



OBMOČNA OBRITNO-PODJETNIŠKA  
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA

# LOŠKA OBRT

Leto 33, Decembar 2020, št. 99/2020  
Glasilo izdaja OOO Škofja Loka

TISKOVINA!  
Poštnina plačana pri pošti 4220 Škofja Loka



## Spoštovane obrtnice, podjetnice, obrtniki in podjetniki!

Počasi se izteka leto, ki je bilo v vseh pogledih zelo posebno in predvsem zaznamovano z borbo proti Corona virusu. Mnogim je bilo večji del leta onemogočeno delo, nekateri med nami so zaradi bolezni izgubili sorodnike in prijatelje.

Vsi si želimo, da bi bilo vse skupaj čim prej za nami in bi lahko s polnimi pljuči nadaljevali s svojim delom. OZS in OOZ-ji poskušajo izposlovati skozi svoje predloge k proti koronskim paketom čim boljše pogoje za preživetje dejavnosti oz. obrti.

Verjamem, da za še tako slabim vremenom vedno pride boljše. Upam in si želim, da bi bilo to leto z vsem slabim čim prej za nami, da bi nam prihodnje leto prizaneslo z boleznijo. Vsem želim v prvi vrsti zdravja, razumevanja, potrpljenja, sprejemanja in optimizma, da bomo kmalu lahko svoje dejavnosti nemoteno opravljali.

Verjamem, da nam, poleg dela, vsem manjka tudi druženje in upam, da bomo v prihodnjem letu tudi to nadoknadili.

Srečno in vsega dobrega v letu 2021, ko bo naša zbornica slavila že 45 let delovanja, vam želim

*Jože Misson, predsednik*





# KAZALO

## Novoletne zaobljube ...

Definicija pravi »*Novoletna zaobljuba je tradicija, najbolj pogosta na zahodni polobli. To je seznam želja in ciljev, napisan na list, ki bi jih v novem letu želeli doseči.*«

Menda med najpogostejše novoletne zaobljube spada: več športa, hujšanje, varčevanje, učenje novih stvari, več časa zase ...

Korona je poskrbela, da smo od marca imeli na voljo veliko časa, ki bi ga sicer porabili za poslovanje.

Ker ni bilo veliko poslovnih možnosti, smo se učili novih stvari (kako reševati nepredvidene probleme, nerešljive zaplete, poslovne in finančne težave ...).

Ker ni bilo možnosti za poslovanje, ni bilo nobenih prihodkov, torej smo se učili tudi varčevanja. Za mnoge obrtnice/ke in podjetnice/ke precej resnega varčevanja in tudi trošenja preteklih prihrankov, da se je sploh preživelo skozi leto ...

Ni mi treba prerokovati, da vam lahko napovem, kaj bomo počeli v naslednjem letu.

Enako kot letos.

*Urednik*

## P.S.:

Kdo ve ali bomo v naslednjem letu uspeli poskrbeti, da se ne bo varčevalo predvsem v samozaposlenih vrstah? Da se nerealnih odgovornosti ne bo prelagalo na delodajalce, obrtnike in podjetnike?

Kajti v naši ljubi deželi se na »čakanje« in »nadomestilo dohodka« lahko pošlje še marsikoga v strukturah, ki jim letos ni bilo potrebno varčevati ...

Tudi naša zbornica se prilagaja razmeram ..... 4

Zaključili z razdeljevanjem zaščitnih mask med obrtniki in podjetniki na Loškem ..... 5

Kako se nekateri člani spopadajo s trenutno situacijo? ..... 7

Razmišljanje o letošnjih koronskih dneh skozi oči rokodelcev iz Sekcije DUO .. 13

Priprava sladice Stanka, Janez Fon s. p.

Sadne, čokoladne, sočne, oblite, rojstnodnevne, poročne, praznične torte ..... 14

Arhitektura Peternel Marko Peternel s. p.

Povsod okoli nas je. Včasih ga hvalimo, včasih ga kritiziramo. Dokaže se skozi čas. Oblikovanje prostora ... ..... 18

Z novim projektom do ohranjanja tradicije rokodelstva ..... 22

Okusi Škofjeloškega se spopadajo z izzivi Covida .. 23

Defibrilator po novem tudi pri Mesariji Štajnbirt ..... 24

Jesenski sprehod med krošnjami in jezeri ..... 25

Dober odziv upokojencev na povabilo v članstvo ..... 26

Božiček obdaroval otroke po pošti ..... 27

LOŠKA OBRT je glasilo Območne obrtno-podjetniške zbornice Škofja Loka.  
GLAVNI UREDNIK: Franc Demšar; IZDAJATELJSKI SVET: vsi člani upravnega odbora;  
UREDNIŠKI ODBOR: Milan Hafner, Petra Dolenc, Peter Podobnik, Boris Mesec, Jože Misson;  
IZDAJATELJ: Območna obrtno-podjetniška zbornica Škofja Loka, telefon: 04/50-60-200.  
Glasilo je za vse člane zbornice in za člane Sekcije upokojenih obrtnikov brezplačno.

Fotografija na naslovnici: Vesna Križnar  
Grafična priprava: Studio Design Demšar d.o.o., Škofja Loka, Tisk: Tiskarna Primožič  
Glasilo je izšlo v nakladi 1000 izvodov.



EPIDEMIJA –  
COVID 19

# TUDI NAŠA ZBORNICA SE PRILAGAJA RAZMERAM

*OOZ Škofja Loka  
se je hitro odzvala na  
situacijo v prvem valu  
epidemije. Prve naše  
aktivnosti so bile  
namenjene dobavi  
in razdelitvi zaščitnih mask,  
ki jih v začetku ni bilo  
možno dobiti.*

Država je z omejevanjem dejavnosti, nenehnim sprejemanjem novih in ponovnim spreminjanjem ravno sprejetih odlokov, s številnimi protikoronskimi zakoni in ukrepi povzročala pravo zmedo med obrtniki in podjetniki tudi na Loškem. Zbornica je zato vsem, ne samo svojim članom, skušala zagotavljati aktualne in strokovno preverjene informacije ter na ta način pomiriti brezupni položaj, v katerem se je v tistem trenutku znašel marsikateri loški obrtnik in podjetnik. Naše telefonske linije so pregorevale. Ker pa smo vse informacije objavljali tudi na naši **spletni strani**, se je **obisk** le-teh v primerjavi z lanskim obdobjem **povečal za 90 %**, za kar **160 %** pa se je **povečalo število uporabnikov**.

Zdaj pa se tudi na naši zbornici sprašujemo, **koliko škode** bo znova razbohoteni korona virus ponovno povzročil na področju malega gospodarstva, predvsem pa **koliko časa** bo to naše škofjeloško gospodarstvo, ki je bilo pred izbruhom v zelo dobri kondiciji, še lahko nosilo njegove posledice.

Država je sicer vsaj delno prisluhnila **Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije** (OZS) in njenim predlogom za pomoč malemu gospodarstvu. Tako je tudi na predlog zbornice sprejela številne ukrepe za omilitev težkih posledic krčenja obsega poslovanja. Poleg že sprejetega 6. protikoronskega paketa, zdaj poteka oblikovanje že 7. paketa, kjer naj bi se rešile anomalije iz prejšnjih paketov in dodali novi ukrepi v pomoč gospodarstvu.

Vendar pa se sprašujemo, ali bodo sprejeti ukrepi omogočili preživetje najbolj ranljivim in izpostavljenim? **Se bodo delovna mesta na Loškem lahko vsaj delno ohranila?**

Virus je ponovno na pohodu, celo v bistveno večjem obsegu kot spomladi in telefonske linije pregorevajo, saj vlada spet delno ali v celoti zapira nekatere dejavnosti. Tako je bila zbornica ponovno primorana **odpovedati** nekatere svoje redne aktivnosti in jih prilagoditi trenutni situaciji. Rednih, sicer zelo dobro obiskanih izobraževanj, nismo mogli izvajati. Izjema je bilo izobraževanje s področja davčne zakonodaje, ki je 4. novembra potekalo preko spleta, izvedla pa ga je **Jasmina Malnar Molek** iz Svetovalnega centra OZS.

Žal smo bili primorani odpovedati vse naše načrtovane in že tradicionalne **družabne dogodke**, kot je Obrtniški ples, gledališka predstava, Božično-novoletni koncert, prednovoletno srečanje upokojenih obrtnikov, sestanki in srečanja članov po strokovnih sekcijah, ... Na srečo smo v decembru izvedli vsaj **obdaritev otrok**, kjer se otroci sicer niso osebno srečali z **Božičkom** in si ogledali igrice, so pa bili vseeno deležni njegove pozornosti v obliki darila.

Sodelovali smo tudi pri **razdeljevanju zaščitnih mask** za obrtnike in podjetnike, ki imajo manj kot 5 zaposlenih. Naša zbornica je bila namreč ena od 62 zbornic po Sloveniji, ki so pod okriljem OZS v imenu Ministrstva za



gospodarski razvoj in tehnologijo, ki je v postopku nastopal kot naročnik in financer, izvajale to aktivnost. Zbornico je v času delitve obiskalo kar **607** s.p. in mikro podjetij, ki so bila na javnem pozivu uspešna.

Pred nami so **novi izzivi**, tako na področju obveščanja o neprestano spreminjajočih se navodilih in odlokih državnih organov, svetovanja, izobraževanja, pripravljamo že webinarje

na temo priprave davčne napovedi in pravnega knjiženja prejetih državnih pomoči po interventnih ukrepih, kar nekaj aktivnosti pa bo usmerjenih tudi v prenavo dotrajanih poslovnih prostorov in opreme zbornice, ki bo potekala v januarju. Na zbornici še vedno **nemoteno** potekajo vsi postopki v okviru SPOT točke (registracije), pridobivanje obrtnih dovoljenj, licenc, vpis v imenik vodij del.

