



Slovenski
SBC
podjetnik

Št. 13. | letnik 4
| December 2021

Revija za odgovorno podjetništvo

www.sbc.si



Novi obrazi

Medtem ko se
politiki prepirajo
in se vsi ubadamo
z epidemijo, novi
slovenski podjetniki
1. in 2. generacije
osvajajo svet.

22, 60



KAJ NAS ČAKA V LETU 2022?

Celovit pregled scenarijev, mnenj in nasvetov, da bo negotovo
novo leto za vas čim bolj uspešno.
Srečno.

6-19, 30-56





Sodobna in uspešna podjetja se zavedajo, da pametna, privlačna in prilagodljiva delovna okolja omogočajo učinkovitejše delo ter pripomorejo k boljšemu počutju zaposlenih. Pametni sistemi omaric so postali nepogrešljiv del funkcionalnega, privlačnega ter učinkovitega delovnega okolja za prihodnost, ki je bistveno pri ohranjanju konkurenčnosti podjetja.

Pametna, brez dotična in uporabniku prilagojena uporaba za:

- individualno hrambo osebnih in službenih predmetov,
- skupinsko hrambo projektne dokumentacije,
- oddajo in prevzem paketov, dokumentov, delovne opreme idr. med zaposlenimi,
- prevzem izdelkov s strani vaših strank,
- druge prilagojene rešitve.

Brez izgubljenih/zlomljenih ključev, poškodovanih ključavnic, zamudnih menjav baterij v ključavnicah, ugrabljenih omaric ter številnih drugih nepotrebnih in stresnih nevšečnosti. Uporaba osebnega pristopnega medija ali mobilne aplikacije na telefonu ali pametni uri za odklep varen in enostaven omarice.

Pametna administracija omaric z informacijami in prilagoditvami v realnem času omogoča optimalno izrabo in uporabo.

Varno, učinkovito in konkurenčno delovno okolje.
Pametne in privlačne omarice povsem čistih linij.
Prihranite čas, denar in prostor ter varujte okolje.

Metra.si
Sistemi pametnih omaric



6 ključnih opozoril pred novim letom

6



Energenti: Do lonca marca še visoke cene.

30

Cene hrane kmalu višje za vse

41

Uvodnik

Nova uredniška politika: kako nad čeri?

5

Leto 2022

6 ključnih opozoril pred novim letom

6

TOP 3 nasveti za odlično poslovanje v letu 2022

12

Evrostrateški pogled na Slovenijo

18

Intervju

EKWB in Point out: »Skupaj smo ustvarili sinergijo: 1+1=5.«

22

Energenti

Do konca marca še visoke cene, nato umirjanje

30

Energetska cenovna kriza

Kako pametno privarčevati?

36

Prehrana

Cene hrane kmalu višje za vse

41

Nove prehrambne navade ali ne?

46

Nepremičnine

V šestih letih tudi več kot 100 % donos

50

Gradbeništvo

Cene ponorele. Kakšni so scenariji in recepti?

54

Intervju

Brata Selak, Mramor: »Že zdaj vemo, kaj se bo dogajalo na trgih leta 2023 ali 2024.«

61

Davki

Pozor! Davčne pasti zelo prežijo na podjetja.

66

Nepovratna sredstva

Top razpisi za leto 2022

70

Novice iz vrst članov SBC

77

Slovenski SBC podjetnik

Št. 13. | letnik 4 | December 2021

Izdajatelj:

Izziv X, d. o. o.

Gornjesavska cesta 13b

4000 Kranj

info@podjetnaslovenija.si

Uredništvo

Odgovorni urednik:

Goran Novković

urednistvo@podjetnaslovenija.si

Izvršna urednica:

Katarina Pernat

Oblikovanje:

Nenad Bebić

Lektoriranje:

Nina Drašler

Trženje oglasnega prostora:

Eko dežela, d. o. o.

eko dežela

Pozitivna energija ljudi in okolja

trzenje@podjetnaslovenija.si

01 5130 824

Partner revije:

SBC - Klub slovenskih
podjetnikov GIZ

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: Martin Jezeršek, Andrej Lasič, Alenka Mozetič Zavrl, Katarina Ložar, Dušan Olaj, Dušan Žužek, Laura Smrekar, Andrej Repše, Matjaž Filipič, Katja Kraškovic, Ema Pogačar, Andraž Grahek, Aleksandra Heinzer, Gregor Pajek, Aljoša Domijan in Štefan Pavlinjek.

Vsem se iskreno zahvaljujemo.



GIC GRADNJE®
ROGAŠKA

gradimo vaše sanje®

- GRADBENIŠTVO
- BETONSKI IZDELKI
- TRGOVINA
- BETONARNE
- NEPREMIČNINE

GIC GRADNJE d.o.o.
Sv. Florijan 120
3250 Rogaška Slatina

☎ 03 81 82 830
✉ gradnje@gic-gradnje.si
🌐 www.gic-gradnje.si



Nova uredniška politika: kako nad čeri?



Avtor: Goran Novković

Revija Slovenski SBC podjetnik vstopa v svoje novo obdobje. Že doslej smo z njo želeli pomagati odgovornim in vrhunskim podjetnikom, mladim navdušenim podjetnikom in drugim poslovnežem.

Zlasti z nasveti najboljših strokovnjakov in vaših

stanovskih kolegov.

Obenem smo poskušali navdihniti vse privrženca in podpornike vrednote podjetnosti s svojimi stališči in mnenji. Kot revija SBC – Kluba slovenskih podjetnikov.

SBC – Klub slovenskih podjetnikov bo še naprej močan partner revije, ta pa bo še bolj usmerjena v prihodnost. Oblikovali smo strokovni svet in svet podjetnikov, ki nam bosta pred vsako revijo pomagala pri naboru najpomembnejših tematik. Tistih, ki bodo v prihodnjem obdobju pomembne za podjetnike, poslovneže in podpornike podjetnosti. Hvala vsem, ki so nam že posredovali svoje predloge za teme v reviji, ki jo ta hip držite v rokah.

Svetilnik pred čermi. Revija bo tako postala svetilnik pred čermi, ki stojijo na naši skupni poti. Pa ne le to; ne bomo zgolj opozarjali na nevarnosti in priložnosti. Objavljali bomo tudi nasvete, kako se tem čerem v naslednjih mesecih izogniti in kako zgrabiti priložnosti na trgu.

Živimo, delamo in poslujemo v zelo negotovih časih. Prav leto 2022 utegne biti prelomno. Tokrat zato pišemo o večini negotovosti, ki nas trenutno najbolj bremenijo: cenah surovin, energentov in hrane, inflaciji ali stagflaciji, investicijah in kadrih, pa tudi razpisih v letu 2022.

Luči upanja. Obenem objavljamo tudi dve zgodbi mlade generacije. Ko se politiki prepirajo ter se vsi ubadamo z epidemijo in njenimi posledicami, mladi slovenski podjetniki osvajajo svet. Mladi podjetniki prve in druge generacije so luč za vse nas. V prihodnosti bodo imeli pomembno mesto v naši reviji.

Želimo si še tesnejšega sodelovanja z vsemi prijatelji revije, bralci, oglaševalci, podjetniki, inovatorji in drugimi podporniki podjetnosti. Zato vas vabim, da nam svoje ideje in predloge pošljete na info@podjetnaslovenija.si.

Z veseljem bomo najboljše med njimi izbrali kot tematike za naše naslednje izdaje revije.

Skupaj bomo močnejši. Tudi v negotovem letu 2022.

Srečno.

Revija bo postala svetilnik pred čermi, ki stojijo na naši skupni poti.



Foto: Shutterstock

6 ključnih opozoril pred novim letom

Kakšna so pričakovanja na ključnih področjih: gospodarska rast, inflacija, financiranje podjetij, dobaviteljske verige, naraščanje cen, kadri? Ponujamo analize in nasvete ekonomistov in finančnikov.

Avtor: Jan Tomše

Evropska komisija Sloveniji za letošnje leto napoveduje 6,4-odstotno, za prihodnje leto pa 4,2-odstotno gospodarsko rast. Napovedi po evropskih državah se sicer precej razlikujejo.

»To je posledica različne precepljenosti proti koronavirusu, razlik v fiskalni kapaciteti držav in vključenosti v globalne verige vrednosti,« pojasnjuje dr. Mojmir Mrak, ekonomist in profesor na ljubljanski ekonomski fakulteti.

»Slovenija ima letos dokaj močan gospodarski odboj, ki je posledica povečanega domačega povpraševanja in povečanega izvoza zaradi obnovljene pokrizne gospodarske rasti v glavnih gospodarskih partnericah. Se pa mednarodno gospodarsko okolje v zadnjih mesecih ohlaja,« opozarja Mrak.

Evropska komisija je v jesenski napovedi ocenila, da bo BDP Nemčije letos zrasel za 2,7 odstotka, prihodnje leto pa za 4,6 odstotka, medtem ko se bo BDP Francije letos okrepil za 6,5 odstotka, prihodnje leto pa za 3,8 odstotka. Obe državi sta med ključnimi gospodarskimi partnericami Slovenije.

RAZLOGI ZA OHLAJANJE

Razlogov je več, pravi dr. Mrak, ob tem pa izpostavlja naslednje:

- I.** Covidne krize in njenih negativnih učinkov na gospodarstvo nikakor ni konec. To velja predvsem za države z nizko stopnjo precepljenosti, kot so države v razvoju, v Evropi pa srednje- in vzhodnoevropske države.
- II.** Cene energentov in repromateriala hitro rastejo, kar je posledica povečanega pokriznega povpraševanja in nekaterih strukturnih dejavnikov.
- III.** Razlog je tudi trganje dobaviteljskih verig kot posledica logističnih težav in geopolitičnih tveganj; države so začele omejevati izvoz strateško pomembnih produktov.

SMO V NERAVNOVESJU

»Trenutno smo v makroekonomskem neravnotežju. Močno se krepki povpraševanje. Pandemija še vedno ni končana, hkrati poteka napredek pri razvoju zdravil. Vidimo lahko, da v trenutnih razmerah ponudba ne deluje, in nekaj časa bo trajalo, da se bo spet normalizirala,« ocenjuje dr. Egon Zakrajšek, višji svetovalec pri Banki za mednarodne poravnave v Baslu. Pričakuje, da se bo skok cen do konca prihodnjega leta umiril, inflacija pa vrnila na normalne ravni.

»Nauk te zgodbe je, da svetovno gospodarstvo lahko zapreš čez noč, za ponovni zagon pa potrebuješ dolgo časa. Kljub vsemu nas po moji oceni čaka trajno in solidno okrevanje po pandemiji in postopna normalizacija okoliščin. K temu bosta prispevala razvoj zdravil proti covidu-19 in precepljenost.«

RAČUN ZA COVID ŠE NI BIL PLAČAN

»Račun za covid še ni bil plačan,« opozarja mag. Sibil Svilar, predsednik uprave SID banke, ki z bančnimi in zavarovalnimi storitvami podjetjem pomaga krepiti konkurenčnost in trajnostni razvoj. V Evropi podjetja namreč še vedno poslujejo na podlagi visokih subvencij javnega sektorja in centralnih bank ter izrednih razmer. Zato je na zavarovalniškem trgu v prihodnjih dveh letih pričakovati povišanja škodnih primerov, pravi Svilar. Opazno je, da se države aktivno zavzemajo za ohranjanje in okrepitev strateških aktivnosti v svojih gospodarstvih, izpostavlja Svilar. Omenja Francijo (sektorji, pomembni za energijski prehod, baterije, umetna inteligenca), Nemčijo (krepitev deleža čipov v EU, s čimer bi omejili težave z dobavo polprevodnikov) in ZDA (medicinska oprema, informatika, obramba). »Nedavna študija McKinseyja kaže, da bi lahko premestitev proizvodnih dejavnosti, ki so bile prej prenesene v tujino, vplivala na do četrtino svetovnega izvoza. V teh okvirih mora razmišljati in se reorganizirati tudi slovensko gospodarstvo, zlasti pa MSP-ji,« svetuje Svilar.

Kompletna rešitev za HVAC, čiste prostore in operacijske dvorane

Družinsko podjetje OPIKAR deluje na področjih farmacevtske, biotehnoške, polprevodniške, avtomobilske, prehranske industrije in zdravstvenega sektorja.

Vsi delovni procesi v podjetju so vodeni v skladu s standardom kakovosti EN ISO 9001:2015, EN ISO 14001:2015 (Varstvo okolja) in ISO 45001:2018 (Zdravje in varnost pri delu), kmalu pa bomo pridobili tudi ISO 3834-2:2021 (Varjenje kovinskih materialov).

Naši monterji imajo pridobljene tudi SCC certifikate, podjetje pa ima priznano bonitetno oceno AAA++.

DEJAVNOSTI PODJETJA SO RAZDELJENE V 3 DIVIZIJE:

- ★ strojne inštalacije – HVAC
- Projektiranje in izvedba strojnih inštalacij v visokotehnoloških

industrijskih objektih. Pripravimo načrte projektne in tehnične dokumentacije, po zaključku projekta pa nudimo popolno vzdrževanje objekta;

- ★ tehnologija čistih prostorov
- Inženiring in vgradnja celotne opreme za čiste prostore. V zgodnji fazi projekta lahko razvijemo poglobljen inženirski pristop, ki se odraža v skrajšanem času montaže na terenu;

- ★ operacijske dvorane
- Razvili smo steklene operacijske dvorane, ki ne potrebujejo podkonstrukcije in stenske podpore, rezultat pa je hitra montaža z nižjimi stroški.



OPIKAR®
air conditioning & cleanrooms

www.opikar.com

info@opikar.com | +386 40 729 402

LETO 2022: KAJ NAS ČAKA NA KLJUČNIH PODROČJIH

1 GOSPODARSKA RAST: NAPOVEDI UGODNE

Evropska komisija evrskemu območju za letos napoveduje 5-odstotno gospodarsko rast. Prihodnje leto bo rast 4,3-odstotna, leta 2023 2,5-odstotna. Letošnje okrevanje je hitrejše od pričakovanj. Gospodinjstva so se na izboljšanje epidemiološke slike odzvala pozitivno, z visoko potrošnjo v drugem kvartalu letošnjega leta, so zapisali pri Evropski komisiji.

»Tako gospodarska rast kot inflacija sta bili v preteklih dveh četrtletjih v evrskem območju zelo visoki. V zadnjem četrtletju naj bi se sicer umirili. Napovedi za prihodnje leto so ugodne, v evrskem območju se znižuje tudi brezposelnost. Okrevanje je v polnem teku,« pravi dr. Anže Burger, ekonomist in izredni profesor na Fakulteti za družbene vede.

2 INFLACIJA: NI LE COVIDNA

»Vedno bolj se kaže, da je inflacija morda strukturna. Oktobra je bila v evrskem območju 4,1-odstotna. V ZDA imajo najvišjo inflacijo v več kot 30 letih, 6,2 odstotka. Znižala naj bi se šele proti koncu naslednjega leta,« pravi Burger.

Pričakovanje inflacije se kaže na finančnih trgih. Več kot 40 odstotkom dobrin v košarici inflacije se je cena na letni ravni povišala za več kot 2 odstotka. Inflacija ni več osredotočena le na žarišča, povezana s pandemijo, ampak sega širše, ugotavlja Burger.

CENE SUROVIN NAJBRŽ ŠE VISOKE

Cene energentov bodo ostale visoke. Na to vplivajo premajhna ponudba, presežek povpraševanja in prehod na zelene tehnologije, pravi Burger. Nemčija je začasno ustavila postopek zagona druge cevi severnega toka, zaradi česar se krepijo pritiski Rusije, to pa gotovo ne bo imelo pozitivnega vpliva na zniževanje cen energentov.

»Mnogim ponudnikom nižja ponudba ustreza, zlasti državam z visokimi javnofinančnimi dolgi, kot so Rusija in države Bližnjega vzhoda.« Informacij o povečevanju ponudbe energentov v ZDA, kar bi

INFLACIJA BO PO LANSKI DEFLACIJI LETOS PONOVO RASLA PROTI DVEMA ODSOTKOMA. UMAR PRIČAKUJE, DA SE BODO VIŠJE CENE NEENERGETSKIH SUROVIN V KONČNE CENE PRELIVALE DALJŠE OBDOBJE.

Stavba 4.0

Digitalizirana stavba prihodnosti

Po številnih raziskavah, ki so bile izvedene na področju energetike stavb, je prišlo do naslednjih ugotovitev:

- stavbe so odgovorne za 40 % svetovne emisije CO₂;
- več kot 30 % energije se izgubi v stavbi;

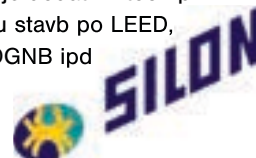
Človek porabi v stavbah približno 90 % svojega časa. Podjetje Silon, d. o. o. s partnerji nudi celovite rešitve za povezane digitalizirane stavbe prihodnosti.

Stavba 4.0 mora biti:

- trajnostna** – vrača in ne samo porablja vire planeta,
- odporna** – sposobna soočanja tako z notranjimi kot zunanjimi izzivi;
- hiperučinkovita** – izkoriščanje podatkov v realnem času za boljšo odzivnost in zagotavljanje več za manj,
- osredotočena na ljudi** – zagotavlja varno in zdravo okolje, ki presega pričakovanja.

Pogosto se te možnosti obravnavajo kot kompromisi. Nobena stavba naj ne bi mogla doseči vseh štirih vidikov. Silon skupaj s partnerjem Schneider Electric in sistemom EBO (Ecostruxure Building Operation) ponuja celovito rešitev na področju Stavbe 4.0 – učinkovito in enostavno integracija vseh sistemov, povezanih s stavbo:

- Spremljanje stanja in kakovosti napajanja ter porabe energije
- Optimiziranje sistema za ogrevanje/hlajenje
- Izboljšanje delovnega okolja v pisarnah in ostalih prostorih
- Optimiziranje med različnimi možnimi viri energije v realnem času: sončna, geotermalna, vetrna
- Izkoriščanje napovedne analitike za preprečevanje oziroma zmanjšanje časovne dolžine izpadov
- Pridobivanje dodatnih točk pri certificiranju stavb po LEED, GREEAM, DGNB ipd



sprostilo pritisk povpraševanja, za zdaj ni. Se pa v teh dneh začneta odvijati velik razpis za podelitev koncesij za črpanje nafte v ZDA, kar bo srednjeročno vplivalo na dodatno ponudbo, dodaja Burger. Še vedno so tudi zastoji pri dobavi utekočinjenega plina ter pomanjkanje terminalov in logističnih kapacitet.

3 DOBAVITELJSKE VERIGE: ŠE BODO POKALE

Anže Burger ocenjuje, da bodo zaostanki v dobavnih verigah, ki so zdaj na rekordno visokih ravneh, trajali še nekaj mesecev. To bo dodatno poganjalo inflacijo. Dr. Jure Stojan izpostavlja primer dobaviteljskih verig, ki kaže, da lokalnost ni vedno prednost: »Nemškemu podjetjem se je denimo zgodilo, da je poslovni partner iz Azije še vedno izpolnjeval dogovorjena naročila, medtem ko jih francoski poslovni partner zaradi lockdowna ni.«

4 MOČ PODJETIJ: PRENAŠANJE STROŠKOV NA KUPCE

Trgi so ta trenutek soočeni s prožnostjo povpraševanja, pravi Matej Šimnic, direktor področja analiz v podjetju Capital Genetics. Kaj to pomeni za podjetja in končne cene za potrošnike? »Podjetja z več pogajalske moči bodo višje cene vhodnih

surovin in materialov prenesla na kupce. Podjetja z manjšo pogajalsko močjo bodo imela nižje poslovne prilive in dobiček,« ocenjuje Burger.

5 TRG DELA IN KADRI: NA VRSTI JE POLITIKA

Umar za letos pričakuje 0,8-odstotno rast zaposlenosti in 11-odstotno znižanje povprečnega števila brezposelnih. Teh bo po oceni iz jesenske napovedi urada dobrih 75 tisoč, malenkost več kot leta 2019 (4,7-odstotna anketna brezposelnost). Prihodnje leto bo brezposelnost 4,3-odstotna, leta 2023 pa 4,2-odstotna, navajajo pri uradu.

Stroški plač naraščajo, saj se višji produkcijski stroški prelivajo v plače. »Gre za zniževanje brezposelnosti, predvsem pa za zmanjševanje delovne aktivnosti na ravni prebivalstva kot celote. Politika mora na tem področju sprejeti ukrepe, s katerimi bi zaposlene v večji meri vključili na trg dela. To bo pomenilo okrepljeno strukturno razporejanje delavcev. Politika bo morala najti instrumente za dodatno aktivacijo delavcev. Visoke minimalne plače pri tem gotovo ne pomagajo,« je prepričan Anže Burger.

Slovenija ima slabo razmerje med aktivnimi in neaktivnimi. To je predvsem posledica demografskih trendov, prezgodnjega prenehanja delovne



VITRANS d.o.o., podjetje za prevoz, trgovino in storitve

Ponujamo vam kvalitetne storitve na področju mednarodnega transporta. Prevozimo tako kosovne kot kompletne pošiljke. Ponujamo vam sodobna vozila z zanesljivimi vozniki. Opravljamo in posredujemo prevoze iz in v države EU ter smo specialisti za prevoze v in iz Velike Britanije. Poskrbeli bomo, da bo vaše blago ob dogovorjenem času na dogovorjenem mestu.



tel.: +386 1 563 71 71
email: info@vitrans.si
www.vitrans.si

aktivnosti prebivalstva (upokojevanja in čakanja na upokojevanje) in tudi odhajanja mladih v tujino. Slovenija v primerjavi z EU posebej zaostaja v segmentu starostne skupine od 60 do 64 let, kjer je delovno aktivnih okoli četrtina prebivalcev, medtem ko je v EU ta številka bistveno višja.

Epidemija covid-19 je opazno znižala stopnjo delovne aktivnosti nizko in srednje izobraženih. Med drugim je na to vplival velik delež zaposlenih z nizko izobrazbo v najbolj prizadetih dejavnostih zaradi koronske krize, ugotavljajo pri Umarju. Opozarjajo tudi: podjetniške težave zaradi koronske krize bi se lahko

odrazile v večjem številu propadov in stečajev podjetij, kar bi lahko privedlo do povečanja brezposelnosti in s tem prizadetosti bančnega in finančnega sektorja.

6 DOSTOP DO DENARJA: MOŽNI TRDI PADCI

»Centralne banke vedo, da največje tveganje ta hip predstavlja gospodarska rast. Pandemije še ni konec. Večja gospodarstva so na predpandemični ravni, a dogodki lahko zagon hitro ustavijo. Centralne banke zato ne želijo biti cokla na tej poti. Razkrivajo, da obrestne mere ostajajo zelo nizke, celo negativne,« pravi dr. Egon Zakrajšek.

Če se bodo trenutni trendi nadaljevali, pa bodo začele zategovati monetarno politiko. »Zmanjševati bodo začele odkupe državnih obveznic in sčasoma dvigovati kratkoročne obrestne mere. Ti ukrepi se bodo odrazili na finančnih trgih, kjer bo veliko volatiliteti,« dodaja. Zmanjšanje odkupov državnih obveznic bo povzročilo pritisk na bolj zadolžene in manj fiskalno vzdržne države, sploh če se bodo ključne obrestne mere dvignile.

Nekatera podjetja bodo doživela trd padec zaradi zmanjševanja fiskalnih paketov. To je težava tako imenovanih zombi gospodarskih subjektov, pravi Mojmir Mrak. Aktualno bo tudi vprašanje, ali lahko pričakujemo nov val slabih posojil, s tem pa težave v bančnem sektorju.

960 tisoč

delovno aktivnih za letos napoveduje Umar 2021 – od skupno nekaj več kot 2,1 milijona prebivalcev Slovenije (vir: Surs, Jesenska napoved 2021; Anketa o delovni sili).

Za prihodnji dve leti Umar napoveduje rast: slabih 980 tisoč (2022) oziroma dobrih 991 tisoč delovno aktivnih (2023).

2,2 %

Toliko se je število delovno aktivnih na letni ravni septembra povečalo v primerjavi z istim mesecem 2020.

Presegamo vašo pričakovanja – da lahko vi prihodnost spremenite v priložnost!

Revizija
Računovodstvo

Davčno svetovanje

Obračun plač

Poslovno svetovanje

Finančno svetovanje

Tomaž Mahnič, FCCA

Vodilni Partner in vodja revizijskih storitev

T +386 (0) 1 434 1 800

E Tomaz.Mahnic@si.gt.com

Vesna R. Ahčin, LL.M.

Vodja davčnega svetovanja

T +386 (0) 1 434 1 800

E Vesna.Ahcin@si.gt.com

Tako se smejiijo tisti, ki bodo prihranili pri
dohodnini in poskrbeli za lepšo prihodnost!

Pridružite se jim!

V mesecu decembru Modra zavarovalnica vsem, ki boste vplačali individualno premijo, podari vstopne stroške.

S pomočjo QR kode preverite, koliko lahko prihranite pri dohodnini.



080 2345

www.modra.si





Top 3 nasveti za odlično poslovanje v letu 2022

Katere podatke spremljati? Kako ravnati? Na kaj se pripraviti? Svetujejo ekonomisti in finančniki. Zakaj bo volatilitnost beseda leta?

Avtor: Jan Tomše

1 NASVET: Bodite pripravljeni: dostop do denarja se lahko hitro spremeni

Inflacija in težja dobava se bosta iz stroškov podjetij prelili v višje cene produktov in plače zaposlenih. Za podjetja bodo še naprej velik izziv kadri, je prepričan dr. Egon Zakrajšek, višji svetovalec pri Banki za mednarodne poravnave v Baslu. Posebej izpostavlja pomen strategije odzivanja na različne dogodke in okoliščine. V to naj podjetniki vključijo načrt ukrepanja v primeru različnih scenarijev dogodkov.

