

FOKUS





Naš dom je v tej regiji. Z vami, med vami.

Kot največja bančna skupina s sedežem v Jugovzhodni Evropi vas spremljamo, kjerkoli živite, delate in sanjate. Podpiramo ambiciozne projekte, ki izboljšujejo kakovost življenja, ter vam z enostavnimi in dostopnimi storitvami pomagamo pri ustvarjanju uspešnih osebnih in poslovnih zgodb – lokalno, regionalno in globalno.



NLB Skupina

Za vse, kar sledi.

Spoštovani!

Stopamo v tisti del leta, ki ga ne zaznamujejo le svečani trenutki, pospremljeni z najlepšimi željami in sprejemanjem načrtov za prihodnost, temveč in predvsem poglobljen premislek o tem, kje smo, kaj smo dosegli in kam smo namenjeni. V gospodarstvu hitimo še z zadnjimi aktivnostmi, s katerimi bomo uresničili postavljene cilje, a hkrati že postavljamo temelje za poslovne dosežke v novem letu. Marsikje se posel z novim letom ne konča in tudi ne začne na novo, gre le za merjenje kontinuiranega procesa, rezultatov in načrtov našega dela. Stopamo v čas, ko se vprašamo, smo lahko zadovoljni, smo na pravi poti, bomo uspeli s spremembami, ali je prišel čas za povsem nekaj novega?

O tem govori Fokus, ki je pred vami. V posebni novoletni reviji, ki jo namenjamo vam, našim najbolj cenjenim predstavnikom, smo pripravili predstavitev slovenskega gospodarskega trenutka. Dosežke, trende in izzive skozi dejanja, številke in mnenja tistih, ki so najpomembnejši del ustvarjanja naše gospodarske trdnosti. Prinašamo oceno in mnenje, da smo lahko ponosni, ker dosegamo dobre poslovne rezultate in da nam ni treba biti v skrbeh, ker vstopamo v izjemno zahtevno obdobje. Globalni tokovi, ki jih narekuje tehnološki in družbeni razvoj, nikoli več ne bodo stabilni in povsem obvladljivi. V gospodarstvu je že nekaj časa tako, da le z nenehnim inoviranjem lahko obvladujemo spremenjene okoliščine. Smo v obdobju, ko bolj kot kadarkoli postaja pomembno, da lahko le z usmerjenim in tenkočutnim vodenjem in upravljanjem nas samih, ljudi, sodelavcev držimo korak z razvojnimi izzivi. Ne gre več le za frazo, temveč za »conditio sine qua non« našega obstoja. V upanju, da smo pripravili Fokus, ki prikazuje na pravi način naše uspehe in osredotočenost na prihodnost, vam ga poklanjam v branje.

Pa srečno!

Smo v obdobju, ko bolj kot kdajkoli postaja pomembno, da lahko le z usmerjenim in tenkočutnim vodenjem in upravljanjem nas samih, ljudi, sodelavcev držimo korak z razvojnimi izzivi.



Foto: Barbara Reya

Samo Hribar Milič
Odgovorni urednik

Kazalo

6

Kolumna
Cilj Slovenija 5.0

3

Uvodnik

28

Pogled v prihodnost

Kaj prinaša leto 2020?

Glavni izzivi, ki so pred gospodarstveniki v 2020, kot jih vidijo ministri in gospodarstveniki.

32

Uspešno 2020

»Kreativnost je edina garancija za preživetje v 21. stoletju«

Zbrali smo nasvete slovenskih podjetnikov za uspešen vstop v novo poslovno leto 2020. Zaostrenim geopolitičnim in trgovinskim odnosom lahko po njihovem kljubujemo, če se povežemo, razvijamo nove gospodarske modele, ki v ospredje postavljajo trajnostna načela, razmišljamo bolj globalno, se ne ustrašimo novih izzivov, smo inovativni in kreativni ter povečamo produktivnost.

38

Dejstva

Tako žari slovenska zvezda

Slovenija se lahko pohvali z veliko stvarmi. Pred vami je nekaj poudarkov, ki si jih velja zapomniti.

64

Top podjetja

TOP 20 podjetij po zaposlenih, 2018 **64**

TOP 20 podjetij po dodani vrednosti, 2018 **65**

TOP 20 podjetij po izvozu, 2018 **66**

58

Oddih

Doživetja, ki jih morate izkusiti

Poležavanje na plaži, križarjenje na luksuzni križarki, treking na Mauritiusu, odkrivanje biserov Slovenije ... nešteto možnosti, ki čakajo na vas.

Fokus 2020

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana

Gospodarska
zbornica
Slovenije

Odgovorni urednik:

Samo Hribar Milič

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Kolumna

Iz česa je ukrojeno zaupanje?

8

Dogodki leta

Česa se bomo spominjali?

10

Intervju

Uspešni bomo tisti, ki se bomo znali čim hitreje in čim bolje prilagoditi

Na področju porabe zdravil se že vrsto let dogajajo številne spremembe in kot kažejo napovedi, bo poraba generičnih zdravil vse večja.

Jože Colarič, predsednik uprave in generalni direktor Krke, opozarja, da se pojavljajo nove tehnologije, namenjene zdravljenju manjših skupin bolnikov. Farmacija pa je pred novimi izzivi tudi zaradi staranja prebivalstva.

22

Nagrajenci

Novo leto, novi zmagovalci

Gospodarska zbornica Slovenije se vsako leto dvakrat pokloni najboljšim. V začetku leta so podeljene Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, septembra pa so nacionalna priznanja podeljena najboljšim inovativnim podjetjem in inovatorjem v podjetjih in javno raziskovalnih zavodih.

Nagrade GZS **15**

Inovacije **18**

14

Pro et contra

Davčna reforma, ki to ni **42**

Želimo večjo davčno stabilnost **44**

42

Zdravje

Zdrav življenjski slog vpliva tudi na uspešnost kariere

Načel zdravega življenja bi se morali držati prav vsi, zaradi stresnega in večinoma sedečega dela pa jih še zlasti ne bi smeli zanemarjati vodilni in vodstveni delavci oziroma menedžerji. Po tujih raziskavah menedžerje ogroža prav nezdrav življenjski slog, predvsem raba alkohola in kajenje, tveganjem za zdravje je še posebej izpostavljen srednji menedžment.

52

Pomembne teme

Kaj nam bo krojilo prihodnost?

Preverili smo, katere aktualne teme bodo vplivale na slovensko gospodarstvo in poiskali nasvete, kako naj se podjetja z njimi spopadejo.

Adria Airways **46**

Kitajska **48**

Podnebne spremembe **50**

46

Oblikovanje:

Samo Grčman

Tisk:

Tiskarna Silveco (Silveco d.o.o.)

Natisnjeno:

december 2019

Pri tiskanju smo uporabili certificiran FSC papir in okolju prijazne barve na vodni osnovi.

Fotografija na naslovnici:

Depositphotos

Cilj – Slovenija 5.0



Na letošnjem Vrhu slovenskega gospodarstva smo skupaj z ministrstvi in institucijami znanja podpisali izjavo za Slovenijo 5.0. Na zbornici smo, po vzoru japonskega razvojnega modela Society 5.0 (družba 5.0), predlagali razvojno iniciativo za Slovenijo 5.0, družbo,



ki bo z uporabo umetne inteligence, industrije 4.0 in inovativnosti zagotavljala delo, socialno varnost in okoljsko vzdržnost po najvišjih svetovnih standardih.

Vsak med nami, podpisniki, naj bi vsako leto sprejel in izpeljal podrobnejši načrt zavez in ukrepov, s katerimi bomo Slovenijo postopno razvijali do cilja, da bomo res postali ena najrazvitejših družb na svetu.



Ko vprašamo zmagovalce, čemu pripisujejo svoj uspeh, njihovi odgovori ponavadi niso presenetljivi. Trdo delo, stalne izboljšave, inovativnost, vlaganje, pogum, timsko delo, sodelovanje. Umetnost oziroma pot do uspeha je v tem, kako vse to zložimo skupaj. In koliko nas pri tem nenazadnje spremlja tudi sreča. Ampak ključno je, da imaš jasen cilj. In v gospodarstvu je to nadvse transparentno. Saj mnogi podjetniki, ko iščejo rešitve, izboljšave, niti v sanjah ne pomislijo na dobiček, ampak na koncu morajo imeti tudi njega, če hočejo še naprej obstati in se razvijati.



V zadnjih letih gospodarstvo v Sloveniji dosega zelo dobre rezultate. Visoka gospodarska rast – višja od evropskega povprečja, visok izvoz, rast domačih in tujih investicij, rast dodane vrednosti, zaposlenosti, veliko naročil, so kazalci, ki upravičeno vzbujajo ponos in samozavest. V desetletju smo se iz enega največjih bolnikov prelevili v eno uspešnejših evropskih gospodarstev. Močno smo utrdili finančno in



ekonomsko
stabilnost
podjetij in
države, priča
smo investici-
jam, ne le v nove
tehnologije,
tudi v sodobne
procese in višje
kompetence
zaposlenih.



Pred nami
so novi izzivi. Družba znanja in
inovativnosti nam narekuje nenehno
izobraževanje in razvoj kompetenc. Prav
kakovost vodenja ljudi in razvoja kadrov bo
postala ključna lastnost najuspešnejših.

Povečati bomo morali sredstva za
razvoj in raziskave. Vendar pa moramo
spremeniti poslovni model tako, da bodo
vlaganja v razvoj usmerjena v realizacijo
na globalnih trgih.



Bolje, precej bolje bomo morali
sodelovati na vseh področjih. V podjetjih pri razvoju, logistiki,
energetski porabi in krožnem gospodarstvu. Znanost se bo
morala približati gospodarstvu. V politiki pa bodo morali spoznati,
da oblast ni nagrada za uspešno prepričevanje volivcev pred
volitvami, temveč odgovornost za blaginjo in prihodnost.
In zato bo potrebno pogosteje stopiti skupaj, povezati vse
razvojne potenciale, ne glede na politične korenine in še manj
osebne zamere.



Pravijo, da se je prihodnost že začela. Umetna inteligenca,
digitalizacija in svetovni splet predstavljajo izzive in priložnosti za neslutene
spremembe. V gospodarstvu jih sprejemamo kot priložnost, da postanemo sestavni
in nepogrešljivi del globalnega ekosistema. Z drznostjo, znanjem in odgovornostjo
Slovenija zmore postati zvezda prihodnosti.

Želim vam veliko poguma,
sreče in odločnosti v letu 2020.
Kot tudi zdravja in zadovoljstva.

**Z drznostjo, znanjem in
odgovornostjo Slovenija
zmore postati zvezda
prihodnosti.**



Foto: Žare Modic

*Boštjan Gorjup
Predsednik GZS*

Iz česa je ukrojeno zaupanje?



Ste siti tega, da so v medijih samo slabe novice? Ne jezite se. Ljudje smo naravnani tako, da smo pozorni predvsem na slabe, ne na dobre novice, zato slednje preprosto manj opazimo. Enako velja za govorice. Mnogi pravijo, da nič ne dajo nanje, toda resnica je, da jim še kako prisluhnemo. V družbi imajo že od nekdaj vlogo opozorilnega informacijskega kanala. Če spregledaš slabo novico, kot npr. 'v tem delu gozda so medvedi' ali 'ta človek vsakega okrade', je to lahko usodno. Če spregledaš dobro novico, niti ni. Samo bolje ti ne bo, ker bo kakšna priložnost zamujena.



Ker smo bistveno bolj izpostavljeni informacijam in premnogim lažnim novicam kot generacije pred nami, je marsikje zaslediti prepričanje, da je danes manj etike in morale, kot jo je bilo nekoč. A tako prepričanje nima temeljev. Prvič zato, ker so nad zblaznelim svetom, ki se utaplja v nemoralnosti, pisali že antični modreci, zato si neetičnosti ne moremo lastiti. In drugič zato, ker imamo ljudje bistveno več pravic in možnosti njihovega uveljavljanja kot kdaj koli v zgodovini.

Neetična početja so običajno hitro razkrita in postavljena na sramotilni steber. Zlasti v politiki in v gospodarstvu. In prav je tako. Čeprav nečednosti zaradi človeške narave ni mogoče povsem izkoreniniti, je ničelna toleranca do neetičnih dejanj prava smer, ki jo moramo braniti in ji utirati pot, saj na njej sloni razvoj sodobne, pravične civilizacije, kar je tudi postulat prostega svobodnega trga. Dobro postavljen družbeni sistem, od prava do nevidnih družbenih pričakovanj, lahko dobro kroti človeško naravo in jo drži v mejah obče etike in morale.





Ko iz splošne razprave o etiki stopimo na ožje področje poslovne etike, pa govorimo predvsem o vrednotah vodstvenih ljudi in kako ravnaajo ob soočenju z etičnimi dilemami. Tudi zanje velja isto: načrten izbor posameznikov z visoko integriteto in dobro postavljen sistem korporativnega upravljanja so najboljše jamstvo, da se bodo znali upreti skušnjavam, ki so jim izpostavljeni, in delovali tako, kot to pritiče vodilnim kadrom, kar se bo odsevalo skozi kulturo celotnega podjetja. Da to ni samo-umevno, je jasno tudi iz tega, kako pogosto se razprave o učinkovitem korporativnem upravljanju pojavljajo v poslovnem in družbenem okolju. Dodatno pa problematiko zaplete tudi dejstvo, da večina ljudi zase meni, da so etični, zato ima vsak svoj etični meter, kar nam omogoča uveljavljanje posebnih okoliščin vsakič, ko zaidemo z etičnega kursa.

A ko govorimo o etiki v poslovanju, se mi zastavlja vprašanje, ali nismo pomešali pojmov in skušamo presoljeno juho popraviti z žlicami sladkorja. V kakšnem razmerju so etika, zaupanje in odgovornost? Zanimiv pogled, drugačen od običajnega, je leta 2006 ponudil francoski filozof Alain Etchegoyen: »Transparentnost je napačna vrednota, nevarna za svobodo. Je posledica bolševističnega ideala tržne ekonomije, ki predvideva, da morajo vsi vedeti vse o vsakomur. Ni potrebe, da bi bil upravni odbor transparenten, mora pa biti odgovoren. Vprašanje tudi ni, kakšen je direktorjev zaslužek, temveč ali si ga je zaslužil. Transparentnost je konvergenca dveh perversij: vojerizma in eksibicionizma. Delničarji in zaposleni morajo dobiti uporabne in koristne informacije. V zgodovini morale transparentnost ni bila nikoli predstavljena kot vrednota. Transparentnost le zadosti želji po policijski sili. Le odgovornost je vrednota. Zaupanje zahteva spoštovanje skrivnosti. Transparentnost pa ne generira zaupanja.«

Ali tako pogosto kličemo k transparentnosti zaradi pomanjkanja zaupanja in odgovornosti, ker ne vemo, kako bi ju zgradili? Biti odgovoren je mnogo težje kot biti transparenten. Ali če obrnemo vprašanje, bi bilo odgovornosti in zaupanja res več, če bi bilo manj transparentnosti? Gre za zapletena vprašanja. Zagotovo pa leži odgovor na dilemo o učinkovitem korporativnem upravljanju v iskanju pravega razmerja in ravnotežja med temi dimenzijami.

Odgovor na dilemo o učinkovitem korporativnem upravljanju leži v iskanju pravega razmerja in ravnotežja med temi dimenzijami.



Foto: Zare Modlic

Sonja Šmuc
Generalna direktorica
GZS

Česa se bomo spominjali?

Brexit: V tretje gre rado?

Že več kot tri leta se vleče saga o izstopu Velike Britanije iz Evropske unije. 23. junija 2016 so Britanci na referendumu glasovali za izstop iz Evropske unije in 29. marca 2017 uradno začeli proces izstopa Velike Britanije iz EU. Rok za izstop so najprej preložili na 12. april in ga nato še drugič preložili na 31. oktober, da bi obema stranema omogočili ratifikacijo Sporazuma o izstopu. Zaradi politične krize na Otoku Britancem ni uspelo doseči soglasja o načinu izstopa, zato so zaprosili še za tretjo preložitve brexita. Do izstopa Združenega kraljestva naj bi tako prišlo do 31. januarja 2020, saj so se veleposlanki 27 držav članic Evropske unije dogovorili za prožno podaljšanje brexita. Prožna preložitve pomeni, da lahko Združeno kraljestvo izstopi tudi pred 31. januarjem, če britanski parlament ločitveni sporazum potrdi prej.



Foto: Depositphotos

Kemis: Zaplet, ki bi lahko nakopičil nevarne odpadke

V začetku avgusta je gradbena inšpekcija ugotovila, da so obnovljeni objekti podjetja Kemis, ki so bili poškodovani v požaru leta 2017, črna gradnja. Inšpektorji so ugotovili, da so obnovo izvedli brez gradbenega dovoljenja, zato je podjetje moralo takoj prekiniti izvajanje dejavnosti v spornih objektih. Ob prepovedi delovanja je Gospodarska zbornica Slovenije opozorila na dejstvo, da sta v Sloveniji le dve družbi, ki sta usposobljeni za zbiranje nevarnih odpadkov, eno od teh je prav Kemis. Količina nevarnih odpadkov, ki nastajajo, pa je takšna, da bi nedelovanje Kemisa lahko povzročilo velike težave, saj bi se ti odpadki začeli kopičiti, kjer se ne bi smeli. Tako, kot je bilo po požaru leta 2017. Sredi septembra je ministrstvo za okolje in prostor odpravilo odločbo inšpektorata za okolje in prostor ter zadevo vrnilo v ponovni postopek, Kemis pa je lahko spet začel prevzemati odpadke. Sredi oktobra je inšpektorat izdal delno odločbo, da mora Kemis do 15. aprila 2020 odstraniti nelegalno zgrajeni podzemni rezervoar. Ker ta objekt ni ključen za Kemisovo dejavnost, podjetje lahko normalno deluje naprej.



Foto: Kemis

Yaskawa: 25-milijonska investicija v novo tovarno

Aprila je podjetje Yaskawa v Kočevju odprlo novo tovarno, ki zaposluje okoli 100 ljudi. V 25 milijonov evrov vredni tovarni industrijskih robotov naj bi do leta 2023 delo našlo še približno 100 ljudi. Tovarna naj bi pokrila približno štiri petine evropskega povpraševanja po industrijskih robotih Motoman. Obenem pa bodo pokrivali tudi Bližnji vzhod, Afriko in Rusijo (EMEA). Tovarna je dimenzionirana za proizvodnjo 10 tisoč robotov letno. Poleg proizvodnje robotov bo potekal tudi razvoj robotov, kar jim bo omogočalo, da bodo kupcem ponudili specifične prilagoditve robotov glede na njihove potrebe. Yaskawini roboti so prisotni predvsem v avtomobilski in avto pod-dobaviteljski industriji (TIR 1 in TIR 2), robote implementirajo v kovinskopredelovalni in prehrabeni industriji, industriji pijač in v neproizvodnih nišah, kot so laboratoriji za analizo krvi ali radiofarmacija.



Foto: Barbara Reya

Trgovinska vojna: Napeti odnosi med velesilami

Trgovinska vojna med ZDA in Kitajsko vpliva tudi na evropsko gospodarstvo. Državi sta ena drugi uvedli carine na več sto milijard dolarjev dvostranske trgovinske menjave, pogovori in pogajanja pa do zdaj še niso prinesli kakšnega trdnega dogovora med državama. ZDA so tako obremenile okoli 550 milijard evrov uvoza s Kitajske, medtem ko je Kitajska obremenila približno 185 milijard dolarjev uvoza iz ZDA. Z 18. oktobrom je izvoz evropskih izdelkov v višini 6,9 milijarde evrov predmet 25-odstnih ameriških carin. Odločitev je posledica razsodbe Svetovne trgovinske organizacije (WTO), da je bil Airbus s strani evropskih držav neupravičeno subvencioniran, kar naj bi izkrivljalo konkurenco na področju proizvodnje letal. Neposreden učinek uvedenih carin za Slovenijo ni velik, poudarja Analitika GZS. Večji izziv pri uvedbi teh carin je njihov vpliv na razpoložanje v evropskem gospodarstvu ter na investicijske odločitve podjetij na evropskih tleh. Analitika GZS pričakuje, da se bodo zadnje še nekoliko bolj ohladile oz. jih niti rekordno nizke obrestne mere ne bodo prebudile. Slovenija je pri izvozu v ZDA najbolj izpostavljena pri uvedbi carin pri proizvodih iz kovinske industrije.



Foto: Depositphotos

Kolesarstvo: Športna pravljica s španskih cest

Vrhunsko pripravljen, osredotočen, vztrajen, s ciljem zmagati se je Primož Roglič podal na tritedensko dirko po Španiji. V dresu ekipe Jumbo-Visma je želel dokazati, da je v samem vrhu svetovnega kolesarstva. V 10. etapi si je že nadel rdečo majico vodilnega in jo obdržal vse do trenutka, ko je prečkal ciljno črto v Madridu. Poleg rdeče majice je osvojil tudi zeleno majico najboljšega po točkah. Slovenija je tako po Rogličevi zaslugi postala dvajseta država, ki se lahko pohvali s kolesarjem, ki mu je uspelo zmagati na eni od treh velikih tritedenskih dirk. Njegov naslednji cilj je zmagati na slovitim Tour de France.

