



OBMOČNA OBRITNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA

LOŠKA OBRT

Leto 28, Junij 2017, št. 90/2017
Glasilo izdaja 007 Škofja Loka

TISKOVINA!
Poštnina plačana pri pošti 4220 Škofja Loka



15. Forum Obrti in Podjetništva - 02. 06. 2017

Razglednica iz Bernardina





Predvidene pomoči gospodarstvu v OBČINI ŠKOFJA LOKA

Izvajanje programov za pospeševanje gospodarskega razvoja (garancijska shema, svetovanje in informiranje podjetnikov, seminarji in izobraževanja, socialno podjetništvo in Inkubator – Coworking) potekajo preko Razvojne agencije Sora in so objavljeni na povezavi: Podjetniške priložnosti občine: <http://www.skofjaloka.si/objava/57779>

Izvajanje pomoči za spodbujanje razvoja gospodarstva spada v okvir t. i. državnih pomoči in se dodeljujejo pod predpisanimi pogoji, ki jih določa v letošnjem letu sprejeti Pravilnik o dodeljevanju pomoči za razvoj gospodarstva v Občini Škofja Loka. Objavljen je tudi prvi javni razpis za sofinanciranje najemnin pritličnih poslovnih prostorov na ožjem zaščitenem območju starega mestnega jedra Škofje Loke. Pravilnik in besedilo javnega razpisa za leto 2017 je na povezavi: <http://www.skofjaloka.si/objava/87837>

Izvajanje pomoči za razvoj dopolnilnih dejavnosti na kmetijah spada v okvir t. i. državnih pomoči in se dodeljuje pod predpisanimi pogoji, ki jih določa Pravilnika o ohranjanju in spodbujanju razvoja kmetijstva in podeželja v občini Škofja Loka za programsko obdobje 2015-2020. V letošnjem letu je razpis za te namene delno žal že zaključen, do 29.9.2017 pa je odprt za ukrep št. 5: Podpora delovanju društev oz. združenj področja kmetijstva, gozdarstva in razvoja podeželja. Pravilnik in besedilo javnega razpisa najdete na povezavi: <http://www.skofjaloka.si/objava/73502>

Pomoči in njihova višina se dodeljujejo na podlagi letnega programa Razvojne agencije Sora oz. nabora ukrepov določenega s proračunom občine Škofja Loka ter izvedenega javnega razpisa za t.i. državne pomoči.

Obrtniki in podjetniki, pridružite se nam!

Pri nas dobite NASVET, INFORMACIJO, NOVA ZNANJA IN ŠE VELIKO VEČ!



OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA



OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA ŠKOFJA LOKA

Spodnji trg 2, 4220 Škofja Loka
telefon: 04/50-60-200
e-pošta: ooz.sk.loka@siol.net
www.ooz-skofjaloka.si



Razglednica iz Bernardina

Nič se ni spremenilo.

Predsednik vlade pride redko, ponavadi kadar so v jeseni volitve ali pa ga ni.

Ministri se dogodka udeležijo večkrat kot njihov šef, a se vsem tako zelo mudi drugim, da ponavadi komaj zdržijo uvodno predstavitev, morda potrpijo še nekaj zoprnih vprašanj, potem pa hop v nove kraje, pardon, obveznosti.

Vedno pa so na voljo državni sekretarji. Potrpežljivo poslušajo kritike, vprašanja, mnenja, predloge ...

A kaj, ko so oni le državni sekretarji in menda nimajo takšnega vpliva, da bi lahko karkoli spremenili. Oni bi seveda marsikaj postorili za obrt in podjetništvo, a so njihove roke zvezane ...

Nič se ni spremenilo.

Urednik

P.S.

V Bernardinu v Portorožu je 2. 6. 2017 potekal 15. Forum obrti in podjetništva.

K A Z A L O

11. teden obrti in podjetništva na Loškem 4

Podelitev denarnih nagrad dijakom Šolskemu centru Škofja Loka 6

Tomaž Demšar s. p., Mizarstvo
Iz gozdov na Jelovici, preko delavnice na Rudnem, v domove po Sloveniji 8

Fotografska razstava obrtnikov in podjetnikov 12

Anja Musek s. p., Atelje AMUSE
Čudna so pota umetnosti, ali potovanje od arhitekture do rokodelstva 14

Strokovna ekskurzija Sekcije kovinarjev 18

Majski izlet upokojenih obrtnikov in obisk Narodnega parka Plitvice 19

Tišlarji na rastišču Picea Omorike 20

Jure Jereb, JEREB-ELEKTRONIKA, d. o. o.
Strokovnjak, ki stroje pripravi do tega, da znajo razumeti navodila za delo 22

Načrti nekaterih sekcij za drugo polovico leta 2017 26

Izobraževanja 26

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, Marko Lotrič, Matjaž Oblak
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.

Foto naslovnica: www.PoslovnaFotografija.eu, Grafična priprava: Studio Design Demšar d.o.o., Škofja Loka, Tisk: Tiskarna Primožič.
Glasilo je izšlo v nakladi 1000 izvodov.



TOP 2017

II. TEDEN OBRTI IN PODJETNIŠTVA NA LOŠKEM

*OOZ Škofja Loka
je v sodelovanju z
Razvojno agencijo
Sora d.o.o. in ob finančni
podpori občin Škofja Loka,
Gorenja vas-Poljane, Žiri
in Železniki, v času od
20. – 26. maja 2017
ponovno pripravila bogat
program dogodkov,
ki so se zvrstili v okviru že
II. Tedna obrti in
podjetništva
na Loškem TOP 2017.*

Program tedna se je začel s strokovnim predavanjem: Kako bančnik vidi obrt in družinsko podjetje. Dr. Jaka Vadnjal, predsednik uprave Hranilnice LON, d.d., Kranj, je udeležence seznanil z razlikami v obravnavi fizičnih in pravnih oseb, izvedeli so katere so skrite plati bančnega računovodenja, ki jih nevede »plačujejo« komitenti, o bonitetnih ocenah in njihovem vplivu na cene bančnih produktov ter o prednostih in slabostih družinskih podjetij skozi oči bankirja ter zakaj sploh potrebujemo banke.

V torek, 23. maja, so strokovnjaki Finančnega urada Kranj predstavili kako poteka obisk davčnega inšpektorja, kakšna so pooblastila inšpektorjev, vrste davčnih nadzorov, kakšne so pravice in obveznosti zavezancev ter

načela davčnega postopka, kakšna je aktualna inšpekcijska praksa po ciljno usmerjenih nadzorih ter kako poteka nadzor nad preprečevanjem dela in zaposlovanja na črno.

Naslednji dan so se tisti, ki razmišljajo o samostojni podjetniški poti, lahko udeležili skupinskega svetovanja z naslovom GREMO MI NA SVOJE! Julija Primožič (OOZ Škofja Loka) in Jerneja Lotrič Klemenčič (Razvojna agencija Sora) sta predstavili podporo okolje za podjetništvo na Loškem, pojasnili razlike med organizacijskimi oblikami podjetja (s.p. ali d.o.o.) ter pomen izbire imena, sedeža in dejavnosti podjetja, pogoje za opravljanje dejavnosti, predstavili postopek registracije podjetja, možnosti pridobitve



Iz podelitve nagrad dijakom



Obisk podjetja Lesko d. o. o.



Obisk Muzeja Železniki

finančnih sredstev ter aktualne novosti v letu 2017.

Četrtek je bil namenjen obisku dveh Coworking centrov, ki delujeta na Loškem. V Žireh uspešno deluje Kreativni center Mizarnica. Upravnik Matej Kalan in uporabnik centra Valentin Jesenko sta predstavila virtualno in mixed realnost ter projekt »Animacijski video«. V Škofji Loki pa deluje Lokomotiva, inkubator in coworking center. Njegovo delovanje sta predstavila Darja Barič in Tine Škrbec.

V Žireh je potekala tudi predstavitev in ogled podjetja Lesko Žiri d.o.o..

Obiskovalce je skupaj s svojo družino prijazno sprejel Anton Erznožnik, prejemnik nagrade Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Obrtniški vzor 2016.

Teden obrti in podjetništva na Loškem se je zaključil z obiskom Muzeja Železniki, kjer sta Jure Rejec (muzejski tehnik) in Katja Mohorič Bonča (kustosinja) obiskovalce seznanila z obrtniško tradicijo v Železnikih.

V času tedna obrti in podjetništva pa vse do 4. junija, sta bili na ogled tudi dve razstavi. Na fotografski razstavi obrtnikov in podjetnikov so svoje slike

pod skupnim naslovom »Na Loškem« prikazali nekateri člani zbornice, ki se profesionalno ali ljubiteljsko ukvarjajo s fotografijo. Razstavljali so Tine Benedičič, Andrej Tarfila, Milan Gogala, Aleš Jezeršek, Anton Bevk, Stane Paulus, Izidor Jesenko, Franc Demšar in Dušan Škrlep.

Druga razstava je potekala v sodelovanju s Šolskim centrom Škofja Loka. Na njej so svoje izdelke postavili na ogled dijaki in študenti šolskega centra, OZ Škofja Loka pa je najbolj kreativne in inovativne denarno nagradila.



Iz fotografske razstave



Iz razstave izdelkov dijakov in študentov Šolskega centra Škofja Loka



RAZSTAVA
IZDELKOV
DIJAKOV
ŠOLSKEGA
CENTRA
ŠKOFJA LOKA

PODELITEV DENARNIH NAGRAD DIJAKOM ŠOLSKEGA CENTRA ŠKOFJA LOKA

*V sklopu Tedna obrti
in podjetništva
na Loškem,
ki ga vsako leto
v sodelovanju
z Razvojno agencijo Sora
in ob finančni pomoči
občin Škofja Loka,
Gorenja vas-Poljane,
Žiri in Železniki
organizira Območna
obratno-podjetniška
zbornica Škofja Loka,
poteka tudi razstava
izdelkov dijakov
Šolskega centra
Škofja Loka.*

Na letošnji otvoritvi razstave, ki je potekala 24. maja, je kot slavnostni govornik nastopil Branko Meh, predsednik OZS.

Mladi razstavljalci vsako leto znova navdušijo s svežino idej in znanjem, zato je ta dogodek odlična priložnost za vse, ki se odločajo za poklicno pot, hkrati pa tudi za podjetnike in obrtnike, da v razstavljenih izdelkih prepoznajo bodoče strokovnjake in jih povabijo k sodelovanju.

Za področje lesarstva je letos komisija, ki so jo sestavljali Matjaž Oblak, Janez Jezeršek, Peter Banič in Matija Hiršfelder iz Območne obratno-podjetniške zbornice Škofja Loka ter Anton Primožič iz Srednje šole za lesarstvo, sprejela odločitev, da se nagrada za tretje mesto in denarna nagrada 200 evrov podeli Žanu Lebarju za izdelavo

vrtnega stola, mentorji so bili Igor Jelovčan, Dimitrij Jeraj in Jože Gregorc, drugo mesto in denarno nagrado v višini 300 evrov je prejel Jaka Kožuh za izdelavo harmonike pod mentorstvom Janeza Beliča, prvo mesto in s tem denarno nagrado v višini 500 evrov pa si je za izdelavo predalnika prislužil Matej Bolka. Njegovi mentorji so bili Dimitrij Jeraj, Peter Kornik in Igor Jelovčan.