Po njegovem mnenju naj bodo podjetniki v prihodnjih mesecih pozorni na naslednja področja:

I. Likvidnost in kratkoročna posojila. Normalizacija monetarne politike se bo lahko začela bistveno prej od pričakovanj. Morda se bo to zgodilo celo zelo hitro, čeprav centralne banke tega navzven ne sporočajo. Bolj izpostavljena bodo podjetja, ki imajo posojila, vezana na kratkoročne obrestne mere.

II. Kadri čedalje bolj zahtevni. Živimo v povsem drugem svetu, kjer bodo morali biti delodajalci za pridobitev kadra, ki ga želijo, bistveno bolj fleksi-

bilni. Talenti bodo želeli delati za podjetja, ki poleg ustreznega plačila zagotavljajo druge pogoje, na primer delo od doma. »Če kot podjetnik računaš, da boš ohranil pristop h kadrovanju iz predkoronarnih časov, potem to ni dobra popotnica.«

III. Ne le vi, tudi vaši partnerji morajo biti trajnostni. Ne samo kratkoročno, tudi na srednji in dolgi rok bodo podjetja morala začeti vlagati v zeleno ekonomijo. Ni dovolj, da je podjetje zeleno; vpliv imajo tudi drugi dejavniki. »Primer: če si zeleno podjetje, ki deluje trajnostno, na tvojo izpostavljenost vplivajo tudi poslovni partnerji in dobavitelji, ki v nasprotju s tabo niso tako trajnostni ali ne izvajajo zelenih praks. S tem se bodo morala podjetja nedvomno soočiti.«

IV. Obdobje brezpogojne pomoči je mimo. Finančne pomoči, kot so jo podjetja prejela leta 2020, torej praktično brezpogojne, ne bo več. Tega si namreč države ne morejo več privoščiti, pravi dr. Zakrajšek. »Za podjetnike obstaja tveganje, povezano z vračanjem posojil, ki so jih podjetja prejela v koronarnem letu. Bodo morali ta denar vračati ali ne? Odvisno od podjetja, a to tveganje morajo podjetniki vsekakor upoštevati.«

V. Išcite lokalne dobavitelje z visoko vrednostjo. Izkazalo se je, kakšno tveganje predstavljajo daljše dobaviteljske verige, zlasti za globalne panoge, kot je avtomobilska. »Podjetniki bodo morali ob iskanju možnosti za krajše dobavne verige z lokalnimi partnerstvi razmišljati tudi o kompleksnosti verig. Ne gre le za vprašanje stroškov, ampak za vprašanje vrednosti, ki jo prinaša poslovni partner oziroma dobavitelj v verigi,« poudarja dr. Zakrajšek.

2 NASVET: Skladišča napolnite z zalogami
»Ločevati moramo finančni sektor in na drugi strani realno gospodarstvo. Obrestne mere so dejavnik, ki primarno vpliva na delovanje finančnega sektorja. Ti učinki se nato prenašajo naprej v realno gospodarstvo,« pravi dr. Jure Stojan, direktor raziskav in razvoja na Inštitutu za strateške rešitve. Baselska banka za mednarodne poravnave (Bank for International Settlements) je pred kratkim zapisala, da je inflacija prehodne narave. Opozarja tudi na učinek bikovke, kjer se težave v dobaviteljskih verigah povečujejo, saj se podjetja z različnimi ukrepi poskušajo zaščititi pred tveganji.



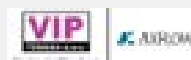
Podjetje VIP TEHNIKA, d. o. o. je renomirano mednarodno podjetje v lasti grupacije AxFlow, ki je del multinacionalke Axel Johnson. Ukvarja se s prodajo in servisiranjem vseh vrst črpalk za prečrpavanje najrazličnejših medijev in s proizvodnjo sistemov za avtomatizacijo črpalšč.

Pravi naslov za črpalke

Od samega nastanka davnega leta 1995 spada med podjetja z najvišjimi bonitetnimi ocenami v Sloveniji. V tem času so prodali za več kot 50 milijonov evrov črpalk, kar je več kot dvesto tisoč vodnih črpalk, svoje odjemalce pa so našle v Sloveniji, Črni gori, Bosni in Hercegovini, Srbiji, Avstriji in Hrvaški.

S pomočjo kakovostnih proizvodov rešujejo potrebe po pretakanju čiste, umazane in odpadne vode v zahtevnejših industrijskih aplikacijah, njihov prodajni program pa obsega tudi vrsto kakovostnih črpalk za reševanje vseh težav pri uporabi vode v hišnih sistemih ali reševanju težav skupine hiš. V sedemindvajsetih letih svojega delovanja so se dokazali v uspešnem in strokovnem delu, ki jim je prislužilo

tudi priznanje Območne obrtne zbornice iz Maribora. Še posebej ponosni so na svojo utečeno servisno dejavnost, ki skrbi za jamstvo kakovosti tržnih artiklov. Število prodanih črpalk in številne reference po vsej Sloveniji potrjujejo, da je VIP Tehnika pravi naslov za reševanje težav v zvezi s prečrpavanjem najrazličnejših medijev.



Dr. Stojan podjetnikom svetuje naslednje ukrepe:

I. Pripravite se na spremembo obrestnih mer.

»Ključno vprašanje za podjetja je: so trenutni pogoji financiranja takšni, da bi se lahko finančni šoki prenašali naprej v njihovo sfero?« izpostavlja dr. Stojan. In drugič, pripraviti morajo načrt, kako se zaščititi pred pastmi, ki jih prinašajo spremembe obrestnih mer.

II. Izkoristite skladišča, krepite zaloge. Podjetja naj se vprašajo, ali in koliko se jim izplača povečati kratkoročne zaloge surovin. »Kako to izvesti v praksi? To je zelo odvisno od okoliščin, denimo od kapacitet podjetja za tovrstno skladiščenje, finančne kondicije podjetij, poslovnega toka in integracije podjetij v mednarodne dobaviteljske verige; vse to se razlikuje glede na panogo.«

III. Naredite načrt ukrepanja za različne scenarije. »V šahovskem žargonu bi rekel, da so morala podjetja včasih predvidevati dve ali tri poteze vnaprej, danes pa morajo to početi bistveno bolj daljnosežno. Podjetja morajo imeti strategijo in načrt ukrepanja za različne scenarije.«

3 NASVET: Če preценite povpraševanje, vam lahko hitro zdrsne

»Pandemija je istočasno povzročila prekinitev ponudbe in povpraševanja, v procesu normalizacije pa vidimo, kakšen učinek ima predvsem potrošnja 'za nazaj',« ugotavlja Matej Šimnic, direktor področja analiz v svetovalnem podjetju Capital Genetics. Potrošnje za nazaj smo sicer lahko veseli, a predstavlja tudi grožnjo.

»Če podjetja preценijo normalno raven povpraševanja, se lahko čez nekaj četrletij z vidika investicij in zalog znajdejo na povsem napačni nogi. To je največja grožnja, ki se prepleta s politiko centralnih bank in geopolitičnim tveganjem, to dvojje pa lahko dodatno vpliva na potrošnike.«

Šimnic podjetnikom svetuje naslednje ukrepe:

IV. Prehod v strategijo krepitve zalog. »Prekinitev v globalnih proizvodnjah so pokazale slabosti pristopa just in time (ravno pravi čas) oziroma minimiziranja zalog. Tako lahko pričakujemo določeno nadaljevanje težav pri dobavi določenih izdelkov oziroma polizdelkov, a se bodo razmere sčasoma umirile. Dolgoročno bi se zaradi teh težav lahko delovanje podjetij v prihodnje preusmerilo v ustvarjanje večjih zalog, iskanje lokalnih dobaviteljev in investiranje v lastne proizvodne kapacitete.«

V. Izkoristite moment lokalnosti. »Iskanje lokalnih virov dobave, pa tudi višji strošek energentov, pomeni, da se na določenih področjih lahko konkurenčne razmere obrnejo v prid slovenskim podjetjem.«

VI. Previdnost pri financiranju. »Največja priložnost za gospodarstvo še vedno ostajajo ugodni finančni viri, vendar pa je nujna previdnost z vidika vlaganj. Če gre za izkoriščanje povečane lokalne konkurenčnosti in dolgoročnih priložnosti, je seveda smiselno investirati v tej smeri. Izkoriščanje kratkoročnih prednosti pa je v trenutnem okolju lahko precej bolj tvegano.«

VII. Optimizacija in fleksibilnost. »V zadnjih letih je prišlo do precejšnega razvoja tehnologij, ki omogočajo digitalizacijo, avtomatizacijo in robotizacijo proizvodnje. Ugodni finančni viri in spodbude ter novi produkti dajejo podjetjem priložnost, da v trenutnih razmerah na eni strani optimizirajo proizvodnjo, na drugi pa se mogoče pripravijo tudi na manj svetlo prihodnost, kjer bo nujna večja fleksibilnost.«

BESEDA LETA 2022 BO VOLATILNOST, JE PREPRIČAN ANDRAŽ GRAHEK, DIREKTOR IN PARTNER V PODJETJU CAPITAL GENETICS. »ZARADI VOLATILNOSTI BO MOČAN PRITISK NA MARŽE. PRIČAKUJEM, DA BO TEŽJE OHRANJATI RAVEN DOBIČKONOSNOSTI, KI SMO JE BILI VAJENI. PRITISK NA CENE RESURSOV JE SAMO DEL ENAČBE, KI JE NAJBOLJ VIDEN.«



V pričakovanju novih izzivov
želimo Vam in Vaši družini
vse dobro v letu 2022!



UČINKOVITI IN MOBILNI

VAŠE PREDNOSTI:

Upravljanje voznega parka je večplastna naloga. Mobilnost podjetja bo zagotovljena veliko preprosteje in gospodarneje, če boste upravljanje voznega parka zaupali družbi Porsche Leasing.

- Celovita ponudba (od financiranja, vzdrževanja vozila in pnevmatik, zavarovanja, nadomestnega vozila do storitve "od vrat do vrat"), možnost kratkoročnega najema.
- Strokovno znanje in izkušnje vodilne družbe na trgu ter kakovostno individualno strokovno svetovanje.
- Dosledna izraba možnosti prihrankov in popoln pregled nad stroški.
- Digitalizacija upravljanja voznega parka.
- Partner, na katerega se lahko zanesete pri vsem, kar je povezano z voznim parkom.

KAM USMERITI FOKUS?

Študije kažejo, da podjetniki in vodilni pozornost trenutno usmerjajo v naslednja področja:

- I.** Upravljanje v krizi.
- II.** Agilnost podjetja.
- III.** Obvladovanje stroškov.
- IV.** Grajenje odporne strukture zaposlenih.
- V.** Inovativnost.
- VI.** Upravljanje denarnega toka za poslovanje.

V prihodnje naj bi bil poudarek na potrebni spremembi mentalnega okvira v smeri transformacije v trajnostno oziroma zeleno poslovanje, pravi mag. Sibil Svilar, predsednik uprave SID banke.

KRATKOROČEN FOKUS

A Na kratek rok bodo za podjetja izjemno pomembni stroški poslovanja. Povezani bodo s surovinami, inflacijskimi pritiski in pritiski na trgu dela. Podjetja bodo morala posebno pozornost nameniti:

- 1.** Politiki zaposlovanja: ob izredno nizki brezposelnosti in zaradi izjemnih priložnosti zaposlovanja v tujini za posamezne profile delavcev.
- 2.** Zadržanje usposobljenega kadra: zadržanje predvsem talentov v razvojnih oddelkih in pri profilih zaposlenih, potrebnih za digitalno preobrazbo, bo ostal velik izziv.

SREDNJEROČEN FOKUS

B Na srednji rok poslovni model ne more mimo trajnostne oziroma zelene transformacije, kar zahteva dodatne resurse, človeške in finančne, in lahko pomeni tudi stroškovno zahteven izziv, pravi Svilar.

PoliDent

Proizvodnja dentalnih izdelkov od 1958



*Jutrišnji svet pripada tistim, ki zaupajo mišu svojih sanj,
z ustvarjalnostjo gradijo prihodnost in verjamejo v to, kar delajo.*

Želimo vam srečno in zdravo 2022



KOMUNALNE GRADNJE d.o.o.

Komunalne gradnje d.o.o. je podjetje s 30-letno zgodovino in izkušnjami na področju gradenj, obnov in vzdrževanja komunalnih vodov ter cest. Opremljeni smo z lastno težko in lahko gradbeno mehanizacijo, transportnimi sredstvi, lastnimi resursi (kamnolom, betonarna) ter strokovnim znanjem, kar nam zagotavlja, da lahko izvajamo projekte tako na področju nizkih kot tudi visokih gradnj, v občinah Grosuplje in Ivančna Gorica pa izvajamo tudi zimsko in letno vzdrževanje cest.



Foto: Shutterstock

Evrostrateški pogled na Slovenijo

Napovedujemo, kaj nas čaka v prihodnjem letu v Sloveniji na makroekonomskem področju. Kakšni trendi so napovedani v Evropi?

Avtor: Jan Tomše

Kot pravi dr. Mojmir Mrak, je pomanjkanje polprevodnikov, ki ta trenutek pesti avtomobilsko industrijo, prikaz smeri, v katero se pomikamo. Trendi nakazujejo globalno strateško razhajanje med velesilami.

Te želijo biti manj odvisne od uvoza in imeti več samozadostnosti, ko gre za strateške proizvode. Namesto globalnega reda, ki je temeljil na vnaprej določenih skupnih pravilih igre, se krepi dvostransko dogovarjanje med državami in uveljavljanje moči.

1 Težava: Slovenija z več dolga kot drugi

V prihodnjih letih bo poglobljen izziv izvajanje tako imenovanega zelenega prehoda v brezogljično družbo. Kako uspešno bo EU izvedla ta prehod, bo odvisno od fiskalnih ukrepov in investicij, ki bodo vodile v zeleno rast.

»Za Slovenijo bo ključno, da se zelenemu prehodu priključi kot država s čim boljšo javnofinančno sliko. Slovenija je namreč v zadnjih letih javni dolg povečala bolj kot večina drugih držav evrskega območja,« pravi Mrak. Prihodnje kratkoročno dogajanje povzema v naslednjih štirih točkah:

I. Evropska centralna banka bo nadaljevala ultra liberalno monetarno politiko, obrestne mere bodo vztrajale na zdajšnji nizki ravni.

II. Fiskalna politika bo še naprej osredotočena na reševanje zdravstvene krize in pomoč gospodarstvu. Bodo pa fiskalni ukrepi manj obsežni od dosedanjih.

III. Bančni sektor se bo začel spopadati z naraščajočimi dohodkovnimi težavami in slabimi posojili.

IV. Strukturne politike bodo usmerjene v blaženje socialnih problemov.

RAST BO

Evropska komisija evrskemu območju za letos napoveduje 5-odstotno gospodarsko rast. Prihodnje leto bo rast 4,3-odstotna, leta 2023 2,5-odstotna. Letošnje okrevanje je hitrejše od pričakovanj. Gospodinjstva so se na izboljšanje epidemiološke slike odzvala pozitivno, z visoko potrošnjo v drugem kvartalu letošnjega leta, so zapisali pri Evropski komisiji. V jesenski napovedi izpostavljajo izboljšanje razmer na trgu dela še v letošnjem letu. Rast delovnih mest se bo nadaljevala. Komisija pričakuje skupno dodatnih 3,4 milijona služb v 2022 in 2023. Produktivnost bo naraščala.

2 Evropa: digitalizacija, socialna razdalja, politična polarizacija

»Na srednji in daljši rok se bo vzpostavila nova kombinacija monetarne in fiskalne politike. Status držav bo odvisen predvsem od dveh dejavnikov: Evropske centralne banke in Načrta okrevanja za Evropo, ki kot začasni instrument za spodbujanje krepitve gospodarstev držav članic predvideva več kot 800 milijard evrov spodbud – v središču tega načrta so zeleno, digitalno, odporno,« pravi Mrak.

Digitalizacija bo povečevala vpliv na različne sektorje in družbo kot celoto. Socialna razdalja bo postala način življenja, vplivala bo tako na gospodarstvo kot na širšo družbo. Zaostrovala se bo politična polarizacija med liberalci in nacionalisti. Razkorak se bo osredotočil na vprašanje, kakšna naj bo vloga države.

3 »Business as usual« namesto razvojnega preboja

»Letošnje stanje gospodarstva ni tako ugodno kot lani, saj Slovenija gospodarsko rast dosega z bistveno večjim fiskalnim vložkom kot druge države. Slovenija ima med državami EU enega največjih javnofinančnih primanjkljajev,« pravi dr. Mrak.

DELEŽ JAVNEGA DOLGA SLOVENIJE PRESEGA 80 % BDP. FISKALNI SVET OPOZARJA NA PREVISOKE PRORAČUNSKE IZDATKE IN IZDATKE CELOTNIH JAVNIH FINANC V PRIHODNJIH LETIH.

»Koronska kriza se postopno umirja, namesto ad hoc aktivnosti za spoprijemanje z njo bomo v prihodnje potrebovali sistemski pristop k okrevanju in razvoju,« je prepričan dr. Mrak. Slovenija se bo v prihodnje znašla pred dvema ključnima gospodarskima izzivoma:

I. IZZIV STABILNIH JAVNIH FINANC: »Javnofinančna slika se hitro poslabšuje. Odgovor politike je izrazito tvegan. Država nadaljuje z velikimi paketi pomoči gospodarstvu. Predlagana davčna reforma še povečuje luknjo v javnih financah države. Boniteta Slovenije na trgih ostaja dobra, a izključno zaradi dobre bonitete EU oziroma evrskega območja kot celote. Dolgoročno fiskalno vzdržnost še poslabšuje staranje delovne sile in odsotnost reform, ki bi težavo resno upoštevale,« opozarja Mrak.

II. IZZIV RAZVOJA DRŽAVE: »Dinamika razvoja Slovenije v zadnjem desetletju peša, konkurenti nas pospešeno dohittevajo. Država nima jasne razvojne usmeritve. Ta je vsebinsko potrebna in finančno izvedljiva, saj jo omogočata večletni proračun EU in Načrt za okrevanje in odpornost,« pravi Mrak in dodaja, da je bila Slovenija na razpotju: ali razvojni preboj ali običajno poslovanje (business-as-usual). »Načrt za okrevanje in odpornost, ki ga je pripravila država, žal kaže, da gremo v smeri business-as-usual,« ugotavlja Mrak.

* vsakdanje poslovanje/poslovanje brez sprememb

GLOBALNA TVEGANJA

Po besedah mag. Sibila Svilana, predsednika uprave SID banke, so v globalnem mednarodnem okolju prisotna tudi naslednja tveganja:

- I.** Nepredvideni enkratni dogodki na finančnih trgih. Ti lahko zamajajo celotno sedanjo strukturo financ, ki temelji na presežni likvidnosti in subvencijah fiskalnih politik, tako da ni veliko orodij in mehanizmov za obvladovanje takih dogodkov (t. i. črnih labodov)
- II.** Potencialna nevarnost vojaškega spopada z uporabo umetne inteligence, bodisi v Aziji bodisi na Bližnjem vzhodu, pa tudi v vesolju, kar bi imelo neslutene razsežnosti.



Podjetje z dolgo tradicijo kakovosti

NIEROS® Metal, d. o. o. je podjetje, ki se ponaša s skoraj 250-letno tradicijo. Njegov začetek sega že v leto 1773, v tem času pa je iz kosarne nastala uspešna tovarna. Podjetje je svetovni oblikovalec in proizvajalec visokotehnoloških izdelkov iz nerjavečega jekla za širok spekter industrijskih potreb. Njihov paradni konj so higienske bariere za osebje v proizvodnih obratih in specialne industrijske pralnice.



Dolgoletna tradicija neprekinjenega poslovanja je podjetje naučila vztrajnosti, prilagodljivosti in iznajdljivosti, da lažje deluje pri reševanju tudi zahtevnejših tehnoloških izzivov. Nenehne inovacije, ki so rezultat naložb v strokovni razvoj zaposlenih in ključnih tehnologij, omogočajo, da lahko kupcem ponudijo optimalne in stroškovno učinkovite rešitve za kmetijsko, živilsko, farmacevtsko, avtomobilsko, kemično in druge industrije.

VLAGAJO V ZNANJE

Osnovna vrednota podjetja NIEROS® Metal je znanje, ki je ključno za inova-

tivnost in za zadovoljevanje kupčevih potreb in zahtev, poleg inovativnosti pa prinese tudi visokokakovostne izdelke, ki so izdelani glede na zahteve kupcev. Podjetje tradicionalno s skoraj 250-letnim poslovanjem v ospredje postavlja spoštovanje in zaupanje med vsemi deležniki, predvsem zaposlenimi in poslovnimi partnerji. Podjetje NIEROS® Metal je prisotno na vseh kontinentih sveta z izjemo Antarktike, njihovi produkti pa so prodani v več kot devetdeset držav po svetu. Ponosni so, da so del uspešne zgodbe iz Mislinjske doline že tretje stoletje. Podjetništvo, skrb za sodelavce, lokalno okolje in trajnost tečejo po njihovih žilah. »Naša tovarna in

SBC si delita mnogo vrednot, zato nam je v veselje, da smo tudi del bratovščine, ki Slovenijo vleče naprej tako v vrednotah kot v številkah,« povedo v podjetju.

VSESTRANSKI V SVOJI PROIZVODNJI

S svojimi proizvodi iz nerjavečega jekla so najbolj prisotni v prehranski industriji, rešitve za osebno higieno, dezinfekcijo osebja in opreme pa so uporabne v veliko širšem spektru. Izdelki podjetja NIEROS® Metal so proizvedeni po meri kupcev in s tem zagotavljajo učinkovite rešitve. Poleg zagotovljene kakovosti so izdelki in rešitve za kupce razviti in izdelani



Developed together with planning/design division F&E BECKHOFF

tudi v skladu z zahtevanimi standardi. Izdelki podjetja so znani po dobri zasnovanosti, funkcionalnosti in sodobnosti izdelave.

»Zgodilo se nam je že, da smo vstopili v sebi popolnoma neznano industrijo, ker so kupci videli potencial v naši rešitvi za drugačno težavo. Z veseljem se lahko pohvalimo, da smo do danes še vse takšne in podobne izzive rešili z odliko,« še dodajo.

ZANESLJIV POSLUH DO KUPCA

Da bi zadovoljili potrebe končnih kupcev na najboljši možen način, je poslovanje podjetja NIEROS® Metal podprto s sodelovanjem z zastopniki na tujih trgih. S tem se vzpostavlja pristnejši stik in odnos s kupci ter jim omogoča lažje pridobivanje informacij, ustrezne ponudbe, prilagojene potrebam posameznika, in tudi boljše poprodajne aktivnosti in servisiranje. Pogovor s kupcem in prepoznanje njegovih dejanskih potreb, razvoj izdelka po njegovi meri je ena izmed konkurenčnih prednosti podjetja. »Res je, da smo specialisti na svojem področju, ampak le s posluhom do kupčevih izkušenj in želja lahko končni rezultat naredimo resnično izvrsten,« so prepričani v Nierosu. Kot še povedo, jih je dolga leta dejstvo, da imajo skoraj izključno »custom made« proizvode, zelo

motilo, saj to z vidika načrtovanja, oskrbe in same realizacije prinaša veliko preglavic. Kljub veliki želji po serializaciji jim to (na srečo) nikoli ni uspelo, saj je bila želja prilagoditi se kupcu preveč globoko usidrana v njihovo kulturo. Prav to pa je pomemben dejavnik, zaradi katerega imajo dolgoletne zveste partnerje, ki se k njim vračajo tako kot kupci kot v drugih vlogah.



NAJVEČJI USPEH JE ZVESTOBA ZAPOSLENIH

V vsej zgodovini se navkljub različnim pozitivnim in negativnim vplivom podjetje NIEROS® Metal ni ustavilo niti za en dan. Ključen doprinos k temu ima zvestoba zaposlenih, ki tudi v težkih časih omogočajo pozitivno poslovanje naše tovarne. Največji uspehi so bili preživeti osamosvojitve (to je zanje pomenilo takojšnjo izgubo pribl. 95 % trga), preživeti stečaj nemškega lastnika in iz njega zrasti še močnejši.

Vrsto let že vlagajo v modernizacijo proizvodnje, hkrati pa se z različnimi inovacijami prilagajajo različnim industrijam. Širitev v nove panoge (petrokemija, sadjarstvo in vinogradništvo, kozmetična industrija, higienske rešitve za medicinske pripomočke) je v zadnjih letih dokaz njihove inovativnosti in kakovosti njihovih produktov. Razpršenost po celem svetu preko poslovnih partnerjev omogoča prepoznavnost podjetja in hkrati tudi boljše poznavanje trga in zahtev kupcev.

PRIHODNOST PRINAŠA ŠE VEČ INOVACIJ

NIEROS® Metal ima dobro in jasno vizijo za prihodnost, usmerjeno v razvoj inovativne in trajnostne proizvodnje izdelkov iz nerjavečega jekla za industrijsko uporabo. Širitev izvajajo v skladu s potrebami družbe in okolja.

Kupcem zagotavljajo, da bodo njihovi proizvodi tudi v prihodnje prepoznavni po obliki in funkcionalnosti ter izdelani v skladu z aktualnimi zahtevami trga. V tem letu so že predstavili nove rešitve tako na področju higiene kot industrijske opreme. Higienske novosti in izboljšave predstavljajo veliko uporabnost izdelkov zdaj, ko so osredotočeni na zmanjševanje možnosti pojava okužb. »Vsekakor se bomo tudi v prihodnje novih izzivov lotili z velikim interesom za pridobivanje novega znanja ter hkrati s previdnostjo, da bomo še naprej zagotavljali visokokakovostne proizvode,« zaključijo v podjetju.



