

naše glasilo



OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA NOVO MESTO



Poštšina plačana pri pošti
8103 Novo mesto

Glasilo
Območne obrtno-podjetniške
zbornice Novo mesto

junij 2026, številka 1, leto XLIII



- Novo vodstvo in organi zbornice za mandat 2026-2030
- Podjetniški večeri 2026 - novi podjetniški navdihi
- Svetovanje: Izzivi pri obračunavanju plač
- Zunanji svetovalci OOZNM
- Finančni svetovalci NLB
- Mednarodne strokovne ekskurzije na Malto, Slovaško in v Beograd
- Aktivnosti ZUOP in KMP
- Podjetniška zgodba o uspehu: Robert Zupančič, RHI in Z Mobil
- Mladi podjetnik in inovator Matej Mohorčič, DEMVOL

Spoštovane obrtnice in podjetnice, spoštovani obrtniki in podjetniki,

z veliko hvaležnostjo in odgovornostjo sem sprejel zaupanje, ki ste mi ga izkazali s soglasno izvolitvijo za predsednika naše zbornice. Prevzeti vodenje po kar 14-letnem predanem in uspešnem mandatu Mojce Črtalič je čast, hkrati pa obveza, da dobro delo nadaljujemo, ga nadgradimo in usmerimo v prihodnost, ki jo narekujejo novi izzivi, nova gospodarska situacija in nove potrebe obrtnikov in podjetnikov.

Ko sem pred skupščino predstavil svoj program, sem izhajal iz prepričanja, da je moč naše zbornice v povezovanju, strokovnosti in jasni viziji. V naslednjem mandatu želim skupaj z ostalimi ustvariti pogoje, v katerih bo dolenjsko obrtništvo in podjetništvo še naprej raslo, se razvijalo in ostalo temelj gospodarske moči naše regije.

Z izjemnim ponosom, pa tudi z globokim občutkom odgovornosti, stopam pred vas kot novi predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Novo mesto. Iskreno se zahvaljujem za izkazano zaupanje in podporo, ki ste mi jo namenili z izvolitvijo za vodenje naše zbornice v mandatnem obdobju 2026-2030. Vaše zaupanje zame **ni le osebna čast, je predvsem jasna zaveza**, da bom z vso svojo energijo, znanjem in izkušnjami zastopal interese obrtništva in podjetništva na Dolenjskem.

Na tem mestu se želim iskreno zahvaliti dosedanjim predsednici in celotni ekipi za njihovo neprecenljivo delo, trud in stabilno vodenje organizacije v preteklih letih. Postavili smo trdne temelje, na katerih lahko samozavestno gradimo prihodnost.

Čestitam tudi vsem novoizvoljenim članom upravnega in nadzornega odbora ter članom upravnih odborov sekcij. Svet okoli nas se spreminja hitreje kot kadarkoli prej. Obrtniki in podjetniki se vsakodnevno soočamo z administrativnimi ovirami, kadrovske stiskami, davčnimi pritiski in tehnološkimi transformacijami. Trdno verjamem, da bomo kot usklajena ekipa uspešno premagali izzive, ki so pred nami.

Ob tem pa naj dodam še nekaj, kar me navdaja z optimizmom: **zastavljen smel načrt dela in aktivnosti za leto 2026** se je že v prvem polletju začel uresničevati v izjemnem obsegu. Poleg izvedbe volilnih postopkov v sekcijah na več kot 26 sejah ter obširnih priprav na volilno skupščino smo uspešno izpeljali **sklop treh tematskih Podjetniških večerov 2026**, dve strokovni ekskurziji v tujino — avtoserviserjev v Brno ter kovinarjev in ostalih članov v Beograd — ter še **strokovno ekskurzijo na Malto in križarjenje po Sredozemlju**. Izvedli smo tudi krajše seminarje z odvetniškimi in pravnimi svetovalci ter **finančni webinar**, ki so vsi pritegnili lepo število udeležencev.



Avgust Bučar

Ob tako pestri in kakovostni ponudbi aktivnosti si iskreno želim in pričakujem še **večjo odzivnost, udeležbo in sodelovanje**, saj je prav aktivno članstvo tisto, kar daje zbornici moč in smisel.

Drage članice in člani, z ostalimi člani UO in vsemi, ki ste posredno in neposredno vključeni v delovanje, v mandat stopimo samozavestno, povezano in z jasnim ciljem: ustvariti pogoje, v katerih bosta dolenjska obrt in podjetništvo še naprej cvetela!

Verjamem, da bomo s povezanim delom, odprtim dialogom in skupno vizijo ustvarili pogoje, v katerih bo dolenjska obrt in podjetništvo še naprej uspešno, prepoznavno in razvojno naravnano.

Skupaj smo močnejši. Zbornica niso le pisarne in vodstvo – zbornica ste vi, naši člani. Vaše pobude, vaše kritike in vaši predlogi bodo gonilna sila mojega mandata. Moja vrata bodo za vas vedno odprta.

Avgust Bučar
predsednik OOO Novo mesto

PRENOVLJENA SPLETNA STRAN

POSTANITE VIDNI ČLAN

Oglašujte vaše podjetje, izdelke in storitve na

<https://ooz-novomesto.si/>



Spoštovane članice in člani,

skoraj ne morem verjeti, da je minilo že 14 let, odkar sem postala prva predsednica OOOZ Novo mesto. V veliko čast in ponos mi je bilo voditi tako pomembno organizacijo skozi različna časovna obdobja, polna gospodarskih, političnih in zdravstvenih izzivov, ter jo pripeljati in ohranjati med najpomembnejšimi in najvidnejšimi območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami v Sloveniji.

Ponosna sem na vse, kar nam je v teh letih uspelo doseči skupaj. Naša zbornica je rasla, se razvijala in utrjevala svoj ugled, pri čemer ste bili prav vi – članice in člani – njena največja moč in navdih.

Z veseljem in zaupanjem predajam nadaljnje vodenje zbornice svojemu dosedanjemu podpredsedniku g. Avgustu Bučarju. Iskreno mu želim veliko uspeha, modrosti in poguma pri nadaljnjem delu ter verjamem, da bo zbornico popeljal na še višjo

raven tako v lokalnem kot tudi v državnem prostoru.

Hvala vam, da smo lahko skupaj gradili zgodbo uspeha, dosegali pomembne mejnike, stkali številna prijateljstva in skupaj doživeli nešteto nepozabnih trenutkov. Ti spomini in izkušnje bodo z menoj ostali za vedno.

Ob tej priložnosti se vam iz srca zahvaljujem za zaupanje, podporo in sodelovanje skozi vsa ta leta.



Želim vam veliko poslovnih uspehov, osebnega zadovoljstva ter vse dobro na vaši nadaljnji poti.

*S spoštovanjem in iskreno hvaležnostjo,
Mojca Črtalič*

Na 1. seji skupščine izvoljeno novo vodstvo zbornice za mandat 2026-2030

Skoraj polovica novih predstavnikov članov v organih vodstva in sekcij

Emilija Bratož, direktorica

Na Območni obrtno-podjetniški zbornici Novo mesto je bila v sredo, 27. maja 2026, izvedena 1. volilna in ustanovna seja skupščine, na kateri smo potrdili 28 novih poslancev skupščine za mandat 2026-2030 ter razrešili poslanca prejšnjega mandata.

Skupščino sestavljajo izvoljeni oziroma imenovani poslanci izmed članov zbornice po naslednjem ključu: 20 poslancev strokovnih sekcij, med njimi predsednik in dva podpredsednika zbornice, ter 8 poslancev, imenovanih s strani občin, ki so povezovalni člen med zbornico in občinami. Tako skupščino OOOZ Novo mesto za mandatno obdobje 2026-2030 sestavlja 28 poslancev.

Poslanci, imenovani s strani občin, so:

- 1. Mestna občina Novo mesto:**
Boštjan GABERC, MIKROGRAFIJA d.o.o.
- 2. Občina Dolenjske Toplice:**
Matej NOVAK, RICH COMPUTERS d.o.o.
- 3. Občina Mirna Peč:**
Leopold MIHELIČ, DOM-M d.o.o.



Novo vodstvo s članoma Nadzornega odbora



Poslanci skupščine 2026-2030 z direktorico

4. Občina Straža:

Marjan IRT s.p.,
vzdrževanje vozil

5. Občina Šentjernej:

Peter ŠTEMBERGER,
VODATEH d.o.o.

6. Občina Šmarješke Toplice:

Stane PIRKOVIČ s.p.,
Gostišče Pri dediju

7. Občina Škocjan:

Dušan MOJSTROVIČ s.p.,
MIZARSTVO MOJSTROVIČ

8. Občina Žužemberk:

Jože MOHORČIČ,
MOHORČIČ Transport d.o.o.

V nadaljevanju so potekale **volitve novega vodstva zbornice**, predsednika in članov upravnega odbora ter članov nadzornega odbora.

Za novega predsednika je bil soglasno izvoljen samostojni podjetnik **Avgust Bucar**, ki je s tem dobil priložnost, da v naslednjem mandatu nadgradi 14-letno uspešno vodenje gospe Mojce Črtalič ter **delovanje usmeri k novim ciljem in razvoju zbornice**.

PROGRAM DELOVANJA IN RAZVOJA ZBORNICE

je predstavil poslanec skupščine in v njem **poudaril 5 bistvenih področij:**

- 1. Zastopanje interesov in stabilno poslovno okolje** (aktivno sodelovanje z lokalno skupnostjo in odzivnost na zakonodajo, z rednim obveščanjem članov na pomembnih področjih (davki, delovno-pravna zakonodaja, gospodarsko pravo ...))
- 2. Razvoj kadrov in promocija poklicev** (krepitev sodelovanja s šolami, podjetji in mladimi s poudarkom na deficitarnih poklicih, ki so hrbtenica številnih obrtnih dejavnosti v vaših podjetjih).
- 3. Digitalna transformacija in inovacije** (pomoč članom pri prehodu na e-poslovanje, uvedba umetne inteligence)
- 4. Povezovanje, mreženje in izobraževanje** (krepitev dela v sekcijah prek strokovnih ekskurzij in izobraževanj po meri, nadaljevanje uspešnega cikla podjetniških večerov ter drugih izobraževanj in usposabljanj, aktivna udeležba na regijskih srečanjih obrtnikov, sodelovanje z institucijami podpornega okolja)

5. Storitve za člane in spot točka

(izboljšanje dostopnosti pravnega, davčnega in poslovnega svetovanja, zagotavljanje učinkovitih storitev registracije in svetovanja na točki SPOT Svetovanje in SPOT Registracija za hitrejšo ustanavljanje in razvoj podjetij)

Ob izvolitvi je novi predsednik poudaril, da naj vsi izvoljeni stopijo v mandat samozavestno, povezano in z jasnim ciljem v okviru zbornice ustvariti pogoje, v katerih bosta dolenska obrt in podjetništvo še naprej uspešna.

Za podpredsednika sta bila imenovana in potrjena **Gregor Merlin**, GPI Tehnika d.o.o., in **Tomislav Bogovič**, Mizarstvo Bogovič d.o.o.





Upravni odbor OOZNM 2026-2030

V **upravnem odboru** so v skladu s statutom OOZ Novo mesto predsedniki sekcij, predhodno izvoljeni na volilnih zborih sekcij, v skladu z razpisom volitev v organe vodenja OOZ Novo mesto:

1. **Janez Kranjc**, predsednik sekcije avtoserviserjev (Žužemberk)
2. **Boris Travižan**, predsednik sekcije za promet (Novo mesto)
3. **Gregor Merlin**, predsednik sekcije gradbincev (Novo mesto)
4. **Jure Mlakar**, predsednik sekcije elektro dejavnosti (Žužemberk)
5. **Mojca Kikelj**, predsednica sekcije za gostinstvo in turizem (Straža)
6. **Robert Dulc**, predsednik sekcije instalaterjev energetikov (Škocjan)
7. **Avgust Bučar**, predsednik sekcije kovinarjev (Dolenjske Toplice)
8. **Tomislav Bogovič**, predsednik sekcije lesnih strok (Novo mesto)
9. **Matejka Kužnik Mavsar**, predsednica sekcije frizerjev in kozmetikov (Novo mesto)
10. **Marta Ilovar**, predsednica sekcije tekstilcev (Šmarješke Toplice)
11. **Matjaž Bevc**, predsednik sekcije nerazvrščenih (Šentjernej)

V nadzorni odbor so bili izvoljeni **Radovan Trifković, Andrej Papež in Andreja Žnidaršič**, na 1. konstitutivni seji NO dne, 5.6.2026 pa so za predsednico ponovno imenovali **Andrejo Žnidaršič** in **Radovana Trifkovića** za podpredsednika.

Poslanci so nov tretji 4-letni mandat potrdili tudi dosednji direktorici **Mag. Emiliji Bratož**, ki bo še naprej skrbela za realizacijo vseh nalog in sklepov organov vodenja, hkrati pa se usmerila v razširitev palete projektnega delovanja za obrtnike in podjetnike v Sloveniji in mednarodno, nadaljevala razvoj svetovalnih in tržnih

storitev, omogočala aktivno strokovno delovanje strokovnih sekcij, Kluba mladih podjetnikov in Združenja upokojenih obrtnikov. OOZ Novo mesto bo krepila sodelovanje in delovala povezovalno z drugimi regijskimi območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami, Gospodarsko zbornico Dolenjske in Bele krajine, Razvojnim centrom Novo mesto in drugimi podpornimi organizacijami na področju obrti in podjetništva v regiji JV Slovenija.

Kdo zastopa OOZ Novo mesto na OZS

V široki mreži aktivno delujočih članov je sicer še 87 izvoljenih članov v upravnih odborih sekcij, prav tako ima novomeška območna obrtno-podjetniška zbornica **18 poslancev v sekcijah pri krovni organizaciji OZS**, 8 članov upravnega odbora sekcije na OZS, med njimi celo enega predsednika in dva podpredsednika sekcije: Predsednik sekcije plastičarjev na OZS je **Matjaž Bevc**, Plastika BEVC d.o.o., podpredsednik sekcije instalaterjev – energetikov **Matej DULC**, Instalacije DULC d.o.o., podpredsednik sekcije avtoserviserjev pa **Zdravko KLEVIŠAR** – s.p..

Člani UO sekcij pri OZS so:

1. **Avgust BUČAR**, sekcija kovinarjev pri OZS
2. **Matjaž BEVC**, sekcija plastičarjev – predsednik
3. **Zdravko KLEVIŠAR**, sekcija avtoserviserjev – podpredsednik
4. **Matej DULC**, sekcija instalaterjev – energetikov – podpredsednik
5. **Andrej PAPEŽ**, sekcija instalaterjev – energetikov
6. **Tomislav BOGOVIČ**, sekcija lesnih strok
7. **Fanika GODEC**, sekcija tekstilcev
8. **Deni GUCULOVIC**, sekcija slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev

Nacionalna vpetost na krovnem nivoju pomeni, da je zbornica s svojimi predstavniki med aktivnejšimi v celotni mreži 61 območnih zbornic v Sloveniji. V novem mandatu želimo, da bo njihov glas še bolj jasno izražen v strokovnih krogih v regiji in v državi.

