električni sistemi. Kot piše v Power Systems Research, sodobni hibridni sistemi omogočajo od 20- do 30-odstoten prihranek goriva, obenem pa zagotavljajo tišjo plovbo in učinkovitejše upravljanje energije na krovu. Napredek baterijske tehnologije pomeni, da takšni pogoni niso več rezervirani le za prototipe ali najdražje superjahte, ampak postopoma prehajajo tudi v širšo uporabo.

»Kupci se vedno pogosteje odločajo za plovila, ki so okolju prijaznejša. Pri nas se to še posebej odraža v zanimanju za hibridne pogone, saj ti omogočajo manjše izpuste in bistveno tišjo plovbo,« so dodali pri Greenline Yachts.

3. Napredek baterij in sončne energije

Razvoj je tesno povezan z napredkom baterijskih sistemov in obnovljivih virov energije. »Baterije omogočajo plovbo na električni pogon ali pa lahko v celoti nadomestijo generator. Pomemben razvoj so doživele tudi sončne celice, ki lahko napajajo različne naprave na plovilih. Pri našem podjetju te rešitve v kombinaciji z zmogljivimi baterijami omogočajo udobno življenje na krovu brez uporabe generatorja, kar pomeni manj hrupa, manj neprijetnih vonjav in manj emisij,« so nam odgovorili s SVP Yachts.

Zmogljivejše baterije, napredne sisteme upravljanja energije in vse večjo uporabo sončne energije na plovilih so izpostavili tudi pri Power Systems Research. »Cilj ni zgolj zmanjšanje porabe goriva, temveč tudi večja energetska neodvisnost med plovbo,« so dodali na svoji spletni strani.

4. Umetna inteligenca prihaja tudi na morje

Kot izpostavlja publikacija Global Superyacht Review 2026, bo umetna inteligenca (UI) v prihodnjih letih vse bolj vplivala na personalizacijo ponudbe, upravljanje uporabniške izkušnje in učinkovitejše poslovanje. Podobno je navedeno tudi v raziskavi IMARC Group, kjer UI omenjajo v zvezi s pripravo plovnih poti, vzdrževanjem plovil, dinamičnim oblikovanjem cen in avtomatizacijo sistemov na krovu.

Konkreten primer: UI lahko na podlagi vremena, valov in porabe energije sama predlaga optimalno pot ali opozori, da bo določen del plovila potreboval servis.

5. Pametni sistemi in povezljivost

Digitalizacija spreminja tudi način upravljanja plovil. Power Systems Research med ključnimi smernicami izpostavlja napredne sisteme upravljanja energije in satelitsko povezljivost, ki omogoča stalen nadzor nad delovanjem plovila tudi na odprtem morju.

Na sodobnih jahtah je mogoče prek zaslonov ali mobilnih aplikacij spremljati baterije ter porabo energije, motorjev in drugih sistemov. Poleg boljšega pregleda nad delovanjem to pomeni tudi hitrejše in učinkovitejše servisiranje.

B. Od čarterja do plavajočih vil

1. Čarterstvo ni več le najem

Čarterski najem jaht, jadrnic in drugih plovil postaja eden ključnih stebrov navtične industrije. Kot ugotavljajo v Global Superyacht Review 2026, pa čarterstvo ni več le alternativa lastništvu, temveč pogosto prvi korak do nakupa plovila. Številni kupci se za nakup odločijo šele po tem, ko preizkusijo različne modele v najemu.

Vse več lastnikov svoje jahte vključuje v čarterske programe, s čimer zmanjšujejo stroške lastništva in povečujejo izkoriščenost plovila. Meja med najemnikom in lastnikom postaja vse manj izrazita; današnji gost je torej lahko jutrišnji kupec, kasneje pa tudi ponudnik čarterja.

2. Kupci iščejo celovito doživetje

Če je bilo v preteklosti v ospredju samo plovilo, je danes za kupce in najemnike vse pomembnejša celotna uporabniška izkušnja. PressMare ugotavlja, da uporabniki pričakujejo personalizirane itinerarje, vrhunsko posadko, kakovostno gastronomijo in nasploh brezhibno organizacijo celotnega potovanja.

»Floating villas« oziroma plavajoče vile so že znan koncept v navtični industriji, ki vse bolj sledi standardom luksuznih hotelov. Tako se vrednost plovila ne meri več (le) po opremi in zmogljivostih, temveč tudi v storitvah, ki spremljajo bivanje na krovu.

C. Trg luksuza raste

1. Raste število premožnih

Svetovni trg najema jaht raste. Po napovedi IMARC Group bo z 9,72 milijarde dolarjev iz lanskega leta zrasel na skoraj 17 milijard do leta 2034. Rast poganjajo luksuzni turizem, vse več premožnih posameznikov in digitalne platforme za rezervacijo plovil.

Evropa ostaja največji trg, med ključnimi destinacijami pa izstopajo Hrvaška, Grčija, Francoska riviera in Karibi.

2. Večje jahte ostajajo najbolj zaželene

Po morjih ob omenjenih (in drugih) obalah sicer še vedno v največji meri plujejo čarterske motorne jahte srednje velikosti. Pri IMARC Group pa ugotavljajo, da v zadnjem obdobju najhitreje raste segment največjih luksuznih plovil.

Eden od ključnih razlogov je seveda prav tisti, ki bogati svetovni trg najema jaht: rast števila ultrabogatih posameznikov. Svoje pa prispevajo tudi poslovni dogodki na morju in vse večje povpraševanje po ekskluzivnih zasebnih doživetjih.

Svetovni trg najema jaht raste. Po napovedi IMARC Group bo z 9,72 milijarde dolarjev iz lanskega leta zrasel na skoraj 17 milijard do leta 2034.

3. Prenova podaljšuje življenjsko dobo plovil

Med pomembnejšimi trendi v navtični industriji je tudi prenova oziroma tako imenovani refit. Lastniki se vse pogosteje odločajo za posodobitve pogonskih sistemov, baterij, elektronike in notranje opreme, s čimer lahko plovilo prilagodijo sodobnim tehnološkim in okoljskim standardom, ne da bi kupovali novo.

D. Prihodnost: še dlje na krovu brez dizla

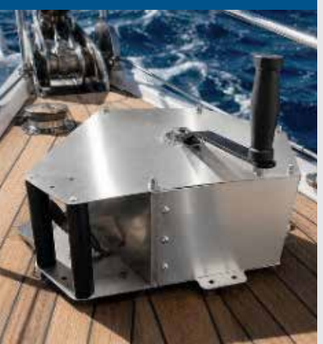
Prihodnja leta bosta torej zaznamovala predvsem nadaljnji razvoj trajnostnih tehnologij in večja energetska učinkovitost plovil. V Greenline Yachts tako pričakujejo postopno standardizacijo električnih in hibridnih pogonov:

»Pričakujemo, da se bodo plovila v prihodnjih letih vse bolj razvijala v smeri trajnostnosti. Tudi pri našem podjetju temu namenjamo veliko pozornosti: proizvodni procesi bodo postajali še prijaznejši okolju, baterije in sončne celice pa bodo omogočale še daljše bivanje na krovu brez porabe dizla. Električni in hibridni pogoni se bodo po vsej verjetnosti začeli pojavljati pri vedno večjem številu plovil in bodo postopoma postali pomemben standard v navtiki.«



ELVALEN
Never lose power at sea!

www.elvalen.eu



RAZVITA REVOLUCIONARNA REŠITEV PRETVORBE ENERGIJE VALOV

Slovenski raziskovalci iz podjetij Primum, Harpoon in Matris so s pomočjo sredstev Evropske unije in Republike Slovenije razvili ter na trg lansirali globalno novost – napravo ELVALEN, ki s pomočjo ekscentrične mase, vpete na generator, pretvarja energijo gibanja valov v električno energijo za uporabo v navtiki.

Štiri ključne prednosti naprave

ELVALEN rešuje težavo samopraznjenja akumulatorjev v zimskih mesecih, ko plovilo miruje in ni priključeno na zunanji vir električne energije. Že ob minimalnem gibanju plovila naprava proizvede dovolj energije, da akumulator ohrani v dobrem stanju skozi celotno obdobje mirovanja. Med plovbo ali med mirovanjem na razburkanem morju ELVALEN zagotavlja stalno polnjenje z močjo približno 2–5 W.

Kot edina naprava na svetu omogoča proizvodnjo električne energije kadar koli in kjer koli. Na napravo je mogoče preprosto namestiti ročico, s katero lahko z ročnim pogonom hitro napolnimo akumulator do te mere, da je ponovno mogoče zagnati motor plovila. Dodatna prednost naprave je, da zaradi svojega delovanja nekoliko zmanjšuje za potnike neprijetno zibanje plovila na valovih.

Enostavna vgradnja in dolga življenjska doba

Napravo je mogoče namestiti praktično kamor koli v plovilo.Deluje po načelu »plug & play & forget«, zato lahko brez posebnih posegov deluje več let.
ELVALEN vključuje zaščito akumulatorja pred preobremenitvijo ter številne inovativne elektronske rešitve, ki zagotavljajo zanesljivo in varno delovanje.

Promo

Rottenfeld

KRAKEN: SLOVENSKO RAZVOJNO ZNANJE, KI OSVAJA SVET POTAPLJANJA

Skoraj dve desetletji razvoja za vodilne svetovne proizvajalce potapljaške opreme so slovensko razvojno podjetje pripeljali do ustanovitve lastne blagovne znamke. Kraken danes združuje znanje s področja kompozitnih materialov, biomehanike in oblikovanja ter razvija izdelke z globalnim potencialom.







Kako se človek pod vodo lahko giblje bolje? To vprašanje je leta 2006 združilo Majo Kobal in Maksa Robinika, ko sta ustanovila razvojno podjetje. Osredotočila sta se na razvoj naprednih rešitev za gibanje pod vodo, kompozitne materiale in izboljšanje uporabniške izkušnje.
Sledila so leta razvoja za vodilne svetovne proizvajalce potapljaške opreme – Mares, Omer, Sporasub in Cressi. Rešitve, razvite v Sloveniji, so postale del izdelkov, ki jih uporabljajo potapljači po vsem svetu.
Po skoraj dveh desetletjih razvoja je dozorel čas za lastno blagovno znamko – nastal je Kraken.
Visokotehnološke karbonske plavuti Kraken združujejo patentirane tehnološke rešitve, napredno biomehaniko in znanje o kompozitnih materialih. Razvite so kot celovit sistem povezave med uporabnikom, copatom in plavutjo, kar omogoča učinkovitejši prenos energije, boljši nadzor gibanja in manjšo utrujenost.
Za razvojem znamke stoji ekipa treh soustvarjalcev z različnimi znanji in izkušnjami. Maks Robinik vodi razvoj materialov, tehnologij in izdelkov. Maja Kobal skrbi za razvoj blagovne znamke, partnerstev in skupnosti uporabnikov, Bojan Gjura, arhitekt, navtik in podjetnik, pa povezuje oblikovanje, uporabniško izkušnjo in poslovni razvoj. Skupaj ustvarjajo ravnotežje med inovacijami, identiteto znamke in dolgoročno vizijo.
Pomemben del razvoja predstavljajo tudi uporabniki – športniki, inštruktorji prostega potapljanja, podvodni fotografi, raziskovalci in navtiki, ki s svojimi izkušnjami pomagajo soustvarjati nove rešitve. Med njimi sta tudi Arne Hodalič in Japec Jakopin. Prav zaradi tesne povezanosti z uporabniki Kraken danes razvija opremo za prosto potapljanje, podvodni ribolov, podvodni hokej, snorklanje, podvodno fotografijo in druge aktivnosti, kjer je gibanje pod gladino del doživetja. Razvojno znanje s področja kompozitnih materialov, ergonomije in industrijskega oblikovanja vse pogosteje prenaša tudi v navtični svet.
Kraken ustvarja rešitve za različne ljudi in načine doživljanja morja – za športnika, ki išče popolno učinkovitost gibanja, za inštruktorja, ki vsak dan preživlja v vodi, za raziskovalca, ki pod morsko gladino odkriva nove svetove, in za lastnika plovila, ki razume, da se vrhunska izkušnja skriva v podrobnostih.
Naslednji razvojni korak predstavlja Kraken Planet 5.0 – digitalni ekosistem, ki bo povezal izdelke, uporabnike in razvoj. Z RFID tehnologijo in digitalno platformo želijo ustvariti nov odnos med človekom in opremo, kjer izdelek ne bo le predmet uporabe, temveč nosilec informacij, izkušenj in zgodb. V Sloveniji ne nastajajo le karbonske plavuti. Nastajajo rešitve, ki povezujejo človeka z morjem – ustvarjene z razumevanjem gibanja, potreb uporabnikov in trenutkov, zaradi katerih se ljudje vedno znova vračajo pod gladino.