Za področje strojništva pa je komisija, ki so jo sestavljali Marko Lotrič in Roman Jenko iz Območne obratno-podjetniške zbornice Škofja Loka ter Vladimir Žakelj iz Srednje šole za strojništvo, sprejela odločitev, da se tretje mesto in denarno nagrado v višini 200 evrov podeli Jaki Primožiču za izdelavo naprave za transport in razrez bal. Njegov mentor je bil Matjaž Luznar. Drugo mesto in denarno nagra-



Branko Meh, predsednik OZS



Jože Misson, predsednik OOO Škofja Loka



Nagrajeni dijaki



Izdelki dijakov za področje lesarstva



Posebna nagrada za inovativnost - naprava za podajanje žogic za namizni tenis

kim motorjem na električno baterijsko vozilo, njegov mentor je bil Janko Brejc, prvo mesto in s tem denarno nagrado v višini 500 evrov pa je prejel Adrijan Galjot za izdelavo traktorske metle. Tudi njegov mentor je bil Tadej Debelak.

Podjetje TRI KRONE d.o.o. iz Škofje Loke je obenem podelilo še posebno nagrado za inovativnost s področja strojništva v višini 200 evrov, ki jo je prejel Aljaž Bogataj za izdelavo naprave za podajanje žogic za namizni tenis pod mentorstvom Gorazda Jelenca.

do v višini 300 evrov je prejel Domen Oblak za predelavo vozila z bencins-

OOZ Škofja Loka je s podelitvijo denarnih nagrad za izdelane izdelke ob zaključnem izpitu dijakov pričela v letu 2010. Najprej so bile namenjene le dijakom Srednje šole za lesarstvo Škofja Loka, leta 2011 pa je nagradni sklad povečala in v razpis vključila še dijake Srednje šole za strojništvo Ško-

fja Loka, saj obe šoli delujeta v okviru Šolskega centra Škofja Loka. Zbornica je tako, vključno z letom 2017, doslej razdelila dijakom denarne nagrade v skupni neto višini 15.200 EUR. S tem zbornica podpira ustvarjalnost in inovativnost dijakov ter spodbuja povezovanje izobraževanja z gospodarstvom.



Prva nagrada za področje strojništva - traktorska metla



Druga nagrada za področje strojništva - predelava vozila z bencinskim motorjem na električno baterijsko vozilo



TOMAŽ DEMŠAR S. P.
MIZARSTVO DEMŠAR

IZ GOZDOV NA JELOVICI, PREKO DELAVNICE NA RUDNEM, V DOMOVE PO SLOVENIJI ...

V Selški dolini je več stoletna obrtna tradicija. Železniki so sicer svoje značilno ime dobili po železu, a se je v teh krajih počelo še marsikaj drugega, kar je potrebno za normalno delovanje skupnosti. Razvita je bila široka paleta obrti. Naš tokratni sogovornik, se tako kot njegovi predniki, ukvarja z lesom in njegovo predelavo.

Kako in kdaj ste začeli?

Začetek obrti je bil 1. aprila 1989.

Kot aprilska šala?

Ne, ne. Povsem zares. Sprva kot popoldanska obrt, ki pa je kmalu prešla v redno obrt.

Ste prva generacija ali imate v družini obrtniško tradicijo?

Z lesom so se ukvarjali že moji predniki. Moj ded je bil sodar, prav tako praded. Sodarstvo pa je bilo, poleg železarstva, glavna panoga v naših krajih pred sto in več leti. Stari oče je bil tudi ustanovni član Sodarske zadruge (1902), ki je bila predhodnica sedanje Lesne zadruge za Selško dolino, kateri predsedujem zadnjih devet let. Oče pa se je že od mladih let ukvarjal s furmanstvom in golcarijo. V šestdesetih letih je odprl obrt za proizvodnjo lesne galanterije.

Kakšni so bili začetki - težave in spodbude iz okolja?

V času Jugoslavije je oblast z obrtjo delala bolj »z levo roko« in tako je bilo že pri registraciji kup, za današnje čase, nerazumljivih težav. Pošiljanje od vrat do vrat, pridobivanje različnih dovoljenj, vsakega na drugem koncu ... Požarnega inšpektorja za pridobitev uporabnega dovoljenja sem moral iti iskati v Škofjo Loko celo s svojim avtom in ga potem peljati nazaj.

In s čim ste se ukvarjali, ko ste začeli z obrtjo?

Začetki so bili polni izzivov, inovacij, skoraj »čaranja« ... Najprej sem delal stružene izdelke, predvsem pohištvene ročaje, mozničke in še nekaj drobnarij iz lesa. To je bilo obdobje hiperinflacije, kjer so bila plačila v dogovorjenem roku prava redkost. Ob propadu





Jugoslavije se je enako zgodilo tudi z mojimi posli.

Kaj ste izdelovali kasneje?

Potem sem počasi začel z izdelavo balkonskih ograj in drugih proizvodov.

Imate program še vedno enak?

Ne. Kmalu se je pokazalo, da mi najbolj ustreza izdelava notranjega pohištva po naročilu.

Iz kakšnih materialov?

Iverali, furnirane plošče in sedaj, vedno več, tudi masivnega lesa, ker kupci bolj povprašujejo po tovrstnem pohištvu.

Je kakšna razlika med nabavo materiala v devetdesetih in danes?



Tomaž Demšar v muzeju v Železnikih poleg slike, na kateri je njegov oče, ki pelje les skozi Škofjo Loko.

Ogromna. Petindvajset let nazaj je bil v velikih podjetjih, kot je bil Javor, obrtnik sprejet kot nepotrebna nadloga. Na primer zapleti, ko sem s prikolico prišel po iverne plošče. Da bi jih lažje odpeljal na prikolico, sem jih s svojo žago prežagal na pol. Zaposleni pa so se mi smejali in mi niso hoteli pomagati pri nakladanju na prikolico. Kasneje so se pojavili drugi zasebni ponudniki s tržnim pristopom do prodaje in sploh ni čudno, da so vsa velika socialistična podjetja hitro propadla.



Danes pa dobiš vse kar potrebuješ za svoje delo, razdeljeno na kakovostne razrede in s ceno, ki ustreza ponujani kvaliteti.

Notranje pohištvo je širok pojem in zajema veliko prostorov in namenov ...

Najraje izdelujem kuhinje. Ker se pri kuhinjah želi najbolj izkoristiti prostor, je posledično največ elementov, ki niso standardni in je torej lahko najvišja dodana vrednost.

Izključno kuhinje torej?

Ne, ne. Seveda delam vse kar je notranjega pohištva, razen vrat in stopnic.

Danes je ogromno poceni ponudbe pri pohištvenih veletrgovcih. Zakaj nekdo naroči pohištvo pri vas?

Zagotovo je glavni razlog višja kakovost po primerljivi ceni.

Kako po primerljivi ceni? V reklamnih letakih so navedeni do 70 % popusti. To pomeni cele kuhinje ali dnevne sobe za nekaj sto evrov ...

To je trgovska zvijača. Popusti ponavadi veljajo le za posamezne elemente ali »oskubljene« sestave. Ko pa kupec želi dokupiti, kar mu manjka, glede na njegov prostor in njegove želje, pa konč-





ni zneski zelo hitro zrastejo. Cenovna politika ogromnih trgovskih marž je dodaten dokaz, da vgrajeni materiali in kakovost izdelave teh izdelkov ne more biti visoka.

Imajo stranke že izrisane načrte pohištva ali je potrebno opraviti vse izmere, pripraviti delavniške načrte itd. ...?

Različno. Nekateri imajo precej dodelana izhodišča in načrte po katerih se lahko izdelajo vsi elementi. Pri drugih pa je le prostor in želje. A pri izdelavi

kuhinj je specifično to, da se je pri vseh elementih s kuhinjskimi aparati potrebno držati standardov, ki jih postavljajo izdelovalci teh aparatov. Širine in višine le teh so pogojene z izbranimi napravami, variabilne dimenzije so pri predalih in omaricah, ki niso vezane na elemente z aparati. Precej je raznolikosti pri oblogah, ki so bile včasih le keramične, sedaj pa je na razpolago veliko različnih materialov. Kar se okovja tiče, se uporablja le kakovostne znamke, ker je s cenejšimi izvedbami preveč prob-



lemov kasneje. Izkušnje te naučijo, da nekaj evrov prihranka ni vredno časa, ki ga porabiš kasneje za odpravo težav.

Kako stranke pridejo do vas? Reklamno oglaševanje?

Nobene reklame ne naročam. Stranke pridejo do mene predvsem po priporočilu obstoječih strank.

Kdo so vaše stranke? Delate tudi za veleposhištvene trgovce?

Ne. Kot butični obrtnik s ceno ne morem konkurirati tistim, ki imajo specializirane strojne linije za večje obsege proizvodnje. Pri enem kosu oni ne morejo konkurirati meni, pri desetih kosih jaz ne morem konkurirati njim in torej nisem dobavitelj, ki bi bil zanimiv za velike trgovce s pohištvom.

Sodelujete morda na razpisih?



Ne. Preko razpisov nimam poslov. Kot občinski svetnik se zaradi zakonodaje ne smem udeleževati občinskih razpisov in tega se striktno držim. Vsi moji naročniki so direktni kupci.

In kdo so vaši kupci?

Največ delamo naročnikom, ki vedo, kaj hočejo. Veliko mladih ne ve točno kaj želijo dolgoročno in zato kupujejo poceni kose v Ikei in jih hitro zamenjajo za druge.

Kako poteka tipičen postopek naročila in izvedbe? Povpraševanja po e-pošti, po telefonu ...?

Običajno najprej pokličejo po telefonu, potem se domenimo za ogled na lokaciji. Opravijo se izmere in na tej osnovi se lahko pripravi ponudba. Če



jo stranka potrdi, se pripravijo izrisi, delavniške risbe na osnovi katerih se izdelajo posamezni elementi pohištva. Ko je vse pripravljeno, se transportira na lokacijo naročnika in tam zmontira v končno obliko.

Kako je s plačili? Imate kaj težav na tem področju? Zabtevate predplačilo za material?

Nimam veliko težav na tem področju. Naročeno pohištvo se izdelava ter zmontira in potem mi stranka plača. Zaenkrat nisem imel veliko težav, seveda pa se pojavi tudi tak problem. In po mojih izkušnjah prav tam, kjer bi nekdo najmanj pričakoval.

Imate zaposlene?

Na začetku obrti sem imel zaposlene, zadnja leta pa se z mizarstvom ukvar-



jam sam. Občasno in po potrebi mi pomagajo družinski člani.

Se spomnite kakšne anekdote v obrti?

Takih dogodkov se skozi leta nabere kar nekaj. Ena je z lokacije v Radovljici. Ob montaži cevi za kuhinjsko napo v odprtino v zidu je naenkrat zabobnelo in zapihalo, da me je skoraj kap. Svoje delo sem opravljal v prostoru stavbe, kjer je bil včasih železniški kretničar. In prav v tistem trenutku je, tik ob stavbi, s polno hitrostjo mimo pripeljal vlak. Ko česa takšnega ne pričakuješ, je to velik šok.

Drug primer pa je montaža v Ljubljani na Topniški ulici. Vse elemente in orodje je bilo potrebno znesti peš v 17. nadstropje stolpnice. Po nekaj fu-



rah bi na vrhu »lahko dal črevesje na ograjo«.

Kako ste zadovoljni z Loško obrtno zbornico?

Z obrtno zbornico sem zadovoljen, predvsem z različnimi predavanji in dogodki. Škoda je le, ker Selška dolina malo preveč spi.

V lanskem letu ste opravili mojsterski izpit in postali Mojster. Je bil kakšen poseben razlog za ta korak, ki kakorkoli obrnemo, vzame precej časa in predstavlja tudi strošek?

Tudi na prireditvi mi je podeljevalec rekel »Lepo, da se za takšen korak

odločajo tudi starejši ...«. Brez naziva Mojster ne moreš poučevati vajencev, to pa je nekaj, kar sem že delal in je tudi v prihodnjih načrtih.

Vizija - kako in kam naprej?

Letos poleti bomo v sprednjem delu podrli delavnico in dogradili večji prostor. Les je prinesel lubadar, paneli so iz Avstrije - zamenjava za les, že dolgo pa čakam mojstra, da to skupaj sestavi. Očitno je res tako kot pravijo, da v Sloveniji primankuje usposobljene in profesionalne delovne sile. Ko mi bo to uspelo, bodo pogoji za mizarstvo delo boljši in se bo lahko kupilo tudi nekaj dodatne strojne opreme.





FROP 2017

FOTOGRAFSKA RAZSTAVA OBRTNIKOV IN PODJETNIKOV

*FROP se razvija
in postaja resen
in ogleda vreden dogodek
na Tednu obrti
in podjetništva.
Tokrat je razstavljalo
devet članov naše zbornice
na tematiko
»Na Loškem ...«*



OBMOČNA OBRTNO-POSREDOVALNA
ZBORNIČNA ŠKOFJA LOKA

**Fotografska
razstava
brtnikov-
podjetnikov
2017**

3. fotografska razstava članov OOO Škofja Loka

Razstavljajo:

Aleš Jezeršek
Andrej Tarfila
Dušan Škrlep
Franc Demšar
Izidor Jesenko
Milan Gogala
Stane Paulus
Tine Benedičič
Tone Bevč



ALEŠ JEZERŠEK

Mladinec v tej skupini razstavljalcev, rojen leta 1965, je vstopil v obrtniške vrste leta 1989. Je član sekcije plastičarjev in se ukvarja z vakuumsko izdelavo embalaže iz različnih folij.

S fotografijo se je prvič srečal v temnici takratne OŠ Petra Kavčiča v Škofji Loki. Veselje do fotografije je na Gradbeni tehniški šoli v Ljubljani dobilo nov zamah v okviru foto-krožka. Kasneje je zaradi drugih obveznosti fotoaparata redko prijel v roke. Z razvojem digitalne fotografije in srečnih okoliščin (kot je na primer srečanje z gledališkim režiserjem Borutom Gartnerjem) pa je ponovno odkril lepoto fotografiranja. Predvsem deluje kot dokumentarni fotograf dogodkov na Fari, kar lahko spremljate na spletnih straneh župnije Stara Loka in društva Lonka. Je član Foto sekcije v Kulturnem društvu Poljane.



ANDREJ TARFILA

Andrej je po izobrazbi strojnik. Devet let je deloval v razvojnih podjetjih kot konstrukter, leta 2012 pa se je podal na samostojno poklicno pot.

Kot samostojni fotograf deluje na področju press, koncertne, športne, landscape, poslovne, studijske... fotografije. Je stalni zunanji sodelavec Gorenjskega Glasa in Britanske tiskovne agencije REX, z več kot 3000 objavljenimi fotografijami v slovenskih in tujih medijih. Je član Društva novinarjev Slovenije in svetovnega društva novinarjev IFJ (International federation of Journalists) ter član Društva športnih novinarjev Slovenije in svetovnega združenja športnih novinarjev AIPS (The International Sports Press Association). Prejel je več nagrad, med katerimi pa velja zlasti izpostaviti to, da je postal nacionalni in svetovni zmagovalac Sony World Photography Awards 2016 v kategoriji Open Travel s fotografijo cerkve na Sorškem polju, letos pa je tudi zmagal

na natečaju Slovenia Press Photo v kategoriji Narava s fotografijo v črno-beli tehniki z naslovom: Zamrznjeno Blejsko jezero.



DUŠAN ŠKRLEP

Po poklicu je kuhar, pa tudi rudarski tehnik. V času obrti se je ukvarjal s kovinarstvom, obdelavo kamna, sedaj pa je upokojen gostilničar. Njegovi hobiji so raznovrstni, omeniti pa velja spoznavanje materinščine, fotografijo, kovanje dirkalnih konj, kovanje v baker, varjenje, izdelavo mozaikov, prav tako pa tudi šiva in plete.

Izpopolnjevanje na področju kovinske stroke ga je leta 1981 privedlo v Italijo. Tam je sopotnikom za šalo prebral napise iz spomenikov, ki so bili ocenjeni na starost slabega poltretjega tisočletja pred našim štetjem. Komentarji prisotnih so bili seveda nepozabni.

Slovensko razumljivi napisi, najdeni v osrednji Italiji, so bili razlog za načrtno iskanje slovenske jezikovne zgodovine, fotografski aparat pa je bil pri tem vedno njegov sopotnik, največkrat za arhivske posnetke. Kakor je bila fotografska temnica včasih njegov priljubljen prostorček, je sedaj računalniška obdelava fotografij lep konjiček. Vsekakor pa še vedno verjame v vseživljenjsko učenje.





FRANC DEMŠAR

V drugi polovici prejšnjega stoletja se rodi dete. Konec septembra. Pozna trgateve... Tako namreč o sebi pravi Franc. Z upodabljaljivimi umetnostmi se je pričel ukvarjati že v osnovni šoli. Že dolga leta mu kruh režeta oblikovanje in fotografija. Na vprašanje »Kaj je fotografija?« odgovarja: »Fotografija je zapis svetlobe v času. In sam se trudim zapisati le svetlobo v njenih najlepših trenutkih.« Za letošnjo razstavo se posebej zahvaljuje portretirankam, ki zmorejo podpirati šest vogalov. Tri vogale doma in tri v svoji dejavnosti.



oljnimi barvami na platno in fotografirati. Nekaj slik je razstavljal na skupinskih razstavah gorenjskih slikarjev po vsej Sloveniji.

Leta 1973 pa je obesil službo na klin in se vpisal na Pedagoško akademijo, smer likovni pouk – knjižničarstvo. Po končanem študiju je najprej delal kot vzgojitelj v dijaškem domu v Kranju, zatem pa kot učitelj likovnega pouka in knjižničar v OŠ Gorenja vas.

Leta 1983 ga je brat zvabil v obrtniške vode, kjer je vztrajal vse do upokojitve, vseskozi pa se je ukvarjal s fotografijo. Zelo rad hodi na izlete po evropskih mestih, kjer najde zanimive motive.



laboratorijske opreme, nato pa se je odločil za samostojno pot. Izdelki njegovega podjetja so kovice in vijaki. S fotografijo se je Tine prvič srečal pri 30 letih. Skozi leta mu je postala nepogrešljiv hobi. Včlanil se je v foto klub Anton Ažbe v Škofji Loki, kasneje se je pridružil foto društvu Ivan Tavčar Poljane. Sodeloval je na fotografskih razstavah po celem svetu in imel tudi nekaj samostojnih razstav. Na njegovih fotografijah največkrat srečamo motive narave in pokrajine. Za svoje fotografije je prejel veliko nagrad in pohval, za katere mu je mednarodna zveza za fotografsko umetnost FIAP leta 2009 podelila naziv AFIAP. Fotografska zveza Slovenije mu je za dosege na fotografskem področju podelila naziv »kandidat za mojstra fotografije.« Obrt pa mu predstavlja velik izziv, zato je fotografijo, no vsaj trenutno, postavil na stranski tir.



IZIDOR JESENKO

Rodil se je leta 1957 v Bukovem vrhu v Poljanski dolini. S fotografijo se je resneje začel ukvarjati spomladi leta 1972, ob koncu osnovne šole, ko ga je za svet fotografije navdušil arhitekt Tone Mlakar. Šolanje je nadaljeval na srednji Šoli za oblikovanje v Ljubljani, kjer ga je prav tako navduševala fotografija. Fotografira naravo, domačo pokrajino, kmečka opravila in ljudi na podeželju.

Fotografska zveza Slovenije mu je leta 2008 podelila naslov »mojster fotografije«. Ima tudi naslov AFIAP Mednarodne zveze za fotografsko umetnost. Je predsednik Foto kluba Anton Ažbe Škofja Loka ter vodi fotografsko in likovno skupino pri Kulturnem društvu v Poljanah, obenem pa opravlja domačo obrt – ročno izdelavo strešne kritine.



STANE PAULUS

S fotografijo se je Stane pričel ukvarjati že v osnovni šoli. Pri trinajstih mu je mama kupila prvi fotoaparatus. Pred tem pa ga je poučila, da naj vedno razmisli in dobro pogleda kaj bo fotografiral, šele nato naj pritisne na sprožilec, kajti na voljo je imel le 36 posnetkov, ki so morali zadostovati za več mesecev. Nato pa se je pojavila digitalna fotografija in s tem zanj tudi težave, saj omejitve pri fotografiranju ni bilo več. Stane je naredil veliko slik, vendar slabših kot prej v analogni dobi, zato se je pričel dodatno izobraževati, kar počne še danes. Njegov moto je namreč: »Uči se, da boš znal delati.« To velja tako za fotografijo, kot tudi za obrt.

Stane zelo rad fotografira lepe stvari, pokrajino in dogodke. V tem uživa, se sprošča ter se fotografsko kali. Vedno se najde kakšen nov izziv, katerega želi opraviti.



TONE BEVK

Leta 1972 je končal šolanje za krojača v Centru strokovnih šol v Ljubljani in učno dobo pri gospodu Zanoškarju, znanemu Ljubljanskemu krojaču. Za samostojno pot se je odločil 1. januarja 1983. Takrat je veliko sodeloval na modnih revijah, nato pa se je osredotočil na izdelovanje športnih oblačil pod imenom Betotex. Tako je oblekel kar nekaj znanih alpinistov, plezalcev, kolesarjev...