Članom **obljubljamo**, da se bomo še naprej trudili, jim pomagali s preverjenimi in strokovnimi nasveti, jim prisluhnili in stali ob strani ter jim bili v osebno oporo. Vsekakor si želimo, da bo leto 2021 popolnoma drugačno od leta 2020 in bo čim prej omogočilo naše ponovno druženje. Verjamemo, da se nam bo s skupnimi močmi uspelo izvleči tudi iz te krize.

EPIDEMIJA –  
COVID 19

## ZAKLJUČILI Z RAZDELJEVANJEM ZAŠČITNIH MASK MED OBRTNIKI IN PODJETNIKI NA LOŠKEM

*Konec novembra  
smo na OOZ Škofja Loka  
med obrtnike  
in podjetnike  
na Loškem razdelili  
151.650 zaščitnih mask.*

OOZ Škofja Loka je bila namreč ena od 62 zbornic po Sloveniji, ki so pod okriljem Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (OZS) v imenu Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo,

ki je v postopku nastopal kot naročnik in financer, izvajale to aktivnost.

**OZS** je še posebej v teh kriznih časih postala ena od najpomembnejših sogovornic pri oblikovanju zakonodaj-





nih rešitev in odpravi ovir pri poslovanju malega gospodarstva. Eden od dosežkov, ki so ga deležni tudi nečlani zbornice, je popravek krivice, ki se je zgodila delodajalcem in samostojnim podjetnikom, ki **zaposlujejo manj kot pet delavcev**. Preko javnega poziva Slovenskega podjetniškega sklada je bila povrnitev stroškov za nakup zašči-

tne opreme omogočena le delodajalcem, ki zaposlujejo pet in več delavcev, zato je OZS temu močno nasprotovala in zahtevala, da se ta krivica popravi. **Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo** je zahtevo upoštevalo in zagotovilo **zaščitne maske iz blagovnih rezerv**.

Na javni poziv, ki je bil sicer zaradi velikega navala prijav na nacionalnem nivoju predčasno zaključen, so se lahko prijavljali **tako nečlani kot člani zbornice**. Čeprav smo na škofjeloško območje, na podlagi velikega števila vključenih v članstvo, uspeli pridobiti kar **151.650 zaščitnih mask** (največ na Gorenjskem), pa so bile seveda tudi pri nas potrebe obrtnikov in podjetnikov bistveno večje od razpoložljivih količin. Na Škofjeloškem je bilo tako pri prijavi na javni poziv **uspešnih 607 s.p.-jev** in mikro podjetij z enim do štirimi zaposlenimi. Skupno je bilo tako prevzetih **za 1.011 oseb** zaščitnih mask.

Naj na koncu spomnimo, da se je zbornica v razdeljevanje zaščitnih mask vključila tudi že v prvem spomladanskem valu epidemije. Takrat, ko je na trgu primanjkovalo zaščitnih mask, stiska malih podjetnikov in obrtnikov v povezavi s tem pa je bila velika, smo se povezali z lokalnim podjetjem Miramar d.o.o., ki je malemu gospodarstvu z veseljem priskočilo na pomoč v obliki izdelave in dobave več tisoč pralnih zaščitnih mask.





EPIDEMIJA –  
COVID 19

# KAKO SE NEKATERI ČLANI SPOPADAJO S TRENUTNO SITUACIJO?

*Letošnje leto bo  
v zgodovino zagotovo  
zapisano kot eno najbolj  
negativnih obdobj.*

*Virus Covid-19 se je razširil  
po svetu, razglašena je bila  
pandemija in velika večina  
držav je uvedla različne  
oblike karantene,  
zaradi katerih se je velik  
del gospodarstva ustavil.*

Nekatere naše člane smo povprašali o tem, kako je Korona vplivala na njihovo dejavnost in obrt oziroma podjetje, kdaj so zaznali vplive in kako so se razmere spreminjale od pomladi do danes, kako so organizirali poslovanje, komunikacijo z zaposlenimi, pa tudi o tem, ali lahko predvidevajo razvoj dogajanja za svojo obrt oziroma podjetje. Njihova razmišljanja navajamo v nadaljevanju.

## **MEBOR d.o.o. – Boris Mesec**

»V prvem valu se je močno čutila neka panika pri naših kupcih tako doma, kot v tujini. Kazalo je na velik upad prodaje, vendar smo ves čas normalno delali, saj smo imeli še stara naročila. V drugem valu smo dobivali zelo veliko obvestil naših partnerjev iz tujine o obolenjih njih ali njihovih sodelavcev,

vendar pa to ni vplivalo na gospodarsko klimo, saj smo normalno dobivali naročila in tako tudi nemoteno odpremijali stroje.

Imeli smo dovolj dela, večji problem je bil sicer v kadru, namreč imeli smo zelo povečano odsotnost zaposlenih zaradi okužb in preventive. Tisti, ki so imeli možnost dela od doma, so jo po večini tudi koristili. Uvedli smo stroge ukrepe, t.j. obvezno nošenje mask, obvezna varnostna razdalja med delovnimi mesti, redno razkuževanje rok, limiti na druženje, ipd. Malica vsak sam na svojem delovnem mestu. Veliko zaposlenih je bilo napotenih na testiranje, med drugim pa smo se testirali tudi sami (nekateri večkrat s hitrimi testi). Zaradi korone smo imeli odsotnost 17-ih sodelavcev, kar se je preračunalo na približno 240 delovnih dni.





Ker se veliko govori o okužbah na delovnih mestih, bi poudaril še to, da smo imeli samo dva prenosa v firmi, vsi ostali so bili prenos iz domačega okolja.

Zelo je pomagalo elektronsko komuniciranje z našimi kupci, saj poslovnih obiskov praktično ni več oz. jih je zelo malo. Nadaljnje težave so se pojavile z montažami v tujini; slabe letalske povezave, obvezno testiranje, ipd., vendar smo jih kljub vsem oviram uspeli izvesti.

Tudi za prihodnje leto imamo že precej naročil, tako da zaenkrat dobro kaže in smo optimistični.«

### **MIZARSTVO JEZERŠEK d.o.o. – Jernej Jezeršek**

»Generalno gledano v podjetju nismo imeli posebnih težav zaradi epidemije. V prvih tednih ob razglasitvi epidemije smo imeli še največ težav z logistiko in montažami v tujini, ker so bile meje zaprte. Z reorganizacijo in predstavitvijo nekaterih projektov za nekaj tednov smo uspeli tekom leta nadoknaditi takratni manko. Trenutno poslovanje teče normalno, se pa pojavljajo težave z namestitvami v primeru večdnevni montaž v tujini.

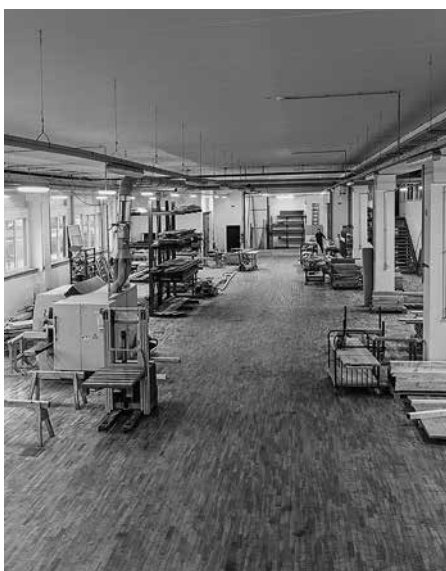
Spomladi je bila situacija precej stresna, saj je bilo zelo negotovo, kako se bo poslovanje odvijalo tekom leta. Pri



prilagajanju na novo situacijo in reševanju z njo povezanih težav bi pohvalil tudi delo uslužbenk na OOO Škofja Loka pa tudi krovne organizacije OZS, ki nam je pomagala urediti potrebno dokumentacijo.

Vseskozi smo se trudili upoštevati navodila NIJZ o potrebnih ukrepih za preprečevanje širjenja okužb. V podjetju smo oblikovali tudi pisna navodila o potrebnih ukrepih za vse zaposlene (nošenje mask, razkuževanje, primerna razdalja, postopanje v primeru okužb). Kljub temu pa se je konec novembra tudi v našem podjetju pojavila prva okužba.

Kljub vsej situaciji pa ostajamo pozitivni, saj smo v primerjavi z lanskim letom uspeli precej povečati prodajo.



Naročila tekoče prihajajo, tako da se nemoteno polnijo kapacitete tudi za leto 2021.«

### **POLYCOM d.o.o.**

»Za nami je posebno leto. Korona se je dotaknila vseh dejavnosti in vseh področij življenja. Ta kriza je globalna in bo pustila posledice ne samo na zdravstvenem in socialnem področju temveč tudi v gospodarstvu. Podjetje Polycom deluje pretežno del v avtomobilski industriji in večino proizvedenih delov izvozi na globalne trge. Globalno delovanje v obdobju konjunktura prinaša mnoge prednosti, ravno obratno pa je v obdobju recesije, ki jo je prinesla Korona. Ravno v tem obdobju se podjetje



srečuje tudi z izzivi transformacije avtomobilske industrije, ki jo zaznamujeta e-mobilnost in trajnostni razvoj.

Spomladanska kriza je poleg velike negotovosti povzročila tudi strm upad naročil. Po strmem upadu je sledilo obdobje zmerne rasti, razmere so se stabilizirale v septembru. Vse tri jesenske mesece je zaznamovalo obdobje dobre prodaje, tudi december kaže solidno. Decembrski mesec je seveda specifičen, takrat je tradicionalno naročil manj, delovni mesec je krajši zaradi praznikov. Tudi začetek prihodnjega leta za nas kaže obetavno. Po napovedih različnih institucij lahko celo v prihodnji dveh letih pričakujemo normalizacijo razmer in obdobje rasti.





