

CONTACT

CONA
TEZNO

DEC. 2021 | ŠT. 59

www.conatezno.si



LETNIK XV

CENE
ENERGENTOV
rastejo v nebo

PREGLED
leta 2021

ČUSTVENA
INTELIGENTNOST
na delovnem mestu

ENI RAČKI PAČ NISO ROJENI ZA LABODE

Rok za oddajo uvodnika mi je spolzel skozi prste. Ko se nisem najbolje počutil, sem zadevo potiskal na stran, zdaj, ko me Covid-19 pošteno baše, se z muko prebijam dalje. Misli se še bolj vrtinčijo.

Za iztekajoče leto je bilo značilno hitro okrevanje gospodarstva, po lanskem izbruhu pandemije in upadu malodane vseh dejavnosti v gospodarstvu in družbi. Razen zdravstva seveda, zmogljivosti katerega se je prilagajalo vso družbeno življenje. Kot številni drugi, zdravstveni sistem ni bil pripravljen na epidemijo. Vprašanje je, ali je danes v boljši kondiciji. Evropska in globalna ekonomija bosta ponekod konec tega in v prihodnjem letu na marsikaterem področju že dosegli predkrizno raven. Vendar to okrevanje še ne pomeni konca težav, saj so ozka grla v proizvodnji, zaradi motenj v globalnih dobavnih verigah, visokih cen nekaterih surovin, sploh na cenovno podivjanem področju energetike, velike zavore. Predvidevanja so nevhvaležna, veliko izdelkov se, od čipov do energentov, uporablja kot geopolitično orožje. Če se bodo v gospodarstvu zaustavljale investicije zaradi bojazni pred prihodnostjo, se nam ne piše dobro.

Ključno bo torej dobavitelje v prihodnje bolj razpršiti in se od velikih premakniti k bolj regionalni verigi, z več dobaviteljev, v soseščino. To je priložnost za Slovenijo, če se bodo naši zahodnoevropski partnerji, na čelu z Nemčijo, tega novega kurza resnično držali.

V prihodnje bo med prednostnimi temami okolje, morda bomo pričela izboljšavam socialne politike? Podjetja se bodo morala naravnati trajnostno, zeleno in čim učinkoviteje pri rabi energije. Za zniževanje stroškov ob upravljanju z energijo bo pomembno, kako zmanjšati ogljični odtis in vpliv na podnebne spremembe. Navaditi se bo treba tudi konca interventnih ukrepov, za vsako stvar namreč ne bo mogoče pričakovati podpore, subvencije. Nadaljevanje tovrstne prakse bi vodilo k dolžniški krizi in nujni stogi proračunski politiki. Eden izmed večjih pokoronskih gospodarskih izzivov je kadrovska stiska v predelovalni industriji, turizmu ..., plitek trg dela bo posledično pritiskal na dvigovanje stroškov dela.



Gorazd Bende,
direktor PPC Tezno

Sicer pa, na mirnem morju vsak lahko plava. Razvoj zahteva določeno stopnjo tveganja. Nič pomembnega se ne zgodi, če se igramo izključno varno.

In kaj Vam, drage bralke in bralci zaželeli v naslednjem letu?

Čim manj se ukvarjati s politiko, ne glede na to, da naj bi bilo leto 2022 super volilno leto. Politiki so nas namenoma razdelili, poleg partizanov in domobrancev smo še počez razdeljeni na cepljene in necepljene, da anticepilcev ne omenjam. Res je, na političnem prizorišču je pred volitvami vse bolj živahno. Ob obstoječih strankah že nastajajo nove,

tako imenovani tretji, sredinski politični blok. Ta lahko računa na kar nekaj podpore, saj se je delitev na levico in desnico radikalizirala in izstopila iz okvirov politične korektnosti. Ljudje imajo tega dovolj. Torej bo očitno precej prerivanja za prevlado tudi na politični sredini. Če povzamem robato ljudsko misel, da je politika »kurba«, je drgnjenje strank na sredini razumljivo.

In da ne pozabim novih, »zelenih« strank, ker vpliv obstoječih res ni zaznaven. Upam, da mislijo resno glede zelene transformacije, da verjamejo pošteno v nujne okoljske spremembe in negativne učinke na življenje človeštva ob sedanjem odnosu do narave. Upam, da zeleno gibanje za nekatere ne pomeni samo podporo lovcem, zeleni bratovščini. Nekaj je gotovo, zeleni glasov Viol ne bodo dobili.

Sicer pa, vsem nikoli ne uspe. Eni rački pač niso rojeni za labode. Marsikaj se dogaja zadnje čase, le resničnost je malo bolj odmaknjena, tako kot moje misli.

Najlepši so začetki leta, ko se ti zdi še vse mogoče, kasneje pa ... Pa vendarle, najbolj priznani so tisti, ki ne priznajo napak. Sam si bom v zadnjem obdobju sodelovanja v uredništvu Kontakta privoščil še nekaj nagajivih komentarjev, za kar v super volilnem letu gotovo ne bo umanjalo »štofa«.

Za konec vam, drage sodelavke in sodelavci iz Cone, vašim bližnjim, vsem bralkam in bralcem našega Kontakta, želim mirne, zdrave in razumevanja polne praznike ter pravo mero navdiha, znanja, smelosti in vztrajnosti v novem letu, da si lahko vse dobro ustvarite predvsem sami.

Maribor, december 2021

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, Meta Bobnar
Oblikovanje: Jerneja L. 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





06
REKORDNO
VISOKE
cene energentov

20
SMM PONUJA
NOVE
rešitve na trgu

22
CENE
nepremičnin rastejo

24
ČUSTVENA
INTELIGENTNOST
v službi

28
PREGLED
leta 2021

32
NEKOČ
v Coni Tezno



**CONA
UTEZNO**



REKORDNO VISOKE CENE ENERGENTOV KAJ SE DOGAJA?

Zima je tukaj in mrzli dnevi so že stalnica. Medtem cene energentov strmo rastejo. Na mednarodnih borzah sta se električna energija in zemeljski plin v zadnjem letu podražila za od 300 do več kot 500 odstotkov. Cene premoga so poskočile za 100 odstotkov. O tem alarmantnem stanju v zadnjem času mediji veliko poročajo. Bomo spremembe občutili tudi končni uporabniki? Napovedi niso optimistične.

Besedilo pripravil: Zavod PPC Tezno



Premog [USD/t]



source: tradingeconomics.com

Cene zemeljskega plina so v Evropi najvišje v zadnjih trinajstih letih, v Aziji je utekočinjeni zemeljski plin sredi poletja dosegel rekordno vrednost v zadnjih osmih letih, medtem ko so v ameriškem plinskem vozlišču Henry Hub sezonske cene najvišje v zadnjih sedmih letih. Ker je bila zima daljša in bolj mrzla kot v preteklih letih, je bilo sredi poletja zalog zemeljskega plina v evropskih skladiščih za četrtno manj od petletnega povprečja. Zaradi podhranjenosti evropskih skladišč plina se je letos za deset do petnajst odstotkov povečala poraba premoga v evropskih elektrarnah, ki jih visoke cene ogljičnih kuponov niti ne motijo, saj so se že pred časom »zavarovale« z večletnimi nakupi kuponov. Cene kuponov bodo sicer po pričakovanjih še naraščale, kar je posledica uresničevanja zavez EU na poti k razogljičenju družbe.

Gibanje cen se še ni umirilo in bo močno odvisno od zimskih temperatur in dobave/porabe zemeljskega plina. V Zavodu PPC Tezno razmeram na trgu sledimo in se trudimo za

"Vendar v zraku ostaja vprašanje, ali so visoke cene energentov enkratno stanje ali gre za nekaj, kar bo vztrajalo dlje časa. Okrevanje po pandemiji in slabe vremenske razmere so vsekakor enkratni razlog. A globlji razlogi so povezani z resno energetsko preobrazbo."

podjetja v coni Tezno ustvariti čim boljše pogoje za delo ter poskrbeti, da cene energentov ne bodo še en negativen element v že tako težkih časih za gospodarstvo.

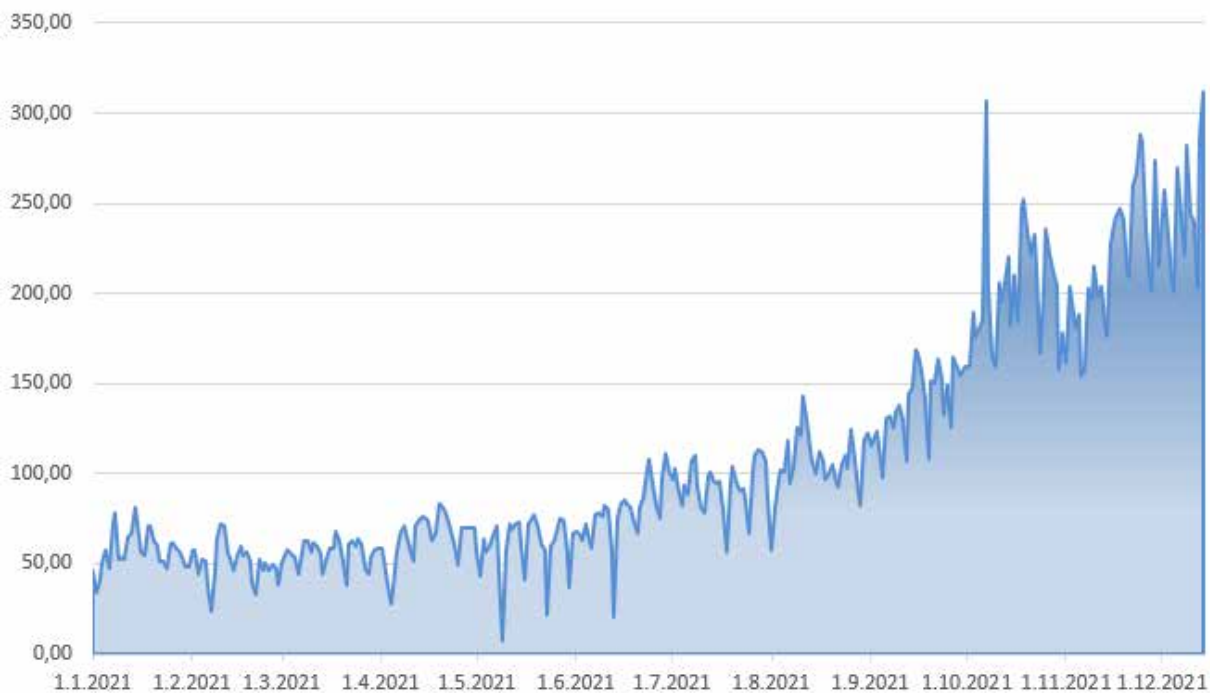
KJE SO RAZLOGI ZA VEDNO VIŠJE CENE ENERGENTOV?

Cene energentov, proizvodnja, dobava – vse je med seboj močno povezano. Zaradi zapiranja termoelektrarn se je cena emisijskih kuponov v Evropski uniji kar potrojila in se dvignila na rekordno raven. Pridobivanje elektrike iz obnovljivih virov je bilo letos zaradi vremena omejeno. Omejena je tudi dobava zemeljskega plina iz Rusije zaradi geopolitičnega vpliva Severnega toka, novozgrajenega plinovoda, ki še ni v uporabi.

