podjetniške novice

OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA NOVA GORICA
Skupaj močnejši.

Glasilo OOZ Nova Gorica / Letnik 28, številka 3, oktober 2026
Poštnina plačana pri pošti 5102 Nova Gorica, pošiljatelj Grafika Soča d.o.o., 5000 Nova Gorica



Poklon jubilantom OOZ Nova Gorica

Poklon dolgoletni podjetniški tradiciji, izjemnim dosežkom in ljudem, ki soustvarjajo gospodarsko prihodnost Goriške.

Člani OOZ Nova Gorica v Gruziji

Gospodarska delegacija je v Gruziji odkrivala zanimive podjetniške prakse, vinsko tradicijo in nove možnosti sodelovanja.

Iz Solkana med svetovne velikane

Direktor podjetja DATAPAN o milijonskih poslih, ki jih je zavrnil, in zaupanju v ljudi, ki gradijo uspeh.

NLB d.d., Trg republike 2, SI-1520 Ljubljana



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

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

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

Vlogo za NLB Smart POS lahko oddate na daljavo – hitro, varno in brez papirjev. Za več informacij **obiščite nlb.si/smartpos** ali nam pišite na **prodajna.mesta@nlb.si**. Za še boljši pregled nad poslovanjem vam je v NLB Trgovskem portalu na voljo nov **modul Analitika poslovanja**, ki omogoča jasen vpogled v negotovinska plačila in priložnosti za izboljšave poslovanja.

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

Za vse, kar sledi

NLB

vsebina









4 Slavnostna skupščina OOZ Nova Gorica: od 60 let podjetniške tradicije do nove generacije

8 Gospodarska delegacija OOZ Nova Gorica v Gruziji: nove ideje in močnejše podjetniške vezi

10 Petkovi podjetniški pogovori: od zgodb mladih podjetnikov do konkretnih priložnosti za lokalno gospodarstvo

22 Industrijska cona Meblo:
Priprava prostorskega načrta napreduje: predvideni naslednji koraki

26 Intervju s Kristjanom Rijavcem:
Iz Solkana med svetovne velikane: o podjetništvu, ki stavi na znanje in zaupanje v ljudi

30 Intervju z Nejcem Troho: »Včasih je dovolj, da spoznaš prave ljudi.«

39 Energetska kriza in visoke cene dizelskega goriva: država z ukrepi za razbremenitev prevoznikov

Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica
Ulica Gradnikove brigade 6, 5000 Nova Gorica
Tel.: +386 (0)5 33 06 600; www.ooz-novagorica.si

Delovni čas:
ponedeljek, torek, četrtek: od 8.00 do 16.00
sreda od 8.00 do 17.00
petek od 8.00 do 15.00.

Roberta Fortuna; E roberta.fortuna@ozs.si; T +386 (0)5 33 06 600
Matejka Madon; E matejka.madon@ozs.si; T +386 (0)5 33 06 600
Saša Pahor Dornik; E sasa.pahor@ozs.si; T +386 (0)5 33 06 610
Nadežda Petarin; E nadezda.petarin@ozs.si; T +386 (0)5 33 06 609
Jasna Lazar; E jasna.lazar@ozs.si; T +386 (0)5 33 06 611
Tina Slejko; E tina.slejko@ozs.si; T +386 (0)5 33 06 601

MESTNA OBČINA NOVA GORICA
Odprti za sodelovanje in potrebe obrtnikov in podjetnikov

Odgovorna urednica: **mag. Roberta Fortuna** • Izvršna urednica: **Jasna Lazar** • Ustanovitelj in izdajatelj glasila: **Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica**, Ul. Gradnikove brigade 6, 5000 Nova Gorica, telefon: (05) 330 66 00, fax (05) 330 66 15 • e-pošta: **ooz.novagorica@ozs.si** • spletna stran: **www.ooz-novagorica.si** • Lektoriranje: **Simona Ušaj** • Prelom in priprava za tisk: **Grafika Soča, d.o.o.** • Tisk: **Grafika Soča, d.o.o.** • Oglasno trženje: **OOZ Nova Gorica**, tel.: 05 330 66 00 • Naklada: **1500 izvodov** • Distribucija: **Pošta Slovenije** • Glasilo je brezplačno, sodi med informativne publikacije in je namenjeno članom OOZ Nova Gorica.

SLAVNOSTNA SKUPŠČINA OOZ NOVA GORICA:

Od 60 let podjetniške tradicije do nove generacije

Foto: Foto Lado



Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica je s Slavnostno skupščino in tradicionalnim srečanjem obrtnikov in podjetnikov v prostorih Mestne občine Nova Gorica združila svoje člane, partnerje in predstavnike gospodarstva. Večer je bil namenjen predvsem ljudem, ki s svojim znanjem, vztrajnostjo, podjetniškim pogumom in dolgoletnim delom soustvarjajo gospodarsko zgodbo Goriške. Dogodek je imel letos še poseben pomen, saj OOZ Nova Gorica zaključuje štiriletno mandatno obdobje 2022–2026 in se pripravlja na volitve v organe zbornice za novo mandatno obdobje 2026–2030. Slavnostni večer je bil tako priložnost za pogled na opravljeno delo, dosežke zbornice in njenih članov ter nove cilje in izzive, ki čakajo zbornico v prihodnjih letih.



Samo Turel, župan MONG



PRIZNANJA ZA DOLGOLETNO DELO V OBRTI IN PODJETNIŠTVU

Pomemben del slavnostnega večera je bila podelitev jubilejnih priznanj članom OOZ Nova Gorica za 10, 20, 30, 40, 50 in 60 let delovanja v obrti in podjetništvu. Za temi jubileji so leta dela, znanja in izkušenj, družinske podjetniške zgodbe, ustvarjena delovna mesta ter vztrajnost posameznikov in podjetij, ki pomembno soustvarjajo gospodarski razvoj Goriške.
Posebej smo počastili podjetje **Kamnoseštvo Brezavšček d.o.o**. za izjemnih 60 let dela v obrti in podjetništvu. Šest desetletij podjetniške poti predstavlja izjemen dosežek ter je dokaz vztrajnosti, prilagajanja spremembam, znanja in podjetniške tradicije, ki se gradi skozi generacije.



od leve - Marko Brezavšček, Irena Silič Torkar, Marko Lotrič, Roberta Fortuna, Primož Černic

PRIZNANJE LUČKA NOVI GENERACIJI PODJETNIKOV



Priznanje Lučka tokrat prejel Blaž Vižintin - podjetje Veleven Studios d.o.o.

Priznanje Lučka OOZ Nova Gorica je prejel **Blaž Vižintin – el_vixa**, podjetnik, ustvarjalec digitalnih vsebin ter strokovnjak za digitalni marketing in komunikacijo. V zadnjih letih je ustvaril več kot 3.000 video vsebin, ki so dosegle več deset milijonov ogledov, danes pa kot izvršni in kreativni direktor podjetja Veleven Studios vodi ekipo, ki podjetjem nudi celovito podporo na področju marketinga. Pomemben del njegovega dela sta tudi izobraževanje in prenos znanja.
Priznanje Lučka je priznanje OOZ Nova Gorica, namenjeno mladim in perspektivnim podjetnikom, ki s svojo ustvarjalnostjo, inovativnostjo in vztrajnostjo prispevajo k razvoju podjetništva na Goriškem.

BRONASTA KLJUČA OZS FRANKU HUMARJU IN MARKU TRIBUŠONU

Bronasti ključ Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije sta prejela **Franko Humar in Marko Tribušon**. Priznanje se podeljuje za pomemben prispevek k razvoju obrti, podjetništva in zborničnega sistema. S svojim dolgoletnim delom, zavzetostjo in aktivnim sodelovanjem sta oba prejemnika pomembno prispevala k razvoju obrti in podjetništva na Goriškem.



Marko Tribušon in Franko Humar prejemnika OZS priznanja Bronasti ključ

POSEBNO PRIZNANJE MATEJKI MADON

Posebno priznanje za dolgoletno in predano delo na zbornici je prejela **Matejka Madon**. S priznanjem se ji je OOZ Nova Gorica zahvalila za dolgoletno zavzetost, predanost delu ter prispevek k delovanju in razvoju zbornice.



Matejka Madon prejela priznanje za dolgoletno in predano delo na zbornici



Marko Lotrič, predsednik Državnega sveta Republike Slovenije











ZBORNICA, KI POVEZUJE GENERACIJE

Slavnostni večer je simbolno povezal različne generacije goriškega podjetništva – od 60 let podjetniške tradicije do mladega podjetnika, ki svojo poslovno pot gradi v svetu digitalnih vsebin in sodobnega marketinga.

Prav **povezovanje izkušenj dolgoletnih obrtnikov in podjetnikov z energijo in znanjem z novimi pogledi mlajših generacij** ostaja ena ključnih usmeritev OOZ Nova Gorica. Zbornica danes povezuje več kot 600 podjetij ter želi biti ne le mesto strokovne podpore, ampak predvsem prostor povezovanja, sodelovanja in novih idej ter hkrati močan glas obrtnikov in podjetnikov v regiji.

V zadnjem mandatnem obdobju se je **okrepilo povezovanje članov**, **sodelovanje z lokalnim okoljem in čezmejnimi partnerji ter promocija gospodarstva in poklicev**. Razširile so se tudi aktivnosti za posamezne skupine članov. Med pomembnejšimi novimi pobudami sta Klub Mladi in podjetni ter ustanavljanje Odbora za žensko podjetništvo, s katerima se želi v delo zbornice še aktivneje vključevati nove generacije in podjetnice.

Ob zaključku mandatnega obdobja 2022–2026 se OOZ Nova Gorica že pripravlja na volitve za mandat 2026–2030. Usmeritev ostaja jasna: močna, aktivna in povezovalna zbornica, ki zna prisluhniti obrtnikom in podjetnikom ter njihove interese učinkovito zastopati v lokalnem, regionalnem in nacionalnem prostoru.

OOZ Nova Gorica načrtuje gospodarsko delegacijo na EXPO 2027 v Beogradu



Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica se je udeležila predstavitve mednarodne razstave EXPO 2027, ki bo prihodnje leto potekala v Beogradu. V dogodku prepoznavamo priložnost za povezovanje podjetnikov, spoznavanje novih trgov in krepitev gospodarskega sodelovanja, zato načrtujemo obisk z gospodarsko delegacijo, predvidoma v začetku junija 2027.



Beograd bo **med 15. majem in 15. avgustom 2027** gostil specializirano mednarodno razstavo EXPO 2027 pod geslom »Igra za človeštvo – šport in glasba za vse«. Osrednja tema bo povezovalna moč igre, športa in glasbe ter njihov prispevek k ustvarjalnosti, sodelovanju in razvoju družbe. Razstava bo združila države, organizacije in obiskovalce z različnih koncev sveta ter ponudila prostor za izmenjavo idej in izkušenj.

Za obrtnike in podjetnike obisk takšnega dogodka pomeni tudi možnost spoznavanja novih poslovnih priložnosti. Mednarodno okolje spodbuja navezovanje stikov, spoznavanje novih pristopov in iskanje možnosti sodelovanja. Obisk Beograda zato želimo izkoristiti tudi za krepitev povezav s srbskim poslovnim okoljem.

Na OOZ Nova Gorica bomo v okviru priprav na delegacijo proučili možnosti za vključitev poslovnih srečanj in dodatnih vsebin, zanimivih za naše člane. Želimo si, da bi udeleženci poleg ogleda razstave pridobili koristne informacije, nove kontakte in zamisli za razvoj svojega poslovanja.

Podrobnejši program, termin in pogoje udeležbe bomo objavili po uskladitvi organizacijskih podrobnosti. Člane in druge zainteresirane podjetnike vabimo, da spremljajo naša obvestila in se nam pridružijo pri odkrivanju novih poslovnih priložnosti.

EXPO 2027
BEOGRAD SRBIJA

GOSPODARSKA DELEGACIJA OOZ NOVA GORICA V GRUZIJI:

Nove ideje in močnejše podjetniške vezi

Gospodarska delegacija Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica je med 4. in 9. oktobrom 2026 obiskala Gruzijo. Potovanje je združilo spoznavanje podjetniških praks, raziskovanje priložnosti za sodelovanje ter odkrivanje kulturne in naravne dediščine. Poseben poudarek je bil namenjen povezovanju podjetništva, turizma in vinarstva ter izmenjavi izkušenj med udeleženci.



cije, pristnosti in gostoljubja pri oblikovanju turistične ponudbe.
Podjetniške vsebine je dopolnjevalo odkrivanje gruzijske zgodovine in pokrajine. Delegacija je med drugim obiskala skalno mesto Uplistsikhe in Stalinov muzej v Goriju ter raziskovala Tbilisi. Posebno doživetje je bila pot v mogočno gorovje Veliki Kavkaz, v smeri Kazbegija. Ob jezeru Jinvali, trdnjavi Ananuri in smučarskem središču Gudauri so udeleženci občudovali raznovrstno gorsko pokrajino, obisk cerkve Gergeti pod vrhom Kazbek pa je bil eden najslikovitejših trenutkov potovanja. Kulturno izkušnjo so zaokrožili tradicionalna kulinarika, folklora in gruzijsko večglasno petje.



Eden od vsebinskih vrhuncev je bilo srečanje s predstavniki D Block Workspace v kompleksu Stamba v Tbilisiju. Delegaciji so predstavili svoj pristop k ustvarjanju skupnega delovnega okolja, ki povezuje podjetnike, zagonska podjetja in ustvarjalce z različnih področij. V ospredju njihovega delovanja so sodelovanje, izmenjava znanja in razvoj idej, pomembno vlogo pa ima tudi premišljeno oblikovan prostor, ki spodbuja povezovanje ljudi in nastajanje skupnih projektov.
Kompleks Stamba, urejen v nekdanjih založniških prostorih, odraža vizijo Temurja Ugulave, ustanovitelja skupine Adjara Group. S svojo ekipo je povezal ohranjanje stavbne dediščine, oblikovanje, kulturo in podjetništvo. Obisk je udeležencem ponudil navdih za razmislek o tem, kako lahko prenova obstoječih prostorov in povezovanje različnih dejavnosti prispevata k razvoju lokalnega okolja.
Pomemben del programa je bilo tudi spoznavanje vinskega turizma. Na ekološki vinski domačiji Wine of Freedom v vasi Khidistavi so udeleženci odkrivali preplet vinarstva, domače kulinarike in osebnega pristopa gostiteljev. V vinorodni pokrajini Kakheti so obiskali Okro's Wines ter ob degustaciji spoznavali lokalne okuse in vinske zgodbe. Obiska sta spodbudila razmislek o pomenu tradicije, pristnosti in gostoljubja pri oblikovanju turistične ponudbe.
Podjetniške vsebine je dopolnjevalo odkrivanje gruzijske zgodovine in pokrajine. Delegacija je med drugim obiskala skalno mesto Uplistsikhe in Stalinov muzej v Goriju ter raziskovala Tbilisi. Posebno doživetje je bila pot v mogočno gorovje Veliki Kavkaz, v smeri Kazbegija. Ob jezeru Jinvali, trdnjavi Ananuri in smučarskem središču Gudauri so udeleženci občudovali raznovrstno gorsko pokrajino, obisk cerkve Gergeti pod vrhom Kazbek pa je bil eden najslikovitejših trenutkov potovanja. Kulturno izkušnjo so zaokrožili tradicionalna kulinarika, folklora in gruzijsko večglasno petje.
Pomembna vrednost potovanja je bila tudi krepitev vezi med obrtniki in podjetniki. Skupni obiski in sproščeni pogovori so omogočili izmenjavo izkušenj, boljše medsebojno poznavanje ter razmislek o prihodnjem sodelovanju. Udeleženci so se domov vrnili z novimi idejami in spoznanji, ki lahko obogatijo njihovo delo ter prispevajo k nadaljnjemu povezovanju v domačem podjetniškem okolju.













PETKOVI PODJETNIŠKI POGOVORI:

Od zgodb mladih podjetnikov do konkretnih priložnosti za lokalno gospodarstvo

Petkovi podjetniški pogovori, ki jih skupaj organizirata Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica (OOZ Nova Gorica) in Mestna občina Nova Gorica (MONG), vodita pa jih predsednik OOZ Nova Gorica Primož Černic in podžupan za gospodarstvo MONG, Marko Tribušon, so v septembru v ospredje postavili mlade podjetnike in njihove izkušnje, oktobra pa konkretne možnosti financiranja, občinske razpise in podporno okolje za razvoj lokalnega gospodarstva.

