ISSN 2630-1539

Slovenski SBC podjetnik

Revija za odgovorno podjetništvo

Št. 16. | letnik 5 | Junij 2022

Podjetje išče kandidata/-ko za delovno mesto

DIREKTOR ZA SREČO

Prednost pri izbiri bodo imeli kandidati/-ke, ki:
- imajo vsaj tri leta menedžerskih izkušenj,
- verjamejo, da so zadovoljni zaposleni boljši zaposleni,
- znajo vključevati in motivirati zaposlene,
- uživajo pri delu z ljudmi.

Ni šala. Poguglajte besedno zvezo Chief Happiness Officer*, pa boste hitro videli, da ni. Nove generacije zaposlenih prinašajo nove izzive. Nujno jim bo prisluhniti.
Več o kadrovskih izzivih prihodnosti in še o čem v intervjuju z dr. Željkom Čurićem, vrhunskim psihoterapevtom in tudi podjetnikom.

* Direktor za srečo

PAMETNI SISTEMI ZAKLEPANJA OMARIC

Sodobna funkcionalnost, prilagodljivost ter privlačen izgled prostora.
Najboljša uporabniška izkušnja ter stopnja higiene pri uporabi omaric.
Prihranite čas in prostor, znižajte stroške ter zmanjšajte vpliv na okolje.

Brezdotičen odklep omarice s pristopno kartico, zapestnico, telefonom, pametno uro, PIN kodo, QR kodo idr.
Varno shranjevanje osebnih stvari ali prevzem pošte, paketov, dokumentov, zdravil, kupljenih izdelkov in drugega.
Celovito upravljanje v realnem času s prilagoditvijo načina uporabe omaric (npr. hibridno delo, izmensko delo ipd.).
Za vse vrste omaric v poslovnih, industrijskih, zdravstvenih, izobraževalnih, javnih, turističnih in športnih objektih.

Metra.si

Blaž Brodnjak
"Predvidevam, da bo novi predsednik vlade postal bolj pragmatičen." 26

Uvodnik
Glavobol ali sreča? To je zdaj vprašanje. 5

Koalicijska pogodba
Škodljivo sporočilo: več dela se ne izplača 6
Kaj prinaša koalicijska pogodba? 12

Poslovna uspešnost
Nekateri bi nagrade izplačevali vse leto 15

Mnenje: dr. Polona Domadenik Muren
Višja rast produktivnosti prinaša več blaginje vsem 20

Poslovno okolje
»Poslovno okolje je ta hip kot vreme.« 24

Intervju: Blaž Brodnjak
»Čas je za nove partnerje v zahodni in srednji Evropi.« 26

Kadri
Kaj pa, če se trend brezposelnosti kmalu obrne? 34

Intervju: dr. Željko Ćurić
»Chief happiness officer*. To jim piše na vizitki.« 36

Logistika
Pametne rešitve za logistične podvige 45
5 logističnih izzivov in 5 rešitev 49
Alternative za reševanje transporta 54
»Pred robotizacijo in digitalizacijo je treba narediti domačo nalogo« 57
Eksperti o digitalizaciji logistike 60

Digitalizacija
Podjetja bodo zaradi vdorov tudi propadala 64
Covid-19 je bil brca v rit. A premalo močna! 70
Se še izplača loviti algoritme iskalnikov? 74
Zgodbarjenje je več kot top shop 76

Razpisi
Pohitite! Letos le še nekaj razpisov. 83

Novice 89

Padec cen
Katere cene pa padajo? 93

Slovenski SBC podjetnik

Št. 16. | letnik 5 | Junij 2022

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

Uredništvo:
urednistvo@podjetnaslovenija.si

Odgovorni urednik:
Goran Novković

Izvršna urednica:
Katarina Pernat

Oblikovanje:
Nenad Bebić

Lektoriranje:
Nina Drašler

Trženje oglasnega prostora:
Eko dežela, d. o. o.

ekodežela
Pozitivna energija ljudi in okolja

trzenje@podjetnaslovenija.si
01 5130 824

Partner revije:
SBC - Klub slovenskih podjetnikov GIZ

SLOVENIAN BUSINESS CLUB

Dunajska cesta 119
1000 Ljubljana
info@sbc.si

Slovenski SBC podjetnik je namenjen 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 2630-1539

....

V tej izdaji so svoje predloge za tematike prispevali naslednji člani strokovnega sveta in sveta podjetnikov pri reviji Slovenski SBC podjetnik: Andrej Ržišnik, Aleksandra Heinzer, Marko Lotrič, Tone Stanovnik, Ema Pogačar, Tomaž Lah, Sonja Šmuc, Aljoša Domijan, Laura Smrekar, Matjaž Filipič, Kristina Kočet Hudrap, Andrej Lasič, Sabina Sobočan, Dušan Žužek, Marko Lukić, Katarina Ložar, Alenka Mozetič Zavrl, Andraž Grahek in Dušan Olaj.

Vsem se iskreno zahvaljujemo.

GLAVOBOL ALI SREČA? TO JE ZDAJ VPRAŠANJE.

Goran Novković

58.000 brezposelnih je bilo aprila v Sloveniji.

43.000 novih delavcev pa bi podjetja potrebovala do konca leta.

Kadri so že leta vroča tema slovenskih podjetnikov. A še nikoli prej tako vroča, kot so zdaj.

a. Ali jih je zdaj res še premalo?
b. Ali jih bo kmalu preveč? Kako torej ob vseh negotovostih upravljati kadre?
c. Bomo morali na delo v Slovenijo privabiti veliko več tujcev, če bomo v prihodnje še smeli računati na spodobne pokojnine?
d. Ali smo sploh konkurenčni, da bi lahko privabili tuje delavce?
e. Kakšne kulturne trke lahko pričakujemo pri prihodu tujcev?
f. Katera kartelna pravila moramo spremeniti, da bo več dobrih iz tujine sploh prišlo? Zakaj neki morajo denimo kirurgi znati visoko zahtevno slovenščino?
g. Zakaj mladi v službi ravnajo drugače, kot pričakujejo šefi?
h. Kako jih motivirati? Kako študente privajati na kulturo podjetja?
i. Zakaj se zidarji ne pogovarjajo več samo o pivu in ženskah, ampak tudi o kajtanju in prostem plezanju?
j. Kdaj bo digitalizacija že zmanjšala povpraševanje po delavcih, česar smo se tako bali še pred nekaj leti?
k. Zakaj v marketinških oddelkih čedalje pogosteje delajo srednješolci in falirani študentje?
l. Ali bo slovensko šolstvo še bolj v krizi, ker ne sledi trendom veščin in znanja, ki jih potrebuje gospodarstvo?
m. …

Zakaj se zidarji ne pogovarjajo več o ženskah in pivu?

Kadri so v podjetjih trenutno glavna tema. Ker se pri ljudeh srečujejo vse negotovosti današnjega časa. Tudi v podjetjih. Zato v tej izdaji revije veliko pozornosti namenjamo prav njim.

V ZDA se tega zelo zavedajo. Zaposlujejo tudi direktorje za srečo. Da je manj glavobola in več sreče.

O vsem tem v tokratni izdaji revije Slovenski SBC podjetnik.

Gradimo znanje za prihodnost

PODKRIŽNIK
group

www.podkriznik.si

PAMETNE
POGONSKE REŠITVE

PODKRIŽNIK D.O.O. / Loke 33 / SI-3333 Ljubno ob Savinji / Slovenija / Tel.: +386 3 839 15 30 / E-mail: info@podkriznik.si

CLEANGRAD

Član SBC

CLEANGRADOVIH 20 LET PERFEKCIJE V IZGRADNJI ČISTIH PROSTOROV

Ljutomersko podjetje Cleangrad, ki letos praznuje svojo 20. obletnico, je iz mikro podjetja z desetimi zaposlenimi zraslo v priznanega partnerja največjim farmacevtskim gigantom v Evropi in po svetu.

Cleangrad razvija in oblikuje čiste prostore, opremo in pohištvo za največja farmacevtska podjetja, raziskovalne inštitute in bolnišnice v Evropi in po svetu.

Z izbiro najboljših materialov, natančno izdelavo ter kakovostno vgradnjo in finalizacijo čistih prostorov tako ustvarja pomemben prispevek k zdravju sedanjih in bodočih generacij. Najvišja bonitetna ocena in večletno sodelovanje z uglednimi evropskimi podjetji potrjujeta, da je Cleangrad zanesljiv in odgovoren poslovni partner za vsa tista podjetja farmacevtske, mikroelektronske in živilske industrije, ki iščejo visoko kakovost in najsodobnejše tehnološke rešitve čistih prostorov.

Poslovna zgodba Cleangrad-a se je pričela pred dvajsetimi leti v najetih poslovnih prostorih v Ljutomeru, na Ulici Rada Pušenjaka 1, kjer je v zadnjem letu zrasla nova, moderna upravna zgradba. Proizvodnja čistih prostorov ter opreme in pohištva se odvija na dveh lokacijah, na skupni površini 7.500 m^2. Cleangrad je od leta 2002 iz mikro podjetja z 10-imi zaposlenimi zrasel v srednje veliko podjetje z blizu 250 zaposlenimi in načrtovanimi prihodki za letos v višini 20 mio EUR. Tretjič zapored so prejeli platinasto oceno bonitetne odličnosti.

Celovite rešitve v projektiranju in izgradnji čistih prostorov ponujajo preko svojega matičnega podjetja in svojih hčerinskih podjetij v Avstriji, Švici in Srbiji ter predstavništev v Belgiji, Švici, Turčiji, Egiptu in Indiji. S svojimi čistimi prostori so prisotni že v 21-ih državah.

NJIHOVA PREDNOST JE VODENJE PROJEKTOV OD IDEJE DO IZVEDBE ČISTIH PROSTOROV

To pomeni, da z naročnikom sodelujejo že v fazi projektiranja s pomočjo 3D detajlnega dizajna in njegove integracije v BIM modele. Njihov razvojni center po potrebi pripravi rešitev in produkte, ki so pisani na kožo naročniku. Pri proizvodnji posvečajo posebno pozornost najmanjšim detajlom, natančnosti proizvodnih postopkov ter kakovostni vgradnji in finalizaciji. Poslujejo v skladu s standardi ISO 9001:2015, ISO 14644, VDI 2083, HSE, GMP/FDA in SCC**, ki so jim letos dodali tudi okolijski certifikat ISO 14001. Projekte vodijo in izvajajo izključno z lastnimi zaposlenimi projektnimi vodji in monterji, ki dajejo velik poudarek zdravju in varnosti pri delu. Cleangrad-ova prednost je njegova velikost – po eni strani so dovolj veliki, da lahko prevzemajo velike projekte, po drugi strani pa dovolj majhni, da so lahko fleksibilni za izvedbo manjših projektov ali izvedbo v kratkem času. Odlikuje jih tudi odlična poprodajna aktivnost - svojim naročnikom zagotavljajo 48-urni servis na območju celotne Evrope.

Kakovost in inovativnost sta med ključnimi vrednotami podjetja. Cleangrad ima lasten razvojni center, v katerem deluje skupina strokovnjakov iz različnih področij. Glede na specifične potrebe njihovih kupcev nenehno razvijajo nove izdelke ter modificirajo obstoječe izdelke in postopke ter tako dopolnjujejo svoj sistem čistih prostorov. GMP požarno okno, vrata z napihljivim tesnilom in avtomatska drsna vrata za razrede čistosti B in C so tiste inovacije, na katere so še posebej ponosni in za katere so tudi prejeli priznanja za inovativnost.

Cleangradovi čisti prostori so zasnovani tako, da ustrezajo standardom GMP, FDA, ISO. Narejeni so v celoti iz nerjavečih materialov najvišje kakovosti in so tako odporni na agresivna čistilna sredstva. Vsi izdelki imajo oznako CE in certifikat za obstojnost površine na vodikov peroksid (Bioquell), certifikat za požarno stabilnost, zvočno izolacijo itd.

Cleangrad izdeluje opremo in pohištvo iz nerjavečega jekla in HPL-a, ki sta natančno prilagojena čistim sobam in popolnoma v skladu z željami kupcev.

Kljub poplavi klasičnih drsnih vrat na trgu, do sedaj ni bilo ustrezne rešitve za najvišje cone čistosti. Zato je Cleangrad razvil avtomatska hermetična drsna vrata, primerna za razrede čistosti B in C, ki se ponašajo tudi s certifikati s strani ZAG-a in SIQ-ja.

Cleangradova vrata z napihljivim tesnilom zagotavljajo ustrezne pogoje za proizvodnjo zdravil in onemogočajo širjenje virusov iz BSL con, kjer se dela s patogenimi organizmi in virusi, ki predstavljajo nevarnost za zdravje ljudi in okolja, kot so npr. HIV, Coronavirus, SARS.

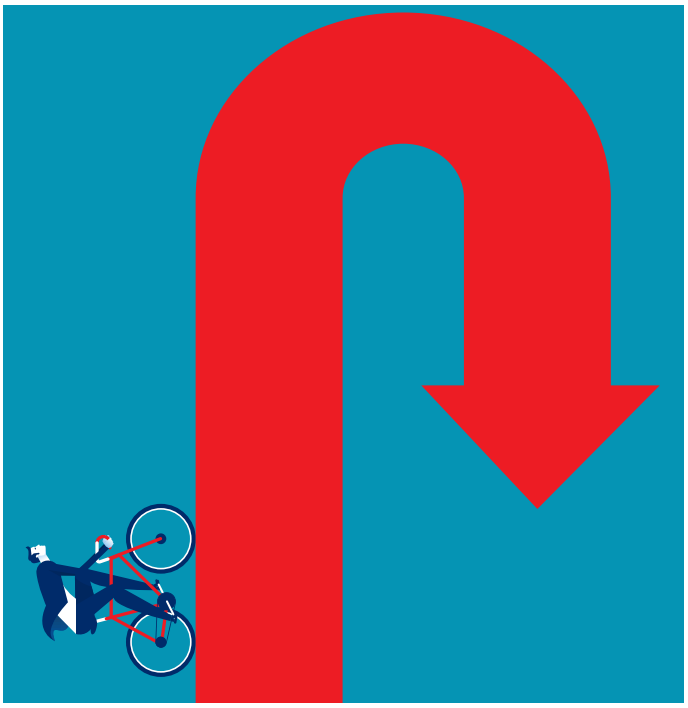


Foto: Shutterstock

ŠKODLJIVO SPOROČILO: VEČ DELA SE NE IZPLAČA

Novi predsednik vlade je pred volitvami napovedoval velik skok dodane vrednosti na zaposlenega. Ekonomisti in podjetniki pa v koalicijski pogodbi vidijo več ovir kot poti do tega cilja.

Barbara Leskovar

Za mnenje, kaj lahko gospodarstvo pričakuje glede na koalicijsko pogodbo, ki so jo podpisali Gibanje Svoboda, SD in Levica, smo povprašali ekonomske strokovnjake. Naša sogovornika sta bila prof. dr. Polona Domadenik Muren z Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani in izr. prof. dr. Anže Burger s Fakultete za družbene vede Univerze v Ljubljani.

O koalicijski pogodbi smo govorili tudi z nekaterimi podjetniki, ki pa se niso želeli izpostavljati. »Skrbi nas prihodnost,« je njihov skupen odgovor, saj se jim zdi, da se gospodarstvo dojema kot nekakšno zlo, ne pa kot nujno potrebno za obstoj države.

Prof. dr. Polona Domadenik Muren

En korak naprej, dva nazaj

»Predlagana koalicijska pogodba sicer izpostavlja posamezne ukrepe za določena kritična področja doseganja višje rasti produktivnosti. Vendar pa hkrati s tem, ko naredi en korak v smer višje rasti produktivnosti, s predlogom drugega ukrepa naredi dva koraka nazaj,« pravi Polona Domadenik Muren.

Pri tem pozdravlja namero, da bodo poskusili večji del BDP nameniti

zdravstvu. Vendar po njenem mnenju ne bo šlo brez bolečih reform celotnega sistema, vključno z reformo upravljanja javnih zavodov na področju zdravstva in redefiniranjem vloge ZZZS.

»Golo povečanje sredstev za zdravstvo brez reforme sistema ne bo rešilo izziva dolgih čakalnih dob. Ukinjanje dopolnilnega zdravstvenega zavarovanja pa po mojem mnenju ni prava pot, saj bomo ob enem največjih strukturnih primanjkljajev težko našli rezerve v državnem proračunu ali drugih javnih blagajnah,« pojasnjuje pogled na zdravstveno reformo.

SPOROČA NAMREČ, DA SE VEČ DELA NE IZPLAČA. PRAV TAKO SE NE IZPLAČA PREVZEMANJE TVEGANJA ZA PODJETNIŠKO AKTIVNOST, SAJ BO TA V PRIMERU USPEHA KAZNOVANA Z VIŠJIMI DAVKI.

Slab učinek za delovno aktivnost

Razveljavitev dohodninske reforme odhajajoče vlade in načrtovano povečanje davkov na premoženje bo imelo po mnenju Domadenik Murnove zelo slab učinek na delovno aktivnost.

»Sporoča namreč, da se več dela ne izplača. Prav tako se ne izplača prevzemanje tveganja za podjetniško aktivnost, saj bo ta v primeru uspeha kaznovana z višjimi davki. Uspeh namreč poleg znanja in dobre ideje večinoma temelji na predanem in vztrajnem delu lastnika podjetja in njegove družine,« razmišlja Polona Domadenik Muren.

O dobrih predlogih se premalo govori

Ob tem pa sogovornica meni, da je treba izpostaviti tudi dobre predloge, o katerih se bistveno manj govori: »Pozdravljam načrte za spodbujanje ekonomske demokracije, ki ne pomeni nacionalizacije podjetij ali prevzemanja lastništva na silo s strani zaposlenih. V kontekstu nizkih neto plač, zaradi katerih ključni kadri odhajajo (tudi v tujino) oziroma jim primanjkuje motivacije za dobro delo, usposabljanje, izobraževanje in razvoj, bi lahko lastniki zaposlene vključili v lastniško strukturo na podlagi shem, ki bi jih spodbujali tudi prek ugodnejše davčne obravnave. To je še posebej pomembno v primeru družinskih podjetij, ki nimajo naslednika v okviru družine.«

Potrebujemo dvig dodane vrednosti

V Sloveniji je bilo lani 522.492 zaposlenih, kar je štiri odstotke več kot leto poprej. Dodana vrednost na zaposlenega pa se je lani zvišala za 12 odstotkov na dobrih 53.000 evrov. Za primerjavo: v Avstriji je dodana vrednost na zaposlenega v gospodarstvu še enkrat višja kot pri nas.

»V Sloveniji zagotovo potrebujemo dvig dodane vrednost na zaposlenega, saj nam bo le-to prineslo višje neto plače. Prav tako pa je višja dodana vrednost pogoj za uspešno soočanje z izzivi, ki jih prinaša demografska tranzicija (staranje prebivalstva). Ob tem postajajo pomembni še okolijski ter geostrateški izzivi. Višja rast produktivnost nam bo kot družbi omogočala doseči višjo nematerialno blaginjo, ki z gospodarskim razvojem postaja vse pomembnejša,« pojasnjuje Polona Domadenik Muren.

Skupaj s kolegi (pod vodstvom prof. dr. Dušana Mramorja) so pred kratkim pripravili in predstavili Akcijski načrt za večjo blaginjo, ki je identificiral 22 področij. Na podlagi tega so predlagali 64 ukrepov, katerih izvedba bi omogočala hitrejšo rast materialne (višja dodana vrednost) in nematerialne blaginje.

Domadenik Murnova pravi, da so področja določili na podlagi primerjave z Avstrijo in Nemčijo. Izbrali so tista, kjer Slovenija najbolj zaostaja.

»Če se osredotočim zgolj na vidik materialne blaginje (torej produktivnosti), bi izpostavila:

1. **mehke dejavnike produktivnosti na ravni države in podjetij, predvsem sodelovanje med raziskovalno in razvojno sfero,**
2. **učinkovitost javne uprave in administrativne ovire,**
3. **korporativno upravljanje državnih podjetij in javnih zavodov,**
4. **usposabljanje in izobraževanje,**
5. **javne finance in**
6. **finančni sistem.**

Na ravni podjetij je ključno povečanje vlaganj v nove tehnologije in digitalno transformacijo, usposabljanje in izobraževanje ter upravljanje podjetij. Nabor 64 ukrepov omogoča, da odločevalci poljubno izberejo ukrepe, ki

jih bodo izpeljali, saj so ti med seboj neodvisni. Izvedba več ukrepov hkrati pomeni močan učinek komplementarnosti in s tem višji pospešek rasti produktivnosti, so ugotovili ekonomski strokovnjaki.«

Povečevanje davkov in prispevkov je škodljivo

Anže Burger s FDV se sprašuje, koliko od obljubljenega v koalicijski pogodbi se bo sploh uresničilo. Meni, da je možnih več predpostavk, vendar je nekoliko v dvomih, da bi s tistim, kar je obljubljeno, lahko dosegli dvig dodane vrednosti na zaposlenega.

»Vse skupaj bi morali zastaviti drugače. Večji poudarek bi morali nameniti podjetništvu in zmanjšanju administrativnih ovir. Nadaljevati bi morali davčno razbremenitev dela, zlasti pri prispevkih, kjer bi bila potrebna – kot v nekaterih razvitih državah – omejitev navzgor z razvojno oziroma socialno kapico,« poudarja Burger.

Več denarja v sistem, ki ne deluje

Koalicijska pogodba gre po njegovem ravno v nasprotno smer. Tako le še ohranja nižjo splošno olajšavo ter obljublja nove progresivne davke premoženja in progresivne prispevke zdravstva, to pa je ravno nasprotno tistemu, kar potrebujemo.

»Premalo je usmerjenosti v strukturne reforme, ki nas še vedno čakajo. Reforma zdravstva je v prvih obrisih videti tako, kot da bo še več denarja usmerjenega v sistem, ki ne deluje. Treba bi ga bilo popolnoma prevetriti; uvesti konkurenco, da bi bilo več zasebnih izvajalcev zdravstvenih storitev in večja konkurenca na trgu zavarovanja, ne pa da bi bilo ukinjeno dopolnilno zavarovanje,« je Burger kritičen do namer, ki jih imajo koalicijski partnerji v zdravstvu.

Retorika proti podjetništvu

»Sama retorika je usmerjena oziroma uperjena proti podjetništvu, konkretno določenim podjetnikom. To je zelo škodljivo. Je že v redu, da imamo do neke mere nizko neenakost v družbi, dohodkovno in premoženjsko – ampak vprašanje je, do katere mere. Koalicijska pogodba gre v napačno smer. Slovenija še zdaleč nima težav z visoko dohodkovno neenakostjo. Prav nasprotno, po mojem mnenju je premalo spodbudna za visoko produktivne zaposlene ali podjetnike,« razmišlja Burger, ki ga skrbi, kaj bo s podjetništvom in gospodarstvom, če se uresničijo napovedi iz koalicijske pogodbe.

»Ne investiraj, ne varčuj, ampak troši.«

»Te želje in fiskalne omejitve na evropski in nacionalni ravni ponujajo samo eno rešitev, to pa je povečevanje davkov in prispevkov. Sicer se te želje po večjih izdatkih države in zdravstvenega sistema ne bodo mogle uresničiti. Edina rešitev so torej višji davki, ki se, tako kot so zastavljeni zdaj, ne zdijo spodbudni. Načeloma bi se morali najprej usmeriti h krotenju rasti javnih izdatkov; to bi morala biti naša prva prioriteta. Šele ko bi izčrpali rezerve in našli večjo učinkovitost v javnem sektorju, če res ni druge možnosti, zvišujmo davke.«

VSE SKUPAJ BI MORALI ZASTAVITI DRUGAČE. VEČJI POUDAREK BI MORALI NAMENITI PODJETNIŠTVU IN ZMANJŠANJU ADMINISTRATIVNIH OVIR.

Burger dodaja: »Zviševati bi morali tiste davke, ki so najmanj škodljivi, to pa so davki na potrošnjo in na rente. V koalicijski pogodbi pa so za to predlagani davki na dohodke ljudi in davki na premoženje. To so napačne spodbude glede varčevanja in investicij podjetjem in posameznikom. Sporočilo progresivnega premoženjskega davka je: ne investirajte, ne varčujte, ampak trošite. To pa je ravno nasprotno od tistega, kar potrebujemo v Sloveniji. Potrebujemo pametne investicije;

Foto: Shutterstock

ljudje bi morali varčevati za prihodnost, ne pa da jim država takšno ekonomsko smiselno ravnanje pobere z višjim davkom.«

Cenen populizem in zavajanje javnosti

Prepričan je, da zaveze v koalicijski pogodbi ne vodijo k višji dodani vrednosti na zaposlenega. Še več, razočaran je, ker gre za cenen populizem in zavajanje javnosti z utopičnimi idejami, ki se ne bodo mogle uresničiti. Dobra se mu sicer zdi ideja o prostovoljni možnosti delodajalcev, da za manjše število opravljenih ur na teden omogočijo zaposlenim polno zavarovanje in delovno dobo. Dokler je prostovoljna, je dobra tudi predvidena delitev dobička. A meni, da je oboje aktualno za manjše število podjetij.

DEBIROKRATIZACIJA, ODPRAVA OVIR, UGODNO IN VARNO OKOLJE ZA PODJETNIKE SAMO PO SEBI NARAVNO POVZROČI DVIG PLAČ IN UGODNOSTI ZA ZAPOSLENE.

Okolje mora biti za podjetnike varno

Ena redkih med podjetniki, ki je bila pripravljena govoriti javno, je samostojna podjetnica Aleksandra Heinzer, ki je sodelovala tudi pri mini davčni reformi. Uvodoma je jasno povedala, da podrobnega besedila koalicijske pogodbe ne pozna, je pa na splošno razmišljala o podjetništvu in ustvarjanju. Kot podjetnica si želi, da bi se ohranilo tisto, kar je bilo doslej narejeno na področju odprave birokratskih ovir.

»Debirokratizacija, odprava ovir, ugodno in varno okolje za podjetnike samo po sebi naravno povzroči dvig plač in ugodnosti za zaposlene. Preziram tiste delodajalce, ki imajo delavce na zadnjem mestu. Ampak večina podjetnikov bo zaposlenim zagotovila boljše pogoje, če bodo imeli boljše pogoje tudi sami. Država mora najprej ponuditi ugodnosti tistim, ki ustvarjajo, torej podjetnikom, potem pa se zavzemati za delavca. Vsak podjetnik potrebuje zaposlene. Če zaposlenemu ne bo ponudil ugodnih pogojev, bo težko imel kakovosten kader ali pa ga navsezadnje sploh ne bo imel.«

Dodaja pa, naj država sankcionira tiste, ki ne skrbijo za zaposlene, če njihova podjetniška pot kaže, da bi zanje lahko poskrbeli. Poudarja še, da je treba pomagati šibkejšemu sloju ljudi, vendar ne kar vsepovprek.

V SBC – Klubu slovenskih podjetnikov ocenjujejo, da ukrepi, predlagani v koalicijski pogodbi, ne koristijo razvoju in napredku podjetništva in širše družbe. S poslovnim okoljem povezani ukrepi v osnutku koalicijske pogodbe kažejo, da se vračamo v neke druge čase, kjer delo ni vrednota in kjer ljudje, ki ustvarjajo za blaginjo družbe, niso spoštovani. Hkrati upajo, da izkušeni gospodarstvenik in novi predsednik vlade dr. Robert Golob Slovenije ne bo odmaknil od poti razvoja podjetništva, gospodarstva in s tem zagotavljanja blaginje za vse.

V SBC – Klubu slovenskih podjetnikov predsednika vlade dr. Roberta Goloba skupaj z ministroma za gospodarstvo in finance, Matjažem Hanom in Klemnom Boštjančičem, pozivajo, naj pred uvedbo kakršnihkoli ukrepov, ki bodo imeli vpliv na delovanje podjetnikov in širše gospodarsko okolje, prisluhnejo argumentom podjetnikov.

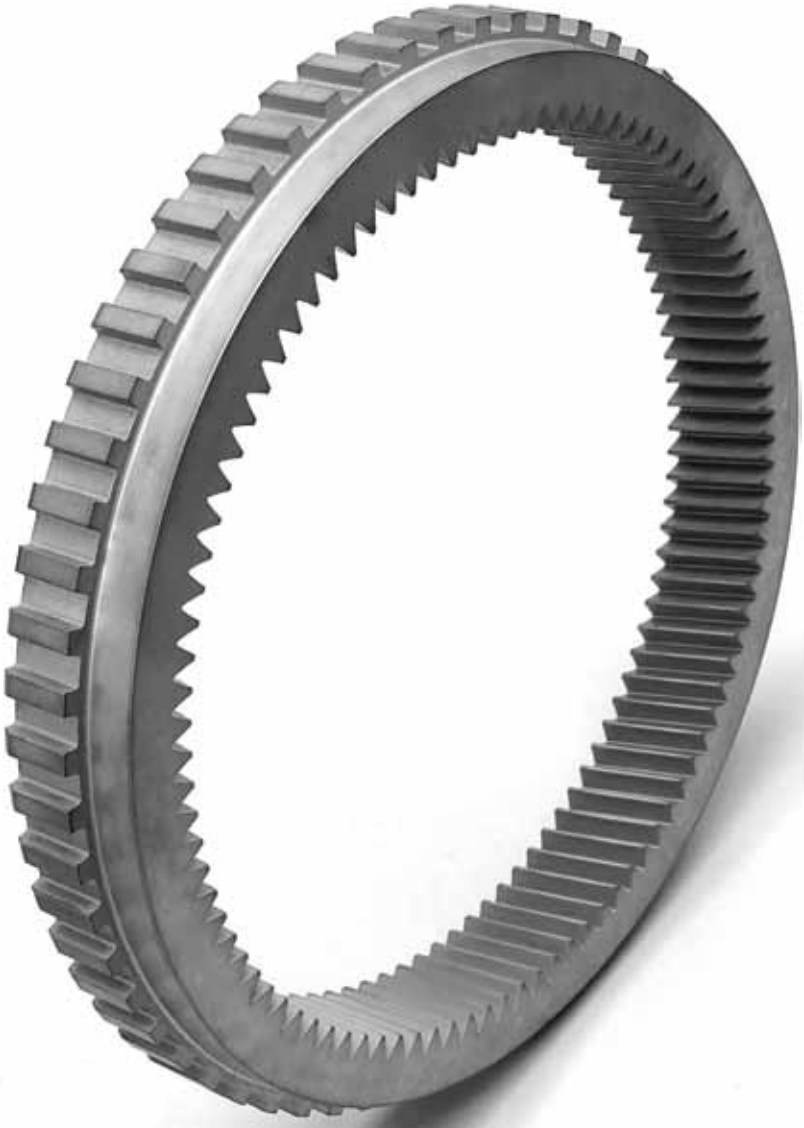
Foto: Shutterstock

KLS 50

KLS je specialist za proizvodnjo jeklenih obročev in zobatih obročev za zagon in pogon avtomobilov. Proizvajamo jih že od leta 1978. Do danes smo jih izdelali že 170 milijonov. Prodajamo jih na vseh glavnih trgih po svetu. Naši proizvodi so vgrajeni v avtomobile vseh pomembnejših OEM-ov.

Stalni napredek ter kakovost naših proizvodov in storitev, visoka fleksibilnost in zanesljivost dobav in konkurenčne cene, so naši argumenti v prodaji. Razvijamo nove, učinkovite in zanesljive proizvodne procese ter proizvajamo visoko kakovostne zobnike in obroče, sposobne prenosa velikih moči ob visoki obrabni obstojnosti, za pogon električnih in hibridnih vozil.

Naš uspeh in napredek temeljita na medsebojnem spoštovanju in žlahtnem družinskem podjetništvu družine STRAŠEK.



www.kls.si **info@kls.si**

KAJ PRINAŠA KOALICIJSKA POGODBA?

V koalicijski pogodbi je zelo malo besed o konkurenčnosti, dodani vrednosti, pa čeprav je zdajšnji predsednik vlade dr. Robert Golob v predvolilni kampanji jasno poudaril, da je 47.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega premalo in da potrebujemo z naskokom višjo dodano vrednost na zaposlenega.

Batbara Leskovar

11 **točk o tem, kaj koalicijska pogodba prinaša oziroma napoveduje:**

A. Delovna razmerja

1 **Možnost krajšega delovnika za podjetja, za polne pravice iz delovnega razmerja.**

2 **Zagotovitev socialne pomoči delavcem, ki prekinejo izkoriščevalska delovna razmerja.**

3 **Pripravo strategije in ukrepov za odpravo prekarnosti.**

B. Davčne spremembe

4 **Davčno reformo; predvsem želijo prenoviti sistem obdavčitve normiranih samostojnih podjetnikov in gospodarskih družb z namenom »povečanja davčne pravičnosti in povečanja primerljivosti z drugimi oblikami zaposlovanja«.**

5 **Preučitev možnosti prenove sistema obdavčitve motornih vozil v luči razvojnih politik in davčne učinkovitosti.**

C. Finančne pravice zaposlenih

6 **Sodelovanje delavcev pri dobičku in pogostejše usklajevanje minimalnih življenjskih stroškov.**

7 **Zavzemanje za povečevanje minimalne plače, ki bi bila »dostojna plača za dostojno življenje«. S prihodnjim letom naj bi ta znašala najmanj 800 evrov neto.**

Č. Pokojnine

8 **Dvig najnižje zagotovljene pokojnine, ki bi bila po novem 10 odstotkov nad pragom tveganja revščine. V letu 2023 naj bi tako znašala najmanj 700 evrov.**

9 **Preučitev možnosti uvedbe univerzalnega temeljnega dohodka za upokojence z najnižjimi pokojninami.**

D. Premoženje

10 **Uvedbo celovitega sistema progresivne obdavčitve premoženja z namenom dolgoročnega financiranja socialnih in razvojnih politik države in lokalnih skupnosti.**

11 **Predvidevanje, da bo iz omenjenega davka pod točko 10 na ravni lokalnih skupnosti nadomeščeno Nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča (NUSZ) in sorodne davščine, hkrati pa bo na pravičen način ustrezno prilagojen sistem financiranja države in lokalnih skupnosti.**

Digitalna preobrazba
Vse vključeno.

- digitalna preobrazba kot storitev
- hitra vpeljava
- brezplačne digitalne vsebine
- 24/7 podpora
- doživljenjska garancija
- inovativna tehnologija
- konsistentna digitalna izkušnja

Tom PIT.connected je najsodobnejša in najpopolnejša platforma za digitalno preobrazbo podjetja.

