

GOSPODARSKA ZBORNICA DOLENJSKE IN BELE KRAJINE
NOVI TRG 11, 8000 NOVO MESTO

TISKOVINA

MAREC 2013 **19**

POŠTNINA
PLAČANA
PRI POŠTI
8101
NOVO MESTO

USPEH

ISSN 1855-5020

ČASOPIS GOSPODARSKE ZBORNICE
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE

WWW.GZDBK.SI

INTERVJU

**ANDREJ REPŠE,
ARMAT PROJEKT, D. O. O.**

V SREDIŠČU

**INOVIRANJE POSLOVNIH
MODELOV**

SEDMA SKUPŠČINA GZDBK



GOSPODARSKA ZBORNICA
DOLENJSKE IN BELE KRAJINE

NAPOVEDNIK DOGODKOV POMLAD 2013

VEČ O DOGODKIH NAJDETE V SPLETNEM KOLEDARJU DOGODKOV NA POVEZAVI [HTTP://WWW.GZDBK.SI/SI/STORITVE/KOLEDAR](http://www.gzdbk.si/si/storitve/koledar).
ČE ŽELITE, DA VAS OBVEŠČAMO O NAŠIH DOGODKIH, NAM TO SPOROČITE NA ELEKTRONSKI NASLOV INFO@GZDBK.SI.

DOGODEK	IZVAJALEC	TRAJANJE ŠTEVILO UR	KOTIZACIJA ČLANI	OSTALI
MAREC 2013				
12.	DESET TOČK DOBRE PRODAJE	VIDA PETROVČIČ	5,5	120 € ¹ 180 € ¹
14.	6. POSVET DOLENJSKIH IN BELOKRANJSKIH INFORMATIKOV	SEKCIJA ZA INFORMATIKO	5	B 150 €
21.	KONKURENČNA PREDNOST JE V POSLOVNEM MODELU	BORUT POTOČNIK	1,5	B B
21.	ENERGETSKA IZKAZNICA STAVBE	BOŠTJAN ČERNE, TRIMO, D. D.	1	B 100 €
26.	MOČ KOMUNIKACIJE – IZ REGIONALNEGA NA NACIONALNI IN MEDNARODNI TRG	MOJMIR OCVIRK IN JURE POŽUN, AGENCIJA IMELDA, D. O. O.	2	B 100 €
27.	REFORMA TRGA DELA – PRILožNOST ZA DELODAJALCE	PRAVNA SLUŽBA GZS	3,5	100 € ² 200 € ²
28.	ZBOR SEKCIJE ZA RAVNANJE S ČLOVEŠKIMI VIRI	SEKCIJA ZA RAVNANJE S ČLOVEŠKIMI VIRI	2	B /
APRIL 2013				
4.	5. POSVET SEKCIJE ZA OKOLJE IN ENERGIJO	SEKCIJE ZA OKOLJE IN ENERGIJO	5	B 150 €
9.	VAROVANJE INFORMACIJ – INVESTICIJA ALI STROŠEK	MIHA OZIMEK, ASTEC D.O.O.	2,5	B 100 €
10.	PRODORNA PRODAJA	CREATOOR, D. O. O.	3	B 150 €
10.	SVETOVNI SPLET	CREATOOR, D. O. O.	3	B 150 €
11	TEHNIKE IZTERJAVE DOLGOV IN UPRAVLJANJE S TERJATVAMI	GORDANA TEKAVČIČ	3,5	90 € ⁵ 140 € ⁵
16.	PRAKTIČEN PRISTOP ZA POSLOVANJE NA NEMŠKEM TRGU	MONIKA BRAČIKA	3	49,90 € 99,90 €
18.	VSE O UREDBAH, KI KROJIJO POVRAČILA STROŠKOV V ZVEZI Z DELOM IN S SLUŽBENIMI POTMI	JANA GALIČ	3	60 € ⁶ 100 € ⁶
19.	ZBOR SEKCIJE RAČUNOVODSKIH SERVISOV	SEKCIJA RAČUNOVODSKIH SERVISOV	2	B /
MAJ 2013				
8.	METODE POGAJANJA V SLOVENIJI V PRIMERJAVI S TUJINO	MONIKA BRAČIKA	6	59,90 € 119,90 €
14.	KREIRANJE POSLOVNIH MODELOV	MITJA KOŠAK, MARKO SAVIČ	4	90 € 180 €
16.	ENERGETSKO UČINKOVITI – OKOLJSKO ODGOVORNI	BLANKA KAKER, SIQ LJUBLJANA	2,5	B 100 €
JUNIJ 2013				
4., 11., 18. IN 21.	ŠOLA PSIHLOGIJE VODENJA SODELAVCEV IN TIMOV	RUDI TAVČAR	16	490 € ⁷ 590 € ⁸
7.	VSTOP HRVAŠKE V EU IN CARINSKI POSTOPKI	CURS	1	B /
13.	DOSEGANJE CILJEV ORGANIZACIJE Z UPORABO SISTEMOV VODENJA	DUŠAN ZORC, SIQ LJUBLJANA	2,5	B 100 €

LEGENDA: B BREZPLAČNO

¹ Pri udeležbi dveh ali več udeležencev iz enega podjetja je kotizacija za člane GZDBK 90 € na udeleženca ter za ostale 150 € na udeleženca

² 15-odst. popust pri kotizaciji za vsakega nadaljnega udeleženca iz enega podjetja.

³ Delavnica je sestavljena iz treh posamičnih dogodkov, pri čemer je kotizacija ob prijavi na vse tri dogodke 100 €.

⁴ Delavnica je sestavljena iz dveh posamičnih dogodkov, pri čemer je kotizacija ob prijavi na oba dogodka 100 €.

⁵ Ob zgodnji prijavi do 2. 4. 2013 nudimo 10 % popusta.

⁶ Ob zgodnji prijavi do 11. 4. 2013 je kotizacija za člane 50 € na udeleženca ter za ostale 80 € na udeleženca.

⁷ Pri udeležbi dveh ali več udeležencev iz enega podjetja je kotizacija 450 € + ddv na udeleženca.

⁸ Pri udeležbi dveh ali več udeležencev iz enega podjetja je kotizacija 550 € + ddv na udeleženca.

Napoved dogodkov izkazuje stanje na dan 1. 3. 2013. Pridržujemo si pravico do sprememb in dopolnitev.

V ceno kotizacije ni vračunan 20-odstotni DDV.

Prijave sprejemamo do zapolnitve razpoložljivih mest.

Pri zasedbi razpoložljivih mest na dogodku imajo prednost člani GZDBK.

Če se udeležba pri plačljivih dogodkih ne odjavi pravočasno, zaračunamo kotizacijo v celoti.

SPREMLJAJTE NAS NA NAŠIH FACEBOOK, LINKEDIN IN TWITTER STRANEH.



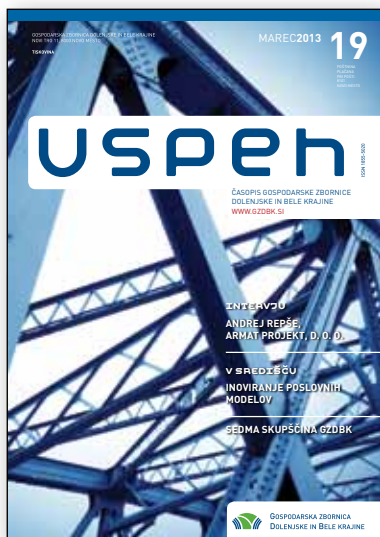
[HTTP://WWW.FACEBOOK.COM/GZDBK](http://www.facebook.com/gzdbk)



[HTTP://WWW.LINKEDIN.COM/COMPANY/GOSPODARSKA-ZBORNICA-DOLENJSKE-IN-BELE-KRAJINE](http://www.linkedin.com/company/gospodarska-zbornica-dolenjske-in-bele-krajine)



[HTTP://TWITTER.COM/GZDBK_](http://twitter.com/gzdbk)



MAREC13

NAPOVEDNIK	2
UVODNIK	3
POGLED	4
MNENJA	5
SEDMA SKUPŠČINA GZDBK	6-9
V SREDIŠČU	10-11
INTERVJU	
ANDREJ REPŠE, ARMAT PROJEKT, D. O. O.	12-14
USPEHOV ČASOMER	15
PROJEKTI	16
OBVEZNO BRANJE	17
NOVICE	18-20
DROBNOGLED USPEHA	
STROJEGRADNJA V BELI KRAJINI	22

IZDAJATELJ:

Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine
Novi trg 11, 8000 Novo mesto (info@gzdbk.si, www.gzdbk.si)

ODGOVORNI UREDNIK:

Tomaž Kordiš (tomaz.kordis@gzdbk.si)

UREDNIŠKI ODBOR:

Franci Bratkovič, Boris Bukovec, Nataša Derganc Štajdohar,
Peter Gersič, Stane Gorenc, Slobodan Jovič

UREDNIK FOTOGRAFIJE: Boštjan Pucelj**LEKTORIRANJE:** Nina Štampohar

Oglasi niso lektorirani. Uredniški odbor se je odločil, da ob imenu in priimku opušča akademske naslove.

OBKOVANJE IN PRODUKCIJA: Solos, d. o. o.**TISK:** Tiskarna Novo mesto

FOTOGRAFIJA: Boštjan Pucelj, Arhiv Armat projekt, Arhiv AHA Plastik, Arhiv Repromat, Arhiv GZDBK, osebni arhivi.

FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI: Shutterstock.

NAKLADA: 1500 izvodov. Glasilo je brezplačno.

Uredništvo si pridržuje pravico, da po potrebi skrajša ali slogovno predela članke.

ISSN 1855-5020

ALI SMO IZKORISTILI VSE MOŽNOSTI?

OD ZAČETKA SVETOVNE KRIZE V LETU 2008 SE DOGAJAJO SPREMEMBE NA GLOBALNI IN LOKALNI RAVNI. POSAMEZNE DEJAVNOSTI, KOT SO NPR. GRADBENA, TEKSTILNA IN KOVINSKO PREDDELOVALNA, SO V BISTVENO SLABŠEM POLOŽAJU KOT PRED KRIZO. SMO V ČASU NOVE REALNOSTI, V KATEREM PODJETJA BREZ JASNE STRATEGIJE IN NOVIH POSLOVNIH MODELOV TER SEVEDA NOVIH IZDELKOV IN STORITEV NE BODO PREŽIVELA.

Ali nam obstoječi poslovni modeli in ključni izdelki ter storitve zagotavljajo, da bomo tudi leta 2020 konkurenčni na globalnem trgu? Če ne, katere spremembe moramo narediti že danes, da ne bo jutri prepozno? Pri tem se moramo zavedati, da ima vsako podjetje svojo pot, in tudi zaradi tega mora poiskati in ustvariti svoj lasten poslovni model. Pri poslovnih analizah naše regije ugotavljamo, da imamo podjetja z nadpovprečno dodano vrednostjo in podjetja z nizko dodano vrednostjo, ki ne omogočajo normalnega razvoja podjetja kot tudi ne razvoja izdelkov in storitev.

Za uspeh v prihodnosti so ključni ljudje, ki bodo s svojo inovativnostjo, z ustvarjalnostjo in novimi pristopi omogočili nov gospodarski zagon. Ta bo možen samo, če bo država ustvarila pogoje, ki spodbujajo inovativnost in podjetništvo. Za nadaljnji razvoj podjetij je treba sprejeti ukrepe za lažjo dostopnost do virov financiranja, skrajšanje administrativnih postopkov pri pridobivanju evropskih sredstev in za nadaljnjo davčno razbremenitev. Potrebne so tudi spodbude za posamičen ali skupni nastop na tujih trgih, za zagotovitev večje prožnosti trga dela in nižje obremenitve stroškov dela ter vzpostavitve učinkovitega delovanja pravne države.

Cestna infrastruktura je boljša kot pred leti, pri tem mislim predvsem na zaključek avtocestne povezave z Ljubljano, a za nadaljnji razvoj regije je nujna izgradnja



tretje razvojne osi. Vlada je na svoji zadnji redni seji v decembru 2012 sprejela Uredbo o državnem prostorskem načrtu za državno cesto od priključka na avtocesti A2 Ljubljana-Obrežje pri Novem mestu do priključka Maline. S tem je bil izpolnjen pogoj, da se za ta del ceste lahko pridobijo finančna sredstva EU, saj celotna izvedba te ceste samo s proračunskimi sredstvi ni izvedljiva. S 3. razvojno osjo bo regija dobila nov razvojni in konkurenčni potencial, ki ga bodo lahko dobro izkoristila podjetja, ki obvladujejo spremembe ter imajo jasno vizijo in strategijo.

Življenjski standard bo v bližnji prihodnosti odvisen od naše inovativnosti pri izdelkih, storitvah, podjetjih in družbenih procesih ter modelih. Zato je inovativnost v ospredju strategije Evropa 2020, katere vodilna pobuda se imenuje Unija inovacij. Tudi na zbornici se zavedamo pomena inovacij, zato z namenom spodbuditi inovacijsko dejavnost na Dolenjskem in v Beli krajini, povečati konkurenčnost gospodarstva regije in omogočiti predstavitev inovacijskih dosežkov, ki so rezultat domačega znanja, letos že šesti objavljamo razpis za najboljše inovacije Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine za leto 2012. ■

Tomaž Kordiš
TOMAŽ KORDIŠ

FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI:

JEKLO JE ZARADI VSESTRANSKE UPORABNOSTI ŽE STOLETJA EDEN IZMED POMEMBNIH MATERIALOV ZA GRADNJO. SKUPINA ARMAT SE ŽE SKORAJ DVAJSET LET UKVARJA S PROJEKTIRANJEM IN IZVEDBO MONTAŽNIH OBJEKTOV IN MED DRUGIM IZDELUJE JEKLENE KONSTRUKCIJE, FASADNE ELEMENTE, STREŠNE KRITINE, NADSTREŠKE ZA AVTOMOBILE.





ZNANJE – TRDNA VALUTA ZA VSE ČASE

SANDI ČEŠKO – NAJBOGATEJŠI SLOVENEK, BRILJANTEN POSLOVNEŽ, HKRATI PA SKROMEN IN DELAVEN ČLOVEK. PREMOŽENJA MU NIHČE NE OPOREKA, SAJ GA JE USTVARIL SAM – BREZ BOTROV, STRICEV, PRIVATIZACIJE ITD. V JAVNOSTI NASTOPA ZELO REDKO. NJEGOVO PODJETJE JE MEDNARODNO PODJETJE STUDIO MODERNA.