MLADI PODJETNIKI O SVOJIH ZAČETKIH IN IZZIVIH

4. september 2026 – V Kavarni Eda sta svoje podjetniške izkušnje predstavila **Nejc Troha**, predsednik Kluba Mladi in podjetni OOZ Nova Gorica, in **Timon Devetak**, član ustanovitvenega odbora Mladi in podjetni. Odkrito sta spregovorila o svojih začetkih, pomembnih odločitvah, pričakovanjih in izzivih, s katerimi sta se srečevala na poti samostojnega podjetništva. Oba sta poudarila, da sta željo po lastni podjetniški poti začutila že zelo zgodaj. Srečanje je pritegnilo tudi mlade udeležence, ki so z vprašanji aktivno sodelovali v pogovoru. Dogodek je bil med drugim priložnost za predstavitev iniciative **Mladi in podjetni**, ki pod okriljem OOZ Nova Gorica povezuje mlade podjetnike, obrtnike in prevzemnike družinskih podjetij ter spodbuja medsebojno sodelovanje in ustvarjanje novih poslovnih priložnosti ter razvoj novih poslovnih idej.





PODPORNO OKOLJE IN FINANČNE PRILOŽNOSTI ZA PODJETNIKE



2. oktober 2026 – V okviru Leta gospodarstva so Petkovi podjetniški pogovori tokrat potekali v dvorani MONG. Osrednji namen srečanja je bil podjetnikom približati podporno okolje ter jim na enem mestu predstaviti konkretne razpise, možnosti financiranja in druge oblike pomoči, ki so jim na voljo pri razvoju poslovanja. Novogoriški župan **Samo Turel** je na srečanju poudaril pred kratkim sprejeto **Strategijo razvoja mestne občine do leta 2045**, ki je nastajala tudi v sodelovanju s podjetniki in ki kot enega ključnih vsebinskih stebrov opredeljuje ambiciozno gospodarstvo. Župan je izpostavil pomen povezanega podpornega okolja, ki ga mestna občina v Letu gospodarstva še dodatno krepi. Poudaril je, da sta za razvoj gospodarstva ključna tesno sodelovanje med institucijami in dobro poznavanje možnosti, ki jih imajo podjetniki na voljo. Opozoril je tudi na pomen čezmejnega prostora in vlogo **EZTS GO** pri odpravljanju administrativnih ovir in iskanju rešitev, ki bi podjetnikom olajšale delovanje čez mejo.

Več sredstev in posodobljeni občinski razpisi

Podžupan Marko Tribušon je predstavil razpise MONG, ki jih je občina v zadnjih letih vsebinsko posodobila, poenostavila in finančno okrepila. Letos je med drugim namenila **200.000 evrov za začetne investicije in širjenje dejavnosti**, **40.000 evrov za promocijske aktivnosti**, **20.000 evrov za zagon inovativnih podjetij**, **240.000 evrov za sofinanciranje komunalnega prispevka** in **80.000 evrov za projekte podpornih institucij**.

Kot pomemben razvojni dosežek je izpostavil tudi nadgradnjo **Poslovno-ekonomske cone Nova Gorica – Kromberk PEC**, s katero je občina izboljšala pogoje za prihodnje uporabnike. Od osmih razpoložljivih parcel jih je bilo prodanih sedem, prosta ostaja le še ena, velika približno 2.000 kvadratnih metrov. Na območju se že gradi prvi poslovni objekt, več podjetij pa je v postopkih pridobivanja gradbenih dovoljenj. Po besedah podžupana občina od nadaljnjega razvoja cone pričakuje tudi nova delovna mesta, pri čemer eden največjih izzivov ostaja pomanjkanje ustrezno usposobljene delovne sile.

Javni sklad malega gospodarstva Goriške: 2,3 milijona evrov brezobrestnih posojil

Osrednji del podjetniškega zajtrka je bil namenjen predstavitvi **Javnega sklada malega gospodarstva Goriške**, ki je eden ključnih instrumentov podpore podjetnikom v regiji in hkrati edini tovrstni sklad v Sloveniji. **Direktorica mag. Iris Podobnik** je pojasnila, da sklad podjetnikom omogoča pridobitev **brezobrestnih posojil za investicije in obratna sredstva**. Letošnji razpis je bil objavljen v skupni višini **2,3 milijona evrov**.

Podjetniki lahko pridobijo posojilo v višini od **4.000 do 100.000 evrov**, z dobo vračila od dveh do devetih let. Pri investicijskih posojilih je mogoče pridobiti tudi enoletni moratorij.

Posojila je treba ustrezno zavarovati, bodisi pri zavarovalnici bodisi z bančno garancijo ali hipoteko. Poleg stroškov zavarovanja je dodaten strošek le pridobitev ustreznega bonitetnega dokumenta pri AJPES-u. Podobnikova je ob tem poudarila, da se številni podjetniki k skladu vračajo, kar po njenem kaže, da je takšna oblika financiranja za gospodarstvo dobrodošla in uporabna.

Povezano podporno okolje

Direktorica OOZ Nova Gorica Roberta Fortuna je poudarila pomembno vlogo sklada za goriško gospodarstvo ter izpostavila enostavne postopke in operativni pristop zaposlenih. OOZ Nova Gorica podjetnikom pomaga tudi prek **SPOT točke**, **Severnoprimorska gospodarska zbornica** pa predvsem pri internacionalizaciji, izvozu in vstopanju na tuje trge. Njena direktorica **Brigita Habjan Štolfa** je poudarila, da se dejavnosti obeh zbornic dopolnjujejo. Gospodarska zbornica podjetjem med drugim pomaga pri izdajanju javnih listin, povezanih z izvozom, pripravi na vstop na nove trge ter pri povezovanju z mednarodnim poslovnim okoljem.



APiA z novo spletno trgovino E-APiA

S 1. septembrom je podjetje APiA odprlo novo spletno trgovino **E-APiA** na naslovu **e-apia.si**. Nova prodajna pot kupcem omogoča preprost pregled ponudbe in spletni nakup, hkrati pa dopolnjuje ponudbo obstoječih poslovalnic APiA. S tem podjetje svojo ponudbo in širok prodajni program približuje kupcem po vsej Sloveniji, tudi na območjih, na katerih nima svojih poslovalnic. E-APiA obenem nadgrajuje obstoječo spletno prodajo na naslovu kapriol.si, ki je bolj specializirana in usmerjena predvsem v prodajni program Kapriol. Ponudba E-APiA zajema izdelke za gradnjo, obnovo in urejanje doma ter se bo v prihodnje postopoma širila z novimi izdelki in programi. Cilj podjetja je kupcem omogočiti čim preprostejši dostop do kakovostnih izdelkov, konkurenčnih ponudb in preverjenih blagovnih znamk. Z novo spletno trgovino APiA povezuje prednosti svojih fizičnih poslovalnic z možnostmi sodobnega spletnega nakupovanja ter tako nadaljuje razvoj in nadgradnjo svojih prodajnih poti.

Konec ozkih grl pri trdi vezavi: Copigraf Faganelj d.o.o. postal zastopnik strojev Colgos

Trda vezava in izdelava platnic za mnoge tiskarne in knjigoveznice še vedno pomenita zamudno ročno delo, ozka grla in nepredvidljive stroške. V novogoriškem podjetju Copigraf Faganelj d.o.o. so ta problem najprej rešili pri sebi, zdaj pa preizkušeno tehnologijo ponujajo tudi drugim podjetjem v regiji. Kot novi pooblaščeni zastopnik strojev Colgos so na dogodku odprtih vrat v Kromberku predstavili delovanje dveh ključnih enot: avtomatske naprave za izdelavo platnic in avtomatske naprave za vpenjanje knjižnih blokov. Njihova prednost je v tem, da niso zgolj trgovci. »Te naprave smo kupili za lastne potrebe. Na njih vsak dan poteka proizvodnja naših naklad knjig, rokovnikov in premium embalaže. Stanovskim kolegom zato ne prodajamo obljub, temveč preizkušeno tehnologijo, ki vsak dan zanesljivo zažene našo lastno proizvodnjo,« pojasnjujejo v podjetju. Kot uradni zastopnik ponujajo celovito podporo: svetovanje pri izbiri konfiguracije, postavitev stroja, uvajanje operaterjev in tehnično podporo v celotni življenjski dobi stroja. Tiskarnam v regiji tako ni treba kupovati na slepo. Lastnike tiskarn, vodje proizvodnje in knjigoveze vabijo na ogled naprav Colgos neposredno med redno proizvodnjo v Kromberku, kjer se je mogoče prepričati o zanesljivosti, hitrosti umerjanja in kakovosti končne trde vezave.



Primož Černic imenovan v Odbor za gospodarstvo in turizem EZTS GO

Predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica **Primož Černic** je bil kot predstavnik Občine Šempeter - Vrtojba imenovan v Odbor za gospodarstvo in turizem Evropskega združenja za teritorialno sodelovanje EZTS GO. Sestavo odbora je na julijski seji potrdila skupščina združenja, v katerem sodelujejo občine Gorica, Nova Gorica in Šempeter - Vrtojba. EZTS GO je ob prenovi delovanja število stalnih odborov zmanjšal s sedmih na pet in njihova področja prilagodil potrebam čezmejnega prostora. Odbori so namenjeni vključevanju različnih strokovnih pogledov in pobud v načrtovanje skupnih projektov ter povezujejo strokovnjake in odločevalce. Kot predstavnik Občine Šempeter - Vrtojba bo Primož Černic **sodeloval pri obravnavi razvojnih vprašanj s področja gospodarstva in turizma v skupnem čezmejnem prostoru**. Pri tem lahko njegove podjetniške izkušnje in poznavanje lokalnega gospodarskega okolja pomembno prispevajo k delu odbora. Primožu Černicu ob imenovanju čestitamo in mu želimo uspešno delo.

Z zmago v Bariju do nastopa na uglednem mednarodnem tekmovanju baristov



Slovenski barista Nei Pavletič bo novembra nastopil na mednarodnem tekmovanju Espresso Italiano Champion 2026 v Torinu.
Nastop si je priboril z zmago na tekmovanju blagovne znamke Essse Caffè v Bariju, kjer so se pomerili baristi, ki so zastopali distributerje iz 11 držav. V mednarodni konkurenci je prepričal z znanjem, natančnostjo in veščinami pri pripravi kavnih napitkov.
Espresso Italiano Champion je ugledno strokovno tekmovanje, ki ga organizira **Istituto Espresso Italiano (IEI)**, italijanski inštitut, ki skrbi za ohranjanje, zaščito in promocijo pristne kulture italijanskega espressa in kapučina po vsem svetu. Tekmovalci pred strokovno žirijo dokazujejo svoje znanje in obvladovanje priprave obeh napitkov po zahtevnih standardih kakovosti.
Mednarodni finale bo potekal v Torinu, kjer bo Nei zastopal Slovenijo in blagovno znamko Essse Caffè.

Dvojni jubilej družine Tavčar: pet let Madonce in 20 let podjetja RA4

Restavracija Madonca v Novi Gorici je obeležila pet let delovanja, podjetje RA4 d.o.o. pa obeležuje 20 let poslovanja. Dvojni jubilej predstavlja pomemben mejnik v podjetniški zgodbi družine Tavčar, ki jo že vrsto let soustvarjata **Peni in Tomaž Tavčar**, danes pa so v gostinsko dejavnost aktivno vključeni tudi njuni sinovi. Restavracija Madonca na Erjavčevi ulici deluje v objektu z bogato zgodovino, ki je že leta 1918 kot poštna postojanka ob Bohinjski železnici popotnikom ponujal prenočišče in okrepčilo. Danes Madonca združuje restavracijo in prenočitvene zmogljivosti, v kulinarični ponudbi pa daje poudarek sveže pripravljenim jedem, lokalnim sestavinam ter vinom iz bližnjih vinorodnih območij. Za današnjo podobo in delovanje Madonce stoji družina Tavčar, ki svojo podjetniško pot gradi na predanosti gostinstvu, vztrajnosti in medgeneracijskem sodelovanju. **Vključevanje sinov v družinsko dejavnost predstavlja pomemben del nadaljevanja njihove podjetniške zgodbe**. Ob dvojnem jubileju sta družini Tavčar v imenu Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica čestitala predsednik Primož Černic in podpredsednica Irena Silič Torkar ter ji zaželela uspešno nadaljevanje podjetniške poti.



Vina Berce v Sparovem projektu Naravnost od pridelovalca

Vina Berce so na Sparovih policah na voljo že od leta 2020, letos pa je Posestvo Berce sodelovanje nadgradilo z vključitvijo v projekt *Naravnost od pridelovalca*, v okviru katerega Spar predstavlja izbrane slovenske pridelovalce, njihove izdelke in zgodbe, ki stojijo za njimi. Projekt kupcem omogoča podrobnejši vpogled v poreklo izdelkov in delo ljudi, ki jih pridelujejo. **Stanka in Matjaž Berce** sta svojo vinogradniško pot začela z enim hektarjem vinograda. Danes družina v Vipavski dolini obdeluje **32 hektarjev lastnih vinogradov**, vse pridelano grozdje pa predela v vina pod blagovno znamko Berce. Razvoj posestva od skromnih začetkov do današnjega obsega pridelave temelji na dolgoletnem delu, pridobivanju znanja in postopnem širjenju dejavnosti. Družina tako nadzoruje celoten proces nastajanja vina, od pridelave grozdja do končnega izdelka. Sodelovanje s Sparom je z vključitvijo v projekt dobilo tudi osebnejši značaj. Kupci lahko ob vinih **Vipava Classic** spoznajo družino, ki jih ustvarja, in vinorodno okolje, iz katerega prihajajo. Za Posestvo Berce vključitev v projekt pomeni dodatno priložnost za predstavitev njihove zgodbe širšemu krogu potrošnikov, hkrati pa poudarja pomen prepoznavnosti domačih pridelovalcev in slovenskega porekla izdelkov.



Obisk OOZ Cerknica v znamenju povezovanja in izmenjave izkušenj

Junija smo na Območni obrtno-podjetniški zbornici Nova Gorica gostili delegacijo obrtnikov in podjetnikov iz OOZ Cerknica, ki jo je spremljal njen **predsednik Iztok Klančar**.

Srečanje je bilo namenjeno medsebojnemu spoznavanju, izmenjavi izkušenj in krepitvi sodelovanja med zbornicama.

Gostom smo predstavili gospodarske značilnosti Goriške, poslovne priložnosti, ki jih ponuja regija, ter delovanje OOZ Nova Gorica na področju zastopanja interesov obrtnikov in podjetnikov, svetovanja, izobraževanja in povezovanja članov. V pogovoru smo spregovorili o izzivih, s katerimi se srečujejo podjetniki v različnih lokalnih okoljih, ter poudarili pomen prenosa dobrih praks in medsebojne podpore med območnimi zbornicami.

Takšna srečanja prispevajo h krepitvi medsebojnih vezi, ustvarjanju novih priložnosti za sodelovanje in povezovanju podjetniškega okolja tudi zunaj meja posameznih regij.



Restavracija Viatoria – Gredič tudi v letu 2026 ohranila Michelinovo priznanje Bib Gourmand



Restavracija Viatoria – Gredič iz Goriških Brd, članica OOZ Nova Gorica, je tudi leta 2026 uspešno ohranila prestižno priznanje Michelin Bib Gourmand. Gre za priznanje, ki ga Michelinov vodnik podeljuje restavracijam z visoko kakovostno kulinarično ponudbo in dobrim razmerjem med kakovostjo in ceno. Letos se z njim ponaša 12 slovenskih restavracij. Ponovna uvrstitev med prejemnike priznanja predstavlja pomembno potrditev dela ekipe restavracije, ki svojo kulinarično zgodbo gradi na lokalnih sestavinah, spoštovanju tradicije in ustvarjanju pristnih gastronomskih doživetij. S takšnim pristopom Viatoria – Gredič prispeva tudi k prepoznavnosti Goriških Brd kot pomembne slovenske gastronomske destinacije. Za kulinarično ustvarjanje restavracije skrbi **chef Matija Cotič**, ki skupaj z ekipo nadaljuje razvoj prepoznavne kulinarične ponudbe. OOZ Nova Gorica ob ponovnem prejemu priznanja čestita Matiji Cotiču in celotni ekipi restavracije ter jim želi še veliko uspešnih kulinaričnih zgodb.