Svetovno gospodarstvo in naftni trgi okrevajo po zgodovinskem padcu povpraševanja, ki ga je leta 2020 povzročila pandemija koronavirusa. Okreva tudi gospodarstvo in porablja energijo. Vremenski dejavniki, kot sta ogrevanje v dolgi zimi in hlajenje v vročem poletju, so v zadnjem obdobju prav tako prispevali k večji porabi plina in elektrike. K temu je treba dodati nove navade, ki so prišle s povečanjem dela od doma. To je nekaj razlogov na strani povečanega povpraševanja.



Električna energija - SIPX [EUR/MWh]



Na strani ponudbe energentov imamo več dejavnikov, povezanih s premogom, zemeljskim plinom, električno energijo.

Cene premoga rastejo. Azijski uvozniki predstavljajo večji del svetovnega uvoza in kupujejo po visokih cenah. Daleč največja proizvajalka premoga je Kitajska, sledi Indija, vendar so poplave na Kitajskem vzrok za manjšo domačo proizvodnjo in večji uvoz. Če se bodo vremenske razmere normalizirale, je to zgolj enkratni dogodek, sicer bo šlo za sistemski premik.

Cene zemeljskega plina rastejo. Plin je v Evropi najdražji v zadnjih trinajstih letih.

Rusija je za ZDA največja proizvajalka plina na svetu in največja izvoznica. Za Evropsko unijo je Rusija ključni strateški dobavitelj, ki je

omejil izvoz v Evropo zaradi visokega domačega povpraševanja in tudi drugih razlogov. Rusija za oktober ni zakupila prenosnih zmogljivosti preko Ukrajine. Ob tem so tudi skladišča plina v Evropi manj polna kot sicer. Mednarodna agencija za energijo je Rusijo pozvala k večjemu izvozu v Evropo, saj bi s tem potrdila status zanesljivega dobavitelja za Evropo. Premik k uvozu utekočinjenega zemeljskega plina pomeni tudi rivalstvo oziroma tekmovanje za ta energent med Evropo in Azijo. Dodatni negativni vpliv na cene ima tudi za zdaj nadpovprečno hladno vreme.

Ker so morale elektrarne za proizvodnjo elektrike zaradi velikega povpraševanja uporabiti več dražjega plina in premoga ter se v energetske mešanice dodajati dražji energent, so tudi cene elektrike delno povezane s ceno plina in premoga. V EU se z elektriko trguje na veleprodajnih trgih, medtem ko trg sledi ceni mejnega goriva. V tem modelu je končna cena elektrike za dan vnaprej (torej za naslednji dan) vezana na ceno najdražjega goriva, s katerim bi zadovoljili predvideno povpraševa-

nje. Na veleprodajnem trgu z električno energijo prihaja s povezovanjem evropskih trgov in interkonektorji do konvergence cen, kar je kazalnik učinkovitega delovanja trga. Razen v ekstremnih razmerah visokega skoka cen, ko so razlike v ponudbi med članicami EU prevelike, da bi jih lahko premostili. Medtem, ko naj bi, kot pojasnjuje Evropska komisija, povečevanje deleža obnovljivih virov energije na splošno zniževalo cene na spot trgih, v splošnem gibanju cen še vedno prevladujejo cene premoga in plina, in te običajno določajo mejno ceno in so na primer odgovorne za dvig cen elektrike v različnih preteklih obdobjih. Če je obnovljivih virov v nekem trenutku dovolj za potrebe na trgu, potem je cena ugodna. A ko je treba k obnovljivim virom energije dodajati še fosilna goriva, ker je povpraševanje visoko, se cena elektrike naveže na ceno teh fosilnih goriv. Če smo torej priča dvigu cen zemeljskega plina, lahko predvidevamo tudi, da bodo cene elektrike narasle. Priča smo tudi rasti cen emisijskih kuponov. Ogljik ima ceno, s katero bi pomagali omejiti izpuste in pospešili pot v razogljičeno prihodnost.



Emisijski kuponi [EUR/t]



source: tradingeconomics.com

Dolgo časa je bila cena kuponov nizka, sedaj je dobesedno poskočila, kar pritegne tudi špekulante. Nekateri menijo, da bi bilo treba tovrstne dejavnosti vzeti pod lupo, spet drugi kažejo na odprt in delujoč trg. Ocene so, da bodo cene kuponov še rasle, vendar niso ključne za visoko rast cen elektrike.

Omenimo še nafto. V letu 2020 je povpraševanje po nafti izrazilo padlo, tri četrtine izvoza gre v Azijo, predvsem na Kitajsko in v Indijo, medtem ko izvoz v države OECD pada. Cene naj bi prav tako padle. Ogromen presežek zalog, ki se je nabral v lanskem letu, se zmanjšuje in svetovne zaloge nafte se letos vračajo na raven pred pandemijo. Vendar Mednarodna agencija za energijo opozarja, da kljub temu morda v obdobju po covidu ne bo vrnitve na »normalno« stanje na naftnem trgu. Prihaja namreč do pomembnih sprememb v obnašanju oziroma navadah vseh nas: več dela od doma, manj letalskih potovanj, več osredotočenosti na trajnostne prakse. Obeti za povpraševanje po nafti so se zaradi teh

gibanj znižali. In če se bo poudarek na »bolj zelenem« nadaljeval, bomo v svetu vrh povpraševanja po nafti dosegli prej, kot je bilo pričakovano. Vse to seveda za države proizvajalke nafte in naftne družbe predstavlja dilemo. Kaj storiti? Črpati naprej, vlagati v nove proizvodne zmogljivosti itd.?

KAJ KAŽEJO NAPOVEDI?

Kot kaže zdaj, se rast cen energije v Evropi ne bo ustavila in lahko pričakujemo, da bodo cene energentov rastle. Cene zemeljskega plina bodo rasle zaradi velike porabe, majhnih zalog v plinohramih in zaradi premika k proizvodnji elektrike iz plinskih elektrarn. Zviševala se bo tudi cena premoga, saj v zadnjih dveh letih ni bilo omembe vrednih vlaganj v proizvodnjo, poleg tega je po premogu veliko povpraševanje v državah v razvoju.

Zaradi vročega poletja je nadpovprečno narasla poraba fosilnih goriv za proizvodnjo električne energije, kar je še dodatno upočasnilo pol-

njenje evropskih skladišč plina, posledično so se dvignile cene za dobavo elektrike za letošnjo zimo. Svoj delež h gibanju cen prispevajo tudi obnovljivi viri, katerih delež narašča. Zračni tokovi namreč ob vročinskih valovih razmeroma mirujejo, kar je za evropski elektroenergetski sistem nevarnejše kot pred leti, saj se zaradi ugašanja premogovnih in jedrskih elektrarn konvencionalna proizvodnja elektrike manjša.

Odjem električne energije presega pričakovanja in je že dosegel ravni iz leta 2019, v letu 2022 se pričakuje nadaljevanje rasti. To pomeni nadaljevanje rastočih cen električne energije.



Surova nafta [USD/sodček]



source: tradingeconomics.com

V Zahodni Evropi zapirajo premo- govne in jedrske elektrarne. Nemčija v naslednjem letu zapira zadnjih šest nukleark. Vendar rastejo obnovljivi viri energije, ki so razpršeni. Pri zemeljskem plinu prav tako pričakujemo nadaljevanje rasti povpraševanja in normalizacije stanja ne pričakujemo pred koncem naslednjega leta.

Pomembno vlogo igrajo tudi emisijski kuponi. Evropska komisija je potrdila spremembe sheme trgovanja z emisijami (ETS), s katerimi je močno zmanjšala količino kuponov na trgu, kar pomeni pritisk na ceno kuponov. Poleg tega se shema ETS širi na nove sektorje (denimo pomorski promet), kar pomeni, da tudi drugi sektorji poleg energetskega prevzemajo odgovornost za znižanje emisij.

Nepredvideni dogodki, kot so naravne nesreče in vremenske razmere, kibernetični napadi, epidemija, dogajanje na političnem parketu in finančnih trgih ..., prav tako vplivajo na gibanje cen energentov na svetovnem trgu.

KAJ LAHKO UKREMEMO?

Kratkoročni mehanizmi so v rokah pristojnih regulatorjev trga in državnih organov, ki se lahko odločijo za različne možnosti, ki jih lahko vidimo kot dodatno začasno pomoč odjemalcem. A zagotovo to ni rešitev nastalega položaja.

Spodaj navajamo nekaj dolgoročnih mehanizmov, ki bi lahko spremenili razmere na trgu.

- Vlaganje v stabilnost sistema in v zadostne zmogljivosti, predvsem v nujno energetskega infrastrukturo in omrežje.
- Vlaganje v obnovljive vire energije, saj imata EU in Slovenija postavljene zavezujoče cilje, ki jih je treba doseči. Za Slovenijo je bil cilj do konca leta 2020 doseči 25 % OVE v energetskega mešanici oziroma 27 % do leta 2030.
- Zasedovati je treba cilje energet-

ske unije, ki povezujejo razogljičenje, energetskega učinkovitost, energetskega varnost, notranji trg energije ter raziskave, inovacije in konkurenčnost.

- Energetskega izraba odpadkov, saj odpadki, ki so primerni za termično obdelavo, predstavljajo domači vir energije in s tem vplivajo na dvig energetskega samozadostnosti.
- Vzpostavitev primernih spodbudnih finančnih mehanizmov na ravni EU in države.

Realno žal ni veliko možnosti, da bi podjetja in gospodinjstva ubežala višjim zneskom za električno energijo in zemeljski plin na položnicah. Zaradi visokih cen energentov so nekatera podjetja po svetu in tudi že v Sloveniji prisiljena omejevati proizvodnjo. To seveda povzroča tudi motnje v svetovnih dobavnih verigah.

KAJ PA V CONI TEZNO?

Leto 2021 nam je postreglo z močnimi izzivi. Na neki način smo vsi šli skozi stresni test. Na preizkušnjo



Zemeljski plin [EUR/MWh]



source: tradingeconomics.com

je postavilo tako odpornost zdravstvenega sistema na pandemijo virusnega obolenja kot našo raven empatičnosti in solidarnosti. Kot družbi nam je uspelo, a vse ima svojo ceno. Predvsem zaradi ponovnega prebujanja produkcije so se ustvarili osnovni pogoji za stampe cen, predvsem energije. Na tej osnovi so zlahka zrasli grozeči stebri špekulacij in geopolitičnih teženj in vse skupaj se je povežalo v strmo dvigajoče se pobočje poti v prihodnost. Hoteli to ali ne, morali bomo zagristi v kolena in kljubovati strminam.

Zavod PPC Tezno se ne bo vdal. Na srečo se z zagotavljanjem energije v coni Tezno ukvarjamo že kar nekaj časa in smo si pravočasno pridobili prepotrebne izkušnje pri sodelovanju na energetskih trgih.

Tako smo, v skladu s strategijo nabave energentov, del potreb cone Tezno za leto 2022 zagotovili še pred izbruhom cen na mednarodnih trgih. A čisto brez prask je tudi ne bomo odnesli, vsaj tako kažejo tre-

nutni kazalniki razmer za leto 2022 in naprej. Presenetilo nas je predvideno povečanje porabe energentov že v letu 2021, predvsem zaradi napovedi in dejanske zaustavitve podjetja Cimos jeseni 2020. Namreč, do prekratkih so se vse tako sproščene proizvodno-poslovne kapacitete, ki so predstavljale slabih 69.000 m² pokritih površin, hitro zapolnile. Tudi zato smo za leto 2022 energente skromneje zakupili, kot bi sicer.