Rottenfeld d.o.o.,
Bravničarjeva 13,
1000 Ljubljana,
T: 051 433 644,
www.krakenplanet.com

Promo



JAHTA KOD PISARNA: KAKO DIREKTORJI VODIJO PODJETJA SREDI OCEANA

- Kako uspešni podjetniki vodijo podjetja z jaht in zakaj na morju preživijo tudi po več mesecev?
- Katere tehnologije omogočajo, da videokonference in poslovni sestanki lahko potekajo sredi oceana?
- Zakaj tudi slovenski proizvajalci plovil opažajo vse več zanimanja za pisarne na krovu?

Digitalni nomadi so naraščajoča delovna sila; od pandemije koronavirusa to zanje velja še toliko bolj. Tehnologija in delodajalci omogočajo delo od doma mnogim. Samo peščica digitalnih nomadov 2.0 pa (lahko) svojo pisarno preseli na sredo oceana. Kako je to videti v praksi? Katere tehnologije to omogočajo? Kako jahta ali jadrnica postaja mobilna elita pisarne?

A. Direktorji, ki podjetje vodijo z morja

Pisarna na jahti z razgledom na Sejšele zveni kot sanje. Za (naj)bogatejše podjetnike je danes to realnost. Denimo za Johna Liautauda, ustanovitelja verige restavracij s sendviči Jimmy John's in dolgoletnega lastnika več jaht.

1. V pisarni na superjahti po več mesecev

Uspešni ameriški podjetnik nam je v Wall Street Journalu (WSJ) predstavil življenje digitalnega nomada 2.0 – direktorja, ki svoje podjetje upravlja z luksuzne superjahte. Lokacija njegovega dela ni pomembna. »Ko sem na plovilu, delam na plovilu. Ko sem na letalu, delam na letalu. Ko sem v avtomobilu, delam v avtomobilu. In ko sem doma, delam doma,« je pojasnil. Toda hkrati je dodal, da je vendarle nekaj posebnega sprejemati poslovne odločitve, medtem ko je jahta zasidrana ob Sejšelih.

Direktorjev, ki delo na daljavo združujejo z dopustom na morju, je iz leta v leto več. To jim dopušča vedno bolj razvita tehnologija. Predvsem sodobna satelitska povezljivost omogoča enako učinkovito delo kot v klasični pisarni.

Posredniki pri prodaji jaht in njihovi oblikovalci tako opažajo, da lastniki na plovilih dandanes preživijo bistveno več časa kot pred desetletjem. »Tudi po več mesecev v kosu. V tem času morajo opravljati pravo delo,« je za WSJ pristavil Alex Clarke, posrednik pri podjetju Denison Yachting.

2. Kabine za goste preurejajo v pisarne

Da kupci plovila vse pogosteje uporabljajo za delo in poslovne aktivnosti, opažajo tudi pri slovenskem podjetju Greenline Yachts. Pri nekaterih modelih zato že več let omogočajo takšno konfiguracijo plovila, da lahko klasično kabino za goste nadomesti pisarna na krovu. Ta je, kot so nam pojasnili s SVP Yachts, opremljena z delovno mizo in vsem, kar lastnik potrebuje za udobno večurno delo, medtem ko je na morju.

Pri načrtovanju novih modelov ne razmišljajo več le o udobju med plovbo, ampak tudi o večtedenskem ali večmesečnem bivanju na krovu. Tako že v proizvodnji predvidijo kabelske poti, napajanje in namestitev komunikacijske opreme, ki omogoča uporabo sodobnih satelitskih sistemov brez dodatnih predelav plovila, so razložili v podjetju s sedežem v Begunjah.

Pisarna na jahti sredi morja ne ponuja zgolj možnosti odgovarjanja na elektronsko pošto, pač pa je hkrati prostor za resno delo, kot sicer poteka v pisarni na sedežu podjetja. Grški ladjar in lastnik flote čarterskih jaht Dimitris Angelakos je v članku na WSJ razložil, da dopoldne vodi podjetje, nato pa si privošči skok v morje ali sprostitev v masažni kadi, pri čemer njegovi podrejeni pogosto sploh ne opazijo, da ga ni v pisarni. »Ko vidijo, kako hitro izmenjujem informacije, ne morejo ugotoviti, ali sem na kopnem ali na plovilu,« je povedal.

> **Ko vidijo, kako hitro izmenjujem informacije, ne morejo ugotoviti, ali sem na kopnem ali na plovilu.«**
> Dimitris Angelakos, grški ladjar

B. Tehnologija, ki je pisarno preselila na morje

To je omogočil satelitski internet, ki je delo od doma razširil na – delo z morja. Tako Wall Street Journal kot drugi mediji kot glavni razlog za razmah dela z jaht navajajo Starlink, satelitski internet družbe SpaceX, ki zagotavlja širokopasovno povezavo tudi daleč od obale.

1. Starlink podrl ovire

V nasprotju s klasičnimi satelitskimi sistemi Starlink uporablja na tisoče satelitov v nizki Zemljini orbiti (LEO), približno 550 kilometrov nad površjem. To je bistveno bližje zemeljskemu površju od geostacionarnih satelitov, zato je zakasnitev prenosa podatkov precej manjša. V praksi tako videokonference, uporaba storitev v oblaku, oddaljeni dostop do poslovnih sistemov in druga opravila delujejo skoraj enako kot v pisarni na kopnem.

Pred Starlinkom je bil satelitski internet na plovilih veliko dražji, ob tem pa pogosto tudi nezanesljiv. Niti več sto tisoč dolarjev na mesec ni zagotovilo zanesljive povezave. Leta 2026 je ta neprimerno dostopnejša, zato lahko lastniki jaht praktično kjerkoli na svetu brez večjih težav vodijo podjetje z vsem, kar pride zraven.

2. Začetki s korono, zdaj v 140 državah

Starlink na svojih kanalih zagotavlja, da sistem omogoča internetno povezavo na oceanih in v mednarodnih vodah, namenjen pa je tako komercialnim ladjam kot raziskovalnim plovilom in zasebnim jahtam.

Satelitski internet Starlink je odpravil največjo oviro za delo z morja in zagotovil zanesljivo internetno povezavo tudi daleč od obale.

Podjetja lahko, kot posebej izpostavljajo pri SpaceX, plovila obravnavajo podobno kot oddaljene pisarne, saj je povezava primerna za videokonference, delo v oblaku in druge poslovne aplikacije. Do junija letos so visokohitrostni internet zagotovili več kot šestim milijonom ljudi v 140 državah sveta.

3. Dva ključna pogoja: ob povezljivosti še namenski prostor

Pri slovenskem podjetju Greenline Yachts prav tako poudarjajo, kako pomembna je zanesljiva povezljivost. Pojasnjujejo, da pri novih plovilih že v proizvodnji omogočajo vgradnjo vseh potrebnih anten in kabelskih povezav ter druge infrastrukture za sisteme, kot je Starlink, saj je to eden ključnih elementov sodobnega plovila.

Prav zanesljivo internetno povezavo so poleg namenskega prostora izpostavili kot ključno za učinkovito delo na krovu. Kot so raziskali tudi pri reviji Boat International, je to ena prvih zahtev kupcev pri nakupu jaht. V besedah ustanovnega partnerja londonske posredniške hiše Cecil Wright Henryja Smitha – kako dandanes po njegovem vedenju ni več sodobnih jaht brez Starlinka, če pa jih še delajo, so v velikem zaostanku – se zato ne prepoznavajo kot izjema, ki potrjuje pravilo.

4. Od kabine za goste do pisarne na krovu

Prav tako se ne najdejo v besedah Alexa Clarka, ki je za WSJ povedal: »Skoraj vsaka večja nova jahta, pri kateri sem sodeloval v zadnjih letih, ima namenski pisarniški prostor.«

Razložil je, da ne gre več zgolj za delovno mizo, temveč za ločene prostore, kjer lahko lastniki nemoteno opravljajo videokonference, sprejemajo poslovne partnerje ali vodijo podjetje, medtem ko uživajo na morju.

Londonski oblikovalec superjaht Simon Rowell iz studia Bannenberg & Rowell ugotavlja, da nove stranke med prvimi vprašanji pogosto izpostavijo prav delovni prostor. »Vedno pogosteje sprašujejo: Kje lahko delam? Kje lahko opravim videoklic? Kje lahko izvedem sestanek?«

Nekatere največje superjahte, kot je 112 metrov dolga Renaissance, imajo poleg lastnikove zasebne pisarne tudi več delovnih mest za podporne ekipe. Tako je meja med delovnim procesom v pisarni na morju in v pisarni na sedežu podjetja še bolj zabrisana.