Tom PIT

AKRAPOVIČ
EXHAUST SYSTEM TECHNOLOGY

ZVOK
STRASTI

Poskrbite za neprekosljivo zmogljivost, edinstven dizajn in si prilastite asfalt z Akrapovičevim izpušnim sistemom. Njegovo kakovost lahko vidite, slišite in se je dotaknete – je rezultat mojstrske izdelave, tehnološkega znanja ter uporabe vrhunskih materialov.

Akrapovič d.d.
Malo Hudo 8a, 1295 Ivančna Gorica, Slovenija / **www.akrapovic.com**

SPLOŠNO OPOZORILO Zaradi globalne distribucije izdelkov podjetja Akrapovič d.d. niti podjetje Akrapovič d.d. niti nobena njegova podružnica ne jamčijo, da je izpušni sistem skladen z zakonodajo na področju emisij v zrak in emisij hrupa oz. zakonodajo o označevanju v vseh državah. Informacije o veljavni zakonodaji, ki ureja uporabo izdelka, mora kupec pridobiti samostojno, prav tako pa mora zagotoviti tudi skladnost s to zakonodajo.

Foto: Shutterstock

NEKATERI BI NAGRADE IZPLAČEVALI VSE LETO

Katere so najpomembnejše novosti pri izplačevanju nagrade za poslovno uspešnost?

Maja Virant

Od začetka letošnjega leta velja novela Zakona o dohodnini, ki prinaša spremembe tudi pri izplačilu nagrad za poslovno uspešnost. Ključne novosti nam je predstavila davčna svetovalka Marja Podrižnik iz podjetja iConsult:

1 Neobdavčena je višina izplačane nagrade poleg 100-odstotne slovenske povprečne mesečne plače lahko tudi 100 odstotkov povprečne mesečne plače zaposlenega, če je to zanj ugodneje.

2 Poleg tega ni več nujno, da je nagrada izplačana v enkratnem znesku.

Nekaj stvari se ne spreminja, našteva Marja Podrižnik:

★ Še vedno se ohranja pogoj, da mora biti pravica do plačila opredeljena v kolektivni pogodbi ali internem aktu delodajalca (pogoji in merila za doseganje nagrade za poslovno uspešnost niso predpisani). Ni dovolj samo opredelitev v pogodbi o zaposlitvi.

★ Poslovna uspešnost se nanaša na uspeh delodajalca, in ne na individualni uspeh zaposlenega. Pogovorno pa je še vedno lahko poimenovana različno: božičnica, letna nagrada, 13. plača …

★ Dohodek je izplačan vsem upravičenim zaposlenim.

★ Prispevki za socialno varnost (22,1 odstotka in 16,1 odstotka) se obračunajo in izplačajo od celotnega plačila za poslovno uspešnost.

★ Če plačilo presega najvišji neobdavčeni znesek, se razlika obdavči kot plača. Pri izračunu davčne osnove je treba upoštevati, da le tisti prispevki, ki se nanašajo na obdavčeno višino, tudi zmanjšujejo davčno osnovo.

★ Še vedno tudi velja, da če kriteriji niso izpolnjeni, se plačila za poslovno uspešnost pri vseh zaposlenih obravnavajo kot obdavčen dohodek iz delovnega razmerja.

Višja neto izplačila pri višjih nagradah

Kakšna bo torej sprememba za delodajalca in zaposlenega, če je slednji dobil 2.000 evrov nagrade v lanskem in v letošnjem letu? Marja Podrižnik pojasnjuje:

»Ker je bila povprečna plača že lani nekaj pod 2.000 evri (kar je bil že lani pogoj za neobdavčeno nagrado), bistvene razlike ni. Nobenih razlik ni niti pri strošku delodajalca, saj prispevki ostajajo enaki: bruto nagrado vedno povečajo samo prispevki v višini 16,1 odstotka.

Se pa razlike začnejo kazati pri tistih zaposlenih, ki imajo povprečno plačo višjo od povprečne slovenske plače, saj v tem primeru lahko neobdavčeno prejmejo višjo nagrado. Če ima denimo zaposleni 3.000 evrov povprečne plače in prejme 3.000 evrov bruto nagrade, bi se v primerjavi z lanskim letom neto izplačilo zaposlenega povečalo za skoraj 200 evrov.« (glej tabelo Primerjava izplačila nagrade v višini 3.000 evrov bruto v lanskem in v letošnjem letu)

Včasih konec leta, zdaj morda že prej

Božičnice, 13. plače ali letne nagrade so bile tradicionalno izplačane konec leta, pogosto z oktobrsko ali novembrsko plačo, pravi Marja Podrižnik:

»Delodajalci zdaj resno razmišljajo tudi o tem, da bi nagrado za poslovno uspešnost izplačevali v več delih oziroma med letom.«

V letu 2020 manj izplačil za poslovno uspešnost

V letu 2020 je del plače iz naslova poslovne uspešnosti izplačalo 10.634 delodajalcev, kar je več kot 20 odstotkov manj kot leto poprej, navaja FURS v Letnem poročilu Finančne uprave Republike Slovenije 2020. Tudi skupni znesek izplačil je bil nižji, in sicer za dobrih sedem odstotkov.

Razlog za takšno zmanjšanje je omejitev pri uveljavljanju upravičenj na podlagi interventne zakonodaje, saj je z ZIUZEOP določeno, da se v primeru izkoriščanja ukrepa povračila nadomestila plač za čakanje na delo in v povezavi s tem oprostitve plačila prispevkov v letu 2020 ne sme izplačati dela plače iz poslovne uspešnosti poslovodstvu, navaja FURS v poročilu.

PRIMERJAVA IZPLAČILA NAGRADE V VIŠINI 3.000 EUR BRUTO V LANSKEM IN LETOŠNJEM LETU

Bruto plača 3.000 EUR, bruto nagrada 3.000 EUR				
Leto izplačila	Neto plača (v EUR)	Strošek plače (v EUR)	Neto nagrada (v EUR)	Strošek nagrade (v EUR)
2021	1.876	3.483	2.142	3.483
2022	1.900	3.483	2.337	3.483
Razlika	24	0	195	0

Vir: Marja Podrižnik, iConsult

www.petre.si | www.skladiscnehale.com

Petre šotori - hale d.o.o.
Čeplje 51, 3305 Vransko
Tel.: 03 703 21 00, E-mail: info@petre.si

- lastna proizvodnja
- maksimalno prilagajanje dimenzij
- kratki dobavni roki
- hitra in enostavna montaža
- mobilnost
- skladnost z zakonodajo
- nakup ali najem

PETRE
Pokrijemo vse priložnosti

KLJUČNE SPREMEMBE PRI IZPLAČILU NAGRAD

ZDoh-2	do 31. 12. 2021	od 1. 1. 2022
Poimenovanje v ZDoh-2	Del plače za poslovno uspešnost po ZDR-1	Plačilo za poslovno uspešnost
Neobdavčena višina	100 % povprečne mesečne plače v Sloveniji	100 % povprečne mesečne plače v Sloveniji ali (če je za delavca ugodneje) 100 % povprečne mesečne plače zaposlenega, vključno z nadomestili plače, izplačanih za zadnjih 12 mesecev pri delodajalcu
Trenutek plačila	Enkrat v koledarskem letu vsem upravičenim zaposlenim hkrati	ZDoh-2Z ne določa, da mora biti izplačano (samo) enkrat v koledarskem letu (paziti na pravila pri izračunu akontacije dohodnine, če je del obdavčen). Prav tako ne določa, da mora biti izplačano vsem upravičenim zaposlenim hkrati.
Pogoji in merila	Enotni pogoji in merila za vse zaposlene	Ni več pogoja, da bi morali biti pogoji in merila enotni za vse zaposlene (lahko je npr. različno po oddelkih), še vedno pa morajo biti v skladu z ZDR-1.
Način plačila	V denarju (ker je bilo vezano na ZDR-1)	V denarju ali kot ugodnost v naravi (npr. delež v družbi)

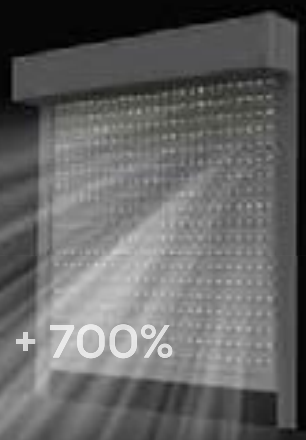
Vir: Marja Podrižnik, iConsult

ŽALUZIJA
KRATER

ROLETARSTVO
MEDLE
www.medle.si

* Kompaktna izvedba *
* Regulacija svetlobe ob ohranitvi toplotne zaščite in intime *
* Praktičnost in eleganca *

ROLETA
FALCON



* 700% več svetlobe in zraka v primerjavi s klasičnimi roletami *
* Večja varnost *
* Protivlomna tudi v režimu zračenja *

+ 700%

ZANESLJIV NASLOV ZA LJUBITELJE MORJA

Skupina MennYacht že več kot 27 let velja za priznano in varno zatočišče za vse ljubitelje morja v sredozemski regiji. Edinstvena kombinacija visokokakovostnih storitev po meri in najsodobnejših izdelkov njihovim strankam zagotavlja najvišjo raven storitev pri nakupu, prodaji, najemu, vzdrževanju in servisiranju njihovih motornih jaht.

V preteklosti je skupina MennYacht prejela več nagrad, ki so posledica njenega vnetega dela in izjemnih dosežkov ter si prisluži-la sloves poštenosti, neoporečnosti in učinkovitosti, zaradi česar jo priznavajo tako njene stranke kot partnerji.

Najdete jih povsod na Jadranu

Skupina MennYacht je bila ustanovljena leta 1994 kot ekskluzivni zastopnik Pershing Yachts, pet let pozneje pa je svoje zastopstvo razširila na celotno skupino Ferretti Group, ki obsega edinstven portfelj nekaterih najbolj ekskluzivnih in prestižnih blagovnih znamk v svetu navtike: Ferretti Yachts, Pershing, Riva, Itama, Custom Line in CRN. Ferretti Group ima zastopniško mrežo v več kot 80 državah po vsem svetu, zato lahko svojim strankam zagotavlja izdelke in storitve z visoko dodano vrednostjo ter hkrati igra pomembno vlogo pri spremljanju trga in odzivu na potrebe, želje in pričakovanja kupcev. Skupina MennYacht je vodilna pri zagotavljanju celovitih storitev, ki se nanašajo na vse vidike luksuznega jahtanja za stranke iz srednje in vzhodne Evrope kot tudi iz preostalega sveta. Je uradni servisni center za Ferretti Group in zagotavlja tako garancijske kot negarancijske storitve za vse jahte znamke Ferretti Group na strateško lociranih servisnih točkah vzdolž jadranske obale. So v Portorožu, Novigradu, Rovinju, Pulju, Opatiji, Zadru, Rogoznici, Splitu, Dubrovniku, Črni gori in Draču ter ob Vrbskem jezeru v Avstriji.

Popolna ponudba za brezskrben oddih

MennYacht je tudi pooblaščeni regionalni ponudnik storitev za več znamk pomorske opreme na jahtah: motorje, generatorje, stabilizacijske, pogonske in klimatske sisteme, propelerje, vodne igrače ...
Naše izkušeno osebje lastnikom jaht in potencialnim strankam nudi prilagojene storitve, hitro in učinkovito vodenje transakcij in profesionalno servisiranje.
Kot ekskluzivni zastopnik Ferretti Group jaht za regijo nudijo obsežen izbor svojih jaht za najem, pri čemer strankam pomagajo tudi pri zagotavljanju zasebnih letal, transferjev, hotelov in luksuznih avtomobilov za izpopolnitev njihove čarterske izkušnje.
Za bolj izpolnjeno in nepozabno izkušnjo je MennYacht ustvaril svoj oddelek My Yacht Toys, ki strankam zagotavlja širok izbor vodnih igrač za maksimalno zabavo med počitnicami. Zastopa blagovne znamke, kot so TechnoHull, Williams in SUR Marine, pa tudi avstrijske ročno izdelane Hyper-craft BURRASCA proizvajalcev Belassi, Lampuga, iAqua in Dart-Craft.

MENNYACHT

SALES | SERVICE | CHARTER

exclusive dealer

FERRETTIYACHTS PERSHING itama Riva CUSTOM LINE

M + 386 31 375 904 | E sales@mennyacht.com

www.mennyacht.com

Foto: Shutterstock

VIŠJA RAST PRODUKTIVNOSTI PRINAŠA VEČ BLAGINJE VSEM

Slovenija se v zadnjih letih poleg demografske spoprijema tudi s krizo prehoda na okolju prijazne tehnologije in s povečanimi geostrateškimi tveganji. Ta vplivajo na zviševanje cen hrane, surovin in energentov.

dr. Polona Domadenik Muren, EF UL

Prijetno je živeti v državi z zadovoljnimi ljudmi, ki s svojo podporno mrežo v nesrečnih okoliščinah poskrbi za posameznika. Po podatkih raziskave Življenjski pogoji (SILC) je povprečen Slovenec na lestvici med 1 in 10 zadovoljstvo z življenjem v letu 2021 ocenil z oceno 7,7. To je največ od leta 2012, ko so omenjeno raziskavo izvedli prvič. Iz raziskave izhaja, da na splošno zadovoljstvo z življenjem pri Slovencih najbolj vplivata predvsem dva dejavnika: zdravstveno stanje in občutek sreče.

V Akcijskem načrtu za večjo blaginjo v Sloveniji smo skupaj s kolegi z Ekonomske fakultete – prof. dr. Tjašo Redek, prof. dr. Matjažem Komanom, prof. dr. Aljošo Valentinčičem in prof. dr Jožetom Sambtom ter dr. Alijem Žerdinom (Delo, d. o. o.) pod vodstvom prof. dr. Dušana Mramorja – identificirali področja, ki po raziskavah najpomembneje vplivajo na (materialno in nematerialno) blaginjo prebivalcev. Z ukrepi smo naslovili 22 področij, na katerih imamo priložnosti za izboljšave.

Materialna blaginja je neposredno povezana s produktivnostjo in delovno aktivnostjo. Akcijski načrt za večjo blaginjo v tem delu nadgrajuje in

novelira Akcijski načrt za višjo rast produktivnosti iz leta 2020, ki je kot pomembna področja prepoznal vlaganja v ključno javno infrastrukturo in mehke dejavnike na ravni države ter investicije v fizični kapital in robotizacijo ter mehke dejavnike na ravni podjetij.

Mehki dejavniki v senci

Novelacija ukrepov iz akcijskega načrta za višjo rast produktivnosti je nakazala, da so bili v preteklem letu sprejeti ukrepi, ki zadevajo vlaganja v ključno javno infrastrukturo (energetika, železnice, ceste). Ukrepom na področju mehkih dejavnikov pa je bilo namenjene bistveno manj pozornosti. Čeprav je v akcijskem načrtu navedeno, da je lahko izveden katerikoli ukrep, pa hkratna izvedba več ukrepov pomeni večji pospešek rasti produktivnosti.

V prihodnosti bo največji izziv implementacija ukrepov na področjih:

- ★ povezovanja in sodelovanja med raziskovalno in razvojno sfero
- ★ izboljšanja učinkovitosti izobraževanja in usposabljanja,
- ★ debirokratizacije in digitalizacije javne uprave,
- ★ strokovnega korporativnega upravljanja podjetij v državni lasti in javnih zavodov (predvsem s področja zdravstva in šolstva),
- ★ strateško naravnanih javnih financ in delujočega finančnega sistema.

Vse to predstavlja pomembne »mehke« gradnike dobrega poslovnega okolja.

KAR 30-KRAT VEČ LJUDI KOT V AVSTRIJI ALI NEMČIJI POROČA O TEM, DA SE SOOČAJO Z OTEŽENIM DOSTOPOM DO ZDRAVSTVENIH STORITEV.

TRADICIJA IN STROKOVNOST PRIPOMORETA K ZAUPANJU STRANK

Podjetje Pegaz iz Velenja je na trgu prisotno že več kot 30 let. Prva leta po ustanovitvi niso bila enostavna, saj so začeli praktično iz nič, a so jih naprej gnali mladostna vnema, znanje in vztrajnost.

Danes je Pegaz uveljavljen sistemski integrator na področju računalniškega inženiringa. Pri vzpostavljanju računalniških sistemov in omrežij s svojimi rešitvami v podjetju omogočajo optimizacijo poslovanja glede na potrebe in posebnosti podjetij ter integracijo varnostnih rešitev z opremo preverjenih dobaviteljev. Posebno skrb namenjajo kibernetski varnosti.

Načrtujejo širitev

S prodajo opreme, vzpostavitvijo in vzdrževanjem računalniških sistemov je podjetje Pegaz najbolj prepoznavno v širši celjski regiji, kjer sodelujejo s številnimi zelo uspešnimi podjetji, njihove poslovne stranke pa so tudi drugje po Sloveniji in izven nje.

V času pandemije je bila sodobna tehnologija tista, ki je v veliki meri pripomogla, da se življenje in delo nista povsem ustavila. Podjetje Pegaz je v tem času poslovalo dobro. Beležili so rast pri prodaji blaga in storitev, kar gre pripisat povečani potrebi po opremi za delo od doma, hkrati pa kredibilnosti in tradiciji podjetja, zaupanju strank ter homogeni in kakovostni ekipi zaposlenih. Pozitiven trend se nadaljuje.

V prihodnje si v podjetju Pegaz želijo novih poslovnih izzivov in utrditev sodelovanja z obstoječimi strankami. Načrtujejo pa povečanje kroga naročnikov in širitev ekipe.

PEGAZ
Tradicija računalniških storitev

Smer: znanstveni preboji in debirokratizacija

Boljše povezovanje in sodelovanje bi spodbudili z ustanovitvijo Tehnološke agencije in ponovno vpeljavo mehanizma mladih raziskovalcev v gospodarstvu. Prav tako je treba identificirati nekaj velikih projektov z največjim vplivom na produktivnost. Dodatna javna sredstva je treba usmeriti zgolj v nekaj velikih projektov na najbolj perspektivna področja, kjer lahko slovenska znanost doseže največji preboj. Raziskovalni inštituti morajo skupaj s svojimi odcepljenimi podjetji postati osrednji del aplikativne znanosti in skupaj s podjetji oblikovati prebojne mreže.

Debirokratizacija javne uprave, ki mora biti jasno definirana v načrtnem zniževanju »predpisologije« in prenovljenem plačnem sistemu za javni sektor, ki spodbuja proaktivno in k iskanju rešitev usmerjeno delovanje javnih uslužbencev, je drugo najpomembnejše področje »mehkih« dejavnikov produktivnosti na ravni države. Svojo domačo nalogo pri doseganju cilja višje produktivnosti pa morajo opraviti tudi podjetja, v katerih se kažejo vrzeli v upravljanju, usposabljanju zaposlenih in implementaciji novih tehnologij. Vse to je povezano z višjimi vlaganji v neotipljiv in otipljiv kapital.

Z gospodarskim razvojem pa vse pomembnejši postajajo dejavniki nematerialne blaginje. Pri tem kaže izpostaviti dober institucionalni sistem (pravna država, politični sistem in zdravo ter čisto okolje) ter zdravje.

Boljšega zdravstva ne bo brez reorganizacije

Posebno pozornost bo treba nameniti področju zdravja, ki z vlaganjem v ključno javno infrastrukturo na področju zdravstva posega tudi na področje dejavnikov materialne blaginje. Povečanje izdatkov za zdravstvo na več kot 10 odstotkov BDP na leto pa ne bo obrodilo sadov, če ne bo reorganizacije zdravstvenega sistema, povečanja kakovosti in dostopnosti zdravstvenih storitev.

V Sloveniji v povprečju izgubimo 18 delovnih dni na zaposlenega na leto zaradi bolniških izostankov. Kar 30-krat več ljudi v okviru raziskav v

AGV viličarji in vlačilci – popolnoma avtomatski, natančni in zanesljivi.

Avtomatska vozila, ki temeljijo na preizkušenih serijskih vozilih in jih nadzira inteligentna programska oprema, so srce avtomatizirane logistike. Popolnoma samodejno, natančno in zanesljivo opravljajo ponavljajoča se opravila z velikim pretokom materiala v proizvodnem okolju in skladiščih. Številni varnostni senzorji ščitijo ljudi, blago in stroje, kar omogoča uporabo avtomatskih vozil v mešanem delovanju.

Učinkovitost v gibanju.
Avtomatizacija z Jungheinrichom.

Natančno pozicioniranje

Litij-ionska tehnologija

Številni varnostni senzorji

Vse iz ene roke: od načrtovanja do poprodajne podpore

Jungheinrich, d. o. o., Korenova c. 11, Kamnik
Tel.: 01/561-04-85 • si-prodaja@jungheinrich.si

JUNGHEINRICH

primerjavi z Avstrijo ali Nemčijo poroča o tem, da se sooča z oteženim dostopom do zdravstvenih storitev. Vsi ti zaposleni, ki bi lahko ustvarjali dodano vrednost in prispevali bistveno več k splošni družbeni blaginji, so ujeti v čakalnih vrstah. Navidezna dostopnost do neomejene košarice zdravstvenih storitev tako pojasnjuje, zakaj je zdravje za Slovence tako pomembno v kontekstu zadovoljstva z življenjem.

Izvedba 64 ukrepov na 22 identificiranih kritičnih področjih bi po mnenju avtorjev vodila do večje blaginje. Čeprav večja blaginja ne pomeni nujno, da bodo ljudje tudi bolj zadovoljni, pa zagotovo predstavlja pomemben element v zapletenem konstruktu zadovoljstva z življenjem in spreminjanja kulture družbe.

Večje blaginje brez dobrega gospodarstva ne bo

Ne pustimo se ujeti v labirint enakosti v bedi. Če želimo pravičneje deliti višjo dodano vrednost, jo moramo najprej ustvariti. Pot do nje pa po besedah prof. dr. Verice Trstenjak temelji na prevzemanju večje odgovornosti tako na ravni posameznika kot družbe. Večje blaginje, tako materialne kot nematerialne, namreč brez dobro delujočega gospodarstva in lokalnih šampionov, ki so na dobri poti, da postanejo globalne zgodbe o uspehu, ne bo.

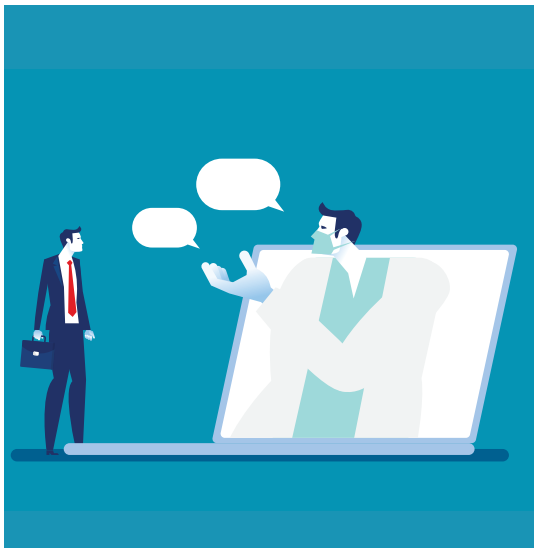


Foto: Shutterstock

INSTRUMENTATION TECHNOLOGIES

Mednarodna ekipa zaposlenih v visokotehnološkem podjetju omogoča:

Znanstvenikom pozicioniranje atomov z natančnostjo **1/1000 debeline lasu**
Pacientom, da prejmejo pravo dozo **protonskega sevanja** pri zdravljenju raka
Sprehajalcem ob Temzi višjo **varnost** v primeru padca v reko

Inženirska ekipa se neprestano širi in spodbuja mlade ljubitelje izzivov.

OBIŠČI SPLETNO STRAN IN IZVEDI VEČ!

Zaupajo nam:
NASA, CERN, Rimac Technology, Alstom, Univerzi v Berkeleyju in Stanfordu in mnogo drugih velikih imen iz tehnološkega sveta.

»POSLOVNO OKOLJE JE TA HIP KOT VREME.«

Tako podjetniki občutijo trenutne razmere, ki jih zaznamujejo cenovni šoki, inflacija, vojna na evropskih tleh, izzivi zaradi motenj v dobavnih verigah ...

Goran Novković

Podjetniki pogosto slikovito opisujejo trenutne razmere na trgu, ki so najbrž bolj izzivalne kot tiste lani. Poglejmo nekaj izjav, ki smo jih zbrali v zadnjih dveh mesecih.

Nestabilno kot vreme

»Največji izziv ta hip je zagotoviti stabilno poslovanje v vse bolj nestabilnih razmerah. Menjalni tečaji, zaloge, razpoloženje kupcev, inflacija ... Če se ne bo spremenilo prvo, se bo drugo ali tretje. Kot vreme,« razmere opisuje Aljoša Domijan, lastnik podjetja Gambit trade, znanega po spletni trgovini Ena A. Vsekakor podjetnik, ki trenutne razmere na trgu vpija kot lakmusov papir.

Stresni testi za ogrevanje

Andrej Ržišnik, prvi mož skupine Ržišnik Perc, ki se ukvarja s prostorskim načrtovanjem, upravljanjem nepremičnin in informatiko, se je energetske krize lotil zelo energično:

»Že kmalu po začetku krize sem naročil kotel na lesno biomaso za poslopje Cubisa v Šenčurju. Podjetniki smo pri energetiki dolžni pristopiti k optimizaciji. V resnici številna podjetja porabe nimajo pod nadzorom. Prav bi bilo, da bi se lotili stresnih testov lastne energetike. Pri nas smo ugotovili, da imamo 15-odstotne rezerve pri ogrevanju.«

Zaloge = zaslužek

Drugi nasvet Andreja Ržišnika zadeva zaloge, ki so postale strateške. »Prav v zalogah je tudi možnost zaslužka, ker bo inflacija naredila svoje. Kdor lahko naredi zalogo, naj si jo zagotovi. Veliko podjetij povečuje skladiščne zmogljivosti, saj kupci zahtevajo večje zaloge zaradi morebitnih težav pri proizvodnji v prihodnje.«

Banke so previdnejše

Tretje opažanje Ržišnika zadeva investicije: »Banke ne verjamejo v predračunske vrednosti in od investitorjev zahtevajo večji lastni delež. To že zavira industrijske gradnje. Pospešujejo pa se stanovanjske gradnje. To je posledica 26 milijard evrov depozitov na bankah, zato so cene v gradbeništvu na visokih ravneh. Vendar pa proizvodna podjetja še vedno naročajo projekte, četudi ne vedo zagotovo, kaj se bo zgodilo. Ne čakajo s pripravo. No, nekateri so prepričani, da je vrh. Pa čakajo. A kdor čaka, izgubi.«

Rast se umirja

»Rast v obdobju po covidu se umirja. To pomeni, da je bila ta bolj ali manj posledica zaustavitve gospodarstva v času pandemije. Zdaj bo bistveno večji izziv reševati okoliščine, nastale z vojno. Enaki problemi, le vzroki so drugačni: energetski in surovinski cenovni šoki, zmanjšano povpraševanje kupcev ...« pa že opozarja Dušan Olaj, lastnik Duola.

Kje zarezati in kdaj?

Kaj se bo zgodilo in kdaj? Koliko smo odporni na recesijo? Kje zarezati in kdaj? To pa se sprašuje Andraž Grahek, dolgoletni analitik v uredništvu časnika Finance, zdaj pa direktor in partner v družbi Capital Genetics.

»Spoprijemanje z upadom volumna trga utegne biti bistveno daljše. Še posebno je zdaj modro paziti, da podjetja ohranjajo dobro finančno kondicijo,« na kratko v finančnem žargonu opisuje glavni strah podjetnikov Grahek, ki ima 20 let izkušenj na področju upravljanja premoženja, kapitalskih trgov in poslovnih financ.

Je ta strah votel, okoli pa ga ni veliko? Ali pa je realen? To bo pokazal čas.

Vmes pa bo zagotovo kar nekaj sonca, dežja in neviht.

RIEDL GROUP

KOMPONENTE ZA LETALSKO INDUSTRIJO

PRECIZNI KOVINSKI DELI “high mix-low volume”

KOMPONENTE ZA VESOLJSKO TEHNIKO

“ČISTA SOBA” - ISO5

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

ISO 9001.2015
ISO 14001.2015

Everything you can imagine is real

RIEDL CNC d.o.o.
Preradoviceva ulica 42, 2000 Maribor, Slovenija
T: +386 2 300 05 00, office@riedl.si, www.riedl.si

RIEDL GROUP · RIEDL AEROSPACE · RIEDL CNC

Blaž Brodnjak, predsednik uprave Nove Ljubljanske banke (NLB), o novi novi normalnosti.
Torej o času, ko po pandemiji naše ravnanje obvladujejo še visoka inflacija, vojna na evropskih tleh, cenovni šoki ... Velika negotovost.

Foto: Urša Premik

»ČAS JE ZA NOVE PARTNERJE V ZAHODNI IN SREDNJI EVROPI.«

Goran Novković

A to ni samo čas negotovosti, ampak tudi čas priložnosti: »Zahodna in srednja Evropa preusmerjata povpraševanje v naš del sveta. Mi smo v srcu Evrope, zato je naša cena zanje zdaj manj pomembna. Pri znamki Made in Slovenia in dobri kakovosti izdelka ni več treba biti toliko cenejši, kot je veljalo doslej,« pravi Blaž Brodnjak.

Ta hip nas vse najbolj skrbi inflacija. Kakšno inflacijo pričakujete letos in kakšno napovedujete za prihodnje leto?

To je vprašanje za kristalno kroglo, saj tega nihče natančno ne ve. Se pa strinjam z mnenjem Evropske centralne banke (ECB), da je inflacija ponudbene narave.

Prehod k trajnostnemu razvoju sicer zmanjšuje potrošnjo. Ne kupujemo več šestih oblačil na sezono, ampak eno kakovostnejše na dve sezoni. Telefona ne kupujemo vsaki dve leti, ampak vsakih šest. Manj potujemo z letali in avtomobili, ker lahko delamo na daljavo. To vse deluje protiinflacijsko.

Protiinflacijske izzive smo imeli že pred pandemijo covida-19, do leta 2020. Takrat si je ECB zelo prizadevala zvišati inflacijo. Gospodarsko rast je spodbujala z metanjem denarja v hrbet. Toda pokazalo se je, da je bila to likvidnostna past. Zaradi tega ni bilo nič več investicij s strani gospodarstva, ampak se je ta denar kopičil na računih v bankah. Povpraševanje je stagniralo.

To je še posebej značilno za stare družbe. Če se prebivalstvo stara, kar se dogaja v Sloveniji in Evropi, si privošči manj. Tu in tam kaj dobrega pojemo in popijemo, klasična potrošnja pa se zmanjšuje. Zviševanje cen se je začelo v nabavnih verigah, pri surovinah, polprevodnikih, energentih.

»Pri naših strankah delež in skupni obseg slabih posojil še vedno padata.«

Obrestne mere za podjetja od 2,5 % do 4 %

Ali lahko približno napoveste, kakšno inflacijo pričakujete?

Letos pričakujem od 5- do 10-odstotno inflacijo, prihodnje leto pa postopno umirjanje razmer. To bo tudi osnovni vzvod za ravnanje ECB. Po sedmih letih bo že julija konec negativnih obrestnih mer. Euribor bi bil lahko v vseh ročnostih pozitiven že ta mesec, ker posredno vključuje že pričakovane odločitve ECB.

Pričakujem, da bi ECB že prvič lahko dvignila referenčno obrestno mero za 0,50 odstotne točke. Torej bi bila ta obrestna mera takoj 0,00 odstotka. Obenem to pomeni, da bomo banke odpravile ležarine, kar je pomembno za varčevalce in podjetja, ki imajo denar na bančnih računih.

Do kam bodo rasle obrestne mere?

To je veliko vprašanje. Špekulira se o petih do sedmih korakih ECB. 15-letno povprečje te referenčne obrestne mere pred obdobjem negativne obrestne mere je bilo dva odstotka. V zadnjih 20 letih pa se je povečalo od –0,5 do 5,1 odstotka.

Skupne obrestne mere za posojila podjetjem bi se po moji presoji lahko ustalile med 2,5 in 4 odstotki. Dolgoročno je to še vedno normalno. V zadnjih letih smo se dejansko precej razvadili. Podjetja, ki so imela robusten denarni tok, so lahko izbirala pogoje v bankah. Na mizi so imela po sedem do osem ponudb z manj kot enoodstotno obrestno mero. Zgodovinsko gledano to ni bilo normalno.

V zadnjih treh letih smo večkrat svetovali podjetjem, naj zaklenejo financiranje pri obstoječi obrestni meri. Spraševali so nas, koliko časa bo še trajalo zanje ugodno obdobje. Rekli smo jim, da ne vemo, da pa ne bo trajalo večno, saj je šlo za zgodovinsko najnižje ravni. Sam sem jim navadno predlagal, naj vsaj 50 odstotkov financiranja fiksirajo pri takratnih obrestnih merah.

Ko se ljudje prestrašijo, začnejo 'hrčkati'.«

S čim imajo podjetja trenutno največ izzivov?
V stiski se zna znajti kdo v gradbeni ali gostinski panogi. Sicer pa ne zaznavamo večjih izzivov podjetij. Pri naših strankah delež in skupni obseg slabih posojil še vedno padata. Ne zaznavamo velikih težav podjetij, opažamo pa njihovo previdnost.

Slovenska podjetja so izrazito razdolžena. Naše gospodarstvo je med najmanj zadolženimi v Evropi. Skupni obseg zadolžitve slovenskih podjetij je na polovici tistega v letu 2008. Takrat je bil dolg naših podjetij 20 milijard evrov, zdaj pa je 10 milijard evrov. Po drugi strani so prihodki in denarni tokovi podjetij radikalno višji.

To je dobro, ker se podjetja lahko dodatno zadolžujejo. Obenem pa imajo v povprečju še vedno robusten denarni tok, saj prihajajo plačila za že uresničene posle v preteklosti.

Soočamo pa se s pojavom, ki je ravno nasproten temu, česar smo bili vajeni doslej. V zadnjih letih smo radikalno optimizirali obratni kapital, torej zniževali zaloge, delovali z vitko dobavno politiko. Potem pa smo se nenadoma začeli spraševati, kaj pa, če ladje z blagom ne bo.

V enem mesecu 75 mio evrov stanovanjskih posojil

Res se zdi, kot da prehajamo od vitke k debeli ekonomiji. Vsi polnijo skladišča. Eden od špediterjev mi je ob tem zadnjič dejal, da so skladišča že zdaj polna. Kaj se bo zgodilo, ko se zmanjša povpraševanje?
Da, trendi gredo vedno v skrajne smeri. Psihologija množic vedno deluje. Ko se ljudje prestrašijo, začnejo 'hrčkati'. Vprašanje je, kje bo novo ravnovesje. Na to ni jasnega odgovora.