Mladi podjetniški talenti predstavili svoje poslovne ideje

Dijaki **Srednje ekonomske in trgovske šole Šolskega centra Nova Gorica** so pred strokovno komisijo predstavili poslovne ideje, ki jih razvijajo v okviru učnih podjetij pod mentorstvom **Tanje Ušaj Hvalič**.
Predstavili so svoje zamisli, pojasnili njihovo poslovno zasnovo in odgovarjali na vprašanja članov komisije. Ob tem so pridobili povratne informacije, ki jim bodo lahko koristile pri nadaljnjem razvoju projektov. To jim omogoča, da z izobraževanjem pridobljeno znanje povežejo s konkretnimi poslovnimi izzivi.
Učna podjetja so pomembna oblika praktičnega izobraževanja, saj dijaki s simulacijo poslovnega okolja spoznavajo procese ustanavljanja in vodenja podjetja, organizacijo dela in osnove poslovnega odločanja. Poleg strokovnega znanja razvijajo tudi komunikacijske in organizacijske spretnosti ter sposobnost sodelovanja v skupini.
V strokovni komisiji je sodelovala tudi **direktorica OOZ Nova Gorica Roberta Fortuna**, ki je s svojim sodelovanjem prispevala k povezovanju šolskega in gospodarskega okolja. Dijaki so tako lahko svoje zamisli in mnenja neposredno izmenjali s predstavniki gospodarstva in pridobili povratne informacije iz podjetniške prakse.



Predstavitve učnih podjetij so primer povezovanja izobraževanja z lokalnim gospodarstvom, ki mladim omogoča boljši vpogled v podjetniško okolje in zahteve poslovnega sveta.

Na 21. Forumu obrti in podjetništva predstavili 149 zahtev malega gospodarstva

2. septembra 2026 je v Ljubljani potekal tradicionalni 21. Forum obrti in podjetništva, ki ga organizira Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS). V ospredju srečanja so bili pogoji za razvoj slovenskega malega gospodarstva ter ključne zahteve obrtnikov in podjetnikov. OZS je predsedniku vlade Janezu Janši in ministrom predstavila **Strategijo razvoja malega gospodarstva 2026–2030**, ki združuje 149 zahtev slovenske obrti in podjetništva. Razprava se je osredotočila tudi na deset najpomembnejših zahtev za leto 2026, med katerimi so stabilnejše in predvidljivejše davčno okolje, razbremenitev dela in prispevkov, ugodnejši pogoji za napotene delavce ter večja vloga malega gospodarstva pri oblikovanju državnih politik. Predstavniki OZS so poudarili, da imajo do vlade velika pričakovanja, obenem pa izrazili zadovoljstvo z njenimi prvimi potezami, zlasti z interventnim zakonom za razvoj Slovenije. Na vladni strani so ocenili, da so zahteve



Foruma so se udeležili tudi predstavniki OOZ Nova Gorica.

malega gospodarstva v veliki meri že vključene v koalicijsko pogodbo. Vlada pri referendumu o omenjenem zakonu in pri uvajanju ukrepov računa tudi na podporo gospodarstva.

Foto Lado med letošnjimi prejemniki občinskih priznanj



od leve: Primož Černic, Jani Batič, Sašo Batič, Roberta Fortuna, Irena Silič Torkar, Samo Turel

Ob občinskem prazniku Mestne občine Nova Gorica (MONG) je potekala slavnostna prireditev s podelitvijo občinskih nagrad in priznanj posameznikom ter organizacijam, ki s svojim delom pomembno prispevajo k razvoju in življenju lokalne skupnosti.
Med letošnjimi prejemniki priznanj je tudi **Foto Lado**, ki je na pobudo **OOZ Nova Gorica** prejel plaketo MONG. Priznanje je potrditev dolgoletnega dela, predanosti in strokovnosti ter pomembnega prispevka k lokalnemu okolju. Hkrati opozarja na pomen podjetij in obrtnikov, ki s svojo dejavnostjo skozi leta soustvarjajo gospodarsko in družbeno življenje mesta.

Občinski praznik je vsako leto tudi priložnost za priznanje dosežkov na različnih področjih delovanja lokalne skupnosti. Med prejemniki občinskih priznanj so posamezniki in organizacije, katerih delo pušča pomemben pečat v prostoru ter prispeva k njegovemu razvoju.
Na OOZ Nova Gorica smo posebej veseli, da je bila pobuda za podelitev plakete uspešna. Foto Ladu iskreno čestitamo ob prejemu priznanja, čestitke pa namenjamo tudi vsem drugim letošnjim občinskim nagrajencem in prejemnikom priznanj.

EURADRIA 2026–2028: Evropska komisija na obisku v naši čezmejni regiji

Čezmejno sodelovanje med Slovenijo in Italijo ima na Goriškem dolgoletno tradicijo, še posebej pomembno pa je na področju zaposlovanja, mobilnosti delavcev in poslovanja podjetij. K učinkovitejšemu povezovanju obeh strani meje pomembno prispeva projekt EURADRIA, v katerem kot partner sodeluje tudi Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica.

V okviru projekta EURADRIA 2026–2028 je oktobra na Goriškem potekal obisk predstavnikov Evropske komisije, namenjen spremljanju izvajanja projektnih aktivnosti ter pregledu sodelovanja med slovenskimi in italijanskimi institucijami na področju čezmejnega trga dela.
Obisk se je začel v Gorici, kjer so se projektni partnerji srečali z Lorisom di Pietrantonijem, vodjo enote pri Generalnem direktoratu Evropske komisije za zaposlovanje, socialne zadeve in vključevanje (DG EMPL). Srečanja so se udeležili tudi predstavniki Avtonomne dežele Furlanije - Julijske krajine, mreže EURES ter partnerji čezmejnega partnerstva EURADRIA.

V ospredju pogovorov so bile storitve za delavce in delodajalce, aktualni izzivi čezmejnega trga dela, aktivne politike zaposlovanja ter pomen sodelovanja med javnimi institucijami, delodajalskimi organizacijami, sindikati in drugimi deležniki. Program se je nadaljeval na Zavodu RS za zaposlovanje v Novi Gorici ter s srečanji predstavnikov regionalnih institucij v Trstu.
EURADRIA – povezovanje čezmejnega trga dela
Projekt EURADRIA je čezmejno partnerstvo v okviru evropske mreže EURES, katerega osrednji cilj je spodbujanje mobilnosti delavcev ter odpravljanje administrativnih, pravnih in drugih ovir, s katerimi se srečujejo zaposleni in delodajalci na slovensko-italijanskem obmejnem območju.

Čezmejno zaposlovanje je na Goriškem del vsakdanjega življenja. Številni prebivalci Slovenije se zaposlujejo v Italiji, prav tako pa slovenska podjetja sodelujejo z italijanskimi poslovnimi partnerji, izvajajo storitve čez mejo in iščejo ustrezno delovno silo na širšem čezmejnem območju.
Kljub odprtim mejam in enotnemu evropskemu trgu pa razlike med nacionalnimi zakonodajami še vedno predstavljajo izziv. Podjetja in delavci se srečujejo z vprašanji glede delovnopravne zakonodaje, socialne varnosti, obdavčitve, zaposlovanja, napotovanja delavcev in priznavanja poklicnih kvalifikacij.
Prav zato je pomembno, da imajo na voljo zanesljive informacije, strokovno svetovanje in podporo institucij na obeh straneh meje.
OOZ Nova Gorica – podpora obrtnikom in podjetnikom

OOZ Nova Gorica kot partner projekta EURADRIA posebno pozornost namenja potrebam obrtnikov, mikro, malih in srednje velikih podjetij, ki poslujejo na čezmejnem območju.
S sodelovanjem v projektu zbornica prispeva k boljšemu informiranju delodajalcev, izmenjavi izkušenj med institucijami ter prepoznavanju konkretnih težav, s katerimi se podjetniki srečujejo pri poslovanju in zaposlovanju čez mejo.
Za podjetja na Goriškem je italijanski trg zaradi geografske bližine in gospodarske povezanosti še posebej pomemben. Vendar uspešno čezmejno poslovanje zahteva dobro poznavanje pravil in postopkov, zato je dostop do ustreznih informacij in strokovne podpore ključen.

Sodelovanje v projektu EURADRIA zbornici omogoča tudi neposredno povezovanje s pristojnimi institucijami in strokovnjaki iz Slovenije in Italije ter aktivno vključevanje v iskanje rešitev za učinkovitejše delovanje čezmejnega trga dela.
Meja kot priložnost, ne ovira
Obisk predstavnikov Evropske komisije je potrdil pomen sodelovanja na lokalni in regionalni ravni ter izmenjave izkušenj med različnimi deležniki. Prav čezmejna območja, kot je Goriška, so primeri, kjer se evropski načeli prostega pretoka delavcev in storitev vsakodnevno uresničujeta v praksi.

Projekt EURADRIA 2026–2028 tako predstavlja pomembno nadaljevanje prizadevanj za bolj povezan, dostopen in učinkovit čezmejni trg dela.

Na OOZ Nova Gorica verjamemo, da je prihodnost goriškega gospodarstva tudi v povezovanju, sodelovanju in izkoriščanju priložnosti, ki jih ponuja skupni evropski prostor. Naš cilj ostaja jasen: podjetnikom olajšati poslovanje, delodajalcem omogočiti dostop do ustreznih informacij in prispevati k temu, da meja med Slovenijo in Italijo ne bo ovira, temveč priložnost za gospodarski razvoj.

Merljivi podatki o okoljskem odtisu betona

Okoljske deklaracije proizvodov (EPD – Environmental Product Declaration) prinašajo preverljive podatke o okoljskih vplivih gradbenih materialov v njihovem življenjskem ciklu. Zato so vse pomembnejša osnova pri trajnostnem načrtovanju in certificiranju stavb. V Alpacemu so po pridobitvi okoljskih deklaracij za vse svoje cemente julija 2026 pridobili še neodvisno verificirane okoljske deklaracije za štiri najpogosteje uporabljene vrste betona, proizvedene v betonarni Alpacem Beton v Solkanu. Deklaracije zajemajo betone trdnostnih razredov od C25/30 do C30/37 in predstavljajo pomemben korak k večji preglednosti okoljskih vplivov betona ter omogočajo njihovo primerjavo glede na zahteve posameznega projekta.



Pri izvedbi armiranobetonske konstrukcije novega podhoda pod železniškimi tiri Železniške postaje Nova Gorica je bil med uporabljenimi cementi tudi cement z nižjim ogljičnim odtisom ACEM 2-50 SPECIAL

NIŽJI OGLJIČNI ODTIS BREZ KOMPROMISA PRI KAKOVOSTI

Eden ključnih dejavnikov pri ogljičnem odtisu betona je vrsta uporabljenega cementa. V Alpacemu so pri eni od redno uporabljenih betonskih mešanic cement ACEM 2-80 SPECIAL (CEM II/A-M (LL-S) 42,5 R) zamenjali s cementom ACEM 2-50 SPECIAL (CEM II/C-M (S-LL) 42,5 N), s čimer so ogljični odtis betona zmanjšali z 224 na 185 kg CO_2/m³ oziroma za 17 odstotkov. Oba betona dosegata trdnostni razred C30/37, rezultati redne proizvodnje pa potrjujejo primerljivo končno tlačno trdnost in enako obstojnost. Primer kaže, da je mogoče z izbiro cementa z nižjim ogljičnim odtisom zmanjšati emisije CO_2, ne da bi pri tem ogrozili zahtevane tehnične lastnosti betona.

CEMENT Z NIŽJIM OGLJIČNIM ODTISOM JE PRAVILOMA CENOVNO UGODNEJŠI

V procesu proizvodnje cementa največ emisij CO_2 nastane pri proizvodnji klinkerja, ključne sestavine cementa. Večji delež klinkerja v cementu pomeni več emisij CO_2 in s tem višje stroške za emisije. Cementi z nižjim deležem klinkerja imajo zato nižji ogljični odtis in so praviloma cenovno ugodnejši za kupca. Kljub primerljivim tehničnim lastnostim in cenovni prednosti cementov z nižjim ogljičnim odtisom pa se gradbeništvo še vedno prepogosto opira na dolgoletno prakso uporabe cementov z višjim deležem klinkerja. Prav zato je potencial za zmanjšanje ogljičnega odtisa grajenega okolja z ustrezno izbiro cementa še vedno velik.

TRAJNOSTNOST MORA POSTATI TUDI MERILO JAVNEGA NAROČANJA

Pomemben zgled na področju trajnostnosti bi moralo biti zeleno javno naročanje, ki bi okoljske kriterije gradbenih materialov jasno vključilo med merila pri izbiri ponudb. Država, ki bi na ta način lahko tako spodbudila večjo uporabo cementov in betonov z nižjim ogljičnim odtisom, bi hkrati dajala zgled zasebnim naročnikom ter s tem prispevala k zmanjševanju okoljskih vplivov gradnje. Tako trajnostnost ne bi bila več zgolj dodana vrednost proizvoda, temveč ključen element konkurenčnosti.

Umetna inteligenca v podjetjih: kdo bo znal izkoristiti njen potencial?

Umetna inteligenca vse hitreje vstopa v poslovne procese slovenskih podjetij. Po podatkih Statističnega urada RS jo je leta 2025 uporabljalo 22 % podjetij z najmanj desetimi zaposlenimi in samozaposlenimi, letos pa že 38 %. Toda zanimivejši od samega števila uporabnikov je način vključevanja te tehnologije v poslovne procese.



KO DIGITALNI POMOČNIK DOBI KONKRETNO NALOGO

Kako bi bilo, če bi vas vsak ponedeljek pričakal pregled aktualnih razpisov, pomembnih novosti v panogi ali predlogov objav za družbena omrežja? Prav takšne možnosti avtomatizacije so bile med temami usposabljanja *AI agenti v praksi*, ki ga je 21. oktobra na OOZ Nova Gorica vodila **Jasmina Putnik**.

Udeleženci so spoznavali, kako lahko ChatGPT prilagodijo potrebam svojega podjetja, mu določijo slog komunikacije ter v posameznih projektih združijo dokumente in navodila. Pri pripravi ponudb, elektronskih sporočil in promocijskih vsebin lahko takšen pristop prispeva k doslednejšim rezultatom, predvsem pa **zmanjša potrebo po vsakokratnem ponavljanju istih navodil**.

OD POSAMEZNEGA ORODJA DO POVEZANEGA DELOVNEGA OKOLJA

Posebej zanimive so možnosti **povezovanja ChatGPT-ja z zunanjimi aplikacijami prek vtičnikov**. Gmail, Google Drive, Google Koledar in Canva so primeri storitev, ki jih je mogoče vključiti v takšen način dela. Umetna inteligenca lahko ob ustreznih dovoljenjih pomaga pri delu z informacijami, dokumenti in različnimi poslovnimi opravili.

Praktični del je zajemal tudi **analizo preglednic**, pri kateri orodja pomagajo oblikovati formule, prepoznati odstopanja, pripraviti grafe ali povzeti poslovne podatke. Udeleženci so predstavljene možnosti sproti preizkušali na svojih napravah.

BODO STRANKE VAŠE PODJETJE NAŠLE TUDI PREK UMETNE INTELIGENCE?

S spreminjanjem spletnega iskanja pridobiva pomen tudi GEO (Generative Engine Optimization), optimizacija spletnih vsebin za generativne iskalnike. Medtem ko je **cilj SEO izboljšati položaj spletne strani med iskalnimi zadetki**, **GEO naslavlja njeno prepoznavnost v odgovorih umetne inteligence**. Jasna predstavitev ponudbe, verodostojne reference in kakovostne spletne informacije so zato vse pomembnejše, čeprav omembe podjetja v odgovorih ni mogoče zagotoviti.

TEHNOLOGIJA NAPREDUJE, ODGOVORNOST OSTAJA

Vse širša uporaba odpira tudi vprašanja varovanja podatkov, zanesljivosti odgovorov in odgovornosti uporabnikov. Na usposabljanju je bil zato na kratko omenjen tudi **evropski akt o umetni inteligenci (AI Act)**.

Podatek SURS, da ima le 9 % podjetij dokumentirana pravila uporabe umetne inteligence, kaže, da uvajanje tehnologije pogosto prehiteva urejanje notranjih postopkov. Prav zato postaja sposobnost premišljene in kritične uporabe orodij pomemben del digitalnih kompetenc zaposlenih.

DATA BUILD

Data enhanced policies for the building sector

DATA BUILD

Od podatkov do boljših rešitev v gradbeništvu

Namen projekta



***Projekt DATA BUILD spodbuja razvoj gradbenega sektorja na podlagi kakovostnih podatkov, analiz in sodelovanja ključnih deležnikov**. Njegov namen je podpreti učinkovitejše oblikovanje politik ter odločitev, ki prispevajo k boljšim delovnim pogojem, višji ravni varnosti in zdravja pri delu ter ustreznejšemu razvoju znanj in spretnosti zaposlenih v gradbeništvu.*

S povezovanjem podatkovnih virov, digitalnih orodij in strokovnega znanja projekt omogoča boljše prepoznavanje izzivov ter razvoj rešitev za trajnosten in konkurenčen gradbeni sektor.