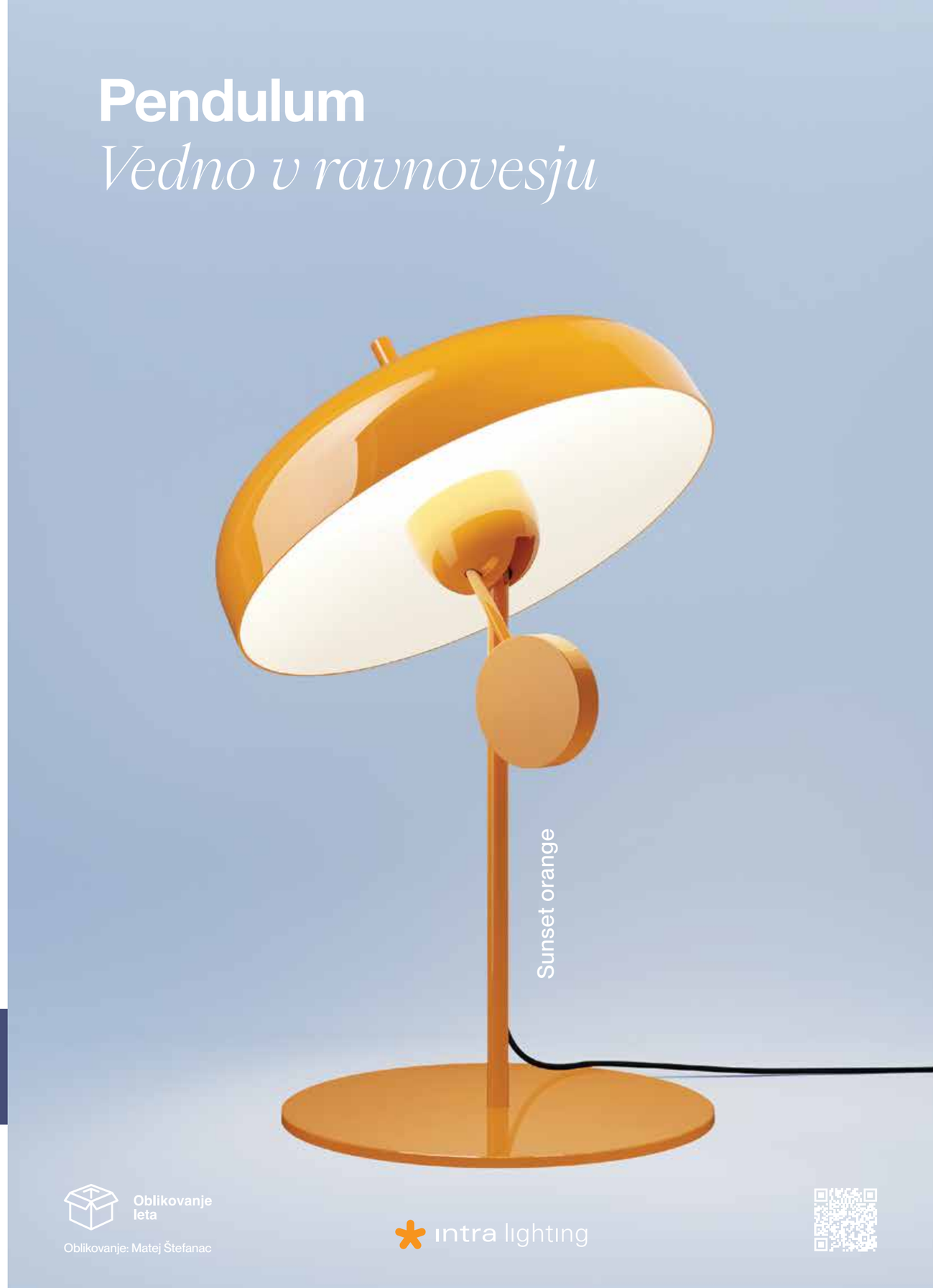
Pri Greenline Yachts enak trend opažajo pri njihovih manjših plovilih. »Ljudje se zavedajo, da lahko, če je omogočeno delo od doma, ob ustreznih pogojih delajo tudi s plovila,« so zapisali in dodali, da se kupci, ki na plovilu preživijo daljša obdobja, vse pogosteje odločajo za ureditev, ki omogoča enako udobno delo kot v klasični pisarni.

C. Pripravljeni na vse, tudi na Antarktiki

Udobno in tudi neopazno za vse vpletene, kot ponazarja še ena zgodba iz Wall Street Journala. Rob McCallum iz podjetja EYOS Expeditions je za eno od svojih strank organiziral odpravo z jahte na Antarktiki do južnega pola. Med potovanjem pa je najemnik jahte izvedel, da bi se moral nujno udeležiti pomembne seje uprave. Ni (bilo) problema. Ekipa mu je v ogrevanem šotoru pripravila delovni prostor, poskrbela za satelitsko povezavo, on pa se je brez težav vključil v videokonferenčni sestanek. »Nihče ni imel niti najmanjšega pojma, kje je,« je povedal McCallum.

Pri SVP Yachts pravijo, da pri vsakem novem modelu že danes predvidijo možnost konfiguracije s pisarno na krovu, saj zanimanje za to na trgu narašča. V članku smo vam poskušali približati delo iz pisarne sredi morja na primerih milijonarjev in milijarderjev iz tujine. A tehnologija, ki takšen način dela omogoča, ni več rezervirana le zanje. Tako pisarne na morju kmalu ne bodo rezervirane le za milijonarje in milijarderje. Tudi na precej manjših plovilih postajajo satelitski internet in namenski delovni prostori vse bolj samoumeven del ponudbe, zato bo število digitalnih nomadov 2.0 samo še naraščalo.

Delo z jahte ostaja značilno predvsem za najbogatejše podjetnike. Tehnologije, ki ga omogočajo, pa se vse hitreje selijo tudi na manjša plovila.



KAJ, ČE BI VAŠ KATAMARAN LAHKO FINANCIRAL SAMEGA SEBE,

medtem ko vi brezskrbno uživate?

KRAMER YACHTING



Filip Firm d.o.o., Kramer Yachting, Bizoviška cesta 7F,
1261 Ljubljana, Dobrunje, Slovenija
WhatsApp / Viber: +386 30 705 505,
info@kramer-yachting.com, www.kramer-yachting.com

KRAMER YACHTING
„KLJUČ V ROKE”

> lastništvo katamarana od prvega dne
> celovita podpora: financiranje, dobava, registracija, zavarovanje in čarter management
> 30 % pologa in odplačilo v 7 letih
> garantirani prihodki krijejo vse stroške plovila in lizing obrokov
> možnost brezplačnega koriščenja katamarana za lastne potrebe 4-8 tednov
> varna in brezskrbna dolgoročna naložba po sistemu »ključ v roke«





Grafika: Spotnet

PLOVILO KOT NALOŽBA: KDAJ STROŠEK POSTANE POSLOVNA PRILOŽNOST

- Kako financirati nakup plovila?
- Kdaj se podjetju nakup izplača?
- Ali lahko čarter pokrije večino stroškov lastništva?

Nina Simić

Nakup plovila je dolgo veljal predvsem za strošek, danes pa ga vse več podjetij obravnava kot osnovno sredstvo z investicijskim potencialom.

Podjetja se za plovila odločajo iz treh razlogov: za lastno poslovno uporabo, za oddajanje v čarter ali kot kombinacijo obojega. Od izbire modela je odvisno, ali bo plovilo ostalo strošek ali pa se lahko prelevi v donosno naložbo.

Ključno vprašanje zato ni več, ali kupiti plovilo, temveč kako ga strukturirati – finančno, davčno in operativno – ter kateri poslovni model podjetju dejansko prinaša največ vrednosti.

1. Leasing ali kredit?

Podjetja lahko izbirajo med klasičnim nakupom ali financiranjem prek leasinga, ki je v navtiki najpogostejša oblika.

Pri načrtovanju novih modelov ne razmišljajo Kot pojasnjujejo v NLB Lease&Go, je okvir financiranja jasno definiran: »Obdobje financiranja je od enega do osmih let, plovilo pa je lahko ob izteku leasinga staro največ 12 let.« Hkrati dodajajo, da je »lastna udeležba običajno med 20 in 30 odstotki«, kar pomembno vpliva na začetno likvidnost podjetja.

Pri tem leasing ni zgolj finančni instrument, temveč tudi lastniški model. V času financiranja je plovilo praviloma v lasti leasingodajalca, kar pojasnjujejo tudi v praksi: »Pri finančnem leasingu je stranka ekonomski lastnik in uporabnik plovila, zato sama krije vse stroške uporabe – od marine do zavarovanja.«

Za podjetja, ki želijo več fleksibilnosti, se pogosto omenja tudi možnost celovitega pristopa. V Hyppe Group poudarjajo, da poskrbijo za celoten proces: od preverjanja plovila in dokumentacije do transporta ter registracije. To je posebej pomembno pri uvozu plovil iz tujine, kjer so postopki pogosto kompleksni in časovno zahtevni.

Pričakovani letni donos na vložen kapital je med 12 in 17 odstotki, odvisno od modela plovila in njegove zasedenosti.«
Rok Kramer

Na kaj pri izračunu donosnosti ne smete pozabiti:

- zasedenost plovila ni zagotovljena,
- prihodki so izrazito sezonski,
- marina, servis in zavarovanje ostajajo tudi v času, ko plovilo ni oddano,
- kakovost upravljanja pomembno vpliva na donosnost,
- pred nakupom pripravite več scenarijev (optimističnega, realnega in konservativnega).

2. Koliko v resnici stane lastništvo plovila?

Nakup plovila je šele začetek. Lastnik mora poleg financiranja računati še na stroške marine, zavarovanja, registracije, servisov, rednega vzdrževanja in priveza.

Pri finančnem leasingu vse te stroške krije leasingojemalec, saj je ekonomski lastnik in uporabnik plovila.

Po oceni Tomaža Papeža iz družbe GB Leasing letni stroški vzdrževanja in uporabe praviloma znašajo med 8 in 15 odstotki nabavne vrednosti plovila, pri čemer je končni znesek odvisen predvsem od velikosti, tipa plovila in načina uporabe.

Če podjetje plovilo oddaja v čarter, mora temu prilagoditi tudi zavarovanje. Obvezno je ustrezno kasko zavarovanje, ki vključuje kritje komercialne uporabe. Stroške vsakodnevnega upravljanja krije lastnik ali čarter operater, odvisno od pogodbenega dogovora.

Pri finančnem načrtovanju je torej ključno razumeti, da začetna investicija pogosto predstavlja le del celotnega stroška lastništva.

30 %
je začetni vložek pri nekaterih modelih financiranja.

60–65 %
vrednosti lahko kakovosten katamaran ohrani tudi po sedmih letih.

3. Ali lahko čarter pokrije stroške lastništva?

Prav možnost oddajanja plovila je eden glavnih razlogov, da se podjetja odločajo za nakup.

Pri NLB Lease&Go poudarjajo, da je čarter model mogoč, vendar strogo reguliran: »Plovilo je možno oddajati v najem, vendar za to potrebuje soglasje leasingodajalca,« ob tem pa mora biti takšna uporaba ustrezno vključena tudi v zavarovanje.

Njihov izračun za sodobno 12- do 13-metrsko jadrnico pokaže, da lahko dobro organizirana oddaja pomembno zmanjša stroške lastništva.

Pri plovilu z nakupno vrednostjo približno 280.000 evrov brez DDV znaša ob 25-odstotnem pologu in osemletnem financiranju mesečni leasing približno 3.100 evrov.

Če je plovilo v sezoni dobro zasedeno, lahko letni prihodki iz čarterja dosežejo približno 44.700 evrov. Po odbitku stroškov upravljanja ostane okoli 35.700 evrov, letni stroški marine, zavarovanja, servisov in drugih obveznosti pa znašajo približno 22.000 evrov.

To pomeni okoli 13.700 evrov presežka pred financiranjem, medtem ko letni strošek leasinga znaša približno 38.000 evrov. Čarter tako lahko pokrije velik del obrokov financiranja, preostanek pa podjetje krije samo oziroma ga zmanjšajo davčni učinki in lastna uporaba plovila.

Gre seveda za informativen primer, saj so prihodki odvisni predvsem od zasedenosti plovila, njegove velikosti, lokacije in uspešnosti upravljanja. Sogovorniki zato priporočajo, da podjetje pred nakupom pripravi konservativen poslovni izračun, v katerega poleg prihodkov vključi tudi stroške financiranja, vzdrževanja, marine, zavarovanja in morebitnih obdobij brez najemnikov.