Ko se bodo razmere na ponudbeni strani začele umirjati, ko se bo zaradi dviga cen začelo umirjati povpraševanje, bomo bližje novemu ravnovesju. To se, kot kaže, že dogaja na trgu nepremičnin. V marcu je bilo povpraševanje po stanovanjskih posojilih ekstremno. V NLB smo samo v enem mesecu odobrili za 75 milijonov evrov stanovanjskih posojil, v aprilu pa je povpraševanje po njih že zanihalo navzdol. V maju je že bistveno nižje.

Razloga sta bila dva. Vsem je bilo jasno, da smo dosegli dno obrestnih mer. Po drugi strani so si odvetniki, zdravniki in drugi, ki imajo premoženje, tega že naložili v tretje stanovanje. Povprečni državljan pa si zaradi visokih cen stanovanja niti ni mogel več privoščiti. Povpraševanje se je začelo ohlajati, vzpostavlja se novo ravnovesje cen.

Ni več pravi čas za obsežen vstop na trg nepremičnin, ker so cene visoke. Še vedno pa je čas za gradnjo ustreznih stanovanj srednje velikosti, toda zaradi rasti cen železa, betona in drugih surovin jih je težko graditi poceni. Nekateri investitorji že razmišljajo, ali bi morda počakali z investicijo, da se razmere umirijo.

Trg se zaradi psihologije množic giblje ciklično. Leta 2012 je takratni stečajni upravitelj na dražbah prodajal stanovanja, ki jih je imela NLB zastavljena v Celovških dvorih, po 1.000 evrov za kvadratni meter. Pa mu jih ni uspelo prodati. Čez pet let je ista stanovanja, v slabšem stanju, prodajal po 3.500 evrov za kvadratni meter. Za takšno stanovanje je v vrsti stalo 35 ljudi.

Medtem ko vsi čakamo na novo ravnovesje cen, so v Veliki Britaniji zaradi izjemnih dobičkov trgovcev z naftnimi derivati začeli omenjati davek na nepričakovane dobičke. Kdo bo globalno v tej krizi najbolj profitiral?
Sam sem zelo razpet glede tega, zakaj je prišlo do vojne v Ukrajini. Vsekakor sočustvujem z žrtvami te vojne in sem z njimi solidaren. Ne sprejemam vojne niti verbalnega, še manj fizičnega nasilja – sploh pa ne pobijanja. A treba je razumeti tudi geostrateško sliko.

Osnovna ideja je ideja o Ukrajini v EU in Natu. Hkrati. Leta 2008 in leta 2014 je bilo zelo jasno povedano, da se to ne bo zgodilo, vsaj ne v bližnji prihodnosti. Evropska unija igro tu prepušča Združenim državam Amerike in Kitajski, njima pa je v interesu nestabilna Evropa.

Kaj smo v Evropi povedali v tistem trenutku, ko smo podpisali pogodbo za 50 milijard kubikov plina in milijarde evrov orožja ter po kakšnih cenah? Zdaj smo prišli še do roba hitre uvedbe embarga na ruski plin in nafto, kar bi veliko članic EU spravilo v izjemno zahteven položaj. V EU gredo žal vse odločitve skozi 27 parlamentov. Američani in Kitajci pa se odločajo zelo učinkovito.

Ne smemo zanemarjati geostrateških vidikov. Evropa ne ve natančno, kakšna želi biti. Za slovensko gospodarstvo in življenje državljanov je v tem kontekstu zelo pomembno, kaj se dogaja z Zahodnim Balkanom. Stabilnost in varnost Zahodnega Balkana sta za nas res izjemnega pomena.

Predvidevam, da bo predsednik vlade postal bolj pragmatičen.«

Če ukrajinska vojna Evropske komisije ni spodbudila, da pospeši vstop Zahodnega Balkana v EU, se lahko postavi vprašanje, ali je vladavina prava v mnogih obstoječih članicah EU res bolj spoštovana kot pa v Srbiji. Celotni Zahodni Balkan je obkrožen z EU; odriva ga predvsem severni del EU, ki ga dejansko sploh ne razume.

Vrniva se k novi novi normalnosti in podjetnikom. Na kaj bi morali podjetniki ta hip najbolj paziti?

Če razmere niso stabilne, je vedno ključen denarni tok. Zdaj je to večji izziv, ker je treba razmišljati tudi o varnostnih zalogah blaga. To pa lahko stori samo tisti, ki jih je sposoben financirati. Bolj zadolženim bi v takšnih razmerah svetoval, naj se bolj proaktivno pogovarjajo s svojimi partnerji, predvsem s tistimi, ki jih financirajo.

Čas je za transparentne pogovore z bankami. Bančniki smo danes v drugačni kondiciji ter smo tudi opremljeni z drugačnimi znanji in izkušnjami kot v obdobju 2008–2013. Takrat nismo imeli kapitala. Zdaj imamo kapital in smo tudi dovolj likvidni. Bolje, da se o tem pogovarjamo zdaj, kot pa pozneje o zahtevnejšem prestrukturiranju podjetja.

Sicer pa je trenutno na trgu izjemna priložnost, da se slovenska podjetja obrnejo na potencialne nove partnerje v zahodni in srednji Evropi. Četudi so cene slovenskih podjetij malce višje, bodo ti najbrž raje poslovali z našimi podjetji kot s tistimi z vzhoda Evrope ali iz Azije. Dobave od tam namreč niso več tako predvidljive.

Zahodna in srednja Evropa preusmerja povpraševanje v naš del sveta. Mi smo v srcu Evrope, zato je naša cena zanje zdaj manj pomembna. Pri znamki Made in Slovenia in dobri kakovosti izdelka ni več treba biti toliko cenejši kot doslej.

Prave priložnosti za nakupe so v krizi

Ali beležite večje povpraševanje po posojilih zaradi zakupov energije, zvišanja zalog, pa tudi strahu zaradi negotovosti in s tem povezane želje po kopičenju likvidnostnih rezerv?

V Sloveniji ne prav veliko. V naših hčerinskih bankah na Zahodnem Balkanu pa to opažamo. Tam smo na začetku ukrajinske vojne opazili tudi znatno povečanje dvigov gotovine.

Foto: Urša Premik

Foto: Urša Premik

Slovenci smo del EU in se zaradi jamstvenih shem očitno počutimo dovolj udobno. Tudi država je z različnimi spodbudami v zadnjih letih veliko pomagala prebivalstvu in gospodarstvu. To je dokaz, da imamo robustno gospodarstvo, ki je del širšega evropskega in evrskega okolja.

Ali podjetja še toliko razmišljajo o investicijah in prevzemih kot pred pandemijo?

Podjetja so previdna. Toda prav zdaj je treba začeti razmišljati o tem. Ekonomsko je najbolj racionalno kupovati v krizi, saj so takrat vsa vrednotenja nižja. Če bo kakšno gradbeno podjetje zaradi razmer na nepremičninskem trgu zašlo v težave, bo najbrž prisiljeno kakšno zemljišče prodati s popustom.

V krizi je vedno dobro imeti denar. Prave priložnosti za nakupe, s katerimi na dolgi rok ustvarite največjo rast vrednosti, se navadno ponudijo prav med krizo.

Imamo novo vlado in novo koalicijsko pogodbo. Kje so pri novi koalicijski pogodbi po vašem mnenju največji izzivi?

Najprej je treba novi vladi pustiti nekaj časa, da dobi na mizo prve podatke o stanju v proračunu. Takrat se bo soočila z realnostjo, saj so pričakovanja eno, zmožnosti pa nekaj drugega. Zadeva je zelo preprosta: če imamo dve milijardi evrov primanjkljaja, potem si je nemogoče predstavljati, kako bi si lahko privoščili dodatne štiri milijarde evrov porabe.

» Ko bo nova vlada dobila na mizo podatke o stanju v proračunu, se bo soočila z realnostjo.«

Vsi govorijo o tem, da ni mogoče uvesti razvojne kapice, ker bo manj prilivov v javne blagajne. Kaj pa je s tistimi 12 milijardami evrov, ki jih porabimo iz proračuna? Ali kdo preverja učinkovitost javnega sektorja? Ali se kdo vpraša, koliko otrok je po koncu šolanja zaposljivih?

O učinkovitosti javnega sektorja v zadnjih mesecih ne govori nihče …

Seveda ne. Vendar je novi predsednik vlade le gospodarstvenik, zato predvidevam, da bo postal bolj pragmatičen. Ne le zato, ker bo v to zaradi realnih razmer prisiljen, ampak tudi zato, ker mislim, da Sloveniji iskreno želi dobro. V tem primeru bi lahko o koalicijskih partnerjih začel razmišljati drugače. Nabor ukrepov pa bi bil lahko takšen, da ne bi radikalno zniževal konkurenčnosti Slovenije.

Če v koaliciji ne bi prišlo do zamenjave – denimo katere od sedanjih koalicijskih partneric s katero od opozicijskih –, seveda ne pričakujem, da bi se mednarodna konkurenčnost Slovenije začela povečevati. Potem je bolje, da se ničesar ne dotaknejo.

Ali torej pričakujete, da se juha ne bo pojedla tako vroča, kot se je skuhala?

Absolutno. Nastaja nekakšen nov velik LDS, ki bo šel takšen tudi na lokalne volitve. Po lokalnih volitvah pa bi se lahko v naslednjih štirih letih

vedli stabilno. Dr. Golob ima še vedno zgodovinsko priložnost, da sestavi uravnoteženo vlado. V vsakem primeru pa pričakujem, da ne bo podprl ukrepov, s katerimi bi znižal konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

Sicer se lahko zgodi, da bo sam Robert Golob na koncu moral pojesti vročo juho, mar ne?
Zato pa pravim, da ni rečeno, da je to dokončna vladna koalicija za naslednja tri leta in pol.

Kaj manjka v koalicijski pogodbi?

Kaj pa v koalicijski pogodbi manjka vam?
Prva je razvojna kapica, da bomo v Sloveniji bolj zanimivi za talente. S tem bi bila res večja tudi možnost za občutnejšo rast dodane vrednosti, delovna mesta pa bi postala kakovostnejša.

Druga je pokojninska reforma. Z uvedbo drugega in tretjega pokojninskega stebra, da bodo lahko slovenski pokojninski prihranki usmerjeni v slovenska podjetja. Zdaj se po prvi generaciji lastnikov devet od desetih prodanih družinskih podjetij proda multinacionalnim družbam iz tujine.

Želel bi si več prodaj po modelu privatizacije NLB, več javnih prodaj na Ljubljanski borzi. Tako se lastniški deleži obstoječih lastnikov lahko postopoma znižujejo na 75, 50 ali 25 odstotkov. Omejili bi lahko glasovalne pravice drugih solastnikov, zaposlili profesionalne menedžerje, sedeži podjetij pa bi ostali v Sloveniji. Tako bi lahko gradili slovenske multinacionalke.

»Ni rečeno, da je to dokončna vladna koalicija za naslednja tri leta in pol.«

Tretja pa je zdravstvena reforma. Združimo že enkrat celoten sistem operativno in z vidika nabav v eno bolnišnico, znotraj nje pa so lahko izvajalski centri. Tako bi na leto privarčevali več sto milijonov evrov, od česar bi jih lahko denimo polovico namenili za plače zdravstvenih delavcev, drugo polovico pa za novo opremo in odpravo čakalnih vrst.

Digitalna Srbija. Kaj pa Slovenija?

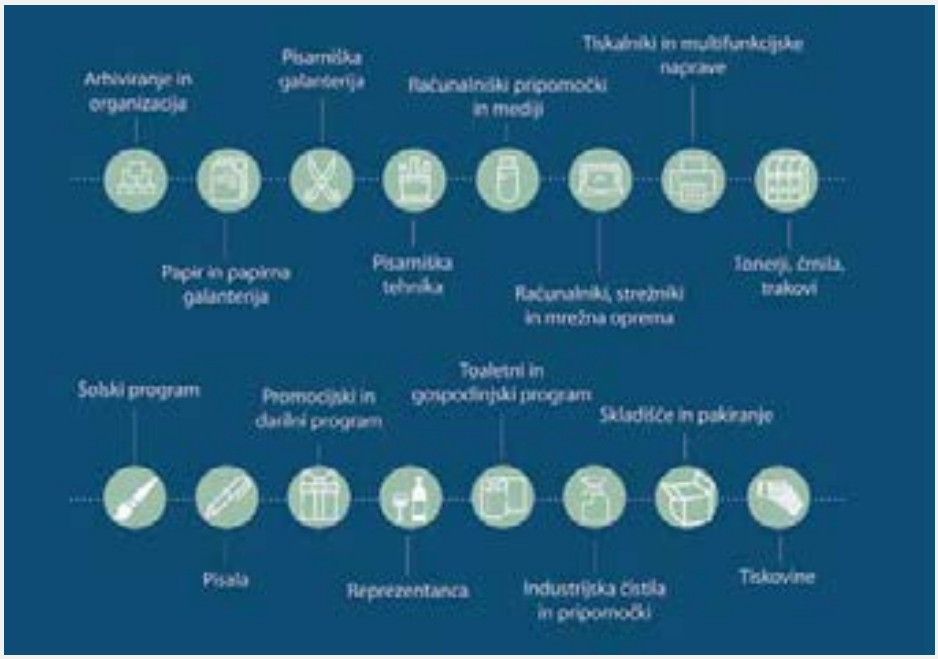
Šolstvo bo treba nujno reformirati, opozarja Blaž Brodnjak: »Plastičen primer: v NLB smo lani v Sloveniji privabili tri informatike, v Srbiji 45. V Srbiji so že pred 12, 13 leti začeli repozicionirati državo, zlasti z razvojem na področju informacijske tehnologije. Po desetletju so postali mednarodni center za razvoj informacijskih rešitev.

V Sloveniji žal nimamo jasne vizije. Upal sem, da bomo po volitvah uspeli preskočiti planke in pozabiti na zamere. Na žalost pa se zdi, da se to še ne bo zgodilo v tem mandatu. Bojim se, da bomo priložnost zamudili.«

Foto: Iztok Lazar

SKUPAJ POD ENO STREHO: EXTRA LUX, D. O. O. & UNI-BIRO, D. O. O.

Extra Lux, d. o. o. je v decembru 2021 postal 100-odstotni lastnik podjetja Uni-Biro, d. o. o. Cilj prevzema je združiti znanje in izkušnje obeh podjetij ter optimizirati nabavo, prodajo, logistiko in ostale zaledne službe ter zagotavljati kupcem dobave iz centralnega skladišča Extra Lux v roku 24 ur od naročila.



Extra Lux je eno vodilnih slovenskih podjetij za oskrbo z blagom, potrebnim za nemoteno poslovanje podjetij. Dobavlja široko paleto izdelkov: pisarniški, toaletni, šolski in gospodinjski program, industrijska čistila in pripomočke, tiskalnike in pripadajoči potrošni material (tonerji, črnila), poslovna in promocijska darila ter številne druge izdelke.

Uni-Biro je prepoznan v prodaji Xeroxove opreme, za katero so odlični svetovalci pri izbiri in nakupu celotne palete izdelkov. Nadaljujejo prodajno-servisni program blagovne znamke Xerox, ki so ji dodali še blagovni znamki HP in Lexmark, predviden pa je tudi nadaljnji razvoj tega področja z vključitvijo drugih blagovnih znamk.

Obe podjetji se ponašata s 30-letno tradicijo, združitev pa pomeni dodatno podporo za uresničevanje zastavljene dolgoročne strategije. Slogan, »VSE VAŠE POTREBE POD ENO STREHO« z združitvijo podjetij postaja še izrazitejši, saj več kot 9.000 kupcem v skupini poleg klasične dobave blaga iz centralnega skladišča Extra Lux ponujajo tudi svetovanje, servis in vzdrževanje tiskalniških naprav in jim tako pomagajo pri reševanju dnevnih izzivov na tem področju. Kakovostna podpora in hitra oskrba kupcev vključuje tudi storitev tiskanja in dotiska v sodelovanju z zunanjimi partnerji, zlasti tiskovin, kuvert, brošur, katalogov, etiket, majic in drugih promocijskih izdelkov. Kupcem poleg klasičnih naročil omogočajo enostavno in hitro naročanje preko B2B trgovine www.extra-lux.si.

Še posebej je treba pohvaliti njihovo edinstveno storitev Biro Lux, t. i. »Edinstven pomočnik podjetjem«, ki uporabnikom omogoča optimizacijo nabora produktov in stalno zalogo vsega, kar potrebujejo za nemoteno delovanje. Ob tem so lahko brez skrbi, da jim česa ne bo zmanjkalo. Njihovo poslanstvo je optimizacija nabave in procesa naročanja za nemoteno poslovanje kupcev, s ciljem celovite oskrbe in prihranka stroškov ter časa kupčevih zaposlenih.

*»V skupini poskrbimo za kupce, da lahko nemoteno poslujejo, zato nenehno izpopolnjujemo nabor prodajnega programa in storitev s stalnim razvojem digitalizacije procesov in B2B trgovine«. **Gregor Bogataj,** direktor podjetja Extra Lux in Uni-Biro*

*»Poleg možnosti nakupa vam nudimo tudi najem tiskalnikov, kjer ni začetne naložbe; mi poskrbimo za celotno vzdrževanje«. **Matej Meterc,** direktor podjetja Uni-Biro*

Skupaj POD ENO STREHO

ExtraLux
uni biro

24h

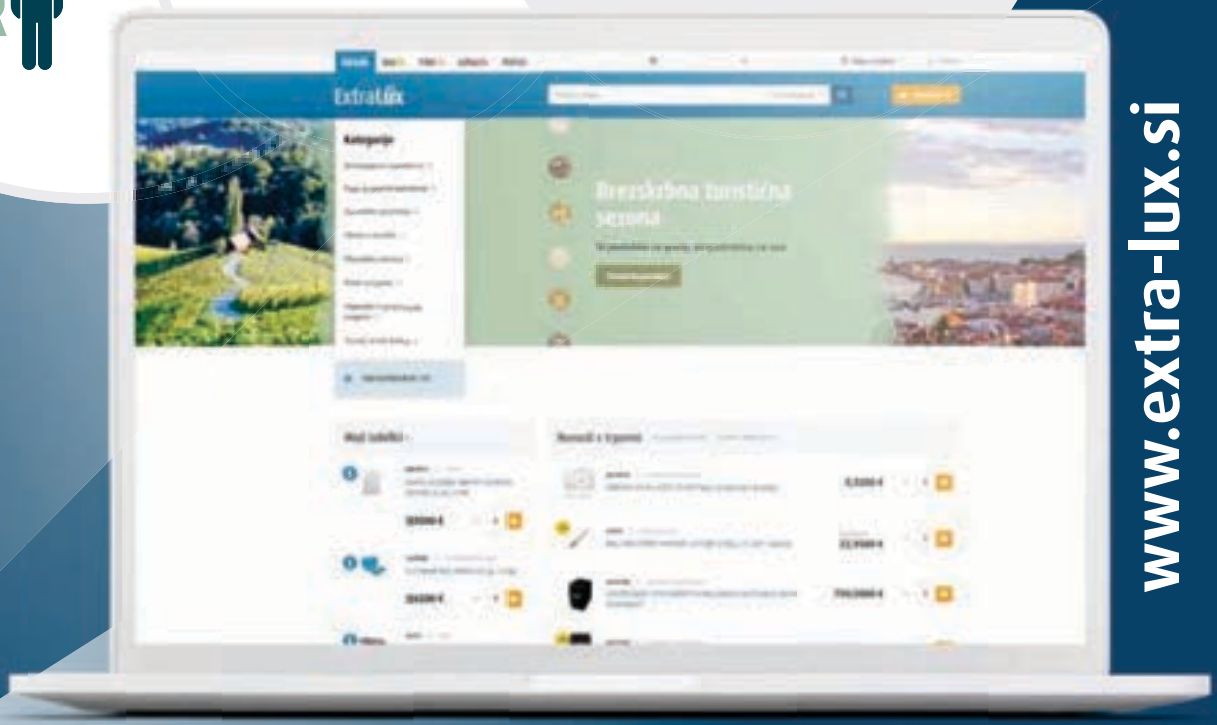
ŠT. DOBAVNIC
145.000/leto

ŠT. LETNO ODDANIH NAROČIL V SPLETNI TRGOVINI
65.000

POVPREČNO ŠT. ODDANIH POŠILJK
600/dan

ŠT. KUPCEV
9.000

ŠT. ARTIKLOV
35.000



www.extra-lux.si

Extra Lux d.o.o., Ljubljana, Brnčičeva ulica 17B, 1231 Ljubljana – Črnuče, Tel.: 080 62 62, info@extra-lux.si

Foto: Shutterstock

KAJ PA, ČE SE TREND BREZPOSELNOSTI KMALU OBRNE?

Nov trend v podjetjih: izrazito iščejo zelo zavzete sodelavce.

Maja Virant

Hud boj delodajalcev za nove kadre se po nekaterih napovedih počasi končuje. Nekatera uspešna podjetja neuradno že nimajo več tako velikih potreb po kadrih. Pri strokovnjakih s kadrovskega področja smo preverili, ali te navedbe držijo. Za zdaj ni videti tako očitno omenjenega.

A nekateri trendi, ki bi kaj takšnega lahko prinesli, se že kažejo na obzorju.

V kadrovskem podjetju Kariera ne opažajo zmanjševanja povpraševanja po kadrih.

»Kaj bo v prihodnosti, je težko napovedati,« pravi Nina Jakopin, direktorica iskanja in selekcije pri podjetju Kariera. »Poudarek bo na optimizaciji in digitalizaciji procesov, kar potencialno lahko pripelje do manjše potrebe po kadru,« dodaja. Procesi digitalizacije bi potencialno lahko pripeljali do večje brezposelnosti v zalednih službah, administraciji ali pa na drugi strani v proizvodnji in logistiki, če se bo trend zmanjševanja manualnega dela nadaljeval, napoveduje Jakopinova.

Še bolj kot to lahko rekordno nizko brezposelnost spet poveča poglobitev zdajšnjih negotovih razmer.

Kako se v podjetjih lahko kadrovsko pripravite na čas negotovosti, ki prihaja?

5 NASVETOV, KAKO SE KADROVSKO PRIPRAVITI NA NEGOTOVE RAZMERE

1 Iščite zavzete zaposlene.
Pri Karieri opažajo trend, da podjetja pri zaposlenih vse bolj cenijo zavzetost. Zavedajo se, da je ta povezana tudi s pripadnostjo, pravi Nina Jakopin: »Podjetja se vse bolj zavedajo, kako pomembno je, da lahko računajo na visoko zavzete sodelavce oziroma da sodelavce, ko jih potrebujejo, sploh imajo.«

2 Z odlično klimo poskusite zadržati dobre sodelavce.
Stanje na trgu podjetja sili v razumevanje dejstva, da so ljudje najpomembnejši »resursi« podjetja, pravi Nina Jakopin: »Tista podjetja, ki na človeka (še vedno) gledajo kot na 'strošek' in 'potrošno blago', bodo kot delodajalci začela izgubljati ugled, če ga doslej še niso, to pa bo povzročilo tudi težave v osnovnem procesu podjetja.« Na Ceneje.si zato želijo ustvariti okolje, kjer bodo z odličnimi pogoji dela in ugodnostmi za svoje zaposlene lahko v prvi vrsti obdržali obstoječe sodelavce, pravi tudi Čreslovnik.

3 Vlagajte v optimizacijo procesov in resursov.
Na tak način boste najlažje zagotovili optimalno delovanje podjetja, svetuje Nina Jakopin: »V primeru potrebe po zmanjševanju lahko sprejemate odločitve na podlagi dobro organiziranih in utečenih procesov, za katere lažje predvidite dejansko potrebo po kadru v prihodnosti.« Napovedana prihajajoča kriza je nekaj, na kar nimamo vpliva. Vsekakor pa se lahko nanjo pripravimo in ostanemo osredotočeni na naše delo, pravi Dejan Sušnik iz podjetja RCM.

4 Razmislite o hibridnem načinu dela.
Covid kriza je pripomogla k vedno večjemu poudarku na hibridnih načinih dela, pojasnjuje Nina Jakopin. Predvsem v tujini, kjer so razdalje večje, čas vožnje v službo pa zato daljši, je delo v pisarni vse bolj izjema.

Jakopinova ugotavlja, da smo v Sloveniji sicer še vedno na točki, ko je delo v pisarni zaželeno tudi pri zaposlenih: »Nekatera podjetja, predvsem mednarodna, pa se že odločajo za večinsko delo od doma in tako imenovani 'coworking space', torej za prostore v podjetju, kjer lahko sodelavci občasno opravljajo svoje delo. Predvidevam, da bo tega v prihodnosti vedno več.«

To počnejo tudi na Ceneje.si, kjer v ospredje postavljajo prilagajanje zaposlenim in ustvarjanje pozitivne klime v podjetju.

5 Vpeljite nove oblike sodelovanja.
Če mislite, da zaposlenih ne boste potrebovali za dalj časa, razmislite o drugačnih oblikah sodelovanja. To denimo že počnejo v podjetju Optiweb.

»V obdobjih, ko je obseg dela povečan za krajši čas, uporabljamo tako imenovani 'outsourcing',« pravi Klavdija Šernek. Tudi pri Ceneje.si strokovnjake z različnih področij, ki jih potrebujejo, najemajo po potrebi.

V podjetju RCM v tem trenutku zunanje sodelavce najemajo v manjši meri, pravi Sušnik: »Če se bo izkazalo, da za boljše delovanje našega podjetja potrebujemo več zunanjih storitev, bomo te seveda uporabljali v večjem obsegu.«

ŠTUDENTE PRIVAJAJO NA KULTURO PODJETJA

Ne glede na negotove razmere in napovedane črne scenarije bodo dobri kadri vedno iskani. Podjetja začenjajo razumeti, da dobri kadri niso tisti, ki iščejo, temveč tisti, ki so iskani, poudarja Nina Jakopin:

»Najti dobrega kandidata oziroma ga prepričati, da je podjetje pravo zanj, pa je vse prej kot lahko. Terja precej energije, časa in predvsem posebnih veščin, ki jih imajo rekruterji v profesionalnih agencijah za zaposlovanje.«

Na Ceneje.si se spopadajo tudi s primanjkljajem kakovostnega kadra na trgu dela, zlasti razvijalcev in strokovnjakov za digitalni marketing, pravi Čreslovnik:

»V napovedani prihajajoči krizi nameravamo nadaljevati tudi našo prakso, saj pogosto zaposlujemo študente, ki delajo pri nas.« V prehodnem obdobju jih ustrezno usposobijo in opremijo s številnimi znanji in veščinami, nato pa jih zaposlijo. »S tem poskrbimo, da tudi vsak novozaposleni ustreza naši kulturi,« dodaja Čreslovnik.

Zdravnik, psihiater, psihoterapevt, menedžer, podjetnik. Soustanovitelj OK Consultinga. Doslej se je ukvarjal s poslovnim svetovanjem, z medosebnimi odnosi v partnerstvih, s športom. Sodeluje s policijo, specialno enoto, pri pogajanjih, psiholoških strategijah borbe ...

»CHIEF HAPPINESS OFFICER*. TO JIM PIŠE NA VIZITKI.«

Goran Novković, foto: Barbara Reya

Z dr. Željkom Ćurićem smo se pogovarjali o enem največjih izzivov podjetij ta hip in v bližnji prihodnosti – o kadrih: o mladih, o tujcih in o vplivu postkovidnega sindroma.

Pred vami je intervju, v katerem se mnogi lahko prepoznamo. Ali pa v njem prepoznamo svoje okolje.

Mladi so danes drugačni. Za marsikatero podjetje so kadrovski izziv. Po katerih lastnostih se danes najbolj razlikujejo od starejših generacij?

Mladi, ki zdaj prihajajo v službo, niso marsovci. Na to bi rad opozoril, ker je v podjetjih še vedno kar nekaj starejših od 55 let, ki upravljajo kadre. V podjetjih zato o mladih pogosto slišimo: »Od kod pa so se ti vzeli?« Mene to zelo moti. To so naši otroci, tako smo jih vzgojili mi. Ko sem bil mlad oče, je bila na pohodu permisivna vzgoja. Navodilo je bilo: nič kritike, nič groženj, nič prepovedi. Dajmo otrokom dovoljenja. Bodo že našli svojo pot.

Baby boom generacija X je imela poln 'kufer' veteranov, ki so nas nenehno opozarjali na moralo, pravila, religijo in kup prepovedi. Pa smo rekli, da nam je tega dovolj. Vzgojili smo pozno generacijo Y in generacijo Z, ki imata veliko dovoljenj, zelo malo prepovedi, malo opozoril in malo groženj zaradi etike. Zato se je oblikoval drugačen sistem vrednot.

Tako se zdi, kot bi bili generacija baby boom in generacija Y z različnih planetov. Piramida vrednot je obrnjena na glavo. Vrednote pripadnosti, lojalnosti, skrbi za druge in socialne empatije so bile v moji generaciji zelo visoko na lestvici.

Pri mlajših je danes visoko na lestvici vrednot oportunizem, krajša pot do uspeha … Temu je blizu razvajanje. To je zelo moteče poimenovanje, še zlasti, ker v angleščini beseda *spoiling* pomeni še kaj drugega.

Mladi so drugačni, iz piramidnega sistema vrednot pa izhajajo motivacija in čustva osebe v stiku z realnostjo. Nekateri so zelo presenečeni nad tem, da so čustveni odzivi mlajših tako drugačni. Tako je zaradi motivacije: kar je motiviralo osebo generacije X, lahko osebo generacije Y demotivira.

Kako naj v takšnih razmerah ravnajo v podjetjih?

Preprosto. Najprej se morajo dogovoriti, da bodo spoštovali osnovna pravila. Prvo pravilo je, da se drugih ne da motivirati; mogoče je le prepoznati, kako drugi motivirajo sami sebe.

In kaj je tisto, kar mlade zdaj največkrat motivira?

V kapitalizmu je postalo pomembno vprašanje, od kod ste – ne pa, kdo ste. Delovna sila se meša. K nam v službo prihajajo pripadniki različnih ras, kultur, narodov in religij. V globalizaciji nekdanjega skupnega ni več. Od kulture do kulture je treba poiskati individualno motivacijo.

Pri določenem človeku je treba poskušati najti sistem motivacije in to prilagoditi sodelovanju z njim. Za to sta potrebni dve veščini: socialna empatija in pripravljenost na prilagoditev temu človeku. To mlajši od nas pričakujejo.

V moji generaciji je bila osnovna logika na pogovoru o zaposlitvi dam-daš. Zdaj ima tisti, ki kadruje, pogosto občutek, da je on na sestanku za službo. Šele ko kandidat/-ka izve vse, kar želi, sporoči, da ga/jo služba zanima, in to je signal psihologu, da se pri tej osebi kadrovanje lahko začne.

Prav zdaj se širimo tudi na ameriški trg. Opazili smo, da tam ne prevladuje več trend *human resourse managerjev* (menedžerjev za upravljanje kadrov, *prevod*).

Kako pa se zdaj imenujejo?

Chief happiness officer (glavni direktor za srečo, *prevod*). To piše na vizitki. Mi bi se nasmejali. Ampak v podjetjih informacijske tehnologije je glavni direktor za srečo zadolžen, da 24 ur na dan osrečuje zaposlene. Ker jih ni dovolj.

»V ameriških podjetjih za IT je glavni direktor za srečo zadolžen, da 24 ur na dan osrečuje zaposlene.«

* *Direktor za srečo*

Pred kratkim smo v partnerskem podjetju zaposlili 75 programerjev. Križ božji je bil najti programerje za razvoj aplikacije, ki smo jo želeli razviti. Mi jih ujčkamo, razvajamo. Individualno ugotavljamo, kaj jih motivira. Občasno se moramo s kom tudi raziti, ker ne moremo ustreči sistemu motivacije te osebe.

Zidarji kajtajo in prosto plezajo

Kaj pa najbolj motivira mlade? Nekateri skupni vzorci najbrž obstajajo.
Zelo rad opazujem, o čem se ljudje pogovarjajo. Iz tega izhaja, kaj jih motivira. Naj vam razložim, kaj sva doživela z ženo: na sprehodu sva opazila gradbena delavca, ki sta zidala zid. O čem sta se pogovarjala?

V preteklosti bi se pogovarjala o pivu in ženskah. Če smo imeli za pivo in če so bile kje lepe ženske, potem je bilo super. Življenje je bilo paradiž.

Eden od teh dveh zidarjev je govoril o kajtanju, drugi pa o prostem plezanju. Ker sem se družil z ljudmi, ki kajtajo, poznam izraze, in ta človek je o kajtanju govoril zelo resno. Drugi je enako resno razlagal, kako so šli plezat v Paklenico.

Zavzeto sta se pogovarjala o svojih hobijih, za katere potrebujeta denar, čas … Njiju bi torej zadovoljilo dovolj prostega časa, potrebne materialne dobrine in ustrezna plača. Zaposleni so postali občutno zahtevnejši – ne glede na to, ali so vodovodni inštalaterji ali pa doktorji znanosti.

Če imate ob tem še tako deficitaren kader, kot so programerji, se mora glavni direktor za srečo zelo potruditi, da ugotovi, kaj jih motivira. Nekatere bo motiviralo kajtanje na posebni destinaciji, druge nekaj drugega; vsakogar nekaj svojega.

Ob tem pa je tu še skupina prostovoljcev, ki jih denar sploh ne zanima. Zanima jih ideja, misija, uresničitev drugačnih ciljev. Ljudje zelo napačno sklepajo, da je denar danes še bolj ključen motivator, kot je bil. Nisem prepričan, da je res tako.

V zadnjem času sem naletel na ugotovitev poznavalcev, da podjetja napačno presojajo mlade po ravnanju v obdobju študentskega dela; da se namreč do obveznosti med tem občasnim delom vedejo povsem drugače kot takrat, ko začnejo resno iskati redno zaposlitev. Ali je mogoče, da mladi le niso tako drugačni od starejših generacij?
Tako bo do trenutka, ko ugotovijo, kakšna je njihova konkurenčna prednost. Študente računalništva podjetja iščejo že po prvem semestru. Za redno delo, ne za študentsko. Poznam kar nekaj ljudi, ki so zato prekinili študij.

V marketingu delajo falirani študenti in srednješolci

To se je dogajalo že pred 30 leti, v mojih študentskih letih.
Res je, ampak danes lovci na kadre iščejo sposobne, ne šolanih. Sposobnost izhaja iz znanja in tudi iz veščin. Danes v marketingu pogosto delajo srednješolci. Ali pa falirani študentje, ki jih nihče ne bo vprašal, kdaj bodo doštudirali. Veseli so, da lahko ostanejo v podjetju.