Kot že povedano, se rast cen energije v Evropi ne bo ustavila in lahko pričakujemo, da bodo cene energentov rastle tudi v letu 2022, morda se ta val raztegne tudi v leto 2023. Vendar smo se v Zavodu PPC Tezno odločili za četrletna usklajevanja s trenutnimi cenami, tako bomo poslej tudi razporejali nakupe za cono Tezno.

To za odjemalce pomeni sprotno odzivanje na morebitne spremembe cen v pomladi in poleti 2022, ko se, kljub generalno napovedanemu bikovskemu trendu, pričakuje tudi kakšen medvedji.

"Tudi v prihodnje se bomo trudili zagotavljati optimalno ravnovesje med cenovnimi razmerami na trgu energentov in njihovo zanesljivo dobavo. Prepričani smo, da bodo naše izkušnje na tem področju tudi tokrat ključne in bo zato »energetska« prihodnost v coni Tezno predvidljivejša, ne glede na zunanje razmere."





SPOMLADI BO TEZNO DOBILO GOLF VADIŠČE

Tam, kjer je nekoč stalo znamenito letno kopališče TAM, je danes velika travnata površina. Nekdanje tezensko kopališče sicer ni dovolj veliko za igrišče, a ustreza vsem potrebam izvrstnega golf vadišča. To bo, kot kaže, zaživel že spomladi 2022.

V prejšnji številki smo pisali o objavi razpisa Športnih objektov Maribor za Javno zbiranje ponudb za oddajo nepremičnin v najem. Gre za 22.648 m² površin nekdanjega kopališča. Prvotno postavljena najemnina je bila za Golf klub Branik občutno previsoka in je niti ne bi zmogli, zdaj so očitno našli skupno besedo. Začelo se bo seveda s pripravo terena, kamor sodita ureditev terena in priprava trave ter podobno, kasneje bodo uredili še druge potrebne malenkosti. Z golf vadiščem se bo popestrila športna ponudba Maribora tako za domače kot tuje športne navdušence.

ZDRAVSTVENA POSTAJA TEZNO LETA 2024?

Konec oktobra je Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS), ki je lastnik stavbe Zdravstvene postaje Tezno, najavil prodajo stavbe s pripadajočim zemljiščem z javno dražbo. Zemljišče meri 4.232 m², od tega zemljišče pod stavbo 1.250 m². Za izklicno ceno so določili 756.000,00 EUR. Vendar se dražba 9. decembra ni zgodila. Po najavi dražbe so namreč ukrepali tako v ZD dr. Adolfa Drolca Tezno kot na mariborski občini. Mestna občina Maribor je podala pisno namero za nakup nepremičnine po izklicni ceni in z neposredno pogodbo. Kot vse kaže, nove zdravstvene postaje še nekaj časa ne bo in bi se s tem zagotovilo nemoteno izvajanje ambulant na sedanji lokaciji. Vsaj tri leta bodo te še delovale v dotrajanih in neprimernih prostorih v stavbi v Coni Tezno.

Prav tako so konec oktobra potekala tudi zadnja pogajanja za ceno projektiranja z na razpisu izbranimi arhitekti Urošem Lobnikom, Davidom Mišičem, Žigo Kreševičem, Sašo Žolekom, Goranom Piršicem, Davorjem Fistričem in Majo Žalnik, ki bodo novi objekt Zdravstvene postaje Tezno projektirali. Sredstva za projektiranje mora Mestna občina Maribor zagotoviti v proračunu za leto 2022. Zgradili bi 6.693 kvadratnih metrov velik objekt, kar ocenjujejo na vrednost 15,8 milijona evrov. Ta bo zgrajen v severnem delu Teznega, ob Prekmurski

ulici, v bližini Osnovne šole Martina Konška. Trenutno je v postopku priprave OPPN za Urbani center Tezno. V januarju se predvidevata javna razgrnitev in prva obravnava na Mestnem svetu. Takoj zatem bo pripravljena dokumentacija za gradbeno dovoljenje. Na MOM pričakujejo, da bodo to pridobili v naslednjem letu, ko bo pripravljena tudi projektna dokumentacija za izvedbo in proti koncu leta še javni natečaj za izvedbo del v letu 2023. Po tem načrtu bi bila gradnja zdravstvene postaje z lekarno lahko končana v letu 2024.



S SVETOVALNO PODPORO DO NOVIH PRILOŽNOSTI

Ker brez novega znanja ni napredka in razvoja, predstavljamo zanimiv projekt s področja izobraževalnega svetovanja. Le-ta lahko predstavlja podporo razvoju človeških virov tudi v vašem podjetju. Tim Andragoškega zavoda Maribor-Ljudske univerze lahko vašim zaposlenim ponudi testiranje znanja nemščine in angleščine ter pomoč pri pripravi izobraževalnih načrtov zaposlenih. Svetovalne storitve so za podjetja brezplačne. Aktivnosti se lahko izvedejo tudi v prostorih podjetja.

Zaposleni se lahko s svetovalko pogovorijo o možnostih izobraževanja in učenja. Cilj svetovalnega pogovora je, da se posameznik vključi v izobraževanje, da se nauči nekaj novega.

Službam za razvoj zaposlenih v podjetju lahko pomagamo s številnimi svetovalnimi pripomočki, katerih rezultati in interpretacija lahko prispevajo k boljšemu poznavanju prednosti in slabosti zaposlenih ter tako prispevajo k višji delovni zavzetosti. Naše svetovalke so usposobljene za uporabo vprašalnikov na temo Popis delovnih vrednot, Samoocena čustvene inteligentnosti, merjenje socialne kompetence v delovnem okolju in tudi kompetence digitalne pismenosti. Na področju digitalne pismenosti smo lahko osnovni, samostojni ali usposobljeni uporabnik.

Zaposlene lahko vključimo v postopke ugotavljanja in vrednotenja neformalno pridobljenega znanja: posameznik se je učil tuji jezik delno v šoli, deloma se ga je naučil sam, a za to nima pisnega dokazila. Po opravljenem postopku testiranja znanja nemščine in angleščine prejmejo zaposleni pisno mnenje o pridobljenih znanjih in spretnostih. Raven znanja jezika naše jezikoslovke primerjajo s



Skupnim evropskim jezikovnim okvirjem (SEJO) in za vsakega posameznika zapišejo, katero stopnjo je dosegel na področju slušnega in bralnega razumevanja, pisnega sporočanja itd.

Novost v naši ponudbi predstavlja merjenje prodajne kompetence (glede spretnosti upravljanja s stranko, upravljanja prodajnega procesa). Z merjenjem prodajne kompetence dobite vpogled v to, kaj narediti v smeri pridobivanja večjega števila strank, kaj izboljšati ipd.

Dodatne informacije

lahko dobite na Andragoškem zavodu Maribor-Ljudski univerzi, in sicer na telefonski številki: 02 / 234 11 34 ali preko elektronske pošte: svetovanje@azm-lu.si.



DOBILI SMO 130 METROV NOVEGA CESTIŠČA

Sredi oktobra smo začeli s temeljito sanacijo Ceste k Tamu na severu-zahodnem delu cone Tezno. Saniran je bil dotrajan 130 metrov dolg betonski del cestišča, še iz časa Tovarne letalskih delov Tezno. Tako je bilo najprej treba razbiti beton, ki je preživel drugo svetovno vojno in dve veliki tovarni.

V sklopu sanacije sta bila urejena tudi cevna kanalizacija za širitev elektroenergetskega omrežja in vodovod. Ker smo imeli na tem območju v preteklosti velike težave z odvajanjem meteorne vode, smo še več pozornosti namenili meteorni kanalizaciji. K obstoječi je zato bilo dodanih deset točkovnih ponikovalnih polj. V zaključni fazi je bila z obzirom na težki promet ustrezno

trdnostno pripravljena podlaga in izvedena asfaltna podlaga v debelini 12 cm. Novo asfaltiranih 1.120 m² cestišča je dobilo še cestne oznake. Naj se na koncu vsem podjetjem, katerih poslovanje je bilo oteženo zaradi nekaj manj kot mesec dolge sanacije, zahvalimo za potrpežljivost in sodelovanje ter predvsem razumevanje.

Pripravila: M.V.





VADBENA POVRŠINA SE ŠIRI

1. decembra se je vadbena površina za usposabljanje voznikov motornih vozil povečala za približno 1.300 m². Tako odslej celotna površina meri kar 12.151 m² in je namenjena usposabljanju voznikov motornih vozil kategorij AM, A1, A2, A, B1, B, BE, B koda 96, C, CE, D, DE, E in F. S širitvijo se tako omogoči izvajanje poligonskih vaj tudi za kandidate višjih kategorij, torej za usposabljanje za vožnjo s tovornjaki, avtobusi in tovornimi vozili s priklopniki.

Dvajset šol voženj ima sklenjene pogodbe za uporabo vadbene površine. Dobrih 2.000 kandidatov je letos znanje nabiralo na poligonskih vajah na Teznem. Od tega največ za B kategorijo, sledile so kategorije A, A2, A1, AM, BE in F ter KODA69. S širitvijo bo več življenja tudi med tednom dobila površina, ki je v nedeljo namenjena izvajanju kramarskega sejma.

Rubriko ureja: M.V.

VOŽNJA POZIMI NAJ BO PRILAGOJENA RAZMERAM

Piše: Janez Meznarič, vodja območja 5, Izpitni center Maribor, Murska Sobota, Ptuj

Zimsko obdobje je zakonsko opredeljeno med 15. novembrom in 15. marcem prihodnje leto, vendar se zimske razmere lahko pojavijo tudi izven omenjenega obdobja. Snežinke že belijo naše kraje. Sneg se oprijema vozišča, in ko je vozišče zasneženo ali poledenelo, je potrebna ob vožnji še posebna pozornost.

PROMETNA VARNOST V ZIMSKIH RAZMERAH

Večina prometnih nesreč pozimi se zgodi v relativno dobrih voznih pogojih. V takšnih pogojih prihaja tudi do najhujših nesreč. Ugotovitev izhaja iz dejstva, da se večina voznikov zaveda nevarnosti vožnje v težjih zimskih razmerah, medtem ko ob izboljšanih voznih pogojih pozabijo na nevarnost in vozijo kot v poletnem času oziroma – nepremišljeno. V zimskem času moramo slabše vozne razmere (predvsem poledico) pričakovati zlasti na delih cest, ki so bolj izpostavljeni vlagi, vetru in mrazu. To je predvsem na:

- mostovih in viaduktih,
- v usekih,
- na delih cest, ki vodijo skozi gozd, in
- na delih cest, ki so izpostavljeni močnemu vetru (burja).

VOŽNJA V SNEGU IN LEDU

Pred vožnjo je treba očistiti sneg s celotnega avtomobila. Dober pregled na cesto in okoli nje omogočajo le očiščne steklene površine. Če se med vožnjo nabere preveč snega na steklih, moramo ustaviti na primernem mestu, tako da nikogar ne oviramo, in jih očistiti.

Pri vožnji po zasneženem vozišču moramo stalno skrbeti za primerno hitrost, ki je občutno nižja od hitrosti poleti. Hitrost moramo stalno prilagajati glede na trenutne vozne razmere in možnost oprijema pnevmatik, sicer bomo v primeru nujne težko varno us-

tavili oziroma se izognili oviri. Izjemno pomembni sta tudi povečanje in stalno upoštevanje varnostne razdalje.

