ISSN 2820-6029

PODJETNA SLOVENIJA

ZA vrhunsko in odgovorno podjetništvo

Št. 65 | letnik 9 | Oktober 2026 www.podjetnaslovenija.si

Bencin je cenejši.

STANOVANJA SO DRAŽJA!

Primerjali smo realne cene nekaterih produktov glede na povprečno plačo v letih 1996, 2011 in 2026.

Za mlade so tudi pri nas stanovanja vse bolj nedosegljiva. To pa je pomemben povod tudi za proteste v EU ...

8



Intervju: **Andrej Šircelj**

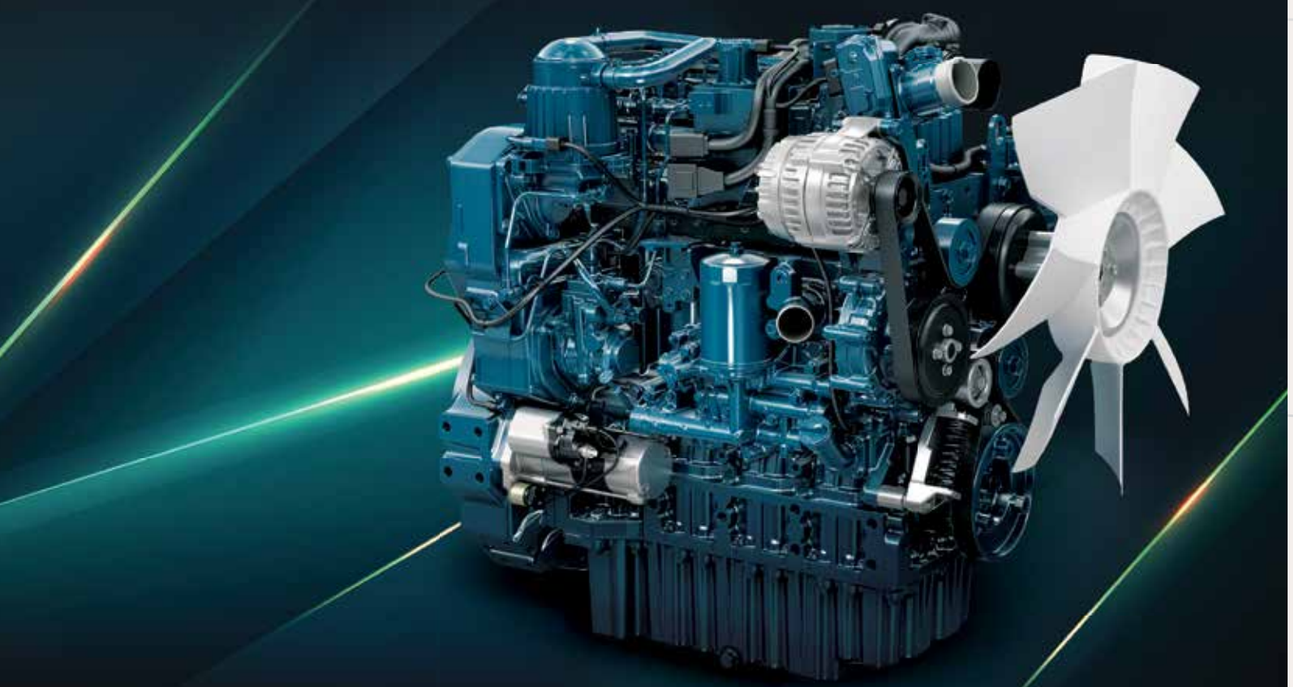
»Če bo uveljavljen razvojni zakon, bom predlagal rebalans proračuna ...«

18

THE POWER TO PERFORM

Motor serije 09

Kompakten, visokozmogljiv štirivaljni motor zagotavlja moč, ki jo potrebujete, ob manjših emisijah.



Nagrajena serija motorjev ponuja popolno ravnovesje med kompaktnostjo in zmogljivostjo.

- **Nizka poraba goriva**
- **Velika moč**
- **Enostavno vzdrževanje**
- **Skladnost z emisijskimi standardi**

EllaG d.o.o.

Generalni zastopnik industrijskih motorjev Kubota

Ulica bratov Bezlajev 1, 1000 Ljubljana
PE Devova 5, 1000 Ljubljana
E: kubota@ellag.si, **T:** +386 1 5174 698

kuk.kubota-eu.com/engines/09series

For Earth, For Life
Kubota

GENERALI | SME EnterPRIZE

TRAJNOSTNE ZGODBE, KI NAVDIHUJEJO



Že četrto leto zapored smo v zavarovalnici Generali z globalno pobudo **SME EnterPRIZE** nagradili podjetja, ki svoje trajnostne zaveze spreminjajo v konkretna dejanja.

Tudi letos smo med mikro ter malimi in srednje velikimi podjetji izpostavili tista, ki dokazujejo, da so skrb za okolje, zaposlene in širšo skupnost pomemben del uspešnega poslovanja.

LETOŠNJI NAGRAJENCI

KATEGORIJA MIKRO PODJETJA

Center ponovne uporabe d.o.o., so.p.
GOBNJAK d.o.o.
JAKOB NAPOTNIK - nosilec dopolnilne dejavnosti na kmetiji

KATEGORIJA MALA IN SREDNJA PODJETJA

EFOS d.o.o.
SICO d.o.o.
PARADAJZ d.o.o.

Čestitke nagrajencem in hvala vsem, ki soustvarjate bolj trajnostno prihodnost.

www.generali.si/sme-enterprize



Intervju: Fedja Pobegajlo
»V slovenskem turizmu dela približno 16 % tujcev. V Italiji 30 %, v Avstriji in Švici 40 % ali več.« 38



Zdravstvo
Nadzor: milijoni škode v zdravstvu. Toda ali je to res vse? 26



Novoletne zabave
Bi svojim sodelavcem organizirali tekmovanje na Newyorški borzi? 120



Intervju: Kristjan Magdič
»Moja želja je, da bi v 10 letih imeli avtonomne rastlinjake.« 74

Uvodnik
Razvojni zakon da. Toda ... 6

Primerjava cen 1996, 2011 in 2026
Stanovanja, kruh in mleko so dražji, bencin, elektrika in avtomobili pa cenejši! 8

Intervju: Andrej Šircelj
»Če bo uveljavljen razvojni zakon ..., bom predlagal rebalans proračuna ...« 18

Zdravstvo
Nadzor: milijoni škode v zdravstvu. Toda ali je to res vse? 26

Finančni pulz
Oktobrski preizkus zaupanja, Warsheva tišina in scenariji za leto 2027 30

Turizem & gostinstvo
Slovenija in McDonald's na vrhu 32
Lestvice: najboljša in največja podjetja v panogi 35

Intervju: Fedja Pobegajlo
»V slovenskem turizmu dela približno 16 % tujcev. V Italiji 30 %, v Avstriji in Švici 40 % ali več.« 38

Igre na srečo
Meja med igro, napovedmi in finančnim trgovanjem se hitro briše 46

Turizem
Umetna inteligenca nam bo pot prilagajala sproti glede na vreme, promet ... 52

Partnerji Podjetne Slovenije



Intervju: Hubert Kosler o demografiji
»Na Japonskem delovno silo nadomeščajo roboti ... Če bomo hoteli še kaj proizvajati, bodo roboti nujni.« 86

SV Slovenija
Vse se da, če se hoče. To dokazujejo Hoče. 58
Lestvice: TOP MSP in izvozniki 64

Intervju: Kristjan Magdič
»Moja želja je, da bi v 10 letih imeli avtonomne rastlinjake.« 74

Podravje in Pomurje
Vzhod ima turistične adute. Jih poznate? 80

Intervju: Hubert Kosler
»Na Japonskem delovno silo nadomeščajo roboti ... Če bomo hoteli še kaj proizvajati, bodo roboti nujni.« 86

Strojegradnja, kovine, orodjarstvo
Kje si, Ljubljana? 92
Lestvice: najboljša in največja podjetja v panogi 96
Kovinska industrija na nakovalu do 2030 104

Kibernetska varnost
Hibridni model IT-ja: ko zaposleni znižuje račune, partner pa rešuje, ko gori 110

Požarna varnost
Od gasilskih robotov do strožjih zahtev zavarovalnic 114

Razpisi
Milijoni so na mizi: kateri razpisi jih prinašajo do konca leta? 118

Novoletne zabave
Bi svojim sodelavcem organizirali tekmovanje na Newyorški borzi? 120

PODJETNA SLOVENIJA

Št. 53 | Letnik 9 | Oktober 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:
Katarina Pernat

Zasnova:
Nenad Bebić

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

Lektoriranje:
Nina Drašler

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

Fotografija na naslovnici:
Depositphotos

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

ISSN 2820-6029

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

RAZVOJNI ZAKON DA. TODA ...



Goran Novković

Kaj je glavni nauk zadnjega referenduma? Ne to, da ideološke teme lahko pomagajo do dobrih gospodarskih ukrepov, ampak nasprotno – da so dobri gospodarski ukrepi lahko žrtev pretiranih ideoloških ukrepov.

Ni dvoma, da Slovenija potrebuje ukrepe za vzpostavitev boljšega poslovnega okolja. Da moramo razbremeniti plače. Da je treba uvesti razvojno kapico in obnoviti stari status normiranih samostojnih podjetnikov. Ni niti dvoma, da mora Slovenija postati gospodarsko ambicioznejša, kot je na zadnjem zajtrku AmCham omenil premier Janez Janša.

Toda nauk zadnjega referenduma je jasen. Vsi ti gospodarski ukrepi lahko hitro postanejo žrtev ideoloških ukrepov, ki pa jih večina ljudi v Sloveniji ne želi. Politične poteze na mednarodni sceni, nekatere poteze v šolstvu, bizarna in nesprejemljiva ravnanja nekaterih poslancev v poslovnem in osebnem življenju vplivajo tudi na verodostojnost gospodarskih ukrepov obstoječe vlade. Zato je bil rezultat referenduma 2:2.

Omenjena ideologija povzroča nelagodje tudi pri mnogih direktorjih, denimo ko gre za odnos obstoječe vlade do tujih delavcev: do delovnih migrantov, ki so že dolga leta med nami in skupaj z nami gradijo blaginjo Slovenije. To niso nezakoniti migranti in ne ogrožajo slovenskega naroda, kot je slišati. »Sporočilo ni pravo,« je najpogostejša ocena direktorjev, ko gre za odvzem volilne pravice tem ljudem na lokalni ravni in še za nekatere druge ukrepe.

A posledice so lahko hujše. Takšni ukrepi lahko vplivajo na prihodnjo blaginjo, saj Slovenija tako pri tujih delavcih izgublja ugled. Izgublja pa ga tudi pri tujih talentih in Slovencih, ki radi delajo v visokotehnoloških mednarodnih ekipah. Navsezadnje se to lahko odrazi na nižjih prihodnjih pokojninah. Če bo v Sloveniji manj delavcev, bo namreč v javnih blagajnah manj denarja.

Kaj je lahko posledica ukrepov do tujih delavcev? Če bo v Sloveniji manj delavcev, bo tudi manj denarja za pokojnine.

Druga pomembna tema je predvideni proračunski primanjkljaj, ki bo še naprej na robu dovoljenega po pravilih EU. Finančni minister Andrej Šircelj v intervjuju na naslednjih straneh sicer napoveduje, da bo ob potrditvi razvojnega zakona predlagal rebalans. Toda ta hip ne vemo: kaj bo vlada v tem primeru v proračunu rezala in ali bo rezala pragmatično? Ali pa morda ideološko?

Zastopniki gospodarstva o teh negotovostih za zdaj bolj ali manj molčijo, čeprav članstvo že godrnja. To ni dobro, ker bi morale gospodarske organizacije svoje zastopanje podjetij graditi na močni lastni kredibilnosti, to pa pomeni na enakem pristopu h katerekoli vladi.

Res je, da ta vlada gospodarstvu obeta bistveno več kot prejšnja. Toda visokega proračunskega primanjkljaja in aktualnega odnosa do tujih delavcev ob tem, da številna podjetja iščejo kadre, ne moremo kar tako prezreti. Navsezadnje so zaradi tega molka nekateri politično nevtralni kritični ekonomisti trenutno večji zastopniki podjetij kot gospodarske organizacije. Če bodo slednje še naprej tiho, se bodo zapletle v ideološko stigmo, ki se je bodo težko otresle. To pa lahko pomeni dodatno odtujitev gospodarstva od volivcev, ki bodo odločali – na naslednjih referendumih in volitvah.

Razvojni zakon torej DA. TODA transparentno, kredibilno in brez skrajne ideologije.





Grafika: UI/Spotnet

STANOVANJA, KRUH IN MLEKO SO DRAŽJI, BENCIN, ELEKTRIKA IN AVTOMOBILI PA CENEJŠI!

- Za liter bencina danes delamo manj kot pred 30 leti. Zakaj potem prevladuje občutek, da je vse dražje?
- Pri stanovanju je zgodba povsem drugačna: koliko plač potrebujemo danes in koliko smo jih pred 30 leti?
- Ena plača nekoč in danes: kaj si z njo lahko privoščimo?

Maja Virant

Plača je danes skoraj petkrat višja kot leta 1996. To pa še ne pomeni, da si lahko za svojo plačo privoščimo petkrat več. Pri nekaterih stvareh so cene rasle počasneje od plač, pri drugih hitreje. Cene iz let 1996, 2011 in 2026 smo zato preračunali v čas, ki ga mora človek nameniti delu zanje.

Ni nas zanimalo samo, koliko nekaj stane v evrih, ampak koliko mesecev ali let povprečne plače predstavlja nakup posameznega izdelka ali storitve.

Za stanovanje danes delamo dlje. Za 60 kvadratnih metrov veliko stanovanje v Ljubljani bi morali danes nameniti približno 15 let povprečnih plač. Leta 2011 je bilo dovolj 12 let in 8 mesecev. Za avto po drugi strani delamo bistveno manj časa. Golf je leta 1996 pomenil več kot 34 plač, danes le še dobrih 16. Tudi sedem dni počitnic na Hvaru za štiričlansko družino je z več kot dveh plač padlo na manj kot eno.

PIVKA DELAMARIS

PIVKA IN DELAMARIS OD OKTOBRA ENO PODJETJE, RAZVOJ PODPIRAJO MILIJONSKE NALOŽBE

Z avtomatizacijo, večjimi proizvodnimi zmogljivostmi in združitvijo v eno družbo Pivka Delamaris krepi temelje za nadaljnjo rast doma in na tujih trgih.

Pivka Delamaris (prej Pivka perutninarstvo, d. d. in Delamaris, d. o. o.) stopa v novo razvojno obdobje, ki ga zaznamujejo pomembne organizacijske in naložbene spremembe. Pivka Delamaris, d. d. zaposluje 550 zaposlenih in ustvari okoli 90 milijonov evrov letnega prometa. Združitev je nadaljevanje tesnega povezovanja podjetij, ki že od leta 2009 delujeta pod skupnim vodstvom in s skupnimi službami.



Z obsežnimi naložbami krepijo produktivnost

Eden ključnih mejnikov aktualnega, 2,8 milijona evrov vrednega razvojnega cikla skupine, je nova, popolnoma avtomatizirana proizvodna linija ribjih solat, ki so jo slovesno otvorili 17. septembra. Omogoča približno trikrat večjo proizvodno zmogljivost za izdelovanje ribjih solat, s čimer v podjetju odgovarjajo na naraščajoče povpraševanje potrošnikov po priročnih živilskih izdelkih. Kot pravijo v podjetju, sodijo ribje solate v segment produktov, ki povezuje več aktualnih prehranskih trendov: poleg rib, ki so vir beljakovin, vključujejo tudi žitarice, stročnice in zelenjavo, zaradi česar lahko predstavljajo uravnotežen in polnovreden obrok, ki je priročen tudi ob pomanjkanju časa ali na poti. Eden od razlogov za širitev proizvodnih zmogljivosti je tako tudi odgovor na naraščajoče povpraševanje po tovrstnih živilih.

Vlagajo v temelje domače samooskrbe

Poleg nove proizvodne linije so bili v podjetju v okviru naložbenega cikla izvedeni tudi drugi projekti, namenjeni učinkovitejši in sodobnejši proizvodnji. Med drugim so poskrbeli za nov pakirni stroj, rekuperacijo odpadne toplote s toplotno črpalko, sistem zbiranja in obdelave ribjih odpadkov, skladiščne zmogljivosti ter posodobitev logističnih in proizvodnih procesov. Poleg proizvodnih kapacitet konzerv pa se razvojni cikel nadaljuje tudi v verigi vrednosti proizvodnje mesa, kjer med pomembnejšimi projekti izpostavljajo širitev rejnih površin in razvoj lastne maloprodajne mreže. Skupna usmeritev obeh dejavnosti je povečanje konkurenčnosti, ob čemer pa želijo ohranjati proizvodnjo v Sloveniji.



Gradijo platformo za internacionalizacijo

Večje proizvodne serije, ki jih prinašajo nove pridobitve, pa krepijo tudi možnosti nadaljnjih širitev skupine na velike trge. Pivka Delamaris letno proizvede približno 25 milijonov ribjih konzerv, od česar približno polovico proda- je ustvari na tujih trgih, kjer so njegovi izdelki prisotni v več kot 28 državah. Med trgi z največjim potencialom prihodnje rasti v Delamarisu vidijo predvsem Nemčijo in ZDA. V letu 2026 je tako podjetje na obeh trgih postavilo pomembne temelje za nadaljnjo širitev in pridobilo partnerje z dostopom do prodajne mreže z več kot 60.000 trgovinami.

Promo



Kava Barcaffè Classic

+65,1 %

2011–2026



Stanovanje, Ljubljana, 60 m²

+17,8 %

2011–2026

1. Plače: od 341 evrov leta 1996 do 1.680 danes

Si predstavljate, da je bila povprečna nominalna neto plača leta 1996, preračunana na današnjo valuto, samo 341 evrov? Leta 2011 je bila 987 evrov, v prvih sedmih mesecih leta 2026 pa 1.680 evrov. Ker leto še ni končano, smo pri letu 2026 upoštevali povprečno neto plačo od januarja do julija.

Primerjava vseh treh omenjenih let kaže, da je povprečna plača v treh desetletjih zrasla za skoraj petkrat. Cene posameznih dobrin pa plačam niso sledile enako hitro.

Niti približno torej ne moremo reči, da se je realno vse podražilo. Nekatere stvari so se v 30 letih podražile za tri- ali štirikrat, a jih danes kupujemo z manj plače. Pri drugih je bilo najugodnejše obdobje leto 2011.

2. Gorivo: za liter bencina danes delamo manj kot leta 1996

Cene bencina so v zadnjih tednih močno zrasle, a ko jih pretvorimo v čas dela, ki ga potrebujemo za nakup enega litra, je zgodba drugačna.

6. oktobra 2026 je liter 95-oktanskega bencina na bencinskih servisih zunaj avtocest in hitrih cest stal 1,74 evra. Cena velja do vključno 12. oktobra. Pred tem je liter stal 1,76 evra.

Za vsa tri leta, ki smo jih primerjali, smo uporabili enako osnovo, 174 delovnih ur na mesec. To pomeni, da smo ceno enega litra delili s povprečno neto plačo in rezultat preračunali v čas dela.

Liter bencina je bil leta 1996 nominalno skoraj štirikrat cenejši kot danes, vendar je bilo zanj potrebnih približno 14 minut dela. Enako je bilo tudi leta 2011. Danes pa za nominalno precej dražji bencin delamo – le približno 11 minut. Z eno povprečno neto plačo danes kupimo približno 26 odstotkov več bencina kot leta 2011 ali leta 1996.

Nominalna cena bencina se je torej od leta 1996 povečala za več kot štirikrat. Toda povprečna neto plača je v istem obdobju zrasla še hitreje.

Cene za 95-oktanski neosvinčeni bencin

95-oktanski bencin	1996	2011	2026
Cena bencina (v EUR)	0,45	1,29	1,74
Čas dela za 1 liter (v min)	14	14	11
Št. litrov za povprečno plačo	**761**	**765**	**964**

Viri: SURS (povprečna mesečna neto plača); ARSO (cena bencina NMB 95); SURS in ARSO, lasten izračun

3. Nepremičnine: do stanovanja pridemo težje kot leta 2011

Za leto 2026 smo uporabili najnovejše podatke družbe Arvio o srednji (mediani) ceni stanovanjskega kvadratnega metra: za Ljubljano 5.013 evrov, za Novo mesto 2.835 in za Mursko Soboto 1.803 evre za kvadratni meter.

Ker želimo skozi vsa tri obdobja primerjati eno veliko stanovanje, smo ceno kvadratnega metra pomnožili s 60. Tako dobimo 300.780 evrov za 60 kvadratnih metrov veliko stanovanje v Ljubljani, 170.100 za enako veliko stanovanje v Novem mestu in 108.180 evrov v Murski Soboti.

Nato smo vrednost stanovanja primerjali s povprečno slovensko neto plačo v posameznem letu. Tako smo dobili podatek, koliko povprečnih mesečnih plač je bilo treba oziroma je treba odšteti.

Za leto 2011 smo uporabili podatke Geodetske uprave o cenah rabljenih stanovanj, za leto 2026 pa aktualne podatke Arvia. Podatek za Ljubljano iz leta 1996 je ocena iz raziskave dostopnosti stanovanj in ni neposredna transakcijska cena. Za Novo mesto in Mursko Soboto primerljivega podatka za leto 1996 nismo našli.

Za vse tri kraje smo izračunali vrednost 60 kvadratnih metrov velikega stanovanja.

Koliko plač potrebujemo za 60 m² stanovanje?

Mesto	1996	2011	2026
Ljubljana	16 let 4 mesece	12 let 8 mesecev	**14 let 11 mesecev**
Novo mesto	–	7 let 11 mesecev	**8 let 5 mesecev**
Murska Sobota	–	5 let 6 mesecev	**5 let 4 mesece**

Viri: Arvio; GURS; za Ljubljano 1996 ocena iz raziskave dostopnosti stanovanj; lasten izračun

Stavba 4.0

Digitalizirana stavba prihodnosti

Pametne stavbe niso več vizija prihodnosti, temveč odgovor na današnje energetske, okoljske in poslovne izzive. Z digitalizacijo, avtomatizacijo in učinkovitim upravljanjem energije postajajo stavbe bolj trajnostne, odporne in prilagodljive potrebam ljudi.



Kakšna je stavba prihodnosti?

Trajnostna:
Učinkovito uporablja energijo in vire ter zmanjšuje vpliv na okolje.

Odporna:
Zagotavlja zanesljivo delovanje in se prilagaja notranjim ter zunanjim izzivom.

Hiperučinkovita:
S podatki v realnem času omogoča optimizacijo porabe energije in obratovalnih stroškov.

Osredotočena na ljudi:
Ustvarja varno, zdravo in udobno okolje za delo in bivanje.

Pametno upravljanje pomeni nižje stroške

Stavbe načrtujemo danes, uporabljamo pa jih desetletja. Zato pri naložbah ni pomembna le začetna cena, temveč celotni stroški življenjskega cikla stavbe, vključno s porabo energije, obratovanjem in vzdrževanjem.

Sodobni sistemi za upravljanje stavb (BMS) povezujejo različne tehnične sisteme in omogočajo njihovo usklajeno delovanje. Spremljanje podatkov v realnem času upravljavcem pomaga prepoznati neučinkovitosti, optimizirati ogrevanje, hlajenje in prezračevanje ter izboljšati udobje uporabnikov.

Sistemi za spremljanje in upravljanje energije omogočajo pregled nad porabo električne energije in, ob ustrezni integraciji merilnih sistemov, tudi vode, plina in toplote ter spremljanje proizvodnje iz obnovljivih virov. Na podlagi podatkov organizacije lažje načrtujejo ukrepe za učinkovitejše delovanje.

Podatki, ki zahtevajo ukrepanje

37 %
svetovnih emisij CO_2 je povezanih s stavbami.

> 30 %
energije se v stavbah izgubi zaradi neučinkovite rabe.

≈ 50 %
današnjih stavb bo v uporabi še leta 2050.

Vir podatkov: Schneider Electric, Buildings of the Future (se.com/ww/en/work/campaign/buildings-of-the-future/).

Silon in Schneider Electric: tehnologija za stavbe prihodnosti

Podjetje Silon v sodelovanju s tehnološkim partnerjem Schneider Electric ponuja rešitve za digitalizacijo in učinkovito upravljanje stavb.

EcoStruxure Building Operation (EBO) omogoča povezovanje, nadzor in upravljanje tehničnih sistemov stavbe, medtem ko EcoStruxure Power Monitoring Expert (PME) zagotavlja napredno spremljanje, analizo in vizualizacijo podatkov o električni energiji ter kakovosti napajanja.

S povezovanjem teh rešitev lahko upravljavci pridobijo celovitejši vpogled v delovanje stavbe, prepoznajo možnosti za energetske prihranke, izboljšajo zanesljivost delovanja in ustvarjajo kakovostnejše okolje za uporabnike.

Pametna stavba ni le tehnološko napredna. Je stavba, ki energijo uporablja učinkoviteje, se prilagaja potrebam ljudi in ustvarja dolgoročno vrednost.

PROMO

Schneider Electric

Zabrv 61, 1292 Ig
E-pošta: info@silon.si

SILON
www.silon.si



1 l bencina

–26 %

2011–2026



1 teden družinskega dopusta na Hvaru

–19,4 %

2011–2026

V Ljubljani je bilo 60 kvadratnih metrov stanovanja leta 1996 vrednih približno 16 let in 4 mesece povprečnih neto plač. Leta 2011 je bilo razmerje precej ugodnejše: 12 let in 8 mesecev. Danes je za enako veliko stanovanje potrebnih skoraj 15 let povprečnih plač.

Ljubljansko stanovanje je bilo torej po tem merilu najbolj dostopno leta 2011, danes pa je še vedno nekoliko dostopnejše kot leta 1996. Pri tem podatku lahko morda vidimo tudi to, kaj se utegne zgoditi v primeru večje krize s cenami stanovanj. Leta 2011 je namreč v Sloveniji še vedno trajala zadnja velika kriza, ki se je začela leta 2008.

Nerealno je pričakovati, da bi za nakup stanovanja porabili 15 let celotnih letnih plač. Če bi za nakup lahko namenili petino plače, bi za ljubljansko stanovanje potrebovali približno 75 let takšnih prihodkov. Podobno ponazoritev je za posebno izdajo Podjetna kariera navedel tudi podjetnik Matjaž Nidorfer.

60 M² STANOVANJA

Mesto	Cena (v EUR)		
	1996	2011	2026
Ljubljana	66.900	150.000	**300.780**
Novo mesto	–	94.200	**170.100**
Murska Sobota	–	65.400	**108.180**

Viri: GURS; za Ljubljano 1996 ocena iz raziskave dostopnosti stanovanj; za Ljubljano 2026 Arvio; lasten izračun

Zunaj Ljubljane stanovanja stanejo bistveno manj povprečnih plač. V Novem mestu je bilo leta 2011 60 kvadratnih metrov vrednih 7 let in 11 mesecev povprečnih plač, danes pa 8 let in 5 mesecev. V Murski Soboti se je razmerje celo nekoliko izboljšalo – s 5 let in 6 mesecev na 5 let in 4 mesece. Od treh mest se v zadnjih 15 letih očitno le v Murski Soboti stanovanja niso realno podražila.

Vendar pri tem uporabljamo povprečno slovensko neto plačo, ne plače prebivalcev posameznega mesta. Tabela zato ne pove, koliko let bi za stanovanje dejansko potreboval prebivalec Ljubljane, Novega mesta ali Murske Sobote, če dela v teh mestih ali okolici. Pokaže predvsem, kako se je vrednost stanovanj v teh mestih spreminjala glede na splošno raven slovenskih plač.

4. Kava, mleko & kruh: dražje ali ceneje?

Čeprav je nominalna cena skoraj pri vseh produktih višja, kupna moč ni nujno slabša. Danes si lahko z eno plačo privoščimo več kave kot leta 1996, vendar precej manj kot leta 2011. Poglejmo denimo kilogramsko kavo Barcaffè Classic, ki smo jo vključili v primerjavo. Leta 1996 je ena plača pomenila približno 51,5 kilograma Barcaffèja. Leta 2011 skoraj 117 kilogramov. Danes okoli 71 kilogramov.

Pri mleku nam gre bolje. Leta 1996 je ena plača kupila približno 670 litrov Alpskega mleka Ljubljanskih mlekarn s 3,5 odstotka mlečne maščobe. Leta 2011 je plača zadostovala že za približno 1.029 litrov, danes pa za skoraj 1.000 litrov.

Leta 1996 je ena povprečna plača zagotovila približno 542 kilogramov kruha. Leta 2011 je zadostovala za 555 kilogramov. Danes za približno 441 kilogramov.

Če bi pogledali samo leti 1996 in 2026, bi videli predvsem izboljšanje pri nekaterih izdelkih. Ko dodamo še leto 2011, pa se pokaže, kako se je kupna moč vmes dejansko spreminjala.

A ko gre za osnovni živili, kot sta kruh in mleko, zanje danes realno plačujemo več kot pred 15 leti. Za kruh celo več kot leta 1996!

5. Koliko časa delamo za mesečni znesek za elektriko?

Za primerjavo smo vzeli gospodinjstvo z letno porabo 3.500 kilovatnih ur (kWh) elektrike oziroma približno 292 kWh na mesec. Ta poraba je bila leta 1996 v viru opredeljena kot poraba povprečnega gospodinjstva, danes pa sodi v Sursovo standardno porabniško skupino od 2.500 do manj kot 5.000 kWh letno.

Za vsa tri obdobja smo izračunali, koliko je takšna poraba stala in koliko časa je bilo zanjo treba delati.

Leta 1996 je povprečen mesečni račun za tako določeno porabo znašal 17,38 evra, kar je pomenilo približno osem ur in 51 minut dela. Leta 2011 je bilo za račun treba delati približno sedem ur in 32 minut, letos pa približno šest ur in 30 minut.

Elektrika se je torej nominalno močno podražila, vendar je glede na rast plač danes zanjo potrebnega manj dela kot pred 30 leti. Realno je cenejša.

KOLIKO ČASA MORAMO DELATI ZA RAČUN ZA ELEKTRIKO

	1996	2011	2026
Letni strošek (v EUR)	208,6	513,24	752,5*
Mesečni strošek (v EUR)	17,38	42,77	62,71*
Čas dela za mesečni račun	**8 h 51 min**	**7 h 32 min**	**6 h 30 min**

Viri: ARSO (1996), SURS (2011 in 2026), lasten izračun
* 2026 je trenutno izračunano iz SURS-ove objavljene povprečne cene 0,215 EUR/kWh za gospodinjstva v 2. četrtletju



Osnovni mobilni paket Telekoma Slovenije

–61,5 %

2011–2026



Volkswagen Golf

-6,2 %

2011–2026

6. Telefon: od dragega nakupa do vsakdanjega stroška

Pri mobilni telefoniji je primerjava skoraj absurdna. Moramo pa opozoriti, da storitve niso povsem enake.

Mobitelova naročnina je leta 1996 stala okoli 6.090 tolarjev oziroma približno 25,42 evra. Leta 2011 je osnovni paket stal 19,90 evra. Današnji redni mesečni strošek paketa Naj A pri Telekomu Slovenije je 20,99 evra.

Nominalno je torej današnja cena zelo podobna tisti iz leta 2011 in nižja od preračunane cene iz leta 1996. Toda plača se je medtem skoraj petkrat povečala.

Leta 1996 naročnina seveda ni vsebovala mobilnega interneta, danes pa paket Naj A vključuje 20 gigabajtov (GB) prenosa podatkov ter neomejene klice in sporočila.

Primerjava zato ni merilo kakovosti storitve, ampak predvsem tega, koliko dohodka zahteva osnovna mobilna povezava. In tukaj je sprememba velika: leta 1996 je ena naročnina pomenila približno 7,4 odstotka povprečne neto plače. Danes okoli 1,25 odstotka.

2,3 → 1,0

Toliko plač je bilo potrebnih za teden dopusta na Hvaru za štiričlansko družino leta 1996 oziroma danes.

7. Za avto danes bistveno manj plač kot leta 1996

Za primer smo vzeli osnovni Volkswagen Golf. Leta 1996 je bil novi Golf v arhivskem oglasu oglaševan za 22.996 nemških mark; po fiksnem preračunu mark v evre je to približno 11.757 evrov. Leta 2011 je osnovni Golf stal približno 16.879 evrov. Danes osnovni Golf Life stane 26.997 evrov.

Nominalna cena je torej po 30 letih več kot dvakrat višja. Toda za Golf je bilo leta 1996 treba nameniti več kot 34 povprečnih neto plač. Leta 2011 približno 17, danes dobrih 16.

ŠTEVILO ENOT ZA POVPREČNO PLAČO

	1996	2011	2026
Mobilnih naročnin	13,4	49,6	**80,1**
Litrov Alpskega mleka	670	1.029	**994**
Litrov bencina	761	765	**964**
Kilogramov kruha	542	555	**441**
Kilogramov kave Barcaffe Classic	51,5	116,9	**70,8**

Viri: SURS, Gorenjski glas, Ljubljanske mlekarne, Ministrstvo za infrastrukturo, ceniki Telekoma Slovenije, lasten izračun

ŠTEVILO POVPREČNIH MESEČNIH PLAČ ZA NAKUP AVTA VOLKSWAGEN GOLF

	1996	2011	2026
Model	Rabbit 1.4	1.2 TSI Trendline	1.4 Life
Cena (v EUR)	11.757	16.879	26.997
Število povprečnih plač	**34,4**	**17,1**	**16,1**

Viri: SURS, Dolenjski list (25. 1. 1996), Gorenjski glas (21. 6. 1996), Avto Magazin, Volkswagen Slovenija, lasten izračun

Cena avtomobila je sicer zrasla, toda precej počasneje od povprečne plače. Vendar pa avtomobili niso enaki; današnji Golf ima serijsko opremo in varnostne sisteme, ki jih avtomobil iz leta 1996 ni imel. Primerjava zato meri kupno moč glede na ceno avtomobila, ki pa ni popolnoma enaka oziroma ne vključuje enake količine opreme. Res pa so se po drugi strani spremenile tudi želje in zmožnosti kupcev glede opreme avtomobilov.

8. Sedem dni na Hvaru: od več kot dveh plač do ene

Upoštevali smo sedem noči za štiričlansko družino, hotel s tremi zvezdicami, polpenzion in glavno poletno sezono. Za leti 1996 in 2011 smo našli Hotel Palace na Hvaru. Leta 2026 smo uporabili primerljiv Hotel Timun v Pokriveniku na Hvaru, prav tako s tremi zvezdicami in polpenzionom.

Istega hotela za vsa tri obdobja nismo mogli primerjati, saj je Hotel Palace vmes postal petzvezdični hotel, zato primerjava cen ne bi bila več smiselna.

Dopust se je torej v evrih podražil, vendar se je glede na plačo zgodilo nasprotno: leta 1996 je zahteval več kot dve povprečni mesečni plači, danes malenkost manj kot eno.

34,4 plače
je leta 1996 stal novi Golf. Danes 16,1.

7-dnevni dopust za štiričlansko družino na Hvaru

	1996	2011	2026
	Hotel Palace, Hvar	Hotel Palace, Hvar	Hotel Timun, Pokrivenik
Cena dopusta (v EUR)	787	1.180	1.635
Število plač za nakup dopusta	**2,3**	**1,2**	**1**

Viri: Delavska enotnost (14. avgust 1996), Kontakt Tours (katalog 2011), Hotel Timun/HRVASKA.NET (cenik za 2026), SURS, lasten izračun

3 ure in 23 minut → 2 uri in 28 minut
Toliko dela potrebujemo za kilogram kave danes v primerjavi z letom 1996.

Število plač za nakup

Izdelek oziroma storitev	1996	2011	2026
Stanovanje, Ljubljana, 60 m²	16 let 4 mesece	12 let 8 mesecev	**14 let 11 mesecev**
Stanovanje, Novo mesto, 60 m²	–	7 let 11 mesecev	**8 let 5 mesecev**
Stanovanje, Murska Sobota, 60 m²	–	5 let 6 mesecev	**5 let 4 mesece**
Volkswagen Golf	2 leti 10 mesecev	1 leto 5 mesecev	**1 leto 4 mesece**
Dopust, 7 dni za 4-člansko družino, Hvar	2 meseca 9 dni	1 mesec 6 dni	**29 dni**

Viri: SURS – povprečne neto plače; GURS – cene stanovanjskih nepremičnin; Arvio – cene stanovanj v letu 2026; Dolenjski list in Gorenjski glas – arhivski oglasi za Volkswagen Golf iz leta 1996; Avto Magazin – cenik novih avtomobilov, april 2011; Volkswagen Slovenija – cena Golfa Life 2026; Delavska enotnost – turistični oglas iz leta 1996; Kontakt Tours – katalog 2011; Hotel Timun/HRVASKA.NET – cenik za 2026; lasten izračun

Koliko stvari smo kupili oziroma kupimo za eno plačo

Izdelek oziroma storitev	1996	2011	2026
1 kg belega kruha	542 kg	555 kg	**441 kg**
1 l Alpskega mleka	670 l	1.029 l	**994 l**
1 kg Barcaffè Classic	51,5 kg	116,9 kg	**70,8 kg**
Kino vstopnica	157	198	**187**
Osnovni mobilni paket Telekoma Slovenije	13,4	49,6	**80,1**
1 l bencina	761 l	765 l	**964 l**
Mesečni račun za elektriko	20 računov	23 računov	**27 računov**

Viri: SURS – povprečne neto plače, cene življenjskih potrebščin in električne energije; Ministrstvo za infrastrukturo in energetiko – cene bencina; Ljubljanske mlekarne – cena Alpskega mleka; Telekom Slovenije – ceniki mobilnih paketov; arhivski časopisi, ceniki in oglasi za zgodovinske cene kave, mleka, mobilnih storitev in kino vstopnic; lasten izračun

Ko si mladi ne morejo privoščiti samostojnosti

Draga stanovanja, visoke najemnine in življenjski stroški so razlogi, zaradi katerih se nezadovoljstvo po Evropi seli na ulice. Na Portugalskem so se tisoči odpravili na proteste zaradi nedostopnih stanovanj, nizkih plač in vse težjega preživetja. Cene stanovanj so se v državi od leta 2017 nominalno več kot podvojile. Tudi v Španiji stanovanjska kriza sproža množične proteste.

V Franciji so proteste 17. oktobra, na katerih se je po podatkih notranjega ministrstva zbralo okoli 550 tisoč ljudi, spremljali tudi obsežni izgredi. Skupine so plenile trgovine, zažigale avtomobile in napadale javne stavbe. Tudi v Milanu so protesti proti draginji in slabšanju življenjskih razmer prerasli v plenjenje trgovin, požige in uničevanje javne infrastrukture.

Realne podražitve stanovanj niso obšle niti Slovenije. Za 60 kvadratnih metrov veliko stanovanje v Ljubljani je treba nameniti skoraj 15 let povprečnih neto plač. Leta 2011 je bilo za takšno stanovanje potrebnih 12 let in osem mesecev. Cene stanovanjskih nepremičnin pa so se samo v drugem četrtletju 2026 medletno zvišale za 9,1 odstotka.

Omenjenih 15 let pa ne pomeni 15 let varčevanja, temveč 15 let vseh neto plač, če bi jih namenili samo za stanovanje. Vmes je treba plačevati še najemnino, hrano, prevoz in druge življenjske stroške. Za vse več ljudi tako lastno stanovanje ni več samoumeven naslednji korak v življenju. Vprašanje je, kako si ustvariti prihodnost in zaživeti samostojno, če si človek ne more privoščiti niti doma.

M. V.



ROTO GRADI NOVO MONTAŽNO HALO, KI JE VODO IN ENERGETSKO SAMOOSKRBNA

Voda je nova nafta za vaše podjetje

Brez lastnega sistema za varčevanje in čiščenje vode podjetja ne bodo dobila gradbenega dovoljenja. Roto svoje rešitve za upravljanje vode izvaža v 77 držav po vsem svetu. Sodobni izzivi (od podnebnih sprememb do vse strožjih okoljskih standardov) zahtevajo premišljeno in učinkovito ravnanje z vodnimi viri. Skupina Roto zaseda vodilen položaj na trgu trajnostnih rešitev za upravljanje z vodo, s čimer postavlja standarde za prihodnost gradnje. Doma in v tujini so sinonim za kakovost, inovacijo in zanesljivost.

Voda postaja ključna za prihodnost gradnje

V bližnji prihodnosti bo moral vsak poslovni kompleks, večji rezidenčni objekt ali turistični objekt vzpostaviti učinkovit sistem upravljanja vode. Rešitve Roto ponujajo celovit nabor naprav, ki zagotavljajo varnost, ekonomičnost in varovanje okolja.

- **Zaloga vode za primer požara:** Zanesljivi podzemni in nadzemni rezervoarji zagotavljajo lastno požarno zalogo vode, kar je ključno za varnost objektov in izpolnjevanje varnostnih predpisov.
- **Zadrževalniki meteorne vode:** Z nadzorovanim izpustom razbremenjujejo javno meteorno kanalizacijo ter bistveno zmanjšujejo nevarnost lokalnih poplav ob močnih nalivih.
- **Napredne čistilne naprave:** Odpadno vodo učinkovito očistijo do stopnje, ki omogoča varen izpust nazaj v naravno okolje brez obremenjevanja ekosistemov.

Voda kot vir prihrankov tudi v industriji

Roto nudi tudi sisteme za recikliranje industrijske odpadne vode npr. za živilskopredelovalne obrate, reciklažo odpadkov, papirnice ipd.

- **Reciklaža sive vode:** Sistemi za reciklažo vode iz umivalnikov, tušev in pralnih strojev omogočajo ponovno uporabo prečiščene vode za splakovanje sanitarij, kar drastično zmanjša porabo.
- **Zbiranje deževnice:** Z zajemanjem padavinske vode za zalivanje, pranje in tehnološke potrebe se neposredno zmanjšuje poraba dragocene pitne vode iz vodovoda.

Naložba v napredne vodne sisteme Roto ne pomeni le izpolnjevanja zakonskih zahtev, temveč dolgoročno znižuje obratovalne stroške ter povečuje trajnostno vrednost vsakega objekta.





Promo

9. Kako smo računali in od kod so podatki?

Za vsa tri leta smo najprej določili povprečno neto plačo. Za leti 1996 in 2011 smo uporabili letno povprečje, za leto 2026 pa povprečje prvih sedmih mesecev, saj leto še ni končano. Vse zneske smo preračunali v evre, da so primerjave med leti enotne.

Zneske v tolarjih smo preračunali po fiksnem tečaju 1 EUR = 239,640 SIT, zneske v nemških markah pa po tečaju 1 EUR = 1,95583 DEM.

Pri posameznih cenah smo iskali konkretne izdelke oziroma čim bolj primerljive storitve. Kjer je bilo mogoče, smo uporabili uradne statistične podatke in cenike. Pri starejših podatkih smo se oprli tudi na arhivske oglase, kataloge in časopisne objave, kadar uradnega podatka za izbrani izdelek ali storitev ni bilo.

Stanovanja: Geodetska uprava Republike Slovenije (Gurs) za podatke o cenah stanovanj v letih 2011 in 2026; za leto 2026 smo uporabili tudi podatke platforme Arvio. Za Ljubljano leta 1996 smo uporabili oceno iz raziskave dostopnosti stanovanj. Za Novo mesto in Mursko Soboto primerljivega podatka za leto 1996 nismo našli.

Zakaj 1996, 2011 in 2026?

Izbrali smo tri leta, ki omogočajo pogled na približno 30-letno spremembo življenjskih stroškov in kupne moči.

- **1996 –** pet let po osamosvojitvi in v obdobju, ko se je Slovenija že izvijala iz začetnih tranzicijskih pretresov. Hkrati je leto dovolj oddaljeno, da so razlike v plačah in cenah danes dobro vidne.
- **2011 –** vmesna točka, ki pokaže, kaj se je zgodilo v prvih 15 letih in ali se je trend nadaljeval tudi v naslednjih. Slovenija je bila že v evrskem območju, gospodarstvo pa je še občutilo posledice svetovne finančne krize.
- **2026 –** zadnje leto primerjave oziroma današnji čas. Ker leto še ni končano, pri plačah uporabljamo povprečje prvih sedmih mesecev, pri cenah pa zadnje razpoložljive podatke.

Tako ne primerjamo samo začetka in konca, ampak vidimo tudi, kaj se je zgodilo vmes. Prav leto 2011 se je pri več izdelkih pokazalo kot pomembna vmesna točka.



Plače in cene življenjskih potrebščin: Statistični urad Republike Slovenije (Surs).

Bencin: arhivski podatki o cenah motornih goriv oziroma uradni podatki za novejša obdobja. Za leto 2026 je uporabljena najnovejša regulirana cena NMB 95, 1,744 EUR/l, ki velja od 6. do 12. oktobra 2026 na bencinskih servisih zunaj avtocest in hitrih cest.

Mobilna telefonija: arhivski ceniki Mobitela oziroma Telekoma Slovenije in aktualni cenik Telekoma Slovenije. Pri tej primerjavi opozarjamo, da vsebina storitve ni enaka: današnji paket vključuje bistveno več storitev kot naročnina iz leta 1996.

Volkswagen Golf: arhivski oglas oziroma cenik za leto 1996, podatki o ceni novega Golfa za leto 2011 in aktualna cena Golfa Life za leto 2026.

Dopust na Hvaru: arhivski turistični oglasi in katalogi za leti 1996 in 2011 ter aktualni cenik hotela za leto 2026. Ker Hotel Palace na Hvaru danes ni več primerljiv s ponudbo iz prejšnjih let, smo za leto 2026 izbrali drug hotel s tremi zvezdicami in polpenzionom.

Elektrika: izračun temelji na letni porabi 3.500 kWh in primerljivih cenah električne energije za gospodinjstva. Mesečni strošek smo dobili tako, da smo letni strošek delili z 12. Čas dela za mesečni račun smo nato izračunali kot delež povprečne neto plače in ga pretvorili v ure in minute ob predpostavki 174 delovnih ur na mesec.

Pri vseh izračunih smo nato ceno delili s povprečno neto plačo. Pri vsakdanjih izdelkih smo tako dobili, koliko kilogramov, litrov oziroma vstopnic lahko kupimo z eno plačo, pri večjih izdatkih pa, koliko povprečnih mesečnih plač potrebujemo..



OPREMLJAJO TUDI NAJBOLJ ZAHTEVNA PLOVILA

HVACON Marine Systems, d. o. o., je podjetje, specializirano za ogrevanje, prezračevanje in klimatizacijo, ki projektira sisteme za zasebne jahte in potniške ladje. Podjetje ima sedež v Sežani in je del danske skupine, ki deluje na pomorskem trgu ter se osredotoča na prenove plovil in projekte novogradnje.



V Sloveniji se podjetje specializira za sisteme HVAC (ogrevanje, prezračevanje in klimatizacija), predvsem za potniške ladje, pa tudi za druga potniška in vojaška plovila.

»Ustanovljeni smo bili šele marca lani, vendar ima naša vodstvena ekipa več kot 30 let izkušenj na pomorskem trgu,« pojasnjuje direktor Roberto Cogoi.

Projekt, ki zagotavlja varnost in rast

Septembra 2025 je podjetje podpisalo pogodbo z italijansko ladjedelnico Fincantieri, vodilnim svetovnim proizvajalcem potniških ladij za križarjenja, za začetno projektiranje sistemov HVAC na 320 metrov dolgi potniški ladji, ki bo sprejela približno 6.000 potnikov in 1.300 članov posadke.

Projekt bo potekal do leta 2030 ter podjetju zagotavljal poslovno in finančno varnost, obenem pa podpiral njegove načrte za rast. S strateškega vidika je to tudi njihov najpomembnejši projekt, saj omogoča rast podjetja in slovenski ekipi prinaša priložnost za pridobivanje izkušenj pri delu na eni največjih ladij te vrste.

Vidne reference

Vodstvena ekipa ima 30 let izkušenj. Po vsem svetu je izvedla projekte sistemov HVAC za ladjedelnice, kot sta Fincantieri v Italiji in Mitsubishi na Japonskem, pa tudi za druge naročnike, od družbe Carnival Corporation do zasebnih lastnikov jaht.

Razvoj lokalne ekipe

Razvoj lokalne ekipe je njihova glavna prednostna naloga. »Ko bodo naši mlajši inženirji pridobili dovolj izkušenj, bomo svoje delo razširili tudi na projekte prenove plovil v okviru širše skupine. Ti projekti presegajo samo inženirsko delo – vključujejo tudi vodenje projektov, nabavo, izvedbo del in zagon sistemov, vse v zelo kratkih časovnih okvirih,« pojasnjuje sogovornik.

Iščejo mlade inženirje

Zaradi vse večjega obsega dela podjetje išče mlade inženirje, zlasti s področja sistemov HVAC, energetike ali strojništva. »Usposabljamo jih za posebne zahteve sistemov, vgrajenih na morskih ladjah. Ko bomo začeli izvajati tudi projekte prenove plovil, bomo potrebovali še kadre za vodenje projektov, nabavo in zagon sistemov,« pojasnjuje Cogoi.