»Skupaj smo ustvarili sinergijo: 1+1=5.«

EKWB, ki se ukvarja z vodnim hlajenjem računalnikov, je izvoznik leta 2021 in zlata gazela leta 2021. Lani so v tej družbi prihodke zvišali za 50 odstotkov. Point Out pa je hitro rastoča digitalna agencija, specializirana za globalne digitalne kampanje. Letos je za takšni kampanji prejela dve nagradi websi. Je članica sekcije SBC Mladi, lani pa je prodajo prav tako povečala za več kot 50 odstotkov. Med drugim zaradi tega, ker je glavni partner EKWB pri digitalni prodaji.



Foto: Barbara Reya

Avtor: Goran Novković

Kako vidijo svoje uspehe in katere recepte priporočajo mladim podjetnikom? O tem z Edvardom Königom, ustanoviteljem EKWB ter vodjo za industrijski dizajn in inovacijsko kulturo, Matjažem Krčem, direktorjem in solastnikom EKWB, odgovornim za razvoj poslovnega dela podjetja, ter Zoranom Bosančićem in Nejcem Slovnikom, solastnikoma in direktorjema agencije Point

Out. Skupaj so namreč zaslužni za digitalni prodajni preboj EKWB na tujih trgih.

Kaj je bilo pri digitalni prodaji najpomembnejše pri vašem skupnem projektu? Kje se je zgodil preboj?

KRČ: V zadnjem času niti ni bilo česa zelo prebojnega. Že nekaj let delamo skupaj. Point Out je imel nekatere kompetence, ki jih EKWB ni imel. Skupaj smo ustvarili sinergijo: $1+1=5$. Skupaj smo se učili na poti navzgor.

» Tega ne počneva zato, da bi prodala podjetje.«

Ob katerem konkretnem dogodku ali trendu ste se oboji naučili največ? Česa se najbolj spomnite?

KRČ: Z Edvardom sva se odločila za rast in ta odločitev je bila ključna. Potem se pač osredotočijo na cilje in jih poskušajo doseči. Smo pa v marketingu prilagodili delovanje kompetencam, ki jih ima Point Out.

KÖNIG: Bilo pa je tudi nekaj novega. To je naš virtualni dogodek EK Cooling Expo. Doslej so bili vsi ključni sejmi, tudi največji za računalništvo, izpeljani v fizični obliki, zaradi epidemije pa smo morali ubrati digitalno pot. To smo lahko storili samo skupaj z ekipo, katere pomemben člen je bil tudi Point Out. Svoj virtualni dogodek smo izpeljali izjemno hitro. **KRČ:** Ne samo, da smo se hitro odzvali. Marca lani smo vsi odšli delat od doma, na začetku junija pa bi moral biti največji računalniški sejem. Imeli smo dvotirni plan, če bi dejansko lahko šli na sejem, obenem pa smo se pripravili na lasten digitalni dogodek. Tega smo morali razviti iz nič. Na koncu so multinacionalne družbe, ki imajo stokrat več virov kot mi, naredile nekaj, kar je bilo precej slabše od našega projekta.

BOSANČIČ: Vedno me pozitivno preseneča, kako Matjaž in Edi razmišljata dva koraka vnaprej. To se je pokazalo tudi pri odzivu na epidemijo na našem virtualnem dogodku EK Cooling Expo. Ko drugi niso niti sanjali, kaj vse se lahko zgodi, je imel EKWB že plan A in plan B. Mi pa smo bili pripravljeni, da jih podpremo in njihovo idejo še prodajno nadgradimo. Na tem svetovnem sejmu se zberejo različni razstavljalci in pokažejo tehnološke novosti. Mi pa smo EK Cooling Expo dodali tudi prodajni zorni kot. Pospešili smo prodajo prek lastnih kanalov v času, ko bi sicer bil eden največjih svetovnih sejmov. Obenem je takrat raslo povpraševanje po računalnikih, to pa je bil dodaten zagon.

Ampak vsi smo se v času epidemije revolucionarno digitalizirali po začetku epidemije. Zakaj je bil prav EK Cooling Expo tako uspešen?

KRČ: Gre za to, kako drzno in kako daleč smo si upali iti. Na določenih področjih se je treba zgledovati po Kitajski, kjer je bil lockdown že februarja lani. Prodajalci avtomobilov so se že znašli pred izzivom, saj so zaprli avtomobilske prodajne salone.

Toda v dveh tednih so razvili aplikacijo. Ljudje so tako lahko kupovali avtomobile prek spleta, obenem pa so z droni kupcem pripeljali

dokumente in ključne. Torej so avtomobile lahko hitro prodajali brezstično. Na določenih področjih so zelo hitri, zato se je modro zgledovati po Kitajcih. Podobno v EKWB poskušamo prevzeti določene prakse, saj samo tako lahko ostajamo konkurenčni.

BOSANČIČ: Ko smo se lani spomladi odločali, se nismo primerjali s tekmeci znotraj industrije, ampak smo si upali dovolj, da smo se primerjali s tehnološkimi velikani. Če razmišljamo širše in če se skupaj trudimo, je rešitev na koncu boljša kot sicer. Tekmec EKWB-ja je organiziral podoben dogodek, a je bil ta slabše gledan, slabši pa so bili tudi prodajni rezultati. Oni so najbrž ostali v kalupu konkurence.

SLOVNIK: Rast nas je vodila pri iskanju rešitve. S strateškim pregledom nad možnimi rešitvami izziva, poznavanjem ciljne skupine in trendov v komuniciranju tehnoloških velikanih. Premišljena vsebina, v kombinaciji z nastopom ob pravem času na relevantnih komunikacijskih kanalih, je razlog, da je naš dogodek dosegel nadpovprečne rezultate.

Rekli ste, da ste se odločili za rast. Ali je res tako preprosto, da se podjetnik lahko za rast kar odloči?

KÖNIG: Nekomu je lahko dovolj, da ima pet CNC-strojev. To je njegova odločitev. A kupci si morda želijo, da bi rasel skupaj z njimi. Tudi nas so kupci prva leta spodbujali k rasti s svojim povpraševanjem. Takrat bi lahko rekli, da zaposlimo še 30 ljudi, potem pa imamo dovolj denarja za življenje. Pride trenutek odločitve. Lahko se odločiš, da imaš dovolj. Lahko pa se odločiš, da boš še naprej rasel.

KRČ: Vzemimo tri primere. Država lahko sprejme zakon o varnostnih trikotnikih in nenadoma je povpraševanja veliko. Podjetje, ki jih dobavlja, zraste za določen čas, ker je ob pravem času na pravem mestu – zaradi projekta. Drug primer so ta hip podjetja iz informacijske tehnologije. Ta panoga raste in raste, a prišel bo čas, ko se bo tudi ta rast ustavila. Vala, ki ga zdaj jaha, nekoč ne bo več. Tretji primer so gazele, hitro rastoča podjetja. Pri slednjih se podjetniki odločijo za rast kot filozofijo podjetja. Iščejo načine, kako bo podjetje še naprej raslo. To pa ni več naključje, ampak je plod zavestne odločitve.

Z Edijem se pogosto pogovarjava o tem, da je vsako leto več priložnosti. Mi se ubadamo z izzivom, da ne moremo več vsega uresničiti.

» Slovenija bi morala podjetnikom pomagati z močno ekonomsko diplomacijo.«

BOSANČIČ: Mi pa nismo v industriji samoumevne rasti. Ko smo pred leti postavljali temelje, smo se odločili za rast kot eno od naših petih vrednot. To se kaže pri razvoju sodelavcev, zato smo prejeli dve nagradi, Best of the Best Amchama in nagrado na konferenci HRM. Pomemben pa je tudi razvoj naših naročnikov. Upamo si predlagati rešitve, ki so morda malo bolj drzne, a po drugi strani bolj pripomorejo k njihovi rasti.

SLOVNIK: Gotovo pa k rasti prispeva tudi vse večje udejstvovanje podjetij v digitalnem prostoru. Pojavnost na spletu je higenik današnjega časa in poligon za širjenje zavedanja znamke, kar je postalo še toliko bolj očitno v času koronskih omejitev. Vesel sem, da lansko leto ni bilo izjema. Ta rast se je nadaljevala tudi letos. Pričakujemo približno od 35- do 40-odstotno rast.

V EKWB ste se torej odločili, da boste rasli. V Point Outu pa ste se odločili, da boste pomagali rasti naročnikom. 😊

KRČ: Odločitev je sorazmerno preprosta. Rast je povezana z vizijo, da razvijamo računalnike za boljši svet. Po drugi strani pa je nujno, da je EKWB dovolj veliko podjetje, če želi poslovati z velikimi korporacijami.

Ko smo se začeli pogovarjati s proizvajalko grafičnih kartic, družbo Nvidia, so nam rekli, da se ne pogovarjajo s podjetji, ki imajo manj kot 100 milijonov dolarjev prodaje. Nam je uspelo z njimi podpisati pogodbo, čeprav smo imeli takrat le 10 milijonov dolarjev prodaje, a smo imeli pomembno kompetenco. Sicer bi bilo veliko težje.

To je pomembno tudi zaradi razvoja podjetja. Zdaj se pogovarjamo z univerzami o ustanovitvi razvojnega centra. Če podjetje nima dovolj prihodkov, denar težko nameni za kaj takšnega. Poanta je v rasti, da postanemo dovolj veliki in da bomo s tem vračali družbi.

SLOVNIK: Tako je, vendar se proces rasti naročnikov v Point Outu začne že veliko prej. Podobno kot pri EKWB je rast del našega DNK. Začne se pri miselnosti ter nadaljuje pri razvoju zaposlenih in internih procesov podjetja. S temi temelji smo potem pripravljeni pomagati tudi svojim partnerjem, katerih rast je seveda v središču naše pozornosti.

V Point Outu ste specialisti za globalne digitalne kampanje. Koliko se slovenski izvozniki sploh zavedajo pomena digitalizacije globalne prodaje? Če pogledamo, kako komunicirajo na družbenih omrežjih, se zdi, da večina naših izvoznikov temu ne namenja dovolj pozornosti.

BOSANČIČ: Pred letom in pol bi rekel, da zelo zaostajajo. Epidemija nas je vse v Sloveniji prisilila k napredku in izvozniki so se na lepem zavedeli, da morajo nekaj narediti tudi na digitalnem področju.

» Na določenih področjih se je modro zgledovati po Kitajcih. «

To je vplivalo tudi na naš posel. Digitalno okolje se hitro spreminja, zato je treba biti v pristopu agilni in tudi kreativen. V globalnem okolju ne moreš tekrovati z velikimi, če nisi pripravljen tvegati. Da se je neko podjetje iz Komende drznilo postaviti ob bok tehnološkemu velikanom, je velika stvar. Celostne kampanje z dobro vsebino, ki temeljijo na dobrem poznavanju ciljne skupine, trga in produkta, prinašajo največ možnosti za uspeh.

Poleg globalnih izvajate tudi lokalne digitalne projekte, denimo Snugi. To je sicer projekt uspešne digitalne prodaje otroških copatkov. A veliko podjetnikov začetnikov se s popularnimi produkti poda zgolj na slovenski trg, nato pa zaradi omejitev trga obstanejo. Ali tudi vi opažate ta pojav?

BOSANČIČ: Pravzaprav opažamo dva tipa podjetij. Prva so bolj osredotočena na dvig zavedanja, druga



Nejc Slovnik in Zoran Bosančič, Point out

pa na zvišanje prodaje. Prva ne prodajajo prek svojih poti, ampak prek tretjih oseb. Tipični predstavniki te skupine so mnoge multinacionalne družbe, denimo Sensodyne, ki prodaja v prodajalnah, kot sta Müller in DM. V drugi skupini pa so podjetja, ki prodajajo tudi prek lastnih prodajnih poti. V to drugo skupino sodijo ponudniki popularnih ljudskih izdelkov, ki kažejo zametke znamke.

Snugi je takšen primer. Tovrstna podjetja pogosto pridejo do milijona evrov prodaje letno na domačem trgu, potem pa se rast prodaje ustavi. Pred njimi se pojavijo izzivi in nekateri se nato podajo na tuje trge. Tu jim pomagamo mi.

Poslovno okolje v Sloveniji je pogosta tarča kritik podjetnikov. Če bi se morali odločiti za eno potezo politikov, kateri ukrep, ki bi najbolj podprl mlade podjetnike, bi jim predlagali?

KRČ: V Sloveniji je veliko tehničnega znanja. Glede na število prebivalcev je veliko tehničnih idej,

»Manj ko se nam je treba ukvarjati s politiko in vlado, bolj smo zadovoljni.«

izumov, potencialnih patentov. Po drugi strani je premalo poslovnega znanja. Ko se podjetju ustavi pri milijonu evrov prodaje, je treba to oviro hitro preskočiti – pa je milijon evrov prodaje dober rezultat. Ker je prihodnost Slovenije v nišah, so omejitve na nacionalni ravni še toliko hujše.

Podjetja morajo takoj začeti izvažati, tu pa mnogim manjka izkušenj na poslovnem področju. Slovenija bi podjetnikom lahko pri tem pomagala z zelo močno ekonomsko diplomacijo.

BOSANČIČ: Želimo si predvsem imeti čim manj opravka z birokracijo. Manj ko se nam je treba ukvarjati s politiko in vlado, bolj smo zadovoljni. Tipičen negativen primer je poročanje o embalaži. Se pa strinjam s predlogom o močnejši ekonomski diplomaciji.

KÖNIG: Kot inženir bi dodal še nekaj. Inovatorji v Sloveniji mislijo, da morajo na trg plasirati popoln izdelek. Pa tega ni treba. Potrebujejo le dovolj dober izdelek, da zadovolji vse potrebe, ki jim je namenjen. Nato lahko razvoj izdelka nadgrajujejo. Mi imamo veliko podjetij, ki razvijajo, razvijajo in razvijajo izdelke, namesto da bi obenem služili denar in se učili iz odzivov kupcev, nato pa izdelke razvijali naprej.

Kako pa se mladi podjetniki, družbeniki, razumete med seboj? Nam lahko zaupate kako zanimivo prigodo med vami?

KÖNIG: Matjaža sem spoznal na delavnici za poslovni načrt. Bil je vodja delavnice. V poslovnem načrtu je bilo treba napisati, koliko prodaj, koliko imaš stroškov, kolikšna je lastna cena izdelka in na koncu je rezultat. Takrat mi je rekel: »Edi, tole pa še zate ne bo dovolj.« ☺

BOSANČIČ: Midva z Nejcem se pozna že iz šolskih let. V bistvu ga poznam dlje kot svojo ženo. ☺ Preživela sva marsikaj, kar ni vsebina za intervju. Se pa ves čas drug od drugega učiva. Zanimajo naju različne zadeve, zato sva v določenih trenutkih drug drugemu mentorja.

»Inovatorji v Sloveniji mislijo, da morajo na trg plasirati popoln izdelek. Pa tega ni treba.«



Matjaž Krč, EKW

KRČ: Z Edijem sva si zelo različna. Edi je kot tehnično izobražen človek zelo osredotočen na detajle, sam pa sem bolj usmerjen v širino in globino poslovanja. To med nama zahteva precej diskusije, a odločitve so na koncu boljše, kot če bi vsak odločal sam. Po mednarodni raziskavi je med sedmimi elementi za gazele tudi ta, da podjetje vodita dve osebi, ki zastopata nasprotna pola. V takšnih primerih lahko prihaja do hudih trenj, a midva sva osvojila filozofijo tolerance in spoštovanja.

Je smiselno umreti od dolgočasje pod palmo?

Ali je za vas rast sredstvo ali cilj? Ali želite ustvarjati vse več novih delovnih mest ali pa želite na koncu prodati podjetje za čim boljšo ceno?

KÖNIG: Zanimivo vprašanje, ki se začuda pojavlja v vseh intervjujih.

KRČ: Rast je sredstvo, ni cilj. Naše poslanstvo je boljši svet. Gradimo najboljše delovno okolje, v katerem vsak opravlja poklic svojega življenja. To pozitivno poslanstvo poskušamo širiti navzven. Za naju z Edijem je to življenjski projekt. Tega ne počneva zato, da bi prodala podjetje.

Dobro bi se bilo začeti pogovarjati širše o tem, kaj je smisel podjetništva. V zadnjih 15 do 20 letih vlada mantra, da je podjetju treba zagotoviti hitro rast, potem pa podjetje prodati in se preseliti pod palme na Bali. In kaj potem – zlasti v teh časih, ko se nam obeta inflacija? Ali je smiselno delati 18 ur na dan, da bo podjetje hitro zraslo, in ga prodati za dobro ceno? Iti čez trnje, krvaveti, se ločiti od žene, potem pa lahko vse vzame inflacija? Ali pa pod palmo umreti od dolgočasje?

Ali hočete povedati, da podjetniki, ki razmišljajo o hitrem zaslužku, niso opazili, kakšen stres doživljajo številni ljudje, ko se upokojujejo? ☺

KRČ: V Sloveniji je prevladala usmerjenost k hitremu zaslužku, kar je za JV Evropo dokaj običajno. Toda v Nemčiji so jedro gospodarstva srednja družinska podjetja, ki jih je gradilo več generacij. Kdor denar hitro dobi, ga tudi hitro izgubi. Ker z njim ne zna ravnati.

» Po mednarodni raziskavi je med sedmimi elementi za gazele tudi ta, da podjetje vodita dve osebi, ki zastopata nasprotna pola. «

Prehodili ste svojo podjetniško pot. Kaj bi sporočili mladim podjetnikom, začetnikom?

KÖNIG: Delajte tisto, v čemer ste najboljši, kjer je vaša največja dodana vrednost. Tisto, v čemer niste dobri, naj delajo drugi.

BOSANČIČ: Ne vstopajte v podjetništvo zaradi podjetništva, ampak zato, ker to, s čimer se želite ukvarjati, tudi radi počnete.

KRČ: Bodite drzni in radovedni. Radovednost vas bo ponesla daleč.



Edvard König, EKWB

STOPITE V SVET AVANTURE Z NAŠIMI BRP PRODUKTI. **SKI-SEA.COM**



Ski & Sea d.o.o. Ob Savinji 12, 3313 Polzela



+386 3 492 00 40

info@ski-sea.si

www.ski-sea.com



ski-doo LYNX SEA-DOO EVIRUDE ROTAX CAN-AM

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

Vse se vrti.

INTELEKTNI
POGONSKI SISTEMI

www.podkriznik.si



Foto: Shutterstock

Do konca marca še visoke cene, nato umirjanje

Povprašali smo, kaj o cenovnem gibanju energentov pravijo strokovnjaki in energetska podjetja. Kdaj se bo rast ustavila?

Avtorica: **Barbara Leskovar**

Rast cen surovin in energentov dviga stroške za industrijo, kar v energetske intenzivnih dejavnostih vpliva tudi na delovna mesta.

Po predvidevanjih bodo podjetja zmanjšala svojo proizvodnjo, kar bo imelo negativen vpliv na aktivnosti v slovenski industriji in tudi v

podpornih storitvah. Ogroženih bi lahko bilo nekaj tisoč delovnih mest.

Svetovna banka sicer ocenjuje, da se bodo cene v naslednjem letu pretežno znižale z visokih oktobrskih ravni. Napovedi kažejo, da bodo cene električne energije in plina ostale tako visoke še za prvo četrtletje 2022.

1 Kako do stabilnosti in konkurenčnosti?

Kljub slabi napovedi pa so mnogi uspešni slovenski energetski menedžerji prepričani, da se bodo cene električne energije ustalile.

Boris Pipan, poznavalec energetskih razmer v Sloveniji ter lastnik in direktor podjetja Tro, d. o. o., iz Prevalj, je optimističen: »Glede nakupa električne energije sem optimist, saj ne verjamem v to, da bi lahko špekulativni nakupi v nedogled vzdrževali visoko borzno ceno električne energije.«

Sogovornik izpostavlja, da se v omenjeni problematiki zastavlja vprašanje namena državnih investicij v največje energetske objekte (NEK, HE, TEŠ), ki naj bi tako zagotavljali stabilno in konkurenčno okolje oskrbe z električno energijo.

»Za gospodarstvo se je borzna cena električne energije v zadnjem letu povečala (2021/2022) za več kot 100 odstotkov! Proizvodni stroški slovenskih proizvajalcev električne energije so pri tem praktično enako nizki in nespremenjeni že več let (NEK, HE, TEŠ). Izziv za politiko naj bo, kako z ustrezno (de)regulacijo zagotoviti konkurenčno ceno električne energije za gospodarstvo. Očitno je, da je sedanje stanje na trgu električne energije v Sloveniji neustrezno in škodljivo. Če poenostavimo – podjetja smo v

položaju kmeta, ki je gozd posekal in drva prodal, zdaj ga pa zebe, ker nima drv za lastno kurjavo,« je kritičen Pipan.

2 Kaj napoveduje Bloomberg?

Pri Bloombergu opozarjajo na strm porast cen plina in elektrike, kar v Evropi napoveduje hladno in drago zimo.

Dvigovanje cen elektrike v Evropi povzročajo predvsem:

- I. emisijski kuponi, ki dražijo elektriko, proizvedeno iz fosilnih goriv,
- II. porast cen zemeljskega plina,
- III. močno povpraševanje v Aziji,
- IV. zastoji pri dobavah ruskega plina v Evropo in tudi
- V. mrzla pretekla zima, ko so dobavitelji dodobra izčrpali zaloge.

Na Kitajskem so se prebivalci že začeli srečevati z izpadi električne energije, v Indiji pa se spopadajo s pomanjkanjem premoga. V vzhodni Aziji so se stroški zemeljskega plina od začetka septembra zvišali za 85 odstotkov, v ZDA cene zemeljskega plina in surove nafte niso bile tako visoke od leta 2014, tudi v Evropi pa je zemeljski plin osemkrat dražji kot lani.



Skupina GEN zagotavlja energijo.

**ZANESLJIVO.
NIZKOOGLJICHNO.**

GEN
SKUPINA

www.gen-energija.si

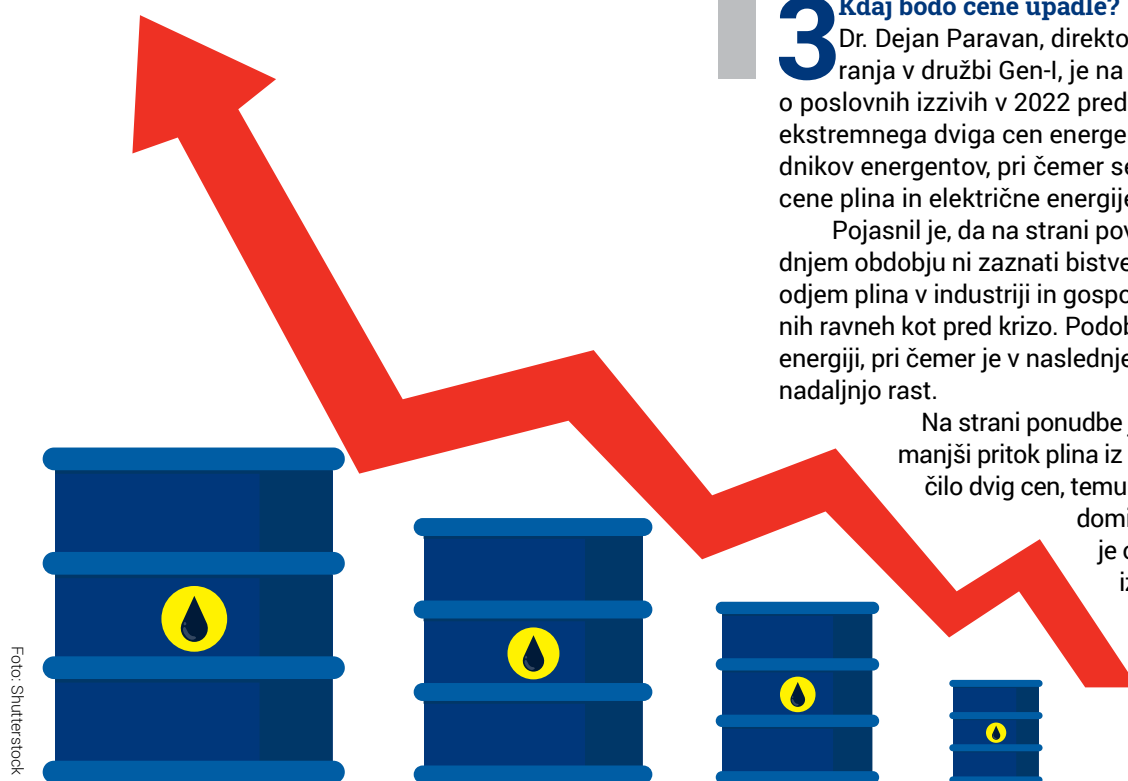


Foto: Shutterstock

3 Kdaj bodo cene upadle?

Dr. Dejan Paravan, direktor strateškega inoviranja v družbi Gen-I, je na nedavnem posvetu o poslovnih izzivih v 2022 predstavil problematiko ekstremnega dviga cen energentov z vidika ponudnikov energentov, pri čemer se je osredotočil na cene plina in električne energije.

Pojasnil je, da na strani povpraševanja v zadnjem obdobju ni zaznati bistvene razlike ter da je odjem plina v industriji in gospodinjstvih na podobnih ravneh kot pred krizo. Podobno je pri električni energiji, pri čemer je v naslednjem letu pričakovati nadaljnjo rast.