Z razvojem cepiva in s precepljenostjo prebivalstva smo temu dejstvu še veliko bliže.

Podjetje se je od začetka pojava Korona virusa znašlo pred veliko izzivi: od zagotavljanja osebne varovalne opreme zaposlenim, razkuževanje pisarniških in proizvodnih prostorov, zagotavljanje nemotene proizvodnje in zagotavljanje dobav kupcem, pomanjkanja sredstev za dokončanje razvojnih projektov, do zagotavljanja repromateriala za proizvodnjo in nenazadnje organizacijo dela, ko so se tudi v podjetju pojavili zaposleni z okužbo. Z dobro organiziranostjo, različnimi pristopi ter zelo prizadevnimi zaposlenimi smo tudi te izzive uspešno rešili.



V obdobju upada naročil smo koristili ukrep čakanja na delo skladno s Prvim protikoronskim paketom. Z namenom ohranitve delovnih mest smo okrepili razvojne in prodajne aktivnosti, kar se nam je obrestovalo nato v jesenskih mesecih. Poslovanje v letu 2020 bomo zaključili s približno 3 % manjšo pro-

dajo kot leta 2019. To pa za nas lahko pomeni vračanje prejete Korona pomoči. Odločevalcem bi zato želeli predlagati, da bi bili ukrepi vračanja prejete pomoči za podjetja sorazmerni in časovno razdeljeni na več let. Sorazmernost v smislu vračanja dela med 10 % in procentom, ki ga je podjetje doseglo glede na leto 2019. Predvidevamo pa tudi, da bi se lahko zgodila tudi hkratna odprava moratorija za odplačevanje kredita in vračilo prejetih sredstev iz naslova čakanja na delo. To bi ogrozilo likvidnost in propad velikega števila podjetij, kar bi iz trenutne krize lahko privedlo do še večje gospodarske krize v Sloveniji.«

#### HAUSMART d.o.o. – Uroš Krek

»Prvi val, ki nas je zajel marca, je bil velik šok za vse nas. Potrebno je bilo slediti dogodkom in se prilagoditi v zelo kratkem času. Panoga je bila v krču, podobno kot celotno gospodarstvo. Zanašali smo se na lastno intuicijo, pripravljali smo različne scenarije, upoštevali priporočila panožnih organizacij in nenazadnje upali, da se



stanje umiri. Žal smo morali racionalizirati tudi kader. V pozno spomladanskem in poletnem ciklusu je bil obseg poslovanja zopet povečan, žal pa se stanje proti koncu leta ohlaja. Tudi zaradi drugega vala za katerega se zdi, da je še hujši od prvega. Korona bo brez dvoma pustila posledice in vplivala na kazalnike poslovne uspešnosti.

Generalno gledano so bile razmere pomladi kaotične. V našem podjetju smo vplive zaznali v prvih dneh marca, torej tisti trenutek, ko se je pričelo že glasno govoriti o omejitvah. Stranke so bile prestrašene, kar je razumljivo. Sledilo je obdobje »lock downa«, kjer je bilo povpraševanje specifično in omejeno. Problem je bil tudi z izvajanjem storitev tako v samem podjetju, kot pri strankah, saj so bile z ukrepi vlade prepovedane oz. zelo omejene. Potrebno je bilo upoštevati tudi vsa priporočila NIJZ-ja, kar je naše delo še dodatno oteževalo.



S sproščanjem ukrepov se je zaznalo tudi povečano povpraševanje in prodaja. Poleg omenjenega je država zagnala mnogo projektov na področju gradbeništva in dejavnost je dobila zagon. Na delovni proces z upoštevanjem ukrepov smo se sedaj že privadili, tudi stranke v večini primerov. Imeli pa smo nekaj primerov, kjer se stranke - tako fizične, kot pravne - nikakor niso sprijaznile z omejitvami. Na tem mestu bi omenil tudi pomoč obrtne zbornice, ki nam je dajala navodila, kako poslovati v takšnih primerih.



Če se ozrem nazaj in tudi delno proti koncu leta, ne morem mimo dejstva, da se želi, vsaj v naši panogi, v dobrih 6-7 mesecih ustvariti realizacijo za celo leto. Torej nadoknaditi zamujeno. Kar pa je ob vseh omejitvah praktično nemogoče.

Poslovanje je bilo potrebno v določenem delu obrniti na glavo. Iskali in posluževali smo se možnosti, ki so bile zajete v ukrepih. Ob omejitvah poslovanja je bilo nujno prilagajanje delovnih procesov med zaposlenimi. Pričeli smo tudi s komunikacijo preko programskih orodij, ki jih do sedaj nismo uporabljali. Slednje uporabljamo še sedaj. Vse bolj pa težimo k tem, da interaktivno vključujemo v poslovanje tudi stranke. S tem se izognemo možnosti okužb, hkrati pa skrbimo za zdravje zaposlenih. Prav skrb za zdravje močno vplivala na organizacijo poslovanja.

V delu poslovanja, ki se nanaša na finance, se ob zmanjšanju prihodkov sicer plačilna disciplina pri nas ni bistveno spremenila ali celo ustavila, delno se je le podaljšala. Bistveni problem je drugje, in sicer, da je večina manjših in kot vidim sedaj tudi drugih podjetij ostala na »suhem« pri t.i. reševanju likvidnostnih problemov. Banke so zavračale zahteve za pridobitev likvidnostnih sredstev, za katere naj bi v nekem delu jamčila država v okviru svojih ukrepov.

Še enkrat več se je pokazalo, da najhujše posledice nosijo v gospodarstvu prav obrtniki in mala podjetja. Pozorno spremljam kako gospodarstvo rešujejo Nemci in Avstrijci. Naši ukrepi so daleč za njimi. Ne znam si predstavljati, kaj bo z obrtniki in podjetniki, če bo takšno stanje še naslednjih 5-6 mesecev. Prav Korona pa nam pogojuje in hkrati omejuje realne načrte in plane za prihodnost. Zaenkrat ne kaže nič dobrega, zavedati se moramo, da po Koroni pride še ekonomsko in finančno »polaganje računov«.

Ne glede na vse, moramo biti optimisti, se spoštovati in upati na lepše zdravstveno in poslovno stanje v prihodnosti.«

## ANJA MUSEK s.p. – AMUSE

»Ukvarjam se z domačo in umetnostno obrtjo. Ustvarjam izdelke v tehniki mokrega polstenja (oblačila, copate, modne dodatke in izdelke za dom) in tudi na mojo dejavnost je vplivala epidemija.



Prvi močnejši vplivi so se začeli kazati mesec pred razglasitvijo epidemije v manjšem upadu prodaje in zadržkih pri udeležbi na delavnicah, ki jih izvajam. Le-te sem bila primorana nato odpovedati in zapreti vrata svojega razstavno-prodajnega prostora, saj je bila prodaja končnim kupcem prepovedana. Tudi naročila so se popolnoma ustavila. Zaslužek je bil v času epidemije torej popolna ničla, večina stroškov pa je ostala (fiksni stroški, krediti, elektrika, internet, komunala, ...).

Koristila sem državno pomoč za s.p.-je in jo uporabila za pokritje fiksnih stroškov dejavnosti in za preživetje. Ostala sem doma s hčerkama. Pri tem sem morala pri mlajši prevzeti celotno komunikacijo z učiteljicami, prav tako pa obema pomagati pri šolanju na daljavo.



Delal je le mož. On toliko več, ker sem bila jaz doma, s tem pa se je spremenila tudi celotna družinska dinamika.

Čez poletje sem skušala spet obuditi zanimanje za delavnice in okrepiti prodajo, vendar mi je to uspelo le v manjšem obsegu. Zaradi narave svojih izdelkov, uporabljam predvsem volno, je poletje pri meni bolj čas za delavnice, kot prodajo izdelkov. In ko bi končno lahko ponovno povečala prodajo, je prišel nov val epidemije in ponovne omejitve. Tudi naročil je bilo v času med obema epidemijama bistveno manj, predvidevam, ker so se ljudje že bali naslednjega vala, kar je vplivalo na njihovo finančno stanje, manj so želeli »zapravljati« in kupovati stvari, ki niso nujne itd. Odpovedani so bili zame zanimivi sejmi, natečajji, samostojna razstava in drugi dogodki, ki bi vplivali na prodajo.

Razmišljati sem začela o selitvi prodaje na splet, o on-line delavnicah,





vendar se je glede delavnic izkazalo, da njihova izvedba ni tako enostavna kot se je slišalo.

Ves čas sem zato izkoristila za ustvarjanje zaloge izdelkov za zimski čas, ko imam običajno največ prodaje. To mi je pomagalo tudi pri ohranjanju dobrega psihičnega stanja. Aktivna sem bila tudi pri delu Sekcije za DUO pri naši zbornici.

Zdaj predstavljam in prodajam izdelke po spletu, preko svoje spletne strani, družbenih omrežij, platform kot je Etsy in podobno. Žal je izkupiček skromen. Pri moji dejavnosti je namreč velikega pomena to, da me ljudje spoznajo in si ogledajo izdelke v živo.

Zdaj ponovno koristim državno pomoč in z njo ponovno krijem stroške. Cele dneve se trudim z izdelavo in prodajo, veliko sem v ateljeju in posledično trpi šolanje hčerk na daljavo.