HVACON Marine Systems

Promo

»ČE BO UVELJAVLJEN RAZVOJNI ZAKON ..., BOM PREDLAGAL REBALANS PRORAČUNA ...«

- Ali bo nova vlada res odločno zniževala proračunski primanjkljaj?
- Kako se minister Andrej Šircelj odziva na kritične očitke o nadaljevanju razsipne finančne politike Golobove vlade?
- Ali bo šolski minister moral denar za brezplačne vrtce iskati v svojem proračunu?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Andrej Šircelj je finančni minister drugič, tokrat že kot upokojenec. Dvakrat je bil tudi državni sekretar na finančnem ministrstvu. Z njim se zato nismo pogovarjali samo o aktualnih izzivih slovenskih javnih financ ter njihovih posledicah na podjetja in državljane, ampak tudi o nekoliko dolgoročnejših posledicah ravnanja s slovenskimi javnimi financami – torej z denarjem vseh nas, davkoplačevalcev.

Ste se kaj oddahnili, ko ste septembra videli napovedi o višji gospodarski rasti?

Malo, ne pa popolnoma. Vesel sem napovedi gospodarske rasti za leto 2026, medtem ko se mi zdi napoved za leto 2027 premalo optimistična. Vendar moram neodvisnim organom prepustiti, da napovedujejo gospodarsko rast.

Ste za leto 2027 bolj optimistični?

Da, predvsem, če bo gospodarsko okolje stabilno in če se bodo razmere še izboljšale. Če energetska kriza ne bo več tako izrazita, menim, da lahko gospodarstvo zmore več, zlasti ob spodbudah, zapisanih v tako imenovanem razvojnem zakonu in koalicijski pogodbi.

Oba dokumenta imata podoben pogled na gospodarsko okolje, za katerega je odgovorna država. Ta mora zagotoviti čim bolj privlačno in konkurenčno okolje, saj bi bila gospodarska rast tako lahko višja. Napovedana gospodarska rast za leto 2027 je zdaj 2,5 odstotka.

Kakšna pa je vaša ocena?

Težko ocenjujem. Lahko pa bi bila višja.

Glede razvojnega oziroma interventnega zakona je fiskalni svet ocenil, da bi lahko imel 1,2 milijarde evrov negativnih učinkov na proračun oziroma javne finance; pred tem so se ocene gibale med 700 in 900 milijonov evrov. Se vam zgornja ocena zdi realna?

Mednarodni denarni sklad je obljubil dinamično oceno tega zakona. Ocene so zelo različne, kar me nekoliko preseneča. Tudi fiskalni svet je že v času sprejemanja zakona podal nekoliko nižjo – mislim, da okoli 900 milijonov evrov. Druga je bila 600 milijonov evrov. Zdaj pa govorimo o 1,2 milijarde evrov.

Vse te ocene kažejo na določeno nelagodje. Ne vem, na čem so utemeljene, vsekakor pa so tako različne, da je težko vsem verjeti.

»Razvojni zakon vsebuje veliko ukrepov, ki jih finančno ni mogoče oceniti. Kdo bo, denimo, ocenil sprostitev pogojev poslovanja za samostojne podjetnike?«



Kakšen bi bil žanr filma o slovenskih javnih financah v zadnjih 35 letih? **»Ne ravno triler, vsekakor pa bi bil film precej dramatičen.«**

Kakšna je vaša?

Na Ministrstvu za finance smo pripravili statično oceno med 500 in 600 milijoni evrov.

Kakšna bi bila dinamična ocena?

To bomo še videli. Vsekakor bi bila dinamična ocena nižja, predvsem zato, ker bi upoštevala vse makroekonomske kazalce. To pomeni, da bi bil negativni finančni učinek manjši. Upoštevala bi namreč rast bruto domačega proizvoda, inflacijo in druge makroekonomske učinke.

Poleg tega razvojni zakon vsebuje veliko ukrepov, ki jih finančno ni mogoče oceniti. Kdo bo, denimo, ocenil sprostitev pogojev poslovanja za samostojne podjetnike? Kdo bo ocenjeval večjo pripravljenost za delo, več časa za delo in več podjetništva? To je zelo težko presojati, omenjeni učinki pa vplivajo na proračun, državo, družbo in počutje ljudi.

Poenostavljeno povedano: zaželeno je, da so ljudje podjetni, da delajo in z večjo produktivnostjo ustvarjajo čim več dodane vrednosti. Če bo dodana vrednost višja, bo tudi davčnih prihodkov več.

Strateški svet vlade pripravlja davčne spremembe. Katere so glavne tri spremembe, ki si jih želite?

V sodelovanju z dobavitelji naftnih derivatov bomo uvedli kmečko nafto oziroma dizel, ki ne bo obremenjen s trošarinami.«

Pregledali smo njihove davčne predloge in najprej bomo sprejeli ukrepe, ki nimajo finančnega učinka. Dokler ne bo jasno glede referenduma o razvojnem zakonu, nekaterih zakonov ne moremo spreminjati – ne zakona o dohodnini ne zakona o davku na dodano vrednost in podobnih. Lahko pa spreminjamo predpise, ki urejajo administracijo ter obračunavanje in plačevanje davkov. Govorim o zakonu o davčnem postopku.

Kaj to pomeni?

To pomeni spremembo zakonov, uredb in pravilnikov. V pravilnikih je veliko administrativnih ovir, povezanih z davčnimi zakoni. Predpisi, ki urejajo poslovanje podjetij in posameznikov, vključujejo tudi davčni postopek. Ta določa načine plačevanja, pobiranja in obračunavanja davkov ter evidence, ki jih je treba voditi.

Kje jih boste razbremenili? Katere so konkretne točke?

Pri davku na dodano vrednost so, na primer, potrebne dodatne evidence. Pri teh bomo poenostavili, kar je mogoče, da bo manj administrativnega dela ter da bosta plačevanje in obračunavanje vseh davkov preprostejša.

Drugo področje so določbe, ki se nanašajo na spremembe davčnih stopenj, olajšav in podobno. Pri tem smo s strateškim svetom zelo blizu ukrepom, zapisanim v koalicijski pogodbi.

Glavni poudarek je zmanjšanje obremenitve dela. Mednarodne primerjave kažejo, da je delo pri nas močno obremenjeno z dajatvami, zato smo tudi manj konkurenčni. To je posebej moteče pri ljudeh, ki ustvarjajo višjo dodano vrednost in imajo zato tudi višje dohodke.

Spremenili bomo zakon o dohodnini, kot je zapisano tudi v koalicijski pogodbi: znižali bomo stopnje, pripravili drugačne razrede in postopoma povečali splošno davčno olajšavo. To smo naredili že leta 2021, potem pa je bilo to žal odpravljeno.

Golobova vlada nam je zapustila 367 milijonov evrov oziroma okvirno 0,5 odstotka BDP luknje … Golobov proračun je bil razsipen, finančno razvraten in finančno hedonističen.«

V gospodarstvu so ukrepom večinoma naklonjeni, vendar so direktorji pri dveh vprašanjih nekoliko zadržani. Eno so subvencije zaradi goriva. Kako komentirate pomisleke, da bodo nekateri – zlasti prevozniki – dobili subvencije, čeprav ima Slovenija v primerjavi z drugimi državami EU nižje cene goriva?

Subvencije so potrebne, ko pride do izrednih dogodkov in je treba pomagati določenim delom gospodarstva ali celotnemu gospodarstvu. Prvi primer so naravne nesreče, ko je treba pomagati ljudem in gospodarstvu. Drugi primer je bila pandemija, ko smo pomagali vsem.

Načeloma je treba pomagati tistim, ki so najbolj ranljivi. Kmetje so po mojem mnenju med najbolj ranljivimi, zato bomo v sodelovanju s prodajalci naftnih derivatov uvedli kmečko nafto oziroma dizel, ki ne bo obremenjen s trošarinami. To bo zahtevalo posebno črpalko, namenjeno izključno kmetom. Hrvati imajo modri dizel za ribištvo in kmečki dizel za kmete.

Kaj pa prevozniki?

Na ministrstvu za infrastrukturo in energetiko je bila sprejeta odločitev, ki jo je potrdila vlada. Prevozniki so med najbolj prizadetimi, saj energija predstavlja velik delež njihovih stroškov.

Toda v primerjavi s tujino imajo slovenski prevozniki vseeno nižje stroške goriva …

Tudi druge države subvencionirajo določene dele gospodarstva. Pri subvencijah in zniževanju davkov, predvsem trošarin, moramo sicer upoštevati tudi fiskalni položaj države. Na eni strani moramo gledati prihodke, ki jih država ustvari iz trošarin na naftne derivate, na drugi strani pa moramo podpreti določene dele gospodarstva.

Še eno vprašanje v zvezi s subvencijami. Nekateri so že v prejšnjem mandatu opozarjali, da ni smiselno subvencionirati skrajšanega delovnega časa ob rekordni zaposlenosti, ko ljudje lažje dobijo delo. Vaša vlada pa je ta ukrep podaljšala. Kakšno je vaše stališče?

Takšna subvencija bi morala biti namenjena samo za nujne primere. Ob tako nizki stopnji brezposelnosti je njena upravičenost vprašljiva.

Gospodarstveniki podpirajo zdrave javne finance in menijo, da je prejšnja vlada izrazito pretiravala z javno porabo. Primanjkljaj je presegel tri odstotke, v načrtu pa je bilo 2,9 odstotka primanjkljaja. Toda pri višji gospodarski rasti zdaj tudi nova vlada načrtuje 2,9 odstotka primanjkljaja. Ali je to res najboljša politika za ozdravitev javnih financ?

Pri letu 2026 smo zasledovali določeno kontinuiteto, predvsem na področju investicij. Teh nismo zmanjšali oziroma vanje nismo posegali, ampak smo jih celo povečali. Investicije so tisto gibalo, ki najbolj vpliva na gospodarsko rast.

Poleg tega imamo zakonsko določene obveznosti, ki jih bo treba spremeniti. Pri rebalansu proračuna za leto 2026 lahko vplivamo samo na zadnja dva meseca oziroma dva in pol. Tu zato ni bilo mogoče narediti večjih sprememb.

Koliko boste znižali primanjkljaj v naslednjih letih? Kakšen je cilj?

Primanjkljaj mora biti pod tremi odstotki.

Torej 2,9 odstotka?

Da, 2,9 odstotka, nato pa bi ga zniževali proti 2,8 odstotka in še nižje. To moramo narediti postopoma. Če govorimo o eni odstotni točki bruto domačega proizvoda, je to približno 800 milijonov evrov. To je razmeroma velik znesek, zato tega ni mogoče izpeljati naenkrat.

Na eni strani moramo upoštevati gospodarsko rast, na drugi spodbujati potrošnjo ljudi, na tretji strani pa moramo krepiti investicije.

Pri tem bi si želel precej več zasebnih investicij. Pri državnih investicijah smo v primerjavi z drugimi državami zelo močni, kar spodbuja gospodarsko rast. Mislim pa, da bi kombinacija zasebnih in državnih investicij prinesla večjo učinkovitost.

Tudi ekonomisti so v zadnjih dneh izrazito kritični do tako velikega primanjkljaja. Trdijo, da hodimo po robu, morda že čez rob. Po nekaterih izjavah celo nadaljujete neodgovorno javnofinančno politiko iz časa Golobove vlade. Se nič ne bojite sankcij EU, ki nam grozijo?

Če je oseba delala 40 let, si je zaslužila polno pokojnino … Po zdravi logiki ni jasno, zakaj bi morali nekomu, ki je pripravljen še naprej delati, odvzeti 60 odstotkov pokojnine.«

Pred kratkim sem imel v Luksemburgu pogovor z evropskim komisarjem za gospodarstvo in produktivnost ter izvajanje in poenostavitev Valdisom Dombrovskisom, ki je naše argumente in izračune za predloge proračunov za leti 2027 in 2028 sprejel z naklonjenostjo.

Sprejemam komentarje o primanjkljaju in proračunskih dokumentih. Zdi se, kot da bi nam nekateri privoščili, da bi zašli pod poseben režim Evropske komisije. A tu gre za Slovenijo.

Sicer pa razumem skrb ekonomistov glede tistega, kar je predlagala Golobova vlada. Ta nam je zapustila 367 milijonov evrov oziroma okvirno 0,5 odstotka BDP luknje, ker v proračun ni vključila zneskov božičnice, transferja ZZZS, vpliva povečanja minimalne plače in nadomestila za brezposelnost.

Prvi so vredni 140 milijonov, drugi 100 milijonov, tretji 77 milijonov in četrti 50 milijonov evrov. Z drugimi besedami – naš proračun ni narejen neodgovorno, kot je bil Golobov. Primerjava je zato neumestna.

Odhodki so se povečali zaradi obveznosti za obrambo, za Nato, pa tudi zaradi kohezijskega sklada in za investicije.

To je razvojni proračun, ki bo ljudem zagotavljal večjo varnost, v njem pa so izpolnjene naše obveznosti do mednarodnih organizacij. Golobov proračun je bil v nasprotju z našim razsipen, finančno razvraten in finančno hedonističen.

Kaj pa se bo s proračunoma 2027 in 2028 zgodilo, če ljudje potrdijo interventni zakon? Kje konkretno boste zmanjšali odhodke, da bo primanjkljaj še znotraj pravila, ki velja v EU?

Če bo uveljavljen razvojni zakon, ki Sloveniji zagotavlja novo razvojno smer, večjo konkurenčnost in s tem ustvarjanje večje dodane vrednosti, kar pomeni večjo blaginjo za ljudi, bom predlagal rebalans proračuna.

V njem bomo na novo določili prihodke in odhodke, in sicer tako, da bomo še naprej zagotavljali stabilnost, varnost in predvidljivost finančnega sistema v skladu s fiskalnimi pravili.

Če gledamo dolgoročno, smo zelo odvisni od prispevkov in davkov na plače. Kako bi lahko srednjeročno spremenili strukturo javnih prihodkov, da ne bi bili tako odvisni od števila zaposlenih in njihovih plač?





Zaželena je čim večja zaposlenost, kar je logično tudi z davčnega vidika. Strukturo prihodkov bi lahko spremenili tudi z višjo produktivnostjo. Ta prinaša večje dobičke in s tem višje prihodke iz naslova davka od dohodkov pravnih oseb.

V takšnem primeru so višji tudi prihodki od davka na dodano vrednost, saj se povečuje potrošnja. Plače vplivajo na potrošnjo, večja potrošnja pa kaže na optimizem ljudi. Del te potrošnje gre v opremo, predvsem v takšno, ki prinaša večjo dodano vrednost.

Naše podjetniško okolje moramo zasnovati tako, da ustvarjamo višjo dodano vrednost. Spodbujati moramo nova in inovativna podjetja, ki bodo ustvarjala višjo dodano vrednost, pri tem pa bodo morala vključevati informacijsko tehnologijo in umetno inteligenco.

Ali je torej mogoče spremeniti strukturo davkov?

Možno je, vendar ne zgolj na področju obdavčitve dela.

Koliko davčnih prihodkov bi lahko prinesla obdavčitev nepremičnin oziroma premoženja?

To smo že enkrat preračunali, vendar učinek ni bil velik. Vsi davki na nepremičnine, vključno z davkom na uporabo stavbnega zemljišča, bi prinesli le okoli 300 milijonov evrov. Pri tem je treba izdati številne odločbe, ki jih je več sto tisoč, pritožb pa je lahko tudi več tisoč. Upoštevati je treba tudi stroške tiskanja in priprave odločb. Paziti moramo na ekonomičnost davčnih postopkov. Če upoštevamo, koliko ljudi dela vse to, je treba preveriti ekonomičnost postopka.

V Sloveniji bomo imeli glede prihodkov vedno tri davke z največjimi javnimi prilivi: davek na dodano vrednost, dohodnino in davek od dohodkov pravnih oseb.

Ali verjamete, da lahko z demografskimi ukrepi v prihodnosti bistveno povečamo število delovno aktivnih ljudi v Sloveniji? Število upokojencev se bo povečevalo. Ali vas ne skrbi, da bodo pokojnine, če ne bomo imeli pametne imigracijske politike, ogrožene, ker smo zelo odvisni od davkov in prispevkov na plače?

Demografija je danes eden največjih problemov v celotni Evropi, vključno z nami. Če pogledamo indeks rodnosti, vidimo, da nobena evropska država nima indeksa, višjega od dva, kar bi bilo potrebno za ohranjanje prebivalstva. To je problem. Države so sprejele različne ukrepe, vendar po moji oceni večina teh ukrepov ni prispevala k večji rodnosti, kar pomeni, da je treba glede rodnosti sprejeti še kakšne dodatne ukrepe.

Ali to pomeni, da moramo sprejeti drugačne oziroma dodatne ukrepe, s katerimi bi glede na razmere lahko zmanjšali tveganje, da bodo pokojnine v prihodnosti zelo nizke?

Ko govorimo o 160.000 tujcih, moram jasno povedati, da nisem proti tujcem in njihovemu prihodu. Sem pa za nadzorovano priseljevanje.«

Če govorimo o daljni prihodnosti, imamo pripravljene projekcije oziroma načrt pokojnin za naslednjih 20 do 30 let. Te pokojnine bodo stabilne, saj projekcije upoštevajo predvidene demografske trende. Po projekcijah se bo rast sredstev za pokojnine po letu 2030 na neki točki ustavila.

Državna sekretarka na ministrstvu za izobraževanje, znanost in mladino Mojca Škrinjar je nedavno napovedala brezplačne vrtce. Kako bomo to plačali iz javnih sredstev, če že tako hodimo po robu? Je ob trenutnem stanju javnih financ takšna napoved odgovorna poteza?

Vsak resor je odgovoren za upravljanje svojega finančnega načrta. Tako je pristojnost ministrstva za izobraževanje, znanost in mladino ustrezno razporejanje sredstev, ki jih ima na voljo v proračunu.

Kaj pa tvegani scenarij? Imamo rekordno zaposlenost in približno 160.000 tujih delavcev. V času zadnje velike krize se je število brezposelnih hitro povečalo …

Zelo velike spremembe lahko vplivajo na smer tega razvoja. Vendar menim, da ta scenarij ni najbolj verjeten. Ko govorimo o 160.000 tujcih, moram jasno povedati, da nisem proti tujcem in njihovemu prihodu. Sem pa za nadzorovano priseljevanje. Če pride delavec iz druge države, mora biti njegov prihod nadzorovan. To pomeni, da mora biti v Slovenijo »povabljen«, da bo tukaj delal, sprejel naše običaje in navade, se vključil in morebiti tudi integriral.

O nelegalnih migracijah v tem kontekstu ne govorimo. Govorimo o delovnih migracijah.

Pri delovnih migracijah moramo upoštevati tudi trende na področju večje produktivnosti, uporabe informacijske tehnologije in umetne inteligence. Če se ozremo na avtomatizacijo in robotizacijo, bi po zdravi logiki potrebovali manj delavcev.

To pa pomeni manj plač in manj prihodkov javnih blagajn.

Pomeni tudi več dobička, saj nižji stroški dela in nižji proizvodni stroški pomenijo večji dobiček in več davka od dobička. Vseh trendov na področju migracij in delovne sile ne smemo gledati ločeno. Upoštevati moramo tudi avtomatizacijo, robotizacijo, rabo umetne inteligence in informacijske tehnologije.

»Vsi davki na nepremičnine, vključno z davkom na uporabo stavbnega zemljišča, bi prinesli le okoli 300 milijonov evrov.«



Če gremo v to smer, bo struktura delavcev drugačna. Potrebovali bomo več delavcev z izobrazbo in znanjem, ki bodo ustvarjali višjo dodano vrednost. Posledično bodo bolje plačani in bodo plačevali tudi več dohodnine. Ti procesi se med seboj prepletajo.

Kako gledate na ponovno vključevanje upokojencev na trg dela? V načrtu imate tudi možnost, da bi upokojenci prejemali celotno pokojnino in hkrati delali. Koliko jih zdaj dela?

Zdaj jih po nekaterih ocenah s pogoji za upokojitev dela od 20.000 do 25.000. Nadaljevanje dela po upokojitvi je osebna odločitev posameznika in delodajalca. Človek dela 40 let in nato prejema pokojnino. Sedanji sistem mu pokojnino sicer priznava, vendar določa, da ne more prejemati celotne pokojnine, če se ponovno zaposli. Če dela, lahko prva leta prejema le 40 odstotkov pokojnine, nato pa še nekaj časa 20 odstotkov.

To je po mojem mnenju diskriminatorno in v tem ne vidim logike. Če je oseba delala 40 let, si je zaslužila polno pokojnino. Morda je bilo v preteklosti zaradi fiskalnih in finančnih razlogov sprejemljivo, da se tako pokojnina ne izplača v celoti.

Toda po zdravi logiki ni jasno, zakaj bi morali nekomu, ki je pripravljen še naprej delati, odvzeti na primer 60 odstotkov pokojnine. To je nepravično. Moram pa odkrito povedati, da sem pri odgovoru na to vprašanje v konfliktu interesov, ker sem tudi sam že upokojenec oziroma imam pogoje za upokojitev.

Dolgo se ukvarjate z javnimi financami. Katera je največja tabu tema v javnosti, povezana s slovenskimi javnimi financami?

Menim, da so javne finance danes tako transparentne, da pravzaprav ni nobene tabu teme. Je pa bilo tabu tema pranje iranskega denarja prek naše banke oziroma vprašanje, kako se je pranje denarja dejansko izvajalo. Morda bi si kdo želel, da bi to ostalo tabu tema, vendar se to ni zgodilo.

Slovenija je v zadnjih 35 letih doživljala vzpone in padce tudi, ko gre za javne finance. Če bi bil o slovenskih javnih financah posnet film, kateri žanr bi bil po vašem mnenju najprimernejši – komedija, drama, triler ali morda znanstvena fantastika?

Če bi gledali na gibanje javnih financ in doseganje ciljev, bi bila zgodba verjetno dramatična. Mislim predvsem na fiskalna pravila po vstopu v Evropsko unijo in na zagotavljanje denarja za pokojnine takoj po osamosvojitvi, pa tudi na trenutke, ko je zaradi takšnega ali drugačnega razloga šlo za nohte.

Torej triler?

Morda ne ravno triler, vsekakor pa bi bil film precej dramatičen.



Vaše ideje. Naš prostor.
Skupaj ustvarjamo uspešne dogodke.

V Grand Hotelu Sava superior**** poslovna srečanja postanejo več kot le sestanki. V prijetnem okolju združujemo sodobne konferenčne prostore, udobno namestitev, vrhunsko kulinariko in doživetja, ki povezujejo ljudi ter krepijo ekipni duh.

Za dogodke, ki pustijo vtis.

- Seminarji in konference
- Poslovna srečanja in dogodki po meri
- Teambuildingi in edinstvena lokalna doživetja

Rogaška HOTELS • MEDICO • SPA
HOTEL zagreb ROI Medico • Spa
GRAND HOTEL sava

Rogaška Hotels & ROI Medico Spa
Zdraviliški trg 6, 3250 Rogaška Slatina
T 03 811 43 93, mateja@rogaska.si
www.rogaska.si



Grafika: UI/Spotnet

NADZOR: MILIJONI ŠKODE V ZDRAVSTVU. TODA ALI JE TO RES VSE?

- Kakšne finančne posledice imajo napake v bolnišnicah?
- Koliko zdravnikov je bilo »drugje«, ko bi morali biti v ordinaciji?
- Zakaj nekateri izvajalci napak ne odpravijo niti po opozorilu ZZZS?

Almira Sakalić

Več kot deset milijonov evrov. Tolikšna je bila v letu 2025 skupna vrednost nepravilnosti v obračunih izvajalcev zdravstvenih storitev, ki jih je ZZZS ugotovil z nadzori in kontrolami. Toda pozor: odgovorov na vsa naša vprašanja sploh nismo prejeli.

V lanskem letu je Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS) opravil 688 nadzorov nad izvajanjem pogodb z zdravstvenimi izvajalci. Preverjali so bolnišnične obravnave, specialistične ambulante, zdravila, zobozdravstvo, fizioterapijo, patronažo, reševalne prevoze ter tudi upravičenost do nekaterih potnih stroškov in odsotnosti zaradi nege družinskega člana.

Največje finančne posledice nastajajo pri bolnišničnih obravnavah, vendar težava ni samo v višini računov. Ključno vprašanje je namreč, ali je storitev pravilno zapisana, pravilno šifrirana in pravilno poslana v plačilo. Nadzori pa razkrivajo tudi kršitve pravic zavarovanih oseb, pri katerih ZZZS ni neposredno finančno oškodovan.

1. Zdravniki celo odsotni … Ali ZZZS podatke skriva pred javnostjo?

ZZZS je med nadzori ugotavljal tudi odsotnost zdravnika v pogodbenem ordinacijskem času brez ustreznega nadomeščanja. Med njimi so primeri, ko je ambulanta v času, ki ga financira ZZZS, opravljala samoplačniške storitve, prav zaradi tega pa so se podaljševale čakalne dobe za paciente na napotnico.

Ugotovili so tudi neskladja med dejanskimi urniki dela ambulant in urniki, določenimi v pogodbah z ZZZS. Poleg tega so zaznali ponujanje nadstandardnih storitev za doplačilo, ne da bi s tem predhodno ustrezno seznanili zavarovano osebo in pridobili njeno soglasje, ter odkrili pomanjkljivo ali manjkajočo zdravstveno dokumentacijo o opravljeni obravnavi.

Glede teh ugotovitev smo ZZZS prosili tudi za konkretne številke: koliko primerov odsotnosti zdravnikov brez ustreznega nadomeščanja so zaznali v letu 2025? Natančnih podatkov nam žal niso posredovali. Pojasnili so, da iz njihovih evidenc ni mogoče preprosto razbrati natančnega števila kršitev po posameznih vrstah.

2. Napake pri dragih bolnišničnih obravnavah so najdražje

ZZZS je v letu 2025 samo z rednimi in izrednimi nadzori ter ugotovljenimi sistemskimi napakami svoje obveznosti do izvajalcev zmanjšal za 4,59 milijona evrov. S sprotnimi in naknadnimi kontrolami obračunskih dokumentov pa jih je znižal še za dodatnih 6,18 milijona evrov.

Pri sprotnih kontrolah je bilo zavrnjenih tudi 25.595 obravnav pacientov, kar je bilo 88 odstotkov več kot leto prej. »Največje finančne posledice imajo nadzori s področja bolnišnične dejavnosti,« navaja Damjan Kos, vodja Sektorja za informiranje in odnose z javnostmi pri ZZZS.

Razlog je preprost: bolnišnične obravnave, pri katerih pacient v ustanovi ostane več dni, sodijo med najdražje zdravstvene storitve. Tako ima lahko že posamezna napaka pri njihovem obračunu večji finančni učinek kot nepravilnost pri cenejši ambulantni storitvi.

ZZZS je med drugim posebej preverjal akutne bolnišnične obravnave, pri katerih kirurški poseg ni bil povezan z glavno diagnozo, pacient pa je bil le nekaj dni po odpustu ponovno sprejet v bolnišnico. Pod drobnogledom so bile tudi obravnave noseč-nic v zadnjih dveh tednih pred porodom, kadar je bila kot dodatna diagnoza navedena debelost oziroma čezmerna telesna masa.

25.595

obravnav pacientov je bilo zavrnjenih pri sprotnih kontrolah, kar je 88 odstotkov več kot leto prej.

Koliko primerov odsotnosti zdravnikov brez ustreznega nadomeščanja so zaznali v ZZZS? **Pozor: teh kršitev menda nimajo evidentiranih tako, da bi bilo mogoče ugotoviti natančno število kršitev po posameznih vrstah?!**

3. Doplačila brez soglasja zavarovane osebe

Kos ob tem pojasnjuje, da obračunske kršitve in oškodovanje sredstev ZZZS predstavljajo približno polovico ugotovljenih kršitev pri nadzorih. Nadzorniki ugotavljajo tudi kršitve pravic zavarovanih oseb, pri katerih ZZZS ni neposredno finančno oškodovan.

Nadzori prav tako razkrivajo izvajanje nadstandardnih storitev za doplačilo brez ustrezne predhodne seznanitve zavarovane osebe in pridobitve njenega soglasja. Med ugotovljenimi kršitvami so še pomanjkljivo izpolnjeni ali manjkajoči zapisi o obravnavi zavarovane osebe v njeni zdravstveni dokumentaciji.

4. Pomembna težava: so obračuni res pravilni?

Pri ZZZS kot eno najpogostejših težav izpostavljajo pomanjkljivo medicinsko dokumentacijo. »Na splošno nadzorniki ugotavljajo pomanjkljivo dokumentacijo, kar pomeni, da obračunane storitve nimajo podlage v zapisih v medicinski dokumentaciji,« pojasnjuje Kos.

To še ne pomeni nujno, da storitev ni bila opravljena. Pomeni pa, da iz dokumentacije ni mogoče ustrezno potrditi, ali je bil obračun pravilen. Druga pogosta nepravilnost je uporaba napačne šifre.

»Druga zelo pogosta skupina ugotovljenih nepravilnosti je obračunavanje neustreznih storitev – to je uporaba napačne šifre za obračun – glede na opravljeno delo, kot je opisano v zdravstveni dokumentaciji,« dodaja Kos.

Pri bolnišničnih primerih, ki se plačujejo po sistemu skupin primerljivih primerov, se napake pojavljajo tudi zaradi neupoštevanja standardov kodiranja in drugih veljavnih obračunskih pravil. Bistvo problema je pogosto v razliki med tem, kaj je bilo opravljeno, kaj je zapisano v dokumentaciji in kaj je bilo nato poslano v plačilo.

10,77

milijona evrov je skupna vrednost zmanjšanih obveznosti in zavrnjenih obračunov, ki jih je ZZZS ugotovil z nadzori ter sprotnimi in naknadnimi kontrolami.

Veliko izvajalcev zdravstvenih storitev ne spremeni obračuna storitev, čeprav ob nadzoru dobijo navodila za pravilno obračunavanje.

5. Ne menijo se za opozorila in celo ponavljajo napake

Ena bolj presenetljivih ugotovitev ZZZS ni povezana z višino posameznega računa, ampak s ponavljanjem istih napak. »Vedno znova se pri izvajanju nadzorov srečujemo z eno ali več obračunskimi napakami, ki se v nekem obdobju pojavljajo pri več izvajalcih posameznega področja zdravstvene dejavnosti,« razkriva Kos.

Še bolj izstopa drugo opažanje: veliko izvajalcev obračuna storitev ne spremeni niti po tem, ko ob nadzoru in v nadzornih zapisnikih dobijo navodila za pravilno obračunavanje.

Nepravilnosti lahko vodijo tudi v prekrškovne postopke. V letu 2025 je bilo podanih 424 predlogov za začetek prekrškovnega postopka, prekrškovni organ ZZZS pa je izdal odločbe z izrekom globe, opomina ali kombinacije obeh v 29 primerih. Pravnim in odgovornim osebam je bilo izrečenih za 17.425 evrov glob.

6. Pacienti lahko sami preverijo, koliko je stala njihova obravnava

Pacient lahko sam preveri, kaj je bilo v njegovem imenu obračunano obveznemu zdravstvenemu zavarovanju. »Vsak pacient lahko v spletni in mobilni aplikaciji zVEM sam zase preveri, katere zdravstvene storitve, zdravila in medicinski pripomočki so bili v njegovem imenu oziroma na njegovo kartico zdravstvenega zavarovanja obračunani obveznemu zdravstvenemu zavarovanju, v kakšnem znesku, kdaj in s strani katerega izvajalca zdravstvenih storitev,« pojasnjuje Kos.

Podatki so dostopni od leta 2013 dalje in se vsak mesec posodabljajo. Če se pacientu pri obračunu ali storitvi karkoli zdi nenavadno, lahko na ZZZS poda prijavo suma nepravilnosti oziroma goljufije. Prijavo je mogoče oddati tudi anonimno, ZZZS pa lahko na podlagi takšnih informacij izvede ciljani nadzor.

Več kot deset milijonov evrov ugotovljenih nepravilnosti v enem letu ne govori le o tem, koliko denarja se pretaka skozi zdravstveni sistem. Pokaže predvsem, kako pomembno je, da se opravljena storitev ujema z dokumentacijo in obračunom ter da so spoštovane pravice zavarovanih oseb. V sistemu, kjer so zneski veliki, imajo lahko tudi na videz tehnične napake zelo otipljive finančne posledice.

424
predlogov za začetek prekrškovnega postopka je bilo podanih v letu 2025.

17.425 €
glob je bilo izrečenih lani.

DOM LUKAVCI – Z NALOŽBAMI V RAZVOJ DO NOVIH PRILOŽNOSTI ZA ŽIVLJENJE

Dom Lukavci je posebni socialnovarstveni zavod z dolgoletno tradicijo, ki zagotavlja institucionalno varstvo odraslim osebam s težavami v duševnem zdravju, motnjami v duševnem razvoju in drugimi kompleksnimi potrebami.

Danes v zavodu biva 321 stanovalcev, od tega jih 126 živi v dislociranih bivalnih enotah, kjer jim omogočamo življenje v manjših skupnostih in bolj domačem okolju. Za kakovostno osnovno in socialno oskrbo, zdravstveno nego, strokovno obravnavo in podporo stanovalcem skrbi 265 zaposlenih.
V Domu Lukavci si prizadevamo za nenehen razvoj storitev, izboljševanje bivalnih pogojev in uvajanje sodobnih pristopov, ki stanovalcem omogočajo čim večjo samostojnost, dostojanstvo in kakovost življenja.

Pomemben razvojni mejnik predstavlja izgradnja novega Rehabilitacijskega centra, za katerega je Ministrstvo za demografijo, družino in socialne zadeve zagotovilo 2,16 milijona evrov. Rehabilitacijski center je namenjen stanovalcem, ki po obravnavi v varovanih oddelkih potrebujejo dodatno strokovno podporo pri razvijanju vsakodnevnih življenjskih spretnosti, krepitvi samostojnosti in pripravi na življenje izven institucije v skupnosti.
Nova pridobitev predstavlja pomemben korak v razvoju zavoda in uresničevanju načel deinstitucionalizacije. Hkrati potrjuje, da vlaganja v socialnovarstveno infrastrukturo niso zgolj naložbe v objekte, temveč predvsem naložbe v ljudi, njihovo dostojanstvo in nove življenjske priložnosti. Naše vodilo ostaja jasno: vsakemu stanovalcu omogočiti čim bolj kakovostno, varno in samostojno življenje, prilagojeno njegovim potrebam in zmožnostim.

Stanka Vozlič

DOM LUKAVCI
Lukavci 9, 9242 Križevci pri Ljutomeru
Tel.: 02-588 84 20
E. naslov: lukavci@siol.net
www.lukavci.si

Promo

OBČINA POLZELA

OBČINA POLZELA V OBJEMU ZGODOVINE, KULTURE IN NARAVE

Polzela je kraj, ki k sebi kliče vse obiskovalce z željo po doživetju, prežetem z zgodovino, kulturo in naravo – najsi bodo to posamezniki, družine, društva ali delovni kolektivi.







Grad Komenda – srce dogajanja na Polzeli

Središče Polzele zaznamuje grad Komenda, ki se v pisnih virih omenja že leta 1149. Nekoč strateško pomembna stavba polzelskih plemičev Hailenstein je v 13. stoletju za skoraj pol tisočletja prešla v roke Malteškega viteškega reda. Njegovi komendatorji so pomembno zaznamovali življenje kraja, ime Komenda pa se je ohranilo vse do danes. Grad je bil leta 2011 v celoti obnovljen in je danes kulturno, turistično in družabno središče občine. Njegovi prostori so namenjeni konferencam, seminarjem, izobraževanjem in različnim dogodkom, grajsko posestvo pa je tudi uradni prostor za sklepanje zakonskih zvez.
Voden ogled obiskovalce popelje skozi zgodovino gradu in njegove nekdanje prebivalce ter prikaže zanimive elemente, kot so antični lev iz 1. stoletja, zbirka eksponatov Suverenega malteškega viteškega reda, stalna zbirka likovnih del Darinke Pavletič Lorenčak ter spominska soba pesnice in pisateljice Neže Maurer.

Zavetje narave med Šenekom in Goro Oljko

Zgodovinsko podobo Polzele na severu dopolnjuje park Šenek z graščino. Posest se omenja že leta 1288, današnjo podobo pa je graščina dobila v času baronov Pongratz. V parku, ki velja za kulturni spomenik, uspeva več kot 30 za tukajšnje okolje zanimivih drevesnih vrst, urejena učna pot pa obiskovalce vabi na sprehod v vseh letnih časih.
Poseben cilj za ljubitelje narave, pohodništva in kulturne dediščine pa je tudi Gora Oljka, na vrhu katere stoji cerkev z izjemnim glavnim oltarjem Ferdinanda Galla in podzemnim svetiščem. Ob cerkvi je planinski dom, do katerega vodijo različne pohodniške poti iz okoliških krajev.

Kaj še obiskati v okolici?

- ★ **Muzejsko zbirko starih traktorjev** z več kot 20 skrbno ohranjenimi starodobniki – najstarejši je iz leta 1920.
- ★ **Rojstno hišo Neže Maurer,** ki ohranja spomin na preteklost in način življenja v tistem času.
- ★ **Tematski park Čebelji paradiž** v Andražu nad Polzelo, kjer obiskovalci spoznajo pomen čebel, rastlin in njihove vloge v ekosistemu. V parku je urejena sprehajalna pot, v nasadu pa raste več kot 400 medovitih rastlin.
- ★ **Cajhnov kozolec** z razstavljenimi starimi kmečkimi orodji.
- ★ **Šaljive glinene figurice** v Andražu nad Polzelo, ki na humoristični način v miniaturnih ambientih prikazujejo literarne junake (Švejka, Martina Krpana, Butalce…) in prizore iz vaškega življenja (muzikante, učiteljice ..)

TIC Polzela

Informacije in vodeni ogledi:
TIC Polzela
Grajski trg 1, 3313 Polzela
Telefon: 03 703 32 11
E-pošta: tic@polzela.si
www.tic-polzela.si

Promo

OKTOBRSKI PREIZKUS ZAUPANJA, WARSHEVA TIŠINA IN SCENARIJI ZA 2027

- Zakaj je problem v tem, kdo ustvarja dobičke?
- Kakšni so pogledi proti letu 2027?



Nejc Apšner

Tokrat brez javne pokore, a tudi brez zmagoslavja. Septembra smo osnovnemu scenariju, v katerem naložbe v umetno inteligenco zdržijo, pripisali 45 odstotkov, amortizacijskemu zidu 25 in naftnemu šoku 20. Oktober je prinesel nekaj nenavadnega: delčke vseh treh hkrati. Dobički so ostali odlični, zaupanje vanje pa ne. Pogled nazaj je zato spet kratek, vse drugo gleda naprej.

1. Kratek pogled nazaj: teden, ki je premaknil razpoloženje

Vse se je zgodilo v nekaj dneh. Najprej je Financial Times poročal, da letni prihodkovni tempo OpenAI znaša okoli 50 milijard dolarjev, in ne 70, kot je krožilo med vlagatelji. Razlika je večinoma metodološka, saj podjetja v panogi prihodke štejejo različno, a Nasdaq je isti dan izgubil 1,25 odstotka, Oracle 5,5, CoreWeave skoraj osem. Trg, ki se tako odzove na opombo pod črto, je trg z nizkim pragom tolerance.

Evropa ima obresti za dobro tretjino nižje kot ZDA in enako drago nafto. Kratkoročno je to blažilec, dolgoročno pa tveganje, da bo morala zaostrovati pozneje in bolj.

Sledila je septembrska inflacija v ZDA: 3,7 odstotka, jedrna 2,6, obe nad pričakovanji. Indeks polprevodnikov SOX je izgubil 4,3 odstotka, šesti dan zapored, S&P 500 je prekinil najdaljši niz brez enoodstotnega padca v več kot šestih letih, Russell 2000 pa je zdrsnil v korekcijo. V tednu do 16. oktobra je Nasdaq izgubil 4,5 odstotka, Dow Jones pa je teden končal v plusu: kapital ni zapuščal trga, ampak sektor. Donosnost desetletne ameriške obveznice je na vrhu dosegla 5,365 odstotka, največ v 24 letih. Upravljavci v anketi Bank of America bi delnice zamenjali za obveznice pri povprečno 5,9 odstotka, torej le pol odstotne točke višje. Brent je prebil 110 dolarjev, Hormuz pa ostaja zaprt že več kot 220 dni.

2. Fed in ECB: ko centralna banka molči, napoveduje trg

Fed je septembra soglasno dvignil obrestno mero na 3,75–4,00 odstotka. Kevin Warsh je oktobra jasno povedal, da vnaprejšnjih smernic ne bo več, saj Fed s tem »ne posluje več«. Praznina ni trajala dolgo. Terminske pogodbe so sredi oktobra decembrskemu dvigu pripisovale 89-odstotno verjetnost, za leto 2027 pa vračunavajo nadaljnje dvige in kratkoročne obresti blizu petih odstotkov. Trg je torej prevzel vlogo, ki se ji je Fed odpovedal, in je pri tem strožji od njega.

ECB je pri depozitni meri 2,50 odstotka, inflacija v evroobmočju pri 3,2, nemška tridesetletna obveznica pa na najvišji donosnosti v petnajstih letih. Evropa ima obresti za dobro tretjino nižje kot ZDA in enako drago nafto. Kratkoročno je to blažilec, dolgoročno pa tveganje, da bo morala zaostrovati pozneje in bolj.

3. Osrednja tema: dobički rastejo, širina trga pa se krči

Dobički niso problem. Rast dobičkov podjetij v S&P 500 naj bi letos dosegla okoli 35 odstotkov, TSMC je v tretjem četrtletju prihodke povečal za 51, čisti dobiček pa za 69 odstotkov. Problem je v tem, kdo jih ustvarja. Goldman Sachs je sredi oktobra opozoril, da je bil indeks le dva odstotka pod rekordom, mediana pa delnica petnajst. Tako ozkega trga ni bilo od dobe dot-com.

Približno polovica letošnje rasti dobičkov izhaja iz naložb v infrastrukturo za umetno inteligenco. Upravljavci v anketi Bank of America pričakujejo, da bodo hiperskalerji letos porabili 792 milijard dolarjev, v 2027 pa 1,08 bilijona, kar je drugo leto zapored več od njihovega operativnega denarnega toka. Hkrati jih 39 odstotkov prav te naložbe vidi kot najverjetnejši vir sistemskega kreditnega dogodka. Trg zato ne trguje več z dobički leta 2026, ampak s stavkom, ki ga bodo hiperskalerji izrekli o kapeksu za 2027.

Goldman za 2027 napoveduje 415 dolarjev dobička na delnico, za 2028 pa sedem odstotkov manj od konsenza. Ko bikovska hiša sama nakaže, da bo leto 2028 šibkejše, kot pričakuje trg, je to vredno zapisati. Bank of America dodaja, da so se zaporedna četrtletja z več kot 30-odstotno rastjo dobičkov od leta 1936 zgodila le desetkrat; zadnja dva primera kot odboj po finančni krizi in pandemiji.

4. Napovedi bank: razpon več kot 4.000 točk

Za konec leta so si banke presenetljivo enotne, večina vidi S&P 500 okoli 8.000 točk. Za leto 2027 pa se pogledi razhajajo kot že dolgo ne.

Institucija	Cilj S&P 500	Jedrna teza
FactSet (konsenz analitikov)	9.275 (sept. 2027)	seštevek ciljev za posamezne delnice
Jefferies	8.000 (2026), 9.000 (2027)	dobički rastejo, vrednotenja se ne širijo
Barclays	8.800 (2027)	cilj potrjen ob septembrskem dvigu letne napovedi
Wells Fargo	8.600–8.800 (2027)	odporna rast in naložbe v UI
Morgan Stanley	8.000 (2026)	možen padec do 7.100, nato rast
Panmure Liberum	5.000 (2027)	UI-balon poči v letih 2027–2028

Joachim Klement iz Panmure Liberum je še septembra napovedoval 8.300 točk. Analitiki so sicer po FactSetu v zadnjih dvajsetih letih raven indeksa leto vnaprej v povprečju precenili za 6,9 odstotka. Če to odbijemo od konsenza, dobimo okoli 8.630 točk.

5. Trije scenariji za 2027

Septembrske štiri scenarije smo združili v tri, saj se naftni šok in amortizacijski zid v praksi krepita med seboj.

Scenarij	Verjetnost	Sprožilec	Kaj dela
Mehki prehod	~30 %	Hormuz se odpre, Brent pod 85, Fed decembra dvigne zadnjič	S&P 8.600–9.000, mala podjetja, potrošnja, Evropa
Dolgi prehod	~45 %	nafta 90–105, inflacija 3–3,5 %, še dva dviga, kapeks brez rasti prihodkov	S&P 7.600–8.200, banke, energija, dividendni defenzivci
Zlom prehoda	~25 %	Brent nad 120 ali prvi hiperskaler zniža kapeks	S&P 5.500–6.500, gotovina, obveznice, zlato

6. Zlato, nafta in Slovenija

Zlato je vso jesen ostalo približno petino pod januarskim rekordom. Močan dolar in visoke realne obrestne mere so letos močnejši od geopolitičnega strahu. Ostaja varovalka za zlom prehoda, ne pa naložba za osnovni scenarij. Nafta je spremenljivka, ki premika vse drugo: vsak dolar nad sto Fed prevede v strožji ton, evropska industrija pa v nižje marže.

SBITOP je lani pridobil 50 odstotkov, letos do konca septembra 24 odstotkov, oktobra pa je zdrsnil pod 3.100 točk. Ljubljanska borza nima izpostavljenosti kapeksu, kar je v zlomu prednost, v mehkem prehodu pa zaostanek. Slabost ostaja likvidnost: promet je lani znašal 3,9 odstotka tržne kapitalizacije, na varšavski borzi 41,5, Krka pa sama ustvari 41 odstotkov prometa. Dividende ostajajo močan argument: Krka 9,10 evra bruto, NLB 6,92, Triglav 3,00, Sava Re 2,75.

Spremljajte kapeks, ne Feda. Decembrski dvig je vračunan. Prelomnica so napovedi naložb velikih tehnoloških podjetij za leto 2027.

7. Pravila preživetja

Spremljajte kapeks, ne Feda. Decembrski dvig je vračunan. Prelomnica so napovedi naložb velikih tehnoloških podjetij za leto 2027.

Glejte širino trga. Razkorak med indeksom in mediano delnico se bo zaprl – odprto je le vprašanje, v katero smer.

Varovalke kupujte zdaj. Scenarij zloma nosi četrtino verjetnosti, indeks strahu VIX pa je sredi oktobra ostal pri 17. Zavarovanje je najcenejše, ko se ne zdi potrebno.

Pet odstotkov na obveznicah je naložba. Pri donosnostih dolgoročnih ameriških obveznic nad petimi odstotki obveznice niso več čakalnica, ampak del portfelja.

Slovenska dividenda je zavarovanje z donosom. SBITOP ne bo prinesel več kot 30-odstotne rasti dobičkov, kot jo letos ameriški indeks. Dividenda pa se izplača tudi v scenariju zloma.

Napovedi letos ne preživijo četrtletja, tudi naše ne. Srečno pri investiranju!



Grafika: UI/Spotnet

SLOVENIJA IN MCDONALD'S NA VRHU

- Ali McDonald's v Sloveniji ustvari že več prodaje kot Hit ali celotna Sava Turizem?
- Katera turistična agencija je po epidemiji skočila najvišje?
- In katere terme so v Sloveniji največje?

Goran Novković

Znana so največja slovenska podjetja v turizmu in gostinstvu po prodaji v lanskem letu. Na vrhu je Hit. Tako kot drugouvrščena Sava Turizem je še vedno v pretežni državni lasti. A za vrat jima diha McDonald's.

Če upoštevamo, da v Sloveniji njegove restavracije upravljata dve družbi, Alpe Panon in Volenik, in seštejemo njuno lansko prodajo, je ta že za približno milijon evrov večja od prodaje Save Turizma. Obe Hitovi družbi, Hit in Hit Alpinea, pa sta skupno še vedno za približno 14 milijonov evrov prodaje pred McDonald'som.

Če se nekoliko pošalimo, je na lestvici še vedno prva Slovenija, drugi je McDonald's in tretja spet Slovenija. To je vrh slovenskega turizma. Pet podjetij, ki tvorijo trojček Hit-Sava Turizem-McDonald's, je lani skupaj ustvarilo skoraj 450 milijonov evrov prodaje oziroma skoraj toliko kot vse druge firme od 4. do 17. mesta na turistično-gostinski lestvici skupaj. Slovenski nastanitveni turizem in gostinstvo sta torej močno zgoščena v rokah dveh lastnikov: države Slovenije in posredno ameriškega McDonald'sa.

Lestvico največjih družb po prodaji lahko podrobneje razčlenimo še po podpanogah.