Kako ste začeli svojo uspešno poslovno pot? Ste že doma dobili podjetniške spodbude?

Prve poslovne izkušnje sem dobil v podjetju svojega očeta, ki je v šestdesetih letih prejšnjega stoletja ustanovil Studio Moderna. Imel je marketinško agencijo, ukvarjal se je z novimi tehnologijami, ki jih je prinesel z Zahoda. V podjetju sem opravljal počitniško prakso kot osnovnošolec. Pozneje sem s prijatelji ustanovil eno prvih računalniških podjetij v Sloveniji, kmalu za tem pa smo skupaj z Branimirjem Brkljačem in partnerico Livijo začeli tržiti kosmodisk. Proti mojim pričakovanjem je ta posel dobil velike razsežnosti.

Kakšna je bila vaša primarna družina? Kako ste bili vzgojeni?

Mama je bila vzgojiteljica in me je vedno vzgajala v strogem duhu, vedno mi je prepuščala veliko odgovornosti. Oče je bil obrtnik; vedno je iskal nove tehnologije in rešitve. V takšnem družinskem okolju sem bil vzgojen. Kot otrok sem pomagal očetu razvijati fotografije v temnici med vsakimi počitnicami, pozneje sem delal v delovnih brigadah. Očetova filozofija je bila, da je vsako delo častno in da kar koli že delaš, lahko narediš bolje kot drugi, tudi če pometaš in čistiš ulice.

»Če v Sloveniji nisi v kakšnem lobiju, so ti vrata marsikje zaprta,« je ena vaših izjav. Kakšne so vaše ameriške izkušnje?

V podjetniškem smislu so Združene države obljubljeni dežela. Okolje je

odprto in stimulatívno ter vedno lačno novih inovacij. Za dobre ideje vedno obstaja priložnost za uresničitev, ne glede od koga in od kod prihajajo. Je pa to seveda trg z največjo konkurenco, saj tam tekmujejo najboljši talenti iz vsega sveta. To ni samo država, združene države so resnično svet v »malem«.

Vaš trg je naš svet ...

Trdno verjamem, da sem sposoben živeti od svojega dela. Večje, kot so bile prepreke, večji sta bili privlačnost in tudi priložnost. Ali se prilagodiš ali padeš. Meni jih je uspelo preskočiti skupaj s sodelavci, z inovativnim mišljenjem in naravnostjo v prihodnost, seveda pa je bilo tudi veliko napak in neuspehov, tako kot je to v športu ali umetnosti.

Kako vidite svoje podjetje čez deset let?

Storitve in izdelke podjetja bodo popolnoma usmerjali kupci in skupaj bomo globalno vpeti v vse družbene procese.

Če je danes v poslovnem svetu »zvezda vodnica« nenehno povečevanje dobička, kaj menite, da bo v prihodnje postavljeno v ospredje?

Vse se spreminja, vključno z našim razmišljanjem. V prihodnosti ne bo šlo več za to, da bi imeli več. Še vedno pa bomo hoteli bolje. Količinska proizvodnja ne bo več edino gonilo. Zato danes nekateri že razmišljajo o tem, da le rast gospodarstva ne bo več tisto, kar bo temelj, ključ do napredka jutri. Ključna bo kakovost, zato bo treba rešitve iskati

v storitvah, novih kompleksnih rešitvah, predvsem pa bo podjetje moralo biti soodgovorno in veliko bolj vključeno v družbo kot celoto. Dobiček ne bo več edino gonilo.

Kako ocenjujete slovenske poslovne modele in na kaj bi še zlasti opozorili?

Zdi se mi žalostno, da smo izgubili večino naših blagovnih znamk. Usmeriti bi se morali bolj k ustvarjanju izdelkov ali storitev, ki bi bili bolj konkurenčni na tujih trgih.

In na kaj bi opozorili mlade podjetnike?

Dogajajo se največje spremembe v zgodovini civilizacije. Na vseh področjih, od gospodarstva, politike in družbe do načina življenja ter delovanja posameznika in družine, je in bo še prišlo do tektonskih sprememb. Za mlade je najpomembnejše spoznanje, da še nikoli v zgodovini znanje ni imelo tolikšne moči in vloge, kot jo ima prav danes. Ena sama ideja in njena uresničitev lahko v nekaj letih v celoti spremeni določen del življenja. Znanje je valuta, ki odpira vsa vrata v svetu, in edino sredstvo, ki zagotavlja uspeh in prihodnost. Vsem ostalim dobrinam se rok trajanja eksponentno skrajšuje. ■

SPREMEMBE SO EDINA STALNICA V ŽIVLJENJU. TO STARO SPOZNAVJE SE POTRJUJE S POSPEŠENO HITROSTJO. KAKŠNA BODO NAŠA PODJETJA ČEZ DESETLETJA, KAJ IN KAKO BOMO PROIZVAJALI, S KOM VSE SE BOMO POVEZOVALI, KAJ IN KAKO BOMO PRODAJALI? KAJ SO »STARA« IN KAJ »NOVA« ZNANJA, KAKŠNE POSLOVNE MODELE ŽE UVAJAMO ALI PA NADGRAJUJEMO, DA BOMO ŠLI V KORAKU S ČASOM IN SVETOM?



PETER GERŠIČ,
POESIS, D. O. O.,
NOVO MESTO

Nemogoče je reči, kako se bosta razvijala področji sodobnega marketinga in digitalnih tehnologij, ki sta področji mojega dela. Vemo le, da je razvoj hiter in mu je treba hitro slediti. Nove poslovne modele vidim predvsem v osvajanju novih tehnoloških priložnosti, s katerimi lahko damo novo dimenzijo našim obstoječim sposobnostim. Vedno pa je in bo na prvem mestu znanje – potrebujemo nova znanja, morda s področja spletnih tehnologij, in tudi stara znanja, ki so še vedno temelj vsega, kar razvijamo. Psihologija, sociologija, ekonomija, komunikologija ... Od teh in še kakšnih znanj je odvisno, kako bomo znali in zmogli izkoristiti priložnosti, ki jih omogoča tehnološki razvoj. Pomembno je tudi biti dejaven in si vedno znova upati iskati in se učiti tudi na napakah. Zato je verjetno prava formula za uspešno prihodnost: veliko znanja, veliko poguma in tudi nekaj pravega občutka. Ocenjujem pa, da je v Sloveniji za enkrat še premalo poguma in preveč togosti oz. racionalnosti, ki nas omejuje.



KATJA BAHOR,
RAZVOJNI CENTER
IN.MEDICA, D. O. O.,
TER HYB, D. O. O.,
ŠENTJERNEJ

Biti uspešen na tako zahtevnem področju, kot je medicina, ni mačji kašelj. Skrivnost je v inovativnih izdelkih, v kakovosti in varnosti teh. Razvijamo visokotehnološke, nišne medicinske izdelke, ki se uporabljajo neposredno na telesu človeka ali pa delujejo kot podporni sistemi tem izdelkom. Take izdelke lahko zagotavlja le podjetje z ustrezno usposobljenim kadrom, ki mu volja, inovativnost, zanesljivost in vztrajnost pomenijo vsakodnevni izziv. Zaradi zahtevnega, interdiscipliniranega razvoja pa naša poslovna strategija temelji na povezovanju in mreženju. V razvojnem centru se povezujejo zaposleni, pomembna so njihova strokovna znanja in izkušnje z različnih področij, s slovenskimi in tujimi podjetji ter z zdravstvenimi, raziskovalnimi in izobraževalnimi ustanovami. Z izmenjavo mednarodnih izkušenj širimo svoje znanje in pridobivamo izkušnje za inovativne rešitve. Le nadgrajevanje znanja in iskanje sinergij med gospodarstvom, razvojnimi ustanovami in ne nazadnje tudi podpora države pri razvoju prinesejo izdelke, konkurenčne v svetovnem merilu.



ANTON KONDA,
KEKO – OPREMA,
D. O. O., ŽUŽEMBERK

Naši področji sta razvoj in proizvodnja strojev za izdelavo delov za elektronsko industrijo; prodajamo torej svoje znanje. Proizvode v celoti izvozimo, največ v Azijo, še zlasti na Kitajsko. S Kitajci uspešno sodelujemo že 19 let. So sicer trdi pogajalci, toda zanesljivi poslovni partnerji. Z njihovimi ljudmi postavljamo široko servisno mrežo, načrtujemo pa tudi t. i. show room za predstavitev naših proizvodov. Razvoj je na tem področju izjemno hiter; vse manjši elementi so vse zmogljivejši in temu se prilagajamo. Ostati moramo fleksibilni, da bomo še naprej sposobni hitrega odziva na zahteve svetovnega trga. Naši agenti nam sporočajo, kaj potrebuje trg, v katero smer gre razvoj – tako skupaj razvijamo nove izdelke. Konkurenco imamo le na Japonskem, Evropa pa je žal izgubila stik s to proizvodnjo. Ali bo razvoj na tem področju v podporo človeku, ali mu bo nevaren, je za desetletje naprej nemogoče napovedati. Zato so za prihodnje pomembni znanje in etika ter odgovornost do človeka in narave – to pa so globalne naloge.



LUDVIK JERMAN,
KZ TREBNJE

Kmetijska zadruga Trebnje je druga največja zadruga v Sloveniji. Imamo 734 članov, pretežno živinorejcev; polovico zbranega mleka izvozimo v Italijo. Hrana je strateškega pomena, kljub temu pa ocenjujem, da bo z leti število naših članov upadalo. Vsako leto je manj tistih, ki oddajajo mleko, saj se pri majhnem številu govedi račun ne izide. Odnos države do nas, pridelovalcev hrane, se bo moral spremeniti. Prihodnost ima kakovostna, za zdravje varna hrana. Nadzori hrane bodo morali biti še strožji. Veliko pa pove tudi cena; kakovost ni poceni. V naši zadrugi si prizadevamo tudi za razširitev pridelave zelenjave in sadja – zaradi specifičnosti terena imamo manjše kmetije, zato spodbujamo kmete v specializirano pridelavo. Slovenija bo morala poskrbeti za čim večji odstotek samooskrbe, zato bo hrani – od semen do končnih izdelkov – v prihodnje namenjeno veliko več pozornosti. Jesti lokalno pridelano hrano je danes privilegij; Slovenija ima to možnost, in zato imajo kmetijske zadruge dobro prihodnost.

7. SKUPŠČINA GZDBK

GOSPODARSKA ZBORNICA DOLENJSKE IN BELE KRAJINE JE NAJVEČJE GOSPODARSKO ZDRUŽENJE V REGIJI. ČLANI SO NAJUGLEDNEJŠE GOSPODARSKE DRUŽBE, KAR ZAGOTAVLJA REPREZENTATIVNOST V OKOLJU. NA SEDMI SKUPŠČINI SE JE TAKO ZBRAL VRH REGIJSKEGA GOSPODARSTVA. PRISOTNIH JE BILO 29 564 GLASOV OD 45 206, KAR PREDSTAVLJA 65,4 Odstotka vseh glasov. ČLANI SO NA SKUPŠČINI SPREJELI LETNO POROČILO ZA LETO 2012 Z MNENJEM NADZORNEGA ODBORA IN PROGRAM DELA TER FINANČNI NAČRT ZA LETO 2013. IZVOLILI SO NOVE ČLANE UPRAVNEGA ODBORA IN ČLANE NADZORNEGA ODBORA TER PREDSEDNIKA ZBORNICE, KI SE JIM JE IZTEKEL ŠTIRILETNI MANDAT.



Zbrane je najprej nagovoril predsednik zbornice **Jože Colarič**, ki je podal oceno stanja v Sloveniji in predstavil delo Upravnega odbora (UO) v minulem letu. *»Tudi v letu 2012 smo se soočili z nadaljevanjem zaostrenih gospodarskih razmer. Gibanje kratkoročnih kazalnikov v Sloveniji ob koncu leta kaže na nadaljnje krčenje gospodarske aktivnosti v zadnjem četrtletju 2012. Zniževanje obsega kreditov domačim nebančnim sektorjem se je ob koncu leta 2012 še okrepilo, neto odplačevanje tujih obveznosti domačih bank pa nadaljevalo. Razmere na trgu dela so se ob koncu leta 2012 še zaostrele. Novembrsko gibanje plač so zaznamovala izredna izplačila, ki pa so bila najnižja v zadnjih osmih letih. Cene življenjskih potrebščin so se lani v Sloveniji zvišale bolj kot v evrskem območju.«*

Upravni odbor zbornice je imel lani pet rednih in tri korespondenčne seje. Na rednih sejah je bilo veliko pozornosti namenjene cestni infrastrukturi, in sicer 3. razvojni osi – južni del. V času javne

seznanitve je UO v imenu zbornice podal pisne pripombe/predloge na gradivo za javno seznanitev z Državnim prostorskim načrtom. Pri tem so upoštevali predloge članov. Dejavna vloga upravnega odbora skozi vse leto je vsekakor vplivala na sprejem Državnega prostorskega načrta za državno cesto od priključka na avtocesti A2 Ljubljana–Obrežje pri Novem mestu do priključka Maline s pripadajočimi ureditvami v skupni dolžini približno 35 km.

UO je obravnaval tudi razmere oskrbe z električno energijo na Dolenjskem in v Beli krajini. Rezultati kažejo, da je zanesljivost obratovanja slaba ter ne zadostuje kriterijem in standardom obratovanja sodobnih prenosnih napajalnih omrežij. Dolenjska in Bela krajina nujno rabita sodobno zasnovano in koncept razvoja omrežja, ki bo zagotovil ustrezno rezervno napajanje po 110 kV vodih. Predstavniki Elektra Ljubljane so predstavili investicije, ki bodo v naslednjih letih omogočile predvideno, zeleno in dokončno

kakovostno stanje oskrbe z električno energijo.

Zbornica spremlja razvoj visokošolskega prostora v regiji in ustanovitev Univerze Novo mesto (UNM). Prepoznane so težave zagotavljanja ustreznih prostorov fakultetam za kakovostno izvajanje študijskih programov. V vsakim letom je študentov na lokalnih fakultetah več, kar pomeni, da fakultete postajajo iz leta v leto bolj prepoznavne in se čedalje bolj trdno umeščajo ob bok ostalim fakultetam v Sloveniji. Glede na podatke je na fakultetah, članicah konzorcija UNM, vpisanih okoli 600 študentov.