Spoznala sem, da je nujno potrebna dobra spletna trgovina s prilagojeno ponudbo polstenih izdelkov in izvedba on-line delavnic na temo mokrega polstenja. To bom poskušala realizirati v začetku naslednjega leta, saj kljub krizi vztrajam in iščem rešitve.«

### **BIRO, d.o.o., Žiri – Julijana Kokelj**

»Leto, ki se zaključuje, je tudi dejavnost računovodskih servisov postavilo pred težke, predvsem pa drugačne izzive. Pojav epidemije COVID-19 spomladi letos je povzročil mnoge spremembe na zakonodajnem področju, ki so neposredno vplivale na vsakodnevno poslovanje naše dejavnosti. Zaradi nenehnih sprememb, ki so se včasih spreminjale tudi iz dneva v dan, smo se morali temu primerno prilagoditi. V praksi je to pomenilo redno spremljanje objav, še bolj pomembneje pa njihovo razumevanje. Slednje je bilo namreč ključno za pravilno implementacijo ukrepov ter posledično tudi ustrezno svetovanje našim zvestim strankam. Lahko rečem, da je pri vseh rednih obveznostih, ki jih računovodski servisi izvajajo v spomladanskih



mesecih, to pomenilo dodatno obremenitev. To je seveda zahtevalo še dodatne investicije v čas in energijo vseh zaposlenih.

Seveda pa smo ves čas skrbeli tudi za zdravje zaposlenih in naših strank z upoštevanjem ukrepov ter priporočil za zaježitev širjenja COVID-19. Bili smo primorani omejiti osebne stike z našimi partnerji. Kljub temu, da smo radi v kontaktu z njimi, smo to situacijo izkoristili za razmislek o novih načinih komuniciranja. Tukaj imam predvsem v mislih nov digitalni način delovanja.

Čez leto se je stanje postopoma umirilo. Z dopolnitvami predpisov in dodatnimi pojasnili je postalo bolj jasno, katere ukrepe lahko stranke koristijo in kaj posamezni ukrepi zahtevajo od nas, da strankam zagotovimo pravilno pridobitev določenih državnih pomoči.

Želimo si, da se situacija čimprej umiri in da se gospodarstvo stabilizira ter vrne v obdobje rasti. Seveda pa, vedno kot do sedaj, se bomo morali računovodski servisi prilagajati na nastale situacije in še naprej podpirati delovanje podjetij.

Na koncu bi se želela zahvaliti Petri in Juliji za njuno skrbno obveščanje in

informacije, ki so zelo koristne za naše delo. Iskrena hvala!«

### **Mihael Lavtar s.p. – Avtocenter Lavtar**



»Covid ni bistveno vplival na naše poslovanje. Delo je, z izjemo spomladi, ko smo bili nekaj časa zaprti, preostali čas potekalo razmeroma nemoteno. Držimo se varnostnih ukrepov, stranke tako čakajo zunaj delavnice. Ocenjujemo, da imamo največ 10 odstotkov manj dela v primerjavi z lanskim letom. Bistvenih razlik ne opažamo, izjema so le zaščitna sredstva, ki jih uporabljamo v skladu z navodili NIJZ. Na srečo tudi sodelovanje s poslovnimi partnerji poteka nemoteno.«





## **Petra Klemenčič s.p. – Taverna Petra**

»Ne moremo mimo dejstva, da je koronska kriza vplivala tudi na nas, gostince. Sami smo se že v prvem valu poskušali prilagoditi situaciji in takoj, ko so nam ukrepi to omogočali, gostom ponudili dostavo hrane in osebni prevzem.



Tekom poletja, ko smo lahko spet odprli lokale, se je poznal upad turistov, smo pa zato imeli več obiska domačinov, saj so le ti imeli nekoliko omejene možnosti potovanja to leto. Ukrepi, sprejeti s strani vlade, so nam oteževali delo, saj je bilo na trenutke nemogoče

opravljati svoje delo ter hkrati nadzorovati upoštevanje strogih ukrepov s strani gostov.

Če potegnemo črto, lahko rečemo, da smo kljub »krizi« poletje uspešno zaključili.

V drugem valu epidemije smo se spet prilagodili situaciji, seveda kolikor nam

sam. Žena je poskrbela za plačila, ki pa seveda niso smela izostati.

Glede na to, da sta bila januar, februar in prva polovica marca poslovno uspešna, posebnih likvidnostnih težav nismo imeli. Za čas zmanjšanega obsega opravljanja dejavnosti in začasnem čakanju zaposlenih na delo, sem uveljavljal nadomestilo prihodkov in jih tudi prejel.

Izpad prihodka pa je bil nato kar občuten, predvsem zaradi omejitve poslovanja. Nekaj strank, ki so imele termin in popravila nismo smeli izvesti, pa so si poiskale izvajalca na »črnem trgu«.

Že ob samem začetku epidemije COVID-19 smo nakupili zaščitne maske in sredstva za razkuževanje. Ostale zaščitne ukrepe smo sproti prilagajali navodilom NIJZ. Poskrbeli smo tudi za stranke, saj smo poleg same zaščite vozila, omogočali dezinfekcijo potniškega prostora z ozonom.

Trenutno dejavnost normalno opravljamo. Je pa bilo v začetku drugega vala okužb kar nekaj odpovedi naročil s strani strank zaradi same bolezni ali odrejene karantene.

Glede na trenutno stanje okužb si želimo, da bomo lahko še naprej nemoteno obratovali, da se dejavnosti ne bodo dodatno zapirale. Želimo pa si tudi čimprejšnje odprave omejitve prehajanja med občinami.«



to ukrepi dopuščajo, a je zaradi slabega vremena, hladnejših dni in nekoliko strožjih ukrepov (policijska ura) situacija malenkost slabša kot spomladi.

Menimo, da je nastala situacija naredila veliko sprememb na področju gostinstva in turizma, posledice pa bomo občutili še kar nekaj časa.

Kljub vsem ukrepom in trenutni epidemiološki sliki, že komaj čakamo, da bo naša dejavnost ponovno zaživela nazaj.«

## **Matjaž Krmelj s.p. – Avtomehanika Krmelj**

»V času spomladanskega vala epidemije je bil kar velik šok zaradi same prepovedi poslovanja. Stranke namreč naročamo en teden do 10 dni naprej, tako, da smo imeli termine za popravilo zasedene do konca meseca marca. Pomočnik in žena sta šla načasno čakanje, popravila smo predstavili za nedoločen čas. Vendar pa se je že po nekaj dneh zaprtja obratovalnice in prekinitve javnega prevoza pokazala potreba po nujnih popravilih. Za zagotavljanje varnosti vozil v cestnem prometu sem nujna popravila opravljal





# RAZMIŠLJANJE O LETOŠNJIH KORONSKIH DNEH SKOZI OČI ROKODELCEV IZ SEKCIJE DUO

*V sekciji DUO smo zbrani različni rokodelci. Tako po statusu zaposlitve, ki mu pripadamo, kot po uporabi različnih materialov, izdelavi in seveda raznolikosti naših izdelkov. Kot povsod, se v naši sekciji razlikujemo tudi kot osebe.*



Strnila sem misli štirinajstih kolegov in v tekst povezala naše izjave. Nekaterim našim članom je rokodelstvo edina zaposlitev in prodaja izdelkov jim nudi edini dohodek, tako, da so se sedaj, ko je prodaja res slaba, znašli v resnih ekonomskih težavah. Drugim rokodelstvo popestri dni, zaslužek pa nudi dodaten dohodek za priboljške.

Večina ustvarja doma po dokaj običajnih tirih, pripravljajo si izdelke na zalogo. Pri nekaterih so težave, pri drugih jih skoraj ni. Nekateri imajo dovolj materiala za ustvarjanje, drugi imajo probleme z nabavo ali dostavo. Ateljeji in delavnice so sedaj zopet zaprti, tako tudi trgovine, kjer prodajajo naše izdelke. Sejmov in postavljenih stojnic sedaj ni, večina je bila odpovedanih že tudi poleti tako pri nas kot v tujini. Nekateri so imeli poleti, po prvi izolaciji, nekoliko več prodaje, tako jo je bilo tudi v trgovinah. Vseeno je bilo običajne prodaje veliko manj, kot smo navajeni, saj je bilo tudi manj domačih in še manj tujih turistov. Pomoč države je bila in bo za rokodelce z raznolikimi statusi zelo različna in neenakopravna. Pravzaprav nihče točno ne ve, kako se bo s pomočjo končalo. Nekateri ne vedo niti, ali jo bodo lahko obdržali ali jo bo potrebno vračati. Tako da se bojijo, da bodo že v začetku naslednjega leta morali zapreti dejavnost, saj ne bo sredstev za plačevanje prispevkov, kot tudi za življenje in nadaljnje delo.

Mnogi rokodelci razmišljajo o tem, da bi si odprli spletno trgovino. Drugi so ugotovili, da se kupci bolj navdušijo nad izdelkom, ki ga vidijo v živo, kot nad fotografijo.

Večina delavnic in tečajev za obiskovalce je bilo odpovedanih ali izvede-

nih v zelo zmanjšanem obsegu. Sedaj v drugi karanteni jih sploh ni. Ponekod se je po prvih omejitvah povečalo zanimanje za individualne delavnice, potem je prišel zopet nov val okužb ...

Nekateri so se z rokodelstvom dali na »čakanje«, obiskovali brezplačne tečaje preko spleta ter si prizadevali, da si vnaprej nadgradijo svoja izvajanja.

Nekaj naših članov je samozaposlenih, vendar niso odvisni samo od prodaje izdelkov DUO, saj je bil ta izkupiček res pičel. Večina drugih naročil je bila še od prej, le da se letos realizirajo.

Gledati moramo naprej in upati, da se kmalu vrnemo v običajen način življenja. Veseli smo, da je bilo poleti v našem Rokodelskem centru DUO vsaj nekaj prodaje ter hvaležni za prijetne trenutke druženja na naši 4. rokodelski koloniji.