1. Hoteli in nastanitve: prevladuje državno lastništvo

V dejavnosti hotelov in nastanitev je na vrhu Sava Turizem, saj je lani ustvarila skoraj štirikrat več prodaje od drugouvrščenega Istrabenza turizma. Med njunima lanskima prodajama je več kot sto milijonov evrov razlike, pri čemer je tudi Istrabenz turizem v državni lasti. To pomeni, da imata državni firmi v tej podpanogi z več kot 176,5 milijona evrov skupne prodaje izrazit naskok pred drugimi.

Ob upoštevanju Hit Alpinee so vsi trije presegli celo 190 milijonov evrov prodaje. Za primerjavo: tretjeuvrščeni Eurotas je na tej lestvici lani presegel le 16 milijonov evrov prodaje. Eurotas z devetimi hoteli po Sloveniji sicer obvladujeta Mojca in Aleksander Jančar.

Z drugimi besedami: nekatere države stavijo na kriptovalute, nekatere na dolar, nekatere na zlato, Slovenija pa očitno stavi na hotele in podobne nastanitve. 😊

To samo potrjuje znano dejstvo: v tej podpanogi prave privatizacije še ni bilo. Slovenija je v tem pogledu velika izjema, saj bi težko našli državo s takšnim lastniškim deležem v družbah, ki ponujajo hotelske nastanitve.

Med znanimi hoteli so z več kot desetimi milijoni evrov prodaje v zgornjem delu lestvice 100 največjih turističnih in gostinskih podjetij v Sloveniji, ki si jo lahko ogledate na naslednjih straneh, še Bavarski stolp (Intercontinental), Hotel Palace Portorož, Hoteli Metropol, Hotel Mons, Adria turistično podjetje in tudi JGD Protokolarne storitve RS.

Nekatere države stavijo na kriptovalute, nekatere na dolar, nekatere na zlato, Slovenija pa očitno stavi na hotele in podobne nastanitve.

2. Terme: na lestvici so tesneje skupaj

Med termami so na vrhu toplice v lasti novomeške Krke, z dobrimi 15 milijoni evrov več prodaje od drugouvrščenih Term Čatež. Od tu navzdol pa so terme na lestvici precej skupaj.

Sledijo Terme Olimia, Thermana, Unitur (ki poleg Term Zreč sicer upravlja tudi Roglo) in Terme Dobrna. Unitur je v lasti sklada Advance Capital Partners, ki ga vodi Aleš Škerlak, znan tudi po tem, da zbira kapital največjih slovenskih podjetnikov. Enako velja za Terme Dobrna. Seveda pa je kar nekaj term tudi v sklopu Save Turizma.

3. Turistične agencije: Palma pred Kompasom

Po epidemiji se je hitro dvignila zlasti turistična agencija Palma v lasti Mateja Knavsa in še nekaterih družbenikov. Kompas je padel na nizko 5. mesto in tako ni več največja slovenska turistična agencija po prodaji. Družba, ki je bila nekoč slovenski ponos, zdaj pa je v lasti luksemburškega sklada, se je lani približala poslovanju brez izgube, a je bila še vedno v rdečih številkah.

Po epidemiji se je med turističnimi agencijami hitro dvignila zlasti turistična agencija Palma v lasti Mateja Knavsa in še nekaterih družbenikov. Kompas pa je padel na nizko 5. mesto.



V prvi deseterici lestvice, ki jo objavljamo v tej reviji, so sicer kar tri turistične agencije. Poleg Palme, ki je na 4. mestu celote panožne lestvice, je na 7. mestu Sonček v večinski lasti Filipa Tobiasa in Mira Primorca. Na 10. mestu je Relax turizem v lasti 20 oseb. Visoko na 13. mestu je tudi kranjska Agencija Oskar v lasti Oskarja in Svetlane Severin.

Med prvih 30 sta nato uvrščena le še agencija Airpass, ki je v lasti Miloša in Barbare Vujadinovič, in Eti potovanja. Zanimivo, ta je v 100-odstotni lasti Mohameda Samirja Sayeda Abdelfataha.

V nasprotju s hoteli je uspešni del agencijskega turističnega posla v Sloveniji v podjetniških rokah. Veliko agencij pa se uvršča tudi na lestvico največjih 100 turističnih in gostinskih podjetij – letos kar 24.

4. Postojnska jama: tudi poslovno najbolj atraktivna lokacija

Družba pod taktirko Marjana Batagelja je po prodaji v letu 2025 na 6. mestu največjih turističnih in gostinskih podjetij v Sloveniji. Toda prvih pet je agencij ali pa imajo v lasti destinacije, ki so izrazito bolj razpršene, kot je primer Postojnske jame. Ta zato ostaja najbolj obiskana in atraktivna slovenska turistična destinacija. Seveda jo je bilo treba leta zgledno upravljati, kar se v času, ko jo je upravljal Istrabenz, pač ni dogajalo.

Zanimiva pa je še ena primerjava. Postojnska jama je lani ustvarila 4,3-krat več prodajnih prihodkov kot Kobilarna Lipica. Pri tem je ustvarila skoraj 22 milijonov evrov EBITDA, Kobilarna Lipica pa 1,2 milijona evrov. Razlika je 18-kratna.

Postojnska jama je lani ustvarila 4,3-krat več prodajnih prihodkov kot Kobilarna Lipica. EBITDA pa je bila večja kar 18-krat.

5. Zabavni & športni turizem: Hit & Admiral

Pri zabavnem turizmu je seveda na vrhu Hit. Ko gre za igralnice, mu je edini konkurent veriga podjetij Admiral. Štiri podjetja te znamke se počasi približujejo 50 milijonom evrov skupne prodaje ali tretjini Hitove. Novo investicije ima sicer v Sloveniji v lasti pet igralnic z imenom Admiral, njegov lastnik pa je avstrijski koncern za igre na srečo Novomatic AG. Več kot 23 milijonov prodaje je v tej podpanogi lani ustvaril le še portoroški Casino.

Na lestvici pa so še štiri družbe iz vrst zabavnega in športnega turizma: Vabo upravlja gorski in smučarski koroški center Kope, agencija B4 je organizirana za športne priprave, Žičnice Vogel Bohinj pa upravljajo smučišče na Voglu. Med to četverico bi uvrstili tudi Woop!, ki je znan po zabaviščnem parku.

Kdo so lastniki teh štirih podjetij? Vabo obvladujeta Primož Kotnik in Boštjan Paradiž, ki sta znana tudi iz podjetja Robeta iz Slovenj Gradca, to pa po avtodomih. B4 ima v lasti Timotej Krajnc. Žičnice Vogel Bohinj obvladuje avstralski Slovenec Anthony Tomažin, ki je pred leti kupil tudi Pomurske mlekarne. Woop! obvladuje Samo Habič iz družine Habič, ki ima lastništvo nad trgovskim podjetjem KMAG, znanim po prodaji vozil Kia.

Če se nekoliko pošalimo, je na lestvici še vedno prva Slovenija, drugi je McDonald's in tretja spet Slovenija.

6. Gostinstvo: McDonald's, Sovita, Slorest, Marché, nato pa Jezeršek

V gostinstvu je slika malce bolj razpršena. Poleg obeh družb, ki upravljata restavracije znamke McDonald's, je na celotni turistično-gostinski lestvici na 8. mestu še Sovita, na 16. mestu pa Slorest. A obe sta bolj znani po prehrani za zaposlene v podjetjih in drugih organizacijah kot pa po turistični dejavnosti.

Na 19. mestu je sicer Prokaval iz Hajdine, ki je v lasti Helene Zupanič. Po uradnih podatkih upravlja tudi restavracijo, toda ukvarja se tudi s prodajo telet in odkupom klavne živine, zato je najbrž le del prihodkov iz gostinstva.

Na 24. mestu je Lagardere Travel Retail Slovenia, ki je znan po znamki restavracij Marché ob naših prometnicah. Na 28. mestu pa je najbrž najbolj znana domača kulinarična družba na lestvici, Jezeršek gostinstvo.

Pod črto: na vrhu Slovenija in McDonald's, pod njima pa se dogaja marsikaj. Tudi podjetništvo.

100 NAJVEČJIH PODJETIJ V TURIZMU & GOSTINSTVU

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2025
1.	**Hit**	Nova Gorica	**150.081.000**
2.	**Sava turizem**	Ljubljana	**140.431.000**
3.	**Alpe-Panon**	Ljubljana	**127.220.518**
4.	**Palma**	Celje	**70.899.550**
5.	**Terme Krka**	Novo mesto	**55.259.210**
6.	**Postojnska jama**	Postojna	**46.361.644**
7.	**Turistična agencija Sonček**	Maribor	**45.551.696**
8.	**Sovita**	Ljubljana	**44.489.711**
9.	**Terme Čatež**	Čatež ob Savi	**39.037.830**
10.	**Relax turizem**	Dravograd	**38.818.075**
11.	**Terme Olimia**	Podčetrtek	**38.049.743**
12.	**Istrabenz turizem**	Portorož	**36.100.162**
13.	**Agencija Oskar**	Kranj	**35.509.269**
14.	**Thermana**	Laško	**31.828.001**
15.	**Unitur**	Zreče	**30.005.619**
16.	**Slorest**	Ljubljana	**28.050.212**
17.	**Kompas**	Ljubljana	**26.275.904**
18.	**Casino Portorož**	Portorož	**23.312.970**
19.	**Prokaval**	Hajdina	**19.061.588**
20.	**Terme Dobrna**	Dobrna	**17.927.108**
21.	**Airpass turistična agencija**	Ljubljana	**16.660.276**
22.	**Eurotas**	Celje	**16.220.978**
23.	**Hit Alpinea**	Kranjska Gora	**15.444.000**
24.	**Lagardere Travel Retail Slovenia**	Logatec	**15.220.580**
25.	**Eti potovanja**	Maribor	**14.412.039**
26.	**Volenik**	Ljubljana	**14.217.966**
27.	**Bavarski stolp**	Ljubljana	**13.699.659**
28.	**Jezeršek gostinstvo**	Medvode	**13.292.948**
29.	**Hotel Palace Portorož**	Portorož	**12.984.538**
30.	**Hoteli Metropol**	Portorož	**12.115.332**
31.	**Kompas Novo mesto**	Novo mesto	**11.988.055**
32.	**Admiral Škofje**	Škofje	**11.370.016**
33.	**Trine**	Dobrovo v Brdih	**11.292.760**
34.	**Hotel Mons**	Ljubljana	**11.195.882**
35.	**Adria turistično podjetje**	Ankaran	**11.142.068**
36.	**Admiral Ljubljana**	Ljubljana	**11.121.429**
37.	**Kobilarna Lipica**	Lipica	**10.747.510**
38.	**Vabo**	Slovenj Gradec	**10.575.983**
39.	**JGZ Protokolarne storitve RS**	Predoslje	**10.097.735**
40.	**Gostinsko podjetje Trojane**	Trojane	**9.919.225**
41.	**Delfin hotel ZDUS**	Izola - Isola	**9.571.003**
42.	**Woop!, zabaviščni parki**	Ljubljana	**9.510.674**
43.	**Collegium Mondial Travel**	Ljubljana	**9.500.806**
44.	**B&B Hotels Ljubljana**	Ljubljana	**9.434.899**
45.	**Elephant Group**	Ljubljana	**9.267.802**
46.	**Miklosic 3 Hotel**	Ljubljana	**8.986.654**
47.	**Hotel Management**	Ljubljana	**8.546.813**
48.	**Etno restavracije**	Maribor	**8.524.851**
49.	**Mako**	Nova Gorica	**8.491.856**
50.	**B4**	Ljubljana	**8.287.357**
51.	**Žičnice Vogel Bohinj**	Ukanc	**8.239.241**
52.	**Al Ars Longa**	Ljubljana	**8.099.790**
53.	**Hotel Slon**	Ljubljana	**7.998.869**
54.	**Vancas Hotel**	Ljubljana	**7.983.010**
55.	**Shadows of Africa**	Maribor	**7.942.267**
56.	**Terme Resort**	Rimske Toplice	**7.904.891**
57.	**Kovego**	Vransko	**7.902.551**
58.	**Segrap**	Ljutomer	**7.807.754**
59.	**Sfun Turizem**	Ljubljana - Šentvid	**7.457.615**
60.	**GDA**	Ljubljana	**7.324.822**
61.	**Počitek - užitek**	Moravske Toplice	**7.317.917**
62.	**Gast gostinstvo**	Ljubljana	**7.270.011**
63.	**Levho hotel**	Ljubljana	**7.052.599**
64.	**Creans**	Ljubljana	**7.043.406**
65.	**Golden Forest**	Bled	**6.902.818**
66.	**SHD**	Bohinjska Bistrica	**6.875.994**
67.	**Bookingpoint.net**	Ljubljana	**6.799.222**
68.	**Sidro&Sidro**	Maribor	**6.499.099**
69.	**Naravno zdravilišče Topolšica**	Topolšica	**6.445.777**
70.	**Global Fast Food S**	Ljubljana	**6.444.942**
71.	**Alpinia**	Bohinjsko jezero	**6.432.049**
72.	**Promo Global**	Ljubljana	**6.390.325**
73.	**Demaco**	Ljubljana	**6.232.357**
74.	**Marina Portorož**	Lucija	**6.223.877**
75.	**B.G.S.**	Sežana	**6.221.916**
76.	**Admiral Kozina**	Kozina	**6.207.185**
77.	**Liberty Travel**	Ljubljana	**6.111.556**
78.	**World Discovery**	Ljubljana	**6.105.248**
79.	**Admiral Grosuplje**	Grosuplje	**6.099.333**
80.	**Hotel Sava Rogaška**	Rogaška Slatina	**6.037.196**
81.	**Barceló**	Ljubljana	**6.025.167**
82.	**Chutis**	Ljubljana	**5.821.275**
83.	**Picikato**	Teharje	**5.814.118**
84.	**REM Travel**	Ljubljana	**5.779.338**
85.	**Aena**	Petrovče	**5.771.859**
86.	**Sajko Turizem**	Slovenska Bistrica	**5.697.422**
87.	**Belvedere hoteli in turizem**	Izola - Isola	**5.605.345**
88.	**V svet**	Ljubljana	**5.552.755**
89.	**Tentours**	Domžale	**5.510.713**
90.	**Galerija Gosposka**	Maribor	**5.501.049**
91.	**Sofina naložbe in razvoj**	Ljubljana	**5.467.165**
92.	**Goolets**	Grosuplje	**5.431.079**
93.	**Romeo Plus**	Ljubljana	**5.417.261**
94.	**Onisac**	Ljubljana	**5.390.950**
95.	**Fini lokali**	Maribor	**5.300.935**
96.	**Roundabout**	Ljubljana	**5.229.951**
97.	**Bledrose hotel**	Bled	**5.210.940**
98.	**Volantes**	Ptuj	**5.186.073**
99.	**S Hiša**	Ljubljana	**5.184.603**
100.	**Promet, tourism & transport**	Ljubljana	**5.166.507**

Vir podatkov: AJPES, letna poročila za leto 2025, zneski v EUR
Pogoji: dejavnosti SKD 2025, ki jih je definirala Podjetna Slovenija
Kriterij razvrščanja: čisti prihodki od prodaje v letu 2025
Obdelava: Podjetna Slovenija

100 NAJVEČJIH PODJETIJ V TURIZMU & GOSTINSTVU PO PODPANOGAH

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2025
	Hotelske & podobne nastanitve		
1.	**Sava Turizem**	Ljubljana	**140.431.000**
2.	**Istrabenz Turizem**	Portorož	**36.100.162**
3.	**Eurotas**	Celje	**16.220.978**
4.	**Hit Alpinea**	Kranjska Gora	**15.444.000**
5.	**Bavarski stolp**	Ljubljana	**13.699.659**
6.	**Hotel Palace Portorož**	Portorož	**12.984.538**
7.	**Hoteli Metropol**	Portorož	**12.115.332**
8.	**Hotel Mons**	Ljubljana	**11.195.882**
9.	**Adria turistično podjetje**	Ankaran	**11.142.068**
10.	**JGZ Protokolarne storitve RS**	Predoslje	**10.097.735**
11.	**Delfin Hotel ZDUS**	Izola - Isola	**9.571.003**
12.	**B&B Hotels Ljubljana**	Ljubljana	**9.434.899**
13.	**Elephant Group**	Ljubljana	**9.267.802**
14.	**Miklosic 3 Hotel**	Ljubljana	**8.986.654**
15.	**Hotel Management**	Ljubljana	**8.546.813**
16.	**Hotel Slon**	Ljubljana	**7.998.869**
17.	**Vancas Hotel**	Ljubljana	**7.983.010**
18.	**Segrap**	Ljutomer	**7.807.754**
19.	**Levho hotel**	Ljubljana	**7.052.599**
20.	**Golden Forest**	Bled	**6.902.818**
21.	**SHD**	Bohinjska Bistrica	**6.875.994**
22.	**Alpinia**	Bohinjsko jezero	**6.432.049**
23.	**Hotel Sava Rogaška**	Rogaška Slatina	**6.037.196**
24.	**Barceló**	Ljubljana	**6.025.167**
25.	**Belvedere hoteli in turizem**	Izola - Isola	**5.605.345**
26.	**Galerija Gosposka**	Maribor	**5.501.049**
27.	**Sofina naložbe in razvoj**	Ljubljana	**5.467.165**
28.	**Bledrose Hotel**	Bled	**5.210.940**
29.	**Volantes**	Ptuj	**5.186.073**
	Terme		
1.	**Terme Krka**	Novo mesto	**55.259.210**
2.	**Terme Čatež**	Čatež ob Savi	**39.037.830**
3.	**Terme Olimia**	Podčetrtek	**38.049.743**
4.	**Thermana**	Laško	**31.828.001**
5.	**Unitur***	Zreče	**30.005.619**
6.	**Terme Dobrna**	Dobrna	**17.927.108**
7.	**Terme Resort**	Rimske Toplice	**7.904.891**
8.	**Počitek - užitek**	Moravske Toplice	**7.317.917**
9.	**Naravno zdravilišče Topolšica**	Topolšica	**6.445.777**

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2025
	Turistične znamenitosti		
1.	**Postojnska jama**	Postojna	**46.361.644**
2.	**Kobilarna Lipica**	Lipica	**10.747.510**
	Igralniški turizem		
1.	**Hit**	Nova Gorica	**150.081.000**
2.	**Casino Portorož**	Portorož	**23.312.970**
3.	**Admiral Škofije**	Škofije	**11.370.016**
4.	**Trine**	Dobrovo v Brdih	**11.292.760**
5.	**Admiral Ljubljana**	Ljubljana	**11.121.429**
6.	**Mako**	Nova Gorica	**8.491.856**
7.	**Admiral Kozina**	Kozina	**6.207.185**
8.	**Admiral Grosuplje**	Grosuplje	**6.099.333**
9.	**Onisac**	Ljubljana	**5.390.950**
	Gorska & smučarska središča		
1.	**Vabo**	Slovenj Gradec	**10.575.983**
2.	**B4**	Ljubljana	**8.287.357**
3.	**Žičnice Vogel Bohinj**	Ukanc	**8.239.241**
	Zabaviščni centri		
1.	**Woop!, zabaviščni parki**	Ljubljana	**9.510.674**
	Turistične agencije		
1.	**Palma**	Celje	**70.899.550**
2.	**Turistična agencija Sonček**	Maribor	**45.551.696**
3.	**Relax turizem**	Dravograd	**38.818.075**
4.	**Agencija Oskar**	Kranj	**35.509.269**
5.	**Kompas**	Ljubljana	**26.275.904**
6.	**Airpass turistična agencija**	Ljubljana	**16.660.276**
7.	**ETI Potovanja**	Maribor	**14.412.039**
8.	**Kompas Novo mesto**	Novo mesto	**11.988.055**
9.	**Collegium Mondial Travel**	Ljubljana	**9.500.806**
10.	**Al Ars Longa**	Ljubljana	**8.099.790**
11.	**Shadows of Africa**	Maribor	**7.942.267**
12.	**Sfun Turizem**	Ljubljana - Šentvid	**7.457.615**
13.	**Bookingpoint.net**	Ljubljana	**6.799.222**
14.	**Promo Global**	Ljubljana	**6.390.325**
15.	**Demaco**	Ljubljana	**6.232.357**
16.	**Liberty Travel**	Ljubljana	**6.111.556**
17.	**World Discovery**	Ljubljana	**6.105.248**
18.	**Rem Travel**	Ljubljana	**5.779.338**
19.	**Sajko Turizem**	Slovenska Bistrica	**5.697.422**
20.	**V svet**	Ljubljana	**5.552.755**
21.	**Tentours**	Domžale	**5.510.713**
22.	**Goolets**	Grosuplje	**5.431.079**
23.	**Roundabout**	Ljubljana	**5.229.951**
24.	**Promet, Tourism & Transport**	Ljubljana	**5.166.507**

100 NAJVEČJIH PODJETIJ V TURIZMU & GOSTINSTVU PO PODPANOGAH

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Prodaja 2025
	Gostinstvo		
1.	**Alpe-Panon**	Ljubljana	**127.220.518**
2.	**Sovita**	Ljubljana	**44.489.711**
3.	**Slorest**	Ljubljana	**28.050.212**
4.	**Prokaval**	Hajdina	**19.061.588**
5.	**Lagardere Travel Retail Slovenia**	Logatec	**15.220.580**
6.	**Volenik**	Ljubljana	**14.217.966**
7.	**Jezeršek gostinstvo**	Medvode	**13.292.948**
8.	**Gostinsko podjetje Trojane**	Trojane	**9.919.225**
9.	**Etno restavracije**	Maribor	**8.524.851**
10.	**Kovego**	Vransko	**7.902.551**
11.	**GDA**	Ljubljana	**7.324.822**
12.	**Gast gostinstvo**	Ljubljana	**7.270.011**
13.	**Creans**	Ljubljana	**7.043.406**
14.	**Sidro&Sidro**	Maribor	**6.499.099**
15.	**Global Fast Food S**	Ljubljana	**6.444.942**
16.	**B.G.S.**	Sežana	**6.221.916**
17.	**Chutis**	Ljubljana	**5.821.275**
18.	**Picikato**	Teharje	**5.814.118**
19.	**Aena**	Petrovče	**5.771.859**
20.	**Romeo Plus**	Ljubljana	**5.417.261**
21.	**Fini lokali**	Maribor	**5.300.935**
22.	**S Hiša**	Ljubljana	**5.184.603**

Vir podatkov: AJPES, letna poročila za leto 2025, zneski v EUR
Pogoji: dejavnosti SKD 2025, ki jih je definirala Podjetna Slovenija
Kriterij razvrščanja: čisti prihodki od prodaje v letu 2025
Obdelava: Podjetna Slovenija
* Unitur upravlja Terme Zreče, pa tudi Roglo; torej ne samo term.

TURIZEM & GOSTINSTVO: TOP MSP

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**Postojnska jama**	Postojna	**21.958.803**
2.	**Terme Dobrna**	Dobrna	**3.457.303**
3.	**Hoteli Metropol**	Portorož	**3.425.026**
4.	**Gast gostinstvo**	Ljubljana	**3.053.353**
5.	**Adria**	Ankaran	**2.494.147**
6.	**Sofina**	Ljubljana	**2.486.083**
7.	**Goolets**	Grosuplje	**2.442.616**
8.	**Počitek - Užitek**	Moravske Toplice	**2.247.756**
9.	**Delfin Hotel Zdus**	Izola - Isola	**2.143.015**
10.	**Marina Portorož**	Portorož	**2.073.644**
11.	**Woop!**	Ljubljana	**1.987.529**
12.	**Porting**	Izola - Isola	**1.949.818**
13.	**Kamp Turizem**	Ljubljana	**1.832.532**
14.	**B&B Hotels Ljubljana**	Ljubljana	**1.749.496**
15.	**Admiral Grosuplje**	Grosuplje	**1.705.161**
16.	**Etno restavracije**	Maribor	**1.576.207**
17.	**Torso**	Ljubljana	**1.556.068**

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

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 podjetja, tako da so ostala le mala in srednja podjetja

5 osnovnih kriterijev (vsi podatki za leto 2025):
a. absolutni kriterij:
   - 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

Uvrščeni med top 500 MSP

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
	Podpanoge		
	Upravljanje turistične znamenitosti		
1.	**Postojnska jama**	Postojna	**21.958.803**
	Hoteli in podobne nastanitve		
1.	**Terme Dobrna**	Dobrna	**3.457.303**
2.	**Hoteli Metropol**	Portorož	**3.425.026**
3.	**Gast gostinstvo**	Ljubljana	**3.053.353**
4.	**Adria**	Ankaran	**2.494.147**
5.	**Sofina**	Ljubljana	**2.486.083**
6.	**Počitek - užitek**	Moravske Toplice	**2.247.756**
7.	**Delfin Hotel ZDUS**	Izola - Isola	**2.143.015**
8.	**B&B Hotels Ljubljana**	Ljubljana	**1.749.496**
9.	**Admiral Grosuplje**	Grosuplje	**1.705.161**
	Avtokampi		
1.	**Kamp turizem**	Ljubljana	**1.832.532**
	Podpanoge		
	Gostilne & restavracije		
1.	**Etno restavracije**	Maribor	**1.576.207**
2.	**Torso**	Ljubljana	**1.556.068**
	Turistične agencije		
1.	**Goolets**	Grosuplje	**2.442.616**
	Prosti čas & zabava		
1.	**Woop!**	Ljubljana	**1.987.529**
	Marine		
1.	**Marina Portorož**	Portorož	**2.073.644**
2.	**Porting**	Izola - Isola	**1.949.818**

»V SLOVENSKEM TURIZMU JE PRIBLIŽNO 16 % TUJCEV. V ITALIJI 30 %, V AVSTRIJI IN ŠVICI 40 % ALI VEČ.«

- Zakaj zaposlovanje tujcev v turizmu sploh ni dilema?
- Katera destinacija je pozitiven primer v Sloveniji in katera vzoren na Hrvaškem?
- Ali so lokalne zadruge rešitev za večjo lokalno oskrbo za turistično ponudbo?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Fedja Pobegajlo je direktor Turistično-gostinske zbornice Slovenije, zato odlično pozna to slovensko panogo. Med predlogi za okrepitev lokalnih dobaviteljskih verig do turizma denimo predlaga ustanovite zadrug.

To pa ni edina, morda presenetljiva informacija, ki jo boste v nadaljevanju lahko zasledili v intervjuju z njim.

Na naši lestvici najboljših turističnih malih in srednjih podjetij (MSP) ima Postojnska jama skoraj 22 milijonov evrov EBITDA. Potem pa od Term Dobrna na drugem mestu do Marine Portorož na desetem podjetja dosegajo od 3,5 milijona do približno dveh milijonov evrov EBITDA. Kaj nam to pove?

To nam pove, kako heterogena je turistična panoga. Včasih je podjetja med seboj zelo težko primerjati, če ne poznamo njihove strukture. Pri Postojnski jami je treba upoštevati, da družba upravlja našo najbolj obiskano turistično točko, kar se odraža tudi v poslovnem rezultatu. Priznati ji je treba uspešno poslovanje in tudi to, da so obnovili hotel Jama, vstopno ploščad nad Parkom Pivka in druge dele ponudbe. Dobiček vlagajo v razvoj.

Druga zanimivost je, da je med 500 najboljšimi MSP v Sloveniji samo en avtokamp. To je Kamp Turizem pri Šobcu. Kaj pa nam pove ta podatek?

V naši analizi finančnih kazalnikov se srečujemo z enako dilemo. Če je družba registrirana pod drugo glavno dejavnostjo, ki ni kamp, na primer pod hotelsko dejavnostjo, iz podatkov ne moremo razbrati samo poslovanja kampa. Kamp Bled je denimo že takšen primer. Bližnji Šobec pa je registriran kot turistično društvo.

Zanimivo je, da imajo kampi v primerjavi s celotnim turizmom dvakrat večji delež dobička v čistih prihodkih. Donosnejši so tudi od povprečja vseh gospodarskih družb v državi.

Ali jih je v Sloveniji morda premalo? Mene je nekoliko presenetilo, da je na Primorskem relativno malo kampov.

Na Gorenjskem jih je precej, poleg tega so zelo znani. V primorskem delu Slovenije pa jih je res nekoliko manj. Morda je razlog v tem, da kamp zahteva večjo površino. Če je lastnik nima v lasti, jo je težko kupiti ali najeti, saj je to velik finančni vložek. Ko pa kamp začne poslovati, ima relativno nizke stroške. Res je sicer, da je cena nastanitve v kampu nižja kot v hotelu, vendar imajo visoke cene nočitev tudi kampi s petimi zvezdicami.



» Cena nastanitve v kampu je sicer res nižja kot v hotelu, vendar kampi s petimi zvezdicami dosegajo že visoke cene nočitev.«

» Destinacije bi se morale pogumneje odločati, kakšen turizem želijo razvijati. Zelo dober primer je Rovinj na Hrvaškem.«



Pripravili smo predloge, da bi se lokalni ponudniki povezali v zadruge, ki bi lahko postale dobavitelji turističnim podjetjem.«

Palma je med agencijami po covidu zelo hitro okrevala. Če se dobro spomnim, se je usmerila tudi na tuje trge. Ali je to strategija, ki bi ji morale slediti tudi druge agencije?

Domači agencijski trg temelji na slovenskem trgu, ki ima približno dva milijona ljudi. Na tujem trgu pa lahko nagovarjate več milijard ljudi.

Včasih je to dobro počel Kompas, ki je zdaj bistveno nižje na lestvici velikih agencij. V čem se torej Palma razlikuje od Kompasa?

Eden od razlogov za rast Palme in morda tudi drugih agencij je po mojem mnenju to, da Kompas ni več tako močan, kot je bil. Konkretnih podatkov nimamo, vendar menim, da je prišlo do določenega prelivanja gostov in poslov iz Kompasa v druge agencije.

Kako se spreminja profil turista, ki prihaja v Slovenijo? Kakšen je današnji turist v primerjavi s turistom pred desetimi leti in kakšen bo čez deset let?

Pozitiven primer je Bohinj. Usmeril se je v ekološki turizem, naravno okolje in lokalno ponudbo. Nato so se pojavili tudi novi hotelski investitorji. Destinacija gre v pravo smer.«

Ena od velikih prednosti Slovenije je njena raznovrstnost. Po našem mnenju je raznolikost države zelo pomembna. Slovenska turistična organizacija Slovenijo deli na štiri makro destinacije: alpsko, sredozemsko-kraško, termalno-panonsko in osrednjo Slovenijo z Ljubljano. Tako lahko nagovarjamo zelo različne tipe gostov in to je ena največjih prednosti Slovenije.

Kako pa se bodo v prihodnje spreminjala razmerja med hotelskimi nastanitvami, termami, agencijami in kampi? Kdo bo najbolj rasel?

Pričakovati je rast nasploh. Ne gre samo za vprašanje, ali bo turizem rasel, saj turizem že raste. V Sloveniji v zadnjem času beležimo približno šestodstotno letno rast, kar je izjemno. Slovenija je bila v zadnjih letih med vodilnimi državami v Evropi po rasti turističnega obiska.

Vendar omenjena rast ni več edino merilo uspešnosti. Ključno vprašanje je, koliko vrednosti ustvarimo iz posameznega obiska, torej s kakovostnejšo nastanitvijo, kulinariko, doživetji, lokalnimi proizvodi in daljšim bivanjem gosta.

Vedno bolj se govori o upravljanju turističnih tokov. Ne želimo slediti španski poti, kjer prihaja do demonstracij lokalnega prebivalstva proti turizmu, na primer na Majorki, v Barceloni in drugod. Bolje je pravočasno uvesti regulacijo kot pa pozneje reševati težave.

Kako rastejo turistični trgi drugod po Evropi?

Španski turizem je v prejšnjih letih beležil izjemno rast prihodkov, tudi 20-odstotno; zdaj se je ta umirila in letos turizem tam raste povprečno. Rast turizma je izrazita na Malti, visoko pa so beležile tudi Poljska, Latvija, Slovaška in Litva.

Zakaj turizem v teh državah raste tako hitro? So to novi turistični trendi?

Ne nujno. Te države so bile v preteklih letih geopolitično prizadete, saj so blizu ruske oziroma ukrajinske meje, zato je turizem tam rasel bistveno manj kot v drugih evropskih državah. Letos pa je njihova rast višja. To ne pomeni nujno, da so postale nove turistične velesile, temveč predvsem to, da dohitevajo zaostanek.

Kaj pa Hrvaška?

Pri tamkajšnjih cenah in glede na medijsko poročanje se zdi, da je tam turizem pod velikim pritiskom. Vendar mislim, da hrvaški turizem ne posluje slabo. Njegova fizična rast je sicer nekoliko nižja kot naša, vendar ima hrvaški turizem letos zelo dobro prihodkovno rast.

Nemčija gospodarsko še vedno stagnira. Kje je Slovenija najbolj izpostavljena, če bi se razmere v Nemčiji še poslabšale?

Naša prednost je, da je turistično povpraševanje dobro razpršeno med tujimi državami. Spominjam se časa, ko sem delal na Bledu. Takrat smo bili zelo odvisni od britanskega trga. Več kot četrtino nočitev so predstavljale nočitve britanskih gostov, zato smo si trge prizadevali razpršiti; pomembno je, da nismo preveč odvisni od enega samega.

Nemčija ni edina država, ki ima težave. Tudi Italija ima svoje izzive. Letos nas je skrbelo, kaj se bo zaradi razmer na Bližnjem vzhodu, cen kerozina in začetka umirjanja potovanj zgodilo z ameriškim trgom. Toda Američani še vedno veliko potujejo. Nemčija je bila nekaj časa na robu recesije, vendar se to pri turističnem obisku Slovenije ni izrazito poznalo. Podobno je z italijanskim trgom.

Kateri turistični trgi pa trenutno najbolj rastejo?

Zelo močan je trend rasti iz višegrajskih držav. Gostje iz Češke, Slovaške, Madžarske in Poljske prihajajo v Slovenijo v vedno večjem številu. To je izjemno pomemben trend. Slovenski turistični organizaciji svetujemo, naj na teh trgih okrepi prodajne in marketinške aktivnosti.

Zakaj so ti trgi tako pomembni? Prvič, gostje iz teh držav Slovenijo poznajo. Drugič, Slovenija jim je razmeroma blizu. Tretjič, do nas lahko pridejo z avtomobilom. V zadnjem obdobju so se razpršili po vsej Sloveniji in ponudniki pravijo, da so to zelo dobri gostje. Dolgo so o njih veljali določeni stereotipi, vendar ti ne držijo. Gre za zelo kakovostne goste.

V Sloveniji v zadnjem času beležimo približno 6-odstotno letno rast. Slovenija je bila v zadnjih letih med vodilnimi državami v Evropi po rasti turističnega obiska.«

Kaj pa srednjeročno? V jugovzhodni Aziji gospodarstvo zelo hitro raste. Ali to pomeni, da v Sloveniji čez pet do deset let ne bomo gostili samo Japoncev in Kitajcev, temveč tudi več Vietnamcev, Indijcev, Indonezijcev …?

Glede na izjemno gospodarsko rast v tem delu sveta lahko pričakujemo, da bodo prihajali v večjem številu. Pri tem bo pomembna letalska povezanost. Ena od dobrih novic letos je bila, da bo prihodnje leto vzpostavljena neposredna linija iz ZDA. Vsaka neposredna letalska povezava prinese dodatno povpraševanje. Govori se o še nekaterih drugih novih povezavah, vendar bomo o tem več povedali, ko bodo informacije uradne.

Ameriški gostje so nekoliko podobni azijskim, saj pogosto potujejo po več državah. Ko pripotujejo v Evropo, se tako v Sloveniji ustavijo le za kratek čas, mi pa bi jim z ustrezno ponudbo radi omogočili, da bi del potovanja preživeli v Sloveniji. Ni dovolj, da nas obiščejo za en dan in odidejo naprej.

Kje Slovenija v turizmu še vedno izgublja največ denarja? Kako bi lahko druge dejavnosti bolj vključili v turistično ponudbo, da bi skupaj ustvarili več prihodkov?

Destinacije bi se morale pogumneje odločati, kakšen turizem želijo razvijati. Rovinj na Hrvaškem je zelo dober primer, saj se je že pred približno desetimi leti odločil za razvoj kakovostnejšega turizma. Župan je sprejel odločitev, da se bo območje usmerilo v turizem višje ravni. Nato so tam zgradili hotele, uredili okolico in celotna destinacija je napredovala. Rovinj je po številu obiskovalcev presegel Dubrovnik, hkrati pa v posameznih delih leta in sezone dosega zelo visoke cene.

Ali imamo kakšen podoben primer v Sloveniji?

Pozitiven primer je Bohinj. Usmeril se je v ekološki turizem, naravno okolje in lokalno ponudbo. Nato so se pojavili tudi novi hotelski investitorji. Destinacija gre v pravo smer.

Obstajajo pa tudi destinacije, kjer je logika razvoja bolj zastarela. Menimo, da je treba opraviti analize, se strateško usmeriti in po potrebi regulirati oziroma omejevati določene dejavnosti. V Evropi je vse pomembnejše upoštevanje interesov lokalnega prebivalstva. Ne želimo si, da bi lokalni prebivalci turizem začeli doživljati kot breme, ker povzroča gnečo, zvišuje cene ali vpliva na dostopnost stanovanj.

Ali bi bilo mogoče v turistično zgodbo bolj vključiti podeželje in izdelke s podeželja? Zdi se, da tukaj še vedno ni prave povezave.

Ta povezava je vedno močnejša. Lokalni ponudniki imajo pogosto omejene količine, večji hoteli pa potrebujejo večje količine izdelkov.

Strinjam se, da je treba o tem razmišljati. Tudi mi smo pripravili predloge, da bi se lokalni ponudniki povezali v zadruge, ki bi lahko postale dobavitelji turističnim podjetjem. Če bi turistična podjetja kupovala pri takšnih zadrugah, bi lahko pridobila dodatne trajnostne certifikate in jih uporabljala pri trženju. Tako nastane krog, ki se lahko uspešno vrti.

Že zdaj se v ponudbo vključuje vedno več lokalnih vsebin. V hotelih imajo na primer lokalne jedi z imenom kmetije, na jedilnikih so izdelki lokalnih kmetov in drugih ponudnikov. Gostje si tega želijo; želijo raziskovati ter spoznati in poskusiti lokalno ponudbo.



Lahko izpostavite ukrep, ki bi takoj povečal konkurenčnost slovenskega turizma?

Davčna razbremenitev. Zlasti pri dohodnini bi bilo treba zagotoviti, da bi zaposleni prejeli višje neto plače. Analiza, ki smo jo pripravili na podlagi podatkov Ajpesa, kaže, da so se plače v turizmu od leta 2019 do lani zvišale za 48 odstotkov. Inflacija je bila v tem času približno 23-odstotna. Dejansko je prišlo do občutnega dviga plač. Tega so v veliki meri izvedli delodajalci. Če bi zdaj nekaj dodala še država, bi bilo še bolje.

Kje bomo v prihodnje našli kadre za turizem?

Zaposlovanje tujcev za turizem ni novost. Ko sem delal v hotelih, smo že pred desetimi leti imeli približno deset odstotkov tujih zaposlenih. Takrat so bili to skoraj izključno ljudje iz JV Evrope, zato jim nismo posvečali toliko pozornosti. Zdaj jih primanjkuje tudi v teh državah, zato prihajajo zaposleni iz Azije, Latinske Amerike in drugih delov sveta.

Ali je to naša perspektiva? Je zaposlovanje tujcev prihodnost turizma? Spomnim se, da sem pred 20 ali 30 leti v Avstriji in Švici videl ljudi iz Šrilanke in drugih azijskih držav, ki so delali v turizmu. Tam je bilo to že takrat nekaj vsakdanjega.

To je izziv, ki ste ga dobro opisali. Avstrija in Švica sta bili s tem soočeni že pred desetletji. Slovenija pri tem nekoliko zaostaja, vendar to ni nujno slabo. Vprašanje ni, ali tujci sodijo v turizem. Ta dilema pravzaprav ne obstaja.

Po nekaterih ocenah je v slovenskem turizmu približno 16 odstotkov tujcev. Na evropskem srečanju smo slišali, da je njihov delež v Italiji približno 30-odstoten, v Avstriji in Švici pa še precej višji. Tam je tujcev v turizmu tudi 40 odstotkov ali več.

To je presenetljiv podatek. Mislil sem, da je tujcev v slovenskem turizmu več, zdi pa se, da je njihov delež v turizmu morda celo nižji od slovenskega povprečja ...

Na to je vplivalo tudi izboljšanje pogojev dela. Pri tem ne govorim samo o finančnih pogojih, ampak tudi o organizaciji dela. Tudi v turizmu je zdaj lažje načrtovati dopuste in odsotnosti; pred leti to praktično ni bilo mogoče. Ko sem začel delati v hotelu, je bilo skoraj nepredstavljivo, da bi bil zaposleni prost takrat, ko je želel, toda to je pomembno za zagotavljanje normalnega življenja.

Ali je največji izziv v turizmu integracija tujih zaposlenih?

Da, integracija je eden najpomembnejših izzivov. S tem bi se morala država bolj ukvarjati. Prihod tujcev v turizem sam po sebi ni problem. Glavno je, kako jih vključimo v družbo in delovno okolje.

Kateri slovenski kraji oziroma destinacije imajo po vašem mnenju največ neizkoriščenega potenciala?

Ne bi jih rad imenoval. Bi pa omenil, kako lahko napredujejo. V Avstriji se občinske lokalne turistične organizacije združujejo v regionalne oziroma pokrajinske turistične organizacije. Smiselno bi bilo, da ne bi imel vsak kraj svoje ločene organizacije, temveč bi se določene destinacije povezale.

Dober primer so Dolomiti. Gre za zelo prepoznavno in močno destinacijo, pri čemer je močna tudi večina njenih sestavnih delov. Ko se poveže več območij, je mogoče več denarja nameniti za marketing, hkrati pa zagotoviti boljše kadre, saj je nabor zaposlenih večji. Menim, da je to pomembna možnost tudi za Slovenijo.

Kje bo Slovenija čez deset let v primerjavi z Avstrijo glede produktivnosti in dodane vrednosti v turizmu? Ji bomo bližje ali bomo bolj oddaljeni?

Mislim, da bomo bližje. Ne bomo pa še na avstrijski ravni. Avstrija, Švica in morda Južna Tirolska so med območji v Evropi oziroma na svetu, ki so lahko zgled. Od njih se lahko veliko naučimo.

»V turizmu je prišlo do občutnega dviga plač, v veliki meri pa so ga izvedli delodajalci. Če bi zdaj nekaj dodala še država, bi bilo še bolje.«

Ukrepi, koraki in strategije slovenskega turizma gredo v pravo smer. Tudi rast ni naključna, ampak je posledica premišljenih odločitev. Če bomo pametno delali še naprej, se prihodnost zdi obetavna. Seveda obstajajo tveganja: prvo tveganje so podnebne spremembe in ekstremni vremenski pojavi, drugo geopolitične razmere, tretje pa inflacija in drugi finančni dejavniki, zaradi katerih prihodnosti ni mogoče napovedovati z gotovostjo.

Toda Slovenija je zelo dobro umeščena v ta del Evrope, zato bi morali biti glede prihodnosti slovenskega turizma optimistični.



POSLOVNA IN ŠPORTNA POTOVANJA MORAJO TEČI KOT PO MASLU

Preden je ustanovil agencijo za poslovna in športna potovanja REM Travel, je Aleksander Remec sam veliko službeno potoval in pri tem vedno znova naletel na težave. Zanj je bil najhujši občutek, da je s težavami popolnoma sam. Bistvo delovanja njegove agencije je, da za svoje stranke oblikujejo optimalno potovanje, jim na poti stojijo ob strani, predvidevajo morebitne težave in jih skušajo preprečiti.

Katere so ključne specifike poslovnih potovanj v primerjavi z običajnimi turističnimi ponudbami potovalnih agencij?

Pri turističnem potovanju je potovanje cilj. Pri poslovnem ali športnem potovanju pa je sredstvo za dosego nekega pozitivnega rezultata za podjetje ali športnika oziroma športno ekipo. Vsi poslovneži ali športniki morajo priti na sestanek ali tekmo pravočasno, spočiti in brez skrbi, saj jih tam čaka delo. Zato veljajo popolnoma drugačna merila, kot so zanesljivost, prilagodljivost in hitrost.

Kako poteka sodelovanje z vašimi strankami?

Pri nas lahko podjetje, športna zveza ali posamezni športnik uredi vse na enem mestu, kar potrebuje za nemoteno potovanje. Pomembna je že priprava pred odhodom. Potnik dobi vse informacije na enem mestu – od letov, prevozov, nastanitev, kontakte do posebnosti destinacije. Smo partner, ki stranko pozna po imenu in ve, kako potuje. Vsaka stranka ima svojo kontaktno osebo, ki pozna njen način dela. Vsako naročilo spremljamo od rezervacije do vrnitve potnika. Pri športnih ekipah k temu dodamo še logistiko opreme, usklajevanje s treningi in tekmami ter organizacijo za skupine, kjer mora vse delovati kot švicarska ura in tu ni nikakršnega prostora za improvizacijo.

In če pride do težav?

Za naše potnike smo na voljo 24/7 med trajanjem njihovega potovanja, ne glede na uro ali dan v letu ali pa časovno razliko, ki jo ustvarjajo različni časovni pasovi. Ne čakamo, da nas potnik pokliče. Spremljamo spremembe letov, stavke, vremenske razmere in druge motnje ter potnika obvestimo in mu ponudimo rešitev, še predno se zaveda, kaj se mu dogaja na poti, pogosto preden sam opazi težavo. V vsakem trenutku vemo, kje so naši potniki, ob izrednih dogodkih pa jih hitro dosežemo in organiziramo vrnitev ali pa jim spremenimo pot.

Kakšna je prednost najema agencije za poslovna potovanja v primerjavi z lastno organizacijo?

Na prvo žogo je lastna organizacija videti cenejša, dokler ne seštejemo skritih stroškov. To so ure zaposlenih, porabljene za iskanje in primerjanje, neugodni tarifni pogoji, ki se pokažejo šele ob spremembi, nepovratne rezervacije in predvsem trenutek, ko gre na poti kaj narobe in potnik nima nikogar, ki bi ga poklical. Zavedati se je tudi treba, da imamo v agencijah strokovno znanje o letalskih vozovnicah, o pogojih in imamo posebne dogovore z dobavitelji.

»Tehnologija odlično najde let, ne reši pa težave ob, npr., enajstih zvečer, na drugem koncu sveta, ko mora biti potnik zjutraj na sestanku,« pravi Aleksander Remec, direktor družbe REM Travel.

Kako podjetjem pomagate obvladovati stroške potovanj?

Najprej se temeljito pogovorimo, da si predstavljamo, kje imajo izzive, sledi pregled problematike in predlogi rešitev. Podjetje dobi jasen pregled, kdo potuje, kam in koliko to stane. Na tej osnovi lahko skupaj oblikujemo smiselno potovalno politiko potovanj.

Po kakšnih vrstah potovanj vaše stranke najpogosteje povprašujejo?

Največ povpraševanj prejmemo za klasične službene poti, ki so po Evropi in po svetu, različne obiske sejmov in konferenc, skupinska potovanja podjetij, različne prezentacije in lansiranja novih produktov. Na drugi strani pa so različna potovanja posameznih športnikov, različnih športnih skupin, reprezentanc, večjih in manjših športnih zvez. Vse pogosteje nas podjetja vključijo tudi v organizacijo dogodkov, nagradnih potovanj in teambuildingov.

Kakšno odgovornost ima delodajalec do zaposlenih, ko so na službeni poti?

Večjo, kot si marsikdo predstavlja in zaveda. Delodajalec je odgovoren za varnost zaposlenega tudi takrat, ko ta ni v pisarni. To pomeni, da mora vedeti, kje so njegovi ljudje, imeti način, kako jih doseči, in znati ukrepati ob izrednih dogodkih – od naravnih nesreč do zdravstvenih zapletov. Velike korporacije imajo za to posebne službe in protokole. Manjša in srednje velika podjetja te vloge pogosto nimajo urejene, in prav tu jim lahko agencija zagotovi oporo.

Kaj bi svetovali podjetju, ki prvič razmišlja o sodelovanju z agencijo za poslovna potovanja?

Za začetek naj si zastavijo preprosto vprašanje, koliko časa in denarja nas potovanja danes resnično stanejo, vključno z vsemi urami zaposlenih. Večina podjetij odgovora ne pozna. Nato naj se z agencijo pogovorijo o tem, kako potujejo in ne le o cenah. Dobra agencija mora razumeti vaše poslovanje, ne samo prodati vozovnice. Vprašanje je zopet enostavno: Kdo rešuje, ko pride do težave? Tu se pokaže naša vrednost.



Verjamemo, da je poslovno potovanje več kot le običajna poslovna pot.

Je priložnost za mreženje in rast ter pomembno prispeva k uspehu vašega podjetja.

Zato vam pomagamo pri vsakem koraku potovanja, od načrtovanja do izvedbe.

Zakaj nam zaupajo največja podjetja?

