

# Veter

7.

## KONFERENCA MSP MENTORSTVO ZA OBVLADOVANJE TEŽAV

SPIRIT Slovenija:  
BREZPLAČNA MENTORSKA POMOČ  
PODJETJEM V TEŽAVAH

PRIZNANJE POMLADNI VETER

**USPEŠNOST POSLOVANJA MALEGA  
GOSPODARSTVA V SLOVENIJI**



# KAZALO



3/5  
UVODNIK  
6/11  
7. KONFERENCA MSP  
MENTORSTVO ZA  
OBLADOVANJE TEŽAV

12/15  
POMLADNI VETER 2020  
ZAVOD ZA RAZVOJ  
WALDORFSKIH ŠOL IN  
VRTCEV SLOVENIJE

22/26  
NAŠI JUBILANTI  
30/31  
WEGATE - ZENSKO  
PODJETNIŠTVO  
DELOVNE SKUPINE

16/21  
KAJ PRAVI STROKA  
27/29  
NAŠI NAGRAJENCI  
SEKCIJE  
ZDRUŽENJA

## VETER

**Izdajatelj:** GZS - Podjetniško trgovska zbornica  
**T:** 01 58 98 312, **F:** 01 58 98 317  
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana  
ptz@gzs.si, www.gzs.si/ptz

**Odgovorna urednica:** mag. Vida Kožar  
**Urednica:** Vida Petrovič

**Uredniški odbor:**

mag. Vida Kožar, GZS PTZ

Vida Petrovič

Damijana Sever, BTL Marketing, d.o.o.

Marko Prijon, Conrad Electronic, d.o.o.

Barbka Pečar, BK Komunikacije

**Tisk:** TISK 24 d.o.o.

**Prelom in priprava za tisk:** BTL marketing d.o.o.

**CGP glasila:** Darja Brečko Požnenel

**Naklada:** 5.000 izvodov

**Fotografije:** osebni arhivi, arhiv PTZ, Krafaht  
**Fotografija na naslovnici:** IŠtock

Glasilo je brezplačno.

GZS PTZ izjavlja, da je gradivo pripravila z vso dolžno skrbnostjo in opozarja uporabnike, da so vsa besedila avtorsko zaščitena. GZS PTZ izjavlja, da za vsebinsko avtorskih prispevkov ne odgovarja. Prav tako opozarjamo, da besedila avtorskih prispevkov niso lektorirana, za kar GZS/PTZ ne prevzema nikakršne odgovornosti. Avtorji prispevkov jamčijo, da njihova dela ne posegajo v kakršnekoli druge pravice tretjih oseb in da ne vsebuje ničesar takega, kar bi bilo v nasprotju z veljavno zakonodajo v Republiki Sloveniji. Razmnoževanje po delih ali v celoti na kakršenkoli način in s katerikoli sredstvom ni dovoljeno brez pisnega soglasja avtorja posameznega teksta.





Ajda Cuderman, direktorica SPIRIT Slovenija

# ZA PRAVOČASNO PREVENTIVO IN UKREPANJE

**P**rej, ko podjetnik uvidi posledice, ki izvirajo iz njegovih odločitev in dejanj, bolje zna pravočasno preventivno ukrepati tudi v primerih, ko bi brez dejanj poslovanje lahko šlo strmo navzdol. V agenciji SPIRIT Slovenija se zavedamo pomena destigmatizacije morebitnega neuspeha v podjetništvu. To tematiko bomo v naslednjih letih naslovili preko novega programa mentorske podpore podjetjem, ki naletijo na težave pri poslovanju. Agencija bo na podlagi vključitve v pobudo Early Warning Europe **vzpostavila model strokovne pomoči podjetnikom**, katerih trenutni položaj ogroža njihovo nadaljnje poslovanje in obstoj.

Med pogostimi razlogi, zaradi katerih se podjetniki znajdejo v težavah so neustrezno znanje oz. nepoznavanje področij, ki so nujno potrebna za učinkovit in uspešen podjetniški podjem, nepredvidnost oz. lahkomišelnost podjetnika pri izbiri poslovnega partnerja in drugi. V letu 2019 je bilo v Sloveniji začelih 1.118 postopkov zaradi insolventnosti, izbrisanih pa 19.544 pravnih oseb (vir: Gvin, december 2019). Izkušnje drugih partnerskih držav nas učijo, da lahko s pravočasno podporo in strokovno pomočjo marsikateremu podjetju preprečimo postopke insolventnosti in pomagamo k ponovni oživitvi njegove dejavnosti v smer rasti in uspešnega poslovanja.

Evropska komisija je podprla iniciativo Early Warning Europe na podlagi dan-

skega modela podpore, ki je na tem področju zabeležila izjemno pozitivne učinke. Model so prevzele tudi druge evropske države, SPIRIT Slovenija se je pobudi pridružil lansko leto. Prav zato smo se odločili, da z letošnjo 7. MSP konferenco naslovimo tematiko Early Warning in k sodelovanju povabimo kolege, ki bodo predstavili danski model, pa tudi izkušnje in motive mentorja in podjetnika, ki prihajata iz Poljske. Več o tem si lahko preberete v strokovnih vsebinah tega glasila.

Prilagojeno razmeram bo SPIRIT Slovenija v letošnjem letu ponudila podporo slovenskim podjetnikom, ki opazijo prve znake potencialnih težav in jim omogočila hiter in enostaven dostop do brezplačne (prostovoljne) mentorske podpore. Pri tem želimo v

sodelovanje vključiti predvsem uspešne podjetnike/mentorje, ki vodijo lastna podjetja, so se v preteklosti tudi sami soočali s težavami pri poslovanju in so pripravljeni deliti svoje izkušnje s podjetji, ki se nahajajo v podobni situaciji. Mentor je tako na podlagi osebnih in strokovnih izkušenj podjetniku v najbolj ranljivih mesecih v podporo pri razvijanju strategije okrevanja, ga obenem motivira za ukrepanje in spremlja napredek.

Verjamemo, da lahko s skupnim sodelovanjem in pravočasno podporo zmanjšamo število neuspešnih podjetniških zgodb in s tem številnim pomagamo stopiti na pot ponovne rasti.

**Ajda Cuderman,**  
direktorica SPIRIT Slovenija



mag. Brane Lotrič, predsednik UO PTZ

# PROBLEMI NA TLEH, REŠITVE MED OBLAKI

**P**odjetniško trgovska zbornica je že sedmo leto zapored organizirala mednarodno konferenco za mikro, mala in srednja podjetja, letošnjo z naslovom **Mentorstvo za obvladovanje težav**.

Early warning Europe je evropski projekt za podporo MSP. Za uvedbo tega ukrepa v Sloveniji si na PTZ preko vključenosti v mednarodne organizacije MSP prizadevamo že več let. Zdaj smo na podlagi naše pobude prišli do točke zagona projekta, ki bo marsikomu v MSP pomagal prebroditi bodoče izzive.

Tematika zgodnjega opozarjanja, v okviru mentorstva za obvladovanje težav, je še posebej aktualna v času, ko se podjetja srečujemo z izzivi spremenjenega načina poslovanja in s povečanjem poslovne negotovosti, zaposleni pa z izzivom ohranitve delovnih mest.

V korona krizi smo lahko začeli prepoznavati šibkosti nekaterih globalnih panog, ki so povezane s socialno aktivnostjo prebivalcev tega planeta. Poleg letalskega prometa so bili čez noč ustavljeni turizem, prodaja in posledično proizvodnja avtomobilov, praktično vse osebne in transportne storitve, kar smo močno občutili tudi v mikro, malih in srednjih podjetjih.

Večini panog v Sloveniji je na pomoč priskočila država z interventnimi ukrepi. Člani UO PTZ smo bili pri predlaganju ukrepov preko GZS zelo aktivni in tudi

naše pobude so pomagale k sprejemanju državnih ukrepov, pomembnih za mikro, mala in srednja podjetja.

Že od uvedbe kriznih razmer pa se zavedamo, da nobeno kosilo ni zastoj in da bomo tudi to pomoč na koncu sami plačali.

V podjetništvu začnemo sprejemati, da je koronakriza le uvod v drugačne načine poslovanja. Kriza ni slovenska, kriza je razporejena na vso industrijsko razvito družbo na zemeljski obli, tako kot je razporejeno globalno poslovanje. Gospodarsko stanje se spreminja, največji svetovni proizvajalci pa si niso enotni glede poti k rešitvam; ena je odločitev za uvajanje novih tehnologij, ki bodo gospodarstvu dale nove prodajne produkte in povečale porabo, drugo je prehod na okolju prijaznejši način bivanja, ki pa človeka približa naravi in po svojem bistvu zmanjšuje porabo, industrija jo pa cenovno višje vrednoti.

Slovenska podjetja smo v Evropi znana po kakovosti in zanesljivosti, tudi po inovativnosti, naši zaposleni pa po vestnosti in marljivosti. Tu je priložnost. Nove ideje, nove produkte in nove

storitve moramo iskati tudi v mikro, malih in srednjih podjetjih. Storitveni del, ki se izvaja pretežno na domačem trgu in preko manjših podjetij, bo živel tako dobro, kot bodo živela podjetja, ki delujejo na mednarodnih trgih in brez storitev domačih malih podjetij ne bi bila uspešna, kot so.

Program mentorstva za obvladovanje težav nam pomaga videti izzive z drugega zornega kota, z vrha. Če na izziv pogledamo dovolj od daleč, je manjši, rešitev pa je bliže.

Konkretnih rešitev, kako prilagoditi poslovanje z novimi orodji, ne bomo dobili, laže pa bomo našli nov podjetniški navdih, kaj storiti v času sprememb. Zavedajmo se svojega podjetniškega duha. Podjetniki smo rojeni za spremembe in nove ideje.

Poziv v današnjih razmerah: **povezujemo se in sodelujemo pri iskanju novih idej in rešitev za poslovanje mikro, malih in srednjih podjetij.**

Z željami za brstenje novih podjetniških idej,...

**mag. Brane Lotrič,**  
**direktor B&B d.o.o.**  
**in predsednik UO PTZ**





mag. Vida Kožar, direktorica GZS PTZ,  
podpredsednica Evropskega združenja malih podjetij (ESBA),  
članica svetovalnega organa WEGate v Bruslju

# LUČ V TEMI ZA PODJETNIKE

**S**vetilnik na morju. Na morju, pri približevanju kopnemu ali plovbi ob obali, je bil svetilnik ključnega pomena. V lepem vremenu so bile čeri vidne, prav tako obala. V slabem pa je bilo ključno videti svetlo točko dovolj od daleč. Vedno je moral biti svetilnik višji od valov in trdnejši od vetrov.

S programom Early Warning sem se srečala že pred desetimi leti v okviru Evropskega združenja malih podjetij (ESBA). Pionir tega projekta je bil Danec Søren Boutrup. Slovenija je **na inicijativo Podjetniško trgovske zbornice in Evropskega združenja malih podjetij (ESBA)** k temu programu **pristopila lansko leto**, program pa izvaja javna agencija SPIRIT Slovenija.

Po navedbah Evropske komisije se zaradi bankrotov mikro, malih in srednjih podjetij (v nadaljevanju MSPjev) v EU izgubi vsako leto 1,7 milijona zaposlitev. Cilj programa zgodnjega opozarjanja (**Early Warning Europe - EWE**) je ustvariti večje število hitro rastočih podjetikov. **Gre za najboljši program v Evropski uniji, ki ga je potrdila Evropska komisija za pomoč predvsem MSPjem v krizi.**

Kakšni so učinki in cilji projekta EWE? **Ekonomski:** ohraniti in kreirati nova delovna mesta. **Socialni:** izogniti ali se zmanjšati negativni učinek lastnikov MSP-jev na družinske člane. **Kulturni:** promovirati podjetniško kulturo. **Politični:** izboljšati pogoje za podjetništvo.

*Spremenjene okoliščine, nižja naročila, prepoved obratovanja, slabše poslovno zaupanje ter še marsikaj vpliva na to, da jih po anketi Gospodarske zbornice Slovenije kar 84 % mikro in majhnih podjetij letos zaradi krize Covid-19 pričakuje več kot 10 % upad prodaje na letni ravni, med njimi 42 % več kot 30 % upad (Vir: Anketa GZS, april 2020).*

V večini primerov se lastniki mikro, malih in srednje velikih podjetij v krizi znajdejo tudi sami v hudi osebni in življenjski krizi. Ko se srečamo z lastnikom v krizi, je ključnega pomena, da dobro poznamo najpogostejše odzive in tudi tipične razvoje dogodkov v zvezi s krizo.

Konferenca MSP, letos že sedma po vrsti, je v zvezi s programom zgodnjega obvladovanja podjetij sprejela kar nekaj priporočil. **Program Early Warning je družbeno in ekonomsko koristen, zato se je potrebno zavzemati, da njegov obstoj zagotavljamo tudi v prihodnje. Za uspešno izvajanje programa pomoči Early Warning, je ključno sodelovanje vseh relevantnih deležnikov.**

**Deležniki podjetniškega podpornega okolja bi morali podjetnike v težavah, s katerimi so v stiku, spodbujati in opogumljati naj uporabijo ponujeno pomoč programa Early Warning. Kjer je to smiselno in mogoče je potrebno promovirati in spodbujali ozaveščanje podjetnikov – predvsem potencialnih prostovoljnih mentorjev - o pomenu vračanja družbi.**

Agencija SPIRIT že zbira mentorje, ki bodo prostovoljno in brezplačno po načelih neodvisnosti, nepristranskosti in zaupnosti brezplačno pomagali podjetjem v težavah. Bistveno je, da se lastnik podjetja sreča s svetovalci, ki so sposobni in dovolj pogumni, da mu v zelo težkih razmerah pomagajo tudi s človeške platí, da **podjetnik končno vidi »luč v temi«.**

**mag. Vida Kožar,**  
**direktorica GZS PTZ**



# 7. KONFERENCA MSP MENTORSTVO ZA OBVLADOVANJE TEŽAV

■ Besedilo: **VIDA PETROVČIČ**

**L**etošnja že tradicionalna pomladanska konferenca za mikro, mala in srednja podjetja, ki jo vsako leto uspešno organizira Podjetniško trgovska zbornica (PTZ) pri GZS je potekala kmalu po razglasitvi konca epidemije. Čeprav je bila tema konference – mentorstvo za obvladovanje težav (v tujini bolj znano kot Early Warning) izbrana že leta 2019, torej veliko pred epidemijo covid-19, tema ne bi mogla biti bolj primerna. V času karantene se je namreč gospodarstvo ustavilo in še danes marsikatero slovensko in tuje podjetje ali panoga niso prišli na zeleno vejo.



7.konferenca MSP - deloma v živo, deloma preko spleta

Do jeseni naj bi tako na pobudo PTZ-ja pod okriljem Spirita in Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo, skupina mentorjev začela brezplačno z nasveti pomagati podjetnikom za izhod iz krize in insolventnosti. Slovenija bo tako postala deseta evropska država, ki bo vključena v mehanizem zgodnjega opozarjanja na težave. Ker model že vrsto let uspešno razvijajo na Danskem, ki so ga tudi zasnovali, in tudi v mnogih državah Evropske Unije, so zbrane na e-konferenci, ki jo je tehnično brezhibno izpeljala podjetje Robotrade d.o.o., najprej nagovorili minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek, vodja predstavništva Evropske komisije v Ljubljani dr. Zoran Stančič, predsednik Upravnega odbora PTZ mag. Brane Lotrič,

generalna direktorica GZS mag. Sonja Šmuc, predsednik Evropskega združenja malih podjetij ESBA David Caro in vodja projekta Early Warning Europe (EWE) Morten Møller.