Po prvi karanteni smo se veselili izvajanja poletnih Rokodelskih doživetij v treh različicah v RC DUO. Doživetja smo izvajali, toda z dosti manj obiska kot bi si ga želeli, da bi se nam naš vložen trud tudi finančno obrestoval.

Sedaj se veselimo sodelovanja v Izložbah domišljije, ki bodo izvedene v vsakem primeru, če že ne v živo, pa vsaj na spletu – kupcem bodo omogočena spletna naročila in nakupi, »take away« ponudba in individualni prevzemi. Računamo na podporo kupcev domačim rokodelcem in drugim ustvarjalcem s Škofjeloškega področja.

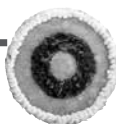
Mislim, da se letošnja novoletna voščila ne bodo začela: »Želim vam srečno v novem letu!«, ampak, »Želim vam, da se povrnejo stari dobri časi!«

*Petra Plestenjak Podlogar,  
predsednica sekcije DUO*

PRIPRAVA SLADIC  
STANKA  
JANEZ FON S.P.



# SADNE, ČOKOLADNE, SOČNE, OBLITE, ROJSTNODNEVNE, POROČNE, PRAZNIČNE TORTE



*Kakšna je dobra torta?*

*Njen okus mora*

*»klicati po šec«,*

*mora spodbuditi željo*

*po dodatnem grižljaju*

*in mora pustiti »spomin«,*

*da si nekdo zapomni*

*kakšno torto in*

*kje jo je jedel.*

***Kako in kdaj ste začeli? Ste že od majhnega vedeli, da želite biti kuhar?***

Od malih nog me je veselilo pripraviti nekaj sladkega. Pri osmih letih sem naredil prvo torto in torte so mi bile od takrat naprej v zadovoljstvo in izziv. Kakšna je pot v življenju do poklica, pa je bilo vprašanje. Želel sem si na slaščičarsko šolo, pa je nastal problem, ko trčijo interesi staršev in otroka. Tisto leto je imela razpoložljiva mesta le slaščičarska šola v Mariboru. Mama je rekla naj grem v Iskro, oče pa je bil bolj kompromisen in je rekel, da bo ustrezala tudi kuharska šola.

***V Ljubljani?***

Gostinska šola na Bledu. Udeležil sem se informativnega dne v Ljubljani in na Bledu. In ključna je bila predsta-

vitev kuharskega mojstra Lenčka. To je bilo prelomno za moj izbor šole, ker sem dejansko dobil vtis, da mi bo ta šola lahko veliko dala tudi na področju slaščičarstva. Šola se je v prvih letih usmerjenega izobraževanja zelo odmaknila od mojstrov, s katerimi so si v vajeniškem sistemu delili izobraževanje in nam na koncu dala bolj nujno splošno znanje.

***Kdaj ste zaključili s šolo?***

Šolo sem končal leta 1986 in začel s pripravništvom kot kuhar v gostilni Jelen v Kranju. Ves čas sem še malo delal in pomagal po različnih gostinskih lokalih, da je bilo še kaj za žepnino.

***Imeli ste štipendijo pri Jelenu? Je bilo to veliko podjetje?***





Vse to je spadalo pod družbeno podjetje ABC Loka. V tem sklopu je bilo več trgovin, pekarna Peks, različni gostinski lokali po Škofji Loki in Kranju.

***Torej enako kot Transturist, ki je imel različne lokale, za katere je potreboval gostinske kadre ...***

Tako je. Potem me je »poklicala domovina« in po odsluženi vojaščini, leta 1988, sem se zaposlil v Obratu samopostrežna restavracija Frankovo. Ob prelomu desetletja pa je pričela razpadati Jugoslavija, zgodile so se Markovičeve reforme, osamosvojitve Slovenije, vojna ...

V tistem obdobju je vse šlo na dol, firme so propadale ena za drugo, podjetja



so zapirala svoje poslovalnice in lokale. Leta 1992 sem bil postavljen pred dejstvo, da bo potrebno nekaj spremeniti. Ker sem videl kako se razvijajo razmere, sem potihem že iskal alternativo, da bi se lotil lastne dejavnosti. Takrat se je pokazala priložnost za najem Prajerce na Spodnjem trgu v Škofji Loki. To je bila gostilna z 250-letno tradicijo. Ker je že bil delujoč bife potreben popolne prenove, se mi je zdelo to bolj primerno, kot vse začeti na novo. In sem se odločil. Ko danes gledam nazaj, mi je jasno, da sem v to skočil s premalo znanja, premalo izkušnjami, nepoznavanjem poslovnega dela posla. A ko si mlad, si rečeš, saj bo šlo in skočiš v neznano ...



### ***Kako je šlo?***

Najprej sem potreboval eno leto, da sem lokal »zalaufal« do nivoja okrepevalnice, v petih letih sem spet dosegel nivo gostilne. Nudili smo malice, tudi kosila in večerje. Precej je bilo zaključenih družb, kljub temu, da prostor ni bil najbolj primeren.

Ker so bile malice temelj ponudbe, smo nudili tudi razvoz malic ...

### ***Koliko vas je bilo zaposlenih?***

Redno nas je bilo štiri do pet zaposlenih, dodatno pa še trije »honorarci« glede na obseg pogostitev.

### ***Koliko časa ste vodili Prajerco?***

Od 1992 do konca leta 2007. Kar precej let se je nabralo.

Moja prvotna želja je bila, da bi lokal enkrat odkupil, a se je začelo zapletati. Osnovna težava je bila to, da je bil lokal v denacionalizacijskem postopku, ki se je vlekel v nedogled. Velik problem je bilo neurejeno etažno lastništvo, ki tudi v 2020 še vedno ni urejeno.

Naslednja težava pa je spremenila vse. Mercator je kupil ABC Loko in posledično so se spremenili tudi pogoji najema. Novi lastnik je dal drugačna navodila in potem se ni več priznavalo





mojih dotakratnih investicij in predhodno dogovorjenih sprememb.

To je ključno spremenilo izhodišča, na katerih je temeljilo moje delo v Prajerici. Vedno imaš pred očmi vse, kar si že vložil, čas, ki si ga porabil skozi leta in seveda planiraš, da bo to tudi »investicija za penzijo«, da bo to možnost tudi za tvoje otroke ...

Takrat je nastopil čas, da zaključim s to zgodbo. Sodelavcem sem sporočil, da bom prenehal z delom v Prajerici, razšli smo se v pozitivnem duhu. Jaz sem prišel s prodajo inventarja in po-

tem zaprl lokal. Ko se je že vse ustavilo, sem si poškodoval še koleno in bil nekaj mesecev »marod« ...

#### *In potem ...?*

Potem sem nekaj časa iskal kaj bi počel. V nekaj lokalih sem delal kot kuhar, nato sem prišel z delom v slašičarskem podjetju v prestolnici. Tam sem delal skoraj dve leti. Prišel sem na osnovnih pozicijah in se vzpenjal po lestvici na pomembnejša mesta. A se je izkazalo, da to ni več zame. Po desetletjih vodenja lastnega lokala, me je drugačen način dela motil do takšne mere,

da nisem več užival v svojem delu in sem postajal vedno bolj nezadovoljen.

Po nekem naključju me je ravno v tistem času poklical kolega, ki je vedel, da nisem zadovoljen in mi omenil, da njegov znanec išče zunanjega dobavitelja za torte. In to ravno v trenutku, ko sem moral prekiniti dopust in se peljati v Ljubljano na »krizni sestanek« za reševanje nekega problemčka.

Ko pa sem se peljal nazaj domov, me je že poklical potencialni naročnik, če bi mi bila zadeva zanimiva in če se lahko dogovoriva za sestanek.

#### *V pravem trenutku, ponudba v pravi smeri?*

Tako je. In potem smo se hitro domenili. Najprej sem poskušal najeti delavnico od Andreja Goljata in dobil moдро vprašanje in odličen nasvet. »Ali nisi imel dovolj najema s Prajerco?« in »Ali ne moreš narediti prostorov doma?«. To mi je dalo misliti in z ženo sva se odločila ter pričela s predelavo kletnih prostorov.

#### *Kdaj je »zalaufala« tukajšnja slašičarna?*

Leta 2010. Letos je 10 let. Najprej sem uspel dobiti dva naročnika in potem se je število lokalov, ki jih oskrbujem povečevalo. Vedno več je bilo tudi individualnih naročil.







***Torte se med seboj lahko precej razlikujejo. Od okusnih, do lepih »voščenih«?***

Slaščičarji smo različni že po poteh izobraževanja, od ljubiteljskih, umetniških, kuharsko-kulinaričnih do pravih, šolanih. To nam daje pestrost in različne poglede na to, kaj je slaščičarski proizvod. Lahko je pravi umetniški izdelek, kjer pa je večkrat vprašanje, če da to, kar obljublja. Sama proizvodnja tudi vpliva na kakovost, ker je velika razlika med obrtniškim in industrijskim proizvodom ali pa proizvodom, ki je samo zato, da je. Potrošnika pa bi moralo skrbeti predvsem, kako lahko dobi izdelek, ki je lahko tudi cenejši od enake količine osnovne surovine. To pa je že druga zgodba.

Sam pa imam enostavna izhodišča za dobro torto. Njen okus mora »klicati po šek«, mora spodbuditi željo po dodatnem grizljaju in mora pustiti »spomin«, da si nekdo zapomni kakšno torto in kje jo je jedel. Tu je pomembna standardizacija recepture, kajti stranka mora vedno dobiti pričakovano. Na okus sme vplivati samo sezona, katere pa žal ni več. Zato imamo jagode vse leto, kdaj so pa dobre???