24-urna podpora | Prisluhnemo vsaki želji | Desetletja izkušenj | Prihranimo čas in denar

Kontaktirajte nas za brezplačno ponudbo

+386 40 678 068

info@rem-travel.com

REM travel
EXELLENCE ANYWHERE

IATA Accredited Agent



Grafika: UI/Spotnet

MEJA MED IGRO, NAPOVEDMI IN FINANČNIM TRGOVANJEM SE HITRO BRIŠE

- Kaj se zgodi, ko igre na srečo postanejo podobne videoigram, družbenim omrežjem in turnirjem?
- Kakšne spremembe prinaša prehod iz »stavim na rezultat« k trgovanju z verjetnostjo določenega izida?
- Kaj je novega pri slovenskih ponudnikih različnih iger na srečo?

Sara Oblak Speicher

Od kockanja v antiki do porasta igralnic v evropskih državah na začetku 18. stoletja se igre na srečo prilagajajo času in spreminjajočim se zahtevam igralcev. Danes se ob pogledu v njihovo prihodnost ne sprašujemo le, kateri novi igralni avtomati bodo na voljo, temveč tudi o personaliziranih vsebinah in vlogi samih igralcev.

V ZDA so šli celo korak dlje. Tam se razvijajo napovedni trgi, kjer uporabniki kupujejo in prodajajo pogodbe, katerih cena izraža tržno oceno verjetnosti prihodnjega dogodka. Razvoj takšnih produktov v Sloveniji je za zdaj pogojen z regulatornimi okviri.

Meja med igro, stavami, napovedmi in finančnim trgovanjem se hitro briše, še posebej, ko je v enačbo dodana tudi umetna inteligenca (UI). Poslovna publika pa ob vsem tem pričakuje tudi zasebnost.

1. Ko ni več pomemben samo dobitek …

Ena najočitnejših sprememb v fizičnih igralnicah je prehod od pasivne k aktivni in interaktivni izkušnji. Če je pri klasičnem avtomatu vloga igralca omejena na izbiro stave, sprožitev igre in čakanje na rezultat, pa novi formati ponujajo aktivno sodelovanje pri soustvarjanju celotnega procesa.

Dober primer je slovenski Interblock in njegova platforma Amuse, ki je bila leta 2026 predstavljena na ameriškem trgu. Podjetje jo opisuje kot družabno, interaktivno in v zabavo usmerjeno igralniško izkušnjo.

Takšni formati igralcu omogočajo uporabo mehanik, ki jih pozna že iz videoiger: časovno usklajevanje, ciljanje, izbira trenutka in druge oblike interakcije. Tako pri njegovem doživljanju igre ni več pomembna samo končna nagrada, pač pa tudi občutek, da sodeluje.

Pri igralnici Admiral se tega dobro zavedajo in dodajajo: »Igro ima gost lahko kadarkoli na telefonu, zato mora fizična igralnica ponuditi nekaj, česar digitalni svet ne more v celoti nadomestiti: atmosfero, druženje, osebni pristop in občutek posebnega večera.«

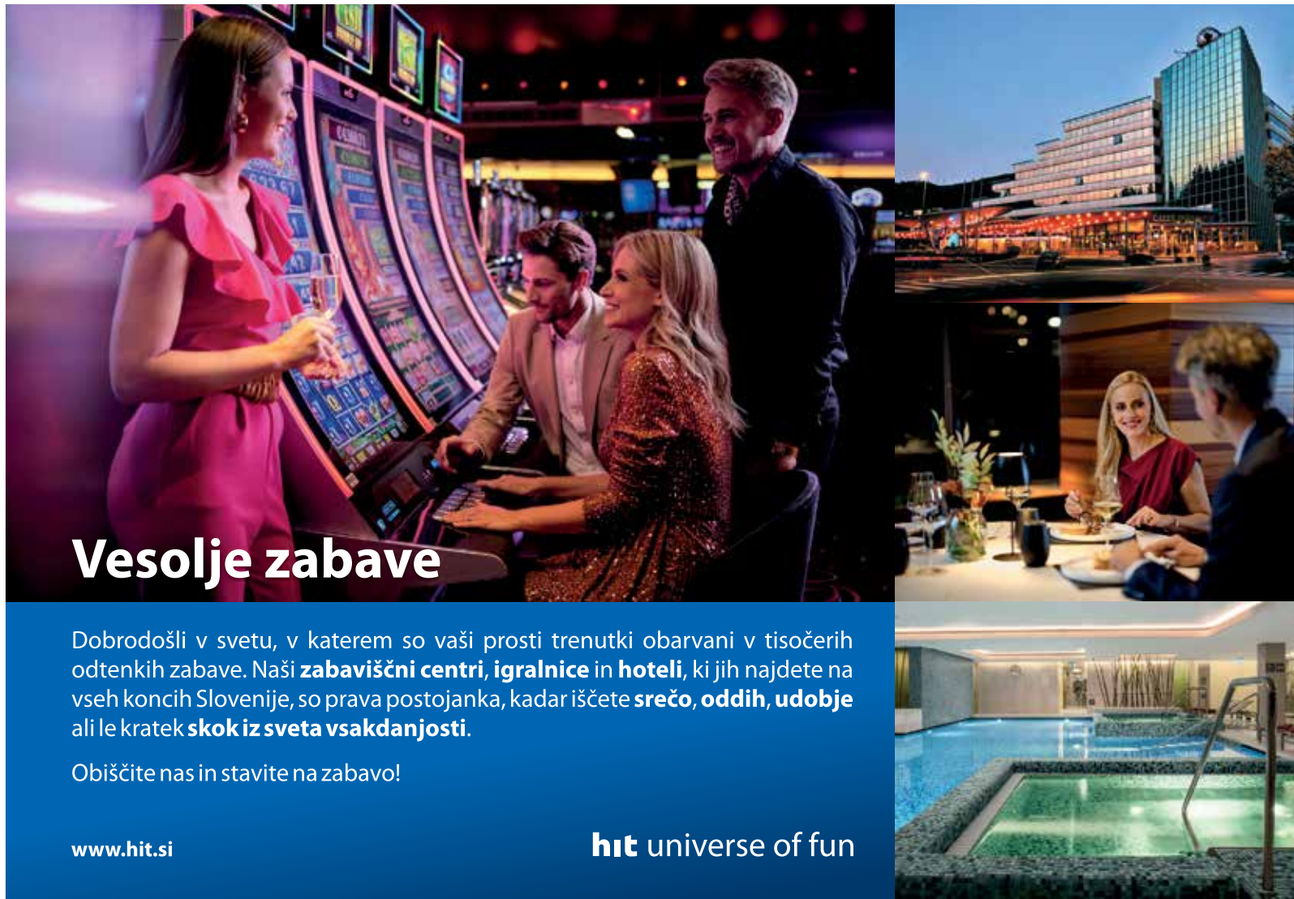
Hit na svojih lokacijah letno izvede več kot 200 turnirjev in drugih dogodkov.

2. Več iger in drugih vsebin na enem samem zaslonu

Poleg interakcije z igro je vse pomembnejši premik k družabnosti. Igralcem ne zadostuje več tradicionalen prostor, v katerem je sicer veliko ljudi, a vsak igra svojo igro. Želijo si medsebojnega sodelovanja, pri katerem spremljajo dogajanje drugih igralcev, sodelujejo na turnirjih in vidijo rezultate v realnem času.

Slovensko podjetje Spintec je predstavilo zanimive rešitve, ki združujejo več igralcev z različnimi igrami oziroma omogočajo spremljanje več iger na enem samem zaslonu. Še bolj neposreden pa je njihov Tournament Experience. Na enem zaslonu združuje dinamične vsebine in rezultate ter je namenjen igralcem in občinstvu hkrati.

Da te spremembe vplivajo na sam prostor, dokazuje tudi Hit, ki poleg tradicionalnih iger na svojih lokacijah vsako leto izvede tudi več kot 200 turnirjev in drugih dogodkov. Njihove igralnice tako hkrati ponujajo igre, zabavo, druženje in izkušnje.



Športna loterija, ki ponuja že več kot 30 elektronskih iger, na leto izdela tri do štiri nove igre s takojšnjim rezultatom.

3. Od klasične igre do izkušnje z elementi videoiger

Ta trend je uporabnikom morda najbolj poznan, saj se z njim srečujejo že na telefonih in računalnikih. Igre na srečo prevzemajo elemente videoiger: multiplikatorje, bonusne kroge, dodatne stave, zbiranje simbolov, različne ravni, izbiro med več načini igranja in hitro menjavanje med igrami.

Tudi slovenski trg pri tem ni več začetnik. Loterija Slovenije je v letu 2025 pri e-srečkah dosegla izrazito rast. V letnem poročilu navaja podvojen promet pri novi generaciji e-srečk oziroma kar 91-odstotni presežek načrtovanega. E-srečka ni več samo elektronska različica papirnate, pač pa celotna uporabniška izkušnja bolj spominja na digitalno igro, ki zagotavlja takojšen rezultat.

Podobne trende opažajo tudi pri Športni loteriji, kjer na leto izdelajo tri do štiri nove instant igre v formatih, ki so združljivi tako z namiznimi kot z mobilnimi napravami. »Instantnost za nas ne pomeni zgolj hitrega rezultata, ampak tudi preprosto uporabo, jasne informacije in zanesljivo delovanje.

Bolj interaktivna predstavitev in raznolike vsebine so lahko del razvoja, vendar novosti ne presojamo samo po tem, koliko igranja spodbujajo. Pomembno je, da igralec razume naravo igre, da interaktivnost ne ustvarja napačnega občutka vpliva na naključni izid ter da ima možnost nadzora porabe in časa igranja,« poudarjajo.

Poleg novosti je potrebna tudi redna nadgradnja obstoječih iger in sistemov. Pri Spintecu so denimo nadgradili Galactic Spin, ki združuje klasično različico, različico z multiplikatorji in različico z brezplačnimi vrtljaji. Tako igralec sam izbira, kako želi igro doživeti.

149,2 mio EUR
bruto prodaje je Športna loterija ustvarila leta 2024, največ v zgodovini družbe.

96,5 mio EUR
dobitkov je Loterija Slovenije leta 2025 izplačala igralcem, obračunala pa je 16,4 milijona EUR davkov.

4. Od stave na rezultat do trgovanja z verjetnostjo

Najbolj radikalna sprememba prihaja iz ZDA, kjer sta platformi Kalshi in Polymarket popularizirali napovedne trge oziroma trgovanje z napovedmi.

Primer je odgovor na vprašanje: »Ali bo ameriška centralna banka v določenem obdobju znižala obrestno mero?« Če se s pogodbo »Da« trguje po ceni 37 centov, to predstavlja 37-odstotno tržno oceno verjetnosti dogodka. Če se zaradi novih informacij poveča verjetnost, se s tem poviša tudi cena pogodbe. Igralec ima tudi možnost, da svojo pozicijo proda.

Napovedni trgi torej uporabnika postavijo v povsem drugačno vlogo kot klasične stave, kjer uporabnik že dobi določeno kvoto in se mora odločiti le, ali jo bo sprejel. Ob tem pa odpirajo vrata tudi novim ciljnim skupinam, ki jih tipične igre na srečo sploh niso zanimale.

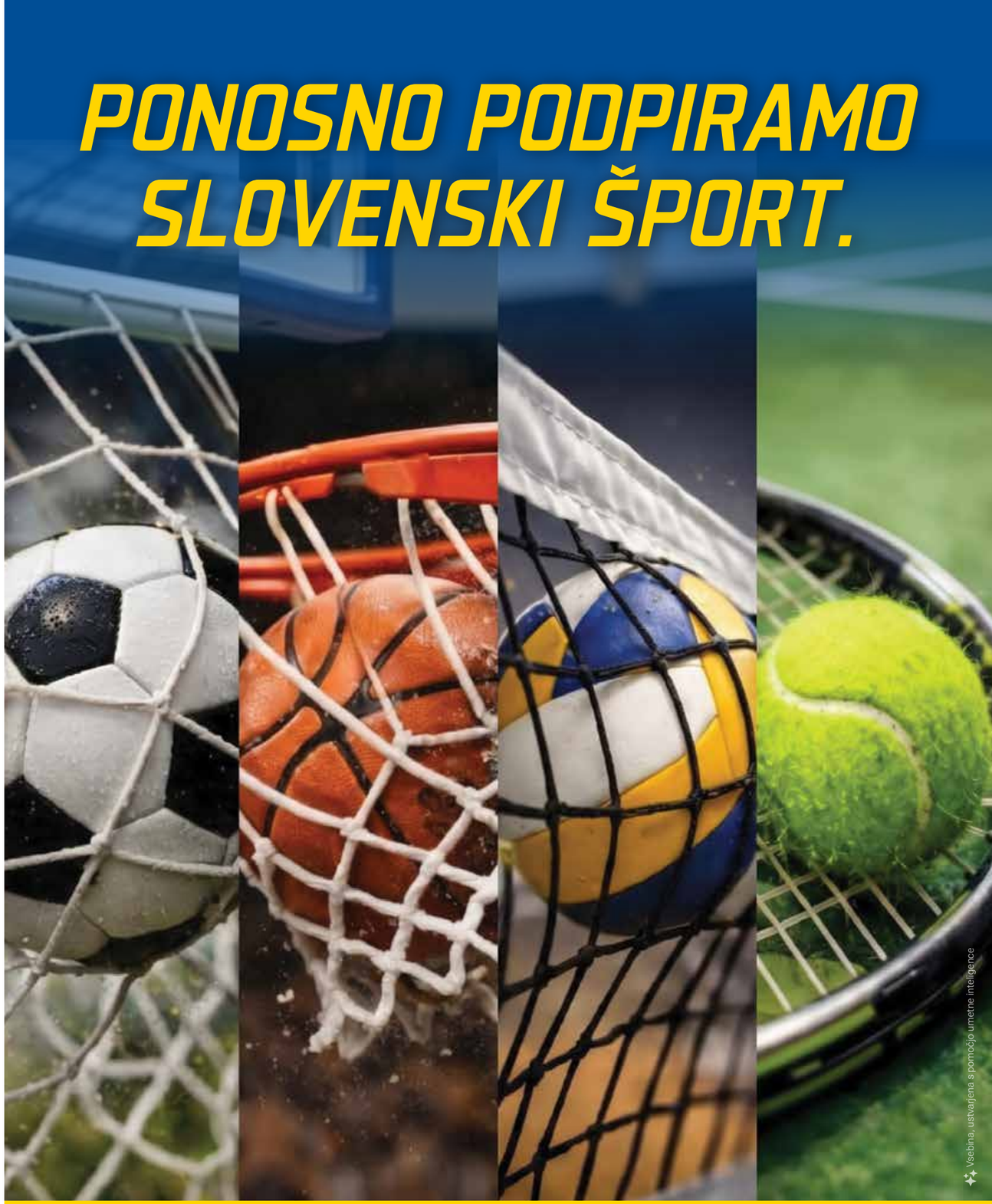
»Ne gre več samo za vprašanje, na kaj želi nekdo staviti, ampak za vprašanje, kakšno je njegovo mnenje o prihodnosti in koliko zaupa lastni presoji. S tem je mogoče nagovoriti drugačen profil uporabnika – nekoga, ki ga klasične igre na srečo morda sploh ne zanimajo, zelo rad pa spremlja gospodarstvo, šport, tehnologijo ali druge trende in verjame, da zna določene dogodke oceniti bolje od trga,« razlagajo pri Admiralu.

Kalshi je v letu 2026 ponudbo razširil na področja gospodarstva, vremena, kulture, znanstvenih dogodkov in finančnih trgov. Pomembno pa je dodati, da je razvoj takšnih produktov v Sloveniji pogojen z regulatornimi okviri in opredelitvijo posameznih oblik napovednih trgov. Toda dolgoročno napovedni trgi spreminjajo razumevanje igrališča nasploh.

Imajo pa novi trendi tudi temnejšo plat. Ameriška raziskovalka in predavateljica Brené Brown je v nedavnem pogovoru s Trevorjem Noahom opozorila tudi na temno plat športnih stav: igralci univerzitetnega ameriškega nogometa se že pri 18 letih soočajo celo s smrtnimi grožnjami, če tekma ne poteka po pričakovanjih in napovedih ljudi, ki stavijo nanje.

5. So to igre ali je to že finančni instrument?

Pri klasični stavi je kvota del ponudbe, pri napovednih trgih pa cena postane del informacijskega sistema in se tako lahko hitro spreminja. Ker takšni trgi ne privlačijo samo klasičnih igralcev, pač pa tudi poznavalce določenih področij, in ker napovedni trgi združujejo finance, stave in napovedovanje, velja poudariti, da regulatorji tega področja ne obravnavajo kot preprosto novo različico spletnih stav.



Po letnem poročilu Loterije Slovenije je promet pri novi generaciji e-srečk leta 2025 za 91 odstotkov presegel načrt.

Evropski organ za vrednostne papirje in trge (ESMA) je julija 2026 opozoril na hitro rast napovednih trgov in poudaril, da so lahko posamezne pogodbe glede na vsebino že same po sebi finančni instrumenti, ki pa hkrati spadajo tudi pod nacionalno zakonodajo o igrah na srečo.

Prav ta regulatorna nejasnost je eden bolj zanimivih vidikov razvoja.

6. Kaj prihaja v Slovenijo?

Slovenski trg ni nepopisan list, vendar pa je njegovo izhodišče drugačno. Prirejanje iger na srečo je pri nas regulirana dejavnost, saj je zanjo potrebna koncesija oziroma dovoljenje. To vključuje loterije, športne napovedi in stave ter posebne igre v igralnicah in salonih.

A če ameriških napovednih trgov vsaj za zdaj v Slovenijo ne bo mogoče preprosto preslikati, domači ponudniki že nakazujejo smeri razvoja.

Loterija Slovenije digitalizira igre s takojšnjim rezultatom in jim dodaja elemente videoiger. Hit poleg novih igralnih avtomatov in bonusnih mehanik gradi tudi obsežen program turnirjev, nagradnih iger in spremljevalnih dogodkov. Spintec razvija elektronske namizne igre za več igralcev, turnirske formate in različice igranja znotraj ene igre in sistema. Interblock z AMUSE jasno nakazuje prihod interaktivne in zabavne fizične igralniške izkušnje. Športna loterija pa razvija ponudbo elektronskih iger s takojšnjim rezultatom za mobilne in spletne uporabnike ter ponuja že več kot 30 elektronskih iger.

Slovenija pa ima kljub majhnosti, koncentraciji in reguliranosti trga še eno posebnost: podjetja, ki niso samo uporabniki tuje igralniške tehnologije, ampak jo sama tudi razvijajo in prodajajo na svetovnih trgih ter s tem soustvarjajo prihodnost igralniških izkušenj.

KOSTEL – TRDNJAVA NAD KOLPO

Od Celjskih grofov in turških vpadov do kostelskega upora leta 1809.



Visoko nad dolino Kolpe stoji Grad Kostel, ki je stoletja nadzoroval prostor ob današnji slovensko-hrvaški meji. Njegova zgodba povezuje srednjeveške plemiške rodbine, turške vpade, življenje podložnikov, tihotapstvo in obdobje francoske oblasti.

Od srednjeveške utrdbe do leta 1809

Grad se v pisnih virih prvič omenja 1336. Po izumrtju Ortenburžanov je prešel v roke Celjskih grofov, po smrti Ulrika II. Celjskega leta 1456 pa pod Habsburžane. V 15. stoletju je dobil taborsko obzidje, znotraj katerega se je razvil trg. Grad, naselje in cerkev sv. Treh kraljev sestavljajo enega največjih grajskih kompleksov na Slovenskem. Zaradi svoje lege je imel Kostel pomembno obrambno vlogo in prebivalcem ponujal zavetje pred turškimi vpadi. Leta 1809 so se Kostelci uprli francoskim vojakom; francoska vojska je grad požgala in skoraj povsem porušila.

Grad in zgodbe kostelcev

Grad je leta 2014 prešel v last Občine Kostel, leta 2018 je bil prvič delno obnovljen in je odprl vrata obiskovalcem. Letos je bil grad ponovno obnovljen in odprti so bili novi prostori gradu, ki do zdaj še niso bili dostopni javnosti. V sklopu obnove so bile dodane tudi nove digitalne vsebine. Na gradu je tudi etnološka zbirka »Sledi časa«, ki z okoli 160 predmeti približa nekdanje vsakdanje življenje, razstava o krošnjarskem patentu iz leta 1492 pa spominja na pomembno tradicijo kostelskega prostora. Obisk dopolnjujejo vodeni ogledi, filmska projekcija in sodobna doživetja.

Doživite grad Kostel

Obiskovalci lahko več kot sedem stoletij grajske zgodovine spoznajo na vodenih ogledih, ob etnološki zbirki Sledi časa, razstavi o krošnjarskem patentu iz leta 1492 in video predstavitvi. V sklopu ogledov so obiskovalcem na voljo tudi pristne degustacije lokalnih dobrot ter programi za šolske dejavnosti in druge organizirane skupine, pa tudi možnost organizacije praznovanj, koncertov, predstav, porok in drugih posebnih dogodkov v edinstvenem grajskem ambientu. Grad Kostel predstavlja izhodišče za spoznavanje pokrajine, v kateri se prepletajo grajska dediščina, življenje ob meji, krošnjarstvo in naravne znamenitosti doline reke Kolpe. Aktualno ponudbo, termine ogledov in možnosti obiska za skupine je priporočljivo preveriti in najaviti pred prihodom.

Kostel
DEŽELA VODE

INFORMACIJE IN VODENI OGLEDI
Zavod za kulturo in turizem Kostel
Vas 4, 1336 Kostel
T: +386 (0)51 328 682
E: zavod@visitkostel.com
W: www.visitkostel.com

Promo

CARSUSTRAIL
Zeleno srce Krasa

NOVA DALJINSKA KROŽNA POT
Skozi kraško pokrajino Slovenije in Italije

6 ETAP · 103 KILOMETRI

Carsus Trail je pot srca in ima tudi geografsko njegovo obliko. Poleg narave in kulturnih znamenitosti povezuje pogorišče velikega požara, ki je v letu 2022 uničil eno najbolj pestrih biosfernih območij v Evropi. Tu danes poganja novo življenje.

Raziščite Carsus Trail z razgledi od Mediterana do Julijskih Alp in Dolomitov. Sprehodite se iz Vipavske doline do obale Jadranskega morja, med vinogradi, ob Unescovih suhozidih in čez razgledne vrhove Krasa.

Projektni partnerji



Grafika: UI/Spotnet

UMETNA INTELIGENCA NAM BO POT PRILAGAJALA SPROTI GLEDE NA VREME, PROMET ...

- Bo potovanje leta 2035 načrtoval gost ali njegov osebni UI pomočnik?
- Bomo znali podatke o gostih uporabiti pametno in odgovorno?
- Kako lahko manjši turistični ponudniki ostanejo konkurenčni velikim platformam?

Nina Simić

Slovenski turizem je v zadnjih letih digitaliziral predvsem informacije, promocijo in rezervacije. Naslednji korak bo zahtevnejši: povezati podatke, jih znati uporabiti in z njimi ustvarjati boljšo izkušnjo za gosta.

»Turizem smo ljudje. Tehnologija pa ima največjo vrednost takrat, ko podpira naše znanje, ustvarjalnost in gostoljubnost.« To izpostavlja Maja Pak iz Slovenske turistične organizacije. Kako tehnologijo že uporabljamo in kako jo bomo v prihodnje?

1. Slovenija je digitalna pri prodaji, manj pri odločanju

Digitalizacija že močno preoblikuje turizem. Podatki Statističnega urada Republike Slovenije (Surs) kažejo, da je imelo leta 2025 spletno stran 88 odstotkov podjetij z najmanj desetimi zaposlenimi oziroma samozaposlenimi v gostinstvu, več kot polovica pa tudi večjezično spletno stran.

Še izrazitejša je digitalizacija pri prodaji: leta 2024 je 88 odstotkov podjetij v nastanitvenih dejavnostih ustvarilo prihodek s spletno prodajo oziroma spletnimi rezervacijami. Lastne spletne strani so rezervacije prinesle 80 odstotkom podjetij, rezervacijske platforme pa 70 odstotkom.

Manj razširjena je uporaba umetne inteligence (UI). Leta 2025 jo je uporabljalo 13 odstotkov podjetij v gostinstvu, pri čemer je bil delež v nastanitvah 19-odstoten, v strežbi jedi in pijač pa 10-odstoten. Med glavnimi ovirami je poleg denarja tudi pomanjkanje strokovnega znanja zaposlenih in vodilnih, premalo časa ter težave z razpoložljivimi in povezanimi podatki.

2. Gost bo manj iskal, več bo zanj pripravil UI pomočnik

»Turist bo manj iskal, več odločitev pa bo pripravil njegov osebni UI pomočnik,« napoveduje Urška Starc Peceny iz Arcturja. Danes turist sam primerja hotele, prevoze, aktivnosti in ocene. Klasično iskanje ne bo izginilo, vendar bo vse več prve izbire prevzel digitalni pomočnik.

Turizem smo ljudje. Tehnologija ima največjo vrednost takrat, ko podpira naše znanje, ustvarjalnost in gostoljubnost.«
— Maja Pak, STO

To potrjujejo tudi na Slovenski turistični organizaciji (STO). Po raziskavah agencije MMGY že danes približno polovica aktivnih prostočasnih potnikov uporablja orodja UI za iskanje aktivnosti, pripravo itinerarjev in raziskovanje možnosti. Pri mlajših generacijah pa je uporaba še izrazitejša. Pomemben bo prehod od iskanja in priporočanja k izvedbi, kar nekatere večje platforme že razvijajo.

Potnik bo UI povedal, kakšno potovanje želi, koliko časa in denarja ima ter kaj ga zanima. Orodje bo lahko sestavilo kombinacijo prevoza, nastanitve, gastronomije in doživetij, primerjalo scenarije in vse pogosteje pomagalo tudi pri rezervacijah.

PALMINE
POTOVALNE USPEŠNICE

PALMA
Potujemo že od 1990.



Gran Canaria, otok sonca, sipin in neskončnih doživetij
odhodi od 24. 10., 7/8 dni z direktnim letom iz Ljubljane
od 1.198 €/osebo

Tenerife, otok večne pomladi
odhodi od 23. 10., 8 dni z direktnim letom iz Ljubljane
od 1.289 €/osebo



Apulija in Bazilikata
kombinacija čudovite jadranske obale, belih mestec in značilnih kamnitih hišk trulli
5. 12., 5 dni
čarter iz ljubljane
od 798 €/osebo



LAPONSKA - Božiček in arktična doživetja
ekskluzivna lokacija hotelov 4 v središču mesta Rovaniemi*
12., 17. in 19. 12., 3 dni
čarter iz ljubljane
od 1.499 €/osebo

PALMINA SPLETNA POSLOVALNICA - KLICNI CENTER 051 380 838 ali 030 700 023 spletna-poslovalnica@palma.si palma.si

»Konkurenčna prednost ne bo v tem, kdo ima UI, ampak kdo jo zna vključiti v svoje poslovne procese.«
— Urška Starc Peceny, Arctur

Za ponudnike to pomeni pomemben premik: spletna stran sama po sebi ne bo dovolj. Informacije o cenah, razpoložljivosti, odpiralnih časih, posebnostih ponudbe in doživetjih bodo morale biti ažurne, strukturirane in dostopne tudi digitalnim pomočnikom.

Fedja Pobegajlo iz Turistično gostinske zbornice Slovenije dodaja, da digitalne rešitve v turizmu niso novost, vendar bo njihova prihodnja vrednost v povezovanju. UI bo prevzela večji del iskanja in primerjanja ponudb, priprave potovanj glede na gostove želje, čas in proračun ter tudi del rezervacij ali sprememb načrta. Hkrati bodo gostje ohranili različne načine načrtovanja: nekateri bodo želeli digitalnega pomočnika, drugi osebni nasvet in podporo turistične agencije.

3. Potovanje se ne bo končalo z rezervacijo

Pomembna sprememba bo tudi v tem, da se načrtovanje potovanja ne bo končalo z rezervacijo. Starc Peceny poudarja, da bo UI pot sproti prilagajala glede na vreme, promet, gnečo, odpovedi ali razpoložljivost storitev. Prvi gradniki takšnega sistema že nastajajo.

V projektih FLOWS in D3HUB razvijajo napovedovanje turističnega povpraševanja, DEPLOYTOUR evropsko infrastrukturo za varno izmenjavo turističnih podatkov, Flux 4.0 pa vodi proti digitalnim dvojčkom in simulacijam destinacij. Za podjetja to pomeni premik od prodaje posamezne storitve k prodaji celotne, dinamično sestavljene izkušnje.

4. Največji učinek UI bo v produktivnosti

Najhitrejši učinek UI v turizmu ne bo nujno nova spektakularna storitev, ampak večja produktivnost. UI lahko prevzame pripravo osnovnih ponudb, prevode, odgovore na pogosta vprašanja, osnovno komunikacijo, analizo povpraševanja, priporočila in del prodajnih procesov.

»To ne pomeni nujno manj zaposlenih. Pomeni pa, da bo lahko ista ekipa opravila bistveno več dela in se bolj posvetila gostu,« poudarja Starc Peceny. Pri hotelih lahko UI pomaga pri zasedenosti, cenah, porabi energije in komunikaciji. Pri turističnih agencijah lahko avtomatizira pripravo osnovnih itinerarjev. Destinacije pa lahko z njo preidejo iz klasičnega marketinga v aktivno upravljanje turističnih tokov in povpraševanja.

Konkurenčna prednost zato ne bo v tem, kdo ima UI, ampak kdo jo zna vključiti v poslovne procese. Tudi na STO opozarjajo, da prihodnost ni bodisi človek bodisi tehnologija, ampak pametna kombinacija obojega. UI bo prevzela predvsem operativni in informacijski del procesa, človek pa bo največjo vrednost ustvarjal tam, kjer so pomembni presoja, empatija, razumevanje konteksta in osebni stik.

5. Podatki morajo biti pregledni

»Podatki postajajo poslovno sredstvo, vendar samo, če jih znamo povezati in uporabiti. Turizem že danes ustvarja ogromno podatkov o obiskih, rezervacijah, prometu, dogodkih, vremenu in vedenju obiskovalcev. Problem je, da so pogosto razpršeni med različnimi sistemi,« ugotavlja Starc Peceny.

STO zato razvija Nacionalno informacijsko središče za turizem, NiST, ki na enem mestu povezuje lokalne in globalne podatke ter omogoča analize in razumljive vizualizacije. NiST povezuje več kot 60 gospodarskih, družbenih in okoljskih kazalnikov, med njimi sezonskost, intenzivnost in gostoto turizma, ogljični odtis ter zadovoljstvo gostov in prebivalcev. Tako je uspešnost turizma mogoče spremljati precej širše od števila prihodov in prenočitev.

Pri osebni prilagoditvi ponudbe pa mora biti uporaba podatkov pregledna. Gost mora vedeti, katere podatke deli in za kakšen namen. Raziskave MMGY kažejo, da varnost in zaupanje postajata vse pomembnejša dejavnika pri izbiri potovanja. Podobno bo veljalo za digitalno okolje: ne bo dovolj, da bo gost zaupal destinaciji, ampak se bo moral počutiti varno tudi glede tega, kako ta ravna z njegovimi podatki.

Evropski podatkovni prostori, kot jih razvija DEPLOYTOUR, podjetjem omogočajo, da ohranijo nadzor nad svojimi podatki in jih hkrati varno uporabljajo skupaj s podatki drugih deležnikov. To odpira nove možnosti za napovedovanje povpraševanja, dinamično oblikovanje ponudbe, personalizacijo in učinkovitejšo prodajo. Toda meja mora ostati jasna: dobra personalizacija mora ustvarjati vrednost za turista, ne občutka nadzora.

88 %
podjetij v nastanitvenih dejavnostih je leta 2024 ustvarilo prihodek s spletnimi rezervacijami.

13 %
podjetij v gostinstvu je leta 2025 uporabljalo UI; v nastanitvah je bil delež 19-odstoten.

SONČEK TUI potovalni center

FILIP TOBIAS: »V SONČKU SMO NA SPREMEMBE VEDNO GLEDALI KOT NA PRILOŽNOST«

Kako se je v zadnjih tridesetih letih spremenila turistična panoga? Kaj danes gostje pričakujejo od potovanj? Kateri trendi so trenutno v ospredju? Te teme nam je poglobljeno razjasnil Filip Tobias, direktor in solastnik agencije Sonček, ene vodilnih turističnih agencij pri nas, ki ji gostje zaupajo že skoraj petintrideset let.





Kaj se je v desetletjih obstoja agencije Sonček izkazalo kot tisto, kar vas uvršča med najboljše pri nas?

Verjamem, da so ključ do uspeha predvsem ljudje. Zato že od vsega začetka veliko vlagamo v svoje zaposlene, njihovo nenehno izobraževanje in občutek pripadnosti. Naša prednost pa je tudi usmeritev, da potnikom ponudimo na enem mestu vso ponudbo pomembnejših organizatorjev potovanj. Pri tem je ključno naše sodelovanje z globalno verigo TUI, ki našim potnikom omogoča neposreden dostop do bogate ponudbe vodilne svetovne turistične skupine. V več kot 25 letih partnerstva z njimi smo pridobili dragoceno znanje in izkušnje, ki jih uspešno prenašamo v svoje poslovanje. Včasih se pošalimo, da smo hipermarket za počitnice.

Kako se je v tem času razvijala turistična panoga v Sloveniji in kako Sonček ostaja v koraku z njo?

Turistična panoga se je v tem času močno spremenila. Nekaterih nekoč največjih igralcev danes ni več na trgu, hkrati pa je digitalizacija prinesla hitrejši dostop do informacij, večjo izbiro in drugačne nakupne navade. Panogo je močno zaznamovala tudi globalizacija, ki je dodobra preoblikovala turistične tokove. Nastala so nova pomembna letalska vozlišča, zaradi vse večjega števila turistov – predvsem iz Azije, pa je na tradicionalnih trgih vse težje zagotavljati proste kapacitete. Velik izziv je tudi pomanjkanje usposobljenih kadrov, zlasti v hotelirstvu.
V Sončku smo na te spremembe vedno gledali kot na priložnost. Naša prednost je bila in ostaja prilagodljivost.

V katero smer se gibljejo današnji turistični trendi?

Trendi se vse bolj usmerjajo v personalizirana potovanja, manjše skupine in pristna doživetja. Potniki si želijo več kot le ogled znamenitosti. Zanimajo jih lokalna kulinarika, spoznavanje kulture in stik z domačini. Tudi v Sončku ponudbo nenehno nadgrajujemo z novimi programi in doživetji z dodano vrednostjo.

Kam in kako najraje potujemo Slovenci?

Slovenci še vedno najraje počitnikujemo ob morju, pri čemer Hrvaška ostaja na prvem mestu. Zelo priljubljene so tudi Italija, Grčija, Turčija, Egipt in Španija. Vse več zanimanja pa opažamo za daljša, bolj eksotična potovanja, kjer prednjačijo Maldivi, križarjenja in organizirana potovanja z vodnikom.
Slovenci si radi privoščimo počitnice večkrat na leto, čeprav gre včasih le za kratek vikend skok na morje ali mestni oddih (city break). Predvsem pa naši potniki cenijo dobro razmerje med ceno in kakovostjo, udobje in brezskrbno organizacijo.

Kako pa na dopustovanje v tujini vplivajo negotove razmere na bližnjem vzhodu?

Turizem je žal ena izmed panog, ki jih geopolitične napetosti najhitreje prizadenejo. Negotovost vpliva na potovalne odločitve, povpraševanje pa se pogosto preusmeri na varnejša območja.
A turizem je tudi izjemno prilagodljiva panoga. V Sončku smo se čez desetletja naučili hitro odzivati na spremembe, iskati nove priložnosti in tudi po zahtevnih obdobjih nadaljevati še močnejši.

Promo

Tehnologija bo gostu pomagala izbrati potovanje; razlog, da se vrne, pa bo predvsem to, kako se je pri nas počutil.«
— Fedja Pobegajlo, TGZS

6. Majhni ponudniki lahko pridobijo le, če ne ostanejo sami

Digitalizacija lahko manjšim turističnim ponudnikom odpre zmogljivosti, ki so bile nekoč rezervirane za velike sisteme. Hitreje lahko pripravljajo vsebine, prevode, ponudbe, odgovarjajo gostom in analizirajo trg. Toda za to potrebujejo kakovostne podatke, skupno digitalno infrastrukturo in dovolj znanja.

Pobegajlo opozarja, da nakup tehnologije sam po sebi ni dovolj. Spremljati ga morajo praktična usposabljanja, dostopne skupne rešitve, pomoč pri povezovanju sistemov in prilagoditev delovnih procesov. V slovenskem turizmu, kjer je veliko manjših ponudnikov, je to posebej pomembno.

Največje tveganje je, da bodo veliki globalni igralci obvladovali podatke, prodajne kanale in UI agente, lokalni ponudnik pa bo izgubljal neposreden odnos z gostom.

Slovenski turizem mora zato razvijati lastno digitalno znanje, podatkovno suverenost in skupne rešitve, ki so dostopne tudi turističnim kmetijam, manjšim hotelom, lokalnim vodnikom in drugim ponudnikom. Od njih ni realno pričakovati, da bodo sami gradili podatkovne zbirke, lastne modele umetne inteligence in povezave z vsemi prodajnimi kanali.

82.000
Na toliko vprašanj je lani odgovorila Alma, virtualna asistentka STO, in to v sedmih jezikih.



7. Ko bo tehnologija dostopna vsem, bo spet odločal produkt

Digitalizacije je lahko tudi preveč, če podjetje pri tem pozabi na bistvo turizma. Ko bo vsak ponudnik lahko v nekaj sekundah ustvaril opis, prevod, ponudbo ali oglas, sama digitalna prisotnost ne bo več konkurenčna prednost. Razliko bodo ustvarjali avtentičnost, narava, kultura, gastronomija, lokalne zgodbe, kakovost storitve in osebni stik.

»Tehnologija bo gostu pomagala izbrati potovanje; razlog, da se vrne, pa bo predvsem to, kako se je pri nas počutil,« poudarja Pobegajlo. Tudi raziskave MMGY kažejo, da potniki ob hitri digitalizaciji še naprej iščejo avtentične, lokalne in poglobljene izkušnje, posebej kulinariko, kulturo in aktivnosti v naravi. Zaradi višjih stroškov hkrati bolj presojajo celotno vrednost potovanja.

Leta 2035 bo konkurenčnost zato kombinacija dveh svetov: na eni strani kakovostnega in edinstvenega produkta, na drugi pa kakovostnih podatkov in informacij, ki omogočijo, da ta produkt pride do pravega gosta ob pravem času.

8. Kaj Slovenija že gradi?

Med pomembnejšimi projekti STO izpostavlja NiST, virtualno asistentko Almo, Akademijo digitalnega marketinga ter razpise in spodbude za digitalizacijo turistične ponudbe. Alma obiskovalcem pomaga pri odkrivanju Slovenije in načrtovanju bolj personaliziranih doživetij. Lani je odgovorila na več kot 82.000 vprašanj, obiskovalcem pa je na voljo 24 ur na dan, sedem dni v tednu in v sedmih jezikih.

Akademija digitalnega marketinga krepi digitalne kompetence destinacij in turističnega gospodarstva, razpisi pa podpirajo digitalizacijo ponudbe ter razvoj novih digitalnih vsebin in rešitev. Podatke in digitalna orodja STO uporablja tudi pri načrtovanju promocije in usmerjanju povpraševanja v različna obdobja in dele Slovenije.

Starc Peceny opozarja, da je zdaj ključni izziv prenos tehnologij v gospodarstvo. Slovenija sodeluje v naprednih evropskih projektih, kot so D3HUB, DEPLOYTOUR, FLOWS in Flux 4.0, vendar rešitve ne smejo ostati samo pilotni projekti.

Uporabiti jih morajo hoteli, agencije, turistične kmetije, destinacije in drugi ponudniki. Slovenija zato ne potrebuje nujno še več posameznih aplikacij, ampak povezan digitalni ekosistem, v katerega je podatek vnesen le enkrat, nato pa se uporablja v različnih prodajnih, upravljavskih in UI rešitvah.





Grafika: UI/Spotnet

VSE SE DA, ČE SE HOČE. TO DOKAZUJEJO HOČE.

- Kdo so novi izvozni aduti v Podravju in Pomurju?
- Katere podregije so na področju MSP v Podravju močnejše kot lani in katere so šibkejše?
- Ali je Pomurje pri poslovanju MSP že ujelo Podravje in Slovenijo?

Goran Novković

Morda se to ne vidi na prvi pogled. Toda majhna občina Hoče ima na lestvicah največjih in najhitreje rastočih izvoznikov po štiri podjetja. Seveda imajo večja mesta na lestvicah tudi več podjetij. A Hoče dokazujejo, da se da, če se hoče.

Kaj se je v enem letu spremenilo pri največjih in najhitreje rastočih izvoznikih ter najboljših malih podjetjih v SV Sloveniji – torej v Podravju in v Pomurju?

1. Največji in hitro rastoči izvozniki

Poglejmo najprej na lestvici izvoznikov. Med 300 največjimi v državi jih je v Podravju in Pomurju slabih 13 odstotkov, med najhitreje rastočimi 300 izvozniki pa že skoraj 17 odstotkov. To je za severozahodni del Slovenije dober podatek.

a. Največji podravski izvozniki: vzpon Continentala Adrie in Silkem Plusa

Pri največjih podravskih izvoznikih ni na vrhu nič novega; tam še vedno kraljujejo Impol, Perutnina in Talum. Sledita Palfinger proizvodnja in družba I. P. S., prva med štirimi podjetji iz Hoč, ki so se skupaj s preostalimi 25 podravskimi velikimi izvozniki uvrstila na lestvico 300 največjih izvoznikov v Sloveniji.

Precejšen skok navzgor je uspel družbama Continental Adria Pnevamtike, ki zastopa znamko Continental (ta je bila pred desetletji partner Save v Kranju), in Silkem Plus iz Kidričevega. Za mesto višje pa je tudi Paloma, ki se očitno vrača na pota stare slave. Za dve mesti višje je druga družba iz Hoč – Ledinek Engineering, pa tudi Pošta Slovenije in mariborska skupina Weiler Abrasives Group.

Sicer pa Podravje na nacionalno lestvico 300 največjih izvoznikov še vedno prispeva skoraj desetino podjetij.

b. Rastoči podravski izvozniki: dve družbi iz Hoč na stopničkah

Letos smo pogledali tudi na lestvico najhitreje rastočih izvoznikov. Podravje jih na lestvico 300 najhitreje rastočih v državi prispeva 36, kar je 12 odstotkov. To je dobro znamenje za izvozno rast te regije, saj je teh družb več kot tistih med največjimi izvozniki.

Med 300 največjimi v državi jih je v Podravju in Pomurju slabih 13 odstotkov. Med najhitreje rastočimi 300 izvozniki pa jih je skoraj 17 odstotkov.

Med prvimi tremi sta kar dve družbi iz Hoč: Amomont in Ledinek Engineering, ki sta v zadnjih petih letih izvoz povečali za kar 3,5-krat oziroma skoraj trikrat. Amomont sicer sodi v gradbeništvo in kadrovsko področje za to panogo.

Na 2. in 4. mestu sta še dve zanimivi družbi: Pošta Slovenije in Surovina v lasti Izeta Rastoderja, nekoč pa last Gorenja. Podjetji še zdaleč nista novi na trgu. Med večjimi pri vrhu sta še Perutnina, ki je od leta 2019 do 2024 izvoz kar podvojila, in Paloma, ki ga je skoraj podvojila.

Med manj znanimi v prvi deseterici hitro rastočih izvoznikov pa so Rondal, Albaugh, Systemair in Pipe Tech. Prvi je iz Slovenske Bistrice in se ukvarja s predelavo barvnih kovin. Tovarna kemičnih izdelkov Albaugh je iz Rač. Systemair se ukvarja s prezračevalnimi napravami. Pipe Tech iz Ptuja pa je specializiran za cevovodne konstrukcije.

Plini - pomembni v industriji.
Partnerstvo, ki gradi prihodnost.

MESSER Gases for Life



Messer Slovenija d.o.o.
Jugova ulica 20, 2342 Ruše
info.si@messergroup.com
www.messer.si

Med prvimi tremi podjetji na lestvici najhitreje rastočih podravskih izvoznikov sta kar dve družbi iz Hoč: Amomont in Ledinek Engineering.

c. Največji pomurski izvozniki: trdno na vrhu Carthago

Pomurje na lestvici 300 največjih slovenskih izvoznikov prispeva devet podjetij. Če Podravje prispeva eno manj kot lani, Pomurje prispeva eno več.

No, sprememb je pravzaprav malo več. Družbe GMT letos ni na tej lestvici, nova podjetja pa so Transpak, Roto in skupina Imo Real. Slednja sodi v sklop podjetij družine Polanič, Roto je v lasti družine Pavlinjek, Transpak pa manjšinsko v lasti Andreja Frangeža in večinsko last belgijskega podjetja Kegflow Corporation.

Na vrhu te lestvice je sicer daleč pred drugimi proizvajalec avtodomov Carthago iz Odrancev, ki ustvari skoraj dvakrat več izvoza kot drugouvrščena skupina Elrad iz Gornje Radgone.

č. Rastoči pomurski izvozniki: tuje injekcije pospešujejo izvoz

Prav Transpack, v katerega so pred časom vstopili Belgijci, je najhitreje rastoči pomurski izvoznik. A tudi preostala štiri podjetja iz prve peterice so v tuji lasti. Wienerberger, ki izdeluje opeko, je v avstrijski lasti; prav tako Rosenbauer, ki se ukvarja s protipožarno in gasilsko opremo, ter Komptech iz Ljutomera, ki razvija in izdeluje stroje za mehansko ter mehansko biološko obdelavo odpadkov in biomase. Carthago je v nemški lasti.

Cleangrad, ki se ukvarja s čistimi prostori, je še naprej v 50-odstotni lasti Jerneja Zupančiča, kar je na tej lestvici drugo podjetje s pridihom podjetništva. Zanimivo visoko na 7. mestu pa je na lestvici najhitreje rastočih pomurskih izvoznikov tudi Radenska.

2. Najboljša mala in srednja podjetja

Prvih pet najhitreje rastočih pomurskih izvoznikov je vsaj v večinski lasti tujih lastnikov. Transpack, ki je v večinski belgijski lasti, je najhitreje rastoči pomurski izvoznik.

Lestvice najboljših malih in srednjih podjetij (MSP), kjer je dinamika iz leta v leto večja, smo pripravili tudi za manjše regije oziroma podregije: Zgornje Podravje, Spodnje Podravje, Slovenske gorice, Prlekijo in zahodno Pomurje ter Prekmurje. Kaj kaže primerjava z lanskimi lestvicami v teh petih regijah?

a. Zgornje Podravje: na vrhu Messer, Mavi najvišje med podjetniškimi zgodbami

Čeprav je Sava Infond povečala EBITDA za več kot 1,5 milijona evrov, je tokrat na vrhu Messer Slovenija iz Ruš. To je najbrž tudi posledica rahlo spremenjene letošnje metodologije, ki je omogočila, da so se na lestvico uvrstila vsa srednje velika podjetja. Lani je bil prag za uvrstitev še nekoliko nižji.

Poleg omenjenih dveh so v prvi peterici še Plinarna Maribor, Mavi in PP Agro. Slednji, ki sodi v skupino Perutnine Ptuj, je bil lani drugi. Mavi, v lasti Draga Krajnca in Dušana Terboče, pa je najvišje uvrščena podjetniška firma na tej lestvici. Zalaga predvsem izvajalce vodovodnih in ogrevalnih inštalacij. Od leta 2008 naprej se vztrajno širi proti Ljubljani in tudi v sami prestolnici.

V drugi polovici prve deseterice je več podjetniških zgodb: transportno podjetje Ploj, Florjančič tisk, družba za gradbeništvo in prevozništvo FF Group, Elpro Križnič, ki ponuja rešitve v elektro energetiki in obdelavi pločevine, ter proizvajalec montažnih hiš Lumar IG.

Lani je bilo na lestvici top 500 slovenskih MSP 30 podjetij iz Zgornjega Podravja, letos jih je 33. Tudi to je dober premik naprej.

PTUJ POVEZUJE USTVARJALNOST IN KROŽNE PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI

ZRS Bistra Ptuj s projektom CAROUSEL lokalno ustvarjalnost povezuje s krožnim gospodarstvom ter ustvarjalcem pomaga pri predstavitvi izdelkov in iskanju poti do kupcev.

Zavržen tekstil, odslužen les ali drug rabljen material lahko postanejo izdelek z novo uporabno in tržno vrednostjo. V Podravju takšne priložnosti odpira ZRS Bistra Ptuj s projektom CAROUSEL, sofinanciranim iz programa Interreg IPA ADRION.