Na strani ponudbe je opazen predvsem manjši pritok plina iz Rusije, kar je povzročilo dvig cen, temu pa je sledil učinek domin. Za skrb vzbujajoče je označil predvsem izredno majhne zaloge plina v plinohramih.



elmont

Elmont Krško, d.o.o.
Cesta krških žrtev 135E
8270 Krško

T: +386 7 49 12 500
F: + 386 7 49 12 521

E: info@elmont-kk.si
www.elmont-kk.si

Po POTI ODLIČNOSTI^v

ZANESLJIVOST

STROKOVNOST

KAKOVOST

NA STRANI PONUDBE JE OPAZEN PREDVSEM MANJŠI PRITOK PLINA IZ RUSIJE, KAR JE POVZROČILO DVIG CEN, TEMU PA JE SLEDIL UČINEK DOMIN.

Med morebitno ekstremno zimo bi lahko prišlo do motenj v oskrbi, to pa bi močno povišalo ceno plina.

Tudi cena električne energije se je močno zvišala, a manj kot cena zemeljskega plina. Povedal je, da je na končno ceno električne energije v 70 odstotkih vplivala cena zemeljskega plina, v 25 odstotkih cena premoga in v 5 odstotkih cena emisijskih kuponov.

Umiritve pri cenah energentov ne pričakuje pred poletjem oziroma celo koncem leta 2022. Še zlasti bo za gospodarstvo zahtevno prvo četrtletje 2022, kasneje pa je pričakovati upad cen, vendar ne na predkrizno raven.

4 Za koliko so se zvišale cene energentov za leto 2022??

Največja slovenska energetska družba Petrol bo s 1. decembrom občutno zvišala cene elektrike in zemeljskega plina. Cene električne energije bodo višje za okoli 30 odstotkov, zemeljskega plina pa za 12 odstotkov. Pri Petrolu ne napovedujejo gibanja cen energentov v letu 2022, saj odgovarjajo, da prav energetski trg in trg dolarja sodita med najbolj nestanovitna svetovna finančna trga. So pa pred časom pojasnili, da so se cene energentov za dobavo v letu 2022 v zadnjem letu občutno povišale:

- I. cena električne energije za več kot 175 odstotkov,
- II. plina za skoraj 300 odstotkov, nafte za okrog 65 odstotkov,
- III. emisijskih kuponov za več kot 125 odstotkov.

NAPREDNE ENERGETSKE REŠITVE

TAB 
Li-Ion batteries



5 Kaj napoveduje Evropska centralna banka (ECB)?

V ECB predpostavljajo:

I. da se bo cena surove nafte Brent, ki je leta 2020 znašala 42,3 USD za sod, v letu 2021 zvišala na 67,8 USD za sod, a naj bi se do leta 2023 znižala na 64,1 USD za sod.

II. da so se cene drugih primarnih surovin, razen energentov, izražene v ameriških dolarjih, v letu 2021 močno zvišale, a v letu 2022 pričakujejo bolj zmerno rast, v letu 2023 pa rahlo znižanje.

PO PROJEKCIJAH BODO POSPEŠENO RASLE TUDI CENE HRANE. VPLIV NA ZVIŠANJE SKUPNE INFLACIJE BO VEČINOMA IZRAVNALO POČASNEJŠE ZVIŠEVANJE CEN ENERGENTOV, NA KATERO VPLIVAJO TEHNIČNE PREDPOSTAVKE O CENAH NAFTE.

»Inflacijske obete v letu 2021 še vedno zaznamuje grba, ki ji bodo v letih 2022 in 2023 sledile zmernejše stopnje inflacije. Inflacija bo v letu 2021 po pričakovanjih povprečno znašala 2,2 odstotka, k čemur bodo prispevali začasni dejavniki, ki potiskajo inflacijo navzgor. Med njimi so odboj stopnje infla-

cije v skupini energentov ob močnih baznih učinkih, močno zvišanje vhodnih stroškov zaradi motenj v dobavnih verigah, enkratno zvišanje cen storitev ob sprostitvi omejitev zaradi covida-19 in odprava znižanja stopnje DDV v Nemčiji.

Ker bodo ti dejavniki od začetka leta 2022 popustili ter se bodo začasna neravnovesja med ponudbo in povpraševanjem zmanjšala, se bo inflacija, merjena z indeksom HICP, predvidoma znižala na 1,7 odstotka v letu 2022 in 1,5 odstotka v letu 2023. Če odmislimo te večinoma začasne dejavnike, se bo inflacija brez energentov in hrane predvidoma postopoma krepila, ker se bo okrevanje nadaljevalo.

Neizkoriščene gospodarske zmogljivosti se bodo zmanjšale in nedavno zvišanje cen primarnih surovin, vključno s cenami nafte, se bo postopno preneslo na cene življenjskih potrebščin. Po projekcijah se bo pospešila tudi rast cen hrane. Vpliv na zvišanje skupne inflacije bo večinoma izravnavalo počasnejše zviševanje cen energentov, na katero vplivajo tehnične predpostavke o cenah nafte.

V primerjavi z junijskimi projekcijami sta bili tako skupna kot osnovna inflacija popravljene navzgor za celotno obdobje projekcij. Razlogi za popravke so nedavni presenetljivo dobri podatki, določeni vztrajnejši pritiski na rast cen zaradi motenj v dobavnih verigah, izboljšani obeti glede povpraševanja, navzgor delujoči dejavniki, ki izhajajo iz višjih cen nafte in drugih primarnih surovin razen nafte, ter nedavna deprecijacija tečaja evra,« so zapisali v septembrski makroekonomski projekciji strokovnjakov ECB.

Kakovostna in zanesljiva oskrba z električno energijo za poslovne kupce

HEP Energija d. o. o. že devet let oskrbuje poslovne odjemalce na slovenskem trgu z električno energijo in je pridobila zaupanje več kot 700 kupcev, med katerimi so Cimos, RTV Slovenija, Ljubljanske mlekarne in številni drugi.

Uspešno poslovanje podjetja HEP Energija d. o. o., temelji na dolgoletni tradiciji in izkušnjah HEP skupine, vodilnega podjetja za oskrbo z električno energijo na hrvaškem trgu. Lastna proizvodnja HEP skupine zagotavlja zaščito pred gibanjem na borzi z znatnim deležem električne energije iz obnovljivih virov. S konkurenčno ceno električne energije HEP Energija d. o. o. svojim kupcem zagotavlja popolno podporo, ki omogoča prihranke v poslovanju, fleksibilne plačilne roke, financiranje in energetska učinkovitost.

Z inovativnimi in okolju prijaznimi rešitvami HEP Energija d. o. o. svojim kupcem ponuja izdelke in storitve, ki jim olajšajo poslovanje. Eden izmed njih je HEPI Trader, aplikacija, ki omogoča neodvisno spletno upravljanje nabave električne energije, vpogled v stanje in primerjavo cen na trgu z električno energijo ter nakup na tranše.

HEP ENERGIJA

HEP Energija d. o. o. | 01 292 61 66





Logistični sistemi prihodnosti po vaši meri

Avtomatizirani logistični sistemi so dandanes nenadomestljivi pri posodabljanju logističnih procesov v skoraj vsakem proizvodnem in trgovskem podjetju. Rikovi visoko usposobljeni strokovnjaki z mednarodnimi izkušnjami bodo logistične izzive reševali celovito, in za vse zahtevane procese oblikovali učinkovite rešitve po vaši meri.

Spoznajte naša ključna znanja in kompetence na
www.riko.si.

Kako pametno privarčevati?

Kako lahko podjetja privarčujejo pri različnih energetskih trgovcih in kako so se prilagodila, da je njihovo poslovanje energetsko varčno? Slovenski menedžerji imajo rešitve.

Avtorica: Barbara Leskovar



Marko Lukić, direktor in solastnik podjetja Lumar

»Pri vsakodnevni uporabi spodbujamo skrb za varčevanje energije z ugašanjem luči, zamenjavo razsvetljave za bolj varčno, ogrevanje prostorov skladno z zasedenostjo pisarn ter ugašanje računalnikov in drugih naprav izven delovnega časa. Z namestitvijo prezračevalnega sistema nismo zagotovili le boljše kakovosti zraka in s tem povezanih delovnih razmer, ampak tudi manjše toplotne izgube v hladnem delu leta. Smo v zaključni fazi energetske prenove naše poslovne stavbe, izvedena je nova toplotna izolacija ovoja, streho ob dodatni toplotni izolaciji dopolnjuje tudi zelena streha. Z njo ne prispevamo le k varčevanju energije, ampak ima tudi pozitivne okoljske vplive: manjšo obremenitev kanalizacije z meteornimi vodami, zmanjšanje izpusta ogljikovega dioksida in čistejši zrak.

Na streho proizvodne hale in streho stavbe tehničnega sektorja smo namestili sončno elektrarno. Z njo proizvedemo vso električno energijo za proizvodnjo naših hiš. Hkrati z namestitvijo sončne elektrarne smo tudi naš vozni park posodobili z novimi električnimi avtomobili, za katere potrebujemo električno energijo proizvedemo sami.«



Boris Pipan, lastnik in direktor podjetja TRO

»Pred tremi leti smo vpeljali digitalno spremljanje vseh večjih porabnikov električne energije. S posebnim SW-programom poskušamo porabo električne energije v največji možni meri (v okvirih zagotavljanja nemotenega proizvodnega procesa) ohranяти kar se da linearno. Tako poskušamo zmanjšati vpliv tako imenovanih špic, ki navadno bistveno vplivajo na strošek električne energije.

Veliko se da narediti tudi pri stroških ogrevanja, npr. z uporabo lastnih neizkoriščenih virov, kot je toplota, ki se sprošča pri delovanju kompresorja ali peči. V načrtu pa imamo tudi namestitev solarne elektrarne na objekt podjetja.«



**Smo Skupina Elektro Gorenjska,
z elektriko povezujemo
Gorenjsko.**



Mag. Sabina Sobočan, direktorica Varis Lendava

»Obstoječi solarni elektrarni smo letos dodali še eno. Tako zdaj že več kot 80 odstotkov električne energije, ki jo porabimo, proizvedemo sami. To je del naše trajnostne naravnosti.«



Rafko Atelšek, direktor družbe Impol Infrastruktura

»Imamo energetske sisteme ENIS, s katerimi spremljamo sproti specifično porabo po strojih in s tem optimiziramo čezmerno rabo energije. Prav tako imamo vpeljan sistem varovanja okolja ISO 14001, ki nas prav tako zavezuje k povečevanju učinkovitosti rabe energije. Izvedli smo tudi nekaj učinkovitih investicij, v katerih smo potratnejše porabnike energije zamenjali z manj potratnimi (ogrevanje, razsvetljava). Vse nove tehnologije, ki jih kupujemo, so skladne z BAT (Best Available Technologies), kar vključuje tudi optimizacijo porabe energentov. Periodično naročimo izvedbo energetskih pregledov in tako pridobimo dodatno izvedensko mnenje za uvajanje optimizacij za zmanjševanje porabe energije. Pomembno je redno spremljanje borznih cen in premišljeno odločanje. Nakup energije razpršimo in s tem zmanjšamo tveganje ekstremnega porasta cen.«

Q Techna sodi med vodilne slovenske družbe na področju zagotavljanja kakovosti in kontrole kakovosti, izobraževanja in certificiranja na elektroenergetskih, farmacevtskih, infrastrukturnih objektih in na ostalih objektih zahtevne tehnologije.

STROKOVNOST, KAKOVOST IN ODZIVNOST

Njihove ključne konkurenčne prednosti so strokovnost, kakovost in odzivnost. »Velika ekipa strokovnjakov omogoča, da smo pri stranki takoj, ko nas potrebuje. Na ta račun lahko tudi prevzamemo zelo velike projekte, ki zahtevajo dnevno prisotnost več deset specialistov s področja kontrole in preskušanja,« poudarja direktor Andrej Lešnjak.

PRISOTNI PRI NOVOGRADNJAH IN REMONTIH V ENERGETIKI

Pomembno področje njihovega

Pomemben igralec na področju kontrole in preskušanja

delovanja je energetika. Kot izvajalci kontrole in nadzora so vpeti v večino novogradenj in remontov na objektih za proizvodnjo električne energije, še posebej na nuklearnem, termičnem in hidro področju. Preverjajo kakovost materialov, zvarnih spojev in pravilnost vgradnje ter delovanja posameznih komponent. Pri tem so poudarki na cevovodih, tlačnih posodah, kotlih, turbinah in črpalkah.

VPETI V KLJUČNE PROJEKTE NA ŽELEZNIŠKI INFRASTRUKTURI

Dejavni so tudi na področju železniške infrastrukture. »Verifikacija



interoperabilnosti in varnostnih zahtev je ključnega pomena za izdajo obratovalnega dovoljenja. Pregledje izvajamo na infrastrukturi, oskrbi z energijo ter na signalizaciji in vodenju. Prisotni smo na praktično vseh glavnih projektih, kot so: zasavska in primorska proga, Zidani most–Šentilj, postaja Ljubljana ter seveda tudi na projektu drugega tira. Delujemo tudi na sosednjih trgih» v zvezi s tem pove Andrej Lešnjak.

QTechna na trgu deluje tri desetletja, zaposluje 50 strokovnjakov, ki bodo letos ustvarili nekaj manj kot 5 milijonov evrov prihodkov.



Talum Kidričevo: Podatke spremljamo vsakih 15 minut.

»Pomembna aktivnost je razvoj energetskega monitoringa in menedžmenta, ki v Talumu vključuje okoli 850 števec in merilnikov vseh energentov za vse končne porabnike energije. Zagotavlja nam podatke vsakih 15 minut za električno energijo in vsako uro za vse druge energente. Sistem tako omogoča vpogled v rabo energije v realnem času in s tem učenje na dobrih in slabih praksah. Dostop je mogoč prek interneta z oddaljenih lokacij. Na tak način je vsak trenutek zagotovljeno obvladovanje rabe energije in priložnost za izboljšave energetske učinkovitosti.

V Talumu energente sicer kupujemo za do tri leta vnaprej, če nam to omogoča likvidnost energetskih borz. V zadnjih obdobjih spreminjamo oziroma prilagajamo strategijo nakupov električne energije. Z delnimi zakupi celotnih potreb poskušamo glede na stanje na borzi energentov v kombinaciji s stanjem na borzi aluminija LME optimizirati svojo povprečno ceno za posamezna obdobja in leta.

Na področju oskrbe z zemeljskim plinom ponujamo pogoje, primerljive s konkurenco. Dokaj predvidljiv sistemski okvir nam daje možnost zakupov za naslednja leta – še posebej za obdobja, ko so cene ugodne in je razmerje med ceno aluminija LME in ceno plina ekonomsko upravičeno. Pri nabavi zemeljskega plina izvajamo strategijo razpršene nabave, kar pomeni, da imamo določene količine plina zakupljene že za leto 2024. Zakup prenosa zemeljskega plina izvajamo na letni ravni.«

Napolnite svoje baterije!

Rešitve za vse aplikacije,
od domače polnilnice
do ultra hitrih polnilnih
sistemov vse do 350 kW



BELMET MI d.o.o.
info@belmet.si / www.belmet.si



PAMETNA ENERGIJA

080 1558

WWW.GEN-ISONCE.SI

Zaupajte samooskrbo strokovnjakom!

Vse za vašo sončno
elektrarno uredimo mi.



*Sončna elektrarna podjetja
TEM Čatež d. o. o.*



CELOSTNA
STORITEV



CERTIFICIRANA
KAKOVOST



DOLGOROČNO
VZDRŽEVANJE

Hočevär d.o.o.
deluje v panogah
živilsko
predelovalne
industrije in
usnjarstva. Letos
bodo ustvarili ca.
90 % prihodkov s
prodajo na tujih
trgih.



Prisotni na globalnem trgu

Je mednarodno prisoten dobavitelj surovin za proizvodnjo kolagenskih ovitkov, želatine, kolagenskega prahu in dobavitelj usnja. V Sloveniji imajo na segmentu ovitkov, črev, začimb in drugih artiklov okoli 70 % tržni delež. Podjetje zaposluje približno 40 ljudi in bo v letu 2021 preseglo 22 mio. EUR prihodkov od prodaje.

V SLOVENIJI PRAKTIČNO NIMAJO KONKURENCE

Podjetje HOČEVAR, d. o. o. je mednarodni dobavitelj surovin za kolagenske ovitke in želatino, proizvaja kolagenski prah in se ukvarja s predelavo kož, usnja za potrebe usnjene galanterije, pohištvene industrije in avtomobilске panoge.

Posluje globalno tako na strani nabave kot prodaje in dobavlja surovine partnerjem vse od ZDA do Azije. V Sloveniji imajo na segmentu prodaje ovitkov, začimb in drugih artiklov v mesnopredelovalni industriji okrog 70 % tržni delež. Na segmentu surovin za kolagenske ovitke in želatino so eden redkih dobaviteljev v EU, v Sloveniji pa so praktično brez konkurence.

Več kot polovico svoje prodaje



ustvarijo v prehranski industriji, kjer prihaja do velikega povpraševanja. Posamezne evropske trge razvijajo skupaj z lokalnimi distributerji. Integracija v Skupini HOČEVAR sega od vhodne surovine (živalski cepljenec, običajno govejega izvora) do končnega artikla, ki omogoča, da vhodno surovino namenijo predelavi cepljenca glede na povpraševanje na globalnem trgu – prehranski industriji, avtomobilski industriji ali galanteriji.

V PRIHODNOSTI NAMERAVAJO DODATNO RAZŠIRITI DEJAVNOST

V letu 2020 so v podjetju HOČEVAR okrepili svojo prisotnost v usnjarski

industriji, dobavljajo kožo in usnje za znamke visokega cenovnega razreda.

Z dolgoletno prisotnostjo v panogi, strateškimi odnosi z dobavitelji in kupci so tudi na trgu surovin, ki se sooča z upadom, zagotovili povečane količine, kar predstavlja osnovno izhodišče, da lahko svoje ambiciozne načrte uresničijo v prihodnjih letih.

Podjetje je nosilec Halal certifikata, uvajajo pa tudi standard sledljivosti po principu Kosher. V letu 2022 bodo začeli dejavnost v Srbiji, kjer so v eni od prostocarinskih con neposredni tuji investitor. V prihodnjem letu pa želijo izvesti naložbo v lastno proizvodnjo kolagenskega prahu za potrebe prehranske industrije, farmacije in medicine, s čimer bodo dosegli višjo stopnjo dobičkonosti in predvsem dobili možnost razvoja novih izdelkov ter nadaljnjo stopnjo lastne integracije.

Do leta 2025 želijo postati še pomembnejši dobavitelj surovin za prehransko industrijo na globalnem trgu, prav tako pa bodo izvedli naložbo v linijo proizvodnje kolagenskega prahu v Novem mestu in povečali svojo prisotnost v medicini.



Foto: Shutterstock

Cene hrane kmalu višje za vse

»Finančno breme bodo morali prevzeti tudi končni potrošniki, če želimo vzdržno gospodarstvo,« opozarja agrarni ekonomist Aleš Kuhar.

Avtorica: Maja Virant

Cene živilskih izdelkov so se letos precej zvišale. To se sicer še ne kaže pri inflaciji; na policah trgovin so se namreč dvignile le malo, če sploh kaj. Strošek za hrano se je v Evropski uniji septembra letos v primerjavi z istim mesecem lani zvišal le za 2,3 odstotka. Inflacija hrane je konec tega četrtletja znašala 1,7 odstotka, kaže raziskava Trading Economics. »Večji cenovni razkorak je nižje v proizvodni verigi,« opozarja agrarni ekonomist Aleš Kuhar z Biotehniške fakultete v Ljubljani, kar kažejo tudi statistični podatki.

Cene kmetijskih pridelkov pri pridelovalcih so bile v septembru 2021 povprečno za 18,5 odstotka višje kot v septembru 2020, ugotavlja raziskava Statističnega urada Republike Slovenije (SURS). Cene rastlinskih pridelkov so bile višje povprečno za 27,7 odstotka, cene živali in živalskih proizvodov pa povprečno za 8,2 odstotka.

V povprečju so bile višje tudi cene žit (za 49,7 odstotka), sadja (za 25,8 odstotka), zelenjadnic (za 15,1 odstotka) in vina (za 4,5 odstotka), še ugotavlja raziskava. Cene živali za zakol so bile povprečno višje za 7,2 odstotka, predvsem na račun višjih cen goveda, ki so se dvignile za kar 15 odstotkov. Perutnina se je po drugi strani celo pocenila.

1 Zakaj se je hrana podražila?

Za podražitve Aleš Kuhar navaja tri glavne razloge:

I. Dražitve energentov. Celotna proizvodna veriga troši energente, zato so podražitve že realizirane.

II. Višja minimalna plača. Ta povzroča plačne pritiske na proizvajalce in s tem tudi na razmere v cenovni verigi.

III. Koronske spremembe trga. Ob pojavu koronavirusa in negotovih razmerah so proizvajalci zmanjšali kapacitete in sistemi so se uravnotežili na nižjih obsegih. Ko se je gospodarstvo znova zagnalo, je nastal zastoj v verigah, povpraševanje je preseгло ponudbo in cene prehranbenih surovin so šle navzgor. Gre za nekakšen jojo efekt, ki se bo umiril šele, ko se bodo umirile izredne razmere zaradi korone ali ko se bo ekonomija navadila na novo normalnost, kar se bo pač zgodilo prej.

2 Katere podražitve že čutijo trgovci?

Trgovci za končne potrošnike za zdaj niso bistveno dražili hrane. V podjetju Spar Slovenija so nam povedali, da imajo s svojimi dobavitelji

intenzivna pogajanja, so se pa z mnogimi dobavitelji že uspeli dogovoriti, da se cene številnih izdelkov ne spreminjajo najmanj do konca leta 2021. Cene postrežne govedine iz Sparove mesnice so denimo nespremenjene že od začetka maja letos in se do nadaljnjega tudi ne bodo spreminjale.

Podobno so nam povedali v podjetju Jagros z verigo trgovin Jager, kjer večje spremembe pričakujejo v zadnjem mesecu letošnjega in na začetku prihodnjega leta, pravi Boštjan Jager. »Cene mesa so na enaki ravni. Nekaj odstotkov so višje cene pakiranih delikatesnih izdelkov zaradi visokih podražitev embalaže, predvsem tiste na osnovi plastike.«

Da potrošniki višjih cen še niso občutili, pravi tudi Aleš Kuhar. »Morda so se dvignile cene le za specifične izdelke, večji vzorec pa kaže le rahle dvige.« Večje skoke je tako opaziti le v manjši kategoriji izdelkov, večinoma pri močno energetsko intenzivnih izdelkih, ki so zamrznjeni in pripeljani od zelo daleč, zato je tudi cena transporta še višja, pravi Kuhar.

Največji skok so v podjetju Monsun, ki prodaja zamrznjeno hrano, zabeležili pri lignjih. Ti so se podražili kar za 20 do 25 odstotkov. Ostali zamrznjeni morski sadeži in ribe so v primerjavi z lanskim letom dražji za 15 do 20 odstotkov. Precej se je podražilo

Kvalitetni lokalni mesni izdelki

Začetki podjetja Spirala d.o.o., mesnica in predelava mesa NOVI JORK, segajo v leto 1992, ko se je odprla majhna mesnica z enim zaposlenim, zdaj pa obratujemo v sodobno opremljenem objektu in zaposlujeemo 15 ljudi.

Nahajamo se v občini Makovci, na koncu industrijske cone Novi Jork, pred kratkim pa smo odprli tudi novo poslovno enoto v Bukovcih, kjer lahko poleg klasične ponudbe kupite tudi pripravljene jedi in se okrepčate v baru.

V ponudbi imamo kvaliteto meso in mesne izdelke, ponujamo pa tudi izvrstno peko mesnih izdelkov na piknikih ali podobnih dogodkih. Vso živino pokupimo od lokalnih kmetov v krogu 30 km.

Kvaliteta naše predelave mesa se kaže v več prejetih medaljah z ocenjevanja v Gornji Radgoni. Proizvajamo tako sveže izdelke kot trajni program, vključno z lastnim pršutom.

Za svoje stranke pripravimo tudi odlične narezke z mesom iz tunke, sušenim zašinkom, zavito slanino, prekajenim jezikom in domačo zaseko.

NAŠA PONUDBA:

- ★ prodaja in proizvodnja mesa in mesnih izdelkov
- ★ sveže meso (svinjina, govedina, teletina, perutnina, divjačina)
- ★ poltrajni program (šunkarice,

tirolske salame, polsuhe salame, prekajeni izdelki, domače klobase)

- ★ barjeni izdelki (hrenovke, posebne salame)
- ★ mesni sir
- ★ suhomesnati izdelki (zašink, pršut, salame)
- ★ domači narezki
- ★ piknik program (čevapčiči, pleskavice, ražnjiči, rebrca, vratovina, pikantne klobasice, perutničke)



tudi goveje meso, zamrznjeno in sveže – za 10 do 15 odstotkov. V grobem so se cene Monsunovih najbolj prodajanih izdelkov dvignile za 15 odstotkov, je povedal Tim Pajer.

V podjetju Jagros so največjo rast beležila rastlinska olja, katerih nabavna cena je višja za več kot 60 odstotkov in to se že močno pozna na malo-prodajnih cenah, pravi Boštjan Jager.

3 Kdaj se bo hrana začela dražiti v trgovinah?

Za pridelovalce in proizvajalce, delno tudi za prodajalce, so torej cene že višje, za končne potrošnike večinoma še ne. Dvig cen surovin in energentov prodajne cene za končne kupce dvigne z nekaj-mesečnim zamikom, pojasnjuje Tim Pajer iz podjetja Monsun. To pomeni, da podražitve za potrošnike prihajajo drugo leto, morda že konec letošnjega.

V vmesnem času minus krijejo proizvajalci in prodajalci, kar pa seveda ne gre v nedogled, opozarja Pajer.