***Corona?***

V teh razmerah se praznuje malo ali nič in naročene torte so male tortice za družinski krog ali pa nič. Upam, da

se vsaj nekaj okroglih praznovanj in obletic prestavi na boljši čas, tako kot po spomladanskem zaprtju. A ne gre drugače, kot da počakamo na razplet dogajanja in upam, da se življenje vrne v običajne tirnice.

***Kakšne so vaše izkušnje z Loško obrtno zbornico?***

Ker sem imel sedež v Kranju, sem moral obvezno članarino plačevati v Kranju. Vsa leta pa plačujem še članarino v Škofji Loki. To nekaj pove o mojih izkušnjah. Bil sem tudi predsednik gostinske sekcije v obdobju 2006–2010. Sedaj sem predsednik trgovske sekcije

in skušam kaj narediti na sekcijem delovanju, a brez sodelovanja ostalih članov ...

***Vizija - Kam in kako naprej?***

Vztrajati na trgu v približno takšnih okvirih kot sedaj, predvsem pa biti zdrav in čim dlje časa uživati v svojem delu. Včasih sem veliko razmišljal in se obremenjeval s tem, kako bo z otroci, kaj bodo počeli ... A to ni pametno. Izkušnje so mi pokazale, da se razmere hitro obrejejo in uresničitev lastnih ciljev je pogoj lastnega zadovoljstva in temelj temu, da si koristen tudi za tiste okoli sebe.





ARHITEKTURA  
PETERNEL  
MARKO PETERNEL S.P.

# POVSOD OKOLI NAS JE. VČASIH GA HVALIMO, VČASIH GA KRITIZIRAMO. DOKAŽE SE SKOZI ČAS. OBLIKOVANJE PROSTORA ...

*Kaj imata skupnega  
Notredamska katedrala  
in kmečki hlev?  
Kaj imata skupnega  
stanovanjska hiša  
in velika tovarna?  
Arhitekta, ki si  
zamislijo izgled  
ter pripravijo načrte  
in dokumentacijo  
za izvedbo.*

## ***Kdaj in kako ste začeli?***

Precej zgodaj. Dejansko sem pričel z delom že ob začetku študija.

## ***Zanimivo. In kdaj je bilo to?***

Leta 2004 sem pričel s študijem in isto leto z delom pri arhitektu Alešu Hafnerju.

## ***Velikokrat si nekdo že v otroških letih zamisli svojo pot skozi življenje. Ste tudi vi vedeli kakšen bo vaš poklic?***

Pravzaprav res. Moj stari oče je bil priučeni cimperman, zelo praktičen možakar, ki je marsikaj znal narediti sam. Preko družjenja z njim in pri spremljanju, morda lahko rečemo »sodelovanju«, pri mnogih stvareh, ki jih je delal, sem prišel do opredelitve, da nekoč želim biti arhitekt ali gradbenik.

## ***Kako ste nadaljevali po osnovni šoli?***

Gimnazijo sem delal v Ljubljani in takrat sem šel na informativni dan. Takrat je dekan Gabrijelčič rekel, »kdor ne obvlada osnovne arhitekturne risbe, ne bo sprejet na fakulteto«.

Tečaji za učenje tovrstnih znanj so bili ob petkih zvečer, jaz pa sem imel Ljubljane že med tednom »preko glave« in mi to ni bilo niti najmanj všeč.

Zato sem se najprej vpisal na ekonomijo, ampak kasneje sem se vpisal tudi na omenjeni tečaj, ga opravil, se potem prepisal na fakulteto za arhitekturo in jo dokončal.

## ***So vaše praktične mladostne izkušnje imele kakšen vpliv na kasnejši razvoj?***

Verjetno.





Že med gimnazijo sem delal v Mi-zartvu Jezeršek in bil v stiku z grad-beništvom. Kasneje, kot sem omenil, pri arhitektu Hafnerju. A morda mi je to predstavljalo tudi omejitve do neke mere ...

***Kako to mislite?***

Morda je v času študija bolje pusti-ti neobremenjeni fantaziji prostor za različne ideje. Če že vnaprej veš kakšne težave te čakajo pri izvedbi projekta, se včasih sam omejiš v svojih idejah in najbolj drznih naročniku niti ne pred-staviš.

***Ali ni bolje, da se arhitekt zaveda po-sebnosti posameznega okolja in predla-ga rešitve, ki jih je možno uresničiti?***

Da in ne. Stvari se spreminjajo, zakonodaja se menja in prilagaja. Ni do-bro, če se v glavah vnaprej omejimo na »varne rešitve«, ki bodo zanesljivo potrjene.

Odličen arhitekt ima širok pregled nad razpoložljivimi arhitektonskimi možnostmi in se zaveda tudi kakšna so pravila in omejitve prostorskih aktov. Naročnik pa ima svojo vizijo svoje bo-doče zgradbe.

Lahko se projekta lotimo po načelu »to bo zagantirano potrjeno«, ali pa ponudimo alternative, ki lahko omo-gočijo izvedbo vizije naročnika.

Da ne bom narobe razumljen. Ne tr-dim, da naj arhitekti prosto fantazirajo. Jaz menim, da bi morali arhitekti ob koncu študija imeti vsaj pol-letno pra-kso. In to kot asistent vodje nadzora gradbenega projekta. Na realnih pro-jektih prihaja do težav, zapletov, pro-blemov, ki jih je potrebno odpraviti, da se projekt lahko zaključi. Tako bi se arhitekti seznanili z dejanskim dog-



janjem na gradbišču in se precej bolje usposobili za prihodnje projekte.

***Kdaj ste uradno odprli svoje podjetje?***

Leta 2012. Najprej sem imel eno leto pisarno doma na Hotavljah. Potem pa sem začel razmišljati, da se bo potreb-no preseliti v večji kraj in bližje poten-cialnim strankam. In leto kasneje sem najel poslovne prostore na loški OOO, tukaj na Spodnjem trgu.

***Kako se je povečevala ekipa?***

Najprej sem delal sam, ko se je obseg dela povečeval, pa sem pričel z zapo-



slovanjem, mislim da leta 2015. Sedaj smo štirje in ta kolektiv je optimalen za trenutni obseg dela, od tega imamo trije opravljen strokovni izpit na Zbornici za arhitekturo Slovenije in smo posledično odgovorni projektanti arhitekture.

#### *Specifika vašeg posla - kaj počnete?*

Kaj počnemo? Več kot polovico posla pomeni projektiranje stanovanjskih hiš. Rekonstrukcije, novogradnje, nadomestne gradnje stanovanjskih hiš.

Drugi del pa predstavlja program industrijskih objektov različnih velikosti, tudi nekaj hlevov na leto naredimo. Sčasoma pa vedno večji delež začenja predstavljati tudi oblikovanje notranje opreme.

Poleg projektiranja pripravljamo tudi dokumentacijo. Kar se tiče »papirologije«, pa pokrivamo celoten spekter ponudbe, od idejne zasnove do končne pridobitve uporabnega dovoljenja. Pokrivamo torej arhitekturo v širokem pomenu besede.



#### *Kako pribijate do poslov? Direktni naročniki? Razpisi?*

Razpisov se izogibam in na njih ne sodelujemo. Zaenkrat večino dela dobimo preko priporočil. Nove stranke za nas izvejo od strank, ki smo jim že dokončali naročilo. Obseg je tolikšen, da smo vnaprej zasedeni za šest do dvanajst mesecev. Nimam namena iskati nove posle vse povprek in po tujini zato, ker bi to morda dobro izgledalo v portfoliu opravljenih projektov. Sodeloval sem že pri projektih v tujini, zato vem kako to izgleda. Delali smo tudi projekte, ki so se izvajali v zelo kratkih rokih. Uspešno smo jih zaključili, a je bila izvedba izjemno stresna in brez potrebe napeta. Takim »nujnim« poslom se sedaj izogibamo in planiramo daljši rok izvedbe, kar pa seveda lahko pomeni, da se naročnik odloči za nekoga drugega.

Za pridobivanje novih poslov se tudi ne oglašujemo. Ne izključujem tega načina za kdaj v prihodnosti, a trenutno je podjetje kadrovsko v taki zasedbi, da sedanji obseg dela izvajamo z normalnim ritmom, brez nepotrebnih obremenitev ter nadur in to nam ustreza.

Seveda pa to ne pomeni, da se lotevamo vedno enakih projektov. Vseeno nas zanimajo nove stvari, projekti, ki odstopajo od običajnega dela in pomenijo spremembo ter izziv celotni ekipi.

#### *Cenovni ali kakovostni razred? V vašem poslu je verjetno drugače kot pri proizvodnji izdelkov?*

Nikoli se nismo trudili, da bi bili najcenejši. Seveda je danes drugače kot na začetku, ko sem odprl podjetje. Takrat se trudiš dobiti čimveč posla, da požeješ podjetje in si pridobiš primeren portfolio projektov. Morda včasih zato tudi »kombiniraš« pri ceni. Danes imamo svojo pozicijo na trgu in se trudimo, da s svojim znanjem doprinesemo tisto dodano vrednost, ki presega zgolj ceno, ki jo postavimo za svoje delo.

#### *Kako pa se postavljajo cene na vašem področju?*

Krovna zbornica za arhitekturo ima pripravljen arhigram in procentualne izračune za vrednotenje dela arhitek-



tov. Sam projekt je razdeljen v različne faze. A razumevanje pomembnosti posameznih faz se je skozi leta spremenila. Včasih je bila »najpomembnejša« pridobitev gradbenega dovoljenja, idejna zasnova pa je bila dojeta kot nekaj skoraj nepotrebne. S tem se nikakor ne strinjam. Moralo bi biti ravno obratno. Od idejnega koncepta je odvisen izgled objekta, funkcionalnost, energetska naravnost, prostorska umeščenost ... Pridobitev gradbenega dovoljenja je le upravni postopek, ki mora slediti določilom, ki jih definira zakonodaja.