Pop-up trgovina

Februarja 2026 je v času Kurentovanja na Prešernovi ulici 1 na Ptuju zaživela pop-up trgovina Art kolektiva »Pri zamorcu«. Začasni prodajni prostor je lokalnim umetnikom in rokodelcem omogočil neposreden stik z obiskovalci ter predstavitev unikatnih izdelkov. Brezplačna uporaba prostora jim je olajšala preizkus ponudbe, povezovanje in pridobivanje odzivov kupcev. Obenem je trgovinica prispevala k živahnejšemu mestnemu jedru.
Med sodelujočimi je bila tudi ptujska rokodelka Lea Kolednik Finšgar, ki ustvarja pod znamko Lilita. Njena ponudba vključuje nakit, torbe, kvačkane izdelke in okrasne predmete. Pozitivna izkušnja sodelovanja v pop-up trgovini jo je spodbudila k naslednjemu koraku: s še dvema umetnicama načrtuje odprtje skupnega razstavnega ateljeja, v katerem bodo ponujale svoje umetnine. Začasni prostor tako dobiva nadaljevanje v samostojni podjetniški pobudi.

Spletna platforma tudi okno v svet

Fizično izkušnjo dopolnjuje spletna platforma CAROUSEL Marketplace, namenjena predstavitvi ustvarjalcev, njihovih izdelkov in zgodb o ustvarjalni ponovni uporabi materialov. Lokalni ponudbi odpira prostor za večjo prepoznavnost in povezovanje prek državnih meja. Za manjše ustvarjalce je takšna skupna predstavitev priložnost, da dosežejo širše občinstvo in navežejo nova sodelovanja.



Unikatni izdelki ptujske rokodelke Lee Kolednik Finšgar v pop-up trgovini »Pri zamorcu«, kjer je projekt CAROUSEL povezal lokalno ustvarjalnost s podjetniškimi priložnostmi.

Ptujska zgodba kaže, kako lahko povezovanje razvojne ustanove in lokalnih ustvarjalcev podpre nastajanje novih poslovnih zamisli. Krožno gospodarstvo tudi v Podravju odpira prostor podjetnosti: z ohranjanjem vrednosti materialov, rokodelskega znanja in lokalnih zgodb.

Interreg IPA ADRION | Co-funded by the European Union | CAROUSEL

ZRS Bistra PTUJ
ZNANSTVENO-RAZISKOVALNO SREDIŠČE BISTRA PTUJ

Promo



Najbolj je število podjetij na lestvici državnih šampionov med MSP povečalo Prekmurje. Lani je bilo uvrščenih deset prekmurskih podjetij, letos pa kar 16.

b. Spodnje Podravje: prevlada VGP Drave

Žal je v Spodnjem Podravju nasprotno. Lani je ta regija prispevala 12 podjetij med 500 najboljših MSP v državi, letos pa le pet. Daleč na vrhu je VGP Drava iz Ptuja s skoraj devetimi milijoni EBITDA. Drugouvrščeni Žiher je lani ustvaril slabih 1,8 milijona EBITDA.

Žiher iz Gorišnice, ki se ukvarja z gradnjo hiš, TPV Prikolice, ptujski Dujardin – ta ima v širšem nazivu podjetja zabeleženo, da se ukvarja s transportom, gradbeništvom, špedicijo, trgovino, gostinstvom in tudi proizvodnjo – in transportno podjetje Ko-trans so bili na lestvici že lani.

c. Slovenske gorice: premoč T. C. Jakla

Če je Spodnje Podravje letos na nacionalno lestvico najboljših MSP prispevalo sedem podjetij manj, so Slovenske gorice prispevale eno več.

Na vrhu je premočno T. C. Jakl iz Središča ob Dravi, ki se ukvarja z razvojem in izdelavo sestavnih delov in mehanizmov za avtomobilsko, letalsko in rekreativno industrijo. Ta tehnološki center na robu severovzhodne Slovenije je v lasti Sebastjana in Silvije Jakl.

F. A. Maik in Žipo Lenart sta bila na lestvici že lani. Novinec pa je tokrat podjetje N&N iz Svete Trojice v Slovenskih goricah, ki je doslej montiral že več kot 4.000 savn.

č. Prlekija in zahodno Pomurje: trije novinci iz Gornje Radgone

V Prlekiji in na desnem bregu Mure nič pretirano novega. Wienerberger, Cleangrad, Makoter in Sems so bili na lestvici že lani. Makoter se ukvarja s poletilenskimi folijami in vrečkami, Sems pa je specializiran za mehansko in strojno obdelavo različnih kovin.

Je pa lestvici nov trojček iz Gornje Radgone: Rosenbauer, Reflex in Radgonske gorice. Reflex plemeniti in obdeluje ploščato steklo, Radgonske gorice pa so znane po peninah in vinu. Za dobro voljo na lestvicah SV Slovenije torej poskrbijo na desnem bregu reke Mure. 😊

d. Prekmurje: na lestvici 60 % več podjetij

Najbolj je število podjetij na lestvici državnih šampionov med MSP povečalo Prekmurje. Lani jih je bilo deset, letos pa kar 16. Skoraj polovica jih je iz Zgornjega Podravja, kjer je seveda prestolnica Maribor, pa tudi močna Slovenska Bistrica.

Trdno na vrhu je tokrat Saubermacher Slovenija, ki je bil lani glede na pogoje za uvrstitev na lestvico preveliko podjetje. Sledita Paradajz in Friško, najbolj znana po znamki Lušt, ki sta bila na vrhu lani. Paradižnik je očitno dober proizvod za stabilno uspešno poslovanje, kar v teh dveh podjetjih zdaj dokazujejo že vrsto let. 😊

Tudi Vigros, Xal svetila, Mobitex, Roto Group, Panvita Agromerkur in drugi so stari znanci z naših lestvic najboljših MSP. Med novinci glede na lansko leto pa so letos: Počitek – užitek, Murexin, Codex, Hidrokop, Avto Škafar, Planika Turnišče in Roto Pavlinjek.

e. Pod črto: Pomurje je povsem konkurenčno Podravju in Sloveniji

Skupno SV Slovenija prispeva 21,7 odstotka podjetij na lestvici top 500 MSP Podjetne Slovenije. V obeh regijah živi okoli 21 odstotkov prebivalcev Slovenije, torej obe regiji na področju poslovanja MSP temu primerno prispevata k naši omenjeni lestvici.

Še ena zanimivost. V Podravju živi okoli 16 odstotkov slovenskega prebivalstva in prav tolikšen je tudi delež podravskih MSP na nacionalni lestvici top 500 MSP, ki smo jo objavili v avgustovski izdaji Podjetne Slovenije. V Pomurju pa živi dobrih pet odstotkov prebivalstva in – tudi ta regija na našo omenjeno lestvico prispeva približno toliko podjetij.

Pod črto: Pomurje nič več ne zaostaja za povprečjem Slovenije. Vsaj na področju uspešnega poslovanja MSP ne.

ERASMUS+: DOLGOROČNA KADROVSKA STRATEGIJA, KI JO PODJETJA POGOSTO SPREGLEDAJO

Erasmus+ danes precej presega klasično predstavo študentskih izmenjav. Za gospodarstvo je posebej zanimiva mobilnost dijakov in študentov, ki omogoča prakso v tujini – kar pomeni, da lahko slovenska podjetja sprejemajo praktikante iz drugih držav.

Več o številnih prednostih tovrstnega povezovanja nam je povedala dr. Alenka Flander, direktorica Centra za mobilnost in evropske programe izobraževanja in usposabljanja (CMEPIUS).

KAKŠNE PREDNOSTI PRINAŠAJO ERASMUS+ IZMENJAVE ZA SODELUJOČA PODJETJA?

Poleg obogatenega delovnega okolja in svežih vpogledov, so priložnosti precej bolj strateške, kot se zdi na prvi pogled. Če podjetje na primer želi vstopiti na določen trg, lahko prek študenta iz te države pridobi stik z okoljem, poznavanjem trga in njegovih potreb. Hkrati lahko naveže stik z bodočim diplomantom oziroma potencialnim zaposlenim. Zato praksa ni nujno enkraten dogodek, ampak lahko preraste v dolgoročno povezavo s šolo, okoljem v tujini ali postane del strategije privabljanja kadrov. Pomembni so tudi tako imenovani mehki učinki. Podjetja, ki že redno gostijo tuje dijake in študente, opažajo, da je kolektiv zaradi tega bolj odprt, razvijajo se tudi medkulturne kompetence. To je lahko dobra priprava na vključevanje tujih zaposlenih ali pa sodelovanje s tujimi partnerji v prihodnosti.

KATERI SO NAJPOGOSTEJŠI ZADRŽKI ALI NAPAČNE PREDSTAVE O MEDNARODNIH PRAKSAH, KI JIH IMAJO POTENCIALNA GOSTUJOČA PODJETJA?

Podjetja pogosto najprej pomislijo na dodatno delo, komunikacijske težave, administracijo in vprašanje, kaj bodo praktikantu sploh dali delati ter kdo bo skrbel zanj. Ko imajo izkušnjo enkrat za sabo, pa pogosto ugotovijo, da je veliko bolj preprosto, kot so si predstavljali. V svojem bistvu gre za čisto običajno delovno prakso, le da praktikant prihaja iz druge države. Pri tem naj poudarim, da se na izmenjave prijavljajo mladi, ki imajo res veliko motivacije in voljo do učenja, kar je lahko velika prednost sama po sebi.

KAJ MORA STORITI PODJETJE, KI ŽELI NA PRAKSO SPREJETI ŠTUDENTA ALI DIJAKA IZ DRUGE DRŽAVE?

Zainteresirana podjetja se za gostitev dijakov obrnejo na (lokalno) srednjo šolo, ki pokriva njihovo strokovno področje, za študente pa se registrirajo na za to namenjenih spletnih portalih, kot je erasmusintern.org.Podjetje mora seveda upoštevati nacionalno zakonodajo in urediti potrebne postopke, vendar mu ni treba prevzeti celotnega organizacijskega bremena. Stroške poti in bivanja ter velik del organizacije krije s sredstvi programa Erasmus+ šola oziroma organizacija, ki udeleženca pošilja. Podjetje pa je tisto, ki ga sprejme ter mu zagotovi mentorja in smiselno umeščeno delo. Na CMEPIUS-u smo pripravili tudi priročnike, ki jasno in po korakih pomagajo pri vseh administrativnih postopkih.



Dr. Alenka Flander, direktorica Centra za mobilnost in evropske programe izobraževanja in usposabljanja (CMEPIUS).

KAJ PA NA DRUGI STRANI PRIDOBIJO UDELEŽENCI – DIJAKI ALI ŠTUDENTI - MEDNARODNE PRAKSE V PRIMERJAVI S TISTIMI, KI PRAKSO OPRAVLJAJO DOMA?

Ena ključnihprednosti je medkulturna izkušnja, ki je v današnjem poslovnem svetu vse pomembnejša. Hkrati se mladi ob odhodu v tujino znajdejo v povsem novem okolju – naučiti se morajo načrtovati svoje delo in čas, organizirati vsakdanje življenje ter se soočiti z nepredvidenimi situacijami. Takšna izkušnja lahko pomembno vpliva na njihovo samozavest in način odzivanja na spremembe, ter jim omogoča, da postanejo bolj samostojni, odgovorni in prilagodljivi.

Promo

TOP MSP ZGORNJEGA PODRAVJA

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**Messer Slovenija**	Ruše	**10.996.252**
2.	**Sava Infond**	Maribor	**8.219.979**
3.	**Plinarna Maribor**	Maribor	**4.715.310**
4.	**Mavi**	Maribor	**4.312.301**
5.	**PP - Agro**	Maribor	**4.000.516**
6.	**Ploj**	Pesnica pri MB	**3.908.969**
7.	**Florjančič tisk**	Maribor	**3.875.173**
8.	**FF Group**	Pesnica pri MB	**3.853.693**
9.	**Elpro Križnič**	Slovenska Bistrica	**2.683.647**
10.	**Lumar IG**	Maribor	**2.636.016**
11.	**Freudenberg**	Maribor	**2.617.069**
12.	**Impol FT**	Slovenska Bistrica	**2.438.049**
13.	**Rondal**	Slovenska Bistrica	**2.437.164**
14.	**Štajerski avto dom**	Maribor	**2.378.458**
15.	**JP Nigrad**	Maribor	**2.265.555**
16.	**Impol 2000**	Slovenska Bistrica	**2.231.569**
17.	**Mikro+Polo**	Maribor	**2.090.896**
18.	**Impol LIt**	Slovenska Bistrica	**1.967.121**
19.	**Tlakovci Podlesnik**	Maribor	**1.887.755**
20.	**Mojstrovina**	Slovenska Bistrica	**1.858.272**
21.	**Haberkorn**	Maribor	**1.792.819**
22.	**Walstead Leykam tiskarna**	Hoče	**1.706.775**
23.	**Ecolab**	Maribor	**1.688.752**
24.	**Westcon Group Balkans**	Maribor	**1.617.254**
25.	**Etno restavracije**	Maribor	**1.576.207**
26.	**Energetika Maribor**	Maribor	**1.565.924**
27.	**Amonikaden**	Maribor	**1.563.339**
28.	**Mega tekstil**	Slovenska Bistrica	**1.534.639**
29.	**NTR Inženiring**	Maribor	**1.524.896**
30.	**AJM okna-vrata-senčila**	Pesnica pri MB	**1.477.010**
31.	**Staninvest**	Maribor	**1.475.718**
32.	**Colby**	Limbuš	**1.469.532**
33.	**Eurel**	Poljčane	**1.463.107**

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

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 podjetja, tako da so ostala le mala in srednja podjetja

5 osnovnih kriterijev (vsi podatki za leto 2025):
a. absolutni kriterij:
   - 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 SPODNJEGA PODRAVJA

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**VGP Drava Ptuj**	Ptuj	**8.866.227**
2.	**Žiher**	Gorišnica	**1.797.947**
3.	**TPV Prikolice**	Ptuj	**1.738.507**
4.	**Dujardin**	Ptuj	**1.586.492**
5.	**KO-Trans**	Gorišnica	**1.580.238**

TOP MSP SLOVENSKIH GORIC

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**T.C. Jakl**	Središče ob Dravi	**6.273.545**
2.	**F.A. Maik**	Voličina	**2.468.034**
3.	**N&N**	Sv. Trojica v Slov. g.	**1.871.495**
4.	**ŽIPO Lenart**	Lenart v Slov. g.	**1.654.728**

TOP MSP PREKMURJA

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**Saubermacher Slovenija**	Murska Sobota	**8.054.525**
2.	**Paradajz**	Turnišče	**3.078.055**
3.	**Friško**	Velika Polana	**2.827.371**
4.	**Vigros**	Puconci	**2.444.972**
5.	**Mobitex**	Lendava - Lendva	**2.327.205**
6.	**Počitek - užitek**	Moravske Toplice	**2.247.756**
7.	**XAL svetila**	Murska Sobota	**2.145.883**
8.	**Murexin**	Puconci	**2.062.088**
9.	**Codex**	Murska Sobota	**1.834.852**
10.	**Nafta Strojna**	Lendava - Lendva	**1.821.054**
11.	**Roto Group**	Murska Sobota	**1.818.318**
12.	**Panvita Agromerkur**	Murska Sobota	**1.772.471**
13.	**Hidrokop**	Murska Sobota	**1.766.929**
14.	**Avto Škafar**	Murska Sobota	**1.727.542**
15.	**Planika Turnišče**	Turnišče	**1.676.225**
16.	**Roto - Pavlinjek**	Murska Sobota	**1.539.769**

TOP MSP PREKLJE IN ZAHODNEGA POMURJA

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**Wienerberger**	Križevci pri Ljutom.	**3.129.181**
2.	**Rosenbauer**	Gornja Radgona	**3.024.208**
3.	**Cleangrad**	Ljutomer	**2.701.233**
4.	**Makoter**	Ljutomer	**2.685.884**
5.	**Sems**	Ljutomer	**2.423.852**
6.	**Reflex Gornja Radgona**	Gornja Radgona	**1.748.941**
7.	**Radgonske gorice**	Gornja Radgona	**1.715.123**



NAJVEČJI PODRAVSKI IZVOZNIKI

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024
1.	**Skupina Impol**	Slovenska Bistrica	**870.647.711**
2.	**Skupina Perutnina Ptuj**	Ptuj	**404.117.719**
3.	**Skupina Talum**	Kidričevo	**293.671.118**
4.	**Skupina I.p.s.**	Hoče	**209.666.754**
5.	**Palfinger Proizvodnja**	Maribor	**184.547.709**
6.	**Continental Adria Pnevmatike**	Maribor	**135.439.254**
7.	**Paloma**	Sladki Vrh	**122.278.429**
8.	**Starkom**	Maribor	**106.063.931**
9.	**Ledinek Engineering**	Hoče	**91.949.396**
10.	**Skupina Pošta Slovenije**	Maribor	**83.919.000**
11.	**Skupina Silkem Plus**	Kidričevo	**75.979.981**
12.	**Skupna Weiler Abrasives**	Maribor	**65.959.817**
13.	**Boxmark Leather**	Kidričevo	**61.208.864**
14.	**Skupina Meltal Rado Snežič**	Maribor	**61.175.787**
15.	**Skupina Tbp**	Lenart v Slov. Gor.	**60.554.748**
16.	**Geberit Proizvodnja**	Ruše	**52.014.408**
17.	**Henkel Maribor**	Maribor	**49.078.553**
18.	**Walstead Leykam Tiskarna**	Hoče	**42.643.233**
19.	**Albaugh**	Rače	**41.107.408**
20.	**Geberit, Prodajno Podjetje**	Ruše	**40.038.279**
21.	**Systemair**	Maribor	**29.527.688**
22.	**Amomont**	Hoče	**28.022.655**
23.	**Aluminium Kety Emmi**	Slovenska Bistrica	**27.175.635**
24.	**Vita - Špindler**	Jurovski Dol	**26.439.907**
25.	**Mega Tekstil**	Slovenska Bistrica	**24.217.069**
26.	**Elektro Hanza**	Maribor	**23.115.547**
27.	**Imerys Ruše**	Ruše	**22.629.704**
28.	**Filo**	Ruše	**22.436.980**
29.	**Rams**	Maribor	**22.428.811**

NAJVEČJI POMURSKI IZVOZNIKI

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024
1.	**Carthago**	Odranci	**340.586.525**
2.	**Skupina Elrad**	Gornja Radgona	**186.383.715**
3.	**Arcont**	Gornja Radgona	**101.245.399**
4.	**Komptech**	Ljutomer	**61.607.729**
5.	**Rosenbauer**	Gornja Radgona	**33.933.899**
6.	**Transpak**	Murska Sobota	**32.795.775**
7.	**Planika Turnišče**	Turnišče	**26.824.868**
8.	**Roto**	Murska Sobota	**25.428.119**
9.	**Skupina IMO Real**	Murska Sobota	**25.104.770**

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

ŽIHER POVEZUJE LES, GRADNJO IN TURIZEM

Od specializiranih prevozov do sodobnih lesenih hiš in butičnega turizma – družinsko podjetje Žiher že več kot štiri desetletja dokazuje, da so povezovanje znanja, lastna proizvodnja in premišljen razvoj temelj dolgoročne rasti.

Z blagovnima znamkama Žiher hiše in SmartHouse ter novim kompleksom The Point**** svojo zgodbo širijo na nova področja, pri tem pa ostajajo zvesti temeljnemu načelu: kakovost graditi od začetka do konca.

Od slovenskega lesa do sodobnih domov

Pomemben razvojni mejnik je podjetje doseglo leta 2004, ko je vstopilo na področje montažne gradnje. Z blagovno znamko Žiher hiše so razvili ponudbo sodobnih, energetsko učinkovitih in individualno prilagojenih domov, pozneje pa jo nadgradili še z modularnimi rešitvami SmartHouse. Z vzpostavitvijo lastne proizvodnje montažnih hiš in naložbami v lesnopredelovalni center Žiher les v Ormožu so dodatno povezali posamezne faze proizvodnje – od predelave lesa do izdelave konstrukcijskih elementov in montaže objektov.

The Point****: nova zgodba o oddihu, kulinariki in doživetjih

Najnovejše poglavje podjetniške zgodbe predstavlja butični nastanitveni kompleks The Point****, s katerim podjetje svojo dejavnost širi tudi na področje hotelirstva. The Point združuje 17 sodobno opremljenih sob, kulinarično ponudbo, skupni in zasebni wellness ter možnosti za srečanja in druženja. Pri gradnji so uporabili leseno konstrukcijo iz slovenskega lesa, predelanega v lastnem centru v Ormožu, izkušnje z montažno gradnjo pa so prispevale k učinkoviti izvedbi objekta.

S pogledom v prihodnost

V Žiheru svojo prihodnost vidijo v montažni in modularni gradnji, sodobnih proizvodnih tehnologijah, učinkovitejši povezavi med lesno predelavo in gradbeništvom ter uveljavljanju kompleksa The Point kot prepoznavne destinacije v regiji.





žiherhiše® prihodnostbivanja

Promo

Terme Banovci

BUTIČNE TERME Z DOMAČO DUŠO IN VELIKIMI NAČRTI

Terme Banovci z odprtjem Hotela Narcisa 4* in konferenčnega centra vstopajo v novo razvojno obdobje. Rasteta število nočitev in prihodki, spreminja pa se tudi struktura gostov.

Poleg tradicionalnih obiskovalcev prihajajo mlajši, zahtevnejši gostje z višjo kupno močjo in poslovni gostje. Hotel z butičnim značajem in nove dvorane dopolnjujejo tradicionalno termalno ponudbo in odpirajo nove možnosti za celoletni obisk. O razvoju, novih doživetjih in prihodnosti smo se pogovarjali z direktorjem Term Banovci Tihomirjem Babičem.

Z odprtjem Hotela Narcisa 4* ste naredili velik razvojni korak. Kaj prinaša nova naložba?

Hotel Narcisa 4* je naša največja novejša naložba, vredna približno 6,5 milijona evrov. Z 31 sodobno opremljenimi sobami smo nadgradili kakovost nastanitve in ponudbo prilagodili gostom, ki pričakujejo več udobja, zasebnosti in individualne obravnave. Rasteta število nočitev in prihodki, spreminja pa se struktura gostov: prihajajo mlajši, zahtevnejši gostje, ki iščejo udobje, wellness in pristna doživetja. Z novim hotelom nagovarjamo tudi poslovne goste. Ostajamo butične terme z domačo dušo, kjer sta osebni pristop in gostoljubnost ključni prednosti.

PRIHODKI IN ŠTEVILO NOČITEV SO V ZADNJEM LETU ZRASLI ZA DOBRIH 13 %

Kako pomembne so tri nove konferenčne dvorane?

Konferenčni center sprejme do 250 udeležencev. Primeren je za seminarje, izobraževanja in poslovna srečanja, ki jih povežemo z nastanitvijo, wellnessom, kulinariko in prleškimi doživetji. Poslovni turizem nam odpira priložnosti za večjo zasedenost med tednom in bolj uravnoteženo poslovanje čez vse leto.

Savna vas Prlekija je zelo priljubljena. Kaj jo razlikuje od klasičnih savn?

Savna vas Prlekija se razvija v eno naših pomembnejših wellness doživetij. Poleg finskih, turške in infrardeče savne ponujamo vsakodnevne vodene programe, priljubljene Prleške vrtince, pilinge in posebne rituale. Veliko zanimanja je za tematske mesečne dogodke in savnanje ob polni luni. Naš cilj je, da gostom ponudimo več kot klasično savnanje in jih z novimi vsebinami spodbujamo k ponovnim obiskom.

Banovci presenečajo z nekoliko drugačnimi paketi. Kako pomembne so inovacije?

Kopanje in polpenzion danes nista več dovolj. Gostje iščejo doživetja, zato razvijamo pakete, kot so 50 odtenkov črne, romantična razvajanja in Prleški kruh & vino. Peka prleške gibanice, pokušine vin in sodelovanje z lokalnimi ponudniki ustvarjajo dodano vrednost tudi za okolje.



Tihomir Babič, Direktor Terme Banovci

Kakšni so nadaljnji naložbeni načrti?

V Termah Banovci že snujemo naslednje razvojne korake. Med načrtovanimi naložbami so nov wellness center ter posodobitev in nadgradnja termalnega parka z novimi vsebinami in doživetji. Naš cilj je razvijati butično termalno destinacijo z višjo dodano vrednostjo, močno wellness ponudbo, razvitim poslovnim turizmom in pristnimi doživetji. Pri tem stavimo na tesno sodelovanje z lokalnim okoljem, povezovanje z domačimi ponudniki ter zadovoljne in motivirane zaposlene, ki so ključ do kakovostne izkušnje gostov. Ob vseh razvojnih korakih želimo ohraniti tisto, kar nas dela drugačne – domačnost, pristno gostoljubnost in osebni pristop.

Promo

NAJHITREJE RASTOČI PODRAVSKI IZVOZNIKI

Uvrstitev	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
1.	**Amomont**	Hoče	28.022.655	**351**
2.	**Skupina Pošta Slovenije**	Maribor	83.919.000	**332**
3.	**Ledinek Engineering**	Hoče	91.949.396	**284**
4.	**Surovina**	Maribor	45.915.263	**269**
5.	**Rondal**	Slovenska Bistrica	52.025.812	**253**
6.	**Continental Adria pnevmatike**	Maribor	135.439.254	**235**
7.	**Albaugh**	Rače	41.107.408	**229**
8.	**Skupina Perutnina Ptuj**	Ptuj	404.117.719	**209**
9.	**Systemair**	Maribor	29.527.688	**208**
10.	**Pipe Tech**	Ptuj	18.874.258	**202**
11.	**LP Mycron Strojegradnja**	Ptuj	14.080.003	**193**
12.	**Hidro Mat**	Maribor	20.407.903	**191**
13.	**Paloma**	Sladki Vrh	122.278.429	**184**
14.	**Geberit, prodajno podjetje**	Ruše	40.038.279	**182**
15.	**Riedl Precision**	Maribor	12.533.306	**181**
16.	**Meltal IS**	Maribor	61.175.787	**181**
17.	**Skupina Meltal-Rado Snežič**	Maribor	61.175.787	**179**
18.	**TDR Legure**	Ruše	15.668.767	**171**
19.	**Florjančič tisk**	Maribor	12.177.104	**168**
20.	**Praesto**	Maribor	15.085.857	**165**
21.	**ADK**	Hoče	211.528.846	**164**
22.	**PAA Global**	Ptuj	19.944.094	**164**
23.	**Skupina I.P.S.**	Hoče	209.666.754	**164**
24.	**SMM proizvodni sistemi**	Maribor	15.821.162	**163**
25.	**Palfinger proizvodnja**	Maribor	184.547.709	**159**
26.	**Starkom**	Maribor	106.063.931	**151**
27.	**Eurel**	Poljčane	14.755.667	**148**
28.	**Stampal SB**	Slovenska Bistrica	17.648.033	**142**
29.	**Wire**	Limbuš	21.309.068	**141**
30.	**Špedicija Goja**	Ptuj	10.963.203	**139**
31.	**Seltron**	Maribor	8.738.124	**138**
32.	**Skupina Impol 2000**	Slovenska Bistrica	870.647.711	**135**
33.	**Skupina Elrad International**	Gornja Radgona	186.383.715	**135**
34.	**F.A. Maik**	Voličina	6.826.543	**134**
35.	**Tam-Europe**	Maribor	17.303.460	**131**
36.	**Henkel Maribor**	Maribor	49.078.553	**128**

Pogoji:
spodnji rang izvoza v letu 2019 vsaj 5 mio EUR, v letu 2024 vsaj 25 zaposlenih, EBITDA v letu 2024 vsaj 0,5 mio EUR

Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3. 11. 2025)

Kriterij razvrščanja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024/2019

Uvrščeni med najhitreje rastočih 300 slovenskih izvoznikov.

andragoškizavod

BREZPLAČNE MOŽNOSTI IZOBRAŽEVANJA

V projektu TEMELJNE KOMPETENCE 2023–2029

- **Tuji jeziki (nemščina, angleščina)**
- **Pridobivanje digitalnih kompetenc**
- **Programi za osebni razvoj**
- **Slovenščina za tujce**
- **Finančna pismenost**

V programe vabimo odrasle z največ srednješolsko izobrazbo, zaposlene in brezposelne nad 55 let ter tujce.
Aktivnosti se izvajajo na območju Podravske regije, lahko tudi na sedežih podjetij in organizacij.

INFORMACIJE IN PRIJAVE:
Andragoški zavod Maribor – Ljudska univerza
Maistrova ulica 5, 2000 Maribor
Tel.: 02 234 11 11
e-mail: info@azm-lu.si

Sofinancira Evropska unija
I FEEL SLOVENIA

Operacijo sofinancirata Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada plus in Republika Slovenija.

Perutnina Ptuj

S KOOPERANTSKO MREŽO GRADIJO DOMAČE PERUTNINARSTVO IN TRAJNOSTNO PRIHODNOST

V Perutnini Ptuj dejavno širijo svojo kooperantsko mrežo, v okviru katere združujejo gospodarsko uspešnost, dobrobit živali in razvoj slovenskega podeželja, svojim kooperantom pa trdno stojijo ob strani.

Poslovni model Perutnine Ptuj z več kot 250 kooperantskimi družinskimi kmetijami po vsej Sloveniji predstavlja eno največjih konkurenčnih prednosti podjetja. Za vsakim pakiranjem mesa z oznako »Izbrana kakovost« stoji konkretna kmetija, konkretna družina in konkretna zemlja v Halozah, Slovenskih goricah, Savinjski dolini ali na Pohorju. To je kooperantski model Perutnine Ptuj.



Nadzor od njive do vilice

»Kooperanti so srce našega poslovnega modela. Niso le del dobavne verige, temveč nosilci tradicije, kakovosti in odgovornega odnosa do živali, na katerem se gradi celoten ugled Perutnine Ptuj. Njihovo delo je tisto, kar naše meso razlikuje od povprečja – tako na slovenskih policah kot na zahtevnih izvoznih trgih,« poudarja Karmen Pangos, poslovna direktorica Perutnine Ptuj Slovenija. Po besedah Marka Ciglerja, direktorja PC Živa proizvodnja, je Perutnina Ptuj eno redkih vertikalno organiziranih perutninarskih podjetij v Evropi, ki nadzoruje celotno verigo »od njive do vilice«. Kooperanti so pomemben del tega sistema, saj jim podjetje zagotavlja piščance, krmo, veterinarsko oskrbo, strokovno podporo in stabilen odkup.

Sodelovanje z več kot 250 rejci in iskanje novih

Danes Perutnina Ptuj sodeluje z več kot 250 rejci, zaradi načrtovane rasti pa aktivno išče nove kooperante. Obstoječim in novim rejcem nudi tudi finančne spodbude za novozgrajene hleve, pomoč pri nakupu tehnološke opreme in strokovno podporo – tehnično svetovanje pri pripravi projektov in izvedbi naložb.

Skrb za dobrobit živali

Posebnost kooperantskega modela je vse večji poudarek na dobrobiti živali. Piščanci so vzrejeni na manjših, po slovenskem podeželju razpršenih, farmah, številni kooperanti pa z vlaganji v posodobitve hlevov postopoma prehajajo na rejske sisteme višjih standardov dobrobiti živali. Ti vključujejo naravno svetlobo in zunanje ograjene nadstreške, ki živalim omogočajo več gibanja in naravnejše okolje za rejo. Takšni pogoji prispevajo k boljšemu počutju živali, višjim standardom reje in posledično tudi k visoki kakovosti mesa.

Trajnostni in regionalni razvoj

Pomemben del zgodbe predstavlja tudi trajnostni razvoj. »Naš kooperantski model povezuje gospodarsko uspešnost, dobrobit živali in razvoj slovenskega podeželja. Mreža več kot 250 družinskih kmetij omogoča ohranjanje lokalne pridelave, ustvarjanje delovnih mest v ruralnem okolju ter dolgoročno krepi odpornost slovenskega kmetijstva in prehranske verige,« pojasnjuje Tomaž Zaviršek, direktor za trajnost in korporativne zadeve Skupine Perutnina Ptuj. Perutnina Ptuj redno izvaja certificirane izračune emisij toplogrednih plinov ter vlaga v projekte energetske učinkovitosti in obnovljive vire energije, vključno z bioplinarno in sončnimi elektrarnami. Hkrati ostaja pionir na področju dobrobiti živali in vzreje brez antibiotikov v regiji. Kooperantska mreža tako ni le poslovni model, temveč dolgoročna zaveza kakovosti, lokalni pridelavi in trajnostnemu razvoju slovenskega podeželja.

Kmetovalci, ki razmišljate o novi ali razširjeni dejavnosti: Perutnina Ptuj je v fazi aktivne širitve kooperantske mreže in nudi celovito strokovno podporo tehnično svetovanje pri pripravi projektov in izvedbi naložb ter dolgoročen, stabilen poslovni model. Za več informacij pokličite tajništvo PC Živa proizvodnja, telefon: 02 795 39 30.

Promo

NAJHITREJE RASTOČI POMURSKI IZVOZNIKI

Uvrstitev	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
1.	**Transpak**	Murska Sobota	32.795.775	**187**
2.	**Wienerberger**	Križevci pri Ljutomeru	15.839.653	**179**
3.	**Rosenbauer**	Gornja Radgona	33.933.899	**166**
4.	**Carthago**	Odranci	340.586.525	**166**
5.	**Komptech**	Ljutomer	61.607.729	**151**
6.	**Cleangrad**	Ljutomer	21.698.498	**149**
7.	**Radenska**	Radenci	11.046.402	**146**
8.	**Codex**	Murska Sobota	20.722.321	**145**
9.	**Arcont**	Gornja Radgona	101.245.399	**141**
10.	**Xal Svetila**	Murska Sobota	10.729.718	**141**
11.	**Elektromaterial**	Lendava - Lendva	7.578.472	**136**
12.	**Skupina Elrad International**	Gornja Radgona	186.383.715	**135**
13.	**Pomurske mlekarne**	Murska Sobota	6.941.352	**135**
14.	**Makoter**	Ljutomer	17.929.839	**133**

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

TIKOPRO
VAŠ PARTNER PRI PRIDOBIVANJU
(NE)POVRATNIH SREDSTEV

VAŠA IDEJA. PRAVA
POT DO FINANCIRANJA.

Razvoj, raziskave, inovacije | Večje investicije | Zeleni prehod, krožno gospodarstvo | Digitalizacija, umetna inteligenca

Od ideje do izvedbe.

Z vami na vsakem koraku.

Slovenski nacionalni razpisi ● Hrvaški nacionalni razpisi ● EU programi

Preverite možnosti za vaš projekt.
tiko-pro.si | info@tiko-pro.si



BENKOtehna

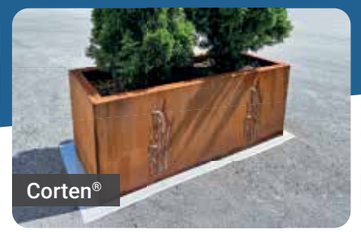














Dostava kamorkoli v Sloveniji
Obsežna zaloga v skladišču
Individualne rešitve
Dobava že od 1 kosa naprej

Preverite našo spletno stran benkotehna.si

BENKO-TEHNA Puconci d.o.o. | Puconci 403, 9201 Puconci
Tel: 02 5459 650 | **Fax:** 02 5459 656 | **Modra številka:** 080 48 40 | **E-pošta:** info@benkotehna.si

sikla

STROKOVNJAKI PRITRJEVANJA, KI VAS PODPIRAJO NA VSAKEM KORAKU

Podjetje Sikla se je v dobrih 25 letih od klasičnega ponudnika pritrdilne tehnike razvila v partnerja, ki s celovitimi modularnimi rešitvami sodeluje tudi pri izvedbi najzahtevnejših projektov.





Sikla je v Sloveniji doslej uspešno sodelovala že pri več kot 1.500 projektih, zlasti na področjih industrije, farmacije, tehničnih instalacij ter energetske in oskrbovalne infrastrukture, pri čemer želijo stranke podpirati tudi v prihodnje.

Z veseljem vlagajo v lokalno okolje

Že od vsega začetka Sikla deluje s svojega sedeža v Črenšovcih. Dejstva, da njihov sedež ni v Ljubljani ali katerem od večjih industrijskih središč, ne vidijo kot slabost, temveč se zavedajo prednosti stabilnega okolja, kratkih poti in sodelavcev, ki so močno povezani s podjetjem.

»Izziv ostaja pridobivanje ustrezno usposobljenih ljudi. Prav zato nam je pomembno, da znanje razvijamo znotraj podjetja in da za tehnične poklice navdušimo tudi mlade,« poudarjajo v podjetju.

Prav zato se aktivno povezujejo z drugimi podjetji in izobraževalnimi ustanovami v Pomurju, s čimer prispevajo k zadrževanju dobrih kadrov in dolgoročnemu razvoju lokalnega gospodarstva.

Strankam nudijo več kot le vrhunsko pritrdilno tehniko

Rešitve podjetja Sikla se uporabljajo povsod, kjer je treba cevovode, tehnično opremo ali instalacije varno pritrditi oziroma podpreti. Uporabljajo modularni jekleni sistem s tehnologijo enega vijaka in možnostjo vključevanja v digitalne procese načrtovanja.

Prav modularni pristop s sistemi Siconnect, siMetrix, siFramo in Simotec je Siklina ključna prednost, saj omogoča, da zahtevnejše konstrukcije načrtujejo vnaprej, jih prilagodijo projektu in nato učinkoviteje izvedejo na gradbišču.

»Prav tukaj vidimo tudi eno večjih priložnosti na slovenskem trgu. Siklo mnogi še vedno poznajo predvsem po pritrdilni tehniki, želimo pa pokazati, da danes ponujamo precej več: tehnično znanje, načrtovanje in rešitve za celotne podporne konstrukcije,« poudarjajo v podjetju.

Prisegajo na dolgoročne in kakovostne odnose

V Sikli strankam nudijo podporo vse od priprave rešitve in dimenzioniranja do same izvedbe. Konstrukcijo in posamezne sklope, če je le možno, pripravijo vnaprej, s čimer se izognejo številnim nevšečnostim med montažo. Tako so delovni procesi jasnejši, zmanjšata se število nepotrebnih korakov in tudi možnost napak.

»Prav pri zahtevnejših konstrukcijah in projektih, kjer je čas na gradbišču vedno pomembnejši, lahko z načrtovanjem, modularnimi sistemi in vnaprej pripravljenimi rešitvami ponudimo dodatno vrednost,« pravijo v podjetju.

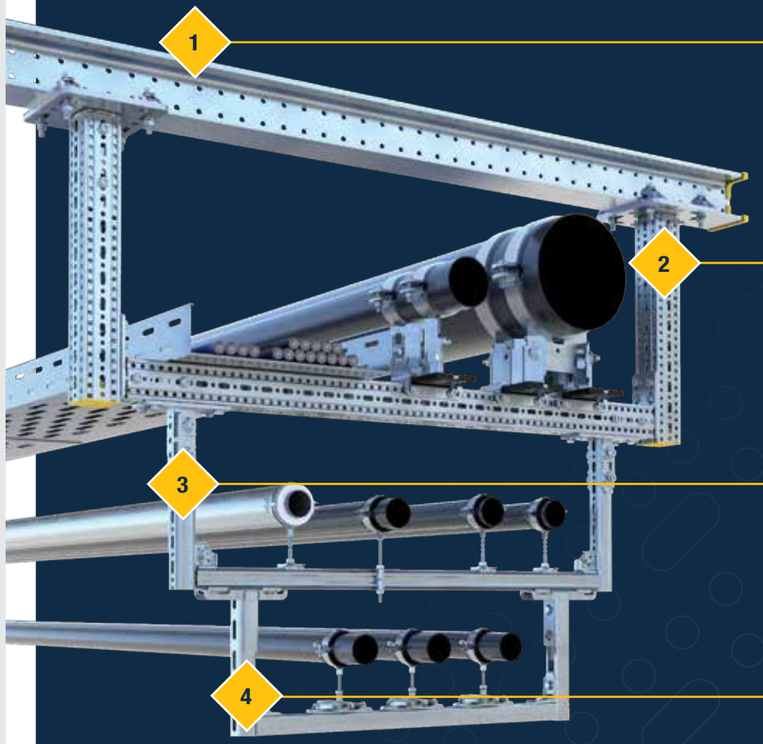
Prav zato se želijo čim bolj projektom priključiti čim bolj zgodaj ter se uveljaviti kot zanesljiv tehnični partner, obenem pa si prizadevajo za premišljeno in zdravo rast.

»Za nas razvoj ni samo rast poslovanja. Pomeni tudi več znanja v podjetju, razvoj naših sodelavcev in dolgoročne odnose s strankami. Na koncu dober projekt ni rezultat samo dobrega izdelka, ampak predvsem ljudi, ki skupaj poiščejo dobro rešitev,« še dodajajo.

sikla

MODULAR STEELWORK SOLUTIONS.

Modular Steelwork Solutions pomeni modularno družino sistemov Sikla in predstavlja medsistemsko filozofijo, pri kateri se vse komponente Sikla povsem prekrivajo. Združujemo štiri montažne sisteme – siConnect, siMetrix, siFramo in siMotec v eni platformi: Vsi sistemi so povsem združljivi in skupaj tvorijo celovit modularni sistem za inženiring stavbnih sistemov in gradnjo obratov.



siMotec

Težki nosilni sistemi za rafinerije in gradnje elektrarn.

siFramo

Tridimenzionalni, modularni nosilni sistem za visoke obremenitve.

siMetrix

Tridimenzionalni, prilagodljivi nosilni sistem za lahke do srednje težke obremenitve.

siConnect

Modularni sistem tirnic za lahke do srednje težke obremenitve.

STOPITE V STIK Z NAMI!

Sikla d.o.o.
Prekmurske čete 99
9232 Črenšovci
00386 (0)2 573 58 62
info.si@sikla.com
www.sikla.si

»MOJA ŽELJA JE, DA BI V 10 LETIH IMELI AVTONOMNE RASTLINJAKE.«

- Kako do večje prodaje živilskih izdelkov na tujih trgih?
- Kako do večje samooskrbe doma?
- Bodo roboti zamenjali kmetijske delavce, umetna inteligenca pa kemijska sredstva?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Kristjan Magdič, direktor in solastnik podjetja Paradajz, znanega po znamki Lušt, o pomurskem gospodarstvu, kmetijstvu in prihodnosti živilske panoge. Pa tudi o subvencijski politiki in robotih v kmetijstvu.

S Kristjanom Magdičem smo intervju želeli opraviti predvsem zato, ker se podjetji Paradajz in Friško nenehno uvrščata na naše lestvice najboljših malih in srednjih podjetij.

Prihajate iz severovzhodne Slovenije. Prekmurje se je v zadnjih desetletjih gospodarsko precej trdno postavilo na noge. Kje pa vidite dve ali tri največje priložnosti za naprej?

Predelovalna industrija je zdaj že zelo močna: Carthago, Arcont, Roto, Transpak in podobna podjetja so se lepo razvila. V kmetijstvu in živilskopredelovalni panogi smo mi, Ocean Orchids, Panvita, Mlinopek, Pomurske mlekarne … To je en steber.

Drugi steber, ki se vedno bolj razvija, je farmacija z Lekom v Lendavi in Krko v Ljutomeru. Kemijska industrija je bila v Pomurju prisotna že prej, na primer Nafta v Lendavi ...

Zdi se, da sta v Prekmurju dva stebra. Prvi so tuje investicije, ki jih je bilo v zadnjem obdobju kar nekaj, drugega pa sestavljajo podjetja domačih podjetnikov, ki so zrasli. Toda na naših seznamih najboljših in največjih podjetij so med tistimi v lasti podjetnikov že leta praktično ista podjetja. Je na vidiku kaj podjetniškega pomurskega podmladka?

Ne poznam trenutnega startup dogajanja, zato ga trenutno ga ne vidim.

To je ob tolikšni rasti podjetij mogoče celo razumljivo …

Po novih podatkih je brezposelnost v Pomurju padla s približno 20-odstotne pred desetimi leti na zdajšnjo približno 6-odstotno brezposelnost. Večje brezposelnosti praktično ni. Poleg tega izobraženi mladi ostajajo v večjih središčih, kjer so se izobraževali, in startupe razvijajo tam. Ne vračajo se kaj dosti v Prekmurje.

Kateri pa je glavni cilj ali morda dva v vašem podjetju Paradajz?

Radi bi se razširili v nove države, bodisi s prevzemom bodisi s strateškim povezovanjem. Do zdaj nismo bili uspešni. Tudi v Sloveniji se spogledujemo s podjetji, ki so sorodna ali pa so iz podobne panoge.

» V petih letih lahko zagotovimo visokotehnološko samooskrbo s ključno zelenjavo … Potrebujemo desetino denarja, ki je namenjen za stanovanjsko politiko.«



Poceni presežkom, ki nastajajo na evropskem trgu, preprosto ne moremo konkurirati.«

Če bi se s kom združili ali kakorkoli povezali, bi bili močnejši in bi lažje rasli v tem delu Evrope – v srednji Evropi in proti jugu. To pomeni na Madžarskem, v Avstriji, na Slovaškem, Hrvaškem in v Sloveniji.

Ali je premium pozicioniranje, kot ga je izbral Paradajz z znamko Lušt, model za širši slovenski kmetijski sektor ali le za izbrana podjetja, ki si ga lahko privoščijo?

Če se ne bi tako pozicionirali z zahtevnimi sortami paradižnika, nas danes najverjetneje že ne bi bilo več. Poceni presežkom, ki nastajajo na evropskem trgu, namreč preprosto ne moremo konkurirati.

Ali je to model, ki bi ga lahko izbralo več podjetij v Sloveniji?

Kodila je takšen primer pri mesnih izdelkih. A to je vprašanje za vsako posamezno podjetje. Navsezadnje so kupci tisti, ki morajo prepoznati premium izdelek in so ga pripravljeni tudi plačati. Pri paradižniku je del kupcev pripravljen plačati več; ni jim vseeno, kakšen je njegov okus, pomemben pa je tudi vonj, način pridelave in tako naprej.

Kolikor poznam razmere, študije kažejo, da je edino Pomurje samooskrbno.«

A ta segment kupcev je seveda omejen. Nekdo, ki ima minimalno plačo, si našega paradižnika najverjetneje ne bo mogel privoščiti ali pa si ga bo privoščil nekajkrat na leto.

Zanimiv fenomen v živilski panogi je ptujska Perutnina. V zadnjih nekaj letih, po vstopu tujih lastnikov, so prihodke povečali za 2,5-krat, število zaposlenih pa za dvakrat. Kaj to pove o slovenskih lastnikih v kmetijski pridelavi in živilski predelavi?

S slovenskimi pridelki ali živilskimi proizvodi je zelo težko priti na nove trge. Zdajšnji ukrajinski lastnik Perutnine je bil že prej izjemno velik predelovalec perutnine z dostopom do evropskih trgov, zato zdaj dodatno povečuje tukajšnjo proizvodnjo.

Kakšno oceno od 1 do 5 bi dali slovenskemu kmetijstvu glede na evropsko?

Slovensko kmetijstvo je specifično. Nismo hiperproduktivni kot Nizozemci, vendar si sam tega niti želim. Po drugi strani nimamo močno razvitega alpskega kmetijstva po vzoru Švice ali Tirolske. Nimamo ne enega ne drugega. Pomurje in Podravje imata pogoje za razvoj intenzivnega klasičnega kmetijstva. Preostali del Slovenije pa je že geografsko drugačen.

Ste glede prihodnjega razvoja kmetijstva optimist ali pesimist?

Recimo, da sem nevtralen. V določenih segmentih smo dobri: pri mlekarstvu, govedoreji, reji perutnine, slabi pa smo pri prašičereji. Pri perutnini je de-

nimo samooskrba krepko čez stoodstotna. Kolikor poznam razmere, študije kažejo, da je edino Pomurje samooskrbno.

Samooskrba zna biti draga, ni tako?

Ja, seveda je draga.

Ali je smiselna nacionalna samooskrba ali bi bila boljša regijsko širša samooskrba?

V času epidemije se je pokazalo, da se je solidarnost znotraj Evropske unije nekje izgubila. Države pa so začele omejevati izvoz … Slovenci v primeru hujše krize ne bomo ostali prav lačni. Slabši smo pri samooskrbi z zelenjavo in reji prašičev, pri perutninskem mesu pa smo dobri …

Bomo jedli več perutninskega mesa in manj svinjine?

Da.

Ali dajemo kmetijstvu preveč ali premalo subvencij?

Pomembnejše je vprašanje, kako učinkovite so in kako jih delimo. Zdaj jih zelo drobimo, da bi jih tako dobilo čim več ljudi.

Če bi se s kom združili ali povezali, bi bili še močnejši in bi lažje rasli v srednji Evropi in proti jugu. To pomeni na Madžarskem, v Avstriji, na Slovaškem, Hrvaškem in v Sloveniji.«

Ali to pomeni, da je subvencijska kmetijska politika v Sloveniji socialna, ne pa ekonomska?

Na Madžarskem je kapica pri pridobivanju subvencij v kmetijstvu pri 15 milijonih evrov, na Hrvaškem pri petih milijonih evrov. Pri nas je bila še nedavno pri 800.000 evrih, pred kratkim pa se je dvignila na milijon evrov. In to v eni celi finančni perspektivi.

Kako potem v kmetijstvu izvesti 100-milijonsko ali pa 50-milijonsko investicijo, če je subvencija v primerjavi s sosednjimi tako majhna?