Med vožnjo po cestah z večjimi vzdolžnimi nagibi (vzponi, spusti cestišča), ki jih je v naši državi precej in kjer ima praviloma prednost vozilo, ki vozi navzgor, moramo v zimskih razmerah še posebej upoštevati, da vozilo, ki vozi navzdol, zaradi fizikalnih zakonitosti veliko težje ustavi, manevrira ali se umakne kot vozilo, ki vozi navkreber. V primeru, ko se srečata neenakovredni vozili, osebno vozilo in avtobus, tovornjak ..., mora seveda bolj okretno vozilo odstopiti prednost manj okretnemu.

PNEVMATIKE

Z zimskimi pnevmatikami bomo poslabšane vozne razmere lažje obvladovali. Na oprijem vpliva tudi dimenzija pnevmatik, ozke pnevmatike se v snegu obnašajo bolje kot široke. V toplejšem vremenu (nad +7 °C) pa upoštevajmo, da bo zimska pnevmatika zaradi svoje prilagojenosti nižjim temperaturam hitreje zdrsnila, tako pri pospeševanju kot tudi pri zaviranju in v ovinkih, zato je treba spet prilagoditi hitrost.

VERIGE

Ob obilnejših padavinah in večji količini snega na cesti sta potrebna še dodatna previdnost in zavedanje, da je mogoče primerno namestiti snežne verige. Večino verig je treba po nekaj metrih vožnje ponovno zategniti, v vsakem primeru se po nekaj metrih ustavimo in preverimo, ali veriga na kolesu ne opleta. Ob nameščanju poskrbite za svojo varnost in ne ovirajte drugih vozil. Hitrost vožnje s snežnimi verigami je omejena na največ 50 km/h, tudi na avtocesti. Na kopni cesti jih morate sneti, drugače boste poškodovali tako verige kot tudi pnevmatike, v skrajnem primeru, ko se bodo strgale, a tudi avtomobil.

Verige namestimo vedno, ko to od nas terja prometna signalizacija. Kadar se sami odločamo glede na vozne pogoje, je pomembno, da to storimo pravočasno. Ko pri vožnji v globljem snegu začutimo, da pnevmatike že zdrsavajo, ustavimo na primernem, preglednem mestu. Predolgo ne smemo odlašati, saj imamo potem z nameščanjem v visokem snegu in na neprimernem mestu precej več težav.

PRIPOROČILA ZA VOŽNJO POZIMI

- Računajmo na daljši čas potovanja, zato se od doma odpravimo prej kot običajno.
- Hitrost vozila zmanjšajmo in ga prilagodimo razmeram ter stanju vozišča.
- Povečajmo varnostno razdaljo med svojim vozilom in vozilom, ki vozi pred nami ter, če je možno, razdaljo do objekta (pešec, vozilo, rob pločnika ...) na boku (bočna varnostna razdalja).
- Zavirajmo rahlo in postopno, z večkratnim pritiskom na stopalko.
- Ne spreminjajmo smeri vožnje sunkovito, saj tako ravnanje lahko povzroči zanašanje vozila. Podobno velja tudi za sunkovito speljevanje.
- Vozimo čim enakomerneje, brez premočnega pospeševanja ali zmanjševanja hitrosti.
- Zelo pomembna je izbira pravilnega prestavnega razmerja, ker lahko prevelika moč na pogonskih kolesih zmanjša učinkovitost vodenja vozila in onemogoči potrebne popravke smeri vožnje ter povzroči zanašanje vozila.
- Posebej bodimo pozorni na izpostavljene dele cestišča, kjer se pogosteje pojavlja poledica.
- Na vožnjo bodimo posebej pozorni in hkrati strpni do drugih udeležencev v prometu. V takih razmerah sta še posebej pomembni vozniška kultura in solidarnost.





NOV PODJETNIŠKI INKUBATOR V MARIBORU

**Regionalna razvojna agencija za Podravje–Maribor odpira novo enoto
Mrežnega podjetniškega inkubatorja Podravje na lokaciji
Energetike Maribor na Jadranski cesti 28 v Mariboru.**

Na voljo je 12 pisarn v velikosti od 20 m² do 25 m², prav tako tudi prostori co-working. Članom inkubatorja bodo poleg zelo ugodne najemnine na voljo tudi brezplačne podjetniške delavnice in izobraževanja, pomoč izkušenega osebja pri razvoju podjetniške ideje, storitve mreženja in strokovna pomoč pri iskanju virov financiranja iz zasebnih in javnih sredstev.

Agencija si je kot eno izmed pomembnih nalog v letu 2021 na področju razvoja podjetništva zadala vzpostaviti t. i. mrežni podjetniški inkubator. Tako agencija kot njen tehnološki park imata v sodelovanju s partnerskimi institucijami, kot je OOO Maribor, organizirane celovite poslovne rešitve poslovnega svetovanja od podpore prihodnjim podjetnikom, podpore pri ustanavljanju poslovnih subjektov (SPOT) in poslovne storitve za start-up podjetja ter zrela podjetja, ki jih zanima področje internacionalizacije poslovanja ali iskanje investitorjev doma in v tujini. Vzpostavitev regijskega inkubatorja predstavlja nadgradnjo podpornega okolja za podjetništvo na regionalni ravni, pospešuje ustanavljanje novih podjetij ter nudi konkretno pomoč pri delovanju, rasti in razvoju ustanovljenih podjetij. Mrežni podjetniški inkubator bo strateškega pomena v celotni regiji in bo deloval na več mikrolokacijah po celotni Podravski regiji. Slednje je načrtovano v dogovoru z zainteresiranimi občinami, ki imajo neizkoriščeno infrastrukturo, kjer bi se lahko izvajala celovita podjetniška pod-

pora ali se bodo lotile izgradnje nove infrastrukture. Prav tako je predvideno sodelovanje s podjetji, ki razpolagajo s primerno infrastrukturo.

PRIORITETNA PODROČJA V INKUBATORJU SO:

- digitalizacija,
- pametna mesta in skupnosti, pametne stavbe, dom z lesno verigo,
- krožno gospodarstvo.

Prijavijo se lahko mlada podjetja, organizirana kot gospodarske družbe ali samostojni podjetniki, katerih starost praviloma ne presega pet let. Prednost imajo posamezniki, skupine ali podjetja, ki razvijajo, proizvajajo in tržijo inovativne izdelke ali storitve.

*Več informacij je na voljo po e-pošti
natalija.bogdan@rra-podravje.si.*



ZAKLJUČENA STA OBČINSKA RAZPISA, NAMENJENA RAZVOJU PODJETNIŠTVA

**Za sofinanciranje stroškov samozaposlitve iz proračuna
letos 250 tisoč evrov in za nakup opreme malih podjetij 150 tisoč.**

Piše: Lidija Ferk, Mestna občina Maribor

Sredi poletja je Mestna občina Maribor (MOM) objavila dva javna razpisa, namenjena spodbujanju razvoja podjetništva, povečanju števila delovnih mest in zmanjševanju brezposelnosti ter zagotavljanju pogojev za hitrejšo rast mikro- in malih podjetij s sedežem na območju občine. Razpisa sta zaključena, zanimanje podjetnikov je bilo v obeh primerih zelo veliko.

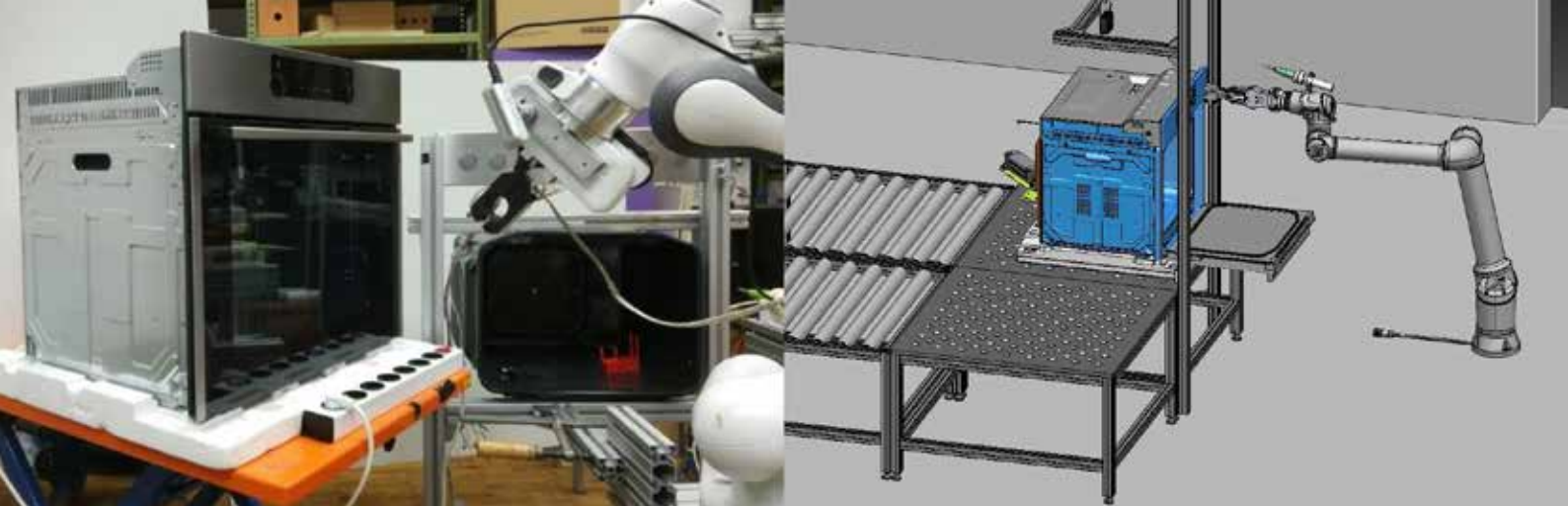
Predmet prvega javnega razpisa – Javnega razpisa za sofinanciranje stroškov samozaposlovanja v MO Maribor za leto 2021 – je dodelitev nepovratnih finančnih sredstev fizičnim osebam za razvoj podjetništva, povečanje števila delovnih mest in zniževanje brezposelnosti v skladu s pravili o dodeljevanju pomoči de minimis. Iz razpisa so financirani stroški samozaposlovanja upravičencev s stalnim bivališčem in poslovnim sedežem na območju MOM, ki so samozaposlitev realizirali med 12. septembrom 2020 in 8. septembrom 2021. Neposredno pred samozaposlitvijo je moral biti upravičenec vsaj 30 dni prijavljen na Zavodu RS za zaposlovanje kot brezposelni ali biti v delovnem razmerju in je samozaposlitev realiziral neposredno po prenehanju le-tega.

Drugi javni razpis – Javni razpis za dodelitev pomoči de minimis za nakup nove opreme v MO Maribor v letu 2021 – je namenjen mikro- in malim podjetjem z največ 49 zaposlenimi. Predmet razpisa je dodelitev nepovratnih finančnih sredstev za sofinanciranje nakupa nove opreme v skladu s pravili o dodeljevanju pomoči de minimis za zagotavljanje pogojev za hitrejšo rast teh podjetij. Upravičenci so lahko pridobili sofinanciranje materialnih in nematerialnih investicij (nakup nove opreme, patentov, licenc in programske opreme). Prejemnik je moral zagotoviti vsaj 25 odstotkov lastnih sredstev, prejel je lahko največ 5.000 evrov pomoči.

