

11

Veter



PRAZNUJEMO
40 LET PTZ

6. KONFERENCA MSP SKUPAJ V DIGITALNO PODJETNIŠTVO

MGRT: VAVČERJI - 32 MIO EUR
ZA DIGITALIZACIJO MSP

**12 RAZLOGOV
ZAKAJ (P)OSTATI ČLAN PTZ?**

KAZALO



VETER
Izdajatelj: GZS - Podjetniško trgovska zbornica
T: 01 58 98 312, F: 01 58 98 317,
Dobrova 13, 1004 Ljubljana,
podtgs.si, www.gzs.si/ptz
Odgovorna urednica: mag. Vida Kotar
Uredniški odbor:
mag. Vida Kotar, GZS PTZ,
Damjana Sever, BTL Marketing d.o.o., Črnomelj,
Gregor Ušenič, Asento d.o.o., Ljubljana,
Marko Prijon, Comsat Electronics, Ljubljana
Tisk: Tisk 24 d.o.o.
Preloži in pripravi za tisk: BTL marketing d.o.o.
CDP glasilo: Darja Brodke Požarnik
Nakladni: 5.000 izvodov
Fotografije: arhiv GZS in oostara arhiv
Fotografije na naslovnici: Stock
Glasilo je brezplačno.

GZS PTZ izjavlja, da je gradivo pripravila z vso potrebno skrbnostjo in opozarja uporabnike, da so vsa besedila avtorsko zaščiteni. GZS PTZ izjavlja, da za vsebino avtorskih prispevkov ne odgovarja. Prav tako opozarjamo, da besedila avtorskih prispevkov niso lekturirana, na kar GZS PTZ ne prevzema nikakršne odgovornosti. Avtorski prispevki jamčijo, da njihova dela ne posegajo v kakovost drugih pravic tretjih oseb in da ne vsebuje ničesar žaljivega, kar bi bilo v nasprotju z veljavno zakonodajo v Republiki Sloveniji. Razmnoževanje po delih ali v celoti na kakršnekoli način in s katerikoli sredstvom ni dovoljeno brez pisnega soglasja avtorja posameznega teksta.



mag. Brane Lotrič, predsednik UO PTZ

POMEN MIKRO, MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ (MSP)

Zgodovina slovenskega podjetništva, z izjemo redkih obrtnih delavnic, še ne premore trideset let. Ko je govora o gospodarstvu, imamo še vedno v mislih tradicionalne blagovne znamke velikih slovenskih tovarn. Čeprav so le redke preživele in poslujejo. Prav tako redke so tudi novonastale domače blagovne znamke, ki so prerasle v srednja in velika podjetja in so prepoznavne širom sveta. »Tovarne« so le del gospodarstva. Drugi del gospodarstva zapolnjujemo mikro, mala in srednja podjetja, katerih pomena se naša družba premalo zaveda.

Ravno mala podjetja so tista, ki imajo največji potencial rasti. Družinska podjetja predstavljajo varno in trajnostno naravnano podjetništvo. Srednja podjetja so na odlični poti preraščanja v velika in mednarodna podjetja. Mikro podjetja naj bi zagotavljala socialni ko-ektiv.

Manjši poslovni sistemi so prožnejši, enostavnejši, manj administrativno obremenjeni in bolj prilagodljivi na gospodarske spremembe.

Za razliko od velikih poslovnih sistemov z enostavnimi možnostmi lobiranja v državnem sistemu, imamo mala podjetja (SME) bistveno težje možnosti za zaščito svojih poslovnih interesov.

Zato je nujno združevanje malih podjetij na skupni interesni osnovi.

Točno pred 40-imi leti (22.2.1979) je bilo znotraj GZS za namenom zastopanja malega gospodarstva ustanovljeno Združenje drobnega gospodarstva. Združenje je pokrivalo nišo

med obrtniki in malimi gospodarskimi družbami.

Z nastajanjem novih zasebnih podjetij po letu 1989, se je začel pojavljati interes po združevanju podjetij v panožne sekcije, z ustanovitvijo Združenja malih trgovcev Slovenije pred dobrimi desetimi leti pa se je Združenje drobnega gospodarstva preimenovalo v Podjetniško trgovsko zbornico (PTZ).

Največja posebnost PTZ je povezovanje in upoštevanje mnenja vsakega člana in vsake panoge. Članstvo v PTZ je privilegij podjetij, ki nam ni vseeno za poslovno okolje, v katerem delamo.

Podjetniško trgovsko zbornico predstavljamo podjetniki. Mi smo masa, ki s svojimi idejami, predlogi, pobudami in vztrajanjem dosegamo rezultate. Zato vsaka aktivnost članov šteje.

mag. Brane LOTRIČ,
direktor B & B d.o.o. in predsednik
upravnega odbora PTZ



mag. Vida Kožar, direktorica GZS PTZ

■ Tekst: VIDA PETROVČIČ

ZA VEČ DIGITALIZACIJE

Podjetniško trgovska zbornica (PTZ) letos praznuje štirideset let svojega delovanja. Zbornica je v sklopu Združenja drobnega gospodarstva (ZDG) Slovenije, ki je vključevalo storitvene in proizvodne dejavnosti malega gospodarstva v sklopu GZS, delovala že od leta 1979. Danes je v sklopu PTZ vključenih 1.500 prostovoljnih članov, deluje enajst sekcij in združenj, ki skozi članstvo v PTZ uresničujejo skupne panožne cilje, zlasti v odnosu do državnih institucij.

Digitalizacija je za mikro, mala in srednja podjetja v Sloveniji čedalje bolj pomembna. Mala podjetja so zelo občutljiva in odzivna na spremembe digitalizacije v družbi, najbolj čutijo spremembe na trgu in se morajo takoj odzvati na spremembe na trgu in na spremembe pri naročnikih.

Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) kazalniki digitalizacije v letu 2018 kažejo, da je imelo nizek digitalni indeks 41% malih podjetij.

Stopnja digitalizacije med malimi podjetji (10–49 zaposlenih) v letu 2018 po podatkih SURS:

- zelo nizek digitalni indeks je imelo 35 % malih podjetij;
- nizek digitalni indeks je imelo 41 % malih podjetij;
- visok digitalni indeks je imelo 21 % malih podjetij;
- zelo visok digitalni indeks je imelo 2 % malih podjetij.

Računalnike, povezane z internetom, je uporabljalo v letu 2018 pri svojem delu več kot 50 % zaposlenih v 47 % malih podjetij. Strokovnjake za IKT je

zaposlovalo 14 % majhnih podjetij. Na spletu je bilo s svojo spletno stranjo ali na spletni strani matičnega podjetja navzočih 81 % malih podjetij, 31 % malih podjetij je imelo spletno stran, ki vsebuje povezavo na profil podjetja na družabnih omrežjih, npr. Facebook, Instagram, YouTube, Twitter.

Na 6. konferenci MSP pod naslovom: »Skupaj v digitalno podjetništvo« smo že šestič podetili priznanje Pomladni veter. Slovenski podjetniški sklad, ki je v zadnjem letu uspešno uvedel številne vavčerje za MSPje, je upravičeno prejemnik letošnjega priznanja Pomladni veter, ki ga PTZ že tradicionalno vsako leto nameni posamezniku ali organizaciji, ki je na področju podjetništva prispevala največ za razvoj tega področja v Sloveniji. S skupnimi močmi smo ustvarili izjemen dogodek in vzdruže na 6. konferenci MSP, ki je letos potekala pod častnim pokroviteljstvom predsednika Republike Slovenije Boruta Pahorja.

mag. Vida Kožar,
direktorica GZS PTZ

PODJETNIŠKO TRGOVSKA ZBORNICA 40 LET V SKRBI ZA MIKRO, MALA IN SREDNJA PODJETJA

Podjetniško trgovska zbornica je februarja letos praznovala 40 let. Njeni začetki segajo v leto 1979, ko so majhna in srednja podjetja predvsem s področja osebnega dela v družbeni lasti ustanovila Splošno združenje drobnega gospodarstva Slovenije pri GZS, za razliko od Obrtne zbornice, ki je takrat združevala obrtnike zasebnike. Ustanovitev splošnega združenja drobnega gospodarstva so zabeležili v vseh pomembnejših medijih tistega časa. Iz arhivov smo izbrali nekaj člankov.

GLAS MAJHNH SLUŠAN IN
UPOŠTEVAN MED VELIKIMI



Anton Žabjek

Kot se spominja **Anton Žabjek**, takratni predsednik Skupščine in kasnejši predsednik Upravnega odbora, ki je v osemdesetih letih nasledil prvega predsednika upravnega odbora **Jožeta Oreškoviča**, je bila prva naloga splošnega združenja skrb za majhna in srednja podjetja, ki niso imela številčnih in usposobljenih skupnih služb, niti niso mogla enostavno dostopati do financ, prodajnih poti, marketinga, materiala in opreme.

Anton Žabjek, ki je bil takrat direktor podjetja Kroj Ljubljana, je v sklopu in s pomočjo združenja združil 15 majhnih tekstilnih podjetij, da so skupaj osvojili novo področje dela - izdelavo uniform. Tako so jim zagotovili posel, prestrukturirana podjetja pa niso propadla. **Anton Žabjek** poudarja tudi pomen splošnega združenja drobnega gospodarstva v tem, da je omogočilo majhnim in srednjim podjetjem, da je bil njihov glas slušan in upoštevan med velikimi.

V ČASIH INFLACIJE IN POMANJKANJA DEVIZ BREZ POMOČI ZDRUŽENJA NE BI PREŽIVELI

Andrej Kadunc se je sekciji fotografov v Zvezi obrtnih združenj, ki jo je vodil, pridružil kot direktor takratnega podjetja Foto Slovenija. Od leta 1983 je bil več mandatov tudi član upravnega odbora splošnega združenja. Takrat so se, podobno kot danes, ukvarjali predvsem s plačilno nedisciplino. »V tistem času nam je manjkalo deviz,« se spominja **Andrej Kadunc**. »Splošno združenje je odigralo pri reševanju tega



Andrej Kadunc

problema pomembno vlogo. Bil sem direktor podjetja Foto Tivoli, bili smo 100 odstotno vezani na uvoz fotografskega materiala in kje naj bi dobili devize? Na črnem trgu bi bilo nezakonito, zato smo se morali znajti, malo iz kvote, ki je bila rezervirana za zdravila, malo iz rezervacij za goriva in tako naprej. Tudi tu nam je splošno združenje malega gospodarstva pri GZS pomagalo. Sicer bi lahko prvi dan zaprli svoja vrata, saj v nekdanji Jugoslaviji ni bilo podjetja, ki bi proizvajalo fotografski material in smo bili 100 odstotno vezani na uvoz. Mi smo namreč izdelovali barvno fotografijo za celo Jugoslavijo.»

SPLOŠNO ZDRUŽENJE IN PODJETNIŠKO TRGOVSKA ZBORNICA KOT MOČAN LOBI ZA MREŽENJE



mag. Samo Hribar Milič

»In prav v mreženju je bil že takrat in je še vedno velik pomen nekdanjega Splošnega združenja drobnega gospodarstva in današnje Podjetniško trgovske zbornice. Problemi, ki jih imajo majhna podjetja, so praviloma drugačna od problemov velikih, poudarja mag. Samo Hribar Milič, izvršni direktor GZS, ki je bil v letih od 1993 do

1995 sekretar Splošnega združenja drobnega gospodarstva.

Seveda je val sprememb v teh štiridesetih letih zajel tudi Splošno združenje drobnega gospodarstva. Pred enajstimi leti, natančneje: prvega januarja leta 2008 je v sklopu GZS zažvela samostojna Podjetniško trgovska zbornica (PTZ), kot naslednica Splošnega združenja. Dogodek je pomemben tudi zato, ker se je to zgodilo že v sklopu tako imenovanega neobveznega članstva v gospodarski zbornici. To pomeni, da so člani v novo nastali podjetniško trgovski zbornici prepoznali partnerja in močno podporo mikro, majhnim in srednjim podjetjem, sprva predvsem na področju trgovine.

“ V sklopu Podjetniško trgovske zbornice deluje



sekcij in združenj ”

ENAJST SEKCIJ PTZ

Če je splošno združenje kot predhodnik PTZ vključevalo storitvene in proizvodne dejavnosti malega gospodarstva v desetih panožnih sekcijah, ima danes Podjetniško trgovska zbornica enajst sekcij. To so:

- Sekcija pooblaščenih trgovcev in avto serviserjev z motornimi vozili,
- Sekcija proizvajalcev in distributerjev medicinskih pripomočkov SLO-MED,
- Združenje trgovskih agentov Slovenije,
- Združenje malih trgovcev Slovenije,
- Združenje laboratorijske zobne protike Slovenije,
- Združenje zavarovalnih posrednikov Slovenije,
- Sekcija plesnih šol Slovenije,
- Sekcija jezikovnih centrov,
- Sekcija refleksoterapevtov in
- Sekcija izvajalcev dezinfekcije, dezinfekcije in deratizacije.

Ko so pred desetimi leti veliki trgovci ustanovili svojo Trgovinsko zbornico Slovenije, so v PTZ ostali pretežno mali trgovci. Prvi predsednik PTZ je bil **Cveto Zrimšek**, ki ga je pred desetimi leti nasledil današnji predsednik

upravnega odbora mag. **Brane Lotrič**, ki je ob desetletnici PTZ-ja takole komentiral prehojeno pot Podjetniško trgovske zbornice:

»PTZ je posebnost znotraj GZS, smo največja enota, ki združuje 1.500 članov, pretežno so to majhna in srednja podjetja, katerim PTZ nudi vso strokovno podporo, ki je sicer zaradi svoje majhnosti sama nimajo. Leta 2008 so k PTZ pristopili predvsem manjši trgovci. Nekaj je sicer tudi srednje velikih podjetij, večinoma pa so to, kot rečeno majhna podjetja, ki jim je pred desetimi leti in jim tudi danes manjša PTZ bolj ustrezala kot velika zbornica. Podobni smo si po velikosti in okviru, pogovarjamo se o skupnih interesih, veliko članov pa je porazdeljenih tudi po posameznih interesnih sekcijah.»



mag. Vida Kožar

PTZ BDI NAD TREMI KOLEKTIVNIMI POGODBAMI

Med najpomembnejše dosežke Podjetniško trgovske zbornice sodi gotovo Kolektivna pogodba med delavci in družbami drobnega gospodarstva, ki je bila podpisana oktobra 2010 in pomeni posodobljeno pogodbo iz leta 1991. »Pogodba je dobra podlaga za urejanje razmerij pri manjših delodajalcih, zato jo v celoti uporablja marsikatero srednje in majhno podjetje,« poudarja direktorica Podjetniško trgovske zbornice mag. **Vida Kožar**.

»Poleg te pogodbe pa PTZ skrbi tudi za kolektivno pogodbo dejavnosti trgovine Slovenije in kolektivno pogodbo dejavnosti zasebnega varovanja, tako da bomo nad tremi kolektivnimi pogodbami. Tisti člani, ki so aktivni v naših združenjih in sekcijah, lahko s pomočjo Podjetniško trgovske zbornice tudi največ dosežejo.»



Metka Penko Natlačen

PODJETNIŠKO TRGOVSKA ZBORNICA JE ZBORNICA V MALEM

Namestnica direktorice pravne službe pri GZS **Metka Penko Natlačen** je sodelovala je v vseh procesih v zvezi s pripravo in izvajanjem pogajanj v zvezi s kolektivno pogodbo leta 2010.

»Matična kolektivna pogodba pod okriljem PTZ za drobno gospodarstvo je bila sklenjena že leta 1990 in prenovljena v letu 2010. Sklenjena je bila takoj za splošno kolektivno pogodbo za gospodarstvo, kar je zelo pomembno, saj je že ob njenem sprejetju takratni predsednik PTZ **Cveto Zrimšek**, ki je bil tudi vodja pogajalske skupine in idejni vodja celotnega gibanja za sklenitev kolektivne pogodbe, menil, da se skozi kolektivno pogodbo krepi tudi Splošno združenje drobnega gospodarstva, saj se med pogajanja profilirajo vsi interesi, ki jih je potem tudi mogoče lažje uspešno zastopati,« meni **Metka Penko Natlačen**.

OB ŠTIRIDESETLETNICI JE DIREKTORICA PTZ mag. **VIDA KOŽAR** NA NOVINARSKI KLEPET POVABILA ANTONA ŽABJEKA, ANDREJA KADUNCA IN mag. **SAMA HRIBARJA MILIČA**.



»Vmes je bila spremenjena delovno pravna zakonodaja in Zakon o gospodarski zbornici, ki je ukinil obvezno članstvo. Leta 2010, ko je nastopila prenova kolektivne pogodbe, so se pojavile bolj ostre zahteve na trgu dela, sprememba članstva iz obligatornega v fakultativno pa je pomenila manjše število članov za cel zbornični sistem. Podjetniško trgovska zbornica ves čas znotraj zborničnega sistema zastopa male delodajalce različnih dejavnosti, zato PTZ predstavlja zbornico v malem.

Zato tudi marsikatero malo podjetje, tudi ko zraste, še vedno obdrži članstvo v PTZ, ker je tu skozi veliko sekcij dobro poskrbljeno za podjetja. Marsikateri delodajalci, ki sploh nimajo svojih kolektivnih pogodb dejavnosti, prevzamejo kar to kolektivno pogodbo, ker je podrobna in operativna. To je njena posebnost in bogastvo, je bolj specifična, še posebej ureja področja, kot so: pripravnštvo, vajeništvo, poskusno delo, kriterije za letni dopust, primere plačanega dopusta, dodatke...» ugotavlja **Metka Penko Natlačen**.

V Glavni mejniki PTZ in njenih predhodnikov

(kronološki prikaz razvoja organiziranega malega gospodarstva v GZS)

1965

Ustanovljen
Svet Družbene oblasti
stortvenih dejavnosti
(organizacijski enot: svet
kmetijskih gospodarstev, sindika
domaćinstev)

1974

Združenje
TOZD obiri storištevih
(svet kmetijskih gospodarstev,
sekcija domačinstev)

1979

Solično združenje
dobrega gospodarstva
Slovenije (skloneša in
proizvodna dejavnosti
gospodarstva v posebnih
planinskih sekcijah)

2008

Ustanovljen
PTZ

IZ ARHIVA



ZBOR OBČANOV,
FEBRUAR 1979



GOSPODARSKI VESTNIK,
MAREC 1979



GOSPODARSKI VESTNIK, 22. 2. 1979



GOSPODARSKI VESTNIK, 22. 3. 1979



KAKO IZBRATI NAJPRIMERNEJŠI NAČIN FINANCIRANJA OBRATNIH SREDSTEV?

Mikro in majhnim podjetjem v banki Sberbank nudijo številne možnosti financiranja. V nadaljevanju si predstavite več o oblikah financiranja obratnih sredstev ter njihovih prednostih, katere vam bodo pomagale pri vaši končni odločitvi

OBLIKE FINANCIRANJA V OBRATNA SREDSTVA V SBERBANK BANKI

Revolving kredit je namenjen financiranju kratkoročnih obratnih sredstev, izplačilo plačil, plačila davkov in prispevkov ter plačila najemnin. Prednost revolving kredita za kreditnega lastnika je možnost sorazmerno prilagajanja kredita v skladu z vsakokratnimi likvidnostnimi potrebami družbe.

Kakšna je prednost limita na THR v primerjavi s kratkoročnim kreditom?

- Prednost limita je prehodnost fleksibilnosti, poljubno in večkratno črpanje brez omejevanj v okviru odobrenega zneska. Orest se plačuje le od koriščenega dela limita.

Limit na THR kreditnega lastnika nudi dodatna prednost in avar omogoča hitro in fleksibilno črpanje sredstev (namenjsko) do vsilne odobrenega zneska, poleg tega se sredstva koristijo in vračajo glede na poslovne potrebe kreditnega lastnika. Dostop do sredstev je hiter, enostaven in v trenutku, ko jih kreditni lastnik dejansko potrebuje (nenadnovani izdatki, hitrejša in lažja sprejemanje poslovnih priložnosti nižjih vrednosti, itd.). Črpanje sredstev je brez predhodne najave, poleg tega se sredstva ne prenašajo na transakcijski račun podjetja, ampak je limit oddoben kot dovoljeno negativno stanje na THR podjelju. Sredstva se vračajo z vsakim priložnim na THR (znesek koriščenega limita se avtomatsko znižuje), banka pa orest obračunava le od koriščenega stanja limita v obračunskem obdobju. Pomembna prednost za kreditnega lastnika je tudi zmanjšano tveganje likvidnostnih težav ter možnost pravočasnega izpolnjevanja obveznosti.

Kakšna je prednost limita na THR v primerjavi s revolving kreditom?

- Črpanje revolving sredstev je potrebno banki najprej najkasneje dan pred črpanjem, medtem ko je črpanje limita na THR avtomatsko, samostojno brez posredovanja naloga za črpanje banke (pr. plačilo nadgradnjev v okviru dovoljenega negativno stanja).
- Vračilo sredstev revolving kredita mora podjetje samostojno izvesti (nakazati vračilo na kreditno paritjo), pokritje limita na THR je avtomatsko z vsakim priložnim.
- Obrestna mera pri limitu na THR je višja kot pri revolving kreditu. Ker pa se na THR dnevno stikaajo priložni in tako znižujejo črpani del limita na THR, je končno plačilo obresti praviloma nižje. Pri revolving kreditu stranaka pogostokrat ne zveza dnevni vračil na kreditno paritjo.



Kratkoročni kredit je namenjen financiranju tekočega poslovanja, obratnih sredstev in za ugodno premostitev kratkoročnih likvidnostnih težav ter pri načrtovanju in uravnavanju denarnega toka.

Kakšna je prednost kratkoročnega kredita za obratna sredstva v primerjavi z revolving kreditom?

- Prednost kratkoročnega kredita so natančno določeni datum vplačila kredita (obrokov).
- Pri kratkoročnem kreditu je znan namen financiranja ter obrestna mera, ki je ugodnejša kot pri revolving kreditu.

Prednost kratkoročnega kredita za kreditnega lastnika je natanjska oz. namenska poraba sredstev. Črpanje kredita je možno v enkratnem znesku ali postopoma po vsakem dogovorjenem obroku, možnost odplačila pa v skladu z dogovorom (obročno, oz. zapadlosti), brez stroškov rezervacije sredstev (le se obračunajo v primeru limita na THR in revolving kredita). Prednost najema kratkoročnega kredita je tudi, da se konvencionalno prilagojeni poretam podjelja v Sberbank banki si z individualno obravnavo stranke in s posluhom za rešitev njenih želja pritežujejo polskati čim bolj ustrezen kreditni produkt.

Poleg lastnih produktov ima Sberbank banka na voljo tudi možnost financiranja s kreditnimi produkti preko **Slovenskega podjetniškega sklada** in **Sklada Skladov SID banke**. V ta namen se banki svetovlaci nenehno pridobivajo nova znanja o različnih možnostih financiranja za mikro in majhna podjetja. Podjetniki zavičajne rešave in se doporvite za obisk svetovalca Sberbank banke. Več si predstavite na Sberbank banki ali pokličite na 080 22 65.

Tekst: VIDA PETROVIČ

6. KONFERENCA MSP SKUPAJ V DIGITALNO PODJETNIŠTVO

Letošnja že šesta konferenca PTZ pri GZS za mikro, mala in srednja podjetja, ki je potekala pod častnim pokroviteljstvom predsednika Republike Slovenije Boruta Pahorja, je bila posvečena digitalnemu podjetništvu.



mag. Brane Lotrič

Kot je dejal uvodoma predsednik upravnega odbora PTZ mag. **Brane Lotrič** niti vlada s svojimi ukrepi ne more streti podjetniškega duha. »Če imaš podjetništvo v krvi, je normalno in prav, da sodeluješ pri izboljšanju gospodarskega okolja. Več kot dve tretjini zaposlenih in skoraj polovico slovenskega izvoza predstavlja danes mikro, malo in srednje podjetništvo v Sloveniji. Ta podjetja so prožna in se znajo hitro prilagajati trgu in so ob vseh gospodarskih spremembah tisti blažilec, ki ublaži padanje rasti in krizo.

V Podjetniško trgovski zbornici je še posebej veliko družinskih podjetij, ki predstavljajo poseben zaklad narodnega gospodarstva, so bolj konzervativna od ostalega gospodarstva zato zagotavljajo posebno stabilnost,« je poudaril uvodoma mag. **Brane Lotrič** in nadaljeval, da so člani PTZ aktivno udeleženi pri pogajanjih na področju kolektivne pogodbe dejavnosti trgovine in kolektivne pogodbe med delavci in družbami drobnega gospodarstva. Člani PTZ aktivno sodelujejo pri oblikovanju zakonodajnih rešitev in prenekaletni dosežek sprememb in vpliva na zakonodajo je plod dela Podjetniško trgovske zbornice, ki že štirideset let skrbi za svoje člane. »Za nami so uspešno opravljeni projekti oživljanja mestnih središč in malih trgovcev, pripravili smo vrsto spletnih orodij v projektu: Skupaj – gradniki zdravja, z združenjem SLO-MED smo soorganizatorji sejma Medical v Gornji Radgoni, lani smo se na peti SME konferenci pripravili na izvajanje uredbe o varovanju osebnih podatkov GDPR. Delo PTZ obsega enajst panožnih združenj, prostora pa je še za katero, saj je PTZ vedno odprta za nove člane,« je poudaril v pozdravnem govoru mag. **Brane Lotrič**.



Boštjan Gorjup

Predsednik GZS **Boštjan Gorjup** je uvodoma čestital za štirideseto obletnico PTZ-ja. Leta 1979 je bilo število mikro, malih in srednje velikih podjetij bistveno manjše kot danes. Osamosvojitve Slovenije je pomenila za gospodarstvo tudi izgubo jugoslovanskega trga, preusmeritev na zahodno evropski trg pa smo uspešno izvedli tudi zahvaljujoč mikro, malim in srednjim podjetjem. Letos bo slovensko gospodarstvo preseglo znesek 40 milijard evrov izvoza, kar predstavlja 90 odstotkov bruto domačega proizvoda

in Slovenijo uvršča med najbolj izvozna gospodarstva v EU. Danes je v Sloveniji 200 tisoč gospodarskih subjektov, velika večina med njimi jih sodi med mikro, majhna in srednja podjetja, ki predstavljajo hrbtenico gospodarstva. »Uspeh pa je v tem dinamičnem in hitro spreminjajočem se svetu zagotovljen le v uspešnem sodelovanju med majhnimi in velikimi podjetji,« je opozoril **Boštjan Gorjup**.

SLOVENSKO GOSPODARSTVO NAD POVPREČJEM EU PRI UVAJANJU DIGITALNIH TEHNOLOGIJ V PODJETJIH



mag. Karin Žvokelj

S strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo sta se konference udeležila **Franc Vesel**, novi državni sekretar za malo gospodarstvo in vodja Službe za razvojna sredstva MGRT mag. **Karin Žvokelj**, ki je uvodoma opozorila, da MGRT veliko pozornost namenja prav digitalizaciji podjetij. Slovenija se po indeksu digitalnega gospodarstva in družbe po podatkih Evropske komisije v letu 2018 uvršča na petnajsto mesto med članicami EU. Od leta 2017 je napredovala za dve mesti. Tudi z ukrepi MGRT želijo, da bi v prihodnje napredovali vsaj še za dve mesti. »Znamo smo napredovali pri uporabi internetnih storitev in pri objavljenih digitalnih javnih storitvah ter smo nad povprečjem EU pri uvažanju digitalne tehnologije v podjetjih.

MGRT NAMENJA 32 MILIJONOV EVROV ZA DIGITALIZACIJO PODJETIJ

MGRT se intenzivno usmerja v področje digitalizacije podjetij. »Do leta

2023 bomo namenili več kot 32 milijonov evrov nepovratnih sredstev za to področje, predvsem za mikro, mala in srednja podjetja,« je opozorila mag. **Karin Žvokelj**, MGRT podpira storitve digitalnega inovacijskega stičišča, ki že deluje kot »one stop shop« na področju digitalizacije. V okviru javne agencije Spirit Slovenija MGRT podpira e-poslovanje za podjetja, da gredo na tuj trge in da se digitalizirajo. V mesecu juniju bo odprt razpis v višini 12 milijonov evrov za digitalno trans-

formacijo podjetij, tudi za mikro, mala in srednja podjetja, predvsem na vzhodni kohezijski regiji. Slovenski podjetniški sklad pa je že objavil tretji niz vavčerjev, ki je namenjen digitalizaciji, za dvig digitalnih kompetenc, za izdelavo digitalne strategije, za kibernetiko varnost in za digitalni marketing. Vse skupaj pa bo potekalo v tesnem sodelovanju z digitalnim inovacijskim stičiščem, ki kot krovni dežnik vodi nad celotnim projektom digitalizacije.

POMLADNI VETER 2019 V ROKE SLOVENSKEMU PODJETNIŠKEMU SKLADU



Priznanje Pomladni veter 2019 je tokrat prejel Slovenski podjetniški sklad. Njegovi direktorici Maji Tomanič Vidovič je nagrado na konferenci izročil predsednik GZS **Boštjan Gorjup**. Na fotografiji od leve proti desni: mag. **Vida Kožar**, direktorica PTZ, **Boštjan Gorjup**, predsednik GZS, mag. **Maja Tomanič Vidovič**, direktorica Slovenskega podjetniškega sklada, **Marko Lotrič**, član komisije za podelitev priznanja Pomladni veter in mag. **Brane Lotrič**, predsednik UO PTZ.

GODI KELLER:
»MLADI SO BREZ PRAVE
MOTIVACIJE, SAJ ŠOLA
ZATIRA USTVARJALNOST.«



Godi Keller

Na konferenci je spregovoril pedagog in avtor številnih strokovnih knjig s po-

dročja pedagogike, izobraževanja ter razvoja kadrov **Godi Keller**. Opozoril je na izsledke ameriških znanstvenikov, da šolski sistem s svojim načinom izobraževanja zatira ustvarjalnost. Ustvarjalnost je največja pri šestletnih otrocih, v času šolanja in zaposlitve pa pada ter pada na najnižjo raven pri 44 letih. Znatno pa se ponovno poveča po upokojitvi. Zakaj? Ker se ljudje spet počutijo svobodni. Mladi v zahodni Evropi so brez prave motivacije, saj se kljub visoko razviti tehnologiji počutijo osamljeni in pod stresom. Družba pa potrebuje posameznike, ki so radovedni, ustvarjalni, ki sprejemajo pobude in so vsestransko aktivno vpleti v dogajanje. Zato bi morali v celoti prenoviti šolski sistem, ki bi mlade spodbujal k samoiniciativnosti in osebnemu razvoju. Tudi podjetniki danes za zaposlitev ne iščejo mladih z najboljšimi ocenami, pač pa zaposlijo tiste, ki želijo delati, ki so ustvarjalni, ki imajo nove ideje.

OMIZJE: POMEN DIGITALIZACIJE ZA MSP



Od leve proti desni: Vito Ponomir, Patrick Gibbels, Stefan Moritz in Nenad Šutanovac.

Omizje o pomenu digitalizacije za MSP-je, na katerem so sodelovali predstavniki CEA PME, European entrepreneurs **Stefan Moritz**, generalni sekretar ESBA (Evropskega združenja malih podjetij) **Patrick Gibbels** in direktor Združenja za informatiko in telekomunikacije pri GZS **Nenad Šutanovac**, je postreglo z zanimivimi ugotovitvami.



Stefan Moritz

Stefan Moritz je opozoril, da 70 odstotkov evropskih podjetij še vedno ni digitaliziranih, to pomeni, da nekateri nimajo niti spletnih strani. To še posebej velja za trgovine. Zato se lahko že v petih letih zgodi, da jih bodo s trga izrinili konkurenti, ki uporabljajo digitalna orodja ne samo za prodajo in marketing ampak tudi za optimizacijo delovnih procesov ter za nižanje stroškov. Zato je digitalna preobrazba podjetij in poslovnih modelov nujen imperativ. Zakaj se to dogaja? Predvsem zato, ker so predvsem mikro, majna in srednja podjetja osredotočena na svoj posel, za digitalizacijo pa jim zmanjka časa,

znanja ter kadrov. Evropski parlament je zato zadolžil Evropsko komisijo, da namenijo znatna sredstva digitalni preobrazbi v programu Obzorje 2020.

Toda, ali vse nove tehnologije, tudi veriženje podatkovnih blokov (blockchain) vodijo k uspešni digitalizaciji, ali lahko kakšna konča tudi v slepi ulici?



Patrick Gibbels

Patrick Gibbels opozarja, da prihaja veliko novih tehnologij in pomembno je, da jih mikro, mala in srednja podjetja osvojijo ter uvedejo v svoje poslovanje. Tehnologija veriženja s podatkovnimi bloki pa je gotovo zapletena in velikokrat slabo razumljena tehnologija, ki se je znašla na slabem glasu še posebej zaradi kriptovalut, čeprav tehnologija sama ponuja veliko možnosti za transparentno poslovanje med mnogo uporabniki in mnogo računalniki. Lahko omogoči tekoče poslovanje v dobavni verigi, lahko je uporabna v transportu, v dostopu do množičnega financiranja, mala pod-

jetja pa ne potrebujejo svoje strukture, pač pa se lahko vključijo v že obstoječe sisteme veriženja s podatkovnimi bloki. In kaj strategija za digitalno preobrazbo pomeni v slovenskem prostoru?

ZGUBLJENI MED NUJNIM IN MOŽNIM

EU si sicer prizadeva, da bi z različnimi spodbudami pospešila digitalizacijo, a po drugi strani podjetja pri tem ovira s svojo regulativo, ki poskuša, pogosto neuspešno, kmarti med nujnim in možnim, med ščitenjem pravic potrošnikov ali ponudnikov in ovržanjem gospodarske aktivnosti. Primera take regulative sta evropska direktiva o varstvu osebnih podatkov, GDPR, in direktiva o avtorskih pravicah.

Kar zadeva prvo, so si podjetniške asociacije na evropski ravni v procesu sprejemanja GDPR prizadevale, da na primer ne bi bilo treba vsakemu cvetičarju ali peku imeti svojega pooblaščenca za varstvo osebnih podatkov. Takih absurdnih zahtev je v direktivi še nekaj, a je pobudnikom kljub njihovi prepričljivosti na koncu spodletelo in predlagana izjema ni bila sprejeta. MSP so v tem pogledu žrtve sistema, katerega osnovni namen je sicer dober, sta menila oba evropska gosta.



Nenad Šutanovac

Nenad Šutanovac poudarja, da smo tudi v Sloveniji priča, da je 20 odstotkov mikro, malih in srednjih podjetij slabo digitalno opremljenih. Glede digitalnega indeksa pa smo v povprečju EU, kar pa ni dovolj za prihodnje uspešno konkurenco na globalnem trgu. Zato je izdelava strategije za to področje nujna.

GDPR – ŠE VEDNO VEČ VPRAŠANJ KOT ODGOVOROV

Na konferenci so udeleženci na posebni delavnici po modelu »Design thinking« izdelali model digitalne strategije za MSP. Seznanili so se z možnostmi financiranja MSP s pomočjo blockchain tehnologije ter financiranja prek SID banke, SPS in Sberbanke, ki je tudi krovna pokroviteljica konference in PTZ-ja v letu 2019. Na konferenci pa je namestnik informacijske pooblaščenke mag. **Andrej**

Tomšič postregel s koristnimi in uporabnimi nasveti glede varovanja osebnih podatkov na posebni delavnici GDPR v okviru projekta RAPID. To področje še vedno ponuja več vprašanj kot odgovorov.

Varstvo osebnih podatkov za MSPE - brezplačna telefonska podpora na 080 29 00, vsak delavnik, od 8.30 do 12.30 ure.



mag. Andrej Tomšič

DAVID CARO, PREDSEDNIK ESBA: "ZAKONODAJA NAJ POSPEŠUJE PODJETNIŠTVO"



David Caro

Konference za mikro, mala in srednja podjetja se je udeležil tudi Britanec **David Caro**, predsednik Evropskega združenja malih podjetij ESBA. Predsednik združenja ESBA je že sedem let, kljub temu pa bo junija odstopil s te dolžnosti.

David Caro: Če bo prišlo do Brexita, se mi ne zdi prav, da bi evropsko združenje vodil kot Britanec. Britanija pa ne bi bila več v EU. To bi zmanjšalo kredibilnost organizacije. ESBA je sicer evropsko združenje, ki združuje tudi druge ne evropske države, denimo Izrael. Združeno kraljestvo bo torej še vedno vključeno v organizacijo ESBA, sam pa bom ostal v njenih organih. Brexita sicer ne podpiram in še vedno upam, da se ne bo zgodil, saj bi bil velika škoda za gospodarstvo. Res pa je, da ga med malimi podjetniki v Veliki Britaniji mnogi podpirajo in polovica je po izglasovanju Brexitu zapustila združenje ESBA.

Kaj se je v teh letih, ko ste bili predsednik združenja ESBA, spremenilo?

David Caro: V vseh teh letih smo naredili veliko. Podjetnike smo postavili na prvo mesto in dosegli smo, da nas v Bruslju upoštevajo. Med ustanovami EU veljamo za lobistično skupino, ki lobira za mikro, mala in srednja podjetja.

Ste lahko konkretni?

David Caro: Vplivali smo na insolventno zakonodajo in na zakon o stečajih. Predlagali smo štiri možne intervencije v korist malih podjetij in evropska komisija je upoštevala tri ter jih zapisala v zakonodajo. Torej se naš vpliv pozna. Naši predlogi so se dotikali položaja, ko gre v stečaj poslovni partner majhnega podjetja, pri čemer smo zaščitili majhno podjetje. Plačilna nedisciplina je tudi sicer velik problem, še posebej, če država slabo plačuje.

Kako ste zadovoljni z delovanjem enotnega trga EU?

David Caro: Prav Velika Britanija je bila od vsega začetka velika podpornica enotnega trga EU, vendar ta v celoti še ni zaživel. Enoten trg velja za pretok blaga, za pretok storitev pa še ne. Veliko držav se obnaša precej zaščitniško do svojega trga in postavlja tuji delovni sil precej nemogočih omejitev za delo pri njih. Denimo Nemčija in Avstrija imata zelo visoke standarde, ki jih ne spustita zaradi socialnega dumpinga. Nemčija in Avstrija bosta težko spustili standarde. Kljub temu je treba najti soglasje in hkrati paziti, da evropska skupna zakonodaja ne bo zadušila enotnega trga.

Ali lahko navedete kakšen primer, kjer se je to zgodilo?

David Caro: Vsekakor. Pogledimo primer tako imenovanega »geoblockinga«, gre za primere, ko podjetja iz nekaterih držav niso smela prodajati po vsej EU. Znjaj je zakonodajni dovoljeno in omejitve ni več, vendar se je v zakonodaji pojavila zahteva, da mora vsako podjetje prodajati po vsej EU. Ta obveza pa majhnim podjetjem predstavlja velik napor. Kajti, če podjetje prodaja dobrine po vsej EU, mora zagotoviti tudi prevoz in servis v vsaki državi EU. To pa stane in majhni tega niso sposobni. Podjetja in njihov posel morajo rasti organsko, ne pa pod prisilo. Tako se zgodi, ker so z zakonodajo želeli koristiti poslu, pa so ga zakonodajalci otežili.

Kaj bi morala po vašem mnenju storiti nova Evropska komisija po volitvah?

David Caro: Predvsem pričakujem veliko več sodelovanja med različnimi področji dela. Želimo tudi več dostopa do financ za mikro, mala in srednja podjetja ter večjo plačilno disciplino. Kar 30 odstotkov vseh bankrotov v EU nastane zaradi zaostanka plačil.

Ali je digitalizacija priložnost za mala podjetja ali prinaša tudi pasti?

David Caro: Digitalizacija je nujna in je velika priložnost predvsem na področju različnih oblik financiranja. Vendar bi morala zakonodaja predvsem mala podjetja zaščititi pred morebitnimi zlorabami na tem področju. Mislim, da je Estonija odličan primer digitalizacije in po njej bi se veljalo zgledovati.

Udeležili ste se konference PTZ.

David Caro: Rad bi čestital Podjetniško trgovski zbornici za 40 let delovanja. Slovenija in njeni podjetniki so uspešno prešli skozi številne spremembe. Prepričan sem, da bo Slovenija tudi v naslednji dekadi deležna obdobja gospodarske rasti in bo izkoristila prednosti prehoda med starimi in novimi načini gospodarjenja.

Sloveniji želim vse najboljše.



Ob štirideseti obletnici PTZ so člani upravnega odbora PTZ upihili svečke na rojstnodnevni torti. (Od leve: **Trivo Krempf**, direktor AJM OKNA-VRATA-SENČILA d.o.o., **Andrej Kadunc**, nekdanji predsednik UO Splošnega združenja drobnega gospodarstva, **Andrej Koletič**, Mint International d.o.o., **Gregor Usenik**, direktor Aserta d.o.o., mag. **Vida Kožar**, direktorica PTZ, mag. **Brane Lotrič**, predsednik UO PTZ in direktor B&B d.o.o., mag. **Sonja Šmuc**, generalna direktorica GZS, mag. **Katja Kraškovič**, predsednica uprave GEA College d.d., **Marko Lotrič**, direktor Lotrič meroslovje d.o.o., **Damjana Sever**, direktorica BTL marketing d.o.o., **Marko Prijon**, Conrad Electronic, d.o.o.).



6. konferenca SME je ponudila tudi številne priložnosti za mreženje in izmenjavo izkušenj.



DOGODEK PODPIRA

POKROVITELJ MREŽENJA



Poslovni nasvet pred vašimi vrati



1. MEDNARODNO POVEZOVANJE:

Ponujamo vam bogato poslovno povezovanje:

- ✦ MEDNARODNO – Center za mednarodno povezovanje (CEMP) na GZS; seminarji, poslovni zajtrki, mreženja B2B, iskanje tujih partnerjev za slovenska podjetja,
- ✦ strateško razvojno inovacijska partnerstva (SRIP-i hrana, MATPRO – materiali in IKT - digitalizacija) povezovanje MSP-jev in večjih podjetij za rast celotnega slovenskega gospodarstva,
- ✦ domača platforma SLOEXPORT, kamor se podjetje lahko vpiše v bazo,
- ✦ poslovne priložnosti iz mreže EEN: Borza mednarodnega poslovnega sodelovanja podjetjem brezplačno omogoča, da preko Evropske podjetniške mreže sklenejo poslovno sodelovanje,
- ✦ mednarodna borza ponudb in povpraševanj GZS.

Brezplačen vpis vašega podjetja v slovensko bazo

Marko Lotrič, podpredsednik UO PTZ:

»Članstvo v PTZ ocenjujem kot zelo koristno. Prek PTZ sem vzpostavil stik in sodelovanje s tujimi partnerji, da sem lahko odprl laboratorij 3D merilne tehnike v Bosni in Hercegovini.«

Iskanje tujih partnerjev za slovenska podjetja,

do 3 tuje partnerje v tekočem letu vam poiščemo brezplačno

PTZ JE MEDNARODNO POVEZANA V EVROPSKO KONFEDERACIJO MALIH PODJETIJ (ESBA).

Vaša ugodnost

Članom omogočamo ugodnosti pri vpisu v mednarodno platformo www.come-into-contact.com, ki je vodilna za prodajo in distribucijo v več kot 20-ih državah sveta. Proizvajalcem omogoča iskanje trgovskih agentov in trgovskim agentom iskanje novih dobaviteljev.

Jadranka Bartelj, nekdanja predsednica Združenja trgovskih agentov Slovenije pri PTZ:

»Imela sem težave s principalom na Poljskem, ki ga je kupil novi lastnik. Grozilo mi je, da bi izgubila agentsko pogodbo brez odškodnine. Obrnila sem se na pravno službo GZS in IUCAB po nasvet. Z njihovo pravno pomočjo sem bila seznanjena s svojimi pravicami, zato sem dobila zaradi prekinitve pogodbe s principalom tudi odpravnino.«

Z nami boste lažje uveljavili svoj poslovni interes v tujini tudi v primeru, da gre kaj narobe.

2. PRIZNANJE POMLADNI VETER:

- ✦ PTZ vsako leto podeljuje priznanje Pomladni veter za spodbujanje podjetništva in zdravega podjetniškega okolja v Sloveniji.

Postanite opaženi in slišani!

3. PODJETNIŠKI KLEPETI IN DRUGA IZOBRAŽEVANJA:

- ✦ Za člane PTZ organiziramo redne tematske dogodke in delavnice pod ugodnimi pogoji.

Postanite člani PTZ še danes!



1.500
članov



članov iz področja
trgovine



12
sekcij / združenj



Povežite se z drugimi podjetniki in se aktivno vključite
v združenja in sekcije, sodelujte na okroglih mizah in konferencah,
sodelujte pri pobudah za spremembe zakonodaje!



Pridružite se 1.500 podjetnikom, ki uspešno nastopajo skupaj!

IZKORISTITE PRILOŽNOST PODJETNIŠKE TRADICIJE IN ZNANJA !



NAJMANJ 12 RAZLOGOV ZAKAJ (P)OSTATI ČLAN PTZ



4. BREZPLAČNI PRAVNI NASVETI IN AKTUALNE INFORMACIJE:

- ✦ do 8 brezplačnih svetovanj letno,
- ✦ seznami potencialnih partnerjev doma in v tujini (**1000 naslovov za Slovenijo in 50 naslovov za tujino letno**),
- ✦ redno vas obveščamo o aktualnih spremembah zakonodaje z vašega področja.

Vaš
prihranek
najmanj
1.000 EUR
letno.

Z nami ste vedno na tekočem!

5. NASVETI IN INFORMACIJE INFOPIKA:

- ✦ svetuje vam 26 strokovnjakov z različnih področij.

Vaš
prihranek
najmanj
200 EUR na
svetovanje.

Povemo vam vse tisto, s čimer se sami ne utegnete ukvarjati!

6. UGODNOSTI ZA TRGOVCE:

- ✦ članom PTZ zagotavljamo strokovno svetovanje s področja trgovine in trgovinskega poslovanja.

Vaš
prihranek
najmanj
200 EUR na
svetovanje.

Še posebej skrbimo za male trgovce!

7. POSLOVNI DOGODKI:

- ✦ Vrh slovenskega gospodarstva, Konferenca za mikro, mala in srednja podjetja (MSP), Vrh malega gospodarstva, Vrh podjetij v tuji lasti, podelitev Nagrad za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, Okoljski dan, sejem MEDICAL v Gornji Radgoni.

Tematske
delavnice,
posveti, srečanja,
seminarji in
izobraževanja

za člane
dostopni
brezplačno ali
po nižjih cenah

Enostavno – morate biti zraven!

8. ZASTOPANJE INTERESOV ČLANOV PTZ, VPLIV NA VSEBINO ZAKONODAJE:

Z Memorandumom PTZ vsako leto predlaga konkretne ukrepe Vladi RS za reševanje problemov podjetnikov.

V pogajanjih s sindikati zastopamo interes delodajalcev prek:

- ✦ Kolektivne pogodbe dejavnosti trgovine Slovenije,
- ✦ Kolektivne pogodbe med delavci in družbami drobnega gospodarstva in
- ✦ Kolektivne pogodbe za dejavnost zasebnega varovanja.

Zakaj
PTZ?

mag. Brane Lotrič, predsednik UO PTZ:

»PTZ je posebnost znotraj GZS, smo največja enota, ki združuje 1.500 članov, pretežno so to mikro, majhna in srednja podjetja, katerim PTZ nudi vso strokovno podporo, ki je sicer zaradi svoje majhnosti sama nimajo.«

V skrbi za interese članov sodelujemo z vsemi odločevalci!

9. AKTIVNO SODELOVANJE V SEKCIJAH IN ZDRUŽENJIH PTZ:

Članom PTZ ponujamo razvejano podjetniško mrežo.

V okviru PTZ deluje 11 sekcij in združenj.

- ✦ Sekcija izvajalcev dezinfekcije, dezinsekcije in deratizacije
- ✦ Sekcija jezikovnih centrov
- ✦ Sekcija plesnih šol Slovenije
- ✦ Sekcija pooblaščenih trgovcev in serviserjev z motornimi vozili
- ✦ Sekcija refleksoterapevtov
- ✦ Združenje laboratorijske zobne protetike Slovenije
- ✦ Združenje šol vožnje Slovenije
- ✦ Združenje malih trgovcev Slovenije
- ✦ Združenje trgovskih agentov Slovenije
- ✦ Združenje zavarovalnih posrednikov Slovenije
- ✦ Združenje proizvajalcev in distributerjev medicinskih pripomočkov SLO-MED

V letu 2017 smo preprečili, da bi v noveli Zakona o motornih vozilih obveljalo prenehanje veljavnosti pooblastil za izvajanje postopkov registracije, ki jih imajo trgovci z motornimi vozili. Preprečili smo predlog, da bi lahko dostopali do informacij o popravilu in vzdrževanju vozila tisti, ki niso registrirani za opravljanje dejavnosti servisiranja motornih vozil. Dosegli smo odpravo neupravičene prevailtve globe, v višini 5.000€, na šole vožnje.

Več glav več ve!

10. REVUJE, PUBLIKACIJE, E-NOVICE, AKTUALNE DNEVNE NOVICE PTZ:

- ✦ Za vas pripravljamo tiskano glasilo Veter PTZ, E-Veter PTZ, tiskano glasilo Glas gospodarstva, e-bilten Poslovni tednik, e-bilten Zakonodajni kompas, Okoljske e-novice; aktualne novice redno zbiramo in jih objavljamo na spletni strani PTZ.

Pametni berejo!

11. SPODBUJANJE PODJETNIŠTVA V MESTNIH JEDRIH IN DRUGI PROJEKTI:

- ✦ Člani PTZ so aktivno vključeni v TOWN CENTER MANAGEMENT (Upravljanje mestnih središč), ki omogoča razvoj poslovnega okolja v središčih mest.
- ✦ Prek projekta ZDRAVJE smo razvili orodje »OIRA« za samostojno in brezplačno pripravo ocene varnosti in tveganja na delovnem mestu.
- ✦ Prek Projekta ROSIE vam ponujamo model »odgovornega inoviranja« za večjo konkurenčnost vašega podjetja.

Z nami hitreje do vaših rešitev!

12. STORITEV "ČLAN - ČLANU"

- ✦ Prek sistema "Član-članu" si člani GZS med seboj nudijo posebne popuste pri svojih storitvah.

Rastemo skupaj!



ZAHTEVAJTE PONUDBO ZA ČLANSTVO V PTZ ŽE DANES!



Vse navedene ugodnosti že za **najmanj* 19,25 € mesečno oziroma od 231 € letno**
(z možnostjo plačila v dveh ali več obrokih), od tega:
najmanj* 171 € članarina za PTZ in
najmanj* 60 € članarina za skupne naloge GZS.

* odvisno od velikosti podjetja

Članarina PTZ se določi na osnovi razvrstitve v obračunski razred, ki temelji na
kriterijih: število zaposlenih, prihodki in sredstva. Razred članarine se določi ob
doseganju dveh od treh kriterijev.



STOPITE V STIK Z NAMI



- ✦ **obiščite nas na naslovu: GZS PTZ, Dimičeva 13, 1000 Ljubljana**
- ✦ **obiščite nas na spletnem naslovu: www.gzs.si/ptz**
- ✦ **pišite nam na e-naslov: ptz@gzs.si**
- ✦ **pokličite nas na telefon: 01 5898 312**

**S članstvom v PTZ pridobite na enem mestu vse kar potrebujete
za uspešno delovanje vašega podjetja!**

INFORMACIJE O ČLANSTVU IN UGODNOSTIH

■ Članski center GZS ■ ga. Ana Lučka Pirnat ■ T: 01 58 98 202 ■ F: 01 58 98 100 ■ ana.lucka.pirnat@gzs.si

UTRINKI S KONFERENCE



ČLANI PROGRAMSKEGA ODBORA 6. KONFERENCE MSP »SKUPAJ V DIGITALNO PODJETNIŠTVO«

PTZ:

mag. Kožar Vida, direktorica PTZ, predsednica Programskega odbora
Polona Mežan, samostojna svetovalka PTZ

PREDSTAVNIKI INSTITUCIJ:

Andreja Grlič, Tržni inšpektorat RS, glavna tržna inšpektorica
Mateja Grobelnik, Slovenski podjetniški sklad, odnosi z javnostmi
Irena Metec, SPIRIT, vodja Sektorja za spodbujanje internacionalizacije
mag. Jernej Pirc, BNI Adria d.o.o., nacionalni direktor
Saša Podpeskar, SID banka, d.d., specialistka za trženje
Marlen Skarlovnik, MGRT, sekretarka, vodja Sektorja za podjetništvo
Andrej Tomšič, Informacijski pooblaščenec RS, namestnik informacijske pooblaščenke
mag. Tadej Učar, AJPES, član kabineta
Igor Zorko, GZS Združenje za informatiko in telekomunikacije, podpredsednik GZS za malo gospodarstvo
Veslavl Žvipeš, Slovenski regionalni razvojni sklad, direktor

PREDSTAVNIK BANKE:

Roman Budna, prokurist, Področje poslovanja s prebivalstvom, Vodja oddelka bančni produkti, Sberbank

PODJETNIKI:

Branika Dmrošek Adamlje, Konto +, d.o.o.
Damjana Sever, BTL Marketing d.o.o.
Marko Prijon, Conrad Electronic, d.o.o., k.d.

OSTALI:

Vida Petrovič, zunanja sodelavka PTZ

SKUPNO:

17 članov Programskega odbora

Programski odbor 6. konference MSP je potrdil UO PTZ na 15. redni seji UO PTZ dne 14. novembra 2018.

mag. Brane Lotrič, predsednik UO PTZ



Na sliki: mag. Vida Kariš, Boštjan Gorjup, mag. Maja Tomanič Vidovič, Marko Lentič in mag. Brana Lentič

POMLADNI VETER 2019 ZA SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD

Slovenski podjetniški sklad (SPS) je specializirana razvojno - finančna institucija za spodbujanje rasti in razvoja podjetništva v Sloveniji po vzoru najboljših svetovnih praks. Osnovno poslanstvo SPSja je zagotoviti ugodne finančne vire za zagonska, hitrorastoča, inovativna ter ostala mikro, mala in srednje velika podjetja v Sloveniji, da lahko z njimi realizirajo zastavljeno rast in prodor na vedno bolj zahtevna in specializirana tržišča. Hkrati s finančnimi spodbudami pa SPS prav tako podjetjem nudi bogato vsebinsko podporo za mlada inovativna podjetja. V letu 2019 je v okviru vsebinske podpore na novo uvedel tudi nov program Spodbud malih vrednosti za mikro, mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju MSP) – t.i. vavčerje. MSP-jem je na ta način omogočen bistveno poenostavljen dostop do sofinanciranja posameznih storitev, s pomočjo katerih bodo krepila svojo konkurenčnost in kompetence.



mag. Maja Tomanič Vidovič

Mag. Maja Tomanič Vidovič, ki je direktorica Slovenskega podjetniškega sklada od leta 2007, takole razmišlja o svojem delu: kot direktorica SPSa sem vsakodnevno vpleta v podjetniški način razmišljanja, v razumevanje potreb podjetniškega sektorja v Sloveniji in nenazadnje zadovoljiti želje in potrebe naših strank – MSPjev. Živimo v obdobju velikih sprememb in pozitivne spremembe ustvarjajo ljudje z vizijo, pozitivno energijo in željo po sodelovanju. Na SPSju sledimo motu »Rastemo skupaj« – le – tega sem kot direktorica vpeljala ne le med zaposlenimi temveč tudi med mikro, malimi in srednje velikimi podjetji, saj nenazadnje podprta podjetja rastejo



skupaj z nami, hkrati pa z njimi gojimo dober odnos. Dober odnos pa imamo vzpostavljen tudi do naših partnerjev v podjetniškem okolju. Veliko entuziazma vlagamo v oblikovanje novih partnerstev na različnih nivojih, ker v globalnem in hitro spreminjajočem okolju zmagujejo le sodelovanje, sinergije in dopolnjevanje. Nenazadnje predstavlja partnersko sodelovanje, na nacionalni in mednarodni ravni, ključ do uspeha in je izrednega pomena za SPS in podpora MSP.

Zavedamo se, da brez sodelovanja z drugimi institucijami, poslovnimi bankami v okviru garancijske sheme, zasebnimi

vlagatelji v okviru semenskega kapitala (poslovni angeli, zasebni skladi semenskega kapitala, korporacije, ki investirajo v mlada slovenska podjetja), skladi zasebnega in tveganega kapitala preko projekta CEFOF in drugih akterjev tudi na slovenski kot tudi na EU ravni (Evropska komisija preko koriščenja evropskih sredstev, EIF preko koriščenja programov EaSI in COSME, AECM – evropsko združenje garancijskih shem v okviru garancijske linije ...). SPS svojih uspehov ne bi uspel doseči. Moji pogledi so tudi vedno ciljno usmerjeni, na kar nakazuje tudi deset načel, katerih se držimo tudi vsi zaposleni na SPSju, da lahko dosegamo dobre rezultate in sledimo svojim jasno definiranim ciljem.

Za zaključek bi dodala še to, da je podjetništvo prav gotovo eno najmočnejših orodij proti krizi, da je eno najmočnejših orodij za rast celotnega gospodarstva. To pa niso le podjetja sama po sebi, temveč tudi podjetniški način razmišljanja nas vseh. Tudi uradnik je lahko podjeten, če razmišlja odprto, ustvarjalno in predvsem pozitivno. Predstavniki SPSa nismo klasični uradniki, temveč moramo razumeti predvsem potrebe mikro in malih podjetij. Ko se bomo vsi v tej državi zavedali, da smo za svojo usodo odgovorni v prvi vrsti sami, ko bomo postali aktivni pozitivni igralci in ne le opazovalci in kritiki tega, kar počnejo drugi, se bo morda naša situacija začela popravljati. Enako kot »pravil« podjetnik, ki nenehno iščejo rešitve za premagovanje ovir in ne le za krivice za njihov nastanek. Ko bomo postali podjetna družba, bomo dobili tudi nov zagon. To pa med drugim pomeni to, da bomo stariši pripravljeni del svojih prihrankov ali ostalega premoženja (Slovenci smo namreč znani po tem, da imamo ogromno, velikokrat tudi neuporabnega premoženja v obliki prejemnin in nepremičnin) investirati v poslovne ideje svojih otrok, če jih bodo ti imeli. Kdo od nas bi danes storil to?"



Kakšno vrsto finančnih spodbud ponuja SPS?

Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju Sklad ali SPS) kot specializirana finančna institucija z učinkovitimi finančnimi spodbudami zmanjšuje vrzeli pri dostopu do finančnih sredstev mikro, malim in srednje velikim podjetjem (v nadaljevanju MSP).

Tudi v prihodnje ostaja Sklad pomembna institucija, ki s svojim instrumenti in ukrepi prispeva k olajšanju dostopa do finančnih sredstev MSP-jem. Sklad nadaljuje ponudbo palete finančnih spodbud, ki so prilagojene podjetjem skozi vse razvojne faze rasti, kot je prikazano na sliki spodaj. Sklad finančno podpira pri posameznih produktih še nadgrajuje s programom vsebinske podpore. Gre za »coaching« podporo in druge vsebinske programe, ki se izvajajo v sodelovanju z drugimi ključnimi deležniki podpornega podjetniškega ekosistema. V letu 2019 se vsebinska podpora izvaja skozi tri različne programe:

1. Spodbude malih vrednosti preko vavčerjev za različne vsebine
2. Vsebinska podpora za mlada inovativna podjetja s potencialom hitre rasti, ki so hkrati prejemniki Skladovih zagonskih spodbud in semenskega kapitala
3. Usposabljanja v tujini za high tech podjetja

Osnovno poslanstvo SPSja je tako zagotoviti ugodne finančne vire za zagonska, hitrorastoča, inovativna ter ostala mikro, mala in srednje velika podjetja (MSP) v Sloveniji, da lahko z njimi realizirajo zastavljeno rast in prodor na vedno bolj zahtevna in specializirana tržišča.

V slovenskem okolju za mikro mala in srednje velika podjetja SPS igra pomembno vlogo, saj nastopa kot:

1. Vodilni ponudnik garancij za bančne kredite in s tem spodbujanje posojilne aktivnosti MSP-jem v Sloveniji
2. Oredni ponudnik mikrokreditov za mikro in mala podjetja in samozaposlene
3. Sokreator Start up ekosistema v Sloveniji za doseganje globalnega uspeha zagonskih podjetij
4. Ključni so-investitor semenskega in tveganega kapitala v Sloveniji kot lastniškega financiranja za hitrorastoča podjetja
5. Sokreator podpornega okolja za podjetniški sektor v Sloveniji
6. Povezovalac podjetniških mrež v mednarodnem okolju

Kako izbirate podjetja, kdo ima prednost?

Pri izbiranju podjetij zastopamo predvsem cilje Evropske komisije pri podpori podjetništva, in sicer tako, da podpiramo podjetja, ki rastejo, inovirajo, ustvarjajo nova delovna mesta z višjo dodano vrednostjo, izboljšujejo snovno, energetsko in emisijsko produktivnost. Vse več je poudarka na tehnologijah prihodnosti, gre predvsem za: blockchain tehnologije, umetno inteligenco, IOT tehnologije, 4D tisk, biotehnologijo, pametne tkanine, letelca avtonomna vozila itd., katere bo SPS v okviru svoje ponudbe finančnih produktov prav gotovo tudi v prihodnje podpiral.

Sicer pa je prijava na razpise SPSja je enostavna in hitra. Vsako vlogo so podjetniki sposobni pripraviti tudi samostojno, Sklad jim zato pomaga z vnaprej pripravljenimi brezplačnimi pripomočki, ki so dostopni na spletni strani SPSja. Seveda pa je pomembno, da podjetniki natančno vedo, kaj želijo delati, komu bodo prodajali in koliko finančnih sredstev potrebujejo. Največ vprašanj si morajo podjetniki pred prijavo zastaviti sami sebi. Ko imajo jasno sliko o svojem podjetju za vsaj naslednjih dvanajst mesecev, potem je prijava na razpise zelo enostavna.

Kako se je v času vašega vodenja SPS spreminjala ponudba sklada in kako so se spreminjale razmere na trgu?

Skozi obdobja vodenja Sklada so se spreminjale tako razmere na trgu kot ponudba Sklada. Vsekakor pa smo se skozi različna obdobja skušali približati razmeram na trgu in ponuditi podjetjem to, kar so v danem trenutku najbolj potrebovali.

ZA KULTURO KAKOVOSTI IN ODLIČNOSTI

Slovensko združenje za kakovost in odličnost (SZKO) povezuje in navdihuje več kot 600 članic in članov. 27 let promovirajo in udeležajo kulturo kakovosti in odličnosti. Kot člani vodnih svetovnih združenj za kakovost – EFQM, EOW in ASO – so sitiščice najnaprednejših mednarodnih praks in prepoznaven ter zaupanja vreden partner, ki pomembno prispeva k celovitemu razvoju slovenske družbe. Kot poudarja predsednik SZKO **Marko Lotrič**, lastnik in direktor uspešne in večkrat nagrajene družbe Lotrič meroslojve d.o.o. je poslanstvo združenja promocija in udeležanje kulture kakovosti in odličnosti v Sloveniji.



Marko Lotrič

“VIZUA SZKO

Biti prepoznaven in zaupanja vreden partner, ki pomembno prispeva k celovitemu razvoju slovenske družbe.”

Kaj pa znak SQ?

Marko Lotrič, SQ znak predstavlja posebno področje dela, ki je bilo zelo močno v preteklosti, zabele se je na Gorenjskem semnu, kasneje se je ta akcija preselila v Mercator, potem pa sta se SZKO in Mercator dogovorila, da je SZKO prevzelo blagovno znamko SQ (Slovenska kakovost) in nadaljuje delo. Ta znak zagotavlja, da je izdelek narejen v Sloveniji, tudi če so surovine ali sestavni deli uvoženi. In da tisti, ki da izdelek na trg, jamči za njegovo kakovost. Pri tem pa povzemanjo zahteve in priporočila modela poslovne odličnosti EFQM, ki ga vključujemo v SQ, zato ker je tudi v Evropi ta model kakovosti najbolj prepoznaven. EFQM je evropska fundacija za poslovno odličnost.

EFQM tudi sodi med vašo izobraževalno.

Marko Lotrič: Torej, to je naše drugo pomembno izobraževanje. Mnoga podjetja v Sloveniji so že dosegla ta znak, ki predstavlja prvo pot v poslovno odličnost. Poslovna odličnost je prav tako pomembna kot sama kakovost izdelka ali storitve. Tudi v področje poslovne odličnosti sodijo izobraževanja, pri čemer gre predvsem za prenos dobrih praks. Tu gre za izobraževanje ocenjevalcev po rednem

SEKCIJE SZKO

V okviru SZKO deluje 6 interesnih sekcij, ki svoje poslanstvo udeležijo prek treh ključnih sklopov aktivnosti: merjenje in povezovalne, izvajalje raziskav in anket ter sodelovanje na strokovnih dogodkih. Vodja sekcije, ki ga vodi uradni odbor združenja, pripravi letni program dela. Sekcije so nastale kot odgovor na potrebo članov, da se združujejo glede na panogo.

SZKO je odprt za vse želje članov po medsebojnem povezovanju, ne zgolj panchno, temveč tudi ostala posetna področja in interese, kot npr. digitalizacija.

• Sekcija za energetiko vodi mag. **Boris Sovič**, predsednik uprave, Elektro Maribor.

• Zdravstveno sekcijo, ki ima v sklopu SZKO najdaljšo tradicijo, vodi prof. **Sergej Hojker**, do rednega predstojnika UKC v Ljubljani.

• Sekcija za prehransko varnost vodi **Jana Kolenc Muženič**, strokovna sodelavka za varno hrano, Skupna žrta.

• Sekcija za državno upravo vodi **Alenka Burnik**, nabavica, Upravne enote Jesenice.

• Sekcija zaščite in reševanja vodi **Robi Majnik**, višji svetovalec v Zvezi za preseganje zapora Ljubljana, Uprava RS za izvrševanje kazenskih sankcij.

• Industrijsko sekcijo pa vodi mag. **Aluš Brglez**, direktor Sistema kakovosti, Gorenje.

programu. Nasled te licence EFQM je odličnost bolj kot doslej predstavila slovenskim podjetjem. Strokovno podporo temu izobraževanju pa nudi Urad za meroslojve. Spirit tako izvaja različne delavnice, v katere vključuje vse tiste, ki so prejeli najvišja priznanja za poslovno odličnost, zdaj pa svoje izkušnje pre-

dajajo naprej. Gre za prenos teorije, modela in dobrih praks. Pred časom je bil že objavljen razpis za povabilo podjetjem in javnim ter zasebnim organizacijam, da se dajo oceniti po tem modelu, ki je v Sloveniji opredeljen tudi z zakonom. Skratka vsam, ki se želijo primerjati na evropski ravni s sorodnimi organizacijami.

Kako ocenjujete stanje kakovosti v Sloveniji?

Marko Lotrič: Na področju kakovosti in odličnosti smo lahko v Sloveniji zgled. Ne sicer po številu, ker je Slovenija omejena na svoj majhni trg in manjša število podjetij, vendar primeri dobrih

info: 01 58 58 460 info@szko.si

Ali se lahko zasedujemo pri tem po kakšno zelo uspešni državi?

Marko Lotrič: Za javno upravo se lahko zasedujemo kar po sosednji Avstriji, povsili smo koga zapeljene za kakovost iz Avstrije. Na področju poslovne odličnosti pa je lahko cel Evropa vzor Basija.

Vi ste tudi sam uspešen podjetnik. Kaj so vam pomenila ta izobraževanja?

Marko Lotrič: Lahko povem iz svojega primera. Mi v Lotrič meroslojve d.o.o. smo stvorno podjetje na področju merjenja. Za nas sta pomembna dva tehnična standarda: 17025 in 17030 za področje kalibracijskega laboratorija in kontrolnega organa, in ko smo pridobili ta dva standarda leta 1999 in 2002, smo imeli "pokrito" celotno dejavnost. Potem pa človek ugotovi, se ti strokovni standardi ne odlikajo vodenja, ne drugih strategij, ne ukvarjanja z zaposlenimi niti s kupci. K temu navaja in uči EFQM model. Ta je idealen za naše podjetje. Ko podjetje dosegla 15 zaposlenih in več, je treba procese definirati in meriti. Vse to uamerja k rasti, zato je model EFQM pomemben za samo podjetje in družbo.

Kako bi lahko izboljšali kakovost v javni upravi?

Marko Lotrič: Raščeve iščemo presvetni z zgledom. Zelo dobro pri je merjenju kadrov, ko gre za presveti iz javne uprave in obratno. Ko gre za področje in obratno. Pripravi podjetja in javni sektor, tam pripravi področje in zasebni sektor. To eni strah in na drugi strani pa bi se lahko sile kakovosti in odličnosti in človeka, toda s takim razvojem lahko to prirešči. Za začetek sklenimo najti taka delovna mesta, ki nas kvešči. Ali je tudi kakšna državna model za javno upravo. ZAR. K-

tajeka, to smo večšči dajati za zgled?

Kako pa izboljšati kakovost v zdravstvu?

Marko Lotrič: Izboljšanje kakovosti procesov v zdravstvu namenimo posebno pozornost, zato organiziramo različne okrogle mize, kamor pridajo direktorji klinik, ZZS-ja, smetana odgovorni ljudi v Sloveniji na področju zdravstva. Par ur odkritja pogovora odpre razmišljanje. Zanimiv podatek o časkah vstah. Za ščino je bilo sedem tisoč ljudi napotenih iz primarne na

sekundarno raven samo zato, ker niso bili laboratorijski izvidi pravih. Sedem tisoč ljud so poslali k specializirani zaradi napake v laboratorijskih izvidih. Če bi imeli laboratorij akreditacijo za sistem kakovosti, se ne bi to zgodilo. Gre za navadno "šmarnje", ki nastane veliko denarja in časa. Tu smo spet pri kakovosti. Če bi lahko vzpostavili slovensko akreditacijo za medicinske laboratorije, bi se naredili korak naprej. Podobno je z akreditirani za bolnišnice. Res pa je, da je beseda akreditacija je to zelo zlobljena. Je na našem področju, kaj šele na vseh ostalih. Pomembno je, da ostaja direktiva na področju Evropske unije, mi se vedno vprašamo, ali obstaja evropski standard, denimo za medicinski laboratorij, prav tako tudi za bolnišnico. To je v Sloveniji še siva orpa. Problem je seveda denar, ni problem, da ljudje ne bi imeli denar. Druga stvar pa so IT sistemi, ki jih v zdravstvu niso združili in niso takoj pri roki. Sveta je v zasebnem zdravstvu vse to bolje urejeno. Če so b-tramo skoraj javno zdravstvo. V Sloveniji vidijo zasebniki, dobijo plačo v enaki višini za enako storitev, kot pa dobijo v javnih zdravstvih. Naše zdravstvo je javno, je dostopno vsem, ampak kvajalo so pa javni in zasebni. In tu je opazna razlika v kakovosti in odličnosti.

Kakšno je vaše sodelovanje s Podjetniško trgovsko zbornico?

Marko Lotrič: Intervju. Socialno, jemo na dogodkih, ki jih organiziramo eni in drugi. Dogovarjamo se, kako bi s podjetji v sekciji SLO-MED dopolnili tudi naše članstvo in bi še bolj sodelovali v izboljšanju kakovosti v zdravstvu. Sam sem tudi član v Upravnem odboru PTZ.

ODGOVORNA PODJETJA ZA VIŠJO POKOJNINO IN LEPŠO STAROST ZAPOSLENIH

Zanimanje delodajalcev za **kollektivno dodatno pokojninsko zavarovanje** zaposlenih, ki za podjetje pomeni **davčno olajšavo**, se v obdobju gospodarske rasti povečuje. Hkrati je to **najcenejša oblika nagajevanja zaposlenih**. Zato je odločitev, da se kot podjetje vključite v kollektivno dodatno pokojninsko zavarovanje in dolgoročno naložbo v socialno varnost vaših zaposlenih, pametna in preprosta.

KOLEKTIVNO POKOJNINSKO ZAVAROVANJE PRINAŠA »WIN-WIN« SITUACIJO!

Veliko doprinese delodajalcem, še več zaposlenim! Z dodatno pokojnino namreč poskrbi za njihovo finančno varnost in lepše življenje po zaključku njihove aktivne delovne dobe.

»Zaposleni, ki ve, da bo na starejša leta bolj finančno varen, če bo imel nekaj privarčevanih sredstev, je tudi bolj motiviran, bolje se počuti in bo zato tudi boljši delavec,« zakaj delodajalec v dodatno pokojninsko zavarovanje vključuje vse več ljudi, pojasni Robert Leskovic, vodja oddelka pokojninskih zavarovanj v zavarovalnici Generali.

Podjetja, ki cenijo svoje zaposlene in njihov doprinos k uspešnemu poslovanju, zato že danes skrbijo tudi za njihovo zadovoljstvo po upokojitvi. Med drugim s **kollektivnim dodatnim pokojninskim zavarovanjem, ki delodajalcu omogoča:**

- **koriščenje davčnih olajšav,**
- **znižanje osnove za obračun davka od dohodka pravnih oseb za vplačane premije ter**
- **finančno ugodno obliko nagajevanja zaposlenih, ki vpliva na zadovoljstvo zaposlenih in ustvarja podobo podjetja kot družbeno odgovornega ter kredibilnega partnerja.**

Robert Leskovic: »Maksimalna davčno priznana premija za leto 2019 ostaja nespremenjena in znaša 2.819 evrov oziroma 5,844 odstotka bruto plače zaposlenega. To pomeni, da je delodajalec do tega zneska upravičen do davčne olajšave, če premijo vplačuje zaposlenemu.«

V zavarovalnici Generali kot vseživljenjski partner strankam stojimo ob strani s **kakovostno ponudbo kollektivnega dodatnega pokojninskega zavarovanja LEON 2**. Pri tem nudimo izbiro med podskladi **LEON ZAJAMČENI, LEON PREUDARNI in LEON DINAMIČNI** ter zagotavljamo **ustrezno razpršitev naložb in možnost doseganja višjih donosov in pokojnin**.

Varujte zadovoljne trenutke, mi vam zavarujemo ostalo!

Preverite na www.generali.si.



LEON ZAJAMČENI POSTAL »NAJ ZAJAMČENI POKOJNINSKI SKLAD 2019«



Generaljev pokojninski sklad **LEON ZAJAMČENI** je marca letos na finančnem dogodku »9. dan Mojih financ« prejel naziv »**Najboljši zajamčeni pokojninski sklad 2019**« za petnajstletno obdobje (2004-2018). Nagrado sta od urednice *Mojih financ* Marje Milč v imenu Generalija prevzela Robert Leskovic, vodja oddelka pokojninskih zavarovanj, in Miha Pogacar, strokovni sodelavec za zakladništvo in finance.

BLIŽJE SMO UPKOJITVENI STAROSTI, VARNEJŠA SO SREDSTVA

Ko se posameznik vključ v zavarovanje, si izbere podsklad. To v skladu z **naložbeno shemo življenjskega cikla** stori glede na svoja leta: mlajši varčevalci imajo možnost, da se vključijo v dinamične sklade, ki so sicer bolj tvegani, vendar lahko dolgoročno prinesejo večji potencial na donosu. Starejši varčevalci pa se lahko odločijo za bolj varne, a še vedno donosne sklade. Generali varčevalcem **do 45. leta** možnost **preudarnega sklada** in **po 55. letu** možnost **zajamčenega sklada**. Večini varčevalcev je varnost na prvem mestu, zato se odločajo predvsem za zajamčeni sklad – **LEON ZAJAMČENI** – najboljši zajamčeni pokojninski sklad v letu 2019!

PREJ ZAČNETE VARČEVATI, VEČ SREDSTEV SE BO NABRALO

	Informativni izračun		
	30 let	40 let	50 let
Datum začetka zavarovanja:	1.11.2018	1.11.2018	1.11.2018
Mesečna premija:	50 eur	50 eur	50 eur
Datum upokojitve:	1.12.2053 (starost 65 let)	1.12.2043 (starost 65 let)	1.12.2033 (starost 65 let)
Privarčevana sredstva ob upokojitvi:	43.277,33	23.633,07	11.447,52

USPEHI ČLANOV

»TOP EMPLOYER SLOVENIJA« IN »TOP EMPLOYER EUROPE«



TOBAČNA LJUBLJANA D.O.O.

V družbi Tobačna Ljubljana se zavedamo, da so zavzeti sodelavci ključnega pomena za uspeh našega podjetja. Naša kadrovska strategija temelji na prožnosti, sposobnostih in uspehu naših sodelavcev. Prižadevamo si ustvarjati kulturo, v kateri so sodelavci kar se da opolnomočeni za lasten osebnostni in strokovni razvoj ter tako sposobni dosegati izjemne rezultate. Prav zato smo zelo ponosni na dve nedavni priznanji za naše kadrovske prakse.

V veliko čast nam je, da smo prejeli certifikat »**Top Employer Slovenija**« in »**Top Employer Europe**«, ki ju podeljuje neodvisna nizozemska ustanova Top Employers, globalna avtoriteta na področju prepoznavanja odličnosti kadrovske prakse. Ta je v svoji raziskavi ugotovila, da Tobačna Ljubljana zagotavlja izjemne standarde in prakse pri delu s sodelavci ter s tem izkazuje vodilni status na kadrovskem področju v svojem okolju.

Ponosni pa smo še na en dosežek. V podjetju **Zlata nit** se je Tobačna Ljubljana uvrstila med finaliste v kategoriji srednje velikih podjetij. Projekt, ki ga že od leta 2007 izvaja družba medijskih vsebin Dnevnik, je namenjen izbiri in prepoznavanju najboljših delodajalcev leta, preverja pa se tudi kakovost odnosa med organizacijo in zaposlenimi.

V Tobačni Ljubljani verjamemo, da je možno doseči pozitivne premike na področju kadrovske stroke tudi s predstavitvami primerov dobrih praks, zato bomo svoje izkušnje na tem področju tudi z veseljem delili.

Ana Ileršič,
vodja korporativnih in pravnih zadev

RED DOT PRODUCT DESIGN AWARD, GERMAN DESIGN AWARD IN GERMAN INNOVATION AWARD



PIRNAR D.O.O.

Verjamemo, da nič ni mogoče in vedno obstaja način. Vedno želimo ustvariti nekaj, kar zbujajo občudovanje, navdušuje z inovativnostjo in se ne uklanja omejitvam.

Naša vizija je že dolgo, da smo mi tisti, ki narekujemo kupcem vsečne trende in nagrade to potrjujejo. Povečajo nam prepoznavnost, predvsem pa dajo potrditev, da smo na pravi poti na kar smo izredno ponosni.

Nagrade kot je **Red Dot Product Design Award, German Design Award in German Innovation Award** pa pri kupcih hkrati pomagajo ustvariti zaupanje, da so nagajeni izdelki dobri in zato prava izbira za njihov dom.

Pri Theatrici ne govorimo več o vratih, zaradi njenih dimenzij je to vhodna stena. Theatriza je tehnološka mojstrovina v tem, da prek kamere samodejno prepozna lastnika in se polno drsno odpre in potem samodejno zapre. Brez dotika. Želeli smo opustiti smernice klasičnih vhodnih vrat, ki obstajajo že 5000 let. Zamislili smo si, da smo na pragu nove dobe in koncept zastavili tako, da bo vhod tehnološko prijazen uporabniku 21. stoletja. Vključili smo najnovejšo tehnologijo, česar nismo imeli smo preprosto izumili.

Želeli smo premakniti mejo. In to nam je tudi uspelo. Ideja masivne, samodejne in povsem brezdotične vhodne stene z vgrajenim sistemom za prepoznavanje obraza je drzna, saj pomeni prelom s petstisoletno zgodovino uporabe vhodnih vrat. Prvič v zgodovini lahko skozi vhodna vrata vašega doma vstopite ne da bi se jih morali sploh dotakniti.

Najpodobnejši sistem za prepoznavanje obraza na svetu popolnoma samodejno, tih in nežno odpre vrata samo vam, počaka, da vstopite in jih nato za vami prav tako samodejno in nežno zapre. Nobenih potezal, nobenega dotika. Dovolj je že, da Theatriza samo pogledate. Naš cilj je biti najboljši, a potem premagati samega sebe in narediti še bolje.

Roman Pirnar,
ustanovitelj in direktor družinskega podjetja Pirnar



Dodatno pokojninsko zavarovanje LEON 2

POKOJNINA ZAPOSLENIH V PODJETJU, KI GA VODITE, JE V VAŠIH ROKAH.

Že danes jim pomagajte, da bodo zapolniti svojo pokojninsko vrzel in jim omogočite kakovostno življenje tudi po upokojitvi.

Z dodatnim pokojninskim zavarovanjem LEON 2 boste svojemu podjetju zagotovili:

- Finančno najugodnejšo obliko nagrajevanja zaposlenih.
- Zadovoljstvo zaposlenih. Družbeno odgovornost. Finančno varnost zaposlenih v pokojju.
- Nižjo osnovo za obračun davka od dohodka pravnih oseb.

Brezplačni telefon
080 70 77
www.generali.si



Računovodstvo
za majhna podjetja
in podjetnike

unija XS

- Pravočasni, zanesljivi in odzivni skrbniki
- Računovodski paketi že za **30 EUR mesečno**
- Celovita podpora pri poslovanju (računovodsko, davčno, pravno in poslovno svetovanje in vse informacije na enem mestu)
- Strokovna ekipa, ki deluje pod okriljem mednarodne računovodske hiše Unija
- SPOT točka
- E-računi – vse na enem mestu: izdaja računa, spremljanje zalog, blagajna, plačila
- Financiranje za stranke – prvi računovodski servis, ki vam nudi tudi finančno pomoč

Na več lokacijah po Sloveniji:

LJUBLJANA • KRANJ • CELJE • MARIBOR • NOVO MESTO • NOVA GORICA

T: 01 360 20 24

E: info@unijaxs.com

www.unijaxs.com

KROVNI pokrovitelj



SBERBANK

ZLATI pokrovitelj



GENERALI

BRONASTI pokrovitelj

unija XS

Partner mreženja

BNI®

MALI pokrovitelji



■ Besedilo: VIDA PETROVIĆ

EVROPSKO ZBOROVANJE (SME ASSEMBLY) V GRADCU

V sklopu avstrijskega predsedovanja Svetu Evropske unije je med 19. in 21. novembrom 2018 v Gradcu potekalo že tradicionalno evropsko zborovanje za srednja in majhna podjetja (SME Assembly), ki je skušalo odgovoriti na vprašanja: kakšne naj bodo prihodnje politike EU, da bodo pospeševale podjetniško rast. Tudi tokrat so predstavili novo poročilo o stanju podjetništva v EU, ki je objavljeno na povezavi: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en

Letošnje srečanje, ki se ga je udeležila direktorica GZS-PTZ mag. **Vida Kožar**, je potekalo pod geslom: »Povezujmo. Delimo. Inovirajmo.« Posebna pozornost je bila posvečena temam, kot so: digitalizacija, internacionalizacija, »blockchain« tehnologija, zagotavljanje kapitala za zagonska podjetja, javna naročila.



Ulrike Rabmer-Koller

Kot je na otvoritveni okrogli mizi z naslovom »Zgradimo našo podjetniško pokrajino« poudarila podpredsednica Avstrijske gospodarske zbornice **Ulrike Rabmer-Koller**, ki je tudi sama že vrsto let uspešna podjetnica, je pomembno, da odločevalci pri vsakem ukrepu najprej pomislijo, kako bo ta vplival na majhna podjetja. Danes se tudi majhni

podjetniki v Avstriji srečujejo s pomanjkanjem ustrezno izobraženih kadrov. Tej težavi v Avstriji uspešno pomagajo z dualnim sistemom izobraževanja, ki ne velja za obrit, ampak za vse vrste šolanja. Tudi študentje se morajo že v času študija obvezno preizkusiti tudi v praksi. Digitalizacija je danes nujna tako v visoko tehnološkem podjetju, kot v pekarni. Za to pa potrebujemo hitri internet v vsakem okolju, je poudarila **Ulrike Rabmer-Koller**. Tudi tokrat so podelili priznanja nekaterim najboljšim podjetjem. Podobno priznanje je leta 2016 prejela tudi GZS-PTZ.

TRENDI RASTI MSP V EU

Krepitev MSP v EU se je v prejšnjem letu nadaljevala in naj bi še trajala v bližnji prihodnosti. V obdobju od leta 2008 do leta 2017 je bruto dodana vrednost, ki so jo ustvarila MSP iz 28 držav članic EU, kumulativno narasla za 14,3 %, zaposlovanje v MSP pa za 2,5 %. Celotno gospodarstvo je ustvarilo kumulativno rast dodane vrednosti v višini 16,5 % in 1,8-odstotno rast zaposlovanja. Događanje na ravni EU se ne odraža enotno v državah članicah. V šestih državah članicah je bila raven dodane vrednosti MSP še vedno pod tisto iz

ENOTNI EVROPSKI TRG

DOBRO OKREVANJE MSP V EU SE NADALJUJE.

- Prispevek MSP k rasti dodane vrednosti in zaposlovanja je presegel pričakovanja na podlagi njihove relativne pomembnosti v gospodarstvu.
- Poslovni rezultati po EU so se še naprej razlikovali, pri tem pa je leta 2017 šest držav članic ustvarilo dodano vrednost na področju MSP, ki je bila še vedno nižja od ravni leta 2008.
- Zaradi gospodarskega okrevanja se je med letoma 2014 in 2016 število podjetij z visoko rastjo v EU povečalo za 24 %. Dve tretjini teh podjetij sta iz zgolj šestih držav članic (Nemčija, Združeno kraljestvo, Španija, Francija, Italija in Poljska).
- Obeti za leto 2018 in 2019 ostajajo pozitivni, vendar nekoliko negotovi zaradi nemirnih razmer v mednarodni trgovini.
- Internacionalizacija MSP je prispevala k rasti. Izvoz blaga MSP iz 28 držav članic EU se je od leta 2012 povečal za 20 %.
- Enotni trg je glavni trg za MSP iz 28 držav članic EU. Sprejel je 70 % vrednosti izvoza MSP, pri čemer je 80 % izvoznih MSP prodajalo v druge države članice.
- Gospodarski pomen posrednega prispevka MSP k izvozu je pogosto podcenjen.
- MSP se internacionalizirajo na podlagi strateških izbir. Razpoložljiva podpora politike ima lahko odločilno vlogo pri vplivanju na to izbiro.
- Več političnih ukrepov bi lahko bilo usmerjenih v spodbujanje netržovnih MSP k mednarodni širitvi.

leta 2008 (Hrvaška, Ciper, Grčija, Italija, Portugalska in Španija). V 15 državah članicah raven zaposlovanja v MSP leta 2017 ni dosegla ravni iz leta 2008 (Bolgarija, Hrvaška, Ciper, Češka, Danska, Francija, Grčija, Irska, Italija, Latvija, Litva, Portugalska, Romunija, Slovenija in Španija). MSP iz 28 držav članic EU so precej prispevala k okrevanju in poznejši širitvi gospodarstva EU. Prispevala so 47 % k skupni rasti dodane vrednosti, ustvarjene v nefinančnem poslovnem sektorju v obdobju 2008–2017, in 52 % k kumulativnemu povečanju zaposlovanja v tem sektorju. Pravzaprav je njihov prispevek presegel pričakovanja na podlagi njihove relativne pomembnosti v gospodarstvu. Število MSP v 28 državah članicah EU se je med letoma 2008 in 2017 povečalo za 13,8 %. Število novorjenih MSP znatno presega dejansko povečanje populacije MSP zaradi visoke smrtnosti MSP, zlasti med mlajšimi podjetji. Za vsako novo MSP, ki je preživelo obdobje 2012–2015, se je moralo roditi 9 MSP, ki niso preživele. Zagonska podjetja in podjetja v fazi širitve v EU so izkoristila gospodarsko rast. V še vedno majhnem segmentu podjetij v fazi širitve se kažejo znaki zdravega razvoja. Zlasti pri podjetjih, ki se hitro širijo na podlagi inovativnih izdelkov in jasno oblikovane strategije rasti. Leta 2016 je bilo v EU 179.060 hitro rastočih podjetij. Število hitro

rastočih podjetij, tj. podjetij s povprečno triletno stopnjo rasti zaposlovanja vsaj 10 %, je na splošno sprejeto kot priložnost številna podjetij v fazi širitve. Med letoma 2014 in 2016 se je število podjetij z visoko rastjo v EU povečalo za 24 %.

Dve tretjini od teh hitro rastočih podjetij je skoncentriranih v šestih državah članicah: v Nemčiji (23,9 % vseh hitro rastočih podjetij leta 2015), Združenem kraljestvu (14,4 %), Španiji (8,6 %), Franciji (8,4 %), Italiji (7,6 %) in na Poljskem (6,4 %). Leta 2015 je bilo v teh šestih državah članicah skupaj 69 % vseh hitro rastočih podjetij v EU. Porast podjetij v fazi širitve v zadnjem času napoveduje lepo prihodnost, čeprav EU še ni dosegla dinamike drugih partnerskih regij in držav, kot so ZDA. Ni pa samoumevno, da se bodo zelo ugodne gospodarske razmere v EU, ki so spodbudile povečanje števila hitro rastočih podjetij v zadnjem času, nadaljevale v neskončnost. Zato EU zagotavlja ciljno usmerjeno podporo temu poslovnemu segmentu, zlasti prek »pobude za zagon in razširitev podjetij«.

POZITIVNI OBETI 2019 OSTAJAJO

Kar zadeva napovedi glede MSP v EU, naj bi se dodana vrednost v nefinančnem poslovnem sektorju EU v letih

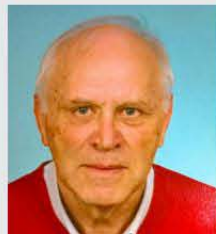
2018 in 2019 povečala za 4,3 %. Zaposlovanje v MSP v EU naj bi se leta 2018 povečalo za 1,5 %, leta 2019 pa za 1,3 %. Ti pozitivni obeti so odvisni od številnih tveganj, kot so nadaljnji razvoj Brexita ali morebitni mednarodni trgovinski spori. V tej fazi je nemogoče oceniti vpliv teh dejavnikov na MSP v EU.

IZVOZ BLAGA MSP IZ 28 DRŽAV ČLANIC EU SE JE OD LETA 2012 POVEČAL ZA 20 %

Vrednost izvoza blaga MSP se je od leta 2012 povečala za skoraj 20 %, kar je malo več kot celotna dodana vrednost MSP. Leta 2016 so MSP opravila 36,1 % vsega izvoza blaga podjetij iz EU. MSP so predstavljala 88,3 % vseh podjetij iz EU, ki so izvažala blago. Oba kazalnika sta v obdobju 2012–2016 narasla.

Enotni trg je ključni trg za MSP iz 28 držav članic EU. Leta 2016 je skoraj 70 % vsega izvoza MSP (po vrednosti) šlo v druge države članice. V preostali svet je bilo usmerjenega samo 30 % vsega izvoza MSP. Poleg tega je leta 2016 80 % vseh izvoznih MSP sodelovalo v trgovini znotraj EU, na trge zunaj EU je prodajalo manj kot pol izvoznih MSP, nekaj več kot četrtina izvoznih MSP pa je prodajala na oba trga.

IN MEMORIAM JERNEJ LOGAR



V aprilu se je za vedno poslovil naš sodelavec in prijatelj **Jernej Logar**, dolgoletni sekretar Zdrženja drobnega gospodarstva.

Dragi Jernej, spoznal sva se natanko pred dvajsetimi leti. Pri iskanju pokroviteljstva nad našo gospodarsko panogo, si nam edini ponudil možnost strokovnega udejstvovanja pod okriljem ugledne ustanove, kot je GZS. V tem času si kot sekretar ZDG začel z ustanavljanjem panožnih sekcij znotraj ZDG. S svojim inovativnim pristopom, ki omogoča močnost zastopanja tudi malih podjetij, si povzdignil dodano vrednost zborniškega združevanja. Na tvojem temelju modela delovanja še danes deluje PTZ, kot naslednik tvojega združenja. Bil si izjemen povezovalček ljudi. Vsa okolišja si spoštoval in za vsakogar si našel dobro besedo. Zato težave niso obstajale. Še preden so se pojavile, si že imel rešitev. S svojo svežino pozitivno energijo, dobro voljo in preprostostjo si bil vedno povsod dobrodošel. Nismo mogli brez tebe in ti ne brez nas. Tudi po upoko-jrvi si ostal aktiven pogodbener sodelavec

PTZ. Od tebe smo se učili, po tebi smo se zgledevali. Zadrinč si aktivno sodeloval na našem upravnem odboru, kot član nadzornega sveta, še oktobra lani.

Tvoj zadnji poduk članom upravnega odbora je bil: »Poglejte v statut zbornice. Člani zbornice ste nosilci zborniških aktivnosti. Zbornica je grajena od spodaj navzgor. Res je, ves čas smo se učili od tebe.

Nejc, bil si svetla točka zbornice. Bil si sodelavec, toda v naših očeh ostajš kot prijatelj, ki je ob vsakem ponovnem srečanju pozdravil s svetlim pogledom, pristnim širokim nasmehom na obrazu in z razširjenimi rokami.

Nejc, ne skrbi, tvoje delo bomo nadaljevali in negovali spomin nate. Hvala, ker smo bili lahko v tvoji družbi.

Brane Lotrič



SBERBANK



Več informacij na
www.sberbank.si/SPS
ali na
080 22 65.

Izkoristite svoj poslovni potencial z najboljšimi!

Na Sberbank smo ponosni, da spadamo v sam vrh med bankami z največ odobrenimi krediti v okviru Slovenskega podjetniškega sklada. Samostojnim podjetnikom, mikro, malim in srednje velikim podjetjem nudimo **ugodne vire financiranja za hitrejše, lažje in cenejše pridobivanje bančnih kreditov**, ki podjetjem omogočajo učinkovitejšo rast in razvoj.

Kredit z garancijo Slovenskega podjetniškega sklada ponuja številne ugodnosti:

- ✓ znižana obrestna mera (od 0,65% do 1,15%),
- ✓ dolga ročnost financiranja,
- ✓ garancija Slovenskega podjetniškega sklada,
- ✓ možnost koriščenja moratorija pri vračilu kredita,
- ✓ pridobitev kredita tudi za mlada podjetja,
- ✓ financiranje do 80% višine investicije.

Vaša zgodba. Vaša banka.

☎ 080 22 65

🌐 www.sberbank.si