Ključna prelomnica je, ko oseba ugotovi, kakšna sta njegova konkurenčna prednost in tržna vrednost. Pričakujem, da bo šolstvo kmalu v krizi. Ne vem, koliko v šolstvu sledijo trendom potreb po kadrih v gospodarstvu. Teoretizirajo pa o zadevah, ki bi morale biti že izvršene v praksi.

Druga zgodba. Pred kratkim sem imel v Londonu predavanje za zdravnice in zdravnike. Nisem srečal niti enega Britanca. Tudi Poljaki že zapuščajo Veliko Britanijo. Večinoma so bili tam Pakistanci, Filipinci in Indijci. Oni so ta hip jedro zdravstva v Veliki Britaniji. Zakaj? Ker se Britancem ne da študirati.

Ali nismo v Sloveniji drugačni, bolj ksenofobni do tujcev? Saj se sploh ne borimo za dobre tuje kadre, kot se vse razvite države.
V Sloveniji sem spoznal kar nekaj tujcev v upravah, prodaji, marketingu. Med svojimi strankami sem v zadnjem času srečeval tudi dekleta s Filipinov, pa iz centralne Afrike. Prihaja več ljudi kot v preteklosti iz Črne gore. Pa iz BiH, Srbije …

Ampak balkanski kadrovski bazen se prazni.
To je res. Mene bolj skrbi, ali smo v Sloveniji dovolj konkurenčni za tuje kadre. Trenutno pri nas uredijo delovna dovoljenja in gredo naprej. Smo prehodna država.

Večinoma so to delavci v tradicionalnih panogah. Kaj pa talenti, zdravniki, ki nam jih primanjkuje?
Bojim se, da je podobno. Med zdravniki iz Srbije in BiH je kar nekaj takšnih, ki po ureditvi papirjev čakajo tretje leto, da gredo na Norveško, Švedsko, Finsko. Te države trenutno iščejo vse.

»Zaposleni so postali radikalno bolj zahtevni, pa naj so to inštalaterji ali pa doktorji znanosti.«

Najbolj zaprti do tujcev so v Skandinaviji

Ali po vašem mnenju pri odnosu do tujih delavcev obstaja razlika med starimi zahodnimi državami in novimi članicami? So prve bolj strpne, ker ljudje dlje časa sobivajo z bistveno več tujci?
Mislim, da po meritvah tujce najmanj odprtih rok sprejemajo v skandinavskih državah, na Norveškem, Finskem in Švedskem. Za to obstaja kup razlogov. Kulturološko so bolj introvertirani, zaprti vase. Zelo so previdni, da število tujcev ne preseže določene meje, ko naj bi po njihovem mnenju začeli ogrožati domačo populacijo.

Ampak Slovenija je še daleč od tega.
Da. A v določenem mestu v Sloveniji so v enem razredu že samo štirje Slovenci. Ti se v tem razredu zato počutijo kot manjšina. V nekaj mestih v Sloveniji je število tujcev že precejšnje. Dogajajo se paradoksi, da tisti, ki so bili prej tujci, skupaj s Slovenci tvorijo eno skupino, v drugi skupini pa so novi prišleki.

Ta hip je v Evropi eksplozija belega rasizma. Poglejte, kako ravnamo z Ukrajinci. Naši so. Beli so. Sirci in Afganistanci so že uradno protestirali, da z njimi ravnamo, kot da so drugorazredni. Tisto, na kar so oni čakali nekaj mesecev, so namreč Ukrajinci dobili v nekaj urah.

Kako to lahko vpliva na odnose v podjetjih? Denimo zaradi bojazni pred izgubo delovnega mesta, kartelnih ureditev za zaščito pred prihodom tujcev ...
V Sloveniji na to vpliva zelo malo. Pri nas je konkurenca na delovnih mestih še vedno majhna. Slovenija je v svetu znana po izjemno nizki stopnji rasizma, pa tudi po zelo nizki stopnji nacionalnega in verskega šovinizma.

Svojega znanca, ki mi ni verjel, kako malo umorov je v Sloveniji, sem peljal po Sloveniji. Na koncu mi je rekel, da smo kot hobiti. Dejal mi je: »Za vas živ bog ne ve, imate pa fantastično in varno deželo.« Varnost je posledica nizke stopnje šovinizma.

Zakaj te podobe ne predstavimo dobrim kadrom iz tujine? Bi jih prišlo več?
Vprašanje je, kaj bi ti tujci prinesli. Tujci prinašajo svoje vzorce vedenja, svoje nacionalizme, svoja sovraštva, ki jih pogosto ne bomo razumeli. Zanimivo bo videti, kako bo čez 20 let, ko bo prebivalstvo bolj mešano.

Pred leti je slovensko podjetje pripeljalo delavce iz BiH na delo v bližino meje s Hrvaško. Pri tem velja izpostaviti dva zanimiva pojava: ko so delavcem iz BiH ponudili tečaje slovenščine, so nekateri vprašali, koliko bodo za to plačani. Po drugi strani pa so nekateri domačini, ki seveda dobro znajo hrvaško, prenehali govoriti v tem jeziku. Kaj bi v tem primeru storili vi, da bi bili odnosi boljši?
Slišal sem dva pomembna stavka. Eni se nočejo učiti slovensko, ker jih zanima, koliko bodo za

to plačani. Drugi pa je, da domačini po prihodu tujcev niso več hoteli govoriti hrvaško. Kako bi to rešili vi?

Psihiatri morajo odlično obvladati slovenščino, kirurgom je ni treba

Vem, kaj so naredili v tistem podjetju. Navodila za delo in druga obvestila so jim posredovali v slikah.
Ko pridejo romunski delavci v Savinjsko dolino pobirat hmelj, jih nihče ne vpraša, ali znajo slovensko. Ključno vprašanje je, ali morajo za opravljanje svojega dela znati slovensko.

Ali morajo tuji zdravniki pokazati zelo visoko stopnjo slovenščine, če nam jih primanjkuje?
Kirurgi niti ne. Anesteziolog pri delu samo na kratko pozdravi pacienta, kirurga pa pacient, razen na viziti, pravzaprav ne vidi. Drugače je pri psihiatrih, pediatrih. Treba bi bilo določiti različne minimalne stopnje znanja slovenščine. V mojem poklicu, v psihoterapiji, je zelo pomembno, da poznamo celo narečja.

Vrniva se k podjetništvu. Kaj na kadrovskem področju prinaša sodobni kapitalizem?
Kapitalizem narekuje tempo. Pravi, da je ustrezna rast 20 odstotkov na leto. Povsod poslušam o teh 20 odstotkih. Je to res optimalno? Ali pa so se zmenili, da ta številka lahko motivacijsko vpliva na ljudi?

Kaj je ključni motivacijski element v kapitalizmu? Če vprašate mene, sta to zaskrbljenost in anksioznost *(dolgotrajni občutki tesnobe in strahu, op. n.),* čeprav trdijo, da sta ključna motivacijska elementa želja in navdušenost. Sam tega nisem videl tako. Zlasti ne v ZDA, ki to trditev še posebej propagira kot religijo.

Are you excited? Are you delighted? (Ste navdušeni*, prevod*). Na koncu leta rečejo, da so dosegli 20-odstotno rast. Super! In to navdušenje traja pet minut. Šesto minuto pa se že začnejo spraševati, kaj bo naslednje leto.

Ne znajo niti uživati v dosežku, mar ne?
Uprave praktično uživajo pol decembra. Do začetka decembra so na smrt prestrašeni, ker ne vedo, ali bodo uresničili načrt. Že januarja se bojijo, ali bodo dosegli plan v novem letu. Ob tem pa jih lastniki pogosto obiskujejo in jih pridejo strašit pred krizo. Tako je v zelo uspešnih podjetjih in tistih na robu zloma.

» Kot vodja in menedžer pri ljudeh vedno iščem, kaj jih žene.«

Če kdo želi biti vodja, naj poskusi

Koliko pa je takšnih podjetij v ZDA, kjer ni tako?
Mogoče od sedem do osem odstotkov. Anksioznost je močan motivacijski dejavnik. Ljudje bodo storili marsikaj, samo da se bodo pomirili.

Zame je pomembnejša želja. Treba je prebuditi željo po uresničitvi cilja, in sijajno je, če je ta cilj skupen. Sam delam tako, da najprej ugotovim, katere cilje bi oseba rada uresničila; potem pristavim svoje. Če je kakšen cilj skupen, je delo tudi zame lažje.

Včasih skupnega cilja morda ni, vendar hkrati ugotovim, da bo oseba zelo prizadevno pomagala uresničiti moj cilj, če bo lahko uresničila tudi svojega. Vedno opozarjam ljudi, naj drugih ne motivirajo s tem, kar motivira njih same. To se lahko izkaže za napačno. Bolje je poskusiti ugotoviti, kaj to osebo žene naprej.

Kot vodja in menedžer pri ljudeh vedno iščem, kaj jih žene. Če želi biti vodja, fantastično, naj poskusi. Če želi zgraditi hišo, naredim računico, ali se mu izplača delati pri meni, da bi to dosegel. Je pa to malce tvegano; ko bo hišo zgradil, te motivacije ne bo več. Tako so večja spodbuda skupni cilji in skupne vizije.

V zadnjih letih nas je doletela pandemija. Ali drži, da je postkovidni sindrom v Sloveniji tabu tema? Je tega veliko?
Na psihoterapevta v Ljubljani morate trenutno čakati tri leta. Ta hip je velik naval na vse: psihoterapijo, meditacijo, delo na sebi, fizioterapijo, masaže … Ker so zaradi izolacije trpeli predvsem ekstrovertirani, prav ti najbrž prevladujejo. Introvertirani so med izolacijo uživali.

Ali lahko kadrovski menedžerji prepoznajo postkovidni sindrom?
Morda le posamezne primere. Nekateri mislijo, da imajo postkovidni sindrom, v resnici pa je prišlo do zapleta, ki bi se zgodil tudi brez pandemije. Vsaka epidemija, vojna ali potres pri nekaterih ljudeh pustijo posledice.
Ključno je, ali so bili šokirani ali travmatizirani. Travma za seboj pušča posttravmatski sindrom s psihičnimi posledicami. Za šok to ne velja. Pregorevanje je pogosto posledica travme in zelo me skrbi, da število pregorelih pri nas narašča. Resnično pregorela oseba po navadi potrebuje tri in pol do sedem let, da pride k sebi. Kar 98 odstotkov se jih ne vrne v svoj poklic. Videl sem vrhunske odvetnike, arhitekte in programerje, ki so zamenjali poklic, se invalidsko upokojili ali pa zdaj počnejo kaj drugega. To je daleč od tega, ko ljudje ob malce utrujenosti ali slabe volje rečejo, da je to depresija.

Kakšna je razlika med Nemčijo in Jugoslavijo?

To zadnje je povezano z jamranjem, kajne?
Jamranjem oziroma tarnanjem ali pa teženjem.

Kako naj se v podjetjih odzovejo v takšnih primerih?
Nemci imajo dober recept. Če kdo pride jamrat, rečejo: Ja. Und? (Ja. In?, *prevod*). Slišimo namreč, česa oseba noče. Torej pričakuje, da razumemo, kaj hoče, mi pa mu bomo to uresničili. Da, v Jugoslaviji je bilo tako. Če je človek prišel potarnat, da nima parkirnega prostora, ga je pogosto dobil.

V kapitalizmu je drugače. Oseba predlaga, da se ji dodeli službeno parkirno mesto. Odgovor je, da ji ne pripada. Lahko pa ga dobi, če …

Pri nas so ljudje še vedno globoko v socializmu. Še vedno imajo občutek, da bi politiki in menedžerji morali skrbeti zanje. 70 odstotkov nas je mentalno ostalo v socializmu. Ta je spominjal na revno mater, ki pa je poskrbela za svoje otroke. Kapitalizem je bolj podoben mačehi, ki zelo pogojuje, kaj ti bo dala. Po logiki: dam ti, če …

Kako pa je s postkovidnim sindromom pri podjetnikih? Gotovo ste jih srečali.
Da. Tiste, ki so v tem času bankrotirali. Ki se jim je vmes sesula logistika, nabava … Poznam veliko lastnikov startupov, ki so prav zaradi pandemije izgubili tla pod nogami.

Ali podjetniki kdaj tudi sami prepoznajo simptome pregorelosti in se ustavijo pravočasno?
Mlajši da, moja generacija pa ne.

Kako je 65-letni Rambo dodatno pritisnil na plin

Zakaj ne?
Ker nam je prepovedano biti bolan, slabe volje, žalosten, prestrašen. Star sem 62 let. Ljudi iz moje generacije prej prizadene možganska kap ali pa dobijo čir na želodcu kot pregorelost. Učili so nas, da moramo zdržati, če nas je kaj v hlačah. Ko začutijo težave, dodatno pritisnejo na plin, namesto da bi poskrbeli zase.

Videl sem 65-letnika, ki je pred kratkim pretekel maraton. Začutil je, da mu nekaj preskakuje srce in da mu peša moč. In kot tipični Rambo je dodatno pritisnil na plin.

Mlajši so bolj inteligentni. Previdnejši so. Prej pridejo povedat, da nekaj ni v redu. Jim pa zaradi stresa bolj odpovedujejo ščitnice. Ko inteligentni mladi prevzamejo funkcijo, še nimajo dovolj modrosti. Namesto v četrti prestavi vozijo v dvaindvajseti. Motor pa začne pregorevati, ker ni narejen za takšno prestavo.
Pa vendar pridejo prej povedat, da nekaj ni v redu. Na obdobne menedžerske preglede prihajajo redno in si pustijo svetovati. Menedžerska bolezen se zato počasi seli v srednji menedžment. Vrhnji menedžment se je iz te lekcije nekaj naučil.

V PRIHODNJE BO KLJUČNO POZNAVANJE PRAVA INTELEKTUALNE LASTNINE IN INFORMACIJSKIH TEHNOLOGIJ

Slovenija je na področju korporacijskega in gospodarskega prava sprejemljivo dobro urejena država, a na odvetniški družbi Sibinčič Križanec opozarjajo, da še vedno ostaja precej pravnih praznin, na katere je dobro biti pozoren ob prihajajočih novostih, kot je denimo digitalizacija.

Zakonodaja ne dohaja razvijajočega se podjetništva

Pravne praznine so posledice predvsem hitro razvijajočih se novih poslovnih praks, ki še niso zakonsko urejene in so v pravni teoriji tudi manj raziskane. Težava je tudi dejstvo, da je bila slovenska izhodiščna korporacijska zakonodaja zgolj prevedena iz Nemške, pri čemer pa se v Sloveniji ni sledilo nemškim novitetam, s katerimi so odpravljali pravne praznine.

Opazen vpliv ima tudi gospodarska politika Evropske unije, ki stremi k harmonizaciji nacionalnih prav, zaradi česar se ob sprejemanju novih institutov pogosto zgodi, da so novele pomanjkljive in slabo uvrščene v obstoječe zakone ter vsebujejo pravne praznine že ob sprejemanju. Navsezadnje pa je zakonodaja ponekod enostavno zastarela in zaostaja za sodobnimi smernicami, kar povzroča nepreglednost in neučinkovitost upravljanja teh oblik organizacije (npr. javne zavode v Sloveniji ureja 30 let star Zakon o zavodih).

»Vse to lahko negativno vpliva na mednarodno poslovanje podjetij,« pojasnjuje odvetnik Jan Sibinčič: »V preteklosti se nam je že večkrat zgodilo, da smo za tujega investi-

torja naredili pregled pravnega in davčnega sistema v Sloveniji, na podlagi katerega pa se investitor ni odločil za naložbo v Sloveniji.« Sistem je namreč preveč reguliran in omejen, trajanje postopkov predolgo in negotovo, davčni sistem pa izredno nestabilen in pogosto neprijazno nastrojen zoper gospodarstvo.

Izzive bo predstavljala umetna inteligenca

Kar se tiče digitalne preobrazbe, so nekatera pravna področja pri nas relativno dobro urejena. Tako je npr. v Sloveniji dobro urejena možnost pretvorbe gradiva iz fizične v digitalno obliko in uvedba dokumentarnega oziroma informacijskega sistema. Po drugi strani pa je Slovenija izrazito v zaostanku s sprejemanjem novega Zakona o varstvu osebnih podatkov, ki je ključno področje pri digitalizaciji podjetij. Sogovornik ocenjuje, da bo največ pravnih izzivov prineslo področje umetne inteligence.

»Umetna inteligenca lahko sama sprejema nekatere ukrepe in ima pri tem določen obseg avtonomije. Težava se lahko denimo pojavi pri odgovornosti za škodo, ki jo povzroči strojna oprema, ki jo vodi umetna inteligenca,« pojasnjuje.

Trenutno namreč ni nobenega predpisa, ki bi to urejal, rešitev z obstoječimi instituti pa bi se najverjetneje izkazala za prestrogo za imetnike strojne opreme ali njihove proizvajalce.

Spremembe tudi na spletu

Z novo evropsko digitalno zakonodajo se bodo uveljavila nova pravila pri reguliranju velikih spletnih platform, pri čemer bo za slovenski trg bistven predvsem akt o digitalnih trgih (DSA), ki bo veljal tudi za mikro in mala podjetja.

Nova in strožja pravila se bodo nanašala na ponudnike posredniških storitev in storitev gostovanja ter spletnih platform, za imetnike zelo velikih platform pa bodo veljala še posebna pravila.

»Spletni posredniki bodo tako morali med drugim poročati o preglednosti, ukiniti nekatere vrste ciljnih oglasov, zagotoviti enostavno dostopni notranji sistem za obravnavo pritožb, uvesti ukrepe proti nepoštenim prijavam in podobno,« pojasnjuje sogovornik. Za uporabnike to pomeni zlasti umik nezakonitih vsebin in učinkovito varstvo temeljnih pravic na spletu, vključno s svobodo govora.

Med drugim je treba poznati poslovne finance

Z vstopom v Evropsko unijo je Slovenija pridobila pravno nadrejeno regulativo, ki ne velja za druge države nekdanje Jugoslavije (z izjemo Hrvaške), zaradi česar se na prvi pogled zdi, da zakonodaja v teh državah ni dovolj trdno urejena. V praksi se tako pravniki srečujejo s specifičnimi posebnostmi, ko v teh pravnih redih določeni instituti niso zakonsko urejeni oziroma so urejeni drugače.

»Največjo težavo vidim v različni ureditvi konkurenčno-pravnih zadev, saj je v primeru prodaje slovenske družbe, ki posluje tudi v drugih državah nekdanje Jugoslavije, ponekod treba izpeljati določene postopke pred organom za varstvo konkurence, drugje (pri čemer so podani enaki pogoji) pa ne, kar lahko bistveno vpliva na časovnico poteka transakcije,« pojasnjuje sogovornik.

Za korporacijske pravnike je po njegovem mnenju največja težava slabo poznavanje poslovnih financ in razumevanja finančnih izkazov ter korporativne obdavčitve, kar je bistveno, saj vpliva na samo strukturiranje transakcij.

»Vsekakor menim, da bi to moral biti obvezen predmet na pravni fakulteti, v prihodnje pa sem prepričan, da bo (poleg finančne pismenosti) dobro poznavanje prava intelektualne lastnine in informacijskih tehnologij nekaj, brez česar bo učinkovito in kakovostno pravno svetovanje nemogoče,« poudarja.

Kdo smo?

ODVETNIŠKA DRUŽBA SIBINČIČ KRIŽANEC SPADA MED ENO VEČJIH V SLOVENIJI IN POKRIVA VSA PODROČJA PRAVA, S KATERIMI SE SREČUJEJO PODJETJA. NAJVEČJI DEL NJIHOVIH STORITEV SE NANAŠA NA KORPORACIJSKE ZADEVE, SO PA ZELO AKTIVNI TUDI NA DRUGIH PODROČJIH.

V DRUŽBI PRECEJ POSLUJEJO TUDI S TUJINO, ZATO SO PRED PETIMI LETI USTANOVILI ZDRUŽENJE LEXCELLENCE, KI ZDRUŽUJE ŠEST NEODVISNIH ODVETNIŠKIH PISARN IZ DRŽAVE NEKDANJE JUGOSLAVIJE. KOT ČLANI GLOBALNEGA ZDRUŽENJA ODVETNIŠKIH PISARN INTERLAW IMAJO OMOGOČEN DOSTOP DO NAJBOLJ KAKOVOSTNIH ODVETNIŠKIH DRUŽB PO CELEM SVETU.

PODJETJEM NUDIJO REŠITVE ZA KATERI KOLI PRAVNI IZZIV, NE GLEDE NA TO, KJE SO, PRI TEM PA JIH AKTIVNO SPREMLJAJO IN OPOZARJAJO NA MOŽNOSTI IZBOLJŠAV IN ODPRAVO RAZLIČNIH TVEGANJ. KOT ČLANI SBC SI ŽELIJO PRISPEVATI K RAZVOJU ODVETNIŠTVA IN STABILNOSTI GOSPODARSTVA TER DELITI IN PRIDOBIVATI NOVE IZKUŠNJE V SODELOVANJU Z OSTALIMI ČLANI.

RCM d.o.o.

www.rcm.si
www.skladisci.si
www.spedicija.hr
www.fiskalverzollung.at

Visoka stopnja kakovosti storitev.

Z našo vizijo že 30 let postopoma in vztrajno sledimo zastavljenemu cilju. Postati eden ključnih ponudnikov storitev na področju celovitih logističnih rešitev za potrebe mednarodnega okolja. V sklopu tega nudimo **STORITVE CARINSKEGA POSREDOVANJA**, **ORGANIZACIJO VSEH VRST TRANSPORTA** (kopenskega, pomorskega in letalskega transporta) in storitve **CARINSKEGA SKLADIŠČENJA** v sodobnem carinsko skladiščnem centru v OIC Hrpelje/Kozina.

"Z visoko stopnjo strokovnosti ter z učinkovitim povezovanjem s poslovnimi partnerji, stremimo k oblikovanju dolgoročnega poslovnega sodelovanja, ki temelji na zaupanju in skupnem zadovoljstvu."

Špediterske storitve

Celovite rešitve na področju posredovanja carinske dokumentacije.

Transportne storitve

Organiziramo prevoze blaga v mednarodnem in domačem prometu.

Carinsko skladiščenje

V sodobnem logističnem centru na površini z več kot 20.000 m² izvajamo storitve skadiščenja.

www.skladisci.si www.rcm.si www.spedicija.hr

PAMETNE REŠITVE ZA LOGISTIČNE PODVIGE

Poiskali smo 8 trendov v logistiki, ki narekujejo uspešnejšo prihodnost. Logistika se je v zadnjih letih močno spremenila. Kako slediti spremembam?

Maja Virant

Podražitve na vseh področjih so po žepih udarile tudi podjetja v logistiki. V podjetju StoringCargo največje podražitve beležijo pri cenah skladiščnih storitev. Te so se povišale za dobrih 20 odstotkov.

»Toda ker platforma StoringCargo deluje po načelu ekonomije delitve, kot denimo Airbnb, so se s podražitvami spopadli nekoliko lažje,« pravi ustanovitelj platforme David Benedik.

Stroški v nebo

V podjetju Unitransport so trenutno največji izziv visoke cene prevozov in tudi pomanjkanje oziroma velika zasedenost tovornih vozil – kamionov, ladij in letal. V transportu, s katerim se prav tako ukvarjajo, so jih najbolj udarile cene, ki so poletele v nebo.

»Gorivo je dražje za 19 odstotkov, rabljeni kamioni za 10 odstotkov, AdBlue celo za neverjetnih 420 odstotkov. Poleg tega se je dobava novih kamionov podaljšala za 12 mesecev in več,« našteva Mitja Matjaš, vodja logistike pri Unitransport, in dodaja: »Naši celotni stroški so se dvignili za 22 odstotkov, breme podražitve pa so prevzele stranke.«

Podražitve logisti občutijo tudi na drugih področjih. Za podjetje RCM so poleg višjih stroškov storitev njihovih podizvajalcev, denimo avtoprevoznikov, ladjarjev in pristanišč, izziv tudi podražitve gradbenih materialov in skladiščne tehnike.

30 GS1 Slovenija
Globalni jezik poslovanja
www.gs1si.org
Zagotovite popolno sledljivost s standardi GS1.

»Zaključujemo namreč dva pomembna investicijska projekta: izgradnjo lastnega carinskega skladišča z vso pripadajočo infrastrukturo in izgradnjo nove upravne stavbe,« pojasnjuje Dejan Sušnik, generalni direktor podjetja RCM.

Težave jim povzročajo še zastoji v logističnih verigah in zapiranje luk po svetu. Zanje so se stroški na letni ravni povečali celo za 30 odstotkov. V prihodnjem letu pa pričakujejo podražitve, povezane z dvigom cen energentov.

8 TRENDOV V LOGISTIKI

Toda vsi ti izzivi so lažje premostljivi, ker je logistika v zadnjih letih znatno napredovala. Če se to ne bi zgodilo, bi zdajšnje aktualne težave povzročile zelo hude težave. A na srečo ni tako.

»Industrija logistike in dobavne verige se je v zadnjih letih bistveno spremenila,« opozarja Dejan Sušnik. Nove tehnologije in računalniško podprti poslovni pristopi so postali pomembnejši kot kadarkoli prej.

»Logistika je hrbtenica vsakega gospodarstva, in ko si svet opomore od pandemije, se pojavljajo potrebe po izrednih praksah, da bi držali korak z izzivi,« dodaja Sušnik.

Predstavljamo 8 trendov, ki jih narekuje turbulentno okolje v branži:

1 Robotizacija, avtonomna vozila in napredne tehnologije

Na področju skladiščenja so v ospredju predvsem robotske rešitve, izpostavlja Dejan Sušnik: »V tujini so roboti začeli prevzemati dejavnosti zbiranja, premikanja in organiziranja paketov. Vse bližje smo uporabi avtonomnih tovornih vozil.«

Konkretno to v skladišču pomeni več robotov, pa tudi tako imenovanih 'cobotov', pravi David Benedik: »To so roboti, ki delujejo sočasno s človekom, njihov namen pa je zmanjšanje števila napak ter večja hitrost in učinkovitost dela.«

Pomembno vlogo v logistiki prav tako igra umetna inteligenca, dodaja Sušnik: »Ta se vključuje v nadzor robotskega vedenja in optimizacije z naprednimi izračuni, kot je iskanje najboljše poti ali napovedovanje morebitnih napak.«

2 Konsolidacija zbirnika

»Blago v skladišče prihaja iz različnih virov, potem pa ga združijo v eno večjo pošiljko (zbirnik). Ta je odpremljena in dostavljena na končno lokacijo,« postopek opisuje David Benedik. »Konsolidacija je v tujini že ustaljena praksa, ki počasi prihaja tudi k nam.«

3 Avtomatizacija skladiščenja - IoT

Gre za še en korak k avtomatizaciji skladiščenja, pojasnjuje Benedik: »IoT omogoča povezovanje različne opreme v skladišču (roboti, droni, palete, inventar ...) v eno samo enoto. Ta deluje brezhibno ter omogoča lažje in učinkovitejše delovanje skladišča.«

4 Pametna skladišča ali 3PL

Vse večja potreba se pojavlja tudi po skladiščih, ki za stranko uredijo vse od sprejema blaga, skladiščenja, označevanja in pakiranja do odpošiljanja, nadaljuje David Benedik: »Nekaj takih skladišč v Sloveniji že obstaja, tudi na naši platformi StoringCargo, a pričakujemo eksponentno rast takih ponudnikov.«

5 Digitalna transformacija

»Uporaba sistema za vodenje zalog skrajša čas in pot skladiščnih manipulacij, zmanjša število napak in olajša delo v skladišču,« izpostavlja Benedik.

6 Rešitve na področju dostav

Spletno nakupovanje je prevzelo svet. To je logističnim podjetjem prineslo številne izzive, saj se je nujna poceni in hitra dostava dramatično povečala.

7 Boljši odnosi z dobavitelji

Do nedavnega upravljanje odnosov z dobavitelji ni bilo razširjeno. Vendar se vedno več podjetij zaveda pomena gradnje dolgoročnega sodelovanja z zaupanja vrednimi ponudniki logističnih storitev, poudarja Dejan Sušnik: »Podjetja se zavedajo, da tovrstno sodelovanje zmanjšuje tveganja v kriznih situacijah.«

8 Trajnostne rešitve in zelena logistika

Vse več logističnih podjetij sprejema okolju prijazne rešitve in zelene tehnologije za doseganje ravnovesja med finančno rastjo in varstvom okolja.

Ponosni na dosežene cilje

KOC Logins zaključuje svoj tretji krog delovanja. Projekt sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada. Partnerstvo sestavlja 15 velikih ter 16 malih in srednjih podjetij, ki imajo podobne ključne profile zaposlenih ter združujejo podobne interese in potrebe na področju usposabljanja.

Priložnosti v partnerstvu so se pokazale predvsem v izmenjavi dobrih praks, v pridobivanju strokovnih znanj, informacij o novostih na področju prometa logistike in možnosti večje udeležbe pri izobraževanjih, ki si jih sicer zaradi omejenih finančnih vložkov ne bi privoščili. Hkrati pa so podjetja že prepoznala vzročno povezavo med kompetentnimi zaposlenimi in uspešnostjo poslovanja. Zaposleni znotraj projekta razvijajo ključne opredeljene kompetence – predvsem strokovne kompetence s področja logistike, digitalizacije in mehkih veščin.

V projektni pisarni, ki jo sestavljajo tri podjetja – B&B izobraževanje in usposabljanje, d. o. o., Brce, d. o. o. in Intereuropa, d. d. smo ponosni, da smo dosegli cilje, ki smo si jih zadali na začetku – presegli smo število vključitev v usposabljanja in dosegli finančno realizacijo. Med projektom smo s partnerskimi podjetji izvedli več kot 600 usposabljanj, v katera je bilo vključenih več kot 1800 zaposlenih. Podjetje B&B, d. o. o. je v vlogi prijavitelja izvedlo tudi deset skupnih usposabljanj, ki so bila za partnerska podjetja brezplačna, vanje pa je bilo vključenih več kot 200 udeležencev.

LOGINS kompetenčni center

EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SOCIALNI SKLAD

REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA DELO, DRUŽINO, SOCIALNE ZADEVE IN ENAKE MOŽNOSTI

Javni štipendijski, razvojni, invalidski in pokojninski sklad Republike Slovenije

Operacijo Kompetenčni centri za razvoj kadrov 2019-2022 sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada.

ZA USPEH JE POTREBEN PRAVI FOKUS

Skupina SIGR Bizjak že več kot 80 let posluje v transportu hitro pokvarljivega blaga in storitvah dodane vrednosti, predvsem prevozu cvetja in zelenega programa.

V zadnjih letih so se z lokalnega trga uspešno razširili tudi na trge Avstrije, Nemčije, ter Hrvaške, njihovo osnovno bistvo pa je tekom celotne zgodovine ostalo enako: ustvarjanje konkurenčne prednosti za stranke s poudarkom na celoviti, trajni, varni in trajnostno naravnani oskrbovalni rešitvi.

Pri svojem delu ne zanašajo na zgodovino podjetja, temveč svetlo prihodnost gradijo s fokusom na inovacijah, zato sledijo novim trendom, razvoju, predvsem pa nadgrajujejo svoje zmogljivosti.

Uvedli so učinkovite inovativne sisteme

V skupini SIGR Bizjak so prepričani, da prihodnost leži v digitalizaciji, ki prinaša prednosti tako na strani kupca, kot tudi interne pridobitve optimizacije, preglednosti, potrebnih izboljšav in v zadnji fazi tudi za kontrolo voznikov. »Kot prvi v regiji uporabljamo E-CMR, strankam nudimo izmenjavo podatkov, elektronsko naročanje pošiljk, omogočamo jim popolno sledljivost blaga – tudi z oceno časa prihoda na destinacijo,« povejo na podjetju.
V procesu digitalizacije so celotno floto vozil opremili s tabličnimi računalniki, ki omogočajo voznikom digitalen stik, skeniranje dokumentov, obveščanje o dogodkih na poti in deviacijah o času prihoda. Sledenje temperaturi tekom celotne dobavne verige jim pri tem omogoča novodobni telematski sistem, ki je integriran v celoten operativni proces dela.

Odločilni v procesu digitalizacije so ljudje

Med procesom digitalizacije je treba imeti v mislih končen rezultat – zadovoljne stranke, hkrati pa se zavedati, da transformacija prinese v začetni fazi frustracije zaposlenih, dodatno delo, zahtevo po dodatnih človeških virih, finančne investicije in razvoj novih znanj.»Stranke od nas zahtevajo vedno več, ker jih v to silijo končni potrošniki. Dobavne verige so vse krajše, zagotovljena mora biti transparentnost vseh korakov, večje globalne stranke pa zahtevajo tudi stalne izboljšave procesov in zmanjševanje izgub,« pojasnjujejo. Za dobro digitalno preobrazbo pa se ne gre ustaviti le pri posodobitvi programske opreme, pač pa je odločilnega pomena kader. Vsled tega izredno veliko vlagajo v razvoj ne le operativne enote, ampak tudi voznikov, za katere organizirajo tudi letna šolanja.

Promo

Vaša prva izbira pri prevozu hitro pokvarljivega blaga.

- 24/7/365 dostave znotraj EU (visoka fleksibilnost in prilagodljivost zaradi dvojnih posadk)
- Dnevni zbirni prevozi znotraj EU
- Zagotavljanje distribucije na trgih Slovenije, Avstrije, Hrvaške in Nemčije
- Skladiščenje (v kontroliranem temperaturnem režimu)
- Komisioniranje
- Pretovor / Cross Docking
- Pogodbeno pakiranje
- Etiketiranje

+386 4 581 37 00 www.sigr.si info@sigr.si

SIGR BIZJAK SINCE 1936

5 LOGISTIČNIH IZZIVOV IN 5 REŠITEV

Ste pripravljeni na novo logistično realnost? Razmere se ne bodo umirile nikoli.

Maja Virant

Kako naj se podjetja v oskrbovalnih verigah prilagodijo spremenjenim razmeram na trgu? O tem smo govorili s strokovnjakoma Katjo Zajc Kejžar, redno profesorico za področje mednarodne ekonomije na Katedri za Mednarodno ekonomijo in poslovanje, in Petrom Trkmanom, rednim profesorjem na Katedri za poslovno informatiko in logistiko, oba z Ekonomske fakultete v Ljubljani.