Letni stroški vzdrževanja in uporabe znašajo med 8 in 15 odstotki nabavne vrednosti plovila.«
Tomaž Papež

4. Trije poslovni modeli

Podjetja imajo danes na voljo precej več možnosti kot zgolj klasični nakup plovila. Razlikujejo se predvsem po tem, koliko dela želijo prevzeti sama.

a. Klasični leasing

To je najprimernejša rešitev za podjetja, ki že vedo, katero plovilo želijo kupiti in da bodo sama skrbela za uporabo ali oddajanje plovila. Leasing hiša zagotovi financiranje, podjetje pa prevzame registracijo, vzdrževanje, zavarovanje in upravljanje.

b. Nakup od ideje do registracije

Drugi model ponujajo podjetja, ki kupca spremljajo med celotnim postopkom. Pomagajo pri izbiri plovila, pripravijo financiranje, uredijo dokumentacijo, organizirajo uvoz in registracijo ter prevzem plovila.

Kot pojasnjuje Andraž Brejc iz podjetja Hyppe Group, je takšna storitev zanimiva predvsem za podjetja, ki nimajo dovolj časa ali izkušenj z nakupom plovil. Pri uvozu iz tujine poskrbijo za preverjanje dokumentacije, logistiko in registracijo, končna cena pa je kljub dodatnim stroškom pogosto še vedno ugodnejša od primerljive ponudbe na domačem trgu.

Podjetje skupaj s stranko izbere tudi najprimernejši način financiranja, in sicer finančni leasing, operativni leasing ali posojilo, glede na namen uporabe in finančno konstrukcijo.

c. »Ključ v roke«: ko najem odplačuje leasing

Tretji poslovni model gre korak dlje. Podjetje plovilo kupi kot naložbo, ponudnik pa poleg financiranja prevzame tudi skoraj vse druge naloge – od dobave in registracije do vključitve v čartersko floto, vzdrževanja, zavarovanja in oddajanja.

Takšen model ponuja podjetje Kramer Yachting. Po besedah direktorja in ustanovitelja Roka Kramerja je namenjen predvsem podjetjem, ki želijo investirati v plovilo, ne da bi se ukvarjala z njegovim upravljanjem.

Plovilo je možno oddajati v najem, vendar za to potrebuje soglasje leasingodajalca.«
NLB Lease&Go

»Uredimo financiranje, dobavo, registracijo in vključitev v našo čartersko floto. Prevzamemo tudi skrb za vzdrževanje, zavarovanje in marino, hkrati pa zagotavljamo prihodek iz oddaje, ki pokriva stroške financiranja oziroma leasing,« pojasnjuje Kramer.

Podjetje lastniku mesečno izplačuje dogovorjeni prihodek, ob koncu leta pa pripravi obračun. Če je bilo plovilo oddano za več, kot je bilo predvideno, lastnik prejme še razliko.

Začetni vložek znaša približno 30 odstotkov vrednosti plovila. Pri novih katamaranih, katerih cene se začnejo okoli 450.000 evrov, to pomeni približno 140.000 evrov lastnih sredstev. Po Kramerjevih besedah se obrestne mere trenutno gibljejo okoli štirih odstotkov, pričakovani letni donos na vloženi kapital pa med 12 in 17 odstotki, odvisno od modela plovila in njegove zasedenosti.

Pomembna prednost je tudi, da lahko lastnik plovilo uporablja za lastne potrebe. Običajno ima na voljo dva tedna uporabe v visoki sezoni in dva tedna v nizki sezoni oziroma daljše obdobje zunaj glavne sezone. Če teh terminov ne izkoristi, se plovilo oddaja naprej, prihodki pa se ustrezno povečajo.

Kramer dodaja še en zanimiv podatek. Podjetja se pogosto ne odločijo, da bodo plovilo obdržala do konca njegove življenjske dobe. Po treh letih, ko je izpolnjen pogoj za uveljavljanje davčnih olajšav, se številna odločijo za zamenjavo starega plovila z novim in nadaljujejo investicijski cikel.

Tudi po sedmih letih financiranja pa katamaran po njegovih ocenah običajno ohrani še okoli 60 do 65 odstotkov vrednosti novega plovila.

5. Kdaj je nakup plovila poslovno upravičen?

Nakup plovila je poslovno najbolj smiseln takrat, ko ga podjetje uporablja za dejavnost ali ga redno oddaja v najem. V takšnih primerih lahko uveljavlja odbitek vstopnega DDV, koristi davčne olajšave in del stroškov pokrije s prihodki od čarterja.

Če podjetje plovilo uporablja predvsem za zasebne namene, je finančna računica bistveno manj ugodna. Fizične osebe namreč praviloma nimajo pravice do odbitka DDV, zato je začetni strošek nakupa precej višji.

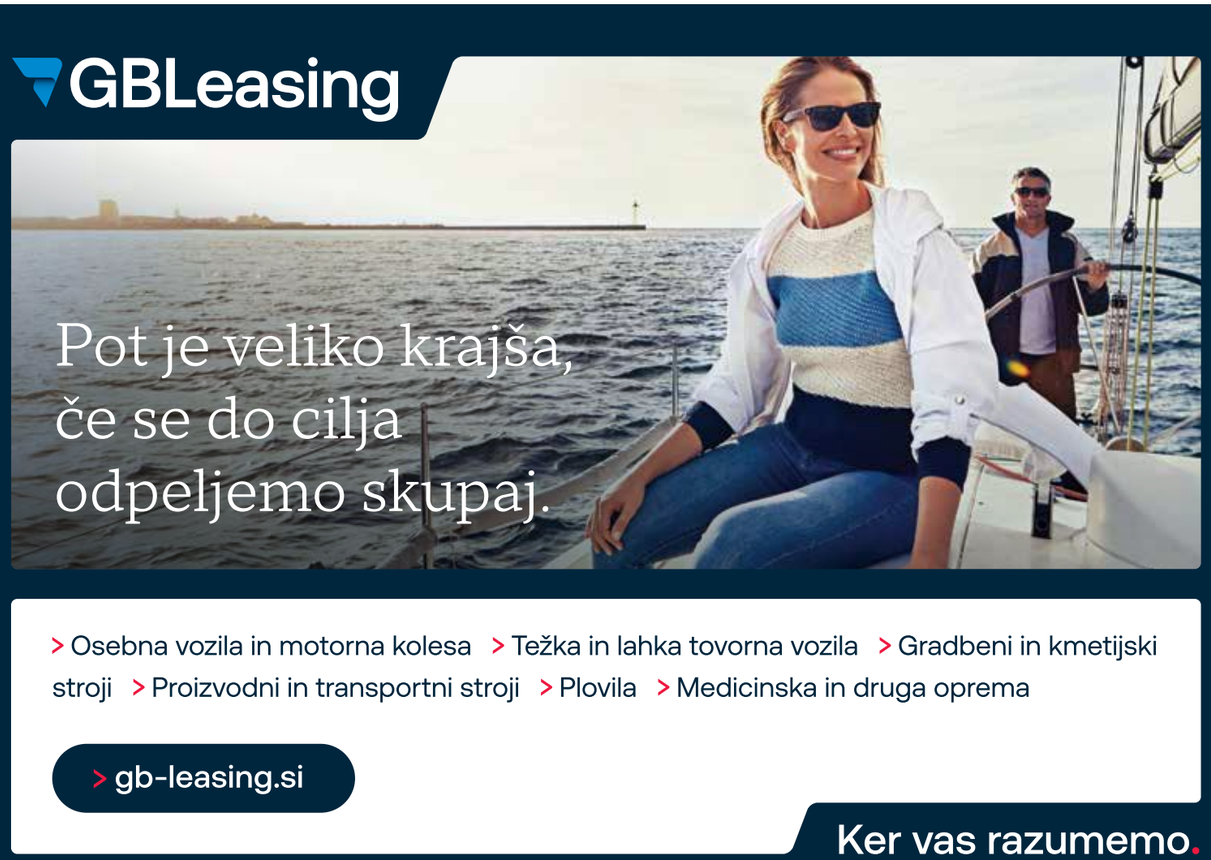
Sogovorniki se strinjajo, da je pred odločitvijo smiselno pripraviti natančen finančni izračun, ki poleg nakupne cene vključuje tudi stroške financiranja, vzdrževanja, priveza in zavarovanja ter pričakovane prihodke od oddajanja. Šele celotna slika pokaže, ali je plovilo za podjetje predvsem strošek ali pa lahko postane tudi dolgoročna poslovna naložba.

Kdaj je nakup plovila smiselna poslovna odločitev?

DA, če:
- plovilo redno oddajate v čarter,
- ga uporabljate pri opravljanju dejavnosti,
- sprejemate poslovne partnerje,
- želite izkoristiti davčne učinke,
- načrtujete dolgoročno lastništvo.

PREVIDNO, če:
- bo plovilo večino časa stalo v marini,
- ga boste uporabljali predvsem zasebno,
- nimate izdelanega načrta oddajanja,
- niste upoštevali vseh stroškov lastništva.







JADRAN 2.0: POČASNEJE, TIŠJE, BOLJ OSEBNO ... PA TUDI POSLOVNO

- Zakaj september postaja novi avgust?
- Zakaj mini križarke pridobivajo prednost pred velikimi jahtami?
- Kako danes dopustujejo slovenski podjetniki?

Maja Virant

Podjetniki in menedžerji na Jadranu vse pogosteje iščejo nekaj, kar si med delovnim letom težko privoščijo: mir. Ne zanima jih več velikost plovila ali prestiž marine, ampak dopust brez organizacijskih skrbi, gneče in nenehnega odločanja. Prav zato raste zanimanje za zasebne najeme plovil s skiperjem, manjše križarke in jesenske termine, ko je morje še vedno prijetno toplo, obala pa precej manj obremenjena.

Gostje ne sprašujejo več le po tem, katero plovilo najeti, ampak predvsem, kako bo potekal njihov teden na morju. Nekateri iščejo popoln odklop. Drugi želijo v sproščenem okolju gostiti poslovne partnerje ali nagraditi zaposlene. Tretji dopust načrtujejo okoli vrhunske kulinarike ali aktivnega raziskovanja otokov. Pogledali smo, kateri trendi letos najbolj zaznamujejo navtični turizem na Jadranu.

1. Manjše ladje izpodrivajo velike križarke

Velike križarke z več tisoč potniki ostajajo pomemben del turistične ponudbe, vendar del gostov išče precej drugačno izkušnjo. Namesto lebdečih hotelov se odločajo za manjše ladje, ki sprejmejo le nekaj deset potnikov in omogočajo bistveno bolj oseben način potovanja.

»Dopust na mini križarki je veliko bolj podoben dopustu na jahti kot pa ogromnemu hotelu na vodi,« izkušnjo opisuje Nina Simić, lastnica turistične agencije Inspiritus, bolj znane pod znamko Enjoy Adriatic Sea, in specialistka za križarjenja po Jadranu.