## SLOVENIJA BO S 7 MILIJARDAMI EVROV POMAGALA GOSPODARSTVU PO KRIZI

V uvodu je minister za gospodarski razvoj in tehnologijo **Zdravko Počivalšek** poudaril, da je za nami velika zmaga nad epidemijo in dodal: »Zasluge za to imamo vsi, ki smo razumeli resnost razmer in smo bili za skupno dobro pripravljeni sodelovati. Zdaj je pred nami gospodarska recesija. Obeta se nam padec

proizvodnje, za naslednje leto pa nam številke že kažejo rast. A na te številke se ne smemo zanašati. Vlada je zato že sprejela tri obsežne svežnje zakonskih ukrepov, v katerih so ukrepi za pomoč gospodarstvu v skupni vrednosti sedem milijard evrov. Gre za sofinanciranje skrajšanega delovnega časa, mesečni temeljni dohodek za samozaposlene, državna poročstva in likvidnostne kredite ter turistične bone. Vse to so oblike pomoči, s katerimi želimo preprečiti, da bi se nam ponovila zgodba, ki smo jo v Sloveniji doživeli leta 2008. Takrat smo se na gospodarsko krizo odzvali z zatiskanjem pasu in s krivičnim posegom v prihodke državljanov. Zdaj ravnamo ravno nasprotno. Med proti kriznimi ukrepi je tudi program zgodnjega opozarjanja na težave podjetij (tako imenovani Early Warning Slovenija). Po ocenah EU komisije se v Evropski uniji vsako leto sooči z insolventnostjo več kot 200 tisoč podjetij, zaradi česar izgubimo 1,7 milijona delovnih mest. S to težavo se soočamo tudi pri nas, zato želimo organizirati sistem podpore podjetjem »Mentorstvo za obvladovanje težav« - Early warning Europe (EWE), ki je bil prvič vzpostavljen na Danskem in ga zdaj izvajajo že v osmih evropskih državah.«

## VABILO MENTORJEM, DA SE PRIDRUŽIJO

»Program Mentorstvo za obvladovanje težav (EWE) temelji na tem, da podjetju,





Zdravko Počivalšek, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo

ki je v težavah in ima še vedno potencial, da se reši težav, ponudimo pomoč izkušenega mentorja,« je poudaril minister za gospodarski razvoj in tehnologijo **Zdravko Počivalšek** in nadaljeval: »Cilj je, da se podjetje s pomočjo strokovne podpore izogne insolvenčnemu postopku, zatem pa ga vodimo na pot ponovne oživitve poslovanja na novih zdravih temeljih. Končni cilj tega programa je povečanje stopnje preživetja podjetij, ki so v težavah. Slovenija je na pobudo Podjetniško trgovske zbornice pri GZS in Evropskega združenja malih podjetij ESBA pristopila k temu programu lansko leto, program pa izvaja Spirit Slovenija.

Program bo zaživel, ko se mu bodo pridružili domači mentorji, zato na tem mestu vabim vse uspešne podjetnike, da se pridružijo programu zgodnjega opozarjanja na težave – Early Warning, ter da svojo osebno uspešno izkušnjo delijo tudi z drugimi podjetniki in jim pomagajo pri izhodu iz težav. Izzivi pred katerimi je slovensko gospodarstvo so veliki, a niso nerešljivi. Vsak med nami lahko za okrevanje gospodarstva stori veliko. Zares dobri pa bomo takrat, ko bomo osvojili miselnost o sodelovanju in vzajemni pomoči. Stopimo torej skupaj zdaj, ko so zdravstveni ukrepi omehčani in ni za sodelovanje nobene ovire več,« je končal svoj uvodni pozdravni nagovor minister za gospodarski razvoj in tehnologijo **Zdravko Počivalšek**.

**TUDI EU PODPIRA PRAVOČASNO POMOČ PODJETNIKOM V TEŽAVAH**

Dr. Zoran Stančič, vodja predstavništva Evropske komisije v Ljubljani, je poudaril, da je tematski poudarek 7. mednarodne MSP konference – »Mentorstvo za izhod iz težav (Early warning Europe)« na mestu, še posebej spričo letošnje epidemije. EU je ta program podprla že leta 2016 v sklopu programa Cosme, ki je namenjen financiranju in podpori malih in srednjih podjetij, in zajema tudi mehanizme za pravočasno pomoč podjetnikom v težavah. EU komisija se zaveda, da 25 milijonov malih in srednjih podjetij, ki obstajajo v Evropski Uniji, predstavlja hrbtenico evropskega gospodarstva, saj pomenijo 99 odstotkov podjetij v EU in zaposlujejo dve tretjini prebivalcev Evropske unije. Zato je EU komisija 10. marca letos predstavila novo strategijo za pomoč evropski industriji pri tako imenovanem dvojnem prehodu - na novo podnebno nevtralnost in na digitalno preoblikovanje. Namen strategije je spodbuditi konkurenčnost Evrope, ki združuje tudi ukrepe za mala in srednja podjetja, s ciljem zmanjšati birokracijo, kar je še posebej pomembno v času epidemije. Strategija želi pomagati številnim malim in srednjim podjetjem pri poslovanju, dostopu na tuje trge ter dostopu do financiranja. Strategija si prizadeva tudi za zagotovitev finančne discipline,« je dodal **dr. Zoran Stančič**.



Dr. Zoran Stančič, vodja predstavništva Evropske komisije v Ljubljani

**EU PRORAČUN 2021-2027 NAMENJA GOSPODARSKIM REFORMAM 750 MILIJARD EVROV**

»Pred kratkim je EU komisija sprejela predlog EU proračuna za obdobje med leti 2021 in 2027. Ta finančni okvir

načrtuje v prvem tradicionalnem proračunu 1.100 milijard evrov, drugi del pa predstavlja nov instrument – podpora državam članicam pri reformah in obsega 750 milijard evrov. Skupaj gre torej za 1.850 milijard evrov težak evropski proračun in zelo pomembno je, da znamo te priložnosti, ki se bodo ponujale, ustrezno izkoristiti,« je poudaril **dr. Zoran Stančič** in nadaljeval: »Znotraj tega drugega paketa proračuna, ki se imenuje »Next generation EU« so trije steberi, med njimi je eden ključnih stebrov za podjetništvo, kjer gre v glavnem za posojila tudi za mala in srednja podjetja, ki bodo izpeljana ob pomoči SID banke in resornega ministrstva. Ob vseh teh politikah pa ne smemo pozabiti, da so za podjetja ključni enotni trg Evropske unije in odprto meja,« je končal **dr. Zoran Stančič**.

**ZDAJ JE PRAVI ČAS ZA ZGODNJE OPOZARJANJE NA TEŽAVE IN MENTORSTVO**

**Mag. Brane Lotrič**, predsednik Upravnega odbora PTZ pri GZS je uvodoma dejal, da je PTZ že pred leti predlagala, da bi program Zgodnjega opozarjanja na težave in mentorstva pripeljali tudi v Slovenijo. »Ponosni smo, da nam je to uspelo. Tematika zgodnjega opozarjanja na težave je še posebej pomembna v tem času po epidemiji, ko je velik del gospodarstva še vedno ustavljen. V tem času smo na PTZ aktivno sodelovali pri oblikovanju vladnih ukrepov. Podjetja se bodo morala prilagoditi na nove razmere. Tudi tokratna konferenca, ki poteka digitalno, je dokaz, da se na nove razmere znamo prilagoditi in da z digitalnim komuniciranjem prihranimo čas. Ne glede na to, kako se bo EU razvijala, se bo slovensko gospodarstvo znalo prilagoditi. V slabših časih je zato priložnost ravno v malih in srednjih podjetjih. Podjetniški problemi so na tleh, rešitve so pa v oblakih. Program mentorstva za obvladovanje težav ne bo prinesel rešitev iz oblakov, ampak nam bo dal možnost in izhodišče, da začnemo razmišljati drugače, da se odpremo novim zamislim, ki so lahko tudi napredek. Povezujmo se in sodelujmo med seboj,« je končal svoj pozdravni nagovor udeležencem mednarodne digitalne konference predsednik Upravnega odbora PTZ **mag. Brane Lotrič**.





mag. Sonja Šmuc, generalna direktorica GZS

## GZS JE AKTIVNO SODELOVALA PRI OBLIKOVANJU VLADNIH UKREPOV ZA POMOČ GOSPODARSTVU

**Mag. Sonja Šmuc**, generalna direktorica GZS, je opozorila, da je izbran naslov letošnje konference idealen. V tem kontekstu je opisala nekaj ukrepov, ki jih GZS soustvarila med epidemijo. Že konec lanskega leta je GZS vladi predlagala, da pripravi ukrepe, za primer, če bi prišlo do krize. Vlada takrat ni pokazala poslušnosti za to. Ko se je kriza letos začela, je bilo treba hitro poiskati rešitve. Velik del ekipe GZS je delal po 16 ur na dan, da je lahko spremljal vse novosti, ki so se spreminjale iz dneva v dan, tudi iz ure v uro. V dveh mesecih je ekipa na informacijskem centru GZS odgovorila na 3.500 klicev, odgovorila na 1.400 elektronskih pisem in pripravila 350 poglobljenih odgovorov pravne službe. »Bili smo tisti spletni naslov, ki je podajal največ koristnih informacij za gospodarstvo,« je ocenila **mag. Sonja Šmuc** in dodala: »V prvem paketu je vlada uvedla čakanje na delo s 100 odstotnim pokritjem stroškov. Uveden je bil moratorij na posojila, ki je za eno leto podaljšal vračanje posojil. Podjetja so dobila vračilo pokojninskih prispevkov in izplačilo kriznega dodatka za tiste zaposlene, ki so delali. Država je prevzela nase stroške višje sile in karantene. Od 11. aprila naprej je bil pokrit tudi bolniški stalež. Tako je prvi paket pripomogel, da ni število brezposelnih preveč zrastle. V drugem paketu je bil dan poudarek na poroštveno shemo, ki pa žal še ne deluje. Pričakujemo pa, da bo z rahlimi popravki tudi ta del zaživel. Dobili pa smo tudi nekaj drugih elementov za spodbujanje naložb na področju gradbeništva, predvsem glede dovoljenj. Tretji sveženj

pa je omogočil skrajšani delovni čas in čakanje na delo, ki ju je mogoče koristiti istočasno. Oba ukrepa sta bila podaljšana za vse dejavnosti še za mesec junij. Pri javnih natečajih v gradbeništvu pa bodo uporabljane smernice recipročnosti. To pomeni, da bodo na javnih natečajih lahko sodelovale le države, ki imajo sklenjene dogovore z Evropsko unijo. Dodan je bil tudi del, da morajo v gradbeništvu vsi udeleženci upoštevati kolektivno pogodbo dejavnosti. Dobili smo tudi pozavarovanje dajatev. SID banka je dobila možnost, da lahko skupaj z drugimi bankami zavaruje podjetniške posle z EU in z državami OECD.

**Na GZS že pripravljamo strateški dokument, ki ga imenujemo Načrt za preboj, zato je tudi ocena GZS bolj optimistična od ocen drugih mednarodnih institucij, saj ocenjujemo, da bo padec slovenskega BDP-ja letos le med 5 in 7 odstotki, v prihodnjem leti pa naj bi spet zabeležili rast v podobnem obsegu. Zato ne dvomim, da bomo tudi to krizo v Sloveniji izbrali, da bomo še boljši in še močnejši.**« je še dodala generalna direktorica GZS **mag. Sonja Šmuc**.

## V PROGRAM POMOČI PODJETJE NAJVEČKRAT PRIJAVIJO ZAKONSKI PARTNERJI PODJETNIKOV



David Caro, predsednik Evropskega združenja malih podjetij

Iz Velike Britanije, iz Birminghama, se je prek spletne povezave v konferenco vključil predsednik Evropskega združenja malih podjetij **David Caro**, ki je uvodoma pozdravil pobudo PTZ, da v Sloveniji začne s programom Early Warning. Vlada v Veliki Britaniji se namreč pred leti, natančneje leta 2012, kljub predlogu združenja ESBA za to ni odločila. Na Danskem je namreč program zgodnje pomoči podjetjem pokazal izjemne uspehe. Ne samo, da sta preživel dve tretjini podjetij, ki so jim pravočasno pomagali iz insolventnosti in stečajev, pač pa se je tudi zmanjšalo število samomorov med podjetniki, izboljšala pa se je tudi plačilna disciplina. **David Caro** je tudi postregel z zanimivim podatkom, da večina prošelj za pomoč ni prišla s strani podjetnikov, pač pa s strani njihovih zakonskih partnerjev, saj so težave zasebnih podjetnikov vrgle temno senco problemov tudi na njihove družine in na njihovo zasebno premoženje. In zakaj je ta program tako uspešen? »Zato, ker nevtralni zunanji mentorji velikokrat laže in hitreje vidijo rešitve težav kot ljudje, ki se v njih znajdejo,« ocenjuje **David Caro**. Še nikoli v zgodovini pa se niso podjetja znašla v taki krizi, kot so se ob pandemiji Covid-19, ko se je celotno svetovno gospodarstvo ustavilo. To je pravi čas za začetek tega programa, saj bodo mikro, majhna in srednja podjetja potrebovala vso možno pomoč svojih vlad, Evropske unije in podjetniških organizacij, je še dejal **David Caro**.

## ZAUPNOST, NEPRISTRANSKOST IN NEODVISNOST MENTORJEV

»V program Early Warning Europe (EWE) je danes vključenih 35 partnerjev – vlad, nevladnih organizacij in akademikov in devet držav iz vse Evrope,« je poudaril vodja projekta Early Warning Europe **Morten Møller**, ki se je z Danske vključil v konferenco. Kriza v gospodarstvu namreč ogroža delovna mesta, življenje družin, lokalnih skupnosti in države. Osnovna zamisel programa EWE je, da pomaga podjetjem še preden zaidejo v kolesje pravosodja in stečajev ter izterjav. Pred 13 leti je zamisel zaživel na Danskem v sodelovanju s tamkajšnjimi podjetniškimi centri in s specializiranimi mentorji, ki brezplačno pomagajo podjetjem in podjetnikom. Njihov etični kodeks predvideva, da delujejo po načelu zaupnosti, nepristranskosti, in neodvisnosti. Slovenija bo tako deseta država, ki bo vključena v mehanizem EWE.



## PODJETNIKI, POGLEJTE V PRIHODNOST IN UKREPAJTE ŽE DANES



Dražen Jeremić, vodja programa EWE Spirit Slovenija in mag. Katja Kraškovc, direktorica in dekanja GEA College

Na tokratni konferenci za mikro, mala in srednja podjetja, ki je bila osredotočena na program zgodnjega opozarjanja na težave, so pripravili že tradicionalno okroglo mizo. Na njej so spregovorili tuji in domači udeleženci ter razgrnili izkušnje uvajanja programa EWE v različnih državah ter v različnih kulturnih okoljih.

### NA NOVO MENTORSTVO UVAJAJO SLOVENIJA, HRVAŠKA, MADŽARSKA, LATVIJA IN FINSKA



Morten Møller, vodja projekta EWE

Vodja projekta Early warning Europe **Morten Møller** je osvetlil, kako se je projekt pred trinajstimi leti na Danskem začel in kako se je v tem času razširil tudi na druge evropske države. Danes sodelujejo s petnajstimi partnerji v sedmih državah. Njihov namen je, da bi delili dobro prakso v čim več okoljih. Projekt je bil sprva aktiven v treh državah, te pa so potem kot mentorske države pomagale novim. Letos se programu pridružujejo Slovenija, Hrvaška, Madžarska, Latvija in Finska. Bistvo projekta je, da je pomoč mentorjev nepristranska in zaupna. »Mreža starejših izkušenih svetovalcev brezplačno svetuje podjetnikom, kako

uveljaviti spremembe in obrat v poslovanju, da se izkopljejo iz težav. Če pridejo po pomoč družbe, ko so njihovi problemi že preveliki, jim predlagamo zaprtje firme, ker ne bi bilo pravično, da bi še naprej delali na pozitivni ničli, ne da bi kaj zaslužili. Skozi svoje delo skušamo pomagati družbam, da povečajo prihodek in ustvarijo več delovnih mest, ne pa da životarijo,« poudarja **Morten Møller**.

### MENTORJI SO NEODVISNI

In kako se je vse začelo? »Vse se je začelo pred finančno krizo. Kreditodajalci in oblast so izgubljali denar. Poleg tega smo opazili, da vedno, tudi ko ni krize, obstaja potreba po pomoči podjetjem. EWE spremlja ves življenjski krog podjetij, saj gredo vse družbe skozi dobre in slabe čase. In še preden začnejo klicati na pomoč odvetnike, kar je drago, jim skušamo pomagati,« pojasni **Morten Møller**. »Delamo na etičnih vrednotah, smo neodvisni, nismo pod vplivom kreditodajalcev in bank, poleg tega ne zastopamo davčne uprave. Smo v celoti zaupni. Če pa bi opazili kaj nezakonitega v poslovanju podjetij, bi jim takoj prenehali svetovati in jih prijavi oblastem. To se je že zgodilo, vendar redko. Smo profesionalni in ponujamo visoko kakovost storitev. Delamo z najboljšimi svetovalci in mentorji. Svetovanje pa je za podjetnike brezplačno. Ne ustvarjamo jim lažnih pričakovanj. Družbe in podjetniki, ki so

v krizi, lahko hitro podležejo ponudbah »čarobnim« ponudbam, mi pa to preprečimo.«

### VEČ KOT POLOVICA DRUŽB PREŽIVI

Številke govorijo same zase. »Več kot polovica družb, vključenih v program EWE, preživi brez stečaja. Tisti tretjini, ki je končala v stečaju, pa smo uspeli rešiti nekaj premoženja. Včasih v ta namen, da se reši premoženje, tudi pospešimo stečaj,« razloži **Morten Møller** in doda: »EWE je dobra naložba vsake družbe. Za njeno popularizacijo pa je potrebna tudi medijska kampanja.« In kako merijo rezultate? Na Danskem merijo rezultate mentorstva za obvladovanje težav s privarčevanim denarjem, ki ostane državi, družbi, oblastem in ne nazadnje podjetnikom. Rezultatov pa ne merijo z družbami, ki bi sicer preživele, vendar bi životarile.