Ključna bodo geopolitična razmerja

Po napovedih bodo prav geopolitična razmerja glavni dejavnik preoblikovanja in rekonfiguracije verig vrednosti v bližnji prihodnosti, pojasnjuje Katja Zajc: »Gre za širše spreminjanje pogleda in pristopa k oblikovanju ekonomskih politik, ki v ospredje postavlja večjo stopnjo energetske in prehrambne samooskrbe ter večji nadzor v visokotehnološkem sektorju.«

Večji trend »reshoringa« – obratnih procesov – je opazen še v panogah solarne energije, polprevodnikov in biotehnologije, dodaja Zajčeva. Tudi vojna v Ukrajini ima velik vpliv na spreminjanje sveta. Ta je spet okrepila ugibanja o ločevanju verig vrednosti glede na ciljni trg (ameriških od kitajskih, evropskih od ruskih), dodaja Katja Zajc.

Prav tako trgovinska politika EU postaja bolj odločna. V ospredje vse bolj postavlja evropske vrednote.

»Napoveduje se odločnejša drža pri zagovarjanju evropskih interesov, vrednot in spoštovanja človekovih pravic v ekonomskih odnosih. EU bolj podpira zeleno in digitalno preobrazbo v podnebno nevtralno ekonomijo,« nadaljuje Zajčeva, ki po drugi strani pričakuje krepitev transatlantskega partnerstva ter odnosov s sosednjimi državami in Afriko.

V teh razmerah globalne negotovosti pridobivajo pomen regionalni prostotrgovinski sporazumi, razlaga Katja Zajc: »Predstavljajo namreč bolj dolgoročne in verodostojne zaveze oblikovalcev politik. Zajemajo določbe, ki presegajo področje carin, Gre za ukrepe pospeševanja trgovine, vključenosti storitev, pravice intelektualne lastnine, konkurence.«

5 GLAVNIH IZZIVOV ZA PODJETJA

Takšne razmere izrazito vplivajo na logistiko in dobavne verige. Podjetja postavljajo pred bistveno večje izzive kot še pred kratkim. Med njimi izpostavljamo:

1 Ozka grla v oskrbovalnih verigah (s covidom-19 povezani ukrepi, predvsem ničelna covidna strategija Kitajske, pa tudi hitrejša rast povpraševanja), pomanjkanje določenih proizvodov, daljšanje dobavnih rokov (pritisk na rast cen), omejene kapacitete v transportu, hitra rast stroškov ladijskega prevoza.

2 Naraščanje cen surovin, hrane, energentov in logističnih storitev (vojna v Ukrajini, špekulativni razlogi, rast povpraševanja).

3 Geopolitična trenja (nekonvencionalni ukrepi zunanjetrgovinske in ekonomskih politik, vključno z ekonomskimi sankcijami, prepovedjo izvoza določenih proizvodov s strani posameznih držav).

4 Makroekonomski izzivi: naraščajoča inflacija, pomanjkanje delovne sile, težave pri napovedovanju gibanja povpraševanja.

5 Zasuk v ekonomskih politikah, ki postajajo manj predvidljive (premik k večjemu promoviranju energetske in prehrambne samooskrbe)

Vir: red. prof. dr. Katja Zajc in prof. dr. Peter Trkman, oba Ekonomska fakulteta v Ljubljani

ZANESLJIVA LOGISTIČNA IZKUŠNJA PO MERI STRANKE

Slovenska logistična družba (SLD), ustanovljena leta 2013, ponuja logistične rešitve, oblikovane po meri strank. Temeljimo na tradicionalnih transportnih storitvah, obenem pa želimo v največji meri izkoristiti tudi izredno ugodno geostrateško pozicijo Slovenije in s tem strankam omogočiti ekonomično, hitro, predvsem pa zanesljivo logistično izkušnjo.

Ekonomski tokovi in potrebe na trgu narekujejo, da največji del poslovanja ustvarimo med daljnim vzhodom in Sredozemljem, nekaj odstotkov poslovanja pa nam predstavlja tudi domač trg. Koprsko pristanišče je pri tem z geografskega vidika ključno vozlišče med Evropo in ostalim svetom.

CELOVITO PRENOVLJENI PROCESI ZA ŠE BOLJ KAKOVOSTNO POSLOVANJE

Naša ključna prednost je v ekipi sodelavcev in v izkušnjah, ki so svoje znanje pridobivali na področjih logistike, trgovine in financ. V okviru ponudbe celovitih logističnih rešitev poskrbimo, da so naše stranke tako stroškovno kot tudi časovno razbremenjene iskanja optimalnih rešitev, saj mi poskrbimo za maksimalno učinkovitost logistične verige.

Zaradi tehnoloških zahtev in globalnih izzivov smo pristopili k celoviti prenovi delovnih procesov, ki temeljijo na večji digitalizaciji podjetja z namenom vitkega in odzivnega poslovanja. Skupni imenovalec naložbe je vsekakor povečevanje produktivnosti in kakovosti poslovanja.

SLD SLOVENSKA LOGISTIČNA DRUŽBA D.O.O.

www.slo-log.si, info@slo-log.si

Promo

5 NASVETOV ZA PRILAGODITEV

1 **Okrepitev sistemov obvladovanja tveganj v oskrbovalnih verigah (večji poudarek na obvladovanju geopolitičnih, tehnoloških in okoljskih tveganj), sprotno spremljanje dogajanj na svetovnih trgih.**

2 **Povečevanje zavedanja pomena neprestanega upravljanja tveganj, predvsem tega, da namen upravljanja tveganj ni samo zavarovanje in strošek, ampak v prvi vrsti povečevanje vrednosti za stranke podjetja.**

3 **Vlaganje v izobraževanje ključnih zaposlenih o potrebi po prilagajanju.**

4 **Diverzifikacija nabavnih virov, ki upošteva tudi geografsko komponento (ne le po dobaviteljih, temveč tudi po regijah), kot zaščita v primeru zaostritve ukrepov pri trgovanju s posamezno državo.**

5 **Zavedanje o manjši negotovosti pri nabavnih virih iz držav, s katerimi ima EU sklenjene prostotrgovinske in investicijske sporazume.**

Vir: red. prof. dr. Katja Zajc in prof. dr. Peter Trkman, oba Ekonomska fakulteta v Ljubljani

»Razmere se ne bodo umirile nikoli.«

Razmere se ne bodo umirile nikoli, pravi Peter Trkman: »'Spremembe so edina stalnica' ni samo floskula, ampak nova poslovna realnost.« Gre za interakcijo več dejavnikov; od ukrepov, povezanih s covidom-19, vojne v Ukrajini in geopolitičnih trenj do zmanjšanja zaupanja v multilateralna pravila, našteva Katja Zajc in izpostavlja: »Na dinamiko razmer bo v veliki meri vplivalo dogajanje v Ukrajini – dolžina vojne in pa tudi odnos Kitajske do Rusije – ter razvoj pandemije covida-19.«

Zdi se, da gre tudi za strukturni premik pri oblikovanju in vodenju ekonomskih politik in zunanjih odnosov. Potrebna bo trajnejša prilagoditev podjetij; povečati bo treba njihovo odpornost na ozka grla v oskrbovalnih verigah, pa tudi fleksibilnost za hitro prilagajanje na paleto ukrepov, razmere na trgu in geopolitična razmerja, dodaja Katja Zajc.

Ste pripravljeni?

Edini možni pristop sogovornik Trkman vidi v upravljanju medsebojno povezanih elementov (izdelkov, partnerjev, zaposlenih, procesov in strank). Večina uspešnih vodij oskrbne verige, ki jih pozna, poleg poslovnega modela svojega podjetja poglobljeno razume tudi model svojih partnerjev.

Podjetja namreč niso sposobna zanesljivo napovedati prihodnjih sprememb v svojem osnovnem poslovanju glede na nedavna nihanja na trgu, hiperturbulentno okolje in naraščajočo stopnjo diskretnih dogodkov, pojasnjuje Trkman: »Preprosto povedano: nimamo pojma, kaj nam bo prinesla prihodnost. Ste pripravljeni?«

Ne čakajte – iščite rešitve!

Ne vemo, kaj bo prinesla prihodnost, toda prav zato je čakanje na pogoje za umiritev razmer po Trkmanovem mnenju napačen način razmišljanja. Podjetja in oskrbovalne verige morajo izkoristiti že fazo šoka s hitro prilagoditvijo, opozarja:

»Že covid-19 nas je naučil, da se odnos strank in zaposlenih do denimo digitalne preobrazbe takrat bistveno spremeni. Podjetja morajo med trajanjem šoka sicer neurejene procese obvladovati čim bolje, da bodo nato ponovno uspešno poslovala v novi realnosti. Ne gre torej za čakanje na umiritev; gre za čim bolj dinamično delovanje v teh nenavadnih časih. Prav pri prehodu v stanje šoka in nato pri prehodu v novo normalnost se ponujajo tudi številne nove priložnosti.«

MILŠPED GROUP

Potrebujete drugačne logistične rešitve, ki bodo omilile posledice pretrganih dobavnih verig in zmanjšale negativne učinke na vaše poslovanje?

Skupina Milšped s svojo prisotnostjo v 13 državah JV Evrope, Aziji, Rusiji in ZDA zagotavlja po meri oblikovane logistične rešitve, ki v odvisnosti od zahtevanega časa in razpoložljivega denarja vključujejo cestne, letalske ali pomorske poti.
Lastna flota vozil v cestnem transportu ter uspešni partnerski odnosi z letalskimi ponudniki in ladjarji omogočajo visoko zanesljivost in fleksibilnost na vsakem koraku.
Lastna skladišča ter zaupanja vreden status podjetja (AEO) pa strankam dajejo še dodatne prednosti pri logističnih rešitvah na trgu JV Evrope.

Kontaktirajte nas in nam zaupajte vaše izzive, mi pa vam bomo zagotovili najboljšo logistično rešitev.

DISTRIBUTION & LOCAL TRANSPORT* | WAREHOUSING* | CUSTOMS CLEARANCE | OCEAN TRANSPORT | AIR TRANSPORT | RAIL TRANSPORT | INTERNATIONAL ROAD TRANSPORT

*v vsa večja mesta države

Office Grosuplje, Slovenija +386 1 555 5440 +386 1 555 5464 www.milsped.com
prodaja.si@milsped.com office.si@milsped.com

SLOVENSKO LOGISTIČNO ZDRUŽENJE VČLANJUJE NOVE ČLANE!

SLOVENSKOSLOVENIAN LOGISTIČNOLOGISTIC ZDRUŽENJEASSOCIATION

- **Združujemo** več kot 200 članov in simpatizerjev s področja transporta, prometa in poslovne logistike.
- **Povezujemo celotno oskrbovalno verigo** - logistiko v proizvodnji, skladiščih, ponudnike transportnih in logističnih storitev, digitalnih in tehnoloških rešitev idr.
- **Izmenjujemo** mnenja in izkušnje ter premikamo meje v celotni distribucijski mreži in oskrbovalnih verigah.

SLZ NA POTI

Člani SLZ smo veliko na poti. Tudi v letošnjem letu si bomo skupaj ogledali nekaj zanimivih primerov dobrih praks v tujini, obenem pa pripravljamo tudi druženje ob 10-letnici delovanja obstoječe organizacijske ekipe.

JUNIJ

- 1. junij 2022 - obisk sejma LogiMAT 2022 v Stuttgartu
- 16.–17. junij 2022 - obisk dobre prakse Go asset in Deichman
- 21.–24. junij 2022 - obisk sejma Automatica 2022 v Münchnu

SEPTEMBER

- 5. oktober 2022 - STROKOVNO-IZOBRAŽEVALNI DOGODEK Keep IT Simple
- 20. oktober 2022 - STROKOVNO-IZOBRAŽEVALNI DOGODEK Plačni sistem v prevozništvu

NOVEMBER

- obisk primera dobre prakse
- STROKOVNO-IZOBRAŽEVALNI DOGODEK eCMR - zakaj je pomemben, kako ga izvesti, kje so izzivi

JESEN 2022

- STROKOVNO-IZOBRAŽEVALNI DOGODEK Umetnost pogajanj

SOOBLIKUJTE SLOVENSKO LOGISTIKO Z NAMI!

Pridružite se več kot 200 članom in pridobite:

- NOVA POZNANSTVA Z RAZLIČNIH PODROČIJ!
- DOSTOP DO UPORABNIH INFORMACIJ!
- VIŠJO STROKOVNOST IN KONKURENČNOST NA TRGU!
- IZMENJAVO IZKUŠENJ!
- UGODNEJŠO UDELEŽBO NA DOGODKIH!
- EKSKLUZIVEN POPUST ZA UDELEŽBO NA 10. MEDNARODNEM LOGISTIČNEM KONGRESU!

PREVERITE **PREDNOSTI ČLANSTVA** IN POGOJE NA **WWW.SLZ.SI** IN SE ČIMPREJ **VČLANITE TUDI VI!**

ALTERNATIVE ZA REŠEVANJE TRANSPORTA

V podjetju Petek Transport so investirali v programsko opremo za natančno spremljanje cen goriv, zato zdaj lahko dnevno določajo lastno ceno na trgu.

Katarina Pernat

Zaradi dviga cen energentov se v transportu draži praktično vse. Podjetja v tej panogi že pospešeno iščejo rešitve. »V gospodarstvu in avtomobilski industriji poteka prestrukturiranje na področju goriva; podjetja iščejo alternative za dizelsko gorivo in bencin,« je za SBC Podjetnik razkril Igor Potočnik, direktor podjetja Ekoinfo iz Kranja, ki digitalizira oskrbovalne verige in podjetja iz transportne logistike.

Kako se s temi okoliščinami spoprijemajo logistična podjetja in kakšne rešitve ponujajo, smo se pogovarjali s strokovnjaki iz podjetja Extra Lux in Marjanom Petkom iz Petek Transport, d. o. o.

Peter Pišek, predsednik sekcije za promet pri Obrtni zbornici Slovenije, je za javnost pred kratkim pojasnil: »V strukturi cene prevoznika od 30 do 35 odstotkov predstavlja gorivo, od 30 do 33 odstotkov delo, od 30 do 40 odstotkov cestnine, lastnega vpliva pa ima prevoznik le sedem odstotkov.«

»V podjetju Extra Lux na področju logistike sodelujemo s pogodbenim partnerjem. Pogodbe se revidirajo na letni ravni in podražitve storitev so nam že bile predstavljene. Žal ni mogoče natančno opredeliti, kako bo v prihodnje. Sklepamo pa, da se bodo ob morebitni eskalaciji vojne na vzhodu cene energentov in goriv pomikale samo še navzgor. Podjetje se bo na podražitve odzvalo tako, da bodo stranke to čim manj občutile,« so zagotovili v podjetju Extra Lux, ki se ukvarja tudi z logistiko.

Transport F&F Soršak
FRANC SORŠAK d.o.o.
Trnovec pri Slovenski Bistrici 12, 2310 Slovenska Bistrica
e-mail: transport.sorsak@gmail.com
tel.: +386 (31) 74 10 69

In kakšno rešitev vidijo podjetniki v tej panogi?

1 Rezali bodo stroške dela
»Treba bo poiskati še morebitne rezerve pri delu na vseh ravneh v podjetju, da bomo čim bolje omejili stroške in s tem ohranili razliko v ceni artikla.«

2 Spremljajo sprotno gibanje cen goriv
Marjan Petek je pojasnil, da stavijo na natančno spremljanje gibanja cen goriv, ki se v nekaterih evropskih državah lahko spremenijo tudi večkrat na dan. »Zato smo se odločili za investicijo v programsko opremo, ob pomoči katere lahko vsak dan kreiramo lastno ceno na trgu,« je pojasnil svoj recept, kako so se prilagodili na krizo visokih cen energentov.

Dodal je, da imajo zaradi teh podatkov tudi boljše pogajalsko izhodišče pri ključnih kupcih, ki pa po njegovem mnenju razumejo trenutno situacijo. »Zelo pomembno je biti pazljiv, saj se lahko kaj hitro znajdeš na robu rentabilnosti,« je opozoril Petek.

Kakšne so napovedi?

Medtem ko manjši prevozniki že napovedujejo, da marsikdo ne bo zdržal dviga cen energentov in da se lahko zgodi najhujše, večja logistična podjetja iščejo rešitve:

»Kaj se bo zgodilo do konca tega leta, je težko napovedati, kaj šele za daljše obdobje. Prepričan sem, da tak trend ne more trajati v nedogled, ker dvigovanja cen energentov niso realna. Nekje se bo pač moralo zaustaviti; če ne prej, pa na koncu logistične verige, torej pri končnih kupcih izdelkov. Kot smo obveščeni, so podjetja, da bi se izognila izsiljevanju naftnih lobijev, začela pospešeno iskati rešitve za nadomestilo trenutnih pogonskih goriv. To bo v prihodnje zagotovo globalno spremenilo razmere na trgu,« je prepričan Petek.

T.P.G. = Trust, Personal care and Global presence

Podjetje T.P.G. Logistika d.o.o. je zasnovano in deluje po načelih, kateri so razvidni že iz samega imena podjetja, in sicer:
- na osnovi zaupanja strank (**Trust**),
- osebnega odnosa ter skrbnega prizadevanja do kvalitete naših storitev (**Personal care**)
- in seveda z globalno prisotnostjo s katero zadovoljujemo celovito pokritost storitev »door to door« (**Global presence**)

Smo dinamično hitro rastoče podjetje z izkušenim kadrom, ki s svojim znanjem in prizadevanjem strmi, da svojim komitentom poišče vedno najugodnejši ter najhitrejši način transporta. Na osnovi profesionalnosti in izkušenj pridobljenih skozi leta nudimo optimalne rešitve ter najkonkurenčnejšo ponudbo.

Osnovne storitve:
- Organizacija ladijskih, zbirniških, avio ter kamionskih prevozov
- Skladiščenje ter distribucija blaga
- Uvozno ter izvozno carinjenje znotraj podjetja (z lastno carinsko garancijo)
- Svetovanje strankam s skupnim doseganjem optimalnih rešitev

Specializirani smo za pretovor različnih blagovnih vrst kot so les, papir, celuloza, jeklo in končni izdelki, paletiziran tovor ter tudi hitro pokvarljivo blago pri čem predstavljamo enega največjih partnerjev Luke Koper d.d.

T.P.G. LOGISTICS LTD.
Vojkovo Nabrežje 30 A, 6000 Koper - SI |
Tel.: +386 5 663 89 00 | Fax: +386 5 663 89 08 | info@tpg.si

INTEGRIRANE LOGISTIČNE STORITVE ŠIROM EVROPE

Družba Ekol je eden največjih logističnih ponudnikov v Evropi in se ponaša z distribucijskimi centri v skupnem obsegu 1.000.000 kvadratnih metrov. Prisotna je v trinajstih državah na več kot 80 lokacijah v Turčiji, Nemčiji, Italiji, Grčiji, Franciji, Ukrajini, Romuniji, Španiji, Sloveniji na Češkem, Poljskem, Madžarskem in na Švedskem.

Tjaša Ivačič, direktorica prodaje in operative

Podjetje zaposluje več kot 7500 ljudi, ponuja pa organizacijo prevoza blaga: intermodalno z 2 lastnima terminaloma v pristanišču, z 52 blok-vlaki in 7500 vozili na teden.

Pionirji na svojem področju

Ekol Logistik je leta 1990 ustanovil Ahmet Musul, na slovenskem trgu pa je podjetje prisotno od leta 2017, predvsem zaradi povečanja obsega poslov v avtoindustriji in farmaciji.

Glavna storitev podjetja je organizacija prevozov na relaciji s Turčijo, Evropo, Združenim kraljestvom, CIS regijo, Srednjim Vzhodom, Balkanom, Tunizijo in Marokom. Organizirajo zbirne pošiljke, delne in polne naklade kot tudi ekspresne rešitve ter logistične rešitve po meri, ponujajo pa tudi možnost skladiščne manipulacije ter skladiščenja in posredovanja v carinskih postopkih. V sklopu digitalizacije ponujajo različne sistemske storitve – od nadzora in daljinskega upravljanja do optimizacije in sprotnega prilagajanja glede na razmere.

Trendi podjetja se nagibajo v smer zelene logistike in trajnostnih multimodalnih prevozov, v čemer je Ekol pionir, podjetja pa se bodo prilagodila spremenjenim razmeram na trgu za nemoteno oskrbovalno verigo z alternativnimi trgi (CIS regija, Srednji Vzhod, Maroko, Tunizija), ki jih Ekol tudi pokriva.

Zavezani k ustvarjanju boljše družbe

Ekol je pionir intermodalnega prevoza ter razvoja učinkovitega in trajnostnega multimodalnega prevoza, katerega študija primera je bila obravnavana tudi na Harvardu kot primer dobre poslovne prakse. Študija preučuje prehod Ekola na Ro-Ro in intermodalno na ladijski promet v luči zadovoljevanja naraščajočega povpraševanja po integrirani storitvi.

Ekol je uvedel Ro-Ro linije v pristanišče Sète v Franciji za zagotovitev hitre storitve španski tekstilni industriji, ki si prizadeva nabavljati blago iz Turčije in drugih bližnjih regij. Pri tem opozarja na konkurenco med poceni delovno silo Daljnega vzhoda in agilno turško ladijsko industrijo.

Politika Ekolove družbene odgovornosti je pozitivno prispevanje k prihodnosti skupnosti. Podjetje je dobitnik mnogih priznanj in nagrad, ki jim botruje integrirana logistika, vzajemna povezanost in inovativnost.

www.ekol.com

»PRED ROBOTIZACIJO IN DIGITALIZACIJO JE TREBA NAREDITI DOMAČO NALOGO«

Kakšne so rešitve na področju logistike? Kako naj se podjetja v tej panogi prilagodijo novim razmeram? Pogovarjali smo se z Igorjem Žulo, predsednikom Slovenskega logističnega združenja.

Katarina Pernat

Kako ocenjujete trenutne razmere v logistiki?
Ključni izzivi so pomanjkanje kadra, cene energentov in storitev v gradbenem sektorju ter pomanjkanje skladiščnih kapacitet oziroma prostora za gradnjo.

Pomanjkanje kadra je čutiti tako v transportu kot skladiščenju in v proizvodnji. Pri nekaj malega čez pet odstotkov registrirane brezposelnosti ne more biti drugače. Balkanski bazen, kjer tradicionalno iščemo dodaten kader, pa bo počasi že izčrpan.

Cene goriva so se v primerjavi s začetkom leta močno povišale in to ima svoje posledice na ceni. V transportu gorivo predstavlja okoli 30 odstotkov stroška, zato je logično, da mora transport ta del prenesti tudi v cene storitev. Podobno se dogaja tudi v ladijskem prevozu. Rast cen v ladijskem prometu se je sicer umirila. Vendar je dejstvo, da so cene prevozov nekajkrat višje kot pred dvema letoma in se na cene, ki smo jih imeli leta 2019, ne bodo vrnile.

Igor Žula, predsednik Slovenskega logističnega združenja

Kakšne so rešitve za trenutne razmere v tej branži? Kako se je treba prilagoditi?
Rezerve so iskane na različnih področjih, predvsem pa s povečevanjem produktivnosti in učinkovitosti. V transportu so to čim bolj ugodne transportne poti in boljši izkoristek tovornega prostora. Zdaj res ni več čas za prazne kilometre. Ključni prijemi so v digitalizaciji, dinamičnem načrtovanju transporta ter bolj učinkoviti in varčni vožnji.

V logistiki (in proizvodnji) so pri povečevanju produktivnosti osrednjega pomena robotizacija, avtomatizacija in digitalizacija. A pred tem je vendarle treba narediti domačo nalogo. Vsako surovino, polprodukt v proizvodnji, paleto ali zaboj želimo prijeti čim manjkrat, narediti čim manj korakov oziroma kilometrov in izgubljati čim manj časa zaradi odprave napak. Čiščenje procesov pred avtomatizacijo je torej nujno.

Po drugi strani pa je na večje proizvodne sisteme vendarle vezanih veliko srednje velikih in malih podjetij, ki zaposlujejo več oseb kot velika podjetja, kjer pa ekonomija obsega ne dopušča vedno robotizacije in avtomatizacije. V teh primerih so vitki procesi še pomembnejši.

Kako bi lahko pri tem pomagala država?
S podporo robotizaciji, avtomatizaciji in digitalizaciji lahko tudi država veliko pripomore. In menim, da je v tem delu Slovenija naredila korake naprej. Izkazala se je tudi država. Upam, da bo podpora procesom tehnološke modernizacije ostala oziroma se bo še okrepila.

Državo pa čaka še veliko dela tudi pri uvajanju sprememb pri gradbeni zakonodaji. Če Slovenija nima dovolj lastne delovne sile, je normalno, da se na kratek rok vendarle uredi področje dela s tujci, ki danes predolgo čakajo na dovoljenje. To je odvisno od procesov, razpoložljivosti in volje na upravnih enotah. Hkrati pa je kar nekaj držav, s katerimi bi delodajalci želeli, da država uredi sporazum in omogoči možnost uvoza delovne sile.

Kaj so po vašem prednosti in kaj pasti digitalne logistike?
Digitalnih rešitev je veliko. Pomembno je izbrati takšno, ki je res primerna.

★ Izdelava digitalne strategije je v tem primeru smiselna. Pa za to ni potrebno, da je izdelana na 80 straneh. Pomembno je, da se družba zaveda, katera področja je smiselno digitalizirati, in to tako, da bo rešitev trajna.

★ Ogled dobrih praks v primerljivih podjetjih je smiseln. Seveda pa mora biti v družbi, ki ima primerljive izzive.

Izbor dolgoročnega partnerja. Pri izbiri rešitve vedno izbiramo tudi dolgoročnega partnerja. Zato je pomembno, da že v fazi pridobivanja ponudb spoznamo, kakšna ekipa bo sodelovala pri implementaciji, kakšne izkušnje imajo in koliko procesnega (ne samo aplikativnega) znanja imajo implementatorji.

★ Projektni menedžment je v projektih digitalizacije izjemno pomemben. Seveda pričakujemo strokovno usposobljene ljudi na strani ponudnika. A tudi mi moramo vključiti kompetentne ljudi, ki poznajo procese in razumejo, da so takšni projekti »extra mile« (dodaten trud, prevod) ter so sposobni odločati.

★ Cena ni zveličavna. Ob vsem navedenem cena ne sme biti zveličaven kriterij; je pomemben del, ki je ustrezno ponderiran, a vendarle le del kriterijev pri presoji ponudbe.

5 TOP TRENDOV V LOGISTIKI:

1. **robotizacija in avtomatizacija,**
2. **»big data« – dobra obdelava podatkov,**
3. **umetna inteligenca,**
4. **digitalizacija in**
5. **e-poslovanje.**

Kaj bi svetovali slovenskim podjetjem na področju logistike? V kaj vlagati? Na kaj naj bodo pozorna?

Opozoril bi na digitalizacijo dela transportnih procesov. Uvedba elektronskega tovornega lista (eCMR) bo po letu 2025 postala obvezna. To niso preprosti projekti, saj zahtevajo sodelovanje vseh v oskrbovalni verigi. Navadno se to začne pri naročniku transportne storitve in seže do prejemnika blaga. Prav pri naročnikih opažamo premalo ambicioznosti v tej smeri.

Po uvedbi eCMR pa bo hitro sledila zahteva po uvajanju brezpapirnega poslovanja v celotnem transportno-logističnem procesu. A to mora biti ambicija že sama po sebi, in ne zato, ker je to predpisala Evropska komisija, saj so učinki veliki. Na to temo bomo v SLZ jeseni organizirali poseben dogodek, kjer bomo o tem razpravljali in iskali rešitve.

ŠTUDIJ ZA KADRE, KI JIH GOSPODARSTVO POTREBUJE

Fakulteta za Pomorstvo in promet, članica Univerze v Ljubljani, ki je lani praznovala 60 let obstoja, premore sodobna simulacijska orodja, informacijske programe in predavalnice za kakovosten študij in raziskovanje.

Študenti imajo tu priložnost poslušati predavanja domačih in mednarodnih strokovnjakov, se udeležiti ekskurzij doma in v tujini, opraviti prakso v transportno logističnem podjetju, sodelovati na projektih in del študijskih obveznosti opraviti na tuji partnerski fakulteti.

Naši diplomanti po zaključku študija zasedajo pomembna delovna mesta v gospodarstvu in na ministrstvih. S pedagoškim delom, znanstvenim raziskovanjem in projektnim delom oblikujemo kadre prihodnosti, ki jih gospodarstvo potrebuje.

SODOBNI PROGRAMI, PRILAGOJENI ŠTUDENTOM

Poleg rednega študija na visokošolskih programih Prometna tehnologija in transportna logistika, Navtika in Pomorsko strojništvo ter univerzitetnem programu 1. stopnje Tehnologija prometa in logistika izvajamo tudi izredni študij z urnikom, prilagojenim zaposlenim študentom.

Nadaljevanje študija je možno na dveletnih magistrskih programih Promet ali Pomorstvo, ki se izvajata v popoldanskem terminu, ali na doktorskem študiju 3. stopnje po programu Pomorstvo in promet. Doktorski študij traja 4 leta, po dveh letih in opravljenih obveznostih 5 učnih enot pa doktorand dela na svoji doktorski tezi ob pomoči izbranega mentorja. Študij, ki se zaključi z javnim zagovorom doktorske disertacije, subvencionira RS.

europacific
Logistics simplified

OUR SERVICES

- MARITIME TRANSPORT
- RAIL TRANSPORT
- AIR TRANSPORT
- ROAD TRANSPORT
- WAREHOUSING & DISTRIBUTION
- CUSTOMS CLEARENCE

01 Zanesljivi, fleksibilni in dinamični.

Mednarodno podjetje, ki povezuje tradicijo organiziranja cestnega, pomorskega in zračnega prevoza z visoko kvalificiranim osebjem.

02 Enostavnost

Strankam omogočamo, da logistika za odjemalce postane poenostavljena s ponudbo celovite podpore in rešitve.

04 Prilagodljivost in prožnost

Storitve podjetja zajemajo 24/7 dostopnost in odzivnost ter so prilagojene tudi največjim kupcem.

03 Od pošiljatelja do prejemnika

Lasten in obsežen informacijski sistem s smernicami v vseh možnih položajih po naročilu organizacije.

05 Edinstveni ponudnik

Z razširitvijo mednarodne mreže ter okrepitvijo prisotnosti je Europacific partner Azijskega tržišča preko severnojadranskih pristanišč.

www.europacific.si • +386 5 6626 380

EKSPERTI O DIGITALIZACIJI LOGISTIKE

Kaj glede digitalnih rešitev svetujejo logisti? Kakšne so njihove izkušnje?

Katarina Pernat

»Digitalizacija je neizogiben del optimizacije in razvoja delovnih procesov v logistiki. Razvoj tehnologije nam omogoča poenostavitev in predvsem pohitritev delovnih procesov, pri tem pa lahko praktično on-line sledimo trendom, ki jih narekuje tržišče,« za SBC Podjetnik pojasnjuje Marjan Petek iz Petek Transport, d. o. o.

Kaj o digitalizaciji logistike pravijo eksperti?

1 Extra Lux, d. o. o.: Dinamično skladišče

★ **Najprej optimizacija procesov.** »Podjetje mora najprej opraviti optimizacijo procesov znotraj posameznih oddelkov, šele nato lahko ugotovi, kje in na kakšen način lahko te procese z digitalizacijo dopolni oziroma optimizira.

★ **Fokus na zaposlenih.** Pri digitalizaciji v logističnih procesih ne gre več samo za prihranek časa in denarja za podjetje, temveč se vedno bolj osredotočamo tudi na zaposlene, saj so ti v podjetju še vedno največja dobrina. Podjetje zato uvaja delovna mesta, ki z ustreznim ergonomskim načrtovanjem preprečijo poškodbe zaradi ponavljajočih se gibov, in tako vzdržuje dobro kondicijo ter se uspešneje prilagaja spremembam in rasti.

★ **Manj hoje in težkih dvigov.** V Extra Luxu smo z uvedbo dinamičnega skladišča za drobne artikle skrajšali prehojene poti, zmanjšali število težjih dvigov in obenem pohitrili pripravo blaga.«

2 Marjan Petek, Petek Transport, d. o. o.: Tehnologija = čas = denar

★ **Odkrijte vrzeli v delovnih procesih.** »Zelo pomembno je, da svoje delovne procese dobro poznamo, da znamo razbrati morebitne vrzeli in jih z razpoložljivimi orodji tudi zakrpati. Osnova za to je vsekakor standard kakovosti, ki smo ga pridobili pred desetimi leti. Na podlagi tega smo naše delovne procese podprli z najsodobnejšo IT-tehnologijo.

★ **Od tehnologije do denarja.** Za dosego ciljev so pač potrebna nenehna vlaganja v tehnologijo, ki se nam povrnejo v pridobitvi časa – čas pa je, kot veste, denar.«

epilog LOGISTICS IT
POVEZUJEMO LJUDI, STROJE IN STVARI V ENOTEN SISTEM
www.epilog.net

3 Branko Šafarič, GS1 Slovenija, d. o. o.: Začne se s kontrolnimi točkami

★ **Preprosto pretakanje podatkov.** »Digitalizacija logistike poleg informatizacije naročil in planiranja poslov pomeni vzporedno spremljanje vseh fizičnih tokov z informacijskim tokom. Da to dosežemo, moramo imeti vrsto kontrolnih točk oziroma pozicij, kjer usklajujemo oba tokova. Pri vsaki spremembi stanja, kot so nakladanje, razkladanje, pretovarjanje, prevzem in dostava, je treba vgraditi postopke, ki omogočajo spremljanje in nadzor. Na vseh teh točkah je treba zagotoviti čim bolj preprosto pretakanje podatkov med tovorom, dokumentacijo in informacijskim sistemom. To pa lahko dosežemo samo s temeljito identifikacijo transportnih enot.

★ **Logistična nalepka.** Zahteva po opremi transportnih enot z logistično nalepko bi morala biti prva zahteva na poti v digitalizacijo.

★ **Standardizirajte procese.** Na težavo naletimo v zalednih procesih, kot so naročanje storitev, povezovanje med verižnimi posli, kjer nastopa več ponudnikov logističnih storitev, in zakonodaja. Procese je zato treba standardizirati tako, da so interakcije z drugimi udeleženci v njih čim bolj olajšane.«

4 Igor Potočnik, Ekoinfo, d. o. o.: Orodje za napovedovanje

★ **Transparentnost v realnem času.** »Prednost digitalne logistike je predvsem transparentnost v realnemu času. To pomeni, da se kljub dinamičnemu času vedno ve, kje je blago v določenem trenutku. Na osnovi tega je možno napovedati čas dostave blaga v proizvodnjo, logistične centre ali končne maloprodaje.

★ **Rešitve za najave transportov.** V našem podjetju se je znatno povečalo povpraševanju po TMS-rešitvi e.TRANS365, še posebej pa v proizvodnih podjetjih izstopajo potrebe po programski rešitvi, ki omogoča najave transportov.«

»ZNANJE VEDNO OSTANE PRI LJUDEH«

F.A. Maik, d. o. o. je logistično podjetje, ki je na trgu že trideset let, v vsem tem času pa z nenehnim razvojem in prilagoditvami drži tempo v hitro spreminjajoči se logistični sferi. Direktor Marjan Bezjak nam je poleg delovanja podjetja predstavil tudi nekaj trenutno najbolj aktualnih tematik tega področja.

Direktor podjetja F.A. Maik, d. o. o.
Marjan Bezjak

Kdaj je bilo vaše podjetje ustanovljeno in kako se je razvijalo do danes?

Podjetje F.A. Maik, d. o. o je bilo ustanovljeno leta 1992, začetki poslovanja pa so bili usmerjeni na področje špedicije in transporta. Kasneje smo začeli intenzivno razvijati tudi področje skladiščenja predvsem kemijskih produktov – surovin, kjer smo specialisti v 4PL logistiki z najvišjim varnostnim dovoljenjem SEVESO.
Obseg našega poslovanja se je v zadnjih letih močno povečal: danes zaposlujemo več kot 113 ljudi in sodelujemo z več kot 650 pogodbenimi podjetji.

Svojim strankam ponujate celovite logistične storitve. Kaj vse to zajema?

Naš osnovni cilj je strankam zagotavljati najvišjo možno raven carinskih, špedicijskih storitev in transporta ter učinkovito upravljanje blaga z uporabo sodobne tehnologije na področju skladiščenja. To lahko seveda storimo zgolj s skupnim trudom, zato vse zaposlene izobražujemo, obveščamo in motiviramo, v ta namen pa smo leta 2007 ustanovili tudi Fa Maik Academio.

Kako se pri ponudnikih logističnih storitev kaže proces digitalne preobrazbe?

Naša skladišča so opremljena s sodobno opremo in vodena z vrhunskim informacijskim sistemom, ki zagotavlja brezpapirno poslovanje in neposredne povezave med kupci in dobavitelji. Naročnikom je omogočeno nenehno spremljanje njihovega blaga, v letu 2021 pa smo vodili in uvedli e-M R Evropski pilotni projekt, ki spremlja voznika od proizvajalca do končnega kupca produktov ali materialov. Skladiščni prostori so klimatizirani ali ogrevani in opremljeni z merilci temperature in vlage ter z detektorji plinov, sprinkler sistemom na vodo in peno. Naročniku omogočamo poročilo o temperaturi in stanju vlage.

Kakšen vpliv imajo na mednarodno logistiko trenutne razmere v svetu?

Trenutne razmere na svetovnem trgu logistike so zelo pereče. Ena od problematik, ki jo opažamo,

sovpada z začetkom epidemije kovida-19, ko so evropske multinacionalke proizvodnjo premestile nazaj v Evropo po načelu miselnosti: »Naj delajo Evropejci v evropskih multinacionalkah«. Pri tem se je spregledalo dejstvo, da so Kitajska podjetja večinski lastniki (nekje 80 %) vseh surovin na svetu, zdaj pa ne dobijo polizdelkov in surovin za sestavljanje produktov. Težave torej ne vidimo v logistiki prekooceanskih ladij, ampak v prevzemu trga.

Številna podjetja pri nas trenutno pesti pomanjkanje usposobljenega kadra. Je to težava tudi pri vas?

Celotna Evropa se spopada s pomanjkanjem kadra, Slovenija pa glede na svojo lego na pragu Evrope in šengenskega območja še toliko bolj. V naši stroki je Evropa do zdaj zaposlovala pretežno prebivalce Balkana, z vojnim napadom Rusije pa je iz Ukrajine migriralo približno 10 milijonov ljudi in prepričan sem, da jih bo več kot polovica tukaj tudi ostala, in se bo ta vrzel po delovni sili izboljšala. Menim, da se bodo okoliščine delovnih ljudi za zaposlovalce v Evropi bistveno izboljšale proti koncu leta 2022.

Kateri so bili v preteklosti najpomembnejši dosežki vašega podjetja? Na kaj ste najbolj ponosni?

Smo med tremi največjimi logističnimi podjetji, ki za zahteve gigantskih nemških in ameriških koncernov že vrsto let izvajamo celovite logistične storitve 4PL, v letu 2009 pa smo odprli podjetje tudi v Srbiji in na Hrvaškem z logističnim centrom. Podjetje se ponaša s certifikatom kakovosti ISO 9001:2015 in ISO 14001:2015 certifikatom za ravnanje z okoljem. V letu 2009 smo bili tretji prejemnik v Sloveniji, ki je pridobil status pooblaščenega subjekta AEO, ki ga izda Carinski urad, prejeli pa smo tudi certifikat SQAS. Kot upravljavci obrata z večjim tveganjem za okolje smo izdelali SEVESO poročilo in smo prvo logistično podjetje s pridobljenim okoljevarstvenim dovoljenjem v Sloveniji.

Pred kratkim je podjetje F.A. Maik postalo tudi član SBC. Kaj vas je spodbudilo k včlanitvi in kaj ste s tem pridobili?

Pred kratkim me je osebno priporočila znanka SBC-ja, Kristina Kočet, ter me uspešno nagovorila z miselnostjo: »Najuspešnejši z najuspešnejšimi«. S tem se seveda popolnoma strinjam, saj je moj rek vedno v veljavi: »Vedno sem rad med najboljšimi ljudmi«, to pa ste gotovo Vi, pri SBC-ju.
Trudim se vedno širiti svoje znanje iz logistike in ga prenašati na druge ljudi. Zavedati se moramo, da znanje vedno ostane pri ljudeh, zato ga moramo s pridom prevzeti. Prav tako pa se moram zahvaliti svojima sinovoma Majklu in Tadeju, ki sta izvrstna podjetnika – logista.

CELOVITE LOGISTIČNE STORITVE ZA CELOTNO GEOGRAFSKO PODROČJE EVROPE

REŠITVE / STORITVE

- Carinske storitve
- Skladiščne storitve
- Oglaševanje na kamionih
- GPS sledenje pošiljk
- Odčitavanje digitalnih tahografov

TRANSPORT

- Prevozi ADR blaga
- 350 vozil različnih velikosti in nadgradenj
- Mednarodni in domači prevozi
- Ladijski in zračni prevozi
- Intermodalni transport
- Prevozi pod temperaturnim režimom ali brez

SKLADIŠČENJE

- 60.000 paletnih mest
- Skladiščenje in pretakanje nevarnih in nenevarnih snovi
- Podprto s sodobnim informacijskim sistemom (WMS)
- Lokacija skladišč v Mariboru (SI) in Zagrebu (HR)
- Carinsko skladišče
- Komisioniranje

fa maik GLOBAL LOGISTICS

www.fa-maik.com
... ker znamo, hočemo in zmoremo.

F.A. MAIK d.o.o.
PE Perhavčeva ulica 10, 2000 Maribor
Tel.: (02) 460 00 92
@: info@fa-maik.com

SEVESO ecovadis GDP IFS

Foto: Shutterstock

PODJETJA BODO ZARADI VDOROV TUDI PROPADALA

Donosi kibernetskih napadalcev so vedno večji. Kaj so rešitve?

Nina Simić

Jan Bervar, arhitekt digitalne varnosti pri NIL part of Conscia, opozarja, da bodo v Sloveniji v bližnji prihodnosti zaradi posledic kibernetskega vdora propadla prva podjetja. Število velikih vdorov v organizacije se bo povečevalo zaradi vse večjega donosa.

Tudi Tadej Hren, vodja oddelka za obravnavo incidentov na Nacionalnem odzivnem centru za kibernetsko varnost SI-CERT, potrjuje, da je število primerov vsako leto višje. Nič ne kaže, da bi se to kmalu spremenilo.

Matjaž Katarinčič, vodja tehnološkega področja kibernetska varnost iz podjetja Smart Com, d. o. o., pa pojasnjuje, da napadalci vedno iščejo nove načine, kako ogroziti sisteme podjetij. Pri tem postajajo vse bolj drzni in uporabljajo napredne pristope:

»Varnostne grožnje so postale vsakodnevna skrb poslovodstva podjetij, saj so podjetja vse bolj odvisna od informacijsko-komunikacijskih orodij, ki jih uvajajo z namenom digitalizacije in avtomatizacije poslovanja. Če k temu dodamo še hiter razvoj novih tehnologij, kot so oblačne tehnologije, mobilne tehnologije in IoT, ki podjetjem pomagajo povečati produktivnost in zagotavljati boljšo uporabniško izkušnjo, skrb za kibernetsko varnost postane kompleksna in težko obvladljiva.«

TOP 3 TRENDI KIBERNETSKIH NAPADOV

Kaj nas torej čaka v prihodnje?

1 Napadi z izsiljevalskimi virusi (angl. ransomware)

»Napadi z izsiljevalskimi virusi bodo še vedno aktualni, pri čemer bodo napadalci poskušali še dodatno zaostriti izsiljevanje. V zadnjem obdobju napadalci poleg zašifriranja podatkov žrtvam ukradejo občutljive osebne in poslovne podatke ter grozijo, da jih bodo javno objavili. Ali pa podatke ponudijo najboljšemu kupcu na črnem trgu. V primeru, da žrtev ne plača odkupnine, grožnje tudi uresničijo,« pojasnjuje Hren.

Katarinčič pravi, da so lahko odkupnine tudi milijonske ter predstavljajo največjo skrb za poslovne (IT) in operativno-procesne (OT) sisteme v industrijskih okoljih in okoljih kritične infrastrukture. »Tovrstni napadi lahko zaustavijo kritične procese in povzročijo visoko poslovno škodo ali celo družbeno škodljive posledice in izgubo človeških življenj,« dodaja Katarinčič.

2 Napadi na dobavne verige

»Napadi na dobavne verige bodo vse pogostejši, posledice pa vse hujše,« napoveduje Hren in pojasni: »Napadalcem omogočajo, da prek enega skupnega vektorja targetirajo izjemno veliko število podjetij, pri čemer potencialne žrtve praktično nimajo možnosti, da bi tak napad preprečile.« Katarinčič omenja še notranje grožnje, ko aktivnosti zaposlenih in/ali poslovnih partnerjev zlonamerno ali pa nevede (zaradi neznanja) ogrozijo sisteme podjetja (na primer s klikom na zlonamerno povezavo ali priponko).

3 Nove oblike prevar z umetno inteligenco

»Prevare z uporabo socialnega inženiringa oziroma najbolj priljubljene tehnike med njimi, 'phishing' napadi (ribarjenje), so preverjena, a zelo učinkovita taktika napadalcev. Ti postajajo vedno bolj sofisticirani. To so na primer direktorske prevare z izsiljevanjem, ki zaradi narave poslovanja ciljajo predvsem na mala in srednje velika podjetja,« razlaga Katarinčič.

CELOSTNE IN KAKOVOSTNE IT STORITVE

Podjetje Telprom, d. o. o. kot zanesljiv ponudnik IT storitev z 20 zaposlenimi na trgu že od leta 1990 s svojo agilnostjo, dolgoletnimi izkušnjami in kompetenčnim strokovnim kadrom pokriva celovit nabor rešitev vzdrževanja, implementacije, zaščite in varnostnega preverjanja informacijskih sistemov.

Poglobljeno poznavanje informacijskih sistemov in specifično usmerjene tehnične ekipe inženirjev jim omogočajo, da lahko stranki ponudijo kakovostno storitev iz vrste tehnologij, kot so virtualizacijske platforme, komunikacijska omrežja.

NAJŠIBKEJŠI ČLEN JE POGOSTO UPORABNIK

V podjetju delujejo strokovnjaki s področja kibernetske varnosti, ki skrbijo za varnostno preverjanje informacijskih sistemov in izvedbo simulacije vdornih testov. V sklopu pregleda vam pripravijo podrobno varnostno poročilo s pomanjkljivostmi oziroma ranljivostmi, opredeljenimi glede na stopnjo tveganja. Poročilo vam omogoči vpogled v dejansko stanje kibernetske varnosti v vašem omrežju. Kljub vsakodnevnim novim in naprednejšim tehničnim rešitvam za varovanje informacijskih sistemov je uporabnik velikokrat še vedno najšibkejši člen varovanja informacijskega sistema. Za dobro prakso se je izkazal simuliran napad z zlonamerno elektronsko pošto, poslano na elektronske naslove vaših zaposlenih, ki jim nato preko izobraževanja strokovnjaki prikažejo konkretne primere zlonamerne pošte ter jih podučijo o nevarnostnih in potencialnih posledicah napada.

telprom
informacijske tehnologije

Hren omenja še nove oblike prevar ob pomoči naprednih tehnologij: »Na SI-CERT smo v nekaterih napadih že zasledili znake uporabe umetne inteligence, ko so napadalci z 'deepfake' posnetki prevzeli identitete različnih oseb in tako poskušali vplivati na žrtve.« Sicer pa Bervar meni, da bodo tudi kibernetska orožja, razvita za namen vojne v Ukrajini, kmalu prišla v roke kriminala.

BODO TUDI KIBERNETSKA OROŽJA, RAZVITA ZA NAMEN VOJNE V UKRAJINI, KMALU PRIŠLA V ROKE KRIMINALA?

Kibernetski napad je le redko sofisticiran

Kako pa je običajno videti kibernetski napad? Po Hrenovih besedah večinoma ne gre za nič posebej naprednega: »Največ napadov na podjetja se začne s preprostim elektronskim sporočilom, ki ga prejme eden od zaposlenih. Ta bodisi klikne na povezavo v sporočilu in na lažni spletni strani vpiše svoje geslo bodisi odpre priponko sporočila in tako računalnik okuži z vohunskim virusom, ki napadalcem omogoči oddaljen dostop do omrežja. Ko imajo napadalci dostop do ene delovne postaje, z različnimi metodami pridobijo administratorske pravice na omrežju, s čimer imajo popoln in neopazen nadzor nad vsemi podatki. V tej fazi lahko izvajajo kakršnekoli aktivnosti: od eksfiltracije občutljivih informacij do zašifriranja vseh dostopnih podatkov.«

Bervar meni, da bo umetna inteligenca postala spektakularno neuspešna pri obrambi proti kibernetskim napadom: »Ti se že desetletja izvajajo na praktično enake načine: z izkoriščanjem napak v programski opremi, napak naših uporabnikov in slabih varnostnih arhitektur naših organizacij, ki napadalcu omogočajo postopen dostop do kronskih draguljev in njihovo krajo ali uničenje. Najbolj ranljive so organizacije, ki so investirale le v preventivne nadzore, ki delujejo zgolj avtomatsko (protivirusne progra-

VIRS

VAŠ PARTNER ZA NAJZAHTEVNEJŠE IN KOMPLEKSNE IZZIVE.

Team, ki uresničuje tudi najbolj "nore" ideje!

- Profesionalna varilna in rezalna oprema
- Modularna robotska varilna celica RoboFlex
- Robotska laserska varilna celica LaserFlex
- Sodelujoči robot CoboFlex
- Stroji za posebne namene
- Programske rešitve
- Izobražujemo, svetujemo, vzdržujemo

info@virs.si
virs.si

VIRS

me, požarne zidove, šifriranje in podobno), saj niso sposobne ugotoviti, kdaj so napadalci te nadzore obšli in so že tedne ali mesece skriti v njihovih sistemih.«

Katarinčič zato priporoča uporabo sistemov za spremljanje in obravnavo varnostnih dogodkov ter sisteme za spremljanje in zaznavanje varnostnih groženj ter anomalij tako v poslovnem (IT) kot v industrijskem oziroma procesnem (OT) okolju.

Krajnc pa svetuje naslednje:

- stalno vlaganje v kibernetsko obrambo, v tehnološke rešitve oziroma storitve,
- redne varnostne preglede,
- upravljane varnostne storitve,
- vlaganje v procese in ozaveščanje ter
- usposabljanje zaposlenih.

telemach

NAJSODOBNEJŠI PODATKOVNI CENTER V SLOVENIJI

Prepustite skrb za varno hrambo podatkov Telemachovemu podatkovnemu centru, ki vam zagotavlja potrebno infrastrukturo, najvišjo raven varnosti, zanesljivosti in kot vodilni ponudnik internetnih storitev v Sloveniji, odlično povezljivost v svet.

Z najemom prostora z vso potrebno infrastrukturo ali strežniške omare v Telemachovem podatkovnem centru prihranite velik strošek začetne investicije.

Z modularnimi rešitvami, svetovno uveljavljenih proizvajalcev, in 24/7 nadzorom omrežja ter infrastrukture omogočamo vrhunsko varnost in zanesljivo delovanje.

080 820 002
poslovni.telemach.si

PODATKOVNI CENTER

Brez strokovnjakov za kibernetsko varnost ne gre

Hren poudarja, da bo povpraševanje po usposobljenih kadrih na področjih informacijske varnosti čedalje večje, čemur pa se bodo, upamo, prilagodile tudi izobraževalne ustanove. Bervar meni, da vedno več organizacij izvajanje ključnih varnostnih funkcij zaupa zunanjim izvajalcem.

Boris Krajnc, strokovnjak za kibernetsko varnost in certificiran etični heker pri Smart Com, d. o. o., težavo podjetij vidi v omejenih virih, tako finančnih kot kadrovskih. Po njegovem mnenju je zato bolje, da se posvetijo specializiranim tehnološkim rešitvam, namenjenim nadzoru 24 ur na dan, spremljanju, zaščiti in odzivanju v realnem času, ki jih izvajajo za to usposobljeni strokovnjaki.

BO UMETNA INTELIGENCA POSTALA SPEKTAKULARNO NEUSPEŠNA PRI OBRAMBI PROTI KIBERNETSKIM NAPADOM?

Hren poudarja, da je vsak izgovor odveč: »Podjetja morajo vse zaposlene izobraziti o tveganjih, saj so prav ti najpogostejša tarča napadalcev. Več je treba vlagati v ozaveščanje in izobraževanje, seveda pa tudi v tehnične rešitve. Večja podjetja bi morala imeti zaposlene strokovnjake, manjša pa lahko za krepitev odpornosti najamejo zunanje strokovnjake. Na voljo jim je tudi brezplačni spletni tečaj o informacijski varnosti za zaposlene, ki smo ga pripravili strokovnjaki z dolgoletnimi izkušnjami na SI-CERT. Modularni tečaj je na voljo na naslovu varnivpisarni.si in zaposlenim ne vzame veliko časa.«

Bervar izpostavlja, da so tudi slovenska podjetja pogosto na kolenih. Zato priporoča, da organizacije izvajajo preventivni (avtomatski) del varnosti, kjer je treba izvajati le minimalne prilagoditve, z notranjim kadrom. Nujnejši in zahtevnejši del varnosti, ki temelji na opazovanju in stalnih preiskavah sistemov, pa naj vedno zaupajo zunanjim strokovnjakom, kar je tudi najboljša praksa zunaj Slovenije.

Krajnc meni, da so nujni redni varnostni pregledi in ozaveščanje zaposlenih. Zanimiva možnost je tudi zaposlitev strokovnjaka, ki je odgovoren za razvoj in implementacijo kibernetske varnosti, tako imenovanega CISO (Chief Information Security Officer) oziroma vodje informacijske varnosti. Ker pa vemo, da na trgu kompetentnih strokovnjakov s tega področja primanjkuje, lahko podjetja najamejo varnostni storitve pri specializiranih partnerjih, kot je Smart center upravljanih storitev. Naročnik ima tako stalen dostop do ekspertnega osebja in specializiranega znanja za učinkovitejše obvladovanje ključnih procesnih (OT) in poslovnih (IT) sistemov, s čimer podjetju zagotovi večjo odpornost na kibernetske grožnje.

Tudi do 5 milijonov poslovne škode

»Resen varnostni incident, ki jih je v Sloveniji zdaj že kar nekaj na leto in ki poslovanje podjetja ustavijo za nekaj tednov ali mesecev, vas bo v povprečju stal od tri do pet milijonov evrov neposredne poslovne škode, da o posredni škodi ne govorimo,« poudarja Bervar.

Hren dodaja, da podjetje ne sme pozabiti na pripravo odziva na kibernetske incidente, da se bo znalo pravilno odzvati in ukrepati, ko bo prišlo do vdora. Podjetja morajo poznati vrednost svojih podatkov in temu primerno prilagoditi zaščito.

Krajnc opozarja, da nobeno podjetje ni nepomembno in zato varno pred napadalci: »Kdorkoli lahko kadarkoli postane tarča. Če ne krepite kibernetske obrambe, je torej le vprašanje časa, kdaj boste postali žrtev – če niste že bili.«

KAKO PA KAJ KIBERNETSKA VARNOST?

Ko gre za kibernetsko varnost, obstaja kar nekaj tveganj in izzivov, ne samo na področju informacijskih tehnologij (IT), ampak tudi na področju operativnih tehnologij (OT) oz. industrijskih nadzornih sistemov upravljanja. Digitalna preobrazba je poslovanje podjetij naredila učinkovitejše in agilnejše, vendar je odprla številna vrata za škodljive učinke v kibernetskem prostoru.

Najpogostejša tveganja so nezadostna ozaveščenost o tveganjih, ki lahko nastanejo zaradi delovanja v kibernetskem prostoru, pa tudi izredno nizkih naložb v varnost. Schneider Electric zato z močno svetovalno ekipo želi opozoriti na najboljše svetovne prakse, da se podjetja lahko uspešno izognejo čim več tveganjem in nevarnostim za svoje poslovanje.

Kibernetska varnost je postala ključno vprašanje v procesu digitalne preobrazbe in digitalne tranzicije podjetij. Schneider Electric ima vlogo strateškega partnerja pri digitalni preobrazbi gospodarstva in podjetjem, tako v javnem kot zasebnem sektorju, ponuja celovite rešitve s posebnim poudarkom na rešitvah kibernetske varnosti. Schneiderjeva platforma za kibernetsko varnost (CAP) je integrirana rešitev, ki operativnim ekipam omogoča vpogled v ključne podatke o kibernetski varnosti in sprejemanje ukrepov za upravljanje in vzdrževanje svojih kontrolnih točk za kibernetsko varnost. Z eno samo platformo lahko stranke prihranijo čas ob spoštovanju standardov in najboljših praks kibernetske varnosti in okrepijo svoje industrijske nadzorne sisteme.

Ključni so varni in odporni sistemi

Velik poudarek je na gradnji kibernetsko varnih in odpornih industrijskih sistemov, natančneje strojne in programske opreme, ki zaznavajo ali povzročajo spremembe z neposrednim spremljanjem in nadzorom fizičnih naprav in procesov v industrijskih obratih. Industrijski nadzorni sistemi so še posebej pomembni za nadzor elektrarn, proizvodnih sistemov, oskrbe z energijo, zdravstvenega sistema ter ravnanja s pitno in odpadno vodo.

»Osredotočeni smo predvsem na celovite rešitve. Tako poleg vseh naših izdelkov in storitev, ki so zasnovani in izdelani z vgrajenimi mehanizmi kibernetske varnosti v skladu z najvišjimi standardi v panogi (IEC 62443), strankam nudimo tudi svetovalne storitve za doseganje konvergence IT in OT, ki je danes in bo tudi v prihodnosti ključni element za gradnjo varnejših sistemov,« je poudaril Tomislav Ščrbak, direktor prodaje za industrijo in poslovne zgradbe v Schneider Electricu.

Čeprav se multinacionalna podjetja vse bolj zavedajo pomena zagotavljanja varnosti in predvidljivosti, pa po drugi strani Ščrbak opozarja, da opažajo občuten porast kibernetskih napadov na kritično infrastrukturo in industrijski nadzorni sistemi (ICS). »Zato je naš cilj razvoj storitev v smeri zmanjševanja vplivov naraščajoče ranljivosti tako v energetskem sektorju kot za celotno kritično infrastrukturo,« je še dodal.

Promo

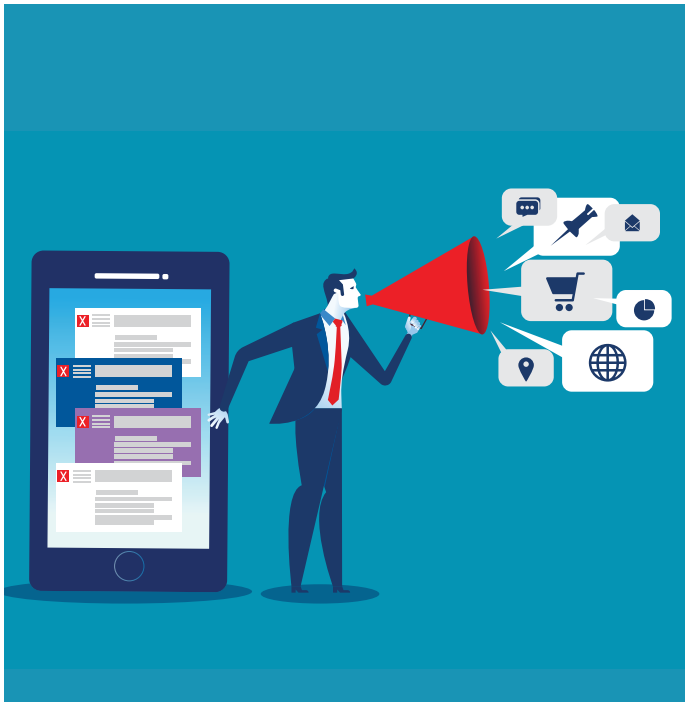


Foto: Shutterstock

COVID-19 JE BIL BRCA V RIT. A PREMALO MOČNA!

Kako digitalno oglaševati? Ponujamo TOP nasvete strokovnjakov za učinkovito novodobno pojavljanje in oglaševanje.

Nina Simić

»Digital je namenjen dvosmerni komunikaciji, zato je njegova primarna funkcija odnos in šele nato prodaja. Podjetja, ki znajo to miselnost udejanjiti na dolgi rok, prehitijo tista, ki se osredotočajo le na akcije in prodajo,« razkriva Uroš Svenšek, vodja digitalnega segmenta iz marketinške agencije Agencija 101.

Strokovnjaki so nam zato pojasnili trende v digitalnem oglaševanju:

- kako se čim bolje znajti v tem svetu ter
- kako ločujemo med vsebinskim marketingom in storytellingom ter ju uporabimo čim bolj učinkovito.

Digitalno oglaševanje in top trendi

»Epidemija je v podjetjih silovito pospešila digitalizacijo. Precejšen delež nakupov se je preselil na splet, kar je skokovito zvišalo investicije v digitalno oglaševanje. Te so na visoki ravni ostale tudi po epidemiji, saj je ta spremenila nakupne navade potrošnikov,« trende razlaga Milena Jakovljević, strateška direktorica digitalne agencije Drom agency.

Kateri so trije pomembni trendi, na katere morajo biti pozorna podjetja, da jih konkurenca ne povozi?

1 Kakovostne vsebine: več dialoga

»Ob omejenih možnostih natančnega ciljanja in prikaza oglasov pridemo do trenda kvalite-

tne vsebine. Poudarek bo na prepričljivih tekstih in kreativah. Spet se vrača stavek: »Content is King (Vsebina je kraljica, prevod),« pojasnjuje Svenšek.

Zoran Bosančič iz digitalne marketinške agencije Point Out meni, da se bo moč s podjetij prevesila na porabnike: »Klasično oglaševanje in pristopi bodo neučinkoviti. Odraščajo generacije, ki potrebujejo več vsebine, vpletenosti in dialoga. Digital jim daje to izbiro in večjo moč odločanja.«

Jakovljevićeva spomni, da že več kot pet let narašča tudi trend videovsebin in oglasov, še posebej na Instagramu. V ospredju je vertikalni video. »Pomembno je tudi sodelovanje z vplivneži, ki se povežejo z našo znamko in postanejo ambasadorji,« dodaja.

Tamara Štader Pesjak iz digitalne marketinške agencije Taman pa svetuje, da se posvetimo vsebinskemu marketingu: »Poleg povečanja števila 'leadov' in izboljšanja konverzije v stranko lahko tudi povečamo obisk svojih spletnih strani s ciljnih trgov, izboljšamo optimizacijo za brskalnike (SEO), gradimo kredibilnost in ugled podjetja ter povečujemo rast prihodkov.« To prikaže na primeru prodaje kopalnic (v okvirju).

2 Varovanje zasebnosti – zmagovalni podatkovni silosi

»Digital, sploh podprt z umetno inteligenco, omogoča zbiranje množice podatkov o uporabnikih, ki jih lahko uporabimo tudi neprimerno, česar se ljudje vse bolj zavedajo. Dogajajo se lahko močne zlorabe in vdor v zasebnost posameznika,« opozarja Bosančič.

Tudi Svenšek meni, da je letos to pomembna tema: »S spremembami v operacijskih sistemih in regulacijo remarketing in natančno targetiranje postajata vedno težja, zmagovalci pa bodo tisti z lastnimi podatkovnimi silosi.«

3 Novosti: prihaja splet 3.0

»Novejša družbena omrežja, kot je TikTok, vztrajno rastejo in niso le za najstnike. Tudi YouTube se razvija, kmalu pa se obetajo tudi nakupi neposredno prek družbenih omrežij. Meje med digitalnim in nedigitalnim se počasi brišejo. Na primer trgovine že počasi postajajo showroomi za spletne trgovine. Več bo tudi navidezne resničnosti in zadeve si bomo lahko ogledovali kar z domačega kavča,« opisuje Bosančič.

Še malo bolj eksotičen trend pa omenja Svenšek: »Dolgoročno se napoveduje tako imenovani splet 3.0, ki predstavlja možnosti z uporabo tehnologije blockchain (veriženja blokov), NFT-jev, metaverse in podobno. Tudi nekatera slovenska podjetja in celo država sama so že začeli ta trend NFT-žetonov in tako izstopili iz množice.«

Ana Pisar Čivčić, direktorica družbe za komunikacijski menedžment IPM Komunikacije, dodaja, da napovedi kažejo na porast izdatkov v digitalnem oglaševanju nasploh: »Zanimivo bo videti, kako se bo obnesla ukinitev ETA-oglasov (Expanded Text Ads), ki jih bo Google z julijem 2022 ukinil.«

TikTok v vzponu, doseg na Instagramu že pada

Bosančič podjetjem, ki ciljajo na končne kupce, polaga na srce, naj imajo v mislih, da trenutno močno raste priljubljenost TikToka in da to še zdaleč ni več omrežje najstnikov. Prav tako je smiselno Google oglaševanje, email marketing, optimizacija za spletne iskalnike (SEO) in s tem povezan vsebinski marketing prek lastnih kanalov. »Nekoliko je v upadu Facebook oglaševanje, a je še vedno učinkovito. Bolj hip je Instagram. Za B2B-podjetja pa je pomemben tudi LinkedIn in večkanalnost,« izpostavlja.

Jakovljevićeva pa vseeno pravi, da Facebook sicer ni več tako priljubljen pri mlajših ciljnih skupinah, a je še vedno izjemno učinkovit za uporabnike, starejše od 35 let. Medtem dosegi vsebin na Instagramu padajo, v ospredju pa je trenutno TikTok; pri nas se bo kmalu pojavila tudi možnost oglaševanja na njem.« Svenšek pri tem opozarja, da je dobro, da ima vsak kanal svojo vlogo.

Izvozniki so malo zaspali!

Pisar Čivčićeva meni, da podjetja prevečkrat pozabijo na osnove, kot je strategija: »Oglaševalske kampanje morajo biti dobro načrtovane, sprotno optimizirane, ciljno usmerjene, osredotočene na uporabnika oziroma ciljno skupino ter dodelane skozi vse življenjske cikle. Pozornost je treba nameniti testiranju, optimiziranju, analitiki. Digitalno oglaševanje je izjemno merljivo in prilagodljivo, podjetja pa prepogosto zgolj postavijo oglase in čakajo …

Bosančič ugotavlja, da imajo težave zrelejša slovenska podjetja, predvsem pa izvozniki, saj so pri izvajanju digitalno-marketinških aktivnosti malce zaspali: »Pred pandemijo so svoje upe v glavnem polagali na razne sejme, na digitalno pa so nekoliko pozabili. Covid-19 je bil 'brca v rit' in morali so se hitro prilagoditi, zato so pogosto najeli zunanje agencije. Problem lahko nastane tudi, ko podjetje obvlada kanal ali dva, tam pa se rast ustavi. Takrat je potrebna razpršitev kanalov in pogosto tudi precej novega znanja. Sicer pa je bolje biti odličen na manj kanalih kot povprečen na številnih.«

Svenšek dodaja, da mora strokovnjak poskrbeti za usklajenost in sozvočno delovanje različnih komunikacijskih kanalov, saj lahko tako določene stvari počnemo znotraj podjetja, za druge pa najamemo zunanje strokovnjake, ki navadno nimajo cele slike.

Vhodni oziroma vsebinski marketing na primeru kopalnic

Vhodni oziroma vsebinski marketing naj bo eden izmed glavnih prijemov digitalne promocije v tujini, saj je preverljivo učinkovit in stroškovno optimiziran. Prepričajmo stranke s koristno in nevsiljivo vsebino, ki naj bo na spletni strani dostopna v zameno za podatke.

Bolj kot število potencialnih strank oziroma leadov je pomembna njihova pripravljenost na nakup. Čeprav je dokaj preprosto nabrati leade s clickbait oglaševanjem, je konverzija največkrat v prodajo slaba.

Z dobro opravljeno segmentacijo in premišljeno načrtovanim vsebinskim marketingom pa to lahko izboljšamo. Oglejmo si nakupno pot na primeru prodaje kopalnic:

1 Faza zavedanja.
Vsebine v obliki različnih vodičev, razlagalnih oziroma 'how-to' videev, blogerskih objav, objav na družbenih omrežjih ali izobraževalnih webinarjev. Tako smo pripravili Vodič po prenovi kopalnice, ki pojasnjuje proces prenove.

2 Faza raziskovanja.
Vsebine, ki so bolj podrobne. Na primer Katalog kopalniških trendov, v katerem so navedene barve in velikosti ploščic, kopalniškega pohištva in podobno. Zanimiva bi bila tudi videovsebina, ki ponuja dodaten vpogled v našo storitev ali izdelek, ali pa študije primerov in brezplačni vzorci izdelkov.

3 Faza nakupne odločitve.
Potencialno stranko moramo prepričati, da se odloči za nakup. To je lahko brezplačen posvet ali brezplačen preizkus storitve ali izdelka. Ponudimo lahko tudi kupone s popustom ali drugo ugodnostjo. V primeru prodaje kopalnic je bil to 3D-izris, da bi si potencialne stranke lažje predstavljale novo kopalnico še pred nakupom.

Pripravila: Tamara Štader Pesjak, Taman, d. o. o.

bankart

ODPRTO BANČNIŠTVO KOT MOŽNOST OPTIMIZACIJE OBSTOJEČIH POSLOVNIH PROCESOV

Podjetja se pogosto srečujejo s potrebo po zagotavljanju različnih podatkov o poslovanju, bilancah, bonitetah itd. Pridobivanje vseh teh podatkov pogosto obremenjuje različne oddelke v podjetju, kar zahteva veliko ročnega dela in posledično časa zaposlenih. To je še posebej izrazito v primeru podjetij, ki poslujejo preko več različnih bank.

Kljub temu da živimo v časih, ko je samoumevno, da preko pametnih telefonov s sogovorniki sporočila izmenjujemo takoj, elektronska sporočila z raznovrstnimi priponkami pa v nekaj sekundah obkrožijo svet, poslovanje podjetij še vedno obremenjujejo procesi, ki v veliki meri temeljijo na papirnih dokazilih o poslovanju in prometu na računu – za pridobivanje posojila ali pa za sodelovanje na javnih razpisih.

Prihranite tako čas kot denar

Zakonodaja z direktivo o plačilnih storitvah (PSD2) omogoča inovativnim ponudnikom tehničnih rešitev, da navedene procese posodobijo in jih dvignejo na raven digitalne realnosti, še ena stopnička višje pa je odprto bančništvo. Odprto bančništvo podjetjem ali njihovim ponudnikom ponuja odlično podlago za optimizacijo obstoječih procesov, njihovo modernizacijo in s tem povezano možnost prihrankov tako denarja kot časa, hkrati pa njihovim strankam ponudi tudi boljšo uporabniško izkušnjo.

Konkretno to pomeni, da lahko podjetje s pomočjo tehnološko naprednega ponudnika, ki razpolaga z ustrezno licenco regulatorja, dostopa do podatkov podjetja ali podatkov njegovih strank, s katerimi razpolaga banka. V Sloveniji celovito izvedbo točno takšnih storitev omogoča podjetje Bankart. Z uporabo Bankartovega PSD2 vmesnika si podjetje poenostavi in predvsem zniža stroške različnih poslovnih procesov svojega poslovanja – od pridobivanja zavarovanja do zagotavljanja dokazil za najem kreditov.

Občutno boljša uporabniška izkušnja

Izmenjava podatkov preko odprtega bančništva je varna, saj se za vsak dostop do podatkov zahteva soglasje, ki ga pooblaščene osebe dajo na varen način z uporabo avtentikacijskih metod, ki jih omogočajo banke za svoje e-bančne rešitve.

Odprto bančništvo končnim uporabnikom omogoča boljšo uporabniško izkušnjo, podjetjem pa optimizacijo procesov, ki jih trenutno kljub velikim obremenitvam zaposlenih, zagotavljanju dokazil v papirni obliki in pogosto visokim stroškom smatramo za samoumevne in jih izvajamo s predlaganjem papirne dokumentacije in fizičnimi obiski bančnih poslovalnic, ponudnikov zavarovanj ali drugih institucij. Odprto bančništvo na to področje prinaša to, kar je e-pošta prinesla poslovni komunikaciji in pametni telefoni medsebojnemu komuniciranju – le izkoristiti ga je treba na ustrezne načine.

Foto: Shutterstock

SE ŠE IZPLAČA LOVITI ALGORITME ISKALNIKOV?

Na kaj moramo biti pozorni, ko se lotevamo optimizacije spletne strani

Nina Simić

»Na iskalniku Google je vsak dan sproženih pet milijard iskanj, ki jih morajo algoritmi obdelati. Pri tem jim pomagata strojno učenje in umetna inteligenca. Pretentavanje algoritmov kot nekoč ni več lahko, niti priporočljivo,« pojasni Gregor Štern, vodja digitalnega marketinga pri podjetju Creatim ter specialist za rast in optimizacijo.

Na kaj pri oblikovanju spletnih strani ne smemo pozabiti

Gregor Štern in Tjaša Perhavec, specialistka za SEO in vsebinski marketing iz podjetja Red Orbit, se strinjata, da se trendi spletne optimizacije že kar nekaj let ne usmerjajo več v preigravanje algoritmov, ampak v sodelovanje z njimi. Najpomembnejša je dobra uporabniška izkušnja, ki je kombinacija spodnjih dveh točk in nekaterih dodatnih funkcij strani:

1 Pozabite algoritme. Razmišljajte skozi oči uporabnikov!

»Največja investicija v spletnem marketingu je ustvarjanje vsebin in pravilen način njihove distribucije. Delo se torej ne začne z izbiro kanalov, ampak z načrtovanjem vsebine, ki je primerna za obveščanje o naših izdelkih in storitvah,« pove Štern in poda primer:

»Če napišemo daljši članek, ki nagovarja potrebe naše ciljne skupine, in v njem obenem

prodajamo naše izdelke in storitve, smo ustvarili osnovo, iz katere lahko ustvarjamo mikrovsebine za pripravo oglasov, objave na družbenih omrežjih in optimizacijo uporabniške izkušnje spletnih strani. Ne smemo pozabiti niti na videovsebine, ki vedno bolj postajajo obvezen del spletnih vsebin.«

Algoritem nam torej lahko pomaga do širokega dosega, če pravilno pripravimo vsebino, a bo tudi poskušal zadržati uporabnika »pri sebi«. To pomeni, da uporabnik sploh ne pride v neposreden stik z našo vsebino, ampak želene informacije dobi že na strani rezultatov v iskalniku, pojasni Štern.

»Vsebina mora imeti tudi potencial v pridobivanju povratnih povezav, saj prispevajo k višji uvrstitvi v rezultatih iskanj. Pozabite algoritme, razmišljajte skozi oči uporabnikov! Če bo vaša ciljna skupina navdušena nad vsebino, jo bodo nagradili tudi algoritmi,« povzame Štern. Perhavčeva doda, da mora biti vsebinska strategija konsistentna in oblikovana okrog natančne analize ključnih besed, konkurence in trendov.

2 Pozor na mobilne naprave!

To vključuje optimizacijo hitrosti nalaganja spletnih vsebin, poudari Štern. Perhavčeva pa spomni še na delovanje spletne strani na mobilnih napravah, kar je vse bolj pomembno. Bolje strukturirana uporabna vsebina bo služila tako uporabnikom kot Googlovemu algoritmu. »Podjetja naj se resnično poglobijo v svojega uporabnika. Razmislijo naj, kaj tak uporabnik potrebuje, da se odloči za nakup, in mu s spletno stranjo to servirajo,« zaključi Perhavčeva.

Kako lahko strokovnjak prispeva k uspehu?

SEO se hitro razvija. Google uporablja več kot 200 različnih rangirnih faktorjev in nadgrajuje algoritem praktično vsak mesec. Vsaj nekajkrat na leto gre za večje spremembe, poudari Perhavčeva. Temu je težko slediti.

»Pogosto je interni SEO-strokovnjak hkrati odgovoren tudi za oglaševanje na družbenih omrežjih, na Googlu, analitiko, e-mail marketing, PR in mogoče tudi za ves off-line marketing. To je preveč za enega človeka, ki nujno potrebuje svetovanje zunanjih strokovnjakov. Če pa ima podjetje SEO-strokovnjaka, naj ne pozabi na redna priznana izobraževanja in mednarodne konference, kjer so predstavljene najnovejše smernice; to je najboljša referenca tudi pri izbiri zunanjih strokovnjakov.«

Štern spomni, da moramo za ustvarjanje SEO-vsebin pisce ustrezno izobraziti: »Pri SEO poleg vsebine seveda ne smemo pozabiti tudi na tehnični del, saj ta pogosto tudi dobrim vsebinam preprečuje doseg, ki si ga zaslužijo. Vsekakor priporočamo preglede tehnične optimizacije vsaj dvakrat na leto. Tu so dobrodošli strokovnjaki, ki so kompetentni tako na vsebinskem kot tehničnem področju in znajo presoditi, kateri ukrepi bodo dejansko pomagali pri rezultatih SEO. Ne kupujmo poročil SEO-orodij, ki nam sporočajo, da imamo 24.000 napak, ki jih je nujno treba odpraviti, saj je kritična presoja tu obvezna.«

Novosti v Googlovem svetu

Perhavčeva predstavi dve največji posodobitvi algoritma v letu 2021:

1 »mobile-first«, ki je poskrbel za pomembnost mobilne strani in

2 »core web vitals«, ki predstavlja tri kazalnike, ki jih Google meri, da z njimi ugotavlja uporabniško izkušnjo na spletni strani.

»V kratkem pa se nam obeta še Update MUM, ki bo avtomatsko prevedel tujo spletno stran, če ne bo dovolj informacij v določenem jeziku,« razkrije Perhavčeva.

BrankoKolenc
Transport, gostinstvo, nepremičnine in trgovina

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

že 35 LET

LOGISTIČNO-TRANSPORTNE DEJAVNOSTI

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

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

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

ZGODBARJENJE JE VEČ KOT »TOP SHOP«

Ključ do uspeha je atraktivna, pristna, dobra zgodba. Če naši smučarski skakalci na tekmi osvojijo štiri od prvih petih mest, nobena druga informacija, niti slaba, ne bo vzbudila večje pozornosti.

Nina Simić

»Storytelling ali zgodbarjenje je veščina, ki krepi marketing, znamko in prodajo podjetij. To ni zgolj klasični marketing, zato so podjetja z dobrim zgodbarjenjem prepričljivejša,« pojasni Goran Novković, ki skrbnike komunikacije v podjetjih in organizacijah usposablja v tem, kako kreirati pametno zgodbo. S pametnimi, kredibilnimi in hkrati atraktivnimi zgodbami lažje vplivamo na nakupne navade in tudi čustva potencialnih kupcev.

Več kot »top shop«

Za začetek pojasnimo razlike, saj ob omembi zgodb hitro pomislimo na trendovski vsebinski marketing. »Po domače povedano: zgolj marketing je 'top shop', zgodbarjenje pa mora biti več kot to; najprej mora biti pristno. Vsebinski marketing in zgodbarjenje sta si sicer blizu. Vsebinski marketing je navadno zelo sistematičen in manj povezan z dnevnimi, tedenskimi tekočimi novicami in trendi, na katere se lahko vsebina hitro pripne. Zgodbarjenje pa je orodje, s katerim lahko podjetje vsak dan izkorišča različne informacije v svoj prid,« pojasni Novković.

Ali znamo pripovedovati zgodbe?

»Skrbniki komunikacije v podjetjih navadno zelo dobro obvladajo marketing, pogosto tudi osnove algoritmov na spletnih omrežjih, precej bolj redko pa zgodbarjenje oziroma novinarske veščine. Tega se ne da naučiti čez noč. Je pa mogoče s prakso pridobiti prave občutke za pravo zgodbo ob pravem času in na pravem mestu,« nadaljuje Novković in izpostavi, da novinarji več let v praksi vsak dan preizkušajo različne veščine.

»Ljudje najprej opazimo nekaj, kar odstopa od normalnega poteka dogajanja, še posebej kaj slabega. Naloga zgodbarja v podjetju je, da na podlagi informacij v podjetju in trendov zunaj njega poskrbi za tako dobro objavo, da bo vzbudila pozornost pri čim več bralcih ali gledalcih v današnji džungli informacij. Če naši smučarski skakalci na tekmi osvojijo štiri od prvih petih mest, najbrž nobena druga, niti slaba informacija ne bo vzbudila večje pozornosti,« doda Novković.

NAJBOLJŠA JE KOMBINACIJA ZNANJA O SOCIALNIH OMREŽJIH IN PRAKTIČNEGA TRENINGA ZGODBARJENJA.

Pa imajo podjetja dovolj usposobljen kader? »Najbolje je imeti talentiranega skrbnika komunikacije v podjetju, ki mu vodstvo omogoči pridobiti znanje o družbenih omrežjih, hkrati pa praktični trening zgodbarjenja,« pojasni Novković.

HLADILNE NAPRAVE ZA ŠIROK RAZPON DEJAVNOSTI

Član SBC

Alpfrigo, d. o. o., je družinsko podjetje, ki je bilo ustanovljeno leta 2001, specializira pa se za razvoj, proizvodnjo in trženje hladilnih naprav za celo vrsto dejavnosti – od pekarstva in gostinstva do trgovinske in kmetijske dejavnosti, v zadnjih letih pa tudi medicine, farmacije in laboratorijev.

Stalno iščejo priložnosti za rast

Osrednji program podjetja predstavljajo hladilne in zamrzovalne omare ter hladilni in zamrzovalni pulti, ki jih izvaža v več kot 40 držav, večinoma na zahtevni trg Evropske unije.
Alpfrigo na sedežu v Logatcu zaposluje preko 30 delavcev, odlikuje pa se po kakovosti, specialnih proizvodih, izvirnih rešitvah in zadovoljitvi specialnih potreb kupcev. Poudarek daje izboru kakovostnih in fleksibilnih dobaviteljev. Podjetje ima lasten razvoj, ki tesno sodeluje s kupci in išče priložnosti za razvoj in nudenje posebnih hladilnih in zamrzovalnih proizvodov.

Zaupajo jim številna velika imena

Njihovi proizvodi se preko distributerjev uspešno uveljavljajo v znanih nemških in avstrijskih trgovskih verigah, v verigah s hitro prehrano McDonald's, nemških bencinskih servisih, v egiptovskih bolnišnicah, v zasebnih kuhinjah šejkov v Kuvajtu, v farmacevtskih podjetjih v Veliki Britaniji in Nemčiji ter v predelovalnicah sadja v baltskih državah, Madžarski, Nemčiji, Hrvaški.
Po izbruhu pandemije Covid-19 so preko nemškega partnerja njihove hladilne omare prisotne tudi v raziskovalnih laboratorijih AstraZeneca in Pfizer.

ALPFRIGO®

TOP 5 NASVETOV ZA UČINKOVIT STORYTELLING

»Umetnost je pritegniti pozornost bralca ali gledalca, ne da bi pri tem ubirali ponavljajoče se klasične marketinške pristope. Če veščine zgodbarjenja povežemo s pristnostjo zgodb ter hkrati upoštevamo še druge veščine in možnosti pri družbenih omrežjih, je lahko marketing podjetja bistveno močnejši,« pojasni Novković in našteje nekaj pravil učinkovitega storytellinga, ki jih je sicer ogromno:

1 pravilo: Takoj k bistvu.
»Objava ni knjiga ali film, kjer sta vrhunec in razplet na koncu. Glavna informacija, ključna poanta, mora biti zapisana na začetku objave.«

2 pravilo: Pritegniti morate pogled kupca.
»Vizualna oprema mora biti takšna, da pritegne pogled bralcev in gledalcev. Natrpani plakati z vsebino bralce odbijajo. Privlačijo jih nenavadni zorni koti fotografije, posebna kompozicija in podobno.«

3 pravilo: Bralca ne utrujajte, saj nima časa.
»Dobro izbrane številke in močne fotografije naj imajo pri izbiri prednost pred dolgoveznimi tabelami ali plakati z natlačeno vsebino.«

4 pravilo: Nasveti so zakon pristnosti!
»Vsa podjetja imajo strokovnjake za svoja področja, zato so nasveti zlata vredni za njihove stranke. Dobro je upoštevati pravilo največ treh izbranih nasvetov naenkrat. Slovenska podjetja so na tem področju zelo šibka. Na CNN na primer ob vsaki krizi nastopajo bančni predstavniki s strokovnimi nasveti. Se spomnite kakšnega slovenskega bančnika, ki bi ga mediji klicali ob krizah? Ni ga, a bi bila to najboljša promocija za banko.«

5 pravilo: Najstniki naj nagovarjajo najstnike ...
»Gospodinje gospodinje, športniki rekreativce, mehaniki mehanike, učiteljice učitelje in podobno. Naj vaši kupci iz določene skupine o vaših produktih pristno govorijo isti skupini vaših kupcev. Torej, nikakor ne agresivno, kot 'top shop', temveč pristno.«

Foto: Shutterstock

Izpostavite češnjo na torti

»Odvisna je od zgodbe same ali od trendov zunaj podjetja. Pomembno je, za koga kaj objavimo in kako to naredimo učinkovito in drugače. Veliko podjetij objavlja, da so na streho tovarne postavila sončno elektrarno. Toda takih podjetij je ogromno, zato je treba izpostaviti nekaj drugega. Za bralca bi bila tako bolj uporabna informacija, koliko to pripomore k zdravemu okolju: »Naši izdelki so za 70 odstotkov bolj zeleni. Postavili smo novo sončno elektrarno, s katero so naši izdelki bistveno bolj okolju prijazni.« Podjetja zaradi pomanjkanja veščin zgodbarjenja žal ne postavijo takšne češnje na torto,« opozori Novković.

Najboljša so podjetja, ki znajo svoje strokovno znanje uporabiti tako, da se pojavijo v ključnih trenutkih, ko se dogaja nekaj zelo pomembnega (breaking news) v medijih, poudari Novković in pojasni: »Dva takšna nastopa ob pravem času sta vredna več kot deset tiskovnih konferenc na leto, na katere se v organizacijah pripravljajo vsaj teden dni; novinarji pa na koncu sploh ne pridejo zaradi pomanjkanja časa.«

Kakšne napake pa delajo podjetja? »Veliki napaki sta dve:

- ★ če podjetje komunikacijo, zlasti zgodbarjenje, šteje za nekaj postranskega, kar ni zelo pomembno, in
- ★ če podjetje skrbnikom komunikacije omogoči le pridobitev znanja o algoritmih družbenih omrežij in klasičnem marketingu, ne razvija pa zgodbarjenja.

Z njim namreč podjetje gradi dolgoročno močno zgodbo in tako pripomore k temu, da se v današnji džungli informacij ne bi izgubilo,« zaključi Novković.

Odstopajte od normalnega!

Se slovenska podjetja v povprečju dovolj zavedajo tega, da je danes pomembno nenehno graditi dobre, pristne, privlačne zgodbe o svojih najboljših trenutkih, dosežkih in strokovnem znanju?

Uroš Svenšek iz digitalne agencije Agencija 101 meni, da jim pogosto zmanjka spretnega storytellinga, s katerim bi kaj prodali. Tako ni pravega odziva: »Ker ni odziva, zmanjka motivacije. Zato se zdi, da ni dovolj zavedanja o pomenu take komunikacije.«

Andrej Perc iz digitalne agencije Creatim meni, da se na splošno premalo zavedajo pomena zgodb: »Večina se zanaša na cenovno konkurenčnost in videz spletne strani. Zgodbe so v drugem planu. Obstajajo pa tudi izjeme, ponavadi s področja storitev ali zahtevnejših izdelkov, kjer ni odločilna cena, temveč kakovost, podporne storitve, svetovanje, odnos do okolja in podobno.«

Ljudje raje kupujemo od tistih, ki so nam po vrednotah blizu, doda Perc in kor primer izpostavi Slovensko turistično organizacijo: »S svežimi zgodbami privlači potencialne turiste, pa tudi Google. Algoritem namreč beleži, koliko časa se uporabniki zadržijo pri kakšni vsebini. Če se zadržujejo dlje, je zgodba očitno zanimiva, kar Google nagradi z boljšo pozicijo v rezultatih iskanja.«

Trgovci gradijo zaupanje kupcev, pojasni Perc: »Merkur z uporabnimi nasveti kupcu pomaga pri izbiri, preden jim kaj proda. Včasih takšno svetovanje traja mesece ali celo leta, dokler v kupcu ne dozori odločitev za nakup. Takrat izbira med nam znanimi strokovnjaki.«

Zgodbarjenje ima kratkoročne in dolgoročne učinke. Kratkoročni učinek se lahko kaže v zabavnem, učinkovitem videu, ki je hkrati kredibilen in atraktiven, toda povezati to dvoje je prava umetnost, pojasni Novković in navede primer: »Klančar žerjavi denimo uporabljajo dobro taktiko, da z dronom bralcem pričarajo, kako je videti svet z višine žerjava. Roto je v videu objavil, kako so vaščani v Ruandi z golimi rokami postavili velikansko sodobno cisterno v izkopano jamo, ker v bližini ni bilo strojev za to opravilo. Takšne objave vzbudijo večjo pozornost, ker odstopajo od normalnega.«

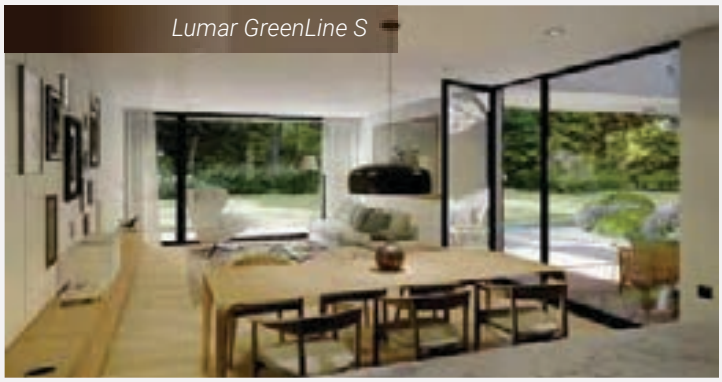
Lumar

Član SBC

LUMAR GREENLINE – ZAŽIVI Z NARAVO

V podjetju Lumar v zadnjih dveh desetletjih, z lastnim arhitekturnim birojem in številnimi zunanjimi arhitekti, uspešno spreminjajo arhitekturno podobo montažnih lesenih objektov v Sloveniji.

Lumar GreenLine L1


Lumar GreenLine S

Lumar GreenLine XS

Če je v devetdesetih letih prejšnjega stoletja pomenilo najboljše predvsem osredotočenost na to kako bodo kupci kar najbolje živeli v Lumar hišah, pa je z leti vedno bolj prihajala v ospredje tudi odgovornost do okolja. Ob tem, da so bile njihove hiše funkcionalne in energetsko učinkovite, so vedno več pozornosti namenjali tudi temu, da so bile arhitekturno sodobno zasnovane.

Temu razmišljanju in filozofiji delovanja so sledili pri snovanju linije hiš Lumar GreenLine. V sodelovanju z birojem Objem narave arhitektura so zasnovali izjemno priljubljeno linijo skoraj nič-energijskih hiš, s katero so naredili nov korak na poti trajnostnega bivanja brez emisij. Z linijo Lumar GreenLine so ustvarili koncept družinskih hiš, ki prerašča stroge bivanjske okvirje hiše in nudi novo dimenzijo navezovanja z naravo, hkrati pa s praktičnimi in racionalnimi rešitvami uporabnikom olajša in polepša vsakdanje bivanje v njihovem domu.

Lumar GreenLine XL

Premišljena zasnova

Arhitekti so v sodelovanju s strokovnjaki podjetja Lumar s premišljenimi tlorisnimi zasnovami ustvarili racionalne in prilagodljive rešitve za različna življenjska obdobja stanovalcev. Pri snovanju so razmišljali tudi o možni ureditvi okolice, ki v povezavi z objektom ustvarja različne ambiente in možnosti koriščenja bivanjskega prostora.
Vse hiše in rešitve so zasnovane tako, da jih lahko v sodelovanju z naročniki prilagodijo individualnim željam in potrebam ob upoštevanju dane lokacije in možnosti za primerno umestitev v okolje. Z linijo Lumar GreenLine podjetje sledi konceptu Lumar Zero Emission Living®, ki dodaja nove dimenzije trajnostnega in okolju prijaznega bivanja povrh prvovrstne tehnologije, energetske učinkovitosti in bivanjskega ugodja s še intenzivnejšim povezovanjem z naravo.

Povezani z naravo

Lumar GreenLine je primeren za vse, ki si želijo sodobno zasnovan in atraktiven dom, ki na subtilen način ponuja navezavo med notranjostjo objekta in zunanjim svetom. Notranji prostori se preko velikih steklenih površin neposredno navezujejo na sorodne zunanje prostore in tako brišejo mejo med notranjim ambientom in vrtom ter nudijo še višje ugodje bivanja. Kljub navezovanju in odpiranju v krajino zasnova objektov stanovalcem zagotavlja vso potrebno zasebnost.

★ Več na www.lumar.si.

CELOVITA LOGISTIČNA STORITEV NA PRIROČNI LOKACIJI V GROSUPLJU

Veliko podjetij za razširitev in nadgradnjo poslovanja potrebuje dodatne skladiščne prostore na čim bolj strateških položajih. Podjetje Merit International za te priložnosti ponuja storitve logističnega centra Bekra, ki se nahaja v Grosuplju in omogoča direkten dostop do glavnih prometnih povezav.

Strankam nudijo prilagojene rešitve

Podjetje Merit International izvaja celovite logistične storitve tako za lastniško povezana podjetja v skupini Bemit kot tudi za nekatera zunanja. Delujejo po konceptu 3PL (third party logistics), kar pomeni, da podjetje za opravljanje logističnih storitev najame zunanjega ponudnika, ki zanj opravlja logistične storitve. Samo podjetje se tako lahko osredotoči na svojo osnovno dejavnost, logistiko pa prepusti usposobljenim specialistom, ki jo lahko izvajajo ceneje.
Njihove storitve tako poleg skladiščenja vključujejo tudi razlaganje, pretovarjanje, prevzemanje, sortiranje, komisioniranje, deklariranje, opremljanje blaga z navodili, promocijska pakiranja in še kaj. V sodelovanju s poslovnim partnerjem opravljajo transportne storitve, blago dostavljajo vsakodnevno po celotni Sloveniji. Na področju transporta poskrbijo tudi za organizacijo mednarodnega prevoza (cestnega, letalskega, ladijskega) kot tudi za carinsko posredništvo za vse vrste uvoznih in izvoznih postopkov.
Podjetje Merit International odlikujejo dolgoletne izkušnje in konkurenčne cene storitev, ki jih prilagodijo specifično po željah stranke. Pri svojem delu se držijo vseh strogih standardov, ki veljajo v logistični panogi.

Strateško umeščeno in tehnološko dovršen Logistični center

Zaradi nenehne rasti poslovanja podjetij skupine Bemit in v želji po pridobivanju novih zunanjih partnerjev se je Merit International odločil za širjenje delovanja izven meja svojega ljubljanskega skladišča. Tako je njihovo nepremičninsko podjetje Bekra zgradilo logistični center na območju opuščenega industrijskega kompleksa v Grosupljem. Logistični center Bekra predstavlja 28 tisoč kvadratnih metrov velik kompleks s 16 tisoč kvadratnimi metri skladiščnih površin v bližini avtoceste in glavnega mesta.
Poslovanje logističnega centra je podprto s programom iW S, ki ga je razvilo slovensko podjetje iPlus. Rešitev omogoča celostno in optimalno izvajanje logističnih storitev, sodobna oprema in informacijska podpora pa omogočata hitrejše, učinkovitejše in cenejše postopke izvajanja storitev.

K sodelovanju vabijo nove partnerje

LC Bekra je visok 12 metrov in nudi 19.000 paletnih mest ter 10.000 tekočih metrov poličnih regalov. Na voljo imajo tudi deset razkladalno-nakladalnih ramp za tovornjake ter še dodatnih deset za kombinirana vozila, skladiščijo pa celo vrsto izdelkov: od živil, hrane za male živali do tekstila, obutve in igrač, pa tudi belo tehniko, polizdelke in drugo tehnično blago.
Podjetje Merit International si želi povečati sodelovanje z novimi zunanjimi partnerji, ki jim poleg skladiščnih prostorov ponujajo tudi kakovostno in celostno storitev 3PL logistike.

Za več informacij o možnosti sodelovanja pišite na e-poštni naslov anton.plesko@merit-international.si ali pokličite na telefonsko številko 01 548 36 78.

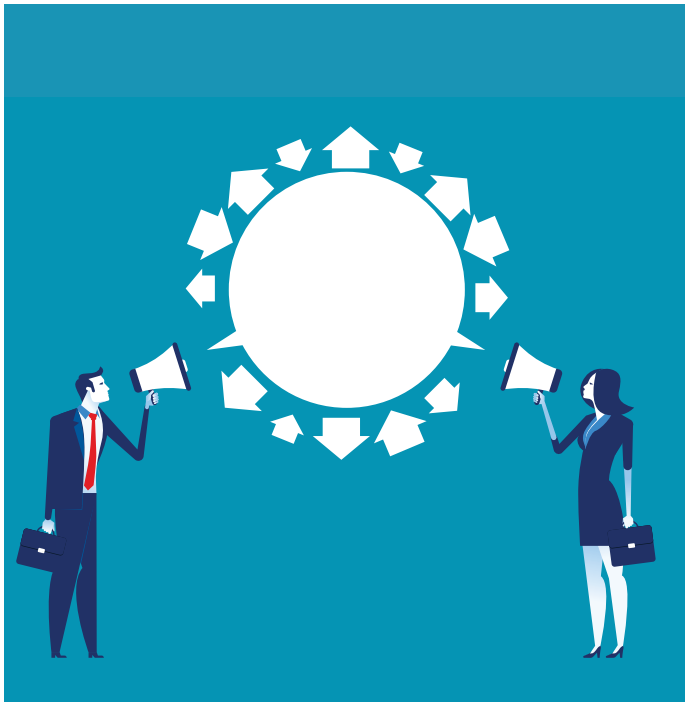


Foto: Shutterstock

POHITITE! LETOS LE ŠE NEKAJ RAZPISOV.

Velika večina razpisov za letos je že bila objavljena, nekatere ministrstvo še napoveduje, med njimi tudi razpis za sofinanciranje občinskih poslovnih con.

Barbara Leskovar

Letos bo za slovensko gospodarstvo skupno razpisanih 646,5 milijona evrov, a večina razpisov je že bila objavljena. Deloma so roki za oddajo vlog še odprti in te navajamo v nadaljevanju, deloma pa oddaja vlog ni več možna. Za nekatere razpise, ki so sicer že potekli, pa denar ni bil v celoti izčrpan, zato na ministrstvu za gospodarski razvoj napovedujejo razpis dodatnih rokov.

Kaj letos še lahko pričakujemo?

Na MGRT bodo objavili še:

1. **Javni razpis trajnostni razvoj slovenske nastanitvene turistične ponudbe za dvig dodane vrednosti turizma**
2. **Javni razpis mikro spodbude v lesnopredelovalni panogi**
3. **Javni poziv za vključitev projektov v Testni laboratorij za razvoj tehnoloških rešitev za povečanje energetske učinkovitosti podjetij**
4. **Javni razpis za uvajanje krožnega gospodarstva in Javni razpis za izvedbo izobraževanj v lesarstvu ter predvidoma tudi Javni razpis za sofinanciranje občinskih poslovnih con**

Načrtujejo pa, da bo dodatno možna oddaja vlog tudi na razpise, pri katerih je prvi rok za oddajo vlog že potekel in bodo naslednji roki izvedeni le, če bodo ostala razpoložljiva finančna

sredstva. Slednje bo znano po zaključku obravnave oddanih vlog na prvi rok.

Takšni razpisi so denimo Javni razpis Varovanje inovacijskega potenciala, pri katerem je rok za oddajo vlog že potekel, Javni razpis za spodbujanje investicij, za katerega je treba vlogo oddati do 1. oktobra 2022, in Javni razpis spodbude za raziskovalno-razvojne projekte, kjer je rok za oddajo vlog 3. april 2023.

Ali so v razpisih kakšne novosti?

»Vsak razpis je po svoji vsebini specifičen. Glede na to, da večina finančnih sredstev iz letošnjih razpisov izhaja iz sklada Načrta za okrevanje in odpornost, je novost to, da morajo prijavitelji veliko bolj upoštevati trajnost in skrb do okolja oziroma okoljsko načelo 'ne škoduj bistveno' (angleški Do No Significant Harm – DNSH). Nadalje pa smo letos večino sredstev usmerili v podporo investicijam podjetij v nove napredne tehnologije in produktivna sredstva, ki so ena od poti za doseganje višje produktivnosti in konkurenčnosti,« so zapisali pri ministrstvu za gospodarstvo.

V podjetju Tiko Pro so za SBC Podjetnik zbrali aktualne razpise za podjetja, ki so še odprti.

P1 plus 2022 – Garancije za bančne kredite s subvencijo obrestne mere

Objava: 15. 4. 2022, odprt do 15. 10. 2022
Namen: Zagotavljati ugodno financiranje MSP ter s tem omogočiti hitrejše, lažje, predvsem pa ugodnejše pridobivanje bančnih kreditov MSP, še posebej:

- za zagotovitev likvidnosti in ohranitev delovanja MSP,
- za izvedbo tehnološko zahtevnejših projektov, pa tudi tehnološko manj zahtevnih, ki omogočajo konkurenčno uveljavljanje na trgu, izboljšan tržni položaj ter širitev poslovanja,
- za izboljšanje financiranja obratnih sredstev.

Cilji: Olajšati dostop MSP do ugodnega bančnega financiranja, spodbujati rast in razvoj MSP, krepiti ključne konkurenčne sposobnosti podjetij z ugodnimi finančnimi sredstvi za realizacijo projektov, ki omogočajo konkurenčno uveljavljanje na trgu, izboljšan tržni položaj in širitev dejavnosti, ter izboljšanje financiranja obratnih sredstev in spodbujanje zasebnih vlaganj.
Upravičenci: Mikro, mala in srednje velika podjetja s sedežem v Republiki Sloveniji, ki imajo vsaj enega zaposlenega in manj kot 250 zaposlenih.
Upravičeni stroški: Za materialne investicije, ki pomenijo stroške nakupa novih strojev in opreme, stroške nakupa zemljišč, stroške komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč ter stroške gradnje, obnove in/ali nakupa objekta, in nematerialne investicije, ki pomenijo prenos tehnologije v obliki nakupa patentiranih pravic in licenc. Obratna sredstva – izdatki za nakup materiala in trgovskega blaga, izdatki za opravljene storitve, izdatki za plače (neto plača, dohodnina, prispevki iz plače in na plačo, povračilo stroškov prevoza na delo in z dela, stroški prehrane med delom).
Višina kreditiranja: Kredit do 1.250.000 EUR
Pomembno: Podjetje mora za prijavo na razpis pridobiti bančni sklep o odobritvi kredita.
Izvajalec: Slovenski podjetniški sklad
Več o razpisu: https://podjetniskisklad.si/sl/razpisi?view=tender&id=152

P1 COVID 2022 – Garancije Sklada za bančne kredite s subvencijo obrestne mere

Objava: 8. 4. 2022, odprt do 20. 10. 2022
Namen: Zagotavljati ugodno financiranje MSP ter s tem omogočiti hitrejše, lažje, predvsem pa ugodnejše pridobivanje bančnih kreditov MSP, še posebej za zagotovitev likvidnosti in ohranitev delovanja MSP z namenom omilitve posledic epidemije covida-19 na njihovo poslovanje in za izboljšanje financiranja obratnih sredstev.