V okviru prvega razpisa, za sofinanciranje samozaposlitve, smo prejeli 95 prijav, do sofinanciranja stroškov samozaposlitve je upravičenih 84 subjektov. Za ta razpis je v občinskem proračunu za letošnje leto zagotovljenih 250 tisoč evrov, vsak upravičenec bo dobil sorazmerni delež, torej 2.973 evrov. V okviru drugega razpisa smo prejeli 363 prijav, do sofinanciranja nakupa nove opreme je upravičenih 358 subjektov. Vlagatelji so na razpis prijavljali različne materialne (npr. računalniška, gostinska, frizerska ... oprema) in nematerialne investicije (programska oprema, licence ...). V občinskem proračunu smo za ta razpis predvideli 150.000 evrov.

MO Maribor na različne načine finančno pomaga podjetnikom, ki delujejo na našem območju. Ocenjujemo, da je nujno, da vsaka institucija, ki ima to možnost, z ukrepi spodbuja podjetništvo in vpliva na zmanjševanje brezposelnosti. Pri ukrepih aktivne politike zaposlovanja sodelujemo z Zavodom RS za zaposlovanje, OE Maribor, in z drugim institucijami, ki izvajajo ukrepe za spodbujanje gospodarstva: Območno obrtno-podjetniško zbornico, Štajersko gospodarsko zbornico, Ajpesom ... Skupaj proučujemo smiselnost posameznih ukrepov in pristopamo k njihovemu izvajanju, da bodo kar najbolj prispevali k razvoju gospodarstva oziroma podjetništva.





Za zahtevne potrebe kupcev IŠČEJO NOVE REŠITVE NA TRGU

SMM je podjetje za inženiring in proizvodnjo ter je usmerjeno v razvoj projektov na ključ na področju proizvodne opreme. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1990 z združitvijo inženirskega dela nemškega podjetja Schiessa in Metalne iz Maribora, kasneje je bilo ime skrajšano na SMM proizvodni sistemi. Ekipo je sestavljena iz 104 oseb, inženirjev in strokovnjakov s področij mehanike, avtomatizacije, programskih rešitev in proizvodnje.

Piše: M. V.





Z interdisciplinarnim sodelovanjem želimo še dvigovati razvojno raven.

SMM REŠUJE ZAHTEVNE POTREBE KUPCEV ...

... za katere še ne obstaja rešitev na trgu. Z več kot tridesetletnim znanjem, izkušnjami, prilagodljivostjo in inovacijskim zagonom zagotavlja SMM najvišje standarde kakovosti, da bi omogočili proizvodne cilje in razvoj svojih naročnikov.

SMM projekte izvaja na način modulare gradnje, ki jim omogoča izvajanje projektov na osnovi lastne dokumentacije in vključevanje izdelkov svetovnih proizvajalcev, kot so Goodyear, Continental, General Electric in številni drugi. S tem so prilagodljivejši pri izbiri najustreznejših rešitev.

PROJEKTE IZVAJAJO V VSEH ŽIVLJENJSKIH FAZAH.

Začne se z načrtovanjem, ki poteka v sodelovanju z naročnikom. Nato izdelke razvijejo ter naročnikom pomagajo pri izvajanju in uporabi. Poskrbijo tudi za podaljševanje uporabnosti, saj izdelke servisirajo in jih po potrebi modernizirajo. Po odsluženem življenjskem obdobju izvedejo še reciklažo. V skladu z razvojnim konceptom so oblikovali prodajni program projektov na ključ ter servisa proizvodnje in zastopništva.

KAM V PRIHODNOSTI?

V prihodnje se usmerjajo k razvoju projektov in področij, kot so umetni vid, umetna inteligenca in strojno učenje, robotizacije (industrijski in sodelovalni roboti). Z interdisciplinarnim sodelovanjem želijo še dvigovati razvojno raven.

USTREZNI KADRI SO OSNOVA VSEH NAČRTOV.

V podjetju SMM želijo zaposlenim omogočiti dolgoročen motiv za delo v podjetju. Načrtujejo predvsem zaposlovanje novih sodelavcev z visoko izobrazbo na področju inženiringa, ki se vključujejo na najzahtevnejše projekte. Trenutne razmere na trgu dela kažejo na pomanjkanje strokovnih kadrov za proizvodnjo.

KAJ PODJETJU NUDI POSLOVANJE V CONI TEZNO?

Cona Tezno omogoča lahek logistični dostop in skupno vodenje nekaterih skupnih služb za delovanje v coni, kar daje prednosti in sodelovanje med podjetji. Cona ima še veliko potenciala za razvoj in pozicioniranje kot ugodno razvojno industrijsko območje.





CENE NEPREMIČNIN RASTEJO!

V letu 2021 so ob dogajanju zaradi epidemije koronavirusne bolezni Covid-19 nepremičnine ponovno ena izmed najaktualnejših tem v družbi, o kateri mediji dnevno poročajo. Ponudba trenutno daleč presega povpraševanje, obresti za kredite, ki jih ponujajo banke, so najnižje v zgodovini, privarčevana denarna sredstva na bančnih računih so iz meseca v mesec višja. Delno je k temu pripomogel lockdown, ko se je običajna potrošnja zaustavila, delno dodatki, povezani z epidemijo novega koronavirusa. Nekaj sredstev se v druge naložbe preliva tudi iz naslova trgovanja s kriptovalutami. Zaradi ekonomskih nihanj se ljudje bojijo inflacije, zato iščejo alternativne naložbe, s katerimi bi ohranili ali povečali vrednost svojega premoženja. Uvedba ležarin na bankah in nizke obresti na depozite niso primerljivi z donosi iz naslova najemnin. Vlagatelji iščejo

varen pristan in so rešitev našli v nepremičninah – naložbi, ki je v oprijemljivi obliki in ima tudi uporabno vrednost. Povpraševanje spodbuja tudi dejstvo, da smo več doma, saj je delo na domu še vedno del vsakdanjika in marsikdo potrebuje več bivalnega prostora. Lokacija bivališča blizu delovnega mesta zaradi dela od doma ni več pomembna, kar spodbuja investitorje, da si uredijo dom v drugi regiji, kjer se jim nakup bolj splača. Zaposlenega v osrednji Sloveniji, ki živi v 50 m² velikem stanovanju, vrednem 150.000 evrov, hitro zamika priložnost, da ga zamenja za 200 m² veliko hišo v Pomurju, v katero se vseli s kovčki. Zaradi vedno boljše internetne infrastrukture selitev iz mesta na vas ni več težava.

Trenutna povprečna cena stanovanja v Mariboru je približno 2.000 evrov za kvadratni meter. Odvisna je od lokacije, mikrolokacije (nad-

stropje, dostop, lega, razporeditev) in od leta zadnje obnove.

Ti dejavniki spodbujajo stanovanjske nakupe. Zaradi potovalnih omejitev je več povpraševanja po bivalnih vikendih. Nepremičinarji v praksi ugotavljamo, da s pojavom epidemije vedno več ljudi išče mir in samoto ter beži iz velikih mest, saj želijo živeti čim bolj samooskrbno v naravi.

Živahno je tudi na trgu poslovnih nepremičnin, kjer je motiv za povpraševanje novodobno poslovanje, ki se iz ustaljenega globalnega z neprekinjenimi dobavnimi potmi vedno bolj spreminja v lokalno. Pojavljajo se logistični izzivi, saj so ukrepi, povezani s trenutno epidemijo, povzročili nezanesljivost dobav in čakanje na blago. Zato se morajo podjetja bolje organizirati v smeri skladiščenja zalog blaga, si priskrbeti dodatne hale ali povečati, posodobiti obstoječe kapacitete. Povprečna

površina, oddana v najem, je v Mariboru bila 900 m². V Mariboru je bila največja transakcija oddaja 3.000 m² po 2,5 €/m².

Površina najetih industrijskih površin se v Ljubljani zadnja leta povečuje, v letu 2020 se je povečala za 20 %. Za primerjavo se v Mariboru število najemnih poslov in najete površine industrijskih površin zmanjšujejo. Obseg prodaje industrijskih prostorov upada že več let zapored. Povprečne dosežene najemnine industrijskih prostorov v Ljubljani znašajo 4,9 €/m², v Mariboru 2,4 €/m². Prodaje industrijskih prostorov v Mariboru v letu 2020 niso presegle površine 1.000 m².

Pisarne: na trgu primanjkuje sodobnih pisarn z dobro prometno povezavo, parkirnimi mesti in nizkimi obratovalnimi stroški. Povprečne mesečne najemnine pisarn v Ljubljani so se v letu 2020 znižale za približno 6 %, v Mariboru za 25 %.

Lastniki gostinskih lokalov z velikimi kapacitetami za sprejem gostov razmišljajo o preobrazbi v objekte za pripravo in dostavo hrane.

Fizične trgovine se spreminjajo v spletne, zato se praznijo lokali v središčih mest in v nakupovalnih središčih. Največji povpraševalci po trgovskih prostorih so uveljavljeni domači in tuji trgovci. V Mariboru je statistično gledano padec najemnin trgovin dosegel 30 %.

Podatki so povzeti iz: Poročilo o Slovenskem trgu poslovnih nepremičnin 2020, Remax commercial, marec 2021.

Dogajanje je živo. Seštevek formule (majhna ponudba, veliko povpraševanje, povprečna 35-odstotna podražitev gradbenega materiala, deficit na področju kadra v gradbeništvu, pomanjkanje novogradenj) pomeni vedno višjo ceno nepremičnin.

Pripravila: Melita Bojič, nepremičninska posrednica

Mesečne najemnine €/m ²	Ljubljana	Maribor
Sodobni skladiščni prostori	6-8	4+
Povprečni skladiščni prostori	3-5	2-3

Mesečne najemnine €/m ²	Ljubljana	Maribor
Najkvalitetnejše pisarne (A)	14-20	9-10,5
Povprečne pisarne (B)	10-12	5-7
Pisarne slabše kakovosti (C)	4-8	2-5

Mesečne najemnine €/m ²	Ljubljana	Maribor
Nakupovalni centri	8-40	4-18
Središče mesta	10-30	4-12
Slabše lokacije	4-10	3-5



ČUSTVENA INTELIGENTNOST V NAŠI SLUŽBI

Običajen del komunikacijskih procesov v podjetju naj bo prepoznavanje lastnih čustev ter čustvenih stanj sodelavcev in okolice. Ker ljudje nismo roboti ali računalniki, ni dvoma – čustva so del nas in zato spadajo na delovno mesto. Pomembno je, da jih šele s prepoznavanjem lahko koristno usmerjamo in uporabimo. Naj bodo čustva v naši službi.

Piše: Simona Lobnik Ambrožič, poslovna coachinja in konzultantka, EVRA d.o.o.



"Izjemnega pomena je, da se vodja pravilno odziva na čustveno dinamiko v kolektivu."

Zato govorimo o čustveni inteligentnosti kot sestavnem delu našega miselnega aparata. Ni pomembno zgolj razumsko delovanje, temveč tudi obvladovanje čustev. V ekonomskih in družbenih okoliščinah neprestanih sprememb in negotovosti je zato izjemnega pomena, da se vodja pravilno odziva na čustveno dinamiko v kolektivu. Imeti mora npr. sposobnost, da razreši morebitne krivice z dobronamerno kritiko in da ustvarja vzdušje, v katerem je različnost cenjena in ne povzroča medsebojnih trenj. Težiti je treba k učinkovitemu medsebojnemu preletanju kritike in različno-

sti v delovnih skupinah.