### PROGRAM EWE ŽE JULIJA V SLOVENIJI S SPLETNIM VPRAŠALNIKOM

**Dražen Jeremić**, vodja programa EWE Slovenija, napoveduje, da bo Spirit že julija 2020 pričel z aktivnim izvajanjem programa EWE. Tako kot v drugih državah, bo program tudi pri nas prilagojen našim posebnostim, ki se oblikujejo glede na našo mentaliteto in zakonski okvir. »V tem trenutku lahko rečem, da je program v pilotni fazi. Letos ga bomo oblikovali na podlagi informacij s terena. Na spletni stran Spirita Slovenija bo pripravljen spletni vprašalnik, ki ga bodo podjetja izpolnila, če se bodo želela prijaviti k temu programu. Na podlagi teh odgovorov, bodo podjetja napotena na različne rešitve. Možni bodo štirje odgovori. Ali podjetje sploh ne potrebuje pomoči, ali ima korektno poslovanje, a v nekaterih segmentih zaznavamo strokovno podhranjenost. V tem primeru bi lahko zaposlene napotili na naše brezplačno strokovno usposabljanje. Če bi zaznali, da se je podjetje znašlo v težavah, bi mu našli ustreznega mentorja, ki bi vodil podjetje nekaj naslednjih mesecev. Četrty možni odgovor pa bi bil, da ni objektivnih možnosti za rešitev podjetja, kar pomeni, da bi predlagali, naj gre čim prej in na čim cenejši način v insolvenčni postopek,« razloži **Dražen Jeremić**.



## DISKRETNOST NA PRVEM MESTU

Najbrž ni treba posebej poudariti, da bo tudi pri vprašalniku, ki bo na spletni strani Spirita že julija 2020, diskretnost na prvem mestu. Za vse dodatne informacije se lahko podjetniki ali podjetja obrnejo na Spot točke. »Podjetja so lahko varna v smislu diskretnosti njihovega obravnavanja. Zaznavamo namreč stigmatiziranje podjetij, ki so v težavah in tistih, ki so že šla v stečaj. Naš motiv je pomagati podjetnikom, mi smo tu zanje. Gojiti in spodbujati moramo podjetniški duh,« ugotavlja **Dražen Jeremić** in dodaja: »odgovarjanje na vprašalnik je prosto, pristopi vsak sam, Spirit podjetij ne bo spremljal, podjetje ali podjetnik se sam odloči za to pomoč. Pogojev in kriterijev ne bo, prijavil se bo lahko vsak. Pomoč bo brezplačna.«

## PODJETNIKI VELIKOKRAT NIMAJO POTREBNIH ZNANJ

**Mag. Katja Kraškovic**, predsednica uprave, direktorica in dekanja Fakultete za podjetništvo in Gea College, ugotavlja, da podjetniki velikokrat nimajo potrebnih znanj. Zakaj je to tako? »To je zelo pomembno vprašanje. Razlogov je več. Eno je mentaliteta. O težavah ne govorimo radi, tudi hvalimo se ne pretirano. Drugi del je zaupanje. Tudi zaupljivi nismo najbolj. Pa tudi izobraževanje ne ponuja vedno vsega. Zelo pomembna je vrhunska ekipa. Vsekakor pa bi morali biti bolj inovativni na izobraževalnem področju, česar do zdaj nismo poznali. Mogoče nas je šele epidemija prisilila da uporabljamo vse digitalne možnosti, ki jih ponuja digitalno orodje. Moj poziv je, da verjamem, da lahko s skupnimi močmi na izobraževalnem področju dobimo

dobre mentorje za ta program,« ugotavlja **mag. Katja Kraškovic**. Na vprašanje, zakaj bi nekdo, ki je uspešen svetovalec postal še brezplačni svetovalec, in ali ni brezplačno razumljeno kot slabše, pa odgovori: »Marsikaj se zdi slabše, vendar ni vse tudi zares brezplačno, kar je tako ponujeno. Pomembno je, da znamo vsako pomoč ceniti. Mentor je svetovalec, ki je šel skozi svojo uspešno življenjsko pot in je zato pripravljen te uspehe deliti.«

In kot dodaja **David Caro**, predsednik Evropskega združenja malih podjetij ESBA, je potrebna tudi velika medijska promocija tega programa, da ljudje spoznajo, da je častno biti mentor.

## PROGRAM EWE NAJ BO PRILAGOJEN LOKALNIM RAZMERAM

Tudi **Morten Møller** poudarja, da so se tekom let naučili, da je treba program EWE prilagoditi lokalni poslovni kulturi. So izzivi in ovire, pa tudi priložnosti v lokalnih partnerjih. V pilotnih državah je veliko dobrih praks. Včasih vključijo v program tudi lokalne župane, potrebna je empatija, fleksibilnost in prilagodljivost. »Potrebujemo dobre mentorje, to je bistveno. Pomembno je določiti, kdo bo vodil projekt, svetovanje mora biti brezplačno in brez političnih ozadij. Prek EWE deluje prek tisoč mentorjev, ki imajo znanje in izkušnje. Že zdaj načrtujemo mednarodni dan mentorjev. Veseli bomo, da se nam bodo pridružili tudi slovenski mentorji v prihodnje,« dodaja.

## KDO BODO SLOVENSKI MENTORJI?

**Dražen Jeremić** razloži, da ima Spirit trenutno 22 mentorjev, ki so se ponudili. Pol je profesionalnih svetovalcev, pol pa podjetnikov z izkušnjami. Nekateri so že upokojeni in želijo izključno vračati družbi nazaj, kar so uspeli ustvariti v teh letih. »Presenetil nas je velik odziv, da so podjetniki pripravljeni pomagati brezplačno,« poudarja **Dražen Jeremić**. Veliko pozornost bomo v prihodnje posvetili povezovanju, izobraževanju in druženju mentorjev. Letos jeseni bomo organizirali srečanje mentorjev. Še prej pa se bomo posvetili izobraževanju svetovalcev naše Spot točke, da bodo znali pravilno oceniti in razvrstiti podjetja, ki bodo odgovarjala na že julija objavljeni vprašalnik na spletnih straneh Spirita Slovenija.

## NA POLJSKEM ZAUPANJE PODJETNIKOV USTVARIJO Z ZASEBNO FUNDACIJO

**Eleni Tzoka Stecka**, s Fundacije firme Rodzine, iz Poznana je spregovorila o poljskih izkušnjah pri uvajanju programa EWE. »Na Poljskem imamo 1,9 milijona gospodarskih družb, od teh je 99 odstotkov srednjih in majhnih, predvsem družinskih podjetij. Gre za sektor, ki ustvarja 70 odstotkov delovnih mest. Samo 30 odstotkov teh srednjih in malih podjetij pa preživi prvo leto poslovanja, zato je program EWE za nas zelo pomemben. Razmišljanje na Poljskem je naslednje: biti podjetnik pomeni biti sam, tudi v slabih časih, pa tudi raven zaupanja je nizka. Zaupanja v javne ustanove ni, zato program EWE teče prek zasebne fundacije. Poleg tega ljudje tudi ne verjamejo, da je to, kar je brezplačno, tudi dobro. Poleg tega se na Poljskem razume, da je govoriti o napakah, nekaj slabega,« opisuje **Eleni Tzoka Stecka**. Zato je model, ko gre za javno in zasebno partnerstvo med zasebno fundacijo in državno agencijo za podjetništvo pri izvajanju tega programa, zelo pomemben. Tudi na Poljskem je svetovanje brezplačno, ponudijo pa ga tistim podjetjem, ki ga potrebujejo in so se prijavili za pomoč.



Eleni Tzoka Stecka, Ewelina Pisarczyk

## MENTOR SE MORA VŽIVETI V ZGODBE DRUGIH

Ena takih, ki je najprej prejela pomoč, potem pa je sama postala mentorica v programu EWE, je **Ewelina Pisarczyk**. Začela je kot podjetnica v očetovem srednjem velikem gradbenem podjetju in pozna vrtljak dobrih in slabih trenutkov v poslovanju podjetja. Zanj je najbolj pomembno da dobi podjetnik nevtralen pogled od zunaj. Mentorji so bolj objektivni kot nekdo, ki je podjetje ustvaril, treba pa je ustvariti obojestransko zaupanje med podjetnikom in mentorjem. »Zaupanje je najbolj pomembno, zato je pomembno, da je mentor nekdo, ki ima sam izkušnje s podjetništvom in se zna vživeti v zgodbe drugih,« meni **Ewelina Pisarczyk**. Na Poljskem je med mentorji tudi veliko uspešnih podjetnikov, ki so zgled drugim. življenja.



## ZAKLJUČKI 7. MEDNARODNE E-KONFERENCE MSP

Na konferenci PTZ smo v zvezi s programom zgodnjega obvladovanja težav v podjetjih sprejeli naslednja priporočila:

1. Program Early Warning je družbeno in ekonomsko koristen, zato se je potrebno zavzemati, da njegov obstoj zagotavljamo tudi v prihodnje;
2. Za uspešno izvajanje programa pomoči Early Warning, je ključno sodelovanje vseh relevantnih deležnikov;
3. Deležniki podjetniškega podpornega okolja bi morali podjetnike v težavah, s katerimi so v stiku, spodbujati in opogumljati naj uporabijo ponujeno pomoč programa Early Warning;
4. Kjer je to smiselno in mogoče je potrebno promovirati in spodbujati ozaveščanje podjetnikov – predvsem potencialnih prostovoljnih mentorjev - o pomenu vračanja družbi.

Agencija SPIRIT zbira mentorje, ki bodo prostovoljno in brezplačno po načelih neodvisnosti, nepristranskosti in zaupnosti brezplačno pomagali podjetjem v težavah. Program bo stekel do konca letošnjega leta.



# EARLY WARNING SLOVENIA

## Brezplačna mentorska pomoč podjetjem v težavah

Program brezplačnega mentoriranja »Early Warning Slovenia« je namenjen podjetjem, ki opažate prve znake potencialnih težav ali se že soočate z njimi ter iščete možnosti za izboljšave vašega poslovanja.

[www.podjetniski-portal.si/programi/early-warning-slovenia](http://www.podjetniski-portal.si/programi/early-warning-slovenia)



EARLY WARNING EUROPE

### KAJ PONUJAMO?

- Brezplačno podporo mentorjev prostovoljcev, usposobljenih in izkušenih gospodarstvenikov, podjetnikov ali strokovnjakov.

### KAKO DO PODPORE?

- Če želite brezplačno svetovanje, izpolnite vprašalnik na naši spletni strani ali obiščite najbližjega svetovalca mreže SPOT Svetovanje.

Izpolnjen vprašalnik bomo pregledali. Če bomo ocenili, da je vključitev v program smiselna in potrebna, vas bomo o tem obvestili in povabili na poglobljen pogovor pred dodelitvijo mentorja.

Slovenija je ena od desetih držav, vključenih v pobudo »Early Warning Europe«, ki temelji na uspešnem danskem modelu. S programom prispevamo predvsem k zmanjšanju števila stečajev in k ohranitvi delovnih mest.



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI RAZVOJ IN  
TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA  
EVROPSKI SKLAD ZA  
REGIONALNI RAZVOJ

I FEEL SLOVENIA



# POMLADNI VETER 2020

## ZAVODU ZA RAZVOJ WALDORFSKIH ŠOL IN VRTCEV SLOVENIJE TER DIREKTORJU IZTOKU KORDIŠU

■ Besedilo: VIDA PETROVČIČ

Komisija za priznanje Pomladni Veter 2020 je za prejemnika priznanja Pomladni Veter 2020 izbrala Zavod za razvoj waldorfskih šol in vrtcev Slovenije in njegovega direktorja g. Iztoka Kordiša.

Komisija je pri utemeljitvi svoje odločitve izpostavila sledeče:

- v slovenskem prostoru ima zavod 27-letno tradicijo na področju izobraževanja otrok in mladine, tako na ravni vrtcev, osnovnih in srednjih šol ter glasbenega izobraževanja,
- z inovativnimi pristopi in metodami v izobraževalnih procesih so bistveno prispevali k dvigu ustvarjalnosti in razvoju raznolikih veščin, ki jih posamezniki potrebujejo v današnji sodobni družbi,
- s svojim delovanjem in zgledom podpirajo ter razvijajo vrednote, ki so ključne tako za razvoj posameznikov kot tudi širše slovenske družbe (npr. spoštovanje edinstvenosti posameznika, spodbujanje ustvarjalnosti in razvoja potencialov posameznika),
- kot zasebna izobraževalna ustanova so v teh letih bistveno prispevali k vzgoji in razvoju velikega števila pozitivnih, ustvarjalnih, zadovoljnih in razmišljujočih posameznikov, ki so v njihovih izobraževalnih procesih pridobili številna uporabna znanja in veščine, ki jih prenašajo in širijo naprej v poslovnem in širšem družbenem okolju, s čimer ustvarjajo boljše družbo in prispevajo k ustvarjalnosti v gospodarstvu.

Za glasilo VETER je spregovoril nagradjenec – **direktor Zavoda za razvoj waldorfskih šol in vrtcev Slovenije Iztok Kordiš**.

**Najprej nam povejte nekaj o zgodovini izobraževanja po waldorfski metodi v Sloveniji, kako so se razvijali vrtci, šola, srednja šola, glasbena šola, kako se je razvijala doktrina? Kaj je bistvo te doktrine?**

**IZTOK KORDIŠ:** Waldorfska pedagogika je v slovenski prostor prišla v trenutku, ko se je na pedagoškem področju pojavila žeja po iskanju novih spoznanj in praktičnih izboljšav. Ker je usmeritev waldorfske pedagogike grajena na razumevanju značilnosti razvoja otroka od rojstva do zaključka pubertete, je že v času, še preden je prva waldorfska šola začela z delovanjem, s tujimi predavatelji, ki so odpirali nova spoznanja in nove poglede, prinesla svežino in odprtost za poglobljanje metodično didaktičnih principov na celotnem slovenskem pedagoškem področju. Vstop v slovenski prostor je bil javen in odprt za vse.

Waldorfska šola Ljubljana je začela z delovanjem 1. 9. 1992. Ustanovljena je bila na pobudo civilne iniciative staršev in učiteljev združenih v okviru Društva prijateljev waldorfske šole in je bila prva pri nas, ki je omogočala izobraževanje po posebnih pedagoških načelih. Z njenim priznanjem je Republika Slovenija potrdila svojo pripravljenost uresničevanja pluralnosti v slovenskem šolskem sistemu. Ustanoviteljstvo je bilo leta 2007 zaradi lažjega zagotavljanja kvalitete vzgojno-izobraževalnega dela preneseno na Zavod za razvoj waldorfskih šol in vrtcev Slovenije - zveze.

Waldorfska šola Ljubljana je že ob ustanovitvi strmelala k postavitvi organizacije za vse starostne stopnje, saj je pri procesu vzgoje in izobraževanja po načelih waldorfske pedagogike pomembno, da gre za celostni proces od predšolskega obdobja do končane srednje šole. Tako danes teče delo po enotnih načelih waldorfske pedagogike v vrtcih, osnovnih in srednji šoli. Večina otrok prehaja iz vrtca v šolo. Izvajamo tudi





Na sliki (z leve) mag. Vida Kožar, mag. Brane Lotrič, mag. Sonja Šmuc, nagrajenec Iztok Kordiš in Marko Lotrič, predsednik Komisije za podelitev priznanja Pomladni veter

integracijo otrok s posebnimi potrebami. V redne razrede so lahko vključeni tudi otroci z lažjo motnjo v duševnem razvoju. Starši in učitelji delo zavoda podpirajo tudi s prostovoljnimi delom, v obliki delavnic, predavanj, urejanja šolskih prostorov.

Zavod je aktivno vključen v mednarodno mrežo waldorfskih šol in je član Evropskega sveta waldorfskih šol –ECSWE, ki ga je že leta 1992 priznal za polnopravnega člana.