OMILITI POSLEDICE EPIDEMIJE COVIDA-19 NA POSLOVANJE MSP,

Cilji: Omiliti posledice epidemije covida-19 na poslovanje MSP, olajšati dostop MSP do ugodnega bančnega financiranja, spodbujati rast in razvoj MSP, krepiti ključne konkurenčne sposobnosti podjetij z ugodnimi finančnimi sredstvi za realizacijo projektov, ki omogočajo konkurenčno uveljavljanje na trgu, izboljšanje tržnega položaja in širitev dejavnosti, ter izboljšati financiranje obratnih sredstev.

Foto: Shutterstock

Upravičenci: Mikro, mala in srednje velika podjetja. Razpis P1 COVID 2022 je namenjen podjetjem, ki so utrpela upad prihodkov v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 ali 2021 v primerjavi z 2020.
Upravičeni stroški: Izdatki za nakup materiala in trgovskega blaga, izdatki za opravljene storitve in izdatki za plače (neto plača, dohodnina, prispevki iz plače in na plačo, povračilo stroškov prevoza na delo in z dela, stroški prehrane med delom). Upravičeni stroški morajo nastati v obdobju od 1. 1. 2022 do 31. 12. 2023.
Višina kreditiranja: Kredit do 100.000 oziroma do 200.000
Izvajalec: Slovenski podjetniški sklad
Več o razpisu: https://podjetniskisklad.si/sl/razpisi?view=tender&id=151

Javni razpis za okrevanje in odpornost s pilotno-demonstracijskimi projekti

Objava: 15. 4. 2022, skrajni rok za oddajo vlog je 18. 7. 2022
Namen: Spodbuditi končne prejemnike k izvajanju razvojne in inovacijske dejavnosti, katere rezultat je izvedba pilotno-demonstracijskih (PD) projektov za razvoj in testiranje oziroma demonstracijo novih ali izboljšanih izdelkov, procesov ali storitev z visoko dodano vrednostjo in s tržnim potencialom na področju zelenega prehoda in za krepitev odpornosti.
Cilj: Podpreti najmanj 30 konzorcijev za izvedbo PD-projektov, ki se osredotočajo na področje krožnega gospodarstva za doseganje okoljskih ciljev ter ciljev v NEPN – Nacionalnega energetskega in podnebnega načrta Republike Slovenije.
Upravičenci: Za pilotne projekte so to velika podjetja in MSP, za demonstracijske projekte pa velika podjetja in MSP na območjih, ki so upravičena po regionalni shemi državne pomoči (oziroma po Uredbi o karti regionalne pomoči), oziroma zgolj MSP, če se demonstracijski projekt izvaja na območjih tako imenovanih belih lis.
Karta regionalne pomoči: https://www.tiko-pro.si/kohezijske-regije
Upravičeni stroški: Za pilotne projekte – stroški plač in povračil v zvezi z delom, stroški storitev zunanjih izvajalcev, posredni stroški, vezani na stroške plač in povračil v zvezi z delom, v okviru dodatnih režijskih stroškov in drugih stroškov poslovanja, vključno s stroški materiala, zalog in podobnih izdelkov, ki so nastali kot posledica izvajanja PD-projekta. Za demonstracijske projekte – stroški nakupa opredmetenih osnovnih sredstev, razen stroškov nakupa zemljišč in stavb, ter stroški nakupa neopredmetenih osnovnih sredstev.

Projekt mora imeti vpliv na področje blažitve podnebnih prememb in na področje prehoda na

Foto: Shutterstock

krožno gospodarstvo, vključno s preprečevanjem in nadzorovanjem onesnaževanja.
Višina sofinanciranja: Nepovratna sredstva do 60 odstotkov, odvisno od lokacije in velikosti podjetja
Izvajalec: Javna agencija SPIRIT
Več o razpisu: https://www.spiritslovenia.si/razpis/388

Javni razpis za spodbujanje večje predelave lesa za hitrejši prehod v podnebno nevtralno družbo (NOO LES)

Objava: 25. 3. 2022, rok za prijavo 1. 9. 2022
Namen: Izkoristiti razvojni potencial naše strateške surovine (lesa) pri revitalizaciji gospodarstva po krizi covida-19 ter pospešiti prehod v podnebno nevtralno družbo z večjo rabo lesenih izdelkov, ki so iz naravnega obnovljivega materiala z negativnim ogljičnim odtisom.

POVEČATI KAPACITETE ZA SNOVNO UČINKOVITO PREDELAVO LESA Z NAJBOLJŠO RAZPOLOŽLJIVO TEHNOLOGIJO.

Cilj: Povečati kapacitete za snovno učinkovito predelavo lesa z najboljšo razpoložljivo tehnologijo, ki bodo prispevale k povečanju samooskrbe z lesenimi polizdelki/izdelki s poudarkom na segmentih, kjer obstajajo vrzeli na trgu.
Upravičenci: Mikro, mala in srednje velika podjetja, ki se kot pravna ali fizična oseba ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo in so organizirana kot gospodarske družbe, samostojni podjetniki posamezniki ali zadruge ter imajo registrirano dejavnost C16 (Obdelava in predelava lesa) ali C31 (Proizvodnja pohištva, razen C31.03 –

proizvodnja žimnic). Projekte bo mogoče izvajati na območjih, določenih v Uredbi o karti regionalne pomoči za obdobje 2022–2027, in sicer na območjih a in območjih c. Območja so objavljena tu: https://www.tiko-pro.si/kohezijske-regije
Upravičeni stroški: stroški gradnje (pripravljalna in zemeljska dela, gradbena dela, strojne in elektro instalacije, zunanja ureditev; pri tem prijavitelj sledi načelom trajnostne gradnje), stroški nakupa opredmetenih osnovnih sredstev (nakup nove opreme, novih strojev, proizvodnih zgradb; pri tem se sledi načelom snovno-energetske učinkovitosti oziroma uporabi najboljše razpoložljive tehnologije), stroški nakupa neopredmetenih osnovnih sredstev (nakup tehnologije z nakupom patentnih pravic, licenc, blagovnih znamk, znanja ali nepatentiranega tehničnega znanja) do 20 odstotkov vrednosti celotnih upravičenih stroškov projekta. Upravičeni stroški morajo biti neposredno povezani s projektom.
Višina sofinanciranja: Nepovratna sredstva 25–50 odstotkov – odvisno od lokacije in velikosti podjetja.
Izvajalec: Javna agencija SPIRIT
Več o razpisu: https://www.gov.si/zbirke/javne-objave/javni-razpis-za-spodbujanje-vecje-predelave-lesa-za-hitrejsi-prehod-v-podnebno-nevtralno-druzbo-noo-les/

Finančne spodbude za nove naložbe v učinkovito rabo energije in obnovljive vire energije za gospodarstvo

Objava: 17. 12. 2021, odprt do porabe sredstev oziroma objave zaključka javnega poziva v Uradnem listu Republike Slovenije
Namen: Spodbuditi izvedbo ukrepov učinkovite rabe energije v stavbah in tehnoloških procesih, ukrepov učinkovite rabe električne energije, rabe odpadne toplote v procesih ter ukrepov za povečanje rabe obnovljivih virov energije.
Predmet javnega poziva: Finančne spodbude (v nadaljnjem besedilu: spodbuda) za gospodarstvo v obliki nepovratnih sredstev in/ali kredita.
Upravičenci: Pravne osebe in samostojni podjetniki posamezniki in druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane dejavnosti, ali s predpisom ali z aktom o ustanovitvi določene dejavnosti, ki so vsi vpisani v poslovni register v Republiki Sloveniji, razen njihovih podružnic v tujini. Pravne osebe javnega prava, ki imajo stvarno premoženje v svoji lasti, razen neposrednih uporabnikov državnega oziroma občinskega proračuna.
Upravičeni stroški: Nova naložba je naložba za izvedbo enega ali več v nadaljevanju navedenih ukrepov, ki še ni bila zaključena ob oddaji vloge za pridobitev spodbude na ta javni poziv.
Višina sofinanciranja: Nepovratna sredstva do 20 odstotkov, kredit do 80 odstotkov
Izvajalec: Eko sklad
Več o razpisu: https://www.ekosklad.si/gospodarstvo/pridobite-spodbudo/objava/javni-poziv-92fs-po21-financne-spodbude-za-nove-nalozbe-v-ucinkovito-rabo-energije-in-obnovljive-vire-energije-za-gospodarstvo

Javni razpis za sofinanciranje operacij gradnje novih manjših proizvodnih naprav za proizvodnjo električne energije z izrabo sončne energije

Objava: 30. 4. 2021, rok za oddajo vlog na šesto odpiranje 16. 9. 2022
Predmet: Dodelitev finančnih spodbud (nepovratnih sredstev) za sofinanciranje nakupa in vgradnje naprav za proizvodnjo električne energije z izrabo sončne energije, kar vključuje tudi nakup in vgradnjo tovrstnih naprav za namen samooskrbe z električno energijo ter hranilnikov energije (v nadaljevanju: operacija). Finančne spodbude se dodeljujejo kot državne pomoči ter so namenjene nakupu in vgradnji naprav za proizvodnjo električne energije z izrabo sončne energije (v nadaljevanju: SE OVE).
Upravičenci: Prijavitelji po tem javnem razpisu so gospodarske družbe in samostojni podjetniki posamezniki po Zakonu o gospodarskih družbah in zadruge po Zakonu o zadrugah.
Upravičeni stroški: Nakup in vgradnja naprave za pridobivanje električne energije z izrabo sončne energije, nakup in vgradnja hranilnika energije, pripadajoča električna instalacija in oprema, priprava in izvedba obrtniških in instalacijskih del, strokovni nadzor v vrednosti tri odstotke od upravičenih stroškov operacije.
Višina sofinanciranja: Nepovratna sredstva 20 odstotkov
Izvajalec: Ministrstvo za infrastrukturo
Več o razpisu: https://www.gov.si/zbirke/javne-objave/javni-razpis-za-sofinanciranje-operacij-gradnje-novih-manjsih-proizvodnih-naprav-za-proizvodnjo-elektricne-energije-z-izrabo-soncne-energije-jr-se-ove-2021/

Foto: Shutterstock

FUJIFILM

Peta generacija serije X100

X100V

Gibljiv LCD zaslon
Nova konstrukcija objektiva
4K/30fps video
Priključka za slušalke in mikrofon
Odpren na vodo (s filtrom in adapterjem)

Distribucija:
infocona Infocona d.o.o., Prevale 9, 1236 Trzin, 01-562-0061

www.facebook.com/fujifilmslo

tenzor

SISTEMSKI INTEGRATOR PROGRAMSKIH IN TEHNIČNIH REŠITEV

Podjetje Tenzor je sistemski integrator naprednih tehničnih rešitev na področju varnostnih sistemov za varovanje ljudi in premoženja, inteligentnih transportnih sistemih (ITS), avtomatizacije zgradb (BMS) in sistemov upravljanja hotelskih / wellness objektov.

Rešitve po meri naročnikov generirajo z razvojnimi rešitvami, projektiranjem, elektroinstalacijami, izvedbo tehničnih rešitev in vzdrževanjem. V letošnji jeseni bodo Tenzorjanci praznovali 29 let uspešne rasti, razvoja, zaupanja in sodelovanja z vsemi deležniki podjetja.

Razvoj po meri

Pred več kot 13 leti so v podjetju Tenzor zaznali potrebo s strani industrije/logistike pri obvladovanju kritičnih dogodkih v poplavi informacij in časovni stiski. Njihov razvojni odgovor je bil lastna blagovna znamka iEMS (industrial Event Management System), programsko orodje, razvito posebej za industrijo in logistiko, ki danes predstavlja pomembno programsko okolje za upravljanje dogodkov v industriji in logistiki (parkirišča, pristanišča, avtobusne postaje, letališča, ceste, predori,..) v slovenskem in mednarodnem okolju.

V dejavnosti industrije in logistike je ena od pomembnejših nalog upravljanje s prometom osebnih in tovornih vozil. Modularna rešitev omogoča sledljivost in avtomatizacijo ter s tem tekoč pretok vozil z minimizacijo rizika izgub, nesreč in optimizacijo stroškov dvoriščne logistike.

Izhodišče pri razvoju iEMS modularnih rešitev je naročniku zagotoviti prave informacije, v pravi obliki, ob pravem času in v eni programski opremi združiti funkcionalnosti varovanja, varnosti, logistike in poslovne inteligence.

Prinaša številne prednosti

Programska rešitev iEMS zagotavlja učinkovitejšo porabo časa za obvladovanje različnih dogodkov, konstantno spremljanje delovanja naprav, nadzor in upravljanje naprav na daljavo, poročanje o številih alarmov in dogodkov za posamezno lokacijo po dnevu/tednu/mesecu/letu; ter služi, kot samostojna platforma za kontrolo dostopa vozil na osnovi RFID čipov ali registrskih tablic.

Vse podatke, ki so zbrani v sistemu, lahko preko algoritmov v ozadju uporabimo tako za inteligentno obveščanje kot za avtomatizacijo reakcije. Analitični moduli platforme so namenjeni globljemu poznavanju dogajanja v objektih, obe skupini modulov pa podpirajo sistemski moduli od katerih je najpomembnejši modul nadzora nad delovanjem naprav, ki preverja status napak na priključenih napravah in sistemih.

Za njimi že številni uspešni projekti

Analitične module njihove platforme uporablja več kot 1500 lokacij trgovcev in trgovskih centrov v več kot 10 državah. Nekaj strank iEMS rešitve: Calcit, City Park, City Center, Dars, DPD, GR, HN, Marprom, MNZ, Nek, Palfinger, Park Škocjanske jame, Sava Turizem, Saubermacher, Supernova, TAB-IPM, Terme Olimia, Terme Snovik, Vodno mesto Atlantis, Žito, 2TDK. Trenutno zaključujejo dva nova primera dobrih praks v podjetju Impol in Talum.

iEMS pregled statusa naprav

iEMS - termoskener

Tenzor je v preteklosti mednarodno širitev zasnoval proti jugu, sedaj pa začenja tudi s projekti v Avstriji in Nemčiji. Širili bodo partnersko mrežo integratorjev lastnih rešitev, kjer niso fizično prisotni, svoje rešitve pa bodo še naprej razvijali v smeri avtomatizacije in centralizacije procesov na področjih industrije in logistike, prometa, maloprodaje, knjižnic ter hotelsko bazenskih kompleksov.

Priznanje

ZLATI ZNAK ZA AJM

Podjetje AJM je prejelo zlati znak v graditeljstvu 2021/22 za sodobno vgradnjo zunanjega stavbnega pohištva AJM pri novogradnjah in prenovah, ki ga podeljuje Gradbeni inštitut ZRMK iz Ljubljane.

AJM izvaja dva načina montaže stavbnega pohištva: klasično montažo AJM za klasične gradnje in prenove ter tako imenovano energetsko montažo AJM po standardu RAL, ki je najboljša in najprimernejša rešitev za vgradnjo stavbnega pohištva v primeru nizkoenergijskih in pasivnih gradenj.

»Veseli nas ponoven prejem zlatega znaka kakovosti v graditeljstvu. Montaža oken in vrat, za katero smo prejeli priznanje, je ključna pri tem, da izdelki,

torej nova okna in vrata, služijo svojemu namenu. Znak velja za nesporen dokaz, da smo vodilni v panogi in da zato lahko kupec od nas povsem upravičeno pričakuje samo najboljše,« je ob prejemu priznanja povedal direktor Trivo Krempl.

Širitev

MALALAN ODPRL NOVO DRAGULJARNO

Draguljarna Malalan je v središču Ljubljane konec maja odprla poslovalnico Malalan Nazorjeva, ki je osredotočena predvsem na prodajo izdelkov z odličnim razmerjem med kakovostjo in ceno. Družinsko podjetje z več kot sedmimi desetletji tradicije v Sloveniji in na Hrvaškem ponuja ročne ure, nakit in diamante najvišje kakovosti, s poslovalnico Malalan Nazorjeva pa z dostopnimi cenami širšemu krogu ljudi odpirajo vrata v svet najkakovostnejših draguljev.

Širitev

VIZIJA V ČRNI GORI

Članica SBC Vizija računovodstvo je poleg Slovenije, BiH, Srbije, Slovaške in Hrvaške zdaj prisotna tudi v Podgorici v Črni gori. Direktor črnogorske podružnice je Sava Ivanović, ki ponosno poudarja, da se Vizija računovodstvo ne ukvarja le z davčnim svetovanjem, ampak podjetjem tudi v celoti vodi računovodstvo. Računovodski servis Vizija posluje že od leta 1993. Danes zaposluje čez 100 ljudi in sodeluje z več kot 2000 poslovnimi partnerji.

Uspešno

DUOL PRED PODPISOM POGODBE Z ĐOKOVIĆEM

Duol utrjuje svoj položaj vodilnega dobavitelja hitro postavljivih športnih dvoran. Dokaz za to so nove podpisane pogodbe z Vaterpolsko zvezo Srbije za gradnjo pokritih olimpijskih bazenov ter zaključna pogajanja za pokritje nekaj teniških igrišč. In to prav v beograjskem Teniškem centru Novak, ki je v lasti Novaka Đokovića. Duol pa bo pokril tudi bazen, ki ga gradijo v Šabcu.

Nove priložnosti

MATIC VIZJAK ŽELI PRODRETI V AMERIKO

Zagnani Matic Vizjak, predsednik SBC Mladih in inovativni mladi kmet, se te dni mudi v Ameriki. V Missouriju (Farmington) je na domu zdravnika Johna Fitza in njegove žene Suzanne pripravil izbrano hrano za gostitelja in njune prijatelje, nato pa s svojo življenjsko zgodbo in kuharskimi veščinami osvojil vse prisotne. Podjetnik, ki ga Slovenija pozna po edinstvenih specialitetah s čilijem, se je te odločil popeljati na ameriški trg. Zdaj se s Suzanne Fitz dogovarja za distribucijo proizvodov v Združenih državah Amerike.

Uspešno

FRIDIKA JE TOP PRIGRIZEK LETA V NEMČIJI!

Fridika, znamenita čokoladica Tete Fride, ki je že obnorela Slovence, je prejela prestižno nagrado nemške medijske hiše Rundschau, specializirane za prehrambno industrijo.
Teta Frida se je tako znašla na zmagoslavnem odru v elitni družbi najuglednejših svetovnih proizvajalcev, kot so Haribo, Lambertz, Loacker in Katjes. Fridika je ročno narejena čokoladica iz naravnih sestavin, pristne gurmanske čokolade in pravega sadja, na voljo pa je v sedmih vznemirljivih okusih.

Za najboljše

LUMAR BO ZGRADIL DOM NAŠEMU NAJBOLJŠEMU KAJAKAŠU

Podjetje Lumar IG bo najboljšemu slovenskemu kajakašu in olimpijcu Petru Kauzerju zgradilo hišo. »S Petrom nas družijo podobne vrednote, in sicer zavezanost trdemu delu, povezanost z naravo ter način razmišljanja, zato se že veselimo, da bomo skupaj sooblikovali dom družine Kauzer,« je povedal solastnik in direktor podjetja Marko Lukić.
Seznam športnikov, ki jim je Lumar zgradil trajnosten, energetsko učinkovit in prijeten dom, je dolg. Na njem so Borut Božič, Jaka Lakovič, Jakov Fak, Jurij Tepeš, Marko Šuler, Mitja Petkovšek, Simon Hočevar in Vid Kavtičnik.

VABLJENI V NOVI ILLY SHOP.
DOBRODOŠLI NA POTI DO SREČE.

V pritličju nakupovalne galerije Kristalne palače v ljubljanskem BTC City-ju je odprta nova trgovina ILLY SHOP. V njej boste našli kavo illy v vseh izvedbah in praženjih, kavne aparate, umetniške skodelice in pribor za pripravo kave. Ponudbo dopolnjujejo vrhunski francoski čaji Dammann Frères ter izvrstna čokolada Domori.

ILLY SHOP, Ameriška ulica 8, 1000 Ljubljana, T 051 620 520, www.espresso.si

illy®

LIVE HAPPILLY

rotoinox

Z INOVATIVNIMI REŠITVAMI NAD NAJTEŽJE IZZIVE

Rotoinox je inženirsko in proizvodno podjetje, specializirano za proizvodnjo in oblikovanje inovativnih rešitev ter visokokakovostnih produktov za farmacevtsko, kemično, kozmetično in biotehnološko industrijo. Nastalo je leta 1979, sprva kot majhna družinska obrt, ki je izdelovala inovativne in butične izdelke predvsem za prehrambno in vinsko industrijo, sčasoma pa se je začelo vse bolj preusmerjati v razvijanje kompleksnejših rešitev za procesno industrijo.

Danes podjetje zaposluje 35 slovenskih in tujih strokovnjakov, v več kot 40 letih delovanja pa so razvili številne visokotehnološke rešitve za največje evropske projekte v kemični in farmacevtski industriji, med drugim tudi za podjetja Lek, Novartis, GSK, Pfizer, MSD in Lonza. Zavzemajo se za dolgoročna partnerstva, ki temeljijo na zaupanju in medsebojnem spoštovanju.

Proizvajalec prvorazrednih procesnih posod

V podjetju Rotoinox zagotavljajo zanesljiv, kakovosten in tehnološko dovršen nabor storitev in proizvodov, ki vključujejo tako inženiring in proizvodnjo celostnih proizvodnih sistemov kot proizvodnjo posameznih enot. Posebej močni so v proizvajanju visokokakovostnih procesnih posod, ki so varne in zanesljive ter zasnovane skladno s predpisi in strogim programom Quality Assurance. Kot plod lastnega inženiringa so razvili tudi linijo mobilnih procesnih posod, ki odgovarjajo na potrebe farmacevtske industrije po razvijanju vedno novih proizvodov in postopkov za izdelavo. Mobilne procesne posode predstavljajo stroškovno učinkovit način za izpolnjevanje spreminjajočih potreb podjetja in so danes vse bolj priljubljene v tej branži.
Zaradi vse kompleksnejših zahtev za razvoj izdelkov uporabljajo tudi metode in procese simulacije, kot so kot so računalniška simulacija dinamike fluidov in metode diskretnih elementov.

Storitve na najvišji ravni

Ključna prednost podjetja Rotoinox je, da zagotavlja celovite procesne rešitve, ki so skladne z najstrožjimi okoljskimi zahtevami, standardi kakovosti in se odzivajo na vse zahteve strank – od vodenja projekta, dizajna, proizvodnje in zagotavljanja varnosti do zagona in poprodajne podpore.
S strokovnim znanjem in dolgoletnimi izkušnjami razvijajo učinkovite rešitve, ki se odzivajo na najtežje izzive sodobne procesne industrije, poleg tega pa tudi razumejo potrebe svojih strank.
V prihodnosti bodo s prenovo proizvodnih procesov zagotovili nenehno kakovost končnih proizvodov, izboljšali produktivnost ter uredili procese in ekonomičnost proizvodnje, obetajo pa si tudi gradnjo novega poslovnega objekta, s katerim bodo razširili oddelek za raziskavo in razvoj, inženiring in podporo strankam ter v svojo ekipo sprejeli številne nove sodelavce.

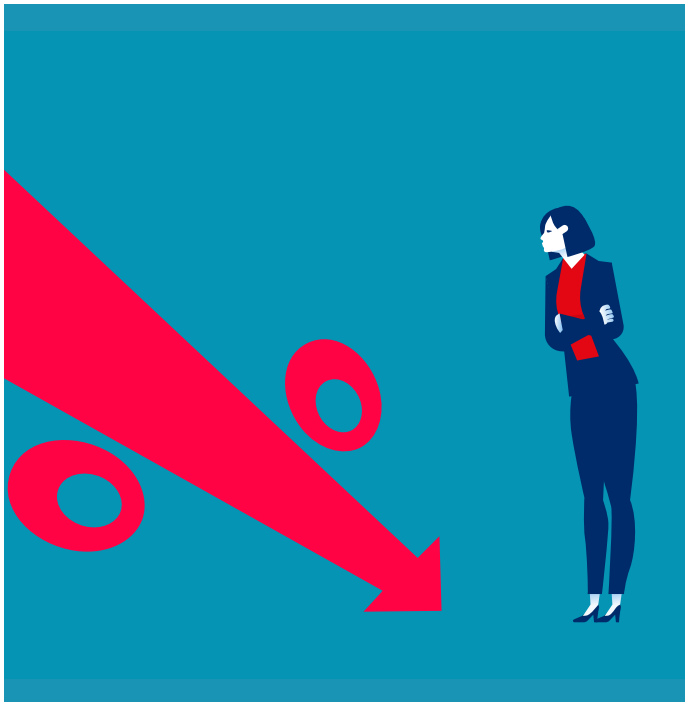


Foto: Shutterstock

KATERE CENE PA PADAJO?

Cene tudi padajo. Med razlogi za to je premalo povpraševanja po izdelkih, kar polni skladišča trgovcev in povečuje zaloge.

Aleksandra Godec

Pregled zadnjega leta na trgu podjetnikom prinaša tako padanje kot rast cen. »Cene praktično vseh izdelkov na svetovnih trgih rastejo. Po drugi strani pa rast povpraševanja temu ne sledi. Tako je velik del ponudbe, ki jo imajo slovenski ponudniki, trenutno še na voljo z različnimi popusti,« pojasnjuje Aljoša Domijan, direktor Gambit trade, d. o. o. – Enaa.

Pri Enaa, Vitrans, d. o. o., in Ceneje.si o dogajanju na trenutnem trgu ugotavljajo podobno. Gre za porast cen energentov, ki tako narekujejo rast cen preostalemu prodajnemu trgu. Cene na svetovnih trgih rastejo, toda povpraševanje temu ne sledi, zato določenim izdelkom cene padajo; na to kažejo popusti, ki jih kupcu omogočajo podjetja. Globalno pa še vedno prevladuje trend zviševanja cen.

Kaj je ceneje na ceneje.si?

Na Ceneje.si so v primerjalnem obdobju med majem 2021 in aprilom 2022 zabeležili padec cen v kategorijah Avdio in video, Foto, Gradbeništvo, Mali gospodinjski aparati, Orodje in stroji, Vrt in okolica. Pri tem sta nihanje in padec cen najvidnejša v kategoriji Gradbeništvo, in sicer za kar 13 odstotkov. Sledita Vrt in okolica ter Foto z 9 odstotki, skoraj stagnacijo ali minimalen padec pa beležijo pri kategorijah Orodje in stroji (5 odstotkov), Avdio in video ter Mali gospodinjski aparati (2 odstotka).

Pri tem poudarjajo, da ne izvajajo »price monitoringa« (poglobljene cenovne analize, prevod), temveč so povprečja njihovih cen podvržena sezonskosti. »S tem, ko smo se omejili na izdelke, ki so na platformi prisotni vse leto, lahko zaznavamo padec cen starih modelov,« dodajajo pri Ceneje.si.

Ceneje.si: 13% padec cen v kategoriji Gradbeništvo predstavljajo naslednje podkategorije izdelkov: sanitarna keramika, barve, laki in premazi, pleskarski pribor, lepila, tesnila in mase,

vodovod in odtoki, elektromaterial, elektrotehnične komponente, talne in stenske obloge, gradbeni material, stavbno pohištvo.

Prilagajanje praktično vsak dan

»Nekatere cene sicer tu in tam tudi padejo, a predvsem zaradi manjšega povpraševanja po določenih izdelkih v Sloveniji,« pove Aljoša Domijan iz Enaa. Padec cen, do katerega je prišlo pri Ceneje.si, je viden pri izdelkih, ki so na platformi prisotni vse leto, pri čemer beležijo padec cen starih modelov.

Kakšne so napovedi?

Pri Enaa večjo rast cen računalniške opreme, zabavne elektronike in telefonov pričakujejo šele jeseni. Toda z gotovostjo napovedati prihodnost v zvezi z rastjo in padanjem cen na gospodarskih oziroma podjetniških tleh je skoraj nemogoče. A prodaja je še vedno zelo dobra.

»V prvih štirih mesecih letos smo lanske rezultate iz istega obdobja presegli za 7 odstotkov, kar je več, kot smo načrtovali. Lani smo namreč do marca imeli rekordno prodajo, saj klasične trgovine niso prodajale. Letos rastemo predvsem zato, ker raste naše število spletnih kupcev,« zaključi Aljoša Domijan.

Najbolj za med še vedno računalniki

»Tradicionalno prodamo največ prenosnih računalnikov, okrog 15 tisoč na leto. V ponudbi jih imamo več kot tisoč. Skupaj s prenosniki seveda prodamo tudi veliko število tipkovnic, mišk in monitorjev.

Na drugem mestu je s skoraj 10 tisoč na leto bela tehnika. Vsako leto prodamo tudi nekaj tisoč avtomobilskih gum, kavnih aparatov, otroških plenic, televizorjev in telefonov. Lani pa smo prvič prodali več kot tisoč električnih koles,« našteva direktor podjetja Gambit trade Aljoša Domijan.

Dobavne roke še obvladujejo

ENAA: Težave z dobavo so trenutno predvsem pri beli tehniki, športni opremi in prenosnikih najvišjega razreda, na katere je treba čakati tudi po tri mesece. Težave za zdaj obvladujejo in s širokim krogom dobaviteljev kupcem še vedno zagotavljajo veliko izbiro s hitro dostavo.

Vitrans: Vsi kupci so se prilagodili, da prevoze naročajo pravočasno. Tako ne prihaja do nepotrebnih zamud pri dobavi.

vizijaračunovodstvo d.d.

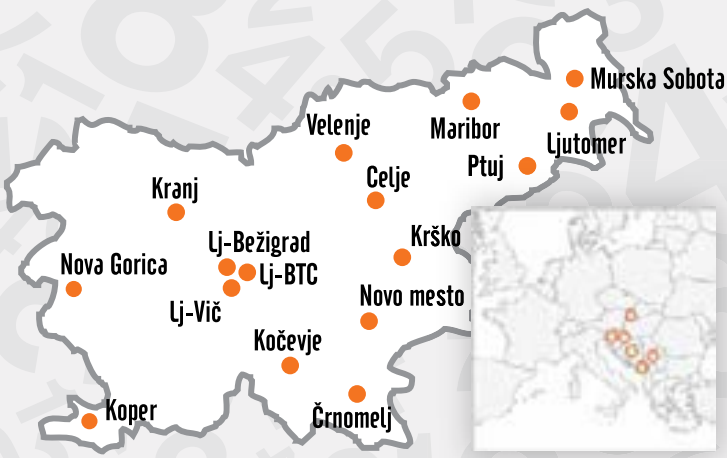
Podjetnikom prijazen računovodski servis

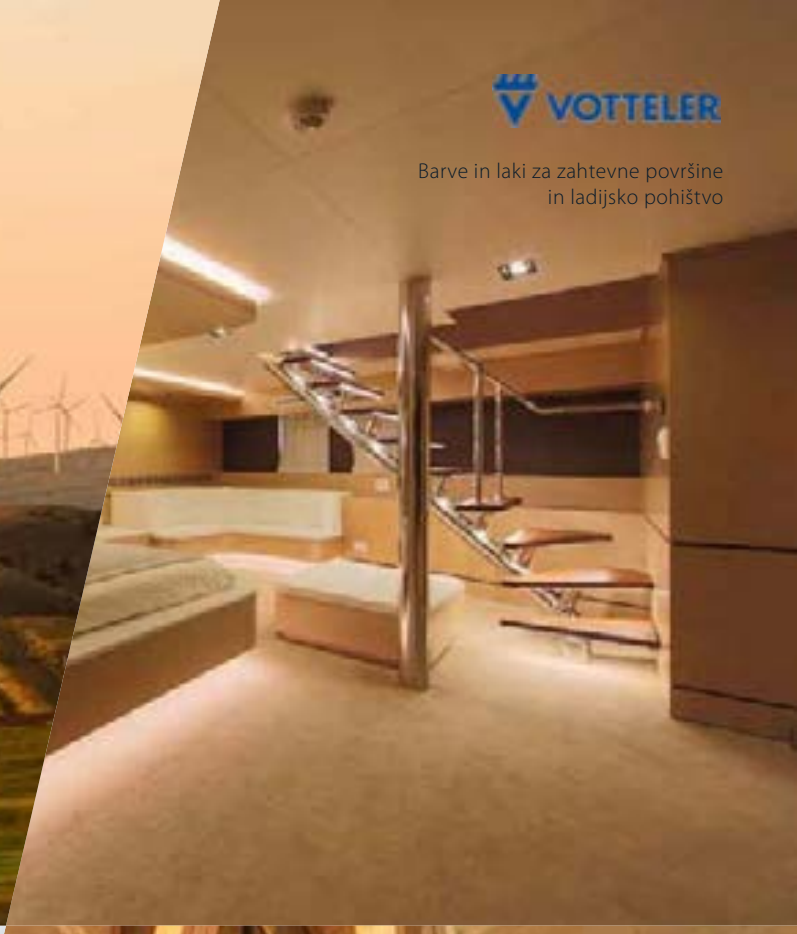
Poslovalnice po celi Sloveniji
in izven naših meja

080 19 93

info@vizija-racunovodstvo.si

www.vizija-racunovodstvo.si





PREMAZI ZA LES IN KOVINO

V podjetju DO-RAL d.o.o. se ukvarjamo s svetovanjem in prodajo profesionalnih premaznih sistemov. Razpolagamo s prodajno razstavnim prostorom, regalnim skladiščem, z lastno mešalnico barv za les in kovino, stalno zalogo, fleksibilno dostavo in rešitvami po meri kupcev.

Vljudno vabljeni k nam v Škofjo Loko!

DO·RAL

podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve d.o.o.

PE Kidričeva cesta 94, 4220 Škofja Loka
040 343 601, 059 335 340
www.doral.si
www.barvajteznami.si

ROLEX

LADY-DATEJUST

Ura Lady-Datejust, predstavljena leta 1957, pooseblja brezčasno eleganco.
Z edinstvenim premerom 28 mm in izjemnim inženirstvom presega svoj klasični glamur.

#Perpetual

OYSTER PERPETUAL LADY-DATEJUST

MALALAN

MESTNI TRG 21, 1000 LJUBLJANA
+386 1 4217 740, WWW.MALALAN.EU