Na ladjah z 20 do 38 potniki je vzdušje precej bolj sproščeno. »Kopamo se neposredno z ladje, dostopamo do manjših in bolj skritih zalivov, vzdušje je sproščeno, posadka pa lahko vsakemu gostu nameni bistveno več pozornosti,« prednosti našteva Simićeva in nadaljuje:

»Gostje se pogosto odločajo za vinske degustacije, obiske oljarn, lokalnih konob, kolesarjenje, kajak, rafting ali oglede nacionalnih parkov. Vedno pa ostaja dovolj prostora tudi za tiste, ki želijo preprosto počivati na palubi.«

Za podjetja imajo takšne ladje še eno pomembno prednost, izpostavlja Simićeva: »Veliko podjetij se danes namesto flot jadrnic odloča za eno samo ladjo. Tako ni logističnih zapletov, vsi ostanejo skupaj, program pa popolnoma prilagodimo njihovim željam.«

2. Podjetniki kupujejo predvsem brezskrbnost

Pri poslovnih gostih je največja vrednost prihranek časa, poudarja Jernej Kuhar iz podjetja TheSailmaster.si, kjer poslovni gostje predstavljajo približno četrtino vseh strank: »Veliko jih želi celovito rešitev, od svetovanja pri izbiri plovila in priprave poti do organizacije dodatnih storitev ter celotne logistike. Tako se lahko popolnoma posvetijo druženju ali poslovnim partnerjem.«

Najem plovila je danes le del storitve. Podjetniki pričakujejo, da jih bo ob prihodu čakal založen hladilnik, rezerviran privez in miza v izbrani restavraciji. Za plovbo poskrbi skiper, ki razmere na morju pozna bolje kot katerakoli aplikacija. Organizacija dopusta postaja skoraj tako pomembna kot samo plovilo.

Podjetniki pričakujejo, da jih ob prihodu čaka založen hladilnik, rezerviran privez in miza v izbrani restavraciji.

Jesen je lahko zelo zanimiva za kolesarska križarjenja, ki so med Slovenci pravi hit. Vsak dan kolesariš po drugem otoku.«
Nina Simić

Podoben trend opažajo tudi v podjetju SailCity. Pravijo, da podjetja vse pogosteje iščejo ponudnika, ki poleg plovila poskrbi še za oskrbo s hrano in pijačo, pripravo poti ter drugo organizacijo, saj želijo svoj čas nameniti gostom in sodelavcem, ne logistiki.

Največ zanimanja je za profesionalne skiperje, rezervacije marin in restavracij, oskrbo plovila s hrano ter organizacijo športnih aktivnosti, poslovnih srečanj ali teambuildingov na morju.

Raste zanimanje za pomladanske in jesenske termine. Temperature so še vedno prijetne, marine niso več prenatrpane, ponudniki pa imajo več časa za individualen pristop. Tudi cene najema so pogosto ugodnejše kot sredi poletne sezone.

3. Luksuz nima več ene same podobe

Podjetniki na morju iščejo različne stvari. Nekateri želijo teden dni brez telefona in sestankov, drugi priložnost za druženje s poslovnimi partnerji ali zaposlenimi, tretjim največ pomeni dobra hrana, četrti brez gibanja ne zdržijo niti na dopustu. Ponudniki zato opažajo, da izbira plovila postaja vse bolj odvisna od načina dopustovanja in manj od prestiža same ladje.

a. Ko je cilj popoln odklop

Tistim, ki želijo predvsem mir in čim manj organizacijskih skrbi, sogovorniki priporočajo manjše križarke ali zasebni najem plovila s skiperjem.

»Dopustniki cenijo predvsem to, da jim ni treba razmišljati o logistiki. Vsak dan se zbudijo v novem zalivu ali mestu, medtem ko je vse drugo že organizirano,« pravijo pri turistični agenciji Palma.

Na mini križarkah so običajno vključeni nastanitev, polpenzion in organizirani postanki na jadranskih otokih, zato se lahko gostje posvetijo kopanju, raziskovanju ali preprosto počitku na palubi.

Pri zasebnem najemu plovila se poslovni gostje zelo pogosto odločijo tudi za skiperja. Ta pomeni dodatnih 200 do 250 evrov na dan, vendar po besedah Jerneja Kuharja gostom prihrani precej več kot le strošek navigacije: »Namesto da bi razmišljali o vremenu, privezih ali plovbi, se lahko ves čas posvečajo družini, prijateljem ali poslovnim partnerjem.«

b. Morje kot poslovni prostor

Navtični oddih vse pogosteje postaja tudi prizorišče poslovnih srečanj, nagrajevanja zaposlenih ali druženja s partnerji. »Veliko poslovnih gostov najema plovila za druženje s partnerji, manjše poslovne dogodke, nagrajevanje zaposlenih ali teambuildinge,« navaja Jernej Kuhar.

V SailCityju dodajajo, da slovenska podjetja za poslovna druženja najpogosteje izbirajo katamarane, pogosto pa najamejo dve ali tri plovila hkrati za skupine okoli 18 ljudi. Za večje dogodke so vse bolj priljubljene tudi mini križarke ali gulete, kjer je posadka že vključena v ceno.

Katamarani in večje jadrnice ponujajo dovolj prostora, da se lahko del ekipe pogovarja na premcu, drugi pa pripravljajo kosilo ali nadaljujejo razpravo v kokpitu. Poslovni del se tako naravno prepleta z dopustom.

Podoben trend opaža tudi Nina Simić pri mini križarkah: »Veliko podjetij se danes namesto več jadrnic odloči za eno samo ladjo. Tako so vsi ves čas skupaj, program pa lahko popolnoma prilagodimo njihovim željam.«

Na krovu lahko pripravijo predstavitve ali delavnice, na kopnem pa vinske degustacije, športne aktivnosti ali večerje v tradicionalnih dalmatinskih konobah.

c. Dopust načrtujejo tudi okoli kulinarike

»Gostje križarjenje radi kombinirajo z degustacijami vin, obiskom oljarn in avtentičnimi lokalnimi restavracijami,« pojasnjuje Nina Simić.

Med najbolj priljubljenimi območji ostajajo Pelješac, Korčula in Hvar. Prvi slovi po vrhunskih vinih, Korčula združuje zgodovino in mediteransko kulinariko, Hvar pa že dolgo velja za eno najprivlačnejših gastronomskih destinacij na Jadranu.

Pri Palmi dodajajo, da se prav zaradi kulinarike, kakovostne namestitve in organizacije gostje vse pogosteje odločajo za ladje višjih kategorij premium in premium superior.

č. Vsak dan lahko kolesarite po drugem otoku

Za številne podjetnike dopust ne pomeni le poležavanja na soncu. Vedno več jih želi prosti čas izkoristiti tudi za šport in raziskovanje narave. »Jesen je lahko zelo zanimiva za kolesarska križarjenja, ki so med Slovenci pravi hit,« ugotavlja Nina Simić. »Vsak dan kolesariš po drugem otoku.«

Prednost takšnih potovanj je, da ladja spremlja skupino, zato gostom ni treba skrbeti za prtljago ali organizacijo poti. Poleg kolesarjenja Nina Simić opaža veliko zanimanje tudi za kajakaštvo, pohodništvo, rafting in oglede narodnih parkov, ki jih vključujejo v večdnevna križarjenja. »Pravi pohodniki in avanturisti so veseli posebnih podvigov, kot je na primer osvojitev vrha znamenitega otoka Palagruže, ki ni dosegljiv drugače kot s plovilom,« dodaja.

4. Koliko stane teden na morju?

Navtični oddih pogosto povezujemo z milijonskimi jahtami, vendar je del premium ponudbe precej dostopnejši, kot si marsikdo predstavlja.

Tedensko križarjenje na manjših ladjah v glavni sezoni stane od približno 950 evrov na osebo, jeseni pa se cene začnejo pri okoli 700 evrih. V ceno so praviloma vključeni nastanitev v kabini, polpenzion, voda in brezžični internet.

»Pri ladjah višjih kategorij so vključeni še kapitanova večerja, angleško govoreč ladijski menedžer, dnevno čiščenje kabin, degustacija olivnega olja in vina ter Wi-Fi,« navajajo pri Palmi.

5 TRENDOV, KI SPREMINJAJO NAVTIČNI TURIZEM

1. Manj plovbe, več doživetij

Namesto vsakodnevnega menjavanja otokov gostje vse pogosteje izberejo počasnejši tempo. Več časa namenijo kopanju, raziskovanju okolice in lokalni kulinariki, manj pa samemu jadranju.

2. Manjše ladje namesto množičnih križarjenj

Premium segment raste predvsem na račun butičnih ladij z nekaj deset potniki. Bolj osebna storitev in dostop do manjših pristanišč postajata pomembnejša od velikosti ladje.

3. Luksuz brez razkazovanja

V ospredju ni več prestiž zaradi prestiža. Gostje cenijo kakovostno storitev, udobje in pristna lokalna doživetja, od večerje v družinski konobi do sidranja v samotnem zalivu.

4. Traso določa kulinarika

Vinske kleti, oljarne in lokalne restavracije niso več le postanki na poti, ampak eden glavnih razlogov za izbiro posamezne poti po Jadranu.

5. Jesen postaja najbolj zaželen termin

September in oktober ponujata prijetne temperature, manj gneče in bolj osebno storitev, zato ju vse več zahtevnejših gostov izbere namesto vrhunca poletja.

Viri: Nina Simić, Jernej Kuhar, Palma, SailCity

KATERI TIP NAVTIČNEGA ODDIHA JE PRAVI ZA VAS?



Če želite …

- popoln odklop brez organizacijskih skrbi ➡ mini križarka višjega razreda;
- poslovno druženje ali teambuilding ➡ katamaran ali večja jadrnica s skiperjem;
- največ zasebnosti ➡ zasebni najem jadrnice ali jahte;
- vrhunsko kulinariko ➡ južna Dalmacija, Korčula in Pelješac;
- aktiven dopust ➡ kolesarsko križarjenje ali kombinacija plovbe in športnih aktivnosti;
- kratek premium pobeg ➡ Kvarner ali Istra.

Pri zasebnem najemu so stroški odvisni predvsem od velikosti plovila. Tedenski najem jadrnice za šest do osem oseb stane približno od 2.500 do 5.000 evrov, katamarana za osem do deset oseb pa od 4.000 do 8.000 evrov. Tem zneskom je treba prišteti še stroške skiperja, goriva, turističnih taks, privezov in prehrane, če niso vključeni v paket.

Po podatkih SailCityja tedenski najem poslovno najbolj priljubljenega katamarana stane približno 5.000 evrov na plovilo, skiper pa pomeni še približno 200 do 250 evrov doplačila na dan. Večje mini križarke ali gulete za približno 20 gostov dosegajo okoli 20 tisoč evrov na teden, čeprav podjetja takšna plovila pogosto najamejo le za podaljšan konec tedna ali štiri- do petdnevni program.

Za manjše skupine obstaja tudi cenovno dostopnejša možnost. Kot pojasnjuje Nina Simić, se lahko posamezniki ali pari priključijo organiziranim križarjenjem z najemom kabin: »Gost tako doživi skoraj vse prednosti zasebnega križarjenja, ne da bi moral najeti celotno ladjo.«

5. September postaja nova glavna sezona

Če so marine nekoč po koncu avgusta hitro samevale, sta september in oktober danes med vse bolj zaželenimi termini za navtični oddih. Morje ostaja prijetno toplo, temperature zraka so milejše, na cestah in v pristaniščih je manj gneče, ponudniki pa lahko gostom namenijo več osebne pozornosti.