GLAVNE AKTIVNOSTI PROJEKTA

Analiza trga dela



- Z uporabo nacionalnih podatkov prepoznavamo ključne izzive in razvojne trende v gradbenem sektorju.
- Razvijamo kazalnike, ki omogočajo učinkovito spremljanje razmer na trgu dela in zgodnje prepoznavanje področij, kjer so potrebne izboljšave.
- S podatkovno podprtimi analizami prispevamo k oblikovanju bolj učinkovitih politik in ukrepov za zaposlene ter delodajalce v gradbeništvu.

Znanja za prihodnost gradbeništva

- Raziskujemo, katera znanja in spretnosti bodo ključna za prihodnji razvoj gradbenega sektorja.
- S pomočjo podatkov prepoznavamo vrzeli med potrebami trga dela in obstoječimi izobraževalnimi programi.
- Spodbujamo uporabo sodobnih pristopov, digitalnih orodij in dobrih praks za učinkovitejše usposabljanje sedanjih in prihodnjih kadrov.



Krepitev varnosti in zdravja pri delu



- S pomočjo podatkov in analiz prepoznavamo področja, kjer obstaja večje tveganje za nezgode in poškodbe pri delu.
- Preučujemo učinkovite prakse in orodja, ki pomagajo izboljševati varnostne standarde v gradbenem sektorju.
- Spodbujamo uporabo podatkovno podprtih rešitev za preprečevanje tveganj ter ustvarjanje varnejšega in bolj zdravega delovnega okolja.

Učenje skozi sodelovanje

- Spodbujamo izmenjavo znanja, izkušenj in dobrih praks med partnerji projekta ter drugimi deležniki v gradbenem sektorju.
- Organiziramo mednarodne seminarje in študijske obiske, kjer partnerji predstavljajo izkušnje, rezultate in dobre prakse iz svojih držav.
- Krepimo sodelovanje in medsebojno učenje med organizacijami iz različnih držav, da bi uspešne pristope prenesli v prakso in prispevali k razvoju celotnega sektorja.





Sofinancira Evropska unija

Vir slik in ikon: Canva (dostopano leta 2026)

DATA BUILD

Od podatkov do boljših rešitev v gradbeništvu

DATA BUILD
Data enhanced policies for the building sector

PARTNERJI PROJEKTA

- FILLEA CGIL – Italijanska federacija delavcev v lesni, gradbeni, rudarski in sorodnih industrijah (Italija)
- AEIP – Evropsko združenje paritetnih institucij (Belgija)
- BG BAU – Institucija za zakonsko zavarovanje za nezgode v nemškem gradbenem sektorju (Nemčija)
- ANCE – Nacionalno združenje gradbenih podjetij (Italija)
- BBC Roads – Bolgarska panožna zbornica »Roads« (Bolgarija)
- Obrtno-podjetniška zbornica Kamnik (Slovenija)
- Obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica (Slovenija)
- FCIW Podkrepa – Federacija gradbeništva, industrije in oskrbe z vodo »Podkrepa« (Bolgarija)

PRIDRUŽENE ORGANIZACIJE

- EFBWW – Evropska federacija gradbenih in lesarskih delavcev (Belgija)
- FIEC – Evropska federacija gradbene industrije (Belgija)
- EBC – Evropska konfederacija gradbenikov (Belgija)
- ZSSS – Zveza svobodnih sindikatov Slovenije (Slovenija)
- CPI – Center Republike Slovenije za poklicno izobraževanje (Slovenija)
- Constructiv – Paritetna sektorska organizacija za usposabljanje, varnost, dobro počutje in zaposlovanje (Belgija)

Skenirajte QR kodo za več informacij o projektu.

https: //www.youtube.com/@DATA-BUILDproject

general@aeip.net
ooz.kamnik@ozs.si
ooz.novagorica@ozs.si

Sofinancira Evropska unija

Vir slik in ikon: Canva (dostopano leta 2026)

INDUSTRIJSKA CONA MEBLO

Priprava prostorskega načrta napreduje: predvideni naslednji koraki

Nazadnje smo predstavili prizadevanja za reševanje dolgoletne problematike Industrijske cone Meblo, kjer se podjetniki zaradi neurejenih razmer že vrsto let srečujejo s številnimi izzivi pri opravljanju svoje dejavnosti. Pomemben korak je predstavljala ustanovitev delovne skupine, v kateri so svoje moči združili predstavniki Mestne občine Nova Gorica, podjetniki in drugi deležniki, da bi s skupnimi močmi poiskali dolgoročne rešitve za ureditev območja. Od takrat se nadaljujejo aktivnosti in spremljajo postopki, povezani s pripravo Občinskega podrobnega prostorskega načrta (OPPN) za območje Poslovne cone Kromberk Zahod (Meblo). Na sestankih delovne skupine 31. julija in 22. oktobra 2026 so se udeleženci seznanili s trenutnim stanjem priprave prostorskega akta in časovnico nadaljnjih načrtovanih aktivnosti. O novostih nas je seznanila Nataša Mikulin, članica delovne skupine za reševanje problematike cone Meblo.

PRIPRAVA STROKOVNIH PODLAG ZA PROSTORSKI NAČRT

Priprava OPPN za omenjeno območje poteka skladno z načrtovano časovnico. Izdelane so strokovne podlage, hidrološko-hidravlična študija, hidrogeološki elaborat oziroma poročilo, strokovne podlage elektroenergetske infrastrukture, študija hrupa zaradi prometa in druge analize, ki so potrebne za pripravo prostorskega akta. Njihova izdelava je temeljila na pridobljenih predhodnih smernicah pristojnih nosilcev urejanja prostora. Ker so bile vse strokovne podlage pravočasno izdelane, bo na njihovi osnovi oktobra pripravljen osnutek OPPN, novembra pa še okoljsko poročilo. Osnutek bo pred nadaljnjo obravnavo predstavljen ključnim deležnikom na območju OPPN (Meblo) novembra.

PRIDOBIVANJE MNENJ IN JAVNA OBJAVA GRADIVA

Zaključen osnutek OPPN bo skupaj z okoljskim poročilom novembra posredovan pristojnim nosilcem urejanja prostora za pridobitev prvih mnenj. Ti morajo skladno z zakonodajo svoje mnenje podati v roku 30 dni. Sočasno bo gradivo javno objavljeno, kar bo deležnikom in drugi zainteresirani javnosti omogočalo, da podajo svoje pripombe in predloge. Vse prejete pripombe bodo preučene in smiselno upoštevane pri pripravi dopolnjenega osnutka OPPN. Dopolnjeni osnutek bo v čim večji meri usklajen tudi z nosilci urejanja prostora.



POMEMBEN KORAK, A POT DO CELOVITE UREDITVE SE NADALJUJE

Čeprav priprava prostorskega načrta še ne pomeni neposredne rešitve vseh težav, s katerimi se srečujejo v Industrijski coni Meblo, predstavlja pomemben korak k dolgoročni ureditvi območja. V delovni skupini bodo zato tudi v prihodnje spremljali potek postopkov in si prizadevali za pravočasno obveščanje podjetnikov in drugih deležnikov. Posebej pomembno bo njihovo aktivno sodelovanje ob predstavitvi osnutka OPPN, saj bodo lahko s svojimi izkušnjami, pripombami in predlogi opozorili na konkretne potrebe in izzive, s katerimi se srečujejo pri vsakodnevnem poslovanju. Skupni cilj ostaja nespremenjen: urejena, varna in gospodarsko učinkovita Industrijska cona Meblo, ki bo zagotavljala ustrezne pogoje za delovanje in nadaljnji razvoj podjetij.

JERNEJ ČOHA



Sem Jernej, direktor podjetja Avtovleka Gorica d.o.o., ki opravlja avtovleko in pomoč na cesti v Sloveniji in tujini. Leta 2018 sva s poslovnim partnerjem odkupila podjetje, sam pa sem prevzel njegovo vodenje. V dejavnost sem takrat vstopil prvič, zato so bili začetki polni izzivov in učenja.
Ponosen sem, da smo ekipo treh zaposlenih povečali na osem, vozni park pa danes obsega osem tovornjakov in več kot 20 nadomestnih vozil. Za uspehom stoji zanesljiva ekipa, v veliko podporo pa mi je tudi poslovni partner z dolgoletnimi izkušanji v tej dejavnosti. Naše delo je nepredvidljivo in zahteva dosegljivost 24 ur na dan, zato je vsak dan drugačen. Sem vztrajen in ambiciozen, vendar verjamem, da je treba velike cilje dosegati s premišljenimi odločitvami. Kadar mi čas dopušča, se z veseljem udeležim športnih aktivnosti, ki jih organizira OOZ Nova Gorica.

Član OOZ Nova Gorica sem od začetka svoje podjetniške poti. Ko sem se podal v novo dejavnost, mi je zbornica pomagala pri dokumentaciji za vozila, zahtevah za pravilno poslovanje in urejanju računovodskih zadev. Ta podpora mi je olajšala prve podjetniške korake.

Mladi podjetniki z Goriškega na vseslovenskem srečanju v Ljubljani

V Ljubljani je 16. oktobra 2026 potekalo četrto Srečanje mladih podjetnikov v organizaciji OZS Mladi, ki je v Ljubljana Techu povezalo **več kot 200 udeležencev iz vse Slovenije**. Dogodek je bil namenjen izmenjavi podjetniških izkušenj, spoznavanju različnih zgodb ter krepitvi povezav med mladimi, ki ustvarjajo prihodnost slovenskega podjetništva. Svoje podjetniške zgodbe so predstavili **Katarina Malgaj** (Avtohiša Malgaj), **Jaka Hrovat** (Hrovat) in **Matic Vizjak** (Kmetija Vizjak). V pogovoru, ki ga je vodila Katja Verderber, so spregovorili o začetkih svojih poslovnih poti, pogumu pri sprejemanju odločitev, premagovanju dvomov in napak ter vztrajnosti, ki je potrebna za razvoj uspešne podjetniške zgodbe. Dogodka se je udeležilo tudi **15 mladih z Goriškega**, med katerimi so bili predsednik **Kluba Mladi in podjetni pri OOZ Nova Gorica Nejc Troha** ter člani ustanovnega odbora **Timon Devetak, Miha Brezavšček in Hana Batič**.



Nekateri izmed goriških udeležencev z direktorjem OZS Danijelom Lampergerjem

Udeležba na vseslovenskem srečanju predstavlja tudi pomemben korak pri nadaljnjem razvoju kluba, ki spodbuja povezovanje mladih podjetnikov, izmenjavo znanja in nove priložnosti za sodelovanje. Poleg podjetniških zgodb je srečanje ponudilo prostor za neformalno druženje, navezovanje novih poznanstev in izmenjavo izkušenj med mladimi iz različnih slovenskih regij. Prav takšna srečanja prispevajo k oblikovanju širše podjetniške skupnosti, v kateri se lahko iz posameznih poznanstev razvijejo dolgoročna sodelovanja, nove poslovne ideje in skupni projekti.

Kaj e-računi prinašajo podjetnikom?

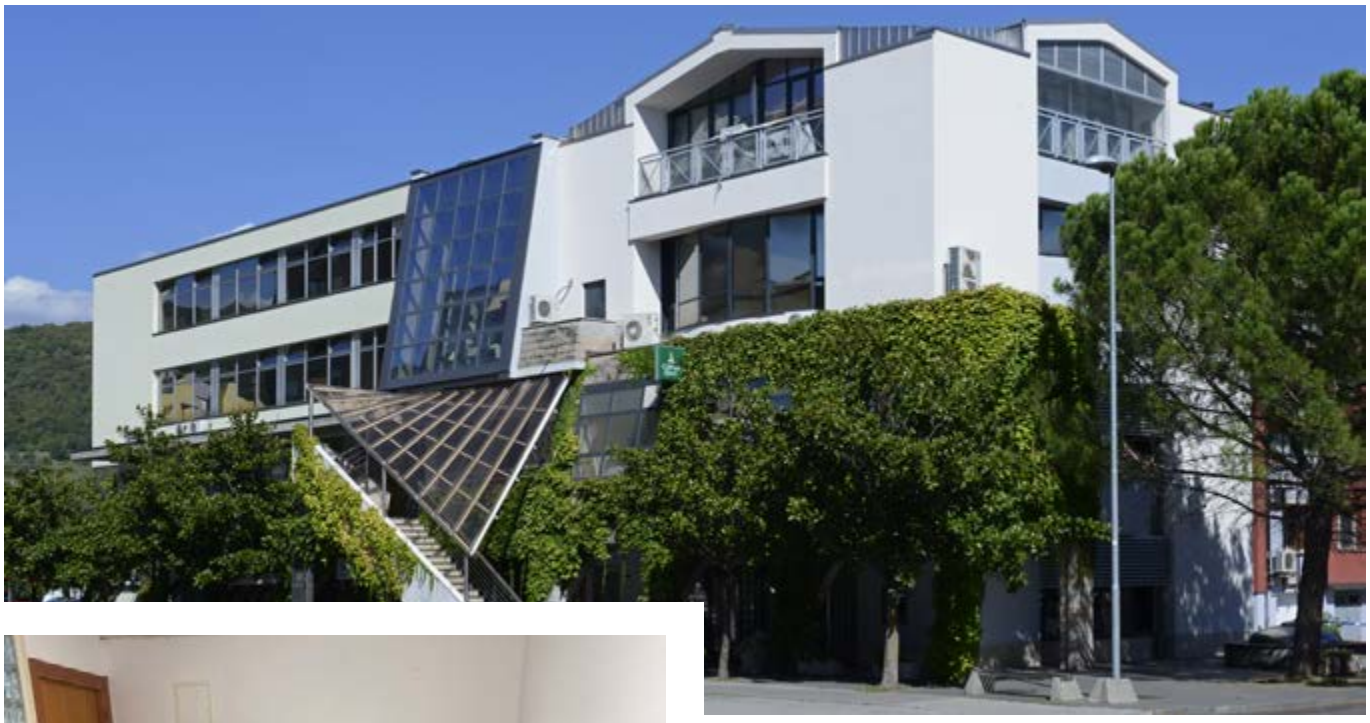
Na OOZ Nova Gorica je 22. septembra v okviru programa SPOT v sodelovanju s podjetjem Seyfor potekal strokovni seminar o spremembah, ki jih prinaša nova zakonodaja o elektronskih računih. Predavala je **mag. Jana Trbižan**, vodja produktne skupine Minimax pri podjetju Seyfor, ki je predstavila novosti pri izdajanju in prejemanju računov ter praktične vidike prilagajanja poslovanja.

Od **1. januarja 2028** bo v Sloveniji obvezna izmenjava e-računov med poslovnimi subjekti. Obveznost bo veljala tudi za samostojne podjetnike in druga podjetja, ki račune izdajajo poslovnim partnerjem v Sloveniji. Pomembna je razlika med običajnim računom PDF, poslanim po elektronski pošti, in pravim e-računom, katerega podatke lahko računalniški program samodejno prebere in obdela.



Seminar je bil namenjen vprašanjem, kako bodo podjetniki po novem pošiljali in prejemali račune, katere prilagoditve bodo potrebne pri uporabi poslovnih programov ter kako bo potekalo sodelovanje z računovodskimi servisi. Posebna pozornost je bila namenjena tudi pravočasni pripravi na spremembe, od pregleda obstoječih postopkov in izbire ustrezne programske rešitve do uskladitve načina izmenjave in arhiviranja dokumentov z računovodstvom. Elektronska izmenjava računov omogoča manj ročnega prepisovanja podatkov, hitrejšo obdelavo in boljši pregled nad dokumentacijo. Čeprav bo nova ureditev obvezna šele leta 2028, lahko podjetja z zgodnejšo pripravo zmanjšajo tveganje zapletov ob prehodu na nov način poslovanja.

Oddajamo poslovne prostore v Obrtnem domu Nova Gorica





Prostor v 1. nadstropju Obrtnega doma.

Iščete primeren prostor za opravljanje svoje dejavnosti, poslovne sestanke ali svetovanja? Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica ponuja možnost kratkoročnega in dolgoročnega najema pisarniških prostorov v Obrtnem domu.
V 1. nadstropju Obrtnega doma Nova Gorica je na voljo urejen pisarniški prostor, primeren za podjetnike, samostojne strokovnjake, svetovalce in vse, ki za svoje delo potrebujejo prijetno in profesionalno poslovno okolje.
Posebna prednost je možnost dnevnega najema, ki predstavlja praktično in prilagodljivo rešitev za vse, ki pisarne ne potrebujejo vsakodnevno. Prostor je primeren za svetovalne storitve, individualne razgovore s strankami, poslovne sestanke, predstavitve in druge poslovne dejavnosti.