Vsak investitor že na začetku izračuna, da ob takšni investiciji v Sloveniji ne bo mogel konkurirati pridelkom ali proizvodom iz sosednjih držav, ker seveda tam zanjo potrebujejo bistveno manj kreditov. Kupec pa se potem jezi, zakaj je slovenski izdelek tako drag.





Slovensko enotno kmetijsko subvencijsko politiko, ki je zdaj razpršena, bi bilo treba razdeliti v dva stebra. S pol denarnice bi podpirali velike, dobre projekte, ki se na koncu poznajo tudi v statistiki. Z drugo polovico pa bi spodbujali razdrobljeno majhno kmetijstvo.

Tudi slednje je zelo pomembno. Slovenija ne bi bila tako turistično uspešna, če ne bi bilo kmetov, ki obdelujejo površine, kosijo travnike ter skrbijo za gozdove in nasploh za lepo krajinsko podobo.

Kaj to pomeni? Polovica subvencij s kapico do pet milijonov evrov, polovica pa s kapico do milijona evrov?

Recimo. Ali pa bi država evropskim sredstvom lahko dodala denar iz nacionalnega proračuna. Če država lahko letno zbere 100 milijonov evrov za gradnjo stanovanj, kar sicer pozdravljam, bi bilo dobro tudi, da jemo več domače hrane.

Če se lahko letno zbere 100 milijonov evrov, to v naslednjih petih letih pomeni 500 milijonov. V združenju pridelovalcev v sodobnih rastlinjakih smo izračunali, da če v naslednjih treh do petih letih s polovično subvencijo investiramo 100 milijonov v visokotehnološke rastlinjake, lahko v petih letih zagotovimo visokotehnološko samooskrbo s ključnimi vrtninami: solato, paradižnikom, papriko, kumarami, jagodami.

Potrebujemo torej desetino denarja, ki je namenjen za stanovanjsko politiko. Mislim, da 50 milijonov evrov v treh do petih letih ni nekaj, česar Slovenija ne bi zmogla.

Ampak pri tako visokem proračunskem primanjkljaju bo to težko … Katere tehnološke rešitve pa bi po vašem mnenju najbolj pomagale slovenskemu kmetijstvu v naslednjih desetih letih?

Avtomatizacija in robotizacija. Ne samo robotizacija kot fizične naprave, ampak tudi v povezavi z umetno inteligenco, denimo pri monitoringu kmetijstva: spremljanju pridelovalnih površin, ugotavljanju, kje so škodljivci, ugotavljanju bolezni, tretiranju slednjih z novimi tehnologijami, ki ne bodo več samo kemijske. Robotizacija in umetna inteligenca bosta v naslednjih desetih letih korenito spremenili kmetijstvo.

Zdaj kmetijske subvencije zelo drobimo, da bi jih tako dobilo čim več ljudi.«

Moja želja je, da bi v našem podjetju prej kot v desetih letih imeli avtonomne rastlinjake, tako kot bodo na cestah samovozeča avtonomna vozila. Takšen avtonomni rastlinjak bo upravljala umetna inteligenca. Skrbela bo, da bodo vsi procesi v rastlinjaku potekali tako, kot bi morali: prezračevanje, namakanje, odpiranje in zapiranje oken, senčenje in tako naprej. Hkrati pa bo upravljala tudi robote, ki bodo v rastlinjaku delali.

Kaj pa bo ostalo ljudem?

Kaj jim bo ostalo? To je temeljno generalno in globalno vprašanje. Nekateri predvidevajo, da denar leta 2035 ne bo več pomemben, ker bodo roboti proizvajali praktično vse. V tem primeru bodo lastniki proizvodnih sredstev, vseh teh robotov, plačevali visoke davke, ki bodo namenjeni temeljnim dohodkom ljudi, da bodo ti s tem denarjem lahko kupovali.

Iskreno, nihče med nami si ne zna predstavljati, kakšne družbene spremembe nas čakajo. Četudi bodo roboti proizvajali vse in bodo ljudje uživali v sadovih dela robotov, bo nekdo robote moral nadzirati, treba bo tudi kaj kreirati … Nekaj ljudi bo torej še vedno delalo.

S polovico subvencijske denarnice bi lahko podpirali velike, dobre projekte, ki se poznajo tudi v statistiki. Z drugo polovico pa bi lahko spodbujali razdrobljeno majhno kmetijstvo.«

Zadnje vprašanje. Kaj bi danes svetovali mlademu podjetniku, ki se želi ukvarjati s kmetijstvom?

Naj gre najprej v tujino in tam proučí najsodobnejše tehnologije. Potem naj se vrne in to implementira doma. V prihodnjem kmetijstvu v grobem vidim dve smeri. Prva je visokotehnološko kmetijstvo, druga pa zelo ekološko, biološko kmetijstvo. Kmetijstvo, ki je nekje vmes, bo počasi izginilo.

Utegne pa se zgoditi, da bo v roku desetih let kmetijstvo že tako robotizirano, da kemijski pripomočki ne bodo več potrebni niti na zunanjih poljih, ker bodo z roboti, laserji ali obsevanji zatirali škodljivce. Takrat bo vsa pridelava postala sama po sebi ekološka.



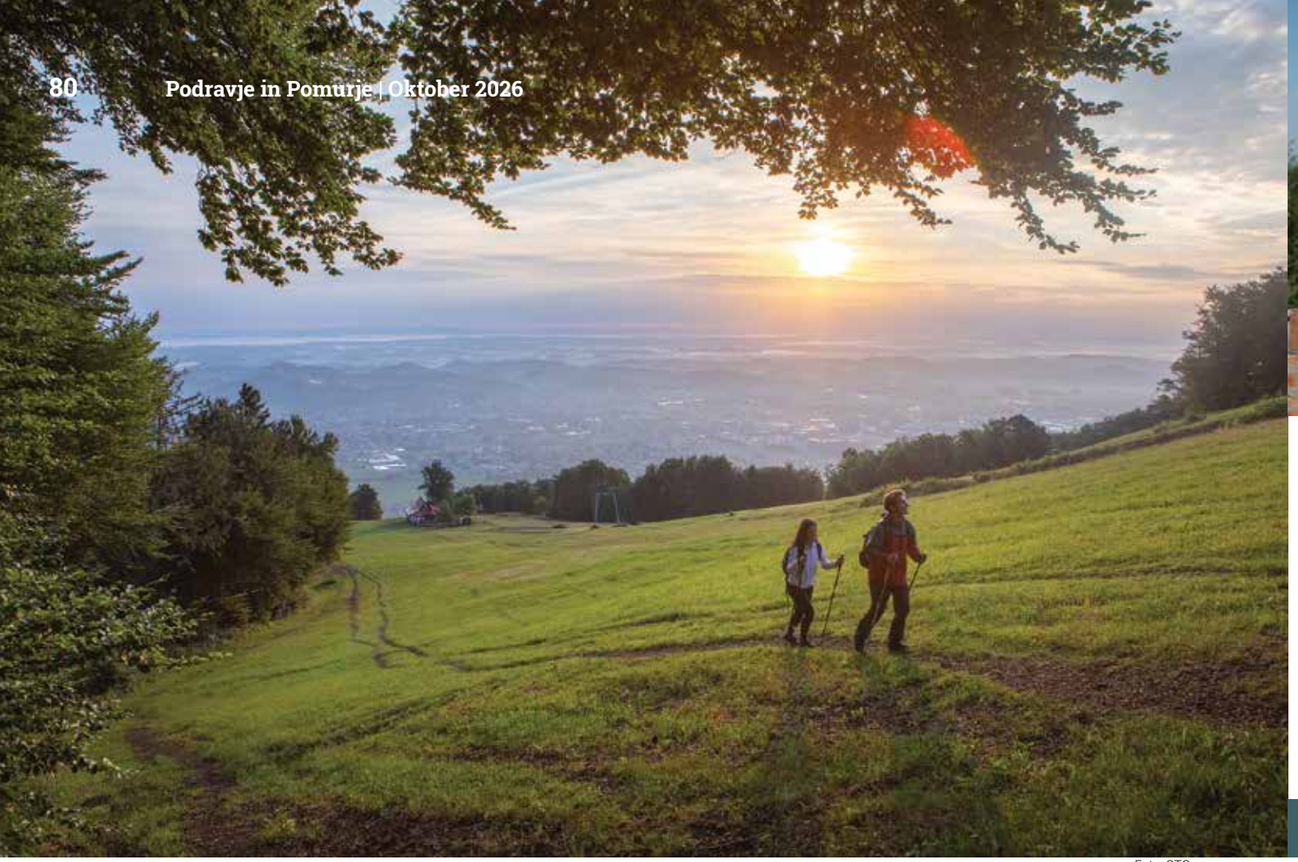


Foto: STO

VZHOD IMA TURISTIČNE ADUTE. JIH POZNATE?

- Maribor stavi na Rotovž in Pohorje–Kozjak Trail
- V Pomurju so odprli Sončno polje in Nindri Indri.
- Kje pa razvoj turizma zavirajo prometne povezave in pomanjkanje nastanitev?

Saša Pipan Petelin

V prihodnjih letih v Podravju in Pomurju načrtujejo večmilijonske infrastrukturne in digitalne naložbe, s katerimi želijo pritegniti zahtevnejše poslovne goste in obiskovalce, ki iščejo butična doživetja. Turistične destinacije v ospredje tako postavljajo daljše bivanje, obisk vse leto in večjo dodano vrednost na gosta.

Turizem na vzhodu države spreminja razvojne prednostne naloge. Odgovori ključnih regijskih turističnih institucij kažejo, da sama rast obiska brez nadgradnje infrastrukture in kakovosti ponudbe ni več dovolj. Načrti za prihodnje tri- do petletno obdobje zato nakazujejo odmik od števila turistov k butičnosti, vrhunski gastronomiji in povezovanju lokalnih dobavnih verig.

1. Pomurje čez milijon nočitev, Maribor z ugodno sezonsko razporeditvijo

Glavni strateški premik celotne regije je poudarek na podaljševanju bivanja in povečevanju lokalne potrošnje. V Razvojnem centru Murska Sobota



Foto: STO

pojasnjujejo, da število prenočitev ne more več biti osrednje merilo uspešnosti destinacije. Čeprav so v Pomurju v letu 2025 ustvarili nekaj več kot milijon nočitev, kar pomeni 2,8-odstotno rast, v razvojnem centru poudarjajo, da ključna kazalnika postajata dolžina bivanja in raven potrošnje, ki ostane v regiji.

Svoj potencial vidijo v dvigu dodane vrednosti s kakovostnejšimi nastanitvami, vinogradništvom in wellnessom, s čimer ne nagovarjajo zgolj gostov z višjo kupno močjo, temveč predvsem tiste, ki so za pristno celovito izkušnjo pripravljeni plačati več.

Podobno poslovno logiko zagovarjajo v Zavodu za turizem Maribor, kjer stavijo na enakomernejši obisk vse leto. Predstavniki zavoda navajajo, da ima Maribor odlično izhodišče, saj Ginijev indeks sezonskosti v mestu znaša ugodnih 0,15 (slovensko povprečje je 0,32). To kaže na enakomernejšo razporeditev obiska med letom. Lokalnim ponudnikom zagotavlja stabilnejše pogoje za poslovanje.

Na Ptuju so številke prav tako v porastu. V Javnem zavodu za mladino, šport in turizem Ptuj (Visit Ptuj) navajajo, da tudi njihov cilj ni zgolj dvigovanje številk, temveč povezovanje term, dediščine in močnih festivalov v večdnevna doživetja. Na nujnost daljšega zadrževanja gostov opozarjajo tudi v TIC Ormož – Destinacija Jeruzalem Slovenija. Po njihovih podatkih trenutna povprečna doba bivanja znaša okoli 1,8 dneva. Namesto povečevanja števila ležišč zato načrtujejo dvig kakovosti ter specializacijo za kolesarje in pohodnike.

0,15 znaša Ginijev indeks sezonskosti v Mariboru, slovensko povprečje pa je 0,32. Obisk je v mestu med letom tako enakomerneje razporejen.

ŠTAJERSKA – OD NEPOVEZANE REGIJE DO MEDNARODNO PREPOZNAVNE TURISTIČNE DESTINACIJE

Od lokalnih zgodb do evropskih priznanj – strateško povezovanje in skupna vizija sta Štajersko postavila na evropski turistični zemljevid.

Podravje premore izjemen turistični potencial, ki pa se je dolgo predstavljal nepovezano. RRA Podravje - Maribor je povezovanje postavila v središče razvoja regijskega turizma. Leta 2022 ustanovljeni konzorcij Destinacije Štajerska danes združuje 18 članov, 7 turističnih območij in 41 občin.

»Ko presežemo lokalne meje in povežemo potenciale, ustvarjamo skupne razvojne priložnosti. Uspehi Štajerske potrjujejo pomen sodelovanja in dolgoročne vizije,« poudarja **Nataša Ritonija, direktorica RRA Podravje - Maribor.**

Skupna zgodba povezuje mesto, naravo, vino, kulinariko, dediščino in aktivna doživetja. Soustvarja jo več kot 300 deležnikov in člani Združenja Vinorodna Štajerska. Povezovanje ponudnikov se odraža tudi v digitalni tržnici Marketplace Štajerska, ki omogoča nakup lokalnih izdelkov in turističnih doživetij.

»Iz razdrobljene ponudbe smo želeli ustvariti povezano in mednarodno prepoznavno destinacijo, priznanja pa so rezultat večletnega dela in razvoja,« poudarja **Karmen Razlag, vodja sektorja za turizem na RRA Podravje - Maribor.**

Štajerska osvaja evropski turistični vrh

Izjemno mednarodno prepoznavnost **Štajerske** je letos okronal naziv **najboljše vinske regije v Evropi 2027,** ki nadgrajuje niz prestižnih priznanj v letu 2026, ko je Štajerska osvojila **3. mesto med najboljšimi evropskimi destinacijami.**

Drava Bike je osvojila **3. mesto na evropskem izboru trajnostnega kulturnega turizma, Pohorje - Kozjak Trail** pa je **zmagal na T365 Excellence Awards 2026 v kategoriji odličnosti v trženju in komuniciranju.** Oba produkta RRA Podravje - Maribor razvija v okviru regijskih partnerstev.

rra PODRAVJE MARIBOR
IZZIV. RAZVOJ. NAPREDEK.



Promo

2. Rotovž z več kot 8.000 kvadratnimi metri kulture

Turizem z visoko dodano vrednostjo potrebuje naložbe in nove produkte. V Zavodu za turizem Maribor kot največjo prihodnjo razvojno prelomnico izpostavljajo Rotovž – Mestno hišo kulture. Pojasnjujejo, da gre za eno največjih kulturnih investicij v državi, ki bo na več kot 8.000 kvadratnih metrih združila Mariborsko knjižnico, Umetnostno galerijo in Mestni kino ter tako postala samostojen razlog za obisk mesta.



187 kilometrov dolgo pot Pohorje–Kozjak Trail je BBC uvrstil med pet najbolj pričakovanih pohodniških poti na svetu v letu 2026.

V mariborskem zavodu kot ključen produkt aktivnega turizma izpostavljajo tudi 187 kilometrov dolgo daljinsko pot Pohorje–Kozjak Trail, katere mednarodni potencial je prepoznal britanski BBC in jo uvrstil med pet najbolj pričakovanih pohodniških poti na svetu v letu 2026.

V Pomurju medtem kapital usmerjajo v butične, trajnostne koncepte. V Razvojnem centru Murska Sobota kot dokaz uspešne smeri navajajo pred kratkim končane projekte: trajnostno zasnovano Sončno polje v Tešanovcih, butično nastanitev Nindri Indri v Suhem Vrhu in prenovljeni Hotel Narcisa v Termah Banovci.

V centru napovedujejo, da bo pravi preobrat v prihodnje prineslo strateško povezovanje teh nastanitev ter napovedane investicije v revitalizacijo kulturne dediščine, interpretacijo reke Mure in razvoj kolesarskih centrov na Goričkem.



Foto: ormoz.net

3. Od gradu Ormož do digitalnih vsebin v ptujskem samostanu

V Destinaciji Jeruzalem Slovenija velik potencial vidijo v prenovi gradu Ormož. Predstavniki TIC Ormož pojasnjujejo, da so v prvi polovici leta 2026 gostili že več kot 70 organiziranih skupin, grad pa postopoma postaja turistično središče. Ob tem kot pomembno prihodnjo investicijo izpostavljajo ureditev območja Svetinj z novo turistično atrakcijo in povezavo proti Jeruzalemu. To bo goste usmerilo k lokalnim vinarjem in nastanitvam.

Na Ptuju investicijske rezerve vidijo v revitalizaciji dediščine. V zavodu Visit Ptuj so izpostavili projekt Dominik, za katerega so pridobili skoraj 250.000 evrov evropskih sredstev in s katerim bodo Dominikanski samostan nadgradili z novimi digitalnimi vsebinami. Kot ključno priložnost pa izpostavljajo nujno ureditev grajske žitnice in grajskega hriba.

V Zavodu za turizem in razvoj Lendava želijo obstoječe zmogljivosti polniti z novimi privlačnimi doživetji na področju vina in raziskovanja zgodovine pod motom »tradicija v moderni preobleki«.

4. Pomurje pripravlja skupno digitalno turistično kartico

V Pomurju digitalizacijo usmerjajo v upravljanje turističnih tokov. V Razvojnem centru Murska Sobota navajajo, da trenutno razvijajo novo skupno turistično kartico, ki bo digitalno povezala nastanitve in ponudnike, gostom olajšala odkrivanje ponudbe, destinaciji pa omogočila pametno usmerjanje gostov in zbiranje podatkov.

V TIC Ormož poudarjajo usmeritev v e-kolesa in polnilno infrastrukturo ter napovedujejo digitalizacijo novih produktov, kot je Učilnica na prostem. V Zavodu za turizem in razvoj Lendava pa napovedujejo uvajanje sodobnih digitalnih pristopov za seznanitev obiskovalcev s ponudbo, ki bodo pripomogli h krepitvi obiska.

80 LET PRISPEVAJO K RAZVOJU SLOVENSKE HORTIKULTURE

Iz Državne vrtnarske šole Medlog, ki je bila ustanovljena leta 1946, je v osemdesetih letih delovanja nastala izobraževalna ustanova, ki na svojem področju v Sloveniji še vedno zaseda vodilno mesto.

Šola za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje letos praznuje 80-letnico delovanja. Po besedah direktorice in ravnateljice Štefanije Kos Zidar kot prva in najstarejša vrtnarska šola v Sloveniji že osem desetletij izobražuje generacije vrtnarjev in cvetličarjev ter pomembno prispeva k razvoju slovenske hortikulture.

Srednje in višješolsko izobraževanje

Danes v okviru Šole delujeta Srednja poklicna in strokovna šola ter Višja strokovna šola. V okviru Srednje poklicne in strokovne šole delujejo programi Aranžerski tehnik, Fotografski tehnik, Hortikulturni tehnik SSI, Hortikulturni tehnik PTI, Vrtnar, Cvetličar in Pomočnik v biotehniki in oskrbi. V okviru Višje strokovne šole pa programi Hortikultura, Snovanje vizualnih komunikacij in trženja ter Fotografija.

Raziskovalno delo in delo v praksi

»Pomemben vidik izobraževanja in oblikovanje mladega kadra je aktivno sodelovanje pri raziskovanju v hortikulturi in oblikovanju, kjer lahko dijaki in študentje raziskujejo na področjih, ki jih še posebej zanimajo,« razlaga sogovornica.

Obenem imajo dijaki možnost aktivnega sodelovanja pri hortikulturnih, aranžerskih in fotografskih storitvah, kjer pod vodstvom učitelja prevzamejo delo tudi izven šole, kot je projektiranje vrtov, urejanje okolja in vzdrževanje zasaditev, dekoracije interjerja in eksterjerja, izdelavo cvetličnih vezav in fotografiranje dogodkov. Takšna izvedba praktičnega dela pouka omogoča dijakom in študentom avtentično izkušnjo, ki je zelo pomembna za kasnejše samostojno opravljanje poklica.



FOTO: Igor Rošina

»Naš učiteljski kader je motiviran, strokoven in življenjski ter pripaden šoli,« pravi Štefanija Kos Zidar, direktorica in ravnateljica Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje.

Šola za HORTIKULTURO in VIZUALNE UMETNOSTI Celje

Promo

KZ Hoče
Kmetijska zadruga z.o.o.

Kmetijska zadruga Hoče povezuje lokalne kmete z željo ustvarjati čim več kakovostne hrane. Nudijo vse od kmetijske in gozdarske mehanizacije do celostnega hlevskega programa, svojim članom pa zagotavljajo odkup pridelkov in pomoč pri poslovanju.

Osnova zadružnega poslovanja je sodelovanje s kmeti
KZ Hoče tako kmetom nudi odkup vseh kmetijskih pridelkov, mleka in mesa in tudi pitanje goveda in prašičev. Svojim članom nudi celoten kmetijski repro program, pri čemer jih podpira tudi s kakovostno strokovno pomočjo. Zagotavlja konkurenčne cene in pravočasno plačilo, članom pa nudi tudi možnost opravljanja računovodskih storitev.

Vlagajo v obnove in širjenje skladišč
V KZ Hoče svojim članom nudijo tudi hranjenje pridelkov, v zaključni fazi je izgradnja nove hladilnice in skladišča kapacitete 700 ton. Poleg tega pa so tudi v postopku izgradnje več silosov za shranjevanje žita in dodatnih prostorov, ki bodo namenjeni hrambi končnih produktov, kot so sokovi in marmelade.
KZ Hoče je tudi soustanovitelj organizacije pridelovalcev sadja Pohorka. Zadruga, ki je bila ustanovljena v letu 2005, združuje vse več pridelovalcev sadja, ki s povezovanjem in skupnim delovanjem lažje in učinkovitejše nastopajo na trgu. Tudi zanje so v načrtu posodobitve, in sicer v obliki obnove sadovnjakov za večjo odpornost proti podnebnim spremembam.

Širok izbor kmetijske opreme
V svojih poslovalnicah KZ Hoče nudi bogat prodajni program tudi za ostale kupce – od krmil, različnih mineralno-vitaminskih in beljakovinskih mešanic, semen, gnojil in škropiv do kmetijske, vrtne in gozdarske mehanizacije kot tudi ostalih izdelkov po naročilu.

Prodajni program poslovalnic KZ Hoče:
- žita, krmila, razne krmne mešanice, mineralno-vitaminski dodatki,
- mineralna, organska in ostala gnojila,
- zemlje, šote in substrati za setev in sajenje,
- semena poljščin in vrtnin ter sadike zelenjave in rož,
- sredstva za varstvo rastlin,
- stroji in rezervni deli,
- vrtno in poljedelsko orodje,
- čistila in rezervni deli za molzno opremo,
- gradbeni material,
- razne barve in laki,
- hrana za male živali,
- plin v jeklenkah,
- široka paleta izdelkov za dom in gospodinjstvo.

ZAGOTOVLJENA KAKOVOST ZA KUPCE IN ČLANE

KZ HOČE z. o. o., Glaserjev trg 2, 2311 Hoče | T: 02 6130500 | www.kz-hoce.si

5. Mariboru manjka hotel s petimi zvezdicami, Ormožu pa hitra cesta

Preboj na trg najvišje dodane vrednosti ne bo mogoč brez betona in asfalta – torej brez odločnih državnih infrastrukturnih vlaganj. V Zavodu za turizem Maribor opozarjajo na nastanitveno ozko grlo: čeprav ima mesto 800 hotelskih sob oziroma 1.800 ležišč, se ob prihodu poslovnih gostov in velikih dogodkih jasno kaže potreba po dodatnih zmogljivostih v najvišjih kategorijah, tudi po hotelu s petimi zvezdicami. V mariborskem zavodu prav tako poudarjajo pomen učinkovitejših železniških in letalskih povezav.

V TIC Ormož kot najpomembnejše infrastrukturno vprašanje izpostavljajo cestno dostopnost in gradnjo hitre ceste Ptuj–Ormož, ki bo ključna za privabljanje gostov iz Avstrije in Madžarske. Hkrati v Ormožu opozarjajo, kako pomembna je povezava lokalnih poti z daljinsko Dravsko kolesarsko potjo.



Foto: STO

1.143 poslovnih subjektov v dejavnostih, povezanih s turizmom, je v Mariboru leta 2025 zaposlovalo 4.269 ljudi.

Če želi vzhodna Slovenija do konca desetletja doseči zastavljene poslovne cilje in se zavihteti med evropske butične destinacije, bodo morale regijske vizije podpreti hitre državne investicije v ceste, železnice in kolesarska omrežja. Tudi dobri turistični produkti za svoj gospodarski učinek potrebujejo ustrezno dostopnost.



dem
Dravske elektrarne Maribor

Skupina hse

PRIHODNOST ENERGETIKE SOUSTVARJAJO LJUDJE

V Dravskih elektrarnah Maribor, vodilnem proizvajalcu električne energije iz obnovljivih virov v Sloveniji, sodelujejo pri zelenem prehodu, ki poleg novih tehnologij zahteva tudi povezovanje različnih strok.

Zanesljiva oskrba z električno energijo se začne pri ljudeh, ki poznajo tehnologijo, razumejo izzive in razvijajo nove rešitve. V Dravskih elektrarnah Maribor zato ob vlaganjih v proizvodne vire pomembno mesto namenjajo znanju, strokovnemu razvoju in idejam zaposlenih. Kot vodilni proizvajalec električne energije iz obnovljivih virov v Sloveniji z osmimi velikimi hidroelektrarnami na Dravi, šestimi malimi hidroelektrarnami in sončnimi elektrarnami proizvedejo približno četrtino slovenske električne energije. V okviru skupine HSE sodelujejo pri zelenem prehodu, ki poleg novih tehnologij zahteva tudi povezovanje različnih strok.



Od dolgoletnih izkušenj do novih rešitev

Hidroenergija ostaja temelj delovanja DEM. Ob upravljanju in posodabljanju hidroelektrarn razvijajo tudi druge obnovljive vire in uvajajo tehnologije za večjo prilagodljivost energetskega sistema. Pri tem sodelujejo strokovnjaki elektrotehnike, strojništva, gradbeništva, informatike, okolja in drugih področij, ob njih pa sodelavci v podpornih dejavnostih. Njihovo skupno delo zagotavlja zanesljivo obratovanje elektrarn in omogoča razvoj projektov za prihodnja desetletja.

Več kot stoletno tradicijo v podjetju nadgrajujejo z izobraževanjem, mentorstvom in prenosom znanja med generacijami. Izkušnje zaposlenih, ki objekte in opremo poznajo desetletja, povezujejo s svežimi pogledi in pristopi mlajših sodelavcev. Strokovno znanje širijo tudi zunaj podjetja, s predavanji, strokovnimi obiski in izmenjavo izkušenj.

Pomemben del razvoja so izboljšave, ki izhajajo iz vsakodnevnega dela. Zaposleni jih predlagajo tudi v okviru pobude PONI – Prvi osnutki nove ideje. Tako poznavanje delovnih procesov postaja izhodišče za boljše rešitve.

Priložnosti za vstop v stroko in nadaljnji razvoj

Mladim približujejo energetiko s kadrovskimi štipendijami, obvezno prakso ter sodelovanjem pri zaključnih delih in projektnih nalogah. Omogočajo jim, da teoretično znanje preizkusijo ob konkretnih strokovnih izzivih in spoznajo možnosti svoje poklicne poti.

Zaposlenim ponujajo stabilno delovno okolje, možnosti strokovnega razvoja in sodelovanje pri dolgoročnih energetskih projektih. Prihodnost panoge namreč oblikujejo prav ljudje, ki znajo tehnologije razvijati, upravljati in izboljševati. Energetika prihodnosti ne bo temeljila le na novih tehnologijah in novih proizvodnih virih, ampak predvsem na ljudeh, ki jih bodo znali razvijati, upravljati in nadgrajevati. Zato v DEM zaposlenim ponujajo stabilno delovno okolje, možnosti strokovnega razvoja in priložnost za sodelovanje pri projektih, ki bodo slovenski energetski prostor oblikovali še desetletja.

»NA JAPONSKEM DELOVNO SILO NADOMEŠČAJO ROBOTI … ČE BOMO HOTELI ŠE KAJ PROIZVAJATI, BODO ROBOTI NUJNI.«

- Bodo slovenski demografski izziv reševali roboti?
- Zakaj morajo industrijska podjetja zgraditi nove požarne zidove?
- Kdo bi po kliničnem centru s tal pobiral robote, ker bi ti padali?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Hubert Kosler je predsednik upravnega odbora in izvršni direktor treh podjetij skupine Yaskawa v Sloveniji. Konec junija je ta skupina v japonski lasti zaključila 32 milijonov evrov vredno investicijo v evropski robotski distribucijski center. Tako so celotno skupino, vsa tri podjetja, združili na enem mestu v Kočevju.

Z vzpostavitvijo Evropskega robotskega distribucijskega centra slovenska Yaskawa prevzema odgovornost za vse robote oziroma vse modele te japonske korporacije, ki se v Evropi tudi tržijo, ne le proizvajajo.

Hubert Kosler je v podjetju vse od njegovih začetkov, ko ga je že leta 1990 zagnal kot podjetnik. Tako je izjemen poznavalec robotike in drugih sodobnih tehnologij.

Slovenija ima približno od 306 do 315 industrijskih robotov na 10.000 zaposlenih in je po podatkih Forbesa oziroma IFR World Robotics uvrščena zelo visoko, na sedmo mesto na svetu. Je to realna slika razmer oziroma ali imamo res tako zelo robotizirano industrijo?

To je realna slika, če so podatke objavile tako ugledne ustanove. Veliko slovenskih podjetij se namreč ukvarja tudi z integracijo robotov. Samo mi sodelujemo s približno 60 partnerji, ki se ukvarjajo s tem – pa seveda nismo partnerji vseh takšnih podjetij.

Zakaj potem dodana vrednost v Sloveniji ni višja in zakaj še vedno toliko zaostajamo za zahodom Evrope, če imamo tako robotizirano industrijo?

Dodana vrednost je odvisna tudi od organizacijske ravni podjetij, digitalizacije, avtomatizacije in seveda tudi robotizacije. Tudi nas so velikokrat vprašali, koliko novih delovnih mest bo ustvarila zadnja 32-milijonska investicija. Naš odgovor je, da naš cilj niso nova delovna mesta. Naš cilj je dodana vrednost.

Dodana vrednost bolj ali manj pomeni to, da z manj ljudmi narediš več. V tem pogledu so poleg robotizacije pomembne še digitalizacija, avtomatizacija, produktivnost, pa tudi umetna inteligenca (UI). A pri slednji se poraja tudi vprašanje varnosti. Pot do večje dodane vrednosti je torej organizacija procesov.

Torej je robotizacija samo del poti do višje dodane vrednosti?

» Zdaj bi lahko skupina z zlobnimi nameni v minimalnem času ustvarila farmacevtski produkt, ki bi lahko škodil ljudem. V tem vidim največjo nevarnost UI.«

Cene za robota se začnejo med 10.000 in 15.000 evri. To so cene za robote z nosilnostjo šest, sedem ali osem kilogramov.«

Mi veliko hodimo po trgu, kjer ponujamo rešitve z roboti. Dejansko je še vedno veliko klasičnih proizvodnih linij, pretoka materiala in procesov. Zelo pomembno je, kako je postavljena proizvodnja. Ljudem mora biti jasno, da mora biti proizvodni proces dobro načrtovan in racionalen.

Kje bomo v Sloveniji v prihodnje spremljali največjo intenzivnost robotizacije? Kaj bo najbolj robotizirano?

To bi bil odgovor za milijon evrov, ker se zdaj na industrijskem trgu dogajajo velike spremembe. V strojegradnji čutimo rahel upad, druge niše rastejo. Farmacija zagotovo, pa tudi prehrambna industrija in logistika, zlasti notranja.

Vsa ta področja trenutno rastejo, ni pa zagotovila, da bodo močno rasla še naprej. Usmerjati se je treba v druge niše, kot so gradbeništvo in gradbeni stroji. Po drugi strani imajo danes težave tisti, ki so bili vezani predvsem na evropsko avtomobilsko industrijo.

Lahko navedete konkreten primer robotizacije v slovenskem gradbeništvu?

V Cerknici je Tosidos v gradnjo že vključil robota za zlaganje in pozidavo opečnih sten pri gradnji stavb. Prav tako je rast robotizacije pričakovati pri proizvajalcih opažnih elementov za gradnjo objektov in pri proizvajalcih gradbenih strojev. Predvidevamo, da se bodo potrebe po robotizaciji na tem področju povečevale. A po drugi strani je vse dokaj odvisno tudi od geopolitičnih razmer.

Navadno se največji premiki dogajajo tam, kjer po vojni ostane veliko porušenega in je treba veliko graditi na novo. Obnova vseh porušenih mest …

Kaj mislite s tem?

Tak primer je Ukrajina. Sem pa to doživel že v preteklosti. Leta 1992 oziroma 1993 smo prišli na obisk v podjetje, kjer so delali mešalce za beton, in direktor tega podjetja mi je rekel: »Najprej Milošević, potem pa mi.« Vprašal sem ga, kaj to pomeni. Pa je odvrnil: »On pride, uniči vasi in mesta, potem pa pridemo mi z mešalci za beton, ki so potrebni za obnovo stavb.«

To je precej črna anekdota.

Ja, ampak zdaj se na žalost vse to ponavlja.

Yaskawa Europe Robotics se je hitro razvila v izvoznika. Izvoz je od leta 1999 povečala za skoraj 3,7-krat. Kam največ izvažate in kateri so novi perspektivni trgi?

Mi smo del Yaskawa EMEA, torej so naši trgi Evropa, Bližnji vzhod in Afrika. Prej je bila vključena tudi Rusija, trenutno pa je ni. To so predvsem Nemčija, Italija, Francija, Poljska, Češka ... Nekateri trgi rastejo bolj, nekateri malo manj.

Kako se robotizira Evropa v primerjavi s Kitajsko in Japonsko? Kako slediti Kitajski?

Kitajski proizvodi so postali kakovostni, o tem ni več nikakršnih dvomov. Pri nas na primer med Ljubljano in Kočevjem na prenovljeni progi vlak vozi s hitrostjo 30 do 40 km/h, na Kitajskem pa se vlaki vozijo s hitrostjo 300 km/h.

Kitajcev ne smemo podcenjevati. Tudi mi smo za interno logistiko izbrali kitajske avtonomne mobilne robote. To so proizvodi na visoki kakovostni in programski ravni.

Če pogledamo na primer Twinga, je bil ta razvit v inštitutu na Kitajskem, kjer so zaposleni Kitajci. Vsi transmisijski deli so »made in China«, samo karoserija in montaža sta slovenski. Tudi baterija prihaja iz Kitajske.

Kako lahko sledimo Kitajski? Kaj moramo narediti?

S prebojnimi tehnologijami. Mi zelo veliko sodelujemo z Agencijo RS za raziskave in razvoj (ARIS), in sicer pri razvojnih projektih evropskega programa Obzorje. Takšni projekti so glavni motor za preboj-nost.

Poanta teh projektov je, da se oblikujejo konzorciji od treh do petih podjetij. Mi smo sodelovali v dveh projektih: eden je bil Green Tech, ki smo ga uspešno zaključili junija letos, drugi pa Digitop. Sodelovali smo z Inštitutom Jožef Stefan, Fakulteto za elektrotehniko in laboratorijem za robotiko. Vključene so bile tudi druge firme.

Razvili smo demonstracijski projekt mobilnega robota za potrebe interne logistike, ki je opremljen s kamero in specialnim prijemalom za potrebe v lastni proizvodnji. Takšno povezovanje akademske sfere in industrije je dobro, saj ima multiplikativne učinke.

Kako je UI vplivala na razvoj robotov? Kaj nam lahko zdaj omogoči?

Mislim, da smo v industriji še vedno na začetku. Začeli smo na administrativnih področjih in pri zasebni uporabi UI. V industriji pa je malo drugače; navsezadnje je denimo zelo občutljiva na kibernetske napade. Znanje, ki ga pri delu vnašamo v aplikacije UI, je občutljivo.

V industriji moramo biti zelo previdni. Več kot v sistem UI vnašamo, bolj se ta uči. Če je sistem dostopen vsem, lahko do teh znanj dostopajo tudi drugi, zato morajo industrijske firme narediti bariere oziroma požarne zidove. Poskrbljeno mora biti, da sistema UI ne učimo za potrebe konkurence. UI je super asistent, vendar pa je vprašanje varnosti zelo pomembno.



Bodo roboti v prihodnje še bolj dostopni manjšim podjetjem? Kakšna je cena manjšega robota?

Cene za robota se začnejo med 10.000 in 15.000 evri. To velja za robote z nosilnostjo tri, šest, sedem ali osem kilogramov. Poznamo tri vrste robotov: industrijske, kolaborativne, ki lahko neposredno, brez ograd, sodelujejo z ljudmi, in zdaj tudi humanoidne.

Kako gledate na humanoidne robote?

Pri humanoidni robotiki zelo spremljamo Kitajce. Ko govorimo o uporabnosti robotov, ti še ne prihajajo v takšnem obsegu. Nekateri jih že izdelujejo serijsko, vendar prejemamo različne informacije o tem, kaj vse ti roboti zmorejo.

Humanoidni robot mora biti kolaborativen; če ni, ne more delati z ljudmi. Če namreč robot ni varen za neposredno delo z ljudmi, mora delati v kletki. Človek mora biti ločen od njegovega področja delovanja.

Tako kot pri starih, klasičnih industrijskih robotih je treba imeti določene varnostne elemente – foto zavese, skenerje in podobno, ki prepoznajo bližino človeka in ob nevarnosti sprožijo zaustavitev v sili. Iz prakse so znane nezgode zaradi pomanjkljive varnosti, ko se je človek znašel v dosegu robota in ga je ta poškodoval.

Se je regulativa na področju robotike zelo povečala?

Regulativa je vedno bolj zahtevna. Že omenjeni varnostni elementi, kot so foto zavese in skenerji, so izjemno povečali varnost, hkrati pa so začeli zapletati življenje projektantom in dvigovati vrednosti investicije za uporabnike. Kolaborativna robotika je področje robotike podražila, predvsem zaradi vgrajenih varnostnih senzorjev in posebne krmilne tehnologije.

Za razvoj robotov bodo pomembni kadri. Kako bi morali učiti otroke v šolah, če želimo, da bo Slovenija čez 20 let še vedno med robotizacijskimi prvaki?

V času bivšega župana Kočevja dr. Vladimirja Prebiliča in njegove ekipe smo v Kočevju uvedli »Cubo robotiko« za učence od tretjega do petega razreda osnovne šole, v višjih razredih pa »Lego robotiko«. Učenci se tako že v tem obdobju spoznavajo s tem, kaj roboti so in kako robotika deluje.

V Kočevju na srednji šoli za strojne tehnike imajo dijaki predmet robotike, kjer smo v preteklosti predavali tudi mi. Zdaj so program dodelali, vendar bomo še sodelovali. To je za nas zelo dobrodošlo, ker mlade vabimo na prakse – tako dijake srednjih šol kot študente fakultet.

Če bi robot delal v kliničnem centru, kjer je ogromno stopnic in pragov, bi padal. Objekt ni zgrajen za enostavno implementacijo takšnih strojev. Robote bi bilo zato treba pobirati s tal.«

Ugotovili smo, da je najbolje štipendirati študente v zadnjih dveh letnikih. Pogoj za štipendijo je enkrat na leto enomesečna praksa pri nas. Študent pride za en mesec in takrat se spoznamo. Nato skupaj ugotovimo, katera dela in naloge mu najbolj ustrezajo.

Kitajcev ne smemo podcenjevati. Tudi mi smo za interno logistiko izbrali kitajske avtonomne mobilne robote.«



Eni so boljši pri delu z računalnikom, drugi so bolj praktični. Poskušamo ugotoviti, kje so kandidati dobri. Potem jih treniramo, učimo, razvijamo in tako naprej. Ko zaključijo magistrsko delo, so že uporabni inženirji in čas uvajanja v delo večinoma ni potreben.

Vrniva se k robotom. Je robotizacija lahko rešitev za demografski izziv Slovenije, predvsem z gospodarskega vidika?

Z gospodarskega vidika zagotovo. Na Japonskem imajo starajočo se populacijo, podobno kot v Sloveniji. Tam so roboti začeli nadomeščati delovno silo, ki je primanjkuje. Druga možnost je uvoz delovne sile, ampak zdaj vidimo, kam svet drvi in kakšen postaja odnos do migracij. Če bomo hoteli še kaj proizvajati, bodo roboti nujni.

Kaj pa javne finance? Slovenske javne blagajne so odvisne od dajatev od plač zaposlenih.

Obstajala je tudi ideja o obdavčitvi robotov …

Že, toda če bomo obdavčili robote, bomo težko konkurenčni tujcem, ki robotov nimajo obdavčenih. Ljudje plačujemo dohodnino in zdravstveno zavarovanje, robot pa ne.

Obstaja kup dilem. Pri razvoju humanoidne robotike, regulativi in vseh dejavnikih, o katerih govorimo, je treba upoštevati še druge vidike, kot sta migracijski in geopolitični vidik. Situacija je kompleksna.

Če bi morali podati eno drzno napoved za robotiko in umetno inteligenco do leta 2040, ki bi zvenela skoraj neverjetno – katera bi to bila?

UI je zagotovo lahko nevarna, če se jo zlorabi za nekatere patogene strupe, orožje in druge nevarne produkte. V preteklosti je skupina farmacevtov potrebovala veliko let, da so nekaj razvili. Zdaj bi lahko ena skupina z zlobnimi nameni oziroma naklepi v minimalnem času prišla do nekega farmacevtskega produkta, ki bi ljudem lahko škodil. V zlorabi UI vidim največjo nevarnost.

Kdo bo vzdrževal 50 humanoidnih robotov v kliničnem centru? Inženirji. Ti pa bodo rekli: 'Nismo študirali zato, da bomo servisirali robote in jih pobirali s tal.'«

Yaskawa v Sloveniji je center za robotski program v Evropi

Skupina Yaskawa v Sloveniji letno ustvari okoli 60 milijonov evrov prodaje, zaposluje 250 oseb in izdela 3.000 robotov na leto. Cilj skupine, ki jo sestavljajo Yaskawa Slovenija, Yaskawa Ristro in Yaskawa Europe Robotics, je 5.000 izdelanih robotov na leto.

Izdelujejo 15 tipov robotov, ki sodijo med najbolj prodajane, od malih in srednjih do velikih – z nosilnostjo od dveh do 225 kilogramov. Poleg robotov zanje izdelujejo tudi robotske krmilnike. Ukvarjajo pa se tudi s trženjem robotov in robotskih celic ter servisno podporo za trge Slovenije in republike na območju nekdanje Jugoslavije.

Yaskawa Slovenija je zdaj center te japonske skupine za robotski program. Poleg robotov pa izdeluje tudi proizvode za pogon in gibanje – elektromotorje, servomotorje in servoregulacije. To so ključne komponente za robotiko.

Kaj pa priložnosti? Kaj bi lahko bilo zelo futuristično?

Imam že kar nekaj kilometrine. Leta 1996 sem na primer obiskal tovarno v tujini, ki je izdelovala pečice za štedilnike. To je bila ena prvih povsem avtomatiziranih tovarn. Vstopi pločevina iz bale, na koncu pride ven pečica. Vse je popolnoma avtomatizirano.

Ker je bilo zelo veliko izpadov na proizvodnji linji, so jo bili sposobni servisirati samo inženirji. Ljudi, ki so jih potrebovali za razvoj, so uporabili za servisiranje in vzdrževanje. Inženirji so čez pol leta rekli: »Nismo zato študirali, da bomo servisirali.«

Pri razvoju humanoidne robotike, regulativi in vseh dejavnikih, o katerih govorimo, je treba upoštevati še druge vidike, denimo migracijskega in geopolitičnega. Situacija je kompleksna.«

Podobno je precej ovir pri humanoidnih robotih. Vemo, da je velik kadrovski izziv zdravstvena nega v bolnišnicah in domovih. Toda kaj bi lahko tam naredil humanoidni robot, ki lahko z vsako roko dvigne recimo 15 ali 20 kilogramov? Človeka ne more dvigniti. Lahko prinese steklenico vode, tablete in podobno.

V kliničnem centru je na primer ogromno stopnic in pragov. Objekt ni zgrajen za enostavno implementacijo takšnih strojev. Roboti bi padali in lahko bi se poškodovali, zato bi moral priti nekdo, ki bi jih popravil ali vsaj postavil nazaj na noge.

Kdo bo vzdrževal 50 humanoidnih robotov v kliničnem centru? Inženirji. Ti pa bodo rekli: »Nismo študirali zato, da bomo servisirali robote in jih pobirali s tal.« Do robotske prihodnosti moramo rešiti še veliko tehničnih, varnostnih in regulativnih problemov.





Grafika: UI/Spotnet

KJE SI, LJUBLJANA?

- Koliko ljubljanskih podjetij je na treh lestvicah iz panoge strojegradnje, kovinske industrije in orodjarstva? Manj kot 10!
- Kdo so najhitreje rastoči izvozniki?
- In kdo najbolj raste med MSP?

Goran Novković

Pozor! Med 49 največjimi izvozniki iz strojegradnje, kovinske industrije in orodjarstva, ki so na lestvici 300 največjih slovenskih izvoznikov, so samo štiri podjetja iz Ljubljane. To je zgolj 8,2 odstotka. Očitno gre za eno od najbolj policentričnih panog v državi.

Pogledali smo lestvice največjih in najhitreje rastočih izvoznikov ter najboljših malih in srednje velikih podjetij (MSP) v strojegradnji, kovinski industriji in orodjarstvu.

1. Največji in hitro rastoči izvozniki

Na vrhu je sicer Skupina Dilon, ki je skoraj sopomenka za Skupino SIJ. Približuje se milijardi evrov izvoza. Sledi Skupina Impol, ki je tudi že blizu 900 milijonom evrov izvoza, potem pa SIJ Acroni z več kot 480 milijoni, LTH Castings s skoraj 450 milijoni in Skupina Talum s 300 milijoni evrov izvoza.

a. Kdo so hitro rastoči izvozniki?

A bolj kot največji izvozniki so zanimivi najhitreje rastoči izvozniki. Letos je v tej panogi na vrhu visokotehnološko medvoško podjetje Brinox inženiring, ki je med letoma 2019 in 2024 povečalo izvoz kar za več kot štirikrat. Podjetje je v lasti Igorja Berceta in je znano predvsem po vrhunski procesni opremi za kompleksne potrebe farmacevtske, biofarmacevtske, prehrambne in kemijske industrije.

Več kot trikrat sta izvoz v tem obdobju povečala tudi kočevska Yaskawa Europe Robotics v japonski lasti, pri razvoju katere je veliko prispeval podjetnik Hubert Kosler, in grosupeljski Gabrijel Aluminij, ki je v večinski lasti Andreja Gabrijela.

Sledita Ledinek Engineering, najhitreje rastoči štajerski izvoznik v tej panogi, in Tegometall iz Šentjurja.

b. Kje si, Ljubljana? 2. del.

Podjetij iz Ljubljane ne pogrešamo samo na lestvici največjih izvoznikov, kot je bilo že omenjeno. Medvode, Kočevje, Grosuplje, Hoče, Šentjur, Slovenska Bistrica, Leskovec pri Krškem, Komenda, Maribor, Muta, Logatec, Prebold, Sevnica, Ravne na Koroškem, še enkrat Leskovec pri Krškem.

In šele nato na 16. mestu lestvice najhitreje rastočih izvoznikov v panogi prvo ljubljansko podjetje Omega Air Inženiring. Dve podjetji v prvi petnajsterici iz Leskovca pri Krškem in niti enega iz Ljubljane. Tudi na lestvici najhitreje rastočih podjetij iz te panoge je – pri vrhu in tudi na celotni lestvici – zelo malo podjetij iz prestolnice. Skupno štiri od 57 podjetij – borih sedem odstotkov.

Visokotehnološko medvoško podjetje Brinox inženiring je med letoma 2019 in 2024 povečalo izvoz kar za več kot štirikrat!

c. Kdo so veliki in hitro rastoči izvozniki?

So pa zato nekateri veliki izvozniki iz strojegradnje, kovinske industrije in orodjarstva še vedno tudi med 300 najhitreje rastočimi v državi. Med tistimi z več kot sto milijonov izvoza so poleg Brinox inženiringa še ADK, Palfinger proizvodnja, Trimo, Skupina LTH Castings, Arcont in SIJ Acroni.

č. Katere podjetniške firme hitro povečujejo izvoz?

Brinox inženiring ni edino podjetje iz vrst lastništva v rokah podjetnikov, ki je na vrhu ali pri vrhu najhitreje rastočih izvoznikov v omenjeni pa-



Med prvimi desetimi podjetji na lestvici najboljših panožnih MSP je kar osem podjetniških zgodb, pa tudi Arex je podjetniškega izvora.

nogi. IMP Pumps Damirja Popovića je na 8. mestu, Uniforest Draga Pintarja na 12. mestu, Kronoterm Bogdana Kronovška in Nataše Besednjak na 17. mestu, MDM Roka in Marte Drašler na 18. mestu, Hidro mat Saša in Gordane Belič pa na 20. mestu.