Predstavniki AJPES so na junijski seji UO seznanili s poslovanjem gospodarskih družb na Dolenjskem in v Beli krajini za leto 2011. V povprečju so družbe z območja Dolenjske in Bele krajine podobno kot v minulih letih tudi v letu 2011 poslovale bistveno bolje kot družbe v državi – izračunane vrednosti kazalnikov gospodarnosti, produktivnosti in donosnosti so za družbe v regiji precej višje kot za družbe v državi.

Upravni odbor dejavno spremlja in sodeluje pri projektu Reorganizacija Gospodarske zbornice Slovenije. GZDBK si prizadeva za vzpostavitev novega modela zbornice, ki ohranja samostojne regijske zbornice.

Upravni odbor je na svojih sejah potrdil elektorja za volitve v državni svet in imenoval kandidata predstavnikov delodajalcev za člana državnega sveta na volitvah 2012, člana v Regionalni razvojni svet Jugovzhodne Slovenije, člana Sveta partnerjev Zavoda RS za zaposlovanje, člana komisije za ocenjevanje inovativnosti in uredniški odbor časopisa Uspeh. UO je predlagal člana zbornice za Nagrado GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke za leto 2012 in predlagal dva



predstavnik delodajalcev za imenovanje v Svet zavoda Šolskega centra Novo mesto.

Predsednik je na koncu še povedal, da zdajšnji UO zaključuje svoj štiriletni mandat: »GZDBK je bila ustanovljena 23. 4. 2007. Takrat je bilo veliko zanosa, ki ga ohranjamo tudi danes. Takrat smo bili prva samostojna regionalna zbornica. Verjamem, da bodo imeli novi upravni odbor in zaposleni na zbornici tudi v prihodnje podporo svojih članov.«

V nadaljevanju je direktor GZDBK **Tomaž Kordiš** podal poslovno in finančno poročilo delovanja zbornice v letu 2012. Skupno je bilo v minulem letu 332 članov

zbornice. Člani zbornice so v letu 2011 zaposlovali 72 odstotkov vseh zaposlenih v regijskem gospodarstvu, ustvarili prek 81 odstotkov vseh prihodkov, 82 odstotkov dodane vrednosti in 86 odstotkov čistega dobička.

Na izobraževalnem področju je zbornica sledila potrebam in zahtevam članov. Uresničili so več kot 60 izobraževanj s področij vodenja, računovodstva, kakovosti, komunikacije, prodaje, kadrov ipd. Od teh jih je bilo prek 65 % za člane brezplačnih. Dodatno so izvedli več kot 55 dogodkov za člane, kot so posveti, zbori sekcij in druga strokovna srečanja. Večji dogodki minulega leta vključujejo

še skupščino zbornice, dogodke: Prvi vrh kemijske industrije, Srečanje s tujimi veleposlaniki in ekonomskimi svetovalci, Usposabljanje za pridobitev certifikata za notranjega presojevalca ISO 27001, Usposabljanje za pridobitev certifikata Vodja za družbeno odgovornost Evropskega združenja za certificiranje in kvalifikacije, Podelitev nagrad za inovacije zbornice in Podelitev priznanja Vzornega primera ravnanja s človeškimi viri na Dolenjskem in v Beli krajini. Poleg tega je zbornica kot soorganizatorica dogodkov sodelovala s fakultetami in društvi. Na pobudo Slovenskega združenja za kakovost in odličnost (SZKO) sodeluje v strokovnem svetu SZKO. V okviru medijsko-raziskovalnega projekta in nacionalnega izbora najboljših zaposlovalcev Zlata nit 2011 pa je sodelovala pri ocenjevanju najboljših zaposlovalcev.

Vseh 6 sekcij je svoje delo v letu 2012 nadaljevalo skladno s svojimi programi dela. Vse sekcije razen sekcije seniorjev so imele v letu 2012 volilno leto in so na zborih članov izvolili predsednike in člane izvršnih odborov sekcij za naslednja 4 leta ter potrdili program dela za obdobje do naslednjega zbora članov. V okviru sekcij je bilo izvedenih več odmevnejših dogodkov, med njimi 15. dan kakovosti in inovativnosti, 5. dan ravnanja s človeškimi viri, 5. posvet dolenjskih in belokranjskih informatikov, 4. posvet Sekcije za okolje in energijo, 3. in 4. posvet Sekcije računovodskih servisov. V okviru 5. dneva





sekcije za ravnanja s človeškimi viri je bilo podeljeno priznanje za vzoren primer ravnanja s človeškimi viri. Sekcija seniorjev pa uspešno sodeluje pri nacionalnem in mednarodnem projektu Mestne občine Novo mesto Starosti prijazna občina, ki ga vodi Inštitut Antona Trstenjaka.

V lanskem letu je zbornica izdala štiri številke glasila Uspeh, katerega osrednje teme so bile odgovornost okolja do gospodarstva, družbena odgovornost, kaj prinaša vstop Hrvaške v EU in vlaganje v zdravje delavcev – vlaganje v produktivnost.

V svojem poročilu je direktor predstavil tudi potek projektov, v katere je vključena GZDBK. Kot vodilni partner projekta Kompetenčni center kemijske industrije (KoCKE) je pospešeno izvajala usposabljanja iz različnih procesov in področij dela. Od junija 2011 do novembra 2012 je zbornica vodila in uspešno zaključila projekt POZA (preprečevanje, obvladovanje in zmanjševanje absentizma). Osnovni namen zbornice pri projektu POZA je bil, da za delodajalce, ki ne premorejo lastnega oddelka ali zaposlenega, ki bi se izključno ali pretežno ukvarjal z obvladovanjem absentizma, izdelamo praktično časovno in ekonomsko uporaben model za sistematično obvladovanje bolniške odsotnosti svojih zaposlenih. Model je objavljen v novem priročniku dobrih praks zbornice (Zbirka Znanja 02) z naslovom Absentizem – preprečevanje, obvladovanje in zmanjševanje.

Zbornica sodeluje v projektu Farmaceutsko gospodarsko razvojno središče (Farma GRS), ki je ustanovljeno v partnerstvu podjetij iz farmacevtske in farmacevtsko-procesne dejavnosti. Partnerstvo zagotavlja nove farmacevtske izdelke, nove tehnološke izdelke za farmacevtsko proizvodnjo, nove tehnologije in procese ter prispeva k energetsko, okoljsko in poslovno bolj učinkoviti farmacevtski proizvodnji. GZDBK sodeluje tudi v projektu IN.Medica (razvojni center za inovativne medicinske sisteme in metode

zdravljenja). Razvojni center IN.Medica je načrtovan kot inkubator, v katerem se porajajo, razvijajo, zorijo, preizkušajo in oblikujejo inovativne in v globalnem pomenu napredne rešitve, namenjene zdravljenju in dobrobiti bolnikov, ki prispevajo h kakovostnejšemu življenju.

Od jeseni 2012 skupaj s partnerji (Terme Krka in Turistično društvo Otočec) GZDBK sodeluje v projektu Pustolovski park Otočec. Park bo še ena od številnih in uspešnih športno-rekreacijskih možnosti Term Krka, in sicer tako za domače kot za tuje goste in druge obiskovalce idiličnega Otočca.

V lanskem letu je bil že petič izveden razpis za podelitev priznanj za inovacije Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine. Prijavilo se je 11 podjetij, ki je predlagalo 13 inovativnih predlogov. Komisija je ocenila, da si 6 predlogov zasluži zlato priznanje, 5 srebrno priznanje in 2 bronasto priznanje. Med prejemniki najvišjih nagrad za inovacije v državi je bilo tudi 5 članov GZDBK s 4 inovacijami, ki so prejeli 2 zlati in 2 srebrni priznanji.

Zbornica je nadaljevala z izdajanjem potrdil o izvoru blaga in zvezkov A.T.A. Za potrebe predstavitve regije oz. posameznih delov regije je izdelala in predstavila več analiz o poslovanju regijskega gospodarstva. Opravljenih je bilo več kot 60 obiskov članov zbornice.

Na spletni strani www.gzdbk.si je od lani uveden nov zavihek Razpisi, prek katerega lahko člani spremljajo objave aktualnih razpisov; uvedena so tudi 3 nova komunikacijska orodja – Facebook, LinkedIn in Twitter.

Zbornica je lani vnovič poslovala uspešno in povečala prihodke. Zabeležila je presežek prihodkov nad odhodki. Prejeta sredstva iz naslova članarin, izdajanja javnih listin in izobraževanj so upadli, ta izpad pa so nadomestili s prihodki od projektov.

Tudi v prihodnje bo GZDBK veliko pozornosti namenil odprtosti delovanja, povezovanju in sodelovanju z drugimi ustanovami, zbornicami in združenji v širši regiji. V sklopu zastopanja stališč se bo zbornica zavzemala za čimprejšnji začetek izgradnje 3. razvojne osi, za izboljšanje zanesljivosti elektroenergetske oskrbe, za razvoj visokošolskega prostora in ustanovitev Univerze Novo mesto ter za administrativno in davčno razbremenitev gospodarstva. Sekcije bodo nadaljevale s svojim delom, vsaka bo organizirala

izobraževanja, vsaj en posvet. V primeru izkazanega interesa bodo Upravnemu odboru predlagali ustanovitev novih sekcij. Na področju izobraževanj pripravljajo podoben obseg dogodkov; vsaj tretjina jih bo za člane brezplačna, nekatera med njimi pa bodo namenjena izključno članom zbornice. Da bi spodbudili inovacijsko dejavnost na Dolenjskem in v Beli krajini, povečali konkurenčnost gospodarstva regije in omogočili predstavitev inovacijskih dosežkov, ki so rezultat domačega znanja, pa GZDBK tudi letos nadaljuje z razpisom za najboljše inovacije, ki je že objavljen na spletni strani.

Prisotni so soglasno sprejeli lansko letno poročilo in letošnji program dela ter finančni načrt. Soglasno so sprejeli predlog višine članarine. Ta bo tudi v letu 2013 ostala nespremenjena. Direktor Tomaž Kordiš je predlog višine članarine utemeljil z dejstvom, da se tudi naša regija spopada s težkimi gospodarskimi razmerami, zato ta ostaja enaka kot prejšnja leta.

NOVI ORGANI ZBORNICE

Zaradi poteka mandatov je skupščina izvolila nove organe zbornice. Štiriletni mandat se Upravnemu odboru, Nadzornemu odboru in predsedniku zbornice začne 24. 4. 2013.

Člani novega Upravnega odbora so **Vladimir Bahč**, TPV, d. d., Novo mesto, **Stanislav Blatnik**, Novoline Commerce, d. o. o., Novo mesto, **Jože Bobič**, Mizarstvo Bobič, d. o. o., Novo mesto, **Aleš Bratož**, Revoz, d. d., Novo mesto, **Jože Colarič**, Krka, d. d., Novo mesto, **Tatjana Fink**, Trimo, d. d., Trebnje, **Sonja Gole**, Adria Mobil, d. o. o., Novo mesto, **Bruno Gričar**, Magram, d. o. o., Šentrupert, **Brane Kastelec**, Terme Krka, d. o. o., Novo mesto, **Anton Konda**, Keko – Oprema, d. o. o., Žužemberk, **Ivan Kralj**, Arex, d. o. o., Šentjernej, **Igor Kržan**, URSA, d. o. o., Novo mesto, **Mirjan Kulovec**, Kolpa, d. d., Metlika, **Franc Panjan**, Begrad, d. d., Novo mesto, **Marjan Pezdirc**, CGP, d. d., Novo mesto, **Mark Stemberger**, Unitplast, d. o. o., Semič, **Iztok Virant**, Secop kompresorji, d. o. o., Črnomelj. Nadzorni odbor sestavljajo **Franc Frelih**, Plasta, d. o. o., Šentrupert, **Andrej Kavšek**, Zavarovalnica Tilia, d. d., Novo mesto, **Radko Luzar**, L-Tek, d. o. o., Šentjernej. Skupščina je soglasno izvolila dozdašnjega predsednika **Jožeta Colariča** za nov štiriletni mandat. ■



NA KONCU SO PRISOTNI POTRDILI ŠE PREDLOG VIŠINE ČLANARIN ZA LETO 2013, KI OSTAJAJO ENAKE KOT VSA LETA DO SEDAJ:

MIKRO ČLANI (DO VKLJUČNO 10 ZAPOSLENIH)	25 € MESEČNO
MAJHNI ČLANI (OD 11 DO VKLJUČNO 50 ZAPOSLENIH)	50 € MESEČNO
SREDNJI ČLANI (OD 51 DO VKLJUČNO 150 ZAPOSLENIH)	100 € MESEČNO
VEČJI ČLANI (OD 151 DO VKLJUČNO 250 ZAPOSLENIH)	200 € MESEČNO
VELIKI ČLANI (OD 251 DO VKLJUČNO 450 ZAPOSLENIH)	250 € MESEČNO
ZELO VELIKI ČLANI (OD 451 DO VKLJUČNO 1000 ZAPOSLENIH)	500 € MESEČNO
NAJVEČJI ČLANI (1001 IN VEČ ZAPOSLENIH)	2000 € MESEČNO



IGOR KRŽAN,
URSA SLOVENIJA,
D. O. O.

S predsednikom GZDBK Jožetom Colaričem, ki je dal pobudo za regionalno zbornico, smo povezani že od vsega začetka. Naše podjetje je takoj pristopilo k tej ideji in postalo član. To ima poseben pomen iz več vidikov. Predvsem je pomembno, da se združujemo, da pokažemo svojo moč. Kot vidimo, lahko to pripelje do boljših rezultatov, saj kazalniki kažejo, da smo kot regija nad povprečjem Slovenije. Menim, da brez takih združenj ne moreš doseči najboljših možnih rezultatov, niti ne moreš sprejemati najboljših možnih odločitev. Skupne odločitve imajo vedno več teže in so bolj pomembne. Vesel sem, da se pod okriljem Jožeta Colariča pelje to idejo naprej. Zato sem se tudi odzval povabilu, da postanem član Upravnega odbora GZDBK, v katerem se bom trudil za uspešno delovanje zbornice.



SLAVKO MALEŠIČ,
JP KOMUNALA
ČRNOMELJ, D. O. O.