Obvladovanje čustvene inteligentnosti se kaže na različne načine. Eden izmed pogostih je motivacijski način dajanja povratne informacije sodelavcem. V podjetju je vsak delavec del sistema, zato je pretok povratnih informacij izjemnega pomena. Zaposlenim sporoča, ali delo, ki ga opravljajo, dobro napreduje, ali bo morda potrebno usklajevanje, popraviljanje ali opuščanje slabe prakse. Vodja mora pri izrekanju kritike prepoznati lastna čustva in se zživeti v sodelavčeve občutke. Dobronamerna kritika se tesno prepleta s spretnostjo ‚pohvaliti‘. Vodja naj bo pri tem konkreten, razumljiv. Sam lahko predlaga določeno rešitev, vendar na način, ki ne bo razvrednotil sodelavca, temveč ga motiviral k njegovi poklicni rasti. Predvsem naj bo razumsko in čustveno prisoten, angažiran, obenem tudi rahločuten. Sodelavci bodo površno, na pol igrano zanimanje hitro spregledali.

Govorimo lahko o čustveni pismenosti, kar pomeni, da občutimo čustva in vemo, katera so na delu in kako močna so. Vemo, kaj jih povzroča v nas in drugih ljudeh, kaj jih sproži ali izzove. Čustveno pismen vodja jih zna ustrezno izraziti, obenem se zaveda svoje odgovornosti do spoštljive komunikacije v podjetju. Čustvene inteligentnosti se ni možno le priučiti, temveč jo lahko usvojimo kot navado. Nevrologi z izrazom ‚plastičnost‘ opisujejo

IZURJENI V OSNOVNIH ČUSTVENIH SPRETNOSTIH:

- so usklajeni s čustvovanjem oseb, s katerimi sodelujejo,
- so sposobni uravnavati konflikte, preden se stopnjujejo,
- se znajo vključiti v čustveno napeto dogajanje med opravljanjem delovnih obveznosti,
- ne vodijo s prevladovanjem, temveč z umetnostjo prepričevanja ljudi delovati za skupni cilj,
- v osebni karieri se zavedajo svojih najglobljih občutkov o lastnem delu in želenih spremembah.

sposobnost možganov, da se stalno spreminjajo. Ko posameznik spozna in redno prakticira nove veščine čustvene inteligentnosti, se v njegovih možganih ustvarja na milijarde novih povezav med nevroni. Rast novih povezav zato spodbuja privajanje na nove navade in njihovo uporabo, medtem ko povezave, ki so se nanašale na stare navade, začnejo odmirati. S ponavljanjem novo pridobljenih čustveno inteligentnih odzivov se v posameznikovih možganih ustvarjajo čvrste povezave, ki





te odzive spreminjajo v navade.

Tako se lahko čez nekaj časa na situacije in dogodke začnemo odzivati čustveno inteligentno, ne da bi o tem sploh razmišljali. To je pravzaprav bistvo privajanja na čustveno inteligentnost.

Podjetje običajno združuje ljudi različnih strok in značajev. Pred časom so raziskovali vzroke, zakaj so nekatere skupine učinkovitejše od drugih. Navsezadnje osebe, ki se zberejo, da bi sodelovale v delovni skupini, prinesejo s seboj določeno nadarjenost – na primer tekoče izražanje, ustvarjalnost, empatijo ali tehnično izkušnost. Ugotovili so, da v skupini ni ključna le opredelitev nalog, merljivih ciljev in rezultatov ter jasna delitev odgovornosti. Bistvena za uspeh sta empatija in čustvena inteligentnost. Delovna skupina je bolj »neumna« oz. neučinkovita, če delovanje v skupini ni urejeno tako, da si posamezniki delijo svoje strokovne kompetence skupaj s čustveno inteligentnostjo.

PET KORAKOV DO RAZVOJA ČUSTVENE INTELIGENTNOSTI:

1. Odločitev, da želimo izboljšati svojo čustveno pismenost.
2. Bodimo pozorni na to, kaj čutimo. Ob priložnostih, ko sprejmemo neki dražljaj od drugih ljudi, se osredotočimo na svoja čustva in se vprašajmo: ‚Kaj sedaj občutim?‘ Skušajmo si odgovoriti z opredelitvijo osnovnega čustva (npr. sreča, strah, jeza, žalost).
3. Bodimo pozorni na intenziteto čustev. Na lestvici intenzitete čustev opredelimo intenzivnost čustva (npr. 0 do 100).
4. Poiščimo vzrok. Vprašajmo se, kaj je povzročilo to čustvo, kaj je vzrok spremembe? Specifično, kateri dražljaj (pogled, beseda, kretnja ...) je sprožil to čustvo? Npr. prijateljica me ne kliče več tako pogosto, sodelavka me zjutraj ne pozdravi, vodja oddelka me pohvali ipd.
5. Preverimo svoja opažanja pri drugih. Poskušajmo opredeliti svoje čustvo še natančneje, morda gre za sestavljeno, kompleksno čustvo. Poskusimo tudi opredeliti čustva druge osebe in jih preverimo pri tej osebi tako, da jo vprašamo, kaj se ji dogaja.



PROMOCIJA INŽENIRSKIH ŠTUDIJEV IN POKLICEV NA II. GIMNAZIJI MARIBOR

Piše: dr. Marko Jagodič, ravnatelj II. gimnazije Maribor

Na II. gimnaziji Maribor želimo intenzivneje promovirati inženirske in tehniške študijske smeri ter dijakinje ter dijake boljše pripraviti nanje. Pri tem si želimo tudi pomoč inovativnih podjetij.

I. gimnazija Maribor je pred kratkim praznovala svojo 70. obletnico. Ne sodi med najstarejše gimnazije, a je v času svojega delovanja zaradi uspehov svojih dijakov na področju znanja in ustvarjalnosti postala prepoznavna v lokalnem, nacionalnem in mednarodnem prostoru. Ustvarila si je status drugačne gimnazije, ki poleg treh študijskih programov, in sicer gimnazijskega, športnega in mednarodne mature, izvaja pester in kakovosten program obšolskih dejavnosti, imenovan DrugeDruge. V okviru DrugeDruge ponujamo več kot 80 dejavnosti, s katerimi pri dijakih razvijamo ustvarjalnost, digitalno pismenost in sposobnost vrednotenja informacij, kritično mišljenje, solidarnost in sprejemanje drugačnosti, razumevanje družbe in posameznika, znanje jezikov, skrb za naravo, zdrav odnos do sebe in svojega telesa ter, kar je eden izmed osrednjih ciljev programa, željo po vseživljenjskem učenju. Namen dejavnosti ni le delo z nadarjenimi, temveč z njimi dopolnjujemo in zaključujemo vsebine in cilje gimnazijskega programa, ki v trenutni obliki le deloma omogoča odkrivanje in razvijanje talentov dijakin in dijakov. Številni nekdanji drugogimnazijci, ki so danes na svojih področjih izjemno uspešni, so svoje talente odkrivali in razvijali pri časopisih, v gledališčih, zboru, orkestru, pri pripravah na tekmovanja iz znanja, v krožkih, klubih in drugih dejavnostih, ki jih šola v okviru DrugeDruge ponuja.

V preteklem šolskem letu smo kljub večtedenskemu zaprtju šol izpeljali 65 (od prvotno načrtovanih 87) obšolskih dejavnosti, v katerih je na 1.458 srečanjih, ki so trajala 5.594 ur, sodelovalo 1.770 dijakov ter 184 notranjih in zunanjih mentorjev. Poleg štirih gledališč, pevskega zбора, orkestra, literarne in likovne delavnice ter filmske šole so v okviru DrugeDruge delovale še bralne značke in klubi, jezikovni tečaji, prostovoljstvo, debatni klub, potopisna predavanja, časopis Borec, fotografski krožek, naravoslovni krožki in delavnice, raziskovalne naloge, programerski krožek, tekmovanja iz znanj in športa, navijaške skupine in še kaj.

Kljub temu da gre za splošno gimnazijo in da v svojih programih ne ponujamo specifično tehniških in inženirskih vsebin, se veliko naših dijakov odloča za študije in poklice na teh področjih. V preteklih letih se je približno 40 % dijakov v generaciji odločilo za inženirske študijske smeri. Ti dijaki pri svojem študiju in kasneje v poklicih dosegajo izjemne uspehe. Prepričani smo, da je njihova prednost v kakovostnem znanju tako matematičnih, naravoslovnih kot tudi družboslovnih vsebin, dobrih delovnih navadah, sposobnosti kritičnega in abstraktnega mišljenja, reševanja problemov, ambicioznosti in nasploh širini, ki so jo pridobili v času šolanja na II. gimnaziji.

Odločili smo se, da bomo s prilaganjem obstoječih in vpeljavo novih

obšolskih dejavnosti poleg družboslovnih in umetniških kompetenc intenzivno in ciljno razvijali tudi kompetence s področja znanosti, tehnologije, inženirstva in matematike (področja STEM) ter podjetništva. S tem bi pri dijakinjah in dijakih vzbudili zanimanje za te študijske smeri in poklice, hkrati bi jih tudi boljše pripravili nanje. V okviru pouka želimo dijakinjam in dijakom čim prej ponuditi več ur informatike, da bi lahko tudi iz tega predmeta opravljali maturo.

Inovativna podjetja, ki delujejo v Coni Tezno in širše, zato vabimo k sodelovanju in podpori pri naših prizadevanjih dijakom približati inženirstvo in podjetništvo. Naši dijaki lahko ponudijo svojo nadarjenost, široko znanje, inovativne pristope pri reševanju problemov in razmišljanje »out of the box«, medtem ko si želijo predvsem novih konkretnih in uporabnih znanj, ki jih lahko pridobijo le z neposrednim delom na problemih, podobnih tistim, s katerimi se vi vsakodnevno ukvarjate. Veseli bomo vašega sodelovanja pri dijaškem raziskovalnem delu, vsebinske pomoči pri promociji inženirskih poklicev, štipendij za dijake, možnosti dijaškega dela, pobud za druge oblike sodelovanja in tudi finančne podpore naših dejavnosti, ki so usmerjene v področja STEM.

Kontakt: ravnatelj@druga.si



Iščete celoletnega partnerja? Zanesite se na nas!



Maschinenring je vaš regionalni in zanesljiv partner!

Naj gre pozimi za odstranjevanje snega, posipanje soli, poleti za vzdrževanje zelenih površin ali čiščenje vaših objektov. Maschinenringovi profesionalci opravijo vsa dela hitro, varno in enostavno, tako v zaprtih prostorih kot na prostem.

Za celotno ponudbo nas kontaktirajte, z veseljem vam pomagamo!

Vsem novim strankam v Decembru in Januarju nudimo 5-10% popust.

Maschinenring d.o.o.

T 05 / 917 80 30

E info@maschinenring.si

www.maschinenring.si



Maschinenring

**Več
kot
servis**

**Vesel Božič in srečno Novo leto!
Varno skozi leto z vašim partnerjem!**



PREGLED LETA

IKA, ŽIRI D. O. O.

Kot trgovsko podjetje s široko ponudbo na področju ogrevanja, vodovoda, solarne tehnike, kopalniške opreme in klimatskih naprav smo letošnje leto zaključili uspešneje, kot smo si upali predstavljati.

Za največji uspeh in izziv v letu 2021 si štejemo, da so kupci zadovoljni z nami (sprejem naročil, dostava, svetovanje, pravočasni dobavni roki, cenovno ugodno blago).

Cilj za leto 2022 ostaja isti, še naprej se bomo po najboljših močeh trudili in stremeli k nam najpomembnejši nalogi – zadovoljstvu kupcev.

Verjamemo, da uspeh ni odvisen le od nas zaposlenih, temveč tudi od ljudi, ki nas obkrožajo, zato smo hvaležni kupcem za zaupanje.