Podobno razlaga tudi Kuhar. Rast stroškov se po verigi navzdol ne odraža, kar pelje do neuravnoveženih ekonomskih relacij, opozarja: »Objektivni kazalniki kažejo, da se mora stroškovni del prenesti tudi na potrošnike.« Upa, da se bo to zgodilo čim

prej, saj bo v nasprotnem primeru pritisk na proizvajalce še večji in to ga tudi najbolj skrbi: »To lahko namreč privede do rasti povpraševanja slabih in uvoženih izdelkov in resnejših ekonomskih težav.« Podražitve so torej nujne, če želimo, da verige zagotavljajo polnovredno hrano.

4 Za koliko se bo hrana podražila?

Večina se strinja, da se bodo cene zvišale za od 5 do 20 odstotkov. Aleš Kuhar napoveduje podražitve v vseh kategorijah: »Vsa hrana je veliko transportirana in močno energetske odvisna, zato bo do podražitev zagotovo prišlo.« Napoveduje podražitve v rangu od 5 do 7 odstotkov v povprečju, toda vse je odvisno od razmer v verigi, pravi. Največje podražitve pričakuje za vse, kar je pakirano v kovino in z daljšim rokom uporabe.

Dvigi cen, ki jih bo potrošnik občutil, bodo odvisni tudi od tega, ali bodo cene surovin vztrajale na tej ravni, in od tega, ali bodo cene energentov tudi po prvem kvartalu prihodnjega leta ostale na teh ravneh, meni Boštjan Jager. »Če bo tako, lahko računamo, da bo drugi kvartal prihodnjega leta v primerjavi z letošnjim za potrošnika pomenil v povprečju za 10 odstotkov višje cene.«



Ni jeseni brez pečenic in ni zime brez krvavic

Predstavljajo nepogrešljiv del naše kulturne dediščine, zato recepture izdelkov Anton sledijo klasičnim okusom lokalne kuhinje. Narejene so iz izbranih sestavin po tradicionalnih recepturah. Prepričale vas bodo z odličnim okusom, svežino in zapeljivim vonjem ter tako popestrile vašo prehrano. Vrhunsko kakovost krvavic in pečenic, vredno zaupanja, potrjuje **zlata medalja Agra 2021**. Prava mesna poslastica iz izbranih sestavin **slovenskega porekla brez e-jev** za vse, ki radi jeste dobro in domače.

Vemo. Dobro jemo.

Tomaž Lah, direktor podjetja Nektar Natura, pričakuje, da bodo cene živil zrasle še za 10 do 30 odstotkov: »Nekatere surovine dosegajo tudi 50-odstotno rast.« Podobno opaža tudi Lončarič iz podjetja Don don: »Visok dvig naših osnovnih surovin se pri nekaterih ključnih surovinah odraža že z več kot 50-odstotno rastjo cen v letu dni.«

Kar nekaj dobaviteljev se bo odločilo za spremembe cenikov ob koncu leta, pravi Jager: »Največ cene višajo proizvajalci, ki imajo močne in prepoznavne blagovne znamke. Predvsem na področju kave, kjer se je surovina res močno podražila. Dvigujejo se tudi cene izdelkov iz žit.«

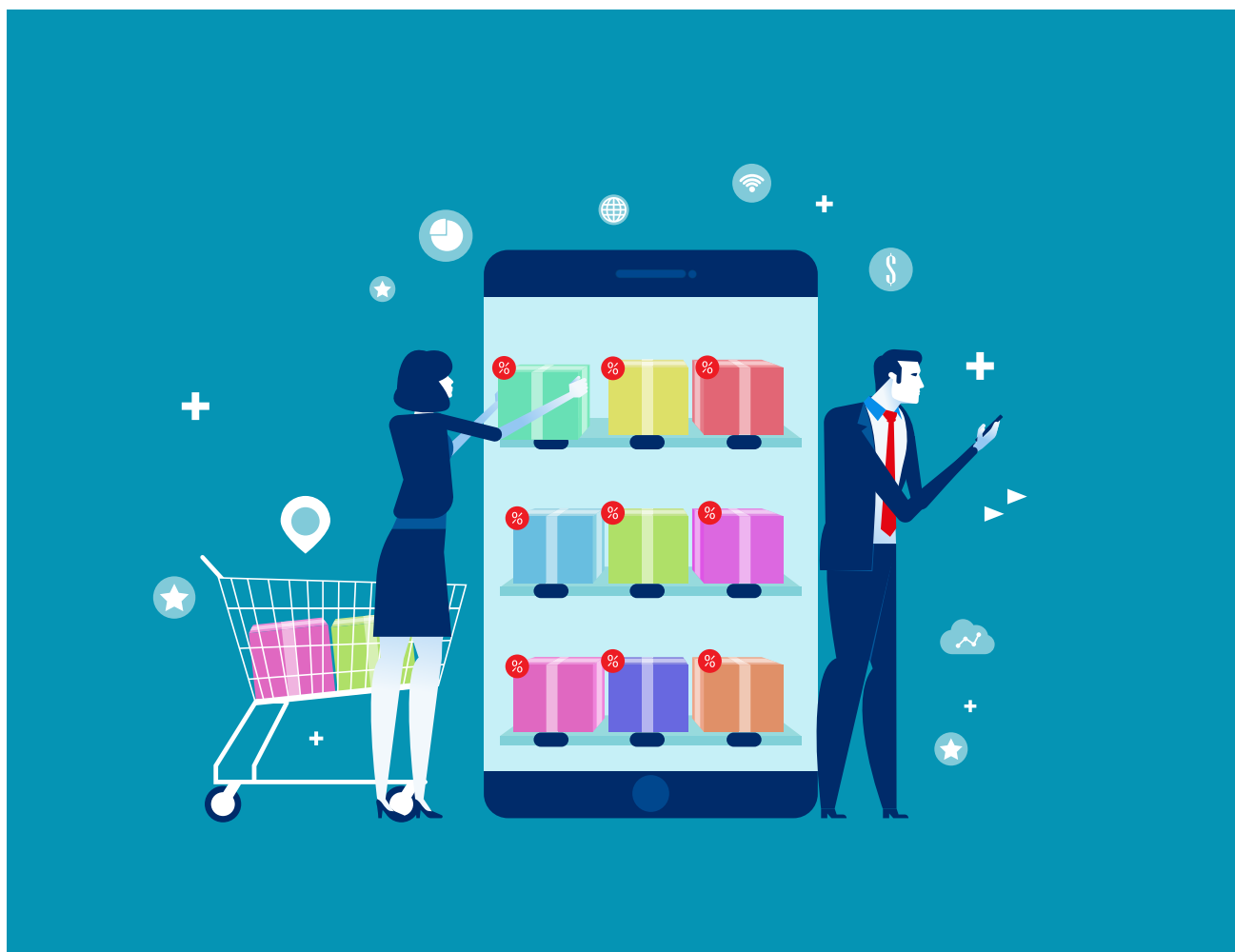
Tudi v podjetju Monsun do konca leta načrtujejo konkretne podražitve. »Višje cene so nova realnost in odločili smo se, da raje prodamo manj, kot pa da prodajamo z izgubo,« pojasnjuje Pajer. Težava pa, kot pravi Pajer, ne bo le v visokih cenah, pač pa tudi v tem, da bodo nekatere surovine in izdelki težje dobavljivi, ne glede na ceno: »Trenutno nas skrbi, kako bo z dobavo govejega mesa, zamrznjenega in svežega, pa tudi določenih zamrznjenih morskih surovin.«

5 Po višjih cenah še višje plače?

Dvig cen bo torej slej kot prej neizogiben. V podjetju Paradažj, ki skrbi za Luštev paradižnik, pričakujejo, da bo kupec povišanja sprejel, saj bo temu sledil tudi dvig plač, s tem pa tudi kupna moč.

V podjetju Nektar Natura bodo pri podražitvah živil večji del negativnega finančnega učinka poskušali kompenzirati s povečanjem obsega poslovanja, optimizacijo proizvodnje in poslovanja. Janez Janko Kodila, direktor podjetja Kodila, pravi, da se bo zanje cena dvignila od pet do deset odstotkov.

Tudi v podjetju Don don bodo dražili. Cenejših alternativ niso iskali, ker ne želijo delati kompromisov pri kakovosti, je povedal Lončarič. Ob nadaljevanju trenutnega trenda pričakujejo nadaljevanje dviga cen njihovih ključnih surovin med 10 in 25 odstotki: »Kronično primanjkuje surovin za embalažo. Energenti se dražijo. Še večji problem pa predstavlja dejstvo, da povpraševanje na trgu presega ponudbo.« Ob vse višjih rekordnih cenah celuloze vse bolj rastejo tudi vsi drugi operativni stroški manipulacije in logistike ter energentov, opozarja Lončarič: »Trudimo se iskati alternativne možnosti, vendar je v celotni branži pomankanje materialov, zaradi česar so podaljšani in oteženi roki dobav. Ker je povpraševanje večje od ponudbe, cene konstantno rastejo.«



Pisani gozd daril:

- z naravnimi izdelki za nego, aromaterapijo in boljše počutje,
- za vse **člane službenega kolektiva**,
- za vse **družinske člane**,
- za vse **člane vaših src**.

IZDELKE IN DARILNE PAKETE JE PRIPRAVIL FAVN, ČLAN SBC.



NA VOLJO NA SPLETNI STRANI **FAVN.SI**
VEČ INFORMACIJ NA **INFO@FAVN.SI**



Nove prehrambne navade ali ne?

Strokovnjaki in podjetniki smo vprašali, ali mislijo, da bodo povišanja cen živilskih izdelkov vplivala na prehrambne navade potrošnikov. Mnenja so deljena.

Avtorica: Maja Virant

» Trend je zaznan v luči vpliva kmetijstva na podnebje in ta se ne bo zmanjšal. To je priložnost za bolj trajnostne verige nakupovanja, bližje, lokalno in sezonsko. Majhne spremembe prehrambnih navad se dogajajo ves čas, drastičnih pa ne gre pričakovati.«
Aleš Kuhar, agrarni ekonomist

» So potrošniki z nižjimi prihodki, ki so bolj občutljivi na dvige cen. Vsekakor se s podražitvijo zmanjša košarica za hrano in drugo. Zaradi podražitev bodo potrošniki kratkoročno kupovali manj hrane, dolgoročno pa ne. Kupovali bodo več cenejše hrane, v segmentu mesa manj govejega in več piščančjega. Več jedi bo na bazi nižje cenovnih surovin, moke, škroba in sladkorja.«
Janez Janko Kodila, direktor družbe Kodila

» Večjih sprememb prehrambnih navad potrošnikov ne pričakujemo, ker bo povišanju cen surovin najverjetneje sledil tudi dvig plač in s tem kupna moč. Zagotovo bodo kupci vložili več v tiste izdelke in storitve, ki se jim kot posameznikom zdijo pomembnejše in ustrezajo njihovem življenjskemu slogu. Kupci bodo povišanje cen sprejeli. Kupovali bodo zadostno količino hrane ter še naprej obiskovali restavracije in gostilne.«

Paradajz

» Če sodimo po izkušnji iz krize leta 2008, bodo potrošniki kupovali manj. Manj hrane bodo tudi zavrgli. Sprememba potrošnje po mojem mnenju ne bo šla v smeri drugačnih artiklov, ampak v smeri njihove količine. Glede obiskovanja restavracij in gostiln si ne upam napovedovati. Gre pa za luksuzne dobrine in v primeru krize se najprej odpovemo luksuzu.«
Tim Pajer, Monsun



V tradicionalnih domačih mesninah Čadež se že od nekdaj uporabljajo najboljše in najbolj pristižne izbrane sestavine.



Poslovna darila



Za prste oblizn't

» Višje cene ne bodo spreminjale prehrabnih navad potrošnikov. Kupovali bomo več kakovostnih in manj nekakovostnih proizvodov, količinsko pa verjetno malo manj obojega. Sledi večja zahteva po kakovostnih izdelkih, ne nujno bistveno dražjih. V bolj preudarno ravnanje s hrano bomo prisiljeni zaradi zavedanja in odgovornosti do zdravja, okolja. To je tudi prava in vzdržna pot.«

Tomaž Lah, direktor podjetja Nektar Natura

» Eden najbolj zanimivih pojavov na začetku koronske krize v letu 2020 je bila visoka rast prodaje moke, na drugi strani pa padec nakupa pekovskih izdelkov. Ljudje so povsem spremenili način nakupovanja, kar se je poznalo praktično v vseh segmentih. Potrošnik se je omejenim obiskom trgovin prilagodil, temu trendu pa smo sledili tudi pri nas. Na spremenjene razmere na trgu smo se odzvali z razvojem novih izdelkov in poti do potrošnika. Lansko pomlad smo lansirali delno pečen kruh, namenjen domači dopeki. Taka vrsta kruha ima daljši rok uporabe, hkrati pa smo poskrbeli za največjo zaščito potrošnika.«

Jaka Lončarič, Don don

» Kratkoročno potrošniki ne bodo močno spremenili prehranjevalnih navad, se bodo pa dogajali premiki znotraj kategorij. Več bodo jedli preproste, generične jedi, kar se vidi že zdaj. Največje spremembe bodo pri ravnanju s hrano. Ljudje bomo primorani kupovati bolj preudarno, načrtovano, da ne bomo metali hrane proč, saj bomo kot potrošniki 'kaznovani' dvakrat: enkrat zaradi višjih cen hrane, drugič pa zaradi visokih stroškov odvoza odpadkov in odpadne embalaže, ki postaja vedno večji izziv.«

Boštjan Jager, Jagros

» Največji trendi v prehrabni industriji gredo v smer visoke kakovosti, naravne veganske hrane, ekološke pridelave, a tudi visokih cen. V porastu so tudi zamrznjeni in vnaprej pripravljeni izdelki z dolgim rokom trajanja.«

Ema Pogačar, Conditus, po obisku velikega prehrabnega sejma Anuga v Kölnu oktobra letos

» Predvsem v gostinstvu in turizmu bo dvig cen surovin v hrani negativno vplival na poslovne rezultate. Če upoštevamo dejstvo, da je z inflacijo pogojena tudi družinska blagajna, bomo morali delati zelo pazljivo, da bomo obdržali vsaj letošnjo raven navala turizma, za katero pa menim, da je predvsem posledica bonov, ki se žal z novim letom ukinjajo.«

Štefan Pavlinjek, Roto Group



*Z ljubeznijo že 70 let ohranjamo krušno dediščino Slovenije.
Hvala za zaupanje.*





Svež, sočen in kakovosten paradižnik, pridelan v Sloveniji. Ideja o izvensezonskem integriranem načinu pridelave paradižnika pod blagovno znamko LUŠT se razvija že od leta 2012 in se nadaljuje z uspešnim poslovanjem, vlaganjem v širitve in razvojem podjetij na vseh področjih.

Z LUŠT čez vse leto!

Rastlinjak podjetja Paradajz, d. o. o. v vasi Renkovci se danes razprostira na 90.000 m², rastlinjak hčerinskega podjetja Friško, d. o. o. pa se v kraju Mala Polana razprostira na 24.000 m². V slednjem pridelujejo svež paradižnik tudi v zimskih mesecih med januarjem in marcem in nas, ljubitelje tega rajskega sadeža, razvaja čez vse leto.

voljo tudi pozimi, ko zaradi mraza in nizkih temperatur pridelava sicer ne bi bila možna.

LUŠTne sadike so vzgojene iz gensko nespremenjenih semen, kupljenih v Sloveniji. Deset tednov stare sadike

Tako je pri njih zmeraj naravno(st) živ(ahn)o! Dozorele plodove ročno oberejo LUŠTni sodelavci z veliko ljubezni le kakšen dan, preden pridejo na police trgovin. Tako ohranijo svežino in vse svoje najboljše lastnosti pra-

V ZIMSKIH MESECIH LAHKO IZBIRATE MED MALIM GROZDASTIM PARADIŽNIKOM LUŠT, SLIVOVIM PARADIŽNIKOM LUŠT, ČEŠNJEVIM PARADIŽNIKOM LUŠT IN LUŠTEKOM, KI VKLJUČUJE PISANO MEŠANICO ČEŠNJEVIH PARADIŽNIKOV.

V obeh rastlinjakih pridelujejo paradižnik na okolju prijazen način

Na domicilni lokaciji v Renkovcih si pri izvensezonski pridelavi pomagajo z geotermalno energijo, na novi lokaciji v Mali Polani pa jim je v zimskih mesecih v pomoč sistem za zimsko vzgojo paradižnika. Pri tem ves proizveden CO₂, ki nastane pri izogrevanju zemeljskega plina, prečistijo s posebnimi katalizatorji in odvedejo v rastlinjak, LUŠTne rastline pa ga s pomočjo fotosinteze pretvorijo v kisik. Okolja na ta način ne obremenjujejo s toplogrednim plinom. Okusen lokalno pridelani LUŠTen paradižnik je tako na

na lokaciji v Renkovcih zasajajo januarja oziroma septembra na lokaciji v Mali Polani v naravno podlago, ki je mešanica šote in kokosovih vlaken. Cvetove LUŠTnih rastlin oprašujejo čmrlji, ki so hkrati tudi živi dokaz, da pri pridelavi ne uporabljajo za človeka in živali škodljivih preparatov za škropljenje. Čmrlji bi namreč v nasprotnem primeru prav gotovo poginili. Za zatiranje škodljivcev na naraven način poskrbijo njihovi naravni sovražniki, t. i. predatorji, ki jih naselijo v rastlinjak.

vih paradižnikov, kot jih pričakujete. Svež pridelan premium paradižnik je odslej Slovincem na voljo čez vse leto v vseh večjih trgovskih centrih po Sloveniji in v njihovi trgovini Luštni domačiji v Renkovcih. V Pomurju, Mariboru in Ljubljani pa vam ponujajo tudi varno dostavo paradižnika na dom.

Popestrite in osvežite si vaše obroke s svežimi paradižniki LUŠT čez vse leto. Pa dober tek!



SVEŽE. SOČNO. SLOVENSKO.

Z NAMI JE VEDNO
LUŠTNO!



LUŠTNA ZIMSKA DRUŽINA SOČNIH PARADIŽNIKOV



ČEŠNJEV PARADIŽNIK
LUŠT



SLIVOV PARADIŽNIK
LUŠT



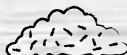
MALI GROZDASTI
PARADIŽNIK **LUŠT**



LUŠTEK



NARAVNO
OPRAŠENO



ORGANSKI
SUBSTRAT



ROČNO
OBRANO



SISTEM ZA
ZIMSKO VZGOJO

WWW.LUST.SI



Foto: Shutterstock

V šestih letih tudi več kot 100 % donos

Nepremičnine:
cene še naprej
rastejo. Tveganje
je večje, a
obvladljivo, pravijo
strokovnjaki.

Avtor: Jan Tomše

Veliko povpraševanja je po zemljiščih za skladišča in v bližini avtocest. Stavbnih zemljišč je na trgu dovolj, a so razpršena. Priložnost za zasebni kapital: investicije v infrastrukturo in proizvodnjo.

Rast cen na nepremičninskem trgu se ne umirja. Zlasti v mestih in turističnih krajih naraščajo cene stanovanj in zemljišč. K rasti prispeva povečan pritok svežega denarja na trg, pa tudi makroekonomski ukrepi Banke Slovenije, višina BDP, stopnja brezposelnosti, inflacija ter na drugi strani razvitost gradbenega in finančnega sektorja. V gradbenem sektorju cene rastejo z 10- do 20-odstotno stopnjo. Gradbinci občutijo težave z dobavljivostjo materiala.

V Ljubljani so cene nepremičnin rekordne. Tveganje se je s stopnje zmerno od aprila 2021 do danes spremenilo v povečano. Tveganja so obvladljiva, prav tako inflacija, medtem ko je državno zadolževanje dolgoročno in po nizki obrestni meri, razmere analizira Matjaž Rupnik, vodja vrednotenja pri NLB.

PONUDBA NI KOS POVPRASJEVANJU

Na nepremičninskem trgu število transakcij pada, saj trenutno ni dovolj ponudbe, ki bi odgovorila na povpraševanje. Nova stanovanja na trg pridejo čez tri do štiri leta in vsa so rezervirana.

Cene rabljenih stanovanj so v Ljubljani 3000 evrov za kvadratni meter, v Mariboru in Celju je cena nad 2000 evrov. Število transakcij se je od

leta 2015 prepolovilo na približno 8000, pojasnjuje Rupnik.

Cene novogradenj dosegajo 4000 evrov na kvadratni meter, cene poslovnih nepremičnin 2000 evrov na kvadratni meter.

Zgodilo se je, da je kdo odštel tudi 10 tisoč evrov za kvadratni meter stanovanja.

PRIMER LJUBLJANSKE SITULE: STANOVANJE JE LASTNIK LETA 2015 KUPIL ZA 150 TISOČ EVROV, PRODAL GA JE ZA 330 TISOČ EVROV.

Zarja Mavec, poznavalka nepremičninskega trga iz podjetja Inalbea Real Estate, d. o. o., izpostavlja, da so platforme za delitveno ekonomijo, denimo Airbnb, vplivale na padec najemnin. Primer: s 750 evrov na 450 evrov na mesec.

»Pisarne so zasedene, a se povečuje tudi delo od doma. Položaj gostinskih objektov na trgu je stabilen, prav tako položaj logističnih centrov. Mestni hoteli so trenutno na udaru zaradi zmanjšane števila turistov,« ugotavlja Rupnik.

1 Kam in kako investirati?

»Veliko jih kupuje strateško, posebej dvosobna stanovanja za dolgoročno oddajo. Kupujejo tudi zemljišča. Dolgoročno pa je treba računati tudi na padce cen ob morebitnih krizah,« pove Zarja Mavec.

Veliko povpraševanja je po zemljiščih za skladišča, v bližini avtocest, kupci iščejo južna pobočja za sončne sisteme, pa tudi gozd je investicija. »Pri

vseh investicijah pa je treba biti pozoren na optimizacijo donosov in davčnih stopenj. Dober strokovnjak vam pri tem lahko pomaga.«

Podobno kot pred tem v logistiko se je lani začelo krepiti povpraševanje za investiranje v proizvodnjo.

Gregor Rožman, pomočnik direktorja in svetovalec pri razvoju nepremičninskih projektov v podjetju Protim Ržišnik Perc, pojasnjuje: »Pojavljajo se vprašanja po dograjevanju kapacitet, pa tudi preselitve celotnih postrojev.« Rožman ob tem opozarja: danes lahko investirajo tisti, ki so dobro obveščeni – pasti je ogromno. Naštevata nekatere skupne značilnosti segmenta zemljišč za proizvodne investicije:

I. Stavbna zemljišča za proizvodnjo so na voljo, vendar so razpršena in nimajo infrastrukture.

II. Opazno je pomanjkanje znanja. V mestih so pri vodenju projektov bolj odzivni kot v manjših občinah. Postopki se vlečejo od dve do tri leta, na strateškem ravni od pet do sedem let.

III. Na voljo je veliko zemljišč, vendar smo priča zastoju zaradi neplanskega razvoja po načelu obrtna cona v vsako slovensko vas. Ta koncept je bil koristen pred 10 leti za rast družinskih podjetij. Zdaj je to že ovira, je prepričan Rožman.

IV. Infrastruktura v Sloveniji ni optimalna. Lokalne skupnosti nimajo sredstev za vnaprejšnje urejanje in priprave, vsi čakajo na prvega investitorja. To je priložnost za zasebni kapital, ki bi lahko vlagal v tovrstne projekte.



2 Kaj danes zanima banke?

Ta hip so aktualne investicije v zelo različne objekte, od stanovanj, hotelov in projektov soproizvodnje do trgovskih centrov, vetrnih elektrarn, poslovnih stavb in infrastrukture, pravi Marko Furlan, vodja za projektno financiranje pri NLB.

Pristop bank k zagotavljanju sredstev za investicijske projekte je naslednji:

I. Kapital: Banka ponavadi prispeva do 70 odstotkov kapitala, lastniški kapital je v tem primeru 30-odstoten (lastna udeležba). Vlagatelj najprej prispeva lastna sredstva, banka daje prednost denarnim vložkom.

II. Vir odplačila: Vir je denarni tok projekta – najprej se poplačuje kredit, na koncu lastna sredstva.

III. Podjetje-investitor: Banke so bolj naklonjene novim, namensko ustanovljenim podjetjem (special purpose vehicle – SPV). Lažje je namreč začeti znova, brez drugih obremenitev ali povezav.

IV. Zavarovanje: Zavarovanje financiranja je praviloma naslednje: zastava projektnega podjetja, sredstev projekta in zastava/odstop terjatev po pogodbah, vezanih na projekt (npr. najemne pogodbe), v določenih primerih poroštva.

V. Verodostojnost: Pomembna je verodostojnost investitorja; to se dosledno preverja, koristne so reference, banka skrbno analizira podjetje in lastnike.

VI. Cenitev: S ceno banka preveri trenutno vrednost zemljišča in prihodnjo vrednost projekta.

VII. Izplačilo kredita: Osnova za izplačilo projektnega kredita so pridobljeno pravnomočno gradbeno dovoljenje ter izpolnjene zaveze iz pogodbe.

VIII. Poslovni načrt: Pred odobritvijo želijo banke vpogled v poslovni načrt. Pri večjih in specifičnih projektih mora osnovna dokumentacija za banko vsebovati neodvisno študijo izvedljivosti. Pri vetrnih elektrarnah so sestavni del tudi študije vetra, pri sončnih elektrarnah pa študije sončnih ur.

IX. Proizvodna in prodajna cena: Banka gleda, da je postavljena »realna« prodajna cena na kvadratni meter prodajne površine ter točko preloma investitorja, ki predstavlja vrednost investicije na kvadratni meter prodajne površine. Za lastno kontrolo je banki pomembna tudi točka preloma, ki predstavlja vrednost kredita na kvadratni meter prodajne površine. Predvsem v primeru, če mora banka sama prodajati projekt. Od krize 2008 imajo banke posebne ekipe, ki so sposobne tudi dokončati neuspele projekte.