Sedaj je že opazna razlika v primerjavi z desetletji nazaj. Pokojni Lojze Bogataj je za časa svojega službovanja v Tehniku zrisal večino načrtov za stanovanjske hiše v okolici. Takrat se je pričakovalo predvsem tehnično korektno izvedbo načrta, da se je lahko pričelo z gradnjo objekta.

Dandanes pa, ne le v urbanih naseljih, tudi tukaj na podeželju, naročniki že dojemajo arhitekta kot koristnega partnerja pri izgradnji svojega objekta. Na začetku sodelovanja pri stanovanjski hiši se pričnemo pogovarjati o »konceptu bivanja«. Seveda to ne pomeni, da bo vsaka hiša arhitekturni presežek za objavo v strokovni literaturi. Pomeni pa, da bo objekt prilagojen naročniku, njegovim željem in potrebam. To pa je precej drugače kot pri tipskih načrtih za hiše, po katerih se je gradilo pred desetletji.

### ***Kakšne so vaše izkušnje z Loško obrtno zbornico?***

Dobre. V zbornico sem se včlanil takoj, ko sem odprl dejavnost 2012. Morda se je na začetku komu zdelo celo malce čudno, da sem kot arhitekt postal član obrtne zbornice, poleg tišlerjev, krovcev, tekstilcev, prevoznikov ... Meni pa to okolje predstavlja urejen sistem za podporo svojim članom. Informacije, ugodnosti, podpora, nabor možnosti in koristi, ki precej presegajo vrednost plačane članarine.

### ***Aktivni ste tudi v Klubu mladih podjetnikov?***



Tako je. Spoznavno srečanje smo imeli v lanskem letu. Prvo srečanje je bilo zelo obetajoče, bila nas je polna sejna soba na zbornici. Pričeli smo s pogovori o tem, k bi lahko postavili organizacijo v Klubu podjetnikov. Kasneje smo imeli še eno srečanje, letos pa nas je ustavila Corona. Ko bo možno, bomo nadaljevali z delom v klubu in ga skušali postaviti v organizirano in zanimivo okolje za druženje mladih podjetnikov.

### ***Vizija - kam in kako naprej?***

Lani smo zaključili s selitvijo iz prejšnjih pisarn v sedanje prostore. Sedaj imamo naši ekipi optimalno prilagojene prostore. Imamo še prostor za eno sodelavko ali sodelavca, a bo čas pokazal, kdaj bo nastopil pravi trenutek. Želim ohraniti stabilno in počasno rast podjetja. Tudi sicer vsa leta delam z istimi zunanjimi sodelavci in naše sodelovanje temelji na kakovostnem delu in medsebojnem spoštovanju.

Verjamem, da je to prava pot tudi za naprej.





# Z NOVIM PROJEKTOM DO OHRANJANJA TRADICIJE ROKODELSTVA

Na območju LAS loškega pogorja je OOO Škofja Loka ena od partneric projekta s pomenljivim naslovom **Roko-delci**.

Lokalna akcijska skupina loškega pogorja, ki deluje znotraj Razvojnega agencije Sora d.o.o., je bila uspešna na 5. javnem razpisu Agencije za kmetijske trge in razvoj podeželja. Pridobila je **90.006,14 evrov nepovratnih evropskih sredstev** za izvedbo projekta na temo rokodelstva na celotnem Škofjeloškem območju.

Na ravni partnerstva slovenskih LAS se je LAS loškega pogorja povezala z LAS s CILjem, LAS Obsotelje in Kozjansko ter LAS Dobro za nas. Partnerstvo na ravni LAS loškega pogorja pa povezuje Razvojno agencija Soro d.o.o, Loški muzej Škofja Loka in **Območno obrtno – podjetniško zbornico Škofja Loka**. Projekt se je pričel izvajati z letošnjim oktobrom in se bo zaključil februarja leta 2023.

Nastal je zaradi prepoznanih skupnih potreb in priložnosti na področju dokumentiranja tradicionalnih rokodelskih znanj, njihovega prenosa, nadgradnje s strokovnimi smernicami in predstavitve ter trženja rokodelstva. V projektu želimo uporabiti sodobne IKT priložnosti za inovativno predstavitve in prikaz rokodelstva in rokodelskih znanj.

Vsi LAS-i, ki sodelujejo v tem projektu, imajo na svojem območju aktivno delujoč rokodelski center. Na Škofjeloškem je to **Rokodelski center DUO Škofja Loka**, ki deluje pod okriljem Razvojnega agencije Sora d.o.o., v njega pa so v veliki meri vključeni tudi **člani DUO sekcije** pri OOO Škofja Loka. Ključne aktivnosti projekta bodo nadgradnja obstoječih rokodelskih produktov, razvoj novih ter ustrezna predstavitve, trženje in interpretacija bogate rokodelske dediščine in znanja ter njihova umeščenost v sodobni prostor in čas, pri čemer posebno mesto namenimo vključitvi rokodelstva v urbani prostor.

Operacija ima dve fazi, aktivnosti znotraj njih pa so razdeljene na sedem delovnih paketov, ki so skupne vsem sodelujočim LAS. Posamezne aktivnosti znotraj delovnih paketov pa so oblikovane glede na tradicionalna znanja s posameznih LAS. Na Škofjeloškem bosta v ospredje postavljeni dve rokodelski obrti – **pletarstvo** in **obdelava volne**.

*Vir: arhiv RC DUO Škofja Loka, foto Katja Jemec*



DEMOKRATSKO-OBRTNO-PODEŽELJSKA  
ZBORNIKA ŠKOFJA LOKA



Operacijo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja. Organ upravljanja določen za izvajanje Programa razvoja podeželja RS za programsko obdobje 2014 – 2020 je Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. Za vsebino je odgovorna OOO Škofja Loka.

OKUSI  
ŠKOFJELOŠKEGA



*Gostinski ponudniki  
zaradi slabih  
epidemioloških razmer  
že nekaj časa ne  
sprejemajo gostov.  
Ideja o izvedbi  
kulinaričnega festivala,  
ki bo povezoval lokalne  
gostince z lokalnimi  
ponudniki kvalitetnih živil,  
pa s tem ni zamrla.*



# OKUSI ŠKOFJELOŠKEGA SE SPOPADAJO Z IZZIVI COVIDA

Vse bolj pa je jasno, da se kulinarični festival, ki je bil planiran v začetku prihodnjega leta, ne bo mogel izvesti v načrtovanih okvirih in bo potrebno aktivnosti prilagoditi trenutni situaciji, sam festival pa prestaviti v čas, ko bodo razmere to dopuščale.

Malo pred zaprtjem lokalov, smo projektni partnerji v okviru projekta **Okusi Škofjeloškega** ob upoštevanju ukrepov organizirali delavnico na temo komunikacije s stranko v gostinstvu v sodelovanju z **Bojano Košnik Čuk**, mednarodno priznana strokovnjakinja s področja poslovnega, diplomatskega protokola, bontona in kulture vedenja. Gre za vsebino, ki je sicer lahko uporabna v vseh sferah tako javnega kot zasebnega življenja, še posebej pa pride prav v komunikaciji s strankami. Delavnico je vsebinsko dopolnil tudi **Peter Ribič**, organizator izobraževanja odraslih na **Biotehniškem centru Naklo**, ki poučuje hortikulturo in ki skrbi

za cvetlične krasitve v Vatikanu ob božiču in veliki noči.

Na dvodnevni delavnici je beseda tekla o **komunikaciji z gosti in zaposlenimi**. Udeleženci so dobili nasvete, kako ukrepati, če je stranka neprijazna, česa si pri komunikaciji ne smemo privoščiti, o bontonu pri mizi in strežbi, o uporabi cvetja ob različnih priložnostih ipd.

Prav tako pa je bila v okviru projekta ob upoštevanju varnostnih ukrepov za širšo javnost izvedena tudi kulinarična delavnica na kateri je dišalo po zeliščih in začimbah. Delavnico je izvedla zeliščarka **Jožica Bajc Pivec**, ki je ljubiteljica narave in zemlje že od malih nog in gradi svoje znanje pri različnih domačih in tujih strokovnjakih. Ob pripravi jedi ji je bila v pomoč **Kristina Frlic**, ki na srednji šoli Biotehniškega centra Naklo poučuje praktični pouk s področja živilstva. Pripravila je pet različnih jedi na žlico ter pri tem uporabila različne začimbe in dišavnice, ki jih je predstavila zeliščarka.

Vzporedno smo v sodelovanju z izbranim oblikovalcem **Simonom Pavličem** posodobili tudi logotip Okusi Škofjeloškega, ki se bo uporabljal v promocijske namene kulinaričnega festivala, ko se bo le-ta lahko varno izvedel.

Prav tako pa smo k sodelovanju **ponovno pozvali tudi gostinske ponudnike in turistične kmetije**, da se v vmesnem času, ko so njihovi obrati zaprti, posvetijo kreiranju novih jedi oz. oblikovanju menija, ki bo vključeval





**lokalne surovine** in njihove **hišne kulinarne posebnosti**, ki bodo sestavni del ponudbe na kulinarinem dogodku. Kot pomoč pri izboru in ustvarjanju jedi ter oblikovanju menija pa jim je **kuharski mojster Uroš Štefelin** pripravili tudi koristne usmeritve. Na podlagi izraženega interesa se bo sklical sestanek preko spleta, kjer bomo skupaj s kuharskim mojstrom predebatirali njihove predloge ter postavili usmeritve za izvedbo kulinarnega festivala v spomladanskih mesecih, ko se bodo, vsaj upamo tako, ukrepi za preprečevanje širjenja virusa sprostiti oz. ko bo epidemiološka situacija v državi to dovoljevala.