Poleg Rogliča se je na Vuelti izkazal tudi komaj 20-letni Tadej Pogačar, ki je prvič nastopil na tritedenski dirki. V predzadnji etapi si je z izjemnim napadom privozil skupno tretje mesto in belo majico najboljšega mladega kolesarja. Postal je tretji kolesar v zgodovini tritedenskih dirk, ki je pred 21. letom zmagal na treh etapah ene od dirk.



Foto: Saša Despot, Mediasperid

Vlada in Levica: Burno razmerje

Ko je premier Marjan Šarec oblikoval manjšinsko vlado, je z Levico uspel najti skupni jezik glede ključnih zadev ter si tako zagotoviti njihovo podporo. A je bil odnos med Levico in vlado vseskozi buren, dokončno pa je počilo, ko je prišlo do vprašanja dopolnilnega zdravstvenega zavarovanja. Potem ko je koalicija vložila neusklajena dopolnila, so v stranki Levica dokončno odstopili od dogovora s koalicijo. Poleg dopolnilnega zavarovanja so v Levici kot razloge za odhod v popolno opozicijo navedli spremembe dohodninske lestvice, ukinitve dodatka za delovno aktivnost ter proračun. Vlada Marjana Šarca mora tako podporo iskati drugje. Kot je predsednik vlade večkrat poudaril, bo LMŠ kot sredinska stranka odprta za sodelovanje in kompromise, vlada, ki je manjšinska, pa mora tako ali tako iskati podporo za projekte tudi izven koalicije.



Foto: Barbara Reya

Saga z javnimi naročili: Pritožba na pritožbo na pritožbo ...

Predvsem pri velikih infrastrukturnih projektih v Sloveniji se zapleta. Že dve leti se vleče postopek iskanja izvajalca gradnje druge cevi predora skozi Karavanke. Medtem ko na avstrijski strani dela tečejo že več kot leto dni, se na slovenski strani gradnja zaradi pritožb sploh še ni začela. Družba za avtoceste (Dars) je v vseh fazah postopka izbire izvajalca prejela pritožbe. Vsak zahtevek za revizijo pa je pomenil odmik začetka gradnje. Po tem, ko je sredi novembra državna revizijska komisija spet zavrnila pritožbi dveh podjetij, je Dars lahko nadaljeval postopek izbire izvajalca. Izbirali bodo med tremi ponudniki, s katerimi se bodo pogajali. Po končanih pogajanjih bo Dars izdal sklep o izbiri izvajalca, a je tudi na ta sklep možna pritožba, kar bi dodatno lahko zamaknilo podpis pogodbe in začetek gradnje.

Podobna zgodba se odvija pri projektu izgradnje drugega tira Divača – Koper. Zapletlo se je že pri prvem večjem naročilu v okviru projekta, pri gradnji objekta čez reko Glinščico. Družba 2TDK je javno naročilo objavila marca letos, a je bilo naročilo avgusta zaradi suma ponarejene reference izbranega ponudnika razveljavljeno. Zapletlo se je pri podatku o višini zidu v Pesnici, ki jo je podjetje navedlo kot referenco. Državna revizijska komisija je v postopku ugotovila, da na podlagi danih podatkov ne more sprejeti odločitve, zato je naročila izdelavo strokovnega mnenja. Vendar pa se je 2TDK pritožila in zahtevala izločitev strokovnjakov, ki naj bi izdelali mnenje, zaradi dvoma v njihovo nepristranskost. Državna revizijska komisija je pritožbo 2TDK zavrnila, končne odločitve pa še ni sprejela. Kakšna usoda bo doletela razpis za glavna gradbena dela, bo jasno v 2020.



Foto: Depositphotos

Inovacije: Že 23. podelitev nagrad najboljšim inovatorjem

Gospodarska zbornica Slovenije je to leto obeležila 23 let izbora in podeljevanja priznanj za inovacije na regionalni in 17 let na nacionalni ravni. V preteklih 16 letih so bila v celotni Sloveniji priznanja podeljena preko 9.150 inovatorjem in inovatorkam in več kot 2.780 inovacijam. To leto je na regionalne razpise prispelo 199 inovacijskih predlogov, za katerimi stoji nekaj več kot tisoč inovatork, inovatorjev in inovacijskih ekip. Regionalne gospodarske zbornice so podelile 47 zlatih, 72 srebrnih in 50 bronastih priznanj ter 25 priznanj za prispevek na področju inovativnosti. Pet prijav so komisije zavrnila ali prijaviteljem predlagale prijavo v naslednjem letu. Na nacionalno raven se je skladno s pravilnikom uvrstilo 44 inovacijskih prijav. 16-članska nacionalna komisija je podrobno ocenila vse inovacije na podlagi prijav in njihovih zagovorov in dodelila 8 zlatih priznanj, 2 posebni priznanji za mlado podjetje, 26 srebrnih priznanj, 4 bronasta priznanja in 4 priznanja za prispevek na področju inovativnosti. Komisija je med dodatnimi nominiranimi inovacijami dodelila še dve posebni priznanji za letošnji posebni izziv: razvojno in inovacijsko sodelovanje gospodarstva in institucij znanja.



Foto: Kraitart

Za Krisa: Dokaz, kaj se zmore, če se hoče

Poziv k pomoči dečku Krisu, ki ima spinalno mišično atrofijo, je odprl srca Slovencev. 2,3 milijona evrov stane zdravilo Zolgensma, za katerega upajo, da bi lahko zavrlo bolezen. Društvo Palčica pomagalka in dobrodelni škratki je pomagalo razširiti glas o malem Krisu in njihov poziv je padel na več kot plodna tla. V nekaj dneh je Sloveniji uspelo zbrati potreben denar. Ne le to. Na računu se je zbralo več kot 3,9 milijona evrov. Društvo, ki se je zavezalo k transparentnemu ravnanju s sredstvi, je napovedalo, da bo z viškom sredstev pomagalo drugim otrokom, ki potrebujejo pomoč. Mali Kris pa je medtem na kliniki UCLA v Los Angelesu že prejel zdravilo.



Foto: Depositphotos

Novo leto, novi zmagovalci

Gospodarska zbornica Slovenije se vsako leto dvakrat pokloni najboljšim. V začetku leta so podeljene Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, septembra pa so nacionalna priznanja podeljena najboljšim inovativnim podjetjem in inovatorjem v podjetjih in javno raziskovalnih zavodih.



Foto: Barbara Reya



Foto: Krafart

Nagrade GZS

Nagrado GZS je letos prejelo šest nagrajencev, ki so se pridružili dosedanjim 362, ki so Nagrado GZS prejeli v zadnjega pol stoletja.

TOMAŽ BERGINC, ETI Elektroelement d. o. o.

Tomaž Berginc je vodenje skupine ETI prevzel leta 2007. ETI se je razvil v enega vodilnih svetovnih proizvajalcev rešitev za stanovanjske in poslovne inštalacije, distribucijo električne energije za nizko in srednjo napetost ter močnostno elektroniko in polprevodnike. Je tretji največji proizvajalec varovalk na svetu. Skupina ETI proizvaja tudi izdelke iz tehnične keramike, orodja in naprave ter izdelke iz plastike.

Podjetje ima 13 hčerinskih družb in posluje v več kot 60 državah, kjer ustvarijo 92 odstotkov prihodkov. K visokim rezultatom veliko pripomore razvojna usmerjenost podjetja, ne nazadnje imajo več kot 70 zaposlenih v razvoju, svojo registrirano razvojno skupino, sodelujejo v različnih inovativnih skupinah, razvojnih centrih in centrih odličnosti ter sodelujejo z domačimi in tujimi fakultetami in inštituti. So partner ali vodilni partner v številnih evropskih in domačih razvojnih razpisih in projektih.

»Nagrada GZS je ogromno priznanje in hkrati velika odgovornost. Meni bo dala še dodatno energijo za naprej,« je Berginc povedal ob prejemu nagrade. Pri svojem delu se je naučil, da »nikakor ne smemo obupati, vedno je treba vztrajati«, tudi takrat, ko je videti, da ne bo šlo. Mnenja je, da je treba podpreti nove ideje. »V tradicionalnem okolju, kot je naše, je uvajanje novosti velik izziv. Nove ideje je treba močno podpirati – ne le z besedami, ampak tudi z dejanji. Dobre primere je treba posebej izpostaviti, včasih celo pretirano. Sam sem se na primer udeležil vseh dosedanjih podelitev priznanj na področju inovacij, tako zasavskih kot državnih. Sodelavcem to veliko pomeni.«

RUDOLF HORVAT, Saubermacher Slovenija d. o. o.

Rudolf Horvat vodi podjetje Saubermacher Slovenija od oblikovanja družbe leta 2007 dalje. Na področju komunalnih dejavnosti je aktiven več kot 40 let. S svojo inovativnostjo, odgovornostjo, strokovnostjo in vizionarstvom je prispeval k uspešnosti in ugledu ne le podjetja, temveč tudi celotne komunalne dejavnosti v Sloveniji.

Saubermacher s svojimi sedmimi hčerinskimi podjetji izvaja storitve javnih služb ravnanja z odpadki v 58 občinah. Ukvarjajo se z razgradnjo odpadne električne in elektronske opreme, predelavo odpadne embalaže in razgradnjo izrabljenih motornih vozil ter zbiranjem vseh vrst nevarnih in nenevarnih odpadkov.

»Že ob začetku poslovne poti, v katero sem verjel, da bo tudi zaradi zagnane ekipe in jasne vizije uspešna, sem si zadal prav poseben osebni cilj. Skupino Saubermacher v Sloveniji bi rad pripeljal do 50 milijonov evrov prihodkov, 500 zaposlenih ter 25 % lastnih kapacitet. In temu dosežku smo se že zelo približali, na kar sem že sedaj ponosen,« je navedel enega svojih



Foto: Barbara Reya



Foto: Barbara Reya

največjih uspehov. Recepta za uspeh ni. »Kar šteje, je predvsem znanje, pripravljenost nenehnega učenja, dobra organizacija podjetja, skupno divizionalno vodenje podjetja z matičnim podjetjem iz Avstrije, uspešen kolektiv ter velika pripravljenost in posluš lastnikov za potrebne investicije in razvoj v Sloveniji.«

ROK BARBIČ, Stilles d. o. o.

Rok Barbič od leta 2012 vodi pohištvno podjetje Stilles z več kot 70-letno tradicijo v proizvodnji klasičnega in modernega visokokakovostnega pohištva. Podjetje skoraj 100 odstotkov prihodkov ustvari na tujih trgih v projektih za 5* hotele renomiranih hotelskih franšiz, 4* hotele ter manjše družinske hotele. Rast in razvoj podjetja zagotavljajo s širjenjem prodajnih segmentov in tržišč, dodatnim zaposlovanjem in intenzivnimi investicijami. V zadnjih štirih letih so vložili več kot 4 milijone evrov v prostore, salone, IT podporo in tehnološko opremo.

Od ustanovitve dalje je Stilles izvedel več kot 900 projektov doma in po svetu, zgolj v letu 2017 pa so bili prisotni v 20 državah, pripravili 1.770 načrtov, zaključili 50 projektov in v delo vključili 677 dobaviteljev. Cilj je umestitev Stillesa kot najpomembnejšega igralca v srednjeevropski regiji na področju celovitega interiernega opremljanja večjih projektov po sistemu Turnkey Solutions Supplier.

»Naš posel je projekten. Poiskati projekt, ga razviti in dokončati, vmes pa že poiskati dva, tri nove. Večkrat na pol v šali rečem, da smo kot akrobatski smučarji in razmišljamo le o naslednji grbini. Mislim, da se razmeram dobro in hitro prilagajamo,« je Barbič opisal dejstvo, da v podjetju ne sprejemajo dolgoročnih strategij, temveč letne poslovne načrte. »Ne gre za to ali vas bodo podrli, temveč za to, ali boste spet vstali,« je v odgovoru na vprašanje o najbolj koristnem spoznanju v karieri povzel misel Vincenta Lombardija, nekdanjega igralca ameriškega nogometa.

DUŠAN OLAJ, Duol d. o. o.

Dušan Olaj je leta 1992 ustanovil Duol, danes se njihovih 1.500 pokritih objektov nahaja v več kot 50 državah po svetu. Med njimi je tudi ena največjih napihljivih hal na svetu – stoji v Kazahstanu, njena površina je 15.000 m².

Duol je globalno tehnološki vodja v svoji nišni proizvodnji. S stalnim vlaganjem v lasten razvoj in s sodelovanjem z domačimi in tujimi raziskovalnimi inštitucijami v smeri nadgradnje in tehnoloških novosti proizvodov sodeluje v mednarodnih projektih in inovativnih skupinah. Tako so s centrom odličnosti Vesolje, z Evropsko vesoljsko agencijo in ameriško Naso začeli razvijati uporabnost membranskih tehnologij v vesolju. Podjetje svojo tehnološko prevlado ščiti tudi s skritim znanjem, saj so z določenimi izdelki prvi na trgu (Greendome in Stream 54).

»Nagrade niso cilj. Pridejo same od sebe, ne da bi se zavedal, ali deloval za to, da jih dobiš. Nikoli nisem razmišljal o tem, da so mi mogoče na dosegu roke. O nagradah odločajo drugi, odločajo tisti ob strani, ki te vidijo. Če se malce pošalim: če bi sam gledal sebe, si nagrade zanesljivo nikoli ne bi



Foto: Barbara Reva



Foto: Barbara Reva

podelil. Ker je toliko stvari, ki jih moram izboljšati, popraviti, spremeniti ...», je povedal Olaj. Ko je stopil na podjetniško pot, se je odločil za drugačno pot. »Pri nas se posel igramo in predvsem sistematično gradimo podjetje na dolgi rok. Radi bi bili zimzelen in ne sezonsko cvetje«.

PETER KOSIN, INEA d. o. o.

Peter Kosin je prevzel vodenje podjetja leta 2010. INEA je vodilno podjetje v Sloveniji na področju industrijske avtomatizacije, računalniškega vodenja procesov in proizvodne informatike. Ima tudi vodilno pozicijo na področju industrijske energetike. Leta 1987 je družbo ustanovil IJS, od junija 1991 je podjetje v zasebni lasti.

INEA, ki ima pet odvisnih družb tako v Sloveniji kot v tujini, nudi svoje rešitve različnim panogam, denimo avtomobilski in elektronski industriji, farmaciji in kemiji doma in po svetu. Z registrirano razvojno skupino 24 raziskovalcev in 28 tehnikov sodelujejo z domačimi in tujimi raziskovalnimi partnerji v številnih programih, projektih in razpisih, kjer imajo vodilno ali partnersko vlogo.

Kosin se z na videz nerešljivimi izzivi spopada z uporabo glavnega inženirskega principa, »da je težave treba razdeliti na tako majhne, da postanejo rešljive. Obup ne obstaja v mojem slovarju. Lahko pride do razumske odločitve, da nekaj nima smisla, da bi se pa predal samo zato, ker je nekaj težko, zame ni sprejemljivo«. Izkušnje so ga naučile, »da je treba večjim odločitvam dati svoj čas in vedno poslušati svojo intuicijo, tudi kadar je vse videti premišljeno in razumsko ni razlogov za skrb. Predvsem pa je umetnost v tem, da istih napak ne ponavljamo«.

SREČKO JESENEK, Tiskarna Jesenek d. o. o.

Srečko Jesenek je družbo ustanovil že leta 1986 kot Papirno galanterijo Jesenek Srečko s.p. S Cometom Zreče so začeli sodelovati na področju etiket za bruse, ki pri 200° C ne spremenijo oblike in izgleda. Danes družba natisne 600 milijonov termo obstojnih etiket za smolno vezane bruse v 11.000 različnih dizajnih, njihovi kupci pa so mednarodni koncerni iz Avstrije, Francije, ZDA, Japonske in drugod.

Investicije so namenjene tehnološki opreми, ki bo izboljšala delovne pogoje zaposlenih v proizvodnji, optimizaciji procesov in krajšanju dobavnih rokov. Prav ti so namreč največja konkurenčna prednost slovenskega podjetja na globalnih trgih.

»Že pred leti smo spoznali, da se moramo pri svojem delu najbolj zanašati nase, zato se ne izgovarjamo na državo, politiko itd. V vsaki situaciji se trudimo poiskati najboljše podjetniške rešitve. Ne iščemo izgovorov, zakaj se neka stvar ne more narediti, ampak vedno iščemo način, kako najti optimalno rešitev za nastalo situacijo. Všeč nam je 'podjetniški pregovor', da problemov pravzaprav ni, so sami izzivi,« način, kako se lotevajo problemov opiše Jesenek.



Foto: Barbara Reya



Foto: Barbara Reya

Inovacije

Nacionalna komisija je na podlagi prijav in njihovih zagovorov dodelila 8 zlatih priznanj, 2 posebni priznanji za mlado podjetje, 26 srebrnih priznanj, 4 bronasta priznanja in 4 priznanja za prispevek na področju inovativnosti. Podeljeni sta bili še dve posebni priznanji za razvojno in inovacijsko sodelovanje gospodarstva in institucij znanja.

Adria Mobil d. o. o. – Nova generacija Adria Mobil Vanov – Twin 2019

»Inovacije so ključ uspeha. Posebej v industrijah, kjer sta produkt in emocije stranke trdno povezani. Trg in kupci se menjajo, zato redno razmišljajmo o tem, kaj novega lahko ponudimo kupcu. Inovativne rešitve so 'game changer',« pravijo v podjetju.

Nova generacija Adria Mobil Twinov 2019 uporabnikom vanov za kampiranje ponuja resnične inovacije. Dnevni prostor in kabina sta zdaj povezana brez pregrad, nova, povečana prostranost kabinskega prostora pa zagotavlja več prostora in večjo višino, zaradi česar v vanu dobite občutek, da se nahajate v avtodomu. »Celoten koncept razvoja nove generacije temelji na prostornosti, dovršenosti, usklajenosti, funkcionalnosti in uporabnosti. Ker vsak centimeter pri omejenem bivalnem prostoru šteje, je treba pametno reševati izzive prostornosti ter komponente in materiale oblikovno in funkcionalno povezati s celotnim prostorom,« opišejo inovacijo.



Foto: Adria Mobil

Domel d. o. o. – Razvoj PM motorja NZ 270

»Z inoviranjem soustvarjamo nove tržne priložnosti, postavljamo trende, vzdržujemo kondicijo in dosegamo višjo dodano vrednost,« pomen inoviranja opišejo v Domelu. Nov Domelov motor NZ 270 je svetovna novost na tem področju, kjer s standardno pločevino, feritnimi magneti in ob nizki porabi materiala dosegajo 96-odstotni izkoristek, kar presega najvišje zahteve evropske zakonodaje o energetske učinkovitosti na tem področju. S tem Domel posega na povsem novo področje motorjev velikih moči, ki ga doslej ni obvladoval.

»Navedeni motorji imajo trenutno najboljše izkoristke na trgu. Uporabljajo se v najbolj zahtevnih aplikacijah, kjer morajo motorji zanesljivo delovati 24 ur na dan v dobi 10 let. Kot primer naj navedemo data centre, kjer hladijo serverje najbolj renomiranih softverskih podjetij na svetu. V letu 2018 smo enemu teh kupcev dobavili 1.700 motorjev moči 11 kW – letni potencial prihranka električne energije za te motorje znaša 0,8 milijona EUR,« predstavijo primer.



Foto: Domel

ETI Elektroelement d. o. o. in EC eNeM Novi Materiali d. o. o. – Nova generacija plastičnih podstavkov za talilne vložke D0 – PFB D0

»Inoviranje je ključ do uspeha, saj vključuje celoto: hitro prilagajanje svetovnim trendom, uvajanje novih poslovno-razvojnih modelov, postavljanje smernic za prihodnost in uresničuje trajnostne vplive tako na družbo kot okolje. Preživijo podjetja, ki se kar najhitreje prilagajajo

spremembam. To pa je mogoče z dobrimi inovacijskimi predlogi,« so prepričani v ETI Elektroelement d. o. o. in EC eNeM Novi Materiali d. o. o.

Plastični podstavki PFB D0 ustrezajo sodobnim zahtevam trga. Poleg dodatnih funkcij ponujajo tehnično konkurenčne prednosti, ki prepričajo tudi najbolj zahtevne kupce na globalnem trgu. Ključne inovativne rešitve obsegajo minimiziran dizajn izdelkov, posebno izvedbo priključevanja ter indikacijo pregorele varovalke z možnostjo hitrega lociranja napake, kar je velika dodana vrednost. »Slednje inovativne rešitve so novost na svetovnem trgu in so zaščitene z dvema mednarodnima patentoma. Kakovost izdelka je certificirana po IEC standardih ter potrjena z znakom kakovosti VDE in OVE. Inovacija sledi svetovnim trendom in je prepričala številne nove kupce velikih blagovnih znamk, kot so SIEMENS, Schneider in Jean Muller,« še dodajajo.



