

Znanje imamo. Čas je za pospešek.

KAJ PRINAŠA
INTERVENTNI ZAKON
ZA LJUDI IN RAZVOJ
SLOVENIJE?



Evropa nima problema z idejami, ampak s skaliranjem in prevzemanjem tveganj

Olav Carlsen, inovacijski menedžer nemške agencije SPRIND

■ **Slovenske inovacije, ki premikajo meje**
Dan inovativnosti

■ **Gospodarski pospešek na krilih investicij in potrošnje**
Kolumna Bojana Ivanca

■ **Druge države krepijo inovacijske sposobnosti hitreje od nas**
Inovacijska politika

STE PODJETJE S PREBOJNO INOVACIJO? IZKORISTITE PROGRAM OBZORJE EVROPA!

[SpiritSlovenia.si](https://spiritSlovenia.si)



Imate inovacijo, ki bi lahko preoblikovala trg? Iščete sredstva za razvoj vašega podjetja ali njegovo širitev na mednarodne trge?

Program Obzorje Evropa vam omogoča dostop do nepovratnih sredstev za financiranje raziskav in inovacij ter vključitev v mednarodne konzorcije.

SPIRIT Slovenija vam nudi podporo pri zagotavljanju potrebnih informacij v procesu oblikovanja projektnega predloga ter vključevanju v mednarodne konzorcije in mreže partnerjev.

SPIRIT Slovenija nudi brezplačno pomoč pri prijavi

SPIRIT Slovenija ponuja strokovno svetovanje glede vključevanja v programe Obzorja Evropa, in sicer v okviru:

- **Evropskega sveta za inovacije (EIC)** vam pomaga pri izboru najprimernejšega razpisa, bistvenih informacijah za odločitev glede oddaje prijave in napotkih v procesu priprave projektnega predloga;
- **Evropskega inštituta za inovacije in tehnologijo (EIT)** vas usmeri na pomoč pri pripravi projekta in številne možnosti izobraževanj in dogodkov mreženja, ki jih organizira 9 velikih EIT skupnosti.

Obrnite se na SPIRIT Slovenija in izkoristite brezplačno podporo pri prijavi na program Obzorje Evropa:



Vsaka inovacija se začne z idejo, a prava pot se začne šele takrat, ko jo znamo razviti naprej. Dobro zamisel je treba preverjati, izboljševati in dovolj hitro spremeniti v rezultat. Pri tem inovacije niso delo posameznika. Nastajajo s povezovanjem različnih znanj, v razvojnih ekipah ter sodelovanju raziskovalnega in poslovnega okolja. Njihov sestavni del pa sta tudi pogum za nove poti in pripravljenost sprejeti tveganje, ki ga razvoj neizogibno prinaša.

Da imamo v Sloveniji veliko znanja in razvojnih sposobnosti, dokazujejo tudi inovacije slovenskih podjetij. Najboljše med njimi znova postavljamo v ospredje na Dnevu inovativnosti s podelitvijo priznanj GZS za inovacije, najvišjih nacionalnih priznanj inovativnim dosežkom slovenskih podjetij in drugih organizacij.

Posameznih odličnih zgodb nam torej ne manjka. Večji izziv je, kako iz tega znanja in razvojnega potenciala ustvariti več tudi za slovensko gospodarstvo. Slovenija ima znanje, razvojno sposobna podjetja in močno industrijsko osnovo, vendar te prednosti prepočasi pretvarja v nove proizvode, investicije, rast in višjo dodano vrednost. V času vse ostrejšše mednarodne konkurence pa postaja hitrost tega prehoda vse pomembnejša.

Da moramo pri tem pospešiti, kaže tudi Evropska inovacijska lestvica 2026. Slovenija je med 27 članicami EU na 17. mestu in ostaja med zmernimi

inovatorkami. V zadnjih letih smo sicer napredovali, vendar druge države svoje inovacijske sposobnosti krepijo hitreje od nas. Razvojni zaostanek zato zmanjšujemo prepočasi, posledice pa se dolgoročno kažejo v produktivnosti, investicijah, dodani vrednosti in konkurenčnosti našega gospodarstva.

Če želimo, da podjetja razvijajo nove rešitve, vlagajo v raziskave in razvoj ter inovacije uspešno pripeljejo na trg, pa potrebujejo tudi stabilno, predvidljivo in razvojno usmerjeno poslovno okolje, v katerem lahko načrtujejo dolgoročno. V tej smeri gredo tudi rešitve interventnega zakona, ki ga podpira Gospodarski krog, v katerem se združuje 17 gospodarskih in kmetijskih organizacij v Sloveniji. Zakon prinaša konkretne ukrepe za ljudi in nadaljnji razvoj Slovenije.

Prav bolj razvojno naravnano poslovno okolje bo ena pomembnih usmeritev GZS tudi v prihodnjih letih. Vesna Nahtigal, ki ji je Upravni odbor GZS zaupal nov štiriletni mandat na mestu generalne direktorice, bo GZS vodila tudi po 1. januarju 2027. Ob ponovnem imenovanju je jasno začrtala tudi smer prihodnjega razvoja zbornice: *»Do leta 2030 želim, da je GZS še močnejša organizacija: bolj povezana, bolj podatkovno podprta, bolj odzivna za člane, bolj prepričljiva za državo in bolj prodorna v javnosti,«* ter dodala: *»Spremembe ne ustvarjajo posamezniki, temveč povezani ljudje s skupnim ciljem.«* ■



Maruša Boh
odgovorna urednica

”

Znanje in dobre ideje imamo. Zdaj je na nas, da iz njih hitreje ustvarimo razvoj, rast in višjo dodano vrednost.

glas gospodarstva

september 2026

V središču

Intervju

- 7 Evropa nima problema z idejami, ampak s skaliranjem in prevzemanjem tveganj

Inovacije

- 12 Slovenske inovacije, ki premikajo meje

Aktualno

Inovacijska politika

- 18 Druge države krepijo inovacijske sposobnosti hitreje od nas

Inovacije

- 20 Nova generacija podpore inoviranju

Inovativnost

- 22 Individualna podpora namesto konkurence

Intervju

- 24 Pri disruptivni inovaciji je ključen namen

Koristi interventnega zakona

- 26 Interventni zakon prinaša konkretne rešitve za ljudi in razvoj Slovenije

Vodenje GZS

- 29 Vesna Nahtigal nadaljnja štiri leta generalna direktorica GZS

Izzivi slovenskega gospodarstva

- 30 Generalna direktorica GZS: Ob zgodbah o izkoriščanju delavcev me je sram

PATLIB

- 32 Intelektualna lastnina bližje podjetjem

European Innovation Scoreboard 2026

- 34 Slovenija ima znanje. Kje je preboj?

Reindustrializacija

- 36 Kako iz degradiranih območij ustvariti razvojno prednost tudi v Sloveniji

Umetna inteligenca

- 38 Od ideje do prve AI-rešitve: Regionalni hubi odpirajo vrata podjetjem

Umetna inteligenca

- 39 Umetna inteligenca v MSP – od ideje do konkurenčne prednosti



20

Dan slovenske elektroindustrije 2026

- 40 Slovenska elektroindustrija mora priložnosti za razvoj iskati tudi zunaj tradicionalnih trgov

AGRA 2026

- 42 Na sejmu AGRA odmevna predstavitev agroživilstva

Vrh kmetijskih in živilskih podjetij

- 44 Agroživilstvo v prelomnem obdobju

STEM50

- 45 Ko raziskovalno znanje dobi priložnost v praksi

Zakonodaja

- 48 Trajnostno poročanje po spremembah ZGD - od zamika rokov do vsebinske zožitve obveznosti

Kolumna

- 50 Gospodarski pospešek na krilih investicij in potrošnje: Slovenija v 2. četrtletju celo z najvišjo rastjo v EU

Poslovna klima

- 54 Dejavnosti, ki so najhitreje povečevale produktivnost pri gospodarskih družbah v zadnjem 5-letnem obdobju

Glas podjetništva

Podkast

- 56 Slovenija potrebuje več ambicije, inovacij in močnih znamk

Podkast

- 58 Ne smeš dvomiti, saj dvom ubija

Podkast

- 60 Kaj se zgodi, če internet zares izgine?



56



Poslovni nasveti

Finančni nasvet

- 61 Izračun in izplačilo odpravnine zaradi poslovnih razlogov, zaradi nesposobnosti in ob redni upokojitvi delavca

Okoljski nasvet

- 62 Nove obveznosti izdelovalcev in proizvajalcev po Evropski uredbi o embalaži in odpadni embalaži

Komunikacijski nasvet

- 64 Komuniciranje znanstvenorazvojnih dosežkov, prebojev ali inovacij ima za podjetja zelo oprijemljive poslovne učinke

Kadrovski nasvet

- 66 Zastopanje – most med kandidatom in delodajalcem

Fokus GZS

- 68 Dosežki za podjetja
69 Zakonodajne spremembe za podjetja
69 Zastopamo stališča gospodarstva
70 Utrip GZS

Poslovne priložnosti

Internacionalizacija

- 74 Od Slovenije do Silicijske doline: Kako Slovensko-ameriški poslovni svet GZS odpira vrata na ameriški trg

Internacionalizacija

- 76 Slovenske digitalne rešitve na evropskem trgu

Vajeništvo

- 78 Ko poklic izbereš s srcem, spol ni pomemben

Viri financiranja

- 80 Jesenske finančne priložnosti za podjetja



Naši člani

Članstvo GZS

- 82 Novi člani o razlogih za pridružitve
84 Dosežki naših članov

Podjetniški odklop

O inovativnosti

- 86 Za preboj med najboljše dobra ideja še ni dovolj

Gibanje

- 88 Fit gospodarstvo:
Ko gibanje postane del delovnika

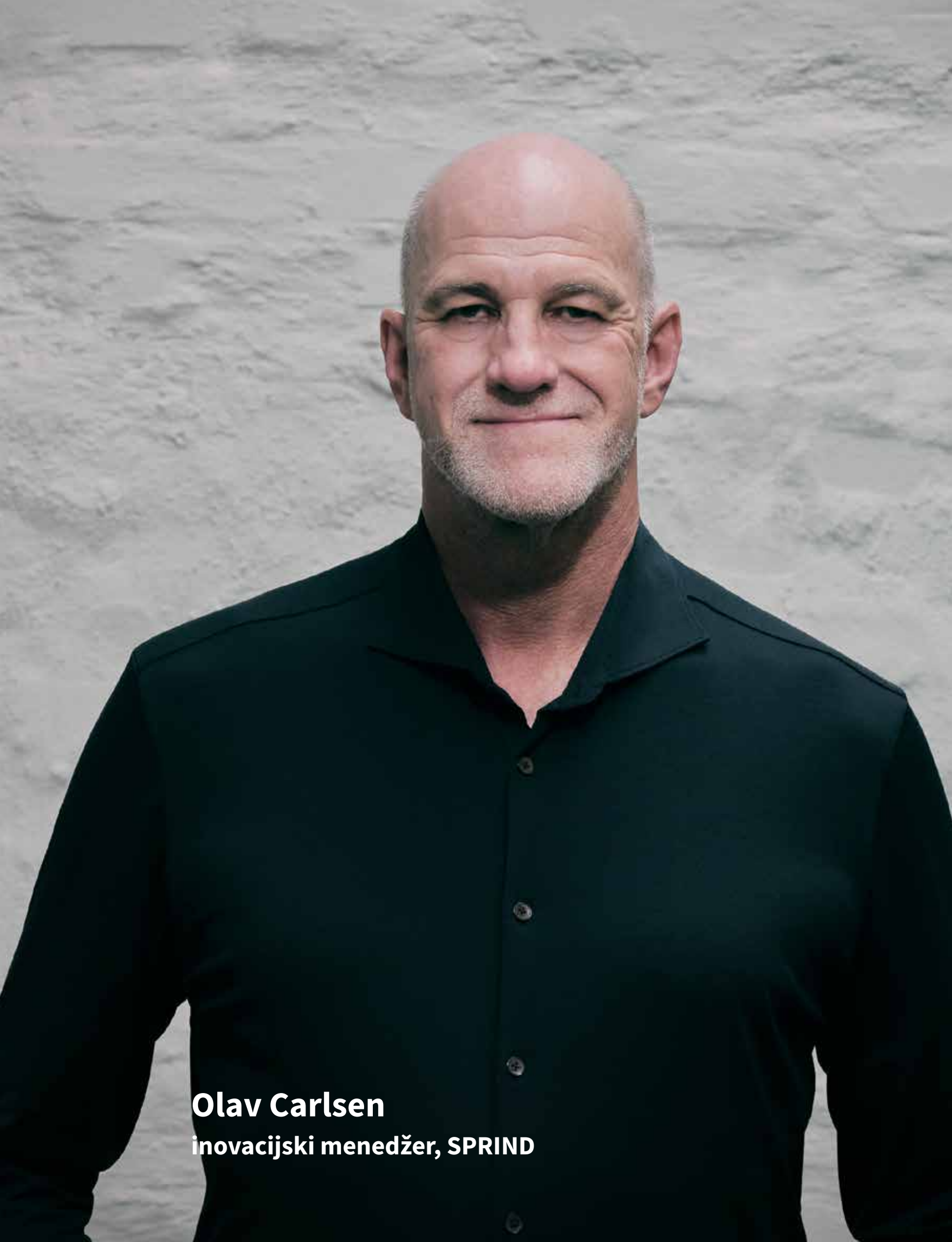


V objektivu

- 90 V objektivu

Koledar

- 94 Napovednik



Olav Carlsen
inovacijski menedžer, SPRIND

INTERVJU

Evropa nima problema z idejami, ampak s skaliranjem in prevzemanjem tveganj

Olav Carlsen, inovacijski menedžer nemške agencije SPRIND, o tem, zakaj Evropa odlične znanosti še vedno ne zna dovolj dobro pretvarjati v globalno uspešna podjetja, zakaj prebojnih inovacij ne moremo financirati po logiki predvidljivih projektov in kje lahko majhnost postane konkurenčna prednost Slovenije.

Željka Kelkedi, Strateški razvoj, GZS; foto: osebni arhiv

Evropa ima vrhunsko znanost, inženirsko znanje in podjetnike. Toda prav na poti od laboratorija do trga se pogosto zgodi prelom: ko je treba tehnologijo industrializirati, prevzeti večje tveganje, hitro zagotoviti kapital in ustvariti prvi trg, evropski inovacijski sistem postane precej previdnejši. **Olav Carlsen** meni, da težava zato ni v pomanjkanju idej, temveč v sposobnosti, da najboljšim med njimi omogočimo dovolj hiter in dovolj ambiciozen prehod v globalno uspešne tehnologije in podjetja.

Carlsen je danes inovacijski menedžer pri SPRIND-u, nemški zvezni agenciji za prebojne inovacije. Pred tem je kot izvršni direktor oziroma finančni direktor deloval v tehnoloških in energetske podjetjih v Silicijski dolini, Latinski Ameriki in na Bližnjem vzhodu, v Kaliforniji pa je sodeloval pri dveh uvrstitvah podjetij na borzo Nasdaq. Prav kombinacija izkušenj iz podjetništva, financiranja in javnega sistema podpore inovacijam mu daje nekoliko drugačen pogled na vprašanje, kako podpirati tehnologije, pri katerih je verjetnost neuspeha velika, njihov potencialni učinek pa izjemen.

SPRIND pri tem ni več osamljen evropski eksperiment. Po Evropi se krepi zanimanje za inovacijske modele po vzoru ameriške DARPA, ki poleg financiranja poudarjajo hitrost odločanja, aktivno upravljanje projektov in jasnejšo pot od tehnološkega razvoja do uporabnika

oziroma prvega trga. Poleg nemškega SPRIND-a deluje britanska ARIA, podobne pristope razvijajo tudi druge evropske države, elemente takšnega načina podpore prebojnim tehnologijam pa preizkuša tudi Evropski svet za inovacije.

V pogovoru za Glas gospodarstva Carlsen pojasnjuje, zakaj bi se morali pri prebojnih inovacijah manj spraševati, ali bo projekt izpolnil vse vnaprej določene mejnike, in bolj, ali lahko – če uspe – spremeni celotno panogo. Govori tudi o vlogi velikih podjetij, prvih kupcev in javnega naročanja ter o tem, zakaj bi lahko bila prav majhnost Slovenije v nekaterih primerih prednost.

Kaj javni inovacijski sistemi najpogosteje napačno razumejo pri tem, kako podjetja dejansko razvijajo in komercializirajo nove tehnologije?

Javni programi pogosto izhajajo iz predpostavke, da inovacije sledijo razmeroma predvidljivi poti: raziskave, razvoj, prototip, trg. V resnici podjetja delujejo v veliko bolj neurejenem okolju. Izkušnje ustanoviteljev, neznani tehnološki izzivi, kupci, ki niso pripravljeni prevzemati tveganj, previden kapital, regulativa in pravi trenutek na trgu se nenehno prepletajo. Z vsakim novim spoznanjem se spreminja tudi načrt.

Največja napaka je pogosto želja financirati tisto, kar je predvidljivo, namesto tistega, kar bi lahko postalo transformativno. Po mojih izkušnjah ključno vprašanje

ni: »Ali lahko ta projekt doseže zastavljene mejnike?«, temveč: »Če uspe, ali lahko spremeni celotno panogo?«

Kje se evropska inovacijska veriga najpogosteje pretrga?

Evropa je zelo dobra pri ustvarjanju znanja in razvoju kompleksnih tehnologij. Naša šibka točka je pretvarjanje tega znanja v podjetja, ki lahko zrastejo na globalni ravni.

Precej udobno se počutimo pri prvih 80 odstotkih poti, ki večinoma potekajo znotraj raziskovalnih organizacij oziroma podjetij. Veliko bolj previdni postanemo pri zadnjih, tržno usmerjenih 20 odstotkih, kjer so potrebni kapital, hitrost, pripravljenost prevzeti industrijsko tveganje in ustvarjanje novih trgov.

Preveč tehnologij zapusti laboratorij in nato vstopi v finančno in regulativno okolje, ki je zasnovano predvsem za postopne inovacije. Evropa nima problema z idejami. Imamo problem s skaliranjem in prevzemanjem tveganj.

”

Če je vsak neuspeh obravnavan kot politični škandal, boste neizogibno začeli financirati stvari, ki že v izhodišču niso bile dovolj tvegane, da bi lahko bile zares prebojne.

Kako bi prebojno inovacijo razložili direktorju industrijskega malega ali srednjega podjetja?

Rekel bi takole: pri prebojni inovaciji ne gre za to, da svoj obstoječi izdelek izboljšate za pet odstotkov. Gre za možnost, da čez pet ali deset let vaš današnji izdelek sploh ne bo več relevanten.

Vprašajte se, kaj bi se zgodilo, če bi neka tehnologija nekaj nenadoma naredila desetkrat ceneje, bistveno učinkoviteje, veliko manjše, hitrejše ali radikalno bolj trajnostno. Če takšna možnost obstaja, jo morate vsaj razumeti, tudi če je verjetnost uspeha na začetku majhna.

Strateška napaka ni, da ne vlagate v vsak »moonshot« (vsako prebojno idejo). Strateška napaka je, da ne opazite, da neko drug razvija tehnologijo, zaradi katere bi lahko vaš današnji posel postal zastarel.

Kako naj uveljavljena podjetja ugotovijo, pri katerih nastajajočih prebojnih tehnologijah bi lahko imela koristi?

Ne začnite z vprašanjem: »V katero tehnologijo naj investiramo?« Začnite z vprašanjem: »Kaj bi lahko temeljito spremenilo oziroma porušilo naš današnji poslovni model ali odnos z našimi kupci?«

Nato pogledajte zunaj podjetja, na univerze, start-upe, raziskovalne inštitute in v druge industrije ter poiščite tehnologije, ki bi lahko povzročile takšno spremembo. Če jih ne najdete, te kanale uporabite aktivno in jim zastavite vprašanje, denimo v obliki tehnološkega izziva.



Uveljavljenemu podjetju tehnologije ni nujno treba razviti samemu. Izjemno dragoceno je lahko že to, da postane njen prvi industrijski partner, testno okolje ali prvi kupec. V številnih primerih je najcenejša inovacijska varovalka preprosto to, da se tehnologiji dovolj približate, da razumete, kaj bi lahko nekoč postala.

Kateri problem naj bi z ustanovitvijo rešil SPRIND?

SPRIND je bil ustanovljen za tehnologije, ki so preveč tvegane, preveč zgodnje ali preveč nekonvencionalne za običajne instrumente financiranja, vendar so hkrati preveč pomembne, da bi jih pustili v laboratoriju.

Klasično financiranje raziskav je prvenstveno zasnovano za ustvarjanje novega znanja. Tvegani kapital potrebuje verodostojno pot do finančnega donosa. Razvojno-raziskovalne dejavnosti v velikih podjetjih pa razumljivo ščitijo obstoječi posel.

Prebojne inovacije pogosto obstanejo prav v neprijetnem prostoru med vsemi tremi. Naloga SPRIND-a je v bistvu ta prostor narediti primeren za vlaganje in resnično tveganim idejam dati možnost, da dokažejo, ali lahko postanejo nekaj realnega.

Katere elemente modela SPRIND bi bilo mogoče prenesti tudi v druge evropske države?

Prenosljiva je predvsem osnovna filozofija: zelo sposobni organizaciji omogočiti dovolj svobode, da prevzema tehnološka tveganja, deluje hitro in odloča na podlagi potenciala projekta, ne zgolj njegove administrativne skladnosti. Ob tem potrebuje ekipo ljudi z resničnimi poslovnimi izkušnjami.

SPRIND lahko tako avtonomno deluje tudi zaradi posebnega zakona, SPRIND-Freieitsgesetz, ki mu daje večjo operativno in finančno svobodo. Zato ne morete preprosto kopirati organizacijske sheme SPRIND-a in pričakovati enakega rezultata.

Potrebujete politično podporo, sposobne ljudi z izkušnjami iz industrije, start-upov, scale-upov in izstopov iz podjetij, resnično avtonomijo ter predvsem kulturo, ki sprejema dejstvo, da bodo nekateri projekti propadli – prav zato, ker agencija zavestno deluje na področjih, kjer uspeh ni zagotovljen.

Če je vsak neuspeh obravnavan kot politični škandal, boste neizogibno začeli financirati stvari, ki že v izhodišču niso bile dovolj tvegane, da bi lahko bile zares prebojne.

Mimogrede, model SPRIND-a je bil že uspešno prenesen tudi v nekatere druge evropske države, ki vzpostavljajo agencije po podobnem vzoru.

Po katerih znakih prepoznate, da si na videz nerealistična ideja vendarle zasluži resno priložnost?

Iščem kombinacijo izjemnega potenciala in verodostojnega tehničnega uvida. Včasih je dokazov presenetljivo malo, vendar imamo pred seboj znanstvenika ali ekipo,

ki problem razume izjemno globoko in je opazila nekaj, kar so drugi spregledali.

Ključno vprašanje je, ali lahko oblikujemo proces, s katerim veliko negotovost spremenimo v merljiv odgovor. Prebojne inovacije namreč napredujejo skozi učenje, ne skozi PowerPoint predstavitev.

Tudi neuspeh ni samodejno nekaj slabega. Če projekt ustvari dragoceno znanje in spremeni to, kar bomo naredili v naslednjem koraku, je to lahko produktiven neuspeh. Če isto napako ponavljamo, ne da bi se iz nje karkoli naučili, pa gre preprosto za slabo izvedbo.

Kje deep-tech projekti najpogosteje propadejo?

Pogosto krivimo tehnologijo, vendar presenetljivo velikokrat tehnologija sploh ni pravi razlog za neuspeh.

Projekti propadejo, ker jim zmanjka denarja, preden dosežejo naslednji tehnološki mejnik, ker podcenijo industrializacijo, ker nimajo resne poti do prvega kupca ali pa naletijo na regulativne ovire, o katerih v zgodnejših fazah niso razmišljali. Zelo pogosto je vse to povezano tudi z izkušnjami in motivacijo ekipe.

Evropa še posebej podcenjuje pomen skaliranja in prvih trgov. Tehnologija je lahko znanstveno odlična, pa kljub temu propade, ker nihče ni pripravljen kupiti prvih desetih izdelkov.

Zato so lahko industrijski partnerji, zgodnji uporabniki in javno naročanje odločilnega pomena. Ne zagotavljajo le denarja, temveč tudi resnično okolje, v katerem lahko tehnologija dokaže svojo industrijsko verodostojnost. Ključna sta tudi zgodnja izgradnja prave ekipe in zunanja podpora.

Podjetju ni treba vsega razviti samemu

Za uveljavljeno podjetje je lahko izjemno dragoceno že to, da postane prvi industrijski partner, testno okolje ali prvi kupec nove tehnologije. Tako se ji dovolj približa, da razume njen potencial – in pravočasno prepozna tudi morebitno grožnjo svojemu obstoječemu poslu. Včasih je prav to najcenejša inovacijska varovalka.



Kakšno vlogo bi morala pri tem imeti uveljavljena podjetja?

Uveljavljena podjetja imajo nekaj, kar start-upi nujno potrebujejo: kupce, proizvodne zmogljivosti, znanje o certificiranju, dobavne verige in razumevanje, kako poslovati v velikem obsegu.

Zato naj se ne trudijo obnašati kot start-upi. Nasprotno! Pri sodelovanju s start-upi naj uporabijo svoje lastne prednosti.

Ključno je ustvariti zaščiten prostor, v katerem lahko podjetje eksperimentira s tehnologijami, ki bi bile za njegov osnovni posel preveč tvegane. Eksperiment v vrednosti 500.000 evrov, ki zaščiti posel v vrednosti 500 milijonov evrov, je lahko zelo smiselna naložba.

Kje lahko majhnost postane konkurenčna prednost?

Mala podjetja, ki nimajo obstoječega poslovnega modela, ki bi ga morala varovati, ustaljene baze vlagateljev, osredotočene predvsem na denarni tok in pretekle uspehe, ter velike in toge organizacije z notranjo politiko, ki posega v odločitve ali jih celo blokira, so lahko bistveno bolj prilagodljiva in manj nenaklonjena tveganju. Premikajo se lahko hitreje in so bolj osredotočena.

Podobno velja za države. Majhna država ne more in tudi ne bi smela poskušati razviti zmogljivosti na vseh tehnoloških področjih. Njena prednost je lahko prav v tem, da se odločitve sprejemajo hitreje, da se ekosistem lažje poveže ter da lahko država,

raziskovalna sfera in industrija sodelujejo brez velikih organizacijskih razdalj.

Slovenija bi morala prepoznati nekaj področij, na katerih ima izjemne talente, industrijske zmogljivosti ali strateški pomen, kar je do neke mere že storila, ter na teh področjih postati nesorazmerno dobra glede na svojo velikost.

Pri vsem drugem pa odgovor ni nujno v tem, da vse zmogljivosti zgradimo doma. Pametnejša strategija je lahko vzpostavljanje močnih mednarodnih partnerstev in zagotavljanje, da so slovenska podjetja povezana z najboljšimi evropskimi in svetovnimi ekosistemi.

”

Eksperiment v vrednosti 500.000 evrov, ki zaščiti posel v vrednosti 500 milijonov evrov, je lahko zelo smiselna naložba.

Kateri je najbolj trdovraten mit o inovacijah v Evropi?

Eden od »mitov«, ki je v resnici precej resničen, je, da ima Evropa dobre ideje, vendar jih pogosto ne zna uspešno komercializirati. Druga neprijetna resnica je, da Evropa še vedno ne govori in ne razmišlja z enim glasom. Nacionalni interesi pogosto preprečijo pogled na širšo sliko.

Tudi javno financiranje je pogosto preveč nacionalno usmerjeno. Pri tem pozablja, da inovacije, ki koristijo nacionalnemu gospodarstvu, ni nujno, da nastanejo znotraj meja iste države. SPRIND skuša to oviro preseči in deluje na evropski ravni.

Res je tudi, da v Evropi ni dovolj tveganega kapitala za hiperskaliranje po ameriškem vzoru. Tu morajo agencije, kot je SPRIND, pomagati, da prebojne inovacije postanejo dovolj privlačne za evropski kapital.

Prebojne inovacije potrebujejo drugačen sistem

Za prebojne inovacije ni dovolj le več denarja. Potrebni so **politična podpora, sposobni ljudje z izkušnjami iz industrije, start-upov, scale-upov in izstopov iz podjetij, resnična avtonomija ter kultura, ki sprejema, da pri visoko tveganjih projektih vsi poskusi ne bodo uspešni.**

Takšen sistem mora omogočati tudi učenje iz neuspeha. Če podpira samo projekte z zelo predvidljivim izidom, zmanjšuje tveganje – vendar hkrati zmanjšuje tudi možnost resničnega tehnološkega preboja.

Velik mit je tudi, da Evropi primanjkuje idej. Ali pa da so naši mladi nenaklonjeni tveganju in manj podjetni. Tega ne verjamem niti za trenutek. Imamo odlično znanost, inženirje, podjetnike in tehnologije ter mlade, ki so danes bistveno bolj pripravljeni prevzemati velika tveganja kot pred nekaj desetletji.

Ko ocenjujemo njihove podvige, pa še vedno porabimo preveč časa za vprašanja, ali je nekaj varno, dokazano in ekonomsko predvidljivo, še preden smo to pripravljeni podpreti.

Cilj ni, da bi inovacije naredili manj tvegane. Postati moramo bistveno boljši pri prevzemanju pravih tveganj. ■



Odlična tehnologija sama po sebi ni dovolj

Deep-tech projekti pogosto ne propadejo zaradi tehnologije. Zmanjka jim kapitala pred naslednjim tehnološkim mejnikom, podcenijo industrializacijo, nimajo jasne poti do prvega kupca ali pa prepozno naletijo na regulativne ovire.

Zato so lahko industrijski partnerji, zgodnji uporabniki in javno naročanje odločilnega pomena. Tehnologiji ne zagotavljajo le denarja, temveč tudi realno okolje, v katerem lahko dokaže svojo industrijsko verodostojnost. Pomembni so tudi prava ekipa, njene izkušnje in pravočasna zunanja podpora.

GEBERIT AQUACLEAN ALBA

NA DOTIK DO SVEŽINE



Tuš WC Geberit AquaClean Alba je idealen za tiste, ki do sedaj še niso imeli možnosti uporabe WC školjke s funkcijo bideja. Z osnovnimi funkcijami in elegantnim oblikovanjem, ki se popolnoma prilega vsaki kopalnici, je na voljo po ugodni ceni.

INOVACIJE

Slovenske inovacije, ki premikajo meje

Letošnji razpis GZS za inovacije ponovno potrjuje, da razvoj ostaja pomemben del slovenskega gospodarstva. Za najboljšimi slovenskimi inovacijami stojijo znanje, pogum in razvojne ekipe, ki premikajo meje mogočega.

Katja Pokeržnik, Koroška gospodarska zbornica, GZS; foto: arhivi prijaviteljev



Leto 2026 ima poseben pomen tudi zato, ker na regijski ravni obeležujemo že 30 let podeljevanja priznanj za inovacije. Gibanje, ki se je pred tremi desetletji začelo v Zasavju, je danes največja in najbolj prepoznavna platforma za prepoznavanje inovativnosti slovenskega gospodarstva. V tem času se je zvrstilo na tisoče inovatorjev in razvojnih ekip, ki so s svojimi rešitvami neštetim idejam pomagali na poti do razvoja, trga in mednarodnega uspeha.

Kam se usmerja slovenski razvoj?

Pregled letošnjih nacionalnih kandidatov ponuja zanimiv vpogled v to, kam se usmerja razvoj slovenskega gospodarstva. Med prijavljenimi inovacijami najdemo rešitve s področja farmacije in zdravstva, naprednih materialov, digitalizacije, umetne inteligence, avtomobilske industrije in mobilnosti, energetike ter krožnega gospodarstva. Prav na teh področjih Slovenija ustvarja pomemben del izvoza, razvoja in dodane vrednosti. Prijave kažejo, da podjetja vse pogosteje združujejo različna znanja in tehnologije ter iščejo odgovore na zelo konkretne izzive proizvodnje, trajnosti, produktivnosti in kakovosti življenja.

Takšna usmeritev je pomembna tudi v širšem evropskem prostoru. Slovenija po zadnjih podatkih Evropskega inovacijskega indeksa dosega približno 87 odstotkov povprečne inovacijske uspešnosti Evropske unije, kar nas uvršča med zmerne inovatorke. Posebej dobre rezultate dosegamo pri sodelovanju med znanostjo in gospodarstvom ter pri vlaganjih podjetij v raziskave in razvoj, precej več izzivov pa ostaja pri komercializaciji znanja, razpoložljivosti tveganega kapitala in ustvarjanju globalno prebojnih inovacij. Prav na teh področjih bodo morale biti prihodnje inovacijske politike še bolj osredotočene.

Inovacijski potencial po vsej Sloveniji

Pomembna je tudi regionalna dimenzija inovacij. Evropske analize regij, ki jih je v lanskem letu izvedel OECD ugotavljajo, da je Zahodna Slovenija med močnejšimi inovacijskimi regijami, Vzhodna Slovenija pa med zmernimi inovatorkami. Razlike med regijami zato ostajajo razvojni izziv, hkrati pa potrjujejo, kako pomembno je, da inovacijski potencial prepoznavamo in podpiramo v vseh delih države.

Ko pogledamo vseh 235 letošnjih prijav, vidimo, da razvojni potencial Slovenije ni

Na razpise 13 regijskih gospodarskih zbornic je bilo prijavljenih kar 235 inovacijskih predlogov, med katerimi se je na nacionalno raven uvrstilo 49 zlatih regionalnih inovacij. Kljub zahtevnim razmeram, negotovostim na trgih in hitrim tehnološkim spremembam podjetja še naprej vlagajo v razvoj novih izdelkov, storitev in procesov.

skoncentriran na enem mestu. Nastaja v podjetjih in raziskovalnih organizacijah po vsej državi. Prav zato imajo priznanja za inovacije po tridesetih letih še močnejšo vlogo kot ob začetku. Pomagajo prepoznati ideje, ki presegajo okvire posameznega podjetja, ter opozarjajo na smeri razvoja, ki bodo v prihodnjih letih pomembno vplivale na konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

Letošnje inovacije niso le pregled najboljših dosežkov preteklega obdobja, ampak tudi pogled v smer, v katero se razvijajo naše regije in slovensko gospodarstvo kot celota ter na področja, kjer se slovenska inovativnost že danes kaže kot vodilna na globalnih trgih.

V nadaljevanju predstavljamo inovacije, ki dokazujejo, da slovensko znanje premika meje in soustvarja prihodnost. ■

Dobra ideja potrebuje pogum, znanje in predvsem ljudi, ki verjamejo vanjo ter jo znajo pretvoriti v konkretno rešitev. Potrebuje tudi vztrajnost, saj se prava inovacija razvija skozi preizkušanje, napake in nenehno izboljševanje. Najpomembnejše pa je, da rešuje resničen problem in ustvarja vrednost za uporabnika – šele takrat ideja postane uspešna inovacija.

Ekipa SMARTI

PREJEMNIKI ZLATIH NACIONALNIH PRIZNANJ GZS ZA INOVACIJE:

Domel d.o.o., Nela razvojni center d.o.o. – Visokozmogljiv elektromotor za dinamično krmiljenje navora v športnih vozilih



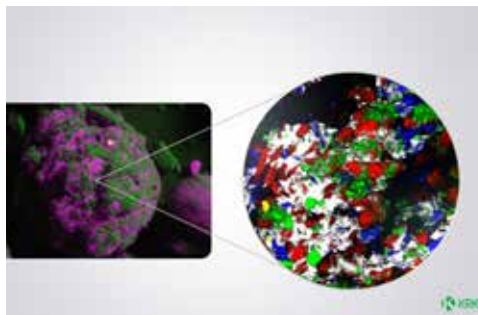
Povpraševanje po dinamičnem krmiljenju navora pogonskih koles je spodbudilo razvoj elektromotornega sklopa Domel. Kljub omejenemu prostoru, 800V arhitekturi, visokim obremenitvam in zahtevani življenjski dobi je bil razvit inovativen koncept navijanja satorja ter tehnologija sočasnega rezanja in lepljenja pločevine. Rezultat je serijski, tehnično čist eTV sklop z visoko gostoto moči, optimizirano maso in učinkovitostjo za prestižna hibridna in električna vozila.

Elan, d.o.o. – Smuči Elan ACE s tehnologijo Active Suspension Drive



Cilj inovacije je bil izboljšati stik smučke s snežno podlago na način zmanjšanja motečih vibracij, ki pri smučanju nastanejo. To so dosegli z delno razbremenitvijo torzijskih napetosti v smučki in dodatnim dušenjem vibracij na način, da je zgornji nosilni sloj smučke sestavljen iz treh slojev materiala. Na mestih prekrivanja sta sloja v konici in peti smučki povezana z osrednjim slojem, z vmesnim slojem elastičnega materiala, ki omogoča prožnost in blaženje.

Krka, tovarna zdravil, d. d., Novo mesto – Dvojna inovacija – napredna sinteza in dovršena farmacevtska oblika rivaroksabana – za zanesljivo preprečevanje krvnih strdkov



Krkina inovacija z rivaroksabanom temelji na vertikalnem razvoju. Lastna sinteza učinkovine in napredna zasnova tablete zagotavljata ustrezno biološko uporabnost sicer slabo topne učinkovine in zanesljivo delovanje. Robustni sodobni procesi omogočajo učinkovito industrijsko proizvodnjo vseh jakosti zdravila, njegovo dolgoročno konkurenčnost in stabilno oskrbo trgov ter utrditev položaja Krke med proizvajalci sodobnih antikoagulantnih zdravil.

Lek d.d. – Sandozovi globalni centri odličnosti: inovacijski model za razvoj varnih in učinkovitih zdravil za bolnike po vsem svetu



Centri odličnosti so v farmacevtski industriji ključni, saj omogočajo centralizacijo strokovnega znanja, standardizacijo procesov in pospeševanje inovacij v kompleksnem, reguliranem okolju. V Sloveniji so vzpostavljeni trije takšni centri, ki z inovacijami in aktivnostmi podpirajo globalno mrežo Sandoza in prispevajo k razvoju varnih, učinkovitih in kakovostnih zdravil ter sooblikovanju regulatornih smernic, relevantnih za celotno farmacevtsko industrijo.

LynxCraft – LynxCraft kopilot



LynxCraft kopilot je AI platforma, ki digitalizira in vodi celoten proces gradnje – od ideje do izvedbe. Uporabnikom pomaga pri odločanju, preverja skladnost z zakonodajo, zmanjšuje tveganja podražitev in zamud ter povezuje vse deležnike v enoten, sledljiv sistem. Rešitev povečuje finančno, pravno in operativno varnost ter prispeva k bolj trajnostni in predvidljivi gradnji.

Novartis farmacevtska proizvodnja d.o.o. – Nova, izboljšana oblika zdravila za zdravljenje raka dojke



Novartisovo inovativno zdravilo za tarčno zdravljenje raka dojke se s širitvijo indikacije na zdravljenje zgodnjih oblik raka uvrsti v novo, strožjo kategorijo regulatornih zahtev po kontroli nitrozaminskih nečistot. Posledično so slovenski strokovnjaki v Novartisu, s sodelovanjem timov analitike, kemijske sinteze, formulacije in pakiranja, razvili novo obliko zdravila, ki več kot ustrezno zadosti novim zahtevam.

openDAQ d.o.o. – openDAQ SDK – odprta programska platforma za sodoben zajem merilnih podatkov



openDAQ je odprtokodna programska inovacija za povezovanje, sinhronizacijo in prenos merilnih podatkov med merilnimi napravami in računalniki. Omogoča interoperabilne sisteme za zajem podatkov, hitrejši razvoj novih merilnih produktov ter lažjo integracijo strojne in programske opreme. Podjetjem zmanjšuje razvojne stroške, skrajšuje čas do trga in uvaja standard v industrijo meritev. S tem povezuje razdrobljen ekosistem merilnih produktov.

Pipistrel Vertical Solutions d.o.o. – Nuuva V300



Nuuva V300 je avtonomni hibridno električni VTOL tovorni sistem, razvit za zračno logistiko brez potrebe po vzletno pristajalni stezi. Združuje vertikalni vzlet in pristaneke z učinkovitim letom s fiksnimi krili ter omogoča varen, zanesljiv in trajnosten transport tovora na kratkih, srednjih in dolгих razdaljah za civilne, humanitarne in posebne operacije.

PREJEMNIKI SREBRNIH NACIONALNIH PRIZNANJ GZS ZA INOVACIJE:

ALFA TEL d.o.o. (ReVino)

ReVino

Appolius d.o.o.

SOPX – AI platforma za pretvorbo procesnih videoposnetkov v strukturirane digitalne delovne postopke

BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje

Najmočnejši, najvzdržljivejši, z naprednim upravljanjem – nadaljevanje generacij kuhinjskih robotov Serije 8

BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje

Kartušni sistem nove generacije za samodejno čiščenje in odstranjevanje vodnega kamna v popolnoma avtomatskih kavnih aparatih

Chipolo d.o.o.

Chipolo CARD – Sledilnik za denarnice

Chipolo d.o.o.

Chipolo LOOP – Univerzalni sledilnik

Danfoss Trata d.o.o.

VRP3 – Tropotni mešalno/preklopni ventil s pogonom za aplikacije toplotnih črpalk

ECHO Instruments d.o.o.

XC Respirimeter – Sistem za zgodnje zaznavanje bioloških procesov v realnem času za varno in trajnostno okolje

EFOS informacijske rešitve d.o.o.

Trapview AURA 2 SC

ETI Elektroelement d.o.o., VIAL Automation d.o.o., Procesi d.o.o.

Razvoj varovalčnega ločilnega stikala PCF 10 in avtomatizirane montažne linije

Gorenje d.o.o., Hisense Ronshen (Guangdong) Refrigerator Co., Ltd., SIQ Ljubljana

Nova modularna platforma vgradnih hladilnikov

Gorenje d.o.o., Univerza v Ljubljani, Fakulteta za strojništvo, LASDI

Napredni sistem profesionalne nege perila v gospodinjstvu – ASKO Scandinavian Laundry Care 2.0 pralni in sušilni stroji nove generacije

Gostol Gopan d.o.o.

Inovativni visokoučinkoviti industrijski cvrtnik

Impol 2000 d.d.

Integrirani sistem zagotavljanja varnosti aluminijevih izdelkov iz recikliranih surovin za kritične aplikacije

Intercal Slovenija d.o.o.

Razogljčenje proizvodnje apna z uporabo TREIVO sistema, bio goriv in odpadne toplote

Iskra PIO d. o. o., Iskra PIO d. o. o., L-tek d. o. o.

Napredno testiranje rokavic aseptičnih sistemov z GMP Annex 1 sledljivostjo

Kolektor Mobility d.o.o.

Plastomagnet na osnovi 100 % recikliranega NdFeB praha

Krka, tovarna zdravil, d. d., Novo mesto

Z vertikalno integriranim razvojem do sodobnega antitrombotičnega zdravljenja s tikagrelorjem

Krka, tovarna zdravil, d. d., Novo mesto

Nova generacija Krkinih kombiniranih zdravil s telmisartanom za večjo proizvodno fleksibilnost in zanesljivo oskrbo

Ledinek Engineering d.o.o.

Visokozmogljiva linija za skobljanje in sortiranje

Lek d. d., Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo, Univerza v Mariboru, Fakulteta za strojništvo, Univerza v Mariboru, Medicinska fakulteta, Univerza v Mariboru

Trening center Biofarmaceutika Lendava

Mineralka d.o.o.

Aktivni modularni sistem za polnjenje in shranjevanje polnilnih baterij RACLAN

Muflon d.o.o.

d-dry PP white mat – razvoj mat premazane BOPP folije za digitalni tisk (dry toner)

PRO LABOR d.o.o., ŠTORE STEEL d.o.o.

Inovativna izdelava orodnega jekla 1.2312 z uporabo kontinuirnega litja gredic in indukcijskega poboljšanja

Sandiline d.o.o.

Napredna reševalna suha obleka za reševanje v primeru poplav in neurij

SIJ Acroni d. o. o., Univerza v Ljubljani, Naravoslovnotehniška fakulteta, C3M d.o.o.

Podporni sistem TMProSim za napredno vročo predelavo jekla

TAB-SYSTEMS D.D.

SMARTI iCross - Industrijski prečni sistem strojnega vida za zaznavanje napak na lesenih deskah z namenom optimizacije razreza in sortiranja na osnovi AI tehnologije

PREJEMNIKI BRONASTIH NACIONALNIH PRIZNANJ GZS ZA INOVACIJE:

Anej Serec s.p.

3D svetlobni napisi s pomočjo 3D print tehnologije

BISTRE GLAVICE, IZOBRAŽEVALNE STORITVE, ANITA SILA S.P.

Tornado Boom® – interaktivna didaktična igra za razvoj večjezičnih kompetenc

CNC Borštnar d.o.o., RUDOLFOVO –

Znanstveno in tehnološko središče Novo mesto, 3D-ING d.o.o.

Z umetno inteligenco in robotiko podprta kontrola izdelkov v maloserijski proizvodnji

Kronoterm d.o.o.

ESSENTA – nova definicija trajnostnega segrevanja vode

Lek d.d.

Kontinuirna priprava encimsko razgrajene raztopine sojinega koncentrata za dohranjevanje fermentacijskega produkta klavulanske kisline

O.P.S. BREZNIK d.o.o., Fakulteta za tehnologijo polimerov

Inovativni toplo-kanalni sistem z igelno zaporo in integriranim vpihom plina

Pivovarna Pelicon d. o. o.

Avtomatizacija v kraft pivovarstvu

Robotina d.o.o., Rudolfovo – znanstveno in tehnološko središče Novo mesto

Inteligentni sistem za optimizacijo upravljanja energije v stavbah xEMS

Steklarna Hrastnik, družba za proizvodnjo steklenih izdelkov, d.o.o., Com-sensus d.o.o.

Steklarska peč kot sistem za shranjevanje toplotne energije

STILLES d.o.o.

Digitalni potni list za CLT s celovito sledljivostjo proizvodnega procesa

Stroka Produkt d.o.o.

OneGate – organizacijska AI governance platforma

SYSTEMAIR D.O.O.

Menerga CO₂mpass

TROIA d.o.o.

VegVision – upravljanje vegetacije s podporo naprednih GIS rešitev in Umetne inteligence

PREJEMNIK POSEBNEGA NACIONALNEGA PRIZNANJA ZA INOVACIJSKI IZZIV:

Ekstera d.o.o., Infotim Ržišnik Perc

d.o.o., Mikrobium d.o.o., Valter Skupina d.o.o.

Aquamind



Zahvaljujemo se pokroviteljem in partnerjem za podporo Dneva inovativnosti

Nacionalni partnerji projekta



Zlati pokrovitelji



Srebrna pokrovitelja



Ambasador inovativnosti



Partnerji projekta



Razstavljalci



UNIVERZA V LJUBLJANI

Od laboratorija do trga: zakaj pri komercializaciji inovacij pogosto ne odloča tehnologija, temveč strategija

Slovenija ima znanje, raziskovalce in podjetja, ki razvijajo tehnologije z velikim potencialom. Kljub temu številne inovacije nikoli ne dosežejo trga ali pa ne ustvarijo pričakovanega poslovnega učinka. Razlog pogosto ni v kakovosti tehnologije, temveč v pomanjkanju strategije za njeno komercializacijo.

Zakaj najboljša tehnologija ni vedno zmagovalka

V poslovnem svetu namreč uspeh inovacije ni odvisen le od tega, kaj tehnologija zmore, ampak predvsem od tega, ali rešuje konkretno potrebo na trgu. Zgodovina je polna primerov tehnološko dovršenih rešitev, ki niso našle kupcev, medtem ko so manj napredni izdelki osvojili trg zaradi boljšega razumevanja uporabnikov, učinkovitejšega poslovnega modela ali hitrejšega vstopa na trg.

Kako zaščititi ustvarjeno vrednost

Prvi izziv je pogosto že zaščita ustvarjene vrednosti. Intelektualna lastnina ni zgolj pravno vprašanje, temveč pomemben dejavnik pri gradnji konkurenčne prednosti. Dobro zastavljena strategija varovanja patentov, blagovnih znamk ali poslovnih skrivnosti lahko pomembno vpliva na vrednotenje podjetja, njegovo pogajalsko moč in privlačnost za investitorje.

Investitorji financirajo rast, ne le tehnologije

Drugi pomemben dejavnik je financiranje. Mnogi inovatorji verjamejo, da jih bo kakovost tehnologije sama po sebi pripeljala do investitorjev. V praksi investitorji običajno ocenjujejo širšo sliko: velikost trga,

možnosti rasti, sposobnost ekipe, regulativna tveganja in potencial za ustvarjanje prihodkov. Tehnologija je pomembna, vendar predstavlja le en del zgodbe.

Poslovni model: vprašanje, ki si ga morate zastaviti prej

Prav tako je treba na zgodnji stopnji razmišljati o poslovnem modelu. Ali bo podjetje tehnologijo prodajalo samo, jo licenciralo, iskalo strateškega partnerja ali ustanovilo novo družbo? Odgovor na to vprašanje vpliva na način financiranja, zaščite intelektualne lastnine in dolgoročno strategijo rasti. Odločitve, sprejete na začetku razvoja, lahko pomembno vplivajo na uspešnost komercializacije v kasnejših fazah.

Poseben izziv predstavljajo tudi regulativne zahteve. To velja zlasti za panoge, kot so zdravstvo, farmacija, energetika, mobilnost in umetna inteligenca. Podjetja, ki regulativne vidike vključijo že v razvojni proces, pogosto hitreje in učinkoviteje pridejo do trga kot tista, ki se s temi vprašanji začnejo ukvarjati šele ob lansiranju produkta.

Od inovacije do konkurenčne prednosti

V času umetne inteligence, digitalne preobrazbe in vse hitrejših tehnoloških prebojev inovacije nastajajo hitreje kot kadarkoli prej. Konkurenčna prednost zato ni več odvisna zgolj od sposobnosti razvoja novih rešitev, temveč predvsem od sposobnosti njihovega učinkovitega prenosa na trg. Podjetja, ki že od začetka povežejo razvoj, zaščito intelektualne lastnine, financiranje in jasno poslovno strategijo, imajo bistveno več možnosti, da inovacijo pretvorijo v trajno poslovno vrednost.

Eden od ključnih elementov uspešne komercializacije je tudi učinkovito upravljanje intelektualne lastnine. V digitalnem gospodarstvu vrednost podjetja vse pogosteje temelji na neopredmetenih sredstvih, kot so tehnologija, podatki, blagovne znamke, vsebine in uporabniška izkušnja. Zato se podjetja vse pogosteje srečujejo z vprašanji, kako te konkurenčne prednosti zaščititi, razvijati in izkoristiti za rast. Prav ta vprašanja danes vse pogosteje obravnavajo interdisciplinarne ekipe strokovnjakov za intelektualno lastnino, tehnologijo in poslovno strategijo.

Želite izvedeti več?

Kako zaščititi digitalne produkte, učinkovito upravljati blagovne znamke na družbenih omrežjih ter razumeti vpliv umetne inteligence na avtorske pravice in intelektualno lastnino? Odgovore na aktualna vprašanja bodo ponudili CMS-ovi strokovnjaki v jesenski seriji webinarjev **CMS IP Insights**, namenjeni podjetjem, ki želijo svoje inovacije pretvoriti v dolgoročno poslovno vrednost. ■

Odvetniška pisarna CMS REICH-ROHRWIG
 HAINZ – Podružnica v Sloveniji
 Bleiweisova cesta 30
 SI-1000 Ljubljana
 E: ljubljana.office@cms-rrh.com

Od uporabniških vmesnikov in družbenih omrežij do avtorskih pravic

Kaj morajo podjetja vedeti o intelektualni lastnini v dobi
UI, platform in digitalnih vsebin



INOVACIJSKA POLITIKA

Druge države krepijo inovacijske sposobnosti hitreje od nas

Slovenija ima znanje, razvojno sposobna podjetja in močno industrijsko osnovo, vendar te prednosti prepočasi pretvarja v nove produkte, investicije, rast in višjo dodano vrednost.

Mag. Tajda Pelicon, Korporativno komuniciranje, GZS; foto: Tadej Kreft, GZS

Ključni izziv ni samo obseg sredstev za raziskave, razvoj in inovacije, temveč predvsem bolj povezan sistem, ki podjetju omogoča, da razvoj pripelje do proizvodnje in trga. Uspeha inovacijske politike zato ne smemo meriti po številu razpisov ali projektov, temveč po tem, koliko inovacij pride do kupcev, na trg in v industrijsko uporabo ter kakšne gospodarske učinke ustvarijo v obliki investicij, izvoza in višje produktivnosti.

Slovenija inovacijski zaostanek zmanjšuje prepočasi

Evropska inovacijska lestvica (EIS) 2026 Slovenijo uvršča na 17. mesto med 27 članicami EU in med zmerne inovatorke. »Največje tveganje ni samo 17. mesto. Največje tveganje je, da druge države svoje inovacijske sposobnosti krepijo hitreje od nas. To se danes vidi na lestvici, jutri pa v produktivnosti, investicijah, dodani vrednosti in konkurenčnosti našega gospodarstva,« opozarja **Vesna Nahitgal, generalna direktorica GZS**.

Podrobnejši pogled pokaže pomemben razkorak. Slovenija je močna pri izvozu srednje- in visokotehnoloških izdelkov, poslovna vlaganja v raziskave in razvoj so približno na ravni evropskega povprečja, zelo močno je tudi sodelovanje gospodarstva z raziskovalnim sektorjem. Na drugi strani močno zaostajamo pri širših inovacijskih vlaganjih, znanjsko intenzivnih storitvah in financiranju rasti inovativnih podjetij.

Žiga Lampe, pomočnik direktorice GZS za strateški razvoj in internacionalizacijo, je dodal, da »naša največja vrzel ni pri ustvarjanju znanja. Nastaja pri njegovem pretvarjanju v gospodarsko vrednost.«

Štirje pogledi, isto opozorilo

GZS je položaj Slovenije ocenila ne le na podlagi Evropske inovacijske lestvice, temveč tudi na podlagi priporočil OECD, Poročila o razvoju UMAR ter svetovne lestvice konkurenčnosti IMD. EIS opozarja, da Slovenija inovacijski zaostanek zmanjšuje prepočasi, OECD pa na razdrobljenost sistema ter premalo povezane razvojne instrumente in odgovornosti. UMAR poudarja, da bo prihodnja gospodarska rast vse bolj odvisna od produktivnosti ter prehoda od izvajalcev k ustvarjalcem nove vrednosti. IMD pa izpostavlja slabšo poslovno in vladno učinkovitost, ki vplivata na okolje za investicije in razvoj.

Razvojnega položaja ne določa le izhodišče, temveč tudi hitrost sprememb. To dobro pokaže primer Litve: Slovenija in Litva sta po Evropski inovacijski lestvici danes skoraj izenačeni, vendar je Litva od leta 2019 napredovala za 19,7 odstotne točke, Slovenija pa za 7,4.

To je prehod od financiranja inovacijskih aktivnosti k ustvarjanju inovacijske rasti. Ob tem je pomembno, da se uspešnost inovacijske politike meri predvsem po dejanskih gospodarskih učinkih: koliko rešitev pride v industrijsko uporabo, do prvega kupca in na trg, koliko zasebnih investicij sprožijo javna sredstva ter koliko novih prihodkov, izvoza in produktivnosti iz tega nastane.



Slovenija je med najboljšimi državami EU pri izvozu srednje- in visokotehnoloških izdelkov.

Poslovna vlaganja v raziskave in razvoj so približno na ravni evropskega povprečja.

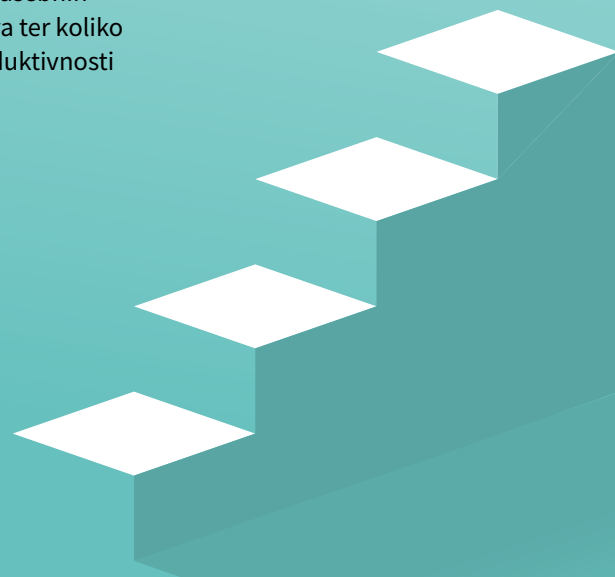
Zelo močno sodelovanje gospodarstva z raziskovalnim sektorjem.



Na približno tretjini evropskega povprečja pri širših inovacijskih vlaganjih podjetij.

Nekaj več kot 40 odstotkov izvoza znanjsko intenzivnih storitev.

Dosegamo približno petino evropskega povprečja pri tveganem financiranju inovativnih podjetij.



17. mesto

med 27 članicami EU na European Innovation Scoreboard 2026

87,2 odstotka

povprečne inovacijske uspešnosti EU

7,4-odstoten

napredek od 2019, a manj od EU kot celota

Razvojni sistem mora graditi na tem, kar že deluje

GZS opozarja, da podjetje razvoja ne more prilagajati posameznim razpisom. Potrebuje dovolj predvidljivo pot od raziskav in razvoja prek testiranja in demonstracije do proizvodnje in trga. Če naslednji ustrezen instrument ni pravočasno na voljo, lahko podjetje izgubi razvojni zagon, partnerja, investicijo ali tržno priložnost.

Aktualen primer so strateška razvojno-inovacijska partnerstva – SRIP-i. Sedanji cikel njihovega financiranja se izteče konec septembra, za naslednje obdobje pa je napovedana drugačna zasnova partnerstev. Na GZS poudarjajo, da morajo spremembe pomeniti nadgradnjo obstoječih razvojnih mrež, znanja in partnerstev, ne njihovega ponovnega vzpostavljanja od začetka. »Nimamo luksuza, da bi vedno znova začenjali od začetka – imamo pa odgovornost, da tisto, kar smo zgradili, naredimo boljše,« je bila jasna Vesna Nahtigal.

Za podjetje obstaja samo ena razvojna pot

Podjetja razvoja ne vidijo skozi posamezne institucije, sklade in razpise, ampak kot eno samo pot – od ideje in prototipa prek demonstracije in certificiranja do prvega kupca, industrijske proizvodnje in nadaljnje rasti. Za slovensko gospodarstvo je zato ključno, da se doma ne konča le razvoj tehnologije, ampak se tu zgodita tudi industrializacija in rast. Če znanje razvijemo v Sloveniji, proizvodnja pa se preseli drugam, z njo izgubljam investicije, delovna mesta, izvoz in pomemben del ustvarjene dodane vrednosti. ■

Konkretni predlogi sprememb v Made in Slovenia 2035

V gospodarskem programu Made in Slovenia 2035 GZS predlaga štiri ključne ukrepe.

1. **Stabilno domačo finančno osnovo za inovacije**, ki bo zmanjšala odvisnost od posameznih evropskih in kohezijskih ciklov, sprožila več zasebnih investicij ter Sloveniji pomagala uspešneje pridobivati evropska sredstva.
2. **Nadaljevanje in nadgradnjo SRIP-ov ter pravočasno pripravo nove generacije S5** (Slovenska strategija trajnostne pametne specializacije), da se ohranijo in nadgradijo že vzpostavljene razvojne mreže in partnerstva.
3. **Predvidljivo razvojno pot** brez časovnih vrzeli, z večletnim napovednikom razpisov in povezanimi instrumenti, da lahko podjetje iz ene razvojne faze pravočasno nadaljuje v naslednjo.
4. **Nacionalni sklad za konkurenčnost**, ki bo različne oblike financiranja povezoval glede na razvojno fazo podjetja in projekta ter jih navezal na evropske instrumente. Cilj ni več razpisov. Cilj je več kakovostnih razvojnih projektov, ki pridejo od prototipa do proizvodnje in trga.

To postaja še pomembnejše ob nastajanju nove evropske finančne arhitekture. Novi večletni finančni okvir, Evropski sklad za konkurenčnost in prihodnji okvirni program za raziskave in inovacije bodo vse bolj povezovali raziskave, razvoj, rast podjetij in industrializacijo. Vse več evropskega razvojnega denarja bo morala Slovenija osvojiti v konkurenci z drugimi državami.

GZS pri tem ne ostaja le pri predlogih državi. Prek Strateškega sveta GZS za RRI ter povezovanja podjetij z raziskovalci sodeluje tudi pri oblikovanju razvojnih politik in prenosu znanja v gospodarstvo. Že tri desetletja s priznanji za inovacije pa spodbuja in prepozna inovativnost gospodarstva s podeljevanjem priznanj najboljšim inovacijam najprej na regionalni, nato pa na nacionalni ravni.



Made in Slovenia 2035



»Ob staranju prebivalstva bo gospodarska rast Slovenije vse bolj odvisna od tega, koliko več vrednosti ustvarimo z vsakim zaposlenim. Zato inovacijski zaostanek ni samo vprašanje raziskovalne ali inovacijske politike. Je vprašanje prihodnjega gospodarskega modela Slovenije.«

Vesna Nahtigal, generalna direktorica GZS.



»Podjetje včasih ne potrebuje samo še ene subvencije. Potrebuje nekoga, ki je pripravljen novo rešitev prvi kupiti. Zato so pomembni industrijski partnerji, testna okolja in zgodnji uporabniki, država pa lahko v določenih primerih z inovativnim javnim naročanjem pomaga ustvariti prvi trg.«

Dr. Peter Cvahte, predsednik Strateškega sveta GZS za raziskave, razvoj in inovacije



»Želimo vzpostaviti in okrepiti sistem za spodbujanje prebojnih inovacij v Sloveniji, tako da posamezne uspešne inovacije ne bodo več izstopale kot anomalija sistema, temveč bodo rezultat sistematičnega dela, podpore in učinkovitega delovanja celotnega inovacijskega ekosistema.«

dr. Rok Strašek, državni sekretar na ministrstvu za izobraževanje, znanost in mladino



»Uspeha inovacijske politike ne smemo meriti samo po tem, koliko denarja smo razdelili in koliko projektov podprli. Meriti moramo, koliko rešitev je prišlo iz razvoja v industrijsko uporabo, koliko do prvega kupca in na trg, koliko zasebnih investicij smo sprožili ter koliko novih prihodkov, izvoza in produktivnosti je iz tega nastalo.«

Žiga Lampe, pomočnik direktorice GZS za strateški razvoj in internacionalizacijo

INOVACIJE

Nova generacija podpore inoviranju

Zakaj inovacije niso več projekt, ampak sposobnost podjetja.

Željka Kelkedi, Strateški razvoj, GZS

Podporne organizacije smo predolgo razmišljale skozi prizmo instrumentov: dogodkov, razpisov, projektov in svetovanj. Vsak zase je lahko kakovosten.

Toda podjetja svojih razvojnih izzivov ne doživljajo na ta način. Podjetje se ne zbudi zjutraj z mislijo, da potrebuje še eno delavnico ali še en razpis. Zbudi se z razvojnim izzivom. Kako razviti novo rešitev? Kako hitreje priti do znanja? Kako najti prave partnerje? Kako zmanjšati tveganje razvoja? Kako ostati konkurenčen v svetu, kjer se tehnologije, trgi in geopolitične razmere spreminjajo hitreje kot kadar koli prej?

Instrumenti so pomembni. Toda podjetju pomenijo le toliko, kolikor mu pomagajo narediti naslednji razvojni korak. Prav zato se spreminja tudi razumevanje inoviranja.

Še pred nekaj leti smo inovacije pogosto povezovali z dobrimi idejami, uspešnimi razvojnimi projekti ali pridobljenimi sredstvi. Danes postaja jasno, da dolgoročne konkurenčnosti ne ustvarjajo posamezne inovacije. Ustvarja jo sposobnost podjetja, da inovira znova in znova, da sistematično prepozna razvojne priložnosti, povezuje različna znanja, hitro preverja nove rešitve in jih pretvarja v tržno vrednost.

Potrebe podjetij

Inovacije tako niso več predvsem projekt, ampak postajajo sposobnost podjetja. Če se spreminja narava inoviranja, se mora spremeniti tudi podporno okolje. Predolgo smo gradili posamezne instrumente. Danes moramo graditi razvojne poti.

Podjetja ne potrebujejo kataloga storitev. Potrebujejo partnerja, ki razume, kje na razvojni poti se nahajajo, in jim pomaga narediti naslednji korak.

Nekdo potrebuje prvi stik z raziskovalno organizacijo. Drugi išče partnerje za razvoj nove tehnologije. Tretji želi preveriti potencial ideje. Četrti želi svojo razvojno dejavnost bolje povezati s poslovno

strategijo. Peti želi postati konkurenčen v evropskih razvojnih programih.

Vsaka od teh potreb je drugačna, vse pa so del iste razvojne poti. To spoznanje je v zadnjih letih vse bolj oblikovalo tudi naše razmišljanje na Gospodarski zbornici Slovenije.

Pri delu s podjetji smo vedno znova ugotavljali, da največja ovira pogosto ni pomanjkanje idej ali motivacije. Ključno vprašanje je, kako narediti naslednji razvojni korak. Kako priti do pravega raziskovalca? Kako oblikovati kakovostno partnerstvo? Kako pripraviti razvojni projekt? Kako zmanjšati tveganje pri razvoju novih rešitev? Kako inoviranje vključiti v vsakodnevno delovanje podjetja in ne le v posamezne projekte?

Na ta vprašanja ni mogoče odgovoriti z eno storitvijo. Odgovor je lahko le povezano podporno okolje.

”

Dolgoročno konkurenčnost ustvarjajo sposobnost podjetja, da inovira znova in znova, da sistematično prepozna razvojne priložnosti, povezuje različna znanja, hitro preverja nove rešitve in jih pretvarja v tržno vrednost.

Podpora Gospodarske zbornice Slovenije

Zato smo v zadnjih letih razvijali pobude, ki odgovarjajo na različne razvojne potrebe podjetij. Pobuda *Iz laboratorija v posel* odpira vrata raziskovalnim organizacijam in podjetjem omogoča preprost prvi korak do raziskovalnega znanja. S povezovanjem podjetij, raziskovalnih organizacij, ustvarjalnega sektorja in drugih razvojnih deležnikov gradimo skupnost sodelovanja in zaupanja, iz katere nastajajo nova partnerstva in razvojne pobude. Mednarodni projekti podjetjem odpirajo dostop do evropskih mrež, znanja in dobrih praks, zagovorniška vloga GZS pa ostaja pomemben del ustvarjanja predvidljivega in razvojno usmerjenega okolja za raziskave, razvoj in inovacije.

Če te aktivnosti pogledamo vsako posebej, vidimo različne instrumente. Če jih pogledamo skupaj, vidimo nekaj drugega – razvojno pot podjetja.

Iz laboratorija v posel ni zgolj dogodek, temveč prvi korak do raziskovalnega partnerstva. Mednarodni projekti niso cilj sami po sebi, ampak način prenosa znanja in odpiranja novih priložnosti. Skupnosti niso namenjene zgolj mreženju, temveč ustvarjanju zaupanja in dolgoročnega sodelovanja. Pospeševalnik sistematičnega inoviranja, ki ga razvijamo, pa ni zamišljen kot še eno izobraževanje o inovacijah,

Priprava na ECF se začne pred razpisom

Če želi Slovenija postati neto prejemnica sredstev Evropskega sklada za konkurenčnost, mora sistematična priprava podjetij postati strateška razvojna naloga države. Potrebujemo razvojno in investicijsko pripravljena podjetja ter portfelj kakovostnih projektov, sposobnih konkurirati v evropskem prostoru



Foto: Depositphotos

ampak kot program, ki podjetjem pomaga graditi sposobnost sistematičnega inoviranja: od opredelitve razvojnega izziva do priprave projektov, validacije rešitev in vzpostavitve organizacijskih praks, zaradi katerih inoviranje postane del vsakodnevnega poslovanja.

Toda tudi kakovostno razvit projekt težko pride do trga, če podjetje svojih razvojnih ambicij ne zna pravočasno povezati z ustreznimi viri financiranja. Razvojna pripravljenost se mora zato na poti proti trgu vse bolj povezovati tudi z investicijsko pripravljenostjo – sposobnostjo podjetja, da razvojni projekt oblikuje kot izvedljivo investicijsko priložnost, razume njegove finančne potrebe ter izbere in poveže ustrezne vire za različne faze razvoja.

Pomemben del podpore GZS so zato tudi storitve na področju virov financiranja. Z individualnim svetovanjem, podporo pri izbiri ustreznih nacionalnih in evropskih instrumentov, VEM točko za dvojno rabo ter drugimi specializiranimi storitvami podjetjem pomagamo povezovati njihove razvojne načrte z možnostmi financiranja. Ta povezava bo v prihodnje še pomembnejša, saj bodo zahtevnejši razvojni in investicijski projekti vse pogostejše zahtevali kombiniranje različnih virov financiranja.

Razvojna in investicijska pripravljenost sta tako dva povezana dela iste poti: od prepoznavanja priložnosti in razvoja rešitve do financiranja, izvedbe, industrializacije in vstopa na trg.

”

Če želimo ustvariti več inovacij z visoko dodano vrednostjo in bolje izkoristiti prihodnje evropske razvojne priložnosti, bomo morali več razmišljati o celotni razvojni poti podjetja.

Sprememba evropske razvojne politike

Povezovanje razvojne in investicijske pripravljenosti postaja še pomembnejše zaradi sprememb evropske razvojne politike. Predlog Evropskega sklada za konkurenčnost (European Competitiveness Fund – ECF) nakazuje širšo logiko podpore razvojni in investicijski poti podjetij – od raziskav in razvoja prek validacije in demonstracije do uvajanja tehnologij, skaliranja, industrializacije in trga.

Za Slovenijo zato ključno vprašanje ne bo le, kako dobro bomo podjetja obveščali o prihodnjih evropskih instrumentih, temveč koliko razvojno in investicijsko pripravljenih podjetij ter kakovostnih

projektov bomo imeli takrat, ko bodo ti instrumenti na voljo.

Priprava na ECF se zato ne more začeti z objavo prvega razpisa. Začeti se mora bistveno prej – z razvojem inovacijskih sposobnosti podjetij, povezovanjem z raziskovalnim okoljem in evropskimi partnerji, razvojem poslovnih modelov ter pripravo tehnološko, tržno in investicijsko zrelih projektov. Če želimo biti v prihodnjem evropskem finančnem obdobju uspešni, potrebujemo ne le informacije o možnostih financiranja, temveč sistematično pripravo podjetij in portfelj kakovostnih razvojnih in investicijskih projektov, sposobnih konkurirati v evropskem prostoru.

To ni naloga ene institucije. Zahteva povezovanje države, gospodarstva, raziskovalnih in finančnih institucij ter podpornega okolja okoli razvojnih poti podjetij. Na Gospodarski zbornici Slovenije zato kot eno svojih ključnih razvojnih nalog v prihodnjih letih vidimo prispevek k temu, da bodo slovenska podjetja na novo evropsko razvojno obdobje pripravljena – ne zgolj informirana o priložnostih, ampak sposobna te priložnosti tudi izkoristiti.

Če želimo, da Slovenija ustvari več inovacij z visoko dodano vrednostjo in bolje izkoristi prihodnje evropske razvojne priložnosti, bomo morali manj razmišljati o posameznih instrumentih in več o celotni razvojni poti podjetja – od znanja in ideje do investicije, industrializacije in trga.

Prihodnost ne bo pripadala podjetjem, ki bodo najbolje izpolnjevala razpise. Pripadala bo podjetjem, ki bodo nanje pripravljena. ■

Podjetja oziroma zainteresirani se lahko obrnejo na: strateskirazvoj@gzs.si.

INOVATIVNOST

Individualna podpora namesto konkurence

Avstrijska Koroška se je iz gospodarstva, v katerem sta prevladovali industrija in tradicija, preusmerila v regionalno gospodarstvo, ki temelji na znanju, tehnologiji in inovativnih storitvah.

Darja Kocbek, foto: Miran Juršič

Avstrijska Koroška zaradi geografskih in zgodovinskih razlogov ohranja tesne vezi s Slovenijo. Čeprav je med manjšimi avstrijskimi zveznimi deželami, predstavlja več kot 10 odstotkov avstrijske zunanje trgovine s Slovenijo. Na drugi strani je Slovenija četrta izvozna partnerica koroškega gospodarstva in na sedmem mestu po obsegu uvoza. V Sloveniji deluje približno 200 hčerinskih družb koroških podjetij, na Koroškem pa 75 slovenskih podjetij, pravi **mag. Wilhelm Nest, direktor ADVANTAGE AUSTRIA** Ljubljana.

Avstrijska Koroška se je iz gospodarstva, v katerem sta prevladovali industrija in tradicija, preusmerila v regionalno gospodarstvo, ki temelji na znanju, tehnologiji in inovativnih storitvah. Nastali so novi visokotehnološki grozdi, tradicionalni sektorji, kot so tekstilna industrija, preprosta proizvodnja ali strojegradnja, pa so izgubili na pomenu. Enako velja za kmetijstvo. Gradbeništvo in turizem sta prav tako

doživela strukturne spremembe, a sta v celoti ostala razmeroma stabilna.

»V obdobju od leta 2000 se je Koroška razvila v evropsko središče za mikroelektro-niko in polprevodnike,« pojasnjuje Wilhelm Nest. Slovenija tega potenciala po njegovi oceni še ne izkorišča dovolj. Slovenske družbe na Koroškem se že osredotočajo na digitalizacijo, obnovljive vire energije, merilno tehnologijo in kreativne industrije, številne pa so še vedno dejavne predvsem v precej tradicionalnih panogah, kot so trgovina, logistika in inženirske storitve.

Mag. Bernhard Lamprecht, direktor tehnološkega parka Lakeside Science & Technology Park v Celovcu in Tehnološkega parka Beljak, izpostavlja, da si prizadevajo podjetjem zagotoviti najboljše pogoje za delo. »Prizadevamo si zagotoviti najboljše delovno okolje za zaposlene in jim prek mrež omogočiti stike. Sodelujemo pri različnih dogodkih – tako tehničnih kot takšnih, ki spodbujajo sodelovanje med podjetji. Gre za priložnosti, kjer se podjetja lahko spoznajo med seboj, izmenjajo ideje in morda najdejo partnerje. Prizadevamo si ustvariti močno mrežo povezav,« razlaga. Mnoga podjetja so začela kot univerzitetna odcepljena podjetja (spin-off), danes pa zaposlujejo 50 ali celo 100 ljudi.

Mag. Andreas Hren iz agencije za spodbujanje tujih investicij BABEG ugotavlja, da so razlogi, zaradi katerih se podjetja odločajo priti na Koroško, zelo različni. Lahko so osebne povezave in želja, da bi delovno mesto preselili tja, kjer bi raje živeli, pa pravne ovire v matični državi, pomemben dejavnik je lahko tudi dostop do trga, Koroška namreč predstavlja vstopno točko na nemški trg. Pri izbiri lokacije je po njegovih izkušnjah ključnega pomena najti ustrezen prostor in poiskati najlažji način za uresničitev svojih zamisli.

Naložba na avstrijskem Koroškem se za podjetje seveda ne zaključi zgolj z njegovo ustanovitvijo. »Februarja lani je k meni prišel ustanovitelj, ki je potreboval gradbeno parcelo, ker je sam ni mogel najti. Poiskali smo mu nekaj možnosti in oktobra jo je našel. Na lokaciji takrat še ni bilo ničesar. Treba je bilo zgraditi objekte in pridobiti ustrezna gradbena dovoljenja. Trenutno pripravljajo nov projekt raziskav in razvoja, pri čemer upajo na podporo avstrijske nacionalne agencije za podporo raziskavam FFG. Pri tem jim seveda pomagamo, podpora se namreč ne konča v trenutku, ko je podjetje registrirano,« pravi Andreas Hren.

Mag. Natascha Zmerzlikar iz oddelka za mednarodno podporo investitorjem v organizaciji Invest in Klagenfurt, ki deluje kot kontaktna točka, razlaga, da ima vsaka zahteva in vsaka stranka, ki se oglasi pri njih, svojo zgodbo in ozadje, zato jim najprej prisluhnejo. »Poskušamo razumeti cilje podjetja, njegovo dejavnost, strategijo in zahteve, nato pa skupaj oblikujemo pot in ga povežemo z vsemi potrebnimi partnerji,« pojasnjuje. Morda je prvo vprašanje: »Kaj lahko dobim?« Odgovor je talente in financiranje. Ker so na avstrijskem Koroškem na voljo različni programi financiranja, poiščejo tistega, ki bi najbolje ustrežal projektu. Ko gre za pravno obliko novega podjetja, na Invest in Klagenfurt lahko ponudijo začetni nasvet in stranko povežejo z gospodarsko zbornico ter davčnimi in poslovnimi pravniki, ki nato opravijo preostalo strokovno delo.

Drugo vprašanje, za katerega na Invest Klagenfurt iščejo odgovor, bi lahko bilo: »Katera bi bila najprimernejša lokacija za podjetje?«. Tudi v tem primeru stranki predstavijo različne možnosti – od skupnih delovnih prostorov (coworking) do poslovnih prostorov in tehnoloških parkov, kot je na primer Lakeside Park. Pomagajo lahko



mag. Wilhelm Nest, direktor ADVANTAGE AUSTRIA Ljubljana



Mag. Natascha Zmerzlikar iz oddelka za mednarodno podporo investitorjem v organizaciji Invest in Klagenfurta

tudi pri iskanju kadra. »Pomembno je vedeti, da različne ustanove ponujamo pakete storitev, ki so brezplačne. Seveda ti paketi niso posojila, temveč naše delo. Storitve je torej brezplačna in preprosto nas lahko pokličete,« pravi Natascha Zmerzlikar.

V Invest in Klagenfurt po njenih besedah največji poudarek dajejo področju informacijsko-komunikacijskih tehnologij in programski opremljavo vključno z droni in robotiko, pa tudi zelenim tehnologijam, logistiki in pametnim mobilnim rešitvam ter vedam o življenju in s tem povezanim e-storitvam. »Imamo izjemno bogat ekosistem podjetij s tega področja, saj se zdi, da Celovec deluje kot nekakšen kampus za vede o življenju. Prav tako se osredotočamo na zagonska podjetja. To nam omogočata infrastruktura tako za zagonska podjetja kot za raziskovalne ustanove. Zato se trudimo osredotočati prav na omenjena področja,« pojasnjuje Natascha Zmerzlikar.

Mag. Ben Dalmatiner, vodja področja izvoza, investicij in dokumentarnega poslovanja v BKS Bank, razlaga, da večina njegovih strank potrebuje posojila. »V Avstriji imamo pomembno prednost, saj je na voljo širok nabor subvencioniranih posojil, kar nam omogoča ugodnejše obrestne mere. Za zavarovanje posojila lahko na primer pridobimo državno jamstvo, hkrati pa obstaja možnost enkratne finančne podpore s strani pristojnih agencij. Zato je naša naloga, da strankam pomagamo pri izbiri optimalne kombinacije financiranja za posamezne projekte,« pravi.

Dušan Lukič, poslovni direktor podjetja Reduxi, razlaga, da so za vstop v tujino izbrali avstrijsko Koroško zato, ker je tam izjemno dobro zasnovan ekosistem za zagonska podjetja. Ko so prišli tja, so jih poklicali iz koroške gospodarske zbornice in jim kot novemu podjetju ponudili pomoč. Ta pomoč ni bila samo za vzpostavitev podjetja, ampak tudi za širitev na trge zunaj Avstrije.

Avstrijska Koroška se je specializirala predvsem na podporo za tehnološko usmerjena zagonska podjetja, ki temeljijo na novih znanjih. Medtem ko se v velikih središčih, kot sta London in Berlin, za pozornost pogosto hkrati poteguje nešteto zagonskih podjetij, je na avstrijskem Koroškem namesto konkurence na voljo individualna podpora. »To je mogoče, ker smo majhna lokacija in delujemo v okviru zelo razvejane mreže,« pojasnjuje **Martin Trink, direktor Središča za ustanavljanje podjetij build!**.

Zagonska podjetja lahko dobijo neposreden dostop do industrije, raziskovalne infrastrukture in odločevalcev bodisi prek neposredne povezave z družbo Infineon ali pa znotraj tehnološkega parka Lake Side Science & Technology Park.

»Te poti so zelo neposredne. Poleg tega se tu kapital, subvencije in infrastruktura dobro dopolnjujejo. Če je nekdo sprejet v program in uspešno izvede naslednje korake, je pogosto na voljo tudi ustrezna podpora za naslednjo fazo. Ta integracija po mojem mnenju predstavlja veliko prednost. Prav tako je pomembna tudi kakovost življenja,« razlaga Martin Trink.

Stroški za zagonska podjetja so po njegovih podatkih na Koroškem znatno nižji kot v mnogih velikih središčih. Koroške sicer ne vidi kot nadomestilo za velika vozlišča, ampak kot regijo, kjer je mogoče učinkovito ustanoviti zagonsko podjetje, z zelo neposrednim dostopom do ustreznih virov. Uspešna je, ko gre za prehod od aplikativnega raziskovanja prek razvoja prototipov do serijskega razvoja.

Koroška po besedah Martina Trinka ponuja velik nabor podpornih storitev. Na voljo so subvencije, dogodki, mentorstvo, individualno svetovanje ter infrastruktura, kot so Makerspace, Silicon Austria Labs ali raziskovalna infrastruktura na Univerzi v Celovcu in Visoki strokovni šoli na Koroškem. Središče build! ima pri tem dve nalogi. Po eni strani spremlja zagonska podjetja od faze ideje prek ustanovitve vse do prve faze rasti. Po drugi strani pa je v tem ekosistemu tudi platforma. Zagonskim podjetjem pomaga vzpostaviti stike z ustreznimi institucijami in jim odpira vrata. »Natančno vemo, katere ponudbe so na voljo in katera podpora ustreza posameznemu projektu. Prav iz tega izhaja naša vloga vozlišča v koroškem ekosistemu. Središče build! samo ne bi moglo kriti tako širokega portfelja storitev,« pravi Martin Trink.

Zagonska podjetja potrebujejo finančna sredstva, orodja za razvoj in strokovno znanje. Na Koroškem lahko dobijo subvencije v višini do 200.000 evrov in možnosti financiranja v višini do približno 500.000 evrov. ■





Claudiu Ilian
direktor Philip Morris
Ljubljana

INTERVJU

Pri disruptivni inovaciji je ključen namen

Ljudje lažje gradijo nove kompetence, ko razumejo, zakaj je sprememba pomembna, za podjetja pa je pomembno, da novih kompetenc ne obravnavajo ločeno od obstoječega poslovanja.

Darja Kocbek, foto: arhiv PMI

Družba Philip Morris International (PMI), ki letos praznuje 35 letnico delovanja v Sloveniji, je eden najpogostejše omenjenih primerov tako imenovane samodisrupcije. Leta 2016 so v družbi javno napovedali, da bodo svoj osrednji izdelek postopoma nadomestili z alternativami ter tej usmeritvi prilagodili raziskave, naložbe, organizacijo in kulturo. **Claudiu Ilian**, direktor Philip Morris Ljubljana d.o.o., pozna transformacijo PMI z vidika uvajanja globalne inovacijske strategije na majhnih trgih.

Kaj je ključno za izvedbo takšnega načrta? Kateri so glavni elementi

uvajanja globalne inovacijske strategije na manjših trgih, kot je Slovenija.

Menim, da se vse začne z jasno smerjo. Ta mora biti takšna, da jo ljudje razumejo in jo znajo prenesti v vsakodnevne odločitve. Pri PMI je to pomenilo, da smo lahko z znano tehnologijo ponudili boljše alternative, ter to usmeritev podprli z naložbami, raziskavami, organizacijskimi spremembami in novimi kompetencami. Na trgih, kot je Slovenija, nismo oblikovali ločene strategije, temveč smo globalno strategijo prevedli v lokalno okolje tako, da je relevantna in izvedljiva. Bližina trgu, partnerjem in potrošnikom nam omogoča hitrejše učenje

in boljše prilagajanje portfelja alternativnih izdelkov lokalnim potrebam.

V PMI ste razvili nove kompetence in pritegnili profile, kot so znanstveniki, inženirji, podatkovni analitiki in strokovnjaki za elektroniko, ter jih povezali z obstoječimi ekipami. Kaj je bilo ključno za uspeh na tem področju? Kakšne so vaše izkušnje na trgih, kot je Slovenija?

Za PMI je bilo ključno, da novih kompetenc nismo obravnavali kot nekaj ločenega od obstoječega poslovanja, temveč kot del širše spremembe načina dela. V Sloveniji je

bilo ključno, da smo ta nova znanja povezali z dobrim poznavanjem lokalnega trga. Pomemben del uspeha pa je bil tudi način dela. To pomeni, da smo agilne poslovne prakse začeli uvajati v času, ko še niso bile tako razširjene in samoumevne, kot so danes. To nam je pomagalo pri hitrejšem sodelovanju med funkcijami in prilagajanju z informacijami, ki smo jih pridobivali s trga.

Kaj bi svetovali podjetjem v Sloveniji, ki razmišljajo o disruptivni inovaciji?

Za vsako podjetje, ki razmišlja o disruptivni inovaciji, je ključen namen, ker ljudje lažje gradijo nove kompetence, ko razumejo, zakaj je sprememba pomembna.

Inovacija uspe šele, ko jo sprejmejo potrošniki. Kako se lotevate tega izziva?

Skepticizem je razumljiv. Pravi odgovor je, da nanj odgovorimo odprto in z dokazi. Potrošniki si zaslužijo točne informacije, deležniki pa resno obravnavo svojih pomslekov. Zaupanje se gradi skozi čas s transparentnostjo, recenziranimi raziskavami, neodvisnim preverjanjem in dialogom.

Kako ste se v PMI lotili kulturne preobrazbe in vzpostavitve inovacijske kulture? Kakšno vlogo ima pri tem lokalna kultura, zlasti na trgu, kot je Slovenija?

Inovacijska kultura ne nastane samo z globalno strategijo. Nastane takrat, ko jo ljudje začnejo uporabljati pri vsakodnevnem delu, ko razumejo, zakaj je sprememba potrebna, in imajo okolje, v katerem

lahko sodelujejo, preizkušajo nove rešitve in se učijo. Lokalna kultura ima pri tem zelo konkretno vlogo. V Sloveniji nam pomagajo neposredna komunikacija, tesno sodelovanje med ekipami, visoka odgovornost posameznikov in sposobnost hitrega dogovarjanja. Te značilnosti se dobro povezujejo z vrednotami PMI — integriteto, prevzemanjem odgovornosti, sodelovanjem med različnimi oddelki, radovednostjo in iskanjem boljših rešitev. Prav zato globalna transformacija pri nas ni ostala abstraktna usmeritev, ampak je postala nekaj, kar je ekipa hitro prenesla v vsakodnevno izvedbo.

Med preobrazbo se vsakodnevno poslovanje ne ustavi, spremembe pa zahtevajo pomembne naložbe. Kaj je ključno, da je to finančno vzdržno?

Ključno je ohraniti dolgoročen pogled in jasne prioritete. Preobrazbe ni mogoče obravnavati kot kratkoročne kampanje. Zahteva stalne naložbe, hkrati pa mora obstoječe poslovanje še naprej prinašati rezultate. Na trgu, kot je Slovenija, je finančna vzdržnost odvisna tudi od disciplinirane izvedbe: prerezporejanja virov, predvidljivosti okolja ter podpore inovacijam ob hkratni osredotočenosti na poslovne rezultate, učinkovitost in odgovorno delovanje.

Kako se je regulativno okolje odzivalo na disruptivno inovacijo PMI?

Ob poslovni disciplini je za dolgoročni uspeh preobrazbe pomembno tudi zunanje

okolje, v katerem se inovacije razvijajo — vključno z regulativo. Naše stališče je, da mora regulativa temeljiti na znanstvenih dokazih in relativnih tveganjih. Ne gre za manj regulacije, temveč za pametnejšo regulacijo, ki podpira informirane odločitve in išče ravnovesje med inovacijami ter cilji javnega zdravja.

Kaj je preobrazba za PMI konkretno pomenila v smislu spremembe identitete in poslovnega modela?

Gre za premik, ki je vplival na veliko več kot le portfelj izdelkov. Vplival je na vse od raziskav, naložb in razvoja novih znanj do proizvodnje, komercialnega delovanja, stika s potrošniki in dialoga z deležniki.

Kaj se lahko slovenska podjetja iz primera PMI naučijo o pogumu za samodisrupcijo, vlogi znanosti v komuniciranju in dolgoročni vztrajnosti?

Glavna lekcija je, da samodisrupcija pomeni preizpraševati uspešen poslovni model, še preden te v to prisili trg. Moje sporočilo za slovenska podjetja je, da naj obstoječe prednosti, ki so kakovost, tehnično znanje, zanesljivost, in operativno disciplino uporabijo kot osnovo za nove modele in partnerstva. Inovacija pa zahteva tudi verjeti v izbrano smer in vztrajnost skozi čas.

Katere inovacije, pristopi in kompetence bodo po vašem mnenju ključni za konkurenčnost v naslednjem desetletju?

Konkurenčnost bo odvisna od sposobnosti povezovanja znanosti, tehnologije, podatkov in razumevanja potrošnikov, pa tudi od tega, ali znamo to znanje prevesti v uporabne rešitve. Podjetja bodo morala graditi zaupanje z jasnim komuniciranjem ter ostati dovolj prilagodljiva, da bodo znala preizkušati, se učiti, prilagajati in dobro izvesti nove ideje.

Kje pri tem vidite vlogo umetne inteligence?

Umetna inteligenca bo pri tem imela vse pomembnejšo podporno vlogo, saj bo podjetjem pomagala bolje razumeti podatke, prepoznavati priložnosti ter sprejemati hitrejše in bolj informirane odločitve. ■

Intervju je nastal na pobudo uredništva revije. Objavo je omogočil Philip Morris Ljubljana.



KORISTI INTERVENTNEGA ZAKONA

Interventni zakon prinaša konkretne rešitve za ljudi in razvoj Slovenije

Vsi ukrepi imajo skupno smer za dobro naše družbe: manjše obremenitve, več možnosti za delo in podjetnost ter boljše pogoje za življenje in razvoj Slovenije.

Mag. Tajda Pelicon, Korporativno komuniciranje, GZS

Slovenija se sooča z vse ostrejšo mednarodno konkurenco za investicije, talente in razvojne projekte. V takšnih okoliščinah podjetja potrebujejo stabilno, predvidljivo in razvojno usmerjeno poslovno okolje, ki omogoča dolgoročno načrtovanje, investicije in ustvarjanje novih delovnih mest. Negotovost glede ukrepov, ki pomembno vplivajo na poslovno okolje, ni v interesu gospodarstva, zaposlenih niti države.

Zato se Gospodarski krog zavzema za interventni zakon, ki prinaša konkretne rešitve: nižjo obremenitev nakupov osnovnih živil, nižjo obdavčitev oddajanja stanovanj in s tem več stanovanj za dolgoročni najem, manj administrativnih bremen za samostojne podjetnike in obrtnike, možnost prejemanja polne pokojnine ob nadaljevanju dela ter razvojno kapico in s tem boljše pogoje za zaposlene, razvoj in nova delovna mesta v Sloveniji.

Ko gre od 100 evrov stroška dela kar 45 evrov za davke in prispevke, je težko konkurenčno nagraditi znanje in odgovornost. Slovenija ima šesti najvišji davčni primež v OECD. To onemogoča zadrževanje in privabljanje talentov ter zmanjšuje našo konkurenčnost. Potrebujemo rešitve, ki bodo spodbujale rast plač in razvoj.

O Gospodarskem krogu

Gospodarski krog povezuje 17 ključnih gospodarskih in kmetijskih organizacij v Sloveniji, ki skupaj predstavljajo širok spekter podjetij, panog in poslovnih skupnosti. Predstavlja platformo za sodelovanje, v kateri gospodarstvo oblikuje skupne poglede, izmenjuje argumente ter odpira prostor za odgovoren, strokoven in dolgoročen dialog o razvoju Slovenije.

”

Ukrepi interventnega zakona imajo skupno smer za dobro naše družbe: manjše obremenitve, več možnosti za delo in podjetnost ter boljše pogoje za življenje in razvoj Slovenije.

Kaj prinaša zakon?

- **Cenejša osnovna živila in začasno tudi cenejša elektrika in ogrevanje**
DDV na izbrana osnovna živila se znižuje z 9,5 % na 5 %. Znižanje DDV na izbrana osnovna živila je ukrep za nižje življenjske stroške, večjo kupno moč ljudi in konkurenčnejše domače gospodarstvo. Predvideno je tudi začasno znižanje DDV za električno energijo, zemeljski plin, daljinsko ogrevanje in les za kurjavo.
- **Več stanovanj za dolgoročni najem**
Nižja obdavčitev oddajanja stanovanj spodbuja prijavljeno dolgoročno oddajanje stanovanj, zlasti mladim in mladim družinam z otroki. Lastniki stanovanj bodo imeli manj razlogov za oddajanje na črno in več spodbud za prijavo najemnih pogodb. Najemanje stanovanj bo preglednejše in varnejše, hkrati pa se bo lahko povečala ponudba stanovanj za dolgoročni najem tako za mlade kot za vse tiste, ki danes najtežje pridejo do svojega doma.

INTERVENTNI ZAKON JE ZA LJUDI.

MANJŠI STROŠKI OSNOVNIH ŽIVIL
IN ZAČASNO ENERGETOV

VEČ STANOVANJ
ZA DOLGOROČNI NAJEM

MANJ BIROKRACIJE ZA MALE PODJETNIKE,
OBRTHNIKE IN SAMOZAPOSLENE

MOŽNOST NADALJNJEGA DELA
OB PREJEMANJU POLNE POKOJNINE

VEČ RAZVOJNIH DELOVNIH MEST
V SLOVENIJI

• Enostavnejše poslovanje s. p.

Spremembe normiranega sistema prinašajo cenejše in preglednejše poslovanje samostojnih podjetnikov, obrtnikov in samozaposlenih. Za male podjetnike, ki opravljajo dejansko samostojno dejavnost, so pomembna predvsem jasna in dolgoročno veljavna pravila. Le tako lahko z večjo gotovostjo načrtujejo svoje delo, vlaganja in morebitno zaposlovanje.

MOČNA SOCIALNA DRŽAVA POTREBUJE KONKURENČNO GOSPODARSTVO.



Več ustvarjene vrednosti krepi osnovo
za kakovostne javne storitve.

INTERVENTNI ZAKON ZA LJUDI IN RAZVOJ

POLNA POKOJNINA OB NADALJNJEM DELU

Možnost za starejše, ki želijo in zmorejo ostati delovno aktivni.



ZA DOLOČENE SKUPINE OSNOVNIH ŽIVIL NIŽJI DDV

SEDANJA STOPNJA

PREDVIDENA STOPNJA

9,5 % → 5 %



NAJEMI ZA MLADE

SEDANJA STOPNJA

NOVA STOPNJA

25% → 5%

DOLGOROČNI NAJEMI

Več stanovanj za mlade in mlade družine.

- **Polno pokojnino ob delu za tiste, ki želijo delati še naprej**

Zakon omogoča nadaljevanje dela ob prejemanju polne pokojnine na podlagi dogovora delavca in delodajalca. Starejšim prinaša možnost dodatnega dohodka, podjetjem pa pomaga ohranjati izkušene zaposlene in prenašati njihovo znanje. V Sloveniji se soočamo s staranjem prebivalstva in pomanjkanjem kadrov. Zato je pomembno, da lahko tisti starejši, ki želijo in zmorejo ostati delovno aktivni, nadaljujejo delo in so za to tudi pravično plačani. Za delavce in delodajalce pa mora biti postopek jasen in vnaprej znan.

- **Več kakovostnih delovnih mest**

Razvojna kapica podjetjem pomaga obdržati najboljše strokovnjake in privabiti nove talente. Tako več znanja in razvojnih ekip ostaja v Sloveniji. To prinaša izboljšanje konkurenčnosti, nove ideje, višjo dodano vrednost in

nove priložnosti za zaposlitev. Razvojna kapica ni ugodnost za posameznike, temveč naložba v konkurenčnejšo Slovenijo.

Vsi ukrepi imajo skupno smer za dobro naše družbe: manjše obremenitve, več možnosti za delo in podjetnost ter boljše pogoje za življenje in razvoj Slovenije. Ko podjetja lažje vlagajo v razvoj, nove tehnologije in širitev poslovanja, lahko skupaj z zaposlenimi ustvarjajo višjo dodano vrednost. To pomeni več možnosti za kakovostna in bolje plačana delovna mesta ter stabilnejšo osnovo za financiranje zdravstva, šolstva, pokojnin, dolgotrajne oskrbe in infrastrukture.

Interventni zakon je prvi korak. Za resničen razvojni preboj pa potrebujemo celostne ukrepe na področju produktivnosti, investicij, digitalizacije, debirokratizacije in kadrov. Konkurenčnost zato ni samo tema podjetij. Je vprašanje priložnosti, plač in kakovosti življenja vseh nas.

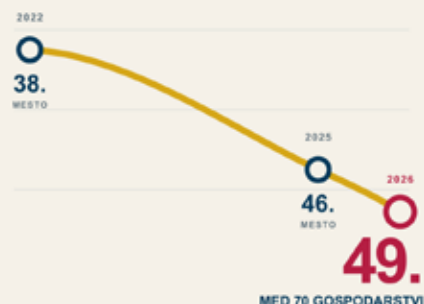
Kaj z zavrnitvijo zakona ostane neuresničeno?

Interventni zakon nam prinaša prvi paket ukrepov za ljudi in razvoj Slovenije. Če bo zakon na referendumu zavrnjen, nam bo konec meseca ostalo manj sredstev za življenje, kot bi nam jih lahko. To niso ukrepi samo za podjetja. Posegajo v življenjske stroške, možnosti za delo in podjetnost ter pogoje za nastajanje kakovostnih delovnih mest v Sloveniji.

Ker gre za zakonodajni referendum, o zavrnjenih rešitvah eno leto ne bo mogoče ponovno odločati. Slovenija bi tako za leto dni stopicala na mestu, medtem ko bodo druge države še naprej izboljševale pogoje za razvoj, investicije in privabljanje kadrov.

Odločamo se torej tudi o tem, ali bomo z iskanjem rešitev začeli zdaj ali pa jih bomo ponovno preložili na prihodnost. ■

SLOVENIJA JE NA LESTVICI SVETOVNE KONKURENČNOSTI PADLA ZA 11 MEST.



Vir: IMD World Competitiveness Ranking 2026

VIŠJA DODANA VREDNOST NE OSTANE PRI ENEM DELOVNEM MESTU.



VIR: GOSPODARSKI KROG, 19. 9. 2026

MOŽNOST ZAČASNO NIŽJEGA DDV NA ENERGENTE:

ELEKTRIKA

ZEMELJSKI PLIN

DALJINSKO OGREVANJE

LES ZA KURJAVO

KOMPETENČNI CENTER ZA DESIGN MANAGEMENT

Inoviranje na presečišču novih tehnologij in uporabniških pričakovanj

Razmah umetne inteligence hitro spreminja kreativne procese. V Kompetenčnem centru za design management (KCDM) so prepričani, da lahko ob odgovorni uporabi pomembno prispeva tudi k boljšemu izkoriščanju inovacijskega potenciala podjetij.

KCDM že od leta 2013 pomaga podjetjem razumeti inovacijske in tržne potenciale, ki jih prinaša razumevanje uporabnikov in njihovih potreb. Ambiciozna slovenska podjetja – med partnerji projekta so Adria Mobil, Intra Lighting, JUB, SIP Šempeter, Kronoterm, Elan in številni drugi – podpirajo pri tem, da se prek izostritve blagovne znamke na trgu pozicionirajo tja, kjer lahko ustvarijo kar največjo vrednost za svoje kupce.

Specialistična usposabljanja za merljive rezultate

V trinajstih letih so v strokovna usposabljanja s področja design managementa vključili več kot 180 managerjev iz 76 slovenskih podjetij, za svoje delo pa prejeli dve mednarodni nagradi: prvo uvrstitev na tekmovanju za Design Value Award, ki jo podeljuje Design Management Institute (2016) ter Australian Design Award (2024).

Strokovno vodstvo KCDM specialistična usposabljanja razvija v sodelovanju z mednarodnimi strokovnjaki s področij znamčenja, v uporabniško izkušnjo osredotočenega načrtovanja (design) in vodenja z designom. Pri določanju znanj in kompetenc, ki jih podjetja potrebujejo za razlikovalno prednost na trgu, zasedanje tržnih niš in ciklično inoviranje, se naslanjajo tako na trende, ki usmerjajo globalno dogajanje, kot na specifične potrebe partnerskih podjetij. Ta prek standardizirane validacije merijo svoj napredek, obenem pa jim sprotno primerjanje med seboj in z uspešnimi evropskimi podjetji pomaga pri definiranju področij, kjer jim še primanjkuje znanj za samozavestno uporabo design management pristopov.



V podjetju JUB veliko pozornosti namenjajo raziskovanju potreb uporabnikov. Iz več kot 500 uporabniških vpogledov so pred leti oblikovali pet ključnih strateških projektov, med drugim razvoj spletnega mesta in e-trgovine.

Foto: Andraž Šapec

Kaj ovira inovativnost?

Da bi še bolje razumeli specifične potrebe partnerjev, so v lanskem letu pripravili raziskavo ovir, ki podjetjem stojijo na poti večje inovativnosti. Med najpogostejšimi in natežje premostljivimi so nerazumevanje vrednosti designa in njegove strateške vloge pri vodenju inovacijskih procesov, nezaupanje v kreativne procese, slabo razumevanje potreb kupcev in pomanjkljiva podpora vodstva. Znanja in pristope za uspešno obvladovanje in preseganje teh izzivov podjetja pridobivajo na rednih mesečnih srečanjih, kjer partnerji, ki izbrano oviro že uspešno premagujejo, v sodelovanju z domačimi in tujimi strokovnjaki svetujejo manj izkušenim.

Uporaba umetne inteligence v kreativnih procesih

Četrta edicija projekta KCDM, ki ga že od leta 2017 financira Ministrstvo za gospodarstvo, delo in šport, se z letošnjim letom zaključuje. Ob tej priložnosti pripravljajo zaključno konferenco, na kateri bodo poleg uspehov partnerjev izpostavili še eno temo, ki spreminja pravila igre v prav vseh vidikih in procesih v podjetjih: razmah umetne inteligence.

V skladu s svojim poslanstvom se bo program osredotočal na mesto umetne inteligence v kreativnosti in njeno vlogo pri sprejemanju odločitev v inovacijskih procesih. V družbi mednarodnih strokovnjakov bodo poskušali odgovoriti na vprašanja o tem, kako lahko ta nova tehnologija podpre odgovorno odločanje in vodenje in kako izkoristiti njene potenciale, ne da bi pri tem izgubili ali zanemarili bistvo človeške ustvarjalnosti. ■

ZAKLJUČNA KONFERENCA KCDM 4.0

Vloga umetne inteligence v kreativnih procesih in dobre prakse partnerjev projekta KCDM 4.0

15. 10. 2026, GZS, Ljubljana

Brezplačen vstop z obvezno prijavo.

Več informacij:
design-management.si

VODENJE GZS

Vesna Nahtigal nadaljnja štiri leta generalna direktorica GZS

Vesna Nahtigal bo Gospodarsko zbornico Slovenije vodila tudi v prihodnjih štirih letih. Upravni odbor GZS jo je na junijski seji imenoval za generalno direktorico za nov mandat, ki bo trajal od 1. januarja 2027 do 31. decembra 2030.

Mag. Tajda Pelicon, Služba za korporativno komuniciranje, GZS; foto: Tadej Kreft

V svojem predstavitvenem nagovoru je **Vesna Nahtigal** kot prvo izmed dveh ključnih nalog v novem mandatu izpostavila uresničevanje gospodarskega programa Made in Slovenia 2035, ki »*bo tudi v prihodnje osrednja razvojna in zagovorniška agenda GZS – z njim želimo načrtati drugačno, bolj razvojno naravnano poslovanje okolje za podjetja v Sloveniji.*« Ob tem je poudarila, da je vlada velik del ukrepov iz programa Made in Slovenia 2035 vključila v koalicijsko pogodbo in izrazila željo, da bo načrtano koalicijsko pogodbo v tem mandatu tudi udeležila. Zavzela se je za

več povezovanja, spremljanja rezultatov in vztrajnega dialoga z odločevalci s ciljem, da se program uresniči na področjih, ki so najbolj ključna – od davkov, digitalizacije, kadrov do investicij, razvoja, energetike in internacionalizacije ...

Kot drugo ključno nalogo je navedla izvajanje nove Poslovne strategije GZS, ki odgovarja na vprašanje, kako bo GZS članom prinesla še več vrednosti in jim to znala tudi dokazati. Svoje delo v novem mandatu želi Vesna Nahtigal zato graditi na načelih osredotočenosti na aktivnostih GZS, ki imajo še večjo vrednost za člane, a

obenem z največjim učinkom za gospodarstvo in prihodnji razvoj Slovenije. Nahtigal želi v prihodnje še bolj okrepiti GZS z močno mrežo regijskih in panožnih zbornic, kar vključuje tudi samostojne zbornice. Obenem pa dodatno okrepiti stališča, ki temeljijo na podatkih, analizah in strokovnih argumentih ter izvedbeni doslednosti.

Dodatno se je dotaknila letošnje javnomnenjske raziskave, ki je pokazala, da je GZS tako v najširši kot poslovni javnosti najbolj prepoznavna gospodarska organizacija v Sloveniji z najvišjim zaupanjem, ugledom in kot najmočnejši in najbolj relevanten glas gospodarstva.



”

Do leta 2030 želim, da je GZS še močnejša organizacija: bolj povezana, bolj podatkovno podprta, bolj odzivna za člane, bolj prepričljiva za državo in bolj prodorna v javnosti.

O izzivih, ki čakajo slovensko gospodarstvo v prihodnjih letih, ukrepih za večjo produktivnost in konkurenčnost, pomenu predvidljivega poslovnega okolja ter vlogi GZS pri prihodnjem razvoju Slovenije je Vesna Nahtigal spregovorila tudi v pogovoru za Slovensko tiskovno agencijo (STA). ■

IZZIVI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Generalna direktorica GZS: Ob zgodbah o izkoriščanju delavcev me je sram

Gospodarstvo potrebuje predvidljivo okolje, da bo lažje načrtovalo in vlagalo, med ključnimi ukrepi za rast produktivnosti pa je tudi kapica na prispevke, verjame generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal. Zdaj ni čas za ideološko razdvajanje, poziva. Ob zgodbah o izkoriščanju delavcev jo je sram, Boris Mijič pa ne bi smel biti poslanec, meni.

Marjetka Nared, STA; foto: Tadej Kreft

Nedavna objava statističnega urada, da je Slovenija v drugem četrtletju zabeležila petodstotno medletno gospodarsko rast, je »izredno lepa novica«, je pogovor za STA začela Nahtigal. »Drastičen dvig« je prese-netil tudi Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS), sogovornica pa je zadovoljna, da je bila rast zabeležena v več sektorjih.

Kot posebej pozitivno je izpostavila rast investicij, zlasti v infrastrukturo in nestanovanjske stavbe, okrepila se je stanovanjska gradnja, povečali so se nakupi transportnih sredstev, gradbene mehanizacije ter drugih strojev in opreme, povečala se je potrošnja gospodinjskih ... »Glede na to, da smo zelo izvozno naravnana država, me posebej veseli, da se je kar dobro popravil tudi izvoz,« je poudarila.

Je pa opomnila, da so bili gospodarski trendi v zadnjih štirih letih v upadanju in da so tudi obeti v luči vojn na Bližnjem vzhodu in v Ukrajini ter suše zelo negotovi. Posledično med drugim pričakuje podražitev energentov. Slovenija je na tem področju ranljiva, saj je pri plinu in naftnih derivatih popolnoma odvisna od uvoza, je dejala.

Pri elektriki je stanje nekaj boljše, saj smo zaradi lastnih proizvodnih kapacitet lahko bolj samozadostni, »je pa treba vedeti, da Slovenija ne tekmuje samo znotraj Evrope, temveč zlasti z Azijo in ZDA, kjer so cene bistveno bolj ugodne kot v Evropi«, je nadaljevala. Poleg tega je tudi učinkovitost evropskih držav pri pripravi ukrepov v podporo industriji različna, je dodala.

Slovenija, ki je po stopnji industrializacije tretja v Evropi, je bila pri delnem kritju visokih stroškov električne energije ob energetske krizi prepočasna. Prehite

so nas Nemčija, Francija, Avstrija, pa tudi Italija, Poljska, Češka, je navedla in izrazila upanje, da bo država pri aktivaciji ukrepov na področju naftnih derivatov, če bo ta potrebna, reagirala hitreje.

Država je sicer gospodarstvu leta 2023 zagotovila okoli milijardo evrov spodbud in pomoči, tudi za leti 2024 in 2025 jih je predvidela za po okoli 700 milijonov evrov. Generalno direktorico GZS moti, da te subvencije spremlja negativna konotacija.

»
Če je okolje predvidljivo, se lahko prilagodiš, veš, koliko lahko vlagaš, če pa ni, potem del prihraniš in ne investiraš v raziskave in razvoj. S tem izgubljaš dvakrat.

»Podjetja v svojih državah podpira večina držav, Slovenija pa je po subvencijah podjetjem v deležu BDP šele na 15. mestu v EU. Poglejte, koliko raznoraznih pomoči so deležna podjetja na Kitajskem ali v ZDA,« se je odzvala. »Te subvencije niso pomoč kar tako, ampak so za zelo ciljane ukrepe. Če želimo razvijati vesoljske tehnologije ali biotehnologijo, potem moramo veliko vlagati

v raziskave in razvoj. Če so zastavljene tako, da dosežejo preboj, se državi skozi davke povrnejo večkratno,« je utemeljila.

Se mora pa ob tem po njenih besedah zagotoviti tudi predvidljivo poslovno okolje. Pod prejšnjo vlado je naštel 15 novih obremenitev, uvajalo se jih je z danes na jutri, je opozorila. Na tak način sta bili predvolitvami sprejeti odločitvi o zimskem regresu, ki bo po njenih pričakovanjih ostal, in velikem skoku minimalne plače, o čemer naj ne bi smel odločati samo minister, pristojen za delo.

»Če je okolje predvidljivo, se lahko prilagodiš, veš, koliko lahko vlagaš, če pa ni, potem del prihraniš in ne investiraš v raziskave in razvoj. S tem izgubljaš dvakrat,« je posvarila Nahtigal. Če so razmere predvidljive, je tudi subvencij manj, je prepričana.

Tudi zato so v GZS pripravili gospodarski program Made in Slovenia 2035, s katerim se zavzemajo prav za usmeritev na področja, »na katerih lahko posegamo po zvezdah«, to so farmacija in biotehnologija, IKT, avtomobilska industrija, elektroindustrija, industrija materialov, živilska industrija, lesna industrija, logistika in gradbeništvo.

»Zdaj bi se morali vsi deležniki v politiki skupaj z gospodarstvom uvesti za mizo in pripraviti nacionalni načrt razvoja slovenskega gospodarstva, ki bo širši od mandata ene vlade. Na tej podlagi bi morali nato oblikovati še širši družbeni program,« verjame sogovornica.

Spregovorila je tudi o nujno potrebnih kratkoročnih ukrepih. Zadovoljna je, da je aktualna vlada veliko večino ukrepov, ki so

jih predlagali v GZS, že zapisala v koalicijsko pogodbo, »zdaj pa je čas za njihovo uresničitev«.

Omenila je davčno razbremenitev, saj da so davki po »drastičnem zvišanju v zadnjih štirih letih« velika cokla, in v tej luči pa potrebo po kapici na socialne prispevke, poleg tega pa še debirokratizacijo, pohitritev postopkov pridobivanja dovoljenj, umeščanja v prostor, pomoč podjetjem pri uvajanju digitalizacije in umetne inteligence, konkurenčno ceno elektrike, kontinuirano vlaganje v raziskave in razvoj.

V zvezi s pomisleki sindikatov, da kapica pri 7500 evrih bruto, kot je zastavljena v interventnem zakonu za razvoj Slovenije, ne bi zajela razvojnega kadra, je ponovila, da ta znesek razumejo kot prvi korak. V GZS se zavzemajo za postopno znižanje na 6000 evrov, s čimer naj bi dosegli tudi želene kadre. Zavrnila je še strahove, da bi kapica načela solidarnostni sistem, ter navedla, da brez tovrstnih ukrepov ne bo krepitve produktivnosti in dodane vrednosti, posledično pa tudi ne socialne države.

Interventni zakon, ki ga jeseni najverjetneje čaka referendum, bodo še naprej podpirali, je napovedala. Koristi bi prinesel ne le gospodarstvu, temveč vsakemu zaposlenemu, je zatrdila. V zakonu je med drugim kot pozitivno izpostavila še prejemanje polne pokojnine, četudi bi delavec ostal v delovnem razmerju, očitke sindikatov o prisilnem upokojevanju pa je zavrnila, saj da delodajalci vedno želijo obdržati dobre zaposlene.

Glede omnibus tehnike je generalna direktorica GZS ocenila, da »ni najbolj posrečena«, a se je je posluževala tudi prejšnja vlada in je v praksi tudi drugod po Evropi. Strinja se, da bi verjetno kakšen ukrep uspešneje spravili v življenje prek novel matičnih zakonov in obravnave v socialnemu dialogu, vidi pa v poskusu skupnega nabora v enem zakonu željo po hitri pomoči gospodarstvu.

Na vprašanje, ali jo skrbi, da bi posledice 900 milijonov evrov globoke javnofinančne luknje, ki naj bi jo po oceni fiskalnega sveta izvrtal interventni zakon, ob tem pa še 700 milijonov evrov dodatnih odhodkov, predvidenih v osnutku rebalansa za letos, na koncu v obliki manj finančnih in drugih ukrepov čutilo tudi gospodarstvo, je odgovorila pritrdilno. A hkrati verjame, da so vladajoči v preteklih letih »skrbno spremljali, kako padamo po



konkurenčnosti in zakaj, zato mislim, da bodo z zelo tresočo roko sprejemali ukrepe, ki bi se v gospodarstvu slabo končali«.

Pogovor je nanesel tudi na novelo zakona o delovnih razmerjih, s katero bi v koaliciji delodajalcem ukinili obveznost odtegotovanja sindikalnih članarin neposredno od plač zaposlenih. »To bi zagotovo pomenilo neko razbremenitev delodajalca, zaposlenemu pa omogočilo zasebnost informacije, ali je član sindikata ali ne. Mi sicer nimamo nekih problemov s tem,« je komentirala Nahtigal. To vprašanje bi se dalo urediti tudi v kolektivnih pogajanjih, je menila. Ni pa za nagajanje sindikatom, je zatrdila.

Kot je podčrtala, je velika zagovornica socialnega dialoga. »Po 35 letih samostojne države bi morali biti tako zreli, da bi se znali dogovoriti o ključnih vsebinah, kot je nacionalni program ne le gospodarskega, temveč tudi socialnega razvoja države,« je pozvala. Vlada mora ta dialog, če želi preprečiti izstope iz Ekonomsko-socialnega sveta, kakršnim smo bili priča zadnja leta, »absolutno dobro voditi«.

V Sloveniji sicer po njenih besedah manjkajo vrednote, kot so spoštovanje in sodelovanje. Glede na širše dogajanje v svetu zdaj ni čas za ideološko razdvajanje, je izpostavila. »Če imamo radi svojo državo, moramo to pokazati z vzorom. To je absolutno vloga tako politike kot sindikatov in gospodarstvenikov. Vsi moramo stremeti k temu povezovanju, pogledati, v kateri smeri nam bo šlo najboljše, in nato vsak na

svojem področju prispevati k razvoju največ, kar lahko,« je odločna.

Sogovornica si želi, da bi v Sloveniji tako kot cenimo kulturnike in športnike, cenili tudi uspešne gospodarstvenike.

Odmevne zgodbe o kršitvah pravic tujih – in tudi domačih – delavcev je medtem pospremila z besedami, da bi »človek ob njih zajokal«. »Sram me je. In spet sem pri vrednotah – ali smo kot družba res tako nizko padli, da nam človeško življenje ni sveto?« je bila neposredna.

Obsodila je tudi ravnanja poslanca Resnice Mijiča, katerega podjetje Prognos, ki ga je nedavno sicer brezplačno prenesel na Roka Snežiča, dolguje delavcem, Finančni upravi RS in kooperantom podjetja. Je primerno, da ima Slovenija poslanca, katerega sporne podjetniške prakse je zaznal že Inšpektorat RS za delo, hkrati pa je tudi v predkazenskih postopkih? »Če je vse to res, ni primerno. Nimam vzvoda, da karkoli spremenim, a imamo pristojne organe za odkrivanje kršitev in prav je, da ustrezno ukrepajo. Mi je pa žal, da je to sploh možno,« je odgovorila.

Nahtigal je bila sicer nedavno izvoljena za drugi mandat na čelu GZS, ki ga bo nastopila januarja. Zadovoljna je, da njihova zbornica glede na najnovejšo javnomnenjsko raziskavo v gospodarstvu in širši javnosti uživa velik ugled, največji med delodajalskimi organizacijami. Stabilno je tudi članstvo. ■

PATLIB

Intelektualna lastnina bližje podjetjem

Gospodarska zbornica Slovenije je postala del mreže PATLIB Evropskega patentnega urada (EPO). Z vključitvijo v evropsko mrežo GZS nadgrajuje svoje aktivnosti na področju intelektualne lastnine ter želi podjetjem približati znanje, orodja in strokovno podporo, ki jih potrebujejo pri zaščiti, upravljanju in izkoriščanju svojih inovacij.

Helena Beznec, Strateški razvoj, GZS

Intelektualna lastnina postaja vse pomembnejši del razvojne in poslovne strategije podjetij. Pri razvoju novega izdelka, tehnologije ali storitve ni pomembno le, ali je rešitev tehnično in tržno uspešna, temveč tudi, kako podjetje zaščiti svoje znanje, preveri obstoječe rešitve, prepreči posege v pravice drugih ter ustrezno upravlja in izkorišča svojo intelektualno lastnino.

Podpori uporabnikom na tem področju je namenjena evropska mreža PATLIB (PATent LIBrary), ki deluje pod okriljem Evropskega patentnega urada. Mreža PATLIB danes povezuje 344 centrov v 39 državah. Med njihovimi gostiteljskimi organizacijami so univerze, nacionalni uradi za intelektualno lastnino, raziskovalne in druge podporne institucije ter gospodarske zbornice. Centri PATLIB delujejo kot lokalne vstopne točke za dostop do patentnih informacij, znanja, orodij in širše podpore na področju intelektualne lastnine.

Intelektualna lastnina vse bolj v ospredju aktivnosti GZS

Na GZS intelektualno lastnino že sistematično približujemo podjetjem. Maja letos smo izvedli izobraževanje *Od ideje do zaščite: intelektualna lastnina v praksi*, namenjeno podjetjem, ki želijo bolje razumeti, kako pravočasno prepoznati in zaščititi rezultate svojega razvoja.

Na dogodku smo skupaj s strokovnjaki predstavili ključne oblike intelektualne lastnine, vprašanja izumov iz delovnega razmerja, zaščito izumov, znamk in modelov ter varovanje poslovnih skrivnosti. Pomemben del programa so predstavljale tudi konkretne izkušnje podjetij, saj želimo področje intelektualne lastnine obravnavati predvsem z vidika vprašanj in izzivov, s katerimi se podjetja srečujejo v praksi.

Takšna izobraževanja bomo nadaljevali in vsebinsko nadgrajevali. Naslednji korak je prehod od osnovnega razumevanja posameznih pravic k bolj strateškim vprašanjem: kaj in kdaj zaščititi, kako spremljati tehnološko in konkurenčno okolje, kako intelektualno lastnino vključiti v razvojno strategijo ter kako jo uporabiti pri komercializaciji, sodelovanju s partnerji in ustvarjanju poslovne vrednosti.

Kaj članstvo v PATLIB prinaša GZS in podjetjem?

Vključitev v mrežo PATLIB nam omogoča, da te aktivnosti postopno nadgradimo z znanjem, orodji in izkušnjami evropske mreže. Članom so med drugim na voljo specializirana usposabljanja in učne poti, dostop do informacijskih virov in orodij EPO, sodelovanje in izmenjava dobrih praks z drugimi centri PATLIB ter podpora pri organizaciji lokalnih aktivnosti. Mreža omogoča tudi sodelovanje s strokovnjaki EPO in druge oblike strokovne podpore, za določene aktivnosti pa je predvidena tudi finančna podpora.

Na GZS želimo v okviru PATLIB postopoma razviti praktično vstopno točko za podjetja na področju intelektualne lastnine. Poleg osnovnih in naprednejših izobraževanj bomo podjetjem približevali uporabo patentnih informacij in evropskih orodij, jih usmerjali pri prvih korakih oblikovanja strategije upravljanja intelektualne lastnine ter jih po potrebi povezovali z ustreznimi strokovnjaki in institucijami.

Posebno pozornost bomo namenjali tudi povezovanju intelektualne lastnine z drugimi za podjetja ključnimi področji: razvojem novih tehnologij in produktov, sodelovanjem z raziskovalnimi organizacijami, prenosom znanja in tehnologij, komercializacijo inovacij ter dostopom do financiranja.

Naš cilj je, da intelektualna lastnina ne ostane tema, s katero se podjetje začne ukvarjati šele tik pred prijavo posamezne pravice. Želimo, da postane sestavni del razvojnega in poslovnega razmišljanja podjetja že od nastanka ideje. Vključitev GZS v evropsko mrežo PATLIB je pomemben korak v tej smeri. ■



Foto: Depositphotos

e.storage

BATERIJSKI HRANILNIK ZA PODJETJA IN VEČJE PORABNIKE

Popolna rešitev za integracijo
obnovljivih virov energije!

Sistem za shranjevanje energije
(BESS) TAB e.storage C183
zagotavlja zanesljive zmogljivosti za
vse vrste aplikacij:



Zmanjševanje koničnih obremenitev

Znižajte stroške energije z inteligentnim
upravljanjem koničnih obremenitev.



Trgovanje z energijo

Izkoristite nizke cene in prodajte ob
visokih cenah



PV lastna poraba

Shranite presežek sončne energije za
kasnejšo uporabo in povečajte vrednost
svojega fotonapetostnega sistema.

www.tab.si
info@tab.si | TAB d.d., Polena 6, 2392 Mežica

TAB  **Li-ion batteries**



Za vsakim
brezskrbnim
nasmehom stoji
1545 zanesljivih
ETI-jevih ljudi.

Preklopi na varno prihodnost

 **etigroup**
www.etigroup.eu

ETI s svojimi inovativnimi izdelki in rešitvami omogoča varno uporabo sodobnega električnega omrežja milijonom ljudi po vsem svetu. Naše varovalke in zaščitna stikala varujejo domove in tovarne, fotovoltaične elektrarne in električne avtomobile. V ETI-ju prispevamo svoj delež k varni, trajnostni in zeleni prihodnosti.

ETI

EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2026

Slovenija ima znanje. Kje je preboj?

Evropska inovacijska lestvica 2026 (EIS) Slovenijo ponovno uvršča med zmerne inovatorke. S 87,2 % povprečne inovacijske uspešnosti EU smo na 17. mestu med 27 članicami. Slovenija napreduje počasneje od evropskega povprečja, zato razvojnega zaostanka ne zmanjšuje. To je rdeči alarm.

Željka Kelkedi, Strateški razvoj, GZS

EIS ni osamljeno opozorilo. OECD ugotavlja, da je Slovenija izvedla pomembne institucionalne reforme, vendar inovacijska politika ostaja razdrobljena, instrumenti pa premalo povezani med posameznimi razvojnimi fazami. UMAR opozarja na skromno rast produktivnosti, prenizke investicije v inovacijsko podprto rast in vse izrazitejši problem digitalizacije. Tri diagnoze kažejo v isto smer: težava ni v pomanjkanju znanja, temveč v sposobnosti, da ga pretvorimo v proizvode, poslovne modele, investicije in rast.

EIS pokaže tudi, kje so vrzeli največje. Tvegani kapital dosega le 21,1 % povprečja EU, širša inovacijska vlaganja podjetij 32 %, izvoz znanjsko intenzivnih storitev 41,6 %, napredna digitalna znanja 57,6 %, delovna produktivnost pa 64,2 %. To niso obrobni kazalniki. Merijo prav tisti del razvojnega procesa, v katerem se znanje pretvarja v tržno prednost in višjo produktivnost.

UMAR ugotavlja, da se baltske in višegrajске države digitalizirajo hitreje, slovenska MSP pa po digitalni intenzivnosti zaostajajo.

Vlaganja v inovacijsko podprto rast glede na BDP stagnirajo, vrzel do vodilnih inovatorok pa se povečuje, zlasti na področju IKT.

Primer Litve je zato relevanten, ker kaže, da je mogoče iz podobnega položaja napredovati bistveno hitreje. Litva je od leta 2019 napredovala za 19,7 odstotne točke, Slovenija za 7,4; danes sta po EIS skoraj izenačeni. Litovski napredek spremljajo rast tveganega kapitala, širša inovacijska vlaganja in digitalizacija, pa tudi reforma upravljanja inovacijskega sistema. Glede na pregled OECD je Litva ob podpori Evropske komisije in OECD nadaljevala reforme ter med drugim konsolidirala podporne institucije in vzpostavila enotno inovacijsko agencijo.

Ključni nauk zato ni le v potrebi po višjih vlaganjih, temveč v sposobnosti, da se diagnoze in priporočila pretvorijo v izvedbo. Slovenija diagnozo pozna; EIS, OECD in UMAR jo ponavljajo dovolj jasno.

Odgovornost ni samo na državi. Na inovacijsko uspešnost vplivajo ambicije in vlaganja podjetij, raziskovalno okolje, dostop do kapitala in kakovost podpornega ekosistema. Država pa nosi posebno odgovornost za jasno razvojno usmeritev ter predvidljivo, povezano in na dokazih temelječe podporno okolje.

Tudi GZS mora opraviti svoj del: ne le opozarjati na vrzeli, temveč podjetjem pomagati pri povezovanju z raziskovalnim okoljem, učinkovitejšemu upravljanju inovacij ter vključevanju v evropske razvojne in investicijske ekosisteme.

Če se razkorak do EU ne zmanjšuje, sedanjí tempo ni dovolj. EIS 2026 zato ni predvsem lestvica, temveč preizkus naše sposobnosti, da znanje, diagnoze in razvojne ambicije pretvorimo v konkretne spremembe. ■

EIS 2026: Razvojnega zaostanka ne zmanjšujemo

Slovenija dosega 87,2 % povprečne inovacijske uspešnosti EU in je 17. med 27 članicami. Napreduje počasneje od povprečja EU.

1 KLJUČNI PODATKI

87,2 %
povprečja EU

17.
mesto / 27 članic

European Innovation Scoreboard 2026

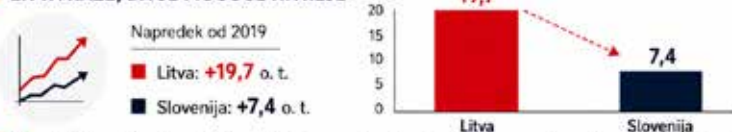
2 KJE NAJBOLJ ZAOSTAJAMO?



3 TRI DIAGNOZE, ISTO OPOZORILO



4 LITVA KAŽE, DA JE MOGOČE HITREJE



➤ Pouk ni le v višjih vlaganjih, temveč tudi v sposobnosti, da se diagnoze in priporočila pretvorijo v izvedbo.

Vir: European Innovation Scoreboard 2026, OECD, UMAR 2026



Specializiran ponudnik
najnaprednejših tehnologij
betonske gradnje

Tel: +386 59 934 014

Hrušica 73
4276 Hrušica,
Slovenija, SI

www.national-opazi.si
info@national-opazi.si



NATIONAL
OPAŽNI SISTEMI

- Napredna oprema za oblikovanje betona
- Svetovanje in projektiranje
- Proizvodnja, servis, vzdrževanje
- Logistična podpora in inštruktaža



VAŠ POSLOVNI USPEH ŠTEJE.

V Vaši bližini. Skupaj do novih dosežkov.
Zaupaj nam že veliko slovenskih podjetij.
Svetujemo v slovenskem jeziku.



**Raiffeisen
Landesbank Kärnten**

**Slovenske ideje.
Avstrijska banka.
Popolna kombinacija.**



rlb-bank.at

Raiffeisen Landesbank Kärnten | International Banking Department
T +43 463 993 00-12388 | Internationaldept@rbgk.raiffeisen.at

REINDUSTRIALIZACIJA

Kako iz degradiranih območij ustvariti razvojno prednost tudi v Sloveniji

Idealnih investicijskih lokacij skorajda ni, zato je pomembno prepoznati prednosti posameznega prostora, zmanjšati ključna tveganja in ustvariti pogoje, v katerih lahko investicija zaživi.

mag. Tanja Faganel, Center za projektno povezovanje, GZS

Slovensko gospodarstvo je v drugem letošnjem četrtletju medletno zraslo za pet odstotkov, investicije pa kar za 13,2 odstotka. Podatki so dobri, njihova struktura pa kaže, da je rast investicij v veliki meri državna in povezana z zaključevanjem Načrta za okrevanje in odpornost, ki se izteka. Vse bolj pomembno kot, kje bomo našli denar za investicije, postaja vprašanje, ali imamo dovolj dobro pripravljene priložnosti in lokacije, kamor je mogoče usmeriti denar.

Investitor namreč ne vstopi na neko zemljišče preprosto zato, ker je na voljo. Želi vedeti, kdo je lastnik, kaj lahko razvije, v kakšnem stanju so objekti in infrastruktura, kakšna so okoljska tveganja, koliko bodo trajali postopki in koliko bo stala investicija. Pri degradiranih območjih je teh vprašanj še več.

Od praznega, nefunkcionalnega in preživetega prostora do investicijske priložnosti

Degradirano območje je lahko privlačna razvojna priložnost. Pogosto ima dobro lego, dostop do infrastrukture, industrijsko zgodovino in znanje v okolici. Hkrati pa s seboj skoraj vedno nosi svojo težko in nepriljavno »prtljago«: staro infrastrukturo, neurejeno lastništvo, nepopolne podatke o pretekli rabi in okoljska tveganja. Investicijska lokacija zato lahko postane šele takrat, ko lahko investitor dovolj dobro oceni, v kaj vstopa. Bistvo investicijske pripravljenosti ni popolna lokacija, ampak zmanjšanje negotovosti do mere, pri kateri je mogoče sprejeti poslovno odločitev.

Da za to ni potrebna popolna prenova, kaže Sombor v Srbiji. Nekdanji kompleks

Agrosaveza meri komaj 1,7 hektarja in del območja še danes deluje kot tržnica. Ker sta lastništvo in prostorski akt urejena, se je delo osredotočilo na oceno investicijske pripravljenosti, pripravo gradiv za investitorje in uvrstitev v nacionalno bazo degradiranih območij. Ni prenovljen, je pa viden.

”

Pametna reindustrializacija ni vračanje industrije za vsako ceno, ampak iskanje dejavnosti, ki ustreza konkretnemu prostoru.

Vsak mora narediti svoj del domače naloge

Občina ne more prevzeti poslovnega tveganja investitorja, lahko pa pomembno zmanjša tveganja, ki jih ta sam težko obvladuje. Lahko sprejme jasnejše prostorske pogoje, uredi javno infrastrukturo in zbere pomembne podatke o območju. Občina lahko investitorja popelje skozi lokalno okolje. To niso spektakularni ukrepi, so pa odločilni.

Tudi lastnik mora dodobra spoznati svojo novo lokacijo. Zanj je pomembno, kdo je lastnik katerega dela in kaj se skriva v objektih ter pod zemljo. Neznank ni treba skrivati. Bolje je povedati, kaj že

vemo in česa še ne, kot ponuditi predstavitev, ki se ob prvem resnem preverjanju sesuje. Če se investitor vključi v urejanje določenega izrabljenega prostora dovolj zgodaj in pove, kakšne površine, energijo, logistiko in kadre potrebuje, lahko občina in lastnik lokacijo pripravita bolje. Dobra investicija zato ni zgodba o tem, da javni sektor pripravi vse, podjetje pa pride na koncu. Je dogovor o tem, kdo lahko najbolje prevzame posamezno tveganje.

Idealnih lokacij skorajda ni

Je torej treba najprej odpraviti vse slabosti lokacije? Ne nujno. Degradirano območje brez dobre prometne povezave ni prava izbira za dejavnost z velikimi logističnimi tokovi, njegova industrijska tradicija, energetska infrastruktura ali povezava z lokalnimi podjetji pa so lahko prav njegova prednost. Pametna reindustrializacija ni vračanje industrije za vsako ceno, ampak iskanje dejavnosti, ki ustreza konkretnemu prostoru.

Hrastnik: od nekdanjega rudnika do nove gospodarske zgodbe

Pilotno območje v Hrastniku je predstavljala stara odslužena kompresorska postaja, okoliška zemljišča pa so že v načrtu za nadaljnje reindustrializacijske projekte. Po zaprtju rudnika je tamkajšnje območje v celoti izgubilo gospodarsko funkcijo, ohranilo pa lego in industrijsko dediščino. Ovir je bilo veliko, od degradiranih objektov in različnih lastniških interesov do omejene investicijske sposobnosti. Ključno vprašanje je zato bilo, katere dejavnosti imajo na opuščenih in degradiranih območjih ter v



Kompreshaus je namenjen vsem, ki iščejo prostor, podporo in priložnost za razvoj svoje dejavnosti. V njem svoje mesto najdejo posamezniki z novo poslovno idejo, startup podjetja in mlada podjetja, samostojni podjetniki, ustvarjalci, inovatorji in freelancerji, podjetja, ki iščejo spodbudno okolje za razvoj ali širitev dejavnosti, ter organizacije in ekipe, ki potrebujejo prostor za sodelovanje, srečanja ali izvedbo dogodkov. Foto: Matic Grašič

objektih sploh smisel. V projektu ReInd-BBG smo zato z občino in lokalnimi deležniki najprej pogledali širšo sliko območja, sledili pa so primerjava scenarijev, lokalni akcijski načrt, ocena investicijske pripravljenosti, načrtovanje in priprava gradiva za investitorje.

Zelo konkreten rezultat tega procesa je danes prenovljen Kompreshaus, poslovni inkubator v nekdanji kompresorski postaji. Ni končna rešitev za celotno rudarsko območje, je pa nekaj, kar je mogoče pokazati in nadgrajevati. Nekoč je kompresorska postaja poganjala zrak v rudnik, danes bo poganjala nove podjetniške ideje in naložbe. Prva investicija namreč ni pomembna le zaradi svoje vrednosti, ampak tudi zato, ker dokazuje, da se na lokaciji nekaj lahko zgodi.

In prvi korak lahko sproži naslednje

Razvojna zgodba degradiranih območij se pogosto spreminja. Nova informacija, investitor, tehnologija ali sprememba tržnih razmer lahko odprejo možnosti, ki jih na začetku nismo videli. Čakati na popoln končni načrt zato ni smiselno.

V Zenici se je to zgodilo med samim procesom. Pilotna lokacija je bila komaj dvohektarska parcela v poslovni coni na delu nekdanje železarne, ki je zasedena skoraj v celoti. Vprašanje ni bilo, kako

območje oživiti, ampak katera raba zadnje proste parcele prinese največ. Iz splošne ideje o ponovni rabi se je razvila konkretna naložba in mesto je izvedlo javni poziv, izbralo investitorja in podpisalo pogodbo o pravici gradnje za sončno elektrarno z baterijskim hranilnikom v vrednosti približno 40 milijonov evrov.

”

Investicije potrebujejo dovolj dobro pripravljen prostor, da lahko ideje postanejo konkretni projekti. Potrebujejo ljudi, ki so pripravljeni sodelovati in dovolj pogumni za pisanje svojih zgodb in širjenja znanja.

Najboljša rešitev je vedno le tista, ki zaživi

To je morda najpomembnejša skupna lekcija vseh šestih pilotov: »Najboljša rešitev ni najbolj ambiciozna rešitev na papirju, temveč tista, ki je primerna za konkretni prostor, je ekonomsko smiselna in jo lokalno okolje lahko sprejme kot svojo.« Začne se z eno stavbo ali enim podjetjem, nato pride naslednja ideja.

Degradirana območja zato niso le problem preteklosti, ampak del razvojne rezerve, ki jo že imamo. Naloga občine in lastnika ni, da investitorju obljubita popoln prostor, ampak da ga dovolj dobro razumeta, zmanjšata obvladljiva tveganja in pokažeta, kaj lahko iz njega nastane. Investicije namreč potrebujejo več kot denar. Potrebujejo prostor – ne popoln, ampak dovolj pripravljen, da lahko ideje postanejo konkretni projekti. In ne nazadnje potrebujejo ljudi, ki so pripravljeni sodelovati in dovolj pogumni za pisanje svojih zgodb in širjenje znanja.

Projekt Interreg DRP ReInd-BBG povezuje 15 partnerjev iz sedmih držav Podonavja pod vodstvom GZS. Na šestih degradiranih območjih je preizkušal pristope k njihovi ponovni gospodarski uporabi. Načrt projekta združuje praktična orodja, izkušnje pilotov in priporočila za občine, lastnike in razvojne organizacije. ■



Interreg DRP ReInd-BBG

UMETNA INTELIGENCA

Od ideje do prve AI-rešitve: Regionalni hubi odpirajo vrata podjetjem

Umetna inteligenca in visokozmogljivo računalništvo (HPC) vse bolj postajata del poslovne realnosti. Podjetjem lahko pomagata pri optimizaciji procesov, razvoju novih produktov in uvajanju naprednih rešitev. Toda predvsem za podjetja, ki se s temi tehnologijami šele spoznavajo, se hitro pojavi zelo praktično vprašanje: kje sploh začeti?

prof. dr. Biljana Mileva Boshkoska, UNM FIŠ in Andrej Brvar, GZS

Prav to vrzel želi zapolniti **Slovenska tovarna umetne inteligence (SLAIF)**, ki povezuje superračunalniške zmogljivosti, podatke in strokovno znanje ter podjetjem, raziskovalcem in javni upravi omogoča razvoj, testiranje in uvajanje rešitev umetne inteligence. Deluje v okviru širšega evropskega ekosistema EuroHPC, njen cilj pa je tudi okrepiti sodelovanje med gospodarstvom, univerzami, raziskovalnimi organizacijami in javnimi partnerji.

”

Napredne tehnologije postajajo dostopnejše tudi podjetjem, ki nimajo lastne superračunalniške infrastrukture ali specializiranega znanja. Regionalni hubi ponujajo tudi izobraževanja, delavnice in podporo strokovnjakov.

Da bi bile napredne tehnologije podjetjem čim bolj dostopne, se v okviru nacionalnega ekosistema vzpostavljajo tudi regionalni AI-hubi. Njihova naloga je predvsem podjetjem olajšati prve korake ter jim omogočiti dostop do infrastrukture, strokovnega znanja in podpore pri praktičnem preizkušanju rešitev.

Kako lahko podjetje začne?

Za prvi korak podjetju ni treba poznati vseh tehnoloških možnosti ali že imeti izdelane AI-rešitve. Prek enotne vstopne točke na spletni strani SLAIF predstavi svoj interes oziroma izziv, ekipa pa na podlagi

njegovih potreb presodi, kakšna podpora bi bila zanj najprimernejša.

Podjetje nato usmerijo do ustreznega regionalnega huba, kjer skupaj s strokovnjaki podrobneje opredelijo njegov izziv in možnosti uporabe tehnologije.

Od izziva do prvega preizkusa

Za podjetja, ki se z umetno inteligenco in visokozmogljivim računalništvom srečujejo prvič, je pripravljen strukturiran postopek uvajanja. Po uvodnem pogovoru strokovnjaki predstavijo možne načine uporabe tehnologije, ustrezne postopke in izobraževanja.



Z otvoritvenega dogodka Slovenske tovarne umetne inteligence (SLAIF), ki je februarja zaznamoval uradni začetek enega ključnih nacionalnih projektov na področju umetne inteligence in visokozmogljivega računalništva. Foto: Iztok Volf

Mrežo regionalnih AI-hubov sestavlja jo Fakulteta za računalništvo in informatiko Univerze v Ljubljani (UL FRI) in Tehnološki park Ljubljana, Fakulteta za informacijske študije Univerze v Novem mestu (UNM FIŠ), Fakulteta za elektrotehniko, računalništvo in informatiko Univerze v Mariboru (UM FERI) ter Fakulteta za matematiko, naravoslovje in informacijske tehnologije Univerze na Primorskem (UP FAMNIT).

Če je za nadaljnje delo potreben dostop do superračunalniške infrastrukture, podjetje pomagajo tudi pri registraciji in ureditvi dostopnih pravic prek Slovenskega nacionalnega superračunalniškega omrežja (SLING).

Ko so dostopi urejeni, sledi praktični del. Podjetje lahko ob podpori strokovnjakov izvede prvi test na lastnih ali vzorčnih podatkih in tako preveri, kako bi lahko tehnologijo uporabilo pri svojem konkretnem izzivu.

Tehnologija, ki postaja dostopnejša gospodarstvu

Regionalni hubi podjetjem poleg infrastrukture ponujajo tudi izobraževanja, delavnice in podporo strokovnjakov. Njihov namen je predvsem skrajšati pot med možnostmi, ki jih ponujata umetna inteligenca in superračunalništvo, ter njihovo dejansko uporabo v podjetjih.

Podjetje lahko tako začne s konkretnim izzivom, skupaj s strokovnjaki preveri možnosti za njegovo reševanje in nato rešitev tudi praktično preizkusi. S tem postajajo napredne tehnologije dostopnejše tudi podjetjem, ki nimajo lastne superračunalniške infrastrukture ali specializiranega znanja. ■

UMETNA INTELIGENCA

Umetna inteligenca v MSP – od ideje do konkurenčne prednosti

Na sejmu AGRA 2026 je v okviru dogodka Meet4Business AGRA potekala strokovna okrogla miza »Umetna inteligenca v MSP: praktični okviri za premišljeno uvedbo«, na kateri so strokovnjaki in predstavniki podjetij predstavili konkretne primere uporabe umetne inteligence, digitalizacije in avtomatizacije v gospodarstvu in kmetijstvu.

Andrej Brvar, Infocenter, GZS

Osrednja tema razprave je bila, kako lahko mala in srednja podjetja ter kmetije že danes uvedejo uporabne AI rešitve brez velikih investicij in zapletenih projektov. Poseben poudarek je bil namenjen vlogi Slovenske tovarne umetne inteligence (SLAIF), ki podjetjem omogoča dostop do vrhunskega znanja, strokovne podpore in naprednih računalniških zmogljivosti za razvoj in uvajanje rešitev umetne inteligence. Predstavljene so bile tudi aktivnosti Kompetenčnega centra za umetno inteligenco (KCUi), ki podjetjem pomaga pri prenosu raziskovalnega znanja v prakso.

Udeležence je nagovorila **generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal**, ki je

poudarila pomen povezovanja gospodarstva, raziskovalnih ustanov in podpornega okolja. Izpostavila je tudi vlogo mreže Enterprise Europe Network (EEN), ki podjetjem odpira dostop do partnerstev, inovacij in mednarodnih razvojnih priložnosti.

Dogodek je potrdil, da umetna inteligenca ni več tehnologija prihodnosti, temveč pomembno razvojno orodje za povečanje produktivnosti, konkurenčnosti in dodane vrednosti slovenskega gospodarstva. Kot je ob zaključku poudarila Vesna Nahtigal: »Program imamo – zdaj je čas za izvedbo. Umetna inteligenca je del odgovora, da bo Slovenija tudi v prihodnje sinonim za konkurenčnost, razvoj in blaginjo.« ■



Na dogodku so predstavili konkretne primere uporabe umetne inteligence v gospodarstvu in kmetijstvu. Foto: GZS



Več informacij in vstopna točka SLAIF za podjetja

DAN SLOVENSKE ELEKTROINDUSTRIJE 2026

Slovenska elektroindustrija mora priložnosti za razvoj iskati tudi zunaj tradicionalnih trgov

Okoli 80 udeležencev se je na Dnevu slovenske elektroindustrije 2026 z naslovom »Iskanje rasti zunaj cone udobja« strinjalo, da ima slovenska elektroindustrija znanje, proizvode in izkušnje, s katerimi lahko uspešno nagovarja zahtevne mednarodne trge. Za večji razvojni preboj pa bodo ključni boljše povezovanje podjetij, večja prisotnost na hitro rastočih trgih, privabljanje kakovostnih zelenih investicij ter okrepljena vloga gospodarske diplomacije.

Mag. Tajda Pelicon, Korporativno komuniciranje, GZS; foto: Klemen Ceglar, GZS

Geopolitični premiki, hiter tehnološki razvoj in spremenjene dobavne verige od podjetij zahtevajo več kot le prilagajanje. Slovenska elektroindustrija ostaja pomemben del izvoznega gospodarstva, vendar za nadaljnjo rast potrebuje večjo mednarodno prisotnost, močnejše povezave z rastočimi trgi ter bolj ciljno usmerjeno podporo poslovne diplomacije.

Dr. Miha Bobič, predsednik Upravnega odbora Zbornice elektroindustrije pri GZS, je poudaril pomen učenja iz zgodovine in sistemske podpore pri prodoru slovenskih podjetij na tuje trge. Po njegovih besedah sta ključni dve poti internacionalizacije: »Tuje neposredne investicije prinašajo ne le kapital in delovna mesta, temveč tudi znanje. Pomagajo, da domači strokovnjaki ostajajo doma, ker imajo izbiro, da se izobrazijo v najnovejših tehnologijah, veščinah vodenja in organizacije podjetij. Drugi način je s pomočjo gospodarske diplomacije. Nekatere države imajo tu zaključen krog: ambasade preko gospodarskih atašev in zelo ciljno usmerjenega delovanja na področjih, kjer je domača industrija močna, odprejo trg, domača interesna združenja potem trg animirajo za izdelke in storitve, finančna plat pa se zaključi s posojili ali bančnimi garancijami državnih ali para-državnih skladov,« je še poudaril dr. Bobič, ob tem pa bil kritičen, da Slovenija ni dovolj privlačna za tuje naložbe, mreža diplomatskih aktivnosti na trgih v razvoju, posebej na hitrorastočih trgih, pa ni dovolj razvejana in učinkovita.

Andreja Hlišč, direktorica Zbornice elektroindustrije pri GZS, je izpostavila, da je bilo leto 2025 za slovensko elektroindustrijo rekordno po ključnih kazalnikih produktivnosti in dobičkonosnosti. »Dodana vrednost na zaposlenega je prvič presegla povprečje predelovalnih dejavnosti in celotnega slovenskega gospodarstva, EBITDA pa je dosegla rekordnih 888 milijonov evrov. Ti rezultati so predvsem dosežek naših podjetij, njihovega znanja, razvojne usmerjenosti in sposobnosti prilagajanja zahtevnim tržnim razmeram. V Zbornici elektroindustrije smo ponosni, da povezuje in zastopamo podjetja, ki ustvarijo 72 odstotkov prihodkov ter 62 odstotkov dodane vrednosti celotne panoge. Naša naloga ostaja jasna: članom zagotavljati podporo pri njihovem nadaljnjem razvoju, konkurenčnosti in nastopu na mednarodnih trgih,« je dejala.

”

Podjetja vse bolj širijo poslovanje na nove trge, zmanjšujejo odvisnost od posameznih držav in iščejo priložnosti v hitro rastočih gospodarstvih.

V razpravi o poslovnih priložnostih na izbranih trgih so sodelovali predstavniki veleposlaništev Indije, Japonske in Kitajske. **Amit Narang, veleposlanik Republike Indije v Sloveniji,** je poudaril, da je Indija najhitreje rastoče veliko gospodarstvo na svetu, ki naj bi v nekaj letih postalo tretje največje gospodarstvo na svetu, s pričakovanim BDP nad 7 bilijonov ameriških dolarjev. Kot dodaten pomemben razlog, da slovenska podjetja — zlasti iz elektroindustrije — podrobneje razmislijo o njihovem trgu, je izpostavil nedavno sklenjeni prostotrgovinski sporazum med Indijo in EU. Opozoril je tudi na priložnosti za slovenska podjetja pri nabavi cenovno dostopnih in kakovostnih izdelkov iz Indije ter pri vlaganjih v proizvodnjo in raziskave ter razvoj v Indiji. Sodelujoča podjetja je povabil, da se pridružijo Slovensko-indijskemu poslovnemu svetu, ob tem pa napovedal tudi obisk 18-članske indijske poslovne delegacije v Sloveniji, v kateri bodo sodelovali tudi predstavniki elektroindustrije, med 23. in 25. septembrom.

Akiko Yoshida, veleposlanica Japonske, je izpostavila, da Japonska za podjetja iz elektronske in elektroindustrije, ki želijo širiti poslovanje na mednarodne trge, ponuja zanesljiva partnerstva, podprta z visoko kakovostjo, naprednimi proizvodnimi mrežami, močno zaščito intelektualne lastnine ter tesno usklajenostjo z novimi zahtevami gospodarske varnosti. »S povezovanjem vašega industrijskega znanja z našimi globalnimi kanali lahko gradimo dolgoročno sodelovanje z visoko dodano

vrednostjo, ki bo na svetovnih trgih koristilo obema stranema,« je dodala.

Po besedah **Zenga Wenfenga, sve-tovalca za gospodarstvo in trgovino na Veleposlaništvu Ljudske republike Kitajske**, kitajsko gospodarstvo odlikujeta odpornost in velik potencial. »*Kitajska industrijska modernizacija je za svet 'kitajska priložnost 2.0' in ne 'kitajski šok 2.0'. Ta priložnost bo industrijskemu sodelovanju med Kitajsko in Slovenijo prinesla več tržnih, razvojnih in inovacijskih koristi ter poglobljene možnosti za nadaljnji razvoj,*« je dejal ter dodal, da bo Kitajska še naprej spodbujala kakovosten razvoj in odpiranje gospodarstva na visoki ravni. Z usklajevanjem z visokimi mednarodnimi gospodarskimi in trgovinskimi pravili postopno krepi odprtost svojega institucionalnega okolja na področju pravil, predpisov, upravljanja in standardov ter gradi poslovno okolje svetovnega ranga, ki temelji na tržnih načelih, pravu in internacionalizaciji. Kitajska je pripravljena sodelovati z vsemi državami, tudi s Slovenijo, pri krepitvi multilateralnega trgovinskega sistema pod okriljem Svetovne trgovinske organizacije, spodbujanju odprtega svetovnega gospodarstva ter poglobljanju industrijskega sodelovanja na področjih inovacij, zelenega prehoda in digitalnega gospodarstva. Cilj je, da bi 'kitajska priložnost 2.0' koristila še več državam in ljudem ter prispevala k trajnemu zagonu svetovnega gospodarskega okrevanja.

Na okrogli mizi »Kje svet potrebuje slovenski know-how?« so sogovorniki

razpravljali o svojih izkušnjah z internacionalizacijo, odpiranjem novih trgov in premagovanjem ovir pri poslovanju v tujini.

Predsednik uprave Domel Holdinga mag. Matjaž Čemažar je predstavil izkušnje podjetja z 20-letno prisotnostjo in lastno proizvodnjo na Kitajskem. Sprva so sledili predvsem potrebam svojih ključnih evropskih kupcev in se niso osredotočali na kitajski domači trg. Danes je njihovo poslovanje na Kitajskem tehnološko skoraj povsem samostojno, nadaljnji razvoj pa vidijo predvsem v krepitvi lokalnih razvojnih zmogljivosti. V zadnjih letih se vse bolj osredotočajo tudi na pridobivanje kitajskih kupcev, saj je širitev baze naročnikov ključna za dolgoročno stabilnost in rast poslovanja. Čemažar je opozoril, da kitajskega trga ni za podcenjevati. V zadnjih petih letih se je konkurenca močno zaostila, uspeh na trgu pa je mogoč le z vrhunskimi tehnološkimi rešitvami in stalnimi vlaganji v razvoj.

Maks Prokop, izvršni direktor Iskra-emeca, je poudaril, da je Indija že vrsto let v njihovem fokusu. Prve korake na tem trgu so naredili že leta 2000, od leta 2018 pa so aktivnosti znova okrepili, saj Indijo vidijo kot trg z izjemnim dolgoročnim potencialom. V državi so vzpostavili tudi podjetje z lokalno razvojno ekipo. Po njegovih besedah prihodnost ni v izvozu na indijski trg, temveč v proizvodnji in razvoju na njem. Ob tem je ocenil, da se je okno priložnosti za vstop na indijski trg šele odprlo in da bo ostalo odprto še desetletje ali dve. Izpostavil je, da je treba upoštevati razlike v kulturi in so kulturni signali lahko

zavajajoči. Nikakor ni mogoče uporabiti povsem enakih pristopov kot na evropskem trgu in računati na podoben rezultat. Pogreša izobraževanje, seznanjenost poslovnežev s tem, na kaj je treba na trgu paziti. Med drugim je treba »znati brati tudi med vrsticami.«

Direktor korporativnega HR v Hisense Europe Miha Žove je spregovoril o obratni zgodbi. Hisense je z Gorenjem pridobil dostop do evropskega trga, bogato razvojno znanje, zlasti na področju kuhinjskih aparatov, močno blagovno znamko ter dolgoletne izkušnje na področjih razvoja, oblikovanja in marketinga. Poudaril je, da je Slovenija tudi danes pomembno razvojno središče skupine, saj so razvojne ekipe v tem času še dodatno okrepili. Po njegovih besedah to potrjuje, da znanje, kompetence in inovacijski potencial, zaradi katerih je Hisense prevzel Gorenje, ostajajo pomembna konkurenčna prednost tudi danes. Opozoril je še na pomen razumevanja kulturnih razlik pri mednarodnem poslovanju. Po njegovem mnenju evropska podjetja pogosto preveč analizirajo in predolgo sprejemajo odločitve, medtem ko se kitajska podjetja na spremembe in priložnosti odzivajo bistveno hitreje.

Po besedah **Nataše Turk iz Centra za mednarodno poslovanje na GZS** podjetja vse bolj širijo poslovanje na nove trge, zmanjšujejo odvisnost od posameznih držav ter iščejo priložnosti v hitro rastočih gospodarstvih, kot so Indija, države Zaliva, jugovzhodna Azija in ZDA. Pri tem pomembno vlogo igrajo prostotrgovinski sporazumi EU, ki podjetjem olajšujejo dostop do trgov, povečujejo pravno varnost poslovanja in izboljšujejo pogoje za dolgoročno mednarodno rast. Po mnenju Nataše Turk slovenska podjetja pri vstopu na velike trge pogosto naredijo napako, ko jih obravnavajo kot enovit prostor. V praksi so ti trgi zelo raznoliki, zato tudi partner, ki obljublja pokritje celotne države, pogosto dobro pozna le posamezno regijo. Poudarila je, da so pri mednarodnem poslovanju osebni stiki, preverjanje partnerjev in postopna gradnja zaupanja ključnega pomena, saj zgolj sodelovanje na daljavo praviloma ne zadostuje. Prav zato imajo pomembno vlogo tako podpora GZS kot gospodarska diplomacija. GZS podjetjem pri internacionalizaciji pomaga predvsem z odpiranjem poslovnih priložnosti, povezovanjem s pravimi partnerji ter krepitvijo njihove prisotnosti na tujih trgih. ■



AGRA 2026

Na sejmu AGRA odmevna predstavitev agroživilstva

Razstavni prostor Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij pri GZS letos ni bil le točka srečanj, temveč središče razvoja in poslovnih priložnosti za slovensko agroživilsko panogo.

Mag. Anita Jakuš, vodja področja GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij

Pestro dogajanje v salonu na razstavnem prostoru je dopolnjevala vitrina okusov, kjer so podjetja predstavila novosti in inovacije slovenskega kmetijstva in živilstva. V poslovni oazi so potekali poglobljeni pogovori, mreženja in poslovni dogodki.

Na samostojnih paviljonih pa so se predstavljala podjetja, naši člani. Vsak paviljon je bil zgodba o kakovosti, strasti in slovenski pridelavi in predelavi. Na razstavnem prostoru GZS – Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij so potekale predstavitve in info dnevi na temo projektov D4PACK in Ecobase, Foodmission, Like-a-Pro, Premiere, NovaFoodies in Prehranimo leta.

Razstavni prostor so obiskali ugledni gostje med njimi **dr. Nataša Pirc Musar, predsednica Republike Slovenije, Janez Cigler Kralj, minister za kmetijstvo, dr. Anže Logar, minister za gospodarstvo, delo in šport, mag. Polona Rifelj, ministrica za okolje in prostor, Marko Lotrič, predsednik Državnega sveta RS** ter državni svetniki, visoki predstavniki Alžirije in številni drugi gostje iz znanstvenih,

izobraževalnih, svetovalnih in stanovskih organizacij, predstavniki podjetij in medijev.

Letošnja država partnerica je bila Alžirija, s katero Slovenija krepi sodelovanje na gospodarskem in znanstvenem področju. Ob tej priložnosti je v organizaciji SPIRIT Slovenija, Ministrstva za gospodarstvo, delo in šport ter Alžirske gospodarske zbornice potekal poslovni forum, namenjen krepitvi gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Alžirijo ter spodbujanju novih poslovnih povezav med podjetji obeh držav.

Vesna Nahtigal, generalna direktorica Gospodarske zbornice Slovenije, se je udeležila slavnostne otvoritve sejma in pozdravila udeležence dogodka Meet4Business AGRA 2026, ki ga je organizirala GZS. Srečala se je z direktorji regijskih gospodarskih zbornic, sodelovala na strokovnem simpoziju z naslovom Certificiranje izbrane kakovosti v žitnem sektorju in sestanku Združenja mesne industrije pri Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij. Podelila je tudi nagrade za slovensko priznanje za

embalažo na svečani razglasitvi rezultatov ter se udeležila slavnostnega podpisa konzorcijske pogodbe za 1. slovenski gradbeni in graditeljski kongres MEGRA 2027, ki bo potekal od 20. do 22. oktobra 2027.

”

Za ohranitev domače pridelave hrane bo treba prilagoditi obstoječe sisteme sezonskega dela dejanskim potrebam kmetijstva.

Potekala so neformalna srečanja članov Združenja za mlekarstvo, Združenja proizvajalcev krmil, Združenja slovenskih vinarjev, Združenja za žgane pijače in Sekcije proizvajalcev bioplina.

Na srečanju članov Združenja mesne industrije pri GZS – Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij so razpravljali o aktualnem dogajanju v panogi, se seznanili z dosedanjim delom združenja in ključnimi aktivnostmi v prihodnje.

S predstavniki Združenja industrije pijač se je srečal minister Logar, ministru Cigler Kralju pa so na sestanku Združenja kmetijskih podjetij predstavili vlogo kmetijskih podjetij za prehransko suverenost Slovenije, izzive, s katerimi se srečujejo s prilagajanjem na podnebne spremembe in obvladovanjem tveganj, ter investicijsko in zemljiško politiko, ki je podlaga za nadaljnji razvoj in modernizacijo sektorja.



Gostje sejma na ogledu razstavnega prostora GZS – Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij, Foto: arhiv GZS - ZKŽP

Sadjarje čakajo prelomni izzivi

Zagotavljanje zadostne in dostopne sezone delovne sile postaja eden ključnih izzivov slovenskega sadjarstva, ki ga podnebne spremembe še dodatno zaostrujejo, smo slišali na 16. sadjarskem posvetu, ki ga je na sejmu AGRA organiziralo Združenje za sadjarstvo pri GZS-Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij.

Na okrogli mizi z naslovom »Več vročine, več izzivov, več delavcev: kako prilagoditi sadjarstvo novim razmeram?« so sodelovali predstavniki kmetijskega in gospodarskega ministrstva, Zavoda RS za zaposlovanje ter gospodarstva. Sodelujoči so se strinjali, da bo treba za ohranitev domače pridelave hrane prilagoditi obstoječe sisteme sezonskega dela dejanskim potrebam kmetijstva ter poiskati učinkovitejše rešitve za zagotavljanje potrebne delovne sile.

Mohor Holešek, predsednik Združenja za sadjarstvo pri GZS-Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij, je poudaril, da veljavne omejitve začasnega in občasnega dela ne odražajo dejanskih potreb sadjarske pridelave. Združenje zato predlaga povečanje največjega dovoljenega obsega začasnega ali občasnega dela v kmetijstvu na 180 dni za posameznega izvajalca in 180 dni skupno na kmetijsko gospodarstvo, zmanjšanje davčne in prispevne obremenitve sezonskega dela ter hitrejše postopke zaposlovanja tujih sezonskih delavcev.

Po besedah udeležencev posveta so potrebni ukrepi, ki bi izboljšali konkurenčnost slovenskega sadjarstva, zmanjšali administrativne ovire, povečali interes za zakonito sezonsko delo ter prispevali k



Udeleženci Sadjarskega posveta, Foto: arhiv GZS - ZKŽP

večji prehranski varnosti države. Posebej pomembno je, da imajo slovenski pridelovalci primerljive pogoje poslovanja s pridelovalci v drugih državah članicah Evropske unije (Hrvaška, Poljska, Nemčija), kjer so sistemi sezonskega zaposlovanja pogosto bolj prilagodljivi in manj obremenjeni.

Predstavljeni najnovejši projekti in rezultati raziskav na področju trajnostne pridelave hrane

Na sejmu AGRA je potekalo tradicionalno srečanje partnerjev SRIP HRANA, ki ga koordinira GZS-Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij. Raziskovalne inštitucije, fakultete in podjetja so predstavili najnovejše projekte in rezultate raziskav, ki so pomembni za prilagajanje podnebnim spremembam in trajnostno pridelavo

hrane. Partnerstvo SRIP HRANA gradi svoje temelje in povezuje deležnike agroživilskega sistema od začetka izvajanja pamentne specializacije v Sloveniji. Dr. Tatjana Zagorc, direktorica GZS – Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij je izpostavila: »SRIP HRANA je postal osrednja platforma za predstavitev rezultatov inštitucij znanja in raziskav. Čeprav se format financiranja spreminja, pa bo naše delo teklo še naprej v smeri povezovanja in prenosa znanj in rezultatov, saj se mora celotni agroživilski sistem nenehno razvijati.«

S klasifikacijo primernosti kmetijskih zemljišč lahko v Sloveniji dosežemo večje učinke pri trajnostni kmetijski pridelavi in prilagajanju podnebnim spremembam. Potencial za učinkovitejšo rabo vodnih virov predstavlja uporaba prečiščene odpadne vode za namakanje v kmetijstvu. Obvladovanje tveganj, povezanih s prisotnostjo virusov v gnojilih iz organskih odpadkov, lahko zmanjša pojav rastlinskih bolezni pri pridelavi hrane. Napredne tehnologije za zgodnje zaznavanje in spremljanje rasti plesni na sadju prispevajo k ohranjanju kakovosti in količine pridelka. Z biokonverzijo organskih ostankov lahko dobimo različne produkte z dodano vrednostjo. Nove tehnologije vključno z umetno inteligenco so uporabne pri določanju porekla kmetijskih proizvodov in živil. Predstavljeni so bili tudi razvoj alternativnih virov beljakovin, povezovanje študentov Biotehniške fakultete z realnimi izzivi agroživilstva ter aplikacija za pomoč proizvajalcem pri trajnostnem pakiranju živil. ■



Udeleženci srečanja SRIP HRANA, Foto: arhiv GZS-ZKŽP

VRH KMETIJSKIH IN ŽIVILSKIH PODJETIJ

Agroživilstvo v prelomnem obdobju

Treba je dvigniti produktivnost in več vlagati je bilo osrednje sporočilo 25. Vrha kmetijskih in živilskih podjetij, ki ga je organizirala GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij junija v Ljubljani. Opozorili so na nujnost posodobitve prehranske industrije in izboljšanje konkurenčnosti.

Mag. Anita Jakuš, vodja področja GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij

Dogajanje v svetu, od geopolitičnih nape-
tosti do sprememb v evropskih politikah
in finančnih okvirih, vse bolj neposredno
vpliva tudi na slovenska podjetja v pride-
lavi in predelavi hrane. Prehranska varnost
stopa v središče politik, predvsem zaradi
odvisnosti EU od uvoza inputov, podnebne
motnje vplivajo na slovensko samooskr-
bo, izpostavlja se geopolitika hrane, ki
zaradi vojn v Ukrajini, na Bližnjem vzhodu
prekinja transportne koridorje, inflacija na
področju živil že pritiska na gospodinjstva
in na socialno varnost.

”

**Le močne agroživilske
verige lahko
pomenijo zanesljivo
samooskrbo s hrano,
ohranjanje podeželja
in večjo dodano
vrednost, ki jo
ustvarimo v Sloveniji.**

**Janez Rebec, predsednik Zbornice
kmetijskih in živilskih podjetij pri GZS,**
je med ključnimi izzivi slovenske živilske
industrije omenil birokratske ovire, ki
onemogočajo hitro umeščanje gradnje v
prostor, nezanimanje mladih za agroživilski
sektor in otežen dostop do trgovskih polic.

**Vesna Nahtigal, generalna direktorica
GZS,** je izpostavila pomen agroživilskega
sektorja in njegov multiplikativen učinek
na celotno gospodarstvo. Kmetijstvo
in proizvodnja hrane je umeščeno med
strateške dejavnosti programa Made in

Slovenia 2035, saj le močne agroživilske
verige lahko pomenijo zanesljivo samo-
oskrbo s hrano, ohranjanje podeželja in
večjo dodano vrednost, ki jo ustvarimo v
Sloveniji.

Pet politik je zbranih okrog ene mize
»prehranske varnosti« je poudarila **dr.
Tatjana Zagorc, direktorica Zbornice
kmetijskih in živilskih podjetij:** »Vsaka
obravnavava drug del verige s hrano. Gre za
kmetijsko, prehransko, regionalno, okoljsko
in trgovinsko politiko. Vse te politike se s
poslovanjem kmetijskih in živilskih podjetij
srečajo na več različnih področjih. Vse
politike pa delamo ljudje.«

Na vrhu kmetijskih in živilskih podjetij
so strokovnjaki predstavili razmere in širše
okolje, ki vpliva na stanje v slovenskem
agroživilskem sektorju in kako se prilagodi-
ti novi realnosti.

Dr. Klemen Grošelj, obramboslovec, je
med drugim poudaril, da se svet premika

v okolje moči, interesnih sfer, carinskih sis-
temov in geopolitičnih tveganj, ki spremi-
njajo trgovinske tokove. Opozoril je na boj
za vire, surovine, hrano, vodo in prostor,
na energetske in surovinske ranljivost
Evrope ter na tehnološko tekmo, v kateri
bo posedovanje pomembnih tehnologij
temelj konkurenčnosti držav in gospodar-
stev. Slovenija se bo morala prilagoditi, da
bo bolj odporna na izzive in se odločiti, ali
želi biti v jedrnem delu držav Evrope.

Agroživilstvo se nahaja v prelomnem
obdobju, zato ga čakajo pomembne prila-
goditve je v svoji predstavitvi poudaril dr.
Aleš Kuhar, agrarni ekonomist. Predstavil
je poslovanje živilskih podjetij in njihovo
vpetost v mednarodne tokove. Živilska
podjetja so v letu 2025 poslovala uspešno,
krepijo prihodke od prodaje, raste izvo-
zna usmerjenost, povečala se je dodana
vrednost na zaposlenega, produktivnost
in dobiček podjetij. Izpostavil je mentalne



Strokovnjaki so predstavili razmere in širše okolje, ki vpliva na stanje v agroživilskem sektorju. Foto: Sandi Fišer

mape prehranskega sistema, ki ovirajo razvoj, in bi jih bilo treba odpraviti.

Dr. Mojmir Mrak, ekonomist in poznavalec ekonomske politike, je analiziral pomen novega večletnega finančnega okvirja EU 2028–2034 za Slovenijo in agroživilstvo. EU se od geopolitičnih sprememb premika k financiranju evropskih javnih dobrin, varnosti, obrambe, tehnološke suverenosti, konkurenčnosti in strateške avtonomije, medtem ko se relativni pomen tradicionalnih postavk, kot sta kohezija in skupna kmetijska politika, zmanjšuje.

Prihodnji položaj Slovenije bo manj odvisen samo od nacionalnih ovojnic in bolj od sposobnosti podjetij, raziskovalnih organizacij, univerz in institucij, da uspešno kandidirajo na centraliziranih evropskih razpisih. Po njegovih navedbah naj bi bila sredstva za kohezijo in skupno kmetijsko politiko, ki se delijo po državnih ovojnicah, za Slovenijo znatno manjša kot v sedanjem obdobju, vplačila Slovenije v proračun EU pa naj bi se povečala.

Pomen hitrejšega razvojnega preskoka Slovenije, zlasti prek večje produktivnosti, boljšega upravljanja znanja, inovacij in ustvarjalnosti, je izpostavil **dr. Peter**



Nagrajenci natečaja Odlično živilsko podjetje 2026. Foto: Sandi Fišer

Wostner z UMARja. Kritično je govoril o konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in razvojnih izzivih.

Na vrhu so bila podeljena priznanja najboljšim podjetjem v sklopu natečaja Odlično živilsko podjetje 2026, ki ga GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij

organizira skupaj s Časnikom Finance. Letošnji prejemniki priznanj so Naturalica Foods, Atlantic Droga Kolinska in ETA Kamnik. Natečaj je namenjen prepoznavanju podjetij, ki v živilski industriji izstopajo po poslovanju, razvoju, inovativnosti oziroma širšem prispevku k panogi. ■

STEM50

Ko raziskovalno znanje dobi priložnost v praksi

Vsako leto v Sloveniji nastanejo raziskave in razvojne rešitve z velikim gospodarskim potencialom, a številne ostanejo ujete med platnicami magistrskih in doktorskih del. Program STEM50 želi ta neizkoriščen kapital znanja povezati s podjetji ter pospešiti prenos raziskav v inovacije, razvoj in konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

Mojca Volf, Strateški razvoj, GZS

Slovenija vstopa v obdobje, ko bodo demografske spremembe, tehnološka preobrazba in globalna konkurenca vse močneje vplivale na razvojne možnosti podjetij. Pomanjkanje usposobljene delovne sile se povečuje, še posebej pri strokovnjakih naravoslovnih, tehničnih in informacijskih smeri. Hkrati tehnologije, povezane z digitalizacijo, umetno inteligenco in avtomatizacijo, hitro spreminjajo zahteve glede znanj in kompetenc zaposlenih.

V takšnih razmerah postaja človeški kapital eden ključnih razvojnih dejavnikov. Možnosti za prihodnjo rast se vse bolj selijo na področje produktivnosti, inovacij in ustvarjanja visoke dodane vrednosti. To pa zahteva učinkovitejšo povezovanje raziskovalnega prostora, izobraževalnega sistema in gospodarstva. Med prednostne razvojne usmeritve se tako uvršča krepitev človeškega kapitala, razvoj kompetenc prihodnosti ter

tesnejše sodelovanje med raziskovalnimi in gospodarskimi deležniki.

Pri tem je pomembno poudariti, da Slovenija ne začne iz nič. Na fakultetah nastajajo kakovostna magistrska in doktorska dela, ki pogosto obravnavajo konkretne izzive s področij industrije, energetike, digitalizacije, umetne inteligence, trajnostnega razvoja, robotike ali naprednih materialov. Takšna dela niso zgolj akademski dosežki. Predstavljajo

potencialne rešitve za podjetja, nove razvojne priložnosti in pogosto tudi prve korake prihodnjih inovacij.

Izziv ni v pomanjkanju znanja, temveč v tem, kako hitro in učinkovito ga povezati z uporabniki. Podjetja potrebujejo zgodnejši vpogled v nastajajoče raziskave, raziskovalci pa boljše razumevanje razvojnih potreb gospodarstva. Med obema svetovoma še vedno obstaja prostor za okrepitev sodelovanja.

99

Prihodnja konkurenčnost Slovenije ne bo odvisna od tega, koliko znanja ustvarimo, temveč od tega, kako hitro ga bomo znali pretvoriti v nove izdelke, storitve, tehnologije in uspešne zgodbe. STEM50 je pobuda, ki želi ta proces pospešiti.

Prav na tem izhodišču je nastal program STEM50. Program ni zasnovan kot enkratni natečaj ali zgolj sistem nagradjanja najboljših magistrskih in doktorskih del. Njegov namen je ustvarjanje dolgoročne platforme, ki povezuje študente, mlade raziskovalce, fakultete in podjetja. V ospredju ni le akademska odličnost, temveč predvsem uporabna vrednost znanja in njegov potencial za prenos v prakso.

Za gospodarstvo tovrsten program odpira več pomembnih priložnosti. Omogoča zgodnejše prepoznavanje talentov, dostop do novih raziskovalnih vsebin in vpogled v razvojne trende, ki bodo oblikovali prihodnje poslovno okolje. Podjetja lahko hitreje zaznajo ideje z razvojno perspektivo ter vzpostavijo sodelovanje s perspektivnimi strokovnjaki že v času nastajanja njihovih raziskav. Hkrati program spodbuja bolj sistematično sodelovanje med fakultetami in podjetji, kar je eden ključnih pogojev za učinkovitejši prenos znanja v gospodarstvo.

Slovenija bo svojo prihodnjo konkurenčnost gradila predvsem na znanju, inovacijah in ljudeh. V času hitrih tehnoloških sprememb postaja sposobnost povezovanja raziskav, talentov in gospodarstva strateška razvojna prednost. STEM50 je korak v smeri takšnega povezovanja. Ne zato, ker nagradjuje najboljša magistrska in doktorska dela, temveč zato, ker pomaga ustvarjati okolje, v katerem se raziskovalni dosežki hitreje pretvarjajo v razvojne

rešitve, inovacije in dolgoročno gospodarsko uspešnost Slovenije.

»Slovenija ima veliko znanja, talentov in odličnih raziskovalnih dosežkov. Izziv ni v tem, da znanja nimamo, temveč da ga premalo hitro in učinkovito povezujemo z gospodarstvom. STEM50 nastaja z željo, da mladim raziskovalcem odpremo več priložnosti za sodelovanje s podjetji ter tako okrepimo inovacijski potencial in konkurenčnost Slovenije. Na GZS smo aktivni povezovalci med fakultetami, mladimi strokovnjaki in podjetji, saj verjamemo, da mora kakovostno raziskovalno delo dobiti tudi jasno pot do praktične uporabe. Program STEM50 bo odličnim magistrskim in doktorskim delom povečal prepoznavnost v gospodarstvu, podjetjem pa s tem omogočamo lažji stik z mladimi talenti in znanji, ki jih potrebujejo za razvoj in rast,« je povedala **Vesna Nahtigal, generalna direktorica GZS**.

»Pri delu z mladimi in fakultetami vedno znova ugotavljam, koliko znanja, ustvarjalnosti in predanosti se skriva za magistrskimi in doktorskimi deli. Za vsakim zaključnim delom so leta učenja, raziskovanja in vztrajnosti. STEM50 je nastal iz prepričanja, da si takšni dosežki zaslužijo večjo prepoznavnost ter neposrednejšo povezavo s podjetji, ki to znanje potrebujejo. Naš cilj ni le nagraditi odličnost, temveč mladim odpreti nova razvojna in karierna vrata,« je dejal **Gregor Schoss, direktor SIQ in pobudnik programa STEM50**.

Ustanovitelji programa STEM50 so Gospodarska zbornica Slovenije (GZS), Slovenski institut za kakovost in meroslovje (SIQ), Zavod Inženirke in inženirji bomo! ■



Program STEM50

TECOS

Nova oprema za še višjo raven kakovosti inženirskih storitev!

Novosti v TECOS-ovem strojnem parku:

- najnovejša brizgalna stroja TOYO in Zhafir Zeres V,
- ekstruder – razvoj biokompozitov in materialov po meri,
- 3-osni CNC rezkalni stroj,
- natezni preizkus,
- nov 3D-optični skener GOM ATOS Q,
- inženirske in razvojne storitve.

Več na www.tecos.si

TECOS Razvojni center orodjarstva Slovenije, Kidričeva 25, Celje



Gospodarska
zbornica
Slovenije



**Možnost ugodnega oddiha
v počitniških kapacitetah GZS
v Ribčevem Lazu v Bohinju
in Nerezinah na Lošinju**

**tudi
za člane
GZS**



apartmaji.gzs.si

**POSEBNE
AKCIJE
POPUSTOV!**



clan-clanu.gzs.si

Gospodarska
zbornica
Slovenije

Tosama d.o.o.

Tosama d.o.o. je slovensko podjetje z več kot 100-letno tradicijo na področju higienskih in medicinskih izdelkov. Z rešitvijo ZDRAVKO podjetjem omogoča bolj vključujoče delovno okolje in diskreten dostop do menstrualnih pripomočkov. Paket vključuje podajalnik, vložke, tampone in izobraževanje o zdravju žensk. Članom GZS je na voljo po ceni 555,17 € + DDV s kar 54 % popustom.

KEVES d.o.o.

KEVES d.o.o. je specializirano podjetje za vzpostavitev in vzdrževanje sistemov vodenja po ISO standardih, varnost in zdravje pri delu, požarno varnost ter izobraževanja. Organizacijam pomagamo izboljšati kakovost, skladnost in konkurenčnost. Članom GZS nudimo 10 % popust na storitve varnosti in zdravja pri delu ter požarne varnosti.

Piramida Ena d.o.o. - Sossa Eyewear

SOSSA Eyewear je slovenska znamka premium očal, ki združuje prepoznaven dizajn, kakovostne materiale in udobje. Kolekcije vključujejo acetatne, titanove, lesene in inovativne clip-on okvirje, ki so na voljo v izbranih optikah v Sloveniji in Evropi. Članom GZS nudimo 10 % popust pri nakupu okvirjev SOSSA Eyewear v partnerskih optikah.

CENTRA Energy d.o.o.

CENTRA Energy d.o.o. je slovensko tehnološko podjetje, ki s pomočjo umetne inteligence razvija rešitve za pametno upravljanje in optimizacijo energije ter podjetjem pomaga znižati stroške in povečati energetske učinkovitost. Članom GZS ponujamo 10 % popust na aktivno upravljanje baterijskih hranilnikov in sončnih elektrarn ter 20 % popust na optimizacijo stroškov električne energije.

ZAKONODAJA

Trajnostno poročanje po spremembah ZGD - od zamika rokov do vsebinske zožitve obveznosti

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) že dalj časa opozarja, da mora biti regulativni okvir na področju trajnostnega poročanja učinkovit, izvedljiv in sorazmeren.

Barbara Gnilšak, Pravna služba, GZS

Spremembe Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1) so se najprej nanašale na časovni zamik začetka uporabe obveznosti trajnostnega poročanja z novelo ZGD-1N, nato pa je novela ZGD-10 posegla tudi v obseg obveznosti in v posamezna vprašanja korporacijskega prava. ZGD-10 ob upoštevanju Direktive (EU) 2026/470 zožuje krog zavezancev, zvišuje pragove za nastanek obveznosti poročanja, uvaja pravno podlago za bolj sorazmerno poročanje ter predvideva zaščito manjših družb v vrednostnih verigah pred nesorazmernimi zahtevami po trajnostnih informacijah. Gre za pomemben premik v smeri zmanjševanja administrativnih bremen in večje sorazmernosti, za kar se je GZS dosledno zavzemala tako na nacionalni kot tudi na evropski ravni.

Od prvotne CSRD do evropskega paketa poenostavitvev

Obveznosti trajnostnega poročanja so bile v slovenski pravni red prvotno prenesene z novelo ZGD-1M, ki je bila objavljena v Uradnem listu RS, št. 102/2024 z dne 3. 12. 2024 in je implementirala Direktivo (EU) 2022/2464 o poročanju podjetij glede trajnostnosti (CSRD). Sistem je predvideval postopno vključevanje vedno širšega kroga podjetij, od velikih družb javnega interesa do drugih velikih družb, malih in srednjih družb, s katerih vrednostnimi papirji se trguje na organiziranem trgu, ter določenih družb iz tretjih držav. V praksi pa se je pokazalo, da so zahteve zelo obsežne in administrativno zahtevne. Na GZS smo večkrat opozarjali, da se podjetja soočajo z nesorazmernim administrativnim bremenom, ki kadrovske in finančne vire

preusmerja od osnovnih poslovnih dejavnosti ter investicij v dejanski zeleni prehod. Prav zato je GZS podprla evropski paket poenostavitvev na področju trajnostnosti in aktivno sodelovala pri oblikovanju stališč v okviru nacionalnih in evropskih razprav. Naši predlogi so bili usmerjeni predvsem v zmanjšanje kroga zavezancev za poročanje, poenostavitve vsebine poročanja, omejitev posrednih obremenitev za MSP v dobavnih verigah ter zamik začetka uporabe novih obveznosti.

ZGD-1N: časovni zamik začetka uporabe obveznosti

ZGD-1N je bil objavljen v Uradnem listu RS, št. 77/2025 z dne 7. 10. 2025, veljati pa je začel naslednji dan po objavi, to je 8. 10. 2025, kot izhaja iz 2. člena ZGD-1N. Po vsebini gre za kratko, vendar pomembno novelo, ki v 1. členu posega v 35. člen Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1M; Uradni list RS, št. 102/2024). Konkretno se v prvem odstavku 35. člena ZGD-1M v 2. točki letnica »2025« nadomesti z letnico »2027«, v 3. točki pa letnica »2026« z letnico »2028«. S tem je bila v slovenski pravni red prenesena Direktiva (EU) 2025/794 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 14. aprila 2025, ki spreminja datume, od katerih morajo države članice uporabljati določene zahteve glede poročanja podjetij o trajnostnosti in skrbnega pregleda v podjetjih glede trajnostnosti.

Pravno gledano novela ZGD-1N prinaša predvsem naslednje učinke:

- na podlagi 1. člena ZGD-1N se spremeni prehodna določba iz prvega odstavka 35. člena ZGD-1M;

- v 2. točki prvega odstavka 35. člena ZGD-1M se začetek obveznosti za zadevne velike družbe zamakne s poslovnega leta 2025 na poslovno leto 2027;
- v 3. točki prvega odstavka 35. člena ZGD-1M se začetek obveznosti za male in srednje javne družbe, katerih vrednostni papirji so uvrščeni v trgovanje na organiziranem trgu, zamakne s poslovnega leta 2026 na poslovno leto 2028;
- novela ne posega v obveznosti subjektov javnega interesa z več kot 500 zaposlenimi, ki so bili vključeni v prvi val poročanja in morajo poročati že za poslovno leto 2024;
- na podlagi 2. člena ZGD-1N je zakon začel veljati naslednji dan po objavi v Uradnem listu Republike Slovenije.

Bistvo ZGD-1N je torej v spremembi časovne uporabe že sprejetih pravil o trajnostnem poročanju, ne pa v celoviti prenovi vsebine teh pravil. Zamik rokov za dve leti pomeni, da se za družbe iz drugega vala poročanja začetek uporabe obveznosti prestavi na poslovno leto 2027, za družbe iz tretjega vala pa na poslovno leto 2028. S tem je slovenski zakonodajalec sledil Direktivi (EU) 2025/794, katere namen je državam članicam in podjetjem omogočiti dodatni čas za prilagoditev zahtevam glede trajnostnega poročanja ter hkrati omogočiti nadaljnjo razpravo o poenostavitvah evropskega regulativnega okvira.

Za celovitost je treba posebej opozoriti še na poznejši ZGD-10, ki je bil objavljen v Uradnem listu RS oziroma na PISRS kot Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-10), objavljen 22. 7. 2026 in veljaven od 23. 7. 2026. Ta novela v 1. členu spreminja 2. člen ZGD-1 glede sklicev na prenesene oziroma

upoštevane direktive Evropske unije, med drugim z navedbo Direktive (EU) 2026/470, vsebinsko pa pomeni pomembno spremembo obsega in intenzivnosti pravil o trajnostnem poročanju. Po ZGD-10 obveznost priprave poročila o trajnostnosti ni več vezana na širši krog velikih družb oziroma na male in srednje javne družbe, katerih vrednostni papirji so uvrščeni v trgovanje na organiziranem trgu, temveč se krog zavezancev bistveno zoži na družbe, ki hkrati presegajo dva pogoja: več kot 1.000 zaposlenih in več kot 450.000.000 EUR čistih prihodkov od prodaje oziroma neto prometa. To pomeni, da zgolj status velike družbe po splošnih merilih ZGD-1 sam po sebi ne zadošča več za nastanek obveznosti trajnostnega poročanja, prav tako pa male in srednje javne družbe niso več samodejno vključene med zavezance za obvezno trajnostno poročanje. Enak pragovni pristop se uporablja tudi pri konsolidiranem trajnostnem poročanju. Pri družbah iz tretjih držav se zahteve po uskladitvi z Direktivo (EU) 2026/470 navezujejo na promet, ustvarjen v Evropski uniji, in na obstoj ustrezne odvisne družbe oziroma podružnice v Evropski uniji; zaradi pravne natančnosti je treba konkretne pogoje vedno preveriti v veljavnem besedilu ZGD-1 in z njim povezanih prehodnih določbah. ZGD-10 s tem iz obveznega režima izloča pomemben del družb, ki bi bile po prvotni ureditvi CSRD oziroma ZGD-1M lahko vključene med zavezance.

”

GZS opozarja, da mora biti zakonodaja izvedljiva, ekonomsko vzdržna in prilagojena dejanskim možnostim gospodarstva.

Vsebinske poenostavitve zahtev glede poročanja je treba razumeti v povezavi z evropskim poenostavitvenim okvirom iz Direktive (EU) 2026/470 in nadaljnjimi izvedbenimi akti oziroma standardi. ZGD-10 predvsem oži krog zavezancev in s tem zmanjšuje število družb, ki morajo

pripraviti obvezno poročilo o trajnostnosti. Širši evropski okvir pa dodatno predvideva revizijo in poenostavitev evropskih standardov trajnostnega poročanja (ESRS), zmanjšanje števila obveznih podatkovnih točk, odpravo podvajanj, jasnejšo razmejitev med obveznimi in prostovoljnimi razkritji ter opustitev obveznosti sprejema sektorsko specifičnih standardov poročanja. Pomemben del poenostavitvenega okvira je tudi ohranitev obveznega dajanja zagotovila na ravni omejenega zagotovila, brez prehoda na zahtevnejšo raven razumnega zagotovila. Pri tem je ključno, da novela ne ukinja trajnostnega poročanja kot takega, temveč ga v povezavi z evropskimi pravili usmerja v bolj ciljno, pregledno in izvedljivo poročanje za podjetja, ki zaradi svoje velikosti in gospodarskega vpliva ostajajo zavezanci.

Posebej pomembna novost, ki izhaja iz evropskega poenostavitvenega okvira in jo ZGD-10 upošteva pri ureditvi trajnostnega poročanja, je zaščita malih in srednjih podjetij oziroma drugih manjših družb v vrednostnih verigah pred nesorazmernimi zahtevami po trajnostnih informacijah. Te družbe praviloma niso neposredni zavezanci za obvezno trajnostno poročanje, vendar so bile v praksi pogosto posredno obremenjene z obsežnimi vprašalniki in zahtevami večjih kupcev, bank, investitorjev ali drugih poslovnih partnerjev, ki so morali izpolnjevati lastne obveznosti po pravilih CSRD. V tem okviru se uveljavlja t. i. omejitev zahtev v vrednostni verigi oziroma »value-chain cap«. Ta pomeni, da zavezanec za trajnostno poročanje pri izpolnjevanju svojih obveznosti po pravilih CSRD od družbe v svoji vrednostni verigi, ki ne presega 1.000 zaposlenih, ne sme zahtevati več informacij, kot jih zajema prostovoljni evropski standard trajnostnega poročanja za podjetja, ki niso neposredni zavezanci. Takšna družba lahko zato zavrne predložitev informacij, ki presegajo navedeni prostovoljni standard, kadar se zahteva nanaša na izpolnjevanje obveznosti trajnostnega poročanja zavezanca po CSRD. Omejitev pa ne izključuje informacijskih zahtev, ki lahko izvirajo iz drugih pravnih podlag ali iz drugih namenov poslovnega razmerja. Namen te rešitve je preprečiti, da bi se obveznosti velikih zavezancev prek pogodbenih oziroma dobaviteljskih razmerij nesorazmerno prenašale na MSP in druge manjše družbe, ki za takšno poročanje praviloma nimajo

primerljivih kadrovskih, finančnih in organizacijskih zmogljivosti.

Na področju korporacijskega prava ZGD-10 poleg sprememb glede trajnostnega poročanja prenaša tudi Direktivo (EU) 2024/2810 o delniških strukturah z delnicami z večkratno glasovalno pravico v družbah, ki želijo uvrstiti svoje delnice v večstranski sistem trgovanja. Novela s tem uvaja možnost izdaje imenskih delnic z večkratno glasovalno pravico in omogoča odmik od načela ena delnica – en glas v zakonsko določenih mejah. Pri tem določa varovalke za delničarje, ki nimajo delnic z večkratno glasovalno pravico, omejitve glede razmerja glasovalnih pravic, posebne pogoje za uvedbo takšne strukture ter dodatne zahteve glede razkritja in preglednosti. Novela hkrati odpravlja izjemo, ki je družbi, ki je prva obvestila drugo družbo o medsebojni udeležbi, omogočala izzetje iz omejitve izvrševanja pravic, s čimer krepi transparentnost lastniških razmerij med povezanimi družbami. Zaradi navedenega je treba pravno strogo ločiti med ZGD-1N, ki je uredil predvsem zamik rokov, in ZGD-10, ki posega v materialni obseg obveznosti trajnostnega poročanja ter v posamezna vprašanja korporacijskega upravljanja.

Korak v pravo smer za konkurenčnost gospodarstva

Zadnje spremembe ZGD-1 ne pomenijo odstopa od ciljev trajnostnega razvoja, temveč prehod od preširokega in administrativno zahtevnega modela k bolj sorazmerni ureditvi, ki sledi evropskemu poenostavitvenemu pristopu. ZGD-1N je podjetjem zagotovil časovni zamik za prilagoditev, ZGD-10 pa je dodatno posegel v materialni obseg obveznosti tako, da je trajnostno poročanje osredotočil na največje gospodarske subjekte, zvišal pragove za nastanek obveznosti, omejil posredne obremenitve MSP in drugih manjših družb v vrednostnih verigah ter omogočil bolj izvedljivo poročanje. Na GZS ocenjujemo, da sprejete spremembe predstavljajo pomemben rezultat prizadevanj gospodarstva za sorazmerno regulacijo. Hkrati bomo tudi v prihodnje zagovarjali nadaljnje poenostavitve, zmanjševanje administrativnih bremen in zakonodajo, ki bo podjetjem omogočala, da sredstva in znanje usmerjajo predvsem v inovacije, razvoj, investicije in dejanski trajnostni prehod, ne pa v pretirano birokracijo. ■

KOLUMNA

Gospodarski pospešek na krilih investicij in potrošnje: Slovenija v 2. četrtnetju celo z najvišjo rastjo v EU

Podatki o slovenskem gospodarstvu za drugo četrtnetje 2026 rišejo sliko izjemno dinamičnega, makroekonomskega okolja, ki opazno izstopa iz širšega evropskega povprečja.

Bojan Ivanc, CFA, CAIA, glavni ekonomist GZS, foto: Tadej Krefc

Po prvi oceni Statističnega urada se je realni bruto domači proizvod (BDP) po sezonsko in koledarsko prilagojenih podatkih glede na predhodno četrtnetje povišal za 1,8 %. Navzgor je bila revidirana tudi rast iz prvega četrtnetja. Na medletni ravni je slovensko gospodarstvo zabeležilo kar 5-odstotno rast. To predstavlja najvišjo stopnjo rasti v zadnjih štirih letih, ki je povprečno medletno rast v celotnem prvem polletju potisnila na 4,1 %. S tem dosežkom je Slovenija bistveno presegla skromno enoodstotno povprečno rast EU-27.

”

Slovenija je v drugem četrtnetju 2026 dosegla 5-odstotno medletno rast BDP (4,1 % v prvem polletju), kar je najvišja rast v zadnjih štirih letih in najvišja med vsemi državami EU z razpoložljivimi podatki.

Glavni motor gospodarske rasti ostajajo investicije, ki odražajo izjemno visoko stopnjo investicijske dinamike tako v javnem kot v zasebnem sektorju. Bruto investicije v osnovna sredstva so se na medletni ravni povišale za 13,2 %, pri čemer z rastjo izstopajo predvsem tiste v druge zgradbe in objekte. Takt hitrega teka narekujejo predvsem obsežne državne investicije

v posodobitev in širitev cestnega ter železniškega omrežja kot tudi investicije v javne stavbe, saj se nepreklicno zaključuje obdobje črpanja razpoložljivih evropskih sredstev iz Načrta za okrepanje in odpornost. Dodaten pospešek so gradbeni aktivnosti dale občinske investicije v lokalno infrastrukturo, ki so po pravilu spodbujene z bližajočimi se jesenskimi lokalnimi volitvami. Tudi rast nekaterih večjih zasebnih investicij v stavbe (projekt Emonika v Ljubljani) pomembno vpliva na rast. Po dolgem času je močnejše zrasla dolgo pričakovana investicijska aktivnost v stanovanjski gradnji (+5,8 %). Poleg tega se je že drugo četrtnetje zapored nadaljevala intenzivna dinamika vlaganj v transportno opremo (+14,7 %), k čemur je pripomogla visoka rast registracij novih tovornih motornih vozil, priklopnikov in avtobusov, medtem ko so investicije v stroje in opremo zrasle za 8,5 %, kar ob ponovno živahnejših proizvodnih gibanjih in preteklih šibkih četrtnetjih ne predstavlja presenečenja.

Potrošnja države se je na medletni ravni povišala za razmeroma visokih 5,2 %, kar je bil odraz rasti stroškov dela v celotnem javnem sektorju. Hkrati je rast končne potrošnje gospodinjstev dosegla ugodnih 3,4 %, na kar je imela vpliv nadaljnja rast realnega razpoložljivega dohodka. Slovenska gospodinjstva so izrazila močno povpraševanje po trajnih proizvodih, katerih prodaja se je povečala za desetino, še zlasti po novih osebnih avtomobilih. To je bilo povezano z dostopnejšimi cenovnimi modeli. Zelo ugodno se je pospešila tudi potrošnja storitev (+3,7 %). Zunanje-trgovinski saldo je bil ob nekoliko počasnejši rasti izvoza blaga in storitev (+6,4 %) v primerjavi s hitrejšo rastjo uvoza (+7,6 %) ponovno

zmerno negativen, medtem ko je bil negativni prispevek spremembe zalog k rasti BDP povsem minimalen.

Pregled po proizvodni metodi merjenja BDP razkiva, da so k ustvarjeni dodani vrednosti po dejavnostih najbolj prispevali tisti sektorji, ki so neposredno povezani z investicijskim ciklom in storitvami z visoko dodano vrednostjo. Prednjači gradbeništvo, kjer je dodana vrednost poskočila kar za šestino (+16,7 %), kar je v skladu z izjemno visoko rastočim obsegom opravljenih gradbenih del. Sledi pospešena rast dodane vrednosti v finančnih dejavnostih (+8,3 %) ter v sektorju informacijsko-komunikacijskih tehnologij (+6,4 %). V predelovalnih dejavnostih je prišlo do ugodne 4,3-odstotne rasti dodane vrednosti, kar potrjuje postopno okrevanje industrijske proizvodnje po obdobju prejšnjih negotovosti.

Zanimivo sliko ponuja tudi turistični sektor, kjer je rast števila prenočitev v prvih sedmih mesecih dosegla 6,6 %. Tuji gostje, predvsem iz Češke, Velike Britanije, Nemčije, Poljske in ZDA, so ustvarili kar 88,4 % celotne rasti prenočitev, medtem ko se je zaupanje v avgustu na trimesečni ravni povzpelo na najvišjo raven po septembru 2021.

Bančna posojila nefinančnim družbam so se v drugem četrtletju medletno povečala za 6,3 % oziroma za 610 milijonov evrov,

kar je najvišja medletna rast po začetku leta 2023 in potrjuje močno investicijsko aktivnost podjetij. Vendar pa se nekateri deli industrije še vedno spopadajo s strukturnimi spremembami. Podatki o trgu dela namreč razkrivajo, da se je povprečno število delovno aktivnih oseb v prvem polletju minimalno zmanjšalo (za 530 oseb), pri čemer je bil padec najbolj izrazit prav v predelovalnih dejavnostih (-3.000 oseb). Krčenje zaposlenosti je bilo najbolj opazno v proizvodnji električnih naprav, strojev, kovinskih izdelkov in plastike. Na drugi strani je rast zaposlenosti v zdravstvu, izobraževanju, javni upravi ter v visokotehnoloških in inženirskih storitvah (programiranje, arhitektura, R&D) uspela pretežno izravnati ta padec.

»

Gospodarsko rast poganjajo obsežne investicije v državno, lokalno infrastrukturo in druge nestanovanjske stavbe (+13,2 %) ter krepitev domače porabe, ki je podprta z visoko realno rastjo neto plač (+3,4 %). Opazna je tudi krepitev optimizma pri potrošnikih.

Uvozne cene proizvodov so se v juliju medletno povečale za 8 %, kar predstavlja najvišjo medletno rast po začetku leta 2023. K temu porastu so odločilno prispevale zlasti višje uvozne cene energentov (za tretjino) ter surovin in kovin, deloma pa tudi višji transportni stroški ob zvišanju ladijskih voznin. Poraba elektrike je bila višja za 1,7 %, pri čemer je bila pri gospodinjstvih rast kar 4-odstotna, zlasti zaradi več potreb po hlajenju in rasti števila električnih vozil. Proizvodnja elektrike v državi pa se je medletno zmanjšala za 7 %, predvsem zaradi remonta v TEŠ 6 in šibkejši proizvodnji hidroelektrarn, kar sta ublažili večja proizvodnja elektrike v plinskih in sončnih elektrarnah (+25 %). Ker so se junjske bruto plače medletno nominalno zvišale za 8,3 % (realno za 3,4 %), cene industrijskih proizvodov pa so julija porasle za 3,4 %, bo nadzor nad cenovnimi pritiski ključen pri ohranjanju konkurenčnosti slovenskih podjetij v prihodnje. ■



WEILER ABRASIVES

Optimizacija uporabe smolno vezanih rezalnih in brusnih plošč

Doris Vrečko, Produktni vodja, Weiler Abrasives, Andrew Koch, Produktni vodja, Weiler Abrasives

Rezalne in brusne plošče se uporabljajo v industriji, proizvodnji, livarnah, gradbeništvu in drugih panogah. Rezalne plošče so namenjene natančnemu rezanju konstrukcijskega jekla, cevi, profilov in panelov, brusne pa odstranjevanju večjih količin materiala in čiščenju zvarov. Njihova izbira in pravilna uporaba pomembno vplivata na produktivnost.

Na voljo so različne kombinacije zrn in veziv. Aluminijev oksid je primeren za rezanje jekla, cirkonijev aluminijev oksid za zahtevne aplikacije, samoostrižno keramično zrno pa omogoča hladnejše rezanje z manjšim pritiskom. Pri izbiri je treba upoštevati aplikacijo, osnovni material in moč orodja.

Prednosti rezalnih in brusnih plošč

Debelina in dimenzija rezalne plošče sta odvisni od obdelovanca in razpoložljivega orodja. Tanjše plošče režejo hitreje in čisteje, debelejša pa so stabilnejša in odpornejša na bočne obremenitve. Brusne plošče imajo bolj groba zrna ter so namenjene večjim površinam in odstranjevanju večjih količin kovine.

Pri teh izdelkih je pogosto potreben kompromis med hitrostjo rezanja in življenjsko dobo. Plošče Metalyx 2.0 in Toroflex 2.0 podjetja Weiler Abrasives so zasnovane tako, da optimizirajo oboje. Imajo do 40 % daljšo življenjsko dobo in izpolnjujejo industrijske standarde glede hitrosti rezanja. Tako omogočajo daljši čas rezanja in brušenja ter manj menjav.

Optimizacija zmogljivosti

Prehitra menjava še uporabne plošče povečuje stroške, porabo potrošnega materiala, čas dela in količino odpadkov. Plošče Metalyx 2.0 imajo vizualni indikator, ki se med uporabo zmanjšuje in pokaže, kdaj je plošča v celoti uporabljena. Doslednejša



poraba vodjem proizvodnje olajša načrtovanje zalog in proračuna.

Nasveti za učinkovito in varno uporabo

Za varno in učinkovito delo je treba upoštevati nekaj ključnih pravil:

- Upoštevajte vse varnostne postopke. Koda QR na ploščah Metalyx 2.0 in Toroflex 2.0 omogoča dostop do varnostnih informacij.
- Hitrost in velikost plošče morata ustrezati orodju, število vrtljajev orodja pa ne sme presegati vrednosti na plošči.
- Rezalne plošče ne uporabljajte za brušenje, saj lahko pride do loma. Za prehajanje med rezanjem in brušenjem uporabite kombinirano ploščo.
- Brusno ploščo uporabljajte pod kotom od 25 do 35 stopinj, rezalno pa držite pod kotom 90 stopinj glede na površino. Napredna formula najnovejših

brusnih plošč preprečuje odletavanje robov in omogoča večjo prilagodljivost pri kotu.

- Ne pritiskajte premočno. Ploščo s kontroliranimi gibi premikajte naprej in nazaj ter vedno uporabljajte ustrezen zaščitni ščit.

Vrednost konsistentne zmogljivosti

Pravilna izbira plošče, dosledna uporaba in upoštevanje varnostnih priporočil prihrani čas in denar ter povečajo produktivnost. ■



Znanost, ki spreminja življenja

V Novartisu v Sloveniji razvijamo in proizvajamo inovativna zdravila s pomočjo najsodobnejših tehnologij in vrhunskega znanja. Več kot 4.300 strokovnjakov prispeva k rešitvam, ki izboljšujejo in podaljšujejo življenja ljudi po vsem svetu.

www.novartis.si



POSLOVNA KLIMA

Dejavnosti, ki so najhitreje povečevale produktivnost pri gospodarskih družbah v zadnjem 5-letnem obdobju

Dodana vrednost na zaposlenega, ki se uporablja kot merilo delovne produktivnosti, se je v gospodarskih družbah v zadnjih 5 letih (do leta 2025) povečevala povprečno za 7,3 % letno. Najhitrejšo rast so dosegle nastanitvene in gostinske ter kulturne, športne in rekreacijske dejavnosti. Pri tem je pomemben tudi učinek nizke osnove iz pandemičnega leta 2020, saj je bilo okrevanje v letu 2021 visoko. Razlike med dejavnostmi nastajajo pri EBITDA zaradi različnega gibanja zaposlenosti in stroškov dela oz. plač.

Darja Močnik, Analitika GZS

Dodana vrednost na zaposlenega pokaže, koliko nove vrednosti v povprečju odpade na enega zaposlenega, merjeno v polni delovni prisotnosti. V gospodarskih družbah je leta 2025 znašala 67,1 tisoč EUR. Nominalno se je v obdobju 2020-2025 povečala za 42,3 % oziroma povprečno za 7,3 % na leto. Del rasti produktivnosti je izhajal iz višjih cen, zato povečanja ni mogoče v celoti enačiti z realno rastjo produktivnosti. Dodana vrednost je rasla povprečno za 8,4 % letno, zaposlenost pa za 1,0 %, zato je rast ustvarjene vrednosti občutno presežala rast števila zaposlenih.

Najvišjo dodano vrednost na zaposlenega so leta 2025 dosegale predvsem kapitalno intenzivne dejavnosti. V energetiki je znašala 166,7 tisoč EUR, pri poslovanju z nepremičninami 135,3 tisoč EUR, v finančnih in zavarovalniških dejavnostih 121,3 tisoč EUR ter v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih 97,1 tisoč EUR. Visoka raven produktivnosti pa pomeni običajno počasnejšo rast produktivnosti. V energetiki se je povečevala povprečno za 6,0 % letno, v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih pa za 5,5 %.

Dodana vrednost na zaposlenega je najhitreje rasla v nastanitvenih in gostinskih dejavnostih, povprečno za 13,6 % letno. Skupna dodana vrednost se je v tem oddelku povečevala za 16,2 %, zaposlenost pa za 2,3 % letno. Rezultat je deloma posledica okrevanja po letu 2020, vendar ga spremljata tudi znižanje deleža stroškov dela v dodani vrednosti za 16,6 odstotne

točke in izboljšanje EBITDA marže za 6,7 odstotne točke. Rezultat kaže na izboljšanje operativne donosnosti, vendar je del rasti absorbirala tudi hitrejša rast stroškov dela.

Podobno se je produktivnost v kulturnih, športnih in rekreacijskih dejavnostih povečevala za 13,3 % letno. Dodana vrednost je rasla za 13,8 %, zaposlenost pa le za 0,4 % letno. Med oddelke z najvišjo rastjo lahko uvrstimo tudi poslovanje z nepremičninami, kjer je produktivnost rasla za 11,0 % letno, EBITDA marža pa se je izboljšala za 1,6 odstotne točke.

Drugeč vzorec kažejo rudarstvo in druge raznovrstne poslovne dejavnosti. V zadnjih je produktivnost rasla (10,1 %) ob krčenju zaposlenosti (-2,3 %), kar je bilo posledica manjših potreb predelovalnih dejavnosti po agencijskem delu. V rudarstvu se je dodana vrednost povečevala za 10,4 % letno, ob znižanju števila zaposlenih za 2,1 %.

V gradbeništvu se je dodana vrednost na zaposlenega povečevala za 9,8 % letno. Dodana vrednost je rasla za 11,5 %, zaposlenost pa za 1,5 %. Produktivnost in EBITDA marža sta se izboljšali hkrati, kar kaže na razmeroma ugodno kombinacijo širitve dejavnosti in večje učinkovitosti.

V predelovalnih dejavnostih je dodana vrednost na zaposlenega leta 2025 znašala 65,5 tisoč EUR in se povečevala povprečno za 6,2 % letno, počasneje od celotnega gospodarstva. Dodana vrednost je rasla za 6,8 %, zaposlenost pa za 0,6 % letno. Ker se

je delež stroškov dela v dodani vrednosti povečal za 1,5 odstotne točke, EBITDA marža pa znižala za 0,6 odstotne točke, so bile predelovalne dejavnosti kljub rasti produktivnosti pod večjim stroškovnim pritiskom.

Sprememba dodane vrednosti na zaposlenega na leto, v zadnjih 5 letih, v % na leto

Kmetijstvo, gozdarstvo	7,3
Rudarstvo	10,4
Predelovalne dejavnosti	6,2
Energetika	6,0
Komunalne storitve	5,4
Gradbeništvo	9,8
Trgovina	6,8
Transport	7,6
Hoteli in restavracije	13,6
Založništvo, projekcija	8,0
IKT storitve	5,5
Finančne storitve	9,3
Nepremičninske storitve	11,0
Strokovne storitve	7,3
Različne poslovne storitve	10,1
Kulturne in športne storitve	13,3
Skupaj družbe	7,3

Vir: Datahub GZS in izračuni analitike GZS na osnovi podatkov Ajpes

5 ključnih podatkov za Slovenijo

+1 odstotne točke

(I-VIII 2026/I-VIII 2025) – poslovna klima v Sloveniji

Gospodarska klima je avgusta v Sloveniji na mesečni ravni zmerno upadla (-0,7 o. t.) in bila najnižja v zadnjih treh mesecih. Manjše izboljšanje gospodarskega razpoloženja je bilo sicer še naprej razvidno na ravni trimesečnih drsečih sredin (+0,3 o. t.). V prvih osmih mesecih 2026 je poslovna klima znašala -1,6 o.t. in je bila za 1 o. t. višja kot v enakem obdobju 2025. K temu je prispevalo višje razpoloženje med potrošniki in zaupanje v trgovini na drobno (oboje +4,3 o. t.), prav tako je zmerno poraslo zaupanje v predelovalnih dejavnostih (+2,1 o. t.). Razpoloženje pa se je poslabšalo v gradbeništvu (-1,4 o.t.), kljub visoki rasti vrednosti opravljenih gradbenih del, kot v storitvenih dejavnostih (-3 o. t.).

+4,7 % (I-V 2026/I-V 2025) – obseg prodaje tržnih storitvenih dejavnosti

Skupni obseg (meri realno spremembo) prodaje v storitvenih dejavnostih in trgovini je v prvih petih mesecih 2026 medletno porasel za 4,7 %. Rast obsega prodaje v trgovini je dosegla 2,5 %, k čemur je prispeval 5,9-odstotni porast v trgovini z motornimi vozili. V tržnih storitvenih dejavnostih je medtem prišlo do 6-odstotnega porasta obsega prodaje. Ta je izvirala iz 12,3-odstotnega porasta obsega prodaje v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, predvsem zaradi 17,8-odstotnega porasta v podjetniškim in poslovnem svetovanju ter iz 12 % porasta v poslovanju z nepremičninami. Obseg prodaje je porasel še v gostinstvu (+6 %), IKT dejavnostih (+5,6 %), drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (+2,5 %) ter prometu in skladiščenju (+1,1 %).

+2,3 % (I-VI 2026/I-VI 2025) – industrijska proizvodnja v predelovalnih dejavnostih

Skupna vrednost industrijske proizvodnje je bila v prvi polovici leta 2026 v Sloveniji po podatkih z izločenim vplivom koledarja medletno višja za pol odstotka. Rast je v celoti izvirala iz okrepitve rasti proizvodnje v predelovalni dejavnosti, ki je v tem obdobju

porasla za 2,3 %. Rast je bila najvišja v proizvodnji drugih elektronskih in optičnih izdelkov (+14,7 %), popravilih in montaži strojev (+8,7 %), proizvodnji živil (+8 %), drugih strojev in naprav (+7 %), motornih vozil (+5,5 %). S padcem proizvodnje so se soočali v pridobivanju rudnin in kamnin (za dve petini), usnjarski industriji (-12,2 %), proizvodnji drugih vozil in plovil (za desetino), lesni industriji (-5 %) in tiskarstvu (-4,7 %).

+23,6 % (I-VI 2026/I-VI 2025) – vrednost opravljenih gradbenih del

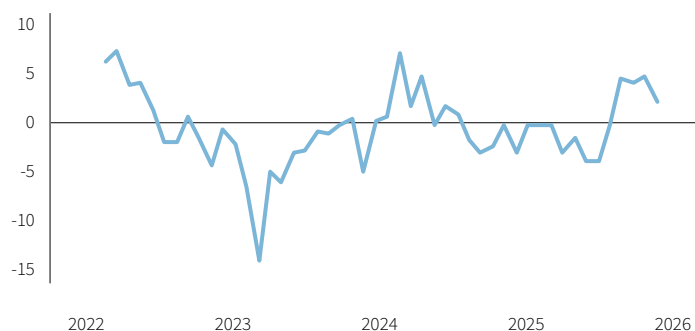
Obseg opravljenih gradbenih del v Sloveniji (podatki z izločenim vplivom koledarja) je bil v prvem polletju 2026 medletno večji za 24 %. Obseg gradnje inženirskih objektov (objekti prometne infrastrukture, cevovodi, elektroenergetski vodi, komunikacijska omrežja, energetske objekti ipd.) je porasel za 30,6 %. V specializiranih gradbenih delih ter pri gradnji stavb je bila zabeležena okoli 20 % rast. Četrtingska rast obsega gradbenih del je bila prisotna na nestanovanjskih stavbah (gostinske, upravne, trgovske, industrijske stavbe ipd.). Obseg opravljenih gradbenih del na stanovanjskih stavbah je bil medletno višji za 7,7 %.

-0,1 % (I-VI 2026/I-VI 2025) – delovno aktivno prebivalstvo

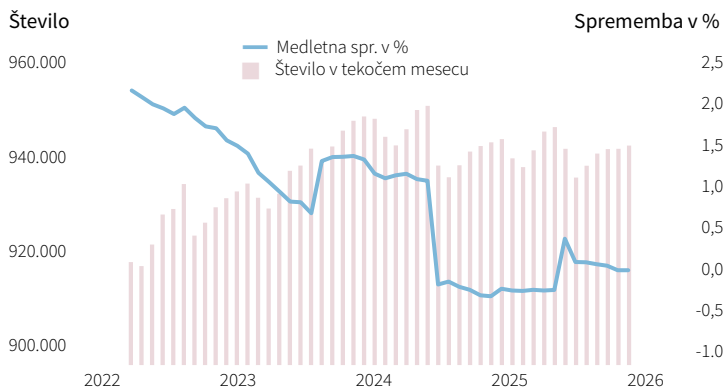
V prvem polletju 2026 je bilo število delovno aktivnih oseb medletno v povprečju nižje za 530 (minimalen padec), od tega je bilo nižje zlasti v predelovalni dejavnosti (-3 tisoč). Med njimi je bil največji padec števila delovno aktivnih oseb v proizvodnji električnih naprav (800 oseb manj), v proizvodnji strojev in naprav, popravilih in montaži strojev, proizvodnji kovinskih izdelkov (med 430-400 oseb manj). Visoka rast zaposlenosti je bila prisotna zlasti v zdravstvu, izobraževanju in javni upravi, kjer je bilo za 4,9 tisoč oseb več, v arhitekturnih in inženirskih dejavnostih (570 oseb več), računalniškega programiranja (530 oseb več).

Industrijska proizvodnja v predelovalnih dejavnostih

Medletna sprememba v %



Delovno aktivno prebivalstvo



PODKAST

Slovenija potrebuje več ambicije, inovacij in močnih znamk

Cosylab s slovenskim znanjem sodeluje pri nekaterih najzahtevnejših znanstvenih, energetskih in medicinskih projektih na svetu. V pogovoru razkrivamo, kako je podjetje iz Slovenije prodrlo med vodilne igralce v tako zahtevnih nišah in kaj je bilo potrebno za njegov naslednji razvojni korak.

Maruša Boh in Jernej Kovač, Korporativno komuniciranje, GZS, foto: Tadej Kreft



Z **Markom Pleškom** se dotaknemo tehnologije, podjetništva in odločitev, ki oblikujejo prihodnost podjetij. Pogovor prinaša neposredne poglede na ambicioznost, odgovornost in vprašanje, kaj pravzaprav pomeni ustvarjati vrednost.

Slovincem ne manjka znanja, ampak poguma

Čeprav je Cosylab globalno podjetje že od ustanovitve, Mark Pleško meni, da podjetij danes pogosto ne omejujejo državne meje, temveč miselnost. Znanost po njegovih besedah nima meja, zato njihovi trgi niso posamezne države, ampak veliki mednarodni raziskovalni projekti. »Največje tveganje je bilo in še vedno je mindset,« pravi. Slovenci smo po njegovem mnenju pogosto preveč zadržani in si premalo upamo. Prav samozavest in pogum za globalni nastop sta po njegovem ključna za konkurenčnost.

Konkurenčnost prihodnosti bo pisala umetna inteligenca

Naslednje desetletje bodo po Pleškovem prepričanju zaznamovali umetna inteligenca, robotika, kvantne tehnologije

in biotehnologija. Umetno inteligenco razume predvsem kot novo orodje, podobno kot sta bila nekoč internet ali Excel. V Cosylabu jo že uporabljajo pri razvoju programske opreme, analizah, finančnih in marketingu. Ključna razlika pa ni tehnologija sama, temveč ljudje, ki jo znajo uporabiti. »Ne bo umetna inteligenca premagala človeka, ampak človek z umetno inteligenco bo premagal človeka brez nje,« poudarja. Ob tem opozarja, da največje tveganje ni razvoj tehnologije, temveč njena napačna uporaba.

Slovenija potrebuje blagovno znamko, ne le dobrih izdelkov

Če bi lahko spremenil le eno stvar, bi največ vložil v gradnjo blagovne znamke Slovenije. Po njegovem mnenju kakovost sama po sebi ni dovolj – svet jo mora tudi prepoznati. Kot zgled navaja Švico, kjer že simbol švicarskega križa izdelku doda vrednost, ter Estonijo, ki je postala sinonim za digitalno odličnost. Slovenija ima po njegovem vse lastnosti – kakovost, zanesljivost, pridnost in poštenost, vendar jih premalo samozavestno predstavlja svetu. Zato zagovarja dolgoročno strategijo gradnje blagovne znamke Slovenije, ki bi podjetjem omogočila višjo dodano vrednost in večjo prepoznavnost na svetovnih trgih.

Vodenje pomeni znati spustiti vajeti

Pleško pravi, da je življenje niz napak, iz katerih nastanejo izkušnje. Kot največjo vodstveno napako izpostavi prepričanje, da bodo ljudje ob podeljeni odgovornosti tudi samodejno ravnali odgovorno. Z rastjo podjetja je ugotovil, da nekateri odgovornost težko nosijo, druge preveč obremenijo, tretjim pa stopi v glavo. Danes

odgovornost zaupa predvsem tistim, ki jo s svojim ravnanjem že dokazujejo.

Spremenil se je tudi njegov način vodenja. Sodelavcem raje pusti, da sami pridejo do rešitev, tudi če pot traja dlje. Razliko vidi kot naložbo v njihov razvoj in dolgoročno uspešnost podjetja. Ob tem poudarja, da je naloga dobrega direktorja predvsem ustvariti sistem, v katerem lahko sodelavci sprejemajo odločitve in rastejo, ne pa, da direktor odloča o vsem sam.

Tri popotnice, ki bi jih moral poznati vsak podjetnik

Če bi danes lahko svetoval 25-letnemu sebi, bi mu najprej rekel: poskusi. Čeprav priznava, da se morda ne bi podal na podjetniško pot, če bi vnaprej vedel, kaj vse ga čaka, verjame, da je pogum vedno prava odločitev.

Druga popotnica je, naj človek poišče delo, ki ga res veseli. Po njegovem bi morali biti z delom zadovoljni večino časa, saj drugače težko vztrajamo. Idealno je, da nas delo izpolnjuje približno 80 odstotkov časa, preostanek pa predstavljajo obveznosti, ki spremljajo vsako službo.

Tretja pa je morda najpomembnejša – uspeh ni v kopičenju dobička, ampak v ustvarjanju vrednosti za druge. Občutek, da si koristen družini, sodelavcem, družbi ali svetu, je po njegovem največje merilo uspeha. »Biznis je stranski produkt, ki nam olajša življenje in našo ambicioznost usmeri v nekaj koristnega,« sklene. ■



Poslušajte podkast

Specialist in development of logistics halls

For over 20 years, Atrios has been developing commercial real estate in the CEE / SEE region by combining reliable project management with sustainable, functional architecture.

Contact:

Andrea Rössler, Business Development Manager
andrea.rossler@atrios.sk, +386 31 776 586

Atrios

WWW.ATRIOS.EU

ELEKTROSIGNAL, d.o.o.

ELESPROM INŽENIRING d.o.o.

ELMONT d.o.o. Krško

EM.TRONIC d.o.o.

FireCat Group d.o.o.

MEDILINE d.o.o.

MLINOSTROJ d.d., Domžale

NOSTROMO d.o.o.

Odvetniška pisarna Tadej Vodičar, d.o.o.

TEHROL D.O.O.

VARIAL d.o.o.

VID d.o.o.

ZUMIKS TRANS d.o.o.

Odprt razpis za Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke za leto 2026

Gospodarska zbornica Slovenije odpira razpis za Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke za leto 2026 – najstarejše in najprestižnejše priznanje gospodarstvenikom v slovenskem prostoru. Nagrada, ustanovljena leta 1968 in prvič podeljena leta 1969, bo marca 2027 podeljena že 59. leto zapored ter ostaja priznanje voditeljem, ki z rezultati, vizijo in odgovornim vodenjem ustvarjajo dolgoročne presežke.

Nagrado GZS je doslej prejelo 364 gospodarstvenikov in 30 gospodarstvenic, ki so s svojim delom pomembno sooblikovali razvoj slovenskega gospodarstva. Prejemniki prihajajo iz podjetij, ki dosegajo odlične poslovne rezultate, razvijajo inovativne poslovne modele, krepijo konkurenčnost doma in v tujini ter z odgovornim delovanjem prispevajo tudi k širšemu družbenemu okolju.

Predloge za leto 2026 lahko podajo podjetja, združenja in regijske zbornice, poslovni partnerji ter institucije z referencami za presojo odličnosti. Komisija bo pri presoji upoštevala izjemne dosežke trajnejšega pomena, poslovno uspešnost, razvojno naravnost, tržne rezultate, inovativnost, trajnostni razvoj in družbeno odgovornost kandidatov oziroma podjetij, ki jih vodijo.

Komisija bo obravnavala le popolne in pravočasno oddane predloge, pripravljene skladno s pravili razpisa ter opremljene z zahtevanimi prilogami. Rok za oddajo predlogov je 30. september 2026.

nagrada.gzs.si

PODKAST

Ne smeš dvomiti, saj dvom ubija

Dušan Olaj je v življenju vedno poskušal premikati meje, pri tem pa ni nikoli dvomil vase.

Jernej Kovač, Korporativno komuniciranje, GZS; foto: Tadej Kreft

Dušan Olaj, prejemnik Nagrade Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, je bil več kot 30 let na čelu podjetja Duol. Dolga leta je bil sinonim za to podjetje, kjer pa je zdaj vajeti prevzel njegov sin.

Poslovna pot mu je veliko dala. »Stiki z drugimi ljudmi, z drugimi poslovneži, z drugimi kulturami, 75 držav sveta. To mi je dalo širino, ki jo potrebuješ. Človek svoje odločitve sprejema na podlagi nekih vzorcev. Širina, ki mi je bila dana skozi to poslovanje Duola, je moje največje bogastvo. Odnosi, prijateljstva in ljudje,« našteje najpomembnejše, kar mu je prinesla prehojena pota.

Veliko sta mu v življenju dala tudi šah in šport. Prav slednji je usodno povezan z začetkom njegove poslovne poti. Kot izjemno dober igralec tenisa je od blizu poznal težave z igranjem tega športa v zimskem času, zato se je začel spoznavati s tehnologijami oziroma možnostmi grajenja začasnih objektov. Ko je beloruski prijatelj izrazil željo, da bi tako dvorano postavili tudi v njegovi domovini, je uvidel, da bo treba iti tudi v tujino.

”

Prelomni trenutek je bil, ko je začel razmišljati, ne zakaj nečesa ne bi naredil, ampak zakaj bi naredil.

Že prvi projekt je bil prestižen, šlo je za teniško dvorano za beloruskega predsednika Lukašenka. »V treh mesecih po tej prvi dvorani smo dobili že naročilo za drugo dvorano. In tako se je ta cikel začel,« je opisal učinek snežne kepe na sicer relativno omejenem trgu. Čeprav je bilo na začetku izjemno težko, ni dvomil v to, ali mu bo uspelo. Kot šolan igralec šaha je bil že prej navajen, da ne smeš dvomiti, saj dvom ubija.

Od športnih dvoran v vesolje

Osnovni princip oziroma cilj Duola je bil od začetka en izdelek ali pa ena tehnologija v svet. »Iz teh športnih dvoran smo šli v industrijo, v dogodke, ne nazadnje vesoljsko tehnologijo, energetiko. Odpirajo se vedno nove in nove možnosti. Kar je najbolj zanimivo, je, da je ogromno še neizkoriščenih možnosti pri uporabi teh tehnologij.«

V prihodnje razvojni potencial predstavlja osvajanje vesolja s projektom razvoja prvih habitatov na Luni in na Marsu. Gre za dolgoročen projekt, pri katerem gradijo svoje tehnološko znanje in svoje ime za neko bodočnost. Segment, ki ga v tem trenutku Olaj izpostavlja kot zelo zanimivega, pa je energetika oziroma skladiščenje energije in energetski objekti. Duol je s svojimi začasnimi nastavitvami izjemno pomemben igralec na evropskem trgu tudi z objekti za dvojno rabo, torej objekti za mirnodobno in vojaško uporabo.

Danes so čedalje bolj pomembna varnostna in energetska vprašanja, občuten je vpliv podnebnih sprememb, upoštevati je treba tudi geopolitične tveganja. »Če smo prej reševali enačbe z znanimi neznankami, smo danes soočeni s tem, da rešujemo enačbe z neznanimi neznankami. Ko se zbudiš v novo jutro, ti pravzaprav popolnoma nič več ni jasno, kako se bo dan razvijal in na kaj vse boš moral računati, na kar prej nisi računal,« je dejal Olaj.

Na arabskem trgu svoj odnos in pozicijo gradiš

Olaj je tudi predsednik Slovensko-arabskega poslovnega sveta pri GZS. Vsem, ki so prisotni na arabskem trgu, priporoča, naj se v tem trenutku ne umikajo, ampak če le morejo in zmorejo ostanejo na trgu. »To, kar se dogaja, je motnja, ampak, če se zdaj umakneš, storiš dve napaki. Prva je, da sprostiš prostor nekomu drugemu, ki bo zanesljivo stopil na tvoje mesto, druga pa, da boš zbudil nezaupanje pri poslovnem partnerju. Za Arabce je posel druga



komponenta poznanstva, prva je osebno prijateljstvo, osebni stik in zbuditev zaupanja.»

Bližnji vzhod je trg, kjer »blef« nima perspektive. »Prvič, imeti moraš izdelek, imeti moraš zgodbo, imeti moraš ozadje. Ne moreš nekaj preprodajati. Drugič, to je trg, kjer svoj odnos in pozicijo gradiš. Duol je potreboval osem let za podpis prve pogodbe,« je povedal. Potrebno je narediti domačo nalogo in pogledati, kaj je specifično za državo, v katero se odpravljáš. »Nikoli ne daj arabskemu partnerju vedeti, da si odvisen od njega ali da nujno potrebuješ njegovo pogodbo. Velikokrat sta distanca in pripravljenost na čakanje lahko odločilna za uspeh v pogajanjih.«

”

Kitajska je prihodnost, Evropa je preteklost. Kitajska že lep čas ni samo dohitela Evropo, ampak jo je prehitela v vsem.

Velika večina ne naredi domače naloge

Slovenija ni okolje za ustvarjanje konkurenčnosti. Osnovne težave pri nas so preveč administrativnih ovir za poslovanje podjetij, visoka davčna obremenitev stroškov dela, težave z gradbenimi dovoljenji, zaposlovanje tujcev. Opozoril je tudi, da nismo naredili niti ene resne strukturne reforme. Potrebno bi bilo bolj spodbujati vlaganje v patente, inovacije, raziskave in razvoj. Velika večina podjetij ne naredi domače naloge, preden se lotijo nekega tujega projekta ali tujega trga. »Devetdeset odstotkov dela je treba opraviti, preden se spraviš na neki trg. Ko si se odločil, da greš ne neki trg, so stvari znane. Ve se, komu greš prodajati, ve se, za kakšno ceno greš prodajati. Vse tisto prej – zakaj, kje so moje konkurenčne prednosti, kdo so moji največji konkurenti, kam poseči v neki distribucijski verigi – pa je domača naloga,« poudarja Olaj.

Prepričan je, da bi morali že v vrtcih otroke učiti igranje šaha, saj ti lahko da veliko tega, kar lahko uporabiš v poslu. »Prvič, v šahu ni blefa. Drugič, šah te nauči potrpežljivosti. Ne moreš zmagati s prvo potezo in počakati moraš, da nekdo pred teboj potegne. Tretjič, vedno, ko nekdo potegne potezo, se vprašaš, zakaj je nekdo nekaj naredil. Odgovor na zakaj, ti da vedno potem tudi pravilno pot naprej. Vse to so tiste stvari, ki jih danes dostikrat v poslu, pogrešam pri marsikaterem od svojih kolegov, ko vidim, da divjajo nekam.«

”

V Duolu sem jaz vodil posel, nikoli ni posel vodil mene.

Dober vodja ima ljudi za seboj

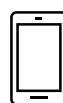
Sodelavci sledijo vodji, človeku. Človek in človeški odnosi so tisti, ki definirajo ne pa nekaj, kar je napisano na papirju. »Test voditeljstva je razmeroma enostaven. Vsakdo si ga lahko privoščiti. Vse, kar moraš narediti, je, da se obrneš okoli sebe in pogledaš za seboj. Če vidiš koga za seboj, potem si voditelj, če ni nikogar, potem imaš probleme.« Kompetence dobrega vodje so moralna avtoriteta, znanje, mirnost, predvidljivost in spoštovanje.

O predaji začel razmišljati že pred osmimi leti

Po več kot 30 letih je vodenje podjetja predal sinu. O predaji je začel razmišljati že pred osmimi leti. Da je pravi trenutek za predajo, se je odločil, ko je ocenil, da ga Duol v nobenem trenutku ne potrebuje več.

Sin je šel skozi vse faze delovanja Duo-la, od organizacijskih in poslovnih, bil določen čas na vsakem delovnem mestu. Pred dvema letoma je začel skupaj z očetom prevzemati odločitve, v zadnjem letu pa so bile že vse odločitve njegove. Olaj pravi, da na podjetje nima več vpliva. Če ga prosijo za mnenje, ga poda, vendar pa je od ekipe odvisno, ali ga bodo upoštevali ali ne.

Kaj bi svetoval podjetnikom, ki so pred podobno odločitvijo, kako naj se lotijo predaje podjetja? »Prvič, če hodiš po sledeh nekoga pred seboj, ga nikoli ne boš prehitel. Drugo pravilo, volka krnijo noge. In tretje je A4 list in tri minute. Ko boste imeli možnost komu nekaj predati, si zapomnite, vse, kar veste o svojem produktu, kar želite predati, morate spraviti na A4 list papirja. Tri minute časa vam je ne voljo enkrat in nikoli več v življenju. Samo od vas je odvisno, ali jih boste takrat izkoristili ali ne. Pa zaupati vase.« ■



Poslušajte podkast



PODKAST

Kaj se zgodi, če internet zares izgine?

Digitalna odpornost postaja ena ključnih tem sodobnega gospodarstva.

Tina Januš, Regionalna zbornica Postojna, GZS, foto: Barbara Reya

Internet je postal infrastruktura, brez katere sodobna podjetja ne morejo več poslovati. Toda kako odporna je v resnici globalna mreža, od katere so odvisni proizvodnja, logistika, bančništvo, komunikacija in vsakdanje življenje? O tem je na gospodarskem forumu regionalnih zbornic GZS spregovoril **Andrej Boštjančič, ustanovitelj in direktor podjetja SoftNET**, ki že tri desetletja gradi komunikacijske povezave med Evropo, Azijo in Afriko.

Čeprav internet deluje kot nekaj samoumevnega, svetovni podatkovni promet še vedno poteka po razmeroma omejenem številu podmorskih optičnih kablov. Poškodba ali prekinitev ključnih povezav lahko vpliva na delovanje storitev daleč od kraja dogodka. Konflikti na Bližnjem vzhodu, poškodbe podmorskih kablov, potresi ali druge naravne nesreče lahko povzročijo motnje, katerih posledice občutijo podjetja in uporabniki po vsem svetu.

”

Infrastruktura je bistveno bolj ranljiva, kot si ljudje predstavljajo.

Po njegovih besedah podjetja danes ne morejo več računati na to, da bo povezalnost vedno na voljo. Še pred dvajsetimi leti je bil nekajurni izpad interneta predvsem neprijetnost. Danes pa lahko že krajša prekinitev povzroči resne poslovne posledice, saj so proizvodni procesi, logistika, komunikacija in podatki tesno povezani v enoten digitalni ekosistem.

Posebej zanimiv del pogovora je bil namenjen geopolitičnim spremembam in prihodnosti svetovnega gospodarstva. SoftNET posluje v več kot dvajsetih



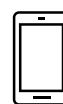
državah, od jugovzhodne Azije do Afrike, zato spremembe spremlja neposredno na terenu. Boštjančič kot eno najperspektivnejših regij prihodnosti izpostavlja prav Afriko, kjer kljub številnim izzivom vidi velik razvojni potencial zaradi ugodne demografije, hitrega gospodarskega razvoja in vse boljše digitalne infrastrukture.

Pogovor se je dotaknil tudi umetne inteligence. Po njegovem mnenju je okoli nje trenutno veliko navdušenja, vendar bo do resnično množične in poslovno učinkovite uporabe potrebnega še precej razvoja. Hkrati opozarja, da umetna inteligenca prinaša tudi nova tveganja na področju kibernetске varnosti, lažnih vsebin in zaščite podatkov.

Med ključnimi sporočili pogovora je bilo opozorilo, da morajo podjetja vse bolj razmišljati o odpornosti svojih sistemov. Rezervne povezave, razpršena infrastruktura in načrti neprekinjenega poslovanja niso več strošek, temveč nujen del sodobnega upravljanja tveganj.

Kajti vprašanje ni več, ali bo prišlo do motnje, temveč kako pripravljeni bomo nanjo. ■

Projekt Gospodarski forumi se izvaja v okviru Strategije lokalnega razvoja LAS med Snežnikom in Nanosom. Naložbo sofinancira Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj.



Poslušajte podkast

Po poletnem premoru se Gospodarski forumi regionalnih zbornic GZS vračajo septembra. Tudi v prihodnje bomo z zanimivimi sogovorniki odpirali teme, ki pomembno vplivajo na razvoj gospodarstva, podjetništva in poslovnega okolja.



FINANČNI NASVET

Izračun in izplačilo odpravnine zaradi poslovnih razlogov, zaradi nesposobnosti in ob redni upokojitvi delavca

V podjetju so za prvega delavca pripravili in podpisali odpoved pogodbe o zaposlitvi iz razloga nezmožnosti opravljanja dela, za drugega pa pripravili sklep o prenehanju pogodbe o zaposlitvi zaradi upokojitve. Oba delavca sta bila v podjetju zaposlena za nedoločen čas.

Mag. Štefan Belingar, samostojni svetovalac pri Analitiki GZS

Izziv za poslovodstvo:

Slovensko podjetje sprašuje, katera osnova se upošteva pri izračunu odpravnine in koliko znaša davčno priznana odpravnina.

1. Za izračun odpravnine zaradi odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz poslovnih razlogov ali nesposobnosti se moramo opreti na 108. člen Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1), ki določa, katere plače se upoštevajo kot osnova za odpravnino.

108. člen ZDR-1, 1. odstavek:

Delodajalec, ki odpove pogodbo o zaposlitvi iz poslovnih razlogov ali iz razloga nesposobnosti, je dolžan delavcu izplačati odpravnino.

Osnova za izračun odpravnine je povprečna mesečna plača, ki jo je delavec prejel ali bi jo prejel, če bi delal, v zadnjih treh mesecih pred odpovedjo.

108. člen ZDR-1, 4. odstavek:

Višina odpravnine ne sme presegati 10-kratnika osnove iz prvega odstavka tega člena, razen če kolektivna pogodba na ravni dejavnosti določa drugače.

44. člen Zakona o dohodnini (ZDoh-2), 9. točka 1. odstavek:

Odpravnina izplačana zaradi odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz poslovnih razlogov ali iz razloga nesposobnosti oziroma iz razlogov, se ne všteva v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja, največ do višine 10 povprečnih mesečnih plač zaposlenih v Sloveniji.

Če je odpravnina izplačana v višjem znesku, se znesek dohodka, ki presega neobdavčen znesek, všteva v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja.

Delavcu pripada odpravnina v višini:

- 1/5 osnove iz prejšnjega odstavka za vsako leto dela pri delodajalcu, če je zaposlen pri delodajalcu več kot eno leto do deset let,
- 1/4 osnove iz prejšnjega odstavka za vsako leto dela pri delodajalcu, če je zaposlen pri delodajalcu več kot deset let do 20 let,
- 1/3 osnove iz prejšnjega odstavka za vsako leto dela pri delodajalcu, če je zaposlen pri delodajalcu več kot 20 let.

Pri pravilnem izračunu odpravnine je pomembno ločiti trenutek nastanka pravice od trenutka izplačila. Pravica do odpravnine se določi na dan odpovedi. Zato se upoštevajo plače tri mesece pred odpovedjo.

Ključno je, da delodajalec v sklepu o odpovedi zapiše konkreten znesek odpravnine. Ker je odpoved enostranski pravni akt delodajalca, s tem delodajalec prevzame konkretno obveznost izplačila odpravnine (zapisani znesek v odpovedi je zavezujoč). Pri odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz poslovnih razlogov ali nesposobnosti priporočamo pisni sporazum z delavcem.

2. Za izračun odpravnine ob redni upokojitvi

se uporablja določba 132. člena (odpravnina ob upokojitvi) Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1), 1. odstavek:

Če s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti ni določeno drugače, je delodajalec delavcu, ki je bil pri delodajalcu zaposlen najmanj pet let in se upokoji, ob prenehanju pogodbe o zaposlitvi dolžan izplačati odpravnino v višini dveh povprečnih mesečnih plač v Republiki Sloveniji za pretekle tri mesece oziroma v višini dveh povprečnih mesečnih plač delavca

za pretekle tri mesece, če je to za delavca ugodneje.

V skladu s 7. točko prvega odstavka 44. člena Zakona o dohodnini (ZDoh-2) se v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja ne všteva odpravnina ob upokojitvi, do višine, ki jo določi vlada z Uredbo o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja. Ta višina po 10. členu Uredbe znaša 300 % zadnje znane povprečne letne plače zaposlenih v Sloveniji, preračunane na mesec, kar za izplačila od 24. 2. 2026 znaša 7.608,09 eur.

Če delodajalec izplača odpravnino ob upokojitvi v višjem znesku, kot je določeno po davčni Uredbi, se znesek odpravnine v delu, ki presega neobdavčen del, všteva v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja.

Pomembna je določba glede trajanja zaposlitve pri istem delodajalcu.

ZDR-1 upošteva pri izračunu odpravnine ob upokojitvi število let v delovnem razmerju pri istem delodajalcu.

Odpravnina ob redni ali izredni odpovedi iz poslovnega razloga ter ob redni upokojitvi se obračuna na podlagi celotne delovne dobe pri istem delodajalcu, tudi če je bil delovni odnos vmes prekinjen.

Razlikovanje med odpravnino zaradi odpovedi iz poslovnih razlogov oziroma razloga nesposobnosti in odpravnino ob upokojitvi je pomembno, ker se zanju uporabljajo različne pravne podlage, osnove za izračun ter davčne omejitve. Pravilna opredelitev razloga prenehanja pogodbe o zaposlitvi je zato ključna za pravilen izračun višine odpravnine in pravilno davčno obravnavo izplačila. ■

OKOLJSKI NASVET

Nove obveznosti izdelovalcev in proizvajalcev po Evropski uredbi o embalaži in odpadni embalaži

Evropska uredba o embalaži in odpadni embalaži (PPWR) poleg proizvajalca na novo uvaja pojem izdelovalca embalaže. Uredba jima določa različne obveznosti v življenjskem krogu embalaže. Medtem ko bo izdelovalec na skupnem trgu EU praviloma eden, bo proizvajalcev lahko več glede na število držav članic, kjer je blago prvič dano na trg.

Antonija Božič Cerar, Služba za varstvo okolja, GZS

Izdelovalci so odgovorni za zasnovo embalaže in morajo zagotoviti, da je embalaža skladna s trajnostnimi in označevalnimi zahtevami, ki so zapisane v členih 5 do 12 uredbe. Embalaža mora biti usklajena s temi zahtevami, preden je dana na trg EU. Med izdelovalci se bodo znašli tisti, ki na trg dajejo blago, embalirano v prodajni ali skupinski embalaži, ter tisti, ki dajejo na trg prazno transportno ali servisno embalažo. Za končno določitev, kdo mora prevzeti te obveznosti, je treba upoštevati še lastnika blagovne znamke proizvoda. Pri prodajni ali skupinski embalaži bo izdelovalec običajno tisti, ki napolni embalažo z blagom. Pri transportni ali servisni embalaži bo to največkrat proizvajalec te embalaže, razen če je ta embalaža označena z blagovno znamko uporabnika embalaže in mora lastnik te blagovne znamke prevzeti naloge izdelovalca. Če embalaža ni označena, je ključni kriterij, kdo je naročnik in odločevalec o končnem dizajnu oziroma obliki embalaže.

”

Proizvajalci morajo zagotoviti izpolnjevanje zahtev proizvajalčeve razširjene odgovornosti.

Med imetniki blagovne znamke, ki dajejo na trg embalirano blago, so lahko obveznosti izdelovalca oproščena mikropodjetja, ki imajo manj kot 10 zaposlenih in letni promet ali letno bilanco stanja pod 2.000.000,00 EUR, če je to mikropodjetje locirano v isti državi članici kot njegov dobavitelj embalaže.

Proizvajalci morajo zagotoviti izpolnjevanje zahtev proizvajalčeve razširjene odgovornosti za zbiranje in predelavo na trgu države članice, kjer njihovi proizvodi postanejo odpadki. Čeprav morajo proizvajalci poskrbeti za ustrezno ravnanje z odpadno embalažo na trgih posamezne države članice, kjer embalaža konča kot

odpadek, se njihove obveznosti pričnejo že z izdelkom, ki ga dajo na trg v posamezni državi članici, in z registracijo v ustrezno organizacijo, ki zagotavlja izpolnjevanje njihovih obveznosti, ko končni uporabnik izdelek odvrže med odpadke.

Proizvajalec embalaže je podjetje v distribucijski in dobavni verigi, ki je odgovorno za izpolnjevanje proizvajalčeve razširjene odgovornosti v državi članici. To je v skladu z razlago pojmov PPWR, ki jo je pripravila komisija, izdelovalec, uvoznik ali distributer, ki prvič daje na trg embalažo ali embalirano blago v posamezni državi članici, kjer je prisoten ali ju prodaja neposredno končnemu uporabniku v drugi državi članici. Z vidika obveznosti proizvajalčeve razširjene odgovornosti nastopi obveznost za prazno embalažo, ko je prvič napolnjena dostopna na trgu in je embalaža opravila svojo funkcijo.

Ni nujno, da bosta izdelovalec in proizvajalec vedno isto podjetje. Proizvajalec se bo lahko spreminjal glede na prodajno tehniko in vrsto embalaže, ki jo daje na trg. V primeru spletne prodaje je proizvajalec tisti, ki ponuja blago na trgu neposredno končnemu uporabniku v državi članici tega uporabnika. ■



28.

Kongres izvajalcev računovodskih storitev

8.–9. oktober 2026

Grand Hotel Bernardin, Portorož

Kompas prihodnosti - stroka, ki ustvarja odločitve.

Kongres je namenjen zaposlenim v računovodskih servisih in zaposlenim v računovodskih oddelkih podjetij.

Program:

Četrtek:

Novosti v zakonodaji - usmeritve
predstavnik Ministrstva za finance

Problematika obdavčitve tujcev za opravljanje poslovske funkcije in izvajanje drugih storitev v Sloveniji (davčni odtegljaji dohodnine pri izplačilu dohodkov tujim fizičnim osebam/nerezidentom v RS)
Petra Mlakar, davčna svetovalka, Modri nasvet d.o.o.

Delovanje FURS v prihodnjem obdobju
mag. Janko Preac, v. d. generalnega direktorja FURS

Prodaja preko spleta v vrtincu DDV številke
mag. Aleksandra Heinzer, davčna svetovalka, Pakta d.o.o.

Vpliv sprejetega MSRP 18 na obliko izkaza poslovnega izida po ZGD-1 in SRS 21
Mihael Kranjc, preizkušeni računovodja in preizkušeni davčnik

Pasti pri prenehanju in prenosu dejavnosti s.p.
Ksenija Prosen, Rocon d.o.o.

Petek:

7 DDV pravljičnih bitk z umetno inteligenco
mag. Damijan Špes, davčni svetovalca in specialist za DDV

Izzivi in pasti časovnega razmejevanja prihodkov in odhodkov v praksi
Marija Tomc Muc, preizkušena računovodkinja in davčnica, Biro Bonus d.o.o.

Vpliv novih odločitev Vrhovnega sodišča na pravilno odmero davkov
dr. Erik Kerševan, vrhovni sodnik svetnik, predsednik davčnih senatov Vrhovnega sodišča

Nove rešitve za prodajna mesta
Gregor Rakar, vodja poslovanja s prodajnimi mesti in bankomati, NLB d.d.

Vloga računovodje pri zadolževanju
dr. Jožko Peterlin, preizkušeni poslovni finančnik

Motivacijsko predavanje: Življenje & številke
Martin Golob, duhovnik

PRIJAVE ŠE VEDNO ODPRTE!

SPONZORJI

Ekskluzivni sponzor bank



Diamantni sponzorji



Zlati sponzorji



Sponzor registracije

Sponzor kongresnih gradiv

Sponzor jeseni

Sponzor lepote

Sponzor kave in materialni sponzor



Sponzor ličenja

Partner minutk za zdravje

Sponzor osvežitve

Materialni sponzor

medijski sponzor



Zbornica računovodskih servisov



Gospodarska zbornica Slovenije

KOMUNIKACIJSKI NASVET

Komuniciranje znanstvenorazvojnih dosežkov, prebojev ali inovacij ima za podjetja zelo oprijemljive poslovne učinke

Slovenska podjetja veliko in dobro inovirajo – to že trideset let potrjujejo priznanja GZS za inovacije. A med tem, kar nastaja v razvojnih oddelkih, in tem, kar o tem ve širša javnost, vseeno ostaja vrzel.

Jadranka Jezeršek Turnes, Inštitut Kontekst, inštitut za komuniciranje znanosti; foto: Inštitut Kontekst

Inovacija, za katero vedo le razvojniki, vodstvo in peščica ključnih kupcev, nikoli ne razvije vsega svojega potenciala. Zato se lahko tudi inovativna podjetja veščin komuniciranja raziskav in inovacij učijo od znanstvenoraziskovalnih ustanov.

”

Dobro komuniciranje znanstvenih dosežkov, prebojev ali inovacij ima zelo oprijemljive poslovne učinke.

Ljudi ne zanimajo toliko nove tehnologije, kot jih zanima način njihovega uvajanja in pomen za njihova življenja

Po podatkih raziskave *Edelman Trust Barometer* skoraj dvakrat več ljudi meni, da se inovacije v družbo uvajajo slabo (39 odstotkov), kot da se uvajajo dobro (22 odstotkov). Potrošniki torej ne vračajo tehnologij, temveč občutek, da se razvoj dogaja mimo njih, brez pojasnil in brez njihovega glasu. Dobro komuniciranje znanstvenih dosežkov, prebojev ali inovacij ima zelo oprijemljive poslovne učinke: podjetju ustvarja **zaupanje**, ki se ga z oglaševanjem

ne da kupiti; pritegne **talente**, saj si mladi inženirji in raziskovalci izbirajo delodajalce, katerih vrednote in razvojne zgodbe jih navdušujejo; pritegne **partnerstva in kapital**, saj vlagatelji razumejo inovacije kot kapital bodočnosti. Z dobrim komuniciranjem znanstvenoraziskovalnih dosežkov in inovacij se krepí **družbena naklonjenost inovacijam**, saj se tako krepí tudi razumevanje pomena financiranja znanosti in financiranja razvojnih politik in spodbud.

Naslednji štiri koraki izhajajo iz načel komuniciranja znanosti in delujejo enako dobro v gospodarstvu, a jih je treba vsakič znova prevesti v jezik konkretnega projekta. Saj je prvo pravilo komuniciranja znanosti, da copy-paste ne deluje.

1. Znanstvena dejstva in podatke različni ljudje različno razumemo

Najpogostejša napaka je, da vsem ciljnim skupinam podjetja razložimo podobno enako – ampak univerzalno sporočilo ne obstaja: odločevalci potrebujejo dejstva, jedrnate, v ukrepe usmerjene informacije, poslovni partnerji potrebujejo detajle, podatke in praktične učinke, potrošniki potrebujejo zelo praktično razlago koristi, ostala širša javnost pa zgodbe, ki pokažejo, kaj vaš razvoj pomeni za vsakdanje življenje. Komuniciranje znanosti je zato kot pogovor, ki temelji na pravih in točnih argumentih, in izziv je podatke, dejstva, informacije smiselno prevesti, opisati,





pojasniti ali vizualizirati v jezik, ki je razumljiv ciljni skupini, ki jo nagovarjamo.

2. Spregovorite v razumljivem jeziku in bodite odkriti

Jezik znanosti in ekipe razvojnega oddelka je strokovni jezik, ki mora biti natančen, specifičen, strokovne izraze dopolnjujejo številke, decimalke, grafi, podatki. Ogromne količine podatkov. Ta jezik pa lahko že izven laboratorija postane visok zid, ki prepreči razumevanje in interpretacijo tega, kar se pravzaprav v laboratoriju dogaja. Cilj komunikacije izven laboratorija je namreč razumevanje tega, kar počnete, zato strokovni jezik prevedite v najboljši približek laičnega jezika. Vendar je razumljiv jezik le orodje, s katerim ciljni skupini razložite koristi. Ne pojasnjujte samo, kaj ste razvili, temveč tudi, kako ste do tega prišli? Kaj je bila torej vaša zgodba: kaj je bil izziv (raziskovalno vprašanje ali problem, ki ste ga reševali), kako ste ga premagali (proces), zakaj ste uspeli (znanje, trud, poslanstvo raziskovalca, ekipe),

kaj ste se naučili (spoznanje) in zakaj je to koristno za družbo? Velikokrat v komuniciranju znanosti velja, da ko znanost ali inovacije interpretiramo za širšo javnost, začemo našo zgodbo pri dosežku, nato pa mu v obratni smeri kot velja pri znanstveni Metodi, razložimo celo potovanje dosežka in ekipe. Iskrenost je pomemben element zgodbe: če je tehnologija šele v pilotni fazi, to povejte naravnost. To krepi verodostojnost, saj širša javnost lahko odpusti nedokončano zgodbo, olepšane pa ne.

3. Dejstva informirajo, zgodbe prepričajo

Tehnične specifikacije in podatki so nujen del argumenta vsake inovacije, saj nagovarjajo razum, zgodbe pa prepričajo srce – odločamo se z obojim. Ljudje novosti sprejememo šele, ko jih razumemo, ko vemo, kaj pomenijo za nas. In prav zgodbe, povezane z izkušnjami, lahko tudi s čustvi, našo inovacijo naredijo zapomnljivo. Vsaka inovacija skriva človeško zgodbo: razvojnika, ki je tri leta vztrajal pri zamisli, v katero ni verjel nihče; kupčevo težavo, ki je ni znal rešiti nihče drug; trenutek, ko je prototip prvič deloval. Pokažite, kako inovacija spremeni vsakdan konkretnega človeka, in ne bojte se ustvarjalnosti – humor, lokalna kultura ali umetnost dosežejo tudi tiste, ki jih sporočilo za javnost nikoli ne bi. Podatke in informacije prevedite v primere, izračune, grafe oblikujte tako, da bodo razumljivi in da bodo del vizualne zgodbe vaše inovacije.

4. Vključujte in bodite ambasadorji znanja

Znanje gradi zaupanje, ki je dvosmerna cesta, zato odprite vrata podjetja, povežite se s šolami in fakultetami, pridružite se dogodkom, kot je Evropska noč raziskovalcev, povežite se in spremljajte iniciative razvojnega ekosistema in univerz, razmišljajte, kako komunicirati vaše dosežke in vzpostavljati nova znanja in razvojne povezave. Predvsem pa opolnomočite in spodbudite razvojnike, da o svojem delu spregovorijo sami. Edelmanovi podatki so tu nedvoumni: uvajanje inovacij bi ljudje najraje zaupali znanstvenikom (77 odstotkov) in tehničnim strokovnjakom (74 odstotkov), direktorjem malo manj (60 odstotkov). Vaš najprepričljivejši govorec torej ni nujno predsednik uprave, temveč inženirka, ki je rešitev razvila. Strokovnjake pri tem podprite in jih usposobite za medijsko nastopanje.

”

Začnite z eno inovacijo, eno ciljno skupino in eno dobro povedano zgodbo, podprto z vašimi dokazi.

Začnite z eno zgodbo

Za komuniciranje inovacij ne potrebujete strategije na petdesetih straneh – potrebujete pa lasten načrt, ne izposojenega. Začnite z eno inovacijo, eno ciljno skupino in eno dobro povedano zgodbo, podprto z vašimi dokazi. Preverite odziv, se iz njega učite in nadgrajujte. Podjetja, ki znajo svoje razvojne dosežke prevesti v laični jezik, niso le bolj prepoznavna, temveč so ustvarjajo družbo, ki temelji na pozitivnem zaupanju v znanost, znanje, ki inovacije razume, zaupa v napredek in ga pričakuje. Le v takšnem okolju lahko inovativno gospodarstvo uspeva tudi na dolgi rok. ■

O avtorici:

Jadranka Jezeršek Turnes, magistrica komuniciranja znanosti (Univerza v Trentu), je ustanoviteljica Inštituta Kontekst. Svetuje raziskovalnim organizacijam in inovativnim podjetjem doma in v tujini.

jadranka@kontekst-svetovanje.si
www.kontekst-svetovanje.si

KADROVSKI NASVET

Zastopanje – most med kandidatom in delodajalcem

Zavod RS za zaposlovanje nudi storitev zastopanja brezposelnih oseb, kadar svetovalec prepozna, da je posameznik motiviran in aktiven, a se pri iskanju zaposlitve sooča z ovirami, ki jih sam težko premaga. Namen storitve je, da kandidat, ki se sooča s težavami, dobi priložnost, da ga delodajalec spozna kot zavzetega, sposobnega in zanesljivega bodočega sodelavca, hkrati pa se delodajalcu zmanjša tveganje pri izbiri in olajša odločitev glede zaposlitve.

Julija Pirnat, Zavod RS za zaposlovanje

Kako poteka zastopanje?

Proces se začne, ko svetovalec oceni, da oseba potrebuje pomoč pri vstopu na trg dela. Na podlagi ocene pripravi predlog za zastopanje, v katerem izpostavi kandidatove prednosti in ovire, ki jih je treba premostiti (npr. trema, daljša odsotnost s trga dela, življenjske okoliščine). Pomemben del je analiza delovnega mesta, ki omogoča vpogled v zahtevane kompetence in osebnostne lastnosti, kar svetovalcu pomaga pri ciljanem povezovanju.

Ciljano povezovanje

Svetovalec podjetju ne predstavi le življenjepisa, temveč osebo, ki jo dobro pozna in je pripravljena na razgovor. Lahko se tudi udeleži razgovora in pomaga kandidatu pri predstavitvi. Svetovalka **Anja Pikerc** pojasnjuje: »Zastopanja se lotevam preudarno in v sodelovanju s svetovalko za delodajalce. Moj namen je pomagati motivirani stranki, ki se sooča z oviro, a izkazuje tudi prednosti, izstopiti iz množice kandidatov.«

Prednosti za delodajalce

Delodajalci spoznajo preverjene in motivirane kandidate, ki so bili za razgovor pripravljeni skupaj s svetovalcem, kar jim prihrani čas in zmanjša tveganje napačne izbire. Svetovalci jih seznani tudi z možnostmi finančnih spodbud in usposabljanj. **Mag. Lucija Magajna** iz ljubljanske pisarne za delodajalce poudarja, da je na začetku treba dobro definirati razloge, zaradi katerih svetovalec oceni, da je pri brezposelni osebi zastopanje sploh potrebno. »Tu govorimo o ovirah, ki jih ima ta

oseba. Gre torej za prepoznavanje, s katerimi ovirami se sooča oseba pri iskanju sebi primerne zaposlitve in v kolikšni meri se jih da odpraviti ali premostiti s prednostmi, ki jih oseba ima. Če so ovire premostljive, kot npr. psihološke ovire, kot so strah, nesamozavest, močna introvertiranost in podobno, se je potrebno osredotočiti na ciljno reševanje, kar pa zahteva sprotno spremljanje in sodelovanje z brezposelnim.«

Bistvo storitve

Zastopanje pomaga brezposelnim hitreje in uspešneje nazaj na trg dela, z razumevanjem in strokovnim pristopom. Delodajalcem pa omogoča, da lažje in z več zaupanja sprejmejo odločitve o zaposlitvi. Pri Zavodu RS za zaposlovanje izvajajo tudi pilotno storitev zastopanja s pozaposlitveno podporo, in sicer v okviru

Zastopanje pomeni, da svetovalci Zavoda za zaposlovanje delujejo kot posredniki med brezposelno osebo in delodajalcem z namenom, da ustvarijo priložnost za zaposlitev motivirane osebe z določeno oviro.

projekta Krepitev mreže pisarn za delodajalce, ki je sofinanciran iz Evropskega socialnega sklada plus. ■



Več informacij



PODPORA, KI RASTE Z VAŠIM PODJETJEM.

Od prve podjetniške ideje do večjih razvojnih investicij.

Slovenski podjetniški sklad (SPS) podjetjem zagotavlja finančno in razvojno podporo v različnih fazah njihove rasti. Z našimi instrumenti podjetnikom pomagamo pri zagonu, investicijah, zagotavljanju likvidnosti, tehnološkem razvoju ter zelenem in digitalnem prehodu.



HITRO IN UGODNO FINANCIRANJE

za investicije, obratna sredstva ali za hitrejšo rast.

- Mikrokrediti
- Krediti
- Garancije
- Subvencije
- Vavčerji
- Lastniško financiranje



RAZVOJ

Podpiramo **inovacije, digitalizacijo, zeleni prehod, tehnološki razvoj in rast konkurenčnosti** slovenskih podjetij.



POVEZOVANJE

Ker denar sam po sebi ni vedno dovolj, podjetjem omogočamo tudi dostop do **znanja, mentorstva, strokovnjakov, raziskovalnih institucij in razvojnih partnerstev** doma in v tujini.



VAŠA IDEJA. VAŠ RAZVOJ. NAŠA PODPORA

Skupaj odpiramo priložnosti, ki podjetjem omogočajo trajnostno rast.



**SLOVENSKI
PODJETNIŠKI
SKLAD**

Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo
Ulica kneza Kocija 22, 2000 Maribor



www.podjetniskisklad.si
info@podjetniskisklad.si

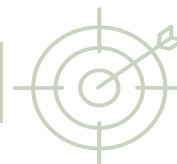
Fokus GZS

Foto: Tadej Kreft, arhiv GZS



Media GZS

Dosežki za podjetja



GZS uspešno pozivala k poenostavitvi postopkov

Pri GZS že ves čas poudarjamo, da podpiramo trajnostni razvoj in prehod v bolj trajnostne poslovne modele. Hkrati pa opozarjamo, da mora biti zakonodaja izvedljiva, ekonomsko vzdržna in prilagojena dejanskim zmožnostim gospodarstva.

V svojih stališčih smo zato zagovarjali bistveno ožji krog zavezancev za obvezno trajnostno poročanje; višje pragove za nastanek obveznosti, zlasti prag več kot 1.000 zaposlenih in več kot 450.000.000 EUR čistih prihodkov od prodaje; poenostavitev poročanja v povezavi z evropskim poenostavitvenim okvirom, zlasti z revizijo in poenostavitvijo ESRS, zmanjšanjem obsega obveznih razkritij, odpravo podvajanj, opustitvijo obveznih sektorskih standardov ter ohranitvijo omejenega zagotovila; zaščito MSP in drugih manjših družb v vrednostnih verigah z omejitvijo zahtev po trajnostnih informacijah na obseg prostovoljnega evropskega standarda, kadar se informacije zahtevajo za namene izpolnjevanja obveznosti poročanja po CSRD; zamik začetka uporabe obveznosti in bolj sorazmeren ter konkurenčen evropski okvir poročanja.

Prav tako smo uspešno pozivali, da Slovenija aktivno podpira te rešitve tudi na ravni Evropske unije. Po sprejetju prvih evropskih poenostavitev je GZS poudarila, da gre za pomemben korak k bolj enostavnemu, preglednemu in izvedljivemu poročanju o trajnosti ter da se je za takšne spremembe intenzivno zavzemala tako doma kot v Bruslju.

Ponovno aktivirana shema subvencioniranega skrajšanega delovnega časa

GZS je v dialogu z vlado in pristojnimi ministrstvi večkrat opozorila na potrebo po nadaljevanju ukrepa subvencioniranega skrajšanega delovnega časa. Pripravila je tudi s strokovno študijo podkrepljene argumente za podaljšanje ukrepa. Številna podjetja v predelovalnih dejavnostih namreč še vedno občutijo posledice ohlajanja evropskega gospodarstva in zmanjšane povpraševanja ter naročil.

Ponovna aktivacija sheme predstavlja pomemben dosežek za slovensko gospodarstvo in člane GZS, saj podjetjem omogoča, da tudi v obdobju začasnega upada poslovanja ohranijo ključne kadre in se ob izboljšanju razmer hitreje vrnejo na običajen obseg poslovanja. S tem ohranjajo zaposlenost, proizvodne zmogljivosti in konkurenčnost v obdobju začasnih tržnih nihanj.

Zadnje spremembe ZGD-1 ne pomenijo odstopa od ciljev trajnostnega razvoja, temveč prehod od preširokega in administrativno zahtevnega modela k bolj sorazmerni ureditvi, ki sledi evropskemu poenostavitvenemu pristopu. Na GZS ocenjujemo, da sprejete spremembe predstavljajo pomemben rezultat prizadevanj gospodarstva za sorazmerno regulacijo. Hkrati bomo tudi v prihodnje zagovarjali nadaljnje poenostavitve, zmanjševanje administrativnih bremen in zakonodajo, ki bo podjetjem omogočala, da sredstva in znanje usmerjajo predvsem v inovacije, razvoj, investicije in dejanski trajnostni prehod, ne pa v pretirano birokracijo.

Prag, ki ga je GZS zagovarjala za obvezno trajnostno poročanje

VEČ KOT 1.000

ZAPOSLENIH

VEČ KOT 450 MIO €

PRIHODKOV

KAJ PRINAŠA SHEMA SUBVENCIONIRANEGA SKRAJŠANEGA DELOVNEGA ČASA? OHRANITEV

1.900 DELOVNIH MEST

SKRAJŠANJE DELOVNEGA ČASA ZA

5–20 UR TEDENSKO

DRŽAVA POVRNE

60 % BRUTO NADOMESTILA PLAČE

za čas, ko zaposleni ne opravlja dela



Zakonodajne spremembe za podjetja

TGZS proti uvedbi turističnega evra

TGZS v imenu svojih članov že dolgo opozarja na pomembno povečane stroške poslovanja (stroški dela, materiala, storitev, energije), ki v večini primerov presegajo rast prihodkov in s tem zmanjšujejo dobičke in s tem možnosti investiranja. Brez ustreznih investicij pa je onemogočeno vzdrževanje konkurenčnosti na zahtevnem globalnem turističnem trgu.

Vsaki dodatni stroški predstavljajo poglobljanje problema in za turistična podjetja niso sprejemljivi; v zadnjem času je precej

pozornosti javnosti vzbudil predlog uvedbe turističnega evra za območja z omejenimi možnostmi za kmetijsko dejavnost. Uvedba turističnega evra predvideva zbiranje enega evra od vsake turistične nočitve. Metodologija upravljanja in delitve sredstev še ni dodelana.

TGZS se je odzvala preko medijev in izrazila nestrinjanje z uvedbo turističnega evra. Menimo, da že obstoječa zakonodaja omogoča usmerjanje sredstev, zbranih preko turistične takse, v produkte (tudi kmetijske) na občinskih ravneh.



Zastopamo stališča gospodarstva

Posredovali 181 predlogov za odpravo administrativnih ovir Ministrstvu za notranje zadeve in javno upravo

Naši predlogi za zmanjšanje administrativnih ovir zajemajo različna področja poslovnega okolja – od zaposlovanja in kadrov, digitalizacije in elektronskega poslovanja z državo ter čezmejnega poslovanja do poročanja, dostopa do virov financiranja, raziskovalnih, razvojnih in inovacijskih projektov, okolja in trajnostnosti ter davčne in finančne regulative.

Usmerjeni so predvsem v odpravo podvajanja postopkov in poročanja, dosledno uveljavitev načela »samo enkrat«, boljše in učinkovitejšo povezanost evidenc državnih institucij, digitalizacijo poslovanja in postopkov ter hitrejše in učinkovitejše odločanje organov.

Med pomembnejšimi predlogi, ki bi lahko hitro prinesli učinke za gospodarstvo, izpostavljamo:

- **poenostavitev zaposlovanja tujcev**, med drugim s trajno uvedbo pospešenega in enotnega postopka zaposlovanja tujcev v poklicih z izrazitim pomanjkanjem kadra ter določitvijo jasnih rokov za odločanje o enotnem dovoljenju za prebivanje in delo;
- **poenostavitev evidenc delovnega časa** in drugih kadrovskega administrativnih postopkov;
- **uveljavitev načela »samo enkrat«**, po katerem podjetjem podatkov, ki so jih državi že posredovala oz. so že dostopni v

uradnih evidencah, ni potrebno ponovno posredovati drugim organom;

- **vzpostavitev enotne digitalne vstopne točke za razvojne spodbude**, ki bi podjetjem omogočala pregleden dostop do razpisov, pogojev, rokov in postopkov za oddajo dokumentacije;
- **digitalizacijo javnega naročanja** od začetka do konca, vključno s spletnimi obrazci, avtomatskimi validacijami ob oddaji, predizpolnjenimi podatki o ponudnikih iz uradnih evidenc ter uporabo odprtih in strojno berljivih podatkovnih formatov;
- **vzpostavitev enotne digitalne vstopne točke za prostorske, gradbene in okoljske postopke**, z enkratnim posredovanjem dokumentacije, učinkovitejšim pridobivanjem mnenj in soglasij ter preglednim spremljanjem poteka postopkov;
- **poenostavitev in pospešitev postopkov** v primerih interventnih ukrepov in dodeljevanja pomoči, da bi bila sredstva upravičencem na voljo hitreje in z manj administrativnimi bremeni.

Po oceni GZS bi izvedba predlaganih ukrepov pomembno prispevala k učinkovitejšemu delovanju javne uprave, zmanjšanju administrativnih stroškov podjetij ter oblikovanju bolj predvidljivega in spodbudnega poslovnega okolja. Manj časa namenjenega za administracijo pomeni več časa za razvoj novih produktov in storitev, vlaganja, zaposlovanje in krepitev konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

GZS o odločitvi Ustavnega sodišča Republike Slovenije, ki omogoča izvedbo referendumov o interventnem zakonu

Odločitev sodišča je potrebno spoštovati, kot tudi referendum kot najvišje demokratično sredstvo odločanja državljanov. Kljub temu pa izražamo zaskrbljenost zaradi nadaljnega podaljševanja obdobja pravne in časovne negotovosti glede uveljavitve ukrepov, ki so pomembni za poslovno okolje in razvoj slovenskega gospodarstva in države ter blagostanje ljudi. Nadaljevanje referendumskih postopkov neizogibno pomeni odlog začetka izvajanja posameznih ukrepov, ki bi lahko razbremenili ljudi in podjetja.

Glavni izvršni direktor GZS Mitja Gorenšek je povedal:

»Podpiramo uveljavitev zakona, saj pomeni premik od dodatnega davčnega in administrativnega obremenjevanja k postopni razbremenitvi gospodarstva in državljanov. Zakon bo prvi korak k bolj predvidljivemu, konkurenčnemu in razvojno naravnemu poslovnemu okolju. Prinaša namreč ukrepe, ki v določenih delih izboljšujejo konkurenčnost podjetij in hkrati pomagajo ljudem pri blažitvi življenjskih stroškov. Zato je pomembno, da ga bomo na referendumu podprli.«

GZS pozdravlja predlagan ukrep vlade v smeri blažitve visokih cen energentov

Na GZS podpiramo vladno potrditev predloga novele Zakona o trošarinah, ki lahko ublaži del pritiskov zaradi visokih cen energentov v prometu, prehranski verigi in drugih delih gospodarstva.

Ob tem poudarjamo, da mora biti to del širšega paketa ukrepov za cenovno dostopno in zanesljivo energijo ter večjo energetske samooskrbo. Prav zato pozdravljamo usmeritev vlade v energetske politiko, ki bo zagotovila zanesljivo oskrbo in krepila domače proizvodnje vire energije.

Utrip GZS



Beerpass Slovenija – več kot le vodič do najboljših pivovarjev

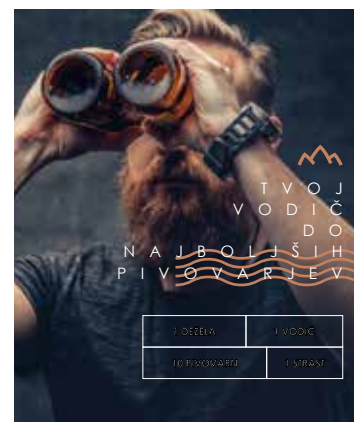
dr. Petra Medved Djurašinić, sekretarka Združenja slovenskih pivovarn pri GZS-Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij

Projekt BeerPass Slovenija je več kot le promocijska knjižica ali zbiranje žigov pri pivovarjih. Je povezovalna platforma, ki slovenskemu pivu daje jasnejši turistični, gastronomski in doživetveni okvir. V ospredje postavlja pivovarne kot avtentične lokalne gostitelje, pivo kot del slovenske kulinarčne identitete ter obisk pivovarn kot motiv za raziskovanje krajev, naravnih in kulturnih znamenitosti ter gostinske ponudbe po vsej Sloveniji.

Projekt poudarja stoletno pivovarsko tradicijo, kakovostne surovine, zlasti vodo in hmelj, ter raznolikost sodobnih pivovarskih zgodb. BeerPass Slovenija povezuje pivovarstvo, gostinstvo in turizem. Obisk pivovarne ni več le samostojna degustacija, temveč del širšega izleta, ki vključuje kulinariko, lokalne znamenitosti, nastanitve in druge turistične storitve. S projektom krepimo prepoznavnost slovenskih pivovarjev, saj vodič obiskovalce usmerja k pivovarnam različnih velikosti in profilov, od uveljavljenih blagovnih znamk do butičnih in inovativnih pivovarjev. Prispeva tudi k večji prepoznavnosti destinacij zunaj glavnih turističnih središč.

Za člane Združenja slovenskih pivovarn pri GZS-Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij je projekt pomemben, saj razdrobljeno ponudbo povezuje v skupno zgodbo.

Pivovarne na zemljevidu BeerPass Slovenija: Alvita d.o.o. - Loo-blah-nah (Ljubljana), Byra d.o.o. - Reservoir Dogs (Nova Gorica), Green Gold d.o.o. (Šempeter v Savinjski dolini), Maister d.o.o. (Kamnik), MSOS - Jože Podobnik s.p. - Pivovarna Zajc (Cerkno), Pivovarna Laško Union d.o.o. (Ljubljana), Reset pivovarna d.o.o. (Brežice), Tovarna pivovarna d.o.o. - Tektonik (Ljubljana), Vladimir Fatur d.o.o. - Pivovarna Maribor (Maribor), Inštitut za hmeljarstvo in pivovarstvo Slovenije (Žalec)



Ustanovljen Strateški svet za gospodarstvo

Gospodarska zbornica Slovenije pozdravlja vzpostavitev Strateškega sveta za gospodarstvo, s katerim vlada odpira dodaten prostor za dialog z gospodarstvom, stroko in drugimi ključnimi deležniki. Del Strateškega sveta je tudi GZS s predsednikom **Tiborjem Šimonko**, v njem pa sodelujejo tudi predstavniki številnih uglednih podjetij, ki so člani GZS.

Pričakujemo, da bo Strateški svet čim prej začel z delom ter na podlagi pobud gospodarstva in že pripravljenih razvojnih programov oblikoval konkretne predloge prioritarnih izboljšav slovenskega poslovnega okolja – v dobrobit podjetij, zaposlenih in države kot celote.

Gospodarski program GZS Made in Slovenia 2035 je pri tem odlično izhodišče za oblikovanje ukrepov, ki bodo krepili konkurenčnost, produktivnost, investicijsko okolje in dolgoročni razvoj Slovenije.



Za uspešno prenovo zdravstva bodo odločilni izvedba, partnerstvo in merljivi učinki

Strateški svet GZS za zdravje je z **ministrom za zdravje dr.**

Tadejem Ostrcem razpravljal o prioritetah ministrstva ter o vlogi gospodarstva kot razvojnega partnerja pri prenovi zdravstvenega sistema. Svet je ocenil, da se ključne usmeritve koalicijske pogodbe pomembno ujemajo s stališči gospodarstva, zlasti pri zmanjševanju absentizma, skrajševanju čakalnih dob, digitalizaciji zdravstva in krepitvi vloge pacienta. Za uspeh reform pa bodo odločilni izvedba, merjenje učinkov, jasna odgovornost, finančna vzdržnost in realne časovnice.

Minister dr. Ostrc je na srečanju dejal, da si želi reorganizacije zdravstva, kar pomeni, da bomo morali ključne stebre zdravstva spremeniti v smeri doseganja večje učinkovitosti slovenskih bolnišnic in zdravstvenih zavodov. To pomeni upravljanje na podlagi podatkov in jasno določenih rezultatov dela, vlaganje v nadaljnjo digitalizacijo, zmanjšanje administrativnih bremen in bolj profesionalno poslovno vodenje zdravstvenih ustanov.

Kot kritično za gospodarstvo je poudaril predvsem nadaljnje urejanje absentizma. Z vidika razvojnih priložnosti v Sloveniji je izpostavil pomen biofarmacevtske panoge. Izpostavil je tudi pomen zagotavljanja t.i. kritičnih zdravil, ki jih v Sloveniji zaradi majhnosti trga primanjkuje.



Zdravstva ni mogoče razumeti zgolj kot javno storitev, temveč kot pomembno razvojno področje države. Učinkovit zdravstveni sistem neposredno vpliva na produktivnost gospodarstva, razpoložljivost delovne sile, razvoj farmacije in biotehnologije, inovacije ter dolgoročno konkurenčnost Slovenije. Takšen pristop je skladen tudi z razvojnim programom gospodarstva Made in Slovenia 2035, ki poudarja pomen produktivnosti, digitalizacije, inovacij in učinkovite države.

GZS in Monaco Economic Board podpisala memorandum o sodelovanju

Na diplomatsko-gospodarskem dogodku ob 20-letnici diplomatskih odnosov med Republiko Slovenijo in Kneževino Monako so predstavniki institucij in podjetij iskali nove priložnosti za sodelovanje na področjih trajnostnega razvoja in energetskega prehoda, inovacij, pametne mobilnosti, turizma in športa.

Ob tej priložnosti sta GZS in Monaco Economic Board (MEB) podpisala memorandum o sodelovanju, ki bo okrepil povezovanje podjetij, izmenjavo informacij, organizacijo gospodarskih delegacij in skupnih poslovnih dogodkov ter ustvarjanje novih poslovnih priložnosti.

Poslovno okolje in konkurenčne prednosti slovenskega gospodarstva je predstavila tudi **generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal**, monaškemu podjetjem pa smo predstavili tudi potencialne slovenske poslovne partnerje glede na njihove interese in področja delovanja.

Ustanovljena Sekcija kamnarjev

V okviru Združenja za inženiring pri GZS je bila ustanovljena Sekcija kamnarjev, ki bo povezovala podjetja in strokovnjake s področja kamnarstva ter zastopala njihove skupne interese.

Sekcija bo delovala z jasnim ciljem: okrepiti prepoznavnost in razvoj kamnarske dejavnosti v Sloveniji ter ustvariti okolje za uspešnejše poslovanje, strokovni napredek in medsebojno sodelovanje.



Čestitamo novim Ambasadorjem slovenskega gospodarstva

Med 13 novimi ambasadorji slovenskega gospodarstva je kar 12 članov Gospodarske zbornice Slovenije. To je priznanje podjetjem, ki s svojim znanjem, inovacijami, izdelki in storitvami uspešno predstavljajo Slovenijo na mednarodnih trg in krepijo njen ugled po svetu.

Iskrene čestitke podjetjem APLAST d.o.o., BSH Hišni Aparati, Cosylab, Dewesoft, GIC GRADNJE, KANSAI HELIOS Group Slovenija, Kovis Group, Labena Slovenia, M Sora Skupina, ROTO Slovenija

d.o.o., SkyLabs d.o.o., Tajfun Planina d.o.o. in Nektar Natura Slovenija.

Veseli nas, da uspešne zgodbe slovenskih podjetij soustvarjajo prepoznavnost Slovenije kot zelene, ustvarjalne in pametne gospodarske destinacije. Želimo vam veliko uspeha pri predstavljanju slovenskega gospodarstva doma in po svetu.

Ključne usmeritve za konkurenčen in zanesljiv energetski sistem Slovenije

Strateški svet Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) za energetski prehod je obravnaval ključne razvojne usmeritve slovenskega energetskega sistema ter se seznanil s pogledi **podpredsednika Vlade RS in ministra za infrastrukturo in energetiko Jerneja Vrtovca**.

Slovenija potrebuje zanesljivo oskrbo z energijo pod konkurenčnimi pogoji, je poudaril **predsednik GZS Tibor Šimonka**. Za energetsko intenzivno industrijo, ki predstavlja pomemben del slovenskega gospodarstva, zanesljiva oskrba z energijo ter primerljivost cen s konkurenti v tujini ključnega pomena in pogosto odločata o ohranitvi proizvodnje in delovnih mest v Sloveniji.

GZS je poudarila nujnost strokovno utemeljenih odločitev na področju energetike in vključenost predstavnikov gospodarstva v vse pomembne odločitve o prihodnjem razvoju področja energetike v Sloveniji.

Minister za infrastrukturo in energetiko Jernej Vrtovec je skupaj z **državnim sekretarjem dr. Tomažem Žagarjem** predstavil ključne strateške usmeritve ministrstva na področju energetike. Izpostavila sta, da bo razvoj energetike temeljil na uravnoveženem

doseganju treh ključnih ciljev – zmanjševanju izpustov toplogrednih plinov, povečanju energetske neodvisnosti države in krepitvi konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Ministrstvo bo zato utrjevalo zanesljivost, konkurenčnost in odpornost slovenskega energetskega sistema kot enega od temeljev moderne družbe in sodobne države.



Novi kongres MEGRA 2027 bo nacionalna platforma za razpravo o prihodnosti gradbeništva, investicij in grajenega okolja v Sloveniji

GZS – Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala (GZS-ZGIGM), DRC – Družba za raziskave v cestni in prometni stroki Slovenije ter Pomurski sejem so v Gornji Radgoni, v okviru sejma AGRA, podpisali konzorcijsko pogodbo o skupnem sodelovanju pri organizaciji 1. slovenskega kongresa o gradbeništvu in graditeljstvu MEGRA 2027.

S podpisom pogodbe organizatorji vzpostavljajo strokovno, transparentno in učinkovito partnerstvo. Z njim združujejo svoje strokovne, organizacijske in izvedbene zmogljivosti za pripravo osrednjega nacionalnega kongresnega dogodka, namenjenega gradbeništvu, graditeljstvu in širšemu grajenemu okolju. Kongres bo izveden v kongresnem centru Hotela Habakuk v Mariboru med 20. in 22. oktobrom 2027.

Kongres MEGRA je zasnovan kot prostor povezovanja gradbenega gospodarstva, inženirske in strokovne javnosti, investorjev,

projektantov, izvajalcev, proizvajalcev gradbenih materialov, upravljavcev infrastrukture, državnih institucij, izobraževalnih in raziskovalnih ustanov ter drugih deležnikov, ki sooblikujejo razvoj slovenskega grajenega okolja.

Generalna direktorica GZS Vesna Nahtigal je poudarila: »Slovensko gradbeništvo potrebuje močno skupno platformo, na kateri se bodo srečevali gospodarstvo, stroka, investitorji in odločevalci. S kongresom MEGRA želimo vzpostaviti prostor odprtega dialoga, izmenjave znanja in oblikovanja konkretnih predlogov za učinkovitejše, konkurenčnejše in trajnostno usmerjeno gradbeno okolje.«

V ospredju kongresa bodo aktualni izzivi in razvojne priložnosti celotne gradbene panoge. Organizatorji bodo pri oblikovanju programa posebno pozornost namenili področjem, kot so razvoj infrastrukture, stanovanjska gradnja, trajnostna in energetska učinkovita gradnja, digitalizacija, kadri, zakonodaja, javno naročanje, financiranje investicij, konkurenčnost gradbenega sektorja ter učinkovitejše investicijsko okolje.

Nova oblika gospodarskih subjektov »EU Inc.« mora ostati preprosta, dostopna in konkurenčna evropska pravna oblika

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) podpira cilj Evropske komisije, da se z uvedbo nove pravnoorganizacijske oblike »EU Inc.« poenostavi čezmejno poslovanje podjetij, zmanjša pravna razdrobljenost in okrepi konkurenčnost evropskega gospodarstva. Vendar pa GZS opozarja, da nekatere predlagane spremembe odstopajo od teh ciljev in bi lahko zmanjšale privlačnost ter uporabnost nove ureditve.

»EU Inc. mora postati evropska hitra steza za rast podjetij, ne nov labirint pravil. Če želimo okrepiti konkurenčnost podjetij v EU, mora biti nova pravna oblika preprosta, dostopna podjetjem iz vseh sektorjev ter jim omogočati lažji dostop do kapitala, talentov in enotnega trga,« poudarja **izvršni direktor GZS Marko Djino-vič**.

GZS podpira nadaljnje oblikovanje t.i. »EU Inc.« kot preproste, pregledne in konkurenčne evropske pravnoorganizacijske oblike, ki bo podjetjem omogočala lažje poslovanje na enotnem trgu ter prispevala k večji konkurenčnosti Evropske unije. O svojem stališču je obvestila tudi Ministrstvo za gospodarstvo, delo in šport.

Kaj je »EU Incl.« oziroma »28. režim«?

Danes ima v EU vsaka od 27 držav članic svoje korporacijsko pravo in različne oblike družb. »28. režim« pomeni izbirni enotni evropski pravni okvir, ki bi obstajal vzporedno z nacionalnimi sistemi kot nekakšen »28. sistem pravil«. Podjetje bi se lahko odločilo, da posluje po tem enotnem evropskem režimu, namesto da bi se v celoti prilagajalo nacionalni zakonodaji posamezne države. Evropska komisija jo opisuje kot harmoniziran evropski korporacijski okvir za inovativna podjetja, start-upe in scale-upe, ki pa bi bil na voljo tudi drugim ustanoviteljem, zasnovana pa je tako, da občutno skrajša čas in zmanjša stroške poslovanja v Evropski uniji.

30 let podjetja Roche v Sloveniji: Partnerstvo za napredek zdravstva

Jure Brankovič

Podjetje Roche praznuje 30 let delovanja v Sloveniji, med katerim se je iz preprostega dobavitelja zdravil in testov razvilo v sistemskega partnerja v slovenskem zdravstvenem ekosistemu. V treh desetletjih je podjetje pomembno prispevalo k boljšemu zdravstvenemu sistemu in izboljšanju življenja ljudi.

Že v preteklosti so s kliničnimi zdravniki soustvarjali napredne poti za obvladovanje kroničnih bolezni, pri čemer je na primer uvedba eritropoetina drastično izboljšala kakovost življenja dializnih bolnikov. Velik preboj so dosegli v onkologiji in hematologiji, kjer so z uvedbo testiranja HER2 ter prvih tarčnih monoklonskih protiteles premaknili zdravljenje k natančni medicini, kar je močno preoblikovalo rezultate zdravljenja.

Podjetje veliko prispeva k hitrejši diagnostiki, saj pod eno streho združuje farmacevtski in diagnostični oddelek ter uvaja digitalne rešitve in avtomatizacijo. Roche opozarja na izjemne možnosti v prihodnosti, kot sta diagnosticiranje Alzheimerjeve bolezni s preprostim krvnim testom in analiza celotnega genoma v zgolj štirih urah.

Zaradi njihovega izjemnega vpliva na slovenski ekosistem in uspešnega partnerskega sodelovanja, je Gospodarska zbornica podjetju Roche Slovenija podelila posebno priznanje, ki ga je

glavni izvršni direktor GZS Mitja Gorenšek izročil direktorici Roche Farmaceutika Slovenija Lauren Boak in direktorici Roche Diagnostika Adriatic Joanne McGrath. Direktorici sta ob tem poudarili zavezo podjetja k dolgoročnemu sodelovanju pri premagovanju sistemskih ozkih grl in hitrejšemu uvajanju inovacij v dobrobit bolnikov.



Ekonomsko-socialni svet mora postati prostor dialoga o ključnih razvojnih vprašanjih Slovenije

Gospodarska zbornica Slovenije ob začetku delovanja Ekonomsko-socialnega sveta (ESS) v novem mandatu vlade poudarja, da mora socialni dialog znova postati osrednji prostor za oblikovanje razvojnih, gospodarskih in socialnih rešitev države. Slovenija potrebuje širok družbeni in politični konsenz glede ključnih razvojnih rešitev, ki bodo temeljile na podatkih, strokovnih argumentih in razumevanju dolgoročnih posledic za podjetja, zaposlene, javne finance in kakovost življenja ljudi.

GZS pozdravlja zaveze v koalicijski pogodbi in izjave predstavnikov vlade na seji Ekonomsko-socialnega sveta, da bodo delodajalci in sindikati v pripravo zakonodajnih rešitev vključeni že v zgodnjih fazah njihovega nastajanja ter da ESS ne bo zgolj prostor seznanjanja z že pripravljenimi zakonskimi predlogi. GZS od nove vlade pričakuje odprt, pravočasen in transparenten socialni dialog ter zakonodajne predloge, ki bodo temeljili na skrbni presoji njihovih učinkov na dolgoročno konkurenčnost gospodarstva, stroške poslovanja, investicijsko sposobnost podjetij in delovna mesta.

GZS bo tudi v novem mandatu socialnega dialoga aktivno in konstruktivno sodelovala z znanjem, podatki in konkretnimi izkušnjami podjetij v vseh gospodarskih panogah in regijah ter prispevala konkretne predloge rešitev. Gospodarstvo in podjetniki so

skupaj s strokovnjaki že oblikovali predloge za prihodnji desetletni gospodarski razvoj Slovenije v programu »Made in Slovenia 2035«, ki je lahko dobra podlaga za oblikovanje ukrepov in rešitev.

Uspešno gospodarstvo in socialna varnost nista nasprotji, temveč se medsebojno dopolnjujeta. Brez konkurenčnih in uspešnih podjetij ni investicij in nadaljnega razvoja, posledično ni stabilnih delovnih mest, višjih plač in zadovoljnih zaposlenih, predvsem pa je tudi manj javnih virov za kakovostne storitve države in socialno varnost.



INTERNACIONALIZACIJA

Od Slovenije do Silicijeve doline: Kako Slovensko-ameriški poslovni svet GZS odpira vrata na ameriški trg

Združene države Amerike ostajajo eno najpomembnejših svetovnih gospodarstev in hkrati eden najbolj privlačnih trgov za podjetja, ki želijo rasti, inovirati in graditi globalno prisotnost. V okolju hitrih tehnoloških sprememb, digitalne transformacije in intenzivne mednarodne konkurence postajajo zanesljivi poslovni partnerji in močne mreže ključni dejavnik uspeha.

Petra Tolja, Center za mednarodno poslovanje, GZS; foto: Tadej Kreft

Prav zato na Gospodarski zbornici Slovenije deluje Slovensko-ameriški poslovni svet (SAmPS), ki povezuje slovenska in ameriška podjetja, institucije ter posameznike z namenom krepitve gospodarskega, znanstvenega in poslovnega sodelovanja med državama.

”

Poslovni svet predstavlja platformo za podjetja, ki že poslujejo na ameriškem trgu, in tista, ki šele raziskujejo možnosti za vstop na ameriški trg.

Most med slovenskimi podjetji in ameriškim trgom

Slovensko-ameriški poslovni svet deluje pod okriljem Centra za mednarodno poslovanje GZS in predstavlja osrednjo platformo za podjetja, ki že poslujejo na ameriškem trgu, ter za tista, ki šele raziskujejo možnosti za vstop v eno najbolj dinamičnih poslovnih okolij na svetu. Članstvo v Slovensko-ameriškem poslovnem svetu prinaša številne prednosti. Člani pridobijo dostop do poslovne mreže podjetij

in strokovnjakov, ki delujejo v ZDA, lažje prepoznajo poslovne priložnosti, hitreje vzpostavljajo stike z morebitnimi partnerji ter sodelujejo pri oblikovanju aktivnosti, namenjenih podpori internacionalizaciji slovenskega gospodarstva. Poslovni svet obenem predstavlja platformo za izmenjavo izkušenj med podjetji, ki so na ameriškem trgu že uspešno prisotna, in tistimi, ki prve korake šele načrtujejo.

Velik potencial, a tudi vse zahtevnejše poslovno okolje

Ameriški trg podjetjem ponuja izjemen potencial, hkrati pa zahteva dobro poznavanje lokalnih poslovnih praks, zakonodaje, regulatornega okolja in kulturnih posebnosti. Prav zato poslovni svet svojim članom

omogoča dostop do relevantnih informacij, aktualnih tržnih trendov, strokovnih dogodkov in neposrednih povezav s partnerji na obeh straneh Atlantika. Ameriško poslovno okolje prestaja obdobje velikih in hitrih ter dostikrat nepredvidljivih sprememb, ki jih poganjata zaostrovanje trgovinske politike in vse pogostejša uporaba uvoznih carin pod trenutno administracijo. Napovedane in že uveljavljene dajatve povzročajo neposredne skoke v stroških poslovanja in prekinjajo ustaljene dobavne poti. Za mnogo majhnih in srednjih podjetij je ta pritisk izjemen, saj v nasprotju z velikimi korporacijami niso zmožna povišanih stroškov dolgo absorbirati v svojih maržah, obenem pa nimajo obsežnih pravnih in logističnih ekip za sprotno navigacijo med zapletenimi carinskimi izjemami. Tu so



agilno prilagajanje in zanesljivi podatki tako postali ključni za ohranitev konkurenčnosti v spreminjajočem trgovinskem okolju. Slovensko gospodarstvo je tem razmeram zaradi svoje izvozne naravnosti še posebej izpostavljeno in posledično je potreba po tesnejšem sodelovanju, tudi v obliki poslovnih svetov na GZS, vse večja.

99

Ameriški trg ponuja izjemen potencial, hkrati pa zahteva dobro poznavanje lokalnih poslovnih praks, zakonodaje, regulatornega okolja in kulturnih posebnosti.

Od poslovnih stikov do novih partnerstev

Ena izmed pomembnejših aktivnosti Slovensko-ameriškega poslovnega sveta v zadnjem obdobju je bila gospodarsko-znanstvena delegacija v Los Angeles in Silicijsko dolino, ki jo je GZS organizirala v sodelovanju z agencijo SPIRIT Slovenija. Delegacija je v začetku decembra 2025 združila predstavnike 18 slovenskih podjetij iz različnih sektorjev, med drugim napredne proizvodnje, digitalizacije, umetne inteligence, energetike, fintecha in urbanega razvoja. Cilj obiska je bil okrepiti povezovanje slovenskih podjetij z ameriškim inovacijskim, raziskovalnim in investicijskim okoljem ter predstaviti slovenske tehnološke in razvojne kompetence. Udeleženci so obiskali Los Angeles Cleantech Incubator (LACI), enega vodilnih podpornih okolij za razvoj inovacij na področju čiste energije in trajnostne mobilnosti, se srečali s predstavniki lokalnih gospodarskih organizacij ter spoznali možnosti za razvoj pilotnih projektov in novih partnerstev. Poseben poudarek je bil namenjen tehnološkemu trendom prihodnosti, saj je delegacija obiskala tudi Google Campus, inovacijski center Plug and Play ter priznani univerzi UCLA in Stanford.

Slovensko-ameriški poslovni svet zato ni le platforma za povezovanje, temveč skupnost podjetij in posameznikov, ki verjamejo v pomen mednarodnega sodelovanja, inovacij in globalnega poslovnega razvoja. Vsa podjetja, ki želijo okrepiti svoje aktivnosti na ameriškem trgu, pridobiti nove poslovne partnerje ali se vključiti v mrežo slovenskih in ameriških gospodarskih akterjev, vabimo, da se pridružijo poslovnemu svetu in soustvarjajo nove zgodbe uspeha med Slovenijo in Združenimi državami Amerike.



Takšna srečanja slovenskim podjetjem omogočajo neposreden vpogled v delovanje najrazvitejših svetovnih inovacijskih ekosistemov ter ustvarjajo temelje za dolgoročno sodelovanje.

Tesnejše vezi za nove poslovne priložnosti

Izkušnje kažejo, da so prav neposredni stiki in osebna srečanja ključni pri vzpostavljanju zaupanja in odpiranju poslovnih vrat na ameriškem trgu. Zato Slovensko-ameriški poslovni svet tudi v prihodnje načrtuje vrsto aktivnosti, namenjenih krepitvi gospodarskih vezi med državama. Posebno pozornost bo namenjal področjem umetne inteligence, naprednih tehnologij, digitalizacije, energetike, zdravstva, vesoljskih tehnologij in inovacijskega podjetništva, kjer imajo slovenska podjetja vse več mednarodnih referenc in konkurenčnih prednosti.

Pogled pa je že usmerjen tudi v prihodnost. V okviru aktivnosti poslovnega sveta in internacionalizacije slovenskega gospodarstva pripravljamo za leto 2027 organiziran obisk sejma CES v Las Vegasu, največjega in najvplivnejšega svetovnega

dogodka na področju potrošniških tehnologij in inovacij. Sejem vsako leto združuje vodilna tehnološka podjetja, investitorje, raziskovalne organizacije, startupe in odločevalce z vsega sveta. Za slovenska podjetja bo to priložnost za predstavitev inovacij, navezovanje novih poslovnih stikov ter neposreden vpogled v trende, ki bodo krojili prihodnost globalnega gospodarstva. ■



Povežite se z nami in postanite del poslovnega sveta

INTERNACIONALIZACIJA

Slovenske digitalne rešitve na evropskem trgu

Na GITEX AI Europe 2026 je v začetku poletja 22 slovenskih IKT-podjetij pokazalo, da sta za tehnološki izvoz poleg znanja vse pomembnejša tudi povezanost in sistematičen nastop na mednarodnih trgih.

Gašper Cizelj, Združenje za informatiko in telekomunikacije, GZS, Foto: SPIRIT Slovenija

Med osrednjimi temami letošnjega GITEX AI EUROPE so bili agentna oziroma avtonomna uporaba umetne inteligence, njena industrijska uporaba, povezovanje UI in robotike, kibernetska varnost, podatkovna in računska infrastruktura ter vprašanja regulative in odgovorne uporabe.

Premik je očiten: vprašanje ni več predvsem, kaj UI zmore, temveč kako jo vključiti v procese in z njo ustvariti merljivo vrednost.

”

Slovenija lahko na globalnem tehnološkem trgu konkurira predvsem z znanjem, agilnostjo in specializiranimi rešitvami.

22 slovenskih podjetij na skupnem paviljonu

Na slovenskem paviljonu se je predstavilo 22 podjetij z rešitvami s področij umetne inteligence, digitalne transformacije, pametne industrije in pametnih mest. S poslovnimi srečanji so navezovala stike s potencialnimi kupci, partnerji in investitorji ter pokazala, da lahko Slovenija na globalnem tehnološkem trgu konkurira predvsem z znanjem, agilnostjo in specializiranimi rešitvami.

»Slovenska IKT-podjetja imajo znanje in rešitve, s katerimi lahko uspešno

konkurirajo na najzahtevnejših trgih, vendar pri internacionalizaciji velikost podjetja in domačega trga pogosto predstavljata omejitve. Zato je skupni nastop toliko pomembnejši. V sekciji ZITex želimo podjetjem pomagati, da na tuje trge ne vstopajo vsako zase, temveč bolj povezano, prepoznavno in sistematično. GITEX je pokazal, da za slovenske rešitve obstaja interes. Zdaj je ključno, da vzpostavljene stike pretvorimo v dolgoročna partnerstva in konkretne posle,« meni **Vasko Berden, predsednik sekcije ZITex.**

Slovenski IKT krepi mednarodno prisotnost

Slovenski nastop v Berlinu je dopolnil tudi sprejem na Veleposlaništvu Republike Slovenije ob dnevu državnosti in 35-letnici

slovenske neodvisnosti. **Veleposlanica dr. Ana Polak Petrič** je ob tej priložnosti poudarila pomen mednarodne prisotnosti gospodarstva in vlogo tehnoloških podjetij pri krepitvi ugleda Slovenije.

Skupinsko predstavitev slovenskih podjetij so pripravili SPIRIT Slovenija, Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport, GZS z Združenjem za informatiko in telekomunikacije ter SRIP GoDigital. Sejamski nastop pa se z Berlinom ne končuje – njegov pravi učinek bodo pokazali nadaljnji poslovni pogovori, nova partnerstva in konkretni posli na tujih trgih. ■



KAKO Z K LOGRAMA ZLAT NARE ITI DVA?

Če ste rešili uganko vas vabimo, da jo s strategijo »Elementum 7 zvezdic« preizkusite tudi v praksi.



Poskenirajte
QR kodo za
več informacij!

Investirajte varno in likvidno.

Zamenjajte svoj denar v plemenite kovine, ki skozi čas dokazano ohranjajo svojo vrednost. Veliko možnosti investiranja, od minimalnega mesečnega vložka, shranjevanja kovin v varnem skladišču v Švici, ali pri vas doma. Sedaj je pravi čas.

V svoj osebni portfelj dodajte več varnosti.



Elementum d.o.o. · Poslovna cona A35 · SI-4208 Šenčur

☎ (04) 279 19 90 · ✉ info@elementum.si · 🌐 www.elementum.si

BREZPLAČNA ŠTEVILKA

☎ • 080 592 009



Smo certificirani dobavitelj zlatih in srebrnih palic kovnice UMICORE.



VAJENIŠTVO

Ko poklic izbereš s srcem, spol ni pomemben

Vajeniški sistem v Sloveniji predstavlja pomembno povezavo med izobraževanjem in trgom dela, saj mladim omogoča zgodnje pridobivanje praktičnih izkušenj v podjetjih. Kljub številnim prednostim pa se sistem sooča z izrazitim neravnovesjem med spoloma. Večina vajeniških programov je povezana s poklici, ki tradicionalno veljajo za moško domeno, zato je delež žensk v vajeniški obliki izobraževanja nizek. To odpira pomembna vprašanja o dostopnosti, stereotipih in neizkoriščenem potencialu žensk v teh poklicih.

Marisa Ban in Ana Žemva Novak, Služba za razvoj kadrov in izobraževanje, GZS

Razlogi za nizko zastopanost žensk so večplastni. Pomembno vlogo imajo družbeni stereotipi, ki dekleta že zgodaj usmerjajo v določene izobraževalne in karijerne poti. Hkrati pogosto primanjkuje vzornic v teh poklicih, kar dodatno zmanjšuje zanimanje mladih žensk za vključitev v vajeništvo na teh področjih. Tudi podjetja in izobraževalne ustanove se šele postopoma zavedajo pomena aktivnega spodbujanja vključevanja žensk ter ustvarjanja vključujočega okolja.

”

Vajeništvo mladim ženskam ponudi enake možnosti za uspešno poklicno pot, osebni razvoj in uresničevanje ambicioznih načrtov za prihodnost.

Povečanje udeležbe žensk v vajeniškem sistemu ne pomeni le večje enakosti, temveč tudi pomembno priložnost za razvoj gospodarstva. Podjetja lahko z raznolikimi ekipami izboljšajo inovativnost, delovno okolje in dolgoročno konkurenčnost. Zato je ključno, da različni deležniki, od šol in podjetij do odločevalcev, aktivno pristopijo

k odpravljanju ovir ter spodbujanju deklet k vključevanju v vajeniške programe.

Čeprav vajeniški sistem ostaja izrazito moško zaznamovan, posamezne zgodbe vajenk kažejo, da se stvari vendarle premikajo. Svoje izkušnje delijo **Lisa Kralj, vajenka 2. letnika programa mizar v podjetju Adria Mobil d. o. o., Nija Cvilak, vajenka 3. letnika programa mizar pri delodajalcu Matej Jereb s. p. ter Sara Zupanc, vajenka 3. letnika programa tapetnik pri delodajalcu Gregor Kopač s. p..** Njihove zgodbe ponujajo vpogled v realnost vajeništva z vidika mladih žensk ter odpirajo prostor za razmislek o tem, kako lahko sistem postane bolj vključujoč.



Lisa Kralj in mentor Boštjan Cimermančič po zaključku vmesnega preizkusa, ADRIA Mobil, d.o.o. Foto: Marisa Ban

Ko zanimanje premaga stereotype

Čeprav prihajajo iz različnih okolij in se izobražujejo za različne poklice, sogovornice povezuje skupna izkušnja, odločile so se za poklicno pot, ki jo družba še vedno pogosto dojema kot predvsem moško. Njihovi odgovori pa kažejo, da pri izbiri poklica spol ni igral pomembne vloge. Odločilni so bili interesi, veselje do ustvarjanja in želja po pridobivanju konkretnih znanj.

Lisa Kralj je delo z lesom privlačilo že od otroštva. Kot sama pripoveduje, so jo že kot deklico zanimala različna orodja, za četrti rojstni dan pa je prejela kovček z orodjem, ki je postal njena najljubša igračka. Danes pravi, da jo pri mizarstvu najbolj navdušuje možnost ustvarjanja uporabnih izdelkov iz lesa ter občutek zadovoljstva, ko na koncu vidi rezultat svojega dela. Pomemben del njenega razvoja predstavlja tudi mentor, ki jo vsakodnevno vodi skozi delovne procese in ji pomaga pridobivati nova znanja.

Tudi Sara Zupanc je svojo poklicno pot izbrala na podlagi osebnih interesov. Preden se je odločila za tapetništvo, je več let obiskovala šivalni tečaj in se učila izdelovanja oblačil. Kljub temu jo je bolj pritegnilo tapetništvo, saj gre za poklic, kjer primanjkuje usposobljenih obrtnikov in omogoča veliko ustvarjalnosti. Pri svojem delu najbolj uživa prav v kreativnem delu in iskanju rešitev pri obnovi in izdelavi različnih izdelkov.

Pri Niji Cvilak je bila pot nekoliko drugačna. Pravi, da se za lesarsko šolo sprva ni odločila načrtno, vendar je skozi



Nija Cvilak po zaključnem izpitu, Jereb Matej s.p..
Foto: Šolski center Škofja Loka, Srednja šola za lesarstvo

izobraževanje in praktično usposabljanje spoznala poklic ter v njem našla svoje mesto. Najbolj jo navdušuje sestavljanje pohištva, med opravljanjem vajeništva pa posebej ceni tudi možnost, da se vsak dan nauči nekaj novega.

Podpora doma in predsodki okolice

Odgovori sogovornic kažejo, da ima podpora družine pomembno vlogo pri odločitvi za poklice, ki tradicionalno veljajo za moške. Lisa poudarja, da je imela doma vedno močno podporo, predvsem mame, ki ji je svetovala, naj posluša sebe in sledi svojim željam. Tudi Sara pravi, da so njeni domači njeno odločitev sprejeli z veseljem in jo pri njej podpirali.

Nekoliko drugačni pa so bili odzivi nekaterih vrstnikov. Nija se spominja, da so se prijatelji njeni izbiri poklica sprva nekoliko posmehovali, ker so menili, da mizarstvo ni »žensko delo«. Tudi Lisa je bila deležna presenečenih odzivov, saj so mnogi poklic povezovali predvsem s fanti. Sara pa se spominja komentarjev iz osnovne šole, kjer so ji nekateri govorili, da bo poklic zanjo pretežak.

Kljub temu nobene od njih to ni odvrnilo od zastavljenih ciljev. Nasprotno, prav vse poudarjajo, da je najpomembneje slediti svojim interesom in se ne ozirati preveč na predsodke okolice.

Sprejetost v šoli in podjetju

Ena izmed zanimivejših ugotovitev intervjujev je, da so se vajenke kljub temu, da so bile pogosto v manjšini, v šolskem in delovnem okolju večinoma počutile sprejete.

Lisa priznava, da jo je pred vstopom v šolo nekoliko skrbelo, kako jo bodo sprejeli sošolci, vendar se s tem ni preveč obremenjevala. Pomembnejše se ji je zdelo, da opravlja delo, ki jo zanima. Podobno izkušnjo opisuje Sara, ki je bila v razredu med redkimi dekleti. Na začetku ji je bilo zaradi tega nekoliko neprijetno, vendar se je hitro privadila in našla svoje mesto med sošolci.

Tudi v podjetjih sogovornice poročajo o pozitivnih izkušnjah. Lisa pravi, da se v kolektivu počuti sprejeto in enakovredno, Nija pa izpostavlja dobre odnose s sodelavci, ki ji z veseljem pokažejo nove postopke in pomagajo pri učenju. Sara podobno poudarja, da jo sodelavci obravnavajo enakovredno in da se v kolektivu počuti dobro.

Sposobnosti niso odvisne od spola

Zanimivo je, da večina sogovornic ne meni, da bi se morale kot dekleta dokazovati bolj kot fantje. Lisa pravi, da je ključno predvsem verjeti vase, Nija pa meni, da dodatnega dokazovanja ne potrebuje. Sara priznava, da je imela na začetku tak občutek, vendar je kmalu ugotovila, da se človek najbolj izkaže s kakovostjo svojega dela, ne glede na spol.



Izdelek Sare Zupanc, ki ga je izdelala kot vajenka pri Gregor Kopač s.p.. Foto: Osebni arhiv



Sara Zupanc uživa v kreativnem delu in iskanju rešitev pri obnovi in izdelavi različnih izdelkov.
Foto: osebni arhiv

Prav vse sogovornice poudarjajo, da imajo dekleta enake sposobnosti za opravljanje tehničnih in obrtnih poklicev kot fantje. Po njihovem mnenju lahko v poklice prinesejo nove ideje, drugačne poglede in pomembno prispevajo k razvoju stroke.

Dekletom, ki razmišljajo o podobni poklicni poti, zato sporočajo predvsem, naj poslušajo sebe in ne dovolijo, da bi jih odvrnili stereotipi ali mnenja drugih. Kot pravi Lisa, so tudi dekleta v teh poklicih zaželeni in sposobni. Sara pa dodaja, da je vredno poskusiti, saj le tako lahko ugotovijo, ali je določen poklic prava izbira zanje.

Pogled v prihodnost

Pogovori z vajenkami kažejo, da v izbranih poklicih prepoznavajo številne priložnosti za osebni in poklicni razvoj. Lisa Kralj in Sara Zupanc svojo prihodnost jasno povezujejo s stroko, za katero se izobražujeta. Obe razmišljata tudi o samostojni podjetniški poti. Nija Cvilak pa si svojo poklicno pot želi nadaljevati v arhitekturi.

Njihove zgodbe dokazujejo, da tehnični in obrtni poklici niso rezervirani za en spol. S svojim znanjem, vztrajnostjo in pozitivnimi izkušnjami prispevajo k razbijanju stereotipov ter predstavljajo pomembne vzornice prihodnjim generacijam deklet. Hkrati pa njihove izkušnje kažejo, da lahko vajeništvo mladim ženskam ponudi enake možnosti za uspešno poklicno pot, osebni razvoj in uresničevanje ambicioznih načrtov za prihodnost. ■

VIRI FINANCIRANJA

Jesenske finančne priložnosti za podjetja

Jesen 2026 podjetjem prinaša nove razvojne in investicijske spodbude. V ospredju je novo objavljeni razpis ARIS za razvojne projekte na stopnjah tehnološke pripravljenosti TRL 5–8, v prihodnjih mesecih pa je napovedanih še nekaj razpisov za raziskave, razvoj in inovacije.

Katja Bučan, Strateški razvoj in internacionalizacija, GZS

Hkrati imajo podjetja na voljo širok nabor garancij, kreditov, vavčerjev in drugih finančnih instrumentov Slovenskega podjetniškega sklada, SID banke in Slovenskega regionalno razvojnega sklada, razvojno pot pa lahko nadgradijo tudi s podporo pri vstopu na tuje trge. Aktualni in napovedani instrumenti tako pokrivajo različne faze razvoja podjetja – od razvojnih projektov in investicij do rasti in nastopa na trgu.

V ospredju razpis za razvojne projekte TRL 5–8

Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije (ARIS) je konec avgusta objavila **Javni razpis Spodbude za razvojne projekte TRL 5–8 (Vlaganja R&I TRL 5–8)**. Namenjen je raziskovalno-razvojnem in inovacijskim projektom podjetij za razvoj novih ali izboljšanih izdelkov, procesov ali storitev z višjo dodano vrednostjo in tržnim potencialom. Na voljo je 9 milijonov evrov, ARIS pa namerava podpreti najmanj 11 projektov. Na razpis se lahko prijavijo konzorciji najmanj treh in največ petih podjetij, pri čemer lahko sodelujejo podjetja vseh velikosti. Posamezni projekt lahko pridobi od 600.000 do 800.000 evrov sofinanciranja, trajati pa mora najmanj 18 in največ 24 mesecev. Rok za oddajo vlog je 21. september 2026 do 14. ure. Razpis je posebej zanimiv za podjetja, ki imajo razvoj že za začetnimi raziskovalnimi fazami in želijo rešitev približati demonstraciji in uporabi v realnem okolju. Pri pripravi projekta zato ni pomembna le dobra tehnološka ideja, temveč tudi ustrezna razvojna stopnja, kakovost konzorcija, jasen tržni potencial ter sposobnost podjetij, da zagotovijo potrebne lastne vire in financiranje projekta do izplačila javnih sredstev.

Več novih razpisov še do konca leta

Po trenutnem načrtu ARIS je za zadnje četrletje leta napovedanih še več za gospodarstvo relevantnih instrumentov. Med njimi je **Javni razpis za sofinanciranje dolgoročnih velikih raziskovalno-inovacijskih projektov na stopnjah tehnološke pripravljenosti TRL 6–8**, za katerega je predvidenih 10 milijonov evrov. Napovedana sta tudi **Javni razpis Raziskovalci v gospodarstvu (JR RVG)** ter **Javni razpis EIC Pospeševalnik za obdobje 2025–2029**, za katerega je predvidenih 11,4 milijona evrov.

Do konca leta ARIS napoveduje še **JR STEP Zahod, JR RRI (2026/2)** in **Javni razpis Eureka 2027–2031** ter dva instrumenta na področju umetne inteligence – **Podpora inovacijskim projektom s področja umetne inteligence** in **Podpora aplikativnim**

projektom manjših vrednosti na področju umetne inteligence.

Del instrumentov, ki so zdaj napovedani za jesen oziroma konec leta, je bil sprva predviden že za zgodnejše obdobje. V zadnjih mesecih leta se bo tako po trenutnih napovedih zvrstilo več razpisov, kar je za podjetja dodaten razlog, da s pripravo projektnih idej, partnerstev in finančnih konstrukcij začnejo še pred objavo razpisne dokumentacije.

SPS: Od garancij do vavčerjev

Slovenski podjetniški sklad ima trenutno odprt širši nabor instrumentov za mikro, mala in srednje velika podjetja – od garancij za bančne kredite do nepovratnih spodbud in vsebinske podpore. Med finančno obsežnejšimi instrumenti izstopa **P1-2 plus 2026**, ki podjetjem omogoča lažji dostop do bančnih kreditov z garancijo



Foto: Depositphotos

Sklada in subvencionirano obrestno mero. Za podjetja v lesarstvu je odprt tudi **P4L 2026** (Kredit s subvencijo za podjetja v lesarstvu 2026), namenjen financiranju razvoja in investicij v tej panogi.

Širok sklop predstavljajo **vavčerji**, namenjeni manjšim in jasno opredeljenim aktivnostim. Med drugim so na voljo vavčerji za pripravo prostovoljnega poročila o trajnostnosti, pridobitev certifikatov, LCA analizo, patente, modele in znamke ter pripravo projektnih predlogov na razpise programa Obzorje Evropa in Evropskega sveta za inovacije. Na voljo ostajajo tudi vavčerji za prenos lastništva, statusno preoblikovanje družb ter udeležbo v gospodarskih delegacijah v tujino.

Po trenutnem načrtu SPS do konca leta predvideva tudi nekaj novih instrumentov. Med njimi so **likvidnostni krediti P7L 2026**, za katere je načrtovanih 30 milijonov evrov, kombinirana kreditno-nepovratna podpora **P4L blending 2026** za podjetja v lesarstvu ter nova vavčerja za prototipiranje in kibernetsko varnost.

99

V zadnjih mesecih leta se bo zvrstilo več razpisov, kar je za podjetja dodaten razlog, da s pripravo projektnih idej, partnerstev in finančnih konstrukcij začnejo še pred objavo razpisne dokumentacije.

SID BANKA: financiranje od razvoja do investicij in likvidnosti

Širši nabor povratnih virov financiranja ponuja tudi SID banka z novimi produkti, ki naslavlja različne faze razvoja in poslovanja podjetij. Na voljo so štiri ciljno usmerjene rešitve: **Raziskujem in razvijam**, **Investiram**, **Rastem** in **Obvladujem**.

Produkt **Raziskujem in razvijam** je namenjen financiranju raziskovalnih,

razvojnih in inovacijskih projektov ter razvoju novih izdelkov, procesov in storitev. **Investiram** podpira naložbene projekte podjetij, ki širijo poslovanje ali posodabljaajo procese, **Rastem** je namenjen financiranju trajnih obratnih sredstev rastočih podjetij, ki potrebujejo dodatno finančno podporo, **Obvladujem** pa posebnim likvidnostnim potrebam in zagotavljanju stabilnosti poslovanja. Produkti podjetjem prinašajo možnost dolgoročnejšega financiranja razvojnih in investicijskih načrtov ter dopolnjujejo nepovratne spodbude, ki praviloma ne pokrijejo celotne vrednosti projekta. Prav kombiniranje nepovratnih in povratnih virov postaja vse bolj relevantno pri finančno zahtevnejših razvojnih in investicijskih projektih.

Ponudbo SID banke dopolnjujejo tudi **Finančni instrumenti 2021–2027**, ki se izvajajo v okviru **Holdinškega sklada**. SID banka je njegov upravljavec, do konca leta 2029 pa bo vanj vplačanih 190 milijonov evrov sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj. Skupaj s sredstvi finančnih posrednikov naj bi bilo končnim prejemnikom na voljo najmanj 280 milijonov evrov povratnih virov financiranja. Sredstva so namenjena raziskavam, razvoju in inovacijam, konkurenčnosti MSP, energetski učinkovitosti, prehodu v krožno gospodarstvo ter urbanemu razvoju, financiranje pa bo potekalo prek posojil, garancij in kombiniranih instrumentov.

SRRS: investicije in pred-financiranje

Slovenski regionalno razvojni sklad ima trenutno odprtih več finančnih produktov za podjetja. Med njimi sta **BIZI Krožno** in **BIZI Krožno Obmejna**, namenjena investicijam v krožno gospodarstvo. Pri obeh so na voljo posojila od 100.000 do 3 milijonov evrov, pri čemer je BIZI Krožno Obmejna namenjen podjetjem na obmejnih problemskih območjih.

Za podjetja, ki so sredstva na javnem razpisu že pridobila, vendar morajo financirati izvajanje projekta do prejema izplačil, je na voljo tudi **BIZI PF**, namenjen pred-financiranju odobrenih projektov. Takšno financiranje je lahko posebej uporabno pri premoščanju likvidnostne vrzeli med izvedbo projekta in povračilom upravičenih stroškov. Po trenutnem načrtu SRRS do konca leta napoveduje še več novih instrumentov za posamezne ciljne skupine in območja, med drugim BIZI

Aktualni razpisi na enem mestu

Vse podrobnosti o aktualnih razpisih redno objavljamo na spletni strani Gospodarske zbornice Slovenije med Aktualnimi razpisi. Za več informacij in svetovanje nam pišite na elektronski naslov razpisi@gzs.si.

Krožno Obmejna NPS, BIZI Turizem, BIZI Turizem Obmejna in BIZI Zadruga.

Od razvoja do tujega trga

Za podjetja, ki želijo razvojne aktivnosti nadgraditi z nastopom na tujih trgih, so na voljo tudi instrumenti SPIRIT Slovenija.

Javni razpis za spodbujanje partnerstev za nastop na tujih trgih 2025–2028

spodbuja skupne izvozne aktivnosti partnerstev treh do petih MSP. Naslednji rok za oddajo vlog bo odprt od 19. oktobra do 9. novembra 2026. Podjetjem je na voljo tudi večletni **Javni razpis za sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejnih v letih 2024–2028**, namenjen podpori MSP pri predstavitvi izdelkov in storitev na mednarodnih sejmih, vstopu na nove trge ter vzpostavljanju poslovnega sodelovanja s tujimi partnerji.

Poslovne priložnosti iz mreže EEN

Podjetja, raziskovalni inštituti, univerze, tehnološki centri in ustanove za razvoj podjetništva, ki svoje priložnosti iščejo zunaj slovenskih meja, se lahko za svetovanje pri izbiri razpisov ter pomoč pri iskanju ustreznih mednarodnih projektnih partnerjev obrnejo na svetovalce podporne mreže Enterprise Europe Network (EEN). ■



Aktualni razpisi

ČLANSTVO GZS

Novi člani o razlogih za pridružitve

Gospodarska zbornica Slovenije je tudi v zadnjem obdobju pridobila nove člane.

Kaj jih je navedlo k včlanitvi?

Katja Černe, GZS



ELAPHE d.o.o. – novi član Združenja za informatiko in telekomunikacije

»Elaphe je globalno tehnološko podjetje in vodilni razvijalec pogonskih sistemov z motorji v kolesih za vozila prihodnosti. V GZS smo se vključili, ker želimo s skupno krepitvijo inovacijskega okolja aktivneje sodelovati pri razvoju konkurenčnega slovenskega gospodarstva.«

Gorazd Gotovac, direktor



T3SOFT d.o.o., – novi član Zbornice elektroindustrije

»V podjetju T3SOFT d.o.o. smo se GZS Zbornici elektroindustrije pridružili, ker kot ponudnik programske opreme za načrtovanje in spremljanje proizvodnje razvijamo rešitve, namenjene pametnim tovarnam. Povezovanje s podjetji elektroindustrije nam omogoča izmenjavo znanja in izkušenj, spremljanje potreb industrije ter razvoj novih poslovnih priložnosti. Verjamemo, da lahko s svojim znanjem in rešitvami prispevamo k digitalizaciji, učinkovitejši proizvodnji in nadaljnjemu razvoju slovenske industrije.«

Saša Popović, direktor



TIPRO d.o.o. – novi član Zbornice Elektroindustrije

»V podjetju TIPRO d.o.o. smo se GZS Zbornici elektroindustrije pridružili, ker želimo biti aktivno vključeni v okolje, ki povezuje podjetja slovenske elektroindustrije ter omogoča izmenjavo znanja, izkušenj in dobrih praks. Članstvo nam predstavlja priložnost za povezovanje z drugimi podjetji, spremljanje aktualnih trendov in sprememb v panogi ter sodelovanje pri skupnih pobudah, ki lahko prispevajo k nadaljnjemu razvoju in konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.«

Robert Jerčinovič, direktor

Novi člani v juliju in avgustu

3 GEN d.o.o.	LIKAR BILANS d.o.o.
AFC d.o.o.	Madwise d.o.o.
ALEA, d.o.o.	MARZIT d.o.o.
ALTEKA, d.o.o., Kranj	MOZAIK DOBROT d.o.o.
ANGELIS d.o.o.	Norsan Adriatik d.o.o.
Arena sport d.o.o.	NOVI VAL d.o.o.
AREX d.o.o. Šentjernej	Patricija Klinc, s.p.
ATRIA Co d.o.o.	Planet TV d.o.o.
AVTO KLASIK, d.o.o.	POP TV d.o.o. Ljubljana
Buča 5 d.o.o.	PORTAL, Janko Brunček s.p.
CENTRA Energy, d.o.o.	PRAGMABYTES Jan Vodopivec s.p.
DATA - Z, d.o.o.	PRIMUM d.o.o.
DEFIGO d.o.o.	PUMP TRADE d.o.o.
DEVA GROUP d.o.o.	ROLAB d.o.o.
DZS, d.d.	Saima Hafeez s.p.
ELAPHE d.o.o.	SGB d.o.o.
ELIF STORITVE d.o.o.	Sibila Leskovec s.p.
ERNAC d.o.o.	SIGRA Franci Zorko s.p.
EUROPACIFIC Logistika d.o.o.	T&T AOP d.o.o.
EVOLTRIS, Tadej Krčmar s.p.	T3SOFT d.o.o.
EVROKOM d.o.o.	TIMPERIAL d.o.o.
GREAT LEADERSHIP SOLUTIONS d.o.o.	TIPRO d.o.o.
HiGroup d.o.o.	TRANSPORT FINEC d.o.o.
Hiša dreves d.o.o.	VALIZOL inženiring d.o.o.
INPOSOL d.o.o.	VALJI d.o.o.
IXTLAN TEAM d.o.o.	VRATA DERŽIČ d.o.o.
KAMEN KOCIPER d.o.o.	VSOM
KAMNOSEŠTVO ERJAVEC d.o.o.	Whaleco Technology Limited
Katarina Kek s.p.	Zamuda Maja s.p.
KEVES d.o.o.	ZincSparkAI d.o.o.
Kumer 1687 d. o. o.	ZMAGOSLAV PETRIČ - NOSILEC DOPOLNILNE DEJAVNOSTI NA KMETIJI
KZ LAŠKO z.o.o.	

Upri se bolečini.



Učinkuje v **15 minutah.** ⁽¹⁾

Deluje do **12 ur.**



Nalgesin S vsebuje natrijev naproksenat.

1. Sevelius H et al. Bioavailability of Naproxen Sodium and Its Relationship to Clinical Analgesic Effects. Br J Clin Pharmacol 1980; 10: 259-63.

Dosežki naših članov



Odprtje aseptične proizvodnje v Novartis

Novartis je v Ljubljani odprl nov sodoben obrat za aseptično proizvodnjo, namenjen aseptičnemu polnjenju bioloških zdravil in zdravil na osnovi RNA ter njihovemu pakiranju. V 17.000 kvadratnih metrih velikem obratu bo zaposlenih več kot 300 strokovnjakov s področij proizvodnje, kakovosti, inženiringa, analitike, oskrbovalne verige in avtomatizacije.

Obrat vključuje napredne proizvodne tehnologije, laboratorij za kontrolo kakovosti in bo pomembno prispeval h krepitvi farmacevtskih zmogljivosti Slovenije ter njeni vlogi v globalni Novartisovi proizvodni mreži.

»Odprtje novega obrata je pomemben mejnik za Novartis v Sloveniji in potrditev zaupanja v znanje, strokovnost ter predanost naših ekip. Z naložbami v napredno proizvodnjo ustvarjamo pogoje za razvoj inovativnih zdravil prihodnosti, hkrati pa utrjujemo položaj Slovenije kot ene ključnih lokacij v globalni Novartisovi mreži,« je poudarila **dr. Petra Štefanič Anderluh, generalna direktorica Novartisa d.o.o.**

Yaskawa Slovenija v Kočevju krepí evropsko središče robotike

Yaskawa Slovenija, del mednarodne japonske skupine Yaskawa in članica Zbornice elektroindustrije, Združenja kovinske industrije ter Zbornice ponudnikov medicinske tehnologije in storitev pri GZS, je v Kočevju odprla nov evropski distribucijski center za robote in dodatno halo za sestavljanje robotskih sistemov. Investicija pomeni pomemben mejnik v razvoju podjetja ter dodatno krepí vlogo Kočevja v evropski mreži skupine Yaskawa.

Investicija je del projekta Yaskawa Campus, v okviru katerega podjetje obstoječemu obratu dodaja približno 20.000 kvadratnih metrov novih prostorov. Na eni lokaciji so tako povezane ključne dejavnosti skupine Yaskawa v Sloveniji: tovarna robotov Yaskawa Europe Robotics, Evropski distribucijski center ter podjetje Yaskawa Ristro, specializirano za razvoj, proizvodnjo in integracijo robotskih ter rešitev za avtomatizacijo.

Ko v Sloveniji nastane nova investicija na področju robotike in avtomatizacije, je to dobra novica za celotno gospodarstvo. Novi distribucijski center bo imel osrednjo vlogo pri oskrbi trgov Evrope, Bližnjega vzhoda in Afrike. Do konca poslovnega leta 2027 naj bi v Kočevju obdelali najmanj 80 % vseh naročil robotov za regijo EMEA.

Odprtja so se udeležili tudi direktorji vseh treh zbornic GZS, katerih članica je Yaskawa Slovenija, s čimer smo poudarili pomen

povezovanja napredne elektroindustrije, kovinskopredelovalnega sektorja in medicinske tehnologije.

Na Gospodarski zbornici Slovenije investicijo pozdravljamo kot pomemben dosežek našega člana ter kot potrditev, da Slovenija ostaja privlačno okolje za razvoj naprednih industrijskih tehnologij. Takšni projekti dokazujejo, da lahko slovensko znanje, industrijske kompetence in poslovno okolje uspešno podpirajo razvoj tehnološko zahtevnih dejavnosti z visoko dodano vrednostjo.



Financiranje za naslednji korak podjetja.

Razvoj. Investicije. Rast. Stabilnost.



Skenirajte in preverite
možnosti financiranja.

O INOVATIVNOSTI

Za preboj med najboljše dobra ideja še ni dovolj

Dobra ideja je šele začetek. Za preboj so potrebni pogum, vztrajnost, pripravljenost spreminjati pot in sposobnost učiti se iz porazov. Petra Majdič, ena najuspešnejših slovenskih športnic, skozi izkušnje vrhunškega športa razmišlja o inovativnosti, vodenju in samozavesti, ki jo za zmago potrebuje tudi slovensko gospodarstvo. Njeno sporočilo je jasno: »Športnik ne pride na start razmišljat, zakaj bi moral izgubiti. Pride pogledat, kako lahko zmaga.«

Maruša Boh, Korporativno komuniciranje, GZS; foto: osebni arhiv

Kljub vrhunskim dosežkom **Petra Majdič** zase pravi, da ni sodila med največje talente v smučarskem teku. Začela je relativno pozno, poleg tega pa ni prihajala iz okolja z razmerami in možnostmi, kakršne so imele velike tekaške države. Imela pa je jasen cilj: priti čim višje. Za to ni bila dovolj le želja, ampak tudi pripravljenost iskati svojo pot, tvegati in vztrajati.

Prav zato inovativnosti ne povezuje zgolj z dobro idejo. Ideja je šele začetek poti. »Ideja ti pokaže smer, pogum te spravi na pot, vztrajnost pa odloči, kako daleč boš prišel.«

Toda tudi vztrajnost lahko razumemo napačno. Ne pomeni, da 15 let počnemo isto stvar, poudarja Majdič, temveč da 15 let iščemo način, kako biti jutri boljši. Pri tem izpostavlja spoznanje dolgoletno uspešnega japonskega mednarodnega koncerna, da na vsakih deset idej pride ena dobra. Namesto čakanja na pravo idejo bi zato morali razvijati razmišljanje, kako priti do čim več idej.

Cilj ostaja, pot se spreminja

Takšno iskanje vedno novih poti je zaznamovalo tudi njeno športno kariero. Prihajala je iz sistema z bistveno manj možnostmi, kot so jih imele velike tekaške države, zato njihovih pristopov niso mogli preprosto kopirati, ampak so morali iskati svoje.

Prav tu je po njenem meja med vztrajnostjo in trmo. Če rezultatov ni, lahko delaš še več, toda če dlje časa delaš več, rezultat pa ostaja enak, se moraš vprašati, ali sploh delaš pravo stvar. »Cilj mora ostati stabilen. Pot do njega pa se mora ves čas spreminjati. To je inovativnost.«

Spreminjanje poti pa neizogibno pomeni tudi tveganje. V vrhunskem športu po njenih izkušnjah ne moreš ves čas igrati na varno. Če počneš samo tisto, za kar že veš, da deluje, boš zelo verjetno dober. Nekdo drug pa bo naredil korak več in postal najboljši. »Če želiš zmagovati, moraš sprejeti možnost, da boš tudi izgubil.«

Izgubljanje je zato sestavni del vrhunškega športa. Sedem mesecev lahko treniraš in nato izgubiš zaradi slabih smuč, bolezni, napačne odločitve ali preprosto zato, ker je bil nekdo boljši. Po porazu lahko iščeš krivca ali pa se vprašaš, kaj lahko naslednjič narediš bolje.

»Neuspeha ne smemo romantizirati. Poraz boli. Tudi mene je. Toda ko čustva minejo, mora ostati informacija. Športnik zelo hitro ugotovi, da neuspeh ni nasprotje uspeha. Je njegov sestavni del.«

Če iz poraza ničesar ne spremeniš, je bil samo poraz. Če zaradi njega nekaj izboljšaš, postane del napredka. Pri tem Majdič opozarja tudi na pomembno razliko med športom in poslom: v vrhunskem športu imaš za uspeh le nekaj kratkih let, v poslu

pa več časa in s tem tudi več možnosti za iskanje novih poti in idej.

Omejitve zahtevajo iznajdljivost

Iskanje drugačnih poti je bilo zanjo pomembno tudi zato, ker je bila njena športna kariera v veliki meri zgodba omejitvev. Slovenija ni bila Norveška. Ni bilo njihovega denarja, števila tekmovalcev, servisa ali infrastrukture. Namesto vprašanja, česa nimamo, je bilo zato pomembnejše vprašanje: kaj imamo in kaj lahko naredimo drugače? »Ko imaš vsega dovolj, lahko probleme rešuješ z več finančnega vložka in več kadra. Ko tega nimaš, potrebuješ iznajdljivost.«

Podobno je s krizami. Same po sebi niso dobre, pogosto pa odstranijo udobje in nas prisilijo v iskanje rešitev, ki jih prej nismo potrebovali. A Majdič meni, da za inoviranje ne bi smeli čakati na krizo. Veliko bolj smiselno bi bilo inovativnost začeti jemati kot vrednoto, in to »na vseh nivojih družbe ter v vseh porah našega vsakdana«.

TOP 5: Kaj potrebuje zmagovalna miselnost v času negotovosti?

JASEN CILJ – vedeti, kam in zakaj želimo priti, tudi ko pot še ni jasna.

POGUM – se začeti povezovati.

INOVATIVNOST – videti priložnost tam, kjer drugi vidijo omejitve. Jo postaviti za vrednoto na nacionalni ravni.

VZTRAJNOST – vztrajati pri cilju tudi takrat, ko rezultat ne pride takoj ali te je strah neuspeha.

PRILAGODLJIVOST – spremeniti pot, ne cilja; s hitrejšo aktivacijo na vseh ravneh.

To velja tudi za podjetja, ki od zaposlenih pričakujejo inovativnost. »Ne moreš ljudem reči: bodite inovativni in jih potem kaznovati za prvo napako.« Če želimo ideje, moramo dovoliti poskuse, pri čemer pa svoboda ne izključuje odgovornosti. Enako pomembno je okolje, v katerem si ljudje upajo povedati, da razmišljajo drugače. Vodja pri tem ni človek, ki mora imeti vse ideje, temveč tisti, ki ustvari prostor, da lahko najboljše ideje pridejo tudi od drugih.

Zmaga nikoli ni delo enega človeka

Majdič pomen ekipe znova povezuje z izkušnjo vrhunskega športa. Na stopničkah sicer stoji en človek, toda rezultat nikoli ni samo njegov. Za njim so trener, serviser, fizioterapevt in drugi, ki so leta soustvarjali uspeh. »Vrhunska ekipa ni skupina najboljših posameznikov. Je skupina ljudi, ki si zaupajo. In vidijo isti cilj pred seboj.«

Prav zaupanje pa pomeni tudi, da si člani ekipe upajo povedati, ko se z nečim ne strinjajo. Dobra ekipa po njenem zato ne temelji le na enem posamezniku, temveč na sodelovanju ljudi, ki vsak s svojim znanjem in pogledom prispevajo k skupnemu cilju.

Prevelika odvisnost od enega človeka namreč pomeni tudi tveganje: če je večina odgovornosti, pričakovanj in upov položena nanj, lahko njegov padec energije, zagona ali idej vpliva na celotno ekipo. V vrhunskem športu pa časa za takšne zastoje ni veliko.

Odločiti se moraš, tudi ko ne veš vsega

Omejen čas športnika hkrati nauči še nečesa: odločanja v negotovosti. Ne veš, kakšen bo sneg, kako bodo delovale smuči, kaj bo naredila konkurenca ali kako se bo odzvalo tvoje telo. »Toda start je ob 10.32. Odločitev moraš sprejeti.«

Podobno Majdič razume vodenje. Vodja ne more vedno vedeti, kaj se bo zgodilo. Lahko pa pove, da nečesa ne ve, in na podlagi informacij, ki jih ima v tistem trenutku, sprejme odločitev ter zanjo prevzame odgovornost.

Pri tem izpostavlja poštenost, transparentnost in deljenje aktualnih informacij z ekipo. Prav s tem se gradi zaupanje, ki je potrebno, da ti bodo ljudje tudi naslednjič pripravljeni slediti.

Za zmago potrebuješ samozavest

Ko pogovor iz vrhunskega športa prenese na slovensko gospodarstvo, pa Majdič kot eno ključnih lastnosti izpostavi predvsem samozavest. »Slovinci smo neverjetno dobri v tem, da najdemo razloge, zakaj nekaj ne bo šlo. Premajhni smo. Nimamo dovolj kapitala. Nemci so večji. Američani so hitrejši. Kitajci so cenejši.«

Tudi sama bi lahko razmišljala tako. Prihajala je iz države z dvema milijonoma prebivalcev in tekmovala proti Norveški, Rusiji, Nemčiji in Švedski. Toda logika vrhunskega športa je drugačna. »Športnik

ne pride na start razmišljat, zakaj bi moral izgubiti. Pride pogledat, kako lahko zmaga.«

Takšne samozavesti bi si želela več tudi v gospodarstvu. Ne arogance ali slepega optimizma, ampak samozavesti, podprte z znanjem, delom in disciplino. »Zmagovali bodo tisti, ki se bodo najhitreje učili, prilagajali in si kljub negotovosti upali narediti naslednji korak.« ■



GIBANJE

Fit gospodarstvo: Ko gibanje postane del delovnika

Fit gospodarstvo se ne začne v fitnessu, temveč pri načinu, kako delamo. V času, ko velik del delovnika preživimo sede, postaja vprašanje gibanja vse bolj povezano z zdravjem zaposlenih, njihovo energijo in delovno sposobnostjo ter s kulturo podjetja. Za spremembo pa niso nujni veliki programi – pomembne so lahko že majhne navade, ki gibanje vključijo v običajen delovni dan.

Lana Berčan, Sekcija za fit gospodarstvo GZS, ZOR, GZS

Po podatkih Svetovne zdravstvene organizacije (WHO) leta 2022 skoraj tretjina odraslih na svetu – 31 odstotkov oziroma 1,8 milijarde ljudi – ni dosegala priporočene ravni telesne dejavnosti. Med evropskimi managerji jih 16 odstotkov sedi več kot osem ur in pol na dan. Tudi Slovenija ni izjema: po podatkih NIJZ za leto 2024 priporočilo, naj sedentarno vedenje ne presega sedmih ur dnevno, dosega 72,7 odstotka odraslih, v osrednjeslovenski regiji pa 65,7 odstotka.

WHO odraslim priporoča najmanj 150 minut zmerno intenzivne oziroma 75 minut intenzivne telesne dejavnosti na teden, pri čemer šteje vsako gibanje – tudi hoja, kolesarjenje in aktivnost med delovnim dnem.

Ker na delovnem mestu preživimo velik del dneva, lahko organizacija dela pomembno vpliva na naše navade. Sistematični pregled 39 raziskav je pokazal pozitivne učinke nekaterih ukrepov promocije zdravja predvsem pri absentizmu, medtem ko so dokazi o neposrednem vplivu na produktivnost manj enoznačni. Tudi WHO/Europe zato podjetja spodbuja k ustvarjanju bolj aktivnega delovnega okolja, pri čemer za prvi korak niso nujni veliki programi, temveč lahko začnemo že z majhnimi spremembami.

Mikro navade z velikim učinkom

Za bolj aktiven delovni dan ni nujno potreben enourni obisk fitnesa. Gibanje lahko vključimo v aktivnosti, ki so že del našega delovnika.

1. **Deset minut hoje.** Kratek sprehod med nalogami prekine dolgotrajno sedenje.
2. **Klic med hojo.** Če ne potrebujete računalnika, telefonski pogovor opravite med sprehodom.

3. **Prekinite sedenje.** Po daljšem sestanku vstanite in naredite nekaj korakov.

4. **Sestanek prestavite na sprehod.**

Kadar ne potrebujete dokumentov ali predstavitve, poskusite »walking meeting«.

5. **Omogočite gibanje.** Prostor za kolesa, aktivni odmori in drugačna organizacija sestankov lahko zaposlenim olajšajo aktivnejše izbire.



Foto: Depositphotos

”

V praksi se najbolje obnesejo preproste in dostopne aktivnosti, ki jih je mogoče vključiti v vsakdan in pri katerih lahko sodelujejo zaposleni z različnimi ravni telesne pripravljenosti.

Ni treba najti dodatne ure

Odgovornost za gibanje ni samo na zaposlenih. Pomembno vlogo imajo tudi vodje, ki s svojim zgledom vplivajo na navade in kulturo podjetja. Pri tem ni nujno iskati dodatne ure v že tako polnem urniku – priložnosti za gibanje lahko najdemo tudi znotraj običajnega delovnega dne.

»Vodji ni treba najti dodatne ure v dnevu – skrb zase lahko vključi v dan, ki ga že ima. Telefonski pogovor lahko opravi med hojo,

po daljšem sedenju vstane in naredi nekaj korakov, med zahtevnim delom pa si vzame minuto za umirjeno dihanje. Pomembno je tudi, da se zaveda svojega zgleda: dober vodja ne skrbi le za rezultate, ampak tudi za svojo energijo in ljudi, s katerimi jih ustvarja,« poudarja **Mihela Jakša, mag., direktorica podjetja Novi val, d. o. o. in članica Sekcije za fit gospodarstvo pri GZS.**

Da gibanje ob intenzivnem poslovnem tempu lahko postane rutina in ne še ena obveznost na seznamu, potrjuje tudi **Emil Marinšek, direktor podjetja Maremico, d. o. o.**: »Gibanje zame ni nekaj, za kar iščem čas, ampak je sestavni del dneva. Verjamem, da mi redna vadba poleg zdravja daje tudi disciplino, energijo in mentalno ostrino, ki se neposredno prenašajo v poslovno življenje.«

Od posameznika k organizaciji

Podjetja lahko gibanje vključijo v svojo kulturo z aktivnimi odmori, športnimi aktivnostmi, podporo aktivnemu prihodu na delo in predvsem z organizacijo dela, ki zaposlenim omogoča bolj zdrave izbire. Pri tem so lahko pomemben partner ponudniki, ki iz prakse poznajo potrebe podjetij in zaposlenih.

»Največji izziv je h gibanju pritegniti tiste zaposlene, ki še niso aktivni. V praksi se zato najbolje obnesejo preproste in dostopne aktivnosti, ki jih je mogoče vključiti v vsakdan in pri katerih lahko sodelujejo zaposleni z različnimi ravni telesne pripravljenosti. Podjetjem, ki šele začnejo, bi svetovala, naj ne začnejo z velikimi programi, ampak z majhnimi, rednimi koraki – in predvsem ustvarijo okolje, v katerem je gibanje spodbujeno in dostopno vsem,« pravi **Polona Gosar, predsednica Sekcije za fit gospodarstvo pri GZS.**

Od fitnesa do fit gospodarstva

Širši pogled na gibanje, preventivo in dobro počutje je tudi v ospredju Sekcije za fit gospodarstvo (SFG) pri GZS. Preimenovanje nekdanje Sekcije za fitnes, rekreacijo in regeneracijo odraža premik od ožjega razumevanja fitnesa k širšemu vprašanju zdravja in vitalnosti zaposlenih.

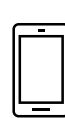
Fit gospodarstvo ni vprašanje tega, koliko zaposlenih obiskuje fitnes, temveč kako ustvarjati okolja, v katerih lahko ljudje skozi delovno dobo ohranjajo zdravje, energijo in delovno sposobnost. Pri tem želimo povezovati gospodarstvo s ponudniki in

Je tudi vaše podjetje del fit gospodarstva?

Pridružite se Sekciji za fit gospodarstvo (SFG) pri GZS, ki zastopa interese članov, odpira aktualne teme, povezuje gospodarstvo in stroko ter spodbuja izmenjavo dobrih praks. V sodelovanju s članskimi podjetji, strokovnimi dogodki, izobraževanji ter domačimi in evropskimi pobudami soustvarjamo bolj zdravo, aktivno in vitalno gospodarstvo.

strokovnjaki s področij gibanja, preventive, regeneracije in dobrega počutja.

Odgovornosti za zdravje ne moremo v celoti prenesti niti na podjetje niti na posameznika. Zaposleni oblikujemo svoje navade, podjetja pa lahko ustvarjajo okolje, v katerem jih je lažje ohranjati. Prav tu se začne premik od občasne športne aktivnosti k delovni kulturi, v kateri je gibanje normalen del dneva. ■



Več informacij

V objektivu



Foto: Klemen Ceglar, Tadej Kreft in arhiv GZS



Dan slovenske elektroindustrije je letos potekal na temo »Internacionalizacija elektroindustrije in nove poslovne priložnosti«





Na dogodku Slovenija – Indija: Strateško partnerstvo v tehnologiji in poslovanju so predstavili prednosti bodočega prostotrgovinskega sporazuma EU–Indija in konkretne poslovne priložnosti.



Čezmejna VIRIDI konferenca
»Krožno gospodarstvo v praksi:
od evropskih ciljev do čezmejnih rešitev» je ponudila vpogled v konkretne rešitve, ki krožno gospodarstvo premikajo iz strategij v prakso.



UNIVERZA V LJUBLJANI

Delajmo digitalno, a ostanimo ljudje: tri smernice za bolj človeško digitalno delo

doc. dr. Amadeja Lamovšek; asist. Maša Košak, mag. posl. ved; asist. Jure Andolšek, mag. posl. ved; prof. dr. Matej Černe, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani

Delo na daljavo je preraslo v vsakdan, a mnoga podjetja so pisarno le preselila na splet: več sestankov, več sporočil, manj zbranosti. Raziskave kažejo, da ni odločilno, kje ljudje delajo, temveč kako je delo zasnovano. Predstavljamo vam tri preproste smernice, s katerimi lahko vsako podjetje digitalno delo naredi bolj produktivno in hkrati bolj človeško.

Osem videoklicev, več kot sto sporočil in zvečer nedokončana naloga, ki bi morala biti opravljena že jutraj. Tak dan ni izjema, ampak nova podoba običajnega delovnika.

Delo na daljavo in hibridno delo sta postala stalnica, a večina organizacij je pri prehodu naredila isto napako: pisarno je preprosto preselila na splet. Namesto zaporednih sestankov so dobili zaporedne videoklice, namesto klepeta na hodniku pa neprekinjen tok sporočil. Delovnik se je raztegnil, meja med službo in domom pa zabrisala.

Posledice so merljive. Mednarodne raziskave kažejo, da zavzetost zaposlenih po svetu upada in da nizka zavzetost svetovno gospodarstvo stane izjemno veliko, saj se kaže v manjši produktivnosti, večji fluktuaciji in slabšem počutju ljudi. A v ospredju ni več vprašanje, ali ljudje delajo od doma ali v pisarni. Vprašanje je, ali ima podjetje jasne dogovore in ali gradi na zaupanju. Prav tam, kjer so pravila jasna in zaupanje vzpostavljeno, so zadovoljstvo, ravnotežje in zdravje zaposlenih opazno višji.

Slovenija ima tukaj precej možnosti izboljšav. Po deležu dela na daljavo smo pod evropskim povprečjem, kar pomeni, da je prostor za bolj človeško digitalno delo šele pred nami. Podjetja, ki digitalno delo oblikujejo premišljeno, si ustvarjajo prednost pri

iskanju in zadrževanju dobrih kadrov. Rešitev ni v več orodjih, ampak v spremembi navad. Strnemo jo lahko v tri smernice.

Prva smernica je časovno neodvisno sporazumevanje kot privzeta izbira. Večina sporočil ne zahteva odgovora v isti minuti, zato naj bo osnovno pravilo jasno sporočilo z rokom, sočasni sestanek pa izjema za zares zahtevne razprave. Vsaka ekipa naj se dogovori, katero orodje uporablja za kateri namen, kdaj pričakuje odgovor in kaj je res nujno. Pomembno je tudi, da preverimo, ali je bilo sporočilo razumljeno, in ne le prejeto.

Tretja smernica je spremljanje rezultatov in ne prisotnosti. Pretiran nadzor spodkopava prav tisto, kar digitalno delo najbolj potrebuje: zaupanje, samostojnost in motivacijo. Merilo naj bo opravljeno delo, ne čas pred zaslonom. Cilje je dobro zastaviti skupaj z zaposlenimi, saj soustvarjeni cilji bolj motivirajo in so bolj življenjski, ter jih podpreti z rednimi kratkimi pogovori na štiri oči namesto z enim samim letnim razgovorom.

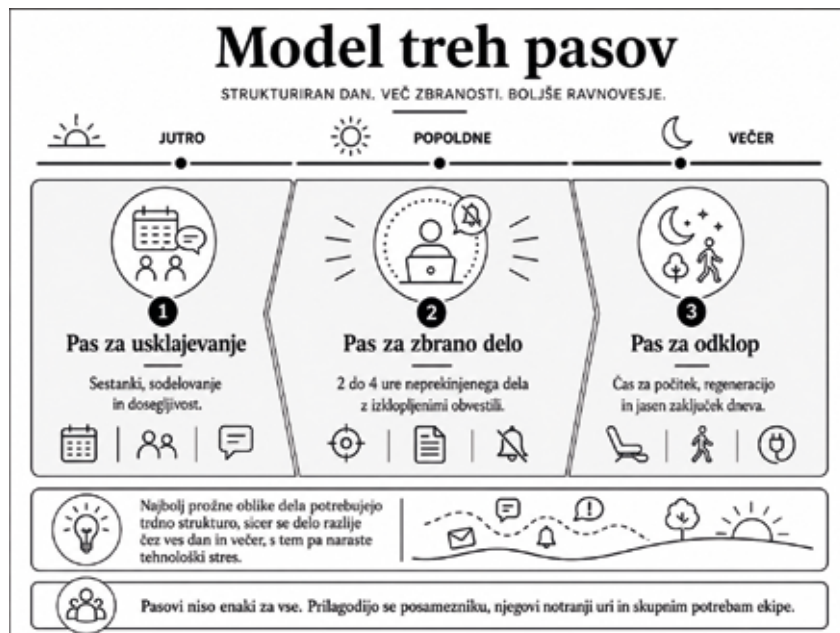
Vse tri smernice stojijo na skupnem temelju, ki ga podjetja najpogosteje

spregledajo: na psihološki varnosti. Brez nje se časovno neodvisno delo sprevrže v tišino, zaščiteni pasovi v osamljenost, jasni cilji pa v pritisk. Zaupanje ni okrasna beseda na oglasni deski, ampak temelj vsakdanjega dela.

Če želite začeti že jutri, storite troje: naj postane sporočilo z rokom pravilo in sestanek izjema; zaščitite vsaj dve uri zbranega dela na dan brez motenj; in namesto ur merite rezultate. Predvsem pa velja, da to niso nasveti za posameznika. Če je dobro počutje odvisno le od samodiscipline zaposlenih, podjetje

dela ni oblikovalo, ampak je odgovornost preložilo nanje. Človeško digitalno delo ni cilj, ampak način, kako delo zasujemo. Delajmo digitalno, a ostanimo ljudje.

Prav zato smo pripravili tudi praktični priročnik *Delaj(mo) digitalno, a ostanimo ljudje*, izdan v okviru projekta, sofinanciranega iz HUD sklada Univerze v Ljubljani. Vabljeni, da si ga brezplačno preberete preko priložene QR kode. ■



Druga smernica je čas in ritem po modelu treh pasov. Prav najbolj prožne oblike dela namreč potrebujejo trdno strukturo, sicer se delo razlije čez ves dan in večer, z njim pa naraste tehnološki stres. Dan zato razdelimo na tri pasove: **pas za usklajevanje**, ko so na vrsti sestanki in dosegljivost; **pas za zbrano, neprekinjeno delo**, dve do štiri ure z izklopljenimi obvestili; in **pas za odklop**. Pasovi niso enaki za vse, ampak se prilagodijo posamezniku in njegovi notranji uri v okviru skupnih potreb ekipe.





Podpisani
pod boljši svet.
Skupaj z vami.

triglav

Skupina Triglav
triglav.eu

Napovednik



Koledar dogodkov GZS

16. september 2026 – spletni dogodek

3. mesečna virtualna kava ZRS: Sponzorstva, donacije, reprezentanca in poslovni vzorci

Pogovarjali se bomo o razlikah med sponzorstvom in donacijo, kdaj govorimo o reklami in kdaj o reprezentanci, davčni in računovodski obravnavi različnih omenjenih poslovnih dogodkov.

17. september 2026 – Avstrijska Koroška

Poslovni obisk slovenske elektroindustrije v Avstriji

Podjetja iz elektroindustrije vabimo na obisk eminentnih podjetij na avstrijskem Koroškem: Infineon, PMS in WTRONIC.

17. september 2026 – spletni dogodek

KCUI Spletni seminar: Adaptivno priporočanje na podlagi uporabniških profilov s primeri dobrih praks

Na spletnem seminarju bomo raziskali, kako sistemi personalizacije oblikujejo uporabniško izkušnjo ter kako nastajajo priporočila, ki jih prejemo pri uporabi digitalnih storitev.

18. september 2026 – spletni dogodek

Brezplačni spletni seminar: ESG po poenostavitvi pravil: manj obveznosti, nič manj poslovnih razlogov

Ali po poenostavitvi pravil ESG za podjetja res ni več pomemben? Manj neposrednih poročevalskih obveznosti ne pomeni manj vprašanj kupcev, bank in dobavnih verig – niti manj poslovnih tveganj in priložnosti.

21. september 2026 – Ljubljana

Orkestrirano agentno programiranje: od specifikacije do delujočega sistema

Delavnica predstavlja sodoben, discipliniran pristop k razvoju programske opreme z umetno inteligenco, kjer človek aktivno orkestrira sodelovanje med jezikovnim modelom in avtonomnim kodirnim agentom – od začetne ideje do delujočega sistema.

22. september 2026 – Verona

Izhodna gospodarska delegacija v Italijo – Verona

Sekcija kamnarjev pri Združenju za inženiring (Gospodarska zbornica Slovenija) vabi predstavnike slovenskih podjetij na izvozno delegacijo v Verono na mednarodni sejem Marmomac 2026 od 22. do 26. septembra 2026.

22. september 2026 – Ljubljana

Semantična priprava podatkov za učinkovitejšo uporabo umetne inteligence

Na delavnici bodo udeleženci na praktičnih primerih spoznali, kako podatke iz preglednic in odprtih formatov nadgraditi v semantično opisane podatke z uporabo URI-jev, RDF, ontologij, povezanih podatkov in poizvedovalnega jezika SPARQL.

22. september 2026 – Orehov Gaj

Meetup članov Sekcije startup in scaleup podjetij: Kaj smo dosegli in kaj nas čaka?

Kaj smo kot startup skupnost v letu 2026 že premaknili? Katere zakonodajne in razvojne spremembe so trenutno na mizi? In predvsem – kaj nas čaka naprej?

22. september 2026 – Ljubljana

Praktična delavnica MDS/IVDR – postopki, pasti in rešitve za distributerje in uvoznike mikro in malih podjetij

Skozi konkretne primere iz prakse bomo obravnavali ključne zahteve MDR in IVDR, najpogostejše izzive ter rešitve za zagotavljanje skladnosti poslovanja.

22. september 2026 – spletni dogodek

Spletna delavnica: Nova uredba EU o embalaži in odpadni embalaži (PPWR)

Nova evropska pravila o embalaži bodo vplivala tudi na podjetja s področja medicinskih tehnologij in zobotehnične laboratorije. Katere nove obveznosti prinaša uredba PPWR in kako se nanje pravočasno pripraviti?

23. – 27. september 2026 – Marseille

Izhodna gospodarska delegacija v Francijo – Marseille

Poslovna delegacija je namenjena slovenskim podjetjem, ki želijo preveriti poslovne in investicijske priložnosti v regiji, vzpostaviti nove poslovne stike ali okrepiti sodelovanje z obstoječimi partnerji na francoskem trgu.

23. september 2026 – spletni dogodek

Ko umetna inteligenca sreča superračunalnike

Pridružite se spletnemu usposabljanju *Ko umetna inteligenca sreča superračunalnike* in spoznajte, kako učinkovito uporabljati superračunalniško infrastrukturo za razvoj, prilagajanje ter izvajanje sodobnih modelov umetne inteligence.

24. – 26. september 2026 – Istanbul

Poslovna delegacija na Furnishing&-Design Istanbul 2026

3. sejem Furnishings & Design Istanbul (FDI), ki ga organizira Federation of Furniture Accociations - MOSFED, bo potekal od 24. do 26. septembra 2026 pod geslom »Oblikovanje se vrača v Istanbul«. Sejem predstavlja edinstveno priložnost za spoznavanje trendov oblikovanja pohištva ter povezovanje s turškimi pohištvenimi podjetji ter oblikovalci.

24. september 2026 – Dravograd

Koroški zaposlitveni in karierni sejem

Na dogodku v dvorani Špic D v Dravogradu se vam bo predstavilo več kot 60 razstavljalcev – delodajalcev iz zasebnega in javnega sektorja iz različnih dejavnosti ter ključnih izobraževalnih ustanov iz lokalnega okolja.

24. september 2026 – Ljubljana

Poslovna srečanja z indijskimi industrijskimi in inženiring podjetji

Indijska podjetja s področij strojništva, kovinskopredelovalne in elektroindustrije, avtomobilskih komponent ter naprednih inženirskih rešitev iščejo nove dobaviteljske verige, partnerje za pogodbeno proizvodnjo, tehnološko sodelovanje in skupne razvojne projekte na slovenskem in evropskem trgu.

25. september 2026 – Ljubljana

BIM in digitalna prihodnost gradbeništva

Strokovna konferenca in otvoritev razstave: BIM in digitalna prihodnost gradbeništva. Od modeliranja do umetne inteligence in robotizacije.

25. september 2026 – Hrastnik

Srečanje članov Zasavske gospodarske zbornice z vodstvom GZS

Zasavska gospodarska zbornica vas vljudno vabi na tradicionalno letno srečanje članov Zasavske gospodarske zbornice z vodstvom Gospodarske zbornice Slovenije, ki bo v petek, 25. septembra 2026, ob 12.00 v Podjetniškem inkubatorju Kompreshaus Hrastnik (Ulica prvoborcev 9, Hrastnik).

28. september 2026 – Ljubljana

Strokovni posvet: Krepitev nadzora nad gradbenimi projekti

Glavna naloga gradbenega nadzora je zagotoviti, da se objekt gradi zakonito, varno, kakovostno in skladno s projektom in dovoljenjem. Kakovosten gradbeni nadzor je ključni element uspešne, varne in učinkovite izvedbe gradbenih projektov.

29. september – 21. oktober 2026 – Ljubljana

Akademija velikih jezikovnih modelov (2. izvedba)

Akademija velikih jezikovnih modelov udeležencem ponuja celovit in praktično naravn vpogled v svet umetne inteligence, temelječe na jezikovnih modelih. Program akademije je razdeljen na 4 module, s poudarkom na praktični uporabi, etičnih vprašanjih ter vplivu tehnologije na kulturo in strategijo organizacij.

29. september 2026 – spletni dogodek

Brezplačna marketinška delavnica: Zakaj vas izberejo?

Zakaj dve podjetji s primerljivo kakovostjo na trgu nista nujno enako uspešni? 29. septembra 2026 ob 9.00 bomo z Darjo Brečko Požnel pogledali, kako blagovna znamka vpliva na vrednost, kredibilnost in zaupanje. Delavnica je brezplačna za člane in nečlane.

29. september 2026 – Nova Gorica

Zaposlovanje tujcev – Novosti, postopki in davčne obveznosti

Predstavljene bodo ključne novosti zakonodaje, možnosti za hitrejše zaposlovanje tujcev ter davčne obveznosti delodajalcev. Dogodek bo hkrati tudi priložnost, da dobite odgovore na konkretna vprašanja iz prakse ter se neposredno pogovorite s strokovnjaki, ki se s tematiko zaposlovanja tujcev srečujejo vsakodnevno.

29. september 2026 – spletni dogodek

Pravni izzivi umetne inteligence: Akt o umetni inteligenci in pravna skladnost UI-rešitev za IKT-podjetja
Cilj spletnega seminarja je udeležencem iz IKT podjetij, ki razvijajo, uvajajo ali uporabljajo sisteme umetne inteligence, predstaviti ključne pravne zahteve, regulatorne trende in praktične obveznosti, ki jih prinaša evropska uredba o umetni inteligenci (AI Act), ter jim pomagati vzpostaviti skladnost pri razvoju in uporabi UI rešitev.

30. september 2026 – Brdo pri Kranju

DACH+S konferenca: Slovenija – obljubljena dežela ali dežela obljub?
Konferenca bo združila visoke predstavnike državnih institucij, gospodarstva in mednarodnih organizacij iz Slovenije in držav DACH. Dogodek bo namenjen poglobljenemu razmisleku o priložnostih, izzivih in prihodnjem razvoju sodelovanja v regiji.

30. september 2026 – spletni dogodek

Uvodna delavnica za uporabo super-računalnika Vega
Udeleženci bodo spoznali osnove dela v superračunalniškem okolju, vključno z dostopom do sistema, uporabo Linuxa, upravljanjem računskih opravil s sistemom Slurm ter dobrimi praksami za izvajanje AI in podatkovno intenzivnih nalog. Delavnica je namenjena začetnikom iz raziskovalnega, gospodarskega in izobraževalnega okolja.

1. oktober 2026 – Ljubljana

Pospeševalnik ESG: Od (prosto-voljne) skladnosti do konkurenčne prednosti

ESG za podjetja ni več le vprašanje poročanja ali regulative. Vse pogosteje vpliva na dostop do financiranja, sodelovanje z večjimi kupci, vključevanje v dobavne verige, izvozne priložnosti in dolgoročno konkurenčnost.

7. oktober 2026 – Portorož

19. Zbor članov ZRS

19. Zbor članov ZRS bo potekal 7. oktobra 2026 v Kongresnem centru Bernardin v Portorožu.

8. – 9. oktober 2026 – Portorož

28. Kongres izvajalcev računovodskih storitev

28. Kongres izvajalcev računovodskih storitev bo potekal 8.-9. oktobra 2026 v Kongresnem centru Bernardin v Portorožu.

8. oktober 2026 – Ljubljana

Poravnava in prilagajanje velikih jezikovnih modelov po meri uporabnika

Na praktični delavnici boste spoznali metode poravnave velikih jezikovnih modelov, zmanjševanja pristranskosti ter prilagajanja njihovega delovanja konkretnim poslovnim izzivom.

9. oktober 2026 – Ljubljana

Vabljeni na Zbor članov GZS – Zbornice MedTech Slovenija

Pridružite se nam na Zboru članov GZS Zbornice MedTech Slovenija, kjer bomo skupaj pregledali ključne aktivnosti in dosežke preteklega leta ter odprli razpravo o izzivih in priložnostih, ki nas čakajo.

14. oktober 2026 – spletni dogodek

STOP PZP – Ne čakajmo na poškodbo

Letošnje strokovno srečanje bo osredotočeno na preventivo in zgodnje ukrepanje – saj je preprečevanje vedno učinkovitejše kot zdravljenje. Predavatelji bodo predstavili najnovejša strokovna priporočila, praktične izkušnje in primere dobre prakse s področja preprečevanja poškodb zaradi pritiska.

15. oktober 2026 – Maribor

HPC Vega za industrijo

Spoznajte, kako lahko superračunalnik HPC Vega pomaga vašemu podjetju pri hitrejši obdelavi podatkov, razvoju rešitev umetne inteligence in optimizaciji poslovnih procesov.

16. oktober – 11. december 2026 – Ljubljana

Šola računovodstva – iz prakse v prakso

Na Zbornici računovodskih servisov organiziramo Šolo računovodstva, namenjeno vsem, ki vstopajo v svet računovodstva ali želijo svoje osnovno znanje utrditi na praktičen in uporaben način.

19. – 21. oktober 2026 – Manchester

Izvozna delegacija v Manchester

V okviru delegacije se boste udeležili poslovne konference in ciljno usmerjenih B2B srečanj z britanskimi podjetji na stadionu Old Trafford, domačem stadionu tamkajšnjega nogometnega kluba Manchester United.



Stalna arbitraža
pri Gospodarski zbornici Slovenije

SLOVENSKA ARBITRAŽNA KONFERENCA 2026

Arbitraža kot odgovor na negotovosti poslovnega okolja

Dobra arbitražna strategija se začne, še preden nastane spor.
Kako do hitrejšega postopka, učinkovite zaščite in odločitve,
ki jo je mogoče tudi uveljaviti?

Odgovori, izkušnje in razprave iz prve roke – na Slovenski
arbitražni konferenci 2026

26. november 2026
GZS, Ljubljana



Podporniki konference

ROJS PELJHAN PRELESNIK
& PARTNERJI

JADEK & PENZA

schönherr
SLOVENIA



SQUIRE
PATTON BOGGS

ŠELIČ &
PARTNERJI

PLAUSTAJNER

LAW FIRM
FATURMENARD

ArbCEE
International Arbitration of Europe and Beyond

Oglejte si vsebino
revije Glas gospodarstva na spletni strani
glasgospodarstva.gzs.si

Postanite del vodilnega glasu slovenskega gospodarstva

Glas gospodarstva je osrednji poslovni medij, ki že več kot tri desetletja povezuje vodilne predstavnike slovenskega gospodarstva, stroko in ključne odločevalce.

Revija prinaša:

- aktualne gospodarske tematike
- poglede priznanih strokovnjakov na gospodarske izzive
- primere dobrih praks iz podjetij
- uporabne nasvete, analize, trende, napovedi
- informacije o aktualnih razpisih in dogodkih

Zakaj oglaševati v reviji Glas gospodarstva?

Ker dosežete najvplivnejše predstavnike slovenskega gospodarstva – vodstva podjetij, strokovnjake in odločevalce.

Kot partner revije glas gospodarstva pridobite:

Tematsko partnerstvo (Partner teme)

Celostna vključitev v osrednjo vsebino izbrane številke: advertorial, izpostavitve logotipa partnerja v tiskani izdaji, dodatne možnosti vizualne izpostavitve znotraj tematskih strani ter digitalna podpora e-novičniku Poslovni tednik in vsebine v digitalni izdaji.

Premium oglasni prostor

Izpostavljene oglasne pozicije v reviji ter dodatne možnosti izpostavitve v digitalnih kanalih.

Doseg vplivne poslovne javnosti

Skupni doseg: več kot 33.000 gospodarstvenikov in odločevalcev prek tiskane izdaje, e-novičnika in družbenih omrežij.

Promocija prek poslovnih kanalov GZS

Vidnost tudi prek poslovnih dogodkov, strokovnih srečanj in komunikacijskih kanalov Gospodarska zbornica Slovenije.

Nagrada za zvestobo

Ob zakupu več objav ali dolgoročnem sodelovanju odobravamo dodatne ugodnosti in popuste.

NASLEDNJA ŠTEVILKA IZIDE 16. oktobra 2026

Rdeča nit številke:

Odpornost, konkurenčnost, rast

Ne zamudite priložnosti, da se predstavite v eni ključnih tematskih številke leta.

Rezervirajte svoj prostor pravočasno.

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana



Odgovorna urednica:

Maruša Boh

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

Grit Ackermann, Antonija Božič Cerar,
Marko Djinović, Ariana Grobelnik, Bojan Ivanc,
Tomaž Kordiš, Tajda Pelicon, Petra Prebil Bašin,
Matej Rogelj, Igor Zorko

Uredništvo:

Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
01 5898 000
urednistvo@glasgospodarstva.si

Trženje oglasnega prostora:

031 285 084, majdi.kosi@glasgospodarstva.si
031 604 469, tomaz.romih@glasgospodarstva.si

Naročila:

narocila@glasgospodarstva.si,

Tisk:

Present, d. o. o.

Datum natisa:

16. 2. 2026

Distribucija:

Pošta Slovenije

ISSN 13183672

Revijo Glas Gospodarstva prejmejo člani GZS brezplačno (1 izvod). Letna naročnina za dodatni izvod je: 96,00 evrov + DDV.
Poština za tujino se zaračuna posebej.

Medij Glas gospodarstva izdajatelja Gospodarske zbornice Slovenije, s sedežem v Ljubljani, Dimičeva 13, je vpisan v razvid medijev, ki ga vodi Ministrstvo za kulturo, pod zaporedno številko 516.

Revija je natisnjena na papirju:

SORA QUALITY
PAPER
by GORICANE

Papirnica GORIČANE ima vzpostavljen certificiran sistem ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 in FSC® ter PEFC sistem zagotavljanja trajnega gospodarjenja z gozdovi.

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na rastlinski osnovi.

Foto na naslovnici: Depositphotos



EXPO

VIPAVSKA DOLINA

Občina Ajdovščina vabi zainteresirane
vlagatelje posameznih delov projekta
k sodelovanju.

Projekt je zasnovan kot vstopno mesto v
Vipavsko dolino, ki na odlični lokaciji
obiskovalcem in domačinom nudi skupek
doživetij iz raznolike ponudbe
rajske doline.

- RESTAVRACIJA
- BUTIČNI HOTEL
- KONGRESNA DVORANA
- PROSTOR DOŽIVETIJ
- TRŽNICA OKUSOV VIPAVSKE DOLINE
- VINOTEKA
- TURISTIČNE INFORMACIJE
- RAZSTAVNI PROSTOR LOKALNIH PROIZVODOV

Bogdan Česnik,
direktor Regijske razvojne agencije ROD Ajdovščina

✉ bogdan.cesnik@rra-rod.si
☎ 070 952 893



Že 80 let premikamo meje za bolnike.

Smo Sandoz,
vodilno farmacevtsko
podjetje v svetu za generična
in podobna biološka zdravila.
In smo Lek, pionirji farmacevtske industrije
v Sloveniji.

Naša strast so odličnost in vrhunska kakovost zdravil.
Navdušujejo nas biotehnološki postopki za razvoj in
proizvodnjo podobnih bioloških zdravil ter najvišji standardi
farmacevtske proizvodnje.

SANDOZ



Lek farmacevtska družba d. d.
Verovškova ulica 57
1526 Ljubljana, Slovenija
www.lek.si