OPREDELBA OBMOČJA  
IZOBRAŽBA  
IZOBRAŽBA



Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja - Evropska investicija v podeželje

Operacijo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja. Organ upravljanja določen za izvajanje Programa razvoja podeželja RS za programsko obdobje 2014 – 2020 je Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano. Za vsebino je odgovorna OOO Škofja Loka.

## DEFIBRILATOR PO NOVEM TUDI PRI MESARIJI ŠTAJNBIRT

V Sloveniji so srčno-žilna obolenja drugi najpogostejši razlog smrti, takoj za rakom. Po ocenah se v enem letu v Sloveniji zgodi 1.600 srčnih zastojev.

Verjetnost, da oseba, ki je v srčnem zastoj, preživi, se vsako minuto, ko očividec ne oživlja, zmanjša za 10 %. Očividec, ki izvaja temeljne postopke oživljanja, 3- do 4-krat poveča verjetnost preživetja.

Korak naprej v smeri, da se statistika dvigne, je naredila **Mesarija Štajnbirt**, od koder so nam sporočili, da je na njihovem naslovu (Kidričeva cesta 22) nova lokacija avtomatskega zunanega defibrilatorja (AED).

**Matjaž Miklavč** pravi, da so sredstva za letošnje obdarovanje poslov-

nih partnerjev in strank namenili za nakup defibrilatorja in ga postavili **na parkirišču (kozolcu) pred vhodom v njihovo mesarijo**. V načrtu imajo še izvedbo ustreznega usposabljanja za zaposlene in bližnje sosesde, na katerem se bodo naučili

prepoznave znakov srčnega zastoja ter temeljnih postopkov oživljanja, deležni pa bodo tudi praktičnega prikaza uporabe defibrilatorja. Vse pa bodo izvedli seveda takrat, ko bodo epidemiološke razmere to dopuščale.

Novi defibrilator in njegova lokacija pa je tudi že vpisan na seznam AED naprav v Sloveniji.

*Foto: Gašper Štremfelj*







SEKCIJA UPOKOJENIH  
OBRJNIKOV

# JESENSKI SPREHOD MED KROŠNJAMI IN JEZERI

*Zadnji septembrski dan je  
Sekcija upokojenih  
obrnikov uspela izpeljati  
redni jesenski izlet.*

Gre za eno od redkih aktivnosti zbornice, ki smo jo letos uspeli izvesti po planu in nam jo ni bilo potrebno odpovedati, čeprav do zadnjega nismo vedeli, ali se bo izlet lahko izvedel ob upoštevanju priporočil Nacionalnega inštituta za javno zdravje. Pa vendar nam je uspelo.

Tokrat nas je pot peljala med krošnje in jezera na **Rogli**. Rogla je že sama po sebi čudovita in primerna destinacija za izlet v vseh letnih časih. Enodnevno doživetje pa je bilo tokrat še nadgrajeno s sprehodom med krošnjami.

Pa pojdemo po vrsti. Kar **40 prijavljenih udeležencev** se je zbralo na avtobusni postaji v Škofji Loki in se nato odpeljalo po štajerski avtocesti do **Doma na Pesku**, kjer so začeli svoj sprehod. **Lovrenška jezera** se nahajajo na visokem barju sredi Pohorja med Roglo in Ribniškim Pohorjem. Manjša jezera, ki dobivajo vodo le s padavinami, obdaja rušje. Jezera se lahko ogledajo po z lesom tlakovani stezici, ki omogoča, da se hodi po suhem in ne po močvirju. Hoja po močvirju je namreč prepovedana.

Na začetku barja je razgledni stolp, ki omogoča pogled po Lovrenških jeze-

rih. Celotna trasa je dolga cca. 14 kilometrov, časa pa so udeleženci imeli približno 4 ure. Po sprehodu so se udeleženci zbrali pri **hotelu Planja** na Rogli in se nato v nadaljevanju dneva podali v bližnji gozd, kjer stoji lanska novost. Gre za leseno konstrukcijo, **razgledni stolp** s sprehajalnimi potmi, ki se dviga 35 metrov visoko in ga oglašujejo s sloganom: »Narava, kot jo vidijo ptice.« Uživanje v naravi je bilo zelo zanimivo in poučno.

Na izletu je bilo poskrbljeno tudi za razvajanje želodčkov na okusnem kosilu v **Zrečah**. Dan se je že krepko nagnil v popoldne, ko so se udeleženci na kratko ustavili še v **Slovenskih Konjicah**, ki se lahko pohvalijo z več nazivi najlepše urejenega kraja. Stari trg z mestnim parkom je svojo današnjo podobo dobil v letu 2013, ko je, z zaključkom projekta obnove, postal sodobno urbano središče, stičišče prebivalcev vseh generacij in ob povezavi z ohranjeno stavbno dediščino in naravnim okoljem tudi turistično izjemno prijazna lokacija. Sledila je vožnja proti domu, kamor smo prispeli v večernih urah.

*Foto: Milan Gogala*





SEKCIJA UPOKOJENIH  
OBRTNIKOV

# DOBER ODZIV UPOKOJENCEV NA POVABILO V ČLANSTVO

*Z letom 2020 je  
Sekcija upokojenih  
obrtnikov uvedla članarino  
v višini 10 EUR/leto.*

Za vse, ki so se odločili za članstvo, se ne spremeni nič. Še naprej bodo kot člani sekcije imeli možnost:

- udeležbe na **družabnih dogodkih**, ki jih **organizira zbornica** (za aktivne in upokojene),
- udeležbe na **aktivnostih**, ki jih **organizira sekcija** (izleti, druženja...),
- udeležbe na **prednovoletnem srečanju** upokojenih članov,
- prejemale bodo **revijo Loška obrt** in
- prejeli bodo **letni namizni koledar**.

Vse aktivnosti so za člane sekcije brezplačne ali delno sofinancirane.

Decembrsko številko Loške obrti in namizni koledar za leto 2021 je tokrat prejelo **109** upokojenih obrtnikov in podjetnikov, ki so se za vstop v članstvo odločili do 1. decembra.

Vsi, ki pa niso izpolnili pristopne izjave in plačali članskega prispevka, pa s strani zbornice ne prejema več pošte. Seveda lahko svojo odločitev kadar koli spremenijo in se pridružijo vsem ostalim članom Sekcije upokojenih obrtnikov.



Takole pa je lani, v srečnih časih, izgledalo prednovoletno srečanje upokojenih obrtnikov. Želimo si, da te srečne čase čim prej vrnemo in se ponovno srečamo še v večjem številu.

## SEZNAM POKOJNIH OBRTNIKOV V LETU 2020

Dino Berginc	Frankovo naselje 2	4220 Škofja Loka
Jožef Šubic	Groharjevo nas. 14	4220 Škofja Loka
Milica Primožič	Jobstova cesta 29	4226 Žiri
Živojin Stoilković	Sv. Duh 96	4220 Škofja Loka

To je seznam pokojnih, ki so umrli v času od izdaje lanskoletne decembrske številke Loške obrti in je izdelan na osnovi prejetih informacij s strani svojcev pokojnih.





BOŽIČEK

# BOŽIČEK OBDAROVAL OTROKE PO POŠTI

*Letošnje leto je tudi Božičku zagodla teta Korona, zato je veseli december tokrat nekoliko drugačen. Žal je minil brez vsakoletne otroške predstave, na kateri se bi lahko naši najmlajši iz oči v oči srečali z Božičkom in njegovimi pravljичnimi junaki ter se z njim pogovorili ali mu zapeli kakšno pesmico.*

Vendar pa to ni pomenilo, da sta Božiček in zbornica pozabila na naše najmlajše. Nasprotno. Tudi letos smo Božiček, zbornica in Marjeta Jezeršek stopili skupaj in poskrbeli, da je bilo obdarovanih **352 otrok** v starosti od enega do osmega leta. Ker pa daril Božiček ni mogel izročiti otrokom osebno, jim jih je letos poslal kar **po pošti** na njihove domače naslove. Z njimi si bodo otroci in njihovi bližnji lahko popestrili dolge večere in jih naredili še bolj zanimive in igrive.



**Božiček** je vsem otrokom skupaj z darili poslal **pismo**, pozdrave pa jim je poslal tudi **preko spleta**. Posnetek smo prejeli tudi na našo zbornico in ga objavljamo na naši spletni strani in FB profilu.

Vabljeni k ogledu!



Razvojna agencija Sora d.o.o. je razvojno podporna institucija in deluje na območju občin Škofja Loka, Gorenja vas - Poljane, Železniki in Žiri.

Izvajamo različne informativno - izobraževalne programe, delavnice, usposabljanja, svetovanja, postopke povezane z registracijo podjetij, ogledе dobrih podjetniških praks ter druge podporne podjetniške storitve.

V okviru Razvojne agencije Sora d.o.o. deluje tudi **Kreditna shema**, ki podjetjem in nosilcem dopolnilnih dejavnosti na kmetijah omogoča ugodnejše financiranje njihove dejavnosti.

Želimo vam prijetne in vesele praznike!

Naj bo leto 2021 polno inovativnih podvigov, spletnja novih stikov ter poslovnih uspehov.

Razvojna agencija Sora d.o.o., Poljanska cesta 2, Škofja Loka, tel. št. 04 50 60 220



*Vesel božič  
ter srečno  
in uspešno leto  
2021!*



OBMOČNA OBRITNO-PODJETNIŠKA  
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA