

LOŠKA OBRT

Leto 38, December 2025, Št. 109/2025 – Glasilo izdaja OZ Škofja Loka
TISKOVINA! Poštnina plačana pri pošti 4220 Škofja Loka



OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNIKA ŠKOFJA LOKA



Spoštovane članice, spoštovani člani, cenjene bralke in bralci tokratne Loške obrti,

za nami je še eno leto, polno izzivov, a tudi priložnosti. Dokazali smo, da lahko s povezovanjem, vztrajnostjo in jasnim ciljem dosegamo izjemne rezultate ter premikamo meje mogočega.

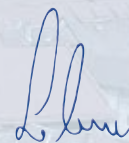
Velikokrat poudarjam, da smo kot družba na prelomnici ter da so podpora podjetništvu in močan, enoten glas posameznih območnih zbornic in zborničnega sistema v celoti ključnega pomena. Veseli me, da smo tudi letos v Območni obrtno-podjetniški zbornici Škofja Loka ohranili zagon ter nadaljevali z zastavljenimi aktivnostmi. Kljub izzivom časa smo uspeli zadržati povezanost naših članov, kar je jasen pokazatelj moči in pomena naše zbornice.

Povezovanje je tisto, kar nas krepi – bodrimo se, si izmenjujemo izkušnje in informacije ter s skupnimi prizadevanji vplivamo na tiste, ki krojijo odločitve.

Leto 2025 je bilo bogato z dejavnostmi, o katerih si lahko več preberete v tej številki Loške obrti. Prepričan sem, da bomo tudi v letu 2026 nadaljevali z delom v duhu sodelovanja in dobre energije ter uspešno izpeljali nove projekte.

Iskreno se zahvaljujem za vaše zaupanje in podporo ter vas vabim, da s skupnimi močmi pretvarjamo ideje v konkretne rezultate in rast podjetništva na Škofjeloškem.

Ob prihajajočih praznikih vam želim mirne in prijetne božično-novoletne dni ter mnogo zdravja, uspehov in zadovoljstva v letu 2026.



Marko Lotrič,
predsednik OOO Škofja Loka

Podjetniška in obrtniška nova oblačila ...

Če bo šlo tako naprej, bomo obrtniki in podjetniki kmalu vsi dobili »nova nevidna oblačila« iz danske bajke ...

Pred pol leta sem parodično zapisal, da bomo vsi kmalu dobili »cesarjeva oblačila«, ker si drugih ne bomo več zmogli privoščiti.

Ni bilo treba dolgo, da so se te besede uresničile.

Le nekaj be****ih odločitev je bilo potrebnih za to, da je predvidljivo ekonomsko planiranje poslovanja postalo fantazijsko opravilo.

Državni proračun je z več različnimi odločitvami dobil ogromno nepredvideno, in z ničemer pokrito finančno luknjo.

Podjetnikom se je vrglo »kup kamenja« v njihove poslovne mehanizme in finančne izračune ...

Le zakaj bi »cesar« še dodatno poslabšal državni proračun za prihodnje obdobje?

Bliža se leto 2026 in dogodek za katerega je treba uporabiti »Panem et circences« metodo, znano že iz rimskih časov. »Kruha in iger«, bi rekli po naše.

Volitve so blizu in ko nič ne gre v skladu s pričakovanji za drugi mandat, je potrebno uporabiti »kruh« v obliki brezplačnih vinjet in božičnih izplačil iz državnega proračuna in seveda naj nekaj plača še podjetniška stran, katere »baje izjemno uspešen« oziroma predvsem visoko plačan predstavnik, naj bi menda nekoč bil tudi naš cesar.

Po »brezplačnih« davkoplačevalskih in podjetniških stroških se drugo leto pričnejo igre!

Urednik

VSEBINA

Intervju

ANŽE TOMŠIČ – BARMAN	4
NINA HARI – HANI MARKETING	8
ANŽE STRŽINAR – MIZARSTVO AS DEJAL JE: »BIL SEM TRDNO ODLOČEN, DA SE BOM UKVARJAL Z LESOM ...« IN KOT KAŽE JE ENAKO TUDI DANES!	12

Dogajanje na naši zbornici

20 LET SPOT – ZGODBA DIGITALNE PREOBRAZBE, KI JO SOUSTVARJA TUDI OOZ ŠKOFJA LOKA	14
ZAKLJUČEK PROJEKTA SPOT SVETOVANJE GORENJSKA 2023–2025: TRI LETA CELOVITE PODPORE PODJETNIKOM IN POTENCIALNIM PODJETNIKOM	14
DIGI INFO TOČKE KORAK NAPREJ V DIGITALNEM OKOLJU	16