6. Tri trase, ki jih ponudniki najpogosteje priporočajo

Čeprav je na Jadranu mogoče sestaviti nešteto zanimivih poti, sogovorniki izpostavljajo tri območja, ki med poslovnimi gosti že več let ostajajo najbolj iskana.

Na ladjah z 20 do 38 potniki je vzdušje precej bolj sproščeno.

Veliko podjetij se danes namesto flot jadrnic odloča za eno samo ladjo. Tako ni logističnih zapletov, vsi ostanejo skupaj, program pa popolnoma prilagodimo njihovim željam.«
Nina Simić

a. Split–Hvar–Vis–Korčula–Mljet–Dubrovnik

Gre za eno najbolj priljubljenih jadranskih tras. Hvar združuje prestižne marine, kakovostne restavracije in živahen večerni utrip, Vis ponuja precej bolj mirno in avtentično vzdušje, Mljet pa izstopa z narodnim parkom, borovimi gozdovi in skritimi zalivi. Za številne je vrhunec potovanja prihod v Dubrovnik.

b. Trogir–Brač–Hvar–Korčula–Pelješac

To traso pogosto izberejo gostje, ki želijo več časa nameniti kulinariki. Pelješac slovi po vinskih kleteh, Korčula pa združuje bogato zgodovino, lokalno gastronomijo in sproščeno mediteransko vzdušje. Tempo plovbe je nekoliko bolj umirjen, zato ostane več časa za raziskovanje posameznih krajev.

c. Opatija–Cres–Lošinj–Rab–Zadar

Za goste iz Slovenije je največja prednost bližina. Do Opatije ali Reke je mogoče priti v nekaj urah vožnje, zato je Kvarner zanimiva izbira tudi za podaljšane vikende ali krajša poslovna druženja. V primerjavi z južno Dalmacijo je gneče manj, jeseni pa pride umirjeno vzdušje še bolj do izraza.

d. Zasebni najemi iz Dalmacije, Pule in Krka

Pri zasebnem najemu jadrnic in katamaranov, zlasti pri slovenskih gostih, ostajajo najpomembnejša izhodišča marine med Zadrom in Splitom, zelo priljubljeni pa sta tudi območji Pule z okolico in Krka (Punat), od koder je mogoče načrtovati plovbo v različne smeri.

Viri: Nina Simić, Jernej Kuhar, Palma, SailCity

NOVO:
Aktualni razpisi na našem portalu



Grafika: Depositphotos

RAZPISI: KAM USMERITI POZORNOST V DRUGI POLOVICI LETA 2026

- Katere razpisne priložnosti prinaša jesen 2026?
- Za katere naložbe je mogoče pridobiti tudi do milijon evrov podpore?
- Kako financirati širitev na tuje trge in krepitev blagovne znamke?

Aleksandra Godec

Druga polovica leta 2026 bo številnim podjetjem prinesla nove priložnosti za financiranje razvojnih, investicijskih in tržnih aktivnosti. Med najbolj pričakovanimi instrumenti so razpisi za krepitev blagovnih znamk na tujih trgih, krožno gospodarstvo z uporabo lesa, razvoj novih lesenih proizvodov in razogljičenje industrije.

Podjetja, ki želijo pravočasno načrtovati investicije in razvojne projekte, bodo morala spremljati tako aktualne kot napovedane razpise.

1. Garancije za bančne kredite s subvencijo obrestne mere (P1-2 plus 2026)

Program P1-2 plus 2026 podjetjem omogoča lažji dostop do bančnih virov financiranja, saj vključuje do 80 % garancije za bančne kredite in subvencijo tržne obrestne mere banke.

Višina financiranja: do 1,25 mio EUR kredita (do 200.000 EUR za obratna sredstva)

Upravičeni stroški: nakup novih strojev in opreme, nakup zemljišč, stroški komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč, stroški gradnje, obnove in/ali nakupa poslovne nepremičnine, patenti, licence, blagovne znamke. Med tovrstne stroške sodijo tudi obratna sredstva (stroški materiala in trgovskega blaga, stroški storitev, stroški dela).

Obdobje nastanka upravičenih stroškov mora biti od 1. 1. 2026 do 31. 12. 2027.

Kreditni pogoji:

- ★ odplačilna doba je od 1,5 leta do 5 let za obratna sredstva in od 1,5 leta do 10 let za investicije
- ★ moratorij za obratna sredstva je do 6 mesecev in za investicije do 24 mesecev
- ★ obrestna mera: 6-mesečni EURIBOR + 0,25 % do 0,75 %
- ★ brez stroškov vodenja in odobritve garancije, strošek odobritve kredita se določi v skladu s tarifo banke

Roki: več rokov za oddajo vlog v letu 2026, do najkasneje 15. 10. 2026 oziroma do porabe sredstev

Posebnost: podjetje mora imeti pred prijavo že odobren kredit s strani banke

Povezava Tiko Pro:

Linije	% garancije	Obrestna mera 6-mesečni EURIBOR
A.1. Splošne garancije	60 %	0,50 %
A.2. Garancije za projekte zelenega/digitalnega/krožnega gospodarstva	80 %	0,25 %
A.3. Mikrogarancije	60 %	0,75 %

2. Ugodni likvidnostni krediti za financiranje poslovanja (P7L 2026)

»Program P7L 2026 bo podjetjem omogočal hitro in ugodno financiranje tekočega poslovanja ter manjših investicij,« napoveduje Tajda Marinič iz podjetja Alias plus.

Višina financiranja: do 100.000 EUR kredita

Upravičenci: mikro, mala in srednje velika podjetja

Upravičeni stroški: nakup opreme, poslovnih nepremičnin, programske opreme, licenc, materiala in storitev ter stroški dela

Kreditni pogoji

- ★ odplačilna doba: predvidoma od 2 do 7 let
- ★ moratorij: od 1 do 6 mesecev z možnostjo podaljšanja

Obrestna mera: fiksna, predvidoma 1,4 %

Rok: objava razpisa je predvidena jeseni 2026

Posebnosti: brez stroškov odobritve in vodenja kredita

80 %
najvišja garancija za bančni kredit v programu P1-2 plus 2026 za zelene, digitalne in krožne projekte

3 mio €
najvišji kredit, ki ga podjetja lahko pridobijo za večje investicije v turizmu v programu BIZI TURIZEM

1 mio €
predvidena najvišja nepovratna sredstva na podjetje v razpisu za razogljičenje industrije

3. Sofinanciranje nastopov na mednarodnih sejmih (JR SEJMI 24–28)

Na Tiko Pro poudarjajo, da je razpis za sofinanciranje nastopov na mednarodnih sejmih aktualen ves čas. Roki za prijavo so odprti do leta 2028. »Razpis podpira podjetja pri vstopu na tuje trge prek sejmov, ki predstavljajo pomemben prodajni in promocijski kanal,« dodaja Eva Matjašič.

Višina sofinanciranja: pavšalni znesek na enoto (razstavni prostor); odvisen je od velikosti najetega razstavnega prostora na izbranem sejmu

Upravičeno financiranje: najem razstavnega prostora, postavitev in oprema stojnice

Roki: več rokov za oddajo vlog do leta 2028

Povezava Tiko Pro:

4. Showroomi na tujih trgih – podpora za krepitev blagovnih znamk

Javni razpis bo namenjen malim in srednje velikim podjetjem, ki želijo okrepiti prepoznavnost svojih blagovnih znamk na tujih trgih ter povečati konkurenčnost in dodano vrednost svojih izdelkov.

Višina sofinanciranja: predvidoma do 75 % upravičenih stroškov v obliki pavšalnega zneska

Upravičenci: mala in srednje velika podjetja

Predvideni upravičeni stroški: najem in ureditev showroomov, tehnični priključki, priprava konceptov predstavitve, marketinške aktivnosti na tujih trgih, prevodi, izdelava promocijskih gradiv, spletnih strani in predstavitvenih videov, certificiranje izdelkov ter sodelovanje z lokalnimi agenti

Namen razpisa: krepitev mednarodne prisotnosti podjetij in utrjevanje lastnih blagovnih znamk na tujih trgih

Mariničeva pojasnjuje, da je razpis posebej primeren za podjetja z lastnimi izdelki, ki načrtujejo dolgoročno širitev in pozicioniranje na mednarodnih trgih.

5. Kredit za investicije v turizmu (BIZI TURIZEM)

Program BIZI TURIZEM omogoča financiranje večjih investicij v turistični dejavnosti.

Upravičeni stroški: gradnja, prenova ali širitev turističnih kapacitet, razvoj novih storitev, oprema

Višina kredita: od 100.000 do 3.000.000 EUR kredita

Kreditni pogoji: Program ponuja ugodne kreditne pogoje z ročnostjo od 60 do 180 mesecev od datuma podpisa pogodbe ter možnostjo moratorija do šest mesecev po zaključku projekta. Kredit je mogoče predhodno poplačati.

Obrestna mera:

- fiksna OM: od 1,54 do 3,02 % letno ali
- spremenljiva OM: 6-mesečni EURIBOR + pribitek od 0,83 do 1,88 % letno

Sofinanciranje: do 100 % upravičenih stroškov

Rok: 31. 12. 2026 oziroma do porabe sredstev

Po besedah Matjašičeve »gre za projekt, ki financira konkretne projekte v turizmu, saj nepovratnih sredstev za investicije v turistične nastanitve ne bo«.

Povezava Tiko Pro:

6. Spodbude za energetsko učinkovite naložbe (Razogljičenje industrije 2026)

V drugi polovici leta 2026 je pričakovana objava razpisa za podporo naložbam v učinkovito rabo energije in razogljičenje industrije.

»Čeprav je bil pretekli razpis s tega področja naknadno preklican, tematika ostaja izjemno aktualna, saj evropske in nacionalne usmeritve še naprej spodbujajo zmanjševanje emisij toplogrednih plinov in energetsko preobrazbo podjetij,« pojasnjuje Mariničeva iz podjetja Alias plus.

Višina sofinanciranja: po trenutno dostopnih informacijah do 1 milijona EUR nepovratnih sredstev na podjetje

Upravičenci: podjetja, ki načrtujejo naložbe v energetsko in okoljsko preobrazbo poslovanja

Upravičeni stroški: naložbe v energetsko učinkovitejše proizvodne procese, elektrifikacijo proizvodnje, obnovljive vire energije, hranilnike energije ter druge tehnološke rešitve za zmanjšanje porabe energije in emisij toplogrednih plinov

Prednostna področja: krožno gospodarstvo, biogospodarstvo in izboljšanje materialne učinkovitosti proizvodnih procesov

Rok: objava razpisa je predvidena v četrtem četrtletju leta 2026

Inovacija energetike '26

18. Vrh inovativnih v energetiki

Brdo pri Kranju, 17. september 2026



www.prosperia.si

PRIJAVITE SE

Prosperia

Osrednji poslovno-tehnološki dogodek o prihodnosti energetike.

7. Vavčer za pridobitev certifikatov (V10)

Mikro, malim in srednjim podjetjem razpis omogoča sofinanciranje stroškov za pridobitev, obnovo ali vzdrževanje različnih certifikatov in standardov kakovosti, s katerimi podjetja povečujejo konkurenčnost, izboljšujejo procese ter lažje nastopajo na domačih in tujih trgih.