Foto: ETI Elektroelement

Krka, d. d., Novo mesto – Prvo generično zdravilo s podaljšanim sproščanjem paliperidona na osnovi tehnologije »osmotske črpalke«

»V gospodarstvu je inoviranje ključ za konkurenčnost in rast podjetja, saj omogoča oblikovanje novih in boljših izdelkov, rast podjetja pa ustvarja okolje za razvoj novih inovativnih izdelkov,« pomen inoviranja razlagajo v Krki.

Nagrajena inovacija predstavlja prvi generični farmacevtski izdelek s paliperidonom na evropskih trgih na osnovi patentno neodvisnega osmotskega sistema. Izdelek temelji na patentno neodvisni farmacevtski obliki s podaljšanim sproščanjem zdravilne učinkovine. Ta se sprošča skozi z laserjem izvrtani luknjici v polprepustni filmski oblogi tablete.

»Shizofrenija je posledica porušenega ravnovesja živčnih prenašalcev in hormonov v možganih. S primernim zdravljenjem lahko bolezen obvladujemo in bolnikom olajšamo simptome. V Krki smo razvili novo generično zdravilo, ki omogoča sodoben pristop k zdravljenju bolezni,« pojasnjujejo v podjetju in dodajajo, da so z izdelkom uvedli nov visokotehnološki postopek, ki omogoča razvoj novih, sodobnih zdravil.



Foto: Krka

Lek farmacevtska družba d. d. – Kontinuiran in povezan proces za čiščenje biofarmaceutikov

»Inoviranje je ena naših glavnih vrednot, tako da vedno stremimo k novim rešitvam, ki omogočajo dvig naše konkurenčnosti, s tem pa pripomoremo tudi k večji dostopnosti bioloških zdravil za paciente,« pravijo v Leku.

»Biofarmaceutiki so moderna in zelo učinkovita zdravila, ki pa zaradi svoje kompleksnosti in visokih stroškov proizvodnje ostajajo nedostopna številnim pacientom. Trenutno njihova proizvodnja poteka preko serije individualnih stopenj, kar je zelo zamudno in stroškovno neučinkovito. Zato smo v projektu nextBioPharmDSP razvili in na proizvodni skali validirali nov kontinuiran in povezan proces čiščenja biofarmaceutikov, z vzpostavitvijo kontinuirane izolacije produkta z učinkovitim odstranjevanjem nečistoč in končnega formuliranja ter integrirali napredno analitiko za merjenje v realnem času,« opišejo inovacijo. Med številnimi prednostmi takšne proizvodnje izpostavljajo znatno znižanje stroškov, povečanje produktivnosti ter zmanjšanje okoljskih vplivov.



Foto: Lek

Lek farmacevtska družba d. d., Razvojni center Slovenija – LinComplex™: Nova generacija visokokakovostnega probiotika z najbolje raziskanim sevom *Lactobacillus rhamnosus* GG

»Inoviramo zato, da bi medicini odkrili nove poti za izboljšanje in podaljševanje življenja ljudi,« naštejejo razloge v Leku. Lekova razvojna skupina je razvila probiotik nove generacije. Več kot 60 odstotkov ljudi s prebavnimi težavami in oslabljenim imunskim sistemom poseže po probiotičnih izdelkih, vendar raziskave mednarodnih trgov kažejo, da je mnogo izdelkov neustrezne kakovosti in/ali učinkovitosti. Probiotik LINCOMPLEX™ je visokokakovostno inovativno prehransko dopolnilo, razvito in proizvedeno po standardih za zdravila s skrbno izbrano originalno sestavo najbolj klinično dokumentiranega seva na svetu – *L. rhamnosus* GG, cinka in vitaminov B1, B2 in B6.



Foto: Lek

Mediainteractive Franc Dolenc s. p. – Mobilno sodelovalno izobraževalno okolje za nujno medicinsko pomoč

»Srečanje med medicinskim strokovnjakom, ki je že imel jasno vizijo o reševanju človeških življenj ob množičnih nesrečah s pomočjo digitalne tehnologije, in ekipo, ki je ustvarjala mobilno sodelovalno okolje, je ustvarilo trdno povezano multidisciplinarno inovativno jedro, ki je izvor mnogih novih konceptov sodelovanja,« o podlagi za inovacijo povedo v podjetju Mediainteractive.

Njihov sistem MiTeam Medicoll predstavlja revolucijo v načinu sodelovanja ekip nujne medicinske pomoči. Na vsakodnevni nujni intervenciji in pri množičnih nesrečah osebje namesto papirja, svinčnika in radijske postaje za prenos informacij uporablja mobilne naprave, kar bistveno pospeši prenos podatkov o pacientu v urgentni oddelek bolnišnice, hkrati pa omogoča video komunikacijo za pomoč na daljavo. »V primeru množičnih nesreč omogoča optimalne medicinske in logistične odločitve ter poveča možnost preživetja. Integrirano digitalno izobraževalno okolje pospešuje usposabljanje in spremljanje znanj medicinskih ekip,« pojasnjujejo. Medicoll se že dve leti komercialno uporablja na Gorenjskem, edini digitalizirani regiji v tem delu Evrope in je prejel odlične ocene na razpisu RRI in Seal of Excellence Phase 1 in 2 na Horizon 2020.

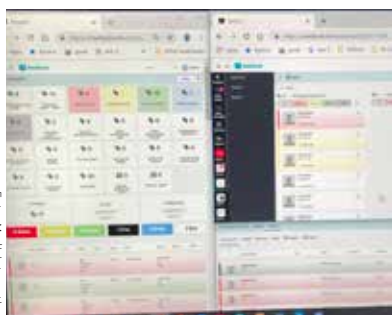


Foto: Mediainteractive

Titus d. o. o. Dekani in Lama Avtomatizacija d. o. o. – Ekspanzijski steznik Quickfit TL5 'Full Metal Jacket' in razvoj stroja za vstavljanje novega spojnega okovja Quickfit TL5 'Full Metal Jacket'

»Biti inovativen pomeni več kot imeti dobre ideje. Pomeni predanost kupcu in trgu s fokusom na proizvod in proces. Resna in trajna zaveza inovacijam tako pomeni ustvarjanje kulture inovativnosti v podjetju, stalna tveganja in naložbe,« so prepričani.

»Vsi, ki smo kadarkoli sami sestavili kak kos pohištva, t. i. RTA pohištvo, dobro vemo, kako velik izziv je lahko sestava neke garderobne omare. Zato Titus nenehno išče rešitve, ki bi izboljšale uporabniško izkušnjo pri sestavi pohištva na domu, povečali učinkovitost samega procesa proizvodnje pohištva ter izboljšali njihovo konkurenčnost,« pravijo. Tako so našli novo rešitev za luknje premera 5 mm, Quickfit TL5, s čimer so povečali



Foto: Titus

nosilnost spoja in vsestransko uporabo v več vrstah lesenih materialov. Inovirali in izboljšali so tudi sam proces sestavljanja pohištvenih panelov. »Steznik Quickfit TL5 ima posebno lastnost, ki omogoča vstavljanje v pohištveno stranico že v sami proizvodnji pohištva, saj steznik zaskoči in ne pade iz izvrtine med pakiranjem ali transportom. Kombinacija inovativnega steznika Titus Quickfit TL5 in stroja za avtomatsko pred-vstavljanje v pohištveni panel FastFit je edinstvena in celovita rešitev, ki omogoča izboljšanje konkurenčnosti proizvajalca pohištva, saj kupcem lahko ponudi nov produkt z bistveno bolj enostavno in hitro sestavo na domu, ki zmanjša čas sestave omare za kar 50 %, in se lahko aplicira na široko paleto pohištva ter izvaja v avtomatiziranem procesu.«

POSEBNI PRIZNANJI ZA MLADO PODJETJE

Evegreen, svetovanje s področja ekologije, Eva Štraser s. p. – 100-odstotno biorazgradljiv cvetlični lonček, izdelan iz odpada žitaric

»Ko sem se pred dobrimi petimi leti vozila v službo, sem ob cesti v bližini hmeljišč opazila veliko število plastičnih lončkov. Naslednji dan se je zgodba ponovila. Danes, 5 let kasneje, pišemo svojo zgodbo kot dobavitelji vzorčnih biomaterialov za tiste evropske plastičarje, ki želijo postati 'trendsetterji' v svojem segmentu,« o začetkih pravi Eva Štraser. Priznanje so prejeli za eko biorazgradljivi lonček, izdelan iz 60 odstotkov biorazgradljivega materiala ter 40 odstotkov odpada žitaric – stranskega odpada pri mletju moke (pšenični, riževi ovojji itd.). »Evegreen biorazgradljiv eko lonček tako postaja vzorčni primer, da biorazgradljivi materiali niso le nadomestek za plastiko, temveč so veliko več. Eko lončki končnemu uporabniku po zasaditvi v zemljo zagotavljajo učinkovito zaščito pred vrtnimi zajedavci, po preteku 4-6 mesecev pa postanejo učinkovito gnojilo, proizvajalcu bioplastike omogočajo doseganje višje prodajne cene, po uporabi ne povzročajo trajnih odpadkov ter družbo informirajo o dostopnosti naravi prijaznih alternativ.«



Foto: EVEGREEN

HighFly, d.o.o. – Električna deska, ki se dvigne nad gladino vode

Flying Rodeo je prvi električni foil na evropskem tržišču in je plod slovenskega znanja in izkušenj. Električna deska se s pomočjo podvodnih hidrokril dvigne do 60 centimetrov nad gladino vode, doseže do 45 km/h, pri tem pa ohrani stabilnost. Regulira se z brezžičnim vodoodpornim pilotom, materiali so visoko kakovostni in lahki, celotni e-foil tehta le 15 kg. Plovilo je tiho, zato ga je mogoče voziti po katerikoli vodni površini, ne proizvaja valov in je okolju prijazno.

»Flying Rodeo je nastal iz navdušenja nad vodnimi športi in strasti do ustvarjanja. Te strasti so se združile v ideji, da bi lahko ustvarili nekaj, kar vodnih športov ne bi omejevalo na obstoječo infrastrukturo in nenehno lovljenje vetra in valov. Vse skupaj smo začeli ustvarjati zraven rednih zaposlitev in študija iz čistega zadovoljstva in radovednosti. Inovacija nas je povsem prevzela in ko smo po dolgem letu razvoja uspeli razviti delujoč prototip, smo se podali na podjetniško pot. Naš zagon pa nam vedno znova daje ljubezen do tega kar ustvarjamo – za vas,« pravijo v podjetju.



Foto: Highfly



Uspešni bomo tisti, ki se bomo znali čim hitreje in čim bolje prilagoditi

Barbara Perko, foto: Krka

Na področju porabe zdravil se že vrsto let dogajajo številne spremembe in kot kažejo napovedi, bo poraba generičnih zdravil vse večja. Jože Colarič, predsednik uprave in generalni direktor Krke, opozarja, da se pojavljajo nove tehnologije, namenjene zdravljenju manjših skupin bolnikov. Farmacija pa je pred novimi izzivi tudi zaradi staranja prebivalstva.

Pred kratkim ste odprli četrti razvojno-kontrolni center, v katerega ste vložili 55,6 milijona evrov. Kaj za Krko pomeni RKC 4?

Zavedamo se, da je zaradi hitrega napredka znanstvenih in tehnoloških dognanj in čedalje večje zahtevnosti trgov pogoj za pravočasen vstop nanje s sodobnimi izdelki ter za ohranjanje najvišje kakovosti naše ponudbe nujno neprekinjeno vlaganje v opremo in znanje. Zato smo v Krkinem osrednjem kompleksu v Ločni pri Novem mestu julija 2015 začeli graditi še Razvojno-kontrolni center 4 (RKC 4), ki je v neposredni bližini RKC 1, RKC 2 in RKC 3 ter z njimi tvori funkcionalno celoto. S 55,6 milijona EUR vredno naložbo smo pridobili nove kontrolno-analizne laboratorije ter prostore Farmacevtskega razvoja in Razvoja analitike. Gre za 8-etažni objekt z 18.000 m² uporabne površine, v katerega smo vgradili sodobno laboratorijsko, analizno in tehnološko opremo, skoraj podvojili razvojne in kontrolno-analizne zmogljivosti in pomembno nadgradili razvojno-raziskovalno dejavnost, ki je srce Krkinega vertikalno integriranega poslovnega modela.

Pomembno vlogo znotraj RKC 4 ima Pilotni obrat, ki vam omogoča hitrejši vstop na trg z novimi izdelki. Za koliko ocenjujete, da bi se vam lahko povečala proizvodnja na letni ravni, zahvaljujoč novi pridobitvi?

Pilota farmacevtskega razvoja je ključni člen v razvoju novih izdelkov. Najsodobnejša tehnološka oprema, ki smo jo vgradili vanjo, raziskovalcem omogoča sproten vpogled v proces razvoja in izdelave zdravil in še naprednejšo izvedbo razvojno-raziskovalnih poskusov. To pomeni, da bomo že v zgodnjih fazah razvoja lahko definirali ključne lastnosti izdelka, pomembne za izdelavo kakovostnih, varnih in učinkovitih zdravil. Polindustrijska oprema v piloti pa nam omogoča razvoj tehnoloških postopkov in procesov, ki bodo prispevali k hitrejšemu prenosu v industrijsko merilo. Zahvaljujoč temu bomo delali na več razvojnih projektih in zagotavljali kakovostne, učinkovite in varne izdelke.

Nekje sem zasledila vaš komentar, da bi si želeli, da bi čim prej lahko napovedali gradnjo RKC 5. Kaj bi še en RKC prinesel Krki in kdaj ga realno lahko pričakujemo?

Rast Krkine prodaje je odvisna tudi od deleža novih izdelkov, ki so plod lastnega razvojno-raziskovalnega dela. Tega se v Krki dobro zavedamo, zato ves čas svojega obstoja vlagamo v razvoj in raziskave. Z gradnjo novega razvojnega centra pa bomo začeli, ko se bo za to pokazala potreba.

Vaša prednost pred konkurenco je vertikalni integrirani model. Kje ste na račun tega modela prehiteli konkurenco?

Vertikalno integrirani poslovni model je vsekakor pomemben vir Krkine procesne učinkovitosti in konkurenčnosti. Z njim načrtujemo in obvladujemo celoten proces: od zahtev kupcev, razvoja in raziskav, proizvodnje surovin, zagotavljanja kakovosti, nabave, proizvodnje izdelkov pa do skladiščenja, kontrole, distribucije, trženja in spremljanja zadovoljstva kupcev. Skratka, obvladujemo celotno pot naših izdelkov: zdravilo razvijemo in proizvedemo v celoti, od učinkovine do končnega izdelka. Načrtovanje in nadzorovanje celotnega procesa od prepoznavanja potrebe po zdravilu in razvoja do proizvodnje in dobave zdravila nam omogočata, da se lahko prilagodimo razmeram in potrebam na posameznih trgih ter potrebam bolnikov. Poleg prilagajanja pa nam vertikalna integracija omogoča tudi višjo stopnjo inovativnosti. Tako lahko razvijamo zdravila v farmacevtskih oblikah in jakostih, ki še niso na voljo, in upoštevamo razlike med trgi, hkrati pa bolnikom omogočamo primernejše zdravljenje.

V zadnjem času so eno pomembnejših področij razvoja fiksne kombinacije zdravil, kjer dve ali tri učinkovine združite v eni sami zdravilni obliki. Koliko tovrstnih kombinacij ponujate in kaj vse se še odpira na tem področju?

V razvojnem smislu je Krka na področju kombiniranih zdravil, pa tudi nekaterih zdravil s podaljšanim sproščanjem, orala ledino. Prvi v Evropi smo trgu v enem zdravilu ponudili zdravilne učinkovine iz treh skupin, ki se uporabljajo za zdravljenje zvišanega



krvnega tlaka – perindopril, indapamid in amlodipin, ter izdelek podprli z ustreznimi študijami, ki so omogočile nov pristop k registraciji izdelka. Ko so lani izšla nova evropska priporočila, ki so kot prvo izbiro zdravljenja hipertenzije uvedla kombinirane tablete, smo mi na trgu imeli že 80 različnih kombiniranih zdravil.

Prednost kombiniranih zdravil je, da bolnik vzame eno tableto namesto dveh ali treh in se lahko zdravi celo za dve bolezni hkrati. Tako se zmanjša število odmerkov ter doseže usklajeno in za bolnika varnejše delovanje zdravil, obenem pa se izboljša nadzor zdravljenja. To so pomembne prednosti, zaradi katerih imajo taka zdravila zanesljivo prihodnost.

Je še kakšen segment, za katerega ugotavljate, da bi ga bilo smiselno okrepiti? Veliko je govora o bioloških zdravilih.

Paleta Krkinih zdravil se spreminja v skladu z demografskimi spremembami in novimi boleznimi. Če smo bili pred desetletji osredotočeni na protimikrobna zdravila, so zaradi spremenjenega življenjskega sloga in tehnološkega napredka vodilno mesto prevzela zdravila za bolezni srca in žilja. Sledila so zdravila za bolezni prebavil in zdravila za zdravljenje osrednjega živčnega sistema. Danes se jim pridružujejo zdravila za zdravljenje rakavih obolenj in sladkorne bolezni. Naša ključna naloga je ves čas ugotavljati, kako lahko z novimi tehnologijami pripomoremo, da imajo bolniki od zdravljenja čim večjo korist.

Razvoj bioloških zdravil v svetu poteka v več smereh. Na eni strani poteka vrsta projektov visoko specifičnih zdravil za redke bolezni, pri čemer se raziskovalci soočajo z bolniku vedno bolj prilagojenim zdravljenjem oz. personaliziranim zdravljenjem. Na drugi strani pa poteka več projektov na področju t.i. podobnih bioloških zdravil. V EU je na voljo že več podobnih bioloških zdravil, ki pa se šele uveljavljajo. V Krki na tem področju pozorno proučujemo več projektov v različnih fazah. Na njih dela skupina visoko usposobljenih strokovnjakov. Trenutno se osredotočamo na nekaj zdravil, kjer se povezujemo s partnerskimi podjetji. Priložnosti iščemo predvsem v segmentu avtoimunskih bolezni in diabetesa.

Tako vi kot vaši sodelavci v izjavah vedno poudarjate, da je vlaganje v raziskave in razvoj nujno. V podjetju ste zelo močni na področju inovacij, ne nazadnje ste tudi letos osvojili zlato priznanje za najboljšo inovacijo. Koliko novosti letno pride izpod rok vaših zaposlenih?

Novi izdelki, ki smo jih v Krki začeli tržiti v zadnjih petih letih, predstavljajo 29 % skupne prodaje. Samo v letu 2018 smo Krkino paleto zdravil na recept, izdelkov brez recepta in veterinarskih zdravil dopolnili s 23 novimi izdelki v 52 farmacevtskih oblikah in jakostih. Največ, 18, je bilo zdravil na recept, z enim izdelkom smo dopolnili skupino izdelkov

brez recepta, s štirimi pa paletami veterinarskih izdelkov. V zadnjih petih letih smo svoj portfelj povečali za 108 novih izdelkov v 352 oblikah, trenutno pa poteka več kot 170 razvojnih projektov za nove izdelke.

Koliko sredstev sicer namenjate raziskavam in razvoju (ljudi, denarja ...)?

Za raziskave, razvoj izdelkov in nove tehnologije namenimo desetino vseh prihodkov v Krki, kar je denimo lani predstavljalo več kot 130 milijonov evrov. Na področju razvoja zdravil, ki temelji na Krkinem lastnem znanju in inovacijah ter področju upravljanja kakovosti zdravil, trenutno sodeluje 1.700 strokovnjakov z več kot 30 naravoslovnih in tehničnih področij.

Kako pa bi primerjali stanje na področju inovacij v vaši panogi v Evropi v primerjavi z ZDA ali Kitajsko?

Mi se osredotočamo na inovativnost v generični farmacevtski industriji in lahko rečem, da je napredek v Evropi na tem področju na visokem nivoju. Tudi zahvaljujoč Krki.

Letos so na trgu EU stopila v veljavo nova pravila na področju zaščite pred vstopom ponarejenih zdravil na trg. Kako velik problem so takšni izdelki? Ali ste odkrili tudi kakšen primer, ko so se ponarejevalci »spravili« na vaše izdelke?

Z novo direktivo, ki je stopila v veljavo februarja 2019, so v Evropski uniji na embalaži uvedli zaščitne elemente, ki preprečujejo, da bi do bolnikov prišla ponarejena zdravila. V skladu z novimi pravili smo jih v Krki že uvedli. To je zahtevalo številne nadgradnje tehnološke opreme in proizvodnih postopkov, za kar smo v zadnjih treh letih namenili približno 20 milijonov EUR. Zavedamo se, da so ponaredki globalen pojav in da smo kot eden največjih generičnih proizvajalcev zdravil vseskozi izpostavljeni možnosti, da se tudi naša zdravila pojavljajo kot ponaredki na svetovnem trgu. Vendar pa od leta 2000 do danes v Sloveniji v legalni distribucijski verigi nismo zaznali nobenega ponarejenega Krkinega zdravila.

Razvoja in napredka ni brez zaposlenih. Kako bi vi opisali stanje na trgu dela? Kje nabirate dober kader in kako poskrbite, da ga zadržite?

Krkina strategija zaposlovanja je usmerjena v iskanje dinamičnih, prodornih in sposobnih kandidatov, ki želijo dosegati rezultate, strokovno in osebno rasti ter delovati doma in v mednarodnem okolju. Za nas so najbolj aktualni univerzitetni, pa tudi visoko strokovno izobraženi farmacevti in kemiki, seveda pa potrebujemo tudi druge strokovnjake različnih smeri, denimo, s področja ekonomije, računalništva, strojništva, elektrotehnike in druge. Na posameznih področjih tudi na nivoju srednje strokovne izobrazbe.

Odpiramo tudi možnosti pridobivanja delovne sile iz tujine. Sicer pa v Krki sistematično delamo z mladimi še preden vstopijo na trg dela – študentom in dijakom, ki že med izobraževanjem kažejo določene talente in sposobnosti, omogočimo pridobitev štipendije, pomembno vlogo pri pridobivanju strokovnjakov pa imajo tudi Krkine





nagrade. Pred leti smo spodbudili tudi oblikovanje podiplomskega študijskega programa industrijske farmacije v sodelovanju s Farmacevtsko fakulteto Univerze v Ljubljani, katerega cilj je prenos znanstvenih in farmacevtskih spoznanj v prakso. Sodelujemo pa tudi z drugimi akademskimi ustanovami.

Kar zadeva načine, kako sodelavce zadržati, pa lahko rečem, da se v Krki od nekdaj zavedamo, da so ljudje ključni za uspeh podjetja, zato svojim sodelavcem namenjamo veliko pozornosti. Zanje načrtujemo in jim omogočamo razvoj ter napredovanje, skrbimo za kakovost življenja in dela ter si prizadevamo za dobre medsebojne odnose. Temelj vsega pa so dobri poslovni

rezultati, ki jih dosegamo zaposleni, in smo vsi tudi temu primerno deležni plačila in nagrad. To so ključni razlogi, zaradi katerih smo bili že večkrat prepoznani kot ugleden delodajalec.

Na vaše poslovanje vpliva tudi dogajanje na tujih trgih, kjer smo priča trgovinski vojni med Kitajsko in ZDA, pa tudi drugim nihanjem. Kako ste to občutili v zadnjem letu in kaj pričakujete v prihodnje?

Dogajanje, ki ga omenjate, na naše poslovanje nima bistvenega vpliva. Naši glavni izzivi so izvozna usmerjenost, vstopanje na nove trge, vlaganje v znanje in naložbe, obvladovanje tveganj in dobro gospodarjenje. Zato smo vsak dan posebej osredotočeni na doseganje zastavljenih ciljev.

Pred tremi leti ste resneje vstopili na kitajski trg, ki je zahteven. Kakšno je stanje tri leta kasneje in kaj so vaši nadaljnji cilji na tem trgu?

Prek družbe Krka in tudi prek naše TAD Pharme smo na tem velikem trgu navzoči že nekaj let. Konec leta 2017 pa smo z lokalnim partnerjem ustanovili novo družbo Ningbo Krka Menovo, usmerjeno v proizvodnjo in trženje zdravil. Svojo prisotnost na Kitajskem želimo namreč še povečati. Potencial tega trga je zaradi reforme zdravstvenega sistema, ki se je začela pred štirimi leti in gre v prid kakovostnim in inovativnim generičnim proizvajalcem, kot je Krka, velik. Prodaja generičnih farmacevtskih izdelkov je na Kitajskem že sedaj visoka, po napovedih pa lahko v naslednjih letih pričakujemo še večjo rast.

Naša prva naloga je na Kitajskem registrirati čim več izdelkov iz Krkine palete, ki jih bomo tam tudi proizvajali. To pa ne gre čez noč, že samo postopki registracije lahko trajajo nekaj let. Trenutno na Kitajskem prodamo za nekaj milijonov evrov izdelkov na leto, v prihodnosti pa si od tega trga veliko obetamo.

Kakšne načrte imate na preostalih tujih trgih? Kje vidite največ priložnosti? Kakšen je po vašem mnenju potencial na afriškem trgu?

Prizadevamo si na čim več trgih ponuditi čim več zdravil, kar pomeni prednost pri obvladovanju spreminjajočih se gospodarskih razmer v posameznih delih sveta. Prav zato smo trge razdelili na šest regij. Močno smo prisotni v Sloveniji in na generičnih farmacevtskih trgih zahodne, vzhodne, srednje in jugovzhodne Evrope, vse bolj pa tudi na čezmorskih trgih – predvsem na Srednjem in Daljnem vzhodu, v Srednji Ameriki in v Afriki. Na trgih Daljnega vzhoda in Afrike smo lani prodali za dobrih 20 milijonov

evrov izdelkov, kar v primerjavi z letom 2017 predstavlja 25-odstotno rast. Sicer pa nam mednarodna razpršenost poslovanja in vertikalno integrirani poslovni model omogočata stabilno poslovanje kljub različnim makroekonomskim razmeram na trgih. Zunaj Slovenije ustvarimo 96 % prihodkov od prodaje izdelkov, zato načrtno spremljamo dogajanja v vseh poslovnih okoljih in stalno iščemo nove priložnosti.

Kako bi ocenili letošnje poslovanje? Kakšni so načrti za prihodnje leto (investicije, novosti, zaposleni)?

Kljub številnim vsakodnevnim izzivom optimistično zremo v prihodnost. Kot nakazujejo rezultati letošnjega prvega polletja, ko je skupina Krka ustvarila prodajo v višini 761,3 milijona evrov, kar je 12 % več kot v enakem lanskem obdobju, bomo tudi letos rasli. Načrtov za leto 2020 pa zaradi kotiranja na borzi še ne moremo razkriti.

Če si drznemo pogledati še malce dlje v prihodnost, v leto 2050 ali 2100. Kakšna zdravila lahko pričakujemo takrat?

Na področju porabe zdravil se že vrsto let dogajajo številne spremembe. Kot kažejo napovedi, bo poraba generičnih zdravil vse večja, tako na razvitih trgih kot na tistih, ki se šele razvijajo. Zato verjamemo, da bo Krka v prihodnosti utrjevala svoj položaj enega vodilnih generičnih farmacevtskih podjetij v svetu.

Spreminjajo se tudi zahteve za dokazovanje učinkovitosti, kakovosti in predvsem varnosti zdravil. Posamezni trgi zahteve že danes vedno bolj lokalizirajo. Pojavljajo se nove tehnologije, vedno več je molekul, ki so namenjene zdravljenju manjših skupin bolnikov. Stroški za razvoj se povečujejo, saj so nove tehnologije povezane tudi z novim znanjem. Zahtevne in kompleksne izzive pa pred farmacijo postavlja predvsem staranje prebivalstva. Uspešni bomo tisti, ki se bomo tem spremembam znali čim hitreje in čim bolje prilagoditi.

Vsi kdaj pa kdaj posežemo po kakšnem zdravilu. Kako se sami ravirate, ko gre za jemanje zdravil (vas skrbijo morebitni stranski učinki, ste bolj konzervativni pri uporabi ...)?

Če zdravilo potrebujem, ga seveda vzamem skladno z navodili.

V enem od intervjujev ste nekoč dejali, da se ne obremenjujete na zalogo, pa me vseeno zanima, ker prihodnje leto ni več daleč. Kaj pričakujete, da bo za vas/Krko največji izziv v prihodnjem letu?

Tako kot vedno, krepiti ponudbo inovativnih generičnih farmacevtskih izdelkov in prisotnost na svetovnih trgih ter dosegati čim boljše rezultate.



Kaj prinaša leto 2020?

Glavni izzivi, ki so pred gospodarstveniki v 2020, kot jih vidijo ministri in gospodarstveniki.

Foto: Barbara Reya



»Leto 2020 prinaša dodaten izziv, da bomo v globalno spreminjajočem političnem in gospodarskem svetu kljub vsemu slovenskemu gospodarstvu zagotovili čim bolj stabilno poslovno okolje. Okolje, ki mu bo omogočalo dodaten razvoj in rast.«

Zdravko Počivalšek, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo

Foto: MZZ



»Ker se zavedam pomena podpore slovenskemu gospodarstvu na tujih trgih, bo eden glavnih izzivov v letu 2020 krepitev učinkovite gospodarske diplomacije, s čimer želimo še dodatno prispevati k pospeševanju in razpršenosti slovenskega izvoza blaga in storitev, spodbuditi pritok tujih neposrednih investicij in ščititi slovenske investicije v tujini.«

dr. Miro Cerar, minister za zunanje zadeve

Foto: SPIRIT Slovenia



»Strateški cilj agencije v letu 2020 je s podpornimi instrumenti (izobraževanja, aktivna krovna promocija, instrumenti finančne podpore, aktivna pomoč pri internacionalizaciji in pridobivanju potencialnih tujih investorjev), prispevati k trajnostnemu razvoju in dolgoročni rasti slovenskega gospodarstva, skladno z državno in evropsko razvojno implementacijsko politiko.«

Ajda Cuderman, direktorica SPIRIT Slovenia

Foto: Barbara Reya



»Leto 2020 je priložnost za utrditev naše tržne pozicije v osrednji Evropi ter začetek izvedbe razvojnega projekta, ki bo diferencial naše dejavnosti in s tem zmanjšal odvisnost od hotelskih projektov.«

Rok Barbič, predsednik uprave Stilles

Foto: Helios



»Nedavna projekcija in naša opažanja kažejo nadaljnji upad gospodarske rasti v zahodni Evropi in na Kitajskem, obenem pa tudi nižje cene in večjo ponudbo surovin. Največji izzivi, na katere ne moremo vplivati, bodo tudi v prihodnje izhajali iz političnega in makroekonomskega okolja.«

David Kubala, generalni direktor skupine Helios

Foto: Zare Modic



»Glavni izziv za Domel v letu 2020 bo zagotavljanje ustrezne dobičkonosnosti poslovanja ob dejstvu, da zaradi ohlajanja gospodarstva ni pričakovati rasti prodaje. Znižanje naročil bomo delno uspeli nadomestiti z novimi proizvodi, v katere intenzivno investiramo v zadnjih letih.«

Matjaž Čemažar, predsednik uprave Domel Holding



Foto: SIBO G

»Želje naših kupcev po kratkih dobavnih rokih in hitrem procesu od proizvodnje do končne uporabe so privedle do tega, da smo utrdili poslovanje v ZDA. V ta namen smo v ZDA (in tudi Rusiji) ustanovili podjetji, ki sta naslednji korak h globalizaciji podjetja in uresničevanju naše strategije – postati prvi in razvojni dobavitelj podjetij. V letu 2020 načrtujemo v ZDA postavitev in zagon proizvodnje v obsegu 5 milijonov dolarjev s slovenskim menedžmentom ter lokalnimi zaposlenimi.«

Boštjan Šifrar, direktor in lastnik podjetja Sibo G



Foto: Pošta Slovenije

»Glede na to, da zaključujemo nakup družbe Intereuropa, bo Skupina Pošta Slovenije že prihodnje leto postala veliko večje in bolj logistično podjetje s prisotnostjo ne le v Sloveniji, ampak tudi na trgih bivše Jugoslavije in širše, ki pa bo še naprej opravljala svoje osnovno poslanstvo. V naslednjem letu in v prihodnje nas tako čaka integracija družb v skupini z namenom doseganja sinergij med poslovanjem družb. Cilj je namreč postati vodilni ponudnik celovitih logističnih rešitev v širši regiji jugovzhodne Evrope.«

Boris Novak, generalni direktor Pošte Slovenije



Foto: Livar

»Livar je izvozno naravnano podjetje, saj kar 80 % naše prodaje predstavlja izvoz v tujino, pretežno v države Evropske unije. Obseg prodaje je zato močno odvisen od gospodarske klime v Evropski uniji, pri čemer za leto 2020 spremljamo predvsem napovedi za Italijo in Nemčijo, ki sta naša glavna izvozna trga. V naslednjem letu pričakujemo bolj umirjen trg dela, naš glavni izziv pa bo prilagajanje obsega proizvodnje negotovim napovedim in povpraševanju na naših ključnih trgih.«

Rok Rozman, glavni izvršni direktor in član upravnega odbora družbe Livar



Foto: Iskratel

»Skupina Iskratel je kot izvozno naravnano podjetje še toliko bolj vpeta v dogajanja na negotovem globalnem trgu. V času napovedi gospodarskega ohlajanja in zaostrenih trgovinskih odnosov med svetovnimi velesilami sta ključna izziva pravočasno prepoznavanje priložnosti in obvladovanje tveganj. V skupini Iskratel nanju odgovarjamo s poslovno strategijo do leta 2023, katere poslovna cilja sta povečati dobičkonosnost in konkurenčnost. Temu smo prilagodili tudi organizacijsko strukturo skupine, ki je zdaj poslovno orientirana. Posamezna poslovna področja vodijo izkušeni direktorji s poslovnim in strokovnim znanjem: Damir Opsenica vodi področje jedrnih omrežij (Poslovna enota - PE Omrežje), Matjaž Aljančič širokopasovna omrežja (PE Dostop), Tadej Dragaš področje (PE) industrijskih vertikal in Sašo Šimec področje elektronske proizvodnje (PE EMS).«

Željko Puljić, glavni direktor Iskratela



Foto: osebni arhiv

»Leto 2020 zna biti leto preloma - iz obilja v recesijo, hkrati pa verjamem, da bo leto ponujalo mnogo priložnosti - kot vsako, če znamo opazovati svet in razumeti njegovo dogajanje.«

Žiga Vavpotič, pobudnik projekta Simbioza, soustanovitelj Zavoda Ypsilon, nekdanji predsednik in neizvršni direktor v družbi Outfit7



Foto: Luka Koper

»Leto 2020 bo v znamenju zaključevanja oziroma nadaljevanja ambicioznega razvojnega cikla, ki bo pristanišču prinesel dodatne zmogljivosti in okrepil njegovo konkurenčno prednost pred ostalimi pristanišči v regiji.«

Dimitrij Zadel, predsednik uprave Luke Koper



Foto: BISOL Group

»Glavni izzivi v letu 2020 bodo potrditev konkurenčnosti s krepitvijo tržnih položajev na obstoječih trgih in odpiranje novih. Ohranitev produktne, tehnične in razvojne odličnosti. In vse to z najboljšo ekipo v branži!«

Marko Poličnik, generalni direktor BISOL Group



Foto: Intereuropa

»Od dobrega logista kupci pričakujejo inovativne pristope pri iskanju novih rešitev in zagotavljanje sprejemljivega stroška storitve za zahtevano kakovost. Ob spremenjajočih se razmerah na trgu bo to eden ključnih izzivov v letu 2020.«

Ernest Gortan, predsednik uprave Intereuropa



Foto: Barbara Reya

»Želim si, da bi v letu 2020 začeli dolgoročno sodelovati s petimi do desetimi evropskimi industrijskimi partnerji in za njih pripravljati redne odpreme biomaterialov, ki bodo prilagojeni kupcem, v katere bomo uspešno vključevali lokalni odpad ter s tem omogočili tudi kmetom, da povečajo dodano vrednost svojega odpada.«

Eva Štraser, direktorica Evegreen



Foto: Celtra

»Ker se v Celtri večinoma ukvarjam s financami in zaposlenimi, sem v nenehnem iskanju ravnotežja med čim bolj smiselnim vlaganjem v naše zaposlene na eni strani ter zdravimi financami na drugi. V letu 2020 bom korajžna in bomo za ljudi namenili nadpovprečno več kot doslej, saj se nam kot podjetju morda obeta »blue ocean« in potrebujemo kar najbolj pripravljene tekmovalce.«

Maja Mikek, soustanoviteljica & CFO, Celtra



Foto: Barbara Reya

»Obdržati odlične dosežene poslovne rezultate (kakovost, produktivnost, fleksibilnost, dodano vrednost in EBITDA) na ravni zadnjih treh let. Narediti načrtovan napredek na razvoju procesov in proizvodov za nov program pogonov električnih in hibridnih vozil.«

Mirko Strašek, lastnik in direktor družbe KLS Ljubno



Foto: Simon Plestenjak

»Letošnje leto je bilo v znamenju integracije s skupino Hisense, s tem pa se nam odpira tudi velik nabor novih izdelkov, ki jih lahko ponudimo na brazilskem trgu. V letu 2020 bo naš glavni izziv vstop v nove prodajne kanale in povečanje tržnega deleža.«

Matjaž Cokan, direktor Gorenje do Brasil Ltda.



Foto: Špica International

»Pred 30 leti smo tako rekoč 'goloroki' svojo izvozno pot začeli na največjem EU ICT sejmu CeBiT in se uspešno izvozno prebili na Bližnji vzhod. Sedaj, 30 let kasneje, se ponovno odpravljamo na zahod, tokrat tehnološko našpičeni in verjamemo v preboj.«

Tone Stanovnik, direktor in ustanovitelj ljubljanske Špice International



Foto: Impol

»Med pomembnejše kratkoročne izzive bi v tem trenutku uvrstil premostitev ohlajanja gospodarstva brez hujših posledic ter uspešen zagon proizvodnje, namenjene finaliziranim izdelkom. Dolgoročne izzive pa smo združili v strategiji do leta 2026. Naša strateška usmeritev je predvsem v izdelke z višjo dodano vrednostjo. S tem namenom izvajamo prestrukturiranje prodajnega programa in krepimo investicije v razvoj. Naša pot v prihodnost temelji na dodajanju vrednosti aluminiju, preko česar želimo postati na vseh segmentih razvojni dobavitelj in postati tier 1 dobavitelj.«

Andrej Kolmanič, glavni izvršni direktor družbe Impol 2000



Foto: ETI

»Izzivov v letu 2020 bo več. Zagotovo bo eden od njih, kot že vrsto let do sedaj, še močnejši pritisk konkurence in konsolidacija trga naše branže. Po drugi napovedujejo splošno ohlajanje gospodarstva, česar v našem podjetju sicer še ne čutimo in ostajamo za leto 2020 še vedno zelo optimistični. K dobremu poslovanju podjetja bodo zagotovo pozitivno prispevali novi izdelki, od katerih si nadejamo novih poslovnih partnerjev in dodatnih prihodkov.«

Tomaž Berginc, generalni direktor ETI Elektroelement



Foto: Borut Kranjc

»V Skupini SIJ, v primerjavi z nekaterimi konkurenti v Evropski uniji, poslujemo nemoteno in imamo zaenkrat še relativno dobro zasedene proizvodne zmogljivosti. Ob že vidnih znakih ohlajanja gospodarstva namreč številna jeklarska podjetja zaradi zmanjšane obsega poslovanja že izvajajo različne aktivnosti, na primer, zmanjšali so proizvodnjo in načrtujejo odpuščanja. Ob zmanjševanju naročil v jeklarski industriji tako v Evropi kot tudi na globalni ravni, bomo v letu 2020 zagotovo še več naporov morali vlagati v stroškovno učinkovitost, še bolj poglobljeno partnersko sodelovanje s kupci, izziv pa bo za nas zagotovo tudi načrtovanje in uravnavanje nabavnih cen s prodajnimi. V Skupini SIJ skladno s poslovnim modelom in po vnaprejšnjem dogovoru s kupci namreč bolj ali manj uspešno prenašamo cene surovin v cene jeklenih proizvodov. Jeklarstvo ves čas zahteva tudi vlaganja, ki so v naši panogi še posebno intenzivna in se jih bomo v času ohlajenega gospodarstva lotili zelo preudarno. Seveda si želimo tudi bolj fleksibilne delovne zakonodaje, če bi prišlo do poglobitve ohlajanja. A tokrat, za razliko od stanja pred krizo v letu 2008/2009, v krizo vstopamo na precej višji tehnološki ravni in z zelo trdnimi finančnimi temelji, zato verjamem, da bomo znali ustrezno odgovoriti na izzive, ki nas čakajo v prihodnjem letu.«

Tibor Šimonka, član uprave Skupine SIJ



Foto: Iskra

»V letu 2020 načrtujemo nadaljnjo rast poslovanja. V letu 2018 smo imeli konsolidiranih prihodkov nekaj pod 100 milijonov, letos jih bomo imeli nekje med 115 in 120 milijonov evrov. V naslednjem letu pa pričakujemo in planiramo rast prihodkov na ravni 135 milijonov evrov. Glede na zaostrovanje gospodarskih trendov bo veliko pozornosti namenjene stroškovni učinkovitosti podjetja, tako da bi dosegali profitabilnost na ravni, ki bi omogočala nadaljnjo rast podjetja in dopuščala morebitne nakupe podjetij, ki bi prinašala Iskri sinergijske učinke in s tem še dodatno omogočala dolgoročno rast podjetja.«

Peter Goltnik, član uprave Iskre

»Kreativnost je edina garancija za preživetje v 21. stoletju«

Zbrali smo nasvete slovenskih podjetnikov za uspešen vstop v novo poslovno leto 2020. Zaostrenim geopolitičnim in trgovinskim odnosom lahko po njihovem kljubujemo, če se povežemo, razvijamo nove gospodarske modele, ki v ospredje postavljajo trajnostna načela, razmišljamo bolj globalno, se ne ustrašimo novih izzivov, smo inovativni in kreativni ter povečamo produktivnost.

Nina Šprohar

Marko Drobnič, Talum:

Kako spodbujati inovativnost v podjetju?

»Slovenska podjetja smo v dejavnostih, kjer delujemo, v večini primerov majhni igralci na svetovnem gospodarskem parketu in zato zelo izpostavljena globalnim vplivom in trendom. A smo obenem usmerjeni v prilagajanje in iskanje novih priložnosti ter se z nam značilno nepopustljivo trmo usmerjamo naprej. Ne glede na našo relativno majhnost pa smo prav zaradi navedenega velikani, ponekod tudi vizionarji in revolucionarji. Modernizirali smo svoje proizvodne procese, vedno znova vpeljevali in razvijali nove tehnologije in materiale. Iz malega je zraslo veliko. Vedno več nas je takih, ki ne le sledimo, temveč aktivno sodelujemo pri razvoju novih izdelkov za največje multinacionalke. Naši, slovenski izdelki so vgrajeni v številne dobrine, ki jih uporabljamo vsakodnevno. V Talumu radi rečemo, da verjetno ni slovenskega gospodinjstva, kjer ne bi imeli doma nekaj Talumovega aluminija. V tekmi z ostalimi deli sveta je Evropa že pred desetletjem spoznala, da mora stopiti na pot



Foto: Stanko Kozel

re-industrializacije in bistveno pospešiti hitrost razvoja materialov. Prav zaradi tega je ponovno na sam vrh prednostnih področij postavila materiale in metalurgijo. Slovenska industrija, z relativno majhnim kadrovskim in kapitalnim potencialom, nima možnosti, da bi na področju velike masovne proizvodnje na globalnem trgu tekmovala individualno. V posameznih tržnih nišah sicer imamo tradicijo, izkušnje in znanje ter tudi že določen tržni delež, kjer smo konkurenčni z lastnim znanjem in specifičnimi, tudi visokotehnološkimi proizvodi in tehnologijami. Brez sodelovanja in povezovanja ter izkoriščanja možnosti, ki jih ponujajo verige vrednosti v Sloveniji, zagotovo ne bi bili tako uspešni. Imamo torej znanje in vztrajnost, znamo sodelovati. Vemo, da je naša prihodnost v izdelkih z višjo dodano vrednostjo, v energetske učinkovitosti, inovativnosti in odličnosti na vseh segmentih poslovanja. Vendar pa je zelo pomembno, da imamo za doseganje svojih ciljev podporo tudi v primerljivem poslovnem okolju. To mora biti s svojimi pogoji konkurenčno tako na energetskem področju, saj gre v primeru metalurgije za energetsko intenzivno panogo, kot tudi na okoljskem ter razvojno-raziskovalnem področju. Glede na to, koliko podjetja v tej panogi ustvarimo, bi si želeli oziroma pričakovali, da se nam proporcionalno zagotavljajo in dodelijo tudi viri za naš nadaljnji razvoj.«

Bart Stegeman, Plastika Skaza:

Kako najti navdih in nove poslovne ideje?

»V današnjem svetu hitrih sprememb moramo biti nenehno na preži za izvirnimi rešitvami, s katerimi postavljamo nove mejnike inovativnosti. V Skazi verjamemo, da lahko z razvojem novih gospodarskih modelov, ki v ospredje postavljajo trajnostna načela, pozitivno vplivamo na okolje in doprinesemo k reševanju družbenih izzivov. Z rešitvami, ki so prijazne do uporabnikov in narave, želimo postavljati trende v industriji plastike ter s spreminjanjem navad ljudi ohranjati naš planet. Da bi to dosegli, v razvoj inovativnih izdelkov iz bio in recikliranih materialov aktivno vključujemo vse zaposlene in spodbujamo njihovo kreativno razmišljanje. Prepričani smo, da navdiha ne gre iskati le v zunanjem okolju, naši zaposleni so namreč tisti, ki so zaslužni za uspeh podjetja, živijo njegove vrednote in so se že večkrat izkazali za neusahljiv vir idej. Poleg številnih notranjih projektov, s katerimi spodbujamo kreativnost, inovativne rešitve že nekaj let odkrivamo tudi s pomočjo Skazinega hackathona. Kar tri ideje, rojene na tem kolektivnem »brainstormingu«, smo že vpeljali v prakso, med drugim tudi kozarčke iz sladkornega trsa, katerih uporaba je sprožila pravo gibanje za boljši jutri tudi v drugih slovenskih podjetjih. Verjamemo, da je izmenjava znanj in izkušenj med zaposlenimi izjemno dragocena. Če ustvarimo in negujemo pogoje zanj, s tem oblikujemo širši prostor za razvoj talentov, ki lahko deluje kot inkubator odličnih idej. Ena naših vrednot je pogum, ki ga prepoznavamo kot ključno komponento pri premagovanju izzivov prihodnosti. Pogum, da izkoristimo vse znanje današnjega dne in da z idejami, ki se v danem trenutku morda zdijo drzne, nenaadne ali neuresničljive, sooblikujemo dan pojutrišnjem. Predanost naših zaposlenih in naraščajoče število uporabnikov, ki s pomočjo naših izdelkov spreminjajo svoje za okolje škodljive navade, nas dodatno spodbujajo v nadaljnjih prizadevanjih na področju odgovornega poslovanja in trajnostnega razvoja. Ne le za leto 2020, temveč tudi za vsa prihodnja leta.«



Foto: Skaza

Dušan Olaj, Duol:

Kako ves čas spodbujati razvoj v podjetju in kako poskrbeti, da si korak pred vsemi?

»Duolu je bilo zaradi narave posla že zelo zgodaj usojeno, da za svoje preživetje in predvsem za svojo rast potrebuje tuje trge. In medtem ko so se premnoga slovenska podjetja drenjala na domačem tržišču, je Duol iskal kupce, trg in delal posle tisoče kilometrov stran. Ta 25 let nazaj ustvarjena eksistenčna kultura je tudi dandanes vodilo v našem podjetju. Naša tržišča so v 60 državah sveta, poleg njih pa še Luna in Mars. Iz majhnega trgovskega posrednika smo z vizionarsko menjavo poslovnih modelov zrasli v največje podjetje za proizvodnjo balonskih hal v Evropi in smo med top tremi podjetji na svetu na tem področju. Ključ uspeha je razvoj. Od začetka do danes, od danes do pojutrišnjem. Vsa ekipa Duola je razvojni inženiring. Naši glavni kupci že dolgo niso zgolj kupci naših hal, ampak so mednarodne institucije, kot so NASA, ESA in Roskozmos, s katerimi osvajamo vesolje, globalne naftne družbe, ki z nami odpirajo nova nahajališča energentov, ali pa svetovno znani arhitekturni biroji, ki uporabljajo naše znanje za uresničevanje svojih drznih idej. Delimo znanje z njimi in ga na drugi strani srkamo od njih. V Duolu nam prav zato ni potrebno spodbujati razvoja, ker je razvoj preprosto del nas. Prava dodana vrednost se ne skriva v izdelku, temveč v znanju.«



Foto: Duol

Mateja Lavrič, Kolektor Ventures:

Kako povezati velike korporacije in inovativne startupe?

»Korporacije in startupi se povezujejo že nekaj časa, vendar univerzalnega modela tega sodelovanja ni. Dejstvo je, da gre za povezovanje zelo različnih poslovnih kultur, pristopov k delu in zelo različnih hitrosti na področju odločanja, razvoja in implementacije. Ob tem startupi običajno razvijajo inovativne produkte v zelo negotovih razmerah, kar še dodatno povečuje prepad med obema svetovoma. Kar se je na osnovi naših izkušenj do sedaj izkazalo, tesno povezovanje startupov in korporacij enostavno ne daje pravih rezultatov. Korporativna kultura je močno ukoreninjena in zaradi tega običajno »pogoltne« startup kulturo ter s tem na nek način odpravi vse pozitivne elemente startup načina dela, zaradi katerih je navsezadnje prišlo do sodelovanja. Velika podjetja običajno pričakujejo, da se bodo sama transformirala, če bodo sodelovala s startupi, vendar je elemente startup načina dela težko prenašati na vse ravni delovanja korporacije. Iz prakse lahko povem, da je poslovno in razvojno sodelovanje z zagonskimi podjetji najbolj smiselno in učinkovito organizirati prek korporacijskega pospeševalnika, inkubatorja ali ekipe ljudi, ki so dovolj vpeti v korporativno poslovanje, ki daje strukturo, obenem pa dovolj fleksibilni, da lahko razumejo in sledijo startup načinu dela. Kot omenjeno, nekih splošnih pravil za povezovanje ni. Vsaka korporacija mora izhajati iz lastne strategije in sodelovanje s startup podjetji implementirati na področjih, kjer želi narediti bistven preskok v dosedanjem načinu dela in razmišljanja ter posledično doseči res učinkovite, pozitivne spremembe.«



Foto: Kolektor

Nastja Mulej,
licencirana trenerka De Bonovih orodij razmišljanja:

Kako gojiti kreativnost v podjetju?

»Odgovor na to vprašanje je enak kot odgovor na vprašanje: kako igrati nogomet, klavir ali karte? Potrebuješ motivacijo – odločitev, da boš v nekaj novega vložil trud, da se od-učiš starega in naučiš novega – in veščo uporabo orodij. Če človek nima motivacije za spremembo, mu tudi posamezna orodja oziroma tehnike razmišljanja ne morejo pomagati. Če ima motivacijo, pa si ne bo mogel pomagati, če ne bo poznal in uporabljal orodij. Največ, česar bo sposoben, bo »viharjenje možganov« (po metodologiji Šest klobukov razmišljanja je to samo Zeleni klobuk). Povsod, kjer vodje pokažejo motivacijo, oziroma so udeleženci odločeni, da se bodo nekaj naučili, učitelj oziroma trener začne z osnovami:

- odpiranje posameznih članov skupine ter celotnega tima s povezovanjem in gradnjo zaupanja, ker sta osnovi za kreativnost pogum (da si izmisliš in rečeš nekaj novega) ter toleranca (da sprejemaš nekaj, česar prej še nikoli nisi slišal),
- predstavitev orodij kreativnega in kritičnega razmišljanja (za generiranje in vrednotenje idej) oz. celovitega projektnega razmišljanja od raziskovanja izziva do (re)definiranja izziva, prek izmišljanja množice idej do vrednotenja in odločitve za eno ter sestavljanja akcijskega načrta,
- urjenje (treniranje) posameznih orodij, najprej splošno, potem na lastnih primerih,
- redna uporaba – najprej lastnih možganov in timskega dela, potem posameznih orodij tako na navideznih kot na konkretnih lastnih izzivih.

In čemu vse to? Ker je kreativnost edina garancija za preživetje v 21. stoletju. Ker nikoli ne obtičimo in ne obupamo, če si znamo ustvariti nove možnosti. Ker je zabavna in povezovalna!«



Foto: osebni arhiv

Željko Pulič, Iskratel:

Kako poskrbeti, da si dovolj hiter, da te konkurenca ne prehiti?

»Skupina Iskratel je kot izvozno naravnano podjetje še toliko bolj vpeta v dogajanja na negotovem globalnem trgu. Tržne razmere se tudi v letu 2020 ne bodo izboljšale. Zaostreni geopolitični in trgovinski odnosi med svetovnimi velesilami so realnost, tu se še napovedi gospodarskega ohlajanja in večjih finančnih rizikov. Za pravočasno prepoznavanje priložnosti in obvladovanje tveganj je tako nujno poznavanje aktualnih razmer in trendov, povezovanje in iskanje sinergij, predvsem pa hitro prilagajanje. Na vse te izzive v skupini Iskratel odgovarjamo tako s prilagoditvijo portfelja produktov in rešitev kot z digitalno transformacijo same družbe. Pri tem igra pomembno vlogo digitalizacija proizvodno-poslovnih procesov, ki pa sama po sebi ni dovolj. S ciljem povečanja produktivnosti, optimizacije operativnih stroškov ter izboljšanja uporabniške izkušnje smo zastavili projekt digitalne optimizacije. Gre za ključne strateške korake, ki predvidevajo razvoj in podpiranje novih poslovnih modelov ter ponudbo digitalnih rešitev v novih industrijskih nišah, kot so pametna in varna mesta, medicina, transport, energetika. Danes si namreč hiter, ali te ni.«



Foto: Iskratel

Rok Brence, Livarna Titan:

Kako se lotiti vstopa na nove trge?

»V Livarni Titan izvažamo ulitke v preko 40 držav sveta, kar predstavlja okoli 90 odstotkov letne realizacije. Velik del prometa ustvarimo na trgih Bližnjega vzhoda in severne Afrike, v državah, kjer so gospodarska, politična in finančna tveganja mnogo višja v primerjavi z bolj stabilnimi državami EU. To pomeni, da se določeni trgi lahko preko noči zaprejo in nekateri drugi (ponovno) odprejo. Zato aktivno ohranjamo stike z našimi bivšimi in potencialnimi novimi partnerji. Na našem glavnem segmentu cevni spojnih elementov – fittingov vstopamo na nove trge prek lokalnih, specializiranih distributerjev, ki so logistično sposobni zalagati celoten trg svoje države. Kot najboljši način iskanja poslovnih partnerjev na tem področju še vedno veljajo specializirani sejmi, kot na primer ISH v Frankfurtu, Aquatherm v Moskvi in MCE v Milanu. Prav tako pa pomembno vlogo pri vstopih na nove trge igra naša stoletna tradicija in prepoznavna blagovna znamka, saj potencialni partnerji pogosto že poznajo naše produkte in nas sami kontaktirajo v želji po sodelovanju. Naš drugi proizvodni in prodajni segment so ulitki po naročilu, kjer so potrebe naših kupcev zelo specifične in vsak kupec zahteva individualen razvoj ulitka. Kupce na tem segmentu iščemo prek direktnih kontaktov podjetij, ki v svojem programu potrebujejo ulitke iz bele temprane litine in imajo kapacitete za naročila velikoserijskih izdelkov. Velike serije nam omogočajo visoko stopnjo avtomatizacije proizvodnje in posledično konkurenčne cenovne ponudbe ter kratke dobavne roke. Pogosto je pri vstopu na nov trg pomembno uloviti pravi časovni trenutek, ko se pojavi priložnost in jo takrat zagrabiti karseda pripravljeni. Oziroma, kot pravi rimski stoik Seneca: 'Sreča je, ko priložnost naleti na pripravljenost'.«



Foto: Livarna Titan

Janez Škrabec, Riko:

Kje naj podjetja iščejo nove priložnosti in kako na nove trge?

»Da je svet arena neskončnih možnosti, je zame osebno bolj iluzija, ki slepi realna pričakovanja. Izkušnje so me prepričale, da v poslu nikakor ne igraš na srečo, temveč premišljeno staviš na dobre priložnosti s čim manjšimi tveganji. Zato vsekakor menim, da je najbolje vstopati na trge, ki so nam blizu po sorodnostih, pri katerih poznaš njihov ustroj, principe in vrednostni sistem. In začetki, ki večinoma niso močno kapitalsko podprti, se vsekakor bolje obrestujejo v sodelovanju in v povezovanju. To je dobro že pri iskanju potrebnih informacij. Sicer pa – težko in nevhvaležno je zožiti izkušnje in spoznanja v enotno formulo in rešitev, ki bi veljala za vsak trg in branžo.«



Foto: Riko

Kako se pripraviti na ohlajanje rasti

Nihče ne ve, če in kdaj bo prišla recesija, vendar pa nekatere napovedi že kažejo ohlajanje gospodarske rasti. Dobro je, da se podjetja na to pripravite. Ukrepite že danes, ko so gospodarske razmere še ugodne, in boste lažje naredili potrebne spremembe v poslovanju.

1. Pripravite si scenarij upada naročil za 20 odstotkov

Ne glede na gospodarske okoliščine je dobro, da imate pripravljene različne scenarije za prihodnje poslovanje. Preverite, kako bi na vaše poslovanje vplivala večja sprememba gospodarske aktivnosti, in pripravite seznam ukrepov, ki jih lahko ob spremembah hitro uvedete. V času, ko vse kaže na ohlajanje aktivnosti, se vprašajte, kaj bi se zgodilo, če vam naročila padejo za 20 odstotkov.

2. Poskrbite za prilagodljivost stroškov

Bodite pozorni na strukturo stroškov. Če pride do upada gospodarske aktivnosti, je dobro, da ste se sposobni hitro prilagoditi in vas ne bremeni preveč fiksnih stroškov. Skušajte jih nadomestiti z variabilnimi. Tam, kjer je to mogoče (oprema, službena vozila), namesto lastništva uporabite lizing, povežite se s kadrovskimi agencijami in podobno.

3. Zagotovite si denar za ustrezno strukturo pasive

Strukturo pasive (odplačila finančnih obveznosti) prilagodite predvidenemu denarnemu toku. Bistveno je, da ves čas ustvarjate dovolj prostega denarnega toka (za izračun lahko uporabite naše interaktivno orodje kalkulator denarnega toka). Prosti denarni tok naj zadošča vsaj za 150 odstotkov letnih obveznosti do bank. Če ugotovite, da boste glede na predvideni denarni tok v bližnji prihodnosti potrebovali denar, ga zagotovite danes, čeprav ga v tem trenutku še ne potrebujete. Bolje je, če o denarju razmišljate prej in ne šele takrat, ko vas v to prisili razmere.

4. Nadzorujte obratni kapital

Potrebo po obratnem kapitalu v poslovanju je treba ves čas spremljati in nadzorovati. Podjetja, ki to potrebo učinkovito upravljajo, imajo veliko prednost pred konkurenco. Razmislite o upravljanju likvidnosti tudi s prodajo vaših terjatev.



5. Zagotovite si najmanj dvomesečno realizacijo v likvidnih sredstvih

Likvidna sredstva, ki jih potrebujete za dvomesečno realizacijo, naj bodo v obliki denarja na računu ali bančnega likvidnostnega kredita ter prilagojena dejavnosti vašega podjetja. Ročnost likvidnostnega kredita naj bo dve do tri leta. Ustrezno likvidnostno varovalo bo prispevalo tudi k dobri bonitetni oceni, saj ta kazalnik pri oceni finančne moči podjetja med drugim upoštevajo tudi tri največje bonitetne agencije – Fitch, Moody's, S&P.

6. Zagotovite si zadostno »zalogo« ročnosti pri odplačevanju kreditov

Likvidnostno varovalo si lahko zagotovite tudi tako, da glede na svojo dejansko sposobnost odplačevanja kreditov podaljšate njihovo ročnost na daljše obdobje. Varovalo naj obsega približno 30 odstotkov podaljšane ročnosti. Tako si zagotovite časovno in finančno zalogo. Ključno je, da s podaljšano ročnostjo kredita (ali več kreditov) zmanjšujete letno bremenitev prostega denarnega toka.

7. Poskrbite za zavarovanja poslov

Obvladovanje poslovnih tveganj je pomembno v vseh gospodarskih razmerah, še bolj v času krize, ko so tveganja večja. Zmanjšate jih lahko z instrumenti trgovskega bančništva in izvedenimi finančnimi instrumenti za zavarovanje valutnih ali obrestnih tveganj. Poskrbite za to, da bodo posli, ki jih sklepate, tudi ustrezno zavarovani.

8. Poskrbite za razpršenost trgov

Gospodarska kriza redko udari na vseh trgih hkrati ali enako močno. Dobre gospodarske razmere izkoristite za prodor na trge, kjer vidite priložnost. Z internacionalizacijo in razpršenostjo poslovanja boste upad gospodarske aktivnosti na enem od trgov manj občutili, saj boste vire lažje preusmerili tja, kjer je rast (še) pozitivna.

9. Utrdite odnose s strateškimi partnerji

Ves čas vzdržujte dobre odnose s poslovnimi partnerji, kar je lažje v obdobjih, ko vam gre dobro. Še zlasti bodite pozorni na strateške partnerje, s katerimi boste lahko dolgoročno sodelovali in jih obdržali tudi v manj ugodnih časih. Zanesljivi partnerji bodo pripomogli k ohranjanju stabilnosti in predvidljivosti vašega poslovanja.

Z upoštevanjem priporočil boste podjetja bolje pripravljena na morebitno gospodarsko krizo. Tudi če do upada gospodarske aktivnosti ne bo prišlo, boste v prednosti, saj gre za dobre prakse, ki prispevajo k stabilnemu poslovanju kadar koli, ne glede na gospodarske razmere.



Svetuje Andrej Lasič,
pomočnik uprave NLB
za korporativno in
investicijsko bančništvo



Tako žari slovenska zvezda

Slovenija se lahko pohvali z veliko stvarmi. Pred vami je nekaj poudarkov, ki si jih velja zapomniti.

Zadnji podatki Statističnega urada Republike Slovenije kažejo, da je bilo 1. julija 2019 v Sloveniji 2.089.310 prebivalcev, povprečna mesečna bruto plača za september je znašala 1.712,11 evra. Od začetka leta do konca septembra je bilo v Sloveniji zabeleženih več kot 5,1 milijona prihodov turistov in več kot 13,2 milijona prenočitev, kar je 6 % več prihodov in 2 % več prenočitev kot v istem obdobju prejšnjega leta.



Gospodarska rast

Slovensko gospodarstvo se krepi že zadnjih šest let. V 2019 bo po napovedih Analitike GZS Slovenija beležila razmeroma visoko gospodarsko rast (v višini 2,9 %), ki bo še enkrat višja kot v EU-28. V letu 2020 pa naj bi bila gospodarska rast 2,7-odstotna. Ocena temelji na nastajanju delovnih mest in rasti plač kot tudi zmernem optimizmu potrošnikov ter krepitvi investicij.



Izvoz

Slovensko gospodarstvo dobre tri četrtine svojega blagovnega izvoza ustvari na trgih EU. Blagovni izvoz skupaj s storitvami predstavlja 85 odstotkov BDP, kar je še enkrat več kot v EU-28 kot celoti. Analitika GZS pričakuje, da se bo rast izvoza blaga v 2019 okrepila za 9,7 odstotka, uvoz pa bo višji za 11,8 odstotka. V letu 2020 se pričakuje nižje nominalne rasti izvoza in uvoza (+4,3 % in 5,1 %).

Na drugo mesto držav, s katerimi Slovenija opravi največ blagovne menjave, se uvrščajo azijske države, s katerimi Slovenija opravi 7 % blagovne menjave. Z Ameriko beleži 2,9-odstotni delež menjave blaga, med njimi s Severno in Srednjo Ameriko 2,3 %, z Južno Ameriko 0,6 %. Afriške države predstavljajo potencial menjave, z njimi pa Slovenija opravi le 0,9 % celotne menjave blaga. Oceanija pa je med kontinenti na zadnjem mestu pri menjavi blaga (0,2 %).

V prvem polletju 2019 se je slovenski blagovni izvoz v EU-28 povečal za 6,4 %, uvoz pa za 4,3 %. V 2019 je Slovenija prvič beležila trgovinski presežek v blagovni menjavi z državami članicami EU.

Uspešnost slovenskega gospodarstva je v največji meri odvisna predvsem od štirih držav EU-28, kamor podjetja izvozijo skoraj polovico vsega blaga, ki ga prodajo v tujino. Te države so Nemčija (20,3 % celotnega izvoza blaga), Italija (12,4 %), Hrvaška (8,1 %) in Avstrija (7,6 %). V te štiri države so slovenska podjetja v 2018 izvozila za slabih 15 mrd EUR blaga, od tega 6,3 mrd EUR ali 42 % v Nemčijo. Največ blaga so uvozila iz Nemčije (18,1 % celotnega uvoza blaga), Italije (15 %), Avstrije (10,5 %) in iz Hrvaške (5,5 %). V države EU-28 je v 2018 izvažalo 22.340 ter uvažalo 43.744 podjetij.

Slovenski izvoz in uvoz blaga po kontinentih, 2018

◀ Delež izvoza

▶ Delež uvoza

Severna in Srednja

Amerika

◀ 2,5 %

▶ 2,1 %

Južna Amerika

◀ 0,4 %

▶ 0,9 %

Evropa

◀ 90,0 %

▶ 86,5 %

Azija

◀ 5,5 %

▶ 8,8 %

Oceanija

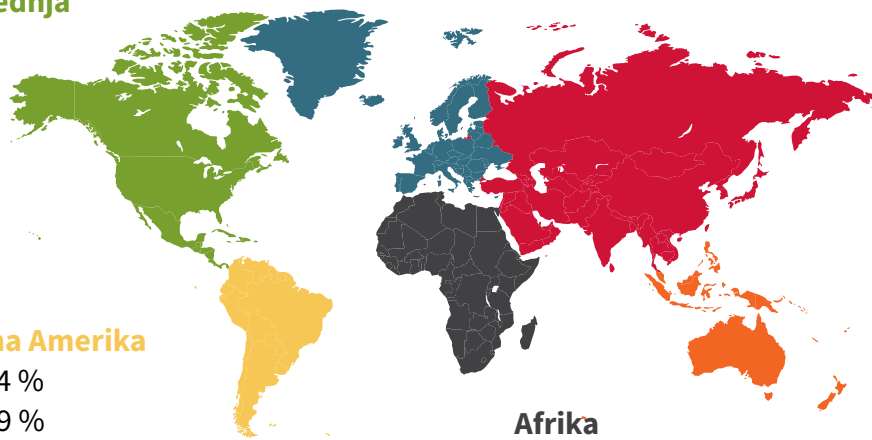
◀ 0,4 %

▶ 0,0 %

Afrika

◀ 1,0 %

▶ 0,8 %





Nizka zadolženost

Slovenske gospodarske družbe so v zadnjem desetletju okrepile bilance in se strukturno očistile. Razmerje med neto dolgom in EBITDA se je znižalo s 6 na 2,3, denarna sredstva pa predstavljajo 6,4 % aktive. Pričakovati je, da se bo investicijska dejavnost še okrepila, saj je v zadnjih letih zaostajala za dolgoletnim povprečjem za več kot eno odstotno točko. Poleg investicij v stroje in transportno opremo se bodo močnejše okrepile predvsem investicije v poslovne objekte.



Nizka stopnja brezposelnosti

Stopnja anketne brezposelnosti (ILO) je v 2018 upadla na 5,1 %, kar je bilo 3,1 odstotne točke manj kot v območju evra in najmanj po letu 2009. Za 2019 Analitika GZS ocenjuje, da se bo stopnja anketne brezposelnosti znižala na 4,4 %, v 2020 pa še za dodatne 0,1-odstotne točke na 4,3 %. Stopnja registrirane brezposelnosti bo v 2019 znašala 7,7 % in v 2020 7,5 %.



Izobraženost

Med prebivalci, starimi nad 15 let, je delež visoko in višješolsko izobraženih 23,7-odstoten, srednješolsko ali strokovno izobrazbo ima 52,4 % ljudi. Terciarno izobrazbo imajo predvsem ljudje v starostni skupini med 25 in 49 let (62,1 % vseh v tej populacijski skupini). Delež terciarno izobraženih mlajših odraslih, starih med 25 in 34 let, se je v Sloveniji povečal s 30 % v letu 2008 na 41 % v 2018, vendar je bil še vedno pod povprečjem OECD (44 %) in EU23 (43 %).



Tuje investicije

Največji tuji investitorji v Sloveniji prihajajo iz Nemčije, Avstrije, ZDA, Italije in Švice. Te države skupaj predstavljajo 55 % vseh tujih naložb. V letu 2018 je bilo 535 milijonov evrov pritoka lastniškega kapitala, k čemur so največ prispevale tuje naložbe v predelovalnih dejavnostih ter dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil.



Inovativnost

Gospodarska zbornica Slovenije je obeležila 23 let izbora in podeljevanja priznanj za inovacije na regionalni in 17 let na nacionalni ravni. V preteklih 16 letih so bila v celotni Sloveniji priznanja podeljena preko 9.150 inovatorjem in inovatorkam in več kot 2.780 inovacijam. Letos je na regionalne razpise prispelo 199 inovacijskih predlogov, za katerimi stoji nekaj več kot tisoč inovatork, inovatorjev in inovacijskih ekip. Regionalne gospodarske zbornice so podelile 47 zlatih, 72 srebrnih in 50 bronastih priznanj ter 25 priznanj za prispevek na področju inovativnosti.



Zadovoljni z življenjem

Po zadnjih podatkih Statističnega urada RS za leto 2018 so Slovenci splošno zadovoljstvo z življenjem ocenili s povprečno oceno 7,3 (7,2 v 2017). Skoraj osem od desetih gospodinjstev je svoje stanovanjske razmere ocenilo kot dobre, odstotek gospodinjstev, ki so ocenila, da so s svojimi dohodki mesec preživela brez težav, se je v 2018 povečal za dve odstotni točki na 17 odstotkov. Vsako sedmo gospodinjstvo od desetih si je v 2018 lahko privoščilo enotedenske letne počitnice.



Uporaba interneta

Internet redno uporablja 83 odstotkov oseb, starih 16-74 let. 89 odstotkov gospodinjstev, v katerih živi vsaj ena oseba, stara od 16 do 74 let, ima dostop do interneta. Do svetovnega spleta velika večina dostopa prek pametnih telefonov, prenosnih in namiznih računalnikov ter tabličnih računalnikov. Raste število uporabnikov elektronskega bančništva, skoraj polovica uporabnikov, starih 16-74 let, uporablja programe, kot so Viber, WhatsApp, Skype itd.



Mir, čisto okolje ...

Naravno okolje Slovenije je relativno dobro ohranjeno, bo pa treba hitreje ukrepati na področju učinkovite rabe virov in energije glede na zastavljene dolgoročne cilje, v Poročilu o razvoju 2019 ugotavlja UMAR. Obenem je Slovenija v svetovnem merilu ena najbolj mirnih in varnih držav. Globalni indeks miru kaže, da se Slovenija v zadnjem desetletju uvršča med najmirnejše države na svetu.

Znižuje se delež ljudi, ki so v Sloveniji doživeli diskriminacijo ali nadlegovanje, in je med najnižjimi v EU. Slovenija je bila v letu 2018 v vrhu med državami EU tudi po indeksih OZN, ki merijo (ne)enakost spolov. Po indeksu neenakosti po spolu (GII) in indeksu človekovega razvoja (GDI) po spolu je Slovenija na petem mestu med državami EU, po indeksu človekovega razvoja za ženske (HDIw) pa na devetem mestu, za moške pa na trinajstem.



Davčna reforma, ki to ni

Po več kot letu dni intenzivnih pogajanj v vlogi predstavnika v pogajalski skupini ESS za pripravo predlogov sprememb davčne zakonodaje ugotavljam, da so druge vladne proračunske prioritete (predvsem na področju sociale) ter prav tako nekoliko slabša jesenska napoved gospodarske rasti s strani UMAR za leto 2020 odnesle večji del napovedane razbremenitve neto plač. Pri tem bodo uvedene spremembe, ki na splošno predstavljajo nova bremena za gospodarstvo (uvedba minimalne efektivne davčne stopnje na davek od dohodka pravnih oseb pri 7 %), medtem ko razbremenitev neto plače ne pomeni tudi razbremenitve stroška dela, ki je sicer odvisen predvsem od dogovorjene bruto plače med podjetjem in posameznikom ter od socialnih prispevkov delodajalca. Kljub temu ne moremo trditi, da razbremenitev neto plače ne bo imela ugodnega učinka na zadovoljstvo zaposlenih ter bo prispevala tudi k višji domači porabi, kar bo ugodno vplivalo tudi na domača storitvena podjetja. Pri razbremenitvi neto plač ne moremo govoriti o pomembni razbremenitvi, saj bo ob povprečni plači zaposleni prejemal 12 EUR več na mesec. To verjetno ne bo bistveno zajezilo odliva visoko izobraženih Slovencev v tujino, prav tako ne bo okrepilo kreditne sposobnosti, saj se na drugi strani v 2020 zvišuje minimalna plača kar za 6,1 %. Po predstavljenem paketu predlogov smo bili ogorčeni nad predlogom, da se je zmanjšala obljubljena razbremenitev pri višjih plačah, saj je bil izrazito populističen ter na tak način tudi predstavljen. Razbremenitev okoli 4.000 zavezancev je tako manjša od prej predvidene, pri čemer že sedaj velja, da teh 0,3 % vseh davčnih zavezancev prispeva kar 9 % vse pobrane dohodnine.

Na ravni dodatnih obremenitev velja omeniti dvig obdavčitve kapitala fizičnih oseb, ki se bo dvignil s 25 % na 27,5 % za prvih 5 let imetništva, pri ostalih treh 5-letnih obdobjih imetništva pa bo stopnja povečana za 5 odstotnih točk. Pozitivno je, da je Ministrstvo za finance RS hitro opustilo misel o prehodu na sintetično obdavčitev (obdavčitev glede na dohodninsko lestvico), vendar tudi ta dvig znižuje pripravljenost fizičnih oseb do imetništva vrednostnih papirjev oziroma drugih oblik varčevanja, ki jih ponuja kapitalski trg. Spremembe pri obdavčitvi oddajanja premoženja v najem bodo povečale privlačnost sivega trga, saj je davčni nadzor nad tem težko vršiti. Tudi za ukrepe Finančne uprave RS, ki naj bi z več nadzori in inšpekcijami prinesli dodatnih 74 milijonov EUR, ne moremo trditi, da ne bodo pomenili nekaj dodatne obremenitve za podjetja.

← contra

Uvedba minimalne efektivne davčne stopnje na dohodek pravnih oseb pri 7 % ne bo koristila družbam, ki so že sedaj veliko investirale v raziskave in razvoj ali so izvedle večje investicije. Stopnje olajšav, ki so zniževale davčno osnovo, sicer ostajajo nespremenjene, vendar uvedba minimalne davčne stopnje pomeni, da bodo podjetja del teh izdatkov preložila na kasnejše obdobje, kar v tej fazi poslovnega cikla pomeni prociklično delovanje (izdatek bo nastal kasneje, kot bi sicer, kar znižuje današnjo gospodarsko rast na račun prihodnje). Omejitev koriščenja teh vrst olajšav je sporna tudi z vidika retroaktivnosti, saj je lahko podjetje zniževalo svojo davčno osnovo še pet let po tem, ko je nastal izdatek (izdatek za R&R ali investicija).

Za konec je vlada pripravila še presenečenje, za katerega prej nismo vedeli. Bonitete za električna vozila so se občutno znižale, vendar se ukrep nanaša na zane-marljivo malo število vozil, po naši oceni zgolj na okoli 2.000, od tega v lasti družb manj kot polovica. Velika škoda je, da niso pomislili tudi na hibride in priključne hibride, ki jih vseeno precej več vozi po slovenskih cestah.

Po predstavljenem paketu predlogov smo bili ogorčeni nad predlogom, da se je zmanjšala obljubljena razbremenitev pri višjih plačah, saj je bil izrazito populističen ter na tak način tudi predstavljen. Razbremenitev okoli 4.000 zavezancev je tako manjša od prej predvidene, pri čemer že sedaj velja, da teh 0,3 % vseh davčnih zavezancev prispeva kar 9 % vse pobrane dohodnine.



Foto: Žare Modlic

Bojan Ivanc
Glavni ekonomist pri GZS



Želimo večjo davčno stabilnost

V Zvezi svobodnih sindikatov Slovenije (ZSSS) že vrsto let opozarjamo na potrebne spremembe na področju davkov. Naši predlogi so bili usmerjeni v pravičnejšo prerazdelitev davčnih bremen, saj sta sedaj v skladu z ekonomsko klasifikacijo delo in potrošnja bolj obremenjena, kapital pa manj. V strukturi predstavljajo davki na delo skoraj 50,3 %, davki na potrošnjo 38 %, davki na kapital pa 11,7 % (Taxation Trends in the EU, 2019). Ena izmed ključnih zahtev ZSSS je, da se razbremeni delo, predvsem plače, in s tem poviša neto plače zaposlenih. Predlagali smo, da se ohrani progresivnost lestvice, da se povišajo splošna in posebni olajšavi, da se prilagodi meja za upravičenost do najvišje olajšave in da se razbremeni srednji razred, ki ga je kriza najbolj prizadela in ki ni upravičen do socialnih transferjev. Srednji razred smo definirali v skladu z definicijo mednarodne organizacije dela, ki ga opredeljuje kot prejemnike v višini od 80 % do 200 % mediane dohodka.

V Sloveniji je spodnji razred manj obremenjen (kar je ustrezno in podobno kot v sosednjih državah), ključno breme pa nosi srednji razred. Po podatkih MF je bilo v letu 2017 68,2 % vseh zavezancev uvrščenih v prvi davčni razred (od petih), ti pa so plačali 10,8 % dohodnine, 26 % davčnih zavezancev iz drugega davčnega razreda je plačalo 45,7 %, 5,1 % zavezancev iz tretjega davčnega razreda pa 28,2 % dohodnine. Tretjina davčnih zavezancev, ki se uvrščajo v drugi in tretji davčni razred, tako plača kar 74 % vse dohodnine. Prav zaradi tega je ključna zahteva ZSSS od leta 2012 dalje razbremenitev teh dveh razredov. Zadnje spremembe v določeni meri sicer sledijo našim zahtevam in predlogom, želeli pa bi si večjo ambicioznost pri razbremenjevanju srednjega razreda. Zadnji predlog prinaša zaposlenim prejemnikom minimalne plače zgolj 1,67 evra na letni ravni, prejemnikom povprečne plače 148 evrov, prejemnikom trikratnika povprečne plače (5.186 evra bruto na mesec) pa 807 evra na leto. Tako tudi s to reformo MF ne razbremeni srednjega razreda in razvojnega kadra. Trenutna reforma je zgolj kozmetični popravek, saj ne prinaša skoraj nobene prave razbremenitve za ključne kadre.

Sicer bi si želeli, po vzoru Avstrije, popolno razbremenitev za spodnje davčne razrede na strani dohodnine, vendar tudi zaradi prevelike kompresije na spodnjem delu plačne distribucije in posledično prevelikega izpada javno-finančnih prihodkov za to ni prave politične volje. Zaradi nizkih plač in koncentracije na spodnjem delu plačne distribucije je v letu 2017 po podatkih MF kar 80 % davčnih zavezancev prejelo dohodek, nižji od povprečne plače.

contra

Z namenom zagotovitve nevtralnosti davčne reforme smo predlagali, da se ob razbremenjevanju dela, poleg ostalih ukrepov, bolj obremeni tudi kapital. Trenutno se glede na pobrane davke iz naslova kapitala uvrščamo na sam rep med državami članicami EU. Prav tako se iz naslova dohodnine zbere okoli 5,4 odstotka BDP, iz naslova davka od dohodkov pravnih oseb pa 1,9 odstotka. V ZSSS smo podprli uvedbo spodnje meje za plačilo davka od dohodka pravnih oseb in povišanje nominalne stopnje tega davka, kot tudi ostale predloge na strani obdavčitve dohodkov iz kapitala. Med drugim smo podprli uvedbo spodnje meje za plačilo davka od dohodkov pravnih oseb, ker so določeni zavezanci imeli do sedaj nizko efektivno davčno stopnjo (lahko so si jo znižali tudi do stopnje 0), drugi pa so bili v neenakem položaju zaradi narave njihovega poslovanja, kjer takšno zniževanje ni bilo mogoče.

V prihodnosti si želimo večjo davčno stabilnost. Vsakoletne davčne reforme povzročajo nestabilno okolje in vnašajo negotovost tako za zaposlene kot za podjetja. Naše stališče ostaja, da je potrebno razbremeniti delo, dodatna sredstva pa poiskati na strani kapitala kot tudi z učinkovitejšim pobiranjem davkov, preprečevanjem davčnih utaj in sive ekonomije.

Naše stališče ostaja, da je potrebno razbremeniti delo, dodatna sredstva pa poiskati na strani kapitala kot tudi z učinkovitejšim pobiranjem davkov, preprečevanjem davčnih utaj in sive ekonomije.



Foto: Saša Despot

Andreja Poje
Zveza svobodnih sindikatov Slovenije

Kaj nam bo krojilo prihodnost?

Preverili smo, katere aktualne teme bodo vplivale na slovensko gospodarstvo in poiskali nasvete, kako naj se podjetja z njimi spopadejo.

Andreja Šalamun, foto: Depositphotos

ADRIA AIRWAYS

Slovenska letalska družba Adria Airways, ki je svoja letala pošiljala na 31 destinacij v 23 državah, večinoma po Evropi, je predlog za stečaj vložila konec septembra letos. Po stečaju je za sabo pustila 90 milijonov evrov dolgov in 523 zaposlenih. Ali in kako bo to vplivalo na slovensko gospodarstvo in kaj bi bilo najbolj smiselno narediti s pogoriščem družbe?



Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo

»V sklopu možnih rešitev nastale situacije je vlada skupaj z resornimi ministrstvi proučevala vse pravne in poslovno-organizacijske alternative, v okviru katerih bo mogoče zapolniti vrzeli, ki so nastale po začetem stečajnem postopku nad družbo Adria Airways. Segale so od prepustitve razvoja dogodkov tržnim silam in možnega prevzema vseh letalskih linij Adrie Airways s strani evropske letalske konkurence, pa do samostojne vloge države pri ustanavljanju novega letalskega prevoznika. Cilji proučevanja rešitev so in bodo tudi v prihodnje usmerjeni v povezljivost Slovenije s preostalim svetom v smislu zagotavljanja konkurenčne poslovno-investicijske in turistično atraktivne destinacije.

Ocenjujemo, da povezljivost naše države s svetom nikoli ne bo na najvišji možni ravni, če bi nastale razmere prepustili spontanemu delovanju trga in bi se odrekli ideji o ustanovitvi novega nacionalnega prevoznika. To lahko še posebej potrdimo pri vplivu na razvoj turističnega sektorja, ki ustvarja približno 13 % dodane vrednosti v okviru proizvodne strukture BDP, in kjer se že kažejo določeni negativni učinki izpada posameznih letalskih linij; še zlasti je to opazno na področju kongresnega turizma. Zato vztrajamo na stališču, da je povezljivost Slovenije z mednarodnimi blagovnimi in prometnimi tokovi širom sveta v slovenskem nacionalnem interesu, saj gre za esencialno vprašanje zagotovitve primerne prometno-transportne infrastrukture v podporo razvoju slovenskega gospodarstva.

Na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS pozdravljamo vsako utemeljeno in racionalno pobudo v smislu ustanovitve nove letalske družbe, še posebej so take pobude dobrodošle, če izhajajo na podlagi samostojne podjetniške iniciative, ki izvira iz domačih podjetniških krogov. Prav tako je v tem oziru dobrodošla pomoč nekdanjih zaposlenih v družbi Adria Airways.«

Slovenska turistična organizacija

»Letalska dostopnost je ključnega pomena za obiskanost Slovenije, saj ustrezne letalske povezave s ključnimi emitivnimi trgi slovenskega turizma močno vplivajo na njegovo konkurenčnost. Na Slovenski turistični organizaciji (STO) zato podpiramo vsa prizadevanja za ponovno vzpostavitev vseh že utečenih mednarodnih letalskih povezav, povečanje frekvenčnosti obstoječih letalskih povezav in vzpostavitev novih.

Letalsko dostopnost Slovenije spodbujamo z vrsto promocijskih aktivnosti. Ob odprtju novih in intenziviranju že obstoječih letalskih povezav STO te podpira z različnimi tržno-komunikacijskimi aktivnostmi, npr. izvedbo »workshopov«, to je delovnih srečanj med slovenskimi turističnimi ponudniki in zainteresiranimi tujimi organizatorji potovanj in turističnimi agencijami, odmevnimi dogodki, novinarskimi konferencami, oglaševalskimi in drugimi komunikacijskimi aktivnostmi na emitivnih trgih, kjer so bile vzpostavljene letalske linije. STO izvaja tudi aktivnosti obveščanja široke in strokovne ter medijske javnosti o novo vzpostavljenih letalskih linijah, vključuje informacije o novih linijah v PR-aktivnosti doma in v tujini ter izvaja študijske ture za tuje agente, tour operaterje in novinarje in druge aktivnosti, letos smo izvedli tudi tender s ciljem pospeševanja prodaje Slovenije kot avio destinacije od 2019 do 2021.

Na STO podpiramo prizadevanja vlade, ki skupaj z resornimi ministrstvi preučuje možne rešitve za povečanje letalske dostopnosti Slovenije.«

Rado Pezdir, ekonomist in predavatelj na različnih fakultetah

»Kot potrošnika me zanima zgolj razmerje med ceno in kakovostjo opravljene storitve. Če bo na pogorišču Adrie nastalo nekaj, kar bo to zagotavljalo, bo zagotovo imelo poslovni smisel. Investitorji pa morajo seveda imeti še kakšno dodatno spremenljivko v mislih. Prepričan sem, da potrošniki povprašujemo po storitvah letalskega prevoznika in nas ne zanima ustanavljanje letalskih družb. Če bodo zasebni vlagatelji videli, da lahko na slovenskem trgu naredijo donos s ponudbo letalskih prevozov, se bodo odločili za sodelovanje s kakšnim od tujih prevoznikov, sicer pa ne. Tako enostavno je to.«

dr. Marko Jaklič, redni profesor na Ekonomski fakulteti v Ljubljani

»Stvari se dobro odvijajo. Vesel sem, da je kar nekaj zasebne iniciative, domače in tuje. V teh primerih lahko država takšne pobude podpre. Če zasebna iniciativa ne bo uspešna, potem

bodo linije pobrali drugi ponudniki, pričakujemo pa lahko, da bo povezljivost verjetno v letu ali dveh boljša in cenejša. Naš nacionalni šampion je namreč vzdrževal visoke cene in slabšo povezljivost. Država se prav veliko v dogajanje okoli Adrie ne bi smela vmešavati, prav pa je, da v ozadju čaka in odreagira, če bi se zgodilo kaj posebnega in če bi bila njena reakcija potrebna.

Če bo povezovanje zasebne iniciative s tujimi letalskimi ponudniki uspešno, lahko pričakujemo družbo, ki bo imela sedež v Sloveniji, bo za razliko od Adrie poslovala z dobičkom, kar pomeni, da bo plačevala tudi davke, imela bo zagotovo manj zaposlenih kot Adria, verjetno pa bo pridobila tudi nekaj kakovostnih kadrov, ki so bili zaposleni v Adrii. Adria tako, kot je bila koncipirana, zagotovo ni mogla delati z dobičkom.

Navijam za to, da se vzpostavi zasebna iniciativa s pravo strukturo letal, pravo strukturo organiziranosti in s pravim, vzdržnim poslovnim modelom. Država naj se ne vmešava, kjer koli je v takih primerih prisotna, to pomeni težave.«

KITAJSKA

Čeprav se mnogim zdi Kitajska zelo oddaljena, njen vzpon, ki smo mu v zadnjih letih priča, že čuti tudi evropsko in slovensko gospodarstvo. Milijardni vložki v različna področja, tudi visoko-tehnološka, ki so bila še pred leti rezervirana za »napredne« države, že žanjejo sadove in danes je na primer Kitajska daleč največja proizvajalka mnogih strateško pomembnih kovin in mineralov, ki so nujni za razvoj elektronike, ter hkrati postaja vse močnejša velesila na področju avtomatizacije, robotizacije, zelenih tehnologij ... Kako naj se slovenska podjetja s tem spopadejo?



dr. Matjaž Nahtigal, izredni profesor na Fakulteti za management Univerze na Primorskem

»Vzpon kitajskega gospodarstva vpliva na mednarodne trgovinske tokove, na finančne tokove, na razvoj tehnologij, ceno dela, ceno surovin, na okolje in na podnebne spremembe. Največji vpliv na evropsko gospodarstvo bo posreden in odvisen od razpleta trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko, ki je še naprej negotov. V letu 2019 je Evropska komisija sprejela dokument, v katerem je prvič doslej poimenovala Kitajsko kot ekonomskega tekmeca in opredelila deset konkretnih korakov za prihodnje sodelovanje. Pri tem je posebej izpostavila potrebo po enotnem pristopu EU, skladnem z evropskim pravom. Medtem ko se je EU v preteklem desetletju zatekla k ostri varčevalni politiki, je Kitajska načrtno krepila svojo konkurenčnost na področju naprednih tehnologij, robotike, umetne inteligence, 5G, česar se je EU šele v tem letu dobro zavedela.

Na podlagi prizadevanj gospodarske diplomacije in internacionalizacije slovenskih podjetij je okvir za delovanje slovenskih podjetij vzpostavljen. O tem priča npr. Slovenski nacionalni paviljon junija v mestu Ningbo, Šanghajski sejem na Gospodarskem razstavišču

v Ljubljani ter sodelovanje slovenskih podjetij na največjem uvoznem sejmu v Šanghaju v novembru. Kljub priložnostim izstopa relativno majhno število podjetij iz Slovenije, ki so se tega sejma udeležile. Še naprej je potrebno sistematično, potrpežljivo in strateško premišljeno delovanje vseh deležnikov slovenskega gospodarstva.«

Luka Hrček, direktor tovarn Kolektorja in Cablexa na Kitajskem med leti 2005-2018

»Kitajska bo leta 2020 zaslužen objavila, da je dosegla stopnjo zmerne blaginje, čeprav med posameznimi provincami ostajajo velike ekonomske in kulturne razlike. Ekonomska moč Kitajske pomeni, da je iz dobavitelja poceni kopij napredovala v dobavitelja proizvodov z višjo dodano vrednostjo, pa tudi v bogatega naročnika in kupca. Iz Evrope bo na Kitajsko cvetela prodaja opreme, know-howa v vseh oblikah, hrane in proizvodov široke potrošnje. Kitajski trg bo ostal razmeroma dostopen, ob obveznem mižanju na obe očesi pri političnih vprašanjih.

Izzivi za prodajo na kitajskem trgu bodo večji kot doslej, posebej za slovenske podjetnike. Samostojni nastop na Kitajskem bo zaradi velikosti in sofisticiranosti trga postajal vse težji. Od Kitajcev se razlikujemo v tem, da ne želimo veliko tvegati in smo zadovoljni z majhnim odškrtnjenim koščkom pogače, kitajski poslovneži pa so nam v tem pogledu diametralno nasprotni. Ta razkorak nam utegne odpihniti nekaj lepih priložnosti.

Če prodajate redek know-how, torej na primer proizvodno opremo, moderne električne motorje, software ali kemijske učinkovine, boste na Kitajskem najverjetneje potrebovali partnerja. Trg je preprosto prevelik in predrag, da bi se ga lotili sami. K sreči se je marsikaj spremenilo od desetih let nazaj, ko sem v Kolektorjevem JV odkrival sistematične nepoštenosti partnerja – od prodaje odpadnega bakra do nabave zelenjave za delavsko menzo. Svetujem vam, da takoj, ko zaznate zanimanje za vaš proizvod na Kitajskem, potencialne partnerje preverite in poiščete sami; partner bo boljši, dogovor o sodelovanju pa bo bolj enakopraven.

Če prodajate tradicionalne proizvode, torej na primer izdelke široke potrošnje, gradbeni material ali hrano in si resnično želite prodaje na Kitajskem, se pripravite na investicijo v trg. Če je vaš izdelek konkurenčen v Nemčiji, bo konkurenčen tudi na Kitajskem, vendar so potencialni kupci že zasuti z alternativami. Minili so časi, ko sem hodil po šanghajskih gradbenih trgih in ponujal kontejner slovenskih premazov, in je slej ko prej nekdo rekel: »Kupim!« Danes bi moral imeti s sabo vsaj še par sto tisoč evrov vložka v blagovno znamko, da bi se dogovorili.

In končno, če prodajate turistične pakete ali storitve, prilagodite ponudbo na kitajske posebnosti in dvignite cene. Pa srečno!«

Gregor Humar, podpredsednik družbe Cosylab za medicinski trg

»Vzpon Kitajske kot velesile na večini gospodarskih področjih je neizogiben, zato moramo podjetja s tem računati kot z gotovim dejstvom. Za nas to pomeni še večje vlaganje v razvoj tehnološko najbolj dovršenih, nišnih rešitev, ki jih lahko razvijemo le kot rezultat doslej nabranih izkušenj in kompetenc. Na ta način bomo ostali konkurenčni, saj se Kitajska fokusira predvsem na množično uporabo ustaljenih rešitev, ne pa toliko na nišne rešitve, na katerih pa bodo slonele množično proizvajane rešitve v prihodnosti. Na kratko to pomeni, da je treba na Kitajskem imeti dobrega strateškega partnerja, ki tvoje obstoječe rešitve potrebuje za svoje množične rešitve na velikem kitajskem trgu, hkrati pa si sam v razvoju dovolj razvojnih korakov pred njim in mu tako zagotavljaš prihodnje tehnologije, sebi pa konkurenčno prednost.«

PODNEBNE SPREMEMBE

Poplave, viharji, nalivi, dolgotrajne suše, neurja, žledolomi in podobne vremenske nevšečnosti so v zadnjem času vse bolj pogoste. Mnogi sicer še vedno zanikajo vpliv človeka na podnebne spremembe, a kakorkoli obračamo, podnebje se spreminja in temu se bo moralo prilagoditi tudi gospodarstvo, če bo želelo še naprej poslovati uspešno.



dr. Lučka Kajfež Bogataj, klimatologinja, profesorica in predstojnica Katedre za agrometeorologijo na Biotehniški fakulteti v Ljubljani, članica Medvladnega foruma za podnebne spremembe (IPCC)

»Podnebne spremembe vplivajo na naše gospodarstvo posredno in neposredno. Večji neposredni vplivi so na primer ekstremni vremenski dogodki. Vsako gospodarstvo je ranljivo zaradi poplav, neurij in podobnega. Neposredni vpliv bodo imeli tudi sprejeti podnebni ukrepi – te politike bodo, ko bodo sprejete, zagotovo zahtevale od podjetij večjo energetske učinkovitost, torej prestrukturiranje podjetij, da bodo rabila manj energije, bolj ekonomično ravnanje z vodo in podobno. Če bodo podjetja hotela slediti tem politikam, bodo morala vlagati precej sredstev. Podnebne spremembe bodo vplivale tudi na ugled podjetja, ki se bo občutno zmanjšal, če podjetje ne bo uvajalo sprememb in vlagalo v projekte za varovanje okolja. To bo namreč postalo družbena norma.

Podnebne spremembe bodo imele tudi neposredne vplive na trge. Če na primer Balkan, ki je pomemben trg naših podjetij, ostane brez vode in se pojavi kriza, bo to vplivalo tudi na razmere na trgu in posledično na kupno moč ljudi. Podjetja morajo zato zelo spremljati dogajanje po svetu, ne samo doma. Razmere na trgih se bodo namreč odrazile v poslovnih rezultatih.

Podnebne spremembe bodo imele tudi posredne vplive – zagotovo bodo na primer spremenile mobilnost in najverjetneje se bodo vse oblike prevozov podražile. Družba bo zahtevala nizkoogljičnost, za tiste, ki temu merilu ne bodo ustrezali, pa bodo davki zelo visoki. Zato je nujno, da poslovneži že danes razmišljajo o logističnih verigah, jih poskušajo čim bolj skrajšati in jih narediti čim bolj učinkovite. Podražile se bodo tudi zavarovalniške storitve.

Vse naštetje je daleč od tega, da bo zaradi podnebnih sprememb zgolj bolj toplo in suho. In če podjetja nimajo vizije in znanja, bodo zagotovo soočena s slabimi poslovnimi rezultati.«

dr. Lidija Globevnik, direktorica družbe TC Vode

»Spremembe rabe tal zaradi poselitve in gospodarskih dejavnosti, povečevanje zbitosti gozdnih in kmetijskih tal, večja raba vode in spremembe podnebnih vzorcev se dogajajo izredno hitro tudi v Sloveniji. Žal jih premalo poznamo in prepoznavamo kot tveganja, zato nanje nismo pripravljeni in se ne prilagajamo. Trendi kažejo na podaljševanje obdobja

hidroloških suš (manj vode v rekah, manj vode v podzemlju), pogostejši bodo pojavi visokih pretokov rek in s tem možnosti preplavljanja, večje koncentracije onesnažil v vodah, večje sinergije pritiskov na vodno okolje. Možno je, da bodo mnogi vodni viri presahnili ali pa se bo precej zmanjšala njihova zdravstvena ustreznost.

Gospodarstvo se lahko temu prilagodi na več načinov. Na primer z optimizacijo rabe vode v delovnih procesih in s ponovno uporabo odpadne vode: v odpadni vodi so surovine, v vodi je vir toplote in hrane (recimo za rast alg); s primerno obdelano odpadno vodo se lahko zaliva zelene površine, hladi vroče dni itd. Zagotovo je nujna tudi uporaba koncepta krožnega gospodarstva, naprednih tehnologij in zapiranja snovnih tokov.«

dr. Peter Novak, upokojeni profesor, strokovnjak za energetiko in obnovljive vire energije

»Čaka nas celovito prestrukturiranje gospodarstva, ki bo povezano s spremembami v energetiki. Te bodo namreč morale biti zelo intenzivne, če hočemo do leta 2050 postati brezogljična družba. To pomeni, da bo moralo naše gospodarstvo osvojiti celo vrsto tehnologij, ki bodo omogočale uporabo obnovljivih virov energije. To bo zagotovo prineslo od 50 do 60 tisoč drugačnih delovnih mest. Dodana vrednost pa bo večja, če bomo te proizvode, ki jih bomo razvili za domačo uporabo, lahko tudi izvažali. Na Sloveniji je torej, da hitro osvoji tiste tehnologije, za katere meni, da so primerne za izvoz v vse države, ki se bodo usmerile v obnovljive vire energije.

Veliko več možnosti kot proizvodnja sončnih celic – te proizvajajo Kitajci po ceni, ki je drugim zagotovo nedosegljiva – nam prinašajo tehnologije uplinjanja organskih snovi, tehnologije mikro kogeneracij z uplinjanjem biomase in tehnologije tunelskih mikro bioplinarn.

S pomočjo tehnologije mikro kogeneracij z uplinjanjem biomase bi lahko na primer v posamezni vasi proizvedli 50 kW električne energije in prav toliko toplote, ki bi jo lahko porabili za ogrevanje bioplinarne ali za ogrevanje vasi. Na podeželju potrebujemo majhne tunelske bioplinarne, te so zaradi kontinuiranega procesa proizvodnje plina znane kot najbolj kakovostne, saj je tam na voljo veliko organskih odpadkov, ki se danes kompostirajo. Pri kompostiranju se v ozračje sprošča ogljikov dioksid, zato je bolj smiselno ta material uporabiti v mikro bioplinarnah. S pomočjo tovrstnih bioplinarn lahko praktično vsaka vas postane samozadostna, zato je ta tehnologija izjemno zanimiva za ogromno poljedelskih držav po svetu.

Slovenija lahko s pomočjo zgoraj omenjenih tehnologij in klasičnih (male vetrne elektrarne, sončne in hidro) pokrije celotne potrebe po obnovljivih virih energije, hkrati pa razvito tehnologijo izvaža in si krepi gospodarstvo. Te tehnologije bodo potrebovali vsi na svetu, zato je pomembno, da smo čim hitrejši.

Nevzdržno je, da se podnebni sklad, ki je namenjen za zmanjševanje emisij, uporablja za marsikaj drugega, namesto za pripravo novih tehnologij. Letos smo 100 milijonov denarja iz tega sklada neuporabljenega prenesli v naslednje leto. S temi sredstvi bi lahko financirali štiri ali pet velikih prototipnih sistemov, ki bi jih lahko naslednje obdobje že prodajali. Zakonodajo, ki onemogoča uporabo tega denarja, smo naredili sami in bi jo lahko tudi spremenili. Sredstva, namenjena podjetjem za razvoj nove tehnologije za zmanjšanje posledic podnebnih sprememb, ne smejo biti obravnavana kot državna pomoč.«

Zdrav življenjski slog vpliva tudi na uspešnost kariere

Načel zdravega življenja bi se morali držati prav vsi, zaradi stresnega in večinoma sedečega dela pa jih še zlasti ne bi smeli zanemarjati vodilni in vodstveni delavci oziroma menedžerji. Po tujih raziskavah menedžerje ogroža prav nezdrav življenjski slog, predvsem raba alkohola in kajenje, tveganjem za zdravje je še posebej izpostavljen srednji menedžment.

Natalija Mljač, foto: Depositphotos

Veliko ljudi zdravstvenim težavam ne posveča zadostne pozornosti, mnogi so premalo telesno dejavni, kadijo, pijejo, ne skrbijo za ustrezno prehrano, za dovolj spanja in počitka, omalovažujejo sprostitev, ki pa je za zdravo, polno življenje prav tako izjemno pomembna. Na vse to bi morali biti še posebno pozorni vsi tisti, ki imajo zelo stresno delovno mesto in večji del dneva presedijo, torej tudi vodilni in vodstveni delavci oziroma menedžerji.





Ogrožen srednji menedžment

Prof. dr. Metoda Dodič Fikfak, predstojnica Kliničnega inštituta za medicino dela, prometa in športa UKC Ljubljana, je povedala, da so slovenski menedžerji v primerjavi z drugimi zaposlenimi bolj zdravi in tudi manj odsotni z dela zaradi bolezni. »V naši raziskavi iz leta 2005 so svoje zdravje ocenili kot precej dobro, več kot 90 odstotkov se jih je ukvarjalo z rekreacijo; večini se je zdravje zdelo pomembno za uspeh v življenju, vendar se jih je kljub temu skoraj tretjina zelo malo posvečala skrbi za lastno zdravje. Po tujih raziskavah menedžerje ogroža nezdrav življenjski slog, predvsem raba alkohola in kajenje. Tveganjem za zdravje je še posebej izpostavljen srednji menedžment, ki je ukleščen med pritiskne vodij in zaposlenih, kar je posebej obremenjujoče v kriznih obdobjih.«

Kljub nenehnemu opozarjanju zdravnikov in drugih strokovnjakov, da se mora vsak nenehno truditi za svoje zdravje, žal še vedno ni malo takih, ki tega ne jemljejo resno. Po drugi strani opozorila očitno le padajo na plodna tla, saj je iz leta v leto več ljudi telesno dejavnih in se tudi sicer trudijo zadostiti smernicam zdravega življenja. Nikoli ni prepozno, da uvedemo spremembe in pri tem upoštevamo, da so za ohranjanje tako telesnega kot duševnega zdravja ključni: redna rekreacija, uravnoteženo sestavljeni in sveže pripravljene obroki, dovolj spanja (odrasli 7-8 ur), počitka in sprostitve ter izogibanje škodljivim razvadam. Znanstveniki (tudi z ameriške klinike Mayo) pa poudarjajo, da so za doseganje resnično dobrega počutja enako pomembni (bolj kot si predstavljamo) še drugi dejavniki, denimo druženje z ljudmi, ki jih imamo radi, ukvarjanje s stvarmi, ki nas osrečujejo in notranje bogatijo, smeh, odpuščanje, hvaležnost.