X. Ročnost: V osnovi gre pri projektnem financiranju za kredite z odplačilno dobo do treh let. Pri financiranju poslovnih nepremičnin in trgovskih centrov, kjer je osnova odplačila najemnina, pa gre navadno za kredite z odplačilno dobo do 15 let. Mogoče so seveda različne rešitve glede na višino lastnih sredstev.

XI. Čas vstopa: Banke nerade vstopajo, ko investicija že poteka, raje so udeležene od začetka.

Pri projektnem financiranju je ključno, da ima investitor podporo strokovne ekipe, ki z znanjem in izkušnjami zagotavlja celovito podporo od začetka do konca investicije, in to individualno, poudarjajo pri NLB. Svetujejo, naj se investitor obrne na banko v začetni fazi, ko začne razmišljati o investiciji. Tako bo dobil predlog celovite finančne rešitve in smernice, ki mu bodo olajšale izvedbo.

Nasvet je bil predstavljen na dogodku v SBC Loungeu novembra 2021.



Instrumenti podjetja Instrumentation Technologies omogočajo:

- 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

To in še več razvija ekipa strokovnjakov, ki v svoje vrste vabi nove talente:





PRODUKTI:

- Stiskalnice
- Transportna oprema
- Stroji za razrez
- PET perforatorji
- Sistemi za:
 - obdelavo različnih vrst materialov
 - proizvodnjo alternativnih goriv (RDF in SRF)
 - rezanje in drobljenje materialov



SODOBNA OPREMA ZA REŠEVANJE OKOLJSKE PROBLEMATIKE

Podjetje Riko Ekos d.o.o. letos beleži že 27 leto uspešnega delovanja na področju proizvodnje komunalne opreme ter opreme za reševanje okoljske problematike. S svojim znanjem, delom in izkušnjami, v prvi vrsti skrbimo za proizvodnjo sodobnih sistemov za celovite rešitve pri ravnanju z odpadki, bodisi za ločeno zbrane frakcije, za komunalne odpadke ali industrijske odpadke. Med produkte, ki so plod lastnega razvoja, znanja in proizvodnje, sodijo vsi zgoraj naštetih produkti.

Podjetje Riko Ekos d.o.o., je eno izmed redkih podjetij na trgu EU, ki na trg ne implicira standardnih proizvodov, vendar pa so le-ti vedno prilagojeni potrebam in specifikam proizvodnje kupca. Osnovno vodilo podjetja je usmeritev v prihodnost, razvoj ter učinkovito reševanje okoljske problematike preko proizvodnje produktov, ki so rezultat uspešnega združevanja bogatih izkušenj domačih in tujih strokovnjakov na področju reševanja okoljske problematike.



Mali log 2a, SI-1318 Loški Potok

T: +386 (1) 83 67 056
E: info@riko-ekos.si
W: www.riko-ekos.si



Foto: Shutterstock

Cene ponorele. Kakšni so scenariji in recepti?

Kaj gradbincem prinašajo prihodnji meseci: pričakovanja o cenah materialov in dogajanju v panogi.

Avtor: Jan Tomše

Gradbena panoga se v zadnjem času spoprijema z rastjo cen materialov. Težave so tudi z realizacijo dobave. Cene nekaterih materialov so šle po besedah Antona Sedeljšaka, člana SBC in lastnika podjetja SAM, d. o. o., ki gradbincem in obrtnikom prodaja gradbeni material, v zadnjih mesecih navzgor tudi za nekaj deset odstotkov.

Sedeljšak našteva: »Občutna povišanja cen osnovnih materialov za gradnjo veljajo že od junija naprej; armaturno železo, les za 100 odstotkov, izolacije za 70 odstotkov, opeka za 60 odstotkov, drugi materiali od 60 do 80 odstotkov.« Na povišanja so že poleti opozarjali pri sekciji

gradbincev, kleparjev krovcev in inštalaterjev-energetikov, ki deluje v okviru Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije.

Gradbinci so sicer za zdaj polno aktivni. Umar je v septembrski napovedi napovedal, da bo v gradbeništvu in povezanih storitvah raven aktivnosti iz leta 2019 večinoma dosežena že letos. Za gradbeništvo so ključni materiali in surovine betonsko železo, termo in hidro izolacije, les, cement, strešne opeke, pločevina in kemični izdelki.

DR. EGON ZAKRAJŠEK: TEŽAVE Z NABAVO ŠE NAPREJ, CENE SE BODO UMIRILE

»Pri gradbeni panogi kaže, kako pomemben dejavnik je, poleg stroškov plač, cena materialov in surovin. Gradbeniki so se znašli v dvojno neugodnem položaju. Ne samo, da narašča

cena dela in kadre težko dobijo, otežena je tudi dobavljivost materialov, katerih cene rastejo,« ugotavlja ekonomist **dr. Jure Stojan**, direktor razvoja in raziskav pri Inštitutu za strateške rešitve.

Dr. Egon Zakrajšek, nekdanji član ožjega vodstva ameriške centralne banke Fed, zdaj višji svetovalec pri Banki za mednarodne poravnave v švicarskem Baslu, pričakuje, da se bodo težave z nabavo surovin in materialov nadaljevale krepko v naslednje leto. Ocenjuje, da se bo povpraševanje po ostrem popandemičnem odboju umirilo, kar bo zmanjšalo pritisk na cene.

Umar sicer pričakuje, da se bodo višje cene neenergetskih surovin prelivala v končne cene v daljšem obdobju. Po besedah Sedeljšaka so izvajalci v gradbeništvi že dvignili cene za 20 do 40 odstotkov, kar bodo občutili končni potrošniki.

Pri članih SBC, ki so povezani z gradbeno panogo, smo preverili, kako obvladujejo tveganja, povezana s cenami materialov v gradbeništvi in njihovo dobavljivostjo. Kaj pričakujejo v prihodnjih mesecih? Kje bodo težave in ali se bo položaj izboljšal?

SOBOČAN: ŠČIT S KREPITVIJO ZALOG

Sabina Sobočan, solastnica in direktorica podjetja Varis Lendava, pravi: »Tako kot je zdaj, bo šlo težko naprej. Upam, da se bo trenutno stanje čim prej spremenilo, saj bomo imeli sicer težavo na svetovni ravni. Če se bo tako nadaljevalo, bomo težko obvladovali pravočasno dobavo in izdelavo naših produktov. Ta pojav je že danes viden v avtomobilski industriji, vedno bolj pa se kaže tudi v naši panogi, gradbeništvi.«

V Varisu Lendava se pred dobavnimi tveganji zaščitijo z zalogami. Krepiti so jih začeli takoj po začetku koronske krize.

I. Takoj ko dobijo nov projekt, preverijo materiale, ki so nujni za izvedbo.

II. Nato čim hitreje naredijo zalogo.

III. Pri naročnikih želijo čimprejšnjo potrditev izbora materialov, te pa nato kolikor mogoče hitro rezervirajo in naročijo.

»Tak pristop je velik likvidnostni zalogaj. A to si zaradi dobrega finančnega stanja lahko privoščimo. Sicer tvegamo, a s tem poskrbimo, da so naši izdelki lahko pravočasno pri naročnikih,« pravi Sabina Sobočan.

ANTON SEDELJŠAK: LAHKO SE ZGODI UPAD INVESTICIJ

»V povprečju se bodo cene povišale za 10 odstotkov,« pravi Anton Sedeljšak, ustanovitelj podjetja Sam, ki prodaja gradbeni material, orodja, železnine, keramiko, vodovodni material, barve in fasade.

Kljub že dosedanjim podražitvam imajo trenutno višje povpraševanje od ponudbe.

»Z dražitvijo surovin se vzpenja tudi cena končnih produktov. To potrošniki občutijo kot podražitev investicij. Če bodo podražitve višje od 10 odstotkov, se lahko zgodi upad investicij,« ocenjuje Sedeljšak in našteva še druga tveganja: dostopnost kapitala, ki se bo v drugi polovici prihodnjega leta začela povečevati, ter padec kupne moči potrošnikov in visoke cene. Izvajalci so cene dvignili med 20 in 40 odstotkov, kar vodi v precej višje cene stanovanj.

Kako se v podjetju Sam zavarujejo pred tveganji?

IV. Ves čas sledijo dogajanju na trgu surovin, polproizvodov, končnih izvajalcev in ponudbi.

V. Stalno analizirajo potrebe kupcev.

VI. Materiale in surovine naročajo preudarno glede na izkušnje pretekle prodaje.

DUŠAN ŽUŽEK: ZASEBNIKI BODO KUPOVALI MANJ, DRŽAVA VEČ

Za podjetje Fragmat Tim so ključne surovine ekspandirani polistiren (EPS) za izdelavo stiropora za gradbeništvo in embalaže za industrijo, ekspandirani polipropiren (EPP), ki ga uporabljajo za dele za avtomobilsko industrijo, in bitumen za hidroizolacije.

»Trenutno so cene surovin zelo visoke. Pričakujemo, da se bodo v prihodnjih tednih in mesecih še nekoliko povišale. Napovedovati je nevhvaležno, a ocenjujemo, da se bo položaj na trgu umiril do pomladi,« pravi direktor podjetja Dušan Žužek. Višje dobavne cene prehajajo v višje cene končnih produktov, a ne v celoti, kar se na koncu pozna pri maržah podjetja, dodaja Žužek. Fragmat Tim izdeluje in ponuja termoizolacije, hidroizolacije ploskovnega ogrevanja in embalaže za gradbince, obrtnike in trgovce z gradbenim materialom.

PAVLINJEK: INVESTICIJE SE BODO ZMANJŠEVALE

»Če se bodo investicije zmanjševale, bo to normalen pojav. Kajti takšna rast investicij, kot je bila v letošnjem letu, verjetno ni v skladu s politiko podjetij. Najbolj primerno je, da investicije rastejo leto za letom v približno enakem odstotku, da lahko trg tudi temu sledi,« pravi Štefan Pavlinjek, solastnik podjetja Roto Group.

Ker materialov EPS, EPP in bitumna ne morejo kupovati terminsko ali se drugače zavarovati pred tveganji, so v Fragmat Timu izpostavljeni spremembam cen. Dejavnikov tveganja je precej, pravi Žužek. Poleg rasti stroškov energentov, pomanjkanja ustreznih kadrov in padca povpraševanja v avtomobilski panogi našteva tudi nezanesljivost oziroma negotovost na strani kupcev in dobaviteljev.

Nadaljnja pričakovanja? »Srednjeročno se bo nekoliko zmanjšalo povpraševanje pri zasebnih projektih, ocenjujemo pa, da se bo povečalo pri javnih zgradbah,« odgovarja Dušan Žužek. Finančni viri so trenutno ugodni, obrestne mere nizke. V Fragmat Timu ocenjujejo, da se bo pripravljenost posojilodajalcev za financiranje zaostila s povečanimi negotovostmi in makroekonomsko zaostritvijo razmer.

ANDREJ KLANČAR: NEKATERE STROJE SE ČAKA TUDI ENO LETO

Tudi v Klančar žerjavih pričakujejo, da se bo zaradi pritiska na panogo dvig cen v prihodnjih mesecih nadaljeval. »Podražitve se bodo prenesle v končne cene, saj gradbinci nimajo rezerve, da bi sami prevzeli povišanje cen,« ocenjuje Andrej Klančar, lastnik in direktor podjetja, ki ponuja žerjave, gradbene odre, steburna dvigala, kontejnerje in drugo opremo za gradnjo.

»V tem valu povpraševanj se je vsa oprema, nova in rabljena, zelo podražila. Nekateri stroje se čaka več kot eno leto,« pove Klančar. Za podjetje so največji izziv dobri kadri; te zdaj dobijo opazno težje kot v preteklosti.

Gradbeni trg se je zaradi krize prečistil in ostali so dobri izvajalci. Klančar meni, da bo zanje vedno prostor.

ANDREJ REPŠE: FINANCIRANJE BO V PRIHODNJE DRAŽJE

Za Armat, ki projektira in gradi montažne objekte, so ključni vročevaljani industrijski profili, pocinkana pločevina, hladno valjana, pocinkana in barvana pločevina v kolutu, izolacijski predvsem ognjevarni fasadni paneli, izolacijski in ognjevarni strešni paneli ter materiali za ravne strehe.

Po besedah Andreja Repšeta, lastnika podjetja, višanje cen pričakujejo tudi v prihodnje. Zlasti pri vseh materialih, ki temeljijo na naftnih derivatih, jeklu, polistirenih in kamni volni.

»Zaradi pomanjkanja vhodnih surovin so se podaljšali roki dobav, kar je imelo za posledico tudi menjavo materialov ali prilagoditve proizvodnih in organizacijskih procesov,« je razložil Repše.

Posledica višjih cen? »Žal vplive sprememb cen in zamud čutijo tudi naši kupci. Del bremena pa vsekakor prevzamemo nase.« Podobno kot drugi gradbinci tudi Repše omenja pomanjkanje kvalificiranih kadrov.

Čeprav upada za zdaj naročil ni, se v podjetju pripravljajo tudi na to možnost. Tveganja obvladujejo na naslednje načine:

- I.** S stalnim spremljanjem trga surovin in trendov.
- II.** Z napovedovanjem prodaje.
- III.** Z natančno analizo preteklega prometa, s katero lahko načrtujejo in pravočasno ustvarijo potrebno signalno zalogo.
- IV.** Z rezervacijami in zavezujočimi naročili do dobaviteljev. Ob sklepanju pogodb investitorja seznani z dejstvi: če se cene materialov po podpisu pogodb zvišajo za več kot dva odstotka, strošek podražitev prenesejo na kupca. Kupci to razumejo, pravi Repše.

Kako bo s financiranjem v prihodnje?

»Financiranje bo dražje, težje dostopno, predvsem za podjetja s slabšo kondicijo. Projektna financiranja bodo ostala odprta,« je prepričan Repše.



Foto: Shutterstock



Koop trgovina d.o.o.

30 let
KoopChem

LEPILA, LEPILNI TRAKOVI IN TESNILNE MASE
ZA NAPREDNE TEHNOLOŠKE REŠITVE
V RAZLIČNIH INDUSTRIJSKIH PANOGAH

Že 30 let smo povezani z našimi strankami in poslovnimi partnerji. Gradimo zaupanje, počasi in z vztrajnostjo. Z našimi strankami z roko v roki rešujemo izzive, nudimo tehnološke rešitve ter ustvarjamo in vzdržujemo dolgotrajne partnerske odnose, ne glede na trenutne izzive na trgu.

30 let skupnega dela z našimi kupci in dobavitelji nam je zagotovilo izjemen napredek in rast. Široko paleto **KoopChem** artiklov naši partnerji že dolgo uporabljajo v proizvodnji počitniških prikolic, avtodomov, mobilni hiš, avtobusov, plovil, gospodinjskih aparatov in visoko tehnoloških vhodnih vrat.

Z enako odgovornostjo in zanesljivostjo sodelujemo tudi s številnimi ostalimi **večjimi in manjšimi strankami**, saj imamo v podjetju poleg trdne kulture, usmerjene v kupca, temu prilagojene tudi delovne procese. Obvladovanje tako številnih in različnih strank zahteva zagotavljanje zalog, ustrezno kadrovske ekipo, skladiščne prostore ter seveda finančno stabilnost.

V podjetju **Koop trgovina d.o.o.** imamo zgrajene štiri samostojne prodajne divizije. Poleg **KoopChem** je tu še **Ekogradnja** - ekološki gradbeni materiali, **Koop Automotive** - oprema in orodja za avtomehanike ter **MySun** - sistemi za električno ogrevanje z IR-paneli in talnim gretjem.

Vsaka od teh prispeva svoj delež pri doseganju dobrih poslovnih rezultatov in utrjevanju finančne stabilnosti.

Koop je inovativen in zanesljiv partner, kar poleg tisočih zadovoljnih strank potrjujejo tudi njegove vsakoletne najvišje bonitetne ocene.

Lepilni trakovi, lepila, tesnilne mase



Celovite rešitve.

KOOP TRGOVINA d.o.o.

C. bratov Cerjakov 43, SI 8250 Brežice

T: +386 7 477 8820, E: info@koop.si

www.koop.si



Digitalno zaklepanje nove generacije



iLOQ je sinonim za najsodobnejšo digitalno kontrolo dostopa, ki nadomešča mehanske in elektronske sisteme zaklepanja z okolju prijaznimi, brez baterijskimi in brezžičnimi komponentami.

Dovolj je en ključ ali mobilni telefon na uporabnika!

iLOQ, prvi digitalni sistem zaklepanja na svetu brez baterijskega napajanja.

- Deluje brez baterij in brez kablov.
- Odklepanje z mobilnim telefonom (NFC tehnologija) ali z digitalnim ključem.
- Brez stroškov vzdrževanja in minimalnimi stroški življenjskega cikla sistema zaklepanja.
- Oddaljeno upravljanje preko iLOQ Manager programske opreme v oblaku.
- Revolucionarna rešitev, primerna tudi za zahtevna varnostna okolja (PKI in AES – 256 šifriranje).
- Zelena, trajnostna rešitev.



Prednosti uvedbe iLOQ digitalnega sistema zaklepanja

- **Hitro povračilo investicije (ROI) in nizki operativni stroški (OPEX);** ni baterij, ni predelave vrat, ni potrebe po vzdrževanju sistema.
- **Preprečuje zlorabe sistema in varnostna tveganja;** revizijska sled in blokiranje dostopnih pravic v realnem času rešujejo problematiko nepooblaščenih uporabe in izgubljenih ključev.
- **Okolju prijazna rešitev za podjetja, ki sledijo trajnostnemu razvoju;** minimalen vpliv na okolje; brez baterijskega odpada, upravljanje na daljavo in posledično manj potreb po vzdrževanju sistema in distribuciji ključev med lokacijami.
- **Na voljo digitalni cilindri, obešanke, polcilindri, pohištvne ključavnice, cilindri za zidne trezorje in čitalci,** ki jih je možno nadgraditi v kontrolo pristopa.



IDEalni partner za
identifikacijo in varnost

ID Shop, d. o. o. Litostrojska 44d, 1000 Ljubljana
T: +386 (0)1500 40 50
E: info@idshop.si **W:** www.idshop.si

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.

A full-page photograph of two men standing side-by-side against a large, light-colored marble wall with dark veining. The man on the left is bald with a mustache, wearing a dark navy blue blazer over a light-colored shirt, a watch on his left wrist, and blue denim jeans with a tear on the right knee. The man on the right has dark hair and a full beard, wearing a dark charcoal grey blazer over a light-colored shirt and dark grey trousers. Both men have their hands in their pockets and are wearing white sneakers. The lighting is soft and even, highlighting the textures of their clothing and the marble background.

» Včasih smo blesteli
tam, kjer smo bili
domači. Zdaj pa
blestimo tam, kjer
spoštujejo naše delo in
kvaliteto. «

»Že zdaj vemo, kaj se bo dogajalo na trgih leta 2023 ali 2024.«

Izdelki podjetja Marmor Hotavlje so v najprestižnejših jahtah na svetu. Tudi v Applovi stavbi v Silicijevi dolini. Kako je drugi generaciji družine Selak uspel takšen preboj?

Avtor: Goran Novković

Marmor Hotavlje je v zadnjih petih letih zvišal dobiček in dodano vrednost na zaposlenega za 50 odstotkov. Obenem so v podjetju podvojili kapital, dolg pa razpolovili.

To je dobršen del obdobja, ko sta vajeti v roke prevzela sinova Damijan in Tomaž Selak, izvršna direktorja Marmorja Hotavlje, letošnje bronaste gazele. Oba sta člana lastnikov, druge generacije družine Selak. Damijan Selak obvladuje ameriški trg, Tomaž Selak pa jahte.

Lani ste poslovali bolje kot v predcovidnem letu 2019, pa niste v panogi informacijske tehnologije ali digitalizacije. Kje tičijo razlogi za takšen uspeh?

DAMIJAN: Po razpadu slovenskega gradbeništva v krizi, pred dobrim desetletjem, smo upali, da podjetje lahko rešimo. Od leta 2008 do 2012 se je slovensko gradbeništvo sesulo. Takrat se je tudi nam zrušil trg, kjer smo ustvarili 85 odstotkov prodaje. Posli so sicer bili, a na koncu niso bili plačani.

Podjetje smo rešili, ker smo verjeli v zgodbo. Pomagal nam je tudi Rikov projekt Kempinski v Belorusiji. Začeli smo razvijati program za jahte, obenem pa tudi program za nastop v ZDA. Po eni strani kriza, po drugi pa so se odprle nove možnosti.

TOMAŽ: Pred krizo smo 85 odstotkov prodaje ustvarili na trgih, ki so se sesuli. Nato smo iz

preostalih 15 odstotkov trgov razvili posle, ki danes prinašajo 90 odstotkov prihodkov; najbolj v Evropi in Ameriki. S kakovostjo, znanjem in vztrajnostjo smo si pridobili zaupanje novih strank, ki so nam omogočile, da delamo to, v kar smo zaljubljeni. Hodimo po svoji poti in hočemo ostati edinstveni, tako kot so edinstveni naši izdelki, kupci in najini sodelavci.

Ali drži, da se je tudi pri vas pokazalo, da smo bili Slovenci zaradi bližine preveč navezani na trge JV Evrope? Da smo se celo na teh trgih počutili bolj varne, čeprav v resnici nismo bili, saj je v svetu veliko priložnosti na bistveno manj tveganih trgih?

DAMIJAN: Oče je bil navezan na trg JV Evrope. Zanj je bila naša bivša država skoraj tako varna kot Slovenija. Bil je tudi zadnji predsednik združenja Jugoslovanskih kamnarjev. Do tega trga je vedno imel poseben odnos. Marmor Hotavlje je bil pod njegovim vodstvom na teh trgih najmočnejši.

»Pred osmimi leti smo imeli podpisane pogodbe o poslih za mesec ali dva v prihodnosti. Zdaj smo zasedeni za naslednje leto in pol.«

» **Večina najdražjih jaht se oddaja v najem. To so jahte, vredne od 250 do 500 milijonov dolarjev. Lastniki nimajo časa biti predolgo na jahtah.«**

TOMAŽ: Včasih smo blesteli tam, kjer smo bili domači. Zdaj pa blestimo tam, kjer spoštujejo naše delo in kakovost. Nismo več podizvajalci. Tako na programu mega jaht kot na trgih ZDA smo partnerji. Nismo le dobavitelj, ampak naredimo končni izdelek, ki ga stranka vidi in začuti.

In zato se najbrž počutite bolj varne kot nekoč na trgih nekdanje države, drži?

DAMIJAN: Absolutno. Čeprav so nas v Avstriji še pred kratkim dojemali kot nekakšne Balkance.

TOMAŽ: Pred sedmimi, osmimi leti so nas vsi na jahtnem programu podcenjevali, kar je bila celo naša prednost. Delali smo skromne korake. Vedeli pa smo, katere kupce želimo prepričati. V povprečju nam zdaj jahtni program pomeni od 55 do 70 odstotkov prodaje. Tveganje je razpršeno, ker delamo za vse najbolj eminentne ladjedelnice in generalne izvajalce notranje opreme na mega jahtah.

Pred osmimi leti smo imeli podpisane pogodbe o poslih za mesec ali dva v prihodnosti. Če so bili to trije meseci, smo bili že zadovoljni. Zdaj smo zasedeni za naslednje leto in pol.

Ali to pomeni, da se ob zdajšnjih razmerah na trgu počutite zelo varno?

DAMIJAN: Ne bi rekel, da se počutimo zelo varno. Prav tako naju kot lastnika skrbi, kako bo čez tri ali štiri leta. Zagotovo pa je občutek drugačen, če imamo toliko pogodb podpisanih z resnimi kupci.

TOMAŽ: Že zdaj vemo, kaj se bo dogajalo na trgih leta 2023 ali 2024, ker že zdaj sodelujemo s partnerji pri razvoju idej, vzorcev in rešitev; ti so osnova za posle, ki jih bomo sklenili šele čez dve leti ali več. Gre za zasebne luksuzne mega jahte, daljše od 80 metrov, ki jih izdelujejo v Nemčiji in na Nizozemskem. Največja jahta, pri kateri smo sodelovali, je bila dolga več kot 180 metrov. Te jahte so narejene za znane, vplivne kupce. Na leto se naredi deset takšnih projektov. Mi smo zraven vsaj pri osmih.

Vaš oče mi je pred leti dejal, da so vaši izdelki tudi v Applovi stavbi v Silicijski dolini. Drži?

DAMIJAN: Tja smo uspeli prodati 1500 miz prek našega največjega kupca v ZDA, ki se ukvarja z luksuznim pohištvom. Drži, te mize so bile izdelane na Hotavljah. To je bilo na začetku našega preboja na ameriški trg. Od takrat naprej nam prodaja na tem trgu raste. Zdaj na mesec pošljemo v ZDA vsaj pet kontejnerjev izdelkov.

TOMAŽ: Za TWA Hotel na letališču JFK smo dobavili vse mize. V ZDA dobavljamo mnogim, ki si lahko privoščijo mize za ceno do 25.000 evrov.

Se vam trenutna ameriška inflacija morda ugodno pozna pri cenah?

DAMIJAN: V času najhujše epidemije je prodaja v ZDA upadla za 30 odstotkov. V zadnjem času pa se je podvojila. Zdaj je izziv, kako zagotoviti ustrezno surovino, kamen. Rastejo nam stroški energije, transporta in podobno. Cena kontejnerskih prevozov se je dvignila tudi za osemkrat. Pri cenah se bomo morali vsi skupaj nekako ujeti. Ne dvomim pa, da bomo še naprej dobro prodajali v ZDA.



Foto: Barbara Reya

Na SBC Akademiji je pred dvema letoma gostoval Branko Roglič, najbrž lastnik najmočnejšega podjetja v JV Evropi, Orbica. V lasti ima več kot 40 jaht, ki jih oddaja v najem, a z nobeno nikoli ni plul. Komu so bolj namenjene prestižne jahte, v katerih je vaš kamen: lastnikom ali najemnikom?

TOMAŽ: Dejstvo je, da se tudi večina najdražjih jaht, kakih 80 odstotkov, oddaja v najem. To so jahte, vredne od 250 do 500 milijonov dolarjev. Lastniki nimajo časa biti predolgo na jahtah. Najem takšnih jaht pa na teden stane od milijona evrov navzgor.

Marmor je v družinski lasti, vidva predstavljata drugo generacijo. Na kaj je treba biti po vajinih izkušnjah najbolj pozoren pri nasledstvu?

DAMIJAN: Oče, najin vzor, je že nekaj let upokojen, pa še vedno rad pride v službo. V podjetju ima svetovalno vlogo, ukvarja pa se tudi z vodenjem hčerinske družbe v Beogradu. Zanj je Marmor, tako kot midva, njegov otrok. Zdaj, ko smo uspešni, je oče zagotovo najbolj vesel človek v naši zgodbi. Naša mnenja so lahko različna, a prepustil nama je vse. Zaveda se, da je podjetje v dobrih rokah.

V podjetju imamo še vedno tudi tako imenovani nadzorni svet, ki ga sicer ne potrebujemo. V njem sedijo njegovi prijatelji z izkušnjami, ki podjetje spremljajo že desetletja.

Je ta nadzorni svet za vaju nekakšno zrcalo?

TOMAŽ: Njihovi pogledi se nama včasih zdijo malo čudni. Ko pa čez dva ali tri mesece malo premisliva, ugotoviva, da morda niso. Ko si vpet v podjetje, vidiš eno zgodbo. Če ti kdo nekajkrat na leto pove kaj, na kar nisi pozoren, je to lahko zelo pomembno.

Pri drugi generaciji pa je najpomembneje nekaj drugega. Mora začutiti izdelek. Pri nas moramo imeti radi kamen. Sam sem potreboval kar nekaj let, da sem ga začutil. Če te vsaj malo ne zasvoji, potem nič ne pomaga. Tu nismo zaradi denarja, ampak zaradi izjemnega potenciala, ki ga vidimo. Nismo več klasično kamnoseško podjetje. Naš cilj ni samo ostati z istimi kupci, ampak dobiti tudi nove, ki cenijo našo kvaliteto.

DAMIJAN: Cilj je zmerna, a zdrava rast. Zaposluje 133 sodelavcev, skupaj s srbsko družbo in vsemi kooperanti, ki delajo samo za nas, pa nas je čez 200. Tudi mnogi med njimi so nasledniki, ker so že njihovi starši delali z nami. Spoštujemo zgodovino podjetja. Marmor je tukaj zaradi kamnoloma in bo tukaj tudi ostal. Brez zgodovine in preteklih projektov tudi današnjega Marmorja ne bi bilo.



Foto: Barbara Reya

Tudi s slovenskega trga se nismo umaknili, čeprav doma ustvarimo samo še deset odstotkov prodaje. Nekaj kvalitetnih projektov na leto še vedno izpeljemo. Ni pa nas tam, kjer je merilo najnižja cena.

Podjetniške družine se na različne načine ukvarjajo s preходом podjetja na naslednjo generacijo. Pišejo družinske ustave ... Kaj je bilo pri vašem prehodu morda najpomembnejše?

DAMIJAN: Pri nas je povsem preprosto. Ne vem, ali bi bili tako enotni, če nas kriza ne bi tako zelo povezala. Prihaja pa naslednja generacija, tretja. Pravkar se tudi mi lotevamo družinske ustave. Prihajajo moji in Tomaževi otroci.

Ste kdaj pogledali, koliko ste v zadnjih desetletjih povečali ceno kamnu hotaveljčanu?

DAMIJAN: Trudimo se, da ima ceno, ki si jo zaradi svojih lastnosti zasluži. Ni ga v neomejenih količinah. Nismo poslovali tako kot mnogi slovenski in svetovni kamnolomi, kjer je bila pomembna količina. Nam je bilo pomembno, da ne tekmuje s kitajskimi in indijskimi graniti ali tonalitom. Hotaveljčan je

Največja jahta, pri kateri smo sodelovali, je bila dolga več kot 180 metrov.«

» V ZDA na mesec pošljemo vsaj šest kontejnerjev izdelkov.«

unikaten kamen, ki je le v objektih, kjer stranke želijo nekaj slovenskega in nekaj več. Najdete ga v parlamentu, v Cankarjevem domu, zdaj tudi v hotelu Na Brdu pri Kranju. Vgrajujemo ga v referenčne objekte. V deležu kamnov, ki jih obdelujemo, pomeni le še tri do štiri odstotke. Vse drugo kupujemo po vsem svetu.

TOMAŽ: Hotaveljčan je naš kamen, naš DNK. Je naš marketing. V 75 letih smo izpeljali 18.000 projektov. Obdelali smo več kot pet milijonov m² kamna. Zdaj na leto izpeljemo 40 projektov. Količinsko to pomeni med 12.000 in 15.000 m² kamna. Na kamen smo začeli gledati povsem drugače. Včasih je bila pomembna količina. Projektov je bilo do 300 na leto, položili smo do 60.000 m² kamna na leto. Zdaj imamo do kamna bolj pristen odnos. Vanj vložimo več dela in bolj ga cenimo.

Kaj bi v Sloveniji predlagali, da bi bolj spodbudili podjetništvo?

DAMIJAN: Ključna je razbremenitev plač. Razkorak med stroškom podjetja in neto plačo, ki jo zaposleni dobijo na osebni račun, je prevelik.

Druga zadeva ta hip so nestabilne cene energentov in surovin, potrebnih za nemoten proces dela. To pa me že skrbi. Vse skupaj zna biti hudo breme.

TOMAŽ: Socialnih izzivov se ne da reševati samo z dvigovanjem minimalne plače. S tem uničujemo celoten plačni sistem. Strinjam se, da mora minimalna plača omogočiti dostojno življenje. A v Sloveniji bi si morali postaviti cilj, da bi imelo veliko več zaposlenih precej višjo plačo, ki pa bi bila manj obdavčena.

DAMIJAN: Veliko preveč se ukvarjamo z minimalno plačo, namesto da bi se s produktivnostjo. Slovenci zelo dobro poznamo pravice, obveznosti pa hitro malce zanemarimo. Zakaj je produktivnost pomembna? V Marmorju v povprečju za kvadratni meter položenega kamna na jahti porabimo tudi več kot 100 ur dela: od inženiringa, tehnološke priprave in izdelave do montaže. Če to število zmanjšamo za tri odstotke, smo naredili veliko.

Katera je vajina ambicija številka ena v prihodnje?

DAMIJAN: Ostati v dosedanjem segmentu in poiskati nove kupce. Želim si zdrave rasti.

TOMAŽ: Na jahtnem programu osvojiti vse glavne kupce. Obenem pa biti bolj aktiven na prenovah in obnovah jaht. Ta segment ima velik potencial in donosnost. Mi obvladujemo jahtne programe, opremljamo luksuzne vile, obenem pa ponujamo pohištvo in umetniške izdelke, naše unikatne kose. To so naši štirje stebri.

» Zdaj imamo do kamna bolj pristen odnos. Vanj vložimo več dela in bolj ga cenimo.«



Vtisnemo vas v spomin

Digitalni tisk | UV tisk | Offset tisk
Inženiring | Laserski razrez

Božična akcija 10% popust na vse.

- ▶ Dvižna tehnika
- ▶ Strojegradnja
- ▶ Avtomatizacija
- ▶ Transportna tehnika
- ▶ Zastopstva



Yale®



Specialist za

DVIŽNE MIZE

Vse po vaši meri!

Digitarna prihodnost je naš vsakdan.

BORAK

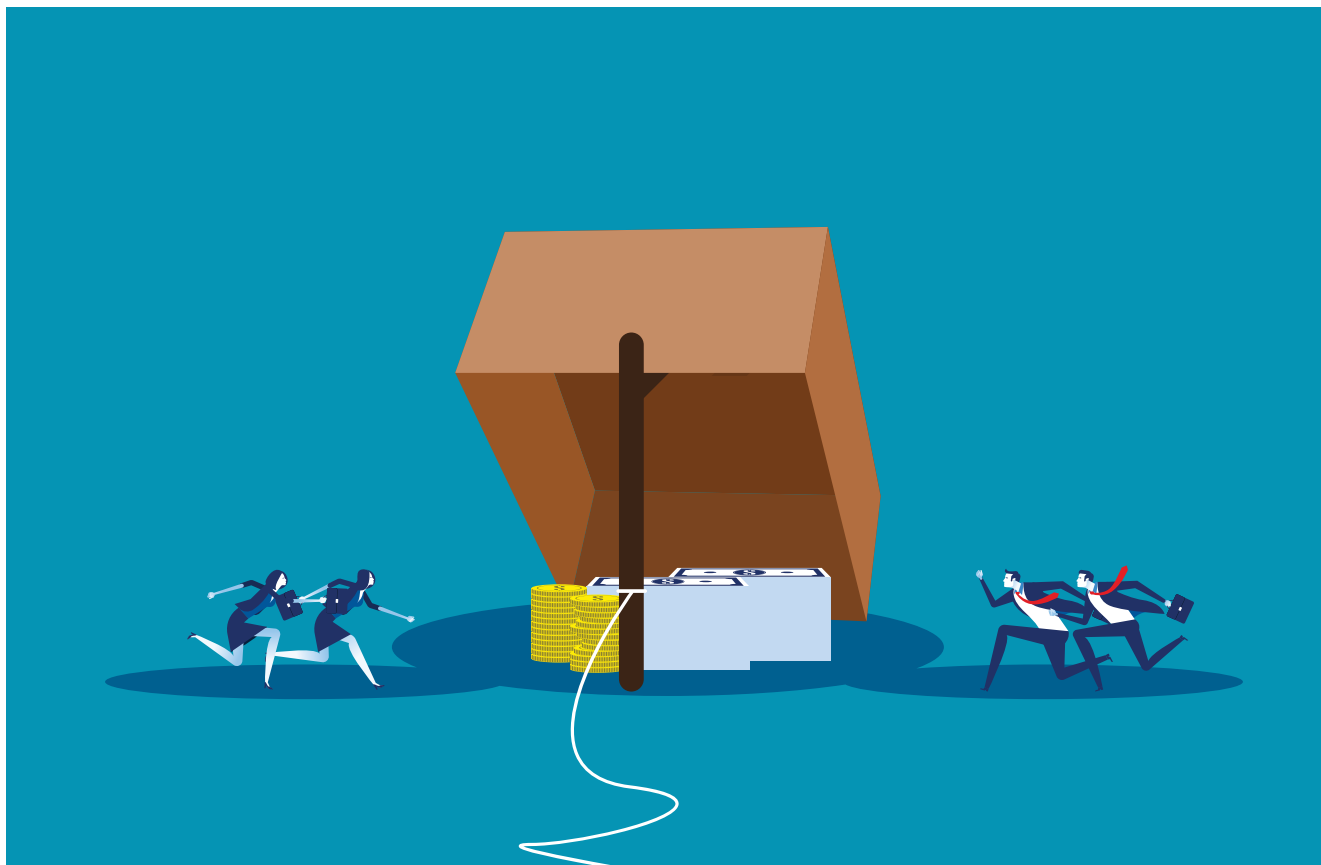


Foto: Shutterstock

Pozor! Davčne pasti zelo prežijo na podjetja.

Za pripravo teh je treba biti izjemno pazljiv tudi pri upoštevanju celotne covidne zakonodaje.

Avtor: Alen Salihović

Neppravilno razmejeni prihodki, predvsem od subvencij, državnih podpor, nagrad in raznih finančnih spodbud, so zgolj nekatere od možnih napak pri oddaji letnih bilanc.

Konec leta prinaša tudi obveznosti in hkrati poglede naprej. Ob sklepu leta je na računovodskem področju po oceni Katarine Ložar, Nataše Bogataj in Mateje Potrpin iz podjetja Vizija računovodstvo treba biti pozoren na naslednjih pet točk:

I. upoštevanje celotne covidne zakonodaje,

II. popise zalog in osnovnih sredstev,

III. pravilnost evidentiranja prihodkov in stroškov v poslovnem letu ter razmejevanja,

IV. dotično – COVID – pregled kapitalskih ustreznosti izpolnjevanja pogojev,

V. pregled ustreznosti podatkov o poročanju Ajpes (vpis RDL, e-naslovov).

1 Katere so največje napake?

Po oceni strokovnjakov so najpogostejše napake:

I. pri oddaji bilanc oziroma letnih izkazov »nepravilno razmejeni prihodki«, predvsem od subvencij, državnih podpor, nagrad in raznih finančnih

spodbud, prav tako od še neopravljenih storitev ter na drugi strani tudi razmejitev odhodkov;

II. velikokrat se zgodi, da se prihodki upoštevajo glede na datum izdaje računa, in ne glede na dejansko opravljeno storitev oziroma dobavo blaga;

III. ne vračunajo se vsi stroški, ki sodijo v tekoče leto, ker so obračuni oziroma računi prejeti šele v naslednjem letu;

IV. prepozno se slabijo terjatve, zaloge;

V. prevrednotenje terjatev se največkrat odpiše kot davčno priznan odhodek;

VI. kratkoročne obveznosti niso usklajene s kratkoročnimi terjatvami;

VII. napake pri aktiviranju osnovnih sredstev, določitvi amortizacijske stopnje in načina amortiziranja;

VIII. premalo pozornosti je namenjene tanki kapitalizaciji;

Kot pravijo pri Viziji računovodstvo, so vse te napake davčno tveganje, »vendar pa nepravilno sestavljeno letno poročilo vpliva tudi na možnost pridobitve financiranja bank«.

2 Kaj nas čaka v letu 2022?

Ker nas je vse bolj ali manj prizadela epidemija novega koronavirusa, je vprašanje, ki je na mestu, kaj bo v primerjavi z lanskim letom drugače na davčnem področju. Katarina Ložar, Nataša Bogataj in Mateja Potrpin so si edine, da na davčnem področju v letu 2021 v primerjavi z letom 2020 ni bistvenih sprememb, razen velike pozornosti pri sprejeti zakonodaji o prodaji na daljavo.

»Še vedno je treba biti pozoren na covidno zakonodajo in njenih devet svežnjev interventnih zakonov, ki so se začeli marca 2020. Pri davčnem obračunu za leto 2020 je bilo zato treba upoštevati spodbude iz tega naslova in morebitna vračila. Tako bo veljalo tudi v davčnem obračunu za leto 2021,« opozarjajo sogovornice.

Ob vprašanju, na kaj morajo torej podjetja paziti prihodnje leto, ko bodo oddajala vsa poročila oziroma bilance, pa napovedujejo, da na marsikaj.

Najpomembnejša je iskrenost

Podjetje je družinska računovodska skupina dveh sester in brata ter čudovite ekipe, ki se specializira v računovodskih storitvah in rešitvah v računovodskih procesih, za seboj pa imajo več kot trideset let izkušenj. Odlikujeta jih strokovnost in lojalnost.

Njihova vodilna vrednota je družina, saj predstavlja sodelovanje, skupno delo, komuniciranje ter predvsem predanost in lojalnost.

Že dolgo se zavedajo, da ni smisel prodaja za vsako ceno, temveč vzpostaviti dolgoročno sodelovanje. Poleg splošnega računovodenja oziroma knjigovodenja, nudijo tudi opravljanje dodatnih storitev. Zelo so ponosni na svojo digitalno storitev eAdamlje, ki strankam na

moderen način nudi spletno upravljanje z računovodskimi področji in s tem omogoča hitro ter kakovostno komuniciranje. Podjetnikom, ki ne potrebujejo lastne pisarne, nudijo virtualno pisarno A3. Nenehno sledijo spremembam v računovodstvu, ki se dogajajo vedno hitreje, in svojim partnerjem dosledno omogočajo najbolj ažurne informacije. S svojimi izkušnjami radi svetujejo podjetjem v zagonu in z veseljem svetujejo tistim, ki svet podjetništva šele spoznavajo, hkrati pa so njihovi

najboljši partnerji posamezniki in podjetja, ki že dlje časa - tudi z njihovo pomočjo - uspešno vodijo svoj posel.

Nove partnerje nagovarjajo predvsem preko zadovoljstva obstoječih, saj verjamejo, da dober glas seže v deveto vas.



Adamlje³

Računovodska skupina



»Prihodnje leto bo poleg vsega računovodskega znanja zopet treba preveriti pogoje interventnih zakonov ter pred oddajo ugotoviti, ali je organizacija prejela kakšno spodbudo, do katere zaradi različnih pogojev ni bila upravičena.«

3 Kaj vse podjetja lahko udari po žepu?

V Viziji računovodstvu ugotavljajo, da so si podjetniki s covidnimi ukrepi pokrivali tekoče stroške, stroške dela in podobno, tako da so tovrstne pomoči na računovodske izkaze vsekakor vplivale pozitivno. To se kaže v izboljšanju poslovnih rezultatov in ohranjanju delovnih mest.

»Seveda pa interventni zakoni vsebujejo določila o dovoljeni višini državne pomoči, na primer pri subvenciji za skrajšani delovni čas, subvenciji nadomestila za začasno čakanje na delo, temeljnem dohodku in oprostitvi plačila prispevkov samozaposlenih ter oprostitve prispevkov za PIZ za delavce, ki so delali. Druga povračila ne štejejo za državno pomoč in pri teh ni omejitev, na primer krizni dodatek za delavce, karantena delavca in višja sila,« pojasnjujejo sogovornice.

Strinjajo se z mnogimi davčnimi in finančnimi strokovnjaki, da je zakonodaja za pomoč pri premagovanju epidemije izredno zapletena in za pravilno svetovanje podjetnikom zahteva poglobljeno računovodsko znanje.

Kaj hitro se namreč lahko zgodi, da je pomoč treba vrniti, razlogi za vračilo pomoči pa so različni:

- ★ izplačilo dobička, nagrad ali dela plače za poslovno uspešnost poslovodstvu,
- ★ nezadosten upad prihodkov,
- ★ presežna državna pomoč,
- ★ ker je bilo podjetje, ki zaprosi za državno pomoč, na dan 31. 12. 2019 obravnavano kot podjetje v težavah,
- ★ kršitve delovnopравnih predpisov, odpuščanja iz poslovnega razloga,
- ★ likvidacija in druge okoliščine.

Navedenih vračil pomoči v praksi ni tako malo. Pri tem ni odveč opozoriti na predpisane kazenske določbe v primeru nevrčila državnih pomoči, ko bi jo podjetnik moral vrniti, pa je ni.

AUDITING

revizijske in svetovalne storitve

“GRADIMO
ZAUPANJE”

info@auditing.si
www.auditing.si

»Podjetja si zaslužijo popravni izpit!«

Mag. Aleksandra Heinzer, Pakta svetovanje, d. o. o.

Dušan Jeraj, iConsult, d. o. o.

Kaj je v primerjavi s časom pred epidemijo drugače pri računovodstvu oziroma na davčnem področju, ko gre za podjetja? Katere so bistvene spremembe?

Bistveno se je spremenil pogled na delo od doma, na spreminjanje »just-in-time« (ravno ob pravem času) ter spremljanje sprememb in tolmačenj.

Seveda smo se iz tega vsi nekaj naučili.

Zagotovo pa je v podjetjih tudi nekaj takšnih, ki so zaradi pogostih sprememb in spreminjanja pogojev malo potolčeni. Meniva, da bi država morala za tiste podjetnike, ki so zamudili kakšen pomemben rok, omogočiti popravni izpit!

Ali menite, da podjetja uspejo slediti spremembam? Kaj te pomenijo za podjetje, kot je vaše?

Ne. Menimo, da posamezni podjetnik ni več v položaju, ko bi bilo še mogoče spremljati spremembe, ki ga zadevajo. Že računovodski servisi, ki so zaradi svojih strank morali prevzeti vlogo posrednikov med podjetniki in državo, imajo s tem velike težave.

Treba je upoštevati, da nam bodo te spremembe iz koronskih časov še kar nekaj časa odzvanjale po glavi.

Katere so po vašem mnenju za podjetja glavne ovire pri ključnih računovodskih in davčnih mesecih – ob koncu leta, ko se pripravljajo poročila, bilance ...?

V koronski krizi, ko je bilo treba za večino strank

večkrat na leto zaključevati bilance, delati primerjave in vlagati popravke, ovir ni več.

Obračuni plač in DDV so stalnica. Morda bi bilo smiselno razmisliti, da bi si družbe lahko izbrale dodaten zamik pri oddajanju letnega poročila. Da bi bili predvsem računovodski servisi razbremenjeni v dveh najbolj kritičnih mesecih – februarju in marcu.

Protikoronski paketi (PKP), ki jih je pripravila vlada, potrdil pa državni zbor, so vplivali na podjetja. So bili spisani v pravi smeri? So podjetja davčno obremenili ali razbremenili?

Meniva, da so bili ukrepi smiselni in da so gospodarstvu pomagali preživeti. Je pa treba upoštevati, da še nismo iz krize in da koga še čakajo vračila prejetih pomoči.

Morda opazate, da so podjetja PKP-je premalo izkoristila?

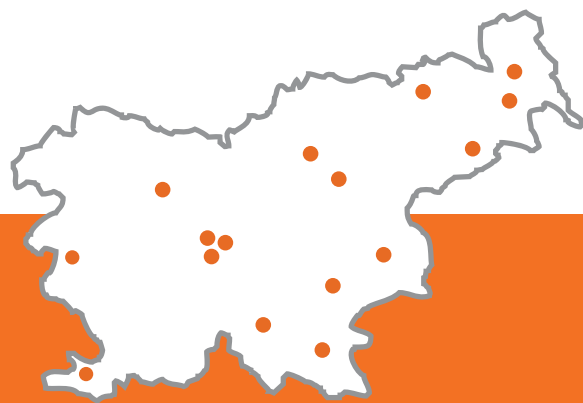
Pogosto je bila težava v prekratkih rokih ali nejasnih navodilih, zaradi katerih je kakšen podjetnik lahko zamudil prejem pomoči, ki bi mu sicer lahko pripadala.

Kje pa so v PKP-jih pasti?

Največja past, na katero se morajo podjetniki pripraviti, je dejansko ukinitvev teh pomoči. Ko bodo ponovno vsi zaposleni na polni plači, ki je ne bo več pokrivala država ...

vizija računovodstvo d.d.

PODJETNIKOM PRIJAZEN računovodski servis



poslovalnice po vsej Sloveniji

080 19 93

www.vizija-racunovodstvo.si

www.vizijasimple.si



Foto: Shutterstock

Top razpisi za leto 2022

Za prihodnje leto so na voljo milijoni. Nasveti, kako do njih in na kaj je treba biti posebej pozoren.

Avtorica: Aleksandra Godec

Javnih razpisov je več, ministrstvo pa bo podprlo predvsem projekte »ready to go«.

»Projekt mora biti v celoti skrbno pripravljen, kar pomeni, da ima podjetje zastavljen investicijski načrt in izbrane ponudbe izvajalcev. Če pa so potrebna še kakšna dovoljenja (na primer gradbeno dovoljenje), jih podjetje potrebuje že ob oddaji vloge,« pojasnjuje direktorica in lastnica podjetja Tiko Pro, Kristina Kočet Hudrap.

SPODBUJA SE ZELENLO

EU želi do leta 2050 postati podnebno nevtralna celina, zato ne preseneča dejstvo, da bo v obdobju 2021–2027 skupno vodilo digitalna in zelena preobrazba družbe in gospodarstva. Velik poudarek bo na energetske učinkovitosti, razogljčenju in zmanjšanju odpadkov, vse po smernicah EU.

Pozor: aktivnosti, ki vplivajo na zeleno:

- ★ vpliv naložbe na okolje,
- ★ prispevek naložbe k ohranjanju in obnavljanju ekosistemov,
- ★ povečanje deleža procesov oziroma oddelkov, ki so vključeni v trajnostne prenov

ali izboljšanje sledljivosti snovi v izdelkih, digitalno sledenje proizvodov,

- ★ skrajšanje glavnih poslovnih procesov (vitki procesi),
- ★ zmanjšanje letne porabe energije na enoto proizvoda, storitve ali prodaje,
- ★ povečanje celotne letne porabe energije iz obnovljivih virov energije,
- ★ povečanje deleža uporabe odpadne toplotne energije iz procesov glede na celotno toplotno energijo,
- ★ povečanje deleža materialov in surovin, pridobljenih iz snovnih tokov (krožno gospodarstvo), v celotni količini materialov in surovin,
- ★ zmanjšanje skupne letne porabe vode na enoto proizvoda ali storitve ali prodaje,
- ★ zmanjšanje odpadkov na enoto proizvoda, storitve ali prodaje,
- ★ povečanje števila izdelkov, ki jih je mogoče v celoti reciklirati in
- ★ povečanje števila izdelkov, ki so popolnoma razgradljivi oziroma razstavljivi.

RAZPIS ZA NEPOVRATNA SREDSTVA ZA PODJETJA V LETU 2022

1 Sredstva za digitalizacijo velikih podjetij DIGITALNA TRANSFORMACIJA VELIKIH PODJETIJ V POVEZAVI Z MALIMI

Konec tega leta bodo na področju digitalizacije na svoj račun prišla tudi velika podjetja.

Tokrat se bodo velika podjetja morala povezati z manjšimi in z njihovo pomočjo narediti svoje digitalne preskoke. Razpis je napovedan za konec leta 2021, na voljo pa bo kar 44 milijonov evrov.