Osnova waldorfske pedagogike je nauk o človeku kot telesnem, duhovnem in duševnem bitju. Poudarja svobodo misli ter enakost pravic, zato gradi na socialni, verski in značjski raznolikosti. Gre za vzgojo in izobraževanje, ki otroka obravnava kot enkratno bitje z vsemi njegovimi lastnostmi in ga pripravlja na vstop v življenje. Veliko poudarka je na doživljanju in čutenju z naravo, za waldorfsko šolo pa je značilna tudi kontinuiteta kulturnega izročila in visoka stopnja ekološke odgovornosti. Waldorfska šola želi človeka zajeti v celoti: njegovo misel, čutenje in voljo in ne poudarja le teoretičnega spoznavanja. Izpiti in ocene nikakor niso glavni cilj waldorfske vzgoje, čeprav so njen pomemben del. Uspeh ni najvažnejši, saj išče predvsem izvirnost mišljenja. Pomembno vlogo v waldorfskih ustanovah igra umetnost s sredstvi imaginacije, inspiracije in intuicije.

**V obrazložitvi so omenjeni inovativni pristopi, povejte nam kaj o njih. V obrazložitvi je naveden dvig ustvarjalnosti, razvoj raznolikih veščin. Kako se vaši nekdanji šolarji znajdejo v poklicih in v katerih so najbolj uspešni?**

**IZTOK KORDIŠ:** Ne govorimo samo o ustvarjalnosti in različnih veščinah, ampak o izgradnji celovite osebnosti in razvoju volje. Predvsem volja je kvaliteta, ki bi ji danes, v času potrošništva in preobilja dobrin, morali posvečati posebno pozornost.

Osnovni princip našega poučevanja temelji na stališču, da je poučevanje umetnost. Učitelj, ki določeno snov poučuje mora to povezati s primerom iz konkretnega življenja na ta način, da učenci začitijo lepoto sveta in da se v njih vzbudi interes. Miselne procese razvijamo s pomočjo predhodnega udejevanja na voljnem in emotivnem področju. Do pubertete je

razmišljanje globoko povezano s čutenjem, zato v tem obdobju poučujemo s pomočjo ustvarjanja notranjih slik, preko zgodb in praktičnega udejevanja. Dobra ideja ima po navadi korenine v neki pozitivni predhodni izkušnji, ki je velikokrat posledica natančnega opazovanja ali konkretnega dela na nekem področju. Zato v našo pedagogiko vnašamo veliko praktično umetniških veščin. Otroci v osnovni šoli se pri pouku ročnih del učijo kvačkati, plesti, vesti, šivati, polstiti, krojiti in uporabljati šivalni stroj. Prav tako pri pouku lesorestva izdelujejo različne enostavne uporabne predmete. Znanje teh spretnosti se nadgradi tudi v srednji šoli, kjer oblikujejo kovine, pletejo košare, se učijo osnov knjigoveštva. Vsi osnovnošolci igrajo flavto in sodelujejo v razrednem orkestru, ne glede na to ali so vključeni v glasbeno šolo ali ne. Vsi tudi sodelujejo pri razrednih gledaliških igrah. Slikanje in risanje sta na urniku ne le v osnovni ampak tudi v srednji šoli. Verjamemo, da je vse to bogata naložba za razumevanje in usvajanje zahtevnejših miselnih procesov. Ne le, da ob tem, ko nekaj ustvarijo doživijo notranje zadovoljstvo in samopotrditve, ampak znajo tudi ceniti vloženi trud, ki je v vsakem izdelku, ki jih obkroža. Vsako praktično delo pa potrebuje tudi natančen načrt. Med delom se otroci srečujejo z omejitvami in želja po izboljšavi je naraven odziv. Ob izdelku ni potrebno dati številčne ocene, kajti posameznik zlahka umesti svoje delo med ostale in sam ugotovi na kakšen bi naredil izboljšave in v čem in kako bi lahko napredoval. Ozaveščanje delovnega procesa je samoumeven del vsakega praktičnega ali umetniškega dela.

Virtualni svet, s katerim smo prežeti vsi, samoumevnost dobrin sta nas odtujila od realne presoje, kaj lahko uresničimo in kaj ne. Zato lahko rečemo, da našim učencem in dijakom skozi praktično umetniško delo ponujamo neko izhodišče za dejavno udejevanje tako na praktičnem, umetniškem kot tudi socialnem in intelektualnem področju. Dijaki, ki so zaključili naše šolanje so dokaj enakomerno porazdeljeni med vse vrste študijev, veliko pa se jih odloči tudi za študij v tujini, kar si lahko razlagamo tako, da se upajo podati v neznano in vstopiti v neznane zahtevnejše preizkušnje, kjer je v mnogih primerih potrebno denar za študij pokrivati z lastnim delom.



### Kaj so bili glavni izzivi v Sloveniji pri uvajanju te doktrine?

**IZTOK KORDIŠ:** Leto 1992 je prineslo veter svežine, iskanja in odkrivanja, kako bi lahko v družbo prinesli nekaj novega. Prvih predavanj o waldorfski pedagogiki so se udeležili mnogi učitelji in svetovalni delavci državnih šol in prav oni so bili tisti, ki so začutili željo po tem, da se predavatelji vračajo, kajti waldorfska pedagogika ponuja izredno bogat študij o psihološkem razvoju otroka v posameznem obdobju in učnem načrtu, ki prinaša odgovor na razvojne potrebe. Izobraževanje pred desetletji je še vključevalo veliko praktičnega udejstvovanja, kar pa je sčasoma pričelo izginjati in se preoblikovati v podajanje zgolj teoretičnih razlag. Vedno pa je bilo mišljeno, da je intenzivno ukvarjanje z umetniškimi vsebinami zgolj za nadarjene posameznike. Da je praktično in umetniško delo povezano z intelektualnim napredkom posameznika pa do takrat ni bilo udeleženo v učnih načrtih niti v pedagoški praksi. To je pritegnilo veliko število ljudi. Na prvem javnem predavanju v Cankarjevem domu pol leta pred ustanovitvijo šole se je zbralo okrog 200 ljudi. Na informativni vpis za prvi razred pa je prišlo 100 prijav. Potreba za nekaj novega je prišla v istem času kot ponudba.

### Koliko je vaših učencev in koliko profesorjev ter učiteljev, kakšna je raven izobraževanja po tej metodi v primerjavi s tujino, kakšne so razlike? Kako so to metodo sprejeli Slovenci?

**IZTOK KORDIŠ:** Lahko rečem, da je waldorfska pedagogika v Sloveniji dobro sprejeta in uveljavljena saj zanimanje zanjo stalno raste. V okviru Zavoda za razvoj waldorfskih šol in vrtcev v Sloveniji trenutno deluje deset deluje deset waldorfskih osnovnih šol, gimnazija in waldorfska glasbena šola, ki jih skupaj obiskuje skoraj 1.200 otrok in mladostnikov. Šole in vrtci delujejo v Ljubljani, Kranju, Radovljici, na Jesenicah, v Bukovici, Ajdovščini, Žalcu, Celju in Murski Soboti.

Poleg dejstva, da otroci radi prihajajo v šolo, o dobro opravljenem pedagoškem delu pričajo tudi rezultati učencev in dijakov na različnih športnih, kulturnih in šolskih tekmovanjih (Vegovo priznanje, Cankarjevo priznanje, Vesela šola ...), eksternem preverjanju znanja in maturi. Kljub temu, uspeha na tekmovanjih eksternih izpitih ne predstavljamo kot glavno kakovost šole. Vsaka generacija učencev pripravi v času osnovne šole približno šest uprizoritev gledaliških iger, pogosti so nastopi učencev glasbene šole, ki deluje v okviru zavoda. Učenci, dijaki, učitelji in starši šole se redno udeležujejo športnih prireditev

kot so Ljubljanski maraton, Tek trojk, Poključki maraton... Šola je znana tudi po številnih ekskurzijah, izvernih šolah v naravi, intenzivnem mednarodnem sodelovanju z učenci waldorfskih šol v tujini, waldorfski olimpijadi, in po mednarodnih izmenjavah dijakov.

Pohvale za razvoj in kakovostno delo waldorfske šole prihajajo tudi s strani evropskih opazovalcev, domačih pristojnih organov ter kolegov iz ostalih osnovnih šol, predvsem pa s strani staršev in otrok.

### Velik dosežek je bila izgradnja šole, ki jo vodite. Kako je potekala? Tu je pomemben tudi vaš osebni prispevek.

**IZTOK KORDIŠ:** Šola, kot vsak organizem deluje in se razvija na več nivojih in tako razumem tudi izgradnjo šole, ne samo fizično izgradnjo primernih prostorov, ampak tudi zdravo rast in harmonično oblikovanje kolektiva in širše skupnosti.

Šola je vrsto let delovala na dveh lokacijah in sicer na osnovni šoli Danile Kumar in Milan Šuštaršič. Lahko smo hvaležni, da smo v tem začetnem obdobju dobili to možnost. Z rastjo šole se je potreba po lastnih prostorih večala in s pomočjo Mestne občine Ljubljana smo leta 2003 šolo lahko preselili v prostore bivše Ljudske kuhinje na Strelški 12, kjer smo še danes. To je bil za razvoj in kvaliteto dela šole izredno pomemben trenutek, ki pa je seveda zahteval angažiranost cele waldorfske skupnosti. S tem so bila uresničena naša dolgoletna prizadevanja. Sam sem v to globoko verjel od vsega začetka in mogoče je prav to najboljši primer, kako se z zaupanjem vase in predanim delom lahko uresniči tudi to, kar se na prvi pogled zdi nemogoče.

### Kako ste se vi osebno srečali s to doktrino?

**IZTOK KORDIŠ:** Preko svojih hčera. Imam tri hčerke, najstarejša je bila učenka prve generacije waldorfskih učencev, ki je začela šolanje leta 1992. Od takrat sem povezan z delovanjem šole, najprej kot starš, ki je, kot večina drugih staršev, aktivno sodelovala pri nastajanju in vsakodnevnom življenju šole, kasneje kot zunanji sodelavec in od leta 2000 kot direktor zavoda.

### Povejte nam kaj več o vrednotah, ki jih razvijate: spoštovanje edinstvenosti posameznika, spodbujanje ustvarjalnosti in razvoja potencialov posameznika. Kako so se te vrednote izkazale v sedANJI "koronakrizi"?



Waldorfska šola Ljubljana - pri pouku



**IZTOK KORDIŠ:** Ja, govorimo o spoštovanju edinstvenosti posameznika, spodbujanju ustvarjalnosti in razvoju potencialov posameznika, ampak tudi o razvoju zdravega posameznika, ki mu je mar okolje, v katerem živi in ima razvit občutek za skupnost ter aktivno sodeluje pri ustvarjanju te skupnosti. To je zelo pomembno v življenju nasploh, posebno pa še v ekstremnih situacijah, ko se moramo še bolj zavedati kako pomembna sta sodelovanje in pomoč drug drugemu. Posebno v tej situaciji lahko pohvalim vse učitelje, ki se trudijo, kljub vsem omejitvam, tudi v teh razmerah poiskati čim bolj osebni stik in način komuniciranja z učenci in dijaki. To zahteva predanost delu in odgovornost ter seveda pripravljenost narediti veliko več kot samo to, kar je zahtevano in kar je lahko finančno ovrednoteno. Mislim, da je delo učiteljev na vseh šolah v tem času premalo poudarjeno in nekako v senci drugih poklicev, ki so seveda prav tako pomembni.

### **Ste zasebna izobraževalna ustanova, kaj to pomeni v slovenskih razmerah, še posebej glede financiranja?**

**IZTOK KORDIŠ:** Delitev na javne in zasebne šole, ki se je uveljavila v Sloveniji, je po mojem mnenju neposrečena in neprimerna, saj daje napačno sliko in po nepotrebnem vzburja javnost. Enkrat delimo šole po uporabniku, drugič pa po ustanovitelju. Vse šole, govorim o osnovnih in srednjih šolah, smo neprofitne organizacije, ki delujemo v javnem interesu - torej javne šole, saj v okviru svojih zmognosti omogočamo vpis vsakomur, ki ga zanima drugačen način vzgoje in izobraževanja. Bolj primerna bi bila delitev, ki se je uveljavila v nekaterih drugih državah, na državne in zasebne šole.

V procesu ustanavljanja in kasnejšega sodelovanja pri oblikovanju zakonodaje za področje šolstva je zavod pripomogel k temu, da sprejeta slovenska šolska zakonodaja šolam, ki izvajajo programe po posebnih pedagoških načelih, zagotavlja celovito, samostojno in neodvisno izvajanje pedagoških programov, kar zagotavlja mednarodno primerljive standarde. S tem je hkrati zagotovljeno neodvisno delovanje zavoda, seveda ob upoštevanju področne zakonodaje.

Ustanovitelji in učitelji, predvsem prvi razredničarki, ki sta izhajali iz pedagoških vrst javne šole, so veliko truda namenili povezavi in izmenjavi izkušenj s celotnim slovenskim vzgojno izobraževalnim prostorom. Predvsem je bilo to uspešno na področju delovanja vrtcev in osnovnih šol, saj zavod vsa leta delovanja organizira strokovna predavanja in izobraževanja, ki so namenjena vsem slovenskim pedagoškim delavcem in se jih udeležujejo tudi mnoge državne osnovne šole ter vrtci oziroma njihovi zaposleni pedagoški delavci. Predavanja so bila vrsto let uvrščena v katalog stalnega strokovnega spopolnjevanja. Zavod redno sodeluje s pedagoškimi in filozofsko fakulteto. Šole že vsa leta obiskujejo študentje pedagogike, psihologije, antropologije ter učitelji javnih šol in vrtcev.

Šola sredstva za svoje delovanje pridobiva iz javnih sredstev, prispevkov staršev, prispevkov učiteljev, donacij. Z načinom financiranja omogočamo dostopnost šolanja otrokom iz vseh socialnih skupin, saj se višina prispevkov staršev določa na podlagi socialne lestvice, ki temelji na njihovih prihodkih. Zato je tudi zelo pomembno, da država ne samo zakonsko, ampak tudi dejansko (finančno in materialno) omogoča delovanje takih šol.

Delovanje zavoda je bilo v vsej pretekli praksi nesporno javnega

značaja in taka je tudi njegova usmeritev in vizija. WŠ ima tako širši pomen v družbi, saj je poligon za dodatno izobraževanje ter širitev znanja med strokovno javnostjo. S tem koristi in služi celotnemu področju izobraževanja tudi v javnih šolah.

### **Kako komentirate pojav drugih zasebnih šol v Sloveniji, ki delajo po drugih metodah. Ali se kot zasebniki združujete za izboljšanje svojega položaja? Kdo je vaš sogovornik na ravni države? Kakšen je vaš odnos s starši vaših šolarjev?**

**IZTOK KORDIŠ:** Spoštovanje različnosti in sodelovanje hkrati pa ohranjanje in razvijanje lastne identitete so vrednote, ki jih živimo in skušamo udeležiti na vseh nivojih, tudi pri sodelovanju z drugimi šolami. Sodelujemo z različnimi šolami doma kot v tujini, tako waldorfskimi, državnimi kot šolami, ki delujejo po drugačnih principih, seveda pa smo, predvsem na področju



Iztok Kordiš, direktor Zavoda za razvoj Waldorfskih šol in vrtcev Slovenije

zakonodaje bolj povezani z šolami, ki smo sicer zelo različne, smo pa skupaj v kategoriji zasebnih šol. Tu lahko rečem, da zelo dobro sodelujemo, tako na formalni kot neformalni ravni.

### **Epidemija koronavirusa je pripeljala v naše domove tudi šolanje na daljavo. Kako se v vaši šoli spopadate s temi izzivi? Ali je vaša doktrina kaj izgubila s šolanjem z računalniki in novimi tehnologijami?**

**IZTOK KORDIŠ:** S šolanjem na daljavo smo izgubili vsi, ne samo naša šola. Sicer je nekaj zagovornikov tega, ampak, če vprašate večino, komaj čakajo, da se vrnejo nazaj v šolske klopi in to ne glode ali obiskujejo waldorfsko ali katerokoli drugo šolo, pa ne samo učenci in dijaki, tudi učitelji in starši. Mogoče se šele zdaj prav zavedamo vloge učiteljev in poučevanja v živo, osebnih stikov in topline, ki jo otroci nujno potrebujejo za zdrav razvoj, ter to da kognitivno znanje še zdaleč ni najbolj pomembno.

### **Za konec povejte, kaj bi sporočili slovenski javnosti. Kaj vam pomeni nagrada Pomladni veter?**

**IZTOK KORDIŠ:** Veseli me in počaščen sem, da se delo, ki ga več kot četrt stoletja vlagamo v razvoj pedagogike opazi in ceni tudi na področju, ki ni direktno povezano z vzgojo in izobraževanjem. Vrednote, ki jih živimo in poučujemo pridejo najbolj do izraza prav v času kot je sedaj - oblikovati lastno stališče, ohraniti trezno glavo, vedrino, zaupanje vase in soljudi in dobro na svetu ter aktivno sodelovati pri ustvarjanju humane skupnosti, kjer se vsak posameznik lahko izrazi, hkrati pa ne pozabi, da samo skupaj zmoremo vse in da je od nas odvisno ali bomo ustvarili svet strahu ali svet veselja in obilja - za vse.



# USPEŠNOST POSLOVANJA MALEGA GOSPODARSTVA V SLOVENIJI

Besedilo: **BOJAN IVANC**, glavni ekonomist GZS, CFA, CAIA



Bojan Ivanc

V letu 2019 je slovensko gospodarstvo poslovalo relativno uspešno, saj je realna rast BDP znašala 2,4 % (po prvi objavi), kar je bilo sicer najmanj po letu 2015 (2,2-odstotna rast), vendar še enkrat več od rasti območja evra (1,2 %). Med državami članicami EU je bila rast slovenskega gospodarstva 13. najvišja. Z vidika pričakovanj je bila rast nižja od ocen iz jeseni 2019 (UMAR, 27. september 2020), ki je ocenil, da bo rast v 2019 pri 3,7 %.

V trenutku pisanja tega prispevka avtor še ne razpolaga s podatki o poslovanju gospodarskih družb v letu 2019, saj je zaradi interventne zakonodaje čas oddaje letnih poročil in izkazov Ajpesu podaljšan za 2 meseca. Posledično so v tem prispevku predstavljene ocene poslovanja malega gospodarstva v letu 2019 ter ocene za tekoče leto (2020), vključujoč vse znane podatke o poslovanju v tekočem letu do 21. maja 2020.

## Podjetniki, ki uveljavljajo normirane stroške, so početverili svoj pomen

Malo gospodarstvo po naših ocenah vključuje poslovne subjekte, ki so del

mikro in majhnih gospodarskih družb, druge poslovne subjekte kot so samostojni podjetniki ter druge fizične osebe z registrirano dejavnostjo. V tej definiciji ne vključujemo denimo zadrug, društev, nepridobitnih organizacij kot tudi ne kmetov. Pri samostojnih podjetnikih imamo težave z oceno njihovega ekonomskega učinka, saj normirani s. p. niso zavezani k oddaji letnih izkazov, vendar je njihov pomen vse večji, saj se njihovo število z leti precej povečuje. V letu 2018 je po navedbah Ajpesa njihovo število znašalo 38 tisoč, kar upošteva ocene FURS-a (70 % rednih in 30 % popoldanskih) pomeni letne prihodke v višini 1,2 mrd EUR, kar je že četrtnina s. p., ki oddajajo letna poročila (število zadnjih se korespondenčno niža). Še v letu 2014 je okoli 12 tisoč normiranih ustvarilo 320 mio EUR letne realizacije, ¼ tiste iz leta 2018. V nadaljevanju ocenjujemo rezultate poslovanja majhnih podjetnikov, ki so oddali letne izkaze ter mikro in malih družb v obdobju zadnjih petih let. Sprememba uveljavljanja stroškov pri s. p. je v petih letih vplivala za okoli 3-odstotno nižjo rast prihodkov (verjetno tudi dodane vrednosti in EBITDA), kot bi sicer znašala. To pomeni, da je bila povprečna rast prodaje in dodane vrednosti, prikazana v nadaljevanju, za okoli 0,4 odstotne točke višja vsako leto.

## Visoka rast samostojnih podjetnikov

V zadnjih petih letih (konec marca 2020/konec 2014), se je število poslovnih subjektov povečalo za 22 tisoč, pri čemer je rast izvirali iz hitre rasti ustanovljenih samostojnih podjetnikov (78 % prirasta), delno iz prirasta novih gospodarskih družb (12 %) ter drugih fizičnih oseb z registrirano dejavnostjo (4,2 %). V tem obdobju se je tako povečalo število samostojnih podjetnikov za 17 tisoč, gospodarskih družb za 2,7 tisoč ter drugih fizičnih oseb z registrirano dejavnostjo za 930.

## Po solidnem 2019, v 2020 padec prodaje, primerljiv z 2009

Vključujoč pričakovane parametre poslovanja za leto 2019 ocenjujemo, da bo rast prodaje MSP (mikro in malih družb in podjetnikov, ki bodo oddali letno poročilo do 31. maja 2020), znašala 4,8 %, kar je nekoliko manj od geometrijske rasti v preteklem 5-letnem obdobju (2019/2014). Pri tem naj bi se prihodki na domačem trgu v 2019 povečali za 4,5 %, na trgih EU za 6 % (21 % celotne realizacije), na trgih izven EU pa za 5 % (5 % letne realizacije). Za leto 2020 ocenjujemo, da bo padec prodaje dvoštevilčni, pri 12 %. Iz 37 mrd EUR letne prodaje (1/3 celotne v gospodarstvu) v 2019 se bo ta v 2020 skrčila za 4,5 mrd EUR, od tega na domačem trgu za 3 mrd EUR. Izvoz na trge EU naj bi se znižal za 16 %, na trge izven EU za 12 %.

## Padec dodane vrednosti pri okoli 10 %

Dodana vrednost pri MSP bo v 2019 po naši oceni porasla za 4,6 % na 10,1 mrd EUR, medtem ko bo ta v 2020 po naši osrednji oceni upadla za okoli 10,5 % na 9,1 mrd EUR. Ker bo padec dodane vrednosti nižji od padca prodaje (manj poslov z nižjo dodano vrednostjo, manj preprodaje, nepovratna pomoč države), se bo bruto marža po naši oceni povečala s 27,5 na 28 %. Tudi v 2009 smo beležili podoben trend. Predvsem storitven del MSP-jev bo v tokratni recesiji bolj prizadet. Produktivnost dela bo upadla za 4,8 % s 36 tisoč (2019) na 34,6 tisoč EUR (2020).



Tabela 1: Gibanje ključnih poslovnih kategorij MSP za obdobje 2014-2020

|                                     | 2018    | 2019    | 2020    | Povprečna rast<br>2019/2014 | 2019/2014 |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-----------------------------|-----------|
| Prodaja (mrd EUR)                   | 35,1    | 36,9    | 32,4    | 5,3 %                       | 29,7%     |
| Od tega: domači trg                 | 25,9    | 27,0    | 24,1    | 4,4 %                       | 24,1 %    |
| Od tega: trg EU                     | 7,5     | 7,9     | 6,6     | 8,6 %                       | 51,0 %    |
| Od tega: trg izven EU               | 1,8     | 1,9     | 1,7     | 6,6 %                       | 37,7 %    |
| Prodaja na zaposlenega              | 130.011 | 132.339 | 123.717 | 1,8 %                       | 9,5 %     |
| Dodana vrednost (mrd EUR)           | 9,7     | 10,1    | 9,1     | 6,2 %                       | 35,0 %    |
| Dodana vrednost za zaposlenega      | 35.844  | 36.393  | 34.641  | 2,6 %                       | 14,0 %    |
| Bruto marža                         | 27,6 %  | 27,5 %  | 28,0 %  | /                           | /         |
| EBITDA (mrd EUR)                    | 3,6     | 3,7     | 3,2     | 6,1 %                       | 34,3 %    |
| EBITDA marža (v %)                  | 10,2 %  | 10,0 %  | 9,9 %   | /                           | /         |
| Neto dobiček (mrd EUR)              | 1,7     | 1,8     | 1,3     | 63,4 %                      | 1066,3 %  |
| Neto marža (v %)                    | 4,8 %   | 4,9 %   | 4,0 %   | /                           | /         |
| Zaposleni po del. urah (brez s. p.) | 270.521 | 278.636 | 261.918 | 3,4 %                       | 18,5 %    |

Vir: Analitika GZS, na podatkih Ajpes

EBITDA marža se bo v 2019 ohranila pri okoli 10 % (EBITDA: 3,7 mrd EUR), medtem ko se bo v 2020 ohranila na podobnem nivoju, kar pomeni, da se bo EBITDA znižala za 480 mio EUR na 3,2 mrd EUR.

#### Neto marža nižja za 1 odstotno točko

Dobičkonosnost poslovanja, merjena z neto maržo, se bo v 2019 celo povečala

glede na 2018, in sicer na 4,9 % (1,8 mrd EUR neto dobička), medtem ko bodo slabše poslovanje ter enkratni dejavniki (odpisi) vodili do padca neto dobička za 600 mio EUR na 1,3 mrd EUR (4 % marža).

Z vidika zaposlenosti ocenjujemo, da bodo MSP znižali število zaposlenih (sem izvorni samostojni podjetniki niso upoštevani), merjeno po delovnih urah v 2020 za 6 % na 262 tisoč.

Za leto 2021 pričakujemo okrevanje, in sicer gospodarsko rast pri okoli 4 %, kar bo vodilo do korespondenčne višje rast prodaje, dodane vrednosti in EBITDA, primerljive z letom 2010.

#### Priprava za tisk

skeniranje, oblikovanje, priprava za tisk...

#### Offset tisk

letaki, prospekti, brošure, revije, vizitke, vrečke, plakati, nalepke, bloki, špiralni bloki...

#### Digitalni tisk

plakati, vabila, vizitke, letaki, priznanja, diplome, prospekti, nalepke, table...

#### Sitotisk na tekstil

dotisk na majice, kape, dresi, hlače, vrečke...

#### Tampotisk

dotisk na kemične svinčnike, vžigalnike, skodelice, poslovna darila...

#### Sublimacijski tisk

tisk in izdelava zastav, transparentov...

#### Dobava reklamne vode

nudimo vam vodo v plastenkah 0,5 ali 1,5 litra s potiskano Vašo etiketo.



**TISK24**



# UPRAVLJANJE S TERJATVAMI NAJ VAM BO V VESELJE

■ Besedilo: **ROMAN BUDNA**, Sberbank banka d.d.

## PLAČILNA NEDISCIPLINA JE ZA MIKRO, MALA IN SREDNJA PODJETJA NAJVEČJI OMEJEVALNI DEJAVNIK PRI POSLOVANJU.

Verjetno ste se ob zgornjem naslovu nasmehnil in se vprašali: 'Le zakaj naj bi bilo upravljanje s terjatvami v veselje?' Razlog je povsem enostaven: prejem denarja, plačila za opravljene storitve/prodajo in izboljššan denarni tok je dober oziroma vesel dogodek. Povsem nasproten pa je primer, ko je oziroma postane terjatev neizterljiva in bo sledil odpis le te.



Roman Budna

**Sberbank banka d.d.** je prva slovenska banka, ki je poslovnim transakcijskim računom v sodelovanju s podjetjem **Linea Directa d.o.o.** dodala funkcionalnost **'Plačilne asistencije'**.

Kaj lahko storite, da to ne bo veljalo za vaše podjetje? V Sberbank verjamemo, da se mora proces upravljanja s terjatvami se mora začeti še preden terjatev sploh nastane! Poglejmo najprej, kakšne so preventivne možnosti:

### 1. Preverba bonitete svojega partnerja

V praksi to pomeni, da je zelo priporočljivo (beri nujno) pred sklenitvijo posla preveriti boniteto svojega kupca (in dobavitelja) in se prepričati, da je sposoben poravnati/izpolniti svoje obveznosti. Pri tem si pomagajte z javno objavljenimi finančnimi podatki, ne zanemarite pa tudi objavljenih novic o podjetju in njegovem vodstvu. Internetni iskalniki se tu izkažejo za nepogrešljive.

### 2. Ne stavite vse na enega konja

Ključ je v razpršenosti, tako kot si ne želite biti odvisni od enega prodajnega artikla, tako si tudi ne smete želeči biti odvisni od enega kupca ali dobavitelja.

### 3. Skladno z možnostmi zavarujte svoje terjatve

Bolje posameznega posla ne skleniti, kot ga skleniti in vnaprej vedeti, da plačila nikoli ne bo. Zavestno nihče ne meče denarja v koš. Prodaja ali izvajanje storitev podjetjem ali posameznikom z nizko verjetnostjo plačila je prav to.

*Račun je zapadel v plačilo. Plačila ni. Kaj pa sedaj? Sedaj je na vrsti kurativa!*

Pokličite v podjetje in poskušajte pri vaši kontaktni osebi / računovodstvu / vodstvu podjetja izvedeti zakaj plačila še ni. Mogoče je prišlo zgolj do pomote. Dogovorite se za nov rok plačila, glede na prejete informacije in informacije o trenutnem finančnem stanju podjetja razmislite tudi o dobavah v času neplačanega računa. Pogosto slišimo podjetnike tarnati: 'vseskozi so (ne)redno plačevali, potem pa kar naenkrat ni bilo več nobenega plačila'. **Tudi vsak konec ima svoj začetek.**

Izdajte uraden opomin za plačilo, mogoče ste v prvem opominu bolj 'nežni', v drugem pa tudi omenite, da boste prisiljeni nadaljevati z resnejšimi ukrepi, kot je na primer vložitev izvršbe, če do navedenega datuma ne bo plačila.

Smiselno je preveriti možnost (tudi verižne) **kompenciacije**, če boste kompenzirali z blagom se dogovorite za dovolj veliko razliko v ceni, saj če bi lahko dolžnik po ceni iz cenika blago

sam prodal, bi to verjetno že sam storil, mar ne?

Potencialna rešitev je lahko tudi **odprodaja terjatve**, ocenite kakšen diskont ste pripravljeni sprejeti ter preverite ali gre za odkup z regresno pravico ali brez nje.

Če noben ukrep ni dal zelenega rezultata, vam preostane še **vložitev elektronske izvršbe na podlagi verodostojne listine** v CoVL (Centralni oddelek za verodostojno listino pri Okrajnem sodišču v Ljubljani). Seveda je v tem primeru uspešnost odvisna po principu: 'kdor prvi pride, prvi melje', izvršba na že blokiran bančni račun bo manj uspešna, sploh če je podjetje z namenom izogibanja upnikom začelo poslovati preko računa odprtega v tujini oziroma s spornim 'inovativnim' cesijsko/asignacijskim nedenarnim poslovanjem. Seveda vam ostane še možnost tožbe in v primeru uspeha tudi izvršbe na vsa ostala sredstva podjetja (nepremičnine, vozni park, vrednostne papirje,...). Postopki so sicer zahtevnejši, so pa ponavadi tudi uspešnejši.

Če sumite, da bi pri celotni zadevi lahko šlo za poslovno goljufijo, potem je smotno razmisliti tudi o **vložitvi kazenske ovadbe za sum poslovne goljufije na policijo**.

Pri vsem tem ne pozabite **spremljati statusnih sprememb dolžnika**, namreč, da boste pravočasno v postopek prisilne poravnave ali stečaja **prijavili svojo terjatev**. Bo že držalo, da v naših koncih po navadi stečajni postopki trajajo 'nerazumljivo' dolgo in da večino stečajne mase 'požrejo' nastali stroški, vendar brez prijave upanje po plačilu 'umre' takoj, sicer pa zadnje.



# BI RADI POVEČALI PRODAJO? POVEČALI ŠTEVILO NAKUPOV TUDI NA VAŠI SPLETNI STRANI?

PONUJITE SVOJIM KUPCEM PLAČILO S SBERBANK POSOJILNO KARTICO IDE@L MASTERCARD, KI JE EDINSTVEN PLAČILNI PRODUKT NA SLOVENSKEM TRGU. OLAJŠAJTE JIM ODLOČITEV ZA NAKUP.

Posojilna kartica Ide@l Mastercard je univerzalen plačilni inštrument, **ki omogoča plačevanje na do 60 obrokov**. Zato se kupec **lahko takoj odloči za nakup** večje vrednosti brez dodatnih poti in iskanja finančnih sredstev. Možnost nakupa na obroke velja tudi prek spleta. Kartico lahko pridobijo **vsi vaši kupci**, ne glede na to, kje imajo odprt transakcijski račun, torej stranke vseh bank. Kartico lahko naročijo **brez obiska naše banke, enostavno prek spletnega obrazca ali ob obisku vašega prodajnega mesta in opravijo nakup vašega izdelka ali storitve takoj**.

**Naj vam predstavimo le nekaj dodatnih argumentov, ki vam bodo v pomoč pri prodaji vašega izdelka ali storitve:**

- **Podaljšana garancija na 36 mesecev**

Velja za okvaro tehničnega izdelka v vrednosti nad 500 EUR. Po izteku enoletne garancije, ki vam jo izda prodajalec, lahko na podlagi računa in dokazila o plačilu s kartico Ide@l, uveljavljate podaljšano garancijo do 36 mesecev od dneva nakupa.