2. Najhitreje rastoča MSP

Pri tej lestvici smo pregledali, kaj se je spremenilo v panogi med letoma 2024 in 2025.

Na vrhu podjetij iz te panoge, ki so se uvrstila na lestvico top 500 MSP, je žalski proizvajalec kmetijskih strojev Tehnos v lasti Antona Kisovarja. Lani je bil Tehnos na 6. mestu.

a. Prevlada podjetnikov

Sledi celjski Container, ki je del skupine Maksim, ta pa je v lasti Luka in Simona Bastla, Tamare Ravnak in Ivane Založnik. Tretje je Roletarstvo Medle, last družine Medle. Prvo peterico zaključujeta še dve podjetniški zgodbi: Marovt iz Stranic in IMP Pumps, ki je bil na 1. mestu lani.

Sledita orožarsko podjetje Arex iz Šentjerneja in tehnološko podjetje T. C. Jakl iz Središča ob Dravi. Tudi trebanjski Rem in Mebor iz Železnikov sta, družinska podjetniška zgodba. Prvi je v lasti Jožeta Udoviča, drugi pa družine Mesec. Med prvimi desetimi podjetji je kar osem podjetniških zgodb, pa tudi Arex je podjetniškega izvora.

b. Kdo je v vrhu že drugo leto?

Poleg Tehnosa in IMP Pumpsa so že drugo leto zapored v vrhu še naslednja podjetja: Marovt, T. C. Jakl, Mebor in Armature.

Ker gre za dinamično lestvico, lahko prihodnje leto pričakujemo nova imena tudi pri vrhu. To pa je zelo dobro, ker širi krog rastočih podjetij ter tudi kandidatov za hitro rastoče in velike izvoznike v prihodnje.

Pa še nekaj je gotovo. O rasti teh podjetij se ne bo odločalo v Ljubljani. Na lestvici najboljših MSP iz te panoge je – ne boste verjeli – le eno ljubljansko podjetje od skupno 57 družb na lestvici.

1,75 odstotka!

ROBOTSKO VARJENJE, KI ODPIRA NOVE MOŽNOSTI INDUSTRIJI

VIRS je napredno tehnološko podjetje iz Lendave, ki z lastnimi robotskimi varilnimi celicami in programskimi rešitvami odgovarja tudi na najzahtevnejše izzive industrije.

Njegovo tehnološko dovršenost potrjujejo številni nazivi, kot so Zlata gazela, Pomursko podjetje desetletja ter številna druga priznanja za inovacije in poslovno odličnost. Poleg velikih in kompleksnih rešitev nudijo tudi manjše, ki z dostopnejšo ceno, krajšim dobavnim rokom in enostavnim upravljanjem predstavljajo odskočno desko manjšim podjetjem.

S PREBOJNIMI REŠITVAMI POSTAVLJAJO TRENDE

VIRS je v letih delovanja vzpostavil številne napredne rešitve, med najbolj prebojnimi pa izstopajo:
Roboflex – robotska varilna celica, zasnovana na modularni gradnji. Kupec je lahko celico sestavil po lastni želji iz obstoječih modulov, omogočala pa je tudi poznejše nadgradnje. Potrebovala je zelo malo prostora, s svojo ceno pa je pritegnila pozornost številnih kupcev in tudi konkurentov, ki so idejo hitro posnemali.
WeldCockpit – rešitev, ki je omogočala spremljanje in dokumentiranje tehnoloških in ekonomskih parametrov, dela na robotskih varilnih celicah. Kasneje je bila rešitev podprta še z umetno inteligenco.
Laserflex – plod dveletnega razvoja laserske varilne celice, ki je kupcem danes na voljo v več izpeljankah. V podjetju so jih v uporabo uspešno predali okrog deset, prejeli pa so tudi že prvo naročilo za celico za LASER/MIG hibridni postopek varjenja.
V Virsu z veseljem prispevajo tudi k razvoju Pomurja – ne le kot zgleden delodajalec, temveč tudi s sodelovanjem



s šolami, javnimi zavodi in občino. Obenem skušajo nagovarjati tudi čim več mladih, ki jih zanimajo tehnika, varjenje, robotizacija in sorodna področja.

VIRS

Industrijska ulica 4B,
9220 Lendava, Slovenija
E: info@virs.si
T: +386 (0)2 574 24 45

Promo



MONTER
Dravograd d.o.o.

STROJEGRADNJA PO MERI

MONTER DRAVOGRAD d.o.o. 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.

285 zaposlenih | **1947** leto ustanovitve | **15.000 m²** sodobno opremljenih prostorov | **100 ton** kapaciteta izdelkov skupne mase | **1.500 kWh** lastna sončna elektrarna z baterijo

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









Tip 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	2000 x 2500	1400 x 1600	2000 x 2500	1800 x 2500
x os:	3500	3500	4000	4000	2000	5000	5000	2500	4000	11000	2500	11000	8000
y os:	2000	2000	3000	3000	1600	3000	3000	1600	3000	4500	1600	4500	3000
z os:	1250	1250	1600	1600	1250	1600	1600	1250	1600	1200	1250	1200	1600
Največja masa (kg)	12000	12000	20000	20000	8000	25000	25000	8000	25000	100000	8000	100000	65000
Premer vretena	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 130 / ISO 50	DIA 125	DIA 130 / ISO 50	DIA 160 / ISO 50

MONTER DRAVOGRAD d.o.o. | Otiški Vrh 177, 2373 Šentjanž pri Dravogradu, Slovenija | +386 2 87 87 727 | +386 31 516 488
monter-dravograd.si | andrej.slebnik@monter-dravograd.si

TOP MSP V STROJEGRADNJI, KOVINSKI INDUSTRIJI & ORODJARSTVU

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
1.	**Tehnos**	Žalec	**8.739.920**
2.	**Container**	Celje	**7.990.269**
3.	**Roletarstvo Medle**	Novo mesto	**7.516.640**
4.	**Marovt**	Stranice	**7.333.050**
5.	**Imp Pumps**	Komenda	**7.291.338**
6.	**Arex**	Šentjernej	**7.209.006**
7.	**T.c. Jakl**	Središče ob Dravi	**6.273.545**
8.	**Rem**	Trebnje	**6.144.166**
9.	**Mebor**	Železniki	**5.937.444**
10.	**Armature**	Muta	**4.355.049**
11.	**I.H.S.**	Krško	**4.133.072**
12.	**Monter Dravograd**	Šentjanž pri Drav.	**3.860.896**
13.	**Silgan Ljubljana**	Ljubljana	**3.346.229**
14.	**Podkrižnik**	Ljubno ob Savinji	**3.259.118**
15.	**Klas Metal**	Brnik - Aerodrom	**3.026.926**
16.	**Cleangrad**	Ljutomer	**2.701.233**
17.	**Sodalis**	Radlje ob Dravi	**2.555.674**
18.	**Hidravlik Servis**	Postojna	**2.500.775**
19.	**Impol Ft**	Slovenska Bistrica	**2.438.049**
20.	**Rondal**	Slovenska Bistrica	**2.437.164**

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
21.	**Sems**	Ljutomer	**2.423.852**
22.	**Jmw Fire**	Šentrupert	**2.347.386**
23.	**Mobitex**	Lendava - Lendva	**2.327.205**
24.	**Belimed**	Grosuplje	**2.303.404**
25.	**Metalna Senovo**	Senovo	**2.296.180**
26.	**Lp Mycron**	Ptuj	**2.219.943**
27.	**Kig**	Ig	**2.150.232**
28.	**Viig**	Podbočje	**2.124.791**
29.	**Kopit**	Šmartno pri Litiji	**2.081.767**
30.	**Riko Ribnica**	Ribnica	**2.073.044**
31.	**Šumer**	Ljubečna	**2.057.111**
32.	**Vrc**	Ajdovščina	**2.053.371**
33.	**Orodja Erhart**	Muta	**2.030.495**
34.	**Rotis**	Trzin	**2.023.847**
35.	**Cnc P&K-Pušnik**	Radlje ob Dravi	**1.999.475**
36.	**Anis Trend**	Loški Potok	**1.988.041**
37.	**Impol Llt**	Slovenska Bistrica	**1.967.121**
38.	**Sico**	Petrovče	**1.961.753**
39.	**Winoa Abrasiv Muta**	Muta	**1.897.838**
40.	**Mojstrovina**	Slovenska Bistrica	**1.858.272**

TOP MSP V STROJEGRADNJI, KOVINSKI INDUSTRIJI & ORODJARSTVU

Uvrst.	Podjetje	Kraj	EBITDA
41.	**Lukše**	Nazarje	**1.853.973**
42.	**Nafta Strojna**	Lendava - Lendva	**1.821.054**
43.	**Orodjarstvo Knific**	Naklo	**1.799.842**
44.	**Kovinc**	Cerklje na Gorenj.	**1.724.045**
45.	**O.p.s. Breznik**	Muta	**1.700.371**
46.	**Gmm Proizvodnja**	Grosuplje	**1.646.048**
47.	**Sorbit Valji**	Ravne na Koroš.	**1.576.692**
48.	**Termo Shop**	Žalec	**1.568.235**
49.	**Omco Metals Slovenia**	Žalec	**1.531.768**
50.	**Metal Design**	Ajdovščina	**1.529.157**
51.	**Albomay**	Jesenice	**1.519.835**
52.	**Kovit Projekti**	Trbovlje	**1.511.645**
53.	**Kostroj - Strojegradnja**	Slovenske Konjice	**1.460.021**
54.	**Metalimpex**	Črni Kal	**1.457.407**
55.	**Alu Alprem**	Kamnik	**1.430.488**
56.	**Venturia**	Bohinjska Bistrica	**1.425.169**
57.	**Intercom Celje**	Celje	**1.417.443**

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

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 podjetja, tako da so ostala le mala in srednja podjetja

5 osnovnih kriterijev (vsi podatki za leto 2025):
a. absolutni kriterij:
   - 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

PRVAKI STROJEGRADNJE V EVROPSKEM MERILU

Savinjsko podjetje Strojegradnja SAS je svojo pot začelo tako rekoč iz nič, z leti pa se je uveljavilo kot eden vodilnih evropskih proizvajalcev krivilnih strojev. Danes se lahko pohvalijo že s tisočim prodanim strojem in s široko ponudbo izdelkov, ki jih tržijo v 56 državah po vsem svetu.



Za uspeh Strojegradnje SAS je v prvi vrsti zaslužna njihova zavezanost doslednosti, kakovosti in zanesljivosti, pri kateri ne sklepajo kompromisov. Poleg dobrega glasa, ki se med njihovimi strankami širi sam, svojo globalno prisotnost krepijo tudi z razstavljanjem na mednarodnih sejmih in oglaševanjem v tujih strokovnih revijah, sodelujejo pa tudi s tujimi klepar-skimi združenji.

Kupec ostaja v središču razvoja

Veliko pozornosti namenijo odnosu s strankami, s katerimi ostajajo v stiku še dolgo po nakupu. Kot pravijo, so prav kupci najboljši svetovalci pri optimizaciji obstoječih izdelkov in razvoju novih. Stroje lahko tudi popolnoma prilagodijo potrebam kupca, tako po dolžini in sili kot po opremi, enako pomembna pa sta servis in podpora, pri čemer z oddaljeno diagnostiko posredujejo tudi pri težavah kupcev iz oddaljenih držav.

Prisegajo na lastno proizvodnjo in nenehen napredek

Ena ključnih konkurenčnih prednosti podjetja je lastna proizvodnja, ki jim omogoča, da se hitreje odzovejo na težave in lažje uvajajo izboljšave. V proizvodni proces nenehno vlagajo in ga nadgrajujejo, hkrati pa redno razvijajo svojo ponudbo. V razvoju se osredotočajo predvsem na večjo produktivnost in višjo stopnjo avtomatizacije strojev, ki sta ključna dejavnika konkurenčnosti v sodobni kovinskopredelovalni industriji.

Promo

DRUŽINSKA TRADICIJA

59 LET IZKUŠENJ

INOVATIVNO PODJETJE

Smo pionirji v strojegradnji na področju predelave lesa, vlagamo v razvoj sodelavcev in skrbimo za pristne odnose v podjetju, kjer sta znanje in zavzeto delo ključna vrednota.



LEDINEK
INNOVATIVE • POWERFUL • DURABLE

Ledinek Engineering d.o.o.
Slivniška cesta 18
SI-2311 Hoče

Lestro-Ledinek d.o.o.
Slivniška cesta 6
SI-2311 Hoče

NAJHITREJE RASTOČI IZVOZNIKI V STROJEGRADNJI, KOVINSKI INDUSTRIJI & ORODJARSTVU

Uvrstitev	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
1.	**Brinox Inženiring**	Medvode	165.157.933	**409**
2.	**Yaskawa Europe Robotics**	Kočevje	36.757.595	**366**
3.	**Gabrijel Aluminium**	Grosuplje	23.203.186	**326**
4.	**Ledinek Engineering**	Hoče	91.949.396	**284**
5.	**Tegometall**	Šentjur	15.367.039	**279**
6.	**Rondal**	Slovenska Bistrica	52.025.812	**253**
7.	**Grieshaber logistika**	Leskovec pri Krškem	11.627.024	**227**
8.	**IMP Pumps**	Komenda	34.746.206	**223**
9.	**Systemair**	Maribor	29.527.688	**208**
10.	**Armature**	Muta	37.005.855	**207**
11.	**Plurifilter**	Logatec	19.356.146	**205**
12.	**Uniforest**	Prebold	25.631.283	**205**
13.	**Preis Sevnica**	Sevnica	38.791.868	**204**
14.	**Armas**	Ravne na Koroškem	18.879.591	**203**
15.	**Willy Stadler**	Leskovec pri Krškem	38.634.899	**202**
16.	**Omega Air Inženiring**	Ljubljana	37.437.220	**201**
17.	**Kronoterm**	Gomilsko	11.177.071	**198**
18.	**MDM**	Ljubljana - Črnuče	48.325.795	**193**
19.	**LP Mycron strojegradnja**	Ptuj	14.080.003	**193**
20.	**Hidro Mat**	Maribor	20.407.903	**191**



NAJHITREJE RASTOČI IZVOZNIKI V STROJEGRADNJI, KOVINSKI INDUSTRIJI & ORODJARSTVU

Uvrstitev	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
21.	**Transpak**	Murska Sobota	32.795.775	**187**
22.	**Riedl Precision**	Maribor	12.533.306	**181**
23.	**Meltal IS**	Maribor	61.175.787	**181**
24.	**Pišek - Vitli Krpan**	Šmarje pri Jelšah	43.047.932	**179**
25.	**Tehnos**	Žalec	23.877.166	**178**
26.	**Mebor**	Železniki	27.362.644	**176**
27.	**Alpos Metalurgija**	Šentjur	52.710.074	**174**
28.	**Kovis-Livarna**	Štore	29.152.917	**174**
29.	**Klas Metal**	Brnik - Aerodrom	10.517.553	**170**
30.	**Arex**	Šentjernej	20.982.821	**168**
31.	**Skupina Litostroj Power**	Ljubljana	50.896.348	**168**
32.	**ADK**	Hoče	211.528.846	**164**
33.	**SMM proizvodni sistemi**	Maribor	15.821.162	**163**
34.	**Palfinger proizvodnja**	Maribor	184.547.709	**159**
35.	**Trimo**	Trebnje	126.738.231	**159**
36.	**Roletarstvo Medle**	Novo mesto	14.319.010	**157**
37.	**Orodja Erhart**	Muta	12.819.969	**155**
38.	**TPS ImMP Toplotni Prenosniki**	Kamnik	14.684.942	**153**
39.	**Komptech**	Ljutomer	61.607.729	**151**
40.	**Skupina Tajfun Planina**	Planina pri Sevnici	52.006.878	**151**

Z NOVIMI TEHNOLOGIJAMI V NOVO RAZVOJNO POGLAVJE

Od pločevine do zahtevnih ohišij za elektroniko – v podjetju MALI-E-TIKO obvladujejo širok nabor postopkov za najrazličnejše kupce in panoge, njihovi izdelki pa so sestavni del tudi najbolj zapletenih procesov po vsem svetu.

Tržiško podjetje MALI-E-TIKO razvija in izdeluje kovinske izdelke že od leta 1988, pri tem pa neprestano stavi na kakovost, prilagodljivost in predvsem zanesljivost. Kot poudarja direktor Marjan Mali, je za kupca namreč ključno, da izdelek prispe takrat, ko ga pričakuje, zato zaupanja svojih strank ne jemljejo zlahka.

Preudarno širijo svoj nabor storitev

MALI-E-TIKO se nenehno prilagaja potrebam trga in zahtevam svojih strank – ne z brezglavimi naložbami, ampak s premišljenim razvojem, ki ga narekujejo konkretne izkušnje iz prakse. Ena njihovih pomembnejših tehnoloških pridobitev v zadnjem času je lasersko varjenje, ki omogoča hitrejše in natančnejše varjenje, lepše zvare in manj dodatnega brušenja. Z njim si v podjetju odpirajo možnosti za učinkovitejšo izdelavo in nižje stroške, vse v smeri zagotavljanja boljše storitve za stranke. Z istim ciljem v kratkem načrtujejo tudi poglobljena izobraževanja za zaposlene, da bodo nove tehnologije lahko izkoristili v največji možni meri.

Svoje izkušnje bodo predstavili mednarodnim strokovnjakom

Pomemben korak pri iskanju novih priložnosti bo za MALI-E-TIKO tudi udeležba na sejmu Big Science Business Forum, ki bo potekal od 27. do 30. oktobra v Maastrichtu na Nizozemskem. Strokovni javnosti se bodo tam predstavili kot partnersko podjetje programa CERN, v katerem s svojim znanjem natančne kovinske obdelave sodelujejo že več let.





MALI-E-TIKO
MOJSTROVINE IZ KOVINE

Promo

NAJHITREJE RASTOČI IZVOZNIKI V STROJEGRADNJI, KOVINSKI INDUSTRIJI & ORODJARSTVU

Uvrstitev	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024	Indeks rasti izvoza (2024/2019)
41.	**Cleangrad**	Ljutomer	21.698.498	**149**
42.	**Skupina LTH Castings**	Škofja Loka	449.210.016	**147**
43.	**I.H.S.**	Krško	27.381.742	**143**
44.	**Stampal SB**	Slovenska Bistrica	17.648.033	**142**
45.	**Plutal 2000**	Ljubljana	19.581.237	**141**
46.	**Arcont**	Gornja Radgona	101.245.399	**141**
47.	**Wire**	Limbuš	21.309.068	**141**
48.	**Oro Met**	Košana	19.433.856	**140**
49.	**Podkrižnik**	Ljubno ob Savinji	12.123.678	**140**
50.	**Sorbit Valji**	Ravne na Koroškem	14.386.484	**136**
51.	**Keko - oprema**	Žužemberk	20.297.981	**135**
52.	**IMP Armature**	Ivančna Gorica	8.945.153	**132**
53.	**Skupina Iskra ISD**	Kranj	37.517.219	**132**
54.	**Kostroj**	Slovenske Konjice	10.328.475	**130**
55.	**Sij Acroni**	Jesenice	481.512.000	**129**
56.	**Oprema Ravne**	Ravne na Koroškem	8.438.318	**129**
57.	**Livarna Titan**	Kamnik	9.823.902	**128**

Pogoji: spodnji rang izvoza v letu 2019 vsaj 5 mio EUR, v letu 2024 vsaj 25 zaposlenih, EBITDA v letu 2024 vsaj 0,5 mio EUR.
Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3.11. 2025)
Kriterij razvrščanja: indeks rasti čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih v letih 2024/2019.
Uvrščeni na lestvico 300 najhiteje rastočih slovenskih izvoznikov.

OGRAJE KOČEVAR
Preprosto odlične

ZDRUŽUJEMO **VAŠE ŽELJE** IN NAŠE **DOLGOLETNE IZKUŠNJE** UREJANJA OKOLICE






NAJBOLJŠE
OGRAJE
SO IZDELANE
V SLOVENIJI




DOMAČE ZNANJE
10 LET GARANCIJE
VEČ 1000 REFERENC
PROJEKTI NA KLJUČ
REŠITVE PO MERI

Ograje Kočevar d.o.o.
Tovarniška cesta 11c, 3312 Prebold
080 20 32
+386 (0)51 624 207
+386 (0)3 570 12 21
info@ograje.com
www.ograje.com

Strokovnjaki za peskalne stroje

Podjetje STEM d.o.o ima več kot 30-letno tradicijo v tehnologiji peskanja z edinstvenim ciljem razvoja in proizvodnje peskalnih strojev z vrhunskimi rešitvami za obdelavo površin (čiščenje, matiranje, mikrokovanje, napetostno mikrokovanje, hrapavost in drugo).

Podjetje STEM ima sedež v Novi Gorici, kjer poteka načrtovanje in proizvodnja peskalnih strojev. Poleg glavne pisarne in proizvodnje v Novi Gorici ima STEM še dva proizvodna obrata za proizvodnjo standardnih manjših strojev in za proizvodnjo strojev največjih dimenzij.

Vodilno načelo podjetja je nenehno sledenje tehničnim in tehnološkim zahtevam trga, da bi dosegli najvišjo kakovost obdelanih površin ob hkratni racionalni porabi energije in investicijskih stroških. STEM proizvaja peskalne stroje različnih standardnih tipov in dimenzij, specializiran pa je tudi za proizvodnjo specialnih strojev, ki lahko zadovoljijo zahteve najzahtevnejših strank.

Svetovni ugled podjetja izhaja iz njegovih turbinskih peskalnih strojev, ki se uporabljajo za najzahtevnejše delovne procese. STEM dobavlja posebne stroje za avtomobilsko in letalsko industrijo ter tehnološko najzahtevnejše postopke kovanja.

Nekatera najprestižnejša svetovna podjetja – vključno z ABB, Voith, Siemens, Škoda Auto, Linde, Bobcat, Mahle itd. – uporabljajo peskalne stroje po meri, izdelane v skladu z zahtevami STEM. Na primer, proizvodne linije vozil Škoda imajo več kot petindvajset peskalnih strojev, ki jih je izdelal STEM; seznam uporabnikov in aplikacij je resnično obsežen.

Podjetje STEM bo še naprej sledilo zastavljenim ciljem v smislu najvišje kakovosti in tehnološko naprednih izboljšav peskalnih strojev.

Podjetje bo nadaljevalo delo na razvoju strojev in avtomatskih linij na področju površinske obdelave in zaščite kovin v vseh industrijskih panogah, kot so: livarne, kovačnice, avtomobilska industrija in druge kovinsko-predelovalne industrije (proizvodnja cevi, valjarne, proizvodnja vzmeti; proizvodnja varjenih konstrukcij, plinskih jeklenk itd.)



Stranka je vedno v središču naše pozornosti.

STEM d.o.o.
Vipavska cesta 67
5000 Nova Gorica
Slovenija

tel.: +386 5 33 52 100
e-mail: info@stem.si
www.stem.si

ISO 9001 Q-2312
ISO 14001 E-0851

2025
Platinasta odličnost
STEM d.o.o.

Matična št.: 5306779
Dun & Bradstreet d.o.o. / 4.3.2026

NAJVEČJI SLOVENSKI IZVOZNIKI V STROJEGRADNJI, KOVINSKI INDUSTRIJI & ORODJARSTVU

Uvrst.	Podjetje	Kraj	Izvoz 2024
1.	**Skupina Dilon**	Ljubljana	**935.799.000**
2.	**Skupina Impol**	Slovenska Bistrica	**870.647.711**
3.	**Sij Acroni**	Jesenice	**481.512.000**
4.	**Skupina Lth Castings**	Škofja Loka	**449.210.106**
5.	**Skupina Talum**	Kidričevo	**293.671.118**
6.	**ADK**	Hoče	**211.528.846**
7.	**Palfinger proizvodnja**	Maribor	**184.547.709**
8.	**Skupina Brinox**	Medvode	**158.374.914**
9.	**Skupina Cimos**	Koper	**137.269.375**
10.	**Trimo**	Trebnje	**126.738.231**
11.	**Arcont**	Gornja Radgona	**101.245.399**
12.	**Ledinek Engineering**	Hoče	**91.949.396**
13.	**GKN Driveline Slovenija**	Zreče	**90.627.126**
14.	**Štore Steel**	Štore	**88.148.619**
15.	**Skupina Silkem Plus**	Kidričevo	**75.979.981**
16.	**Komptech**	Ljutomer	**61.607.729**
17.	**Alpos Metalurgija**	Šentjur	**52.710.074**
18.	**Skupina Tajfun Planina**	Planina pri Sevnici	**52.006.878**
19.	**Skupina Litostroj Power**	Ljubljana	**50.896.348**
20.	**Skupina MDM**	Ljubljana - Črnuče	**49.030.636**
21.	**Pišek - Vitli Krpan**	Šmarje pri Jelšah	**43.047.932**
22.	**Belimed pomivalni sistemi**	Grosuplje	**42.159.057**
23.	**Preis Sevnica**	Sevnica	**38.791.868**
24.	**Willy Stadler**	Leskovec pri Krškem	**38.634.899**
25.	**Skupina Iskra ISD**	Kranj	**37.517.219**
26.	**Omega Air Inženiring**	Ljubljana	**37.437.220**
27.	**Poclain Hydraulics**	Žiri	**37.184.787**
28.	**Armature**	Muta	**37.005.855**
29.	**Yaskawa Europe Robotics**	Kočevje	**36.757.595**
30.	**Niko**	Železniki	**35.217.845**
31.	**IMP Pumps**	Komenda	**34.746.206**
32.	**Transpak**	Murska Sobota	**32.795.775**
33.	**Skupina SIP**	Šempeter v Sav. d.	**30.911.892**
34.	**Baumuller Dravinja**	Slovenske Konjice	**30.853.598**
35.	**Gostol-Gopan**	Nova Gorica	**29.932.157**
36.	**REM**	Trebnje	**29.531.081**
37.	**Systemair**	Maribor	**29.527.688**
38.	**Kovis-Livarna**	Štore	**29.152.917**
39.	**Livar**	Ivančna Gorica	**29.011.041**
40.	**I.H.S.**	Krško	**27.381.742**
41.	**Mebor**	Železniki	**27.362.644**
42.	**Aluminium Kety Emmi**	Slovenska Bistrica	**27.175.635**
43.	**Akers valji Ravne**	Ravne na Koroš.	**25.967.239**
44.	**Uniforest**	Prebold	**25.631.283**
45.	**Tehnos**	Žalec	**23.877.166**
46.	**Difa**	Škofja Loka	**23.499.137**
47.	**Gabrijel Aluminium**	Grosuplje	**23.203.186**
48.	**Winoa Abrasiv Muta**	Muta	**23.166.864**
49.	**Valji**	Štore	**23.012.864**

Vir podatkov: AJPES, preiskani računovodski izkazi, revidirana in konsolidirana letna poročila za leto 2024 (javno objavljena do 3.11. 2025); Krka, d. d.
Kriterij razvrščanja: čisti prihodki na tujem trgu.
Uvrščeni na lestvico 300 največjih slovenskih izvoznikov.

Belta

Potrebujete jeklo?

V našem podjetju se ukvarjamo s prodajo in razrezom jekla ter jeklenih izdelkov. Strankam nudimo celovite rešitve na področju obdelave kovin, s poudarkom na kakovosti in prilagodljivosti. Naša sodobna oprema in izkušena ekipa zagotavljata, da so izdelki obdelani natančno in v skladu z vašimi zahtevami.

Belta d.o.o., Šentjanž pri Dravogradu 143
SI 2373 Šentjanž pri Dravogradu
T: + 386 (0)2 82 15 290
E: info@belta.si
W: www.belta.si











Zaupajte v moč jekla

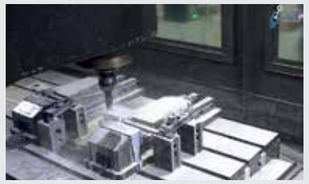
INTERCOM TECHNICAL SOLUTIONS

OD HIDRAVLIČNIH KOMPONENT DO SISTEMSKIH REŠITEV PO MERI

Podjetje Intercom združuje distribucijo pogonskih elementov z lastnim razvojem ter proizvodnjo hidravličnih komponent in sistemov. Svoje rešitve razvija za različne industrijske panoge – od strojegradnje in kmetijske mehanizacije do gozdarstva in lesnopredelovalne industrije.







Z dvema proizvodnima obratoma – v Godoviču in Trsteniku v Srbiji – podjetje Intercom obvladuje lasten razvoj izdelkov in rešitev. Proizvajajo hidravlične cilindre, bloke in agregate, poleg tega pa razvijajo rešitve za mobilno hidravliko. Pomemben del proizvodnje izvažajo na evropske trge, med drugim v Avstrijo, Nemčijo, v Nizozemsko, Češko, v Francijo in Italijo.

Rešitve na ključ med najučinkovitejšimi v Evropi

Eden odmevnejših Intercomovih projektov je sodelovanje s švicarskim gradbenim podjetjem Marti pri gradnji novega predora Gotthard. Za potrebe odvoza izkopanega materiala iz predora so razvili hidravlični sistem za zalogovnike – v okviru projekta so izdelali 160 sistemov, ki veljajo za najučinkovitejše v EU.
Tovrstni projekti kažejo na pomen tehničnega znanja in sposobnosti prilagajanja specifičnim delovnim razmeram. Naročniki namreč pogosto ne potrebujejo zgolj posamezne komponente, temveč celovit sistem, ki se mora vključiti v njihovo opremo in zagotoviti zanesljivo delovanje. Tudi v Intercomu opažajo več povpraševanja po projektih na ključ, zlasti v lesni industriji in pri manjših hidroelektrarnah.

Kupci prepoznavajo kakovost Intercomove proizvodnje

Med najpomembnejšimi skupinami kupcev podjetja Intercom so proizvajalci kmetijskih strojev, dvigal, namenskih vozil, letališke opreme in gozdarske mehanizacije ter podjetja iz lesnopredelovalne industrije. Gre za panoge, v katerih imajo hidravlični sistemi pomembno vlogo pri delovanju strojev in zahtevajo prilagoditve glede na obremenitve, način uporabe ter delovne pogoje. Obenem pa zaznavajo tudi vse večje povpraševanje po izdelkih lastne proizvodnje, predvsem hidravličnih cilindrih in blokih. V Intercomu si zato želijo s kakovostjo, prilagodljivostjo in stroškovno konkurenčnostjo odgovoriti na potrebe proizvajalcev strojev in opreme, ki iščejo zanesljive dobavitelje komponent.

Povečuje se potencial na evropskih trgih

V Intercomu v prihodnjih letih vidijo možnosti za nadaljnjo rast tako na trgih Evropske unije kot izven nje. Za izkoriščanje teh priložnosti bodo potrebne tudi večje proizvodne zmogljivosti in širši nabor lastnih izdelkov. Podjetje zato načrtuje naložbe v nove stroje, s katerimi bi razširilo proizvodni program, povečalo zmogljivosti varilnice in izboljšalo postopke površinske obdelave. Obenem pa pri načrtovanju razvoja postaja vse pomembnejše tudi obvladovanje stroškov energije. V Intercomu že zdaj skoraj 80 odstotkov svojih potreb po električni energiji pokrivajo z lastnimi elektrarnami – v letu 2026 so kupili tudi tri baterijske hranilnike. Z nadaljnjimi izboljšavami pa bodo svojo energetsko učinkovitost še okrepili ter s tem zagotovili večjo zanesljivost proizvodnje in nižje proizvodne stroške.

Promo



Grafika: UI/Spotnet

KOVINSKA INDUSTRIJA NA NAKOVALU DO 2030

- Kateri deli kovinske panoge se bodo krčili in kateri bodo rasli?
- Kam bo usmerjen izvoz in kaj ga lahko ogrozi?
- Kje umetna inteligenca v proizvodnji že deluje in kje je še teorija?

Kaja Kovič

Slovenska kovinska industrija več kot sedem desetin prodaje ustvari v tujini, a jo hkrati stiskajo draga energija, zeleni prehod, mehanizem CBAM in pomanjkanje kadrov. Tako je danes. A do leta 2030 bodo zmagali tisti, ki bodo namesto ton prodajali znanje.

Kovinska industrija in industrija materialov sta temelj skoraj vseh drugih industrijskih verig, od avtomobilske, gradbene in elektroindustrije do energetike in infrastrukture. V dejavnostih proizvodnje kovinskih materialov in nekovin je v letu 2025 poslovala 301 družba, ki je ustvarila približno 4,49 milijarde evrov čistih prihodkov od prodaje. Od tega so jih družbe več kot 3,33 milijarde ustvarile na tujih trgih.

1. Panoga, ki ji EU ni preveč naklonjena

»Panoga kovinskih materialov in nekovin predstavlja ključne gradnike oskrbovalnih verig vseh drugih industrij, hkrati pa je danes ena najbolj izpostavljenih,« opozarja Petra Prebil Bašin, direktorica Združenja kovinskih materialov in nekovin pri Gospodarski zbornici Slovenije (GZS). Panoga posluje ob visokih cenah energije, vse ostrejši globalni konkurenci, velikih investicijskih zahtevah zelenega prehoda in hitro spreminjajoči se evropski regulativi.

Podobno jo ocenjuje mag. Aleš Bizjak, direktor Združenja kovinske industrije pri GZS: »Kovinska industrija bo v prihodnjih dveh do treh letih še naprej pred velikimi izzivi. Najbolj očitno je nenaklonjeno poslovno okolje EU, ki proizvajalce izpostavlja dodatnim stroškom energije in zelenega prehoda, hkrati pa jih ne varuje pred nelojalno konkurenco.« Kot nazoren primer navaja dajatve CBAM (mehanizem EU za ogljično prilagoditev na mejah, ki obremeni uvoz izdelkov glede na emisije, nastale pri njihovi proizvodnji).

Poslovno okolje, ki bi ostalo nepredvidljivo, bi po njenih besedah pomenilo resno tveganje: »Del energetsko intenzivne proizvodnje se lahko postopoma umakne iz Slovenije oziroma Evrope, kar bi pomenilo tudi izgubo industrijskega znanja, dobavnih verig in kakovostnih delovnih mest.« Bizjak dodaja še peti, morda najbolj trdovraten izziv: kadre. Industrija v preobrazbi vedno bolj potrebuje drugačen profil zaposlenih od tradicionalnih delavcev.

Del energetsko intenzivne proizvodnje se lahko postopoma umakne iz Slovenije oziroma Evrope, to pa bi pomenilo tudi izgubo industrijskega znanja, dobavnih verig in kakovostnih delovnih mest.«
— Petra Prebil Bašin, GZS

2. Pod pritiskom jeklo, livarne in orodjarji

Slika znotraj panoge je močno razslojena. Nekovine so leto 2025 končale bolj stabilno. Pod največjim pritiskom pa so energetsko intenzivni proizvajalci jekla, aluminija in neželeznih kovin ter livarne. Pri njih energija in emisije pomenijo velik del stroškov, hkrati pa se spopadajo z uvozom iz držav z nižjimi okoljskimi standardi.

Druga ranljiva točka je avtomobilska industrija. »Ne gre le za neposredne dobavitelje evropskim proizvajalcem, temveč za celotno dobavno verigo, tudi za dobavitelje proizvodne opreme. Pod velikim pritiskom so na primer orodjarji,« pojasnjuje Bizjak.

GORENC metal d.o.o.
Gerbičeva ulica 100, 1000 Ljubljana, Slovenija
T: +386 64 161 653
E: info@gorencmetal.com

Od leta 1977.
Ko znanje, tehnologija
in zaupanje postanejo jeklo.

Gorenc Metal – tehnologija, kjer znanje postane izdelek

Ko se tradicija sreča z najsodobnejšo tehnologijo, nastane podjetje, v katerem kovina ni le material, ampak priložnost za razvoj, inovacije in znanje. Gorenc Metal je družinsko podjetje z začetki v letu 1977, danes pa sodobno podjetje za visoko tehnološko obdelavo kovin, ki deluje na področju laserskega razreza pločevine in cevi, CNC krivljenja in struženja, varjenja ter CAD/CAM razvoja.

Njihova prednost je sodoben strojni park, ki omogoča izdelavo zahtevnih komponent in prototipov ter nato serijsko proizvodnjo. Od začetnega načrta do končnega izdelka lahko projekt razvijejo skupaj s partnerjem – prav zato je delo v podjetju zanimivo tudi za **mlade inženirje, konstruktorje, CNC-tehnologe, programerje strojev** in druge **tehnične strokovnjake,** ki želijo svoje znanje videti v realnem izdelku.



Gorenc Metal danes združuje več kot **30 let izkušenj** s predelavo pločevine, stalne naložbe v tehnologijo in lastni razvoj.
Podjetje ima približno 6.000 m² proizvodnih in skladiščnih površin na treh lokacijah ter certifikat ISO 9001:2015.

www.gorencmetal.si

Potencial zmanjševanja stroškov delovne sile je omejen in ga hitro nevtralizirajo ali celo presežejo naraščajoči stroški kovinskih materialov in energije.«
— Aleš Bizjak, GZS

3. Rast pri specialnih materialih in zahtevnejših strojih

Obstajajo pa tudi svetle točke. Bizjak izpostavlja Revoz, edinega slovenskega proizvajalca avtomobilov, ki je z novim eTwingom zelo uspešen, in dobre rezultate proizvajalcev zahtevnejših strojev.

Rasla bodo podjetja, ki bodo poslovni model premaknila k izdelkom z višjo dodano vrednostjo: specialnim materialom, naprednim zlitinam, tehnološko zahtevnim komponentam, recikliranim materialom ter rešitvam za nizkoogljične tehnologije, gradbeništvo, infrastrukturo in energetiko. »Ne gre za preprosto delitev na panoge prihodnosti in panoge preteklosti. Tudi tradicionalne materialne industrije so lahko razvojno zelo napredne, če imajo ustrezne pogoje za investicije,« poudarja Prebil Bašinova.

4. Izvoz je stabilen, a ne samoumeven

Kovinska panoga je leta 2025 izvozila 72 odstotkov prodaje, leto prej 73 odstotkov. Bizjak pričakuje, da bo delež ostal stabilen. Pri kovinskih materialih je izvozna izpostavljenost še višja, saj tuji trgi prinesejo več kot 80 odstotkov prihodkov. Ključni trgi ostajajo Nemčija, Italija, Hrvaška, Češka in Avstrija.

Premiki bodo vezani na okrevanje evropske avtomobilske, gradbene, strojne in energetske industrije ter na investicije v infrastrukturo. Podjetja bodo vse bolj iskala nišne trge, kjer ne tekmujejo s ceno, temveč z znanjem, kakovostjo, zanesljivostjo dobav in nižjim ogljičnim odtisom. Prebil Bašinova pa opozarja, da izvozna uspešnost ni samoumevna, saj slovenska podjetja tekmujejo s podjetji iz držav z ugodnejšo energijo, sistemskimi podporami in industrijsko politiko.

301
družba v proizvodnji kovinskih materialov in nekovin je leta 2025 ustvarila približno 4,49 milijarde evrov čistih prihodkov od prodaje, od tega več kot 3,33 milijarde na tujih trgih.

72 %
prodaje je kovinska panoga leta 2025 ustvarila z izvozom, leto prej 73 odstotkov.

Štirje pritiski in še kadrovski izziv

Petra Prebil Bašin izpostavlja štiri ključne pritiske:
- dostop do energije po konkurenčnih cenah,
- stroške dela in poslovanja,
- dostopnost primarnih in sekundarnih surovin,
- sposobnost izpeljati investicije v razogljičenje, digitalizacijo in tehnološko prenovo ob vseh regulativnih zahtevah.

5. Roboti že delajo, a čudežev ne bodo naredili

Pri avtomatizaciji in robotiki je Slovenija po Bizjakovih besedah celo med vodilnimi na svetu. A opozarja na njeno mejo: »Potencial zmanjševanja stroškov delovne sile je omejen in ga hitro nevtralizirajo ali celo presežejo naraščajoči stroški kovinskih materialov in energije.«

Največji potencial imajo zato izdelki z višjo dodano vrednostjo, ti pa zahtevajo visoko usposobljene ljudi, od razvoja in trženja do vodenja in proizvodnje. Tu Bizjak ostro kritizira domače okolje: davčni sistem za visoko usposobljene kadre ni prijazen, dodatne obremenitve in hipne poteze vlade pa so načele ugled slovenskega poslovnega okolja pri kupcih, lastnikih in partnerjih.

Prebil Bašinova med ključnimi trendi poleg avtomatizacije in digitalnega spremljanja procesov izpostavlja energetsko učinkovitost, napredne materiale in krožno gospodarstvo. Pri procesnih industrijah že majhne izboljšave pri porabi energije, izmetu ali izkoristku surovin prinesejo velike učinke. Za preboj sekundarnih surovin pa so potrebni urejen trg, jasna pravila o statusu odpadka in hitrejši postopki za reciklažne zmogljivosti.

pletilnica

TRADICIJO PREPLETAJO Z ZNANJEM PRIHODNOSTI

Od tkanja žičnih mrež do zahtevnih filtrirnih elementov – Pletilnica iz Sodražice že od leta 1895 povezuje tradicijo, specializirano znanje in razvoj industrijskih rešitev.





»Naša ključna prednost je kombinacija dolgoletne tradicije, specializiranega znanja in prilagodljivosti. Danes znanje tkanja žičnih mrež nadgrajujemo z razvojem in izdelavo filtrirnih elementov za različne industrijske panoge,« razlaga Evgen Zajc, direktor Pletilnice.

Strankam ne ponujajo zgolj standardnih izdelkov, temveč rešitve, prilagojene njihovim tehničnim zahtevam. Široka zaloga žičnih tkanin jim omogoča hitro odzivnost in krajše dobavne roke, njihova dodana vrednost pa je predvsem v sposobnosti reševanja konkretnih tehničnih izzivov kupcev.

Z učinkovitostjo in kakovostnimi izdelki nad izzive časa

Kovinsko panogo, v kateri delujejo, zaznamujejo cenovni pritiski, nihanje povpraševanja, višji stroški materialov in dela ter zahtevna mednarodna konkurenca. Zato povečujejo učinkovitost, optimizirajo procese, posodabljajo proizvodnjo in razvijajo izdelke z višjo dodano vrednostjo. »Naša usmeritev je jasna: krepiti filtrirni program, razvijati rešitve po meri ter zagotavljati kakovost, zanesljivost in dolgoročno sodelovanje s kupci,« razlaga sogovornik.

Modernizacija podjetja

Nadaljujejo celovito modernizacijo podjetja. Zaključili so zadnje faze energetske sanacije z zamenjavo razsvetljave z LED svetilkami in izvedli gradbeno sanacijo proizvodnih prostorov z vgradnjo talnega gretja. Reorganizirali so tkalnico, kupili laser za razrez ter optimizirali interno logistiko in proizvodne procese.

Pomemben korak je tudi razvoj novega sistema ERP, digitalizacija poslovanja in uvajanje spremljanja proizvodnje. S temi ukrepi ustvarjajo temelje za večjo učinkovitost, boljše načrtovanje in dolgoročno konkurenčnost.

Digitalizacija in umetna inteligenca podpora zaposlenim

»Ljudje so temelj našega podjetja, saj se specializirano znanje gradi desetletja. Zato so usposabljanje, prenos izkušenj in dobri delovni pogoji ključni za naš razvoj,« razlaga Evgen Zajc. Digitalizacijo in umetno inteligenco ob tem razumejo kot priložnost za podporo zaposlenim in optimizacijo procesov, ne kot nadomestilo za njihovo znanje. »Uspeh bo odvisen od tega, kako dobro bomo povezali sodobno tehnologijo, praktične izkušnje in sposobnosti ljudi.«

Vlaganje v razvoj, produktivnost, avtomatizacijo in digitalizacijo

In kako v Pletilnici vidijo prihodnost slovenske kovinske industrije in svoje vloge v njej? »Slovenska kovinska industrija bo morala za ohranjanje konkurenčnosti še naprej vlagati v razvoj, produktivnost, avtomatizacijo in digitalizacijo. Priložnosti vidimo predvsem v specializiranih izdelkih, kjer poleg cene odločajo kakovost, prilagodljivost in tehnično znanje,« razlaga Zajc. Pletilnica želi utrjevati svoj položaj v širši regiji, razvijati filtrirne rešitve za različne industrijske uporabe in povečevati delež izdelkov z višjo dodano vrednostjo. S svojim znanjem želijo prispevati k učinkovitejši, tehnološko naprednejši in trajnostno usmerjeni industriji.

Promo

6. Umetna inteligenca je nadgradnja digitalizacije, ne čarobna rešitev

Pri umetni inteligenci sogovornika ostajata trezna. »Imamo vedno več primerov v poslovni uporabi, vendar je učinek še vedno omejen. UI bi radi videli tudi v optimizaciji proizvodnih procesov,« pravi Bizjak.

Prebil Bašinova v procesnih industrijah vidi velik potencial, saj so procesi podatkovno bogati, kapitalsko zahtevni in energetsko intenzivni. Boljša analitika lahko hitro zmanjša porabo energije, zaustavitve in izmet. Teorija pa ostaja tam, kjer podjetja nimajo urejenih podatkov, povezanih sistemov in kadrov:

»Pri umetni inteligenci ne govorimo o čarobni rešitvi, ampak o nadgradnji digitalizacije. Najprej so potrebni kakovostni podatki, digitalizirani procesi in usposobljeni zaposleni, šele nato pridejo na vrsto napredni algoritmi.«

7. Recept za leto 2030

Prebil Bašinova podjetjem priporoča, naj vlagajo v tehnološko posodobitev, ljudi in odpornost poslovnih modelov. To pomeni avtomatizacijo, energetsko učinkovitost, več sekundarnih surovin, razvoj izdelkov z višjo dodano vrednostjo in sistematično usposabljanje.

Od države obe združenji pričakujeta isto: predvidljivost. Konkurenčne stroške energije in omrežnin, učinkovite podpore energetsko intenzivni industriji, hitrejša dovoljenja, izvedljivo okoljsko zakonodajo in razvojne finančne instrumente. »Če želimo v Sloveniji ohraniti industrijo materialov, moramo o njej razmišljati kot o strateški industriji, ne kot o ostanku preteklosti,« sklene Prebil Bašinova.

KDO V VAŠEM PODJETJU VE, KATERI STANDARD VELJA ZA VAŠ IZDELEK?

Pravilna izbira in razumevanje standardov lahko podjetjem pomagata prihraniti čas, zmanjšati stroške razvoja in učinkoviteje preverjati skladnost izdelkov z veljavnimi zahtevami.

Pomembno je, da zaposleni vedo, kje poiskati ustrezne standarde in kako jih uporabiti v praksi. Napačna razlaga tehničnih zahtev ali izbira neustreznega standarda lahko namreč pri razvoju izdelka povzroči dodatna preverjanja, zamude in stroške. Zato je pomembno, da podjetja krepijo znanje zaposlenih, ki sodelujejo pri razvoju izdelkov in zagotavljanju kakovosti.

Temu je namenjeno izobraževanje za **mikrodokazilo** Univerze v Ljubljani **Osnove standardizacije, sistemi, standardizacija v praksi,** ki ga izvaja Fakulteta za elektrotehniko Univerze v Ljubljani v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za standardizacijo (SIST) ter strokovnjaki iz podjetij. Poudarek je na **praktični uporabi** znanja. Udeleženci bodo analizirali tehnične zahteve za konkreten izdelek, pregledali ustrezno zakonodajo in poiskali ustrezne standarde.

Program obsega 50 ur izobraževanja in je ovrednoten z **2 kreditnima točkama ECTS.** Udeleženci, ki uspešno opravijo predpisane obveznosti, prejmejo **uradno potrdilo Univerze v Ljubljani.**

Izobraževanje bo potekalo **27. in 28. januarja 2027** na Fakulteti za elektrotehniko Univerze v Ljubljani.

Več informacij in prijave:
mikrodokazila.info

Znanje o standardih ni pomembno le pri izpolnjevanju zahtev, temveč tudi pri sprejemanju premišljenih razvojnih odločitev, zmanjševanju tveganj in učinkovitejšem delu.

SIST

UNIVERZA V LJUBLJANI | FE Fakulteta za elektrotehniko

SLOVENAČKI POSLOVNI KLUB

TRDEN MOST MED SLOVENSKIM IN SRBSKIM GOSPODARSTVOM

V 23 letih delovanja je Slovenski poslovni klub Beograd zgradil močno povezavo med slovenskimi in srbskimi podjetji ter mnogim slovenskim družbam odprl vrata do srbskega trga. Priložnost za nadgradnjo tega sodelovanja bo Expo 2027 v Beogradu. O tem nam je več povedala mag. Danijela Fišakov, predsednica Slovenskega poslovnega kluba Beograd.

V ČEM JE POSLANSTVO SLOVENSKEGA POSLOVNEGA KLUBA V SRBIJI?

Klub je leta 2003 nastal iz praktične potrebe slovenskih gospodarstvenikov po povezovanju, izmenjavi izkušenj in medsebojni podpori. Iz te potrebe je zrasla poslovna skupnost podjetij različnih velikosti, panog in porekla. Z leti je sodelovanje postalo vse bolj dvosmerno: slovenskim podjetjem pomagamo v Srbiji, srbska pa povezujemo s sogovorniki v Sloveniji.