V načrtu za prihodnja leta imamo odprte dodatnih poslovalnic, zato ne glede na to, kakšna delovna mesta imamo razpisana, na prijavo za zaposlitev radi z veseljem povabimo vse, ki vedo, kje in kako bi se želeli izpopolnjevati pri nas.

Lado Mrak, direktor



M&M PDR, VZDRŽEVANJE VOZIL D. O. O.

Naš največji izziv v letu 2021 sta bila usklajevanje delovnih procesov in prilagajanje aktualnim razmeram v zvezi z virusom SARS-Cov-2. Med večja uspeha leta 2021 uvrščamo uspešno zaključena projekta, povezana z izvajanjem množičnih cenitev in popravil vozil, poškodovanih od toče. Projekta smo istočasno izvajali na sedežu podjetja v Mariboru in v Žalcu, kjer smo v roku 48 ur praktično iz nič postavili začasno cenilno mesto z vsem potrebnim (šotor, postavitve optičnega čitalnika, kader ...) za uspešno izvajanje svojih storitev. Načrt za leto 2022 je na našo srečo čim več vremenskih pojavov s točo ter opravljanje cenitev in popravil vozil na več lokacijah.

Maja Kocmut





mag. Robert Kogler, direktor

RTI D. O. O.

Žal so skoraj vsi poslovni izzivi letos povezani s pandemijo. Da ne bi bilo prelahko, je sproti poskrbela oblast, ki je izdajala večkrat nelogična in nekonsistentna navodila. Seveda je bil ključni cilj »ostati zdrav«, kar nam je odlično uspelo. Verjetno tudi zaradi velikega deleža precepljenosti v kombinaciji z zaščitnimi ukrepi v podjetju. Na poslovnem področju smo zelo ponosni na ponovno rast izvoza in na dejstvo, da zaradi tega zremo v novo leto dokaj optimistično. Predvsem naj bo zdravo, saj brez tega tudi poslovnih uspehov ne bo!

VAMAR D. O. O.

Skupina Vamar je v letu 2021 zaključila večji investicijski cikel v opremo in proizvodne prostore ter uspešno izpeljala projekt digitalizacije poslovanja. V letu 2022 nas čakajo predvsem izzivi na kadrovskem področju, in sicer najprej obdržati obstoječi kadrovski potencial, izboljšati njegove kompetence ter ga postopno dopolniti in razširiti na raven, ki jo potrebujemo.

Robert Koler, direktor



AREV D. O. O.

Leto 2021 je vsekakor bilo zaznamovano s številnimi izzivi. Področja, na katerih delamo (digitalizacija, inovacije in nepovratna sredstva), so ponujala številne možnosti in priložnosti, a hkrati bila podvržena negotovosti okolja. Ponosni smo na številne uspešno izpeljane projekte, pri katerih bi želeli poudariti digitalni transformaciji, ki sta našim naročnikom omogočila ne samo poslovni obstoj, ampak tudi postavitev trdnih temeljev za poslovno uspešnost, konkurenčnost in rast v prihodnje.

V prihajajočem letu želimo nadaljevati in nadgrajevati projekte, ki smo jih začrtali skupaj s svojimi strankami in poslovnimi partnerji.

Jure Vrhovnik, direktor



Denis Ivanišević, direktor

ALIUS D. O. O.

Leto 2021 bomo pomnili kot zanimivo v več pogledih. Namreč situacija, povezana s Covidom-19 je zakuhala neverjetne zaplete, kolektivne karantene in veliko nelogičnih odločitev. Božiček je vsem navrgel dodatne stroške, serijske podražitve, ki jih ne doživimo ravno vsako leto. Ob že tako težki situaciji s kadrom so pred nami bistveno večji izzivi, saj naročil ne manjka ... Kljub vsem težavam smo leto oddelali podobno kot 2020. Brez pomoči smo prikrmarili do konca poslovnega leta. Glede leta 2022 bom previden. Prihaja namreč Tiger po kitajskem horoskopu in če bo takšen, kot pravijo, da je, bo raztrgal še to, kar je ostalo. Pričakujem težko leto ...



FORMULA MARIBOR D. O. O.

V Formuli Maribor nam je navkljub precej oteženim razmeram dela, zaradi aktualnih razmer in ukrepov v zvezi s Covidom-19, uspelo številne kandidate usposobiti za pridobitev vozniškega dovoljenja kategorije A, B, C, CE ali D, ob nemotenem izvajanju programov za pridobitev oziroma podaljšanje kode EU 95 za poklicne voznike. V letu 2022 si želimo, da bi projekt izgradnje poligona za šole vožnje v Coni Tezno uspešno nadaljevali in s tem omogočili izvajanje programov usposabljanja voznikov začetnikov v našem lokalnem okolju.

V Formuli bomo nadaljevali z idejno zasnovo izgradnje novih poslovnih prostorov za izvajanje obstoječih izobraževalnih programov Formule in novih programskih zamisli.

Jože Breznik, direktor

ORODJARNA IMENŠEK D. O. O.

V letu 2021 nam je, glede na znano stanje avtomobilske industrije, kjer ustvarimo 100 % svojih prihodkov, glavni izziv predstavljalo, kako zaključiti leto v kondiciji, ki nam omogoča obstanek in razvoj podjetja v prihodnje. Kljub resnično težki situaciji nam je uspelo zaključiti investicijo v nove kapacitete proizvodnje štancanih kosov in varjenih sklopov, s čimer bistveno utrjujemo svoj položaj strateškega dobavitelja za večino glavnih proizvajalcev priznanih avtomobilskih znamk. Pomembna naloga v prihajajočem letu bo tudi pridobivanje vrhunškega strokovnega kadra, da bomo skupaj dosegli smelo zastavljene cilje.

Aleš Potisk, direktor

FLORJANČIČ TISK D. O. O.

Za nami je težko leto, polno izzivov.

Največji uspeh našega podjetja letos je, da nam je kljub velikim težavam pri nabavi repro materiala uspelo povečati produkcijo za 10 %. Dobavni roki so se nam bistveno podaljšali.

Za leto 2022 upamo, da bomo obdržali obstoječi promet.

Lilijana Florjančič

PLANAŠ D. O. O.

V zadnjih letih smo imeli velike investicije v proizvodnjo, večanje skladiščnih kapacitet in širitev prodajnega programa. S tem smo pridobili ogromno novih kupcev in postali prepoznavni na trgu EU. To se pozna pri hitri rasti podjetja. Za leto 2022 so napovedi dobre, proizvodnja dela tri izmene, da bomo lahko zagotovili izdobavo vseh naročil od januarja 2022 dalje, načrtujemo enak trend rasti. Delo bi bilo precej olajšano, če bi se končno tudi izvedla načrtovana cesta v coni TAM.

Tina Škrinjar, direktorica

TRGOFORT D. O. O.

Največji poudarek je bil in bo tudi v prihodnje na naših zaposlenih; da čutijo pripadnost podjetju in ga jemljejo za svoje. Na to sem še posebej ponosna. S takšnim pristopom iščemo rešitve za vsakdanje izzive, izpopolnjujemo raven svojih izdelkov in storitev na še višjo raven, s ciljem prepričati in zadovoljiti naše stranke.

Gabrijela Fekonja, direktorica



FA MAIK D. O. O.

V vseh teh težkih »COVID-19-časih«, ki trajajo že drugo leto zapored, Vam želim, da bi bili strpni, da bi spoštovali ukrepe in ostali vsi zdravi. V letu 2021 smo najbolj ponosni, da smo v CWH-platforno na 27.000 m² namestili LED-razsvetljavo in s tem prispevali k zmanjšanju CO₂ za 167.551 kg/leto. Bistveno se je zmanjšal tudi strošek energije. V preteklosti smo tudi vsa svoja skladišča pokrili s sončnimi celicami in tako proizvajamo 2.254.200 kW/h električne energije. Ponosni smo, da skupaj z vami prispevamo k čistejšemu okolju, kar je izrednega pomena za naše naslednike.

V letu, ki je tik pred nami, si želimo uspešno nadaljevati zastavljene cilje in uresničevati poslovno odličnost še z več drugimi poslovnimi strankami – multinacionalkami z Daljnega vzhoda in z njimi pokrivati iz distribucijskih centrov Osrednjo Evropo.

Vsem zaposlenim, poslovnim partnerjem, ustvarjalcem v gospodarstvu želim VESEL, blagoslovljen božič ter srečno, uspešno in predvsem zdravo novo leto 2022.



Marjan Bezjak, direktor



Danijel Muršič, direktor

MENERGA

Največji poslovni izziv leta 2021: Projekt Galerija Cukrarna v Ljubljani, kjer smo uspešno zaključili celotno energetska prenova prezračevanja in klimatizacije v eni izmed najzahtevnejših rekonstrukcij zadnjega časa.

Največji uspeh podjetja v 2021: AHK, nemško-slovenska gospodarska zbornica je zmagovalno priznanje za energetska učinkovitost v Sloveniji 2021 podjetju Menerga za projekt Vrtec Kamnitnik (Škofja Loka). Gre za primer energetska učinkovite stavbe, ki uporablja prezračevanje z visoko stopnjo rekuperacije in hkrati tudi izrablja plitvo geotermalno energijo za brezplačno ogrevanje in hlajenje stavbe.

Načrt za leto 2022: Želimo, da se blagovna znamka Menerga prepozna kot vodilni ponudnik geotermalnih toplotnih črpalk in geotermalnih hladilnih agregatov za pripravo toplotne in hladilne energije v stavbah, večjih od 1.000 m².





NEKOČ V CONI TEZNO

V Pokrajinskem arhivu Maribor se hrani 1.258 arhivskih škatel arhivskega gradiva, ki je nastalo ob delu mariborske Tovarne avtomobilov Maribor. Skupaj s šestimi predalniki, ki vsebujejo konstrukcijske načrte proizvodov na paus papirju, in dvema kartotečnima omarama konstrukcijske dokumentacije na mikrofilmih fond Tovarna Avtomobilov Maribor zajema kar 140 tekočih metrov. Časovno vsa dokumentacija obsega obdobje od leta 1941 do leta 1998. Ta dragoceni vir objavljamo v prepisih Kronike TAM. Objavljeni so tako, kot so bili zapisani prvotno. Tokrat nadaljujemo z januarjem 1944 in zračnimi napadi zaveznikov na tovarno.

Piše: mag. Nina Gostečnik, direktorica Pokrajinskega arhiva Maribor

Ze v mesecih septembru in oktobru 1949 so pričele priprave za sestavljanje predloga proizvodnega plana za poslovno leto 1950. Takrat je bilo že precej jasno, da bo morala Tovarna avtomobilov v Mariboru prevzeti v generalno popravilo v generalno popravilo 5000 do 6000 komadov motornih vozil znamke GMC dveh tip Banya in Split, ki jih je naša država odkupila po razmeroma ugodni ceni in to \$ 250.-- za vozilo od ameriške vojske, ki je zasedala okupirano ozemlje Zapadne Nemčije. V zvezi s to nalogo je bilo nujno pričeti z resnimi predpripravami za čim boljšo organizacijo te vrste proizvodnje v našem podjetju. Predvsem je bilo treba dokončno določiti najprikladnejši prostor odnosno objekt, kjer naj bi se vršil remont vozil po najhitrejšem in sodobnem tehnološkem postopku, ker je bila želja nekaterih visokih državnih funkcionarjev, da se vso to za nas ogromno število generalno popravljenih vozil izroči koristnikom po možnosti že tekom enega leta od pričetka popravil odnosno sklenitve pogodbe. Zato je uprava podjetja že dne 7. 11. 1949 izdala določene naloge v zvezi z organizacijo te proizvodnje pod sledečimi predpostavkami:

- da se bo izvršil remont samo kamionov znamke GMC v dveh izvedbah,
- da se bo vršil generalni remont, četudi bi obstojala možnost srednjega in lahkega remonta vozil,
- da se predvidi razhodovanje določenega števila kamionov za rezervne dele,
- da se predvidi izdelava potrebnih rezervnih delov v našem podjetju,
- da se predvidi tehnično pripravo proizvodnje za izdelavo rezervnih delov v podjetju,
- da se organizacijska oblika tovarne prilagodi tako, da bo možno remont ločiti od ostale proizvodnje v podjetju in zato računovodstvena in komercialna služba tudi ločita od ostale, seveda v okviru tovarniške organizacije.