Mandat, ki nam je na različnih nivojih in vlogah zaupan, razumemo kot potrditev, da smo na pravi poti, hkrati pa kot obvezo, da v naslednjih letih delujemo še bolj povezano, premišljeno in razvojno usmerjeno v korist članstva.



ČLANI UO SEKCIJ in POSLANCI SKUPŠČINE pri OOOZ NOVO MESTO za mandat 2026-2030



SEKCIJA AVTOSERVISERJEV (16.4.2026)

1. **Janez KRANJC** (predsednik, poslanec skupščine)
2. **Zdravko KLEVIŠAR** (podpredsednik, poslanec skupščine)
3. Marjan IRT
4. Robert KAVŠEK
5. Borut KOVAČIČ (Vulkanizatorstvo Kovačič d.o.o.)
6. Gregor PALČIČ (AGP Cars d.o.o.)
7. Andrej ŠENICA

SEKCIJA ZA PROMET (16.4.2026)

1. **Boris TRAVIŽAN** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Anton BOBIČ (podpredsednik)
3. Jože DEŽELAN
4. **Primož GAZVODA** (poslanec skupščine)
5. Marjan GORNIK
6. Matej HREN
7. Robert ŠALEHAR

SEKCIJA GRADBINEV (14.4.2026)

1. **Gregor MERLIN** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Marko BELE, podpredsednik
3. Janez KOVAČIČ
4. Emil MEŠIČ
5. Leopold MIHELICH
6. Gregor LUZAR
7. **Aleš ŠOBAR** (poslanec skupščine)
Anton HRASTAR (poslanec skupščine)* ni član UO

SEKCIJA KOVINARJEV (14.4.2026)

1. **Avgust BUČAR** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Boštjan GAŠPERŠIČ
3. Mladen GOLOVRŠKI
4. Aleksander MAGNIK
5. Matej MEDIC
6. Robert PERIC
7. **Nejc REPŠE** (REMOS d.o.o.) - podpredsednik, poslanec skup.

SEKCIJA FRIZERJEV IN KOZMETIKOV (20.4.2026)

1. **Matejka MAVSAR KUŽNIK** (predsednica)
2. **Renata PETERLE** (podpredsednica, poslanka skupščine)
3. Rudi REDEK
4. Mirjam ROMIH KAŠČEK
5. Darja KREVS
6. Andreja SMODIŠ
7. Lili ŠILER

SEKCIJA NERAZVRŠČENIH (15.4.2026)

1. **Matjaž BEVC** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Andreja ŽNIDARŠIČ (podpredsednica)
3. Anita AVBAR SALOPEK
4. Zoran ERCEGOVČEVIČ
5. Anton FABJAN
6. **David FINK**, poslanec skupščine
7. Radovan TRIFKOVIČ

SEKCIJA LESNIH STROK (13.4.2026)

1. **Tomislav BOGOVIČ** (predsednik)
2. **Mojca BADOVINAC** (podpredsednica in poslanka skupščine)
3. Dušan MOJSTROVIČ
4. Anton CVELBAR
5. Robert FLORJANČIČ
6. Luka BRULC (BARLES Aleš Brulc s.p.)
7. Andrej REDEK

SEKCIJA ELEKTRO DEJAVNOSTI (7.5.2026)

1. **Jure MLAKAR** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Drago HOČEVAR (podpredsednik)
3. Andrej KMET
4. Matjaž PALČIČ
5. Peter ŠTEMBERGER - Vodateh d.o.o.

SEKCIJA INSTALATERJEV - ENERGETIKOV (5.5.2026)

1. **Robert DULC** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Matej DULC (podpredsednik)
3. Franci BUČAR
4. Gregor GOLOB – Lufis
5. Tehvudin KANTAREVIČ
6. Domen MUHIČ (instalaterstvo Marko Muhič s.p.)
7. Andrej PAPEŽ – Ensi d.o.o.

SEKCIJA ZA GOSTINSTVO IN TURIZEM (23.4.2026)

1. **Mojca KIKELJ** (predsednica, poslanka skupščine)
2. Stane PIRKOVIČ (podpredsednik)
3. Danijel DEŽMAR
4. Ana Marija GORENC (KNM Travel d.o.o.)
5. Borut JAKŠE
6. Manca KUŠLIJAN
7. Miroslav MILENKOVIČ (Okrepčevalnica Gedžo d.o.o.)

SEKCIJA TEKSTILCEV (15.4.2026)

1. **Marta ILOVAR** (predsednica, poslanka skupščine)
2. Fanika GODEC, podpredsednica
3. Renata NOVAK
4. Mirjam DUH
5. Urška GLIHA, SIVILI d.o.o.

KLUB MLADIH PODJETNIKOV (9.4.2026)

1. **Tara KLEVIŠAR** (predsednica, poslanka skupščine)
2. Leo Andolšek, podpredsednik
3. Mija Medle
4. Tim Medle
5. Andraž Pavlin
6. Žan Rožman
7. Sara Zupančič

ZDRUŽENJE UPOKOJENIH OBRTNIKOV (26.3.2026)

1. **Jože BEVC** (predsednik, poslanec skupščine)
2. Zdenko ANTONČIČ
3. Jožef DULC (podpredsednik)
4. **Marta MEDLE** (poslanka skupščine)
5. Edi DROBNIČ
6. Zvonka KOBE
7. Jože MIKLIČ

Podjetniški večeri 2026

Navdih, znanje in nova poznanstva za obrtnike in podjetnike

Nina Cimprič in Domen Čampa, LILU digital

Že lani smo s Podjetniškimi večeri dokazali, da je v novomeški podjetniški skupnosti velik apetit po kakovostnih, praktičnih izobraževanjih, ki se dotaknejo ne le strokovnih znanj, temveč predvsem človeka - podjetnika. Letos smo ta format nadgradili in v sodelovanju z Zavodom Podjetni.si, s sofinanciranjem Mestne občine Novo mesto in s podporo NLB banke organizirali novo serijo treh večerov - Podjetniške večere 2026.

Zasnovani so bili kot celota - kot pot, ki vodi od notranje stabilnosti, prek prodajne jasnosti, do konkretne učinkovitosti in poslovnih rezultatov. Vsak večer je osvetlil drug vidik podjetništva, skupaj pa so ustvarili močno kombinacijo znanj, navdiha in praktičnih orodij, ki jih podjetnice in podjetniki lahko uporabijo takoj in dolgoročno - za osebno in poslovno rast. V nadaljevanju je povzetek vsakega od treh večerov.

1. večer: Prodaja, finance in marketing

Tri področja, ki morajo delovati kot eno

Četrtek, 19. marca 2026, OOO Novo mesto

Večina podjetij prodajo, finance in marketing obravnava ločeno. Prav temu je bil posvečen prvi Podjetniški večer 2026. Pogovor je vodila moderatorica Katja Cimermančič.

Finance so temelj, ne stranska zadeva

Finančna svetovalka **Tereza Klemenšek** je pogovor začela z izhodiščem, ki mnoge podjetnike malce zbode, a je nujno: vsako uspešno podjetje točno ve, koliko denarja pride in kam gre. Majhni podjetniki ta sistem pogosto vzpostavijo prepozno ali pa sploh ne. Brez jasnega finančnega pregleda je vsaka prodajna odločitev zgolj ugibanje.

Posebej odmevno je bilo njeno opozorilo o zamegljeni meji med poslovnimi in osebnimi financami pri samostojnih podjetnikih. Dolgoročna posledica je, da podjetnik sploh ne ve, ali podjetje preživlja samo sebe. Dodala je vprašanje, ki bi si ga moral zastaviti vsak: kaj se zgodi, če en, dva ali tri mesece ne bom mogel delati?

„Računovodja se v našem avtu vozi v prtljažniku in gleda nazaj. Mi smo za volanom in vozimo naprej.“

Tereza Klemenšek, finančna svetovalka

Prodaja ni samo prodajalčeva naloga

Petra Knez Bahor, poslovna svetovalka in specialistka za prodajne procese, je prinesla enega najmočnejših vpogledov večera: **v vsakem podjetju prodajamo vsi - od receptorke do logista**. To ni kliše. To je realnost, ki jo uspešna podjetja živijo, manj uspešna pa jo pogosto prezrejo.

Petra je razložila, zakaj so ključni kazalniki uspešnosti v prodaji tako temeljnega pomena: brez merjenja ne vemo, koliko klicev je potrebnih za en sestanek, koliko sestankov za eno prodajo. Brez teh podatkov upravljamo s strahom ali z upanjem - oboje je slab poslovni model. Prav tako je opozorila na pogost pojav prehitrega pošiljanja ponudb: prodajalci pošljejo ponudbo, preden so sploh ugotovili, kaj

stranka dejansko potrebuje, s čimer zamudijo priložnost za gradnjo odnosa.

”

„Strategija upanja ni strategija. Tistega, česar ne merimo, ne moremo upravljati.“

Petra Knez Bahor, poslovna svetovalka

Marketing ni strošek - je investicija

Špela Kovačič, direktorica oglaševalske agencije SKreativa, je opozorila na eno najpogostejših napak: **ko pride kriza, je marketing prvo, kar podjetja odrežejo - ravno takrat, ko bi morali investirati v prihodnje stranke**.

Njena teza: dober marketing je prodajnik, ki dela 24 ur na dan. Ko je dobro zastavljen, prihajajo stranke predhodno ogrete - prodajnik ne začneja z ničle, ampak nadaljuje tam, kjer ga je marketing pustil. To skrajša prodajni cikel in zmanjša pritisk na prodajnika. Osebna blagovna znamka pri tem ni izjema: ustvarjamo jo, četudi se tega ne zavedamo.

2. večer: Komunikacija, vzorci in energija

Tri poti do boljšega vodenja sebe in drugih

Sreda, 22. aprila 2026, OOO Novo mesto

Komunikacija, osebni vzorci in energija na delovnem mestu so teme, ki so se na prvi pogled zdele raznolike, a so skupaj tvorile jasno sporočilo: sprememba se začne z opazovanjem samega sebe. Vsak predavatelj je delil svojo zgodbo.



Komunicirati zna vsak - zavestno pa malokdo

Bernarda Bizjak, strokovnjakinja za zavestno komunikacijo, je postavila uvod z mislijo, ki je ostala v zraku ves večer: **strokovnost vam prinaša znanje, komunikacija pa vam prinaša stranke in odnose**. Podjetja vlagajo ogromno v izdelke, procese in certifikate - a ko pride do pogovora s stranko ali zaposlenim, pogosto "pade" vse skupaj. Zavestna komunikacija ni zgolj vljudnost. Gre za upravljanje celotnega procesa - od tega, kaj rečemo, do tega, kako to rečemo, in ali smo preverili, da je sogovornik sporočilo sploh razumel. Eden od primerov, ki ga je dvorana takoj prepoznala: prodajna ekipa pošilja ponudbe, ne da bi vprašal stranko po proračunu - iz strahu, da bi bilo vprašanje neprimerno. Ko so to začeli početi, je stranka odgovorila: »Tega pa še nihče ni vprašal.« In razkrila znesek, ki je presegel pričakovanja. Zavestna komunikacija pomeni tudi, da znamo jasno in spoštljivo reči NE, ne da bi pri tem uničili odnos.

”

„Ni pomembno samo KAJ, ključno je tudi KAKO - in ali smo preverili, da je sporočilo prišlo tja, kamor je bilo namenjeno.“

Bernarda Bizjak,
strokovnjakinja za
zavestno komunikacijo

Bizjakova je hvaležna za priložnost, da je kot predavateljica s podjetniki delila pomen zavestne komunikacije. V sodobnem poslu namreč ni več dovolj, da v delovno okolje prinesemo le strokovno znanje. Rezultati se zgodijo takrat, ko si upamo priti v podjetje **z glavo in s srcem, saj** s tem drastično zmanjšamo stres in tiho izgorelost zaposlenih.

Skrb za psihično odpornost ekipe pa je več kot le dobra popotnica za posel - je tudi del zakonsko obvezne **Promocije zdravja na delovnem mestu**, ki jo uspešni podjetniki vse pogosteje izkoristijo kot strateško prednost. Pred nami so namreč zahtevni poletni meseci, ko lovljenje rokov in dopusti prinašajo dodatne obremenitve.

Prav za to obdobje je za člane OOOZ Novo mesto oblikovala prilagodljive, časovno in cenovno dostopne module pod krovnim imenom **„Poletni mentalni reset“** (meditacije, coachingi in protistresne delavni-

ce), ki manjšim kolektivom prinašajo takojšnjo regeneracijo, podjetju pa davčno priznan strošek.

Dodaja zahvalo vsem udeležencem za pozornost ter vodstvu OOOZ Novo mesto za zaupanje in poudarja: „Stopimo v poletje z zbrano glavo in mirnim srcem!“

Vzorci, ki jih nismo izbrali, a jih živimo vsak dan

Mag. Peter Babarovič, mentor in predavatelj s področja vodenja samega sebe, je odprl temo z mislijo, ki je sprva zvenela filozofsko, a je postala izjemno praktična: **85 do 95 % naših odločitev ne sprejema zavest, ampak nezavedni del uma, ki deluje po vnapij zapisanih programih**. Ti vzorci se vtisnejo od rojstva do dvanajstega leta - brez razmisleka.



Peter je svojo zgodbo povedal brez olupševanja: bankrot, dolgovi, brezposelnost. Terapevtka mu je rekla: »Sam si si kriv.« Namesto jeze si je zastavil vprašanje - ima prav? Ugotovil je, da ima. Ko je to sprejel, se je začela sprememba. Odrasel slon ostane ujetnik tanke vrvi, ker je nekoč verjel, da se ne more osvoboditi. In praktični namig, ki si ga je dvorana zapomnila: 1,01 na potenco 365 je 37,8. Vsak dan za en odstotek bolje - in čez leto dni ste drugačen človek.

”

„Definicija norosti? Ponavljanje ene in iste stvari in pričakovanje drugega rezultata.“
mag. Peter Babarovič,
coach in predavatelj

Energija ni stvar motivacije - je stvar biologije

Tina Gregorčič, strokovnjakinja za zdravje in energijo na delovnem mestu, je začela z dvema vprašanji: koliko izmed prisotnih se večkrat dnevno počuti utrujeno? In koliko vas dela več kot dve do tri ure brez premora? Obe vprašanji sta v dvorani sprožili večino dvignjenih rok.



Telo deluje v fizioloških valovih - ima energijo, ki jo porabi, nato pa potrebuje odmor, da se energija obnovi. Ko ta cikel prekinjamo, ne postanemo produktivnejši; postanemo počasnejši, naše odločitve so slabše in potrpljenje krajše. Odmor ni nagrada za opravljeno delo - je pogoj, da je delo sploh opravljeno dobro. Tina je dvorano popeljala skozi kratek aktivni odmor - deset minut, ki smo jih vsi začutili kot koristne.

”

„Ne potrebujemo več časa. Potrebujemo dobro pavzo, v kateri bomo nabrali energijo in nadaljevali tam, kjer si želimo.“

Tina Gregorčič,
strokovnjakinja za
energijo na delovnem mestu

3. večer: Osebna učinkovitost, digitalna orodja in odzivi na spremembe

Večer, ki je pustil pečat

Sreda, 20. maja 2026, OOOZ Novo mesto

Zakaj postajamo v svetu hiperpovezanosti vse bolj osamljeni? Kaj nas mačje vedenje uči o vodenju? Kako narediti spletno stran, ki res prodaja? In zakaj LinkedIn ni le digitalna vizitka? Štirje govorci, štiri zelo različne teme, ena skupna nit: kako delati pametneje in bolj človeško hkrati.



Epidemija osamljenosti: kako ohraniti človečnost v digitalnem svetu

Prof. dr. Dan Podjed, antropolog z ZRC SAZU, je odprl večer z ekskluzivnim predavanjem, ki je v sobo prineslo tišino. Njegova teza je bila preprosta, a nadvse resna: **postali smo hiper povezani na daljavo in hkrati bolj osamljeni kot kadarkoli.** Kar tretjina najstnikov se danes pogovarja s klepetalniki namesto s prijatelji - tudi v težkih trenutkih.

Mobilni telefoni so v osnovi sledilne naprave, je dejal Podjed - »črne škatlice«, pri katerih niti baterije ne moremo zamenjati sami. Odvisnost od tehnologije je strmo porasla v generaciji, rojeni med 2010 in 2015. Dnevni čas druženja otrok se je v zadnjih dveh desetletjih skrčil s 150 na zgolj 60 minut.

„Sreče ne najdeš v sebi, temveč ob sebi.“
prof. dr. Dan Podjed,
antropolog, ZRC
SAZU



Poslovna modrost po mačje: tisto, kar vemo, a ne delamo

Simona Lobnik Ambrožič, direktorica agencije EVRA in psihodinamska coachinja, je predavanje zasnovala na nenavadnem, a izjemno učinkovitem izhodišču: mačjem vedenju kot metafori za vodenje. Mačke delujejo instinktivno, a nenehno prilagajajo vedenje okolju. **Mačka strategijo, ki ne deluje, takoj opusti in preizkusi novo. Ljudje to počnemo precej težje.** Posebej odmeven je bil premislek o tem, kako vodilni pogosto ravna po vzorcih iz preteklosti, ne glede na to, ali ti vzorci sploh delujejo.



„Nezavedni vzorci nas vodijo bolj, kot si radi priznamo. Mačka se ne sprašuje, zakaj lovi. Mi pa bi se morali včasih vprašati, zakaj počnemo to, kar počnemo.“
Simona Lobnik
Ambrožič, EVRA

Sestavine prodajne spletne strani

Nina Cimprič iz podjetja Lilu Digital je predstavila rezultate ankete, v kateri so člani OOB Novo mesto ocenjevali prisotnost lastnih podjetij na spletu. Rezultati so bili zaskrbljujoči: od 28 vprašanih jih 75 % podjetij ima spletno stran, a le trije menijo, da jim prinaša stranke. Ostali spletno stran imajo zato, ker jo ima danes že vsak.



„Najhitrejši in najbolj zanesljiv način za prodajo prek interneta je oglaševanje - a brez dobre ponudbe in dobre prodajne strani ne pomaga nič.“
Domen Čampa,
Lilu Digital

To ni naključje. Večina spletnih strani je digitalnih vizitk brez jasnega cilja. Domen Čampa, strokovnjak za internetno prodajo je razkril "recept" za prodajo preko spleta:

1. jasan cilj (npr. klic, izpolnitev obrazca, prodaja), 2. jasno sporočilo v prvih petih sekundah, 3. ponudba opisana kot rešitev in ne seznam storitev, 4. reference strank in 5. jasan poziv k akciji. Strani z vsaj tremi preverjenimi mnenji v povprečju dobijo 40 % več povpraševanj. Ključno sporočilo: na drugi strani ekrana je vedno človek, ki išče rešitev. Pokažite mu, da ste vredni njegovega zaupanja, in ga po korakih vodite k odločitvi.



LinkedIn: strateška prisotnost, ki prinaša posle

Manca Korelc, ki je strokovnjakinja za poslovno omrežje LinkedIn, je zaprla večer z jasnim sporočilom: **LinkedIn je najmočnejše orodje za B2B prodajo, a ga večina uporablja napačno.** Na njem se predstavlja prek 9 milijonov podjetij. Pa kljub temu večina objavlja sporočila o tem, kako so uspešni, kako imajo odlično ekipo, kako so prejeli nagrado. Takšne vsebine ne delujejo prodajno.

Dobra LinkedIn vsebina se začne z definicijo idealne stranke: kdo je ta oseba, kaj jo skr-

bi, kje se ji zatakne pri doseganju ciljev. Vsaka objava mora biti narejena z mislijo na stranko, ne na podjetje. Priporoča, da podjetja odprejo svojo LinkedIn stran, na katero povežejo svoje zaposlene. Pri objavi vsebin pa naj dosledno uporabljajo besede, ki jih potencialne stranke vpisujejo v iskalnike - LinkedIn ima namreč lastno SEO logiko, ki deluje.

Do naslednjic

Udeleženci so enotno poudarili, kako dragocena so taka srečanja - ne le zaradi vsebine, temveč zaradi iskrene izmenjave izku-

šenj in pristnega pogovora, ki ga v vsakdanjem vrvežu pogosto pogrešamo. Mnogi so se udeležili vseh treh večerov in že izrazili željo po nadaljevanju.

Zahvaljujemo se vsem predavateljem za njihov čas in znanje, Zavodu Podjetni.si za sokreacijo vsebin, **Mestni občini Novo mesto** za sofinanciranje izobraževalnih dogodkov in NLB banki za sodelovanje.

Vabimo vas, da nas spremljate pri prihodnjih aktivnostih OOZ Novo mesto. Pozdrav do naslednjic!



MOS⁵⁸

16. - 20. 9. 2026
Celjski sejem

Svet bivanja

Postanite razstavljavec!

GRADNJA & TRAJNOSTNE REŠITVE

DOM & NOTRANJA OPREMA

OGREVANJE & PREZRAČEVANJE

ZUNANJA UREDITEV & OKOLIČA

KULINARIKA, TURIZEM & ŽIVLJENJSKI SLOG

10

Naše glasilo - junij 2026

Človečnost v dobi zaslonov začinjena z mačjo modrostjo

Poudarki iz motivacijskih pogovorov z Danom Podjedom in Simono Lobnik Ambrožič

Domen Čampa in Nina Cimprič

Na zaključnem Podjetniškemu večeru 2026 sta se na odru srečali dve povsem različni perspektivi - in skupaj sestavili sliko, ki je v dvorani pustila odmev. Antropolog prof. dr. Dan Podjed je spregovoril o tem, kaj nam digitalni svet jemlje, ne da bi to sploh opazili. Simona Lobnik Ambrožič, avtorica knjige *Lekcije iz mačjega sveta*, pa je pokazala, zakaj se kljub vsemu znanju in izkušnjam pogosto obnašamo enako kot vedno - in kako iz tega izstopiti. Oba pogovora sta bila sproščena, mestoma nepričakovano odkrita in polna trenutkov, ko so se udeleženci v dvorani prepoznali. Tu so najpomembnejši poudarki.

Prof. dr. Dan Podjed: Sreče ne najdeš v sebi, temveč ob sebi

Antropolog, ZRC SAZU in Filozofska
fakulteta v Ljubljani

Podjed je pogovor začel z vprašanjem, ki ga ni postavil retorično. Zares je čakal na odgovor: »Koliko se vas je danes zjutraj, še preden ste vstali iz postelje, dotaknilo telefona?« Večina je počasi dvignila roke. Nato je tiho dodal: »69 % vseh ljudi to stori v prvih petih minutah po prebujanju. Pri mlajših od 24 let pa jih gre kar 90% na stranišče s telefonom v roki.« V dvorani se je zaslišal rahel smeh - tisti, ki sledi prepoznavanju samega sebe.

Sledilna naprava v žepu

Podjed ni moraliziral. Je pa z mirno natančnostjo antropologa predstavil dejstvo za dejstvom. Mobilni telefon, je dejal, je v osnovi **sledilna naprava** - »črna škatlica«, pri kateri niti baterije ne moremo zamenjati sami. Cele dneve »rudarimo« podatke zase in za druge, spletni giganti jih zbirajo in obdelujejo, mi pa jim nato še plačamo, da nam jih »prodajo nazaj« v obliki oglasov, algoritmov in priporočil. »In pri tem sploh ne opazimo, da se to dogaja,« je dodal. »Ker je preprosto preveč priročno.«

Ko je kdo iz dvorane vprašal, ali ni tehnologija vendarle tudi orodje za povezovanje, je Podjed prikimal - a z rezervo: »Seveda. A razlika med orodjem in odvisnostjo je v tem, kdo drži vajeti. Ali mi upravljamo z napravo ali ona z nami?«. Odvisnost od tehnologije je po njegovih besedah strmo porasla pri generaciji, rojeni med letoma 2010 in 2015. Generaciji, ki so ji telefone v roke potisnili zlasti v času covida, ko je izpadlo skoraj vse drugo: šola v živo, vrstniki, šport, prosti čas zunaj.

Otroci, ki se ne znajo dolgočasiti

Slišali smo eno od najbolj pretresljivih številk večera: dnevni čas neposrednega druženja med otroki se je v zadnjih dveh desetletjih skrčil **s 150 na zgolj 60 minut**. Kar tretjina najstnikov se danes v kriznih trenutkih raje pogovori s klepetalnim robotom kot s prijateljem ali starši. »Ker je robot vedno na voljo, nikoli ne obsoja in nikoli ni utrujen,« je razložil Podjed. »Razumljivo. A je tudi nevaren nadomestek za tisto, česar robot ne zmore: za pravo bližino.«

Iz dvorane je prišlo vprašanje, ki je odprlo enega živahnejših delov pogovora: »Kaj pa mi, podjetniki, ki smo vsak dan za zasloni? Ali je to problem?« Podjed je odgovoril z vprašanjem: »Kdaj ste nazadnje šli na kavo s stranko, ne da bi med pogovorom pogledali v telefon?« Tišina, ki je sledila, je bila zgovorna.

Ni zagovarjal digitalnega odklopa ali vračanja v analogno dobo. Je pa vztrajal pri tem, da moramo sami postavljati meje - tako pri delu z zaposlenimi kot pri vzgoji otrok in pri lastnih navadah. »Otrok ne moremo učiti, naj odložijo telefone, če mi sami tega ne zmoremo,« je dejal in pri tem ni imel v mislih zgolj staršev, ampak tudi vodje, mentorje in vzornike nasploh.

Kaj si res želimo

Pogovor se je proti koncu obrnil v bolj osebno smer. Podjed je spregovoril o tem, da je sreča v zahodni kulturi pogosto prikazana kot notranje stanje - nekaj, kar najdeš v sebi, prek meditacije, osebnostne rasti ali dosežkov. A antropološke raziskave znova in znova kažejo drugače.

”

„Sreče ne najdeš v sebi, temveč ob sebi. V stikih z drugimi ljudmi, v skupnih trenutkih, v prisotnosti - ne za zaslonom, ampak v isti sobi.“

prof. dr. Dan Podjed,
antropolog, ZRC SAZU

Za podjetnike, ki gradijo ekipe, vzdržujejo odnose s strankami in skrbijo za vzdušje v svojem okolju, je to sporočilo konkretno: tehnologija je dober sluga, a slab gospodar. Pravo vrednost - tako v poslovnem kot v osebem življenju - še vedno ustvarjamo med ljudmi.

Podjed je pogovor zaključil s praktičnim izzivom: »Poskusite en teden - samo en teden - zamenjati eno digitalno interakcijo z živim stikom. Ne klic namesto sporočila. Obisk namesto klica in pogledajte, kaj se zgodi.« Ni obljubil revolucije. Je pa namignil, da se marsikaj začne prav s tem enim korakom.

Simona Lobnik Ambrožič:

Kaj nas mačke učijo o vodenju - in o sebi

Direktorica EVRA, avtorica knjige *Lekcije iz mačjega sveta*, psihodinamska coachinja

Ko je Simona Lobnik Ambrožič stopila pred dvorano in za izhodišče vzela mačko, je del publike pričakoval sproščeno anekdoto. Dobili so veliko več. »Mačka je eden najbolj poučnih vodij, ki jih poznam,« je začela. »Deluje instinktivno, a nenehno



preverja okolje. Ko pristop ne deluje, ga opusti. Brez drame, brez samoobtoževanja. Preizkusi nekaj novega. Pri nas ljudeh pa samo pomislite, koliko let vztrajamo pri stvareh, ki ne delujejo.«

Vzorci, ki jih nosimo

Simona je svojemu predavanju - in knjigi - dala podnaslov, ki pove marsikaj: igriv pogled na resne reči. Kombinacija psihodinamskega pristopa, NLP in dolgoletnih izkušenj s coachingom vodijo ji omogoča, da **kompleksne psihološke koncepte razloži na način, ki ga dvorana ne le razume, ampak takoj prepozna v svojem vsakdanu.**

»Večina naših odločitev - ocenjujemo, da 85 do 95 % - ne izhaja iz zavestnega razmisleka,« je razložila. »Izhaja iz vzorcev, ki smo jih osvojili dolgo pred tem, ko smo sploh začeli zavestno razmišljati o poslu. V otroštvu, v družini, v šoli.« In ti vzorci niso slabi sami po sebi - so hitre poti, ki nam pomagajo funkcionirati. Problem nastane, ko se svet okrog nas spremeni, vzorci pa ostanejo enaki.

Iz dvorane je prišlo vprašanje: »Kako veš, da vodi vzorec - in ne racionalna odločitev?« Simona je odgovorila z nasprotnim vprašanjem: »Kolikokrat ste naredili neko stvar, dobili neugoden rezultat - in si rekli, da boste naslednjič res drugače naredili - pa potem niste?« Izzvala je smeh v dvorani.

Mačka, ki opusti in nadaljuje

Mačji svet je v knjigi in predavanju prisposodba, ne metafora za igrivost. Mačke so izjemni opazovalci - sebe in okolja. Ko mački ne uspe ujeti plena, ne sedi in ne analizira, kaj je šlo narobe. Vstane, se pretegne in gre naprej. »Mi pa imamo neskončne kapacitete za samoobtoževanje, ki nam vzamejo energijo za naslednji korak,« je dejala.

Posebej odmeven je bil del pogovora o voditeljih, ki vztrajajo pri pristopih iz preteklosti - ne zato, ker bi bili prepričani, da delujejo, ampak

ker **ne vedo, kako iz vzorca izstopiti.** »Srečujem direktorje, ki točno vedo, da se mora nekaj spremeniti. A strah pred neznanim je večji od frustracije z znanim.«

Praktični del predavanja je vključeval vprašanja za samorefleksijo, ki so jih udeleženci reševali tiho, zase. »Kje v vašem poslovanju danes vztrajate pri nečem, kar ne prinaša rezultatov? In zakaj?«

Sprememba se začne z enim vprašanjem

Pogovor je šel tudi v smer konkretnih orodij. Simona je izpostavila, da psihodinamski pristop ni terapija in ne zahteva analiziranja preteklosti. »Gre za to, da se naučiš opazovati samega sebe med dejanjem - ne po njem.« Razlika med refleksijo in samoopazovanjem je po njenih besedah bistvena: refleksija pride pozno, ko se je vzorec že aktiviral.

Samoopazovanje pa ti da trenutek pred tem.

”

„Nezavedni vzorci nas vodijo bolj, kot si radi priznamo. Mačka se ne sprašuje, zakaj lovi. Mi pa bi se morali včasih vprašati, zakaj počnemo to, kar počnemo.“

- Simona Lobnik Ambrožič, EVRA



Na koncu je nekdo iz dvorane vprašal, ali je sprememba sploh mogoča pri odraslih, ki so vzorce gradili desetletja. Simonin odgovor je bil jasen: »Možgani so plastični vse življenje. Sprememba ni vprašanje starosti. Je vprašanje tega, ali si jo zares želiš - in ali si pripravljen opazovati, ne le reagirati.« Mačka bi to naredila brez pomisleka. Mi imamo vsaj to prednost, da se lahko odločimo.

Simona je pogovor sklenila z misljo, ki je povzela oba nastopa - svojega in Podjedovega: »Živimo v času, ko imamo dostop do ogromnih količin informacij, orodij in tehnik za osebno rast. Pa smo kljub temu pogosto utrujeni, odtujeni in ujeti v iste zanke. Morda odgovor ni v tem, da bi vedeli več. Morda je odgovor v tem, da bi bili bolj prisotni - pri sebi, pri ljudeh okrog nas, v trenutku, v katerem smo.«

Izzivi pri obračunavanju plač

Marija Tomc Muc, BIRO BONUS d.o.o.

V začetku junija letos je potekel rok, do katerega bi morala biti v nacionalno zakonodajo prenesena določila Direktive o plačni transparentnosti. V Sloveniji se to sicer ni zgodilo, ne glede na to pa Direktiva velja, zato se predlaga delodajalcem, da njena določila čim prej uveljavijo in spoštujejo.

Namen Direktive je zagotavljanje enakega plačila za enako delo, predvsem v luči zmanjševanja plačnih razlik med ženskami in moškimi. Slovenija je sicer med državami z najnižjimi plačnimi razlikami glede na spol, kljub temu pa so se odprla številna nova vprašanja plačnega sistema pri nas, vključno z zagotavljanjem transparentnosti in preglednosti.

Obračun plač v Sloveniji je eden najzahtevnejših mesečnih obračunov. Izračun posamezne postavke je opredeljen v številnih zakonskih in podzakonskih aktih, kolektivnih pogodbah in internih predpisih.

Odgovor na vprašanje o višini delavčeve plače je odvisen še od obsežne, včasih tudi nasprotujoče si sodne prakse in pojasnil pristojnih organov.

Sistem plač v Sloveniji je posledično zelo zapleten. Dodatno ga zapletajo še dogovori med delodajalci in delavci v neto zneskih ter interni sistemi plačnih razmerij, ki velikokrat temeljijo na nizkih osnovah in visokih dodatkih za uspešnosti (stimulacije). To pa sistem plač naredi nepregleden in netransparenten. V takšnih razmerah odgovor na preprosto vprašanje »Koliko delavcu pripada?« postaja zelo zapleten in večkrat tudi ne enoznačen, kar lahko vodi v nesporazume, slabo delovno klimo in celo sodne spore.

V izogib temu se predlaga čim bolj enostavne dogovore o višini plače v bruto zneskih ter pregleden in merljiv sistem stimulacij.

V nadaljevanju pogledjmo nekaj izzivov pri obračunu plač.

Izziv številka 1:

Dogovor o višini plače med delavcem in delodajalcem v neto znesku

V Sloveniji imamo sistem bruto plač. Transparentni, zakonsko skladni, pregledni in nediskriminatorni so samo dogovori v bruto zneskih.

Neto plača ni odvisna samo od višine bruto plače, ampak tudi od osebnih okoliščin delojemalca (osebne olajšave, višina drugih dohodkov, davčno rezidentstvo ...).

Posledično to pomeni, da imata dva zaposlena lahko za **enako delo** in **enak neto dogo-**

vor različno osnovno bruto plačo, kar je diskriminatorno in zato zakonsko sporno. Neto dogovori v nekaterih primerih tudi izničijo namen ukrepov ekonomske politike. Zvišanje dohodninskih olajšav na primer zmanjša stroške delodajalca, čeprav je bil ukrep mišljen kot povečanje dohodkov prebivalstva. Na drugi strani neto dogovor pomeni, da nove prispevke delojemalca (kot je bila na primer uvedba obveznega prispevka za zdravstveno zavarovanja in prispevka delojemalca za dolgotrajno oskrbo) plača delodajalec, čeprav naj bi jih plačal delavec.

Še večje neskladje se zgodi, če se delodajalec in delavci dogovorijo za neto nagrado ali stimulacijo. Za isto opravilo v tem primeru delavci dobijo različno bruto nagrado, odvisno od olajšav in siceršnje plače, kar je gotovo nepravilno in diskriminatorno.

Izziv številka 2:

Obračun nadomestila plač za odsotnosti zaradi dopusta ali praznika

137. člen Zakona o delovnih razmerjih v sedmi točki jasno pravi, da delavcu v primeru odsotnosti zaradi praznikov, dopustov in drugih okoliščin pripada nadomestilo plače v višini njegove povprečne plače za polni delovni čas iz zadnjih treh mesecev.

To pa pomeni, da se na primer nadomestilo za letni dopust ne sme računati iz postavke osnovne bruto plače, temveč delavcu za čas odsotnosti pripadajo tudi dodatki za minulo delo, uspešnosti, stimulacije in druga izplačila, vključno z izplačilom za poslovno uspešnost. V praksi to pomeni, da je urna postavka obračuna nadomestila za praznik ali letni dopust praviloma višja kot je urna postavka rednega dela. Od postavke rednega dela se namreč dodatno obračunajo še različni dodatki (minulo delo, stimulacija ...).

V sistemu plač, kjer imajo delavci zaradi načina nagrajevanja visoke stimulacije, so razlike lahko zelo velike. V zadnjih letih so bili medijsko odmevni popravki plač nekaterih velikih podjetij za nazaj ravno zaradi teh razlik. Zavedati se je treba, da bo v primeru sporov popravke potrebno delati za več let nazaj in pra-

viloma za vse delavce v tem obdobju, kar lahko privede do ogromnih dodatnih stroškov.

Posebna težava so delavci, ki so nagrajene v odstotku od dosežene prodaje, oziroma imajo velika enkratna izplačila stimulacij za nazaj. Sodna praksa gre v smer, da bi tudi taka izplačila morala povečevati osnovo za izračun nadomestila za dopust. **Zakon res določa, da delavec ne sme dobiti višje nadomestilo za odsotnost, kot če bi delal.** Vendar je po drugi strani včasih težko vedeti, koliko bi dobil, če bi delal.

Izziv številka 3:

Delodajalec pravice delavca vključno z višino plače določa v internih aktih

Delodajalec lahko z internimi akti pravice delavcev uredi drugače, kot je zapisano v Zakonu o delovnih razmerjih ali v zavezujočih kolektivnih pogodbah vendar samo na način, da je to bolj ugodno za zaposlenega.

Zakon o delovnih razmerjih določa minimalne pravice delavcev. Noben akt ne more zmanjšati pravic delavcev, ki so zapisane v njem. Kolektivne pogodbe na ravni dejavnosti lahko pravice delavcev povečujejo, konkretizirajo, pojasnjujejo ali kako drugače opredelijo, vendar ne morejo biti v nasprotju z zakonom o delovnih razmerjih in ne morejo zmanjševati pravic delavcev. Enako velja za interne akte. Delodajalec lahko z njimi pravice delavcev opredeli drugače, kot je zapisano v ZDR ali v kolektivnih pogodbah, vendar samo, če je to bolj ugodno za delojemalca.

Izziv številka 4:

Napačen obračun dodatka za nadurno delo

Za nadurno delo delavcu poleg dodatka za nadurno delo pripadajo tudi vsi ostali dodatki v skladu z Zakonom o delovnih razmerjih in zavezujočo kolektivno pogodbo, kot so dodatek za delo v manj ugodnem delovnem času, dodatek na delovno dobo in podobno.

Če na primer delavec dela nadure na dan državnega praznika, mu poleg dodatka za nadurno delo pripada tudi dodatek za delo na praznik.

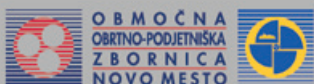
Izziv številka 5:**Obračun minimalne plače**

Minimalna plača je mesečna plača za delo, opravljeno v polnem delovnem času. Vanjo se ne všttevajo dodatki, ki so določeni z zakonom ali drugimi predpisi, kot so: del plače za delovno ali poslovno uspešnost, dodatki za minulo delo, dodatki za delo v manj ugodnih razmerah in podobno.

Napake pri obračunu minimalne plače se dogajajo v dveh smereh.

Prva je ta, da delodajalci ne želijo, da se na plačilnih listah vidi postavka razlika do minimalne plače in namesto tega želijo v tej višini izplačati dodatek (na primer stimulacijo, uspešnost ...). To seveda ni skladno z zakonodajo, saj se ti dodatki iz minimalne plače izvzamejo. Če torej delodajalec delavcu izplača nižjo osnovno bruto plačo, kot je minimalna plača, delavcu pripada razlika do minimalne plače. Če mu poleg tega izplača še kakršen koli dodatek, to ne spremeni dejstva, da razlika do minimalne plače delavcu pripada. Če torej delodajalec ne želi, da se na plačilni listi prikazuje razlika do minimalne plače, je edina možnost, da dvigne osnovno bruto plačo delavca.

Druga težava je všttevjanje nadomestil za dopuste ali praznike v minimalno plačo. Definicija minimalne plače je, da je to izplačilo za čas, ko delavec dela. Izplačila za dopuste, praznike, bolniške odsotnosti in podobno se v minimalno plačo ne všttevajo. Če torej delavec zaradi različnih vzrokov dela manj kot polni mesec, se minimalna plača preračuna na ustrezno število ur. V primeru nižjega izplačila osnovne bruto plače se delavcu za ta čas izplača razlika do minimalne plače. Izplačila nadomestil na to nimajo vpliva.



Nov AI pomočnik OOO Novo mesto

Umetna inteligenca (AI) - Asistentko



Do nasvetov, storitev in članskih ugodnosti sedaj še hitreje!

Zakaj Asistentko OOO Novo mesto?

- Hitro iskanje odgovorov
- Pridobitev informacij in usmeritev na enem mestu
- Učinkovito svetovanje
- Prilagojen poslovnim vprašanjem

Skenirajte QR kodo in preizkusite Asistentko OOO Novo mesto

www.ooo-novomesto.si



SVETOVALCI

NLB



POSLOVANJE S FIZIČNIMI OSEBAMI

Mobilno bančništvo

Vse vrste finančnih svetovanj fizičnim osebam:

- osebni račun/paket
- kreditiranje
- varčevanje
- zavarovanje
- investicijsko bančništvo



SABINA PUCELJ

Finančna svetovalka

mobi 041 670 823

mail: sabina.pucelj@nlb.si

POSLOVANJE S PRAVNIMI OSEBAMI

Poslovanje z mikro podjetji

MATEJA PAPEŽ

Višja specialistka za podjetja

mobi 031 752 007

mail: mateja.papez2@nlb.si

POSLOVANJE S PRAVNIMI OSEBAMI

Poslovanje s malimi in srednjimi podjetji

Dolenjsko Posavka regija

MILJANA BALABAN

Svetovalka za podjetja

mobi 031/612-107

mail: miljana.balaban@nlb.si

CELOVITA OBRAVNAVA PODJETNIKOV,

mikro, malih in srednje velikih podjetij, od novoustanovljenih do delujočih, ki vključuje:

- odpiranje poslovnih računov
- različne oblike financiranja (limiti, krediti, garancije,...)

Upravljanje trgovske mreže

Prodajna mesta – POS



MATEVŽ KAMENŠEK

Specialist za podjetja

mobi: 051 478 058

mail: matevz.kamensek@nlb.si



BREZPLAČNA
Analitika
poslovanja do
31. 8. 2026

Za sprejemanje plačil potrebujete le mobilni telefon z aplikacijo **NLB Smart POS.**

Sodobne in varne digitalne rešitve omogočajo, da svojim strankam kar z vašim telefonom* zagotovite preprosto, hitro in varno plačevanje kadarkoli in kjerkoli je na voljo internetna povezava. Z aplikacijo NLB Smart POS lahko:

- svoj pametni telefon spremenite v mobilni POS terminal,
- sprejemate brezgotovinska plačila brez dodatne opreme,
- poslužete brez fiksnih mesečnih stroškov za uporabo,
- sprejemate brezstična plačila s plačilnimi karticami VISA in Mastercard ter karticami, digitaliziranimi v mobilnih denarnicah,
- pri plačilu vaše stranke lahko dodajo tudi napitnino.

Vlogo za NLB Smart POS lahko oddate na daljavo – hitro, varno in brez papirjev. Za več informacij obiščite nlb.si/smartpos ali nam pišite na prodajna.mesta@nlb.si.

Z modulom Analitika poslovanja v NLB Trgovskem portalu imate jasen in pregleden vpogled v negotovinska plačila ter priložnosti za izboljšanje poslovanja. Do 31. 8. 2026 ga lahko preizkusite brezplačno.

* Za sprejem plačil potrebujete le mobilno napravo z operacijskim sistemom Android (min. verzija 10.0) in podporo NFC.

Za vse, kar sledi.

NLB



Majska strokovna ekskurzija članov na Malto, deželo vitezov

Drago Hočevan

Člani OOO Novo mesto smo med prvomajskimi prazniki izvedli petdnevno strokovno ekskurzijo na Malto, ki je bila na agenciji Relax Turizem zasnovana kot kombinacija spoznavanja zgodovinske dediščine in sodobnega utripa otoka, kar smo jo še posebej doživeli s paketom Premium z vključenimi dodatnimi posebnimi izleti za člane OOO Novo mesto. Ekskurzijo vedno izvedemo po meri podjetnikov in jo izkoristimo za medsebojno povezovanje članov.

Po prihodu v **Valletto** se je skupina seznani-la z značajem načrtno zgrajene prestolnice, katere utrdbeni sistem in arhitektura še danes odražata obdobje malteških vitezov. Nas-tanek mesta **Valletta** je neposredna posledica velikega obleganja Malte leta 1565. Po zmagi nad osmansko vojsko so malteški vite-zi spoznali, da potrebujejo močnejšo, strate-ško utrjeno prestolnico, da obranijo otok.

Gradnja mesta se je začela leta 1566 na po-budo velikega mojstra viteškega reda sv. Janeza, Jeana Parisot de Vallette. Zgradili so ga na polotoku **Mount Sceberras**, obkro-ženem z mogočnim obzidjem, in je danes pomembna **Unescova dediščina**. Gradili so zelo hitro in že leta 1671 so glavno mesto iz **Birguja** preselili v novo prestolnico.