Preventivni programi

Na kaj naj bi še zlasti pazili v posameznih starostnih obdobjih, je težko reči. Res je sicer, da se s staranjem povečuje tudi verjetnost pojava bolezni (po 60. letu so zdravstveni delavci recimo bolj pozorni na ogroženost za osteoporozo), a to še ne pomeni, da so mlajši pred njimi varni. Zato je poleg zgoraj naštetega zagotovo pametno spremljati telesno težo (debelost je bolezen), krvni tlak in krvni sladkor, ob poslabšanju zdravja obiskati zdravnika in se držati njegovih navodil, prav tako ne bi smeli podcenjevati pomena samopregledovanja (dojke, moda, koža) in tudi sicer opazovati svoje telo. O morebitnem jemanju prehranskih dopolnil se je zelo pomembno posvetovati s farmacevti, še opozarjajo strokovnjaki. Čeprav imajo zaposleni zagotovljene preventivne zdravstvene preglede delavcev, se je nadvse priporočljivo odzvati tudi vabilom na preventivne (presejalne) preglede (ambulanta družinske medicine, Svit, DORA, ZORA), saj na njih lahko pravočasno ugotovijo za zdravje nevarne spremembe (npr. povišane vrednosti holesterola).

Iz ambulate družinske medicine (od običajne ambulate se razlikuje po tem, da v njej poleg zdravnika in srednje medicinske sestre dela tudi diplomirana medicinska sestra) vabijo prejmete po tridesetem letu, če vas osebni zdravnik tja ni napotil že prej. Poudarek je na timski obravnavi oseb s kroničnimi boleznimi in spremljanju parametrov določenih kroničnih bolezni (npr. astma, sladkorna bolezen). Ravno tako se v ADM izvajajo preventivni pregledi za preprečevanje in zgodnje odkrivanje kroničnih nenalezljivih bolezni (npr. srčno-žilnih bolezni, bolezni dihal) in preventivno-vzgojne dejavnosti (npr. svetovanje za zdrav življenjski slog). V Projektni pisarni projekta Referenčne ambulate pravijo, da v teh ambulantah vsako leto odkrijejo veliko pacientov z dejavniki tveganja in tudi kroničnih bolnikov, ki se jih začne obravnavati takoj, v skladu s protokoli. Tako je verjetnost pojavov zapletov kroničnih bolezni zmanjšana ali vsaj odložena v kasnejše starostno obdobje.

Program Svit deluje od leta 2009 in je namenjen moškim in ženskam v starosti od 50 do 74 let. Cilj programa je pravočasno odkriti predrakave spremembe in raka na debelem črevesu in danki. Program DORA je namenjen zgodnjemu odkrivanju raka dojk pri ženskah v starostni skupini od 50 do 69 let. Najdlje deluje program ZORA, ki je namenjen odkrivanju predrakavih in zgodnjih rakavih sprememb na materničnem vratu. Vabilo na pregled dobi vsaka ženska, stara med 20 in 64 let, ki v zadnjih treh letih ni opravila pregleda z odvzemom brisa materničnega vratu.





Pomen gibanja

Čeprav je znano, da zlasti premalo gibanja in neprimerno prehranjevanje vodita v debelost oziroma različne bolezni, mnogi opozorila o zdravem življenjskem slogu kar preslišijo ali pa se zanašajo na trenutno dobro počutje, a če težav še nimate, se bodo prej ali slej pojavile. Nezdravo življenje dokazano vodi v slabo počutje, zdravstvene nevšečnosti in celo v smrt. Zakaj ne bi torej ravnali preventivno?

Gibanje je za človeka naravno in nujno, žal pa so mnogi poklici povezani z veliko sedenja in s stresom. Prav zato si je nujno treba vzeti čas za telesno dejavnost, tudi če smo utrujeni in bi najraje kar obležali na kavču. Na Nacionalnem inštitutu za javno zdravje (NIJZ) odraslim svetujejo zmerno telesno dejavnost (npr. hitra hoja, lahkotno kolesarjenje po ravnem terenu, počasno plavanje) vsaj 150 minut na teden (npr. 5-krat na teden po pol ure), ali visoko intenzivno telesno dejavnost (tek, hoja po stopnicah, aerobika, tenis itd.) vsaj 75 minut na teden (npr. 3-krat na teden po 25 minut). Vadbo vključite tudi v dnevne aktivnosti – sedenje v službi večkrat prekinite, avtomobil zamenjajte za aktiven transport (hoja, kolo), tudi doma bodite čim bolj aktivni (gospodinjska in hišna opravila, sobno kolo, pojdite v fitnes, na jogo ...). Če ste disciplinirani, lahko telovadite sami, sicer se vpišite na vodeno vadbo.



Prehranska piramida

Kaj pa nezdrava hrana in pijača, sta res tako zelo škodljivi? Sta, odgovarjajo strokovnjaki. Povsem življenjsko je sicer, da se občasno (naj bo res občasno) pregrešimo recimo s pecivom, pico, čipsom, sladko ali alkoholno pijačo, vendar stroka tega nikakor ne podpira.

Prehranska piramida, eden od slikovnih modelov, ki nam je lahko v pomoč pri izbiri živil, na prvo mesto uvršča ustrezno nadomeščanje tekočine z vodo (poleg te lahko tudi z mineralno vodo, nesladkanimi sadnimi in zeliščnimi čaji). Brez zadostnega vnosa tekočine (pri odraslih med 25 in 50 let približno liter in pol s pitjem, če je posameznik športno dejaven, pa je potrebno vnos in izbiro tekočine ustrezno prilagoditi) telo namreč ne more delovati.

Skladno s prehranskimi priporočili naj bi odrasel človek vsak dan jedel zelenjavo in sadje. Nadalje naj bi vsak dan zaužili tudi žita, žitne izdelke in druga ogljikohidratna živila (krompir, riž), vendar manj kot zelenjave in sadja. Tudi mleko in mlečni izdelki bi morali biti vsak dan na jedilniku, medtem ko meso, ribe in zamenjave (jajca, stročnice) razporedimo čez ves teden (ne jemo vsak dan mesa); prednost damo pustim vrstam mesa in ribam. Na vrhu piramide so priporočena živila, ki jih uživamo v manjših količinah (oreščki, različne vrste kakovostnih rastlinskih olj, surovo maslo, mehka margarina, olive, semena ...) in odsvetovana živila, ki jih uživamo čim bolj redko (sladkor, kisl/sladka smetana, marmelada, prelive, paštete, čokolada, keksi, sladoled, peciva ...).

Pravilo dlani

Kako torej sestavimo uravnotežen obrok? Pomagamo si lahko s pravilom dlani ali metodo zdravega krožnika, pravijo na NIJZ. »Pri določitvi pravega razmerja sestavin si pomagamo tako, da manjši krožnik (premera približno 23 centimetrov) razdelimo na polovico in nato eno polovico na četrtini. Polovico krožnika naj zavzema zelenjava, njena količina naj bo primerljiva z dvema stisnjenima pestema. Na četrtino krožnika dajte beljakovinsko živilo (meso, riba), količina naj bo po površini primerljiva z velikostjo dlani brez prstov ter po višini z debelino mezinca. Na preostalo četrtino naložite škrobno živilo – v velikosti ene stisnjene pesti. Obroku dodamo še za dve razprti dlani solate. Tako oblikovanemu zdravemu obroku lahko dodamo za pest velik sadež ali kozarec napitka.« S pomočjo metode zdravega krožnika si z nekaj prilagoditvami lahko oblikujemo vse tri glavne dnevne obroke (poskušamo se je držati tudi, če jemo izven doma ali si obrok v službo prinesemo od doma), le da za kosilo pojemo največ, za zajtrk in večerjo pa manj.

Porsche Slovenija ponosno predstavlja



MOON

Celovite rešitve za polnjenje vašega električnega avtomobila. Doma, na poti ali v službi.

Polnilni stebri | Stenske polnilne postaje | Hranilniki električne energije | Fotovoltaični sistemi

Več informacij na **080 88 46** ali na **moon-power.si**

PORSCHE
SLOVENIJA



MOON





Doživetja, ki jih morate izkusiti

Barbara Perko, foto: Depositphotos



Poležavanje na plaži, križarjenje na luksuzni križarki, treking na Mauritiusu, odkrivanje biserov Slovenije ... nešteto možnosti, ki čakajo na vas.

VTuristični agenciji Sonček se zavedajo, da se turistični tokovi lahko čez noč spremenijo, zato njihov fokus ostaja, da zmorejo ponuditi »vse pod soncem« in se tako čim bolj približati željam gostov. Tako jih številni že poznajo tudi po sestavljanju individualnih potovanj. »À la carte potovanja so vse bolj pogosta izbira naših potnikov, še posebej tistih, ki so kot mladi potovali z nahrbtnikom po svetu, danes pa so uspešni zaposleni s premalo časa, da bi si vse organizirali sami. Vedo, koliko časa, truda in izkušenj je potrebnih za organizacijo potovanja brez zapletov,« pravi Nataša Jeza Kotnik iz Turistične agencije Sonček. Med najpogostejše izbranimi destinacijami izpostavljajo Hrvaško, Turčijo, Egipt, Španijo s Kanarskimi otoki in Grčijo. »Pogosta so tudi križarjenja, čez lužo pa Bali, Tajska, Dominikanska republika in letos ponovno obujeni hit – Maldivi, pogosto v povezavi s Šrilanko.«

»Pri eksotiki je predlogov toliko, kolikor je domišljije in lepih kotičkov na Zemlji. Že omenjeni Maldivi ali pa Sejšeli za tiste, ki si želijo poležavanja, Azija za popotnike, Kuba za nostalgike, povratek k sebi ter skrb za telo na Baliju, v Indiji ..., trekingi praktično povsod, zadnje čase tudi na Mauritiusu in celo na Kreti, s kajti in surfi v Egipt ali na Kanarske otoke, s fotoaparatom na Škotsko in Islandijo, po nakupe v New York ali Dubaj, na obisk k starim kulturam v Mehiko ali Kenijo ... Odprite svoje srce in pričakovanja, mi pa bomo odprli svoj atlas in rezervacijske sisteme,« pravi Nataša Jeza Kotnik.

Gorile v Ugandi in najlepši sončni zahodi na Lomboku

V Kompasu opažajo, da je med potovanji vse več zanimanja za jug ZDA, kjer popotniki uživajo v prepletu glasbe, odlične klime in eksotične kulinarike ter utripu mest New Orleans, Nashville, Memphis. Plovba po Misisipiju, gospel in razgibana zgodovina so magnet tudi za izkušene potovalce, gostoljubni in vedri domačini pa dodajo potovanju še poseben pečat. Povečuje se tudi zanimanje za Etiopijo, najstarejšo in hkrati kulturno eno najbolj bogatih držav v Afriki. Zanimiva sta tudi Oman v kombinaciji s počitnicami v Salalahu ter Bali v kombinaciji s soslednjim Lombokom, ki ponuja ene najlepših sončnih zahodov na planetu.

Med eksotičnimi doživetji priporočajo njihov program z obiskom goril v Ugandi ter kombinacijo safarija in oddiha ob morju v Keniji. Od destinacij, ki so se začele odpirati na novo, je zanimiva Savdska Arabija, ki ponuja zelo raznoliko ponudbo doživetij. Aktivnim popotnikom priporočajo obisk Francije in Španije, ki ponujata bogato ponudbo športnih programov (kolesarjenje, pohodništvo, tek ...) v kombinaciji z gurmanskimi doživetji in kulturnimi vrhunci. V Parizu je tako do konca marca na ogled več razstav o Leonardu Da Vinciju, za kar so pripravili posebne programe. Zelo zaželena so tudi križarjenja, kjer poleg Sredozemlja ponujajo tudi prvomajski obisk Škotske in Irske z ladjo ter oktobrske Kanarske otoke.

Med tradicionalnimi destinacijami, ki ostajajo priljubljene pri Slovencih, je Hrvaška, ki celo leto omogoča aktivni oddih. »Predvsem v pred in po sezoni je Istra postala sinonim za aktivno preživljanje krajšega, aktivnega oddiha. Tek, pohodništvo, kolesarjenje, aktivnosti na vodi ... Ne nazadnje se lahko tudi otok Krk pohvali z več kot 400 kilometrov kolesarskih prog, ob bok mu parira tudi otok Pag,« pravijo v Kompas.





V ZDA tudi zaradi tekem NBA

Ker se življenjski slog ljudi spreminja, se spreminjajo tudi njihove odločitve, kje in kako bodo preživeli svoj prosti čas. Tako se navade spreminjajo tudi, ko padajo odločitve glede potovanj. »Za zimske mesece v Nomagu opažamo veliko zanimanje za smučarske izlete v Gerlitz, Nassfeld, Karschberg in Bad Kleinkirchheim. Večje zanimanje je tudi za naše mednarodne linije Nomago InterCity, saj se številni že pripravljajo na krajše vikend pobege v katero od hrvaških, italijanskih, avstrijskih, madžarskih, slovaških in nemških mest, ki bodo v teh dneh zaživele v prazničnem vzdušju,« pravi Anuška Cerovšek Beltram, direktorica strateškega marketinga v družbi Nomago.

Posameznikom in družinam, ki si želijo bolj aktiven oddih ali posebno doživetje, priporočajo popotovanja oziroma ture. V zimskih mesecih denimo izstopajo popotovanje po Tajski, Kambodži, Vietnamu, Karibih, Avstraliji, Novi Zelandiji in Afriki. V začetku leta 2020 bi bilo zagotovo nepozabno popotovanje po stopinjah goril v Ruandi in Ugandi, v spomladanskih mesecih pa so zanimivi tudi Butan, Galapagos in Maroko. Spet je več zanimanja za ogled tekem v Dallasu in Miamiu, ki jih številni nato kombinirajo tudi z ogledom katerega od mest, znamenitosti ali nacionalnih parkov v ZDA. Čez poletje bodo poleg Hrvaške med bolj popularnimi destinacijami še Grčija, Sardinija, Kanarski otoki in Portugalska, med bolj oddaljenimi destinacijami pa še Bali, Zanzibar, Islandija, ZDA, Norveška in Japonska.





Biser vseh biserov

»Slovenija je biser vseh biserov,« poudarjajo v Turistični agenciji Sonček, kjer vzpodbujajo povezovanje hotelirjev z okoliškimi ponudniki in kot primer uspešnega produkta omenijo Kulinarično Prekmurje. »Ljudi pozivamo h kratkim in učinkovitim oddihom v termah, da presekajo rutino in vsakodnevne skrbi (npr. produkt Najina Rogaška). Slovenija dobesedno leži na termalnih vrelcih in to bi morali še bolj izkoristiti. Če prihajajo Rusi na tritedensko pitje rogaške vode in čiščenje telesa z njo, zakaj ne bi tudi sami izkoristili prednosti, ki nam jih nudi naša dežela,« se sprašuje Nataša Jeza Kotnik. Poleg tega veliko pozornosti namenjajo tudi čebelarskemu turizmu, izletom pod površjem zemlje, gradovom, mestnim doživetjem – vse v povezavi s kulinariko in vini.



Slovenija ponuja številne čudovite destinacije, zato je težko kaj še posebej izpostaviti, pravijo v Kompas. Poseben čar ima Bohinj in različne zgodbe, ki jih je mogoče doživeti, kot na primer Po sledeh soške fronte. Zagotovo pa ne gre spregledati niti možnosti odkrivanja Slovenije peš ali s kolesom, možnosti počitnic na kmetiji, v različnih glamping letoviščih itd.

Da Slovenija ponuja številne možnosti za doživetja in nove izkušnje, se strinjajo tudi v Nomagu. »Med bolj zanimivimi, ki jih za zaključene skupine in podjetja organiziramo v Nomagu, so denimo primorski lov na tartufe, adrenalinsko-kulinarični dogodek v Prekmurju, supanje in odkrivanje ljubljanskih kulinaričnih biserov ter kolesarjenje pod Peco,« našteje Anuška Cerovšek Beltram.

TOP 20 podjetij po zaposlenih, 2018

Naziv podjetja	Št. zaposlenih po del. urah	Čisti prihodki od prodaje, v mio EUR	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Dodana vrednost, v mio EUR
MERCATOR, d.d.	8.264	1.182	0	234
POŠTA SLOVENIJE d.o.o.	5.371	230	6	159
KRKA, d.d., Novo mesto	5.002	1.232	96	537
Gorenje, d.o.o.	4.391	822	92	72
SPAR SLOVENIJA d.o.o.	4.295	761	1	133
Lek d.d.	3.793	1.061	96	426
ADECCO H.R. d.o.o.	3.230	79	4	72
ENGROTUŠ d.o.o.	2.779	480	0	56
REVOZ d.d.	2.701	1.771	99	198
TELEKOM SLOVENIJE, d.d.	2.196	640	19	243
SŽ - Infrastruktura, d.o.o.	2.181	153	0	81
KARIERA d.o.o.	2.126	47	0	45
SŽ - VIT, d.o.o.	2.001	115	9	80
LTH Castings d.o.o.	1.816	291	100	112
UNIOR d.d.	1.780	172	88	65
MAHLE Electric Drives Slovenija d.o.o.	1.759	239	95	54
HELLA SATURNUS SLOVENIJA d.o.o.	1.743	392	97	105
PETROL d.d., Ljubljana	1.736	4.252	39	199
HIT d.d. Nova Gorica	1.615	130	2	70
HIDRIA d.o.o.	1.587	220	90	69

Opomba: Upoštevanih je 20 največjih družb po kriteriju števila zaposlenih na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2018.

Vir: Bisnode Gvin, Ajpes

TOP 20 podjetij po dodani vrednosti, 2018

Naziv podjetja	Dodana vrednost, v mio EUR	Čisti prihodki od prodaje, v mio EUR	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih po del. urah
KRKA, d.d., Novo mesto	537	1.232	96	5.002
DARS d.d.	438	466	0	1.191
Lek d.d.	426	1.061	96	3.793
TELEKOM SLOVENIJE, d.d.	243	640	19	2.196
MERCATOR, d.d.	234	1.182	0	8.264
PETROL d.d., Ljubljana	199	4.252	39	1.736
REVOZ d.d.	198	1.771	99	2.701
POŠTA SLOVENIJE d.o.o.	159	230	6	5.371
LUKA KOPER, d.d.	154	223	69	1.021
SPAR SLOVENIJA d.o.o.	133	761	1	4.295
LTH Castings d.o.o.	112	291	100	1.816
HELLA SATURNUS SLOVENIJA d.o.o.	105	392	97	1.743
Telemach d.o.o.	89	221	5	696
HOFER trgovina d.o.o.	82	492	0	1.245
SŽ - Infrastruktura, d.o.o.	81	153	0	2.181
ELES, d.o.o.	81	169	13	544
SŽ - VIT, d.o.o.	80	115	9	2.001
ADRIA MOBIL, d.o.o. Novo mesto	79	389	99	1.021
ELEKTRO LJUBLJANA d.d.	79	84	0	834
CINKARNA Celje, d.d.	79	164	87	876

Opomba: Upoštevanih je 20 največjih družb po kriteriju dodana vrednost na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2018.

Vir: Bisnode Gvin, Ajpes

TOP 20 podjetij po izvozu, 2018

Naziv podjetja	Prodaja na tujem trgu, v mio EUR	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Čisti prihodki od prodaje, v mio EUR	Dodana vrednost, v mio EUR	Št. zaposlenih po del. urah
GEN-I, d.o.o.	1.900	80	2.368	27	308
REVOZ d.d.	1.755	99	1.771	198	2.701
PETROL d.d., Ljubljana	1.657	39	4.252	199	1.736
KRKA, d.d., Novo mesto	1.177	96	1.232	537	5.002
Lek d.d.	1.014	96	1.061	426	3.793
HSE d.o.o.	946	64	1.482	66	167
Gorenje, d.o.o.	758	92	822	72	4.391
BELEKTRON d.o.o.	725	98	736	29	5
IMPOL d.o.o.	663	84	791	32	40
Interenergo d.o.o.	601	90	667	2	33
ADRIA MOBIL, d.o.o. Novo mesto	383	99	389	79	1.021
HELLA SATURNUS SLOVENIJA d.o.o.	380	97	392	105	1.742
SIJ ACRONI d.o.o.	374	87	432	70	1.372
Sandoz d.d.	309	100	309	52	937
TALUM d.d. Kidričevo	303	81	372	40	952
LTH Castings d.o.o.	290	100	291	112	1.816
BSH HIŠNI APARATI d.o.o. Nazarje	287	92	312	59	1.127
RENAULT NISSAN SLOVENIJA, d.o.o.	261	49	535	16	110
TAB d.d.	258	92	280	55	652
AquafilSLO d.o.o.	245	99	247	41	856

Opomba: Upoštevanih je 20 največjih družb po kriteriju prihodek na tujem trgu na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2018.

Vir: Bisnode Gvin, Ajpes

Na GZS vsako leto
50.000 ×
pomagamo podjetjem.

**Kako lahko pomagamo
vam?**

Vprašajte nas!

Video za več informacij:



Gospodarska
zbornica
Slovenije 

vaš glas gospodarstva

 01 5898 000
 info@gzs.si

 www.gzs.si
 GZSsi

 GZSnovice
 GZSvideo

Gospodarska
zbornica
Slovenije