Da bi se delo po navedenih nalogah zamoglo v najkrajšem času opraviti in pripraviti material za razpravljanje z že določenimi predlogi, sta bili imenovani dve komisiji, in sicer:

1/ Komisija za izdelavo tehnološkega procesa remonta, ki naj bi izdelala dve varianti, od katerih prva naj bi predvidevala opravljanje remonta v obstoječem, še ne docela dograjenem tretjem objektu, druga varianta pa zgraditev popolnoma novega objekta za te namene. K temu je bilo treba izdelati celotni tehnološki postopek, sestaviti plan kadrov, potrebne opreme, orodja in instalacij ter materiala.

2/ Komisija za planiranje in organizacijo vse tehnične in skladiščne administracije, računovodstva in evidence, ki naj izvrši sestavo osnovnega plana za leto 1950, sistemizira potrebna delovna mesta v tem novem obratu ter prikaže tudi ekonomske pokazatelje v zvezi z uvedbo tehnologije pod točko 1/.

Zaradi koordinacije vsega dela je bilo določeno v prihodnje sestajanje obeh komisij vsakodnevno pri direktorju podjetja. Prva upravna seja pa je bila šele 14. 12. 1949 zaradi daljše službene odsotnosti direktorja. Glede na to, da je bilo doslej prav malo storjenega na tem področju, je direktor podjetja

odločil, da se mora takoj izvršiti premestitev potrebnih ljudi na določena mesta, rešiti vprašanje organizacije tretjega objekta, izseliti delavnico šolstva in dokončati vsa še nedovršena dela na tem objektu, očistiti vso okolico tretjega objekta, med temi tudi dokončno likvidirati skladišče lesa podjetja „Gradis“. Za vsa ta dela je bil postavljen skrajni rok 31. 12. 1949. Da bi pridobili na prostoru, ki se ga bo potrebovalo pri remontu, je takoj zahtevali preko Glavne direkcije, da nam dostavi dispozicijo za vse pri nas vskladiščene neuporabne stroje v najdaljšem roku 10 dni, ker jih bomo sicer prisiljeni postaviti na prosto. V najkrajšem času se mora likvidirati skladišče odvišnega materiala, ki je bilo že itak stavljeno na dispozicijo glavni direkciji bodisi s prodajo vsega še obstoječega materiala in orodja, bodisi s takojšnjim odstopom istega v železarne, ker nam te nepotrebne zaloge, ki niso nastale po naši krivdi, samo jemljejo dragocen prostor in povzročajo skrbi in težave glede finansiranja odn. kreditiranja že vsa leta po osvoboditvi.

V mesecu decembru 1949 je bila določena preko glavne direkcije večja grupa ljudi iz našega podjetja in mehaničarjev iz Maribora, da potujejo v Nemčijo v svrhu prevzema vozil GMC in odpreme istih v našo tovarno. Grupa je odšla iz Maribora v drugi polovici decembra in pričela takoj z odpremo vozil v Maribor. Dne 25. 12. 1949 je prispel prvi vlak z naloženimi kamioni na naš industrijski tir, nato pa so po vrsti sledile še številne kompozicije vlakov, naloženih s kamioni, ki jih je bilo treba takoj razložiti in parkirati na določenem prostoru v bližini tretjega objekta. Tekom celega meseca januarja so prihajala vozila v tovarno, tako da je bil že ves prostor pri tretjem objektu napolnjen z vozili. Potrebno je bilo organizirati vsaj v glavnem prevzem teh pošiljk in primerno tudi sortiranje v svrhu lažjega izvzemanja pri remontu. Vršile so se tozadevno že tudi razne konference glede načina odn. metode dela in dogovarjanja glede prostora. Ker pa je vojska že nujno potrebovala določeno število vozil za šolske potrebe, se je za lažje vrste remonta zaenkrat določil prostor v drugem objektu vse dotlej, dokler se dokončno določi prostor za generalni remont.

Medtem so se v januarju vršile redne seje kolegija, na katerih se je razpravljalo o zadolžitvah proizvodnih obratov in o poteku proizvodnje, zlasti še kamiona Pionir, za katerega finalizacijo so tedaj obstojale že realnejše možnosti, ker je v pošiljkah, ki so prispele ob koncu leta in prve dni januarja, bilo tudi nekaj delov, ki so v minulem letu onemogočili popolno dovršitev vozil. Izgledi za kompletiranje poljskih kuhinj in pervibratorjev so bili že boljši, ker smo prejeli končno resna zagotovila o izbavi plaščev za kolesa in pa gumijastih cevi. Pripraviti je bilo vse potrebno za takojšnjo montažo in primopredajo vseh 250 kuhinj. Za dne 30. 1. 1950 je bila sklicana konferenca vseh direktorjev podjetij naše direkcije v zveznem ministrstvu težke industrije, za katero je bilo nujno pripraviti številne podatke o izvršitvi plana v letu 1949.

... se nadaljuje ...





MEDPODJETNIŠKI IZOBRAŽEVALNI CENTER

V Medpodjetniškem izobraževalnem centru (MIC) Tehniškega šolskega centra Maribor (TŠC Maribor) leto 2021 zaključujemo pozitivno in optimistično gledamo naprej. Kljub večkratnemu zapiranju srednjih šol in nastali situaciji zaradi epidemije koronavirusne bolezni Covid-19 nam je uspelo izpeljati tako formalno izobraževanje odraslih kakor tudi usposabljanja v okviru evropskih projektov, katerih partnerji smo. Z vsemi programi seveda nadaljujemo tudi v naslednjem letu.

V okviru projekta Munera 3, ki je namenjen izvajanju programov nadaljnega poklicnega izobraževanja in usposabljanja zaposlenih oseb za obdobje 2018–2022, smo v prvem delu leta 2021 razpisali 11 programov in od tega izvedli kar pet, in sicer:

- 3D-IZRIS prostorsko modeliranje,
- CAD-CAM-priprava strategij obdelav,
- Napredno delo na triosnem ali petosnem CNC-ju,
- Upravljanje in vzdrževanje pnevmatskih sistemov,
- Meritve v tehniki in tehniško risanje.

V jesenskem delu smo z novim šolskim letom ponovno razpisali vseh 11 programov in uspeli zbrati udeležence za sedem programov, in sicer:

- Hidravlika in elektrohidravlika,
- Diagnostika komunikacijskih omrežij v avtomobilih,
- Nemščina za strojnike in poslovneže (dve skupini),
- 3D-IZRIS prostorsko modeliranje,
- CAD-CAM-priprava strategij obdelav,
- Napredno delo na triosnem ali petosnem CNC-ju.
- Programi se bodo zaključili v prvem delu leta 2022. Opisi posameznih

programov so dosegljivi na naši spletni strani www.tscmb.si.

Izvajamo tudi usposabljanja v projektu Pridobivanje temeljnih in poklicnih kompetenc od 2018 do 2022, katerega cilj je povečati vključenost v vseživljenjsko učenje nižje izobraženih (manj kot štiriletna (4) srednješolska izobrazba) in manj usposobljenih, s poudarkom na starejših od 45 let.

V tem letu smo uspešno izpeljali dve usposabljanji v programu Računalniško digitalno opismenjevanje (RDO) in eno usposabljanje iz nemškega jezika na ravni A2.

V januarju 2022 načrtujemo še eno izvedbo v programu RDO, za katero že zbiramo prijave.

Informacije o programu in prijavih so objavljene na naši spletni strani.

Smo tudi partnerji v projektu ATENA, ki je namenjen izvajanju promocije in animacije vseživljenjskega učenja odraslih oseb, z namenom izboljšati njihove kompetence, ki jih potrebujejo zaradi potreb na trgu dela, večje zaposljivosti in mobilnosti ter osebnega razvoja in delovanja v sodobni družbi. Izvaja se tudi učna pomoč za udeležence izobraževanja odraslih, ki so v času izvajanja učne pomoči vpisani v izobraževalne programe za dvig izobrazbene ravni.

Tako smo v okviru tega projekta izpeljali kar nekaj promocijskih in animacijskih dogodkov za delodajalce, za zaposlene in brezposelne osebe ter za vse odrasle, ki jih zanimata dokončanje in nadgradnja pridobljene izobrazbe na področju strojništva, avtostroke in mehatronike.

Letos smo prvič sodelovali tudi v projektu Tedna vseživljenjskega učenja, ki je trajal od 6. 9. 2021 do 10. 10. 2021, kjer smo z raznimi dejavnostmi predstavljali izobraževanje in usposabljanje odraslih oseb širši skupnosti. Usposabljanja v projektih so za udeležence brezplačna ter jih financirata Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada in Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport.

Sodelujemo tudi z Zavodom RS za zaposlovanje pri usposabljanju brezposelnih oseb na področju strojništva. Tako smo v mesecu decembru začeli z izvajanjem programa Tehnolog – programer CNC-strojov za odrezovanje kovin. Program traja 980 ur in obsega tudi 240 ur praktičnega usposabljanja pri delodajalcu v obratovalnici. Zato vas vabimo k sodelovanju pri sprejemu kandidatov na praktično usposabljanje.

MIC TŠC Maribor se z vsemi prej omenjenimi dejavnostmi trudi ponuditi zaposlenim in brezposelnim osebam v podravski regiji dostop do brezplačnega izobraževanja in usposabljanja ter s tem pridobivanja novih poklicnih kompetenc (strokovnih znanj in spretnosti) za zasedanje delovnih mest prihodnosti.

K sodelovanju pri spodbujanju zaposlenih oseb k vključitvi v programe usposabljanja vabimo tudi podjetja, saj so ravno dobro usposobljeni zaposleni največja vrednost vseh podjetij in institucij. V prihodnosti si želimo tudi več dejavnega sodelovanja podjetij pri pripravljanih učnih vsebinah za nove programe, ki bi izražale njihovo dejansko potrebo po kompetencah za določena strokovna področja pri izvajanju njihove dejavnosti.

PIŠE: Srečko Vidovič, Vodja MIC





CONTACT

SREČNO 2022

V življenju ni tako pomembno kje smo,
ampak kam smo namenjeni.

Pa vendar ne štejejo dnevi,
ki smo jih živali, ampak njih odsev v okolju.

Pomembno je kakšne sledi smo pustili.

Ne hitimo in ne skrbimo.

V svoja še tako majhna dejanja vložimo
srce, um in dušo.

Veselimo se življenja.

V letu 2022 razmišljajmo pozitivno
in ustvarjajmo drzno.

ZAVOD POSLOVNO PROIZVODNA CONATEZNO -

<https://www.conatezno.si>