Za bistritev duha in telesa je v prostem času strasten član zelene bratovščine oz. Lovske družine, kjer mu dela družbo psička Ajša. Po upokojitvi leta 2015 pa se je bolj aktivno začel ukvarjati z arheologijo ter z njo povezano fotografijo, ki pa je njegova ljubezen že od mladih nog. Zelo rad ima zgodovino in s tem povezane predmete, ki spadajo v različna obdobja, pri srcu mu je predvsem Rimsko in Keltsko obdobje, srednji vek. Raziskuje zlasti predmete v lokalnem okolju in temu je posvetil tudi razstavljeni del fotografij.



MILAN GOGALA

Rodil se je v Kranju v 50-letih prejšnjega tisočletja. Skozi osnovno šolo se je s težavo prebil do Grafične šole smer knjigotiskar in potem delal v tiskarni Gorenjski tisk. Po obveznem služenju vojaškega roka je začel slikati z

TINE BENEDIČIČ

Rojen je leta 1971. Živi in dela v Železnikih. Po izobrazbi je informatik. Do leta 2009 je bil zaposlen kot razvijalec



ANJA MUSEK S. P.
ATELJE AMUSE

ČUDNA SO POTA UMETNOSTI, ALI POTOVANJE OD ARHITEKTURE DO ROKODELSTVA ...

Le še nekaj let nas loči od velike obletnice, ko bo Škofja Loka praznovala 1050 let od prve uporabe imena Škofja Loka. In celotno tisočletje so ključno vlogo v delovanju Škofje Loke imeli rokodelci, obrtniki in umetniki. Morda pa je prav to mesto in energija, ki se pretaka skozi njegove prebivalce, tisto idealno okolje za kreativne ljudi, ki se želijo izraziti skozi svoje mojstrstvo ...

Kako in kdaj ste začeli?

S sedanjo dejavnostjo, torej rokodelstvom in polstenjem, se poklicno ukvarjam tri leta.

S čim pa ste se ukvarjali prej?

Po izobrazbi sem krajinska arhitektka. Delala sem večinoma kot prostorska načrtovalka, urbanistka in krajinska arhitektka, delno pa tudi kot grafična oblikovalka ter prevajalka strokovnih besedil prostorske stroke.

So se s čim podobnim morda ukvarjali vaši predniki?

Morda je bila temu področju najbližja babica Vida, ki je bila sicer učiteljica, a je mojstrsko obvladala kup stvari, od klekljanja, kvačkanja, slikanja v različnih tehnikah ... Pravijo, da je bila prababica izredno dobra šivilja. Starša pa

sta med študijem tudi zaslužila kakšen dinar s tem, ko sta pletla oblačila. Oče na stroj, mama pa na roke.

Ste iz Škofje Loke?

Ne. Z mozem sva oba iz Ljubljane in sva se v Škofjo Loko priselila pred enajstimi leti. Sama imam tukaj kar nekaj sorodnikov.

In kje stanujete?

Prav v središču tisočletnega mesta, na Mestnem trgu. Le 50 m od ateljeja, ki je za cerkvijo, na Cankarjevem trgu 6.

Vas je od nekdaj zanimala domača in umetnostna obrt?

Kot sem omenila, se s to dejavnostjo ukvarjam šele nekaj let. Od nekdaj me je zanimalo oblikovanje in kreativne dejavnosti. Zato sem se odločila za študij krajinske arhitekture in na tem





področju, tudi kot s. p., delovala več kot desetletje.

Zakaj ste se odločili za menjavo vaše dejavnosti?

Nisem bila zadovoljna z izvedbo projektov pri katerih sem sodelovala.

V kakšnem smislu?

Marsikdaj se je zasnovalo projekt, ki se potem ni uresničil. Velikokrat pa se je projekt izvedel, a zelo drugače kot sem si ga zamislila. Veliko ljudi z različnimi pogledi sodeluje pri takšnih projektih in nemalokrat so rezultati bistveno drugačni kot se je pri zasnovi načrtovalo. Veliko je kompromisov in sprememb, s katerimi se ne strinjaš in to potem povzroči frustracije, zaradi katerih nisi več zadovoljen v tem kar počneš.

In kako je padla odločitev za spremembo?

V eni točki mi je bilo tega dovolj. Ves čas sem spremljala tudi kariero moža Danijela. On je rokodellec, goslar in izdeluje violine. Malce sem mu zavidala način, na katerega poteka njegovo delo. Naredi glasbeni inštrument in ga proda. Kupci kupijo violino takšno kot je. To je bilo v velikem razkoraku z mojimi projekti, kjer sem morala izhodiščne rešitve stalno prilagajati in spreminjati celo do takšne mere, da včasih na koncu niso bili več všeč meni.

V tistem obdobju se je v njegovi goslarski dejavnosti začelo precej uspešno obdobje in v pogovoru sva ugotovila, da je verjetno pravi čas, da naredim neko spremembo pri svojem delu. Sama sem se takrat udeleževala mnogih tečajev v škofjeloškem Centru domače in umetnostne obrti. In, ker sem ogromno prostega časa porabila za polstenje oziroma filcanje, sem takrat že začutila, da bi to opravilo želela delati tudi kot samostojno dejavnost.

Kaj je pravzaprav prava slovenska beseda polst ali klobučevina?

Uporablja se več besed. Polst, klobučevina, filc. Ne vem točno, katera beseda je bila prva, oziroma je najbolj pravilna. Jaz največ uporabljam besedo polst



in polstenje. V bistvu gre za postopek prepletanja živalskih vlaken, ponavadi ovčje volne. V procesu česana volna pride v stik z milom in toplo vodo, to razpre luske na vlaknih, ki se tekom dolgotrajnega postopka prepletejo in nato skrčijo, kar utrdi njihovo strukturo v zelo uporaben in trajen material.

Sedaj sva razkrila »skrivnost« klobučevine ...

Loški rokodelski mojstri klobučarji so bili zelo poznani po svojih izdelkih. Ne le klobuke, po istem postopku so izdelovali tudi obuvala in brala sem, da so raje, kot zajčjo ali kunčjo dlako, za svoje izdelke uporabljali ovčjo volno ...

Kako ste potem prestopili iz arhitekture v rokodelstvo?

Najprej sem potrebovala nekaj časa za prehod, v katerem sem prenehala z ustaljenimi načrtovalskimi posli in pripravila prvo kolekcijo polsternih izdelkov, na Obrtni zbornici pridobila certifikat Art & Craft Slovenija in začela z delovanjem v Centru DUO. Potem sem pričela z obiskovanjem sejmov, na katerih sem se predstavila. Tak je bil začetek.

Imate v okvirih Domače in umetnostne obrti kaj konkurence?

Ne vem. Na tem področju ni veliko ljudi, ki bi se ukvarjali s tem poklicno, ker se ni enostavno preživljati na tak način. Morda je pomembna prednost to, ker sem že imela svojo dejavnost in sem že izbrusila svoje poslovne veščine. Zato sem imela predstavo o tem koliko je potrebno zaslužiti na mesec, da se pokrijejo stroški in položnice, vedela sem, da ni vse »le lušno« ... Od prej sem imela že zelo izčiščen estetski izraz, tako da sem že od začetka oblikovala od drugih popolnoma drugačne in oblikovno čisto moje izdelke ...

Pogled po vašem ateljeju kaže, da kupcem ponujate precej široko paleto izdelkov, ki precej presega klobuke in obuvala, ki sva jih omenila malce prej. Lahko malce opišete kaj vse je na voljo?

Ja, tega je kar precej. Šali, torbice, nakit, posodice, izdelki za dom, polstena mila ...

Mila?

Tako je. To je eden najbolj prodajanih izdelkov v moji ponudbi. Okoli mila je spolstena volna in s tem se uporabnik normalno umiva in tušira. Zaradi volnenega ovoja se pri umivanju doseže učinek blagega pilinga kože, milo pa traja zelo dolgo, tudi po več let, ker se ga zaradi ovoja zelo malo porabi.



Več let? Kaj pa rok trajanja ...?

Ni nobenih težav s tem, ker ima volna antibakterijske lastnosti. Takšna mila niso neka moderna »pogruntavščina«. Uporabljajo se že od nekdaj, ker so včasih na ta način varčevali z milom.

V vaši ponudbi vidim tudi copate ...

Tako je. Izdelujem tudi copate in različna oblačila. V tej oblačilni smeri nameravam razširiti ponudbo in pripravljam novo kolekcijo. To vzame precej časa. Najprej za načrtovanje posameznih kosov in potem za izdelavo le-teh. A menim, da bo to pomemben korak v smeri unikatnih izdelkov z višjo, dodano vrednostjo.

Percepcija volne v glavah kupcev? Volneni pulover na golo kožo ...



Drži. Včasih so nas volneni izdelki »pikali« po koži, saj so bili narejeni iz domačih, evropskih voln. Le-te so zaradi hladnih zim bolj grobe. Sama za različne izdelke naročam različne, najkvalitetnejše volne iz celega sveta. Za vse izdelke, ki pridejo v kontakt s kožo je treba uporabiti najbolj mehke volne, kot je npr. avstralski merino ali pa celo merino mešan s svilenimi vlakni. Trenutno čakam na pošiljko tudi zelo mehke volne alpak iz neke angleške kmetije. Trudim se, da bi bile vse faze, od uporabljenih materialov, zasnovanih oblik in barv, do postopkov izdelave v najvišjem kakovostnem razredu.

Vse delate ročno in sami?

Da, želim nadzirati celoten proces, ker le to omogoča, da dobim željen rezultat in da se v izdelek vtisne tista avtorska nota moje blagovne znamke.

Kako je s prodajo? Preko interneta?

Izdelki se tržijo preko različnih prodajnih kanalov. Brez interneta ne gre, zato sedaj postavljam svojo spletno trgovino. Nekaj pa je trgovin, ki naročajo direktno, tako po Sloveniji kot tudi po svetu. Najbolj oddaljena je trgovina v Sydneyu v Avstraliji. Od tam je veliko naročil za t. i. nuno polstene šale, kombinacija volne in svile ali volne in lanu. Drugačen design, kot so ga vajeni in ekskluzivnost, »ročno izdelani unikati iz male deželice v Evropi«. To je zbudilo precej zanimanja. Precej zanimiva je tudi razlika v trgovanju. V tujini se naroči in takoj plača izdelke, zato so posledično veliko bolj angažirani pri prodaji. Pri nas pa se običajno artikli vzamejo v komisijsko prodajo in jih naročnik plača šele potem, ko jih prodaja naprej.

Kdo so vaše stranke?

Različno, glede na to, da so tudi izdelki precej različni po zahtevnosti izdelave in v različnih cenovnih razredih. Lahko pa rečem, da je vsem kupcem skupno to, da cenijo ročno delo in imajo radi unikatne izdelke.

So to le premožnejši ...

Ne, ne. V nasprotju s tem, kot bi si kdo mislil, so kupci iz vseh segmentov,

od mladih do starejših in se za nakup odločajo iz prepričanja uporabe kakovostnih in trajnejših izdelkov iz naravnih materialov. S tako filozofijo k svojemu delu pristopam tudi sama. Izdelujem sodobno oblikovane izdelke, ki niso namenjeni le kratkoročnim modnim trendom, temveč dolgoročnejši uporabi. Dodaten faktor pa je unikatnost izdelkov. Stranka si lahko izbere ter določi vse parametre bodočega izdelka in ve, da je to edini takšen primer. Tak proizvod ima drugačno vlogo in pomen za naročnika, ki ga bo posledično uporabljal dlje časa.

Takšni kupci se tudi vračajo in kupijo večkrat ...

Tako je. S temi kupci navežeš stik. Ker jih bolje poznaš, jim lahko ponudiš bolj prilagojen izgled ter izdelavo in posledično so veliko bolj zadovoljni kot bi bili, če bi kupili vnaprej narejen podoben izdelek.

Kakšen je cenovni in kakovostni razred vaših izdelkov?

Za oblikovno in izvedbeno zahtevnejše izdelke imam temu primerno višje cene. Verjetno celo najvišje med tovrstnimi ponudniki v Sloveniji. Za takšen pristop sem se odločila tudi zaradi izkušenj v svojem arhitekturnem delovanju. Ne razumem tistih, ki delajo z manj kakovostnimi materiali, pod ceno, nižje od lastnih stroškov, ki omogočajo normalno življenje in nek razvoj. Takšni ljudje ne opravljajo obrti, temveč se ukvarjajo s hobijem. Škoda pa je v tem, da znižujejo vrednost celotni dejavnosti. Računati je treba tudi s tem, da se morajo tvoji izdelki povsod prodajati po približno isti ceni, torej je treba v končno ceno vračunati vsaj minimalno maržo trgovca, ki bo te iste izdelke prodajal v svoji trgovini.

Prej ste omenili, da se s to dejavnostjo ukvarjate nekaj več kot tri leta. Imate to trgovino in delavnico že ves čas na tej lokaciji?

V teh prostorih delujem šele od lanskega novembra. Z mojem sva se odločila za nakup te hiše, jo malce prenovila in sedaj oba ustvarjava tukaj. On ima svoj goslarški atelje, jaz pa trgovino



nico in prostore za izdelavo polstenih izdelkov. Ker je trgovinica nova na tej lokaciji, se še prilagajam razmeram in pretoku turistov ter obiskovalcev Škofje Loke. Organiziram pa tudi delavnice polstenja.

Kdo se udeležuje teh delavnic?

Prihajajo iz cele Slovenije. Morda jih je največ iz bližnje okolice, a prihajajo iz vseh koncev: Ljubljane, Celja, Bovca. Veliko je tudi udeležencev iz šol.

Kako izgledajo te delavnice?

Odvisno od zahtevnosti in dolžine. Na krajših si izdelajo npr. polsteno milo ali ogrlico. Na nekaj urnih se seznanijo z osnovami polstenja, kjer naredijo več osnovnih izdelkov. Na nadaljevalnih pa si lahko izdelajo tudi zahtevnejši kos, kot je torbica, šal ali pa npr. copate. Skušam se prilagoditi povpraševanju, poleti bom imela nekaj delavnic, za katere kaže, da bodo polne. Razmišljam o tem, da bi poskusila privabiti tudi tečajnike iz tujine, ki bi med več dnevnim obiskom lahko obiskali različne dogodke ter aktivnosti in ena od teh bi bila tudi moja delavnica o polstenju.

Kakšne so vaše izkušnje z Loško obrtno zbornico?

Že s prvo dejavnostjo sem bila član OZS. Ko sem zamenjala smer delovanja v rokodelstvo, sem ostala še naprej članica. V Škofji Loki je odlično organiziran Center domače in umetnostne obrti, ki ga podpira tudi območna zbornica in že samo to je dovolj velik razlog za članstvo, tudi sedaj v časih prostovoljnega članstva. Kdor pogleda po Sloveniji in naredi primerjavo med podobnimi centri, lahko vidi razliko v organiziranosti in kakovosti. Mladi rokodelci in tisti, ki se te dejavnosti lotevajo na novo pridejo v stik s tistimi, ki že imajo veliko izkušenj in lahko dajo ogromno nasvetov ...

Člani Centra DUO so vrhunski rokodelci, dva sta tudi prejemnika najvišjega priznanja Zlata vitica. Na voljo nam je razstavni prostor in tudi majhen prodajni prostor. Za nekoga, ki začenja, je to priložnost, da na vidni

in obiskani lokaciji preveri prodajno in cenovno primernost svojih izdelkov. Poleg tega je članom DUO sekcije na voljo tudi strokovna podpora zbornice v Škofji Loki.

Seveda pa je Center DUO tudi za samo staro mestno jedro, njegove prebivalce, obiskovalce razstav in udeležence delavnic, neprecenljive vrednosti..

Kaj pa menite o obrtnem sistemu na splošno?

Vsekakor potrebujemo organizacijo, ki brani naše interese. Morda je težava, ker se interesi nekaterih branijo precej glasneje kot drugih. Nas rokodelce skrbi več stvari. Na državnem nivoju sta ključna zaščitni zakon za rokodelstvo, ki še vedno ni sprejet in kmalu obvezne elektronske davčne blagajne, ki za rokodelce predstavljajo velik strošek in nepotrebno obremenitev. Na lokalnem nivoju pa omeniva izbor izdelkov za novoletno obdarovanje otrok. Predlani smo se člani sekcije DUO zelo potrudili ter v medsebojnem sodelovanju ustvarili štiri kakovostne igrače za raz-

lična starostna obdobja cenovnim zahtevam predvidenega darilnega paketa. A nato se je komisija ponovno odločila za »količinski« paket s čokolado, igračko, itd., itd ... Masovno proizvedenim igračkam in poceni čokoladam rokodelci ne moremo in ne želimo konkurirati. To je velika težava in morda je problem v merilih, ki preferirajo uvoženo količino pred lokalno kakovostjo. Morda je kaj takšnega sprejemljivo v kakšnem drugem okolju. V tisočletnem mestu, ki se ponaša z več stoletno rokodelsko in obrtniško tradicijo, ne bi smelo biti tako ...

Vizija – kam in kako naprej?

Kot sem že omenila, se usmerjam v oblačilno kolekcijo, jakne, plašči, obleke, tunike. To mi bo vzelo veliko časa, a poletje je v našem poklicu bolj »počasna sezona«, zato bom te mesece izkoristila v ta namen. Jeseni bom predstavila to kolekcijo, potem bomo videli, kako se bo odzvalo tržišče. Na osnovi tega se bom odločila glede nadaljnega delovanja.





SEKCIJA
KOVINARJEV

STROKOVNA EKSKURZIJA SEKCIJE KOVINARJEV

*Ekskurzija
je potekala
v petek,
16. junija 2017*



Zbrali smo se v jutranjih urah v Žireh, nato pa se zapeljali proti Škofji Loki,

kjer so se nam priključili še zadnji udeleženci. Pot smo nadaljevali proti osrednji točki naše strokovne ekskurzije – Zreče. Tam so nas v podjetju Unior prijazno sprejeli in nam razkazali celotno proizvodnjo. Ogledali smo si kovačijo, postopek sintranja in obdelave, nato pa smo si ogledali še prostore podjetja Strojna oprema. Nekoliko lačni smo se zapeljali na turistično kmetijo Kardun in si privoščili zaslužno kosilo.



Sledil je še kulturni del naše strokovne ekskurzije, saj smo si ogledali Žičko kartuzijo, nekdanji kartuzijanski samostan, v skriti dolini svetega Janeza Krstnika v bližini naselja Žiče, nato pa je sledil odhod proti domu.

Strokovne ekskurzije se je udeležilo 15 oseb.



UPOKOJENI
OBRTNIKI

MAJSKI IZLET UPOKOJENIH OBRTNIKOV IN OBISK NARODNEGA PARKA PLITVICE

*Kot vsako
zadnjo sredo
v maju v zadnjih
nekaj letih,
smo tudi tokrat
odšli na izlet
upokojenih obrtnikov.*

Tokrat smo se odločili za obisk Narodnega parka Plitvice. Čeprav skoraj ni bilo nikogar, ki ne bi parka v preteklosti obiskal, je bil avtobus skoraj premajhen za vse, ki so si ga hoteli še enkrat ogledati.

Zbrali smo se ob 6. uri na Avtobusni postaji v Škofji Loki. Najprej smo seveda preverili osebne dokumente in ko smo potrdili, da jih imamo, smo se odpravili na poti. Pa se nismo dolgo vozili, ko je eden od potnikov ugotovil, da je osebno izkaznico pozabil doma. Ni nam preostalo drugega, kot da smo mu ustavili v Medvodah, da sta z ženo lahko zapustila avtobus, saj žal brez osebnega dokumenta trenutno prečkanje meje ni možno.

Po lepi in mirni poti, smo se v slabih treh urah pripeljali na Plitvice. Med potjo smo še pomalicali in tudi na meji na srečo nismo imeli težav. Ko so poli-

cisti ugotovili, da smo upokojenci, nam še iz avtobusa ni bilo treba, kar je sedaj sicer spet praksa pri prestopu meje.

Na parkirišču smo se dogovorili, kako si bomo ogledali čim več zanimivosti v približno treh urah. Nismo si mogli misliti, da je sredi tedna in pred sezono že toliko obiskovalcev. Postavili smo se v kolono in se preko lesenih potk podali na ogled Velikega slapu in spodnjih jezerc. Kasneje smo se podali proti jezeru Kozjak, kjer smo se po počitku vkrcali na ladjo in se odpeljali na drugo stran jezera. Občutek sem imel, da se peljemo po Bohinjskem jezeru, le da so nas obkrožali nižji hribi.

Na drugi strani jezera pa smo se morali povzpeti kar precej visoko po stopnicah, da smo vstopili v vozilo, ki nas je nato ponovno pripeljalo bliže vhodu v park. Po še nekaj hoje, smo bili zopet na izhodišču, kjer se nam je močno prilegla pijača in malo sence.

Pozno kosilo nas je čakalo v Črnomlju. Hrana je bila dobra in obilna tako, da so bili vsi izletniki zadovoljni. Sledil je še povratek domov, kamor smo prispešli okoli 22.30 ure.

Tokrat so bili člani zelo zadovoljni z izletom. Pohvalili so OOO Škofja Loka, ki svoje upokojene obrtnike še naprej podpira in jim tudi pomaga pri organizaciji.

Zahvaljujemo se za tokrat in se že pogovarjamo kakšen program izleta bo izveden v septembru.

*Ivo Janez Jelenc
predsednik Sekcije upokojenih obrtnikov*



Foto: Milan Gogala



SEKCIJA
LESARJEV

TIŠLARJI NA RASTIŠČU PICEA OMORIKE

Ja, prav zares smo bili tam!

Ampak, lepo po vrsti.

Najprej, kot že desetkrat

do sedaj, je bilo treba

zgodaj vstati in se

na avtobus podati.

Komaj smo se zbrali, že smo bili pripravljene za prvi postanek in tradicionalno Janezovo ocvirkovko. Njami, še nikoli ni bila tako dobra!

Po dokaj gladkem prečkanju meja, najprej slovensko-hrvaške in nato hrvaško-bosanske, nas je pot najprej vodila do vasi Boljanic pri Doboju. Čas je bil za prvi strokovni postanek, saj nas je tam v svojem manjšem lesenem obratu AM-AČKO pričakal g. Mladen. Skupaj s svojo celotno družino nam je razkazal svoje poslovne prostore, kjer izdelujejo predvsem lesena ogrodja za oblazinjeno pohištvo. V dvajsetletni zgodovini firme so se ukvarjali tudi z izdelavo in montažo lesenih hiš, pa so ta program kasneje opustili. Kasneje nas je odpeljal še nedaleč stran do večjega žagarskega podjetja, kjer so nam razkazali svoj obrat za predelavo hlovdovine in oddelek, kjer izdelujejo pe-

lete. Ob naši poti po Bosni in kasneje Srbiji smo lahko opazili kar nekaj, sicer manjših, žagarskih obratov.

Sledilo je slovo od Doboja in pot smo nadaljevali mimo Maglaja in Zenice proti Sarajevu, našemu cilju prvega dne. Po ogledu znamenitosti smo dan zaključili z večerjo v restavraciji, kjer so nam postregli z bosanskimi dobrotami, zvoki glasbenikov pa so nas počasi zazibali v spanec.

Po zajtrku smo zapustili Sarajevo in se prek planine Romanije spustili v dolino reke Drine. Naš prvi cilj je bil mesto Višegrad, znan po kamnitem mostu, ki ga je literarno spoznal ves svet kot »čuprijo na Drini« in ga opisal Ivo Andrić, nagrajenec z Nobelovo nagrado. Po ogledu mostu, bližnjega Kamengrada in kratki pavzi, smo zapustili Bosno in se zapeljali v Zahodno Srbijo. Naš cilj je bila Mokra gora in



Spominski park Kadinjača



Udeleženci lesarske ekskurzije



Ogled žagarskega obrata

seveda vožnja s »čirom«. To je vlak na ozkotirni železnici, ki je bila zgrajena v času kraljevine SHS, s katero so povezali Beograd z Jadranskim morjem. Zakaj Šarganska osmica? Vlak pelje preko hriba Šargan in pri tem prevozi višinsko razliko v obliki osmice. Zares zanimivo doživetje in ga toplo priporočamo.

Po vožnji z vlakom smo se z avtobusom odpeljali do hriba Mečavnik. Tu je zraslo prav zanimivo naselje Drvengrad, ki ga je za potrebe snemanja filma »Život je čudo« dal zgraditi znani režiser Emir Kusturica. Naselje z lesenimi hišami ima vse, kar mora naselje tudi imeti. Preden smo se odpeljali na planino Zlatibor, zimsko športno središče, smo se zapeljali še do izvira Bele Vode, kjer smo si še pred večerjo privoščili malo zdravilne vode, da bi imeli dovolj moči za večer in naslednje dni.

Tretji dan naše strokovne ekskurzije smo se najprej z Zlatibora odpeljali na planino Taro in se ustavili ob umetnem jezeru Zaovine. Jezero se razprostira na 15 km² in je na nadmorski višini 892 m, njegova povprečna globina pa je 80 m. Ustavili pa smo se, predvsem za nas – lesarje, na zelo zanimivem kraju. Pogled se nam je ustavil na posebni točki, kjer raste prav posebna vrsta smreke. Gre za avtohtono rastišče Pančičeve smreke (*Picea Omorika*), edinstvene vrste smreke, ki je na tem področju samonikla. Ime je dobila po

botaniku, ki je to smreko prvi opisal. Omorika zraste do 30 metrov visoko, obseg debla pa lahko doseže 1,2 metra. Krošnja drevesa je piramidasta, veje pa so kratke in pri vrhu obrnjene navzgor, v sredini so ravne, v spodnjem delu pa so povešene z navzgor obrnjenimi konicami. Deblo je ravno in prekrito s temnorjavim lubjem. To bi bil kratek opis sicer gospodarsko ne preveč zanimive, pa vendar edinstvene smreke. Pogled na njena rastišča pa je vreden ogleda.

Po kratki vožnji in polurnem sprehodu skozi gozdnato pokrajino, smo prišli do najlepše razgledne točke planine Tare – Vidikovac, do previsne Banjske stene. Kar dih nam je zastal, ko se nam je z veličastne stene odprl pogled na jezero Peručac in na kanjon Drine. Lep pogled z vrha pa smo še dodatno preverili na samem Peručkem jezeru. S splavom našega gostitelja smo se popeljali po jezeru in tudi z ribje per-



... no, pa na zdravje ...

spektive občudovali tako bosanski kot tudi srbski del kanjona. Na splavu so nam postregli z ribjim kosilom in ob zvokih žive glasbe smo lahko uživali v čudoviti naravi.

Pred vrnitvijo na Zlatibor smo se ustavili še na izviru reke Vrelo in v Bajini Bašti obiskali kletne prostore najbolj znane srbske rakije »klekovače«, narejene iz prvovrstnih sliv z dodatkom brinovih jagod. Tam so nam pripravili degustacijo, imeli pa smo tudi možnost kupiti zalogo za našo »knjižnico«.

Zvečer pa smo doživeli še pravo »srbsko večer«. Kulinarika, živa glasba in pa skupina »trubačev«, ki nas je popeljala izven prostorov restavracije na bližnje parkirišče in kar predstavljajte si nas lahko, kako plešemo kolo!

Prišel je zadnji dan in počasi smo se obrnili proti domu. No, najprej smo naredili še en sprehod po Zlatiboru in se ustavili na tržnici, po dopoldanski kavici pa smo se na poti preko Užic najprej ustavili na Kadinjači, znani predvsem iz pretekle zgodovine in »užičke republike«. Ob povratku nas je kar dolgo spremljal pogled na reko Drino, ki je obenem tudi mejna reka med Bosno in Srbijo. No, počasi se je naša tokratna strokovna ekskurzija zaključevala, vendar pa smo se pred dokončnim zaključkom ustavili še v srbski etnografski vasi Stanišiči in si privoščili kosilo.

Tudi tokrat pot domov ni minila brez nagradnega kviza. Nagrade, za katere se iskreno zahvaljujemo sponzorjem, so prispevali MIK Mizarstvo Damjan Kržišnik s. p., INT Vrata d. o. o. in Mizarstvo Jezeršek d. o. o., ki so se na tak način odkupili zaradi svoje odsotnosti. Prav tako se za nagrade zahvaljujemo podjetju SPO Škofja Loka d. o. o. ter obenem čestitamo vsem nagrajencem!

Zahvaljujemo se tudi Potovalni agenciji Pisanec za organizacijo, vodniku Bojanu za odlično opravljeno delo, šoferjema Janezu in Bojanu pa za varno vožnjo in redno vzdrževanje »knjižnih« polic!

*Predsednik sekcije lesarjev
Uroš Jenko*



JURE JEREB
JEREB-ELEKTRONIKA,
ŽIRI, D.O.O.

STROKOVNJAK, KI STROJE PRIPRAVI DO TEGA, DA ZNAJO RAZUMETI NAVODILA ZA DELO ...

Ste že kdaj
slišali za izraz

Computer
numerical control?

Seveda ste, le da ste
to verjetno slišali
v obliki kratice CNC.

Prvi stroji, ki so
delovali na tem principu,
so bili menda narejeni v
sredini prejšnjega stoletja.

Danes pa je
CNC tehnologija,
na tak ali drugačen
način, prisotna v vseh
segmentih našega
življenja.

Kako in kdaj ste začeli? Ste prva generacija ali imate v družini obrtniško tradicijo?

Nobene družinske tradicije v obrti nimam. Sem ustanovitelj svojega podjetja.

Kakšni so bili začetki - težave in spodbude iz okolja?

Z obrtjo sem pričel po nekem naključju, bolj iz radovednosti in ker je bilo takrat imeti podjetje moderno. Bil sem v službi v LTH Vincarje ...

Danes je to Unitech?

... tako je, takratni LTH ulitki.

Ste iz elektro stroke?

Drži. Naredil sem elektro šolo v Kranju. Od leta 1984 sem delal v LTH-ju, tam sem se izučil in tudi dobival stro-

kovno znanje, ki je bilo temelj mojemu nadaljnjemu delu.

Skočiva nazaj v Vincarje ...

V LTH-ju sem bil že osem let v službi in kot neke sorte »upornik« sem vedno razmišljal malce »izven okvirov«, zato sem v začetku devetdesetih ustanovil svoje podjetje za dva tisoč takratnih tolarjev. Ko pomislim nazaj, so se takrat, na nek način, »odprle možnosti« tudi tistim, ki v prejšnjem okolju niso bili »pravi« in niso razmišljali »tako kot je treba«.

Ste imeli kakšne težave? Dandanes lahko vsak doktor ali profesor na državni plači (in z dodatkom za pripravljenost) opravlja legaliziran, bogato plačan, popoldanski fuš, takrat pa se na te stvari ni gledalo tako razumevajoče.





Registrirana dejavnost ni bila v konfliktu z dejavnostjo podjetja, v katerem sem bil zaposlen. Zato nisem imel večjih težav. Me je pa enkrat direktorica vprašala, koliko časa mislim sedeti na dveh stolčkih ...

Opišite vaš prvi posel ...

Prvi posel mojega podjetja je bil dejansko narejen z LTH-jem. Firma je imela kup »nerešljivih problemov«, ni bilo materiala, popravil ni bilo možno realizirati, ker ni bilo ustreznih nadomestnih delov. In pri enem od takšnih problemov z okvaro stroja na elektronsko krmiljenje, sem rekel: »Bom pa jaz to uredil ...«.

Zahteven uvoz dragih komponent in naprav?

Ne. Potrebno je bilo kupiti kompatibilne elektronske dele in narediti nova tiskana vezja, ker se originalnih rezervnih delov ni več dalo dobiti. Naročene komponente so se izdelale. Seveda sem potem, v skladu z lokalnimi plačilnimi navadami, dolgo čakal na plačilo tega računa. A kakorkoli obrnem, je to prvo naročilo in prvi posel mojega podjetja.

Kako se je potem nadaljevala vaša podjetniška pot?

Enkrat je prišel vodja vzdrževanja in dejal: »Ekipo električarjev je treba zmanjšati za polovico ...«. V pogovoru mi je sicer omenil, da bi »on naredil« drugačen izbor na osnovi učinkovitosti, a v bistvu se je šlo na princip »ti se boš že znašel ...«. Takrat sem brez odpravnine ali česarkoli »sporazumno« ostal brez službe. Imel sem »podjetje«, ki je naredilo en posel s podjetjem, v katerem sem bil zaposlen in nobene stranke.

Kako so se stvari odvijale potem?

Imel sem star avto in nekaj denarja. Ni mi ostalo drugega, kot da se napotim po Žirovskih podjetjih in jih povprašam kaj s svojim znanjem lahko naredim za njih.

Kakšen je bil odziv?

Bil sem lepo sprejet. Odzivi so bili pozitivni, tudi v stilu »hvala bogu, da



nekdo ponuja tudi rešitev za tovrstne probleme«.

Kaj ste takrat ponujali svojim strankam?

Popravilo in izboljšave krmilnikov CNC strojev.

Kdo so bili vaši kupci?

Unitech, ki je kmalu postal naš največji kupec, pa še Kladivar, Etiketa ...

Kaj ste pravzaprav delali zanje?

Naročniki imajo CNC krmiljene stroje za svojo proizvodnjo in ti stroji so

se zaradi obrabe kvarili tako mehansko kot tudi elektronsko. Načeloma se stroje vzdržuje z originalnimi deli. Zgodi pa se, da proizvajalec preneha z delovanjem, ne nudi več podpore za nekatere stare stroje itd. ... Naročnik bi še vedno želel uporabljati ta stroj, ali mu morda dodati nove zmogljivosti, zato me najame, da se delovanje stroja nadaljuje.

Še vedno delate s tistimi podjetji?

Z nekaterimi še vedno delamo, pri nekaterih pa se sodelovanje preneha, ko postanejo velika oziroma jih kupijo





velika podjetja. Verjetno velja tisti rek »mali delajo z malimi, veliki delajo z velikimi«. Spremeni se tudi poslovno obnašanje, plačilna disciplina ...

Kako to mislite?

Izkušnje mi kažejo, da lastniki spremenijo način delovanja, ko se podjetje poveča. Ko so dovolj veliki, da zaposlijo svojega računovodjo in odvetnika, iz poslovnega partnerja, ki drži svojo besedo, postanejo »distributerji finančnih sredstev«. Taka podjetja so običajno tudi počasnejša pri reakcijah na spremembe tržišča.

Morda kakšen primer?

Ja, primer nekaterih uvoznikov opreme za področje, na katerem delujem. Okoli 2007 ali 2008 so se po svetu začele velike spremembe. Oni pa niso zaznali oziroma niso želeli reagirati na te spremembe. Po celem svetu so se cene teh komponent znižale, pri nas pa bi na zmanjšanje obsega prodaje najraje reagirali tako, da bi cene dvignili. Ker to pač ne gre, so pričeli z »miniranjem« lastnih kupcev. Pričeli so izkoriščati informacije, ki so jih dobili od svojih kupcev, začeli obiskovati naše stranke in jih skušali speljati. Pravijo, da to ni način, na katerega deluje dober dobavitelj.

Kdo so vaši kupci?

Industrija.

Poskusiva opisati nekaj primerov s področja, ki ga pokrivata.

Nekdo ima stroj, ki bi ga rad povezal v avtomatizirane procese, ali pa stroj, ki mu elektronika ne deluje več. Mehanski del ostane enak, prenovi se elektronski del stroja. Tipičen primer je bilo podjetje Žito v Ljubljani. Na obstoječih strojih se je inštalirala nova senzorika, dodale so se nekatere nove funkcije in novo upravljanje preko računalnika. Na novo so se stvari delale v Unitechu, ko se je širil v Ljubljano. Tam smo delali avtomatizacijo sistemskih naprav. Za hladilne vode, za kompletna črpališča, za odpadne vode, kompresorski zrak, elektro omrežje ...

Torej vaša dejavnost ni prodaja računalnikov, komponent ali senzorjev, temveč prodaja delujočega paketa?

Tako je. Mi smo storitveno podjetje, ki rešuje probleme ali želje naročnikov. Razvijamo programske rešitve in izpolnjujemo zahteve naročnikov na različnih področjih.

Jih lahko naštejeva?

Seveda. Livarstvo, pekarstvo, prehrabena industrija, kovinska predelovalna industrija, obrtniki različnih dejavnosti, tiskarne, lesna industrija, male elektrarne ...

Ali imate svoje, reciva »paketne rešitve«, vezane le na posamezno izvedbo

ali morda tudi na izboljšanje učinkovitosti?

Naše tržišče ni pripravljeno na faktor »učinkovitosti«. Pri nas se kupuje izvedbo nekega pričakovanja. Torej poskušam prodati neko storitev z vsemi izboljšavami, po ceni sprejemljivi za kupca.

Variante, kot so EU predlog za promet »plačaj kilometre, ki jih prevoziš« torej ne bi šel v prodajo v vaši industriji?

Ne, niti v moji branži niti v marsikateri drugi.

Kot zunanji opazovalec težko sodim o razlikah med projekti. So si podobni ali so med njimi tudi razlike?

Seveda so velike razlike v projektih. Tako po tehnoloških zahtevah in izvedbah, kot tudi po izhodiščih. Običajno naročniki podajo jasne cilje in pričakovanja. Pripravi se ponudba na tej osnovi in če je potrjena, se gre v izvedbo. Včasih se zgodi, da se pojavi naročnik z idejo in pravi »dajva si deliti stroške razvoja in potem tudi dobiček iz prodaje«. Težava je ponavadi v tem, ker dobra ideja in dobra izvedba te ideje, še ne zagotavljata tudi dobre prodaje te ideje. S tem, ko pol leta delam na dobri ideji, si na Petrolu ne morem natočiti goriva. Če delam storitev po znanih parametrih, lahko pripravim ponudbo za izvedbo. Če pa se dela razvoj nove, doslej neznane storitve, pa





se lahko postavi le terminski plan, ki se izvaja in meri predvidene rezultate.

Pri izvedbi vaših projektov je ključen programski del, ki poveže vse elemente v delujočo celoto. To delate znotraj podjetja ali se naroča pri zunanjih izvajalcih?

Vse se dela znotraj podjetja. Včasih sem to počel sam, sedaj vedno več teh nalog prepuščam mlajšim, saj veste »mladi prsti so hitrejši«, a se še vedno trudim vzdrževati »programsko kondicijo« in veliko delam na tem. Nekdo zboli, projekt pa je potrebno zaključiti ... Kdo bo vskočil, če ne jaz, kot vodja projekta, ki je odgovoren za terminsko izvedbo in kakovost izvedbe?

V kakšen cenovni in kakovostni razred se uvrščajo vaši izdelki?

Lahko rečem, da smo nizko cenovni izvajalec.

RyanAir na področju elektronike za CNC stroje? Zakaj?

Zato, ker so slovenski kupci takšnih storitev navajeni na nizke cene lokalnih izvajalcev.

Torej, če za opravljeno uslugo dobijo visok račun od tujega izvajalca, je v redu, če za enako uslugo dobijo primerljiv račun s strani domačega izvajalca, pa to ni več v redu?

Tako je.

V intervjuju v pretekli številki Loške obrti smo se pogovarjali o paradoksu glede cen. Za preprosto menjavo filtra na luksuznem avtomobilu je delovna ura lahko 50 Eur, za delo odlične šivilje pa je to preveč ...

Tako pač je pri nas. Recimo, livarski stroj stoji in z vsako minuto nastaja poslovna škoda zaradi njegovega nedelovanja. Če ga popravim jaz, se naročniku 500 Eur zdi velik znesek. Če pa pride zaradi istega popravila serviser iz tujine, se strošek poveča v mnogokratniku za enak rezultat. In dogaja se tudi, da serviserji iz tujine težave ne rešijo, ampak mora nekdo problem reševati potem, ko oni oddidejo ...

In kje se nabajajo vaši kupci? Le lokalna podjetja ali tudi širše?

Nekje v krogu 100 kilometrov. To je razdalja, ki je obvladljiva v enem dnevu. Torej transport do lokacije, izvedba naročene storitve in povratak nazaj.

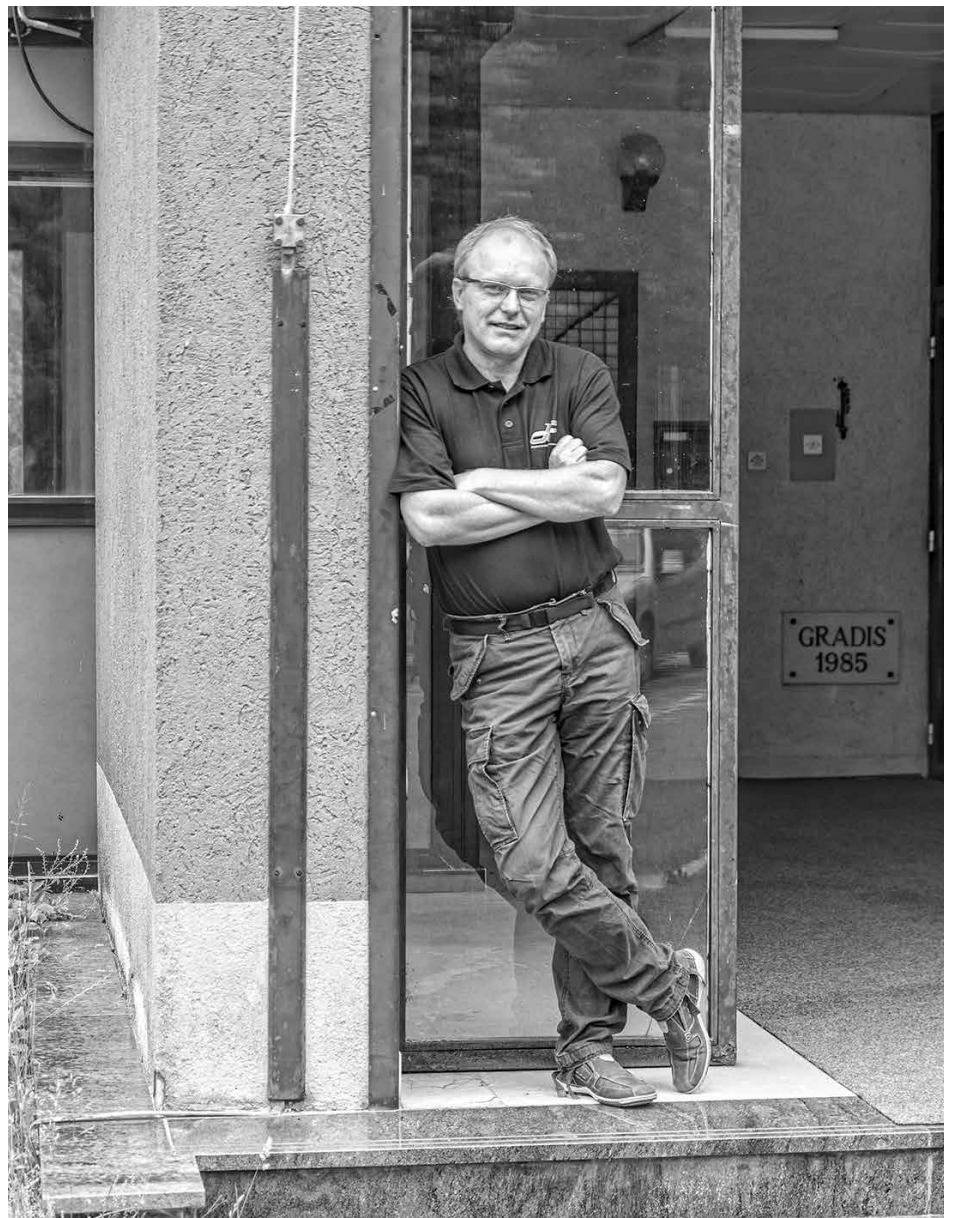
Eno od standardnih vprašanj je, kako je nekdo zadovoljen z Loško obrtno-podjetniško zbornico. Vi ste šele letos januarja vstopili vanjo. Kakšen je bil razlog?

Včasih sem bil obvezen član GZS, a ni bilo nobenega učinka z njihove strani, zato sem izstopil. V Loško zbornico sem vstopil zaradi jasnega cilja. Letos se želim predstaviti na MOS 2017 na prostoru, ki konkretno predstavlja mojo branžo. Podrobno sem pregle-

dal razstavne prostore in ugotovil, da mi komercialno ponujeni prostori ne omogočajo željene predstavitve. Tudi informativni razgovor na Loški zbornici mi ni dal pravih odgovorov. Za včlanitev v lokalno zbornico sem se odločil šele po tem, ko mi je podrobnejše informacije in napotke dal žirovski kolega Tomaž Mlakar. Če bodo moja pričakovanja uresničena, bom ostal kot član, v nasprotnem primeru pa bom izstopil.

Vizija - kako in kam naprej?

Vizija je precej odvisna od Azijskih poslovnih partnerjev. Pripravlja se njihov vstop na EU tržišče. Slovenija je ena od opcij, kjer bi takšno lokacijo lahko postavili. Razgovori potekajo in bomo videli, kako se bo razvijala izvedba.





NAČRTI NEKATERIH SEKCIJ ZA DRUGO POLOVICO LETA 2017

Sekcija lesarjev:

- tradicionalni popočitniški sestanek sekcije v septembru (tokrat bo potekal na Lubniku)
- udeležba na že tradicionalnem Srečanju lesarjev Slovenije na Vranskem v začetku meseca oktobra
- jesenska strokovna ekskurzija (september-oktober)
- predstavitev produktov za zaščito lesa podjetja Silvaproduct
- predviden je še en sestanek članov sekcije v prostorih zbornice (november-december)

Sekcija tekstilcev:

- skupinska udeležba s kolegi iz OZZ Kranj na strokovni ekskurziji po Srbiji z ogledom dveh tekstilnih tovarn in Sirogojna, kjer izdelujejo ročne pletenine iz domače volne
- delavnica oz. predavanje »Eterična olja za žensko dušo in telo«
- zaključni sestanek sekcije v decembru

Sekcija frizerjev:

- strokovni seminar v septembru v sodelovanju s Subrino
- izobraževanje na temo zdrave hrbtenice za frizerje
- udeležba na strokovnem srečanju frizerjev v organizaciji Sekcije frizerjev pri OZZ (oktober)
- tečaj in izpit iz prve pomoči
- strokovna ekskurzija ob zaključku leta

Sekcija avtoserviserjev:

- udeležba na strokovni ekskurziji v organizaciji Sekcije avtoserviserjev pri OZZ
- več aktivnosti na področju povezovanja in sodelovanja članov sekcije
- zaključni sestanek sekcije v decembru

Sekcija računovodij:

- izvedba pohoda članov sekcije
- sodelovanje pri izvedbi izobraževanj za celotno članstvo zbornice s temami s področja davkov in financ

Sekcija inštalaterjev

- sodelovanje pri pripravi vzorcev pogodb (aktivnosti vodijo strokovne sekcije pri OZZ)
- sooblikovanje spletne strani z uporabnimi vsebinami za inštalaterje na nivoju OZZ
- sodelovanje pri prenovi izpitnega kataloga za mojstra strojnih inštalacij

Sekcija upokojenih obrtnikov

- jesenski izlet sekcije
- dva sestanka odbora sekcije
- organiziranje prednovoletnega srečanja vseh upokojenih obrtnikov v decembru
- prednovoletni obisk bolnih članov sekcije

IZOBRAŽEVANJA

Seminar: OPRAVLJANJE ČEZMEJNIH STORITEV NA HRVAŠKEM (15. maj, ob 17. uri)

Vse več obrtnikov in podjetnikov opravlja čezmejne storitve. Ena od držav, v kateri se zlasti v poletnem času opravlja vse več storitev, je prav gotovo Hrvaška. Da bi se uspešno izognili težavam, ki jih lahko prinese neustrezno urejena dokumentacija, smo na zbornici 15. maja pripravili seminar.

Z nami je bila Janja Starc iz Območne obrtno-podjetniške zbornice Krško, ki nam je predstavila osnovne informacije o gospodarsko statusni ureditvi podjetništva na Hrvaškem, osnovne informacije o zakonodajni ureditvi s poudarkom na davčni zakonodaji, pogoje in zahtevano dokumentacijo za opravljanje storitev na Hrvaškem s poudarkom na gradbenem sektorju ter priložnosti za slovensko gradbeništvo na Hrvaškem. Ob zaključku je odgovarjala tudi na konkretna vprašanja udeležencev.

Predavanje: KAKO ZMANJŠAMO RIZIKO NEPLAČILA, KAKO DO POPLAČILA IN NA KRATKO O IZVRŠBI NA PLAČO

Za vsa podjetja je pomembno, da dobijo svoje terjatve pravočasno poplačane oziroma jih hitro in uspešno izterjajo. Na to je mogoče vplivati že ob prevzemu naročila. Zakonodaja

in praksa dajeta številne možnosti poplačila zunaj sodnega postopka, vendar je pri tem potrebno paziti, da to pravilno izpeljemo in si kot upnik ne naredimo novih bremen.

Če pa se kot upnik odločimo za sodno izterjavo, pa se moramo seveda nanjo dobro pripraviti, zato smo 14. junija pripravili posebno predavanje. Predavateljica Sabina Rupert, univ. dipl. pravnica, nam je podala odgovore na številna vprašanja, kot so na primer na kaj je potrebno biti pozoren pred in ob sklenitvi posla in kako zavarovati bodočo terjatev, kako doseči plačilo zapadle, a neplačane terjatve (pred sodnim postopkom in v sodnem postopku), kako poteka izterjava terjatev v sodnem, zlasti v izvršilnem postopku ter izvensodnem postopku, kako se dobro pripraviti in ustvariti čim boljši položaj upnika pred sprožitvijo izvršilnega postopka ter številna druga. V drugem delu je razložila osnove izvršbe na plačo zaposlenega delavca ter na koncu še odgovarjala na vprašanja udeležencev.

TEČAJ NEMŠKEGA JEZIKA

Znanje tujega jezika je nepogrešljivo v komunikaciji s tujimi partnerji, zato smo na pobudo obrtnikov v marcu pričeli s 30 urnim obnovenim tečajem znanja nemškega jezika. Tečaj poteka enkrat tedensko v večernih urah, obiskuje pa ga 8 udeležencev. Le-ti so v 11 srečanjih obnovili in poglobili svoje slovnico in komunikacijsko znanje nemškega jezika.



Javni razpis finančnih sredstev za spodbujanje razvoja malega gospodarstva v OBČINI ŽELEZNIKI

Predmet javnega razpisa so nepovratna denarna sredstva (subvencije), ki se dodeljujejo za spodbujanje razvoja malega gospodarstva v občini Železniki v letu 2017. Višina razpisanih sredstev je 23.695,00 EUR. Sredstva se razpisujejo za naslednje ukrepe:

- Subvencioniranje realnih obresti za dodeljene kredite
- Naložbe v nakup nove opreme in nematerialnih investicij
- Promocija izdelkov in storitev
- Svetovanje storitve, izobraževanje, usposabljanje
- Pospeševanje zaposlovanja in samozaposlovanja
- Pospeševanje izobraževanja
- Sofinanciranje izdelave poslovnega načrta

Upravičeni prejemniki so:

- mikro in male gospodarske družbe, ki so registrirane po Zakonu o gospodarskih družbah,
- samostojni podjetniki,
- občani, ki so pri pristojnem organu vložili zahtevo za izdajo dovoljenja za opravljanje dejavnosti,
- podjetja, ki so na pristojnem sodišču vložila zahtevo za vpis v sodni register.

Za ukrep Subvencioniranje realnih obresti za dodeljene kredite so upravičeni prejemniki tudi občani, ki živijo na gorsko-višinskem območju občine in svojo dejavnost opravljajo kot dopolnilno dejavnost.

Vloge je potrebno oddati najkasneje do 2. oktobra 2017.

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Občina Železniki (Valerija Štibelj, tel. 500 00 23) ali spletna stran občine (www.zelezniki.si)



Razpis za spodbujanje razvoja podjetništva v OBČINI GORENJA VAS – POLJANE

Za namen pospeševanja razvoja malega gospodarstva je v proračunu občine zagotovljenih 30.000 evrov, ki jih bo občina na podlagi razpisa namenila za naslednje ukrepe:

- Spodbujanje zaposlovanja in samozaposlovanja
- Sofinanciranje promocije izdelkov in storitev
- Sofinanciranje izdelave poslovnega načrta
- Sofinanciranje izdelave projektne dokumentacije za pridobitev gradbenega dovoljenja za poslovne objekte

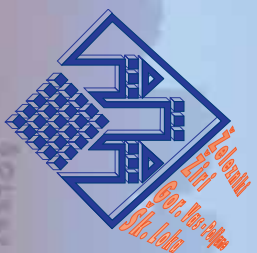
Upravičeni prejemniki so:

- mikro in majhne gospodarske družbe, ki so registrirane po Zakonu o gospodarskih družbah,
- samostojni podjetniki,
- fizične osebe (velja samo za ukrepe Spodbujanja zaposlovanja in samozaposlovanja, ter Sofinanciranje izdelave poslovnega načrta),
- občani, ki so pri pristojnem organu vložili zahtevo za izdajo dovoljenja za opravljanje dejavnosti.

Sedež obrata oziroma podjetja ali poslovni prostori morajo biti na območju občine Gorenja vas – Poljane. Upravičenci morajo svojo dejavnost opravljati na območju Občine Gorenja vas – Poljane.

Vloge je potrebno oddati najkasneje do 29. septembra 2017.

Dodatne informacije in razpisna dokumentacija: Občina Gorenja vas-Poljane (Nataša Kopač, tel. 51 83 114) ali spletna stran občine (<http://www.obcina-gvp.si/>)



**OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNIČA ŠKOFJA LOKA**



TOP

Nagrajenci Tedna obrti in podjetništva na Loškem