- **Garancija "najboljše cene"**

Velja za razliko med ceno, ki jo je kupec plačal s svojo kartico Ide@l, in ceno navedeno na tiskanem oglasu drugega trgovca za isto blago. Če v 30 dneh od plačila izdelka s kartico Ide@l v vrednosti nad 100 EUR najdete identičen izdelek po nižji ceni, lahko uveljavljate zahtevek za povračilo razlike v ceni.

- **Zavarovanje za "vsak primer"**

Velja za okvaro tehničnega blaga v vrednosti nad 300 EUR, plačanega s kartico Ide@l v roku do 36 mesecev od dneva nakupa. Zavarovanje krije neuporabnost predmeta zaradi napake, ki ni predmet garancije, kot na primer nenamerne nerodnosti, padec ali razbitje izdelka, vdor tekočin, poškodbe zaradi mehanske sile ali neposrednega delovanja električne energije.

- **Zavarovanje zlorabe kartice v primeru odtujitve**

Zavarovanje krije morebitne zlorabe v primeru izgube ali kraje kartice v znesku nepooblaščenih transakcij do 24 ur pred preklicem kartice pri banki do vrednosti 300 €.

- **Protipravni odvzem gotovine na bankomatu**

Zavarovanje krije protipravno odtujitev gotovine po dvigu s kartico Ide@l na bankomatu v roku 2 ur od opravljenega dviga ali v primeru dviga gotovine zaradi resne grožnje s strani tretje osebe.

- **Nadomestilo za odtujene ključe ali dokumente**

Zavarovanje krije nadomestilo stroška zamenjave ključev in pripadajočih ključavnic ter novih osebnih dokumentov, če so bili odvzeti ali izgubljeni hkrati s kartico.




- **Zavarovanje nakupov prek spleta**

Zavarovanje krije morebitne zlorabe zaradi izgube ali kraje kartice do 24 ur pred preklicem kartice pri banki do vrednosti 300 EUR.

## In katere so prednosti za vas?

- Za prodano blago oz. storitev boste celotno kupnino prejeli takoj.
- Imeli boste nižje stroške financiranja kot pri ostalih obročnih karticah. Za nakupe na obroke vam ni treba plačevati dodatnih provizij – je že vključena v vašo obstoječo pogodbo z Mastercard.
- Dodatna promocija za vas.

Pohvalimo se lahko že z več uspešnimi akcijami, ki smo jih izpeljali skupaj z našimi kreditnimi posredniki. Akcije so edinstvene in prilagojene vsakemu partnerju glede na dogovorjene želje in cilje, ki si jih postavimo. Veseli bomo vašega partnerstva z nami.

|  |   |  |
|--|---|--|
|  <p><b>Omogoča plačevanje na 60 obrokov</b></p> <p><i>Potrošnik se lahko takoj odloči za nakup večje vrednosti brez dodatnih poti in iskanja dodatnih finančnih sredstev. Za način plačila se odloči kasneje.</i></p> |  <p><b>Za prodano blago boste celotno kupnino prejeli TAKOJ.</b></p> |  <p><b>Nižji stroški financiranja (kot pri ostalih obročnih karticah)</b></p> <p><i>Za nakupe na obroke vam ni treba plačevati dodatnih provizij.</i></p> |
|--|---|--|

Zdaj je pravi čas, da postanete naš kreditni posrednik tudi vi! V poletnih mesecih boste lahko med prvimi pričeli s trženjem kartic Ide@l Mastercard prav vi in tako svojim kupcem omogočili, da vaš izdelek kupijo takrat, ko je možnost za nakup največja: pri vas, na vašem prodajnem mestu. Takoj. Pokličite nas 080 22 65 ali nam pišite info@sberbank.si.

PS: Omogočamo vam, da tudi kot samostojni podjetniki postanete imetniki kartice. Tako se boste sami prepričali o prednostih kartice Ide@l Mastercard.



# Z VKLJUČITVIJO V POBOT DO POROŠTVA DRŽAVE PRI NAJEMU KREDITA

Besedilo: **ANDREJA KELHAR HORVAT, AJPES**



Andreja Kelhar Horvat, vodja Sektorja za bonitetne in druge tržne storitve

Razglasitev epidemije, omejitev javnega življenja in zbiranja ljudi je povzročila izdatne posledice na vseh ravneh družbe, tudi v gospodarstvu.

Plačevanje se je praktično ustavilo in z namenom, da podjetjem omogočimo lažje uravnavanje likvidnosti, smo v AJPES začeli z aprilom 2020 izvajati večstranski pobot dvakrat mesečno.

Pobot ali kompenzacija je nedenarni način zapiranja zapadlih obveznosti poslovnih subjektov. Pogoji, da lahko pride do pobota je, da ima udeleženec pobota poleg prijavljenih obveznosti tudi terjatve do drugih udeležencev. Dolžnikom, ki uspejo pobotati vsaj del prijavljenih obveznosti, se za pobotani znesek zmanjšajo tako poslovne obveznosti kot tudi poslovne terjatve.

Večstranski pobot je kot primeren ukrep za stabilizacijo gospodarstva in zmanjševanje zadolženosti prepoznala tudi Vlada RS, ki je z interventnim zakonom o zagotovitvi dodatne likvidnosti

gospodarstvu določila vključenost v sistem obveznega pobota med pogoje za pridobitev kredita z državnim poroštvom. Učinki so že vidni. V prvih treh mesecih letošnjega leta so prijavljene obveznosti v povprečju znašale 264 milijonov evrov in pobotan znesek 12 milijonov evrov. V maju, ko je bil sprejet interventni zakon, pa je znesek prijavljenih obveznosti zrastle na 530 milijonov evrov in pobotan znesek na več kot 21 milijonov evrov. V primeru povečevanja likvidnostnih težav je sodelovanje v večstranskem pobotu racionalna odločitev, ki blaži pritisk na likvidnost, podjetjem omogoči lažje uravnavanje denarnega toka in unovčevanje težje izterljivih terjatev.

4 AJ P E S 5

## 7. KONFERENCO MSP SO PODPRLI



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO





# S pobotom do uravnavanja likvidnosti in kreditiranja z državnim poroštvom

V ČASU LIKVIDNOSTNEGA KRČA JE URAVNAVANJE LIKVIDNOSTI KLJUČNO. VEČSTRANSKI POBOT (NEKOČ KOMPENZACIJA) POENOSTAVLJA POSLOVANJE, NADOMEŠČA DELO SLUŽBE ZA IZTERJAVO, ZMANJŠUJE STROŠKE PLAČILNIH STORITEV IN LIKVIDNOSTNE TEŽAVE PODJETIJ TER UGODNO VPLIVA NA GOSPODARSTVO.

## Kako deluje pobot?

Dolжник denarno obveznost, s plačilom katere je v zamudi, elektronsko prijavi v aplikacijo ePobot, ki ga Agencija RS za javno-pravne evidence in storitve (AJPES) izvaja dvakrat mesečno, po objavljenem urniku. Sistem ePobot na [www.ajpes.si](http://www.ajpes.si) samodejno poišče najdaljše pobotne verige med poslovnimi subjekti in optimalne rešitve za pobotanje obveznosti. Varnost storitve je zagotovljena s sodobno tehnologijo in preverjanjem identitete uporabnika z uporabo kvalificiranega digitalnega potrdila.

## Vključitev v pobot je pogoj za pridobitev kredita po ZDLGPE

Vključitev v obvezni pobot je tudi **pogoj za pridobitev kredita s poroštvom države** po Zakonu o zagotovitvi dodatne likvidnosti gospodarstvu za omilitev posledic epidemije COVID-19 (ZDLGPE). Dolžniki lahko po opravljenem pobotu še isti dan na portalu AJPES prevzamejo poročilo o rezultatih pobota in potrdilo o prijavi obveznosti, ki ga predložijo banki z vlogo za pridobitev kredita.

**ePobot**  
AJPES

URAVNAVAJTE SVOJO LIKVIDNOST  
IN PRIDOBITE DODATNA  
FINANČNA SREDSTVA

### Čas je za racionalne odločitve!

Prijavite svoje obveznosti v ePobot AJPES, ki med udeleženci samodejno poišče pobotne verige in optimalne rešitve. Zmanjšajte stroške plačilnih storitev in si izboljšajte likvidnost.

### Pet korakov za enostavno poravnavanje svojih obveznosti:

1. Prijava na portal AJPES
2. Identifikacija s kvalificiranim digitalnim potrdilom
3. Ureditev pooblastila za uporabo storitve ePobot (npr. računovodskemu servisu)
4. Oddaja prijav v ePobot po objavljenem urniku
5. Prevzem rezultatov po opravljenem pobotu (še isti dan)

Potrdilo o vključitvi v pobot je pogoj za pridobitev kredita s poroštvom države.

Več udeležencev – več prijavljenih obveznosti – manj zadolženosti.





# 30 LET B&B IZOBRAŽEVANJE IN USPOSABLJANJE

■ Besedilo: VIDA PETROVČIČ

Kdor želi rasti in napredovati, se izobražuje vse življenje. To je moto družbe B & B izobraževanje in usposabljanje, ki že 30 let tudi sama raste in napreduje. **Mag. Brane Lotrič**, predsednik upravnega odbora PTZ, je skupaj s soprogo Bernardo ustanovil družbo že leta 1990, takrat še v sklopu nekdanje države, ko je bilo, kot ocenjuje sam, zelo enostavno odpreti podjetje. Tudi ime je nastalo slučajno, poimenovala sta ga kar z začetnicama svojih imen Brane in Bernarda – B & B, in tako je ostalo do danes. **Mag. Brane Lotrič** kot direktor skrbi za vsebino, soproga **Bernarda Lotrič** za finance. Takrat je podjetje začelo kot avtošola, v 30 letih pa so se razvili v pomembno zasebno izobraževalno ustanovo z javno veljavnimi srednješolskimi programi ter višješolskimi in visokošolskimi strokovnimi programi, med temi je tudi trajnostni razvoj, program varstvo okolja. Vsi programi so javno veljavni in akreditirani, tako se je pri njih mogoče med drugim izšolati za logističnega tehnika, ekonomista, poslovnega sekretarja, inženirja elektroenergetike. »Programi so namenjeni odraslim, ki sta jih v življenju prehiteli zaposlitev ali družina ali pa jim je zmanjkalo motivacije. Tako pa lahko dobijo formalno izobrazbo, večinoma ob delu. Izvajamo tudi programe usposabljanj s področja prometa in gradbeništva. Seveda pa smo še vedno tudi največja avtošola v Sloveniji,« poudarja **mag. Brane Lotrič**. Letno izobražujejo okoli tri tisoč ljudi in ustvarijo prek tri milijone evrov prometa. Vse to v Kranju, Ljubljani, kjer se šola nahaja. B & B izobraževanje in usposabljanje pokriva od pet do sedem odstotkov zasebnega izobraževalnega trga v Sloveniji.

B & B izobraževanje in usposabljanje že vsa leta napreduje tudi z uvajanjem novih tehnologij in učnih pripomočkov, zato jim šolanje na daljavo, s katerim so bili soočeni v času epidemije, ni povzročalo težav. V času izolacije so na daljavo izvedli tudi nekaj diplomskih zagovorov. »Udeleženci so bili z izobraževanjem na daljavo zadovoljni, manjkalo pa jim je druženje, ki je prav tako pomembno,« ocenjuje **mag. Brane Lotrič**, zato njihovo izobraževanje tudi v prihodnje nikoli ne bo potekalo samo virtualno, ampak se bodo slušatelji vsekakor tudi družili in mrežili. Tudi 50 članski kolektiv prisega na druženje. 30. obletnico bodo proslavili s piknikom.

In kakšni so bili podjetniški začetki? »Začeli smo z avtošolo. Trg je bil zanimiv, leta 1990 so vsi mislili, da pri zasebnikih ne bo nihče želel delati izpita za vožnjo, zato nas državne šole niso smatrale za konkurenco. Pa ni bilo tako. V bistvu smo razbili monopol avtošol, ki je bil do takrat do uporabnikov dokaj neprijazen. Trg je bil željan zasebnikov, mnogi so se kljub nekoliko višjim cenam raje odločali za B&B avtošolo, saj smo bili kakovostni, prilagodljivi in do strank prijazni. Avto moto društva so računala, da nas bodo izrinila s trga z nizko ceno. Spuščali so cene, mi pa smo takrat svoje cene

dvignili, ker smo bili boljši. In ljudje so to ocenili kot boljšo ponudbo. Podjetje ne more delati pod svojo ceno, še danes ne delamo z dumpinški cenami naša storitev je kakovostna, vrhunska, stranke nanjo lahko dajo pripombe, če smo naredili napako, jo bomo odpravili. V teh 30 letih nikoli nismo imeli težav, čeprav smo na trgu nekoliko dražji,« ocenjuje **mag. Brane Lotrič**.

»Potem smo se z leti širili še na poklicno izobraževanje voznikov, vsak nov korak se je dotikal višjega nivoja izobraževanja, tako da smo rastle spontano in smo danes prišli na raven visoke šole,« razloži **mag. Brane Lotrič**, njegova soproga **Bernarda Lotrič** pa doda: »V bistvu so nas spodbujali tudi študentje. Ko so končali eno izobraževanje, so nam zaupali, da bi radi še naprej študirali pri nas.«

Zdaj po 30 letih vodenje družbe s svojih pleč počasi prelagata na svoje štiri otroke in na zaposlene. Njena podjetniška miselnost in delovanje sta vseh 30 let konzervativna. To pomeni, da ima podjetje vedno nekaj rezerve v denarju, zato jih tudi epidemija ni potopila. »Če pa gledamo z vidika sodobnega managementa in obračanja kapitala, pa je treba porabiti denar, še preden si do njega prišel,« pravi **mag. Brane Lotrič**. »Konzervativno je imeti denar na strani za hude čase, to se



smatra kot nazadnjaško početje, pa tudi na banki se ne plemeniti in je obravnavan kot zaloga, ki stane. Vendar se nam je v krizi konzervativni pristop obrestoval. To je namen družinskih podjetij, ki niso zgolj projektna podjetja, ki se ustanovijo z namenom, da se pobere nek denar za projekt in se ga kasneje zapre. Midva s soprogo se obnašata ne le kot managerja, ampak tudi kot lastnika,« doda.

B & B je družinsko podjetje, otroci so bili ves čas vpeti v poslovanje in so še danes. Starejša hči in njen soproga sta zaposlena v podjetju. In nekega dne bodo otroci postali lastniki. Kljub temu pa prepuščajo vsebinsko delo specialistom za posamezna področja, ki so zunanji sodelavci, in uživajo pri delu popolno samostojnost in zaupanje lastnikov. Družinski člani, ki so vpeti v delo družbe, delujejo predvsem kot združevalci in koordina-





torji aktivnosti. Utečen tim je namreč zelo pomemben za posel. »Med zaposlenimi so v večni tisti, ki so predani delu in razmišljajo pozitivno, gojijo strokovno avtoriteta in moralno spoštovanje do sodelavcev,« doda **Bernarda Lotrič**.

»Pozornost države do izobraževalnega sistema naj bo usmerjena k študentu in h kompetencam, ki se od njega pričakujejo. Kdo pa bo izobraževal - ali bo to zasebna ali državna ustanova, to pa naj se odločijo študenti, če želi država sposobne kadre,« komentira **mag. Brane Lotrič**, ki ocenjuje da dosedanje vlade niso bile vedno naklonjene zasebnim izobraževalnim ustanovam. Prepričan je, da bodo nekoč v Sloveniji obstajali izobraževalni vavčerji. Država bo z njimi podprla tiste programe, ki so zaposlitvi. »Po eni strani imamo veliko iskalcev zaposlitve, ki s svojo izobrazbo ne dobijo zaposlitve, po drugi strani pa uvažamo delovno silo. To je škoda,« meni in doda, da njihovi programi popolnoma nič ne zaostajajo za prakso. Njihovi predavatelji prihajajo iz prakse, velikokrat tudi organizirajo obisk študentov v gospodarstvu, veliko njihovih diplomskih nalog, ki so vse javno objavljene, se dotika izboljšav in inovacij v podjetjih, ker tudi veliko njihovih študentov pride k njim študirat ob delu. Inovativno tudi sami iščejo nove programe študija. Tako na novo usposablja za poklic tako imenovanega »disponenta«.

To je logistični organizator. »Razvili smo nov certificiran program pri Zavodu za razvoj znanja, ki ga prizna tudi tujina. Tako se državne poklicne klasifikacije počasi preoblikujejo v tisto, kar potrebuje trg. Mi smo v pol leta sposobni razviti kakovostni program in ponuditi trgu«.

Tako kot podjetništvu je **mag. Brane Lotrič** je že vrsto let zavzeto predan delu na Podjetniško trgovski zbornici. Ko je bila ta še organizirana kot Združenje drobnega gospodarstva, je celo prevzel mesto predsednika tega združenja, organiziral je sekcijo avtošol, že tretji mandat pa uspešno vodi upravni odbor Podjetniško trgovske zbornice pri GZS.

»V zadnjih letih smo zelo premišljeno sestavili upravni odbor PTZ. Nikogar ni, ki bi bil tiho in ne bi bil aktiven. Osredotočeni smo na pet področij, poleg mene delujejo še štirje podpredsedniki in vsak ima zadolžitev, da se na določenem področju še dodano aktivira. Denimo, za kolektivno pogodbo in za trgovino. V času epidemije smo vsak dan sestankovali prek spleta in močno vplivali na sprejem vseh treh vladnih proti koronskih svežnjevk ukrepov,« pove **mag Brane Lotrič** in konča, da je s tako ekipo, kot jo ima na PTZ, res čudovito delati. Zato so do zdaj tudi veliko dosegli.

 B&B IZOBRAŽEVANJE IN USPOSABLJANJE

**SKUPAJ DO CILJA.**  
**Z VAMI ŽE 30 LET.**

[www.bb.si](http://www.bb.si)





# VLOGA IZOBRAŽEVANJA V PODJETNIŠTVU

■ Besedilo: mag. KATJA KRAŠKOVIC, GEA College



mag. Katja Kraškovic, direktorica in dekanja  
GEA College

Vloga izobraževanja poslovnih šol je udeležence usposobiti za delo v podjetjih na trgu, vzpodbuditi k iskanju novih rešitev ter poslovnih modelov in jih usposobiti za delo v poslovnem okolju, ki ga danes še ne poznamo. Poleg tega pa nas trg dela sili, da moramo izobraževalci stremeti k razvoju širokega področja veščin, ki dopolnjujejo premočrtno izobraževanje. Tako poleg ključnih kompetenc, ki jih posameznik pridobi na določenih programih, in seveda veščin kot so pismenost in računanje, potrebujemo danes še veliko več. Potrebujemo veščine analitičnega mišljenja, metod reševanja problemov, kritičnega in ustvarjalnega razmišljanja, kognitivne fleksibilnosti itd. K temu moramo dodati še emocionalne in socialne veščine kot je komunikacija, timsko delo, vztrajnost, fleksibilnost, iznajdljivost, vodenje in organizacijske sposobnosti. Zahtevna naloga, ki terja veliko teoretičnega znanja in praktičnega usposabljanja.

Izobraževanje danes na trg pošilja bodisi dobre teoretike / strokovnjake za določeno področje, manj pa imajo praktičnega znanja in širšega znanja o poslovnih modelih, podjetništvu nasploh ter veščinah, ki jim omogočajo transformacijo oz. agilnost zaradi sprememb v okolju. Te veščine izhajajo predvsem iz podjetniške miselnosti, ki je pomembna in bi jo morali kot prečno kompetenco začeti poučevati že veliko prej kot na vi-

sokošolski ravni. Naše zahodne sosede in skandinavske države se tega zavedajo in vključujejo podjetnost v izobraževalni sistem že desetletje ali več, v Sloveniji pa je to še precej v povojih in projektno financirano. Sicer so projekti lahko vrhunski, vendar se enkrat končajo in je nato odvisno od vodilnih in učiteljev ali s tem nadaljujejo ali pač ne. Seveda pa je potrebno podjetnost pravilno razumeti in zato je Evropska Komisija pripravila okvir podjetniške kompetence *EntreComp*<sup>1</sup>, ki to področje dobro definira in obrazloži.

Pri nas je večina šolskega sistema, vsaj javni del, na eni strani osredotočena bolj na pridobivanje splošnih znanj, kar omogoča široki množici dostop do izobrazbe, ki pa je že zaradi širine zelo teoretično naravnana, na drugi strani pa v ozko specializacijo, kjer postanejo strokovnjaki določenega področja in v času študija nimajo nobenih vsebin, ki bi jih pripravile na delovanje v poslovnem svetu, v katerem pa se znajdejo že med študijem ali po njem. Kompetence podjetnosti, znanja za prihodnost in praktično naravnana izobraževanja potekajo na nekaterih strokovnih šolah kot je GEA College – Fakulteta za podjetništvo, kjer skušamo slediti potrebam trga, vendar so to le majhni drobcici v sistemu. Verjamem, da potrebujemo spremembo celotnega sistema in zato bi morali vsi stremeti k temu, da že v času študija študent dobi oba tipa znanj, tako teoretičnega kot praktičnega, neposlovnim področjem pa bi morali dodajati kompetence podjetnosti.

V Sloveniji nimamo opravljene analize in predvidevanj na državni ravni, kaj trg potrebuje oz. bo potreboval v naslednjih 10 letih. Zato tudi šolstvo ne sledi trendom na trgu in smo posamezne Fakultete prepuščene temu, da iščemo in ponujamo programe, ki jih pripravimo na osnovi potreb, za katerimi delodajalci povprašujejo in glede na spremembe poslovnih modelov, ki jih zaznavamo. Gospodarstvo in podjetja na trgu ne najdejo kadra s praktičnim znanjem, ki ga potrebujejo, zato podjetja z višjo

dodano vrednostjo sama izobražujejo svoje zaposlene ali bodoče zaposlene za znanja, ki so bodisi specifična za njihovo dejavnost in tudi branžno neodvisna, kar zagotovo ni dobro. Podjetja, ki si tega ne morejo privoščiti, pa so tako v slabšem položaju in tudi ne morejo biti dovolj konkurenčna. Tovrstni kader morajo zagotavljati visokošolske ustanove, kjer pa danes redko najdemo diplomante, ki lahko zasedejo že novonastala delovna mesta. Torej imamo situacijo, ko delovna mesta že obstajajo in so zahtevane kompetence drugačne kot v preteklosti, nimamo pa izobraženih za ta delovna mesta in nato strokovnjake z nekega drugega področja za le ta dodatno usposabljam z delom. Spremembe so vedno hitrejše, zato verjamem, da bomo v spremembe na državni ravni slej kot prej prisiljeni, če jih ne bomo izvedli prostovoljno.

Področja, ki združujejo tako tehnologijo kot poslovne modele, kot so npr. industrija 4.0, 5.0, digitalizacija, umetna inteligenca, blockchain, digitalni marketing, socialni inženiring idr., naslavljam s strokovnjaki, ki so dobro podkovani bodisi s teorijo, s tehnologijo, manj pa poslovnimi modeli in podjetniško miselnostjo. Poklici prihodnosti združujejo več prvin, kar potrjujejo trga dela v ZDA in na Kitajskem, ki sta primer tako dobrih kot slabših praks, a hitrega odziva izobraževanja na spremembe v okolju ni.

OECD je leta 2017 izdal poročilo<sup>2</sup> relevantnosti rezultatov visokošolskih institucij za trg dela z analitičnim ogledom in praksami v določeni državi Evropske unije med njimi so vključili tudi Slovenijo. V poročilu ugotavljajo, da delodajalci poročajo, da njihova glavna skrb ni pomanjkanje diplomantov, temveč prečne spretnosti diplomantov, kot so komunikacijske veščine in kritično reševanje problemov. Poročajo pa tudi, da več kot 10% diplomantov s področja, na katerem deluje podjetje, nimajo potrebnih veščin, da bi pri njih lahko sploh delal (torej ni usvojil niti osnovnih kompetenc programa, ki so ga obiskovali). Na drugi strani so o tem povprašali evropske diplomante in prišli



do podobnih ugotovitev. In sicer, da jih visokošolsko izobraževanje dobro usposobi pri razvoju disciplinarnega znanja, analitičnega razmišljanja in sposobnosti pridobivanja novih znanj. Manj pa jih usposobi pri razvijanju sposobnosti sporazumevanja v tujem jeziku, pri razvijanju socialnih in čustvenih veščin, kot so učinkovito pogajanje ali uveljavljanje lastne avtoritete. To vsekakor vzbuja zaskrbljenost in potrjuje moja predvidevanja.

Ker trenutno nimamo strateškega dokumenta za visokošolski sistem in pomoči glede ugotavljanja potreb na državni ravni, je naša naloga, in tu apeliram na vse izobraževalne institucije, da znamo predvideti potrebe trga ter tako mladim omogočiti, da so s svojimi vrednotami, ki se seveda z vsako novo generacijo nekoliko spremenijo, konkurenčni, dobro opremljeni in pripravljeni na izzive, ki jih čakajo v karieri in življenju. Današnje generacije so drugačne, imajo drugačen življenjski stil, poganjajo jih drugačni vzvodi in motivi in tega se moramo dobro zavedati in to upoštevati.

Ugotavljam pa, da bomo morale izobraževalne ustanove pozornost še bolj usmeriti k študentu in ne k učitelju. Takšen model pri nas še vedno žal obstaja in ta miselnost se v večini ni spremenila. Moramo se transformirati. Moramo iti v korak s časom in prenehati poučevati ter predavati na način, ki je trdno zasidran že skoraj 100 let. Moje mnenje je, da bi bilo za naše študente

idealno, če bi sicer 3 letni študij raztegnili na 5 let, ob tem, da bi pol leta hodili na predavanja, pol leta pa na prakso v podjetje. Res je, študij bi formalno trajal dlje časa, a na koncu bi imeli bistveno bolj opolnomočene in samozavestne kadre. Saj si tega najbrž vsi želimo, kajne?

Poudarila bi še, da je prehod iz študijskih klopi v podjetje še toliko lažji, če imamo pravega mentorja. Mentorja, s katerim se osebno ujamo ter mu zaupamo. Tudi ko že stopamo po svoji karierni poti, je mentor vedno dobrodošel in lahko s svojimi izkušnjami pomaga pri marsikateri ključni odločitvi. Tudi sama kdaj potrebujem pomoč v obliki mentorstva in vesela sem, da poznam in imam ljudi, ki jih lahko pokličem za nasvet, odgovor ali za usmeritev. To velja še posebej v kriznih časih, časih transformacije, časih, ko nam ne gre kot bi si želeli.

Če se še na kratko vrnem k izobraževanju in postrežem z zanimivostjo. Veščine, ki jih World Economic Forum postavlja med najpomembnejše za leto 2020, so kreativnost, kritično razmišljanje, reševanje problemov, upravljanje z ljudmi ter koordiniranje. Naloga izobraževalcev, še posebej tistih, ki izobražujemo nove generacije podjetnikov je, da bomo znali vse te veščine skozi učne programe na najboljši način podati mladim.

Letos mineva 30 let od prvih temeljev izobraževanja podjetništva pri nas. Takrat se je tudi zaradi ekonomsko-političnih

razmer pojavila **velika potreba po poslovnih znanjih** in GEA College je bila ustanovljena z namenom, da tej potrebi zadosti ter obstoječim in bodočim podjetnikom ponudi strokovna in predvsem uporabna znanja. Seveda kot izobraževalna ustanova svoje poslanstvo vidimo v tem, da **pomagamo izobraziti poslovneže, podjetnike in voditelje**, da bodo s svojim delovanjem poskrbeli tako za svojo kot za družbeno dobrobit. Ves čas skrbimo, da smo s študijski programi **aktualni, sveži oziroma usmerjeni v prihodnost**. Študenta celotno **študijsko pot spremljajo praktični primeri iz podjetij na trgu**, ki služijo kot, po mojem mnenju, najboljše učno gradivo. Še posebej pomembno pa je navezovanje stikov oz. izgradnja poslovnih vezi, ki je temelj povezovanja in sodelovanja. **Stik z gospodarstveniki in podjetniki** je za poslovno šolo ključen, saj so le ti najboljši vir informacij, kaj in koga trg potrebuje, hkrati do lahko odlični mentorji. Tako kot izobraževalna institucija sproti spremljamo in prepoznavamo, kako izobraziti, usmeriti in, če želite, navdihniti mlade generacije.

<sup>1</sup>EntreComp



<sup>2</sup>OECD poročilo 2017



geacollege

30<sup>let years</sup>

HVALA, da z nami sodelujete  
in nas podpirate že 30 let.

www.gea-college.si

## UO PTZ JE NA SVOJI 3. REDNI SEJI DNE 5. NOVEMBRA 2019 IMENOVAL PROGRAMSKI ODBOR **7. MEDNARODNE KONFERENCE MSP V NASLEDNJI SESTAVI:**

1. mag. Vida Kožar, direktorica PTZ, predsednica
2. Branka Dmovšek Adamlje, Adamlje3 d.o.o.
3. mag. Katja Kraškovic, GEA College
4. Nataša Arko, Coface PKZ Zavarovalnica, d.d.
5. Damjana Sever, BTL marketing d.o.o.
6. mag. Tadej Ulčar, AJPES
7. Irena Meterc, SPIRIT Slovenija
8. Velislav Žvipelj, Slovenski regionalno razvojni sklad
9. Mateja Grobelnik, Slovenski podjetniški sklad
10. Marko Prijon, Conrad Electronic d.o.o.k.d.
11. Roman Budna, Sberbank banka d.d.
12. Vida Petrovčič, Planetvida d.o.o.
13. Saša Podpeskar, SID banka d.d.
14. Lidija Flajs, GZS PTZ



marketing

# 20

Malo družinsko podjetje, z vami že od leta 2000.

zastopanje & prodaja hrane za živali



**PETSHOP.SI**  
BTL MARKETING D.O.O.

# GEAPRODUKT

1990

Ko užitki niso greh

# 30 let

GEAPRODUKT d.o.o. je družinsko podjetje, ustanovljeno 1.3.1990, specializirano za trženje sadja in zelenjave.

Nudimo pester izbor artiklov različnih blagovnih skupin:

- sveži program
- ekološka pridelava
- konvencionalna pridelava
- integrirana pridelava
- pridelava izbrana kakovost Slovenije
- konzervirani program
- suhi program in oreški
- rezani program
- očiščeni program
- pakirani program
- lastna pridelava mikrozelena in zelišč
- lastna predelava

[www.geaprodukt.si](http://www.geaprodukt.si)  
[www.geadostava.si](http://www.geadostava.si)

# 30 LET

zvestobe  
zaupanja  
kvalitete  
razvoja  
odličnosti



Vabljeni v prenovljen center FAMA Vipava



# 30 LET

DRUŽINSKO  
PODJETJE  
ŽE OD 1990

[www.ajm.si](http://www.ajm.si)

080 14 01



okna | vrata | senčila  
PVC/ALU/LES

**Že 30 let**  
**boljši pogled**  
**na svet.**

# 30

let z vami

# Šola vožnje

# PROMETEJ

# TOSAMA

Bela štacunca  
Since 1923

## TOSAMINE BELE ŠTACUNCE PRAZNUJEJO

# 30 let

- PRODAJNA MESTA**
- VIR
  - LJUBLJANA
  - GROSUPLJE
  - KAMNIK
  - KRANJ
  - MARIBOR
  - CELJE
  - KOPER
  - IZOLA

Obiščite Bele štacunce, ko potrebujete higienske ali sanitetne pripomočke, vse za mamico in novorojenčka, naravne kozmetične izdelke, prehranska dopolnila in še kaj. K nam prinesite zdravnikovo naročilnico za medicinski pripomoček, veselji pa vas bomo tudi, če pridete samo po nasvet.

Tosama je pogodbeni dobaviteljica ZZZS



Medicinske pripomočke dobite tudi z naročilnico, ki vam jo predpiše zdravnik.

[www.tosama.si](http://www.tosama.si)

[www.tosamashop.si](http://www.tosamashop.si)





## PODJETJE LOTRIČ MEROSLOVJE D.O.O JE LETOS ŽE DRUGIČ PREJELO PRIZNANJE RS ZA POSLOVNO ODLIČNOST

Lastnik in direktor podjetja Marko Lotrič, je ob nagradi komentiral: "Model EFQM, ki med drugim ustreza tudi manjšim, razvijajočim se podjetjem je bil več kot dobra odločitev. Pomagal nam je na poti razvoja do mednarodno uveljavljene skupine. Slednje brez jasno začrtane voditeljske strukture in strategije ter seveda sodelavk in sodelavcev ter partnerstev nikakor ne bi bilo mogoče. Certifikat Recognized for excellence po shemi EFQM je v Evropi dobro prepoznan. Pred 8 leti, ko smo že pridobili podobno potrditev odličnosti, je ta predstavljala ključ do vstopa na trg zahodne Evrope. Poleg dejstva, da smo družinsko podjetje, pri naših partnerjih zbuja občutek zaupanja in varnosti in pogosto predstavlja tisto nekaj več, da se tehcnica prevesi na našo stran."



## INŽENIRSKA ISKRA ZA RESPIRATOR "DIHAM"

Predsednik republike Slovenije Borut Pahor je 23. junija priredil sprejem ob podelitvi priznanj Inženirska iskra 2020, ki ga je prejel tudi projekt Slovenski respirator Diham. Respirator Diham je plod skupnega dela razvojne skupine podjetij Lotrič Meroslovje, Domel, EKWB, Tehnološki park Ljubljana, Zavod 404, podjetje BPMC.

Direktor družbe Lotrič Meroslovje, Marko Lotrič, je še posebej pohvalil nekaj posameznikov, brez katerih projekta nebi bilo mogoče izpeljati. Iz podjetja Lotrič Meroslovje so to Nejc Demšar, Žiga Klančar, Miha Peternelj in Aleš Pfajfar, Jaka Gortnar s podjetja Domel, Urban Kolman s podjetja EKWB ter Rok Capuder iz Zavoda 404.

## LOTRIČ MEROSLOVJE PREJELO NAGRADO ODLIČNOSTI ZA DRUŽINSKO PODJETJE

Podjetje LOTRIČ Meroslovje je letošnji prejemnik nagrade odličnosti za družinsko podjetje, s katero EY Slovenija nagrajuje najboljše slovenske družinske prakse in družinska podjetja. LOTRIČ Meroslovje, družinsko podjetje v Selški dolini, se že tri desetletja ukvarja z merjenjem, kalibracijo, z razvojem izdelkov in izvedbo meroslovnih rešitev. V podjetju je aktivnih pet družinskih članov, poleg lastnika in generalnega direktorja Marka Lotriča, so v podjetju zaposleni še njegova žena in namestnica Mojca ter otroci Katja, kot finančna direktorica, Mitja, ki je direktor hčerinskega podjetja LOTRIČ Certificiranje, ter Maja, direktorica hčerinskega podjetja PSM merilni sistemi. Podjetje, njihova druga družina, kot mu pravijo, šteje 150 strokovnjakov iz najrazličnejših področij meroslovja. Marko Lotrič je ob razglasitvi nagrade izrazil veliko zadovoljstvo, saj gre za potrditev, da kot družinsko podjetje dobro delajo v svetovnem merilu.





# 20 LET ZDRUŽENJA LABORATORIJSKE ZOBNE PROTETIKE SLOVENIJE



Pod okriljem GZS Podjetniško trgovske zbornice ustvarja svoje vsebine 11 različnih združenj - sekcij. Eno izmed njih, v letu 2020 obeležuje 20 let obstoja in to je Združenje laboratorijske zobne protetike Slovenije. 31. januarja in 1. februarja 2020, je v njihovi organizaciji na UL Zdravstveni fakulteti v Ljubljani, potekal že 4. bienalni strokovno - izobraževalni seminar z mednarodno udeležbo: LABORATORIJSKA PROTETIKA 2020.

Na fotografiji z leve proti desni: Mirjan Forjanič - predsednik združenja, mag. Vida Kožar - direktorica GZS PTZ, Mirjana Zagoričnik - namestnica predsednika, mag. Sonja Šmuc - generalna direktorica GZS in mag. Franc Rojko - predsednik nadzornega odbora združenja.



# 20 LETNICA SEKCIJE PLESNIH ŠOL SLOVENIJE

Na dan 9. septembra, mineva 20 let, od kar smo se odločili združiti moči in povezani stopiti skupaj pri prizadevanju za usklajevanje našega delovanja ter reševanja vprašanj, z namenom enotnega programskega in sistemskega delovanja na področju plesne dejavnosti v Sloveniji v strokovnem in poslovnem pogledu.

Člani sekcije – priznane plesne šole, skladno s strogimi pravili sekcije dodeljenim nazivom »Dobra plesna šola«, se zavedamo pomena svojega znanja, sposobnosti in izkušenj, s katerimi tvorno sodelujemo pri delu Sekcije in njenem razvoju ter prizadevanjih za prepoznavnost in popularizacijo plesne dejavnosti med občani vseh generacij - otrok, mladine, odraslih in tretjega življenjskega obdobja.

V vseh teh letih smo si in si bomo še naprej prizadevali za razvoj in negovanje tradicije kulturnega in športnega okolja kot predpogoja za vrhunske kulturne, umetniške in športne dosežke na področju plesne dejavnosti v Sloveniji.

Da je PLES je nekaj čudovitega - prijetna družba, glasba, gibanje, harmonija, lepota, plemenitost - jezik, ki ga razumejo po vsem svetu in je najlepši način sporazumevanja med ljudmi, povedo verzi navdušenega ljubitelja plesa:



## ŽELJA IN PLES

Če želite dobro plesati znati, morate v »Dobro plesno šolo« se podati.

Tam vse vas bodo naučili, tam boste še partnerja dobili, osamljenost vam prepodili, v družabnosti pravi se sprostili, si srečo in želje izpolnili in življenje svoje obogatili.



**ZORAN KLJUN,**  
predsednik sekcije plesnih šol Slovenija





# USTANOVITEV ZDRUŽENJA ZASEBNIH LEKARN

**Zasebne lekarne odslej tudi pod okriljem Podjetniško trgovske zbornice pri Gospodarski zbornici Slovenije**

Dne 17.6.2020 smo v Podjetniško trgovski zbornici pri GZS ustanovili Združenje zasebnih lekarn, neodvisno in strokovno združenje, ki bo povezovalo in združevalo zasebne lekarne s ciljem uresničevanja interesov znotraj njihove dejavnosti, povezovanja članov ter sooblikovanja in vplivanja na zakonodajo in politike lekarniške dejavnosti v Sloveniji.

Novoustanovljenemu Združenju zasebnih lekarn se je do sedaj pridružilo 18 podjetij, pričakujemo še nove člane, saj so zasebne lekarne organizirane po celotni Sloveniji in se njihov status razlikuje od javnih in bolnišničnih lekarn, s tem pa tudi njihovo delovanje in interesi. Člani Združenja lahko postanejo gospodarski subjekti, ki imajo sedež v Republiki Sloveniji in imajo dovoljenje Ministrstva za zdravje za opravljanje lekarniške dejavnosti.

Po besedah mag. Matije Centriha, predsednika Združenja zasebnih lekarn, je vzpostavitev tovrstnega združenja v okviru Podjetniško trgovske zbornice pri Gospodarski zbornici Slovenije, pomemben korak za razvoj dejavnosti, saj si od sodelovanja, poleg povezovanja in uresničevanja svojih interesov pri izvajanju lekarniške dejavnosti v RS, obetajo tudi izmenjavo dobrih praks, promocijo dejavnosti, predvsem pa vzpostavitev konstruktivnega dialoga z državnimi organi pristojnimi za regulacijo in izvrševanje predpisov s področja lekarniške dejavnosti ter sodelovanje s predlogi pri sprejemanju zakonodaje.

»V novoustanovljenem Združenju si bomo prizadevali za ustvarjanje kakovostne, varne in k pacientu usmerjene lekarniške dejavnosti, ki bo enakopravno dostopna vsem prebivalcev Slovenije. Delovati želimo povezovalno,



konstruktivno in družbeno odgovorno ter, da se sliši in upošteva tudi naš glas. Verjamem, da nam bo v tovrstnem strokovnem združenju v okviru Podjetniško trgovske zbornice pri GZS to uspelo.« je še dodal mag. Matija Centrih.

Tudi mag. Vida Kožar, direktorica GZS Podjetniško trgovske zbornice pozdravlja novoustanovljeno združenje Zasebnih lekarn, eno izmed 11 ih strokovnih združenj in sekcij, ki delujejo v sklopu PTZ. »Verjamemo v skupno sodelovanje, pozitivne sinergije ter uspešno delo tudi na področju lekarniške dejavnosti. Kot vodilna podjetniško-svetovalna institucija se zavzemamo za vse naše člane. Ravno v tem težkem obdobju koronavirusa, se je pomembno dokazala tudi vloga Gospodarske zbornice Slovenije, kot močne in vodilne nacionalne institucije na področju podjetniškega povezovanja in svetovanja. Zato smo veseli kakšnega koli novega sodelovanja. Z veseljem in z vso zavzetostjo bomo delovali za naše člane še naprej in jim zagotavljali vso podporo in pomoč tudi v prihodnjem obdobju.« je še dodala mag. Kožarjeva.

## ZAHVALA

### PARTNERJEM 7. KONFERENCE MSP



**TISK24**





# KAJ JE WEgate?

■ Besedilo: mag. **VIDA KOŽAR**, direktorica PTZ



Rastoča in raznolika skupina deležnikov, ki si prizadeva podpreti podjetnice po vsej Evropi. Evropski portal za žensko podjetništvo (»European Gateway for Women's entrepreneurship oz. WEgate«) je elektronska platforma, ki jo je uvedla Evropska komisija v podporo tej mreži. WEgate je spletni portal s koristnimi in navdihujočimi informacijami, ki se zlasti predstavlja prek kratkih opisnih besedil in koristnih spletnih povezav.

## Primerjava žensk in moških v podjetništvu

Ženske predstavljajo 52 % celotnega evropskega prebivalstva, a le 34,4 % samozaposlenih v Evropski uniji (EU) in 30 % podjetnikov v začetni fazi.

Novica o vzpostavitvi WEgate je bila objavljena na razpravi »Ženske, naložbe in dostop do financiranja« na Skupščini MSP 2019 v Helsinkih na Finskem.

Kristin Schreiber, direktorica Politike MSO in programa COSME, DG GROW, Evropska komisija, je povedala: »Z veseljem vas obveščam, da je Evropska komisija imenovala konzorcij, ki ga vodi Evropsko združenje malih podjetij za oživitev elektronske platforme portala za podjetnice WEgate. To je znak zavezanosti Evropske komisije, da bo zagotovila, da so ženskam na voljo vsa podpora orodja. Podjetnice se srečujejo z

enakimi težavami kot podjetniki, pa tudi s težavami, ki so specifične za ženske, zato je pomembno vzpostaviti stalno in neprekinjeno delovanje portala WEgate.«

Predsednik ESBA David Caro je povedal: »Zelo se veselimo te odlične priložnosti za oživitev programa WEgate za Evropsko komisijo in smo hvaležni za zaupanje, ki ga je Komisija izkazala združenju ESBA za izvedbo te izjemno pomembne naloge.

Komaj čakamo, da bomo lahko vse svoje nove ideje za pomoč podjetnicam uresničili v praksi.«

Pod vodstvom ESBA (in ob svetovalni pomoči vodij sekretariata, LOW), konzorcij WEgate 2020 vključuje Business Angels Europe (BAE), MIR Foundation (Foundation for Management and Industrial Research) ter GYB International.

## Zmagovalni konzorcij »WEgate 2020« ima šest glavnih ciljev:

- Preoblikovanje platforme WEgate v trajnostno WEgate skupnost, ki pomaga več ženskam, da postanejo podjetnice in razvijejo svoje podjetje,
- Izboljšanje delovanja, dostopnosti in vsebine platforme ter izgradnja skupnosti na njeni podlagi, kar bo podjetnicam zagotovilo tri ključne stvari, ki jih potrebujejo: informacije, spretnosti in zaupanje,
- Zagotoviti, da je novi WEgate odziven, interaktiven, vedno pripravljen pomagati, zanesljiv in informativen (za kar bo poskrbela naša nova podjetniška vodička - »Anna«),
- Vzpostaviti svetovalni odbor WEgate, ki bo reprezentativen za ekosistem podjetnic in se bo osredotočal na potrebe strank in deležnikov,
- Potrditi, da je zaupanje tisti ključni dejavnik, ki podjetnice spodbudi k ukrepanju. Ne bomo skrivali težav, hkrati pa bomo neusmiljeno pozitivni glede zagotavljanja rešitev in opolnomočenja žensk, da bodo lahko ukrepale,
- Zagotoviti dolgoročno izvedljivost blagovne znamke WEgate prek Trajnostnega poslovnega načrta WEgate.

## UO Podjetniško trgovske zbornice je na svoji 1. korespondenčni seji dne 30. marca 2020 sprejel naslednji sklep o sestavi delovne skupine za financiranje ženskega podjetništva v naslednji sestavi:

1. mag. Vida Kožar, direktorica PTZ, vodja delovne skupine
2. Ajda Cuderman, direktorica SPIRIT Slovenija
3. mag. Natalija Muršič-Tomažič, Slovenski podjetniški sklad, vodja razvoja
4. mag. Marjana Majerič, Zbornica osrednjeslovenske regije, direktorica
5. mag. Katja Kraškovic, GEA College, d.d., predsednica Uprave
6. mag. Lucia Lučka Klanšek
7. dr. Mateja Vadnjal, Agnes, d.o.o.



# SVETOVALNI ODBOR WEgate

Svetovalni odbor WEgate zastopa ekosistem podjetnic. Sestane se dvakrat letno: enkrat v Bruslju, na predvečer letnega vrha, enkrat pa virtualno.

Odbor zagotavlja:

- nadzor nad ustvarjanjem skupnosti
- svetovanje pri posodabljanju dejavnosti skupnosti in platforme, če je potrebno ter
- svetovanje pri prehodu platforme s sofinancirane s strani EU na samozadostno



**mag. Vida Kozar,**

*Senior Vice-president,  
European Small Business Alliance*



**Sirpa Pietikäinen**

*Member of the European Parliament,  
EPP, Finland*



**Paula Fitzsimons**

*Founder and Managing Director  
of Fitzsimons Consulting*



**Helle Neergaard**

*Professor of Entrepreneurship,  
Aarhus University*



**Dilek Ayhan**

*Member of The Forum of Young  
Global Leaders in WEF*



**Marianne Costigan**

*Venture Partner, Merian Ventures*

## UO PTZ JE NA SVOJI 3. REDNI SEJI POTRDL SESTAVO DELOVNIH SKUPIN, KOMISIJ IN POGAJALSKIH SKUPIN V OKVIRU PTZ V NASLEDNJI SESTAVI:

### 1. Pogajalska skupina za KP dejavnosti trgovine

#### **Slovenije: Lucija Arnold, s.p. - vodja**

Tatjana Malešič, KZ Metlika, z.o.o.  
Janita Kolmanič, Geaprodukt, d.o.o.  
Marko Mam, REGAL GH d.o.o.  
Metka Penko – Natlačen, GZS

### 2. Pogajalska skupina KP med delavci in družbami drobnega gospodarstva:

#### **mag. Petra Nikolič, ISS Service, d.o.o. - vodja**

mag. Petra Jere Osmanović, AKTIVA ČIŠČENJE, d.o.o.  
Martin Miklavc, Prometej, d.o.o.  
Barbka Novak, Belimed, d.o.o.  
Metka Penko Natlačen, GZS

### 3. Komisija za davke pri PTZ:

#### **Branka Drnovšek Adamlje, Adamlje3, d.o.o., vodja**

mag. Božena Macarol, Svetovanje Macarol, davčno in računovodsko svetovanje, Božena Macarol s.p.  
Mateja Adamlje, Adamlje 3, d.o.o.  
mag. Vida Kožar, GZS PTZ

### 4. Delovna skupina za zgodnejše zaposlovanje mladih:

#### **Matej Mušič, Taktika Aktiv, d.o.o., vodja**

Zoran Sodnik, Avto Lovše, d.o.o.  
mag. Maja Zalokar, B&B d.o.o.  
Janita Kolmanič, GEA Produkt d.o.o.  
Renata Bajt Kovač, TIK d.o.o.  
dr. Lidija Weiss, B2 Visoka šola za poslovne vede

### 5. Delovna skupina za trajnostni razvoj podjetništva

#### **Antonija Božič Cerar, oddelek za varstvo okolja GZS, vodja**

Tatjana Čeh Naglič, B&B, d.o.o.  
Janita Kolmanič, Geaprodukt, d.o.o.  
Simona Lobnik Ambrožič, Evra, d.o.o.  
Barbka Pečar, BK komunikacije

### 6. Delovna skupina za pripravo e-delovnega zvezka »Preizkus postopkov uvajanja standardov kakovosti za MSP«

#### **Jana Kolenc Muženič, SZKO, vodja**

Vesna Klofutar Mančič, SIST  
Janita Kolmanič, Geaprodukt, d.o.o.  
mag. Vida Kožar, GZS PTZ



# ide@ kartica

Idealna za vsako priložnost



**MENJAVA  
BANKE NI  
POTREBNA**

**SPLETNI  
NAKUPI  
NA  
OBROKE**

- ✓ kredit na **60 obrokov** v žepu
- ✓ **garancije** na nakupe
- ✓ **brez obiska** banke

*Vaša zgodba. Vaša banka.*

☎ 080 22 65    🌐 [www.sberbank.si/ideal](http://www.sberbank.si/ideal)