Ob preoblikovanju Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) so nas veliko obiskovali predstavniki različnih združenj in nas vabili k članstvu. Naše podjetje je vključeno v Zbornico komunalnega gospodarstva pri GZS in zdelo se nam je pomembno, da smo dejavni tudi v regiji. Odločili smo se, da podpremo regionalno zbornico, zato smo se leta 2007 včlanili v GZDBK. Ocenjujem, da je bila to prava odločitev kljub pomislekom nekaterih, ker naša dejavnost ni proizvodna. Vendar pa izvajamo storitve, ki nas neizogibno povezujejo z industrijo, in s tem je možnosti za sodelovanje veliko. Lansko leto smo se pridružili še Sekciji za okolje in energijo v okviru GZDBK, kar je za nas zelo koristno in poučno. Poleg tega se udeležujemo izobraževanj, ki jih pripravlja zbornica. Pozdravljamo napore zbornice, da članom omogoča čim več brezplačnih izobraževanj.



JANUŠ DULAR,
PTZ, D. O. O.

Mi smo že dolga leta člani zbornice, bili smo člani tudi prejšnje, območne. Sodelujemo zaradi izmenjave informacij in podpore, ki jo nudi zbornica. Potrjujemo izvozne dokumente, ker smo izvozno podjetje. Članstvo v regionalni zbornici se nam zdi edino logično, ker so člani naši partnerji in je pomembno, da smo v to zgodbo vključeni tudi mi. Ukvarjamo se z inženiringom in naše sodelavce, ki so strokovnjaki za posamezna področja, pošiljamo na izobraževanja z drugih področij. Zato so izobraževanja, ki jih pripravlja zbornica, za nas pomembna.



BORIS ŠEPETAVC,
BIRPOS, D. O. O.

Za nas ima članstvo v regionalni zbornici največjo vredost zaradi povezovanja in stikov z ostalimi člani. Zbornični dogodki nam dajejo možnost srečevanja naših partnerjev, srečevanje in mreženje pa je za našo dejavnost ključno. Poleg tega ima zbornica dobre izobraževalne programe, ki se jih udeležujemo.

INOVIRANJE POSLOVNIH MODELOV

SPREMINJANJE, INOVIRANJE, UVAJANJE NOVIH IZDELKOV IN STORITEV NISO VEČ DOVOLJ. VELIKA VEČINA SODOBNIH USPEŠNIH PODJETIJ JE USPELA PREDVSEM Z DRUGAČNIMI POSLOVNIMI MODELI. TO VELJA TUDI ZA PRILAGAJANJE OBSTOJEČIH PODJETIJ NA SPREMENJENE RAZMERE NA TRGU. POMEMBNA JE KLJUČNA VREDNOST, KI JO KUPEC PREJME.

Se še kdo spomni, kako je bilo, ko smo kavo kupovali prek znancev in zvez? V trgovinah kave niso imeli, vsake toliko jo je kakšnemu podjetnemu posamezniku uspelo pretihotapiti čez mejo. Cena ni bila pomembna, za promocijo pa je bilo dovolj, da je v gostilni prišepnil za šankom, kaj ima na voljo. Njegov trženjski nagovor je bil: *Kavo imam*. Zaloga iz kontrabanta je vedno pošla, četudi bi imel na voljo večjo količino.

Nato se je na trgu pojavila »uradna kava«. Novodobnim Krpanom je konkurenco naredila država. Ker je bila na voljo samo kava domače znamke, je imel prednost, saj je imel večjo izbiro tujih znamk. Ceno je bilo treba popraviti, pa še malo več gostiln obiskati, ker so stroški zrasli. Ampak kupci niso imeli drugih virov, od koder bi kupovali tujo kavo, razen če niso še oni tvegali skoka čez mejo. Nagovor se je spremenil: *Jaz imam na zalogi kavo iz tujine*.

Ko se je trg odprl še bolj, je bilo treba razmisliti – ali naj preneha ali pa gre v podjetje ter uvaža kavo po pravilih in plačuje davke. Ko je naš Krpan odprl trgovino, je ugotovil, da ni edini, ki prodaja kavo, ter da je potrebno kar nekaj energije in sredstev vlagati v promocijo, če je želel vzdrževati promet, ki mu omogoča preživetje. Ljudje so opazili, da dobro služi, in posnemali njegovo poslovno idejo. Spremenil je tudi nagovor: *Smo uvozniki in zastopniki blagovnih znamk kave iz tujine*.

Sčasoma so se na trgu pojavila tuja podjetja, velika, specializirana, s tradicijo, ugledom in sredstvi za promocijo, ki so presejala njegova. Svoje nagovore je spremenil in kričal iz vseh oglasov: *Pridite k meni po najcenejšo in najboljšo kavo*.

Ampak to so naredili tudi drugi s še več sredstvi – perspektiva je bolj klavrna, če bi šlo tako naprej. Ves zaslužek bi moral vračati kupcem z nizko ceno in promocijo – prek vse višjih stroškov povečanega obsega oglaševanja.

Kaj se je dogajalo skozi čas? Krpanovi nagovori so bili najprej zelo samozavestni, brezplačni, nato so prešli v fazo pasivnega nagovora (*mi smo – pomembni za vas*), ki je začasno in pod določenimi pogoji deloval. Ampak konkurenca ga je prisilila k bolj aktivnemu nagovoru v promociji (*za vas – vi ste pomembni za nas*), porabljena sredstva za promocijo so postala bistven del v postavki stroškov prodaje.

Gneča na trgu prisili podjetje v še bolj agresiven nastop, če želi biti dobičkonosno. Seveda lahko z določenimi psihološko-marketingškimi prijemi vztrajamo še določen čas. Lahko inoviramo izdelek, prav tako prenovimo storitev, procese, pridobimo cenejše dobavitelje. Tudi s stalnimi sistemi prenavljanja vodstvenih sistemov se lahko ustvarijo določene prednosti. Kolegi ekonomisti in menedžerji se ob mojem primeru Krpana morda nasmihajo in rečejo, da je pač končana življenjska doba izdelka ali storitve. In imajo prav, spremembe so stalnica, ampak ne nujno vedno. Zakaj se potem na starih trgih pojavljajo novi ponudniki točno tega, česar mi ne moremo prodati?

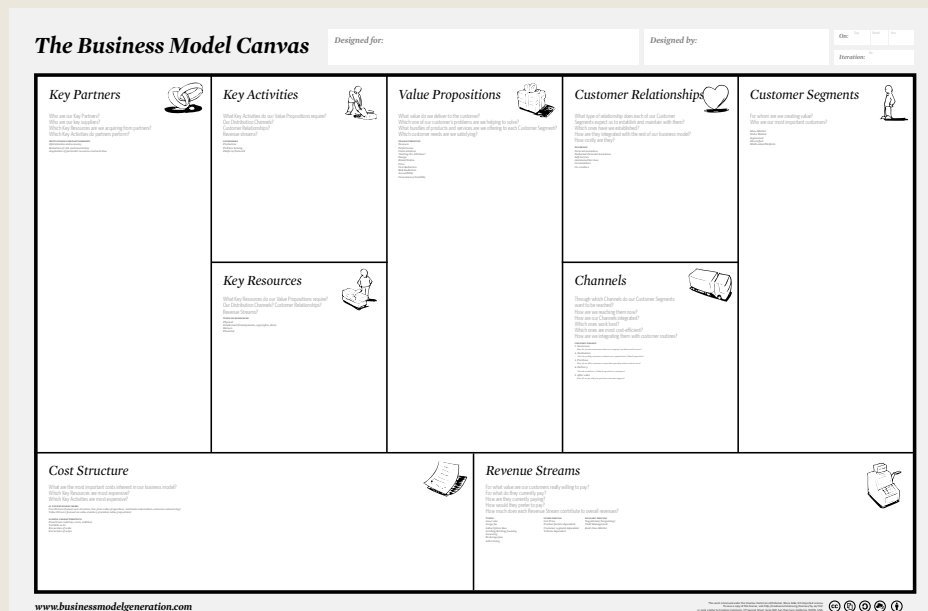
NOVA VREDNOST IZDELKOV ALI STORITEV

Kot vodja marketinške agencije se čedalje večkrat srečujem s težkimi nalogami, ko želimo zrele izdelke ali storitve predstaviti kupcem na zrelem trgu. Največkrat smo predstavljali izdelek ali storitev, ki sta bila zavita v neko novo podobo, pri tem pa smo poudarjali in predstavljali prednosti pred konkurenco. Konkurenca je hitra, posnema

in se odziva na naša sporočila in napore. In ob vsem tem se nam zgodi še recesija – tudi če komu ni všeč, ampak priznajmo si, da smo se tudi mi spremenili kot potrošniki. Določene nakupe smo opustili, naše vrednote se spreminjajo, vedenjski vzorci so drugačni. Stvari, ki so bile prej pomembne, zdaj niso več in obratno. Pritisk na cene je postal priljubljena športna panoga. Mi iščemo cenejše dobavitelje – naši kupci cenejše ponudnike. Smo kupci in hkrati prodajalci, dobavitelji in izvajalci storitev. Med seboj pa menjamo vrednosti. Ko ustvarjamo nove/stare oglase in sporočila, nam za dober pospešek prodaje manjka nekaj več kot samo spremembe vizualne podobe, dodatni popusti, večje količine, prodaja prek telefona, manjka nam nova ponujena vrednost ali pa ista vrednost, ponujena na drug način.

Če bi pred leti nekdo rekel, da boste po internetu iskali informacije brezplačno, igrali igrice, poslušali glasbo, celo telefonirali brez plačila, kaj bi mu povedali? Ali pa da se lahko z letalom odpeljete v London za 30 evrov? In da bodo takšna podjetja najbogatejša na svetu? Pred leti bi se temu samo nasmehnil. Ampak to je zdaj resnica in zaradi globalizacije tudi mi igramo na tem istem trgu. Uporabljamo Google, Facebook, Android, letimo (tudi) z RyanAerom, EasyJetom in drugimi nizkocenovniki, z otroki se smejemo Mačku Tomu (Tom the Cat).

Vsa ta podjetja so na drugačen način ponudila neko vrednost svojim odjemalcem. Imajo inovativne poslovne modele, to pomeni inovativne načine, kako poslujejo,



ustvarjajo prihodke in dobiček skozi čas. Glavni pojem, ki ga postavijo v temeljne točke delovanja, je ponujena vrednost ali value proposition. Tudi zrela podjetja se velikokrat odločijo, da spremenijo določen poslovni model. Včasih delno, dostikrat samo pri posameznih kupcih. V enem zadnjih intervjujev Mercatorjev novi predsednik uprave Toni Balažič med pet ključnih izzivov nove uprave postavlja prav postavitev jasnega poslovnega modela. Podjetja ugotavljajo, da nimajo življenjske dobe samo izdelki in storitve na trgu, krajšajo se predvsem življenjske dobe poslovnih modelov. To pa pomeni, da se brez prilagajanja krajšajo tudi življenjske dobe podjetij.

NOVI POSLOVNI MODELI

Že pred leti so ameriška podjetja za raziskave ugotavljala, da so dodane vrednosti, ki jih podjetja ustvarjajo z inoviranjem novih izdelkov in storitev, kljub količini teh relativno majhne. Vsaj v primerjavi z vrednostmi, ki jih ustvarjajo podjetja z inoviranjem poslovnih procesov in modelov. Vsaj v Združenih državah so že pred petimi, šestimi leti dokazali, da sta inoviranje s prenovo procesov ali sprememba celotnih poslovnih modelov mnogo bolj donosna od uvajanja novih izdelkov.

Pri inoviranju in spreminjanju poslovnih modelov je ključen vodstveni kader. Kljub temu da so raziskave pokazale visoke donose pri tistih, ki so uspeli, pa se je treba zavedati, da je taka sprememba lahko tudi zelo tvegana. Velikokrat tudi usodna. Lahko zato ker so spreminjali poslovne modele, ali pa ker jih niso.

Dober primer novega poslovnega modela je podjetje **RyanAir**. Medtem ko so se veliki letalski prevozniki, vključno z odličnim Swissair in še katerimi, morali posloviti, so RyanAir šele ustanovili. Ukinili so prodajo letalskih kart na klasičnih prodajnih mestih in jih ponudili samo na spletu, odpravili brezplačno ponudbo hrane in pijače, omejili so velikost in količino prtljage. Prostor za potnika na letalu je manjši, tako lahko letalo sprejme več potnikov. Zaračunavajo vso strežbo in po besedah lastnika podjetja bi dodatno zaračunal tudi uporabo WC, če bi mu le letalske organizacije to dovolile. Letališča, na katerih pristajajo, niso največja in so zato cenejša. Vendar so obdržali vse, kar je ključno za potnika – osebje je usposobljeno in letala so varna. Ključna vrednost za njihove potnike je to, da varno in poceni priletijo iz enega v drugo mesto. V zameno za to so se pripravljeno odreči udobju.

Moj primer je primer prenosa poslovnega

modela iz ene v drugo panogo. Prodajalci pomivalnih aparatov za gostinske obrate višjega cenovnega in kakovostnega razreda je šla prodaja strojev sicer v redu. Nikakor pa ni mogel prepričati kupcev, da bi uporabljali njihova, originalna čistila. Gostinci so raje kupovali poceni čistila, ki pa so puščala bele sledi na kozarcih in seveda dodatno obremenjevala stroje. Posledica je bil mnogo večji obseg popravil v garancijski dobi, kot bi bil, če bi uporabljali originalno kemijo. Ker pri nas uporabljamo digitalne tiskarske stroje, smo se spomnili, da so imeli prodajalci profesionalnih digitalnih tiskarskih strojev enake težave – originalne tonerje so uporabniki menjali za neoriginalne, ki so bili cenejši. Poslovni model je tak, da poleg nakupa stroja računajo še servis in ves potrošni material v obliki cene na posamezno tiskano stran. Ker imajo tudi gostinski stroji števec pranj, so enako ponudili tudi v svoji panogi. Ideja je odlična, vprašanje je samo, ali lahko menedžment podjetja prestopi v drug način razmišljanja ter naredi vse potrebno za preskok prodaje drugače vrednotene storitve.

Primer podjetja Outfit7, ki je mogoče najbolj znano slovensko podjetje, ki programira igrice, je dober primer brezplačnih izdelkov. Z igrico Tom the Cat so prodrli na trge in pripravili še mnogo drugih likov – kužka, žirafa in druge. Zdaj imajo približno 600 milijonov nameščenih aplikacij na (predvsem) pametnih telefonih vseh znamk. Igrice so brezplačne, vendar z oglasi. Poslovni model je zasnovan tako, da so najprej ustvarili kapital (600 milijonov potencialnih uporabnikov); nato pa »monetizacijo« – prihodke ustvarjajo s trženjem licenc, prodajo »čiste« igrice ter off-line maskot v obliki plišastih igrač, posterjev, majic. Ponujanje igrice brezplačno namestitvev je torej samo način, kako priti do kapitala (števila uporabnikov).

Primer Googlea: ustanovitelja sta ustvarila iskalnik, ki z matematičnimi algoritmi kategorizira spletne strani in jih ob našem iskanju ponudi kot rezultat. Poleg tega je zdaj ustvaril še največji kartografski projekt Google Map in Gmail, prevzel je YouTube, ustvarja največjo svetovno knjižnico digitaliziranih knjig. Dejansko se ukvarja z informacijami. S tem ko nam ponuja odgovore na naša iskanja po spletu, se uči o nas in nas čedalje bolj spoznava. Prihodke pridobivajo prek oglaševanja. Inovativni model je predvsem zato, ker je bil eden prvih, ki je skozi množico uporabnikov in njihovim delom s programskim sistemom lahko prišel do zaključenih informacij, ki jih je spretno iztržil skozi uspešno oglaševanje. Oglaševanje z Googlom je uspešnejše, ker

bolj ciljno ponuja oglase bralcem, saj jih tudi mnogo bolje pozna.

Niki Lauda je na Dunaju naredil podjetje, ki posoja vozila Smart za nekaj evrov na dan, določeni so samo minimalni kilometri. To pa zato, ker je avto reklamno sporočilo in se mora po mestu premikati. Razliko v ceni najema avtomobila torej plača oglaševalec, ki pa oglašuje ceneje. Pri nas so svoj čas krožili kombiji z reklamami, pri čemer so bila vozila kupljena na leasing in vozniki zaposleni.

KAKO SE LOTITI SPREMENB?

Kot že omenjeno, je ključna ponujena vrednost kupcu. In tu se lahko vprašamo, kaj je naša ključna vrednost, ki jo naš kupec vidi v nas. Ne slepite se z reklamnimi sporočili. To največkrat ni tisto, kar iščemo. Zelo je pomembno, kam in v katero smer pri spreminjanju naj sploh razmišljamo. Naš poslovni kompas je v dveh stvareh, ki ju imamo pred seboj, a ju preredko pogledamo – to sta vizija in poslanstvo podjetja.

Vprašajte se naslednje:

1. *Katere vrednosti nudimo kupcu?*
2. *Katere probleme kupca rešujemo?*
3. *Katere potrebe kupca zadovoljujemo?*
4. *Katere produktne pakete storitev in izdelkov lahko ponudimo posameznim segmentom kupcev?*

V svoji knjigi Business Model Generation, ki sta jo avtorja Alex Osterwalder in Yves Pigneur s še 470 sodelavci in celoten posel zavila v poseben poslovni model izobraževanj, nakupa knjig in svetovanj, sta objavila tudi t. i. Business Model Canvas. To je pripomoček, pri katerem klasično pisanje poslovnega načrta izgubi smisel, razen za banke, seveda. Ponuja nam v uporabo kanvas/poster, na katerega izrišemo ves svoj poslovni model in ga nato spreminjamo ter oblikujemo. Je odlično orodje za vse, ki se lotevate podjetja. Omogoča predstavitev vsem zainteresiranim na enostaven način.

Pri svojem delu, ko pripravljam promocijske in oglaševalske akcije, dostikrat slišim: kriza je. Res je, vendar ko ugotovite, da je konkurenca huda, da se kupci obnašajo drugače – pomislite, če je prišel čas, da spremenite svoj poslovni model. Ni predpisanega recepta, kdaj se tega lotiti. Najbolje, da kar takoj preverite, katere so ključne vrednosti, ki jih ponujate kupcem. Mogoče niso več prave. Mogoče pa najdete nov poslovni model, ki vas pripelje v nov svet podjetništva, novo dimenzijo. Izkušnje kažejo, da lahko uspejo tisti, ki bodo kupcem ponudili pravo vrednost, in sicer ne glede na kraj, velikost ali panogo. ■

NAŠI DRUŽBI MANJKA POSLOVNE HIGIENE

VEDNO SO SE MORALI ZANESTI NA LASTNE MOČI, SAJ ZANJE SKORAJDA NI BILO DELA PREK JAVNIH RAZPISOV. NJIHOVO OSNOVNO DEJAVNOST – PROIZVODNJO IN INŽENIRING ZA IZGRADNJE SODOBNIH MONTAŽNIH OBJEKTOV – USMERJAJO TUDI V ENERGETSKE OBNOVE OBJEKTOV IN BUTIČNE PROIZVODE ZA INDIVIDUALNE KUPCE. POSLANSTVO PODJETJA ARMAT PROJEKT JE OHRANJANJE NAJBOLJŠIH STANDARDOV IN VISOKE GRADBENE KULTURE. ŽE DRUGO LETO BELEŽIJO RAST ČISTEGA DOBIČKA IN SPET TUDI ZAPOSLUJEJO, PRAVI LASTNIK IN DIREKTOR PODJETJA ARMAT PROJEKT ANDREJ REPŠE. POUČARI TUDI, DA SO TUDI V NAJTEŽJEM OBDOBJU SPOŠTOVALI DOGOVORJENE ROKE IN VSAKO NESPORNO TERJATEV PORAVNALI V ROKU.

SPRAŠEVALA: LIDIJA JEŽ

Iz varne službe v Trimu, v katerem ste bili tudi član uprave, ste odšli v tvegan zasebni posel. Ste že takrat slutili, da so vam poslovne zvezde naklonjene?

Ko sem se odločal za samostojno pot, sem imel za sabo 24 let dela v Trimu in pred tem še tri leta v Metalni v Krmelju. Takrat se je zaključila ena zgodba in odpirala se je druga, ki pa me – vključno z lastninjenjem – ni več pritegnila. Kljub temu da so bile razmere na trgu prav v tistem času precej težke, sem čutil, da so pred mano veliki in zanimivi izzivi in da jim bom kos.

Sreča je na strani pogumnih. Tudi na vaši strani je bila, saj ste prvi velik posel sklenili z osnutkom, napisanim kar na etiketi steklenice, pa je kljub temu držal.

Ta posel mi je zaupal dolgoletni direktor enega vidnejših slovenskih podjetij in ob naši 15. obletnici smo mu podelili priznanje za poslovni pogum. Pokazal ga je veliko, saj sem bil na začetku še povsem brez kapitala. Ob neki priložnosti sem ga – kot dolgoletnega poslovnega partnerja – obvestil, da odhajam na svojo poslovno pot, pa mi je dejal, da mu je žal, saj je načrtoval večjo gradnjo, pri čemer se je zanašal na moje sodelovanje. Ponudil mi je izgradnjo poslovnih prostorov, dogovor za ta velik posel pa sva napisala kar na etiketo steklenice. Prosil sem ga tudi za vsaj 10 odstotkov predujma, da bi imel za prve nabave materialov. Zelo dobro je razumel moj položaj in me naslednji dan presenetil s kar 40 odstotki nakazila za dogovorjeno pogodbo. Takšnega zaupanja in takšnih ljudi v današnjem poslovnem svetu skorajda ni več. Zaupal pa mi je tudi druga dela, tako da se je vrednost celotne investicije do zaključka še precej povečala. To je bil za nas zelo spodbuden začetek; za današnje razmere neponovljiv.

V teh letih se je vaše podjetje z dveh zaposlenih precej razširilo – kadrovsko in prostorsko.

Armat projekt ima sedež v Birni vasi pri Šentjanžu, kjer je tudi naša domačija, uprava z razvojem je v Novem mestu, proizvodne in skladiščne prostore pa imamo v Krmelju. Imamo tudi dve odvisni družbi – eno v Beogradu in od minulega leta še novo hčerinsko družbo v Krmelju. Na začetku sva bila nekaj mesecev zaposlena le midva z ženo Marjeto, ki je bila tudi naša prva direktorica. Danes pa je poleg ostalih sodelavcev pri nas zaposlena

tudi hči Tjaša, ki pokriva področja nabave, kooperacij in marketinga. V najboljših letih nas je bilo skoraj 50 redno zaposlenih, k sodelovanju pa smo povabili številne podizvajalce. Armat projekt je podjetje z visoko usposobljenimi strokovnimi kadri, ki družbi zagotavljajo rast in dobre poslovne rezultate. Imamo dobre in manj dobre sodelavce. Slabih nimamo. Seveda pa imamo lepo četico odličnih strokovnjakov in tudi kakšnega deloholika. Poudaril bi rad, da imamo tudi nekaj izjemnih biserov; delavnih, pogumnih, iskrenih, lojalnih in poštenih ljudi, zaradi katerih je vredno vztrajati, tudi ko je najteže.

Odkriti sodelavci vam verjetno povedo, kar mislijo, tudi ko kaj ne gre po načrtih. Ali vam kdaj nasprotujejo, vas upajo pokritizirati?

Ker je moja želja zaposliti boljšega in učinkovitejšega sodelavca, kot sem jaz, sem seveda odprt in hvaležen za pobude in tudi za dobronamerne, konstruktivne kritike – te spoštujem in jih tudi tako ali drugače nagradim. Rad se posvetujem; v tem duhu potekajo tudi naši kolegiji. Sestajamo se tedensko in analiziramo predvsem razvojne, marketinške, prodajne in finančne vsebine. Redno pregledamo stanje na terenu, saj je naše vodilo opraviti za naročnika najboljše delo. Mu zagotoviti najmanj toliko, kot je pričakoval od podpisu pogodbe.

Kako je bil sprejet vaš ukrep znižanja stroškov? Kako je to potekalo?

Kdor me pozna, ve, da ne prenesem sebičnosti. V našem podjetju ne želimo privilegiranih, pravila in standardi so za vse enaki – tudi zame. Sodelavcem sem pojasnil stanje podjetja in sliko glede konkurenčnosti ter predlagal dve možnosti: da vsi skupaj zategnemo pas in si znižamo plače, ki so bile glede na konkurenco previsoke, ali pa bomo primorani selektivno odpuščati. S tem ukrepom sem želel povečati našo primerjalno prednost. Tisti, ki so nasprotovali ukrepu prilagoditve plač, so si poiskali druge priložnosti ali pa sem jim kar sam svetoval drugo pot. Velika večina se je s predlaganim ukrepom strinjala in kmalu smo beležili bistveno boljše poslovne rezultate. Delno pa smo vsem zaposlenim plače tudi že povišali. Občutje v podjetju je spet kot v najboljših časih.

Zdi se, da je iz krize, ki je gradbeni sektor najbolj prizadela, Armat pro-

jekt izšel z nekaj manjšimi praskami. Ste imeli srečo tudi pri izbiri naročnikov, kupcev svojih storitev?

Če se simbolično izrazim, v mirnejše vode nismo pripluli z vso posadko na krovu in tudi ne brez odrgnin oz. poškodb. Zadnjih pet let je bilo tudi za nas zelo napornih. Naši naročniki so padali v stečaje kot po tekočem traku. Izgubili smo veliko, četudi smo vsa dela opravili v pričakovanih rokih in dogovorjeni kakovosti.

Žal se danes na srečo ne gre več zanašati. Ves čas bredemo v močvirju systemske korupcije in se zapletamo v plevel neplačnikov. Do javnih naročil so dostopali predvsem privilegirani, ki realnega trga pravzaprav niso poznali. Ti so danes, ko jih banke ne servisirajo več in ko država ne omogoča novih naročil, nenadoma na kolenih. Mi, ostali, ki smo se morali zanašati na lastne moči, pa smo se utrdili in rastemo tudi v težjih časih. Pravila v našem podjetju so jasna – skrbno preverjamo finančno stanje in poslovne navade naročnika; če imamo pomisleke, se poslu tudi odpovemo. Včasih pa žal tudi naša previdnost ni dovolj. Kot na primer pri projektu ptujske čistilne naprave, ki smo ga izvajali za podjetje CPM iz Maribora. Po vseh analizah je bil posel videti varen; podjetje je ob podpisu pogodbe izkazovalo dobro finančno stanje, zaključni račun pa velik čisti dobiček. Sicer smo tudi pred tem na enak način z istim naročnikom že sodelovali. Objavljena boniteta podjetja je bila dobra in država jim je zaupala velik projekt. Pa se je njihova hiša iz kart v naslednjih mesecih hitro podrla in mi smo precej izgubili. Takih naročnikov v minulem obdobju ni manjkalo. Skozi nerazumljivo zakonsko regulativo – kljub dokazom in dobro opravljenem delu – smo ostali brez našega denarja, ki bi ga še kako potrebovali za širitev in razvoj. Da laže spim, sem naročil črtanje slabih terjatev iz odprtih postavk. To niso le »majhne praske«, ampak moja najdražja šola v življenju. Država bo morala še marsikaj urediti, da bodo dobra podjetja, ki korektno opravljajo svoje storitve, hitreje in varneje poplačana. Pravna praksa kaže na precej zmedeno stanje.

Kljub pretresom pa smo, kot sem že omenil, našo barko vendarle varno pripeljali v mirnejše vode ter z internimi standardi in pravili poskrbeli, da bomo spet varno in srečno pluli, tudi skozi nevihte, ki jih izgleda še ne bo kmalu konec. Naši zdajšnji kazalci se že drugo leto spet



izboljšujejo, kljub temu da se je obseg naročil precej skrčil. Pomembno je, da je poslovni izid pod črto spet boljši.

Pravite, da naši družbi manjka poslovne higijene?

To je žal še vedno glavni problem. Moj vzor so Skandinavci, ki imajo visoke moralno-etične standarde in veljajo za poslovne odličnjake. Stanje v naši državi je še daleč od njihovih standardov, s čimer škodimo tudi prihodnosti naših otrok. Pri nas manjka doslednosti in elementarnega poštenja. Stanje, v katerem je naša država, pa je posledica negativnega lobiranja in spletk gospodarstvenikov, politikov in bankirjev.

V vašem podjetju je veliko doslednosti in več skrbi za zaposlene.