V ČEM VIDITE NAJVEČJE DOSEŽKE V 23 LETIH NJEGOVEGA DELOVANJA?

V odnosih, ki so prestali preizkus časa. Ko sem leta 2013 prevzela njegovo vodenje, smo imeli 53 članov, danes jih imamo 161. Okrepili smo tudi sodelovanje z institucijami in drugimi poslovnimi združenji ter članom omogočili dostop do širše mednarodne mreže.

KAKO DANES PODPIRATE SLOVENSKA PODJETJA PRI VSTOPU NA SRBSKI TRG?

Da bi podjetju lahko pomagali, moramo razumeti, kaj išče, kaj ponuja in kakšne cilje ima. Nato ga povežemo s potencialnimi kupci, dobavitelji, strokovnjaki ali pristojnimi institucijami.

KATERE SO PO VAŠIH IZKUŠNJAH NAJVEČJE PREDNOSTI, PA TUDI NAJVEČJI IZZIVI, S KATERIMI SE SLOVENSKA PODJETJA SOOČAJO PRI VSTOPU NA SRBSKI TRG?

V Srbiji imajo dobro izhodišče. Geografska bližina, dolgoletne gospodarske vezi in prepoznavnost številnih slovenskih blagovnih znamk olajšajo prve korake. Slovensko gospodarstvo je pogosto povezano s kakovostjo, strokovnostjo in zanesljivostjo, kar odpira vrata do pogovora. Izzivi se pojavljajo pri administrativnih postopkih, razumevanju predpisov, plačilnih navad in cenovnih pričakovanj ter pri iskanju ustreznih kadrov. Dovolj časa je treba nameniti tudi izbiri in preverjanju lokalnega partnerja.

KAJ PRI SVOJEM DELOVANJU NAČRTUJETE ZA LETO 2027?

Še več pozornosti želimo nameniti ciljnemu povezovanju podjetij, obiskom dobrih praks in srečanjem, ki omogočajo poglobljen pogovor. Med vsebinskimi poudarki bodo praktična uporaba umetne inteligence, razvoj kadrov, energetika, logistika in možnosti regionalnega širjenja. Razvijati želimo tudi sodelovanje v obe smeri. Posebno mesto bo imel Expo 2027, ob katerem želimo članom pomagati prepoznati možnosti sodelovanja in se nanje pravočasno pripraviti.

KAKO PA SE NA EXPO 2027 PRIPRAVLJATE?

Našo vlogo vidim predvsem pri posredovanju informacij, povezovanju zainteresiranih podjetij ter pomoči pri pripravi poslovnih obiskov in sestankov. Pomembno se mi zdi, da podjetja pridejo pripravljena, dobro izkoristijo svoj čas in vedo, kako nadaljevati začete pogovore.



»Čez deset let si želim, da bi člani ob novi zamisli ali poslovnem izzivu še vedno najprej pomislili: „Obrnimo se na klub, tam nas bodo znali povezati.«, pravi mag. Danijela Fišakov, predsednica Slovenskega poslovnega kluba Beograd.

NA KAKŠEN NAČIN LAHKO EXPO 2027 OKREPI SODELOVANJE MED SLOVENSKIM IN SRBSKIM GOSPODARSTVOM?

Lahko omogoči srečanja, do katerih bi sicer težje prišlo. Potencial vidim pri tehnologijah, trajnostnih rešitvah, logistiki, turizmu ter storitvah, povezanih s športom, glasbo in ustvarjalnostjo. Posebej zanimiva je možnost skupnih ponudb za tretje trge.

KAKO VIDITE PRIHODNOST KLUBA?

Želim si klub, v katerem lahko član odkrito pove, kaj potrebuje, in ve, da ga bomo poslušali ter se odzvali. Veliko priložnost vidim v vključevanju mladih podjetnikov in nove generacije vodij ter njihovem povezovanju z izkušenimi gospodarstveniki.



Grafika: UI/Spotnet

HIBRIDNI MODEL IT-JA: KO ZAPOSLENI ZNIŽUJE RAČUNE, PARTNER PA REŠUJE, KO GORI

- Kaj bi se zgodilo, če bi jutri 60 odstotkov vaših zaposlenih kliknilo na napačen link?
- Zakaj podjetja zaradi neučinkovitega IT-ja pogosto izgubljajo več, kot zanj plačujejo?
- Koliko stane ura, ko vaš IT-partner ni dosegljiv, ker podira drva v gozdu?

Maja Virant

Ko so v Cleangradu zaposlili svojega IT-jevca, so se stroški zunanjih IT-storitev znižali za 60 odstotkov. Zaposlena oseba je podjetju pomagala jasneje opredeliti potrebe, preveriti, kaj zunanji izvajalci dejansko delajo, in odpraviti odvisnost od storitev, ki jih podjetje lahko uredi samo.

Direktor Cleangrada Jernej Zupančič je na dogodku Zanesljiva IT ekipa: ključ do neprekinjenega in varnega poslovanja, ki ga je organiziralo podjetje A1, povedal: »Sami smo začeli razvijati aplikacije in digitalizirati procese. Zunanji partnerji so hitro ugotovili, da nismo več odvisni od njih za vsako malenkost. In cene so padle.«

Varnosti in kritičnih sistemov se niso lotili sami. »Za to nimamo niti znanja niti si ne upamo. Tu sodelujemo z zunanjim partnerjem, ki izvaja teste, šolanja in penetracijske preizkuse.« Kar 60 odstotkov zaposlenih je pri njih padlo na testu phishinga (kibernetskega napada, pri katerem napadalci žrtev zavedejo, da jim sporoči različne občutljive podatke).

Mala in srednje velika podjetja imajo tri možnosti: vse delati sama, vse oddati zunanjim izvajalcem ali pa izbrati hibridni model. Prva je praktično nemogoča, ker nihče ne more dobro obvladati vseh področij. Druga hitro ustvari preveliko odvisnost. Najbolj smiselna je zato postala prav hibridna, saj nihče ne more vedeti vsega in biti na voljo ves čas.

1. Kaj obdržati, kaj prepustiti?

Primož Klasinc, vodja oddelka za ICT-rešitve pri A1, je v predavanju o petih ključnih odločitvah poudaril, da podjetje ne kupuje programske opreme ali vzdrževanja. Kupuje podporo svojim poslovnim procesom. Če specifikacije niso jasne, dobi tehnične rešitve, ki jih partner najbolje pozna. Ne dobi pa tistih, ki jih podjetje res potrebuje.

Zaposleni zato ni le še en strošek. Je tisti, ki zna postaviti prava vprašanja: koliko ljudi je pri partnerju na voljo, kakšni so odzivni časi in kdo prevzema nujne primere. Brez tega podjetje pogosto kupuje zgolj tisto, kar mu prodajajo.

Mag. Tadej Krošlin iz Lumarja je opisal, kaj se zgodi, če ta nadzor manjka. Podjetje je imelo pogodbo z zunanjim izvajalcem, a ob kritičnem incidentu partner ni bil dosegljiv. Bil je v gozdu, kjer ni imel signala. »'Outsourcing' oziroma zunanje izvajanje samo po sebi ne pomeni, da ste kriti,« opozarja Krošlin. Če partner nima dovolj kapacitet ali če odgovornosti niso jasne, podjetje ostane samo, tudi če vsak mesec plačuje račun.

V Lumarju so po penetracijskem testu, ki je razkril kritične ranljivosti, celotno informatiko reorganizirali. Varnost in kritične sisteme so prepustili zunanjemu partnerju, notranje procese pa postavili pod večji nadzor podjetja.

Primož Klasinc ugotavlja, da podjetja z ureditvijo določenih področij pogosto odlašajo: »Opravil pogosto ne dokončamo, ker nas lovijo požari, ki nastajajo sproti. Kibernetski napad pa lahko pride jutri. In takrat nas bo najbolj bolelo prav tisto, česar nismo uredili.«

2. Jezik, ki ga direktorji razumejo

IT-jevec in direktor pogosto govorita različna jezika, pojasnjujeta Simon Prajndl, vodja informatike v Codexu, in Nejc Duh, direktor Računovodstva Polaris.

'Outsourcing' sam po sebi ne pomeni, da ste kriti.«
— Tadej Krošlin, Lumar

Najdražji IT ni tisti, ki stane največ, ampak tisti, ki ga nimate, ko ga najbolj potrebujete.

Direktorja ne zanima, kateri požarni zid bo podjetje kupilo. Zanima ga, kaj se zgodi, če sistem odpove. Koliko ljudi ne more delati? Koliko naročil se zamakne? Kolikšen prihodek je ogrožen?

Duh navaja konkreten primer: podjetje je mesečno izgubljalo od 15 do 20 tisoč evrov zaradi neučinkovitih procesov, medtem ko je IT-podpora stala le od 3 do 5 tisoč. Ker izgube niso bile neposredno vidne na računu, jih vodstvo dolgo ni zaznalo.

Notranji IT-jevec mora zato znati tehnične zahteve prevesti v jezik denarja in tveganj. Zunanji strokovnjaki prinesejo specializirano znanje, a nekdo znotraj podjetja mora poznati vse procese.

Kibernetski napad lahko pride jutri. In takrat nas bo najbolj bolelo prav tisto, česar nismo uredili.«
— Primož Klasinc, A1

3. Varnost ni le naloga IT-oddelka

Tehnična zaščita je nujna, a napadi pogosto izkoristijo človeške napake. Duh opisuje primer njihove stranke, kjer je sodelavka zaradi lažnega elektronskega sporočila v tujino nakazala 80 tisoč evrov. Po tistem so tudi v Polarisu začeli sumljiva sporočila preverjati dvakrat.

Varnost zahteva jasne postopke, usposabljanje zaposlenih in redno preverjanje dostopov. Ko sodelavec ali zunanji partner preneha delati s podjetjem, morajo biti njegove pravice takoj ukinjene. Vse več podjetij je povezanih tudi s sistemi poslovnih partnerjev. Ker ne morejo vedno preveriti, kako dobro so ti partnerji zaščiteni, morajo jasno vedeti, do katerih podatkov in sistemov podjetja imajo partnerji dostop, ter od njih zahtevati ustrezne varnostne standarde.

Aktualne ranljivosti v programskem jeziku PHP in posledični svetovni kibernetski alarm, o katerih so mediji poročali konec oktobra, so le še en opomnik. Če podjetje ne ve, kdo skrbi za posodobitve, in če ni jasno, kdo mora ukrepati, lahko ostane brez spletne trgovine, podatkov ali ključnih sistemov.

Blaž Osrajnik iz A1 je v uvodnem predavanju poudaril, da se zahteve do IT-ja v naslednjih treh letih radikalno spreminjajo. Kibernetska varnost ni več tehnična podrobnost, ampak vprašanje poslovne odpornosti.

4. Kdo dvigne telefon, ko zagori?

Matic Grobelšek, direktor za poslovni trg pri A1, poudarja, da v malih in srednjih podjetjih primanjkuje kadrov, soprijemajo pa se tudi z vse večjimi kibernetskimi tveganji in regulatornimi zahtevami. V takšnem okolju ni več dovolj imeti »nekoga, ki skrbi za IT«.

Pomembno je vedeti, kdo v resnici ukrepa, ko pride do težave. Kdo sprejme odločitev, kdo obvesti stranke, kdo usklajuje notranje in zunanje ekipe. Če to ni dogovorjeno vnaprej, se dragoceni čas izgublja prav takrat, ko ga je najmanj.

Hibridni model podjetju omogoča fleksibilnost. A le, če je jasno, kje se konča odgovornost enega in začne odgovornost drugega. Sicer ostane le občutek varnosti. Dokler ne zagori.

Če 60 odstotkov zaposlenih pade na phishing testu, težava ni v tehnologiji. Težava je v ljudeh in v tem, da se s tem nihče resno ne ukvarja.

4 PRAVILA, KAKO HIBRIDNI MODEL DELUJE V PRAKSI

Uspešen hibridni model stoji na štirih točkah, kažejo izkušnje Cleangrada, Lumarja, Codexa in Polarisa.

1. **Notranje ostane tisto, kar prinaša poslovno prednost:** digitalizacija procesov, razvoj lastnih orodij in poznavanje strank.
2. **Zunanjemu izvajalcu so zaupane specializirane in kritične funkcije:** kibernetska varnost, varnostno operativni center (SOC), penetracijski testi in neprekinjen odziv na incidente 24 ur na dan.
3. **Odgovornosti morajo biti jasne:** kdo dela kaj, kdo je odgovoren, ko gre kaj narobe, in kako se to meri.
4. **Jezik mora biti skupen:** IT mora znati govoriti o denarju in tveganju, vodstvo pa mora razumeti, da varnost ni strošek, ampak zavarovanje poslovanja.



KIBERNETSKE GROŽNJE NE IZBIRAJO VELIKOSTI PODJETJA

Lažen račun dobavitelja, izsiljevalski virus ali vdor prek ukradenega gesla. Za manjše podjetje lahko že en kibernetski incident pomeni večtedenski zastoj poslovanja. Kako zagotoviti varnost brez lastnega varnostnega oddelka?

V Varnostno-operativnem centru T-2 smo v letu 2025 zabeležili 13.723 varnostnih dogodkov, kar je več kot dvakrat toliko kot leta 2021. Med tarčami niso le velike družbe, temveč vse pogosteje tudi manjša podjetja, ki nimajo nikogar, ki bi se z varnostjo ukvarjal polni delovni čas.

»Napadalci ne gledajo, ali je podjetje veliko ali majhno. Gledajo, kje so vrata najlažje odprta. Pri manjših podjetjih so to pogosto ljudje in procesi, ki jih nihče zares ne nadzoruje,« pojasnjuje Marko Doltar, vodja nadzornega centra T-2.

ZInfV-1: ZA NOVE ZAVEZANCE ROK TEČE DO 19. DECEMBRA

Novi Zakon o informacijski varnosti (ZInfV-1), ki prenaša evropsko direktivo NIS2, je močno razširil krog zavezancev, tudi na številna srednje velika podjetja. Za mnoga je to prvi resni stik z regulatornimi zahtevami kibernetske varnosti. Zavezanci po prejšnjem zakonu so morali ukrepe vzpostaviti do 19. junija 2026, novi zavezanci pa morajo to storiti do 19. decembra 2026.

KO JE VARNOST ODVISNA OD ENEGA ČLOVEKA

V manjših podjetjih za informatiko pogosto skrbi ena oseba ali zunanji izvajalec. Toda napadi ne poznajo delovnega časa. Ponoči, ob vikendih ali med dopusti lahko opozorila ostanejo neopažena. »Utrujen skrbnik je za napadalca enako dobra priložnost kot slabo geslo,« poudarja Doltar.

NAJPREJ PREGLED STANJA, NATO REŠITVE

Doltar priporoča postopen pristop: pregled varnostnih tveganj, popis naprav, preverjanje ozaveščenosti zaposlenih in analizo skladnosti z zakonodajo. Sledijo jasni postopki, varnostne kopije, stalni nadzor ter redna izobraževanja in testiranja. Ključno je, da ukrepi niso zgolj zapisani v dokumentaciji, temveč dejansko delujejo.

PRAVOČASNA INFORMACIJA LAHKO PREPREČI NAPAD

Najpogosteje spregledan del varnosti je po njegovih besedah izmenjava informacij. Če je napadalec včeraj s kampanjo zadel podjetje v isti panogi ali regiji, je velika verjetnost, da bo jutri poskusil drugje.

Na tem gradi tudi evropski projekt INTERCEPT, v katerem sodeluje T-2. V njem se razvija platforma za izmenjavo informacij o grožnjah, prek katere bodo organizacije dobile vpogled v aktualne incidente v regiji, tudi čezmejno. Deljenje informacij ima tudi zakonsko plat, saj morajo zavezanci pomembne incidente pravočasno prijaviti nacionalnemu odzivnemu centru SI-CERT.

»Informacija o napadu, ki pride pravočasno, je vredna več kot katerakoli nova licenca,« poudarja Doltar.

VARNOST POTREBUJE EKIPO, NE POSAMEZNIKA

Stalni varnostni nadzor zahteva izmensko delo, strokovno znanje in jasne postopke. Za manjša podjetja je zato smiselna pomoč zunanjega varnostno-operativnega centra, ki zagotavlja nadzor 24/7. Interni skrbnik se lahko tako osredotoči na poslovne sisteme in uporabnike.



Marko Doltar, vodja nadzornega centra T-2.

PET KORAKOV ZA VARNEJŠE POSLOVANJE

Preverite, ali ste zavezanec po ZInfV-1, določite ključne podatke in naprave, izobrazite zaposlene, pripravite načrt odzivanja na incidente ter ocenite potrebo po zunanji strokovni podpori.

»Popolne varnosti ni. Je pa velika razlika med podjetjem, ki incident opazi v petih minutah, in tistim, ki ga opazi šele v ponedeljek zjutraj,« sklene Doltar.

Poskrbite za varnost svojega poslovanja, še preden pride do incidenta. Več o varnostnih rešitvah T-2 za podjetja na poslovni.t-2.net.

Promo



Grafika: UI/Spotnet

OD GASILSKIH ROBOTOV DO STROŽJIH ZAHTEV ZAVAROVALNIC

- Kakšna tveganja podjetjem prinašajo litij-ionske baterije in sončne elektrarne?
- Kje bodo pri požarni varnosti pomagali UI, gasilski roboti in digitalni dvojčki?
- Kako se pripraviti na strožje zahteve zavarovalnic in nadaljevanje poslovanja po požaru?

Saša Pipan Petelin

Upravljanje litij-ionskih baterij, uporaba umetne inteligence in vse strožje zahteve zavarovalnic spreminjajo organizacijo varnosti v slovenskih podjetjih. Preverili smo, kateri tehnološki in organizacijski trendi bodo do leta 2035 vplivali na varnost in neprekinjeno poslovanje podjetij.

Gospodarstvo pospešeno prehaja na zeleno energijo, kar proizvodne in poslovne objekte polni z energijsko gostimi baterijami in kompleksnimi električnimi sistemi. Tradicionalni trikotnik gorenja (toplota, gorivo in kisik) sicer ostaja fizikalno nespremenjen, toda sodobni materiali se vedejo povsem drugače kot njihovi predhodniki. Odziv na ta tveganja ne zadeva več zgolj tehničnih služb, temveč postaja osrednja naloga menedžmenta.

1. Zavarovalnice zahtevajo dejansko upravljanje tveganj

Na področju varnosti in zdravja pri delu se dogaja oster premik od zgolj formalnega izpolnjevanja zakonskih zahtev k dejanskemu in aktivnemu upravljanju tveganj. Matic Jesenšek, direktor podjetja IVZ, pojasnjuje, da sta njegovo gonilo dva ključna dejavnika.

Prvi so zavarovalnice. Paradržavne in komercialne zavarovalnice so postale izjemno zahtevne pri preverjanju dejanskih okoliščin ob škodnih dogodkih, nezgodah ali okvarah zdravja pri delu. Pojavlja se vedno več regresnih zahtevkov do delodajalcev. Zavarovalnice pa ob neurejenih razmerah izplačila odškodnin preprosto zavračajo. Hkrati narašča število odškodninskih zahtevkov samih oškodovancev.

Drugi močan dejavnik je kadrovska kriza. Jesenšek poudarja, da je splošno pomanjkanje kadrov delodajalce prisililo k zagotavljanju varnega in prijetnega delovnega okolja, saj danes zaposleni izbira delodajalca in ne obratno.

Ob tem napoveduje pomembno novost: za leto 2027 se pripravlja nova izdaja standarda ISO 45001 (sistemi vodenja varnosti in zdravja pri delu), kjer bo glavna novost prav velik poudarek na počutju zaposlenih. Ker bodo rutinska in ročna dela prevzemali roboti in umetna inteligenca (UI), bodo ljudem ostala predvsem ustvarjalna dela, kjer pa je spodbudno okolje še toliko pomembnejše.

Do desetkrat več vode za gašenje kot navaden požar lahko zahteva požar litij-ionske baterije v industrijskem objektu, opozarja Jan Špindler.

2. Skrita tveganja litij-ionskih baterij in sončnih elektrarn

Zeleni prehod uvaja nove tehnologije bistveno hitreje, kot se jim uspejo prilagoditi predpisi in standardi. Dr. Aleš Jug z Zavoda za gradbeništvo Slovenije (ZAG), vodja Oddelka za požarnovarno trajnostno grajeno okolje, opozarja, da formalna skladnost posameznega proizvoda še ne pomeni, da je varna tudi njegova konkretna namestitev v prostoru.

Raiffeisen Landesbank Kärnten

VAŠ
POSLOVNI USPEH
ŠTEJE.

V Vaši bližini. Skupaj do novih dosežkov.
Zaupa nam že veliko slovenskih podjetij.
Svetujemo v slovenskem jeziku.

Slovenske ideje.
Avstrijska banka.
Popolna kombinacija.

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

Sistemi, ki povezujejo računalniški vid in robotiko, v simulacijah dosegajo 95-odstotno natančnost odkrivanja v manj kot treh sekundah, navaja Špindler.

Jan Špindler, specialist za varstvo pred požarom v podjetju IVZ, izpostavlja, da so litij-ionske baterije tiho postale eno najpomembnejših požarnih tveganj v podjetjih. Vsebujejo jih prenosniki, telefoni, električna orodja in viličarji.

a. Litij-ionske baterije

V nasprotju s tradicionalnimi požari dogodki z litij-ionskimi baterijami vključujejo tako imenovani toplotni pobeg (samovzdržno verižno reakcijo), sproščanje strupenih plinov, kot je vodikov fluorid, ter nevarnost gorenja celo brez zunanjega vira kisika.

Špindler opozarja na pomenljiv podatek: požar litij-ionske baterije v industrijskem objektu lahko zahteva do desetkrat več vode za gašenje kot navaden požar. Med takojšnje organizacijske ukrepe zato prišteva namenske polnilne postaje stran od evakuacijskih poti in prepoved polnjenja baterij brez nadzora.

Dr. Jug poudarja, da je treba pri baterijah obvladovati celoten življenjski cikel – od nabave in polnjenja do varnega skladiščenja poškodovanih enot in zadrževanja kontaminirane vode. Pojasnjuje, da za baterijske požare ni univerzalne rešitve, ter izpostavlja ameriška standarda UL 9540A in NFPA 855 kot pomembni mednarodni strokovni referenci za varno namestitev hranilnikov energije.

b. Sončne elektrarne

Drugi velik izziv so sončne elektrarne. Špindler pojasnjuje, da se pri fotonapetostnih sistemih proizvodnja energije nadaljuje tudi po izklopu na razsmerniku, kar zaradi enosmerne napetosti pomeni tveganje električnega udara med gašenjem, hkrati pa obremenitev z vodo povečuje nevarnost, da bi se porušila streha.

Dr. Jug k temu dodaja tveganja električnih oblokov in poškodovanih kablov ter opozarja, da je pred namestitvijo elektrarne nujna strokovna presoja požarne varnosti obstoječe strehe (kritine in izolacije).

Kot poudarjajo projektanti v slovenski strokovni javnosti, morajo slovenska podjetja pri tem dosledno slediti smernicam, predvsem smernici SZPV 512, ki jo je izdalo Slovensko združenje za požarno varstvo. Ta strogo določa požarne odmike, ločevanje kabelskih tras in ustrezne postopke izklopov, da se raven varnosti objekta z elektrarno ne zmanjša.

3. Zračna plovila iz sveta domišljije prehajajo v resničnost

Požarna varnost se iz reaktivnega sistema pospešeno razvija v sistem zgodnjega zaznavanja in avtomatiziranega odzivanja. Dr. Jug pojasnjuje, da trenutno stanje tehnike vključuje večsenzorske javljalnike in videozaznavanje dima z algoritmi računalniškega vida (v skladu s standardoma ISO 7240-27 in ISO 7240-29). Industrija pa se vse bolj usmerja v zaznavanje pregrevanja opreme in plinov, še preden nastane viden dim.

Te velike količine podatkov obdeluje UI. Jan Špindler navaja primere sistemov, ki združujejo računalniški vid z robotiko: kamere v realnem času spremljajo industrijsko okolje, modeli globokega učenja zaznajo vir vžiga, gasilski roboti pa ga takoj pogasijo. V simulacijah ti sistemi dosegajo 95-odstotno natančnost odkrivanja v manj kot treh sekundah.

Kljub navdušenju nad UI pa dr. Jug ostro opozarja, da sistem z UI ni samodejno tudi varnejši. Algoritme je treba preveriti za konkretno okolje, pri varnostno kritičnih funkcijah pa morajo biti zagotovljeni varen način ob odpovedi (fail-safe), sledljivost odločitev in možnost človeškega posega.

Do leta 2035 stroka pričakuje popolnoma povezan požarnovarnostni ekosistem, kjer bodo ključno vlogo igrali digitalni dvojčki. Dr. Jug pojasnjuje, da bo digitalni dvojček povezoval informacijski model stavbe (BIM) s podatki senzorjev ter prikazal verjetno mesto požara in varne poti za evakuacijo. A opozarja, da bo njegova zanesljivost odvisna predvsem od ažurnosti podatkov po vsaki rekonstrukciji stavbe.

Špindler dodaja, da digitalni dvojčki v povezavi z UI izvajajo napovedne simulacije širjenja požara ter nato dinamično prilagajajo pametno razsvetljavo in znake, da zaposlene pravočasno usmerijo stran od dima. Ob tem izpostavlja tudi prototipe zračnih plovil in dronov, ki prehajajo iz sveta domišljije v resničnost ter bodo namenjeni za hitro dostavo opreme (na primer avtomatskih zunanjih defibrilatorjev oziroma AED) in izvidovanje.

4. Usposabljanje z navidezno resničnostjo

Z novimi tehnologijami se korenito spreminja tudi usposabljanje zaposlenih. Matic Jesenšek pojasnjuje, da je po svetu že na voljo več modelov navidezne resničnosti (VR), ki zaposlenim omogočajo usposabljanje brez usodnih posledic ob napakah, z možnostjo neskončnega števila ponovitev.

Dr. Jug izpostavlja še en prezrt trend: široko uporabo materialov na biološki osnovi in sintetičnih materialov z manjšim ogljičnim odtisom (križno lepljen les, polimerni kompoziti, materiali iz micelija).

Čeprav imajo posamezne komponente lahko sprejemljive požarne lastnosti, celoten sistem zaradi stikov in načina vgradnje pogosto deluje bistveno drugače, zato preizkus majhnega vzorca ne more zanesljivo napovedati, kako se bo odzivala celotna fasada. Okoljskih koristi materiala po besedah dr. Juga ni mogoče oceniti brez upoštevanja verjetnosti in posledic požara.

5. Kako hitro lahko podjetje po požaru spet posluje

Najpomembnejši prihodnji trend pa ni posamezen senzor ali robot, temveč strateški prehod k upravljanju dejanske poslovne odpornosti. Dr. Aleš Jug izpostavlja ključno dejstvo: požarna varnost se ne sme končati pri uspešni evakuaciji in omejitvi materialne škode. Za podjetje je osrednje vprašanje, kako hitro lahko po dogodku znova vzpostavi svoje najpomembnejše procese.

Vaje v navidezni resničnosti ne morejo nadomestiti praktičnega usposabljanja v objektu, saj morajo zaposleni poznati dejanske evakuacijske poti.

Tudi razmeroma omejen požar lahko povzroči dolgotrajno prekinitev poslovanja zaradi dima, uničenih podatkov ali izgube ključne opreme. Požarni scenarij mora biti zato vključen v sistem upravljanja neprekinjenega poslovanja (po načelih standarda ISO 22301).

Podjetja morajo kritično preveriti svoje dobavne verige ter neodvisnost primarnih in rezervnih informacijskih sistemov. Zavarovanje je pomemben del prenosa finančnega tveganja, a zavarovalnina ne more samodejno vrniti izgubljenih kupcev, tržnega deleža ali poslovnega ugleda.

ŽALSKI BISER ŽE 10 LET

PRVA FONTANA PIV NA SVETU

FONTANA PIV
ZELENO ZLATO

Fontana piv Zeleno zlato je v desetih letih postala eden najbolj prepoznavnih simbolov Žalca. Obiskalo jo je že 1,2 milijona ljudi!

Ko je 6. septembra 2016 v Žalcu prvič odprla svoje pipe Fontana piv Zeleno zlato, se je začela zgodba, ki je presegla vsa pričakovanja. Prva fontana piva na svetu je izvirno idejo spremenila v eno najbolj prepoznavnih turističnih znamenitosti Slovenije. Desetletje pozneje ostaja žalski biser, ki privablja obiskovalce od blizu in daleč ter ponosno predstavlja dediščino doline, kjer ima hmeljarstvo posebno mesto.

Od edinstvene ideje do svetovne turistične posebnosti

Leta 2016 je Žalec svetu predstavil edinstveno turistično posebnost – prvo fontano piva na svetu. Zamisel, ki povezuje bogato hmeljarsko tradicijo Spodnje Savinjske doline in slovensko pivovarstvo, je hitro prerasla v priljubljeno turistično atrakcijo.

Fontana piv Zeleno zlato je postala prepoznaven simbol mesta in pomemben del turistične ponudbe Savinjske doline. V desetih letih je pritegnila že 1,2 milijona obiskovalcev, kar potrjuje, da lahko izvirna ideja, povezana z lokalno dediščino, preraste v zgodbo z mednarodnim odmevom.

Več kot degustacija – stičišče druženja in tradicije

Obiskovalci lahko s posebnim steklenim vrčkom, katerega je oblikoval svetovno znani slovenski oblikovalec Oskar Kogoj, okušajo izbrana slovenska piva in spoznavajo raznolikost domačih pivovarjev. Fontana je danes veliko več kot le prostor za degustacijo – je stičišče druženja, doživetij in lokalne tradicije ter nepopisnih spominov.

Deset let po odprtju tako ostaja žalski biser in ponos zelenega zlata, ki v Žalec privablja obiskovalce ter jim približuje zgodbo o hmelju, pivu in ljudeh, ki soustvarjajo to dediščino.

Zeleno zlato tako še naprej povezuje ljudi, okuse in tradicijo ter vabi, da Žalec doživimo na prav poseben način – s kozarcem slovenskega piva in s spoštovanjem do dediščine, ki jo nosi vsak hmeljev storž.

POZOR:
Aktualni razpisi na našem portalu



Grafika: UI/Spotnet

MILIJONI SO NA MIZI: KATERI RAZPISI JIH PRINAŠAJO DO KONCA LETA?

- 30 milijonov evrov za STEP Zahod – eden največjih napovedanih razvojno-investicijskih instrumentov.
- 25 milijonov evrov za likvidnost in manjše investicije MSP – rok za P7L 2026 je 15. oktober.

Aleksandra Godec

Do konca leta bodo podjetjem na voljo oziroma bodo napovedani razpisi za likvidnost, razvoj, umetno inteligenco (UI), tuje trge in strateške tehnologije. Pri nekaterih so pogoji že znani, pri drugih pa se podjetja lahko že zdaj pripravijo na objavo.

Jesen 2026 podjetjem prinaša več aktualnih in napovedanih možnosti financiranja. Med njimi so ugodna posojila, podpora skupnim nastopom na tujih trgih ter razvojni instrumenti za raziskave, razvoj, UI in tehnologije STEP. Pri napovedanih razpisih je še vedno ključno spremljati uradne objave, saj vsi podrobni pogoji še niso znani.

Za podjetja to pomeni, da se priprava ne začne šele z dnem objave. Pri razvojnih razpisih je treba pravočasno opredeliti projekt, partnerje, pričakovane rezultate in finančno konstrukcijo, pri odprtih razpisih pa sta odločilna natančno preverjanje pogojev in pravočasna oddaja vloge.

1. STEP Zahod: največji napovedani razvojno-investicijski instrument

Po razpisu STEP za kohezijsko regijo Vzhodna Slovenija je za leto 2026 predvidena še izvedba za kohezijsko regijo Zahodna Slovenija. ARIS razpis JR STEP Zahod trenutno vodi kot načrtovan. Predvidenih je 30 milijonov evrov.

Namen razpisa je podpora razvoja in proizvodnje kritičnih tehnologij ter krepitev njihovih vrednostnih verig. Podpora naj bi zajela digitalne in globokotehnološke rešitve, čiste in z viri gospodarne tehnologije ter biotehnologijo.

Podrobna zasnova, morebitni moduli, višina financiranja, upravičeni stroški in drugi pogoji še niso objavljeni. »Gre za potencialno enega finančno najmočnejših razvojno-investicijskih instrumentov za podjetja Zahodne Slovenije,« poudarja Mariničeva in dodaja, da ukrep velja spremljati pri načrtovanju večjih razvojnih investicij.

Pri več napovedanih instrumentih podrobni pogoji še niso objavljeni, zato se lahko časovnice in zahteve spremenijo. Podjetja lahko kljub temu že zdaj opredelijo projekt, preverijo partnerje in finančno konstrukcijo ter spremljajo uradne objave.

Smiselno je pravočasno zbrati dokazila, preveriti lastne kadrovske in finančne zmogljivosti ter oceniti, ali bo projekt mogoče izvesti v predvidenih rokih. Tako je ob objavi razpisa čas, ki bi ga sicer porabili za osnovno pripravo, lahko namenjen vsebinskemu izboljševanju prijave. Pri odprtih razpisih pa je še vedno najpomembneje pravočasno oddati prijavo in natančno preveriti pogoje.

2. Likvidnost in manjše investicije: denar za podjetja, ki ga potrebujejo hitro

a. P7L 2026 – likvidnostno posojilo

Slovenski podjetniški sklad je objavil razpis P7L 2026 – Krediti za likvidnost in manjše investicije, namenjen mikro, malim in srednje velikim podjetjem. Na voljo je 25 milijonov evrov, podjetja pa lahko pridobijo od 15.000 do 100.000 evrov financiranja, tudi do 100 odstotkov upravičenih stroškov.

Posojilo je namenjeno likvidnosti in manjšim investicijam. Med upravičenimi stroški so stroji in oprema, poslovne nepremičnine, programska oprema, patenti, licence in blagovne znamke ter stroški materiala, blaga, storitev in dela. Obrestna mera je fiksna, 2,30 odstotka, odplačilna doba pa od dve do sedem let glede na višino kredita.

Rok za oddajo vloge je 15. oktober 2026 do 14. ure, vlogo pa je mogoče oddati izključno prek ePortala SPS. Tajda Marinič iz Alias Plus opozarja na veliko povpraševanje in pomen bonitetne ocene pri točkovanju. Pri tem boljša ocena ne pomeni nujno več točk: največ jih prinese SB5, za uvrstitev v izbor pa mora vloga doseči najmanj 50 od 100 točk.

P7L 2026 podjetjem omogoča od 15.000 do 100.000 evrov financiranja za likvidnost in manjše investicije.

Podrobni pogoji še niso objavljeni, prav tako v uradnem načrtu še niso podrobneje navedeni upravičenci in upravičeni stroški. Po besedah Tajde Marinič naj bi bili med upravičenimi stroški nakup strojev in opreme, gradbeno-obrtniška dela, programska oprema in zunanje storitve za izvedbo projekta.

3. Razvoj in UI: priložnosti za podjetja z jasnim projektom

a. JR RRI 2026-2 – drugi letošnji razvojni razpis

Za zadnje četrtletje leta je napovedan drugi letošnji razpis za raziskovalno-razvojne projekte. Agencija razpis trenutno vodi kot načrtovan, z objavo v četrtem četrtletju 2026. Predvidenih je 20 milijonov evrov nepovratnih sredstev.

Razpis bo namenjen podjetjem, ki razvijajo nove ali izboljšane izdelke, procese in storitve. Podrobna razpisna dokumentacija, merila, pogoji za projekte in konzorcije ter rok za prijavo še niso objavljeni. Razpis sledi JR RRI 2026-1, pri katerem je bilo na voljo 15 milijonov evrov, podjetja pa so se lahko prijavila samostojno ali v konzorciju največ treh.

»To bo po našem mnenju eden pomembnejših razvojnih razpisov ob koncu leta. Zanimiv bo za širok krog razvojno aktivnih podjetij, zato priporočamo, da podjetja že pred objavo opredelijo razvojni projekt, partnerje in pričakovane rezultate,« svetuje Mariničeva.

b. Podpora inovacijskim projektom s področja umetne inteligence

Za četrto četrtletje 2026 je napovedan razpis za podporo inovacijskim projektom s področja UI. Predvidenih je 16,26 milijona evrov sredstev. Instrument je namenjen prenosu znanja iz raziskav v uporabne rešitve in podpori projektom med življenjskim ciklom od raziskav do končnih produktov in rešitev.

Predvidena je podpora konzorcijskim interdisciplinarnim inovacijskim projektom na področju UI v fazi visoke tehnološke pripravljenosti, s ciljem razvoja naprednih proizvodov in storitev ter njihove hitre implementacije v gospodarstvo. V planskih dokumentih ARIS je navedena raven TRL 6–8.

Med prednostnimi področji so okolje, energetika, kmetijstvo, pametna mesta, promet, pametne tovarne in zdravstvo. »Razpis je posebej zanimiv, ker naj ne bi podpiral zgolj raziskovanja UI, ampak predvsem njen prenos v konkretne rešitve in poslovno okolje,« dodaja Mariničeva.

JR RRI 2026-2 bo predvidoma prinesel 20 milijonov evrov za razvoj novih ali izboljšanih izdelkov, procesov in storitev.



Grafika: UI/Spotnet

BI SVOJIM SODELAVCEM ORGANIZIRALI TEKMOVANJE NA NEWYORŠKI BORZI?

- Katere ideje za zabavo lahko letos presenetijo zaposlene?
- Se alkohol počasi umika?

Almira Sakalić

Jesenski čas je pravi trenutek, da podjetja začnejo razmišljati, kako se bodo svojim zaposlenim oddolžila za trdo delo vse leto. Kakšni trendi letos oblikujejo poslovne zabave v tujini in kaj pripravljajo organizatorji na domačem trgu?

O tem smo povprašali slovenske organizatorje zabav.

1. Od Newyorške borze do filmskega spektakla

Pri ETC Adriatic, organizator dogodkov, letos med drugim pripravljajo dinamične koncepte, na primer Newyorško borzo, kjer ekipe trgujejo, tvegajo in tekmujejo za najboljši rezultat, Casino Royal večere, strateške izzive po vzoru Da Vincija in kulinarične teambuildinge, kjer ekipe skupaj ustvarijo večerjo.

JASNA NATUR Resort, Kranjska Gora

JASNA NATUR RESORT: ALPSKO KLIMATSKO LETOVIŠČE ZA SODOBNI ČAS

Jasna Natur Resort ob istoimenskem jezeru povezuje čudovito alpsko kuliso z dobrim počutjem in premišljeno zasnovanimi doživetji. V njegovi zgodbi se tesno povezujejo gostoljubje, spoštovanje narave in sodelovanje z lokalnim okoljem.

Jasna Natur Resort, pilotni projekt alpskega klimatskega letovišča, v ospredje postavlja človeka in dobro počutje. Opira se na 97-letno turistično tradicijo Jasne in dediščino klimatskega zdravilišča Zgornjesavske doline, kjer so gore, voda, svež zrak in umirjen ritem izhodišče vseh doživetij.

Poleg posameznikov in družin se pri Jasni lahko oddahnejo tudi poslovne ekipe, ki organizirajo teambuildinge, strateška srečanja ali poslovne zabave. Bivanje, kulinarika in doživetja se tu smiselno prepletajo glede na namen srečanja, ter ustvarjajo okolje za zbran pogovor, druženje in odmik od vsakodnevnega tempa.



Digitalni odklop kot povabilo k počasnejšemu ritmu

Eden pomembnejših poudarkov ponudbe je digitalna detoksikacija, ki se z dnevnimi in večernimi ***Rituali Jasna,*** namenjene spodbujanju čuječnosti brez zaslonov. Dan se začne s pozdravom svetlobi po navdihu Riklija, nežnim razgibavanjem hrbtenice, dihalnimi vajami, samomasažo obraza in sprehodom okoli jezera. Sledijo suha senzorična pot, knajpanje in zajtrk z razgledom, dan pa dopolnjujejo dejavnosti v naravi, ustvarjalne delavnice in meditacija ***Ustavimo čas.*** Gostje si ob tem sami izbirajo tempo, ki jim najbolj ustreza.

Večerni del doživetja zaokroža ***Večerja brez telefona*** v Gostilni Jasna, kjer so okusi Slovenije, Avstrije in Italije po načelu »deliti je lepo« postreženi na sredino mize. Večer se nadaljuje z analognimi igrami, branjem ali sprehodom, nato pa se umiri ob zatemnjeni svetlobi.

Posebna pozornost je namenjena tudi družinam v obliki **družinskega digitalnega odklopa,** ki so ga v Jasni pripravili v sodelovanju z **Inštitutom Logout.**

Nastanitve, zasnovane za počitek

Zamisel o odklopu se odraža tudi v nastanitvah, grajenih s poudarkom na trajnosti ter z razgledom na jezero Jasna in okoliške gore. Med posebnimi namestitvami izstopa **Alpska Lesena pravljica:** alpska smreka, izolacija iz slovenske ovčje volne in dišeči zeleni bor ustvarjajo prijetno bivalno okolje, izkušnjo pa dopolnjujejo spalni prostor za spanje v temi, naravni zvoki in terasa, namenjena jutranjemu raztezanju. Gostje lahko telefone čez noč pospravijo v posebno »hiško v hiški«, z gumbom za odklop pa izključijo nepotrebne električne porabnike. Ponudbo dopolnjujejo še apartmaji s savnami, hiška tišine in alpski pravljični igluji.

V prihodnost gostinstva z mladimi talenti

Dolgoročni razvoj turistične ponudbe je tesno povezan tudi z ljudmi, ki jo soustvarjajo. V Jasni prihodnost gostinstva gradijo s kakovostno prvo delovno izkušnjo in prenosom znanja med generacijami. V štirinajstdnevnem programu



Mladi talenti Jasne mladi v štirinajstih dneh ob podpori mentorjev spoznavajo delo v gostinstvu in pridobivajo prve praktične izkušnje.

Širši pristop pa prinaša projekt LEADER ***Mladi talenti v akciji: energija prihodnosti, podprta z izkušnjami***, ki povezuje Višjo strokovno šolo za gostinstvo in turizem Bled ter Društvo upokojencev Kranjska Gora. Cilj projekta je v strukturirano počitniško delo vključiti najmanj 90 mladih, starejšim pa omogočiti aktivno vlogo mentorjev.

Sofinancira Evropska unija

SKUPNA KMETIJSKA POLITIKA

LAS ZGORNJA GORENJSKA-BOJA

Promo

»Umetna inteligenca lahko pomaga pri idejah, slikovnem gradivu in personalizaciji, vendar bistvo dobrega dogodka ostaja živa energija med ljudmi.«
— ETC Adriatic

Zanimivi so tudi bolj festivalsko zasnovani dogodki z več kulinaričnimi postajami, kuhanjem pred gosti (»show cookingom«) in aktivnostmi, ki potekajo sproščeno ves večer. Gost se tako sam odloča, kje bo sodeloval in koliko bo vključen v program.

Pri DAT Audio kot najzanimivejše izpostavljajo večerne dogodke, kjer gostje že ob prihodu vstopijo v popolnoma drugačen svet. To so lahko glamurozni večeri, skrivnostne zabave z elementi gledališča, futuristični dogodki ali večeri, navdihnjeni s filmskimi prizori.

Posebej privlačni so dogodki, na katerih se dogajanje med večerom spreminja. Tako se elegantna večerja ob prepletu svetlobnih učinkov, glasbene spremljave in nastopajočih lahko prelevi v pravi zabavni spektakel. Po njihovih izkušnjah prav to nepričakovano doživetje vzbudi največ navdušenja.

2. Umetna inteligenca pomaga, ne da bi prevzela zabavo

Tehnologija ima pri sodobnih dogodkih vse pomembnejšo vlogo, vendar organizatorji domačega trga poudarjajo, da ne sme postati glavni namen teh dogodkov, pač pa naj jih dopolnjuje. Pri ETC Adriatic jo uporabljajo pri personaliziranih fotovsebinah, interaktivnih izzivih, projekcijah in kvizih: »Umetna inteligenca (UI) lahko pomaga pri idejah, slikovnem gradivu in personalizaciji, vendar bistvo dobrega dogodka ostaja živa energija med ljudmi.«

Namesto zgolj večerje in nastopa podjetja izbirajo dogodke, na katerih zaposleni skupaj kuhajo, rešujejo izzive ali tekmujejo v ekipah.

Pri DAT Audio kot zanimive možnosti omenjajo kreativne fotokotičke, interaktivne instalacije ter digitalne projekcije, svetlobne učinke in video mapiranje (»video mapping«), s katerim lahko prostor med večerom povsem spremeni podobo.

Da UI postaja standardno orodje industrije srečanj, dogodkov in kongresnega turizma, kažejo tudi podatki: 84 odstotkov organizatorjev dogodkov pričakuje, da bo imela UI v letu 2026 zmeren ali velik vpliv na industrijo. Kljub temu oba slovenska ponudnika poudarjata isto: tehnologija mora ustvarjati boljšo izkušnjo, najpomembnejši pa je še vedno pristen človeški stik.

Brezalkoholni koktajli niso več le nadomestek alkoholnih pijač, temveč postajajo samostojna kreativna kulinarična izkušnja.

3. Spreminja se tudi odnos do alkohola in hrane

Spreminjajo se tudi navade v kozarcih in na krožnikih. Tradicionalni, klasični bifeji se vse pogosteje umikajo manjšim, sveže pripravljenim kulinaričnim postajam in pripovedovanju zgodb prek hrane. Vedno več zanimanja je tudi za okusne brezalkoholne koktajle, kakovostne brezalkoholne penine, lokalne sokove in premišljeno ponudbo pijač.

Pri ETC Adriatic opažajo, da gostje pričakujejo širšo ponudbo, ki presega zgolj izbiro med vodo in sokom. Tudi pri DAT Audio poudarjajo, da »mocktaili« niso več samo alternativa alkoholnim pijačam, temveč lahko postanejo samostojna kreativna kulinarična izkušnja.

4. Kaj si bodo zaposleni zares zapomnili?

Pri obeh ponudnikih se odgovori na koncu srečajo pri isti točki: uspešna novoletna zabava ni nujno tista z največjim odrom ali najdražjim nastopom. Pomembneje je, da je dogodek prilagojen ekipi, da ponudi nekaj nepričakovanega in da se zaposleni počutijo vključene.

»Verjamemo, da si ljudje najbolj zapomnimo občutke. Ne nujno najdražje dekoracije ali največjega nastopa, temveč trenutke, ko smo bili iskreno presenečeni, navdušeni ali povezani z ljudmi okoli sebe,« so prepričani pri DAT Audio.

REŠITVE ZA
Polnjenje električnih vozil
Od doma do avtoceste



eHome
Polnite v udobju doma.
eHome 5
EV polnilnica za domačo uporabo
Trpežna polnilnica s privlačno in kompaktno zasnovo. Preprosta namestitev in uporaba ter napredna tehnologija za udobno polnjenje doma.



ePark
V naselju ali med nakupovanjem.
ePark
EV polnilnica za stanovanjska okolja
Vzdržljiva serija privlačne in kompaktne zasnove. Enostavna namestitev in uporaba za udobno polnjenje v stanovanjskih okoljih.



Urban
Na ulici, med vsakodnevnimi opravki.
URBAN & URBAN-WB
EV polnilnica za poslovne lokacije, parkirišča in vozne parke
Vzdržljiva rešitev za pospešeno polnjenje v mestih, na javnih parkirišči in v voznih parkih. Pametno upravljanje moči, povezljivost in zaščita vtičnic.



RAPTION
Med postankom na daljši poti.
RAPTION 80C, 160C, 240C
DC polnilnica za javne in ciljne lokacije ter vozne parke
Ultrahitro in sočasno polnjenje z močjo od 80 do 240 kW za polnilna vozlišča, javne površine in bencinske servise. Zasnova, dostopna invalidom, z možnostjo vgradnje protivandalne zaščite pred rezanjem kablov.





SONIC
Med postankom na daljši poti.
SONIC ONE 320, 400
DC polnilnica za prometno obremenjene lokacije in polnilna vozlišča
Ultrahitro in sočasno polnjenje s prilagajanjem moči potrebam vozil. Uravnavanje obremenitve (load balancing) optimizira porazdelitev moči. Napredna povezljivost, zasloni za oglasne vsebine in zasnova, dostopna invalidom.

BELMET MI
BELMET MI d.o.o.
Cesta Ljubljanske brigade 23 A, 1000 Ljubljana
+386 1 518 88 10 | info@belmet.si | belmet.si
Ponudba polnilnic

The Future is Efficiency
circutor.com
Circutor

KAJ, ČE BI VAŠ KATAMARAN LAHKO FINANCIRAL SAMEGA SEBE,

Medtem ko vi brezskrbno uživate?

KRAMER YACHTING



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«



KRAMER YACHTING

WhatsApp / Viber: +386 30 705 505

info@kramer-yachting.com / www.kramer-yachting.com