Upravičenci: mikro, mala in srednje velika podjetja

Upravičeni stroški:

- pridobitev novih certifikatov,
- obnova oziroma vzdrževanje certifikatov, pridobljenih po 1. januarju 2025,
- stroški priprave na certificiranje, ki jih izvede zunanji izvajalec. Podprti so številni mednarodno priznani standardi in certifikati, med njimi ISO, IATF, IEC in ITU, EN, in ETSI, EMAS, ECOLABEL, IFS, BRC, FSC, PEFC, COSMOS.

Višina sofinanciranja: do 60 % upravičenih stroškov oziroma največ 9.999,99 EUR

Rok: 31. 3. 2028 oziroma do porabe sredstev

Povezava Tiko Pro:

8. Vavčer za LCA analizo (V8)

Vavčer podpira izvedbo LCA analize (Life Cycle Assessment), s katero podjetja ocenijo vplive svojih izdelkov, storitev ali procesov na okolje med celotnim življenjskim ciklom. Namen razpisa je spodbuditi trajnostno poslovanje ter podjetjem pomagati pri optimizaciji virov in zmanjševanju okoljskega odtisa.

Upravičenci: mikro, mala in srednje velika podjetja z najmanj 3 zaposlenimi

Upravičeni stroški: priprava študije življenjskega cikla (LCA analiza), ki jo izvede zunanji strokovnjak

Višina sofinanciranja: do 60 % upravičenih stroškov oziroma do največ 6.665,00 EUR

Rok: 31. 3. 2028 oziroma do porabe sredstev

Povezava Tiko Pro:

AVSTRIJSKA KOROŠKA: OKOLJE, KJER STARTUPI DOBIJO KAPITAL, ZNANJE IN PRILOŽNOST ZA RAST

Avstrijska Koroška It's my life!

Za uspeh startupa danes ni dovolj le dobra ideja. Odločilni so dostop do kapitala, povezave z industrijo, raziskovalna infrastruktura in okolje, ki podjetnikom pomaga idejo hitro spremeniti v tržno uspešen produkt. Prav to ponuja avstrijska Koroška, ki se vse bolj uveljavlja kot ena najbolj dinamičnih startup regij v alpsko-jadranskem prostoru.

Mlada podjetja imajo na voljo širok nabor finančnih spodbud – od nepovratnih sredstev do tveganega kapitala. Koroški sklad za gospodarsko spodbujanje (KWF) podjetnikom s pomočjo digitalnega orodja Funding Navigator pomaga hitro najti najprimernejše razpise in finančne instrumente glede na razvojno fazo podjetja. Podpora pa sega precej dlje od financiranja. Startupi lahko pridobijo subvencije do 200.000 evrov in različne oblike financiranja do približno 500.000 evrov, hkrati pa dobijo dostop do vrhunske raziskovalne infrastrukture Univerze v Celovcu, FH Kärnten in Silicon Austria Labs. Z mentorstvom, razvojem prototipov in podporo pri vstopu na trg to ustvarja okolje, v katerem lahko podjetja hitreje razvijajo inovacije in jih uspešneje komercializirajo.

Pomembno vlogo pri nadaljnji rasti ima tudi Carinthian Venture Fund, ki tehnološkim podjetjem z mednarodnim potencialom poleg naložb zagotavlja še dostop do izkušenih mentorjev, poslovnih partnerjev in investitorjev. Takšen pametni kapital podjetjem odpira vrata do novih trgov in pospešuje njihovo rast.

Podjetniško dinamiko regije dopolnjuje tudi tekmovanje 90 Seconds, na katerem inovatorji svoje ideje predstavijo investitorjem, podjetjem in strokovni javnosti. Za številne mlade ekipe je prav to prvi korak do financiranja, partnerstev in hitrejše internacionalizacije. S kombinacijo financiranja, raziskovalnega znanja, podjetniškega mentorstva in močne mreže partnerjev avstrijska Koroška ustvarja okolje, v katerem startupi ne dobijo le začetnega zagona, temveč tudi pogoje za dolgoročno rast in preboj na mednarodne trge.



PRENESITE BROŠURO

Pridobite celovit vpogled v koroški inovacijski ekosistem – od strateškega sodelovanja do praktičnih informacij o financiranju, podpornih programih in tehnoloških priložnostih.

Promo

9. NOVO: Vavčer za pripravo ESG poročila (VESG)

Vavčer podpira pripravo prostovoljnega ESG poročila o trajnostnosti po evropskih standardih (VSME oziroma poenostavljeni ESRS za MSP). Namen razpisa je spodbuditi MSP k izboljšanju okoljske, družbene in upravljavske uspešnosti ter k transparentnemu poročanju.

Upravičenci: mikro, mala in srednje velika podjetja, zadruge, s. p. z najmanj 1 zaposlenim

Upravičeni stroški: priprava ESG poročila, ki ga izdela zunanji strokovnjak; neodvisni revizijski pregled poročila; objava poročila na portalu AJPES

Višina sofinanciranja: do 60 % upravičenih stroškov oziroma najmanj 1.000,00 EUR in največ 9.999,99 EUR

Rok: 31. 3. 2028 oziroma do porabe sredstev

Povezava Tiko Pro:

10. Krožno gospodarstvo z uporabo lesa – poslovni modeli prihodnosti

Razpis bo namenjen spodbujanju razvoja krožnega gospodarstva in učinkovitejše uporabe lesa kot strateške surovine Slovenije. Mariničeva dodaja: »Razpis za spodbujanje krožnega gospodarstva z uporabo lesa – poslovni modeli bo podjetjem pomagal pri prilagajanju na prehod v podnebno nevtralno gospodarstvo.«

Upravičenci: podjetja, ki načrtujejo razvoj trajnostnih poslovnih modelov in rešitev na področju krožnega gospodarstva

Upravičeni stroški: stroški zunanjih izvajalcev ter nakup opredmetenih in neopredmetenih osnovnih sredstev

Višina sofinanciranja: še ni dokončno določena, predvidoma pa bo potekala v skladu s shemami državnih pomoči

Namen razpisa: podpora prehodu v podnebno nevtralno gospodarstvo, razvoju novih trajnostnih rešitev in posodobitvi proizvodnih procesov z učinkovitejšo rabo virov

11. Razvoj novih lesenih proizvodov (P4L Blending)

Razpis P4L Blending je namenjen spodbujanju razvoja inovativnih lesenih izdelkov z višjo dodano vrednostjo ter učinkovitejši izrabi razvojnega potenciala lesa.

Upravičenci: podjetja, ki načrtujejo razvoj novih lesenih proizvodov in investicije v proizvodne zmogljivosti

Upravičeni stroški: naložbe v opredmetena in neopredmetena osnovna sredstva

Višina financiranja: kombinacija nepovratnih sredstev in ugodnega kredita, pri čemer bo kredit lahko znašal do 2,5 milijona EUR. »Takšna kombinacija financiranja je zanimiva predvsem za podjetja, ki načrtujejo večje investicijske projekte, saj omogoča lažje zapiranje finančne konstrukcije in zmanjšuje potrebo po lastnih virih,« prednosti izpostavlja Mariničeva.

Namen razpisa: podpora razvoju inovativnih lesenih izdelkov ter prehodu v podnebno nevtralno gospodarstvo

Posebnost: kombinacija subvencije in kredita omogoča lažje financiranje večjih investicijskih projektov ter zmanjšuje potrebo po lastnih sredstvih

Rok: 20. 9. 2026

Povezava Slovenski podjetniški sklad:



Eva Matjašič,
marketing podjetja
Tiko Pro

75 %
predvidena stopnja sofinanciranja za vzpostavitev showroomov na tujih trgih in krepitev blagovnih znamk

180 EUR/kWe
višina spodbude za sončne elektrarne

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

I-VENT: SLOVENSKO ZNANJE Z EVROPSKIM DOSEGOM

i-Vent z lastnimi izdelki, mednarodnimi projekti in rastjo na tujih trgih krepi svojo vlogo znotraj Skupine Volution.



V vključitev v britansko Skupino Volution je i-Ventu odprla razvojni prostor, ki presega meje slovenskega trga. Ekipa v Mariboru danes sodeluje pri projektih za evropske trge, razvija lastne izdelke in tehnologije, podjetje pa hkrati širi poslovanje po regiji in drugod po Evropi.

Večji oder za slovenske ideje

Po vključitvi v skupino leta 2023 je i-Vent spremenil ime in poslovni model. Iz uspešnega distributerja prezračevalnih rešitev se je razvil v razvojnega partnerja ene vodilnih evropskih skupin na področju prezračevanja. Ključna razvojna ekipa in strokovno znanje sta ostala v Sloveniji.

»Takrat smo iskali partnerja, ki nam ne bi prinesel le kapitala, ampak predvsem možnosti za nadaljnji razvoj,« pravi direktor i-Venta Milan Kuster.

Danes podjetje vse več znanja in virov namenja razvoju novih izdelkov za celotno Skupino Volution.

Pomemben del ustvarjene vrednosti nastaja v razvojnih projektih, intelektualni lastnini in mednarodnem sodelovanju. Lastna proizvodnja i-Ventu prinaša večjo tehnološko neodvisnost, hitrejši razvoj rešitev in dolgoročno konkurenčno prednost.

Med vidnejšimi dosežki je i-Cube, rešitev za spremljanje kakovosti zraka neposredno v prostoru. V i-Ventu verjamejo, da bo ta koncept pomembno vplival na prihodnji razvoj prezračevalne industrije.

Širitev na tuje trge prinaša konkretne rezultate

Razvojno usmeritev spremlja tudi širitev poslovanja. i-Vent je okrepil prisotnost na Hrvaškem, povečal prodajo v Bosni in Hercegovini, Srbiji, Severni Makedoniji ter Črni gori in odprl predstavništvo na Malti.

Na Hrvaškem položaj i-Venta dodatno krepi tudi pripojitev podjetja Ventoterm. **»S to pripojitvijo bomo ustvarili več kot tri milijone evrov prihodkov do konca leta 2026,«** napoveduje Kuster. Do leta 2030 želi i-Vent na hrvaškem trgu preseči **deset milijonov evrov prometa.**

Razvoj še vedno poganja domača ekipa

Mednarodna rast ne pomeni odmika od domačega okolja. Ambicija podjetja je, da Slovenija postane ključno razvojno središče Skupine Volution.

Razvojne ekipe v Mariboru sodelujejo pri evropskih projektih, i-Vent pa se povezuje tudi s slovenskimi podjetji, dobavitelji in fakultetami. Tako domače znanje dobiva širši mednarodni doseg, nove priložnosti pa se odpirajo tudi domačim strokovnjakom in slovenski dobavni verigi.

Ugled blagovne znamke potrjujejo naziv **Izbrana znamka zaupanja za leti 2025 in 2026,** Certifikat slovenske kakovosti 2026, Certifikat odličnosti Poslovne Akademije 2026 ter uvrstitev med finaliste izbora Zlata nit.

Naslednji korak i-Venta je jasen: povečati obseg lastnih inovacij, utrditi razvojno vlogo znotraj Skupine Volution in iz Maribora graditi enega vodilnih razvojnih centrov prezračevalnih tehnologij v regiji.