Program bo osredotočen na napredne tehnologije, in sicer:

- ★ robotiko in avtomatizacijo procesov,
- ★ internet stvari,
- ★ umetno inteligenco in transformacijo odločevalskih sistemov (vključno s kibernetiko varnostjo),
- ★ tehnologije »blockchain« in tehnologije distribuiranih zapisov,
- ★ platforme za povezovanje naprednih tehnologij, sinhronizacijo njihove uporabe in optimalno izvedbo digitalnih dvojčkov (interne in zunanje integracijske platforme).

Vrednost nepovratnih sredstev na podjetje bo od 1 milijona do 2,5 milijona evrov.

2 Sredstva za raziskave in razvoj 2022 NALOŽBA 1:

Za področje raziskav, razvoja in inovacij (RRI) je v 3. četrtletju 2022 namenjenih skupno 80 milijonov evrov nepovratnih sredstev (NALOŽBA 1 in NALOŽBA 2).

JAVNI RAZPIS ZA SOFINANCIRANJE PROJEKTOV ZA SPODBUJANJE PODJETNIŠKIH RRI (RAZISKAVE, RAZVOJ, INOVACIJE)

- ★ Nepovratna sredstva: 45 milijonov evrov
- ★ Shema državnih pomoči: raziskave, razvoj in inovacije
- ★ Trajanje projektov: do 3 leta
- ★ Višina subvencije: do 500.000 evrov/projekt, pri čemer bo sofinanciranje v skladu s pravili državnih pomoči (glede na velikost podjetja in na vrsto raziskave, in sicer med 25 in 50 odstotkov).
- ★ Namen: Osredotočenost na krožno gospodarstvo, sposobnost upravičenca (upravičencev v konzorciju), tehnološko odličnost, inovativnost in tržni potencial, terminski plan, tehnološko nevtralni rezultati z vidika vpliva na okolje na ravni njihove aplikacije, prispevek k prehodu v krožno gospodarstvo in podobno.

Zagovarjajo ohranjanje visokih kriterijev poslovanja



Temeljna načela podjetja so individualen pristop, celovita obravnava, nenehno izobraževanje, prodorno in zavzeto iskanje najboljših rešitev, zavarovanje poslovne odgovornosti in popolna zaupnost obravnave. Ker visoko cenijo zaupanje svojih strank, se nenehno trudijo ohraniti visoka merila poslovanja, kakovost svojih storitev pa nenehno preverjajo.

Ponujajo storitve za gospodarske družbe, podjetnike posameznike, fizične osebe z dejavnostjo, zavode, društva in proračunske uporabnike. Svoje stranke obravnavajo individual-

Računovodsko podjetje RE plus je nastalo leta 2001, od leta 2004 pa je del franšizne skupine Simič & partnerji, kar jim omogoča dostop do dragocenih informacij s področja obdavčitve, sprotno in poglobljeno izobraževanje v okviru skupine ter prednostno obravnavanje strank tako pri davčnem svetovanju kot morebitni asistenci v primeru davčnega pregleda.

no, pri čemer se poglobijo v specifično poslovanje stranke in na podlagi tega poiščejo prilagojene celovite rešitve. Zagovarjajo nenehno rast in učenje kot pogoj kakovostnega, zanesljivega in odgovornega dela računovodskega servisa, zato se njihovi zaposleni redno

izobražujejo in izpopolnjujejo. Pri iskanju najprimernejših rešitev so ustvarjalni in znajo razmišljati izven okvirov.

rePLUS 20^{let}
FRANŠIZNA SKUPINA SIMIČ & PARTNERJI

3 Sredstva za investicije 2022 SUBVENCIJE V PODPORO INVESTICIJAM ZA VEČJO PRODUKTIVNOST, KONKURENČNOST, ODPORNOST IN DEKARBONIZACIJO GOSPODARSTVA TER ZA OHRANJANJE DELOVNIH MEST

Podjetnikom so namenjeni kar trije javni razpisi v skupni višini 138,5 milijona evrov:

I. Na podlagi Zakona o spodbujanju investicij bo projekt izvajal SPIRIT Slovenija

- ★ Objava: predvidoma v 2. četrtnetu 2022
- ★ Nepovratna sredstva: 88 milijonov evrov
- ★ Shema: predvidoma regionalna shema ali shema MSP (mala in srednje velika podjetja)
- ★ Upravičenci: podjetja (MSP in velika podjetja)
- ★ Upravičeni stroški: investicije v osnovna opredmetena in neopredmetena sredstva
- ★ Namen: za večje investicije – to je nad enim milijonom evrov v predelovalni dejavnosti, nad 0,5 milijona evrov v storitveni dejavnosti in nad 0,5 milijona evrov v razvojno-rizikalni dejavnosti.
- ★ Za podporo je predvidenih 59 projektov.

II. Na podlagi Zakona o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja bo projekt izvajal SPS

- ★ Objava: predvidoma v 1. četrtnetu 2022
- ★ Nepovratna sredstva: 20 mio evrov
- ★ Shema: predvidoma shema de minimis
- ★ Upravičenci: MSP (mala in srednje velika podjetja), praviloma MSP-ji s sedežem na obmejnih problemskih območjih in na drugih problemskih območjih oziroma na območjih, ki izkazujejo večje regionalne izzive kot bolj razvita območja Slovenije – ohranitev delovnih mest, poleg rasti produktivnosti ob zelenem in digitalnem prehodu

- ★ Upravičeni stroški: investicije v osnovna opredmetena in neopredmetena sredstva
- ★ Namen: za manjše investicije v razponu med 100.000 evri in 300.000 evri
- ★ Za podporo je predvidenih okoli 200 projektov.

III. Na podlagi Zakona o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja bo projekt predvidoma izvajal MGRT

- ★ Objava: predvidoma v 1. četrtnetu 2022
- ★ Nepovratna sredstva: 30 milijonov evrov
- ★ Shema: predvidoma regionalna shema ali shema MSP
- ★ Upravičenci: predvidoma bodo imeli prednost MSP-ji s sedežem na obmejnih problemskih območjih in na drugih problemskih območjih oziroma na območjih, ki izkazujejo večje regionalne izzive kot bolj razvita območja Slovenije – ohranitev delovnih mest, poleg rasti produktivnosti ob zelenem in digitalnem prehodu
- ★ Upravičeni stroški: investicije v osnovna opredmetena in neopredmetena sredstva
- ★ Namen: za vrednostno višje investicije v razponu med 300.000 evri in 1 milijonom evrov
- ★ Za podporo je predvidenih okoli 100 projektov.

Z dolgoletno tradicijo in širokimi strokovnimi znanji sodelujemo s številnimi pravnimi subjekti različnih pravno-organizacijskih oblik, tudi z večjimi in zahtevnejšimi.

O kakovosti našega dela pričajo nizka fluktuacija in visoko zadovoljstvo strank. Ustvarjeni smo za računovodstvo, zato skupaj z vami mislimo vnaprej in vam pomagamo dosegati in presežati načrtane podjetniške cilje. Zagovarjamo dolgoročno partnerstvo, ki temelji na zaupanju, poštenju, znanju, izkušnjah ter dobrih medčloveških odnosih.

Storitve opravljamo po celotni Sloveniji in tudi za tujino, predvsem na nemško in angleško govorečem prostoru na področju R Jugoslavije – Balkana.

**Podjetje sestavlja
v večini mlajši kolektiv**

Direktorica družbe ima pridobljenih več certifikatov.
Certificirani davčni svetovalec pri Zbornici davčnih svetovalcev Slovenije
Certificirani davčni svetovalec pri Davčno svetovalni zbornici Slovenije
Strokovni vodja računovodskega servisa pri GZS Slovenije
Certificirani strokovnjak za računovodstvo pri Inštitutu za računovodstvo

Dejavnosti družbe so:

- Vodenje računovodstva
- Kontroling
- Vzpostavitev urejenega računovodstva
- Vodenje evidenc s področja zaposlenih
- Pridobivanje dovoljenj za delo v tujini,
- Davčno svetovanje
- Podjetniško svetovanje



Obzorje, računovodske storitve,
davčno in poslovno svetovanje, d. o. o.
Ljubljanska cesta 80, 2310 Slovenska Bistrica
T: +386 (0)2 843 0060
E: info@obzorje.si, E: jozica.planinsec@obzorje.si
www.obzorje.si

4 Sredstva za demo pilote 2023

NALOŽBA 2:

JAVNI RAZPIS ZA SOFINANCIRANJE INVESTICIJ
V RRI – DEMONSTRACIJSKE IN PILOTNE PROJEKTE BO
IZVAJAL SPIRIT

- ★ Objava: predvidoma v 1. četrtnetu 2023, razpisana bosta 2 roka
- ★ Nepovratna sredstva: 30 milijonov evrov
- ★ Shema državnih pomoči: RRI-shema Regionalna shema (za pilotno postavitve)
- ★ Trajanje projektov: od 1 do 3 leta
- ★ Višina subvencije: do 1 milijon evrov/projekt, pri čemer bo sofinanciranje v skladu s pravili državnih pomoči
- ★ Prijavitelji: podjetja (MSP in velika) ter konzorcij podjetij in raziskovalnih organizacij; podprli bodo predvidoma 30 demo pilotnih projektov.
- ★ Podprli bodo preizkuse in testiranja rešitev v realnem okolju, s čimer bodo pospešili komercializacijo rešitev raziskav in razvoja za povečanje produktivnosti in konkurenčnosti

- ★ Po zaključku financiranja projektov se kot rezultat pričakuje komercializacija rešitve izvedenih RRI
- ★ Upravičeni stroški: Gre za sofinanciranje stroškov plač za izvajanje razvojnih aktivnosti industrijskih raziskav in eksperimentalnega razvoja (primerljivo z RRI-razpisom) ter testiranja in postavitve razvite rešitve v realnem okolju (stroški investicije).
- ★ Projekti bodo morali izkazovati sposobnost upravičenca (upravičencev v konzorciju), tehnološko odličnost, inovativnost in tržni potencial projekta, terminski plan, vpliv na okolje in prispevek k prehodu v krožno gospodarstvo, rezultati z vidika vpliva na okolje morajo biti na ravni njihove aplikacije tehnološko nevtralni itd.

Z INFORMACIJAMI **AJPES**
DO VARNEGA POSLOVANJA



Učinkovito obvladajte poslovna tveganja

– dostopajte do javno objavljenih uradnih podatkov in uporabite spletno orodje Fi=Po Finančni pomočnik, ki vam olajša analiziranje poslovnih partnerjev ter vas dnevno obvešča o spremembah njihovih podatkov v registrih in evidencah AJPES.



Dokažite svojo odličnost in kreditno sposobnost

– uporabite bonitetno oceno S.BON AJPES, izdelano z uradnimi podatki in po mednarodno primerljivi metodologiji.



Optimizirajte poravnavanje obveznosti

– uporabite ePobot AJPES za hitro, varno in stroškovno učinkovito poravnavo.

Registri • Uradne objave • Letna poročila • SPOT točka
Bonitetne ocene • Finančni podatki • Pobot

Vem, ko
lahko
zaupam

Kot še pove Kočet Hudrapova, velja posebno pozornost nameniti naslednjemu:

»Četudi se prijavljate na razpis za nepovratna sredstva, se je treba zavedati, da investicije nikoli niso krite v celoti, saj lahko sofinanciranje znaša 20 odstotkov, 45 odstotkov ali 75 odstotkov od vrednosti celotne investicije oziroma do določenega zneska za vsako posamezno investicijo. Poleg tega boste nepovratna sredstva lahko počrpali šele po zaključeni investiciji ali delu investicije, ko boste oddali ustrezna dokazila, kar torej pomeni, da morate za kritje investicije do njenega zaključka imeti lastna sredstva.

Tako je izjemnega pomena, da imate:

- ★ realen poslovni načrt,
- ★ realen finančni načrt,
- ★ realne cilje in kazalnike,
- ★ skrbno izbrane ponudbe izvajalcev.«

TURIZMU SE OBETAJO BOLJŠI ČASI

Turistična panoga, ki je bila v koronskem obdobju med najbolj prizadetimi v Sloveniji, bo z razpisi prav tako dobila svojo priložnost.

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) bo v novembru razpisalo 50 milijonov evrov nepovratnih sredstev za naložbe na dveh področjih turizma.

Tako bodo z 20 milijoni evrov podprli investicije v nastanitve višje kakovosti, ki imajo od tri do pet zvezdic. Pri nastanitvah višje kakovosti bodo financirali naložbe v trajnostno in kakovostno preoblikovanje hotelov, motelov, gostišč, penzionov

in kampov, ki bodo prinesli dvig kakovosti in dodane vrednosti.

Sofinancirali bodo novogradnje in obnove s poudarkom na butičnosti, avtentičnosti, lokalni identiteti in personaliziranih doživetjih.

S 30 milijoni pa bo MGRT podprlo prestrukturiranje gorskih centrov v letošnja gorska središča za aktiven oddih. Pri prestrukturiranju gorskih centrov bodo podprli tudi investicije v žičniško in spremljajočo infrastrukturo.

KDO JE TIKO PRO?

V Tiko Pro vsak dan skrbijo, da čim več podjetij oplemeniti svoje ideje ob pomoči povratnih in nepovratnih sredstev.

»Ponosni smo, da se naše izkušnje in visoka strokovnost odražata tudi v številkah, saj pri projektih, oddanih v Sloveniji in na Hrvaškem, beležimo kar 94-odstotno uspešnost. Projektov ne oddajamo zgolj na slovenski in hrvaški nacionalni ravni, temveč jih prijavljamo tudi neposredno v Bruselj. Naša uspešnost pri prijavi EU projektov je kar osemkrat višja od povprečja,« navaja direktorica Kristina Kočet Hudrap.

Do danes so za več kot 750 naročnikov iz vse Evrope dosegli že več kot 950 odobrenih projektov v vrednosti 140 milijonov evrov. V letu 2020 pa so po oceni Labs Explorer sodili med 10 najuspešnejših podjetij, specializiranih za svetovanje in podporo pri pridobivanju povratnih in nepovratnih sredstev iz Evropske unije ter pri izvedbi projektov.

**Ideja je vaša.
ZA OSTALO POSKRIBIMO MI.**



Grad d.d. podjetjem iz
gospodarstva in negospodarstva
ponuja standardizirane in
medsebojno povezljive programe
za finančno, računovodsko
in materialno spremljanje
poslovanja.



Celovita programska podpora za računovodstvo in registracijo delovnega časa

Družba Grad d.d. sodi med vodilna slovenska podjetja na področju razvoja, trženja in vzdrževanja poslovnih programskih paketov. Na trgu deluje že dobrih 30 let. Specializirani so za razvoj programske opreme, namenjene računovodstvu in vodenju poslovanja. Nudijo pa tudi rešitev za upravitelje stavb (Upravnik), za komunalna podjetja (Vodar) ter za vrtce (Oskrbnine).

STANDARDIZIRANI IN POVEZLJIVI PROGRAMI

Njihovo paleto programskih rešitev sestavljajo standardizirani in medsebojno povezljivi programi za finančno, računovodsko in materialno spremljanje poslovanja. Kot edini v Sloveniji ponujajo celovit sistem računovodskih programov skupaj z registracijo delovnega časa kot lastno slovensko rešitev. Programe odlikujejo preglednost, enostavnost za uporabo, učinkovit grafični vmesnik ter številne možnosti skeniranja in izvažanja dokumentov. Vse njihove rešitve kot temeljni kamen hrambe in obdelave podatkov uporabljajo podatkovno zbirko SQL. Uporabljajo jih tako mala, srednja kot tudi velika podjetja iz gospodarstva in negospodarstva.

TUDI REŠITVE PO NAROČILU

Ko standardizirane rešitve ne morejo pokrivati vseh poslovnih procesov podjetij, strankam izdelajo rešitve po naročilu.

ŠIROKA PALETA SPLETNIH APLIKACIJ

Razvili so tudi več zanimivih spletnih aplikacij, med katerimi izstopajo programi:

- ★ eOdobritve, ki nadomeščajo papirno odobranje različnih odsotnosti z dela (dopusti, službene poti...) in omogočajo registracijo delovnega časa za delo od doma;
- ★ eMeč, ki ponuja možnost pregleda in potrjevanja prejetih računov z oddaljenih lokacij;
- ★ eCekin, ki je namenjen obdelavi in davčnemu potrjevanju računov, vključno z elektronskim podpisovanjem izdanih računov;
- ★ eKraljica, ki omogoča dostop do podatkov v glavni knjigi in salda-kontih z oddaljenih lokacij;
- ★ eUpravnik, ki lastnikom prostorov omogoča takojšen vpogled v izdane račune, delilnike stroškov, prikaz skeniranih računov, dostop do skupnih dokumentov ter celovito elektronsko komunikacijo z upraviteljem;

- ★ eGilda, ki kupcem omogoča elektronsko naročanje, pregled realiziranih dogodkov, pregled odprtih naročil in elektronsko komunikacijo z dobaviteljem.

Med zelo razširjenimi tabličnimi programi pa so rešitve iTempus za evidenco prisotnosti zaposlenih ter iŽezlo in iTrdnjava, ki skrbita, da so osnovna sredstva in artikli v skladišču pod nadzorom.

TAKOJŠNJA DOSEGLJIVOST SVETOVALCEV

V podjetju Grad d.d. izpostavljajo, da uporabniki zelo cenijo takojšnjo dosegljivost njihovih svetovalcev. Za dodatno zadovoljstvo uporabnikov skrbi tudi v programske pakete vgrajen sistem obveščanja, ki uporabniku že ob jutranji prijavi postreže z informacijami o vseh pomembnih novostih ali spremembah, ki jih mora upoštevati pri svojem delu, kar je še posebej dobrodošlo v času hitrih sprememb različnih uredb ter zakonodaje. Vsi uporabniki imajo na voljo tudi možnost povezave s svetovalci preko telefona in spletnih povezav.

TEM

OnOff and everything in between

MODUL



MODUL

PURE



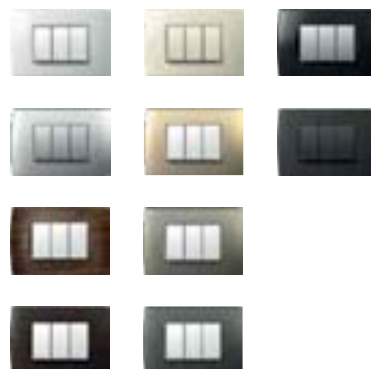
MODUL

LINE



MODUL

SOFT



TEM

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

www.tem.si



 Nagrade

XLAB je Delova podjetniška zvezda 2021

Podjetje XLAB, član SBC – Kluba slovenskih podjetnikov, je Delova podjetniška zvezda 2021. Priznanje je prejelo po izboru strokovne komisije.

»Medijska hiša Delo je razglasila Delovo podjetniško zvezdo za leto 2021. Priznanje, za katerega so nominirana uspešna mala in srednje velika podjetja, je strokovna komisija tokrat podelila IT-družbi XLAB, ki ponuja rešitve za učinkovito delo na daljavo ter za avtomatizacijo in digitalno preobrazbo,« so zapisali pri Delu. Med desetimi nominiranci, finalisti izbora, ki ga vsako leto organizira medijska hiša Delo, so bili v finalu še trije člani SBC: Roletarstvo Medle, Varis Lendava in Virs.

Čestitamo za prejeto priznanje in nominacije!

Opravičilo: v oktobrski številki smo namesto navedbe nominiranca Virs pomotoma zapisali, da je med nominiranci v izboru podjetje Lunos. Za napako se iskreno opravičujemo.

<https://www.sbc.si/aktualno/xlab-je-delova-podjetniska-zvezda-2021-2021-11-11>



Andrej Bajuk, Tem Čatež

 Priznanje

Top inovatorji: zlata in več srebrnih za člane SBC

Gospodarska zbornica Slovenije vsako leto podeli nacionalna priznanja za inovativnost. Letošnje zlato nagrado na Dnevu inovativnosti 2021 je prejelo podjetje Castoola (v lasti člana SBC Filipa Remškarja, tudi lastnika podjetja Smart Com) za inovacijo, ki omogoča ciljano televizijsko oglaševanje. Srebrna priznanja so prejela podjetja Hermi (za inovacijo Fast Joint, ki je namenjena hitrejšemu povezovanju kabelskih polic brez uporabe vijakov in orodja), Intra Lighting (za inovacijo Tracker, ki rešuje problem vgradne linijske razsvetljave in se prilagaja različnim oblikam sten), Kovis (inovacija: enodelni železniški zavorni disk za potniški promet, ki je primeren za hitra železniška tirna vozila), Kronoterm (inovacija: toplotna črpalka voda/voda Booster WPB, ki ogreva vodo pri izjemno visoki temperaturi), Lek Veterina (inovacija: metoda in sestava rudninske dopolnilne krmne mešanice s kombinacijo zeolitov, beta glukana in botanično definiranih naravnih proizvodov), Mega M (za inovacijo Mega Smart HC, ki omogoča pametno domače polnjenje električnih vozil).

Članom SBC čestitamo za prejeta priznanja!

 Priznanje

Ski&Sea z adrenalinskim tempom

Leto 2021 je bilo za podjetje Ski&Sea rekordno po prometu in dobičku. »Zaradi nagrad, ki jih je naše podjetje to leto dobilo, bi ga lahko poimenovali kar platinasto leto. Že tradicionalno tretje leto zapored smo dobili priznanje BRP Platinum Certified distributor 2021, kar nas je postavilo na prvo mesto med vsemi BRP-zastopniki na tej zemeljski polobli,« so pojasnili v Ski&Sea.

Prislužili pa so si tudi najvišje možno priznanje poslovne odličnosti, ki ga podeljuje Dun & Bradstreet – AAA, platinasti certifikat bonitetne odličnosti. Na lestvici najboljših slovenskih srednjih podjetij so se uvrstili na visoko 16. mesto, na 5. mesto najboljših po dodani vrednosti, na 13. mesto najboljših po donosu na kapital in so med 1,5 odstotka najboljših podjetij v Sloveniji. V letu 2022 želijo nadaljevati z adrenalinskim tempom, ki prinaša odlične rezultate.


 Partnerstvo

Lumarjeva milijonska investicija

Podjetje Lumar je z 1,5-milijonsko naložbo začelo strateško sodelovanje s podjetjem iQwood. Z vložkom bodo okrepili partnerja in izboljšali njegovo tehnologijo. iQwood je ekspert na področju stavbarske tradicije. Partnerstvo bo njihovo znanje povežalo s finalizacijami objektov na ključ, ki jih izvaja Lumar. S tem nastaja rešitev po meri ekološko ozaveščenih kupcev doma in v tujini. Na strateški ravni poslovno partnerstvo pomeni pomemben prispevek k temu, da bo celoten proces obdelave lesa, od hloda do končnega izdelka, potekal doma, v Sloveniji.

<https://www.sbc.si/aktualno/milijonska-investicija-ki-ozivlja-slovensko-lesno-predelovalno-verigo-2021-11-10>

 Energija

Joc Pečecnik predstavil prvo pametno sončnico

V podjetju **Interblock, d. d.**, so predstavili prvo pametno sončnico v Sloveniji. Smartflower – sončna elektrarna, ki so jo postavili pred sedežem podjetja v Mengšu, se obrača proti soncu in ob pomoči vgrajenih sončnih panelov ustvarja električno energijo. Pametna sončnica ima vgrajen sistem zaščite s samodejnim zapiranjem ob dežju ali toči. »Zavedamo se, da trajnostna naravnost podjetij, zelene tehnologije in odgovoren odnos podjetnikov do okolja pripomorejo k reševanju okoljskih, družbenih in gospodarskih izzivov,« je ob predstavitvi pametne sončnice povedal Joc Pečecnik, predsednik upravnega odbora Interblocka, ki je od julija letos tudi predsednik SBC – Kluba slovenskih podjetnikov.

Postavitev pametne sončnice Smartflower simbolno naznanja zagon vsenacionalnega projekta Sonce za otroke, ki predstavlja inovativen način zbiranja sredstev z namenom spodbujanja podjetnosti in trajnosti med otroki. <https://www.sbc.si/aktualno/joc-pececnik-predstavil-prvo-pametno-soncnico-ki-spodbuja-trajnost-in-podjetnost-med-mladimi-2021-11-03>


 Konferenca

The Economist: Svet v 2022 – prvič v Sloveniji

SBC – Klub slovenskih podjetnikov s svetovno znano medijsko hišo The Economist marca 2022 organizira poslovno konferenco The Economist: Svet v letu 2022 – Slovenija je prihodnost: Najboljši podjetnik za najboljšo Slovenijo. Dogodek leta 2022 bo na enem mestu zbral svetovno znane tuje goste iz podjetniške, gospodarske in družbene sfere. V središču je SBC umestil podjetnika, njegovo vlogo v spreminjajočem se svetu, pa tudi odgovornost in poslanstvo, ki sta del njegovega poslovnega

delovanja. Poslovna konferenca je del poslovnega partnerstva The Economist in SBC – Kluba slovenskih podjetnikov. Revija The Economist: Svet v letu 2022, s katero britanska medijska hiša vsako leto pospremi prehod v novo leto, bo decembra letos prvič sploh izšla v slovenskem jeziku. Bralcem bo ponudila kakovostne poslovne, politične in družbeno aktualne vsebine, ki jih britansko uredništvo revije pripravlja v sodelovanju s SBC.



ŠKODA

NAŠA ŠKODA

Narejena za življenje

DRUŽINA LAZNIK VOZI MODEL
ŠKODA KODIAQ

VEČ NA
SKODA.SI

Kombinirana poraba goriva in izpusti CO₂: 8,6 – 5,0 l/100 km in 196 – 130 g/km, emisijska stopnja: EURO 6, specifična emisija dušikovih oksidov (NOx): 0,0516 – 0,0103 g/km, trdi delci: 0,00054 – 0,00013 g/km, število delcev: 0,00053 – 0,00 x 10¹¹. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov.



OYSTER PERPETUAL SKY-DWELLER



MALALAN

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