Vodilo podjetja Armat projekt ostaja: plačaj, kar si naročil in je dobro opravljeno. Tako naši kooperanti kot naši zaposleni dobivajo plačila redno in pravočasno – tudi

pred rokom. Naše plače so spodobne in, upam, za današnji čas stimulatивne. Doslej smo vedno izplačevali spodobne božičnice, do pred štirih let nazaj pa tudi 13. plačo. Če se kdo znajde v težavah, mu pomagamo. Vsi imamo pod enakimi pogoji možnost letovanja v dveh objektih na morju, kot nekoč v sindikalnih časih. Zadovoljni zaposleni podjetju prinašajo dobiček, zato poskrbimo tudi za posebna druženja, tudi z družinskimi člani in s partnerji. To zagotovo za podjetje ni izgubljen denar! Kapital podjetja so, glavni kapital.

Povem naj, da imamo od 10 do 15 stalnih kooperantov, ki jih razvrščamo tako: v prvi skupini so najboljši, ki nadzora skorajda ne potrebujejo; v drugi so tisti, ki jih pogosteje nadziramo, v tretji pa so »začetniki«, ki jih nadziramo pri vsaki fazi dela. Obratno sorazmerno jih potem seveda stimuliramo in tudi tako znižujemo nekatere stroške. Zaupanje je velika vrednota in tega pri naših poslovnih partnerjih ne smemo izgubiti.

Izhajate iz številčne družine. Kljub revščini pa ste odraščali ob velikem duhovnem kapitalu staršev in vsi ste dosegli lepe kariere. Imate tudi zato več posluha za socialna vprašanja, za sočloveka?

Starša sta preživljala devet otrok, vsi pa smo živeli od ene tanke očetove denarnice. Bili smo strogo vzgojeni, lahko bi rekel kar špartansko. Vedelo se je, da denarja ni ter da se moramo učiti in delati. Oče je bil tako kot ded čevljar in je imel pred drugo svetovno vojno tri zaposlene. V šoli je bil odličnjak, pozneje tudi predan Sokolu in družbeno dejaven. Veljal je za pisarja cele mirnske doline; daleč naokoli je bil prvi, ki je imel pisalni stroj. Za kmete je pripravljaval tudi pravnne postopke itd. Po vojni je bil popisovalec škode, pozneje je bil gozdni nadzornik.

Skromno in delovno je bilo pri nas doma. Otroci smo nabirali gozdne sadeže, obirali hmelj ... Jaz sem se zaposlil po končani obrtni šoli in nato ob delu študiral. Še vedno smo med seboj tesno povezani – najmanj enkrat na leto se srečamo pri nas doma. Jaz sem namreč ostal na domačiji, četudi sem si kot otrok vedno želel v svet.

V svet pa je odšla ena od vaših hčera.

Z ženo imava štiri otroke. Najstarejša hči živi na Danskem, kamor se je poročila. Radi jih obiščemo; skandinavski način življenja mi je zelo všeč – skromno, družinsko, pošteno. Tam ni super bogatašev; kdor pa je bogat, tudi več prispeva. Zato tudi zelo revnih ni.

Slišim, da tudi plešete.

Znal sem predvsem kmečke plese, zdaj pa z ženo hodiva na plesne vaje, in to je super. Ples je več kot gibanje, je uživanje, sprostitiv, usklajevanje, dopolnjevanje, krepi zdravje – skratka ima same odlike. Sicer tudi precej kolesarim, delam na zemlji, še zlasti v vinogradu. In se počasi pripravljam na upokojitev. Vendar bom tudi pozneje ostal dejaven lastnik, le več časa si bom lahko vzel in lažje bom užival v dobri in zdravi hrani moje žene, ki je zaprisežena ekologinja in zagovornica zdravega in lepega življenja. ■

Kje vam jo postavimo?



LESENE HIŠE FINNLAMELLI

ZDRAV IN NARAVEN NAČIN BIVANJA

Les oblikuje zdravo in prijetno mikroklimo. Ima odlične izolacijske lastnosti in je lahek, a močan material. Te hiše dihalo in ustvarijo naravo v svojih prostorih.

Ob odločitvi za leseno hišo prislunemo vašim željam. Uresničimo jih skupaj z našimi izkušnjami in znanjem ter kakovostjo materialov Finnlamelli.

ARHEFIN, D. O. O.
ŽLEBEJ 1A, 8000 NOVO MESTO
07 33 25 440, 031 221 774
INFO@ARHEFIN.SI, WWW.ARHEFIN.SI



Finnlamelli
Masivne lesene hiše

USPEHOV ČASOMER

LETO JE NAOKOLI IN TU JE ŽE 4. RUBRIKA USPEHOV ČASOMER, NAMENJENA OBELEŽEVANJU POMEMBNEJŠIH MEJNIKOVA DELOVANJA ČLANOV GZDBK. LE PODJETJA Z JASNI MI CILJI, PRIPRAVLJENA NA SPREJEMANJE NOVIH IZZIVOV, DANES SLAVIJO 10, 20 ... IN CELO 40 LET DELOVANJA. V LETOŠNJEM LETU TO VELJA ZA 12 ČLANOV.

V rubriko so uvrščeni le člani, ki so nam vrnilo izpolnjene vprašalnike in bodo v tem letu praznovali okrogle jubileje. Ob tej priložnosti prosimo vse člane, ki nam še niso vrnilo izpolnjenih vprašalnikov, da to storijo in omogočijo, da bo rubrika Uspehov časomer čim bolj popolna.

V LETU 2013 PRAZNUJEJO:

10 10 LET DELOVANJA:
PLESKAR, IGOR AGNIČ, S. P.,
RUS TRANS, D. O. O.,
TT AVTO, D. O. O.

20 20 LET DELOVANJA:
DINAMIC, D. O. O.,
ENSI, D. O. O.,
FIRSK, D. O. O.,
LOGING, D. O. O.,
PUŠNIK-NOVLJAN, D. O. O.,
ŠPICA, D. O. O.,
TINDE, D. O. O., TREBNJE

30 30 LET DELOVANJA
EUROTEK TREBNJE, D. O. O.

40 40 LET DELOVANJA
TEM ČATEŽ, D. D.

Vsem iskreno voščimo in vam tudi v prihodnje želimo čim uspešnejše poslovanje. Hkrati vas vabimo, da se še naprej v čim večji meri vključujete v delovanje zbornice in tako oblikujete tudi našo zgodovino.

KOCKE ZLAGAMO ŠE VIŠE

KOMPETENČNI CENTER KEMIJSKE INDUSTRIJE (KOCKE) V LETOŠNJEM LETU NADALJUJE Z IZVAJANJEM USPOSABLJANJ, SAJ NAM JE MINISTRSTVO ZA DELO, DRUŽINO IN SOCIALNE ZADEVE KOT POSREDNIŠKO TELO JANUARJA ODOBRILO PODALJŠANJE PROJEKTA DO KONCA JUNIJA 2013. S TEM BOMO UČINKOVITEJE POČRPALI ODOBRENA SREDSTVA IN PREK DODATNO IZVEDENIH USPOSABLJANJ ZAGOTOVILI ŠE VIŠJO USPOSOBLJENOST KADRA VKLJUČENIH PODJETIJ TER PRIDOBITEV NOVIH KOMPETENC ZA VEČJO KONKURENČNOST ZAPOSLENIH, PODJETIJ IN PANOGE NA TRGU.

DOSEŽENI REZULTATI

Lahko se pohvalimo, da smo z usmerjenim spodbujanjem znanja do konca leta 2012 izvedli kar 312 usposabljanj, pri čemer je usposabljanje trajalo v povprečju 10 pedagoških ur, v njih pa se je 1005 zaposlenih vključilo kar 2814-krat. Pri izvajanju projekta smo si, in tako bo veljalo tudi v prihodnje, prizadevali prispevati k enakosti možnosti. V usposabljanja smo vključevali zaposlene vseh izobrazbenih stopenj ne glede na spol ali starost. Tako je bilo v usposabljanja vključenih 346 žensk in kar nekaj pripadnikov ranljivih skupin (invalidi, pripadniki manjšin). Poleg tega so bili v usposabljanja vključeni tudi mlajši zaposleni in večje število zaposlenih, starejših od 55 let.

MOJA VIZIJA – KEMIJSKA INDUSTRIJA

Pri vsaki odločitvi v življenju je dobro imeti vizijo, kam želimo iti v prihodnosti. Mladi so pri odločitvi, kateri poklic bi opravljali oz. katero smer nadaljnjega šolanja izbrati, pogosto negotovi. V skladu zavezami iz prijave na razpis v okviru projekta promoviramo tudi kemijske poklice med mladimi. V ta namen smo se v začetku februarja udeležili dvodnevne seje izobraževanja in poklicev Informativa 2013, na katerem smo mladim predstavili, kaj sploh je kemijska industrija, s pomočjo eksperimentov v izvedbi profesorja Ivana Lebana pa smo dokazali, da je kemija zanimiva in, kar je še bolj pomembno, da so v kemijski industriji prihodnost in posledično boljše zaposlitvene možnosti.



V tovrstne dejavnosti vključujemo tudi učitelje in profesorje kemije. Zato smo novembra lani pripravili konferenco Slovenska kemijska industrija – priložnost za zaposlovanje in podporo trajnostnemu razvoju, ki je bila v prvi vrsti namenjena učiteljem, ki poučujejo kemijo ali naravoslovje na osnovnih in srednjih šolah ter kemijske strokovne predmete na srednjih strokovnih šolah. Udeleženci konference so spoznali slovensko kemijsko industrijo kot delodajalca in proizvajalca izdelkov, ki so plod novih tehnologij. Dobili so vpogled, kako danes kemijska industrija pri proizvodnji uveljavlja načela zelene ekonomije, odgovornega ravnanja in ostale cilje trajnostnega razvoja. Seznanili so se tudi z znanji in s poklici, ki jih potrebuje današnja kemijska industrija.

S tovrstnimi dejavnostmi bomo nadaljevali tudi v prihodnje.

KAKO NAPREJ

Po odobrenem podaljšanju projekta smo se partnerji projekta Kocke februarja sešli



na kolegiju partnerstva, na katerem smo oblikovali načrt dela do konca projekta. V tem trenutku v okviru centra nadaljujemo s pospešenim izvajanjem usposabljanj z različnih področij, poseben poudarek bomo namenili še večjemu sodelovanju na področju razvoja kadrov in skupnemu izvajanju usposabljanj vključenih podjetij (20). Ob koncu projekta nas čaka pregled ustreznosti na začetku izdelanega panožnega kompetenčnega modela in ugotovitev napredka pri vključenih zaposlenih.

Z vsemi dejavnostmi usmerjeno »gojimo strast do znanja in spodbujamo napredek«, kar je tudi slogan dolgoročno delujočega kompetenčnega centra. Več o dogajanju v okviru projekta lahko preberete na www.gzdbk.si.

»Operacijo delno financira Evropska unija, in sicer iz Evropskega socialnega sklada. Operacija se izvaja v okviru Operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007-2013, 1. razvojne prioritete Spodbujanje podjetništva in prilagodljivost, 1.2 prednostne usmeritve Usposabljanje in izobraževanje za konkurenčnost in zaposljivost.«

KOCKE



Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski sklad za regionalni razvoj
Kohezni sklad
Evropski socialni sklad

MAJHNI KORAKI ZA DELODAJALCE

GOSPODARSTVO ŽE NEKAJ LET ZAHTEVA KORENITE SPREMEMBE NA PODROČJU TRGA DELA. SLOVENSKI TRG DELA JE TUDI PO OCENAH SVETOVNIH IN EVROPSKIH ORGANIZACIJ PREVEČ TOG IN NEKONKURENČEN. ZATO SO SPREMEMBE NA DELOVNOPRAVNEM PODROČJU VEČ KOT POTREBNE. Z NOVIM ZAKONOM O DELOVNIH RAZMERJIH (ZDR) IN NOVELO ZAKONA O UREJANJU TRGA DELA NAJ BI SE TAKO POVEČALA PROŽNOST IN ZMANJŠALA SEGMENTACIJA NA TRGU DELA. BOLJE POZNO KOT NIKOLI?!

Spremembe Zakona o delovnih razmerjih se kljub bistveno širšim zahtevam slovenskega gospodarstva nanašajo predvsem na večjo prožnost in odpravo segmentacije na trgu dela. Nekateri ukrepi pa deloma znižujejo tudi stroške dela, vendar bistveno manj, kot so delodajalci pričakovali na podlagi izhodišč za reformo trga dela. Plačan odmor za malico ostaja, tudi dodatek na delovno dobo, ki pa ga je mogoče skozi kolektivne pogodbe na ravni dejavnosti dogovoriti tudi drugače (dodatek za stalnost ali nižji odstotek).

ZUNANJA PROŽNOST

Prožnost, torej sposobnost hitrega prilagajanja števila zaposlenih tržnim razmeram, je eden pomembnejših elementov konkurenčnosti podjetja. Delodajalci morajo imeti možnost število zaposlenih hitro prilagoditi nihanjem na trgu, in sicer tako prek dodatnih oblik zaposlovanja oziroma opravljanja dela kot tudi prek sorazmerno enostavnih postopkov odpuščenja in kratkih odpovednih rokov. Najdaljši, 120-dnevni, odpovedni rok se krajša na 80 dni za zaposlene pri delodajalcu nad 25 let, vendar je tudi tega možno s kolektivno pogodbo dejavnosti znižati na 60 dni. Že v času odpovednega roka se mora delavec prijaviti v razvid iskalcev zaposlitve pri zavodu za zaposlovanje in vsaj en dan na teden nameniti obveznostim do zavoda. Za čas, ki ga delavec v času odpovednega roka nameni tem obveznostim, bo delodajalec dobil povrnjeno nadomestilo od zavoda.

Ker zunanja prožnost pomeni tudi bistveno hitrejše postopke odpovedi, je treba poudariti, da se številne administrativne obveznosti, ki so v preteklosti marsikateremu delodajalcu povzročile nemalo skrbi in težav, odpravljajo oziroma mehčajo. S temi ukrepi bodo zdaj sodišča morala bistveno več časa nameniti vsebini in manj procesnim pomanjkljivostim v postopkih odpovedi.

Dodatne možnosti pa ponuja tudi možnost opravljanja začasnih in občasnih del, ki jih

lahko delodajalci pod določenimi pogoji dogovorijo le z upokojenci.

NOTRANJA PROŽNOST

Novi ZDR na področju notranje prožnosti ponuja kar nekaj koristnih institutov, ki bodo omogočili možnosti za prilagajanje spremenjenim potrebam v podjetju.

Že zdaj je bilo možno s kolektivnimi pogodbami določiti pogoje, pod katerimi je možno od delavca zahtevati, da opravlja tudi druga dela. Takšna dela se lahko časovno omeji. Z novim zakonom je to možno storiti tudi v primeru, ko kolektivne pogodbe tega ne urejajo ali pa kolektivne pogodbe za neko dejavnost ne obstaja. Najdlje za čas treh mesecev v koledarskem letu lahko delodajalec od delavca zahteva, da ne glede na pogodbo o zaposlitvi opravlja tudi drugo ustrezno delo (izobrazba enake ravni). Za manjše delodajalce je določena izjema, in sicer jih lahko delodajalec prerazporedi tudi na primerna dela, torej tista, za katera se zahteva ena raven nižja izobrazba.

Dodatno je možno začasno za 6 mesecev delavce napotiti na čakanje na delo, v tem času pa je delodajalec dolžan delavcu izplačevati 80 % nadomestila plače.

ZAPOSLOVANJE ZA DOLOČEN ČAS

Zaposlovanje za določen čas je poleg študentskega dela edina resnično fleksibilna oblika dela, ki pa je v minulih letih v številnih dejavnostih in primerih novega zaposlovanja postala prej pravilo kot izjema. To je posledica (pre)velike varnosti starejših delavcev in premalo zakonskih možnosti za prožno urejanje delovnih razmerij. Ne moremo pa mimo dejstva, da je pri zaposlovanju za določen čas prihajalo tudi do zlorab.

Zaposlovanje za določen čas ostaja. Ostajajo razlogi, dodajajo se novi, hkrati se želi delodajalce destimulirati z uvedbo odpravnin na pogodbe za določen čas ter večjim prispevkom

delodajalca v primeru sklenitve pogodbe za določen čas. Poudariti je treba, da zakon predvideva izjeme. Ni treba plačati odpravnine za določen čas, če delavca zaposliš za nedoločen čas, če gre za razlog nadomeščanja odsotnega delavca ali če ni sprejel ponujene pogodbe o zaposlitvi za nedoločen čas za ustrezno delovno mesto.

Še najpomembnejša sprememba v tem delu je nova omejitev pri zaposlovanju za določen čas. Po izteku dvoletnega obdobja ne bo mogoče skleniti nove pogodbe za določen čas za isto delo z drugim delavcem. S tem se želi omejiti neupravičeno veriženje pogodb za določen čas z drugim delavcem.

REFORMA ALI LE LEPOTNI POPRAVKI

Ukrepov oziroma sprememb ni malo, zato jih tudi ni smiselno naštevati vsakega posebej. Mogoče lahko omenimo še spremembe pri letnem dopustu, ki se bo določal po dvanajstih, spremembe pri vročanju, pri vodenju disciplinskih postopkov in nekatere novosti pri poslovnih osebah. Če vse skupaj združimo, lahko ugotovimo, da spremembe so, vendar pa je vprašanje, kakšna je njihova kakovost. Glede na minimalne spremembe, predvsem na področju stroškov dela, je za marsikaterega delodajalca takšna sprememba zakona nepotrebna oziroma celo slabša od prej veljavnega zakona, saj so se delovna razmerja »podražila« za odpravnine na pogodbe za določen čas. Na vprašanje, ali gre za reformo ali le za lepote popravke, lahko poda odgovor samo vsak delodajalec sam. To je odvisno predvsem od individualnih težav in pričakovanj delodajalcev. Marsikoga nov zakon ni zadovoljil, vendar so spremembe tudi takšne, da lahko prispevajo k varni prožnosti. Bo pa v kratkem treba razmišljati o dodatnih ukrepih za izboljšanje konkurenčnih možnosti slovenskih delodajalcev. ■

SPREJET DRŽAVNI PROSTORSKI NAČRT ZA 3. RAZVOJNO OS, JUŽNI DEL, NOVO MESTO–MALINE

VLADA JE NA 42. REDNI SEJI KONEC DECEMBRA IZDALA UREDBO O DRŽAVNEM PROSTORSKEM NAČRTU ZA DRŽAVNO CESTO OD PRIKLJUČKA NA AVTOCESTI A2 LJUBLJANA–OBREŽJE PRI NOVEM MESTU DO PRIKLJUČKA MALINE.

V sporočilu za javnost so poudarili, da prostorske ureditve, ki so obravnavane v tem državnem prostorskem načrtu, izpolnjujejo določila Strategije prostorskega razvoja Slovenije (SPRS), saj omogočajo povezave Novega mesta z Belo krajino in prek nje z Republiko Hrvaško. Načrtovane ureditve bodo zagotovile racionalen in učinkovitejši prostorski razvoj Novega mesta, dolenskih in belokranjskih občinskih središč ter manjših naselij, s tem pa omogočile tudi skladen regionalni razvoj. Predmet tega državnega prostorskega načrta so prostorske ureditve, povezane z gradnjo 3. razvojne osi – južni del: odsek 1, ki obsega državno cesto od avtoceste A2 Ljubljana–Obrežje pri Novem mestu do priključka Maline s pripadajočimi ureditvami v skupni dolžini približno 35 km. Načrtovana ureditev poteka po območju občin Novo mesto, Semič in Metlika.

Uredba je bila objavljena v Uradnem listu RS 102/2012 21. 12. 2012. V nadaljevanju povzemam ključne podatke o trasi. Trasa hitre ceste se na severu začne na območju zdajšnjega avtocestnega priključka Novo mesto vzhod na avtocesti A2 Ljubljana–Obrežje. Nato prečka reko Krko in potok Šajsar, v nadaljevanju pa poteka med naseljem Žabja vas in Velika Cikava, kjer je predviden priključek Cikava. V nadaljevanju gre po zahodni strani poslovno-industrijske cone Cikava do priključka Osredek ter nato skozi gozd Gotenski boršt in po dolini potoka Težka voda. Na območju Pogancev je predviden razcep in prek njega navezava na glavno cesto. Od Pogancev naprej se trasa hitre ceste usmeri proti jugu in poteka po zahodni strani naselja Dolnja Težka Voda in vzhodno od Koroške vasi, nato pa se nadaljuje vzporedno z obstoječo glavno cesto. Jugovzhodno od Vinje vasi trasa poteka v pokritem vkopu do priključka Gorjanci in se naveže na glavno cesto ter se v nadaljevanju usmeri v predor dolžine 2300 m pod vrhom Gorjancev. Iz predora pride trasa hitre ceste vzhodno od vasi Maline, kjer spet poteka v pokritem vkopu, naprej proti jugu pa sta predvidena priključek Maline in ureditev povezovalne ceste od Malin do križišča z glavno cesto južno od naselja Jugorje v neposredni bližini obstoječega priključka regionalne ceste.

Trasa zahodne obvoznice poteka po zahodni in južni strani Novega mesta od obstoječega avtocestnega priključka Novo mesto zahod, od koder se nadaljuje zahodno od Dolenjih Kamenc in Potočne vasi, v Bučni vasi prečka dolino Bršljinskega potoka, železniško progo Ljubljana–Novo mesto in regionalno cesto Trebnje–Novo mesto ter se zahodno od tovarne Adria priključi trasi visokonapetostnega daljnovoda, ob kateri poteka do reke Krke. Vzhodno od pokopališča Srebrniče prečka regionalno cesto Soteska–Straža–Novo mesto–Žabja vas ter poteka proti Šmihelu in Regrči vasi. V bližini Regrških košenic prečka visokonapetostni daljnovod in železniško progo Novo mesto–Metlika. Trasa zahodne obvoznice se konča z viaduktom čez dolino potoka Petelinec in se

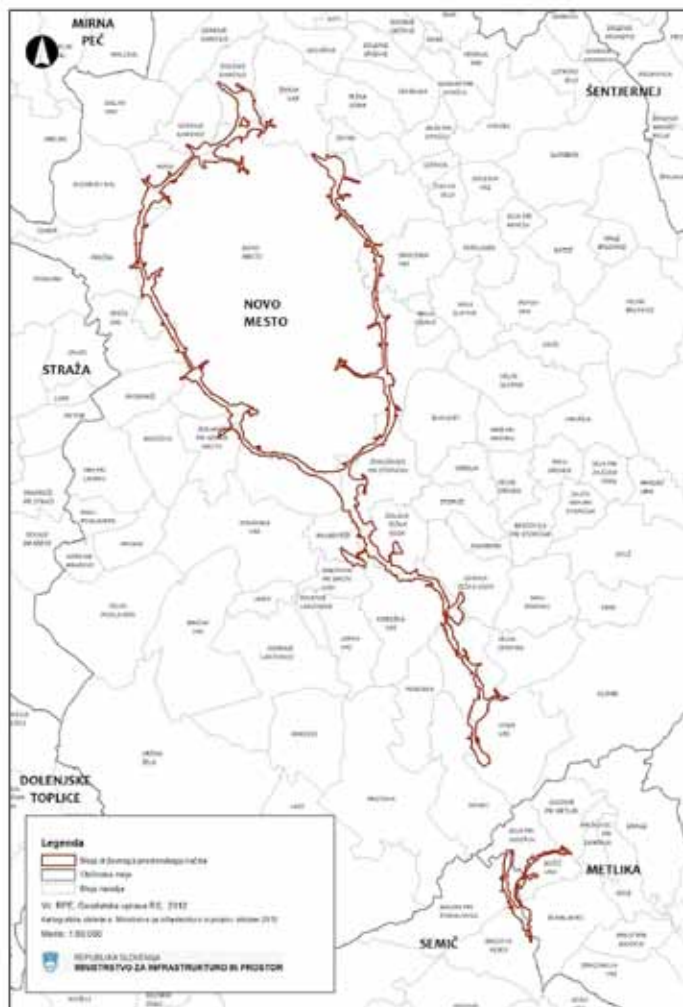
v Pogancih priključi na traso hitre ceste.

Trasa Šentjoške ceste povezuje priključek Osredek in obstoječo glavno cesto Novo mesto (Revoz)–Metlika (Belokranjsko cesto). Vzhodno od priključka na hitro cesto se trasa skozi podvoz nadaljuje proti krožnemu križišču, po katerem bo urejena navezava na hitro cesto v smeri proti Novemu mestu in do predvidene poslovno-industrijske cone Cikava.

Trasa povezovalne ceste Maline–Jugorje se začne z navezavo na priključek Maline. V nadaljevanju poteka po obstoječi regionalni cesti Ručetna vas–Štrekljevec–Jugorje do km 1,200, nato pa po predvideni novi trasi južno od naselja Luža. Povezovalna cesta Maline–Jugorje se konča na glavni cesti južno od naselja Jugorje v neposredni bližini obstoječega priključka regionalne ceste. ■

Stran 10934 / St. 102 / 21. 12. 2012

Uradni list Republike Slovenije



NAGRADA GZS VNOVIČ V NAŠO REGIJO

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) je že 45-ič podelila nagrado GZS za gospodarske in podjetniške dosežke, ki so najstarejša in najprestižnejša tovrstna priznanja v Sloveniji. GZS jih podeli kot priznanje tistim gospodarstvenikom, ki že vrsto let uspešno vodijo svoja podjetja. Med letošnjimi nagrajenci, ki jih je 8 in prihajajo iz štirih regij ter osmih panog, je tudi član GZDBK **Andrej Repše** iz podjetja **Armat projekt, d. o. o.**

Komisija je v obrazložitvi nagrade zapisala: »Ob krizi, ki je izrazil prizadela gradbeni sektor, so v podjetju Armat projekt, d. o. o., uvedli posebne ukrepe in v zadnjih dveh letih ustvarili dobiček in dodano vrednost na zaposlenega enkrat višjo od povprečja v panogi. Z inovativnimi rešitvami posodablja tehnološke rešitve gradnje v smeri energetske učinkovitosti in ekoloških zahtev, kot je na primer nov proizvod - nosilec ovoja fasad iz kompozitnih vlaken. Podjetje daje številne donacije pomoči potrebnim osebam in sponzorira šole in društva v lokalnem okolju.«

Nagrada je med gospodarstveniki zelo cenjena, ker jo podeljujejo najuglednejši gospodarstveniki, nekdanji nagrajenci, člani Komisije za nagrade. Pri nagradi gre za pomembno povezavo vodilnega človeka družbe in družbe, ki se s tem zapisuje v

zgodovino slovenskega gospodarstva. Komisija za nagrade pri ocenjevanju dosežkov kandidatov uporablja posebna pravila in merila. Ta so bila v minulih letih večkrat dopolnjena, predvsem z namenom, da se na kandidature za nagrado lahko prijavijo vsi poslovni subjekti v Sloveniji. Poleg splošnih tržnih in razvojnih rezultatov, rezultatov poslovanja in izvoznih rezultatov ter internacionalizacije se upoštevajo tudi hitra in učinkovita tržna širitev gospodarske družbe, obetavna vizija in jasna strategija na daljši rok, lastni razvoj in inovacije. V zadnjih letih je komisija pri svojem delu upoštevala tudi zahtevnejše pogoje poslovanja, povezano s krizo. Dodatno je ovrednotila prizadevanja kandidatov za učinkovit stroškovni menedžment, ukrepe hitrega tržnega prilagajanja in prestrukturiranja, ohranjanja delovnih mest ter rast in ohranjanje dobičkovnosti.

S ciljem pospešitve razvojne in inovativne naravnosti slovenskih podjetij je komisija v letu 2011 posodobila merila za ocenjevanje in dala večji poudarek razvojnemu sodelovanju, še posebej z razvojno-raziskovalno sfero, varovanju intelektualne lastnine, izvozu na zahtevne trge ter sodelovanju v evropskih programih in vključevanju v slovenske in EU razvojne pobude. Dodana so bila tudi nova finančna merila, to so kazalniki kot: delež neto dolga, stroški dela na zaposlenega in stroški dela v dodani vrednosti. ■

ISO 14001

EMAS

ISO 50001

CO₂ ODTIS

TGP

GRI

Naj bo SIQ vaš partner pri certificiranju sistemov ravnanja z okoljem in upravljanja z energijo

ISO 14001:2004, EMAS in ISO 50001:2011

- orodja za doseganje trajnostnega razvoja,
- manjša okoljska tveganja,
- nižji stroški in izboljšano poslovanje,
- manjše emisije toplogrednih plinov,
- boljši konkurenčni položaj na trgu,
- večje zaupanje strank, poslovnih partnerjev in širše javnosti.

Preostale storitve na področju okolja

- preverjanje poročil o emisijah TPG,
- izračun CO₂ odtisa,
- preverjanje poročil o trajnostnem razvoju skladno s smernicami GRI - Global Reporting Initiative,
- izobraževanja na področju okolja in energije.

Vabljeni na letno konferenco o okoljskem ravnanju »Okoljsko odgovorni - podjetniško uspešni«, ki bo **21. marca 2013 v Ljubljani**. Več informacij na www.znanje.siq.si.

JUDITA LEDIČ

OKROGLA MIZA Z MINISTROM VIZJAKOM

FEBRUARJA JE POTEKALA OKROGLA MIZA O PRIPRAVI NOVE ZAKONODAJE NA PODROČJU REFORME TRGA DELA V SKUPNI ORGANIZACIJI DRUŠTVA ZA KADROVSKO DEJAVNOST DOLENJSKE IN BELE KRAJINE TER SEKCIJE ZA RAVNANJE S ČLOVEŠKIMI VIRI.

Društvo za kadrovske dejavnosti Dolenjske in Bele krajine želi s svojo programsko usmeritvijo prispevati k uveljavljanju, napredku, razvoju in spodbujanju večje vloge kadrovske funkcije znotraj podjetij kot tudi v širšem družbenem okolju. V tej luči zelo uspešno sodeluje s Sekcijo za ravnanje s človeškimi viri v okviru GZDBK že od leta 2008.

Na okrogli mizi je bila predstavljena nova zakonodaja na področju trga dela. Od reforme trga dela, ki je sedaj sprejeta, pričakujejo veliko tako delodajalci kot tudi iskalci zaposlitve.

Predstavitve se je udeležilo okrog 50 predstavnikov podjetij iz regije. Minister za delo, družino in socialne zadeve **Andrej Vizjak** je udeležencem predstavil spremembe delovnopravne zakonodaje, katerih namen je predvsem zmanjšanje segmentacije in povečanje konkurenčnosti. Kot je bilo videti iz razprave, delodajalce najbolj skrbi ustrezno razreševanje fleksibilnosti trga dela. ■



TEJA LESJAK

DOLENJSKA REGIJA POSLOVNIH KOMUNIKATORJEV Z NOVIM VODSTVOM

PO DVEH LETIH USPEŠNEGA DELOVANJA DOLENJSKE REGIJSKE SKUPINE POSLOVNIH KOMUNIKATORJEV, KI DELUJE POD OKRILJEM SLOVENSKEGA DRUŠTVA ZA ODNOS Z JAVNOSTMI (PRSS) IN GOSPODARSKE ZBORNICE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE (GZDBK), JE VODENJE PREVZELA **SONJA VLAŠIČ**.

Januarja 2011 sta takratna predsednika PRSS in GZDBK podpisala dogovor o medsebojnem delovanju zbornice in društva in ustanovljena je bila regijska skupina 07 poslovnih komunikatorjev, ki je sicer del PRSS, kar pa lahko v prihodnje preraste tudi v eno izmed sekcij GZDBK. Vodenje regijske skupine 07 je takrat prevzela **Teja Lesjak**.

Skupina je takoj po ustanovitvi uspešno zaživela. Na letni ravni je bilo organiziranih več strokovnih srečanj s področja odnosov z javnostmi, ki so bila dobro obiskana. Tudi novo vodstvo je usmerjeno v nadaljnjo promocijo in krepitev ugleda dejavnosti odnosov z javnostmi v dolenjsko-posavski in belokranjski regiji. ■



POLONA LINDIČ

INFORMATIVA 2013

Na začetku februarja je na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani potekal že 5. sejem izobraževanja in poklicev Informativa, ki si ga je ogledalo okoli 16 000 obiskovalcev. Na sejmu so se tudi letos pod okriljem Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine predstavile novomeške fakultete, in sicer Fakulteta za industrijski inženiring Novo mesto, Fakulteta za informacijske študije v Novem mestu in Fakulteta za organizacijske študije v Novem mestu, ki se jim je letos prvič pridružil Dijaški in študentski dom Novo mesto. Pod skupnim sloganom Študiraj v Novem mestu so razstavljalci predstavili prednosti študija v Novem mestu, svoje izobraževalne programe in možnosti za bivanje. ■



Z NAMENOM SPODBUDITI INOVACIJSKO DEJAVNOST NA DOLENJSKEM IN V BELI KRAJINI IN POVEČATI KONKURENČNOST GOSPODARSTVA REGIJE TER OMOGOČITI PREDSTAVITEV INOVACIJSKIH DOSEŽKOV, KI SO REZULTAT DOMAČEGA ZNANJA

OBJAVLJAMO

RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJ ZA INOVACIJE GOSPODARSKE ZBORNICE DOLENJSKE IN BELE KRAJINE ZA LETO 2012

V skladu s Pravilnikom o podeljevanju priznanj za inovacije GZDBK imajo pravico do prijave na razpis vse gospodarske družbe, podjetja, samostojni podjetniki posamezniki, samostojni inovatorji ali druge organizacijske oblike z območja Gospodarske zbornice Dolenjske in Bele krajine.

Besedilo javnega razpisa, prijavnici obrazci in ostala dokumentacija so na voljo na spletni strani zbornice www.gzdbk.si, v razdelku projekti – inovacije.

Rok za oddajo prijav je 3. april 2013.

Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine
Novi trg 11, 8000 Novo mesto
tel. 07/ 33 22 180, www.gzdbk.si, info@gzdbk.si

SOLOS

REALIZACIJA GRAFIČNIH IDEJ

Smo agencija.

Poznamo strategije, podjetniške in marketinške. Imamo leta izkušenj, nagrade in pohvale pri načrtovanju, oblikovanju in izdelavi akcij – tiskanih in elektronskih.

Usmerjeni smo v rezultat – vaš rezultat.

Zato smo uspešni pri direktnem marketingu, internem komuniciranju, načrtovanju publikacij, promocijskih akcij, katalogov in celostnih grafičnih podob. Ker imamo lastno tiskarno – offset in digitalno, večino naredimo kar v hiši.

Združevanje vseh storitev v eno ponudbo predstavlja veliko prednost – prihranek pri času in denarju.

Pokličite me: **Mitja Košak, 031 366 222**

Ponosni smo na pridobljeni
certifikat **Excellent SME**.



Solos d. o. o., Dunajska c. 114, Ljubljana | www.solos.si | 01 530 46 70

Študiraj v NOVEM MESTU

FOS

Fakulteta za organizacijske študije
Faculty of organization studies

MENEDŽMENT KAKOVOSTI

FOS. Razvijamo vašo ustvarjalnost.

VISOKOŠOLSKI STROKOVNI (VS)
MAGISTRSKI (MAG)
DOKTORSKI (DR)

INFORMATIVNI DNEVI

21. 3. | 25. 4. | 23. 5. | 13. 6.

www.fos.unm.si

STROJEGRADNJA V BELI KRAJINI

JANJA STRUGAR DUKOVČIČ IN REPROMAT

»ČE UŽIVAŠ V DELU IN VSEM, KAR POČNEŠ, LAHKO TO DELO OPRAVIŠ BOLJE, IN NI POMEMBNO, DA VSE DELAŠ POPOLNO IN BREZ NAPAK, POMEMBNO JE, DA NIKOLI NE ODNEHAŠ IN POSKUŠAŠ VEDNO ZNOVA.«

PODJETNIŠKA MISEL:

»Smo hitroodzivno in prilagodljivo podjetje, ki se zaveda, da se na tržišču lahko obdržimo in utrdimo z inovativnim iskanjem novih poslovnih priložnosti in rešitev ter s spremljanjem in prilagajanjem spremembam. Moje delo je zame največje zadovoljstvo, sreča, veselje. Držim se nekaj preprostih načel: osebna integriteta, pozitiven odnos do življenja, inovativnost ter kreativnost pri delu in doma.«



Podjetje Repromat, d. o. o., je ustanovil Janjin oče Pavle Strugar, ki je bil pred tem 25 let zaposlen v črnomaljskem Beltu. Ob stečaju Belta so bila nedokončana proizvodna naročila in dokončanje so ponudili njemu. K delu je povabil nekaj nekdanjih Beltovih delavcev, ki so se z veseljem odzvali. Po končanem projektu pa so se začeli pojavljati novi kupci in tako se je rojevala nova proizvodnja. Janja Strugar Dukovčič se je v podjetju zaposlila leta 2000 in delo začela z veliko zavzetostjo. »Oče mi je bil vedno vzornik, naučila sem se delati po njegovih željah in zahtevah, lahko rečem, da sva postala odličen tim.« Leta 2009 se je oče upokojil in vodenje podjetja prepustil Janji. »Podjetje sem prevzela v najtežjih časih, v času recesije. Leta 2009 smo krizo občutili tudi pri nas, vendar ta na srečo ni trajala predolgo in že v naslednjem letu smo povečali promet za skoraj 50 %.«

V Repromatu izdelujejo dele strojev in proizvodne linije za izdelavo različnih predmetov v serijski proizvodnji za medicinsko opremo ter za papirno in avtomobilsko industrijo. Z leti se je obseg dela povečeval, pridobivali so vedno bolj zahtevne posle in nove stranke, zaradi česar so postajali poslovni prostori v nekdanjem Kovinarju premajhni. Čez noč se je pokazala priložnost selitve za izboljšanje pogojev poslovanja na novo lokacijo. Danes podjetje deluje v Metliki, kjer imajo v lasti več kot 3500 m². »Imamo veliko specializiranih strojev, lahko se pohvalimo, da smo edini v Beli krajini, ki imamo vso proizvodnjo na enem mestu, od razreza pločevine od 1,5 mm do 80 mm, varjenja, struženja, strojne obdelave do 9 m, rezkanja, vrtanja do končno barvanega izdelka.«

Repromat 80 % izdelkov izvozi.

Njihovi kupci so podjetja iz Nemčije in Avstrije, za katere dobavljajo različne strojne dele, potrebne za montažo strojev. »Ob obisku naših kupcev v Nemčiji sem vedno presenečena in obenem zadovoljna, da so naši izdelki sestavni del skoraj vsakega njihovega izdelka. To je dober občutek in zavedaš se, da si pomemben člen njihove proizvodnje.«

Med konkurenčne prednosti podjetja Janja našteva znanje, sposobnost, izkušnje in iznajdljivost. »Kratki dobavni roki, specifični izdelki, odkrivanje novih potreb na trgu, skrajševanje razvojno-proizvodnih procesov, prilagojena proizvodnja in logistika so pogoj za uresničitev zahtev naših najzahtevnejših kupcev.« Z odzivnostjo in prilagodljivimi rešitvami upravičujejo pričakovanja svojih poslovnih partnerjev. Odprti so za spremembe, spodbujajo izboljšave in želijo biti prepoznavni po kakovosti in urejenosti poslovanja. Zaveda se kapitala, ki ga ima v svojih zaposlenih (na fotografiji so vodja proizvodnje Franc Metelko, Robert Planinc in poslovna sekretarka Zdenka Žugelj), zato jim nudi dobre delovne pogoje, ustvarjalno okolje in podpira izpopolnjevanje posameznikove osebne rasti. Spodbujajo timsko in projektno

delo ter odprto in učinkovito sodelovanje. »Želim, da se zaposleni zavedajo svojega prispevka in odgovornosti za skupen uspeh podjetja. Moram poudariti, da imam v svoje zaposlene veliko zaupanje in jih ob uspehih z veseljem pohvalim. Od vseh pa pričakujem odgovornost do dela. Prav tako pripadnost zaposlenih pomembno prispeva k uspehu in učinkovitosti podjetja ter dviga naš ugled v poslovnem okolju. Za nas je to iskrena usmerjenost v uresničevanje ciljev podjetja, ki vodijo k zelenim in pričakovanim dosežkom.«

V trinajstih letih se je nabralo veliko izvedenih projektov. »Morda se mi je v spomin najbolj vtisnil projekt izdelave treh streh v obliki stožca (na fotografiji), ki smo jih naredili za nakupovalno središče West Gate v Zagrebu.«

»Motivacijo za delo mi daje zadovoljstvo naših kupcev. Ko si uspešen pri svojem delu, ko rasteš z uspehi podjetja, ni nič težko.« Svoje delo vseskozi opravlja odgovorno in z veliko predanostjo. Gradi spoštljiv in partnerski odnos do kupcev, dobaviteljev, zaposlenih, okolja in družbe. »Z odkritimi odgovornimi odnosi gradim zaupanje ter poslovno uspešnost, kar se kaže tudi v rezultatih zadnjih let.« ■





Prenovljena!

LUNA TBWA | Foto: Ciril Jazbec

MojAvto Asistenca

že od 6,50 € naprej!*

www.zav-tilia.si | 080 22 45 | e-tilia | itilia

*Velja za paket Asistenca^{MINI}. V ceni ni všteti davek od prometa zavarovalnih poslov v višini 6,5 %.

S TILIA

Zavarovalnica Tilia, d.d

Ko kliče bolečina ...
... poiščite hitro rešitev.



**Hitra
rešitev**

Pri glavobolu, zobobolu,
menstrualnih bolečinah,
bolečinah v mišicah
in sklepih.



Nalgesin® S hitro in za daljši čas odpravlja različne vrste bolečin, kot so glavobol, zobobol, menstrualne bolečine ter bolečine v mišicah in sklepih.

Slovenski farmacevti za samozdravljenje glavobola najpogosteje svetujejo Nalgesin® S.*

Presenetite bolečino in imejte hitro rešitev vedno pri roki. Več informacij lahko poiščete na www.nalgesin.si ali na www.lekarna-na-dom.si.

* Raziskava o najpogostejše priporočenih izdelkih brez recepta v slovenskih lekarnah, FarmAsist, d. o. o., 2010.



Nalgesin S vsebuje natrijev naproksenat.

www.krka.si

KRKA

*Naša inovativnost in znanje
za učinkovite in varne
izdelke vrhunske kakovosti.*

Pred uporabo natančno preberite navodilo!
O tveganju in neželenih učinkih se posvetujte z zdravnikom ali s farmacevtom.