Promo

i-Vent
Smart ventilation

Edini s
15-LETNIMI
IZKUŠNJAMI
na področju
prezračevanja



Svež zrak
v vašem
domu

SKENIRAJTE QR KODO

i-Vent - vedno korak pred drugimi
Z razlogom nam zaupa že **200.000+ strank**

IZBRANA ZNAMKA ZAUPANJA LETA 2026

»NI NENAVADNO, DA SE V KAKŠNI ČREDI POJAVI SREČEN BIK, KI JE NA ABSOLVENTU. 😊«

- Kdo so digitalci, ki želijo spremeniti slovensko podeželje?
- Kako digitalizirajo vzrejo krav molznic in produkcijo mleka?
- Kdaj bo prišel čas, ko bodo iskali investitorje?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Urban Rotnik je skupaj z Matijo Stuparjem in Janezom Turkom soustanovitelj HeroLabsa. Obenem je direktor tega podjetja, ki je s svojo pametno ovratnico MooHero postal letošnji slovenski startup leta.

Ali vsi trije soustanovitelji izhajate s kmetije?

Samo jaz. Sem tudi informatik. Matija je doktor fizike, Janez pa je študiral robotiko in elektroniko. Kolegi smo že skoraj 20 let.

Digitalci, ki bodo spremenili slovensko podeželje? 😊

Tak je plan. 😊

Od kod ideja o pametnih ovratnicah za krave?

Na naši družinski kmetiji je v hlevu 150 glav živine. Za vsakega kmeta je velik izziv ugotoviti, ali se krava goni in kdaj. Če jo kmet želi umetno osemeniti, mora to vedeti. Uspešna osemenitev v določenem času pa je pomembna tudi zato, da se ohranja mlečna produktivnost krave. Tako se regulira celotna proizvodnja.

Tako sem tuhtal, kako najti rešitev za ta izziv. Hitro mi je postalo jasno, da kmetje aplikacije ne bodo dobro sprejeli, če bodo morali vse podatke vnašati ročno. Janeza in Matijo sem zato vprašal, ali bi lahko naredili nekakšen senzor, s katerim bi dobili informacije, kdaj je krava nemirnejša, saj se takrat navadno goni.

Kaj senzor zaznava?

Zaznava gibanje v vse smeri, moč gibanja in različne ravni gibanja. Podobno kot pametna ura, le da ne meri srčnega utripa ali telesne temperature, pač pa zaznava gibanje, naskakovanje druge živali, kar je pojatev. Hkrati na vratu s strani spremlja prežvekovanje. Če krava manj prežvekuje, žré manj kot ponavadi, senzor pa to zazna in alarmira kmeta. To je namreč lahko prvi znak neke bolezni. To sta ključni zadevi, ki ju pametna ovratnica zaznava.

Koliko ovratnic ste že prodali?

Okoli 5.800, na 130 kmetijah v štirih državah. Večinoma smo jih prodali v Sloveniji, nekaj velikim kmetijam v Italiji, na katero se zdaj tržno osredotočamo, nekaj pa smo jih prodali tudi v Avstriji in na Hrvaškem.

Zakaj se osredotočate na Italijo?

Malo smo analizirali trg. Obiskovali smo sejme v različnih državah in dobili smo občutek, da so v Italiji kmetje precej podjetni. Tam so tudi velike kmetije, ki še niso tako digitalizirane, imajo pa zelo dobre prakse kmetovanja. S procesi dobro skrbijo za živali, takšna tehnologija pa jim lahko delo še dodatno poenostavi.

Potreba po takšnih ovratnicah je največja na velikih kmetijah s 500 in več kravami, kjer mora vladati red. Če ima kmet 20 ali 30 krav, lahko še dobro dela po občutku. Če pa jih ima 300, 400, že potrebuje posebne procese in ljudi, ki za to skrbijo.

»Potreba po pametnih ovratnicah je največja na velikih kmetijah s 500 in več kravami, kjer mora vladati red.«





»Celotna čreda je pretentala naš sistem. Podatki so kazali, da je cela čreda zbolela, v resnici pa ni dobila hrane. Stranki se je namreč piknik zavlekel pozno v noč 😊.«

»MooHeero postaja vmesnik, prek katerega se lahko samodejno pošilja zakonsko obvezne podatke.«

Koliko stane pametna ovratnica?

Letno 31 evrov na senzor in na začetku 40 evrov enkratnega stroška na senzor. Z naročninskim poslovnim modelom smo tudi znižali vstopni cenovni prag za kupce. Obenem zagotavljamo podporo in ponujamo garancijo. Baterija se izprazni v sedmih, osmih letih, kupec pa v sklopu naročnine ob tem dobi nov senzor.

Ali lahko krava pretenta pametno ovratnico, tako kot človek lahko pretenta detektor laži?

Lahko jo pretenta zaradi zunanjega vpliva. Zgodilo se je že, da se je stranki piknik zavlekel pozno v noč in so bile krave lačne. Celotna čreda je zato pretentala naš sistem, ker so podatki kazali, da je cela čreda zbolela. V resnici pa ni dobila hrane.

Koliko birokracije s pametno ovratnico prihranite kmetom zaradi samodejnega poročanja o zakonsko obveznih podatkih, kar je povezano z aplikacijo govedo.si?

Poleg senzorja kupec dobi še aplikacijo. Tako lahko vodi evidence o dogodkih, ki so pomembni za celotno reprodukcijo. Med profesionalnimi rejci je večina takšnih, ki sami osemenjujejo krave; doma imajo ponavadi kontejner semena. Ko to storijo, morajo to sporočiti v bazo Kmetijskega inštituta Govedo.si.

To lahko vpisujejo ročno v zvezek, lahko pa podatke vnesejo prek spletnega obrazca.

Mi smo slednjega povezali z našo aplikacijo, tako da se podatek v omenjeni bazi pojavi takoj. Hkrati lahko sistem povežemo z molznimi roboti. MooHero tako postaja vmesnik, prek katerega je mogoče samodejno pošiljati zakonsko obvezne podatke.

Ali kdaj krava preskoči ta »umetni plot«, ko govorite o osemenjevanju, in sistem to zazna ter kmeta preseneti z informacijo, ki nakaže, da je krava breja? 😊

Ni nenavadno, da se v kakšni čredi pojavi srečen bik, ki je na absolventu. 😊 V tem primeru lahko s pametno ovratnico kmet ugotavlja, ali so krave že breje. Dostikrat se krava osemeni večkrat, a na koncu je ugotovljeno, da so bile kasnejše gonitve lažne. Na podlagi grafov pa je vidno, katera osemenitev je bila uspešna; torej, da je krava postala breja avgusta, in ne septembra.

Kaj od vsega, kar ste odkrili s pametno ovratnico, je bilo najbolj nepričakovano?

Presenetilo nas je, koliko imajo krave redne rutine. Nekatere vedno ležijo na istem ležišču, čeprav jih imajo na voljo sto. Ali pa so iste krave vedno prve v vrsti za molžo. Iz podatkov smo razbrali tudi, koliko pritisk mrčesa, na primer val muh, vpliva na nemirnost krav. Včasih že majhen stres pri kravah sproži nemir in precej razbije to rutino.

Nekoč nas je kmet obvestil, da je celoten hlev krav nemiren in da je nekaj narobe. Na koncu smo ugotovili, da je 50 metrov stran nekdo »štemal« zid, in to je bil vzrok njihovega vznemirjenja. Klicali pa so nas tudi iz neke ustanove, ker so želeli preveriti, ali lahko krave naravne nesreče, kot je potres, zaznajo vnaprej.

Ali bi s tehnologijo lahko dosegli, da bi bile krave tudi srečnejše, ne le produktivnejše?

Saj s to tehnologijo so že srečnejše. Krava ne more povedati, da ji ne prija jesti; pri stotih kravah je to težko opaziti. Prvi teden po telitvi je kritično obdobje, ko mora krava začeti jesti oziroma prežvekovati, saj le tako lahko proizvaja mleko.

S podatki, ki jih dobimo s pametno ovratnico, pa je to mogoče hitro ugotoviti in kmet lahko prej pokliče veterinarja. Ta nato ukrepa zgolj s preprostimi dopolnili. Zahtevno zdravljenje, ki je za kravo veliko bolj stresno, tako ni potrebno.

Ali boste s to tehnologijo zaznali in razvrščali krave po različnih značajskih tipih?

Pametna ovratnica se že zdaj prilaga posameznim kravam glede na različne karakterne tipe, starost, vitkost, poskočnost, mirnost … Večje kmetije na podoben način že ločujejo krave po skupinah, denimo po reprodukcijskem obdobju.

Ali boste razvil tudi ovratnico za ovce, koze, osle …?

Te možnosti smo že raziskovali, a smo se vrnili h kravam. Ovcam takšna ovratnica ne bi pomagala. Pri prašičih pa smo nekaj rešitev celo testirali, toda pri njih je večji izziv, če ima kakšen prašič primanjkljaj v prirastu. Raziskovali smo tudi potrebe pri športnih konjih, kjer je zelo pomembno, da niso pod prevelikim stresom. A pri konju ne gre za tako rutinsko žival, zato takšna rešitev ni najbolj primerna.

Tako za zdaj ostajamo pri kravah molznicah, ki jih je na svetu 135 milijonov. Trg je velik. Samo v Italiji jih je več kot milijon.

Kako bi kmeta, ki sovraži tehnologijo, v desetih sekundah prepričali v nakup pametne ovratnice?

Za zdaj ostajamo pri kravah molznicah, ki jih je na svetu 135 milijonov. Trg je velik. Samo v Italiji jih je več kot milijon.«





Kmetje, ki so zelo skeptični, nas na koncu pogosto presenetijo. Včasih postanejo pravi navdušenci. Tako smo kar malo ponosni, da smo v kmetijstvo vpeljali digitalizacijo in o njej izobrazili kmete.

Kakšne rešitve pa snujete v prihodnosti?

Testiramo nove čipe, ki bi omogočali, da bi v velikem hlevu z več kot 500 kravami našli točno določeno. Puščica v aplikaciji bi pokazala, kje je ta krava. Do zdaj je bilo za kaj takšnega treba v hlevu postaviti kup anten. Izziv pa je še vedno visoka poraba energije; rešitev bi morala biti energetsko varčna. Kuhamo pa še marsikaj drugega.

Omenili ste italijanski trg. Kaj pa ameriški, zlasti južnoameriški, kjer je govedoreja zelo razvita?

Analiziramo tudi trg v Južni Ameriki in drugje. A treba je ločiti med mlečno in mesno pridelavo. Nas zanimajo krave molznice.

Ali kaj razmišljate, da bi s tem izdelkom stopili na investitorski trg?

Načrtujemo, da bomo na začetku prihodnjega leta iskali partnerja ali investitorja, ki bi nam hitreje odpiral trge – sprva za širitev v naši regiji.

Načrtujemo, da bomo na začetku prihodnjega leta iskali partnerja ali investitorja, ki bi nam hitreje odpiral trge. Sprva za širitev v naši regiji.«



SPOT točka
Uradne objave
Poslovni register Slovenije
Drugi registri
Letna poročila
Pobot
Bonitetne storitve
Finančni podatki

Z vami na poslovni poti.

AJPES
Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
T: 01 4774 100
E: info@ajpes.si
W: www.ajpes.si


BUILT FOR THE
NEXT THRILL.
Hydrofoil - assisted twin hull high performance boat.
FLYINGFISH
www.flyingfish-marine.com