Na voljo je tudi dodatna pisarna, namenjena dolgoročnemu najemu. Ta je odlična priložnost za podjetnike, samostojne podjetnike in druge strokovnjake, ki iščejo stalni poslovni prostor za opravljanje svoje dejavnosti.
S prilagodljivimi možnostmi najema želimo na OOZ Nova Gorica ponuditi dodatno podporo podjetnikom in drugim strokovnjakom ter prispevati k ustvarjanju spodbudnega poslovnega okolja.
Ne glede na to, ali potrebujete pisarno le občasno ali iščete prostor za dolgoročno poslovanje, vas vabimo, da preverite našo ponudbo.
Za več informacij o razpoložljivosti, pogojih najema in možnosti ogleda prostorov se obrnite na OOZ Nova Gorica.

Kontakt:
E-pošta: info@ooz-novagorica.si
Telefon: 05 330 66 00



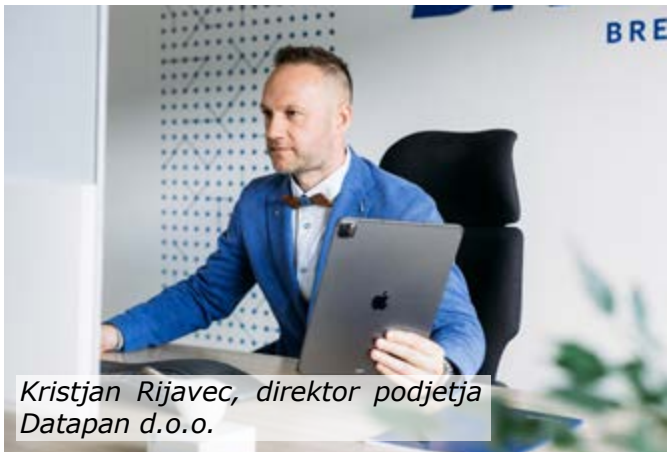
Pisarna za dolgoročni najem.

IZ SOLKANA MED SVETOVNE VELIKANE:

O podjetništvu, ki stavi na znanje in zaupanje v ljudi

Avtor: Jasna Lazar, Foto: arhiv Datapan d.o.o.

Iz Solkana na največje svetovne križarke – to je pot podjetja DATAPAN, ki dokazuje, da za velike zgodbe ni treba prihajati iz velikih krajev. A še zanimivejši od mednarodnega uspeha je pogled na svet človeka, ki stoji za njim. Kristjan Rijavec je podjetnik, ki zna zavrniti milijonski posel, odkrito spregovoriti o svojih napakah in v ljudeh prepoznati potencial, ki ga drugi morda spregledajo. S svojo odprtostjo in pozitivno naravnanostjo nas spomni, da se velike zgodbe ne gradijo le z znanjem in dobrimi odločitvami, temveč predvsem z zaupanjem v ljudi. Z njim smo se pogovarjali o poti med svetovne velikane, o odločitvah, ki zahtevajo preudarnost, in o vrednotah, ki pomembno vplivajo na njegov pogled na podjetništvo.



Kristjan Rijavec, direktor podjetja Datapan d.o.o.

DATAPAN je eno tistih podjetij, ki so v svetu precej bolj poznana kot doma. Vaše rešitve uporabljajo na nekaterih največjih križarkah, na Goriškem pa marsikdo sploh ne ve, kaj počnete. Se vam zdi ta kontrast zanimiv ali vas tudi nekoliko zmoti?
Kristjan Rijavec: Dolga leta o tem sploh nismo razmišljali. Bili smo osredotočeni na projekte in naša logika je bila preprosta: naredi dobro delo in to ti bo prineslo naslednji posel. Tako smo rasli, predvsem s priporočili zadovoljnih naročnikov. Dela smo imeli dovolj, z marketingom pa se praktično nismo ukvarjali. Danes ugotavljamo, da prepoznavnosti ne potrebuješ samo zaradi kupcev, ampak tudi zaradi ljudi. Če te potencialni sodelavci ne poznajo, niti ne vedo, kakšne priložnosti imajo pri tebi. In vsak si želi biti ponosen na podjetje, v katerem dela.

Čeprav vas danes povezujemo z velikimi ladjami, se vaša zgodba sploh ni začela na morju. Kako je podjetje iz razvoja programske opreme za gozdarstvo pristalo v ladijski industriji?
Kristjan Rijavec: Podjetje smo ustanovili leta 2004 in sprva razvijali programsko opremo za gozdarstvo. Potem se je leta 2006 odprla priložnost za sodelovanje pri avtomatizaciji trajekta. Projekt smo dobro izpeljali in naročnik nas je povabil k sodelovanju pri naslednjih projektih. Tako se je začelo. Na začetku sva bila dva. Postopoma so se nam pridruževali sodelavci, ki smo jih poznali iz prejšnjih projektov. Pomemben korak smo naredili v letih 2017 in 2018, ko smo se povezali s partnerji, ki so imeli velik tržni potencial, niso pa imeli ustrezne ekipe za avtomatizacijo. Mi smo to znanje imeli. Danes nas je skupaj z ekipo v Bolgariji več kot 40, od tega več kot 30 v Sloveniji.

Ko človek pomisli na križarko, si predstavlja kabine, restavracije, bazene in razkošje. Kaj pa se skriva za vsem tem in kakšno vlogo ima pri tem DATAPAN?
Kristjan Rijavec: Naš svet zajema tisto, česar potnik večinoma ne vidi. Ukvarjamo se z avtomatizacijo in optimizacijo sistemov prezračevanja, klimatizacije in ogrevanja. Danes je velik del našega dela povezan z energetsko učinkovitostjo obstoječih ladij. Velike križarke porabijo ogromno energije. Z izboljšanjem delovanja njihovih sistemov lahko že z majhnimi spremembami dosežemo velike prihranke. Seveda pa potnik zaradi tega ne sme izgubiti udobja. Prav v tem je izziv.

Zakaj vas danes bolj zanimajo posodobitve obstoječih ladij kot sodelovanje pri gradnji novih?
Kristjan Rijavec: Pri novogradnjah je pritisk na ceno izjemen. Ladjedelnica želi sisteme dobiti čim ceneje, tveganja so velika, dodana vrednost pa pogosto premajhna. Pri obstoječih ladjah sodelujemo neposredno z lastniki, ki jih zanima predvsem rezultat. Koliko energije bomo prihranili? Kako hitro se bo naložba povrnila? Tam lahko naše znanje ustvari bistveno večjo vrednost.

Takšne odločitve zahtevajo precej podjetniškega občutka. Vi ste se velikim poslom včasih tudi zavestno odpovedali. Vam je bilo kdaj žal?
Kristjan Rijavec: Imeli smo priložnosti za projekte, vredne deset milijonov evrov, pa sem jih zavrnil. Takšna številka je mamljiva, toda vpraša-



ti se moraš, ali imaš ljudi, znanje in organizacijo, da boš projekt izpeljal. Večkrat smo se že opekli, ker smo sprejeli napačen posel. Tudi mi delamo napake. Ni bistveno samo, koliko je projekt vreden na papirju, ampak kaj ti dejansko prinese in koliko tveganja prevzameš. Lahko bi rasli hitreje, a kdo ve, kje bi bili danes. Morda precej večji, morda pa nas sploh ne bi bilo več.

Ena od pomembnih lekcij je bila očitno tudi ta, da se ni dobro preveč zanašati na peščico naročnikov. Kaj se je zgodilo?
Kristjan Rijavec: Dolgo smo praktično vse zmogljivosti namenjali dvema velikima naročnikoma. Dela je bilo toliko, da niti vseh njunih projektov nismo mogli sprejeti. Potem pa se je eden od njiju znašel v težavah. Takrat sem se zavedel, kako nevarno je, če si odvisen od dveh kupcev. Začeli smo širiti krog naročnikov in razvijati lastne produkte.

Pri razvoju pa očitno ni dovolj, da imaš dobro idejo. Omenili ste rešitev, s katero ste bili celo pred svojim časom.
Kristjan Rijavec: Pred približno dvanajstimi leti smo predstavili rešitev za avtomatizacijo ladijskih kabin. Tehnološko je omogočala marsikaj od tega, kar naročniki zahtevajo danes. Takrat pa so nam rekli, da je ne potrebujejo, da je preveč zapletena. In kaj narediš? Stopiš korak nazaj. Lahko imaš odlično rešitev, vendar če je trg noče, je ne boš prodal.

Danes pa želijo prav to?
Kristjan Rijavec: Prav to je zanimivo. Danes pri naročnikih zaznavamo zahteve po funkcionalnostih, ki smo jih predstavljali že takrat. Zato pravim, da ni dovolj, da si pred konkurenco, če trg na rešitev še ni pripravljen. Če si preveč pred trgom, je to namreč prav tako lahko velik problem. Danes zato nove rešitve razvijamo v sodelovanju z naročniki. Ti najbolje poznajo svoje potrebe, mi pa jih skušamo dopolniti z izboljšavami, na katere morda sami še niso pomislili.

Ena od teh rešitev zna zaznati človeka v kabini tudi med spanjem. Kako ste sploh prišli do tega?
Kristjan Rijavec: Običajni senzorji včasih niso zaznali potnika, ki je mirno spal. Sistem je lahko sklepal, da je kabina prazna, in denimo ugasnil luč. Naša rešitev zaznava tudi zelo majhne premike, povezane z dihanjem. Tako lahko sistemi natančneje zaznajo prisotnost osebe v prostoru in svoje delovanje prilagodijo dejanskemu stanju.

Med epidemijo, ko je bila ladijska industrija praktično ustavljena, ste se odločili, da boste prav razvoj še okrepili. To verjetno ni bila lahka odločitev.
Kristjan Rijavec: Ni bila. Projekti so se praktično čez noč ustavili. Na srečo smo imeli finančne rezerve, zato nismo odpustili niti enega zaposlenega, čeprav smo za plače porabili velik del prihrankov. Potem pa smo se vprašali, ali bomo samo čakali na ponovni zagon trga ali bomo ta čas izkoristili. Odločili smo se za razvoj novih rešitev za avtomatizacijo kabin in optimizacijo prezračevanja. To obdobje je pomembno prispevalo tudi k razvoju našega sistema UNIMAR. Pozneje se je pokazalo, da je bila odločitev pravilna. Ohranili smo ljudi in razvijali znanje, ki nam zdaj odpira nove priložnosti.

Ko govoriva o novih tehnologijah, se umetni inteligenci skoraj ne moreva izogniti. Kakšno vlogo ima ta v vaši dejavnosti?
Kristjan Rijavec: Umetna inteligenca sama po sebi ni nič novega. S temi koncepti smo se ukvarjali že pred 20 leti. Danes imamo predvsem

bistveno zmogljivejše računalnike in veliko več podatkov. Naša prednost je, da že vrsto let zbiramo podatke o delovanju ladijskih sistemov. Na njihovi podlagi razvijamo algoritme, ki bodo lahko predvidevali razmere in samodejno prilagajali delovanje naprav. Če sistem ve, v kakšnih razmerah ladja pluje in kako so se naprave v podobnih okoliščinah obnašale v preteklosti, lahko poišče učinkovitejše nastavitve. Cilj je dodatno zmanjšati porabo energije.

Tehnologija torej napreduje hitro. Ji ladijska industrija sploh uspe slediti?
Kristjan Rijavec: Ladijska industrija je precej konservativna. Tehnologija, ki je na kopnem že dolgo uveljavljena, lahko potrebuje še deset let, preden jo začnejo uporabljati na ladjah. Razlogi so razumljivi. Sistemi morajo biti zanesljivi, izpolnjevati morajo stroge zahteve, vedno pomembnejša je tudi kibernetska varnost. Zato ni dovolj, da je rešitev zanimiva. Delovati mora v zelo zahtevnem okolju.

DATAPAN posluje z velikimi mednarodnimi naročniki. Se vam je kdaj zgodilo, da bi vas zaradi majhnosti Slovenije kdo podcenjeval?
Kristjan Rijavec: Izkušnje se razlikujejo glede na okolje in sogovornike. Z Američani izjemno rad sodelujem. So odprti, podjetniško naravnani in vajeni multikulturnega okolja. Bolj kot to, od kod prihajaš, jih zanima, kaj znaš in kako razmišljaš. Všeč mi je tudi, da se ne bojijo napak. Če kaj ne uspe, gredo naprej. Tudi s Kitajci imam odlične izkušnje, čeprav je njihov pristop drugačen. Zelo dobro poznajo zgodovino in vedo, da je bila Slovenija del Jugoslavije, ki je imela s Kitajsko prijateljske odnose. To jim veliko pomeni. Ob obiskih Kitajske močno občutim njihovo spoštovanje in gostoljubnost. Seveda pa moraš pokazati tudi znanje. Na koncu so pomembni odnosi, zaupanje in to, kaj znaš narediti.

Na Kitajskem ste že prisotni, zdaj pa želite tam ustanoviti tudi podjetje. Zakaj?
Kristjan Rijavec: Kitajska se izjemno hitro razvija in postaja vse pomembnejši igralec v ladjedelništvu. Doslej smo tam delali predvsem za obstoječe naročnike, zdaj pa želimo svojo prisotnost še okrepiti. Skupaj s kitajskimi partnerji nameravamo ustanoviti podjetje in razširiti ponudbo.



Želimo si zagotoviti dober položaj na trgu, ki bo v prihodnjih letih ponujal ogromno priložnosti. Tega razvoja ne želimo zamuditi.

Priložnosti je torej veliko. Toda kako so se z rastjo podjetja spreminjali tudi vaši največji izzivi?
Kristjan Rijavec: Na začetku smo včasih vedeli, kaj bomo delali, le mesec ali dva vnaprej. Danes imamo projekte načrtovane za leto, včasih tudi dve leti vnaprej. Ko se pogovarjam s podjetniki, ki ne vedo, kaj jih čaka prihodnji mesec, se spomnim, kako zahtevno je bilo to obdobje. Danes imamo skoraj obraten problem. Dela je dovolj, vprašanje je, koliko ga lahko prevzamemo. In tukaj pridemo do kadrov. Znanja imamo dovolj, primanjkuje pa nam ljudi z ustreznimi izkušnjami. Naše področje je tako specializirano, da človeka ne moreš preprosto zaposliti in pričakovati, da bo naslednji dan samostojno vodil projekt na veliki križarki.

Kako potem prepoznate človeka, ki bi se dobro znašel v vaši ekipi? Je življenjepis dovolj?
Kristjan Rijavec: Nikakor ne. Včasih ima kdo na papirju precej skromen življenjepis, v pogovoru pa ugotoviš, da ima ogromno znanja in potenciala. Samo predstaviti se ne zna najbolje. Če bi ga ocenjeval izključno po življenjepisu, bi ga lahko hitro spregledal. Zanima me, kako človek razmišlja, kaj ga motivira, ali se želi učiti in ali se bo ujel z ekipo. Pri nas je to zelo pomembno.

Kaj pa mladi brez izkušenj? Jih je pri tako zahtevnem delu sploh mogoče vključiti?
Kristjan Rijavec: Seveda. Nekje moraš začeti. Vedno se mi je zdelo nekoliko nesmiselno, da podjetja iščejo samo ljudi z izkušnjami, mladim pa nihče ne da priložnosti, da bi te izkušnje pridobili. Kako naj jih potem sploh pridobijo? Zato sodelujemo tudi s šolami in spremljamo mlade. Če v človeku prepoznaš potencial, mu moraš dati možnost, da ga razvije.

Z rastjo ekipe pa se je verjetno moral spremeniti tudi vaš način vodenja. Kaj je bilo za vas najtežje?
Kristjan Rijavec: Na začetku delaš praktično vse sam. Razvijaš, organiziraš, rešuješ težave. Potem podjetje raste, ti pa še vedno poskušaš vse delati tako kot prej. In v nekem trenutku ugotoviš, da ne gre več. Naučiti se moraš predajati naloge in zaupati ljudem. To za podjetnika ni vedno lahko, ker si navajen imeti stvari pod nadzorom. Toda brez tega podjetje ne more rasti. Zanimivo je tudi, da z rastjo na nekaterih področjih izgubljaš znanje. Kar si nekoč obvladal sam, danes bolje obvladajo tvoji sodelavci. To moraš znati sprejeti.

Ob zahtevnih projektih pa očitno poskrbite tudi za sprostitev. Zakaj vam je pomembno,



da se zaposleni dobro počutijo?
Kristjan Rijavec: Ker v službi preživimo ogromno časa. Če se človek tam ne počuti dobro, težko pričakuješ, da bo dal od sebe najboljše. Imamo masaže, tekaško stezo, organiziramo druženja. Seveda s tem ne odpraviš zahtevnosti projektov in rokov, lahko pa ustvariš prijetnejše okolje.

