

CONTACT

CONA
TEZNO

DEC. 2023 | ŠT. 63
www.conatezno.si

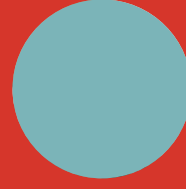
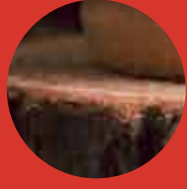
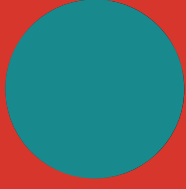
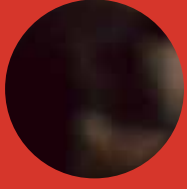
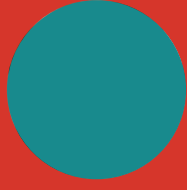
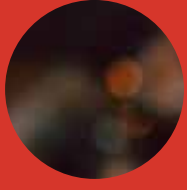
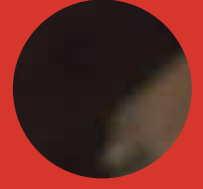
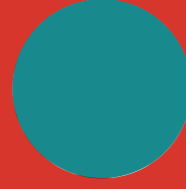
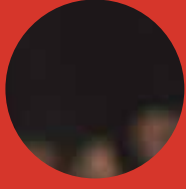
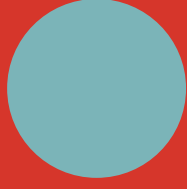
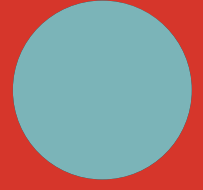
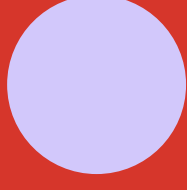
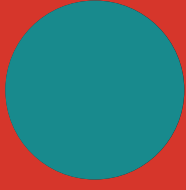
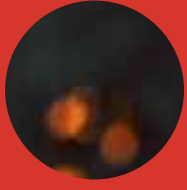
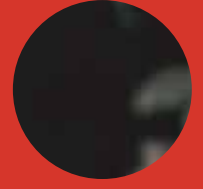
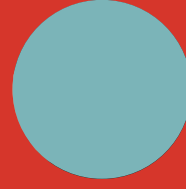
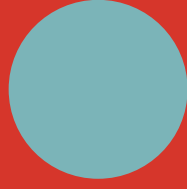
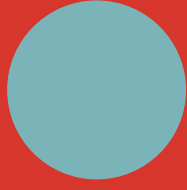
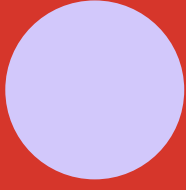
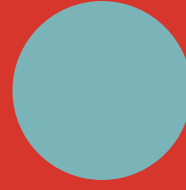
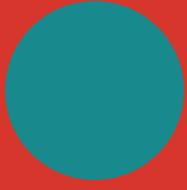
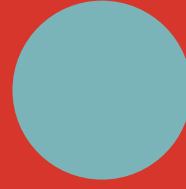


LETNIK XVII

PREVZEMI
in združitve
podjetij v težavah

DIGITALIZACIJA
UPRAVLJANJA
energetske infrastrukture

CILJI IN
ŽELJE
podjetij za leto 2024



KDOR NIMA SVOJE ZGODBE, MU ŠE BOG NE BO POMAGAL

Kaj zapisati ob koncu leta, katero nam je še upanje na boljše čase skoraj zatrla v kali. Razmere v svetu, od Ukrajine, preko Izraela in Gaze, iztrebljanja Palestincev, Afganistana, Pakistana, nam topijo optimizem. Tudi če je vse početje skregano z mednarodnim pravom, velik del zahodnega sveta pobijanje Palestincev opravičuje kot pravico Izraela do obrambe pred terorističnim delovanjem Hamasa. Mogoče je to za razumeti kot obrambo za prihodnost, saj pobiti otroci nikoli ne bodo zrasi v pripadnike Hamasa, če smem tako cinično zapisati. Kaj bo to prineslo judovstvu po svetu, bo čas pokazal. Upamo le lahko, da antisemitizem dlje od risanja svastik na sinagoge ne bo krenil.

Splošno uveljavljeni temeljni moralno etični standardi, ki bi naj veljali za vse, so v mednarodni politiki zlorabljeni, boljše povozeni. Kar precej akterjev je, ki se trudijo, da bi tovrstno početje bilo celo sprejemljivo. Grozljivo.

So jasni, so deževni, megleni dnevi, toda hoditi je treba. Na poti se ne najde pravih, ne lažnih dragih kamnov, je le občutek zadovoljstva na doseženih vrhovih. Včasih, če si se spomnil česarkoli novega, je bila verjetnost, da to postane uspešna zgodba, kar velika. Danes pa je na svetu vsega dovolj, celo preveč, tako proizvodov kot storitev in moraš biti resnično inovativen, z dobro zgodbo, da boš uspel. Pa še kanček sreče je treba imeti poleg botrov. Če pa nimaš svoje zgodbe, pa ti še bog ne bo pomagal.

Ni bližnjice na poti. Mogoče, z delom čez vikende. Pravih sodelavcev, ki bi jih potreboval za rast in/ali nadomestitev odhajajočih v pokoj, pa od nikoder. Kaj bomo v Sloveniji na tem področju pomanjkanja kadrov rešili z odpiranjem konzulata na Filipinih, bo čas pokazal?

Povezanost in solidarnost sta nas preplavila ob ogromni količini podivjane vode in blata. Srčno, za pozdraviti! Kar nekaj vzrokov je, da se je povodenj zgodila v takem velikem obsegu, ki so prav tako ostali skriti v blatu. Ja, če se vplivneži valjajo v blatu, se praktično ne zgodi nič, krave pa so kar odpeljali.



Gorazd Bende,
direktor PPC Tezno

Veliko je bilo napovedi, obetov po volitvah, da bomo končno v družbi krenili po vertikali. Razmere so resnično težavne, iz energetske krize padamo v naravno nesrečo, vendar vsekakor so rezultati premajhni, da bi lahko bili uspešni. Želel bi si, da bi bila oblast vir navdiha, ne pa tako, kot se sedaj zrcali. Posamezne obljube, ukrepe, domisljice, zakonske predloge, ne komentiram, vendar mimo evidentiranja delovnega časa pa ne morem. V obljubljenem procesu debirokratizacije, pa nekdo na osnovi dolgoletne delovne prakse v vseh sferah gospodarstva iztisne sok spoznanj v zakonskem predlogu evidentiranja delovnega časa. Mi pa se kot Telebajski usposabljam, da beležimo minute prisotnosti na delu, odsotnosti, časa za malico... Napovedane reforme, za lažje premagovanje izzivov s katerim se spopada gospodarstvo, za doseganje višje produktivnosti, dodane vrednosti, inovativnosti, trajnosti, pa bomo kdaj drugič. Upošteva, da vsi zakonski predlogi pomenijo rezultat političnih kompromisov med vsemi deležniki, ne more skozi sito predlog, ki nima podpore v zdravi pameti.

Kaj želeli ob koncu leta? Tako kot je velika konkurenca med zmagovalci, naj ne bo tudi med poraženci. Zlobno, se opravičujem. Ker če kaj leži na duši, se je tega treba čimprej znebiti. Večinoma s pomočjo glasbe, pogovorov, lahko pa se to zapiše; kot jaz in si vas privoščim. Se opravičujem ponovno. V življenju nujno nastopi obdobje neizogibne tesnobe, občutek, da se ne bo izšlo. Najbrž smo bili že vsi boljše, vendar vedno je izbira. Vredno je pomagati sebi, da lahko koristiš drugim.

Kot običajno, se še obrnem mladim. Kje je zaznati interes, brez strahopetnosti, brez pomanjkanja odločnosti, upati si zastopati svoja stališča? Privoščil bi mladini osvobodeno razmišljanje, brez šablon, predano, igrivo, vihravo, z uporništvom, z revoltom obstoječemu. Na glas!

Ja, na koncu pa še iskrene želje; prazniki naj bodo polni vseh pogledih in pa SREČNO v novem letu.

Maribor, december 2023

IZDAJA: ZAVOD PPC TEZNO, Cesta k Tamu 27, 2000 Maribor, www.conatezno.si

Vpisano v razvid medijev pod zaporedno številko 2214

Uredništvo KONTAKTA | Odgovorna urednica: Maja Vintar | Uredništvo: Gorazd Bende, Simona Lobnik Ambrožič, Igor Ambrožič, Mateja Šošarič, Meta Bobnar Potisk
Oblikovanje: Info-net d.o.o. | Fotografija na naslovnici: arhiv EVRA d.o.o. | Produkcija: EVRA d.o.o. | Tisk: Tiskarna Florjančič | Distribucija: Pošta Slovenije
Sprejem vsebinskih prispevkov in oglasnih sporočil: info@conatezno.si, 02 460 13 00

10
DRUŽINSKA
PODJETJA
in ločevanje vlog

20
PODJETJE
STORK
poudarja družbeno odgovornost

29
NOV
TARIFNI
SISTEM
v letu 2024

14
INSTITUT
ZA
VARILSTVO
v Coni Tezno

22
CILJI IN
ZELJE
za leto 2024

30
PRIPRAVITE SE
na zimske razmere





Rovi so znova odprti

Letošnje vreme nam res ni bilo naklonjeno in so bili naši rovi več kot pol leta poplavljeni s podtalno vodo in zato posledično zaprti. Vendar smo zelo veseli, da se je to spremenilo in zato vas lahko znova povabimo v svoje podzemlje. Termini ogledov so že zapisani na spletni strani www.rovi-tezno.si. Obiščite nas.

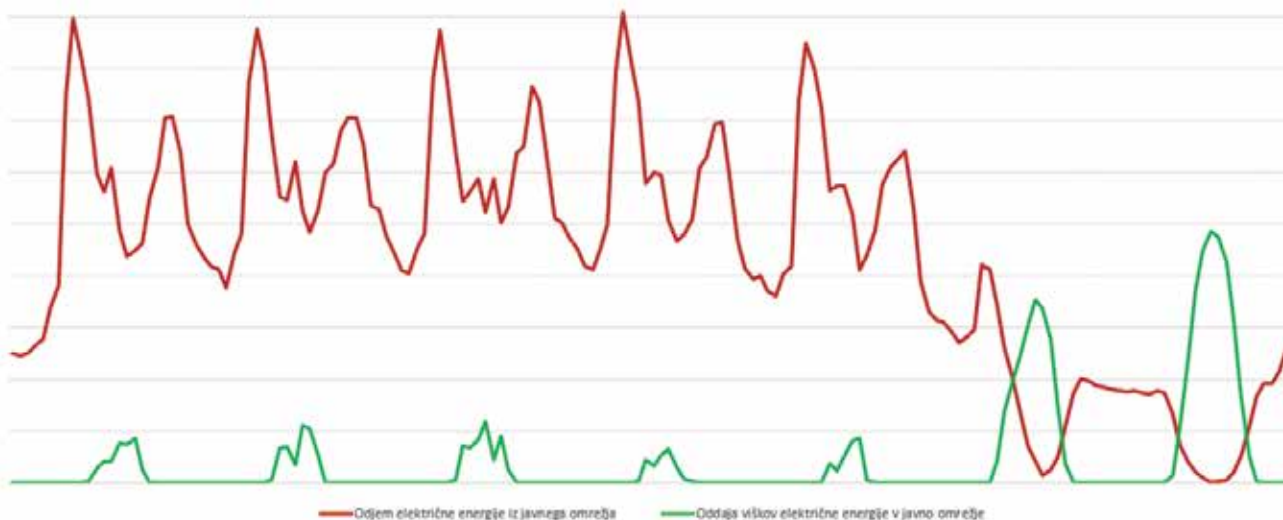


Rubriko ureja: M. V.



KAJ PA VIŠKI ENERGIJE?

PREDVIDEN TEDENSKI PROFIL ODJEMA IN ODDAJE ELEKTRIČNE ENERGIJE V LETU 2024 (Q2-Q3)



Kapaciteta sončnih elektrarn, instaliranih v coni Tezno, bo konec leta 2023 tolikšna, da bomo v dela prostih dnevih za javno elektroenergetsko omrežje Slovenije neto proizvajalec električne energije in ne odjemalec. To pomeni, da se bo energija v soboto in nedeljo, ko je v coni Tezno zmanjšana intenziteta odjema, prelivala iz cone Tezno v javno omrežje. Za to energijo bo Zavod PPC Tezno iztržil bistveno manj, kot je dejansko njena vrednost, saj je ta energija na trgu deklarirana kot nenapovedan višek energije. Tehnična rešitev, ki je na razpolago, je zmanjševanje proizvodne kapacitete sončnih elektrarn v tem času, kar ni v interesu niti investitorjev v OVE v coni Tezno niti Zavoda PPC Tezno. Rešitev, ki se ponuja sama po sebi in je v tem času že tehnično dosegljiva, so baterijski hranilniki. V prvi fazi moramo z baterijskimi sistemi poskrbeti, da bomo v coni Tezno zadržali energijo v 24-urnem ciklu. Sistemi za sezonsko hranjenje energije so v tem trenutku še v razvoju in komercialno še niso zanimivi. Končni cilj

shranjevanja električne energije je nadaljnja razširitev tovrstnih sistemov za podporo omrežja v EU.

Trenutno obstajajo komercialni zadržki za množično postavitve baterijskih sistemov. Z uvedbo več funkcionalnosti v energetskega sistemu postanejo tovrstne naložbe tudi ekonomsko zanimive. Na tak način so (pogojno) že ustvarjeni pogoji za normalno tržno delovanje v energetiki.

Za deležnike elektroenergetskega omrežja cone Tezno je primarno pomembno, da se proizvedena električna energija v sistemih obnovljivih virov na dnevni ravni ohrani za uporabo v coni Tezno. Upoštevanje ta cilj, postane naložba v baterijske sisteme v coni Tezno smiselna.

Baterijski sistemi imajo v EU velik potencial za rast, predvsem zaradi povečanega poudarka na zmanjševanju emisij in prehodu na obnovljive vire energije. A vse je odvisno tudi od izvajanja ustreznih politik, naložb in tehnološkega razvoja.

Pripravilo: Uredništvo

DIGITALIZACIJA UPRAVLJANJA ENERGETSKE INFRASTRUKTURE IN SISTEMA VODENJA ENERGIJE (DUEISVE ZA CT)

Pred nami je desetletje energetske revolucije. Zavod poslovno proizvodna cone Tezno (Zavod PPC Tezno) ni le pripravljen na spremembe, ampak jih želi tudi sam krojiti. Dejavnosti energetike, vzdrževanja in storitev s tega področja želimo čim bolj povezati s skrbnim načrtovanjem okolja, s smotrnim umeščanjem dejavnosti v prostor in na ta način doseči zadovoljivo obvladovanje vplivov na okolje. V ta namen sodelujemo z zainteresiranimi investitorji in skupaj snujemo strategijo razvoja cone Tezno.

Zavedamo se, da takšni cilji potrebujejo razvoj inovacij, naprednih rešitev in celovito prostorsko načrtovanje ter tudi obravnavo zmogljivosti pri načrtovanju področij energije, mobilnosti, okolja. Potrebujejo jasno zastavljeno okoljsko politiko, ki ji bodo sledili energetske, mobilnostni, akcijski načrti in programi dejavnosti. Potrebujejo odgovorno in energetske učinkovito ravnanje z odpadki, napredno proizvodnjo električne energije. Zavod PPC Tezno je v septembru oddal vlogo na JAVNI POZIV za izbor projektnih predlogov za uvrstitev na indikativni seznam naložb za sofinanciranje s sredstvi Sklada za modernizacijo v obdobju 2024–2030 (oznaka: JP MS 2023) Pospeševanje prehoda k podnebni nevtralnosti.

Zavod je sprejel odločitev, da bo deležnikom cone Tezno omogočil uporabo in soudeležbo v sodobnih energetskih rešitvah, ki bodo temeljile na zeleni preobrazbi energetike. Prav zato je Zavod že začel pripravo energetske skupnosti, a pripravlja tudi multidisciplinarno ekipo, ki bo pripravila koncept trajnostnega



energetskega kroga – sonce, energetska skupnost, baterijski hranilnik, polnilna infrastruktura, mobilnost. Projekt Digitalizacija upravljanja energetske infrastrukture in sistema vodenja energije (DUEISVEzaCT) bo v tem kontekstu igral ključno vlogo, ker bo v coni umestil napredni sistem za spremljanje in nadzor nad porabo energentov in rabo energije, baterijski hranilnik električne energije in sistem za upravljanje energetske infrastrukture.

Projekt DUEISVEzaCT na območju cone Tezno v Mariboru je zasnovan z namenom vzpostavitve celovitega energetskega ekosistema.

Ključne komponente tega projekta vključujejo postavitve sistema za spremljanje in nadzor nad porabo energentov in rabo energije (angl. Energy Management System – EMS), baterijskega hranilnika električne energije (BHEE) moči 1,5 MW in kapacitete 3 MWh ter platforme za dejavno upravljanje energetske infrastrukture.

Osnovni namen projekta je vzpostavitev naprednega EMS-sistema za spremljanje in nadzor energije nad najpomembnejšimi porabniki in proizvodnimi enotami električne energije. Energetski monitoring bo v coni omogočal nadzor nad porabo energije na daljavo, kar je še posebej koristno za distribuirane sisteme. S spremljanjem dolgoročnih vzorcev porabe energije bo lahko Zavod natančneje načrtoval svoje energetske potrebe in hkrati tudi optimalno snoval prihodnje naložbe v energetske infrastrukture. Prav tako bo z EMS-sistemom izboljšana možnost upravljanja infrastrukture, kar bo vodilo v boljšo zanesljivost in dolgoročno trajnost. Spremljanje podatkov v realnem času bo na

podlagi zaznavanja vzorcev omogočalo tudi samodejno zaznavanje okvar in težav ter s tem izboljšalo upravljanje tveganj, kar bo omogočalo hitrejšo odzivanje na morebitne krize, povezane z energetske oskrbo. Energetski monitoring bo z boljšim nadzorom nad porabo energije pripomogel tudi k zmanjšanju obremenitve okolja. Napreden EMS-sistem bo omogočal tudi poročanje o porabi energije in emisij ter s tem zadoštil prihodnjim zakonskim zahtevam, ki poročanje predvidevajo.

Namen projekta je tudi umestitev BHEE moči 1,5 MW in kapacitete 3 MWh. Prvenstveno se bo BHEE uporabljal za lokalno optimizacijo porabe električne energije (glajenje konic, optimizacija lokalne proizvodnje sončnih elektrarn, sistem za neprekinjeno napajanje ipd.), s čimer bo omogočena večja izkoriščenost lokalnih OVE. BHEE bo imel pozitiven vpliv tudi na zmanjšanje emisij toplogrednih plinov, saj bo omogočal večjo porabo lokalnih OVE in s tem manjši prejem električne energije iz omrežja, ki je potencialno (delno) fosilnega izvora. BHEE bo možnost uporabiti tudi za nudenje sistemskih storitev ter s tem zagotavljanje kakovostnega in zanesljivega obratovanja elektroenergetskega omrežja. Na ta način bo BHEE omogočal hitrejšo zeleno transformacijo,

saj bo omogočal nadaljnje umeščanje OVE brez večjih infrastrukturnih posegov v samo omrežje.

Ključni strateški namen projekta bo temeljil na umestitvi platforme za tehnično-tržno upravljanje z energetskimi viri in porabniki. Platforma bo z edinstvenimi algoritmi, ki bodo prispevali k celoviti programski rešitvi polnjenja in praznjenja BHEE, upravljanja virov OVE in upravljanja energetskih porabnikov v coni Tezno, omogočala celostno optimizacijo lokalnega mikro omrežja. Platforma bo v vsakem trenutku zmožna glede na tehnične omejitve in tržne priložnosti izbrati optimalno tehnično in ekonomsko rešitev za delovanje cone Tezno in vseh njenih energetskih enot.

Strateško načrtovanje spodbujanja k samooskrbi cone Tezno

V Coni Tezno smo že leta 2021 začeli strateško načrtovanje spodbujanja k samooskrbi in z vsemi dosedanjimi naložbami dejavno pripomogli k projektu DUEISVEzaCT. Skladno z načrtom dejavnosti bomo z deli nadaljevali vsaj do leta 2027.

1. IZGRADNJA IN PRIKLJUČEVANJE SONČNIH ELEKTRARN

Izgradnja sončnih elektrarn v namen samooskrbe cone Tezno se je začela v letu 2021 in se bo skladno z načrtom dejavnosti nadaljevala vsaj do leta 2027.

Trenutno je na interno električno omrežje cone Tezno priključenih 11 sončnih elektrarn skupne priključne moči 3,5 MW. Glede na trenutno izdana soglasja je v prvem četrletju leta 2024 predvidena priključitev dveh dodatnih sončnih elektrarn skupne moči 1,5 MW. Zanimanje za naložbe v OVE je veliko, kar potrjuje tudi podatek, da je znotraj cone Tezno za takšne naložbe zainteresirano več kot 40 investitorjev. Glede na razpoložljivi potencial in splošno zainteresiranost lahko ocenimo, da bo do konca leta 2027 priključeno dodatnih 7 MW sončnih elektrarn.

Želja je, da se z načrtovanjem in izgradnjo sončnih elektrarn zagotovi konkurenčno, samooskrbno in stabilno okolje, neodvisno od zunanjih vplivov, ki so se v zadnjih letih pokazali kot zelo nepredvidljivi (covid, vojne ...). Končni cilj je vzpostavitev skupnosti obnovljivih virov, v kateri se z digitaliziranim sistemom nadzora in upravljanja energijskih tokov v realnem času povežejo proizvodne enote, baterijski hranilniki električne energije, polnilna infrastruktura in odjemalci električne energije, na način, da se vsa »zelen« električna energija, ki je proizvedena znotraj



Energetski monitoring bo z boljšim nadzorom nad porabo energije pripomogel tudi k zmanjšanju obremenitve okolja.



cone Tezno, tudi zadrži in porabi znotraj cone Tezno.

2. NABAVA IN MONTAŽA PAMETNIH ELEKTRIČNIH ŠTEVCEV

Kot lastniki internega električnega omrežja razdeljujemo električno energijo končnim odjemalcem, ki jih je več kot 200. Prvi korak v naši digitalni transformaciji cone Tezno je namestitev pametnih električnih števcov, ki so skladni z Naborom merilne opreme SODO verzija 8 (1. 2. 2021) Sistemskih obratovalnih navodil za distribucijski sistem električne energije. Nove merilne naprave so nadgrajene z ustreznimi komunikacijskimi moduli in ostalo opremo, ki bo vzpostavitev okolja za samodejno in daljinsko zajemanje merilnih podatkov v realnem času za namene nadzora in obvladovanja energijskih tokov znotraj internega omrežja in na 15-min ravni za izvajanje obračunov električne energije. Prva naročila in zamenjave električnih števcov so se v sodelovanju z odjemalci začeli v letu 2022 in se po načrtu zaključijo v prvem četrtnem letu 2024.

Za nastavitve in parametriranje električnih števcov je že nabavljena programska oprema, ki omogoča prilagoditve merilne in komunikacijske opreme na različne nastavitve predvidenega omrežja.

3. NABAVA IN MONTAŽA PAMETNIH PLINOMEROV

V letu 2021, natančneje v tretjem četrtnem letu, so se začele izvajati dejavnosti, ki so zajemale pregled obstoječega stanja omrežja in merilne opreme. Skladno z izvedenim pregledom in oceno omrežja se je začela postopna zamenjava tiste merilne opreme, ki ni združljiva z opremo za nadaljnje nadgrajevanje in digitalizacijo omrežja. Za vzpostavitev daljinskega odčitavanja mora vsaka merilna naprava omogočati vsaj pulzni izhod, na katerega se lahko namesti dodatni komunikacijski modul. Na odjemnih mestih, ki imajo zaradi večjega primopredajnega tlaka vgrajen tudi korektor tlaka in temperature, je bilo treba zamenjati tudi nekompatibilne korektorje, ki niso omogočali daljinskega odčitavanja. Zamenjava merilne opreme se bo predvidoma nadaljevala do drugega četrtnega leta v letu 2024.

4. NABAVA IN MONTAŽA KOMUNIKACIJSKIH MODULOV ZA PLINOMERE

Velik del obstoječe merilne opreme za zemeljski plin že omogoča pulzni izhod in posledično namestitev komunikacijskih modulov. Preliminarna ocena o nabavi komunikacijske opreme se je začela v letu 2021 v prvem četrtnem letu. Izbor ustrezne opreme, nabava in montaža modulov se bodo predvidoma nadaljevali do prvega četrtnega leta v letu 2025. Izbrala se bo primerna tehnična rešitev, ki bo kar se da poenotila komunikacijski način povezovanja v omrežje z električnimi števci in vodomeri. Pri-

dobljena je bila okvirna ponudba za nabavo komunikacijskih modulov, ki omogočajo LoRaWAN povezavo, in je bila pripravljena v okviru pregleda vseh merilnih naprav.

5. NABAVA IN MONTAŽA PAMETNIH VODOMEROV Z VGRAJENIMI KOMUNIKATORJI

V letu 2023 se je zaradi zakonodajnih obveznosti po rednem umerjanju oziroma zamenjavi vodomerov začela zamenjava vseh merilnih naprav. Pri izboru tipov vodomerov je bila posebna pozornost namenjena komunikacijski opremi. Izbrani vodomeri imajo tako že vso potrebno komunikacijsko opremo integrirano in ni potrebe po namestitvi dodatnih komunikacijskih modulov. Vodomeri omogočajo povezavo LoRaWAN, Mbus in NFC. Prav tako vodomeri meritev podajajo na osnovi ultrazvočnega valovanja, ki ima prednost dvosmerne meritve, posledično ni potrebe po nepovratnih ventilih. Ultrazvočni vodomeri imajo tudi prednost, da niso občutljivi na pesek in zračne mehurje v vodovodnih ceveh ter zagotavljajo natančnejšo meritev. Imajo nameščeno baterijo, ki ima življenjsko dobo do 15 let. Zamenjava merilne opreme se bo predvidoma nadaljevala do drugega četrtnega leta v letu 2024.

Pripravilo: Uredništvo



KLJUČNA JE LOČITEV VLOG

Piše: Igor Ambrožič, konzultant in predavatelj, EVRA d.o.o.

Izzivi vodenja in zaposlitve v družinskih podjetjih so posebni zato, ker se v teh organizacijah prepletajo vloge družinskih članov in službenih odnosov, kar je velikokrat vzrok za slabše doseganje poslovnih rezultatov, kot bi si želeli. A začetni je treba pri razumevanju psihološke dinamike znotraj družinskega podjetja, ki je običajno zapletena in tudi skrita.

Pozitivni vidiki družinskih podjetij so naslednji: nadpovprečno skrbijo za zaposlene, omogočajo stabilna delovna mesta tudi izven gospodarskih centrov, trajnostno naravnana, okoljevarstveno ozaveščena. Razlogi za nasledstvo so največkrat osebni (starost, upokojitve, zdravstveno stanje, razveza ipd.), razlogi so lahko tudi poslovni, ki so vezani na faze razvoja v podjetju, in so lahko zelo različni. Izzivi vodenja in sodelovanja so tesno povezani s čustvenim doživljanjem posameznikov in nezrelih pričakovanj. Odrasla zrela oseba kritiko nekega dejanja ne sprejema kot zavrnitev celotne osebnosti. To bi bil znak infantilnega razmišljanja, saj majhen otrok misli, da je za staršev pomeni, da ga več ne marajo in se zato pri njem pojavlja strah pred zavrnitvijo in separacijo od staršev in družine. Ti občutki so zelo pogosti pri pričakovanih mladih prevzemnikov, ko od staršev – trenutnih lastnikov pričakujejo brezpogojno odobravanje kakršnega

koli ravnanja. Obenem morajo prihodnji prevzemniki razumeti neodobravanje nekega početja le kot kritiko določene ravnanja in ne kot absolutno zavrnitev iz strani staršev. Vendar je res, da morajo starši takšno ločevanje utrjevati med vzgojo od zgodnjega otroštva naprej. Tukaj se dobro pokaže osebna zrelost staršev, lastnikov na eni strani in prihodnjih prevzemnikov na drugi.

Paradoksalno je videti, da je npr. jeza močno medosebno čustvo in se zato najmočneje izraža pri tistih, ki jih imamo radi, oziroma pri tistih, s katerimi smo v najožjem stiku. Pri tem lahko takoj pomislimo na zapletene odnose znotraj družinskih članov nekega podjetja, ki so si, zaradi družinskih okoliščin, blizu in so zaradi tega odnosi zelo napeti ali kar »vnetljivi«. Jeza vedno predstavlja simbolno zahtevo za spremembo v sočloveku, okolici. Tudi takrat, ko je usmerjena na predmet ali dogodka. V nekaterih podjetjih in v družinah je izražanje

čustva sebičnosti, samospoštovanja, tudi jeze izrazito nesprejemljivo in zato potlačeno. S tem se otrok in kasneje odrasli uči, da bo takrat, ko bo zavidal in to izrazil, izgubil ljubezen staršev in kasneje naklonjenost šefa ali življenjskega partnerja ter bo zavržen. Včasih lahko močni občutki zavisti preidejo v sovražstvo do drugega, ki nekaj ima. Običajno je to takrat, ko se zavist pomeša z ljubosumjem, kar vse izvira iz primarnih odnosov (odnos med starši ter enim in drugim otrokom). Potencialni konflikti se lahko skrivajo v separacijskem strahu, ki v prevzemniku vzbuja anksioznost, saj ve, da se bo na ta način moral za vedno osamosvojiti od staršev in postati avtonomna oseba – vodja, direktor, ki bo bržkone vodil še sodelavce, ki niso del družinskega kroga. Tudi takšno čustveno stanje se lahko izraža kot zavračanje prevzema s prevzemnikovimi komunikacijskimi strategijami, ki so posledica njegovih psiholoških obrambnih mehanizmov.

V veliko primerih je družina na tankem ledu med prepoznavanjem in upoštevanjem lastnosti, ki se kažejo v spoštovanju do avtoritete, a tudi do otrok – prevzemnikov. Prepznati moramo neželene občutke, recimo strahospoštovanje, kar ne predstavlja dobre osnove za prevzem podjetja, a še manj za njegov razvoj. Hčerka ali sin, ki prevzema podjetje z občutkom ali celo s prisilo strahospoštovanja, se bosta bržkone zelo težko poistovetila s poslanstvom podjetja in razvoj bo zastal.

Po drugi strani je treba pozornost nameniti prihodnjim prevzemnikom takrat, ko kažejo nedvoumne narcisistične poteze (domnevna vsemočnost in perfekcija ne vseh področjih, sodelavci zgolj kot sredstvo za doseganje ciljev, superiornost ipd.), s katerimi zakrivajo svojo negotovost in nizko samopodobo.

POTREBNA JE KONZULTANTOVA POMOČ

V večini primerov prenosov lastništva, ki predolgo trajajo, je treba uporabiti svetovanje zunanjih strokovnjakov – psihodinamskih konzultantov in coachev, ki lahko lastniku, vodstvu in vsem ostalim pomagajo razumeti izzive prenosa lastniške in upravljalne funkcije na naslednjo generacijo.

Težavno predajanje nasledstva

Evropski statistični podatki kažejo skrb vzbujajočo sliko glede prenosa lastništva družinskih podjetij na naslednjo generacijo. Paradoks je v tem, da bi večina prvotnih lastnikov sicer želela, da se lastništvo in upravljanje preneseta na naslednjo generacijo, vendar se ta proces uspešno zaključi zgolj v tridesetih odstotkih družinskih podjetij.

V Sloveniji je stanje zelo podobno: družinsko vodenih je 83 odstotkov podjetij, od tega je velika večina mikro in majhnih podjetij. Ta zaposlujejo kar 70 odstotkov delovno aktivnega prebivalstva. Podatki so torej primerjivi z Evropo. Po raziskavah zadnjih let 66 odstotkov teh podjetij še vedno vodi prva generacija, 28 odstotkov druga in le 6 odstotkov tretja generacija. Upoštevati je treba, da je bilo veliko podjetij ustanovljenih v letih med 1990 in 1992 – v času velikih sprememb ekonomskega in političnega sistema. To pomeni, da so dandanes prvi lastniki oziroma direktorji večinoma v zadnjem aktivnem desetletju pred pokojem in bodo nujno morali razmišljati o nasledstvu.



REPUBLIKA SLOVENIJA
URAD VLADE RS ZA OSKRBO
IN INTEGRACIJO MIGRANTOV



BREZPLAČNI TEČAJ SLOVENSKEGA JEZIKA po javno veljavnem programu Začetna integracija priseljencev (ZIP)

- Program učenja slovenskega jezika po javnoveljavnem programu Začetna integracija priseljencev se izvaja v obsegu 180 ur.
- Prijavite se osebno v informacijski pisarni zavoda v času uradnih ur.
- Ob prijavi morate oddati potrdilo, ki ste ga prejeli na upravni enoti.

INFORMACIJE IN PRIJAVE: Andragoški zavod Maribor - Ljudska univerza, Maistrova ulica 5, 2000 Maribor, 02 234 11 11, info@azm-lu.si. Izvajanje programa sofinancirata Evropska unija iz Sklada za azil, migracije in vključevanje (AMIF) in Urad Vlade RS za oskrbo in integracijo migrantov.

900-TI STROJ V NAJEMNI FLOTI PODJETJA RIWAL

Podjetje Riwal je globalno podjetje in specializirano za oddajo, prodajo in servisiranje dviznih ploščadi, košar in teleskopskih viličarjev. Je zastopnik svetovno priznanega proizvajalca tovrstne opreme JLG. Svojim strankam ponuja rešitve za učinkovito in varno delo na višini. Riwal posluje v 16 državah, pretežno v Evropi, preko svojih partnerjev pa vam storitve ponuja praktično po celem svetu.

»Lokalno ponujamo našo storitev s štirih depojev- v Ljubljani imamo največji centralni depo s katerega pokrivamo večino Slovenije, na Hrvaškem pa imamo depoje v Zagrebu, Splitu in na Reki. V Mariboru, v coni Tezno pa imamo prodajno pisarno.«, razlagajo v podjetju in dodajajo »Cona Tezno predstavlja eno zbirališče podjetniških idej, proizvodne dejavnosti in tukaj se nahaja veliko podjetij s katerimi že sodelujemo ali pa si v prihodnje želimo sodelovati. Ravno to je bil razlog naše izbire poslovnega prostora v Coni. V bližnji prihodnosti načrtujemo na območju Maribora naš 5. depo, najraje bi seveda ostali v neposredni bližini cone Tezno. » Prednost poslovanja v coni vidijo v lokaciji, hitra dostopnosti do avtoceste in povezovanju z drugimi podjetji. Kot slabost pa izpostavljajo težavo mnogih - problematiko parkirnih prostorov. Teh primanjkuje ne samo za zaposlene v podjetjih



Riwalov depo v Ljubljani



Rivalove zaposlene na depoju v Ljubljani

kot tudi za obiskovalce in stranke.

Primarna dejavnost podjetja je odajanje strojev v najem, sicer pa je njihova pisarna v coni Tezno trenutno prvenstveno namenjena prodaji strojev, tako rabljenih, kot novih. Na podlagi dolgoletnih izkušenj pri servisiranju in vzdrževanju strojev in opreme, ponujajo svojim strankam oziroma kupcem kvalitetne poprodajne storitve vse od svetovanja, prodaje rezervnih delov in popravil ter rednega vzdrževanja dvizžnih košar in ploščadi. Izvajajo tudi usposabljanja za varno delo na višini. V prihodnjem letu si v podjetju Rival obetajo nadaljnjo rast poslovanja in



»Ponosni smo, da obseg našega poslovanja v zadnjih letih raste in hkrati smo ponosni na naše zaposlene in na naše dobro timsko delo. V letošnjem letu smo dosegli pomemben mejnik, saj smo septembra v našo slovensko & hrvaško najemno floto dodali 900-ti stroj.«

prilaganje ponudbe potrebam novih velikim gradbenih projektov. »Se pa istočasno soočamo z izzivi pri iskanju kvalificiranega tehničnega kadra,

predvsem serviserjev/mehanikov, zato v svoje kroge vabimo vse zainteresirane kandidate.«

Pripravilo: Uredništvo



Rivalovi zaposleni na prireditvi



900-ti stroj v slovenski in hrvaški floti



INSTITUT ZA VARILSTVO – POGLED NA PODPORO VARILSKEMU SEKTORJU

Začetki delovanja Inštituta za varilstvo segajo v leto 1956, ko je Društva za varilno tehniko v Ljubljani ustanovilo Zavod za varjenje. Na lokaciji cone Tezno, na Zagrebški ulici 90, deluje od leta 2014. V obdobju delovanja, ki presega 60 let, so tako v Ljubljani kakor tudi v Mariboru vzpostavili lastne opremljene laboratorije, ekipo vrhunskih strokovnjakov in varilnico, kjer usposabljuje in certificirajo varilce.

Pogovarjali smo se z dr. Dominikom Koboldom, vodjo PE Maribor.

Institut za varilstvo je bil in ostaja ključna podporna institucija podjetjem, ki proizvajajo jeklene konstrukcije ali pri svojem delu uporabljajo tehnologije spajanja kovinskih in plastičnih materialov. Varjenje je na mednarodni ravni, kar zadeva kakovost, regulirano, podjetja pa morajo dokazovati ustreznost zagotavljanja kakovosti z upoštevanjem zahtev številnih poenotениh mednarodnih standardov. »Naše storitve so visoko specializirane in temeljijo na postavljenih zahtevah mednarodnih standardov za zagotavljanje kakovosti varjenih izdelkov, zahtevah Mednarodnega inštituta za varilstvo in Evropske varilske federacije. V obeh mednarodnih organizacijah imamo tudi svoje delegate in predstavljamo slovenska varilska združenja,« razlaga Kobold in dodaja: »Kakovost storitev gradimo na neodvisnosti in zaupanju, saj že desetletja pri Slovenski akreditaciji vzdržujemo akre-



ditacije po standardih EN ISO/IEC 17024 – zahteve za organe na področju certificiranja osebja, EN ISO/IEC 17025 – zahteve za kompetence laboratorijev za izvajanje testiranj in certifikacij ter EN ISO/IEC 17065 – zahteve za organe, ki certificirajo izdelke, procese in storitve, kjer imamo pridobljeno tudi akreditacijo IIW in EWF mednarodnih organov.«



Osnovne dejavnosti Inštituta za varilstvo so usposabljanje varilcev v okviru varilne šole, usposabljanje varilskih koordinatorjev, izvajanje mehanskih in metalografskih testiranj materialov in zvarnih spojev, s katerimi lahko potrdimo ustreznost varilnih postopkov. Sledijo neporušne preiskave, kjer izvajajo rentgenske, ultrazvočne, magnetne, penetrantske in vizualne preiskave. »Kot neodvisna akreditirana institucija izdajamo mednarodno uveljavljene certifikate usposobljenosti varilcev, operaterjev mehaniziranih postopkov in certificiranje osebja za izvajanje NDT-preiskav skladno s standardom EN ISO 9712. Na področju preverjanja kakovosti varilskih procesov, tehnologij in izdelkov preverjamo izvajanje skladnosti kakovosti varilskih del.«

V VARILSTVU JE POMANJKANJE KADRA DRASTIČNO.

»Podjetja se s pridobitvijo kadra trudijo na različne načine, zelo pogosto svoje potrebe zapolnjujejo z uvozom delovne sile. Državam nekdanje Jugoslavije in Vzhodne Evrope so se pridružile azijske države, kot so Indija, Bangladeš, Tibet. Posredno podporo izboljševanju stanja pri pomanjkanju varilcev nudi Institut za varilstvo z Varilno šolo, kjer se na letni ravni tečaja varjenja v Mariboru udeleži od 40 do 70 kandidatov, veliko dodatnih kandidatov pa izpopolni svoje spretnosti v okviru krajših treningov pred certifikacijo. Pogodbeno za področni enoti Zavoda za poslovanje v Celju in Ljubljani usposabljamo tudi brezposelne osebe. Ostale



področne enote zavoda za zaposlovanje v Mariboru, Velenju in Murski Soboti se za ta ukrep v letu 2023 niso odločile.«

VARJENJE JE PRECEJ ZAHTEVEN PROCES IN SE V KRATKEM OBDOBJU NE DA NAUČITI VSEGA.

Varjenje je precej zahteven proces, ki zajema znanje iz elektrotehnike, energetike, fizike, kemije, metalografije, strojništva in strojnih elementov, poznavanje kakovosti, mednarodnih standardov in praktičnih izkušenj. »Za izvedbo dobrega vara je treba poznati najprej teoretične osnove in ravno ta del se prevečkrat zanemarja, zaradi česar tudi izkušeni varilci pogosto ne izvedejo optimalnih zvarov. Naročniki bi prepogosto radi čim krajša trajanja usposabljanj, čemur je pogosto težko ugoditi, saj je različnih različic zvarnih spojev in postopkov, s katerimi se srečujejo v podjetjih, toliko, da je za učenje potrebno daljše časovno obdobje.«

Praktični trening varjenja se praviloma izvaja na lokaciji

Instituta v Ljubljani ali Mariboru in v povprečju

traja pet do osem dni. Za večje število

udeležencev usposabljanje izve-

dejo tudi na lokaciji podjetja.

»Tečajev se udeležujejo

mladi, ki nimajo veliko

predhodnih izkušenj z

varjenjem, in s tem

pridobijo ustrezna

znanja. Prav tako

prihajajo na uspo-

sabljanje starejši

varilci z izkušnja-

mi, ki bi radi zna-

nje nadgradili,

se naučili variti

druge postopke

ali opravijo tre-

ning varjenja pod

mentorstvom naših

inštruktorjev pred

certifikacijo.«



MOŽNOSTI ZA NAPREDOVANJE ALI RAZLIČNA DELA NA PODROČJU VARJENJA JE VELIKO.

»Varjenje bo ostalo pomemben in nenadomestljiv tehnološki postopek pri izdelavi številnih izdelkov. Delo je tudi v večini primerov bolje plačano kot druga proizvodna dela, zato menim, da je velik potencial za mlade. Veliko se uvajata avtomatizacija in robotizacija, ki prinašata dodatne možnosti napredovanja in nenehnega nadgrajevanja znanja.«

V mesecu decembru 2023 je že začelo usposabljanje 32 kandidatov na specialističnem študiju za koordinatorje varjenja (varilni inženir, tehnolog in specialist). Po smernicah IIW Inštitut za varilstvo izvaja usposabljanje kot edini v Sloveniji. Študij traja šest mesecev in je razpisan vsako tekoče leto. Podjetja, ki vzdržujejo proizvodnjo v skladu s produktivnimi standardi EN ISO 3834 in EN ISO 1090-1, morajo imeti lastnega ali zunanega koordinatorja varjenja.

»Usposabljam tudi kontrolorje kakovosti za različne NDT-metode, kot so radiografija, ultrazvok, magnetne, penetrantske, vizualne metode. V mariborski enoti se na letni ravni udeleži usposabljanja okrog 50 kandidatov. Razpolagamo tudi s terensko ekipo za izvajanje pregledov kakovosti zvarnih spojev na zahtevo naročnikov. Na tem področju so radiografske preiskave naša paradna storitev. Sledijo ultrazvočne preiskave, pri čemer je naša velika prednost izkušnost osebja za izvajanje ultrazvočnih preiskav.«

Pripravilo: Uredništvo



RRA PODRAVJE MARIBOR JE PREJELA POMEMBNO NAGRADO ZA PODROČJE PRIVABLJANJA INVESTITORJEV



Na dogodku Go Global Awards, ki se je v novembru odvil na Rhode Island v ZDA, je RRA Podravje v kategoriji Regionalnih razvojnih agencij leta 2023 za področje privabljanja investorjev prejela raziskovalno, razvojno in inovativno nagrado.

Takšno mednarodno priznanje krepi tako ugled agencije kot tudi ugled blagovne znamke Invest Podravje – Slovenija, kar pozitivno vpliva na odločitve investorjev, a hkrati potrjuje njihova prizadevanja in s tem uspešnost agencije pri privabljanju investorjev na mednarodnem področju. Ta nagrada je tudi priznanje za konzorcij Invest Podravje – Slovenija (ZRS Bistra Ptuj, RRC Ormož, RASG, RIC Slovenska Bistrica in občine Podravske regije) in odpira vrata do investorjev z vsega sveta. Dogodek je organizirala mednarodna organizacija International Trade Council, ki se osredotoča na spodbujanje

mednarodne trgovine in naložb ter s ciljem ustvarjanja ugodnega okolja za mednarodno poslovanje združuje podjetja, agencije in organizacije z vsega sveta. Organizacija si prizadeva povezati podjetja, olajšati izmenjavo informacij in spodbujati inovacije v mednarodnem poslovanju.

V sklopu tridnevnega dogodka nas je kot vabljeni predavatelj na strokovnem panelu »Digitalizacija v mednarodni trgovini« zastopal sodelavec iz Sektorja za podjetništvo mag. Božidar Pučnik.

Pripravilo: Uredništvo

GRAWE ZAVAROVALNICA V CONI TEZNO

Od začetka leta 2023 potekajo gradbena dela za postavitev nove poslovalnice GRAWE zavarovalnice na Teznom.

Rast zavarovalnice in širitev poslovanja pomenita tudi večjo potrebo po prostoru. Povezovanje z novim okoljem je pomemben element rasti.

Pogovarjali smo se s predsednikom uprave GRAWE zavarovalnice, mag. Davidom Kastelicem.

Kako GRAWE zavarovalnica posluje na slovenskem trgu in kakšni so rezultati v zadnjem obdobju?

»GRAWE zavarovalnica posluje stabilno in uspešno. Zadevno leto je bilo za vse zavarovalnice zahtevno in polno izzivov, saj smo se spopadali z naravno katastrofo v obliki vremenskih ujm. Vse zavarovalnice in tudi GRAWE zavarovalnica se bodo morale s tem dejavneje spopasti, saj bo tudi v prihodnje, kot kaže, več ujm, toče in poplav. Torej moramo te škode poslovno in v korist oškodovanih strank obvladovati ter se tudi na strani premij temu prilagajati. Naš cilj je zagotoviti zanesljive in prilagojene zavarovalniške rešitve ter graditi dolgoročne odnose s strankami.«

Kakšna zavarovanja ponuja GRAWE zavarovalnica?

»Ponujamo široko paleto zavarovalniških produktov, ki segajo od avtomobilskih in stanovanjskih do življenjskih zavarovanj. Nudimo visoka kritja s konkurenčno ceno za avtomobilska in domska zavarovanja. Pri življenjskem zavarovanju ponujamo nalaganje v investicijske sklade. Na začetku naslednjega leta pripravljamo novosti, tako pri naložbenih kot tudi pri klasičnem življenjskem zavarovanju.«

Kako ste prišli do odločitve, da zgradite novo poslopje v Coni Tezno v Mariboru?

»Odločitev za novo poslopje je bila posledica naše rasti in želje po širitvi na področju vlaganja v nepremičnine. Izboljšati želimo izkušnjo strank in biti prisotni na več mestih v mestu. Cona Tezno se nam je zdela idealno mesto za krepitev naše prisotnosti. Nova zgradba se bo odprla spomladi 2024, zasnovana je z mislijo na trajnost, z vključevanjem energetske učinkovitih rešitev in uporabo okolju prijaznih materialov.«

Nova zgradba se bo odprla spomladi 2024, zasnovana je z mislijo na trajnost, z vključevanjem energetske učinkovitih rešitev in uporabo okolju prijaznih materialov.



mag. David Kastelic, predsednik uprave
GRAWE zavarovalnice

Kakšen bo prispevek v Coni Tezno?

»Sodelovanje s podjetji v Coni Tezno je za nas pomembno. Pritličje novega posloppja bo namenjeno službam, ki morajo biti čim bližje strankam, kot so cenilci in prodaja. Hkrati bomo nekaj prostorov oddajali, saj želimo prispevati k razvoju in povezovanju v poslovni skupnosti. Želimo se približati tudi vsem poslovnim subjektom, ki so koncentrirani v poslovni coni, in jim nuditi zavarovalne, poslovne in tudi osebne zavarovalne rešitve.«

Kako nameravate izboljšati svojo prisotnost na trgu v naslednjih letih?

»Prepričan sem, da ima GRAWE zavarovalnica v Sloveniji zelo velik potencial, tudi za to, ker ima podporo finančnega koncerna, ki je močan na področju bančništva, zavarovalništva in nepremičnin ter posluje na zavidljivi ravni. V Sloveniji se kot GRAWE zavarovalnica izboljšujemo in razvijamo

na področju asistenčnih storitev, boljšega programa za sklepanje zavarovanj, prisotnosti pri javnih razpisih in širjenja agencijske prodaje. Vsa omenjena področja bomo še okrepili. Sodelovanje s poslovnim sektorjem, digitalizacija in prenova nekaterih zavarovalnih produktov so ključni koraki v našem razvoju.«

Kakšni so trendi?

»Prihodnost zavarovalništva je v zdravstvu in dolgotrajni oskrbi. V prihodnosti se bodo na tem področju pokazale konkurenčne prednosti zavarovalnic. Slovenski zavarovalniški trg je zelo dobro organiziran. Trend v slovenskem zavarovalništvu je nadaljnji razvoj tehnologije in digitalizacija storitev ter razvoj in zavarovanje zdravstva. Slovenske zavarovalnice veliko vlagajo v razvoj umetne inteligence, dolgotrajne oskrbe, telemedicine in nadaljnji razvoj storitev, kjer je 24/7 v središču stranka, in poslovni sektor.«



STORK – PODJETJE, KI POU DARJA DRUŽBENO ODGOVORNOST



»S proizvodnjo in sedežem v coni Tezno se od leta 2016 z najsodobnejšimi pristopi trudimo, da vam lahko ponudimo najboljše iz narave. Nudimo pestro paleto okusov: mlečni, sadni, ZERO SUGAR (brez dodanih sladkorjev), TWINS.«

Na štorcklo že od nekdaj gledamo kot na simbol rojstva in novega življenja. Ta čudovita ptica simbolizira nove začetke in nas navdihuje za nove podvige. Njeno ime temelji na grški etimologiji za materinsko ljubezen. Štorcklja poleg rojstva, materinstva in zaščite predstavlja tudi zvestobo, skrb, vzdržljivost in ustvarjalnost. V duhu materinske skrbi, ustvarjalnosti in zvestobe proizvaja podjetje Stork sladolede, ki so varna in predvsem zdrava izbira za naše najdražje.

ZGODBA O NARAVNEM SLADOLEDU

Za zagotovitev resnično naravne izkušnje in zdravju neoporečnega sladoleda so recepturo za sladolede Stork razvijali kar nekaj let. Posebno skrb so namenili izbiranju ustreznih dobaviteljev, sestavin in strokovnih sodelavcev. Skupaj so ustvarili naravni sladolede, brez sestavin z gensko spremenjenimi organizmi, dodatkov, umetnih barvil, ojačevalcev arom in konzervansov. »Posebno pozornost namenjamo potrebam naših strank, zato so naši sladolede pakirani v praktičnem 125 ml lončku, 500 ml družinskem pakiranju ter 4 l banjicah, s katerimi oskrbujemo gostince doma in v tujini. Novost v tem letu so okusi iz linije TWINS, dva okusa združena v en lonček. Vsi trije TWINSI so prejemniki ZLATE in VELIKE ZLATE medalje AGRA 2023.«

KAKOVOSTNE SUROVINE – NAŠA ZAABLJUBA

»Večina naših dobaviteljev je z nami že od začetka naše poslovne poti, in to ni naključje. Vsak okus sladoleda STORK nosi zgodbo narave in truda, ki ga vlagamo

mo v vsak lonček. Vsak dobavitelj, s katerim sodelujemo, deli našo predanost kakovosti in zagotavlja, da so sestavine, ki jih uporabljamo, na najvišji ravni. To je naša zaobljuba – zagotavljanje čistosti in pristnosti v vsakem okusu, ki ga ustvarimo.« Skrbijo za ohranjanje gospodarstva, zato dajejo pri izbiri dobaviteljev prednost manjšim podjetjem, ki imajo zagotovljeno neoporečno in certificirano pridelavo. »V veselje nam je omogočati razvoj družbe in spodbujati zdrav način življenja.«

CERTIFICIRANI IZDELKI

Podjetja, ki želijo dokazati, da so živila, ki jih proizvajajo s svojo varnostjo in kakovostjo, skladna z najzahtevnejšim svetovnim merilom, lahko s pomočjo certifikatov pridobijo mednarodno veljavo. Vsako leto tako obnavljajo številne certifikate. »Smo edini proizvajalec sladoleda v Sloveniji, registrirani z AO-ECS-znakom brez glutena. Sladolede so brez gensko spremenjenih organizmov, sadni okusi so veganski, kar pomeni, da so primerni za širok spekter ljudi, ki skrbijo za svoje zdravje in okolje. Prav tako smo nosilci certifikata po standardu IFS Food. To prestižno priznanje pomeni, da naše podjetje zagotavlja varne in kakovostne izdelke, ki ustrezajo najvišjim svetovnim merilom za varnost.«

PRIHODNOST V EMBALAŽI

V skrbi za trajnostno prihodnost in okoljsko ozaveščenost, v podjetju sledijo prednostnim, ki jih prinaša papirnata embalaža. Začeli so s prehodom na papirnato embalažo, sprva za 500 ml lončke, postopoma za vse izdelke.

Piše: M.V.

INTER CARS SLOVENIJA SE ŠIRI Z NOVIM SKLADIŠČEM

Zaloga in hitra dobava sta ključnega pomena za njihovega kupca



Razvoj podjetja INTER CARS je usmerjen k zadovoljstvu kupcev. Zavedajo se, da so zaloga, razpoložljivost in hitra dobava ključnega pomena za nemoteno delovanje, zato s ponosom najavljajo, da so odprli novo centralno skladišče v Mariboru z več kot 100.000 kosi nadomestnih delov, akumulatorjev, pnevmatik, olja in garažne opreme. Novo skladišče podjetja Inter cars Slovenija se nahaja v coni Tezno na Perhavčevi ulici 21. Največje centralno skladišče je sicer na Poljskem in obsega 200.000 kvadratnih metrov. V Evropi imajo več kot 20 centralnih skladišč podjetja INTER CARS.

Inter Cars INT d. o. o., s sedežem v Ljubljani, je od leta 2014 ponosen član globalne družine Inter Cars SA, ki je največji distributer avtomobilskih rezervnih delov za osebna in tovorna vozila ter motocikle v Srednji in Vzhodni Evropi. »V letu 2024 praznujemo 10 let delovanja v Sloveniji, saj nudimo najkakovostnejšo in najhitrejšo dostavo materiala kupcem in partnerjem. Segmenti, ki jih pokrivamo, so obsežni, artiklov v Sloveniji je že več kot 5 milijonov. Zagotovimo lahko vse za vzdrževanje osebnih in tovornih vozil, moto segmenta, agro in tudi marine programa,« razlagajo v podjetju.

Zakaj je centralno skladišče v poslovni coni Tezno pomembno za vašega kupca?

Ker vemo, da je čas dragocen in da si želijo opraviti svoje delo kakovostno in učinkovito, smo v INTER CARS investirali v izgradnjo sodobnega in prostornega skladišča, ki bo omogočalo večjo zalogo in hitrejšo dostavo artiklov. Tako bodo

lahko naročali in prejeli dele za osebna in tovorna vozila, pnevmatike, olja, orodja in druge izdelke iz naše bogate ponudbe, ki obsega več kot 5 milijonov nadomestnih delov in več kot 100.000 delov na zalogi.

Kako prostorno je novo skladišče?

Centralno skladišče v industrijski coni Tezno se razprostira na 5.500 m² s svetlo višino do 10 m. V skladišču je na voljo kar 10.000 odlagalnih polic za naše izdelke, približno 1.000 paletnih mest in prostora za več kot 20.000 kosov pnevmatik za vse vrste vozil. Način delovanja in oprema skladišča sta po standardih INTER CARS, tako kot povsod po Evropi. Osnovna tehnična rešitev, ki so jo v podjetju uvedli pred skoraj dvajsetimi leti in jo uspešno uporabljamo še danes, so tračni in valjčni transportni sistemi. Seveda so to danes veliko bolj izpopolnjene instalacije, ki pogosto sodelujejo z drugimi, naprednejšimi rešitvami. S pomočjo računalniško podprtih postopkov za upravljanje zalog lahko rečemo, da imamo popolno sledljivost našega blaga.

Kako hitro lahko vaši kupci pričakujejo dostavo?

Za prevoz blaga do svojih poslovalnic in do kupcev uporabljamo dve tovorni vozili s prikolico in pet dostavnih vozil. Naš cilj je, da zagotovimo najkrajši možni čas dostave, saj se zavedamo, da je to ključni dejavnik za njihovo zadovoljstvo in uspeh. Z odprtjem novih poslovalnic v prihodnosti bomo še povečali svoje logistične zmogljivosti in kupcu ponudili še več možnosti za naročanje in prevzem artiklov.

Piše: M.V.



2024
3

CILJI IN ŽELJE PODJETIJ IZ CONE TEZNO ZA LETO 2024

Leto 2023 je prineslo veliko zanimivih dogodkov, najbolj smo se veselili uspešne pridobitve nepovratnih sredstev za stranko, s katerimi bo ta izpeljala pomembne investicije in razvoj ter tako še utrdila svoj položaj na globalnem trgu. V letu 2024 načrtujemo poslovanje v letošnjem obsegu in nove izzive na področju digitalizacije.

AREV D. O. O., JURE VERHOVNIK

V letu 2023 smo ponosni na pozitiven izid poslovanja v Sloveniji in tujini. Uspelo nam je tudi zagnati sončno elektrarno na strehi naše poslovno-proizvodne stavbe. V letu 2024 želimo povečati svoje proizvodne možnosti ter obstoječim in novim strankam nuditi v tem trenutku še precej redko dejavnost – 3D-tiskanje kovin s pomočjo novega stroja, ki ga bomo predvidoma zagnali marca 2024.

STINAKO D. O. O., DENIS RUKELJ

Na področju prizadevanje za zmanjšanje najhujših posledic prometnih nesreč v cestnem prometu v Sloveniji želimo ostati ena od vodilnih ustanov, prepoznavna po strokovni odličnosti, zavezanosti dobrobiti vseh udeležencev v prometu. Z dobrimi medosebnimi odnosi v timu, s spoštovanjem in sodelovalno naravnostjo bomo skladno s strokovnimi smernicami nacionalnega programa varnosti cestnega prometa in z dokazi podprtimi strokovnimi pristopi podpirali visoke standarde dela, vlagali v razvoj novih strokovnih pristopov na področju varnosti v prometu v Sloveniji, se povezovali z vsemi sogovorniki

v Sloveniji in tujini ter s tem nudili kakovostno varnost v prometu. Skrbeli bomo za stalno strokovno usposabljanje zaposlenih in skrbeli, da bo agencija družbi prijazna organizacija, ki z vso skrbnostjo zagotavlja zadovoljstvo in motivacijo tako zaposlenih kot širše javnosti, ki dela na področju prometne varnosti.

**JAVNA AGENCIJA RS ZA VARNOST PROMETA,
JANEZ MEZNARIČ**

Tisti občutek dobiti se z nekom na jutranji kavi je ritual, je rutina, je družabni dogodek. V preteklem letu smo z navdušenjem dosegli večji obisk in izboljšali kakovost storitev v svojem lokalu. Ponosni smo na ustvarjalnost in predanost svojega osebja. Za prihodnost si prizadevamo za še boljše izkušnje gostov in razvoj dogodkov. Naš cilj je ostati priljubljeno mesto s prijetno atmosfero.

TAM PUB, KARMEN VARGA

Podjetje MSM Group d. o. o. je leto 2023 zaznamovala pridobitev tujega poslovnega partnerja, s katerim imamo zagotovljeno dolgoročno sodelovanje, ki bo za nas v letu 2024 predstavljalo večjo rast podjetja. Kljub številnim izzivom v letu 2023, kot so problematika pri zaposlovanju novega ustreznega kadra, oslabljen delovni trg in stalno prilagajanje spremembam, na prihodnost gledamo z velikim navdihom in jasno začrtano vizijo, ki nam bosta pripomogla k doseganju zastavljenih ciljev.

MSM GRUP, TADEJA KNEZ

Leto 2023 je bilo za nas eno izmed najpestrejših poslovnih obdobj, saj smo svoje poslovne prostore dodatno povečali za enkrat, se preselili v večji del hale in uredili pisarne. Tako je zdaj prostora končno dovolj za vse. Prav tako smo navdušeni, da nam je uspelo še pred koncem leta zaključiti projekt Easymont. Gre za kompaktni kotel na pelete, ki si ga bodo stranke lahko doma na zelo preprost način zmontirale same. V prihodnjem letu se predvsem veselimo razvoja svoje nove različice elektronike, ki bo v povezavi z mobilno aplikacijo uporabnikom naših izdelkov prinesla veliko novih funkcij in posledično koristi.

WALTIS OGREVANJE D. O. O., FILIP PART

Največji izziv v letu 2023 je bilo uvesti varno delo na višini z uporabo vrhne tehnike, ki smo ga uspešno rešili z uveljavitvijo standarda Irata kot čistilni servis. V letu 2024 bomo vpeljali varno delo z brezpilotnimi letali (droni) kot čistilni servis za čiščenje fasad, stekel in streh do višine 120 m.

PROLESK D. O. O., LIPNIK JANEZ

Družba IKA d. o. o. je postala v Sloveniji največji dobavitelj materialov za ogrevanje, vodovod in sorodne materiale. Imamo največjo izbiro kakovostnih materialov po zmerni ceni. Trgovina v coni Tezno je druga naša največja trgovina z veliko izbiro. V letu 2024 se bomo trudili, da izbiro še povečamo in da bomo vsakega kupca kakovostno postregli. V letu 2024 želimo vsem sosedom v coni, dobaviteljem, kupcem in ostalim vse dobro in se obenem zahvaljujemo za dosedanje zaupanje.

KOLEKTIV DRUŽBE IKA D. O. O., VLADIMIR MRAK

Pri Pošti Slovenije ves čas spremljamo in se prilagajamo spremenjenim navadam strank. Pri razvoju izdelkov dejavno sledimo cilju izboljšanja in še višje ravni uporabniške izkušnje, predvsem v smislu dviga kakovosti izvajanja storitev, uvajanja novih rešitev za poslovne uporabnike in naslovnike, posodabljanja informacijske podpore in nadaljnje digitalizacije procesov. Tudi v poštnem logističnem centru Maribor posodabljamo in digitaliziramo procese, s ciljem humanizacije dela in hitrejšega usmerjanja pošiljk, pri čemer smo letos nadgradili paketni usmerjevalnik. V mesecu septembru smo po vsej Sloveniji dodatno razširili paketno logistično mrežo z novimi prevzemno-oddajnimi točkami, tudi paketomati. Danes se lahko pohvalimo, da imajo naši uporabniki na voljo največjo razvejano, dostopno in prilagodljivo paketno mrežo v

Sloveniji, ki smo jo pred kratkim dodatno širili (76 dodatnih paketomatov po Sloveniji) in zdaj obsega več kot 1.300 prevzemno-oddajnih točk po vsej Sloveniji (poštne poslovalnice, paketomati, paketniki, bencinski servisi, avtomatizirane enote za oddajo in sprejem pošiljk ipd.). Glede na nameravane dodatne širitve se bomo približali 1.600 prevzemno-oddajnim točkam. Ob tem lahko uporabniki med postopkom dostave s storitvijo Moja dostava – moja izbira naročeni izdelek preusmerijo na njim najbolj priročno prevzemno-oddajno točko (dostava na domači naslov, na pošto, na delovno mesto, na dogovorjeno mesto, v paketomat, paketnik ali na bencinski servis).

POŠTA SLOVENIJE D. O. O.

V oblikovalskem studiu Project Zero je največji izziv in hkrati dosežek v letu 2023 predstavljalo pridobivanje strank, ki znajo prepoznati ključno vlogo dizajna v blagovni znamki podjetja. V naslednjem letu ne načrtujemo zgolj izvajanja storitev, kot so spletno oblikovanje in vizualne identitete, temveč tudi širjenje znanja skozi tečaje in priročnike, s katerimi bomo poskušali dizajn približati vsem, ki na tem področju niso strokovnjaki.

PROJEKT ZERO

...ker znamo, hočemo in zmoremo, kot govori naš slogan, smo v prejšnjem letu 2023 dokazali, da se tega tudi striktno držimo. Ker živimo z načelom in si želimo, da smo iz dneva v dan boljši in uspešnejši, se veselimo tudi leta 2024. Vsem ostalim pa želimo vesele prihajajoče božične praznike in SREČNO NOVO LETO 2024.

F.A. MAIK D.O.O.

Leto nam je minilo v duhu razvoja in stalnega prilagajanja potrebam naših klientov. Kot največji dosežek vidimo uspešno zaključevanje dvoletnega ciklusa izobraževanja in delavnic za celotno vodstvo družbe Impol. Verjamemo v našo stroko in ponosni smo tudi, da smo avtorji poglavij o psihodinamiki, kar je del evropskega projekta - zbornika o prenosu lastništva in upravljanja v družinskih podjetjih. Naši načrti za leto 2024 pa so vezani še na razvoj vseh nas, ki smo del tima EVRA – na zaključevanje in obenem nadaljevanje študija vseh področij in specialističnih znanj, ki jih dnevno uporabljamo pri delu s klienti.

EVRA D.O.O., SIMONA IN IGOR AMBROŽIČ



Nova javno dostopna polnilnica

Na naslovu Cesta k Tamu 27 stoji ena izmed 240.000 javno dostopnih polnilnic iz kar 28 držav EU podjetja MegaTel, primerna za polnjenje vseh znamk električnih vozil. Z mobilno aplikacijo Mega Mobility v realnem času preverite lokacijo, zasedenost in delovanje katere koli polnilnice. Na interaktivnem spletnem zemljevidu poiščite najhitrejšo pot do najbližje proste polnilne postaje, pogosto obiskane polnilnice pa dodajte na seznam priljubljenih. Storitve MegaTel eMobilnost omogoča začetek polnjenja vašega električnega vozila tudi s pomočjo RFID-kartice, kar je uporabno predvsem z vidika uporabnosti.



Previdno pod kapijo

Nekdanji glavni vhod v tovarno je leta 1941 nastal na vzhodnem delu cone Tezno, med stavbama Cesta k Tamu 6 in 7. Predrt osrednji del objekta z enotno dvokapno streho nosijo štiri pari podpornikov, ki ustvarjajo prehod za vozila in pešce. Nekdanji glavni vhod v tovarniško območje je imel na strehi napis in logotip TAM, katerega avtor je Jaroslav Černigoj. Objekt ima status registrirane dediščine. Žal je bil v zadnjem času kar dvakrat poškodovan. Maksimalna dovoljena višina vozil je 3,6 m, kar je primerno označeno. Pa vendar, se spregleda. Upoštevajmo prometno signalizacijo in ohranimo svojo dediščino.





Pomagala je tudi cona Tezno

Po vsej državi so v avgustu potekale številne dobrodelne akcije zbiranja živil, osnovnih življenjskih potrebščin, orodja, zaščitnega materiala in hrane za male živali. Na pomoč so priskočili tako posamezniki kot tudi nekateri podjetniki. Da znamo pomagati, smo pokazali tudi v coni Tezno. Zbrali smo toliko škornjev, lopat, krampov, grabelj, metel, čistil, samokolnic in podobnega, da smo delovno opremo dostavili tako na Ravne na Koroškem kot v skladišče v Slovenj Gradcu.



Rubriko ureja: M. V.

ZDRUŽITVE IN PREVZEMI (M&A) PODJETIJ V TEŽAVAH ALI STISKI

Piše: Marko Kašan

»Distressed M&A« bo pridobil tako na pomenu kot na številu

Ob pogledu na dogajanja v Sloveniji in na bližnjih trgih EU, ki so za slovensko gospodarstvo izjemno pomembni, vidimo, da se tako podjetja kot posamezniki spopadajo z večjimi izzivi. Imamo visoke (in še vedno rastoče) obrestne mere za kredite in vztrajno visoko inflacijo, beležimo pritiske zaposlenih za dvig plač – stroškov dela, medtem ko na drugi strani vidimo pomanjkanje usposobljene delovne sile, bližnje države, ki so gospodarsko zelo pomembne za Slovenijo že kažejo znake ohlajanja gospodarske dejavnosti. Tudi na trgu cen surovin (materialov) in energentov ni preprosto in so vidna nihanja. Dodatno k temu je Slovenija v poletnih mesecih beležila še naravno katastrofo s poplavami, ki bo pustila gospodarske posledice, ravno ko smo nekako »pozabili« na epidemijo koronavirusne bolezni covid-19 v prejšnjih letih.

Tudi po podatkih SURS, ki meri poslovne tendence in mnenje potrošnikov na mesečni ravni, vidimo, da je kazalnik gospodarske klime v letu 2023 negativen prav v vseh mesecih (1–8). Negativne vrednosti kazalnika gospodarske klime (spodaj v grafu viden z modro barvo) smo videli v času finančne krize (od leta 2008 naprej do leta 2014) in nato ponovno v letu 2020, zaradi epidemije koronavirusne bolezni covid-19.

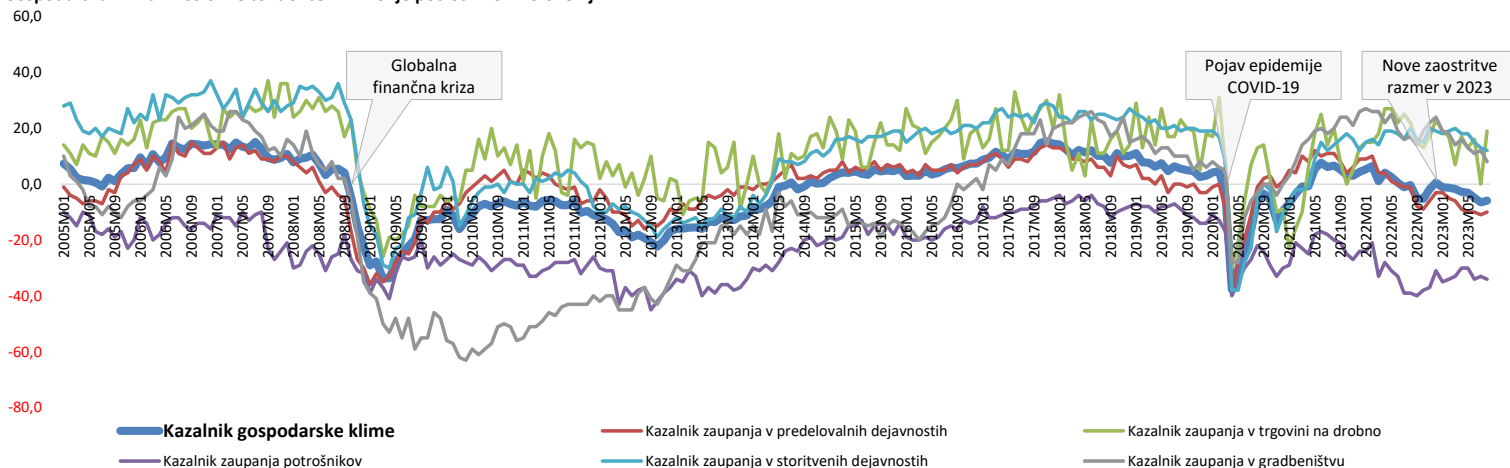
Takšni izzivi predstavljajo zahtevne tržne in finančne razmere, tako za posameznika kot za podjetja, in bi jih lahko poimenovali tudi recesijski sprožilci. Ne želim biti črnogled, a očitno je pred nami nemirno obdobje in nekateri bodo imeli zagotovo koristi od tega gospodarskega oko-

lja. Pri tem imam v mislih iznajdljive investitorje, ki vidijo možnosti in priložnosti posla na dolgi rok in bodo iskali privlačne naložbene priložnosti, torej podjetja z nižjim vrednotenjem in s kakovostnimi sredstvi. Na drugi strani bodo tudi takšni, ki bodo beležili izgube iz tega okolja, torej bodo prisiljeni v odprodajo določenih delov podjetja ali celote, pod nižjimi vrednostmi, kot bi jih lahko dosegli še pred časom. Ta članek obravnava na splošni ravni tematiko združitvev in prevzemov (M&A) podjetij v težavah ali stiski, tako imenovan »Distressed M&A«. Glede na okolje, v katerem živimo, in predstavljene izzive, ki so pred nami, bodo združitve in prevzemi podjetij v težavah prav gotovo pridobili tako na pomenu kot na številu.

KAJ MISLIMO Z ZDRUŽITVAMI IN S PREVZEMI V TEŽAVAH IN PRIMERJAVA S OBIČAJNIMI ZDRUŽITVAMI IN PREVZEMI

Združitve in prevzemi v težavah (t. i. »Distressed M&A«) se razlikujejo od združitvev in prevzemov brez težav ali »običajnih« združitvev in prevzemov, saj mislimo na nakup sredstev, deležev ali podjetij, pri katerih je prodajalec ali celo prevzeto podjetje v finančni stiski. Gre za podjetja, kjer se je poslovanje močno skrčilo ali celo popolnoma zaustavilo. Lahko, da ima podjetje na voljo še nekaj časa za potencialni preobrat in izboljšave ali je zaradi nelikvidnosti že v zgodnjih pogovorih s posojilodajalci za refinanciranje posojil, lahko, da je podjetje že v pogajanjih za postopek prestrukturiranja

Gospodarska klima - Poslovne tendence in mnenje potrošnikov v Sloveniji



Vir: SURS (SiStat podatkovna baza september 2023)

ali celo v uradnem insolvenčnem postopku.

V primerjavi z običajnim postopkom združitve in prevzemov je časovni okvir združitve in prevzemov v težavah na splošno skrajšan, prav tako je zmanjšan nabor informacij, ki so na splošno na voljo potencialnim kupcem. Dodatno se transakcije v težavah običajno izvajajo z opozorilom kupcem – torej kakršno je stanje, kje so težave ipd. To pomeni, da imajo kupci manj pogodbene zaščite, kar se tiče garancij, prav tako je vprašljiva zaščita z garancijami v primeru, da je prodajalec v težavah. Gre za bolj stresen, nepopoln in negotov postopek za vse vpletene, tako za prodajalca, kupca, zaposlene, svetovalce in posojilodajalce kot druge deležnike. Odzivni čas je kratek, potrebni so torej hitro ukrepanje in hitri odzivi na strani vseh vpletenih.

KAKŠEN JE POSTOPEK ZDRUŽITVE IN PREVZEMA V TEŽAVAH

Potek postopka je odvisen od stopnje težav v podjetju. Če podjetju še ne grozi neposredna insolventnost v skladu z zakonom (ZFPPIPP), ima lahko še dovolj časa za izvedbo običajnega postopka z dražbenim postopkom za doseg višje kupnine. Bližje, kot je podjetje insolventnosti, manj je časa na voljo za prodajo in posledično bo vrednost nižja. Kupec, ki izvaja nakup oz. prevzem družbe v težavah, običajno naleti na omejene in podstandardne informacije, ki so mu na voljo. Skrbni pregled je tako časovno gledano kratek (stisnjen) in dokumenti, ki so na voljo, so omejeni. Ključno je torej zgodnje prepoznavanje težav, s ciljno usmerjenim skrbnim pregledom na kritična vprašanja in tveganja. Odvisno od resnosti težav v podjetju lahko investitorji »vstopijo« v podjetje tudi z odkupom njegovega dolga, po znižani vrednosti (z diskontom). Kar nekaj takšnih primerov so že izvedli skladi zasebnega kapitala v Sloveniji, ki so od bank ugodno odkupili posojila (terjatve) do podjetij v težavah. Investitorji tako s prevzemom dolga pridobijo dostop do ključnih informacij o podjetju in tudi strateško prednost pred drugimi interesenti.

STRUKTURIRANJE TRANSAKCIJE IN KUPNINE

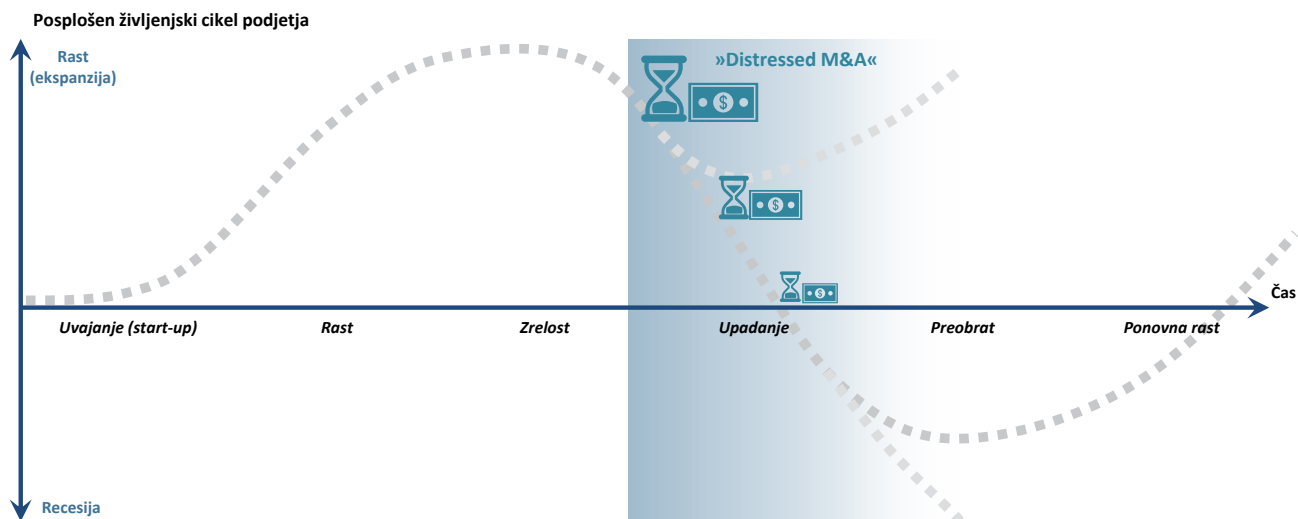
Priporočljivo je, da se struktura transakcije opredeli že na začetku postopka, da se ne izgubimo naknadno v različnih možnostih. Kupec in prodajalec imata pri strukturi pogosto različne poglede in tukaj lahko pride do napetosti. Prodaja deležev v podjetju, k čemur težijo prodajalci, je običajno hitrejša in dokumentacija za transakcijo preprostejša. Potencialni kupec podjetja v težavah se običajno odloča bodisi za nakup premoženja oz. sredstev (t. i. »asset-deal«), ali da se sredstva, ki tvorijo poslovno celoto, prenesejo na novo podjetje (t. i. »carve-out«) in se nato to novo podjetje prevzame. Ti načini zmanjšujejo tveganje, da bi kupec podedoval neznane in morda prikrite obveznosti, a glede postopka transakcije je to kompleksnejše in terja več časa. Odvisno od težav podjetja se lahko zgodi, da so potrebna tudi soglasja za prenos teh sredstev ali za oddelitev. Glede strukturiranja končne nakupne oz. prevzemne cene se prodajalci podjetij v težavah po navadi ne strinjajo z

oblikami prilagoditve kupnine kot pri običajnih postopkih (npr. zaključni računi – »closing accounts« ipd.). To zahteva dodaten čas, torej zavlačuje postopek in vnaša negotovost. Plačilo fiksne cene je preprostejši in hitrejši način, pri čemer se lahko tudi določen del kupnine deponira oz. hrani pri notarju kot varovanje pred morebitnimi tveganji v prihodnje. Pri tem mislimo predvsem na potencialne obveznosti oziroma t. i. »okostnjake« v omarah. Pogosto prodajalci vključijo v prodajno pogodbo tudi t. i. klavzulo »proti osmešenju« (»anti-embarrassment«), pri čemer zahtevajo dodatna plačila, če nastopijo določeni sprožilni dogodki, kot je npr. nadaljnja prodaja podjetja v težavah ipd. To je po navadi časovno omejeno med enim in tremi leti.

VPRAŠANJE GLEDE VREDNOSTI – POMEMBNO ZA KONEC

Pri vrednostih podjetij moramo imeti vedno pred očmi dejstvo, da je vrednost naložbe v podjetje enaka vsoti vseh prihodnjih donosov oziroma pričakovanih zaslužkov, ki jih naložba lahko zagotavlja lastniku, pri čemer se vsak prihodnji donos diskontira na sedanjo vrednost z ustreznim diskontno mero, ki izraža tako časovno vrednost denarja kot mero tveganja. Donosnost oziroma pričakovani zaslužek splošno velja za najpomembnejši dejavnik pri vrednotenju podjetij. Pri podjetjih v težavah je donos oz. »prosti denarni tok« za lastnika nižji kot v preteklosti in vprašljiv v prihodnje, kar predstavlja tveganje. Podjetje v težavah je posledično vredno manj, kot je bilo vredno v svojih »boljših« časih, česar si veliko prodajalcev oz. lastnikov ne želi priznati. Tudi pri borznih podjetjih vidimo visoka nihanja v njihovih tržnih vrednostih, saj se cena delnice odziva na poslovanje podjetja (ko podjetje raste in beleži višje donose, raste tudi cena delnice, medtem ko v fazi upadanja s padajočimi donosnostmi cena delnice upade) in odziva se na poslovno okolje oz. zunanje vplive. Večina lastnikov oz. prodajalcev podjetij v težavah ima pogosto v mislih neko zasedrano vrednost za svoje podjetje še iz preteklosti, pri čemer seveda ne upoštevajo zaostrene situacije, v kateri je sedaj podjetje. Kot finančni svetovalci pri prodaji takšnih podjetij si tako postavljene v neugodno pozicijo, saj je treba prodajalcu naliti čistega vina in zadevo pogledati objektivno. Priprava ocene vrednosti podjetja je dobra osnova za nadaljnje odločitve prodajalca. Dodatno k razumevanju vrednosti priporočimo pripravo različnih scenarijev poslovanja s finančnim modeliranjem in z uporabo različnih metod vrednotenja. Upoštevati je namreč treba, ali gre za prodajo pasivnemu naložbeniku ali aktivnemu, ki bo vstopil v podjetje s svojo vizijo tudi v vlogi poslovodstva, ali gre za podjetje, katerega vrednost je zaradi slabega poslovanja že padla na raven ali pod raven vrednosti neto premoženja ...

Dejstvo je, da je najlažje in najbolje prodajati podjetje takrat, ko mu gre dobro. To je, ko podjetje beleži pozitivne trende prihodkov s potencialom za nadaljnjo rast, proizvaja izdelke ali storitve, za katere obstajajo trg in kupci, razpolaga s sposobnimi zaposlenimi, ki ostajajo v podjetju tudi po prevzemu, ustreznimi denarni tok, nizko tveganje



izgube prihodkov ... Takrat se pri pogajanjih pojavijo višji multiplikatorji, medtem ko prodajalec lahko doseže najvišjo kupnino. Pri prodajah podjetij, ki so zašla v težave, so prodajalci ta časovni trenutek žal zamudili, s čimer se morajo sprijazniti, na zadevo gledati objektivno v dani situaciji ter biti pripravljeni na pogajanja glede cene in pogojev. Določeni prodajalci se s tem težko spopadejo, kar predstavljam v naslednji zgodbi iz prakse.

PRIMER IZ PRAKSE, KAKO LAHKO VREDNOST HITRO IZPUHTI

V preteklosti sem kot finančni svetovalec sodeloval pri več prodajah podjetij v težavah in velik izziv je predstavljala prav vrednost. Na neuspehih se učimo več kot na uspehih. Tako se spominjam prodajnega postopka podjetja, ki je bilo ob začetku prodajnega postopka v lažjih težavah oz. še v obvladljivi situaciji. Podjetje je zašlo v težave, ker je en pomemben kupec, ki je predstavljal okrog petino prometa, odpovedal sodelovanje, medtem ko je za nadomestitev tega kupca podjetje hitro sklenilo dogovor z dvema novima kupcema. Dosežene cene so bile prenizke oz. pod vrednostjo lastne cene, kar se je seveda odražalo v poslabšanju rezultata in zaslужka. Torej ne samo en negativen učinek iz naslova izgube enega pomembnega kupca, dodala se je še izguba iz novih poslov, ki naj bi nadomestili prvotno izgubo kupca. V dejavnosti tega podjetja so bile marže nizke, obsegi poslovanja so bili pomembni. Kljub zaostrenim tekočim razmeram smo od resnega, finančno močnega interesenta, ki smo mu v zreli fazi postopka dali ekskluzivno pravico do pregleda in nakupa tega podjetja, prejeli visoko ponudbo, vsaj po svoji oceni. Postopek je bil voden strukturirano. Z naše strani so bile predstavljene ocenjene sinergije po prevzemu na več poslovnih področjih, analize vzrokov težav in rešitve teh s priporočenimi ukrepi. Prodajalec je na koncu zavrnil to ponudbo kot prenizko in prodajni postopek smo nato prekinili. Menili smo, da nam ugodnejše ponudbe za prodajalca v kratkem času ne bo uspelo pridobiti. Glede na to, da prodajalec ni izkazoval pripravljenosti za nadaljnja pogajanja, smo sodelovanje prekinili. Podjetnik se je od-

ločil, da nadaljuje obstoječe poslovanje ter poskušal sam rešiti situacijo in izboljšati rezultate.

Ni trajalo dolgo, morda kakšno leto, ko sem zasledil objavo začetka stečajnega postopka nad tem podjetjem. Očitno so se težave še poglobljale. Naj dodam še to, da je šlo za dejavnega podjetnika, ki je v podjetju poleg lastniške funkcije dejavno sodeloval pri poslovanju, pomagal reševati likvidnostne težave z lastnimi finančnimi sredstvi, bil je tudi porok svojemu podjetju pri bančnih posojilih. To pomeni, da bo upnik (banka) od njega osebno zahteval poplačilo obveznosti v delu, ki ne bo poravnano iz stečajne mase. Torej, ne samo, da je šlo podjetje v stečaj in da je podjetnikova oportunitetna izguba višina ponujene kupnine, bo prodajalec v postopku stečaja še dolžan poravnati obveznosti, ki bodo ostale neporavnane do banke. Malo za občutek, razlika med scenarijem prodaja po ponujeni oziroma potencialno izpogajani kupnini in scenarijem rezultata stečaja je bila večmilijonska ...

ZAKLJUČNE MISLI

Težave v podjetjih so različne in tudi teža težav je različna, zato je tudi več različnih možnosti glede postopkov združitve in prevzemov podjetij v težavah. S ciljem, da se pridobi širša slika, smo tematiko obravnavali zgolj splošno. Če se podjetniki že nekaj časa ukvarjajo z mislimi o prodaji podjetja in so se zaradi neugodnih razmer poslovanja znašli v položaju, ko se je poslovanje podjetja močno zmanjšalo ali morda celo zaustavilo, menim, da je treba odločitev za prodajo podjetja sprejeti dokaj hitro. To je, ko so težave še obvladljive in rešljive brez formalnih insolvenčnih postopkov. Upoštevati je namreč treba dejstvo, da obstajajo potencialni kupci, ki razmišljajo dolgoročno, imajo izdelano vizijo in razpolagajo s finančnimi viri, potrebnimi za prestrukturiranje poslovanja za čas po kriznem obdobju. Čas je torej ključnega pomena. Moramo se zavedati, da postopek združitve/prevzema podjetja v težavah zahteva svoj čas in ni zaključen z danes na jutri. Glede vrednosti pa tako, trg na koncu pokaže, koliko je podjetje vredno v določenem času.

V LETU 2024 PRIHAJA NOV TARIFNI SISTEM

25. 11. 2022 je Agencija za energijo sprejela Akt o metodologiji za obračunavanje omrežnine za elektrooperaterje (Ur. l. RS št. 146/22 z upoštevanjem sprememb in dopolnitev), z začetkom veljavnosti 1.7.2024. Metodologija je določena na način, da spodbuja učinkovitost elektrooperaterjev in učinkovitost uporabe sistema električne energije, hkrati Akt določa kategorije uporabnikov sistema in medsebojna razmerja njihovih tarifnih postavk tako, da odražajo stroške, ki jih povzročajo pri uporabi sistema električne energije.

Akt v primerjavi s trenutno veljavnim aktom v splošnem prinaša kar nekaj sprememb glede obračunavanja omrežnine. Spremembe, ki jih prinaša, veljajo za vse uporabnike, tako za gospodinjstva kot za poslovne odjemalce. Predstavljajo ekonomski, zakonodajni in tehnološki, a tudi družbeni izziv.

Glavne značilnosti novega tarifnega sistema so:

1. OBRAČUN, KI TEMELJI NA 15-MINUTNIH VREDNOSTIH

Obračun po novem temelji na obdelavi 15-minutnih vrednosti naprednih števecov električne energije, pri čemer Akt določa tudi način izračuna mesečnega zneska omrežnine za prenos in distribucijo uporabnikov sistema, ki se jim 15-minutne meritve za prevzeto energijo ne evidentirajo.

2. UVEDBA DVEH SEZON

Višja sezona bo trajala od novembra do vključno februarja, nižja sezona pa od marca do vključno oktobra.

3. PET ČASOVNIH BLOKOV

Znotraj posamezne sezone se bodo zvrstili štirje časovni bloki, v sklopu teh pa trije znotraj enega dne – dnevi bodo ločeni na delovne dni in dela proste dni. Pri tem se uporabnikom sistema, ki se jim 15-minutne meritve za prevzeto energijo ne evidentirajo, še vedno omogoča način izračuna mesečnega zneska omrežnine za prenos in distribucijo po sedanjem obračunu prevzete energije v obdobju VT in MT.

4. RAZLOČEVANJE MED DOGOVORJENO IN PRESEŽNO OBRAČUNSKO MOČJO

Distribucijski operater bo glede na podatke o vaši pretekli porabi vsako leto izračunal dogovorjeno obračunsko moč za vsak posamezni časovni blok za naslednje leto. O novi višini obračunske moči boste obveščeni na računih za junij, julij in

avgust tekočega leta. Obračunsko moč boste lahko tudi spremenili. Za odjemalce s priključno močjo, enako ali manjšo od 43 kW, velja, da v primeru, da boste dogovorjeno obračunsko moč spremenili ter s svojimi navadami in porabo dogovorjeno obračunsko moč presežali, vam bo presežna moč zaračunana. Če dogovorjene obračunske moči ne boste spreminjali, boste o presežni moči v prehodnem obdobju dveh let (leti 2024 in 2025) le obveščeni na računih, zaračunana pa vam ne bo. Po koncu prehodnega obdobja (tj. 1. 1. 2026) bo presežna moč zaračunana vsem. Odjemalci s priključno močjo nad 43 kW boste presežno moč plačevali od dne uveljavitve akta.

Cilj novega tarifnega sistema je spodbuditi uporabnike, da s prilagajanjem odjema prispevajo k optimizaciji distribucijskega in tudi širše elektroenergetskega sistema. Tako lahko dosežemo razbremenitev omrežja v času, ko je to najbolj obremenjeno z vidika porabe električne energije in moči. Uporabnik bo lahko svoj odjem prilagajal tako po moči kot po porabljeni električni energiji in s tem privarčeval.

Podrobnejšo razlago najdete na novi spletni strani Agencije za energijo www.uro.si. Tam najdete tudi cenik tarifnih postavk omrežnine za leto 2024. Tam so zapisali tudi, da nov način obračunavanja omrežnine pomeni tudi različno prerazporeditev stroškov med odjemne skupine. Zato bo značilni gospodinjiski odjemalec (poraba približno 4.000 kWh na leto) na letni ravni plačal za 2,41 EUR oz. 1 % manj omrežnine. Približno enak učinek bo tudi pri malih poslovnih odjemalcih. Če bi nov obračun omrežnine veljal celo leto, bi ta odjemalec na letni ravni, ob nespremenjeni rabi omrežja, plačal 11,91 EUR oz. 5 % manj omrežnine kot v letu 2023. Nov obračun omrežnine odjemalcem ponuja možnost še večje optimizacije stroškov iz naslova omrežnine. Ostali poslovni odjemalci, ki jih zaradi njihovih razlik v delovanju težko povprečimo, bodo zaradi novega obračuna omrežnine na letni ravni ob nespremenjeni rabi omrežja plačali med 9 do 15 % več omrežnine kot v letu 2023, pri čemer predstavlja omrežnina v končnem strošku oskrbe za energijo pri teh odjemalcih bistveno manjši delež kot pri gospodinjstvih odjemalcih, npr. pri največjih poslovnih odjemalcih znaša ta delež manj kot 4 %.

Piše: M. V.





JESENSKO-ZIMSKI ČAS V PROMET PRINAŠA VEČ TVEGANJ

Na vozišču so večje količine odpadlega listja, pogost je dež, vidljivost zmanjšuje megla, medtem ko nižje temperature prinašajo poledico. Z ustrezno pripravljenim vozilom boste na cilj prišli varneje, boljša bo tudi prometna varnost vseh ostalih udeležencev v prometu.

USTREZNE PNEVMATIKE SO KLJUČNEGA POMENA ZA VARNO VOŽNJO

Agencija poudarja, da so pnevmatike edini stični del vozila s cestiščem, zato moramo poskrbeti, da bo ta vedno optimalen. Samo zimske pnevmatike na vseh kolesih omogočajo uspešno speljevanje in pospeševanje, učinkovito zaviranje, nespremenjeno smer pri zaviranju in varno vožnjo skozi ovinke.

- Profil zimskih pnevmatik mora biti globok najmanj 3 mm. Globino lahko preverimo z ustreznim merilnikom oz. s kovancem za 1 EUR (njegov zlati rob je namreč širok 3 mm) ali s pomočjo oznak, ki so na pnevmatiki. Globino je smiselno preverjati pogosteje, še posebej, če je zima blaga, saj je pri višjih temperaturah tudi obraba pnevmatike večja.
- Pospeševanje, zavijanje in zaviranje z vozilom so v veliki meri odvisni od oprijema pnevmatik z voziščem, zato vedno zagotovite, da so vaše pnevmatike v dobrem stanju in pravilno napolnjene po priporočilih proizvajalca.
- Snežne verige zagotavljajo najboljši oprijem za ekstremne zimske razmere, kot je močno sneženje. Če so potrebne oziroma obvezne, morajo biti na pogonskih kolesih. Bodite pozorni na cestne odseke, označene s prometnim znakom »Uporaba snežnih verig«, kjer morate obvezno uporabiti snežne verige. Z nameščenimi verigami vozite največ 50 km/h.
- Varnostno razdaljo je v zimskem času priporočljivo

povečati. Pomembno je tudi, da poskrbite za zadostno bočno razdaljo (minimalno 1,5 metra) ob morebitnem prehitevanju pešca ali kolesarja, pri čemer pazite, da ga ne poškopite s snežno brozgo ali z vodo, ki zastaja na vozišču.

- Tehnika zaviranja na mokrem, zasneženem ali poledenelem cestišču naj bo prilagojena razmeram. Nenadno zaviranje in zavijanje povzroči, da lahko pnevmatike izgubijo že tako slab oprijem na cesti, s čimer lahko vozilo zdrsi. Na zasneženem in poledenelem vozišču se je težje ustaviti v sili, prav tako se lahko pot ustavljanja podaljša.

VOŽNJA V ZIMSKIH RAZMERAH OD VOZNIKA ZAHTEVA VELIKO VEČJO OSREDOTOČENOST NA VOŽNJO

Preverite informacije o stanju na cestah, preden se odpravite na pot, saj se boste tako izognili morebitnim zastojem. Od doma odidite pravočasno, da se izognete vožnji v časovni stiski, saj nas ta lahko sili v tvegano vožnjo. Brezhibno delovanje zavor je nujno za varno vožnjo, zato redno preverjajte raven zavorne tekočine, a zamenjate jo najmanj vsaki dve leti. Uporaba žarometov podnevi je v Sloveniji med vožnjo z motornim vozilom obvezna. Prižgani žarometi omogočajo večjo vidljivost in vidnost. Poskrbite, da so žarometi vašega vozila čisti in delujejo brezhibno. Vožnja v megli je pozimi zelo pogosta in izredno poslabša vidli-



vost. Meglenke so dovoljene, ko je vidljivost manjša od 50 m, takrat je največja dovoljena hitrost 50 km/h. Ob zmanjšani vidljivosti se praviloma uporabljajo zasenčeni žarometi ali meglenke (ali kombinacija teh žarometov). Bodite pozorni pri uporabi meglenk, saj lahko ostale voznike z njimi zaslepite. Zadnje meglenke izklopite, ko se vam zadaj na vidni razdalji približa vozilo in ko se vidljivost izboljšuje. Sprednje meglenke vam med vožnjo podnevi ne koristijo, a so koristne med vožnjo v megli ponoči. Tudi takrat bodite pozorni, da z njimi ne slepite drugih voznikov. Z vozila očistite sneg in led, preden se odpravite na pot. Pozimi se vidljivost zaradi sneženja in rosenja zelo poslabša.

Očiščena stekla omogočajo primerno vidljivost, zato je treba preveriti izrabiljenost metlic brisalcevvetrobranskega

stekla in jih po potrebi zamenjati. Preveriti je treba tudi, ali imamo v rezervoarju za vodo zimsko čistilo za steklo, ki preprečuje zmrzovanje stekla ob njegovi uporabi.

POSEBNOSTI PRI VOŽNJI TOVORNIH VOZIL IN AVTOBUSOV

Zaradi večje teže tovorna vozila in avtobusi potrebujejo daljši čas, da se ustavijo. Zato morajo vozniki v tem letnem času posebno pozornost nameniti zagotovitvi tehnične ustreznosti teh vozil. Nujen je pregled strehe celotnega tovornega vozila ali avtobusa, saj s strehe padajoče snežne in ledene plošče lahko ogrožajo druge udeležence v prometu, zato jih je treba v celoti odstraniti. Priporoča se, da imajo zimske pnevmatike globlji profil od predpisane. Preverite tudi ustreznost tlaka v pnevmatikah, saj je to ključnega pomena za dober oprijem. Poskrbite za ustrezno naložen in pripet tovor!

BODI VIDEN, BODI PREVIDEN

Ključnega pomena za vse udeležence v prometu je, da so dobro vidni in s tem tudi varnejši, kar v teh letnih časih še posebej velja za pešce in kolesarje. Uporaba različnih svetlobnih in odsevnih teles nam lahko v mraku, temi ali pogojih slabše vidljivosti reši življenje. Vidnost, previdnost, upoštevanje predpisov in cestnih razmer lahko zagotovijo

varnejše poti za vse, tudi v neugodnih vremenskih pogojih jeseni in pozimi, dodaja Agencija za varnost prometa.



VODILNI KADRI V TOVARNI AVTOMOBILOV MARIBOR – DIREKTORJI IN UPRAVE

Podatke zbral: mag. Martin Prašnički, univ. dipl. inž. stroj. Objavljeno v publikaciji Pokrajinskega arhiva Maribor: Tovarna avtomobilov Maribor, 60 let – spominski zbornik, 2007

PETER KERŠIČ

Po podatkih iz kronike TAM-a je bil prvi začasni upravnik tovarne letalskih delov na Tezmem pri Mariboru po umiku okupacijske oblasti inženir Peter Keršič, po načelu samoorganiziranja. Podrobnih podatkov o njem nismo mogli pridobiti.

MILOŠ BRELIH

Natanko mesec dni po osvoboditvi Maribora, 9. junija 1945, je republiško ministrstvo za industrijo in rudarstvo v Ljubljani poslalo v Tovarno letalskih delov Maribor - Tezno kot »delegata« s pooblastili direktorja inženirja Miloša Breliha (1915-2002).



DUŠAN GOLOB

Oktobra 1947 je na mesto v. d. direktorja Tovarne avtomobilov Maribor - Tezno prišel Dušan Golob (1922-1996).



KARL REBERŠEK

15. maja 1950 je nastopil mesto direktorja Karl Reberšek (1910-1964), pred tem funkcionar Mestnega ljudskega odbora Maribor.



STOJAN PERHAVC

Stojan Perhavic (1910-1994) je nastopil službo v TAM-u 1. avgusta 1953, mesto direktorja pa prevzel 5. avgusta 1953. Pred prihodom v TAM je bil generalni direktor Glavne direkcije za strojogradnjo LRS v Ljubljani.



MIRKO ŽLENDER

Mirko Žlender (1924-2005) je bil pomočnik direktorja oziroma generalni direktor v letih 1972-1977, pred tem predsednik SO Maribor.



EDVARD PLATOVŠEK

Leta 1977 je prišlo do oblikovanja SOZD TAM, v katerega je bila tovarna avtomobilov vključena kot TAM SeV (Skupnost cestnih vozil), ki jo je vodil kolektivni poslovodni organ s predsednikom Edvardom Platovškom (1937-) in članoma Zvonkom Kramerjem in Štefkom Kuharjem.



VITJA RODE

Vitja Rode (1925-) je postal predsednik kolektivnega poslovnega organa TAM SeV leta 1980 in ostal na tem položaju do leta 1985. Člana uprave: Maksimiljan Senica in Mihael Gole. V tem času razpade SOZD TAM in TAM ostane samostojno podjetje.



MAKSIMILJAN SENICA

Maksimiljan Senica (1946-) je prevzel mesto predsednika kolektivnega poslovnega organa TAM leta 1985, kar je ostal do konca leta 1990. Člana uprave sta bila Mihael Gole in Miodrag Zdravkovič.

Maksimiljan Senica je bil od začetka 1991 do aprila 1995 predsednik krovne družbe Holding TAM d.d. Člana uprave sta bila Mihael Gole in Miodrag Zdravkovič (določen čas). V holding TAM je ob ustanovitvi spadalo enajst hčerinskih družb z lastnimi direktorji kot individualnimi poslovnimi organi: 1 TAM Gospodarska vozila (Miodrag Zdravkovič, Dušan Grabnar), TAM Bus (Andrej Hazabent, Bojan Naglič), TAM Avtotrgovina (Jože Pehlič), TAM Motor (Drago Hmelina), TAM Razvojno teh-

nični inštitut (mag. Martin Prašnički), TAM Metalurgija (Viktor Markuš), TAM Inženiring in vzdrževanje (mag. Mirko Strmečki, Anton Škorjanec), TAM Tehnološka oprema (Edvard Platovšek, Anton Haring), TAM Mednarodna trgovina (Drago Vadlja), TAM Stanovanja (Franc Kapun, Davorin Mesarec), TAM STP (Peter Jelen).



EDVIN MAKUC

Mag. Edvin Makuc pride za predsednika uprave v TAM aprila 1995. V upravi so bili še: Anton Matjašič (finančni prokurist), Nevenka Grgic (organizacija in kadri), Lojzka Podvršnik (kontroling in ekonomika), mag. Martin Prašnički (razvoj proizvodov),



Jože Lobnik (proizvodnja), mag. Dušan Mežnar (marketing).

eelotna uprava odstopi s položaja 31. decembra 1995.

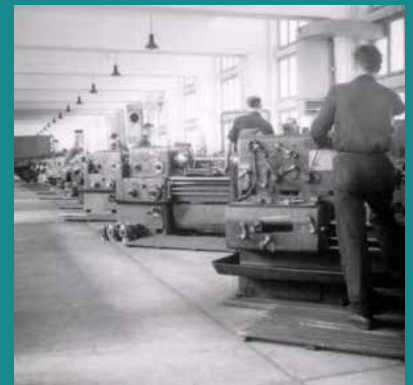
JANEZ LAH

Janez Lah prevzame mesto direktorja 3. januarja in je razrešen 19. marca 1996. Člana uprave sta bila Mirko Štic in Jože Lukarič.



JOŽE LUKARIČ

Jože Lukarič je zadnji direktor (predsednik uprave) TAM in sicer od 19. marca 1996 do stečaja TAM-a 2. junija 1996. Člana uprave sta bila Mirko Štic in Anton Čokl.



DIJAKI TŠC MARIBOR NA SVETOVNEM PRVENSTVU V TEKMOVANJU ROBOCUP JUNIOR

Piše: Aljoša LESJAK

Ekipa TŠC Maribor je nedavno imela privilegij sodelovati na svetovnem prvenstvu RoboCup v Franciji. V ekipi so sodelovali Domen Fras, Ajdin Gafić, Timotej Kos in Aljoša Lesjak.

Tekmovanje, ki se osredotoča na robotiko, je privabilo vrhunske ekipe z vsega sveta. S ponosom sporočamo, da smo predstavljali svojo državo in Tehniški šolski center Maribor na tem veličastnem tekmovanju, prežetem z znanjem in nadobudnostjo.

Sodelovali smo v kategoriji RoboCup Junior Soccer Light Weight, kjer smo sami izdelali in sprogramirali dva robota, ki sta samostojno igrala nogomet proti drugi ekipi, v dvojnih, trajajočih 2 × 10 minut. Za svetovno prvenstvo smo na robota dodali strojni vid, kar nam je predstavljalo še poseben izziv. S ponosom poročamo o dosežkih:

- v kategoriji SuperTeam smo dosegli odlično drugo mesto na svetovni ravni,
- v posamičnem delu smo bili uvrščeni na sredino lestvice, na 16. mesto.
-

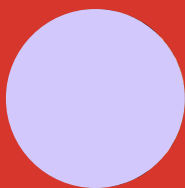
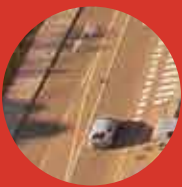
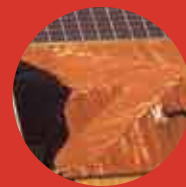
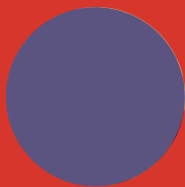
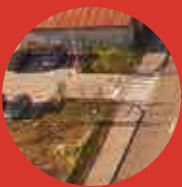
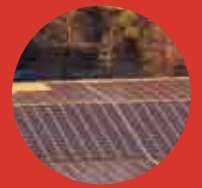
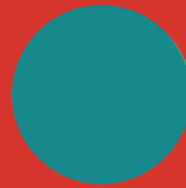
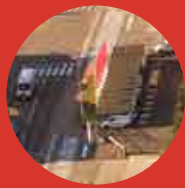
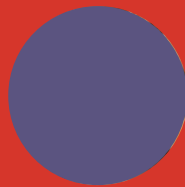
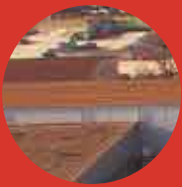
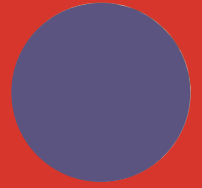
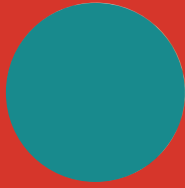
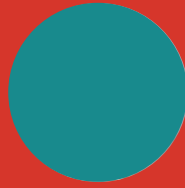
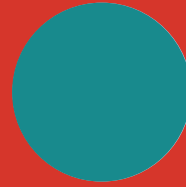
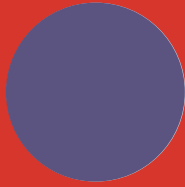
Med pripravami smo se intenzivno posvečali testiranjem in optimizacijam svojih robotov nogometašev. Vsak član ekipe je prispeval svoje znanje in veščine ter tako zagotovil, da smo pripravljeni na vsak izziv, ki nas čaka. Ob prihodu na prizorišče smo bili prevzeti nad strokovnostjo in inovativnostjo, ki jo je vsaka ekipa prinesla s seboj.

Na tekmovanju smo s ponosom uporabljali svoja robota, pri čemer je vsaka tekma predstavljala priložnost za učenje in izboljšanje naših sistemov. Ena od največjih vrednosti tekmovanj RoboCup je priložnost za sodelovanje in izmenjavo izkušenj z drugimi ekipami. Naši člani so dejavno sodelovali v izmenjavi mnenj z drugimi udeleženci, kar nam je omogočilo razširitev znanja, navezovanje novih prijateljstev in povezovanje z vrhunskimi nadobudneži na področju robotike.

Čeprav smo se spopadali s številnimi izzivi, smo bili ponosni na dosežene uspehe svojih robotov. Ogromno smo se naučili in prejeli koristne povratne informacije, ki nam



bodo pomagale izboljšati naše projekte v prihodnosti. Sodelovanje na tekmovanju RoboCup v Franciji je bilo nepozabno doživetje za našo ekipo. Ponosni smo, da smo lahko predstavljali svojo državo in Tehniški šolski center Maribor. Poleg tehničnega znanja smo pridobili tudi dragocene izkušnje, ki nas bodo obogatile in motivirale v prihodnjih projektih. Tekmovanje nam je dalo navdih za nadaljnje delo in raziskovanje na področju robotike.



*Ko večer diši po snegu
je tišina najbolj zgovorna
Ostro se zagrize v lica
duši korake
v zamete zastira svetlobo svetilk
V očeh sine capriccio
zgolj iskrena misel
tisto še neizrečeno
še nerazlito
volja vode izvirati
toplota
pripravljena sestiti v ogenj
ki še ne gori
zalet
ki še zbira sapo
postati veter
Takrat se nekaj premakne
začuti se utrip
toplina prenove vniča
v žarke prve zarje*

AVTOR: MILAN NOVAK

CONA
UTEZNO