Postalo je res veliko mesto, kamor so se za-radi trgovine in varnosti začeli preseljevati priseljenci iz drugih delov države. Po odho-du malteških vitezov leta 1798 in krajši vla-davini Francozov so otočju leta 1801 zavlada-li **Angleži**, ki so mesto zelo modernizira-li. V času II. svetovne vojne je bilo mesto močno poškodovano, a so ga po vojni ob-novili in mu vrnili prvotno podobo.

Angleži so Malto zapustili 31. marca 1979, znanem kot **Dan svobode (Freedom Day)**, ko so se umaknile zadnje britanske čete in je otok postal popolnoma neodvisna republika. Angleški vpliv je danes viden v jeziku, prometu in arhitekturi, prepleten z malteško in mediteransko kulturo.

Ogledali smo si ključne kulturne in zgodo-vinske točke prestolnice ter spoznali, kako

se dediščina odraža v današnjem življenju in razvoju Malte. Obiskali smo **katedralo sv. Janeza** z razkošno baročno opremo, **vrto-ve Barrakka**, od koder se odpira čudovita panorama na pristanišče in tri mesta.

V nadaljevanju prvomajskega potovanja smo udeleženci raziskali osrednji del Malte, kjer **mestece Mosta** z mogočno Rotundo predstavlja enega najprepoznavnejših sa-kralnih objektov v Sredozemlju. Cerkev je posvečena Marijinemu vnebovzetju in je po bombardiranju, zgolj po čudežu, ostala v prvotnem stanju tudi med drugo svetovno vojno. Mestece je prometno zelo pretočno. V **Mdini**, mestu znotraj obzidja z nekaj manj kot 300 prebivalcev, pa avtomobili niso dovoljeni, zato je dobilo vzdevek „tiho mesto“. V njem je nenavadna mešanica nor-manske in baročne arhitekture z več palača-mi, v katerih še danes živijo nekatere plemi-ške družine. Sledil je ogled mesta **Rabat**, ki je v preteklosti bilo predmestje Mdine. Ponaša se s pomembnimi krščanskimi spo-meniki kot so katakombe Sv. Pavla, baročna cerkev, muzej, jame. Nadaljevali smo z **va-sico Dingli**, ki se nahaja na planoti, 250 metrov dvignjeno nad morjem, in je ena najvišjih točk Malte s čudovito panoramo na Sredozemsko morje in mogočne skalna-te klife.

Del programa je bil namenjen tudi obisku **otoka Gozo**, drugi največji otok, kamor smo potovali s trajektom. Tam pa nas je v okrilje svojega malega avtobusa prevzel simpatični starejši gospod, **nekdanji žu-**

pan. Na prikupen način nas je popeljal po otoku in nam predstavil svojevrstne zname-nitosti. Najprej smo obiskali baziliko **Ta' Pinu** z mirno notranjostjo in romarsko tra-dicijo. Nadaljevali smo pot do glavnega me-sta **Victoria**, ki z utrdbo odpre neverjetne poglede na celoten otok, ozke kamnite ulice in kamnite hiše. Znotraj obzidja se nahajajo številne zgodovinske cerkve in muzeji. Ime Victoria je mestu dala britanska vlada ob zlatem jubileju kraljice Viktorije na zahtevo malteškega škofa, monsinjorja Pietra Paceja leta 1887.

V zalivu **Dwejra** smo občudovali obno-vljen obrambni stolp iz 17. stoletja, ob tem pa izvedeli, kako uspešno Maltežani obna-vljajo dediščino s pomočjo evropskih sred-stev. V ribiški vasi **Xlendi** smo se z barvi-timi tradicionalnimi čolni zapeljali ob klifih in začutili živahen utrip obale.

Poseben del poti smo namenili trem zgodo-vinskim mestom – **Senglei, Cospicui** in **Vittoriosi**. V Vittoriosi smo se sprehodili med cerkvijo sv. Lovrenca, trdnjavo sv. Ange-la in marino, nato pa si mestni utrip ogledali še z morske strani, kjer se utrdbe in pristaniški zalivi razkrijejo v povsem novi perspektivi.

Zaključni del ekskurzije je potekal na južni Malti, v ribiški vasi **Marsaxlokk**, znani po barvitih tradicionalnih čolnih »Luzu«, katerih poslikane oči po izročilu simbolično varujejo ribiče. Kraj je zaradi ribištva znan po dobri morski hrani. V zalivu se nahaja veliko prosto kontejnersko pristanišče in kompleks elek-trarn. Leta 1989 se je na krovu ladje, zasidrane

v pristanišču, odvijal t. i. **maltski vrh** med **ameriškim predsednikom Georgeom H. W. Bushem** in **sovjetskim voditeljem Mihailom Gorbačovom**.

To zgodovinsko srečanje v zalivu Marsaxlokk pogosto opisujejo kot simbolični konec hladne vojne, saj sta se voditelja prvič osebno srečala kmalu po padcu Berlinskega zidu in začrtala novo poglavje mednarodnih odnosov.

Ob megalitskem templju **Hagar Qim** smo stopili v najstarejšo zgodovino Malte – v čas, ki je starejši od egipčanskih piramid. Ti močno kamniti bloki iz globigerinskega apnenca, ene najstarejših malteških kamnin, ustvarijo izjemen občutek stika s pradavnino. Zaradi erozije je tempelj danes zaščiten s posebnim šotorom, okolica pa ostaja mirna in skoraj meditativna.

Nekaj sto metrov od templja je eden od trinajstih stražnih stolpov, to so majhni obalni stražni stolpi, ki jih je na Malti zgradil red svetega Janeza med letoma 1658 in 1659. 13 stolpov je bilo zgrajenih okoli obale otoka Malte, devet je ohranjenih. Štirinajsti stolp je bil zgrajen na otoku Gozo leta 1661. Vodič nas je seznanil z dejstvom, da Malta nima uniformirane vojske, ampak samo obalno stražo s torpednimi čolni in morskimi psi. Poudaril je, da je priseljevanje strogo regulirano in da morajo vsi, ki želijo delati na Malti, priti z urejenimi dokumenti.

Ekskurzija je bila bogata z zgodovinskimi informacijami, hkrati pa tudi priložnost za izmenjavo strokovnih pogledov obrtnikov v različnih dejavnostih. **Gradbinci** so izpostavili zanimanje za tradicionalne tehnike gradnje iz lokalnega apnenca, za ohranjanje zgodovinskih objektov ter za izzive, ki jih prinaša gradnja v gosto poseljenem prostoru. Strokovnjaki **elektro stroke** so opazili, kako se na Malti prepletajo stare in nove energetske rešitve, od ohranjanja zgodovinskih objektov do uvajanja sodobnih sistemov razsvetljave in infrastrukture.

Podjetniki, ki jih zanima širši pogled na svet, pa so poudarili vrednost spoznavanja drugačnih poslovnih okolij, kulturnih posebnosti in načinov življenja, saj takšna potovanja krepijo odprtost in ustvarjalnost. Strokovna ekskurzija je tako članom OOO Novo mesto ponudila celovit vpogled v razvoj Malte, hkrati pa okrepila sodelovanje in izmenjavo izkušenj med obrtniki in podjetniki. Ko vidiš, kako drugje rešujejo prostorske, infrastrukturne in turistične izzive, dobiš širši pogled na lastno delo.

Strokovna ekskurzija na Slovaško in Češko

Zdravko Klevišar, dosedanji predsednik sekcije avtoserviserjev

Sekcija avtoserviserjev Novo mesto je v skladu s sprejetim letnim programom v začetku marca 2026 organizirala dvodnevno strokovno ekskurzijo na Slovaško in Češko. Zanimanje za dogodek je bilo izjemno, zato so bila vsa mesta na avtobusu zapolnjena v zelo kratkem času. Udeleženci smo si ogledali **Volkswagen Slovakia**, podjetje **InoBat**, **Muzej prometa Bratislava**, **Bratislavski grad**, **sejem motociklov Motosalon Brno** ter **Pivovarno Staro Brno**.

V jutranjih urah smo se odpravili izpred Območne obrtno-podjetniške zbornice Novo mesto in se mimo Ljubljane, Celja, Maribora in Gradca zapeljali proti Slovaški. Prvi večji postanek je bil obisk obsežnega proizvodnega kompleksa **Volkswagen Slovakia**, ki se ponaša z več kot 6,5 milijona izdelanimi vozili in velja za največjega ter najdlje delujočega avtomobilskega proizvajalca v sodobni Slovaški. V istem obratu nastajajo štiri znamke vozil: Volkswagen Touareg in Passat, Audi Q7 in Q8, Porsche Cayenne ter Škoda Superb in Superb Combi. Pod vodstvom njihovih zaposlenih smo si ogledali celoten proizvodni proces.

Na poti smo imeli tudi postanek za malico, kjer smo se okrepčali s toplim odojkom, zrezki, prilogami in kozarčkom rujnega.

Nato smo se odpeljali v mesto Voderady, kjer smo obiskali podjetje **InoBat**, usmerjeno v razvoj naprednih baterijskih celic za elektromobilnost. Podjetje pokriva celoten proces – od razvoja kemijskih sestavov do testiranja in certificiranja baterijskih celic. Gre za visokoteh-

nološko okolje, ki pomembno prispeva k preobrazbi Slovaške iz montažne avtomobilske države v razvojno-proizvodno središče elektromobilnosti.

Pot smo nadaljevali proti Bratislavi, kjer smo obiskali **Muzej prometa Bratislava**. Posvečen je zgodovini cestnega in železniskega prometa ter tehnični dediščini Slovaške. Poseben poudarek je namenjen znamkam Tatra, Škoda in Praga ter redkim prototipom nekdanjega podjetja BAZ. Poleg vozil so bili razstavljeni tudi sistemi signalizacije, komunikacijske naprave, orodja in uniforme.



V večernih urah smo se nastanili v hotelu v Bratislavi, nato pa se povzpeli na **Bratislavski grad**, od koder se je odprl čudovit razgled na mesto. Večer smo zaključili v prijetni restavraciji ob skupni večerji, glasbi in dobrotah slovaške kuhinje. Nekateri udeleženci so se po večerji udeležili še vodenega ogleda mesta.

Naslednje jutro smo se po zajtrku odpeljali v Brno, kjer smo obiskali **sejem motociklov Motosalon Brno** – osrednje strokovno in promocijsko srečanje motociklistične industrije v širši regiji. Predstavljeni so bili najnovejši modeli motornih koles, skuterjev in štirikolesnikov ter sodobne rešitve motoristične opreme, elektromobilnosti in varnosti.

Za zaključek ekskurzije smo obiskali še **Pivovarno Staro Brno**, kjer smo spoznali več kot 150-letno tradicijo pivovarstva, sodobno tehnologijo varjenja piva ter celoten proizvodni proces – od varilnice in fermentacije do polnjenja in pakiranja. Ogled smo zaključili z degustacijo različnih vrst piva v pivovarski kleti.

Po uspešno izvedenih ogledih je sledila vožnja proti Novemu mestu.



Udeleženci smo se s še ene mednarodne ekskurzije vrnili z bogatimi vtisi, novimi strokovnimi spoznanji in prijetnimi doživetji.

Tehnološki utrip mednarodnega sejma tehnike in boemska duša Beograda

Nevenka Novak, REVIS d.o.o.

Strokovna ekskurzija članov OOO Novo mesto v Beograd, mesto, ki je bilo dolga desetletja tudi naša skupna prestolnica in zato nosi posebno simbolno težo, je tudi letos upravičila pričakovanja. Organizator in pobudnik ekskurzije je bila sekcija kovinarjev pri OOO Novo mesto, ki je naslovila vabilo na vse člane, saj je bila programsko zasnovana tako, da je bila zanimiva za obrtnike vseh panog.

Pot smo začeli v zgodnjih jutranjih urah 22. maja 2026. Na prijetni avtobusni vožnji po cesti bratstva in enotnosti proti živahnemu Beogradu smo se naužili nekaj krepčilnega spanca, da smo se lahko takoj ob prihodu podali na odkrivanje **68. mednarodnega sejma tehnike**, enega najpomembnejših regionalnih dogodkov na področju tehnološkega razvoja, inovacij in industrijskih rešitev, pod geslom »Znanost za vse – Inovacije spreminjajo svet«. Ta je na več kot 2.500 m² razstavnih površin s 64 razstavnimi sklopi in 33 razstavljalci iz sveta znanosti, tehnologije in gospodarstva, vključno z inovativnimi zagonskimi podjetji s področja biotehnologije, umetne inteligence, kreativnih industrij in biomedicine, ponujal fascinanten vpogled v prihodnost znanosti in tehnologije.

Po tehničnem ogledu je sledil **nostalgičen obisk znamenite Hiše cvetja**, kjer sta pokopana nekdani jugoslovanski predsednik Josip Broz - Tito in njegova žena Jovanka. Z zanimanjem smo si ogledali tudi bogat etnološki muzej, kjer hranijo številne dragocene predmete iz vsega sveta, ki jih je pokojni maršal prejel v dar od svetovnih državnikov in tujih delegacij. Večerni sprehod po najstarejši mestni ulici – **Knez Mihailovi** – nas je pripeljal naravnost do **živopisane boemske četrti Skadarlija**. Tam smo uživali tako v vrhunskih kulinarčnih dobrotah kot tudi v tradicionalni glasbeni spremljavi in recitalu znane srbske igralka, kot se za to zgodovinsko



ulico, ki je bila nekoč zbirališče beograjskih pesnikov in umetnikov, pač spodobi.

Drugi dan smo izkoristili za sprehod po mestu. Na spisku ogledov je bila najprej znamenita **srednjeveška trdnjava in park Kalemegdan**. Ime izhaja iz turške zveze besed kale – trdnjava in megdan – bojno polje, samo utrdbo pa so skozi stoletja rušili in znova gradili Rimljani, Goti, Ogri, Turki in Avstrijci. Z veličastne razgledne točke ob spomeniku Zmagovalec se nam je odprl pogled na sotočje Donave in Save. Sledil je postanek v **Muzeju Nikole Tesle**, ki je edinstvena institucija, posvečena življenju in delu enega največjih genijev člove-

štva. Muzej je bil ustanovljen leta 1952 in se nahaja v elegantni Genčičevi mestni vili v samem središču Beograda. V njem se hrani največja zbirka Teslinih osebnih predmetov, dokumentov in tehnične dokumentacije, vključno z njegovimi vizionarskimi izumi in pozlačeno kroglo, v kateri hranijo znanstvenikov pepel. Le streljaj stran se nahaja veličasten **Hram sv. Save** – največji pravoslavni tempelj v tem delu Evrope in tretji po velikosti na svetu, ki je bil zgrajen na mestu, kjer so Turki leta 1595 sežgali posmrtno ostanke svetega Save. Družabni del dneva smo zaokrožili s tradicionalnim beograjskim večerom na izbranem splavu, kjer so nas ob zvokih žive glasbe razvajali z vrhunsko hrano in lokalnimi ritmi. Beograd pa se je res izkazal kot mesto, ki ne spi.



Zadnji dan naše strokovne ekskurzije je minil v znamenju prijetne »srbske ležernosti«. Do odhoda v zgodovinsko bogati in slikoviti **Zemun** – ki je kot nekdanje obmejno avstro-ogrsko mesto dolgo živelo povsem ločeno od Beograda – smo imeli precej dragocenega prostega časa za samostojno raziskovanje. Iz Zemuna je sledila sproščujoča enournna plovba po mogočni Savi in široki Donavi. Med plovbo se nam je odprl veličasten in povsem drugačen pogled na glavno mesto iz očarljive vodne perspektive. Po klasičnem srbskem kosilu smo se polni nepozabnih vtisov odpravili proti domu.

Ekskurzija je ponovno dokazala, da je povezovanje gospodarstva, tehnologije in kulture ključ do napredka. Udeleženci so izpostavili odlično organizacijo, strokovno vsebino, presenečenja, ki jih je pripravila izkušena, energična in iz-

najdljiva **vodička Lepa Mladenović** iz agencije YOLO (You only live once) ter njene diplomatske sposobnosti, da smo se lahko izognili večurnemu čakanju na srbsko hrvaški meji. Udeleženci pa smo poskrbeli tudi za prijetno druženje, zdravico s šentjernejsko penino, ki jo je pripravil Roman Lešnjak, in dobro voljo, ki krepi sodelovanje med podjetniki. Navdušeni in polni lepih spominov smo se srečno vrnil domov. Beograd pa je še enkrat pokazal, da ostaja mesto, kjer se prepletata tradicija in sodobnost, inovacije in gostoljubje.



STROKOVNO SVETOVANJE pri zunanjih svetovalcih

Pravno svetovanje:

Odv. Vesna Bajec	07 337 87 40
Odv. Tadeja Žibred	041 937 729
Odv. pisarna Smolej	07 33 22 280 in 041 673 485
Odv. Borut Tiran	07 33 22 170
in odv. Tatjana Medic	in 040 523 252

Davčno svetovanje:

Biro Bonus d.o.o.	07 39 30 960 in 041 786 444
Alenka Zaman s.p.	041 682 888
Mira Lalić s.p.	07 33 73 380 in 041 682 470
Anita Avbar Salopek s.p.	07 30 83 112 in 051 220 700

Varstvo pri delu:

VARING,	07 39 34 990
Anton Fabjan s.p.	in 041 673 455
OPUS BIRO	041 651 835
Marko Fink s.p.	ali 051 360 835
CPV inženiring d.o.o.	07 338 20 92 ali 041 667 845

Invalidski in kadrovski postopki:

CPV inženiring d.o.o.	07 338 20 92 ali 041 667 845
-----------------------	---------------------------------

Svetovanja se izvajajo po sistemu napotnice, ki jo prejmete na zbornici (tel. 07 33 71 580). Svetovanja so za člane s plačano članarino brezplačna. Časovno so omejena na eno uro, z možnostjo koriščenja do 2-krat v koledarskem letu.

Želimo, da s pridom izkoristite to možnost, ki prinaša svetovalno in pravno podporo poslovanju v podjetjih.

Volilni zbor Združenja upokojenih obrtnikov za mandat 2026-2030

Ksenija Klobučar

Na OOO Novo mesto je letos volilno leto. Vse od marca pa do začetka maja smo z vsemi 11 sekcijami, Združenjem upokojenih obrtnikov (ZUOP) in Klubom mladih podjetnikov (KMP) izvedli volilne zборе. Upokojeni obrtniki so vedno najbolj aktivni pri svojem delovanju in so že prvi dan po razpisu volitev v organe naše zbornice izvedli volilni zbor.

Člani ZUOP, tokrat brez partnerjev, so se zbrali 26. marca 2026 ob 10. uri na že svojem tradicionalnem mestu v »Gostilni Štefan« na Malem Slatniku, z namenom izpeljati volitve za svoje novo vodstvo za naslednja štiri leta. Zbora se je udeležilo kar 39 upokojenih članov ZUOP.

V uvodu, še pred potekom volitev, jih je predsedujoči Jože Bevc seznanil z izvedenimi preteklimi dogodki v lanskem in tudi že letošnjem letu ter finančnim stanjem ZUOP. V nadaljevanju je sledila poglobljena točka dnevnega reda – volitve za mandatno obdobje 2026-2030. Potekala je v skladu s statutom in enakim dnevnim redom kot pri ostalih sekcijah zbornice. Imenovali so tričlansko komisijo oziroma delovno predsedstvo, ki je poskrbelo za pravilen potek **volitev in štetje glasov. Sejo je vodil predsednik Jože Bevc**, prisotni sta bili tudi direktorica Emilija Bratož in Ksenija Klobučar iz OOO Novo mesto. Izvršilni odbor je na svoji redni seji predlagal kandidate, kateri so podali pisno soglasje h kandidaturi in so bili uvrščeni na kandidacijsko listo. Na zboru je na predlog prisotnih do-



datno soglasje h kandidaturi podal še Slavko Kos in je bil naknadno uvrščen med kandidate na volilno listo. Glede na statut ima upravni odbor sekcije od 5 do 7 članov. Prisotni člani so tako izmed 11 predlaganih kandidatov odločali, kdo jih bo zastopal v sedemčlanskem upravnem odboru. Na osnovi oddanih glasovnic je komisija preštela vse glasove in tako je Združenje upokojenih obrtnikov dobilo nov **upravni odbor za mandatno obdobje 2026-2030 v naslednji sestavi:**

Zdenko Antončič, Jože Bevc, Edi Drobnič, Jožef Dulc, Zvonka Kobe, Marta Medle in Jože Miklič.

Člani novo izvoljenega upravnega odbora so izmed sebe izvolil še predsednika, pod-

predsednika ter 2 poslanca skupščine OOO Novo mesto. Za predsednika je bil ponovno izvoljen **Jože Bevc**, z največ dobljenimi glasovi, za **podpredsednico pa Marta Medle, ki sta istočasno tudi poslanca skupščine OOO Novo mesto** v mandatu 2026-2030 in sta bila vabljeni tudi na volilno skupščino za novo vodstvo OOO Novo mesto.

Po končanem uradnem delu zbora so ob zdravici in kosilu nazdravili novemu vodstvu Združenja upokojenih obrtnikov ter prijetno poklepetali s svojimi vrstniki.

Iskrene čestitke Jožetu Bevcu in Marti Medle ter ostalim članom upravnega odbora za izvolitev tudi s strani OOO Novo mesto.

Predavanje o prometu in splošni varnosti

Ker smo člani ZUOP NM že kar v letih, smo se odločili, da malo osvežimo pravila za udeležbo v prometu in o splošni varnosti.

V četrtek, 29. 1. 2026, smo se člani ZUOP zbrali v mali dvorani na sedežu OOO NM. Zbralo se nas je 27 članov. Za predavatelje smo povabili predstavnike Policijske uprave Novo mesto. Prišla sta vodja policijskega okoliša, gospa Valerija Vrhovnik, in gospod Aleš Piberčnik, višji policist. Predavala sta nam o varni vožnji in o pravilnem obnašanju na cesti. Poudarek je bil na vožnji v krožiščih, še posebej smo obdelali dvopasovno

krožišče v Bučni vasi. Gospa Valerija pa nam je podala nekaj smernic o varnosti doma in kako se zavarovati pred neprijetnimi prenečenji proti nepridipravom. Govor je bil tudi o spletnih prevarah, na katere moramo paziti, da ne nasedemo lažnim informacijam. Kar nekaj novega in poučnega smo slišali. Po zaključku smo se predavateljema lepo zahvalili in jih povabili na priložnostni prigrizek, še malo poklepetali in lepo zaključili naše druženje.





Tehnološki procesi nekoč in danes

Ogled Muzejske zbirke IMV in Roletarstva Medle

Jože Bevc, predsednik ZUOP

Vsi se še spominjamo nekdanje industrije motornih vozil Novo mesto, poimenovana je bila kar velikan pod Gorjanci. Nekdanji zaposleni v IMV so leta 2002 ustanovili Klub prijateljev IMV. V letu 2008 so bili pobudniki in ustanovitelji postavitve Muzejske zbirke IMV o razvoju avtomobilske in prikoličarske proizvodnje na Dolenjskem.

V četrtek, 16. 4. 2026, se nas je 30 članov zbralo pred muzejem v Drgančevju. Tu nam je gospa Marta Medle pripravila dobrodošlico s prigrizkom. Lepo se ji zahvaljujemo. Vodič nas je popeljal po muzeju in nam povedal o ustanoviteljih in tehnoloških procesih IMV.

V Muzejski zbirki IMV so danes na ogled zgledno restavrirani osebni in dostavni avtomobili, prikolice in avtodomi, tehnična dokumentacija ter makete. Razstava govori o več kot polstoletnem razvoju oblikovanja avtomobilov, prikolic, znakov IMV, Adrie Mobil, TPV in Revoza. Ogledali smo si več kot 40 vozil. Zanimiva zadeva, vredna ogleda.

Po končanem ogledu smo se zapeljali še na ogled sodobne in inovativne proizvodnje Roletarstva Medle. **Roletarstvo Medle** je vodilni proizvajalec rolet in žaluzij v Sloveniji. Kot družinsko podjetje že od leta 1976 postavljajo standarde v panogi in narekujejo tempo razvoja senčil. Ponašajo se z lastno proizvodnjo rolet, žaluzij ter ključnih sestavnih delov. Sprejela sta nas gospa Vanja in gospod Robert Medle. Po pozdravu sta nas odpeljala v predavalnico in nam v filmski predstavitvi prikazala razvoj podjetja. Pripravili so nam kavo in prigrizek, potem pa sta nas popeljala po proizvodnji. Ogledali smo si najsodobnejšo proizvodno tehnologijo, zanimivosti pa je bilo toliko, da bi zmanjkalo prostora, če bi želeli opisati prav vse. Ko smo končali ogled, nas je na platoju pred stavbo čakalo lepo presenečenje. Postregli so nas s penino in raznimi prigrizki. Napravili smo še

skupinsko sliko in se jima lepo zahvalili za sprejem in prikaz. Seveda hvala tudi naši podpredsednici gospe Marti Medle, ki je z mojim snovala začetke podjetja, za pomoč pri organizaciji tega zelo zanimivega dogodka.

Čakalo nas je še kosilo v gostilni **Pr' leseni žlici**. Pijačo ob obroku nam je prijazno naročil in plačal gospod Slavko Kos, za kar se mu iskreno zahvaljujemo. Preživeli smo poučen in lep dan.



DENZITOMETRIJA

Meritev kostne gostote

NOVO V DRUŽINSKI MEDICINI ŽAGAR
V ŽUŽEMBERKU



PREVERITE ZDRAVJE VAŠIH KOSTI

- Zgodnje odkrivanje osteoporoze
- Preventiva pred zlomi
- Strokovna razlaga izvida

Na preiskavo se je potrebno predhodno naročiti:
Na tel. št.: 069 828 297 ali e-mail: MKG.ZBK@gmail.com

Možnost nakupa darilnega bona

Družinska medicina Žagar
Jurčičeva ulica 32
8360 Žužemberk





Kulturno-kulinaričen izlet na slovensko obalo

Člani ZUOP v Kopru, Piranu in Strunjanu

Jože Bevc, predsednik ZUOP

V četrtek, 21. 5. 2026, se nas je 46 članov ZUOP NM zbralo na parkirišču pred zbornico v Novem mestu. Po kratkem pozdravu smo se udobno namestili v avtobus in se odpravili proti Primorski.

Prvi postanek smo naredili ob vstopu v Koper, kjer smo si na bencinski črpalki privoščili kavico in malico iz nahrbtnikov. Pot smo nato nadaljevali proti Piranu, enemu najlepših slovenskih obmorskih mest. Najprej smo obiskali Pomorski muzej, kjer smo se skozi zanimivo predstavitev seznanili z bogato pomorsko zgodovino tega dela Slovenije.

Po ogledu smo si na Tartinijevem trgu privoščili še eno kavico in se tam srečali z vodičko Aljo. Predstavila nam je bogato zgodovino in kulturno dediščino mesta Piran. Popeljala nas je po ozkih ulicah do cerkvice Marije Snežne, od koder se je odprl lep razgled na staro mestno jedro. Sledil je obisk Akvarija Piran, kjer smo поблиže spoznali edinstven podvodni svet Severnega Jadrana. Navdušilo nas je bogastvo morskih organizmov – okoli 140 različnih vrst, med katerimi prednjačijo ribe.

Po končanih ogledih smo se z avtobusom odpeljali v Strunjan, v domačo gostilno Pod trto. Gostilna je znana daleč naokoli po pečenih ribjih jedeh iz peči. Pripravili so nam ribji in mesni meni, v katerem smo uživali. Seveda smo si privoščili tudi kozarček malvazije.

Mislim, da se nam je posrečil lepo organiziran izlet. Vreme nam je služilo. Domov smo se vrnili bogatejši za veliko novih spoznanj in prijetnih spominov.



Ob kulturnem prazniku z vlakom v Črnomelj

Ogled kulturnih znamenitosti Črnomlja

Jože Bevc, predsednik ZUOP

Že tradicionalno se v februarju, v počastitev kulturnega praznika, podamo na potovanje z vlakom. Letos smo se odpeljali v Črnomelj.

V četrtek, 19. februarja 2026, se nas je 16 članov ZUOP NM zbralo na glavni železniški postaji v Novem mestu in skupaj smo se odpeljali proti Beli krajini. Ker se z vlakom ne vozimo prav pogosto, je bila vožnja prijetna popestritev – med potjo smo se lahko sproščeno družili in opazovali pokrajino z nekoliko drugačne perspektive. Pot je hitro minila, nato pa smo se z železniške postaje peš odpravili proti **mestnemu jedru Črnomlja**, kjer smo si privoščili kavico.



V kavarni se nam je pridružila vodička, gospa Sonja. Popeljala nas je po mestnem jedru na ogled zanimivih stavb in razstav, vključno s **Črnomaljskih gradom**. Po obsežni prenovi so prostori sodobno opremljeni za razstave, dogodke, poroke in druge prireditve. V kletnih prostorih je interaktivna razstava naravnih, kulturnih in etnoloških zakladov Črnomlja in Bele krajine. Po ogledu smo obiskali še **vinogradniško klet Društva vinogradnikov Črnomelj**. Predstavili so nam delovanje društva in pripravili degustacijo njihovih vin, ki smo jo z veseljem sprejeli.

Nato smo se odpravili na zaslužno kosilo v **gostilno Muller**, kjer smo se dobro okrepčali, popili še kavico in se nato ob reki Lahinji in skozi mestno jedro vrnili proti železniški postaji.

Na povratku smo še malo podoživljali utrip in vtise Črnomlja, po 17. uri pa smo se zadovoljni vrnili v Novo mesto.

Tara Klevišar:

Mladi podjetniki potrebujemo prostor, kjer lahko rastemo skupaj

Petra Majdič

Klub mladih podjetnikov Novo mesto je aprila dobil novo predsednico. Vodenje za mandat 2026–2030 je prevzela Tara Klevišar, magistrica prostorskega načrtovanja, ki je odraščala v podjetniški družini in podjetništvo razume kot način življenja. Soglasna izvolitev ji pomeni veliko priznanje, hkrati pa odgovornost, da klub še bolj poveže, okrepi njegovo prepoznavnost in mladim podjetnikom ponudi konkretno podporo pri njihovih prvih ali nadaljnjih poslovnih korakih.

V pogovoru je spregovorila o svoji podjetniški poti, viziji razvoja kluba, izzivih mladih podjetnikov in priložnostih, ki jih vidi za Dolenjsko.

Za začetek – kako bi se predstavili bralcem, kakšna je vaša študijska in poslovna pot ter kako je odraščanje v podjetniški družini vplivalo na vaš pogled na podjetništvo?

Sem preprosto dolenjsko dekle, ki je že od malega vpeto v podjetništvo. Po srednji šoli sem se vpisala na Fakulteto za gradbeništvo in geodezijo, kjer sem zaključila študij geodezije, nato pa nadaljevala magistrski študij prostorskega načrtovanja. Že med študijem sem pridobivala praktične izkušnje v različnih podjetjih – od samostojnih podjetnikov do večjih sistemov. Delala sem kot geodetka na terenu, pomočnica vodje gradbišča in kasneje sodelovala pri projektih, povezanih s prostorskim razvojem in načrtovanjem.

Ker prihajam iz podjetniške družine, sem podjetništvo vedno dojemala kot način življenja. Kot nekaj, kar ustvarjaš s srcem in v čemer vidiš svoj smisel. Z leti pa začneš nanj gledati tudi bolj realistično. Podjetništvo ni le svoboda, ampak tudi tveganje, odgovornost, odrekanje in veliko dela. Zato zelo spoštujem podjetnike in tudi prevzemnike družinskih podjetij, ki nadaljujejo zgodbo, ki jo je nekdo gradil pred njimi.

Ste si že zgodaj predstavljali, da boste stopili po podjetniški poti, ali se je ta želja razvila kasneje?

Mislim, da se je ta želja razvila že zelo zgodaj. Tudi zato sem se vpisala na srednjo ekonomsko gimnazijo, saj me je podjetništvo vedno zanimalo. Privlači me misel, da lahko ustvariš nekaj svojega, nekaj drugečnega in pristnega. Podjetniška pot se sicer ne zgodi

čez noč, a želja po tem, da bi nekoč ustvarila svojo zgodbo, je bila prisotna že od osnovnošolskih let. Vendar me je življenje kasneje peljalo na drugačna pota, zato danes svojo podjetniško žilico vidim predvsem v vlogi osebe, ki soustvarja in podpira. Izjemno rada pomagam pri razvoju tujih podjetniških idej – pa naj bo to skozi podporo partnerju, ki stopa v te vode, ali skozi sodelovanje pri drugih navdihajočih zgodbah.

Kaj vas je spodbudilo, da ste kandidirali za predsednico Kluba mladih podjetnikov Novo mesto?

Predvsem želja, da skupaj z ekipo ustvarimo skupnost, ki mladim podjetnikom, prevzemnikom in vsem, ki jih podjetništvo zanima, ponuja podporo, vidnost in dostop do priložnosti, ki jih posameznik težje doseže sam. Pomembno mi je, da klub ni samo organizacija na papirju, ampak prostor, kamor se člani radi vračajo, kjer dobijo nasvet, novo idejo, stik ali motivacijo.

Priznam pa, da me je spodbudil tudi strah – v pozitivnem smislu. Strah pred odgovornostjo in zavedanje, da gre za prihodnost kluba ter zaupanje članov. Prav ta občutek me je motiviral, da sem se kandidature lotila resno, z jasno vizijo in dobro ekipo.

Kako ste doživeli zaupanje članov, ki so vas soglasno izvolili za predsednico, in kaj vam ta funkcija pomeni?

Bila sem presenečena in zelo hvaležna. Po srednji šoli sem se za šest let preselila v Ljubljano, ravno v obdobju, ko se je klub ustanavljal in razvijal. Zaradi študija nisem bila ves čas aktivno vključena, zato nisem imela občutka, da me vsi člani dobro poznajo.

Prav zato mi njihovo zaupanje pomeni še toliko več. Soglasna izvolitev je zame velika



potrditev, hkrati pa tudi velika odgovornost. Funkcija mi pomeni predvsem skrb za rast kluba, povezovanje članov in ustvarjanje okolja, kjer se mladi podjetniki, prevzemniki in ambiciozni posamezniki počutijo sprejete. Želim si, da bi bil klub prostor, kjer si ljudje upajo vprašati tudi tisto, česar si drugje morda ne bi.

Kakšen pečat želite pustiti v mandatu 2026–2030?

Predvsem si želim, da bi klub postal del podjetniškega vsakdana mladih podjetnikov na Dolenjskem. Da člani ne bi bili vključeni le formalno, ampak bi čutili pripadnost, korist in možnost osebne ter poslovne rasti.

Moj cilj je ustvariti skupnost z jasnim namenom. Da ne organiziramo dogodkov zgolj zato, da jih imamo, ampak zato, ker članom prinašajo znanje, povezave, motivacijo in konkretne poslovne priložnosti. Želim si tudi, da klub ne bi bil odvisen zgolj

od predsednice ali upravnega odbora, ampak da bi ga soustvarjali člani s svojimi idejami in pobudami.

Katere so prve naloge oziroma cilji, ki ste si jih zadali ob prevzemu vodenja kluba?

Že dan po volitvah smo z novim upravnim odborom sklicali prvi sestanek. Smo zelo motivirana ekipa, ki želi delati. Med prvimi cilji so večja vidnost kluba na družbenih omrežjih, širjenje mreže kontaktov ter jasnejša predstavitev vizije in vrednot kluba.

Pomemben cilj je tudi organizacija šeste obletnice kluba, ki jo bomo obeležili septembra, iskanje sponzorjev, tesnejše sodelovanje z drugimi klubi mladih podjetnikov po Sloveniji ter še močnejša povezava z Območno obrtno-podjetniško zbornico Novo mesto, v okviru katere delujemo. Pri tem nam veliko pomeni podpora novega predsednika zbornice.

Kako ocenjujete razvoj Kluba mladih podjetnikov Novo mesto ob koncu svojega mandata in kako bi v enem stavku opisali svojo vizijo njegove prihodnosti?

Čeprav deluje šele šest let, je klub že postal eden bolj prepoznavnih klubov mladih podjetnikov v Sloveniji. To je velik dosežek. V preteklih letih so člani organizirali številna izobraževanja, druženja in ekskurzije ter postavili dobre temelje.

Zdaj je na nas, da te temelje nadgradimo, klub še bolj odpremo članom in ga naredimo še bolj uporabnega pri vsakodnevnih izzivih mladih podjetnikov.

Kaj je po vašem mnenju največja vrednost, ki jo članstvo v klubu prinaša mladim podjetnikom, podjetniškim naslednikom in tistim, ki šele razmišljajo o podjetniški poti?

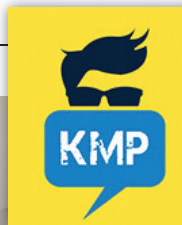
Največja vrednost je povezovanje. V podjetništvu hitro dobiš občutek, da moraš vse narediti sam. Klub pa pokaže, da imajo tudi drugi podobne izzive, vprašanja in dvome. Članom omogoča širjenje mreže poznanstev, večjo prepoznavnost in stik z uspešnimi podjetniki ter strokovnjaki. Za tiste, ki o podjetniški poti šele razmišljajo, pa predstavlja varen prvi korak. Prostor, kjer lahko poslušajo, vprašajo in pridobijo pogum za začetek.

S kakšnimi izzivi se danes najpogosteje srečujejo mladi podjetniki in kako jim lahko klub pomaga?



Izzivov je veliko. Eden največjih je pomanjkanje praktičnega znanja. V šoli dobimo veliko teorije, v praksi pa hitro ugotovimo, da potrebujemo znanja s področij prodaje, financ, marketinga, vodenja, zaposlovanja in zakonodaje.

Velik izziv je tudi samozavest. Veliko mladih ima dobre ideje, vendar ne vedo, kako začeti. Prisoten je strah pred neuspehom, pred mnenjem okolice in pred tem, da niso dovolj dobri. Zato je pomembno okolje, kjer lahko o teh stvareh govorimo odkrito. Klub lahko pomaga z izobraževanjem, mentorstvom, predstavitvami dobrih praks in povezovanjem članov.



V svojem programu poudarjate povezovanje, vidnost in konkretna poslovna sodelovanja. Kako boste te cilje uresničevali v praksi?

Poudarek bomo dali sproščenim druženjem, športnim dogodkom, delavnicam in tematskim večerom. Pri vidnosti želimo bolj predstaviti člane, njihove zgodbe in dejavnosti, saj se pogosto premalo poznamo med seboj.

Pri poslovnem sodelovanju bomo članom omogočali stik s strokovnjaki in izkušeni podjetniki. Želimo organizirati tudi predstavitvene dogodke, kjer bodo člani lahko predstavili sebe, svoje izzive in potrebe, saj se prav iz takšnih srečanj pogosto razvijejo nova sodelovanja.

Kje bi si želeli videti Klub mladih podjetnikov Novo mesto ob koncu svojega mandata in kako bi v enem stavku opisali svojo vizijo njegove prihodnosti?

Želim si, da bi bil klub močna, aktivna in prepoznavna skupnost, ki resnično predstavlja interese mladih podjetnikov, prevzemnikov in ambicioznih posameznikov v našem okolju. Da bi člani vedeli, da klub ni le organizator dogodkov, ampak prostor, kjer lahko rastejo, se povezujejo in prispevajo k razvoju lokalnega podjetniškega okolja.

Če svojo vizijo strnem v en stavek:

”

Klub mladih podjetnikov Novo mesto želim razviti v odprto, povezano in aktivno skupnost mladih, ki si med seboj pomagajo, odpira vrata novim priložnostim in skupaj gradi močnejše podjetniško okolje na Dolenjskem.



Dve vrsti mobilnosti, ena filozofija – pogovor s podjetnikom Robertom Zupančičem

Petra Majdič

Jedro zgodbe Roberta Zupančiča, ki vodi dve podjetji, je preprosto, a močno: uspeh podjetja vedno ustvarijo ljudje. Njegova podjetniška pot, razpeta med logistiko in mobilnostjo prostega časa dokazuje, da so poštenost, korektnost, osebni odnos in pripravljenost najti rešitev temelj dolgoročnega uspešnega delovanja.

Robert Zupančič ima za seboj več kot dvajset let podjetniških izkušenj, polnih izzivov, preizkušenj in pomembnih poslovnih mejnikov. Danes vodi podjetji RHI, ki deluje na področju logistike, transporta in skladiščenja, ter Z Mobil, ki se ukvarja s prodajo in najemom avtomoblov. Čeprav gre na prvi pogled za dve različni dejavnosti, ju povezuje skupna nit – mobilnost, predvsem pa način dela, ki temelji na poštenosti, korektnosti in osebni odnosu do strank.

Od podjetniške ideje do dveh uspešnih podjetij

Robert Zupančič pravi, da ga je organizacija privlačila že od mladih let. Vedno so ga zanimali avtomobili, transport in način, kako stvari povezati v učinkovito celoto. Prav iz teh interesov je postopoma nastala njegova poslovna pot.

Prve korake v podjetništvo je naredil leta 2003. Kot pri večini podjetnikov tudi njegova zgodba ni bila sestavljena samo iz uspehov. Spremljali so jo vzponi in padci, a iz vsake izkušnje se je nekaj naučil. »Kot vsak podjetnik se tudi mi učimo na napakah in izkušnjah. Bistvo pa je, da vztrajamo in delamo,« pravi. Danes z zadovoljstvom ugotavlja, da je podjetje RHI, ki je bilo ustanovljeno leta 2008, zgradilo trdne temelje, stabilne poslovne odnose in zanesljivo ekipo.

Drugo podjetje, Z Mobil, je nastalo nekoliko drugače. Kot pojasnjuje, je bilo predvsem rezultat potreb in povpraševanja strank, s katerimi so že sodelovali v okviru logistične dejavnosti. Čeprav gre za drugačno področje, obe podjetji povezuje mobilnost – pri enem gre za premikanje blaga, pri drugem za mobilnost ljudi in njihovega načina preživljanja prostega časa.

Na vprašanje o najbolj prelomnem trenutku svoje poslovne poti ne izpostavi le enega dogodka. Prepričan je, da podjetnika oblikuje skupek vsakodnevnih izkušenj, odločitev in lekcij. Tako raste človek in podjetje – drug ob drugem.

»Delati dobro, pošteno in s srcem«

Podjetje RHI je letos prejelo naziv Logist leta 2025 po oceni strank, kar sogovornik razume kot pomembno potrditev dolgotrajnega dela. »Prejeto priznanje nam pomeni izredno veliko potrditev, da delamo prav in to prepoznajo prav stranke,« poudarja. Še bolj kot priznanja pa ga navdušuje dejstvo, da številne stranke z njegovim podjetjem sodelujejo že desetletje ali več. Ob tem poudarja, da poslovni uspeh nikoli ni delo posameznika, temveč rezultat dobre ekipe, zaupanja in pristnih odnosov.



Ko govori o letošnjem nazivu Logist leta 2025, je iskreno ponosen. Še posebej zato, ker podjetje pri izboru ni sodelovalo na nobenem natečaju ali tekmovanju. Priznanje je prišlo neposredno od uporabnikov portala avtoprevozniki.eu in njihovih ocen. Zanj je to predvsem dokaz, da podjetje deluje v pravi smeri.

Načela, zapisana v sloganu »Želimo delati dobro, pošteno in s srcem«, niso marketinška fraza, ampak način poslovanja. Robert Zupančič verjame, da je dolgoročni uspeh mogoč le ob korektnem odnosu do strank, poslovnih partnerjev in sodelavcev. »Če hočeš dolgoročno uspeti, moraš biti korekten do partnerjev, strank, sodelavcev in sogovornikov,« poudarja. Te vrednote zavešno prenaša tudi na svojo ekipo.

Po njegovem mnenju stranke najbolj pričajo pripravljenost poiskati rešitev. Pri njih ni odgovora »ne da se«. Če stranka potrebuje pomoč pri logističnem izzivu, se ga lotijo resno in vztrajajo, dokler ne najdejo



”

»Prejeto priznanje nam pomeni izredno veliko potrditev, da delamo prav in to prepoznajo prav stranke.«

ustrezne rešitve. »Pri nas se res vse da,« pravi z nasmehom. Prav ta pristop je skozi leta prinesel številna dolgoročna sodelovanja.

RHI logistika kot poslanstvo

Čeprav se je podjetje RHI razvilo iz prevoza vozil, danes ponuja precej širši spekter storitev. Poleg avtomobilske logistike izvajajo tudi prevoze klasičnega paletnega tovarna, prevoze plovil in izrednih tovorov, strankam pa nudijo tudi skladiščenje, carinsko skladišče, špedicijske in carinske storitve.

Ena izmed prednosti podjetja je prav celovitost ponudbe. Na enem mestu lahko stranka uredi vse, kar potrebuje za transport in logistiko.

Največji izzivi v panogi so po njegovem mnenju povezani z globalnimi razmerami. Logistika je med prvimi dejavnostmi, ki občuti posledice političnih in gospodarskih sprememb. Visoke cene energentov, spreminjanje zakonodaje, birokracija in pomanjkanje kadra so realnost, s katero se srečujejo vsak dan.

Na vprašanje o največjem dosežku pa ne izpostavi priznanj. Najbolj ponosen je na dejstvo, da številne stranke z njimi sodelujejo že deset in več let. To razume kot dokaz zaupanja in kakovostnega dela. »Stranke so z nami in niti ne pomislijo, da bi poklicale koga drugega,« pove. Ob tem poudarja, da skušajo delovati proaktivno – če vidijo možnost, da za stranko naredijo še nekaj več, to tudi storijo.

Z mobil in sodobni načini mobilnosti

Z Mobil se danes osredotoča predvsem na prodajo in najem avtodomov. Podjetje sodeluje s slovenskim proizvajalcem **avtodomov Robeta**, s katerim jih povezuje dolgoletno poslovno sodelovanje.

Po njegovem mnenju priljubljenost avtodomov narašča predvsem zaradi občutka svobode. »To je narava. In dejansko udobje, ki ti ga noben hotel ne more nuditi,« pravi.



Avtodom združuje udobje, stik z naravo in možnost raziskovanja manj znanih krajev. Pri tem poudarja, da za takšna doživetja ni treba odpotovati daleč. Tudi Slovenija ponuja številne zanimive kotičke, ki jih lahko odkrijemo na povsem drugačen način.

Najem avtodomov pri Z Mobilu ponujajo dobro leto, zanimanje pa postopoma raste. Mnogi uporabniki se po prvi izkušnji vračajo in rezervirajo vozila tudi za prihodnje sezone.

Vrednote, uspeh in pogled naprej

Če ga vprašate, kaj je najpomembnejše za uspešno podjetje, bo odgovor jassen – dobra ekipa. »Dobra ekipa v podjetju je vse. Če ni stabilnega kolektiva, podjetje ne more uspeti,« poudarja. Prepričan je, da posameznik sam lahko doseže le omejen del poti, za dolgoročni uspeh pa so potrebni ljudje, ki jim lahko zaupaš. Pri sodelavcih najbolj ceni korektnost, zanesljivost, poštenost, lojalnost in pripravljenost sodelovati.

Pri zaposlovanju zato najprej išče človeške vrline, šele nato preverja formalne kvalifikacije. Kot pravi: »Vedno gledamo, da je oseba najprej človek in šele potem ostalo.«

Enake vrednote živi tudi zasebno. Posebej ponosen je na svojo 16-letno hčer, pri kateri prepozna način razmišljanja, vrednote in odnos do ljudi, ki jih sam zagovarja že vse življenje. Veseli ga, da razume pomen odgovornosti, poštenosti, vztrajnosti in spoštljivega odnosa do drugih. Če je uspel te vrednote prenesti na naslednjo generacijo, to šteje med svoje največje osebne uspehe.

Aktivno delovanje in skrivnost uspeha

Sicer pa je Robert Zupančič aktiven še v nekaterih drugih podjetniških združenjih, kot recimo BNI, kjer je eden od ustanovnih članov novomeške skupine Situla od leta 2014. Ne miruje pa tudi zunaj podjetništva. Je izredno dejaven človek na številnih področjih, med katerimi s ponosom izpostavlja predsedovanje in delo v društvu Citroën klub Slovenije. S svojim znanjem, energijo in organizacijskimi sposobnostmi soustvarja zgodbo največjega tovrstnega avtomobilskega kluba oldtimerjev v Sloveniji, ki povezuje ljubitelje te legendarne francoske avtomobilske znamke iz vse Slovenije in širše. Lani so tako organizirali 25. svetovno srečanje ljubiteljev teh avtomobilskih legend v Postojni in pri tem bili nagrajeni s titulo organizatorja enega najboljših srečanj



v vsej 50-letni zgodovini teh dogodkov. V prihodnjih letih želi obe podjetji še dodatno utrditi na področjih, kjer že delujeta.

”

»Motivacijo še vedno črpam iz vsakodnevnega dela, novih izzivov in odnosov, ki jih gradim s sodelavci, poslovnimi partnerji in ljudmi, s katerimi se srečujem na različnih področjih svojega delovanja.«

Ko ga ljudje vprašajo, kaj je skrivnost njegovega uspeha, odgovori preprosto: dolgoročno sodelovanje, pošten pristop in iskanje rešitev, ki ustvarjajo vrednost za vse vpletene. Ob tem poudarja misel, ki jo skuša prenesti tudi na svoje sodelavce: »Posel delamo ljudje, ne firme.«

Prav osebni odnos, zaupanje in pripravljenost pomagati so po njegovem mnenju tisto, kar tudi v času digitalizacije in umetne inteligence ostaja nenadomestljivo.

»Najprej moraš biti človek,« pravi Robert Zupančič. In prav v tej preprosti misli je verjetno skrita največja skrivnost njegove uspešne podjetniške zgodbe.



Ko iz izkušenj nastane inovacija – podjetniška zgodba Mateja Mohorčiča

Marija Martinčič Bauman

Nekatere podjetniške zgodbe se začnejo z veliko poslovno idejo, druge po naključju. Zgodba Mateja Mohorčiča pa se je začela veliko prej – med tovarnjaki, skladišči in vsakodnevnimi pogovori o transportu. Že kot otrok je v očetovem podjetju Mohorčič Transport spoznaval svet logistike in iz prve roke opazoval, kako zahtevna in odgovorna je ta dejavnost. A čeprav je odrasčal v podjetniškem okolju, ga ni najbolj pritegnila sama transportna dejavnost. Veliko bolj ga je zanimalo ustvarjanje. Rad je razvijal fizične izdelke, razmišljal, kako stvari delujejo, predvsem pa, kako bi jih bilo mogoče izboljšati.

»Če z dobro ekipo rešuješ resničen problem, rezultati prej ali slej pridejo.« [Matej Mohorčič]

Pot v podjetništvo

Prav to razmišljanje ga je pripeljalo do podjetniške poti v svojem **podjetju DEMVOL**. Izkušnje, ki jih je pridobil v očetovem podjetju, so postale dragocen temelj za razvoj lastne ideje – rešitve, ki danes odgovarja na zelo konkretne izzive sodobne logistike. Namesto da bi zgolj nadaljeval družinsko tradicijo, se je odločil, da bo k panogi prispeval na drugačen način: z razvojem tehnologije, ki lahko transportnim podjetjem olajša vsakodnevno delo in izboljša njihove procese.

Ko Matej govori o podjetništvu, ne govori najprej o uspehu ali svobodi. Veliko pomembnejši se mu zdijo odgovornost, drznost in pripravljenost reševati probleme. Prepričan je, da podjetništvo človeka hitro nauči, da odgovornosti ni mogoče prelagati na druge. Za odločitvami je treba stati, tudi kadar niso lahke, obenem pa mora biti podjetnik dovolj pogumen, da stopi na pot, katere razpleta ne pozna. Prav ta kombinacija odgovornosti in poguma je po njegovem mnenju ena ključnih lastnosti uspešnega podjetnika. Ob tem poudarja še nekaj, kar pogosto ostane spregledano – pomen dobre ekipe. »Ko so okoli tebe ljudje z različnim znanjem in skupnim ciljem, je tudi izzive veliko lažje spreminjati v nove priložnosti«, pravi.

Najboljše izkušnje

Podjetniška pot pa je redko osamljena. Za številnimi uspešnimi zgodbami stojijo mentorji, razvojna okolja in ljudje, ki znajo ob pravem času ponuditi usmeritev ali spodbudno besedo. Tudi Matejeva pot je tesno po-



vezana s programom **PONI – Podjetno nad izzive**, ki mladim z dobro poslovno idejo omogoča, da pod strokovnim mentorstvom razvijejo svoje podjetniške zamisli. Sam ga opisuje kot eno najboljših izobraževanj, ki se jih je udeležil. V nekaj mesecih je pridobil znanje s področja financ, prodaje, marketinga in poslovnega načrtovanja, predvsem pa mrežo ljudi, na katere se lahko obrne še danes. Posebno vrednost vidi v mentorjih, ki niso ostali le predavatelji, ampak sogovorniki in podporniki tudi po zaključku programa.

Pomembna izkušnja je bilo tudi sodelovanje na **Business Gladiatorju**, kjer je svojo podjetniško idejo predstavil širši javnosti. Takšne priložnosti mladim podjetnikom omogočajo, da svoje zamisli preverijo v praksi, pridobijo dragocene odzive in utrjujejo samozavest za nadaljnje korake. Prav zato imajo pomembno vlogo tudi organizacije, kot so Razvojni center Novo mesto, Podjetniški inkubator Podbreznik in Območna obrtno-podjetniška zbornica

Novo mesto. Njihova največja vrednost ni le v izobraževanjih ali svetovanju, temveč v povezovanju podjetnikov, izmenjavi izkušenj in ustvarjanju okolja, v katerem dobre ideje lažje prerastejo v uspešne podjetniške zgodbe. Matej ob tem posebej poudari, da so ga mentorji ves čas spodbujali predvsem k temu, naj čim prej stopi na trg. Tudi najboljši izdelek namreč nima prave vrednosti, če ne najde svojih uporabnikov.

Razvoj tehnoloških rešitev

Podjetje DEMVOL je nastalo iz zelo konkretne potrebe. Med študijem so Matej in njegovi današnji sodelavci pridobivali izkušnje pri razvoju tehnoloških rešitev in robotskih sistemov. V istem času pa se je vedno znova vračal k izzivom, ki jih je poznal iz domačega transportnega podjetja. Dobro se je spominjal očetovih pogovorov o tem, koliko prostega prostora je še na tovarnjaku, kako je naložen tovor in koliko časa vzame preverjanje teh informacij. Vprašanje, ali bi bilo mogoče vse to spremljati drugače, je postalo začetek njihove podjetniške zgodbe.

Transportna podjetja pogosto nimajo zanesljivega vpogleda v dejansko izkoriščenost vozila in dogajanje v tovarnem prostoru, kar vpliva na prihodke, varnost in učinkovitost poslovanja. Skupaj z ekipo so razvili prvi prototip sistema za nadzor tovarnega prostora in ga namestili v vozila domačega podjetja. Rezultati so bili zelo spodbudni. Že po prvem testiranju je sledila odločitev za opremo celotne flote, kmalu zatem pa ustanovitev lastnega podjetja. Danes razvijajo napredne senzorske sisteme, ki omogočajo spremljanje dogajanja v tovarnem prostoru v realnem času.



»NAŠE GLASILO«

je brezplačno glasilo Območje
obrotno - podjetniške zbornice
Novo mesto.

Odgovorni urednici:

Mojca Črtalič

Emilija Bratož

Izdajatelj:

OOZ Novo mesto

Foersterjeva 10

8000 Novo mesto

Izdajateljski svet:

Upravni odbor OOZ Novo mesto

Naslov uredništva:

OOZ Novo mesto

Foersterjeva 10

8000 Novo mesto

telefon: 07/33 71 580

mobi: 041 350 001

Kontakt:

www.ooz-novomesto.si

info@ooz-novomesto.si

Tisk:

Tiskarna Vesel, Novo mesto

Naklada:

650 izvodov

Sistem **CargoControl** by DEMVOL je njihov prvi tržni produkt, ki zaznava razpoložljiv prostor, spremembe pri nalaganju ter druge podatke, ki logističnim podjetjem pomagajo pri učinkovitejšem načrtovanju, boljšem izkoristku vozil in hitrejšem odločanju.

Gre za rešitev, ki je nastala iz prakse in prav zato odgovarja na resnične potrebe uporabnikov.

Pot od prve ideje do izdelka seveda ni bila enostavna. Razvoj fizičnega produkta zahteva veliko potrpežljivosti, testiranj in izboljšav. Šele ko izdelek preizkusijo prvi uporabniki, se pokažejo podrobnosti, ki jih je treba še izpopolniti. Matej priznava, da ga je podjetništvo naučilo predvsem tega, da je treba znati poslušati trg. Povratne informacije uporabnikov so pogosto najbolj dragocen vir novih idej in izboljšav. Ob tem je spoznal tudi, kako drugačna je vloga podjetnika od vloge zaposlenega. Ko vodiš podjetje, ne razmišljaš le o izdelku, temveč tudi o financah, prodaji, razvoju, sodelavcih in prihodnosti podjetja.

Nasveti mladim podjetnikom

Svoj delovni teden zato zavestno deli med različna področja. Del časa nameni prodaji, del razvoju novih rešitev, pogosto pa tudi delu na terenu. Ker so tovarnjaki med tednom večinoma na poti, je sobota velikokrat rezervirana za montažo sistemov v vozila, kar z nasmehom opiše kot svoj poseben hobi. Ob vse večjem zanimanju trga podjetje postopoma širi tudi ekipo, saj želi več časa nameniti razvoju novih rešitev in iskanju priložnosti za rast.

Ko pogovor nanese na mlade, ki razmišljajo o podjetniški poti, je njegov nasvet zelo preprost in življenjski. Preden začnejo razvijati izdelek, naj dobro spoznajo trg. Naj se pogovarjajo s potencialnimi kupci, zbirajo njihove odzive in preverijo, ali rešujejo problem, ki ga ljudje resnično imajo. Po njegovem mnenju je veliko bolje idejo najprej preveriti, kot pa mesece ali celo leta razvijati rešitev, ki je trg ne potrebuje. Prav tako spodbuja mlade, naj se ne bojijo navezovati novih stikov. Veliko priložnosti se namreč rodi prav iz pogovora.

Na vprašanje, kaj ga danes pri podjetništvu najbolj navdušuje, odgovori brez pomisleka.

»To niso številke, rast podjetja ali poslovni uspehi, ampak zadovoljni uporabniki. Največ mi pomeni, ko vidim, da je z razvito rešitvijo nekomu olajšano delo in rešena težava, s katero se je srečeval že dolgo časa. Prav takšni trenutki dajejo smisel številnim uram razvoja, preizkušanja in iskanja najboljših rešitev.«



Podjetniška prihodnost

Zgodba Mateja Mohorčiča je zato mnogo več kot predstavitev mladega podjetnika ali podjetja DEMVOL. Je zgodba o tem, kako lahko radovednost, znanje in vztrajnost prerastejo v inovacijo z velikim potencialom. Hkrati pa je tudi lep opomnik, kako pomembno vlogo imajo podpora okolja, ki mladim podjetnikom pomagajo pri prvih korakih. Ko se povežejo izkušnje gospodarstva, mentorstvo, razvojni programi in podjetniška energija posameznika, nastajajo zgodbe, ki presegajo lokalne okvire.

Prav takšne zgodbe dajejo optimizem. Dokazujejo, da lahko tudi v našem okolju nastajajo vrhunske ideje, ki odgovarjajo na sodobne izzive in odpirajo vrata na evropski trg. Predvsem pa nas spominjajo, da prihodnost slovenskega gospodarstva ne temelji le na dobrih izdelkih in storitvah, temveč predvsem na ljudeh – na njihovi ustvarjalnosti, odgovornosti, pripravljenosti na učenje in pogumu, da iz dobrih idej naredijo nekaj, kar koristi širši skupnosti. In prav zato so mladi podjetniki, kakršen je Matej Mohorčič, pomemben navdih ter dragocen del prihodnosti našega gospodarstva.



Ekipo podjetja DEMVOL