Ob vsem, kar ste povedali, se zdi, da ste bili pri poslovnih odločitvah precej previdni, pri ljudeh pa pripravljeni veliko zaupati. Vas je to kdaj drago stalo?
Kristjan Rijavec: Seveda. Večkrat sem zaupal ljudem, ki jim ne bi smel. Če sam nimaš slabih namenov, pogosto sklepaš, da jih tudi drugi nimajo. In tu se lahko opečeš. Toda ne moreš skozi življenje tako, da nikomur ne zaupaš. Nekaj naivnosti moraš ohraniti, sicer je težko sodelovati in graditi posel. Pomembno je, da se iz slabih izkušenj kaj naučiš.

Letos ste bili nominirani tudi za primorsko-notranjsko gazelo. Kako človek, ki je do sebe tako kritičen, sprejme takšno priznanje?
Kristjan Rijavec: Kar malo težko. Ko so me poklicali, sem bil presenečen. Na našem območju je veliko odličnih podjetij. Podjetniki smo pogosto sami sebi najstrožji kritiki. Vedno vidimo, kaj bi lahko naredili bolje, redko pa se ustavimo in si priznamo, da smo nekaj vendarle naredili prav. Takšna nominacija te malo spomni na to. Predvsem pa mi je pomembno, da pri izboru za gazelo ne upoštevajo le trenutnih rezultatov, ampak tudi potencial. In mislim, da ga imamo še veliko.

Če bi se danes lahko vrnili na začetek in srečali mladega Kristjana Rijavca, kaj bi mu svetovali?
Kristjan Rijavec: Svetoval bi mu, naj si poišče dobrega partnerja. Nekoga, ki ima trg, kapital ali poslovne povezave in s katerim lahko skupaj razvijeta idejo. Jaz sem šel v podjetništvo praktično iz nič. Veliko stvari sem moral ugotoviti sam, marsikaj sem se naučil na lastnih napakah. Danes vem, da je na trgu ogromno kapitala, ki išče dobre ideje. Verjetno bi bil danes precej manj konservativen in bi si upal več. Ampak tako je. Ko začneš, nimaš izkušenj, ki jih imaš danes. Prav te pa največ štejejo.

DATAPAN večino poslov ustvari v tujini, vi pa poudarjate pomen povezovanja z domačim okoljem. Zakaj je to za vas pomembno?
Kristjan Rijavec: Ker je pomembno, da se razvija tudi okolje, v katerem živimo in delamo. Da imajo ljudje tukaj možnosti za dobro zaposlitev in strokovni razvoj. Pomembno je tudi povezovanje med podjetniki. Če je nekdo že naletel na določeno težavo in jo rešil, lahko s svojo izkušnjo pomaga drugemu.

Zgodba solkanskega DATAPANA kaže, kako daleč lahko seže znanje, ki raste v domačem okolju. A ob mednarodnih projektih in premišljenih poslovnih odločitvah je morda najbolj spodbuden prav odnos Kristjana Rijavca do ljudi – njegova pripravljenost zaupati, ponuditi priložnost in svoje izkušnje deliti z drugimi. V času, ko uspeh podjetij pogosto merimo predvsem s številkami, je takšen pogled na podjetništvo dragocen, za Goriško pa tudi velik razlog za ponos.

POGOVOR S PREDSEDNIKOM ODBORA MLADI IN PODJETNI

Nejc Troha: »Včasih je dovolj, da spoznaš prave ljudi.«

Avtor: Jasna Lazar, Foto: Arhiv Nejca Trohe

Podjetniška pot se lahko začne povsem nepričakovano. Za Nejca Troho se je pred desetimi leti začela med kopanjem jarkov v ledenem dežju, ko ga je prijateljev telefonski klic spodbudil k odločitvi, ki mu je spremenila življenje. Danes vodi ekipo dvajsetih sodelavcev v zavarovalništvu, ob tem pa ostaja človek, ki ga ženejo novi izzivi, od podjetniških zamisli do prav posebne strasti do vzreje krapov. A za njegovimi poslovnimi uspehi se skriva še ena zgodba – želja, da bi mladim podjetnikom ponudil podporo, ki jo je sam na začetku svoje poti pogrešal. Prav iz te zamisli je pod okriljem OOZ Nova Gorica zaživel Klub Mladi in podjetni, katerega glavni pobudnik je prav on.

Nejc, v zavarovalništvu deluješ že deset let, danes pa vodiš ekipo dvajsetih sodelavcev. Kako si sploh pristal v tej panogi?
Nejc Troha: Definitivno ni bila premišljena odločitev, ampak pot v neznano. Pri 23 letih me je v zavarovalništvo povabil prijatelj iz Murske Sobote, ki je bil celo mlajši od mene. Še danes se spomnim tistega aprilskega dne, ko sem na terenu kopal jarke, po meni pa je padal ledeni dež. Ko me je poklical, sem se vprašal: »Ali sem bil res poslan na ta svet zato, da kopljem jarke v ledenem dežju, ali pa lahko od življenja pričakujem in ustvarim kaj več?« Želel sem si napredovati, se razvijati in ustvariti nekaj svojega, zato sem priložnost zagrabil. Če danes pogledam nazaj, je bila odločitev morda naključna, vendar pa vse, kar je sledilo, ni bilo.
Za tem so bili delo, vztrajnost in številni izzivi. Življenje ti včasih ponudi priložnost, ko jo najmanj pričakuješ. Od tebe pa je odvisno, ali si upaš narediti korak v neznano.

Od takrat si prehodil dolgo pot. Danes vodiš dvajset ljudi. Kaj te je pri vodenju ekipe najbolj presenetilo?
Nejc Troha: Predvsem to, da ljudje včasih ne cenijo tvoje pomoči, časa in znanja. Zato se moraš sam zavedati, koliko si vreden in koliko lahko nekomu daš. Moje delo je v resnici najmanj prodaja.



Klub Mladi in podjetni na srečanju OZS mladi v Ljubljani


Nejc Troha

Večino časa sem terapevt, psiholog, svetovalec in včasih skoraj že zakonski svetovalec. (smeh)
Kot vodja sem se moral naučiti potrpežljivosti, poslušanja in tega, da ni vedno pametno povedati vsega, kar si misliš, tudi če imaš prav.

Torej vodenje ni toliko vprašanje avtoritete kot razumevanja ljudi?
Nejc Troha: Točno tako. Spoznal sem, da naloga vodje ni, da ima vedno zadnjo besedo, ampak da zna iz ljudi izvleči najboljše. Vsakega človeka motivira nekaj drugega in univerzalnega recepta za delo z ljudmi preprosto ni. Naučil sem se tudi, da dejanja pogosto povedo veliko več kot besede in obljube.

Zavarovalništvo temelji na zaupanju. Kako se je v teh desetih letih spremenil tvoj pristop do strank?
Nejc Troha: Pred desetimi leti je bilo težko. Zelo težko. Gnali sta me vizija in želja, da nekoč ne bom več sam, ampak bom okoli sebe zgradil ekipo ljudi, ki bo delila iste vrednote. Danes je bistveno lažje, saj smo ustvarili okolje, v katerem lahko stranki ponudimo celovito podporo. Sodelujemo z odvetniki, zdravniki, fizioterapevti in kineziologi, zato naše delo daleč presega samo sklepanje zavarovanj. Ko se človeku kaj zgodi, mu pomagamo tudi pri uveljavljanju odškodnine. Naša največja prednost je, da sodelujemo z vsemi zavarovalnicami. Tako nismo vezani na eno samo, ampak lahko



Nejc z ekipo

za stranko poiščemo tisto, kar je zanjo najboljše. Danes ne kličem več neznancev, saj večino strank dobimo na podlagi priporočil. To razumem kot največje priznanje našemu delu. Zame zavarovanje ni enkratna prodaja, ampak dolgoročna odgovornost. Stranki želim stati ob strani tudi takrat, ko zavarovanje zares potrebuje.

Ob takšni predanosti strankam si predstavljam, da tvoj telefon nima ravno določenega delovnega časa. Znaš sploh ločiti službo od prostega časa?
Nejc Troha: Morda bo zvenelo klišejsko, ampak sam nimam občutka, da delam. Moj posel je zame včasih tudi prosti čas. Ne glede na to, ali pijem kavo s stranko ali prijateljem, me oboje navdaja z enakim navdušenjem. Zato si ne pišem urnikov in težko povem, koliko ur dejansko delam. Ne moti me, če mi telefon zazvoni v nedeljo ob devetih zvečer. Če me stranka potrebuje, sem vesel, da me je poklicala. Morda potrebujem samo dve minuti, da ji pravilno svetujem in preprečim, da bi se njena situacija bistveno poslabšala. Če lahko z dvema minutama svojega časa nekomu prihranim mesece težav, potem to zame ni delo, ampak smisel tega, kar počnem.

Pa vendar mora obstajati nekaj, kar te povsem odklopi od zavarovalništva. Kaj te najbolj navdušuje zunaj poslovnega sveta?
Nejc Troha: Definitivno ribolov! Zanimivo je, da me je prav ta hobi pripeljal tudi v zavarovalništvo, saj sem svojega mentorja, ki me je povabil v posel, spoznal prek ribolova. Zadnje čase večino prostega časa namenjam gradnji ribnika. Moja šibka točka so krapi. Za nekatere je to zgolj riba, zame pa skoraj sveta riba. (smeh) Doma se mi že kar smejijo, kako nor sem na to področje. Veliko časa namreč ne preživim samo ob ribniku, ampak tudi ob strokovni literaturi in študiju genetike, prehrane in vzreje krapov.

Krapi in genetika? To pa zveni precej bolj ambiciozno od običajnega ribolova!
Nejc Troha: Res je. Moj cilj je iz majhnega jajčeca v čim krajšem času vzgojiti 25-kilogramskega krapa, in to kar doma, na svojem atriju. Zaradi zahtevnosti vzreje in visokih stroškov je tako veliko ribo v Sloveniji izjemno težko dobiti, zato sem se odločil, da poskusim sam. Selekcioniram genetsko najboljše ribe in jih načrtno vzgajam naprej. Vse večja strast pa postajajo tudi nepremičnine. Predvsem me zanimajo tiste, mimo katerih večina ljudi gre, ker v njih ne vidi priložnosti. Sam pa se sprašujem, kaj bi lahko iz njih nastalo z dovolj vizije, časa in potrpežljivosti. Verjamem, da se največje priložnosti pogosto skrivajo tam, kjer drugi vidijo le problem. To je verjetno skupna točka obeh mojih strasti: ne zanima me samo to, kakšno je nekaj danes, ampak predvsem to, kaj lahko iz tega ustvarim jutri. In kdo ve, morda se iz katerega nekoč razvije tudi poslovna ideja. (smeh)

Očitno podjetniška žilica ne počiva niti v prostem času. Če bi danes sedel na kavi z dvajsetletnim Nejcem, kaj bi mu svetoval?
Nejc Troha: Rekel bi mu: začni takoj in ne čakaj na popoln trenutek, ker ta ne obstaja. Ne boj se pristopiti do uspešnih podjetnikov, jih prositi za mnenje in jih vprašati, katere napake so naredili. Iz tujih izkušenj se lahko ogromno naučiš. In kupi nepremičnino takoj, ko ti finance to dopuščajo. Ne čakaj na idealno ceno, ker bo tisto, kar se ti danes zdi drago, čez pet let morda poceni. Predvsem pa se nauči, da ne bodo vsi cenili tvoje pomoči. Ne pomagaj ljudem s pričakovanjem, da ti bodo pomoč nekoč vrnili. In še ne-


Nejčev hobi je tudi vzreja krapov

kaj: ne posojaj denarja, če nisi pripravljen sprejeti možnosti, da ga ne boš nikoli dobil nazaj. Oziroma posodi toliko, kolikor bi lahko podaril, ker je v večini primerov posojen denar podarjen denar.

Bi mu kakšno napako vendarle pustil narediti?
Nejc Troha: Seveda. Drugim lahko prihraniš veliko časa, ne moreš pa namesto njih pridobiti izkušenj. Nekatere lekcije razumeš šele takrat, ko jih plačaš sam.

Prav o izkušnjah in pomoči drugim veliko govoriš. Je bila to tudi glavna motivacija za ustanovitev Kluba Mladi in podjetni pri OOZ Nova Gorica?
Nejc Troha: Ideja se je v resnici rodila že pred desetimi leti, ko sem se podal na svojo samostojno pot. Takrat mi je bilo zelo težko, saj okoli sebe nisem imel vrstnikov, ki bi razmišljali podobno ali se soočali z enakimi podjetniškimi izzivi. Prav to je bilo razlog za marsikatero neprespano noč. Že takrat sem si obljubil, da bom, ko bom pridobil dovolj znanja in izkušenj, pomagal mladim na njihovi poti, jim prihranil kakšno napako in jih spodbudil, da si upajo narediti korak v podjetništvo. Manjkalo je predvsem okolje, v katerem bi se lahko odkrito pogovarjali, povezovali in si pomagali brez zadržkov. Klub Mladi in podjetni je zato zame uresničitev obljube, ki sem si jo dal pred desetimi leti.

Danes se veliko govori o mreženju, vendar srečanja in izmenjava vizitk še ne pomenijo pravega povezovanja. Kaj želite v klubu početi drugače?
Nejc Troha: Mislim, da nekaj dogodkov na leto ne bo spremenilo ničesar in nas ne bo razlikovalo od množice. Najprej smo morali zbrati ljudi, ki razmišljajo podobno in ki pri pomoči drug drugemu ne iščejo takoj finančne koristi. Vesel sem, da me obkrožajo takšni ljudje. Smo na začetku, ampak ledina je zorana. Zato se dobivamo enkrat tedensko na odbojki, enkrat mesečno pa bomo predstavljali svoja podjetja. Vsak član bo ostale povabil v svoje podjetje, predstavil svoje delo in pokazal, kakšno dodano vrednost prinaša ter kako smo si lahko medsebojno koristni. Naš cilj ni, da si izmenjamo vizitke, ampak da si začnemo odpirati vrata ter iz poznanstev graditi zaupanje, sodelovanje in konkretne poslovne priložnosti.

V klubu želite povezovati mlade podjetnike, začetnike in prevzemnike družinskih podjetij. Njihove poti so lahko zelo različne. Kaj jih po tvojem mnenju povezuje?
Nejc Troha: Ne glede na to, ali podjetje šele začenjaš, prevzemaš družinsko podjetje ali ga že vodiš, se prej ali slej srečaš s podobnimi izzivi kot drugi: kako rasti, sprejemati prave odločitve in premagovati ovire. Prav to je naša skupna točka.

Kaj pa starejše generacije podjetnikov? Kako pomembno se ti zdi povezovanje z njimi?
Nejc Troha: Izjemno pomembno. Njihove izkušnje nam lahko prihranijo marsikatero napako, mi pa jim lahko prinesemo sveže ideje in drugačen pogled. Ko združimo izkušnje starejših in zagnanost mladih, lahko ustvarimo bistveno več, kot bi vsak zase. Oziroma tako, kot pravi pregovor: »Če bi mladost znala in starost zmogla, ne bi bila nobena stvar nemogoča.«

Za konec poglejva pet let naprej. Kaj bi se moralo zgoditi, da bi lahko rekel, da je Klub Mladi in podjetni resnično uspel?
Nejc Troha: Želim si, da klub čez pet let ne bi obstajal zato, ker si to želim jaz, ampak zato, ker ga mladi podjetniki potrebujejo in si želijo biti del njega. Da bi postal okolje, kamor ljudje prihajajo prostovoljno, ker v njem vidijo vrednost, podporo in priložnosti za rast.

In kaj bi sporočil mladim, ki še razmišljajo, ali bi se vam pridružili?
Nejc Troha: Ne čakajte, da boste vse znali in imeli odgovore na vsa vprašanja. Pridite, spoznajte ljudi, delite izkušnje in pomagajte drug drugemu. Morda boste spoznali nekoga, ki vam bo prinesel novo stranko, vam pomagal rešiti težavo ali pa bo nekoč postal vaš poslovni partner. Z dobro ekipo lahko tudi izgubiš, sam pa zagotovo ne moreš zmagati. V podjetništvu ni nujno, da uspeš sam. Včasih je dovolj, da spoznaš prave ljudi. In prav to priložnost želimo ponuditi vsem, ki so pripravljeni narediti korak naprej.

Od naključnega telefonskega klica pred desetimi leti do podjetniške skupnosti, ki danes povezuje mlade na Goriškem, se skozi Nejčevo zgodbo vleče preprosto spoznanje: priložnosti se pogosto začnejo z ljudmi, ki jih srečamo na svoji poti. In če je njemu nekoč nekdo odprl vrata v podjetništvo, želi danes s Klubom Mladi in podjetni podobno priložnost ponuditi tudi drugim. Da bi mladi podjetniki na svoji poti imeli ob sebi ljudi, s katerimi lahko delijo izkušnje, premagujejo izzive in skupaj ustvarjajo nove priložnosti.

Frizerji na strokovnem seminarju povezali tehniko, ustvarjalnost in nove pristope



V soboto, 26. septembra 2026, je Sekcija frizerjev pri OOZ Nova Gorica organizirala strokovni seminar *FENOS ALEKSANDER & Fun(k)erji*, ki je v prostorih zbornice združil približno 30 udeležencev. Namen srečanja je bil nadgraditi znanje, predstaviti različne pristope k striženju in spodbuditi izmenjavo izkušenj med frizerji.

Seminar so vodili slovenski strokovnjaki, med njimi Friderik Kramberger in Tine Gros, ki sta predstavila svoj pogled na frizersko ustvarjanje. V ospredju so bile precizne tehnike striženja, razumevanje oblike, linije in volumna las ter povezovanje tehničnega znanja z estetskim občutkom. Posebna pozornost je bila namenjena tudi prilagajanju pričesk posamezni stranki in razvoju lastnega ustvarjalnega sloga.

Praktično zasnovan program je udeležencem ponudil priložnost za spoznavanje različnih tehnik in načinov razmišljanja, ki jih lahko prenesejo v vsakodnevno delo v salonu. Pomemben del srečanja je bila tudi izmenjava strokovnih pogledov, saj sodobno frizerstvo poleg tehnične usposobljenosti zahteva ustvarjalnost, spremljanje trendov in razumevanje želja strank.

Suzana Marušič, predsednica Sekcije frizerjev pri OOZ Nova Gorica, je bila z izvedbo in odzivom udeležencev zadovoljna. Izpostavila je predvsem sproščeno vzdušje, ustvarjalno energijo in veliko zanimanje za sodelovanje. Pozitivno jo je presenetil tudi odziv na poziv za frizerske modele, ki je med domačini naletel na precejšnje zanimanje. Posebnost dogodka je bila še likovna kulisa z avtorskimi slikami enega od predavateljev, ki je strokovnemu srečanju dodala osebno in umetniško noto.

Seminar je poleg strokovnega izpopolnjevanja omogočil tudi druženje in povezovanje frizerjev, ki se pri svojem delu srečujejo s podobnimi izzivi. Takšna srečanja so priložnost za izmenjavo znanja in spremljanje razvoja stroke, obenem pa prispevajo k večji dejavnosti in povezanosti članov sekcije.



Lokalne volitve 2026: Naši člani o prihodnosti lokalnega gospodarstva

Med člani naše zbornice so tudi posamezniki, ki so se odločili svoje podjetniške, poklicne in vodstvene izkušnje uporabiti tudi pri delovanju v lokalni skupnosti in kandidirati na prihajajočih lokalnih volitvah. V Podjetniških novicah jim zato namenjamo prostor za predstavitev njihovih pogledov na prihodnji razvoj lokalnega gospodarstva.
Zanimalo nas je predvsem, katere izzive prepoznavajo v poslovnem okolju, kakšne konkretne ukrepe predlagajo za izboljšanje pogojev za podjetništvo ter kako vidijo sodelovanje z obrtno-podjetniško zbornico pri oblikovanju razvojnih rešitev. Namen predstavitve je osvetlitev različnih pogledov in predlogov, pomembnih za prihodnost obrti, podjetništva in gospodarstva v regiji.

ERIK KOVIC, PODJETJE POLAVI D.O.O.


Foto: Jasmina Putnik

Odločitev za kandidaturo je bila težka, saj prehod iz podjetništva v vodenje občine predstavlja velik izziv. Kot podjetnik želim svojo energijo, zagnanost, inovativnost in vztrajnost prenesti na zaposlene v občini. Delovali bomo kot ekipa, usmerjena v doseganje zastavljenih ciljev in dobrobit občanov. Kot župan bom na skupno srečanje povabil podjetnice, podjetnike in kmete, da se spoznamo, povežemo in poiščemo možnosti sodelovanja. Ustanoviti želim sklad za novoustanovljene podjetnike, pri katerem bi sodelovali občina, podjetniki in obrtno-podjetniška zbornica. Želim si tudi čimprejšnje izgradnje poslovnih prostorov na za to namenjenih parcelah. Kot član obrtno-podjetniške zbornice poznam prednosti članstva. Z zbornico želim tesno sodelovati, predvsem s skupnimi srečanji ter izmenjavo idej in mnenj. Želim si tudi njene podpore pri uresničevanju svojih zamisli in vizije.
Županska kandidatura za občino Miren - Kostanjevica: Potrebna je debirokratizacija in hitrejše pridobivanje dovoljenj za gradnjo in tekoče poslovanje. Čeprav to ni neposredno odvisno od občine ali župana, si bom prizadeval za hitro in strokovno reševanje težav podjetnikov. Že od prvega dne želim med zaposlenimi spodbuditi energijo, voljo in vztrajnost pri reševanju aktualnih težav.

MARKO TRIBUŠON, PODJETJE TECNOMAR D.O.O.


Foto: Foto Lado

Podjetniške izkušnje in način delovanja v gospodarstvu so bili moje vodilo in motivacija za kandidaturo. Želim si, da bi podjetniško miselnost in način odločanja vsaj deloma prenesli tudi v občinske strukture – hitro, racionalno in učinkovito. Naloga občine je zagotavljati ustrezno infrastrukturo in podporno okolje za gospodarstvo: poslovne prostore, obrtne cone in prometne povezave. Pomembno je ustvarjati pogoje za ustanavljanje in razvoj mladih podjetij ter obrtnikov, tudi s finančnimi spodbudami prek razpisov. Vloga OOZ pri povezovanju lokalnega gospodarstva je bistvena. Izkušnje podjetnikov in obrtnikov s terena so neprecenljiva podlaga za načrtovanje razvoja občine. Zato mora biti zbornica z občino tesno povezana že pri pripravi ukrepov za razvoj gospodarstva.
Lista Za razvoj (za Mestno občino Nova Gorica): Prednostne pobude so vzpostavitev obrtnih in poslovno-ekonomskih con, odkup zemljišč in ureditev potrebne infrastrukture. Pomembni so tudi boljši pogoji za kmetovalce in vinarje, predvsem ureditev in razširitev namakalnega sistema Vogršček ter ureditev odjemnih mest za namakanje. Zavzemali se bomo tudi za izboljšanje pogojev za razvoj vseh panog turizma.

KARLO PERŠOLJA, PODJETJE ENER-PRO D.O.O.

Več kot 40 let izkušenj v gospodarstvu me je naučilo odgovornosti, učinkovitega upravljanja in usmerjenosti v rezultate. Te vrednote želim prenesti v vodenje Občine Brda, ki mora delovati pregledno, gospodarno in v korist ljudi. Zagotovil bom hitrejše občinske postopke ter pomoč pri iskanju poslovnih priložnosti in financiranju projektov s sredstvi evropskih razpisov. Za razvoj ce-

loletnega turizma želim z boljšim povezovanjem vinarjev, gostincev in drugih ponudnikov okrepiti skupno promocijo Brd. Zbornico vidim kot pomembnega partnerja, ki pozna potrebe lokalnega gospodarstva. Vzpostavil bom redna srečanja za prepoznavanje ovir, pripravo ukrepov in spremljanje rezultatov. Cilj je več sodelovanja, poslovnih priložnosti in delovnih mest.

Županska kandidatura za občino Brda: Vzpostavil bom odkrit in partnerski dialog z lokalnim gospodarstvom ter pripravil ukrepe z jasnimi roki in odgovornostmi. Brda naj povezujejo tradicionalne dejavnosti z novimi poslovnimi priložnostmi, a naj ne postanejo industrijska občina. Občina mora poenostaviti postopke, izboljšati dostopnost informacij in pomagati pri iskanju ustreznih razpisov.

Lista ZA Brda: Prednostno bomo zastopali pobude, ki izhajajo iz potreb gospodarstva in posebnosti Brd, ter ukrepe, ki bodo pomagali ljudem pri delu, podjetnikom pri poslovanju in mladim, da si prihodnost gradijo doma.



Po volitvah vodstva OZS kar dva predstavnika OOZ Nova Gorica v kolegiju predsednika



Od leve - Primož Černic, Blaž Cvar in Zoran Simčič

Primož Černic in Zoran Simčič bosta v mandatnem obdobju 2026–2030 sodelovala pri oblikovanju stališč in zastopanju interesov obrtnikov in podjetnikov na državni ravni.

Na junijski volilni skupščini Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (OZS) je bil za predsednika za mandatno obdobje 2026–2030 ponovno izvoljen **Blaž Cvar**, ki je tako prejel zaupanje za nadaljnje štiriletno vodenje največje reprezentativne organizacije obrtnikov in podjetnikov v Sloveniji.

Posebej velja izpostaviti sestavo kolegija predsednika OZS. Med petimi člani tega ožjega posvetovalnega telesa sta namreč kar dva predstavnika OOZ Nova Gorica: predsednik zbornice **Primož Černic** in član Upravnega odbora OZS **Zoran Simčič**.

Takšna zastopanost pomeni pomembno priložnost za prenos izkušenj in izzivov goriških obrtnikov in podjetnikov v delo zbornice na državni ravni. **Primož Černic in Zoran Simčič ob imenovanju izpostavljata predvsem odgovornost, zaupanje in pomen zastopanja interesov članov.**

Primož Černic, predsednik OOZ Nova Gorica

»Članstvo v kolegiju predsednika OZS mi pomeni čast, hkrati pa odgovornost in izkazano zaupanje v moje dosedanje delo. Kolegij svetuje predsedniku, obravnava gradiva za upravni odbor ter sodeluje pri oblikovanju predlogov in stališč za zastopanje interesov obrtnikov in podjetnikov. Da sva bila v petčlanski kolegij izbrana kar dva člana OOZ Nova Gorica, vidim kot posebno potrditev dobrega dela naše zbornice. Sam želim prispevati predvsem s svojimi izkušnjami iz vsakodnevnega poslovanja in opozarjati na težave naših članov. Pomembno mi je, da se pri oblikovanju rešitev na državni ravni sliši tudi glas goriškega gospodarstva.«

Zoran Simčič, član Upravnega odbora OZS

»Biti član kolegija OZS zame pomeni veliko zaupanje, predvsem pa izjemno odgovornost do vseh obrtnikov in podjetnikov, ki se vsak dan srečujejo z resnimi izzivi na trgu – od neživljenjske birokracije do nenehnih zakonodajnih in davčnih sprememb. Moja vloga mi omogoča, da te realne izkušnje in težave s terena prenesem neposredno v ožji krog odločanja zbornice. Kolegij predsednika je ključni operativni motor OZS, v katerem analiziramo vladne predloge zakonov, usklajujemo skupna stališča zbornice ter konkretne zahteve in izzive naših članov predstavljamo pristojnim ministrstvom. Tako lahko aktivno sooblikujem ukrepe zbornice in skrbim, da je glas obrti in podjetništva vedno slišan na najvišji ravni in s težo, ki si jo zasluži.«

Obema iskreno čestitamo ter jima želimo uspešno in konstruktivno delo v novem mandatnem obdobju. Verjamemo, da bosta s svojimi izkušnjami, znanjem in zavzetostjo pomembno sooblikovala nadaljnji razvoj obrti in podjetništva v Sloveniji.

IZLET ČLANOV OOZ NOVA GORICA

V HRVAŠKO ISTRO

OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA NOVA GORICA
Skupaj močnejši



Pridružite se nam na prijetnem celodnevnem izletu, kjer bomo odkrivali čare hrvaške Istre, uživali v dobri družbi in spoznavali nove kraje!

SOBOTA | 05. DECEMBER

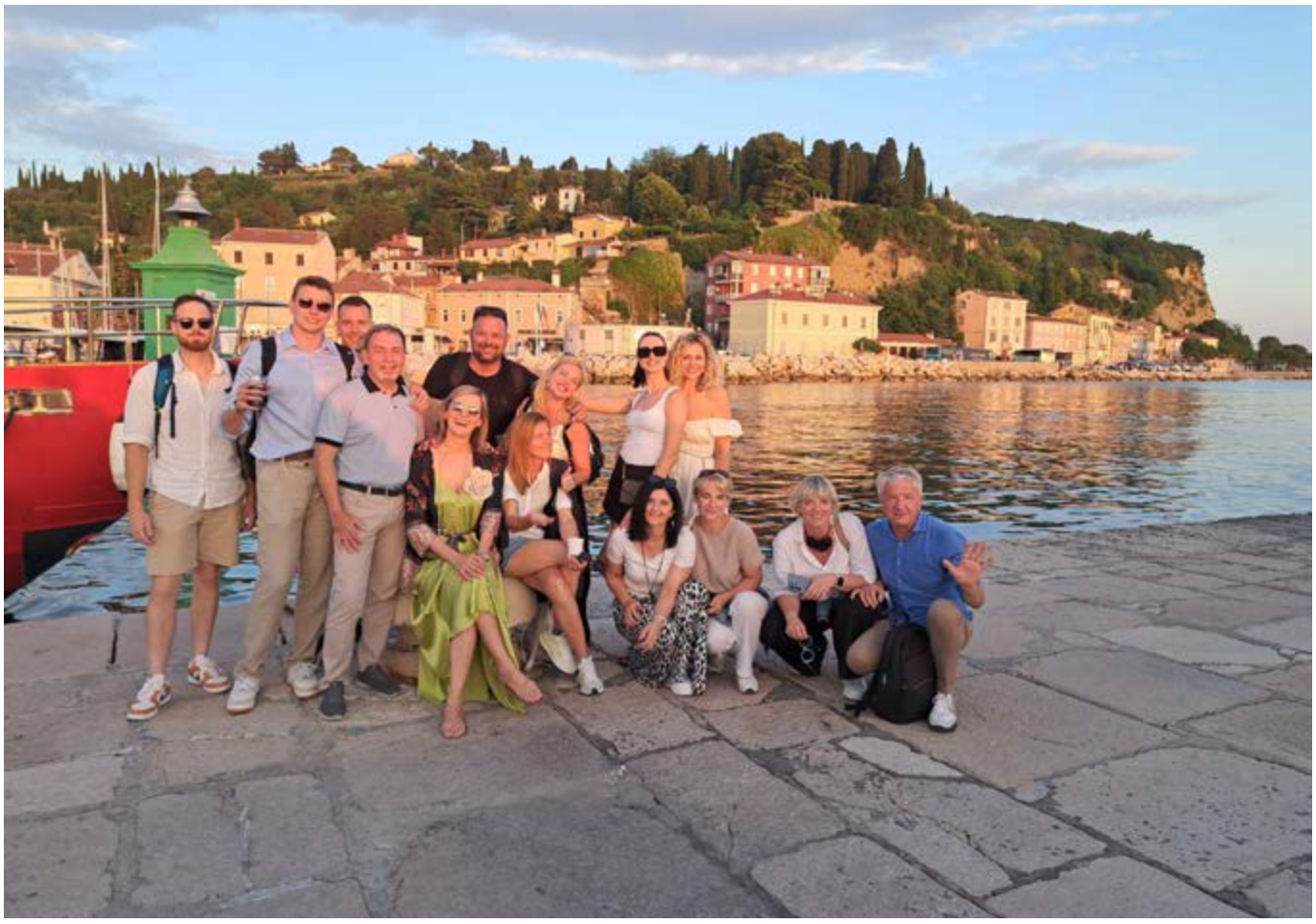
CELODNEVNI IZLET





PRIJAVE DO ZASEDBE MEST!

Tradicionalno srečanje zborničnega sistema: od pomembnih dosežkov do druženja v Benetkah



Več kot 200 predstavnikov območnih obrtno-podjetniških zbornic iz vse Slovenije se je udeležilo tradicionalnega srečanja zborničnega sistema, ki je letos potekalo na katamaranu med Piranom in Benetkami. Med udeleženci so bili tudi zaposleni, funkcionarji in predstavniki klubov mladih podjetnikov. Srečanje je vključevalo pregled dosežkov zborničnega sistema, izmenjavo izkušenj in neformalno povezovanje. Predsednik OZS Blaž Cvar in generalni direktor Danijel Lamperger sta predstavila ključne razvojne mejnike, ob tem pa je bila OOZ Nova Gorica razglašena za eno najuspešnejših območnih zbornic v Sloveniji. Skupna plovba je ponudila številne priložnosti za druženje in krepitev vezi med predstavniki zbornic. Obisk Benetk pa je bil tudi priložnost za sproščeno druženje članov OOZ Nova Gorica in utrjevanje odnosov, ki so pomemben del zborničnega povezovanja.





Nove obveznosti glede embalaže že veljajo

Evropska uredba o embalaži in odpadni embalaži (PPWR), ki se uporablja od 12. avgusta 2026, prinaša nove zahteve za podjetja, ki dajejo embalažo oziroma embalirane izdelke na trg EU. Obveznosti se nanašajo tudi na mala podjetja, njihov obseg pa je odvisen predvsem od vloge posameznega podjetja v dobavni verigi in vrste embalaže.

Uredba (EU) 2025/40 o embalaži in odpadni embalaži (Packaging and Packaging Waste Regulation – PPWR) celostno ureja življenjski cikel embalaže v Evropski uniji. Njen glavni cilj je zmanjšati količino odpadkov, preprečiti uporabo odvečne embalaže ter pospešiti prehod v krožno gospodarstvo. Med ključnimi zahtevami so zahteve glede trajnostnosti embalaže, priprava in vodenje tehnične dokumentacije, izdaja in podpis Izjave EU o skladnosti ter dokazovanje skladnosti embalaže z zahtevami uredbe.

KATERA PODJETJA ZADEVA UREDBA?

PPWR zajema vso embalažo na trgu EU, tako prazno kot napolnjeno, v poslovanju med podjetji (B2B) in pri prodaji končnim potrošnikom (B2C). Vključuje prodajno (primarno), skupinsko (sekundarno) in transportno (terciarno) embalažo, ne glede na uporabljeni material.
Uredba se tako nanaša na podjetja, ki izdelke prodajajo pod svojo blagovno znamko, uvažajo embalirane izdelke iz držav zunaj EU, dobavljajo embalažo drugim podjetjem, pakirajo izdelke za svoje kupce ali prodajajo izdelke na trg EU.
Pomembno je, da PPWR velja tudi za mala podjetja. Obveznosti namreč niso odvisne od števila zaposlenih ali velikosti podjetja, temveč od njegove vloge v dobavni verigi in vrste embalaže.

RAZLIČNE VLOGE, RAZLIČNE ODGOVORNOSTI

Ena ključnih novosti uredbe je razdelitev vlog gospodarskih subjektov, ki določa odgovornost za skladnost embalaže.
Izdelovalec (Manufacturer) je odgovoren za skladnost embalaže s trajnostnimi zahtevami PPWR, pripravo tehnične dokumentacije in podpis Izjave EU o skladnosti. Ta vloga lahko pripada tudi podjetju, ki izdelke prodaja pod svojo blagovno znamko, čeprav embalaže fizično ne izdeluje.
Uvoznik (Importer) mora preveriti, ali je tuji izdelovalec opravil oceno skladnosti in pripravil ustrezno tehnično dokumentacijo, preden embalaža vstopi v EU. **Distributer (Distributor)** mora pred prodajo preveriti označevanje embalaže in ali je proizvajalec registriran v evidenci proizvajalcev. **Dobavitelj embalaže (Supplier of packaging)** pa mora izdelovalcu zagotoviti informacije in dokumentacijo, ki jih potrebuje za pripravo tehnične mape in dokazovanje skladnosti embalaže.
Posebej pomembno je razlikovanje med **izdelovalcem in proizvajalcem (Producer)**. Medtem ko izdelovalec odgovarja za skladnost embalaže, proizvajalec nosi obveznosti razširjene odgovornosti proizvajalca (EPR), med katere sodita vpis v evidenco proizvajalcev in finančno kritje stroškov ravnanja z odpadno embalažo.
Uredba določa tudi izjemo za mikro podjetja. Če mikro podjetje naroči izdelavo embalaže pod svojo blagovno znamko ali imenom in je dobavitelj embalaže v isti državi članici, se dobavitelj embalaže za namene uredbe šteje za izdelovalca.

KATERE ZAHTEVE MORAJO PODJETJA ŽE IZPOLNJEVATI?

Od 12. avgusta 2026 veljajo prve ključne zahteve glede sestave in trajnostnosti embalaže. Pomembne so zahteve glede reciklabilnosti embalaže, minimizacije njene teže in prostornine ter omejevanja vsebnosti skrb vzbujajočih snovi (SoC). Za dokazovanje skladnosti se v prehodnem obdobju uporabljajo harmonizirani standardi EN 13430:2004 in EN 13428:2004, pri čemer so za posamezne zahteve določeni različni roki. Posebno pozornost morajo izdelovalci nameniti **tehnični dokumentaciji (TD) in Izjavi EU o skladnosti (DoC)**. Preden se embalaža da na trg, mora izdelovalec izvesti oceno skladnosti, pripraviti tehnično dokumentacijo po Prilogi VII in podpisati Izjavo EU o skladnosti po Prilogi VIII. Dokumentacijo je treba hraniti pet let za embalažo za enkratno uporabo oziroma deset let za embalažo za večkratno uporabo.

PREVERJANJE SKLADNOSTI EMBALAŽE JE NALOGA PODJETIJ

Podjetja morajo najprej določiti svojo vlogo po PPWR in preveriti, ali njihova embalaža izpolnjuje veljavne zahteve. Pomembno je tudi, da od dobaviteljev pridobijo manjkajočo dokumentacijo ter preverijo morebitno potrebo po spremembah embalaže ali poslovnih procesov.

STROKOVNA POMOČ PODJETJEM

Za strokovno svetovanje, določitev vloge podjetja po PPWR, pripravo na obveznosti in podporo pri zagotavljanju skladnosti embalaže je podjetjem na voljo **Slovenski center za krožno gospodarstvo**.

Dodatne informacije:
Edina Babnik: *edina.babnik@ozs.si*
Barbara Dmitrović: *barbara.dmitrovic@ozs.si*

ENERGETSKA KRIZA IN VISOKE CENE DIZELSKEGA GORIVA:

Država z ukrepi za razbremenitev prevoznikov

Energetska kriza, ki smo ji priča, z zaostrenimi geopolitičnimi razmerami na Bližnjem vzhodu, je povzročila občutne pritiske na cene naftnih derivatov. Posledice občutijo vsa podjetja, ki so posredno ali neposredno povezana z uporabo pogonskih goriv. Na udaru so v prvi vrsti predvsem prevozniki, ki s povišanjem cen dizelskih goriv čutijo direktno breme saj jim dizelsko gorivo predstavlja enega ključnih obratovalnih stroškov. Ker je transport pomemben člen dobavnih verig, se lahko višji stroški prevozov postopoma prenesejo tudi na cene blaga in storitev, kar skuša država preprečiti. Država je zato sprejela interventne ukrepe, pomembno vlogo pri njihovem izvajanju pa imajo tudi evropska pravila o državnih pomočeh.

DRŽAVNA POMOČ ZA POKRIVANJE DODATNIH STROŠKOV GORIVA

Slovenija je sprejela Zakon o začasnih ukrepih za zaščito prehranske in prometne oskrbe pred draginjo goriv (ZZUPPODG), ki med drugim predvideva finančno pomoč cestnim prevoznikom blaga in potnikov. Po zakonu lahko upravičenci pridobijo pomoč v višini do 70 odstotkov dodatnih stroškov dizelskega goriva, izračunanih na podlagi predpisanih referenčnih cen. Pomoč se nanaša na upravičene nakupe goriva v Sloveniji, tudi retroaktivno, od 4. junija do 31. decembra 2026. Višina pomoči bo vezana na dejansko kupljeno gorivo, opravljene kilometre in normirano porabo glede na kategorijo vozila.

Zahtevajo se določeni pogoji in sicer: evidenca računov mora biti izdana na ime upravičenca in izkazovati prodajalca, datum, količino, ceno, DDV ter druge dajatve, račune pod vrednostjo 20 € pa ne bo mogoče uveljavljati. Prevoznik mora imeti vas čas obdobja za katerega zahteva pomoč veljavno nacionalno licenco ali licenco skupnosti. Upravičenci bodo morali razpolagati z ustreznimi računi in evidencami voženj.



Slika je simbolična

ODDAJA VLOG PREK BORZENA

Ukrepe naj bi izvajala družba Borzen, vendar po uradno dostopnih podatkih še ni znano kdaj naj bi bil portal oz. aplikacija aktivna. Celotna shema državne pomoči trenutno še čaka na uradno odobritev Evropske komisije. Točen datum začetka zbiranja vlog bo znan takoj, ko bo prejeto pozitivno mnenje iz Bruslja in ko bo Borzen uradno objavil razpisno dokumentacijo. Prevoznikom zato priporočamo, da že zdaj skrbno hranijo račune za kupljeno gorivo in vodijo predpisane evidence opravljenih voženj, saj bodo ti podatki pomembni pri uveljavljanju pomoči.

EVROPSKA KOMISIJA OMOGOČILA ZAČASNE DRŽAVNE POMOČI

Evropska komisija je aprila 2026 sprejela začasni okvir državnih pomoči zaradi krize na Bližnjem vzhodu, ki državam članicam omogoča podporo najbolj prizadetim gospodarskim dejavnostim, med njimi tudi prometu. Pomemben korak je bil storjen iz strani Evropske komisije, ki je podprla slovensko prošnjo za začasno dodatno znižanje trošarin na bencin in dizelsko gorivo. Predlog predvideva možnost znižanja trošarine na dizel do 0,105 evra na liter za šestmesečno obdobje, vendar ga mora dokončno potrditi še Svet Evropske unije.

Gre za dva ločena ukrepa: finančno pomoč prevoznikom zaradi povečanih stroškov goriva in možnost dodatnega znižanja trošarin, ki bi vplivala na ceno goriva.

DODATNE SPODBUDE ZA CESTNE PREVOZNIKE

Poleg neposredne pomoči zaradi draginje so na voljo tudi drugi ukrepi za zmanjševanje stroškov in izboljšanje učinkovitosti cestnega prevoza.

Med njimi je javni poziv za subvencioniranje nakupa in namestitve energijsko učinkovitih pnevmatik, za katerega je namenjenih pet milijonov evrov. Subvencija znaša 150 evrov na posamezno upravičeno pnevmatiko, oddaja vlog pa se začne 29. oktobra 2026 prav tako preko portala Borzen.

Prevoznikom so na voljo tudi spodbude za aerodinamične nadgradnje tovornih vozil, katerih namen je zmanjšanje zračnega upora in porabe goriva.

Aktualne informacije o razpisih, pogojih in začetku oddaje vlog so objavljene na spletni strani družbe Borzen: www.borzen.si.

Apartma v Hiši sonca

Log 4, Kranjska Gora

OOZ Nova Gorica je lastnica enega od apartmajev v Hiši Sonca, apartmajski zgradbi v Kranjski Gori. Stavba ima moderno zasnovo s tipično alpsko arhitekturo, ki jo obdajata lesena fasada in balkoni. Moderna je tudi notranjost, ki nudi gostu počutje in udobje v vsakem kotičku svojega drugega doma.
Nahaja se tik ob vstopu v Kranjsko Goro, v neposredni bližini kolesarske steze, ki vodi v središče Kranjske Gore, naprej v Podkoren in Italijo. Smučišče je oddaljeno cca. 3 km, do tja pa vozi tudi smučarski avtobus.
Apartma je zanimiv za najem v vseh letnih časih, saj je v okolici ogromno možnosti za zimski in letni turizem, različne izlete, tako zimske kot letne športe, prireditve in oddih. Prostor je zasnovan z velikim dnevnim prostorom, kuhinjo, dve ločeni sobi in kopalnico. 88 m^2 prostora omogoča udobno bivanje petih gostov. V sklopu apartmaja je tudi parkirno mesto, velika klet in kolesarnica.







Termini	Cena najema za člane	Cena najema za ostale
januar, februar, marec, prvomajske šolske počitnice, 15. junij – 30. avgust, 15. december - 31. december	**60 eur/dan**	**120 eur/dan** + prijavnina 20 eur (možnost potrditve rezervacije max 10 dni pred odhodom)
ostali termini	**40 eur/dan**	**80 eur/dan** + prijavnina 20 eur

Dodatno se zaračuna čiščenje in TT. Cena čiščenja znaša 80 eur.
Cenik najema velja od 1. 1. 2024 dalje.

Dodatne informacije na OOZ Nova Gorica: Matejka Madon, tel: +386 5 330 66 00, +386 31 371 623, E: ooz.novagorica@ozs.si

Apartma Zarja

Stanovanjsko naselje LIVADE

Apartma ZARJA se nahaja v pritličju poslovno-stanovanjskega naselja Livade v Izoli. Površina stanovanja je 60 m^2 in obsega predprostor, bivalni del s kuhinjo in jedilnico, spalnico, kopalnico ter ložo. Primeren je za letovanje štirih oseb (v spalnici je zakonska postelja in enojno ležišče, v bivalnem delu raztegljiv kavč). Zagotovljeni sta dve parkirni mesti v garažni hiši pod naseljem. Apartma je v neposredni bližini kolesarske poti Parenzana in le nekaj minut peš od morja.







Termini	Cena najema za člane	Cena najema za ostale
15. junij - 15. september, prvomajske šolske počitnice, jesenske šolske počitnice, novoletne šolske počitnice	**60 eur/dan**	**90 eur/dan** + prijavnina 20 eur (možnost potrditve rezervacije max 10 dni pred odhodom)
ostali termini	**40 eur/dan**	**60 eur/dan** + prijavnina 20 eur

Dodatno se zaračuna TT.
Članska cena velja tudi za: upokojene člane, ožje družinske člane nosilcev (zakonski partner in otroci) ter zaposlene pri članih (če prijavo za zaposlenega posreduje član).

Tako za apartma Izola kakor Kranjska Gora velja, da koristnik lahko rezervira naslednji termin po tem, ko že izkoristi en termin.

Cenik najema velja od 1. 1. 2024 dalje.
Dodatne informacije na OOZ Nova Gorica: Matejka Madon, tel: +386 5 330 66 00, +386 31 371 623, E: ooz.novagorica@ozs.si

VLASTA STEPANČIČ



Sem Vlasta Stepančič in v frizerstvu delam že 30 let, od tega 25 let kot samostojna podjetnica. Pred 25 leti sem odprla frizerski salon. Že od nekdaj me zanimata moda in ustvarjalno delo s strankami. V preteklosti sem se izobraževala v Londonu, Rimu, Milanu in drugih mestih, svoje znanje in izkušnje pa sem nabirala tudi v Ljubljani. Veseli me, da lahko svoje delo opravljam v svojem domačem kraju, v Renčah. V naš salon prihajajo tako moški kot ženske, veliko pa je tudi mladih, ki nas obiščejo ob posebnih priložnostih, kot so valete, birme, maturantski plesi in poroke, pa tudi zaradi redne nege las in osvežitve pričeske.
Prav delo z mladimi mi je še posebej všeč, saj prinašajo svežo energijo. Ker so moje stranke različnih generacij, je moje delo vedno zanimivo in raznovrstno. Moda in oblikovanje pričesk se nenehno spreminjata, kar me vedno znova navdihuje in spodbuja k ustvarjalnosti.

Kot članica obrtno-podjetniške zbornice sem hvaležna za podporo in pomoč. Člani naše zbornice smo zelo aktivni na različnih področjih. Pomembna so tudi druženja med obrtniki ter izmenjava mnenj in idej. Zbornica organizira tečaje tujih jezikov, srečanja mladih podjetnikov, rekreacijo in skupna potovanja. Vse dejavnosti so dobro organizirane, članom pa omogočajo sodelovanje, povezovanje, izmenjavo izkušenj in medsebojno pomoč.

Skupaj nam je lažje!

Koledar dogodkov

5. 11. 2026
Volitve OOZ Nova Gorica

6. 11. 2026
Petkovi podjetniški pogovori - predstavitev kandidatov za županskо funkcijo v MONG

7. 11. 2026
Pohod na Slavnik

11. 11. 2026
Dan promocije poklicev 2026

12. 11. 2026
Borderless BIZ

17. 11. 2026
Predavanje z Marušo Goršak: Kako lahko starši pomagajo mladostniku pri kariernih odločitvah

19. 11. 2026
Predavanje v organizaciji Sekcije za promet: Novi cestni predpisi in prva pomoč na cesti

20. 11. 2026
Srečanje mladih podjetnikov

28. 11. 2026
Skupaj na Paintball - z Odborom za rekreacijo OOZ Nova Gorica

30. 11. 2026
Predavanje s Centrom za krepitev zdravja

5. 12. 2026
Izlet članov v hrvaško Istro

5. 12. 2026
Goricatlon

8. 12. 2026
Ženski večer

11. NOVEMBER 2026

NOVA GORICA | MONG

DAN PROMOCIJE POKLICEV 2026

Predstavitev poklicev in učnih programov v sodelovanju z goriškimi delodajalci in izobraževalnimi ustanovami.



SPOZNAVANJE POKLICEV

SPOZNAVANJE IZOBRAŽEVALNIH PROGRAMOV

SREČANJE Z DELODAJALCI V ŽIVO

Smutko NA OBISKU!

OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA NOVA GORICA

Skupaj močnejši.