Aktivnosti sekcij

PETRA PLESTENJAK PODLOGAR – 50 LET USTVARJANJA	17
STROKOVNO SREČANJE LESARJEV NA VRANSKEM	18
SREČANJE LESARJEV Z EKIPO PROJEKTA LIFELONGWOOD	19
STROKOVNA EKSKURZIJA LESARJEV NA ŠTAJERSKO	20
RATITOVEC 2025: SREČANJE LESARJEV V KREKOVI KOČI	21
JESENSKI IZLET UPOKOJENIH ČLANOV V BENEČIJO	22

Aktivnosti in izobraževanja

PRAZNIČNO POTOVANJE MED MESTI DVEH KULTUR	24
IZVEDENA IZOBRAŽEVANJA V DRUGI POLOVICI LETA 2025	27
PREDNOVOLETNI DECEMBER NA ZBORNICI	29
PRAVLJIČNA DECEMBRSKA OBDARITEV OTROK ČLANOV OOZ ŠKOFJA LOKA	30

LOŠKA OBRT je glasilo Območne obrtno-podjetniške zbornice Škofja Loka.

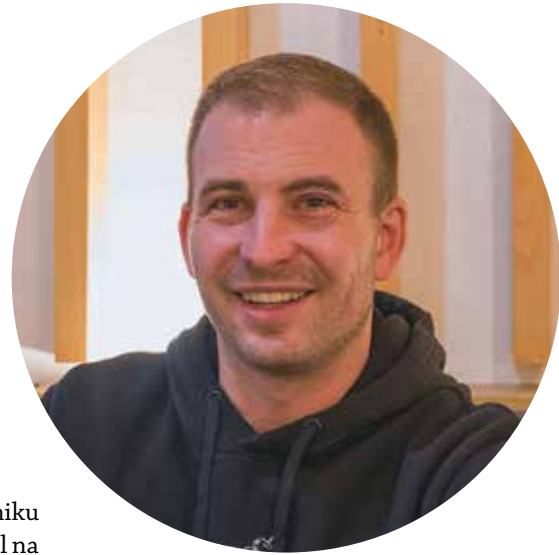
GLAVNI UREDNIK: Franc Demšar
IZDAJATELJSKI SVET: vsi člani upravnega odbora
UREDNIŠKI ODBOR: Marko Lotrič, Milan Hafner, Peter Podobnik, Boris Mesec, Tomaž Mlakar, Petra Dolenc.
IZDAJATELJ: Območna obrtno-podjetniška zbornica Škofja Loka, telefon: 04/50-60-200.
Glasilo je za vse člane zbornice in za člane Sekcije upokojenih obrtnikov brezplačno.
FOTO NA NASLOVNICI: www.PoslovnaFotografija.eu
GRAFIČNA PRIPRAVA: Design Demšar d. o. o.
TISK: Tiskarna Primožič

Glasilo je izšlo v nakladi 800 izvodov.

ANŽE TOMŠIČ – BARMAN

Nášemu sogovorniku se meša! In to po cele dneve in noči.

Pravzaprav se mu meša tako dobro, da je postal eden najboljših barmanov v Sloveniji. Poleg tega je prenovil kavarno na Loškem gradu in jo postavil med priljubljene gostinske točke za lokalne in tuje goste. Ukvarja se tudi z izobraževanjem tistih, ki se želijo usposobiti v poklicu, ki ga pred nekaj leti sploh ni bilo.



Kako in kdaj ste začeli?

Na svojo barmansko pot sem stopil »po nesreči«, če se tako izrazim. Po izobrazbi sem elektrotehnik telekomunikacij. Ko sem bil mlad, sem opravljal težja fizična dela, ker so bila nekatera takrat bolj plačana. Med drugim sem prekrival tudi strehe, precej rizično in naporno delo. Ker sem imel slabo izkušnjo s plačilom, sem ugotovil, da za enak denar lahko prodajam tortice.

Nato sem poklical v slaščičarno Homan, če potrebujejo kakšno pomoč. Šef je bil presenečen nad mojo samoiniciativnostjo, ker niso imeli nobenega zaposlitvenega oglasa in mi ponudil delo. Takrat je Homan imel več kot 20 članov osebja in jaz sem bil edini fant. Zelo so me imeli radi, ker sem nosil zaboje in pomival, ker sem to znal. Motilo pa me je, ker nisem znal ostalih stvari za šankom, kot npr. ali gre led v whiskey, ali gre limona v Jaegermeister ...

Precej hitro sem se izpopolnil v osnovnih stvareh za šankom in pričel tudi streči na terasi. Leta 2007 sem opazil, da je na barmanski akademiji razpisan tečaj za barmane. Ker mi je le mesec manjkal do polnoletnosti, so mi dovolili udeležbo na tečaju, za opravljanje barmanskega dela pa sem moral počakati dober mesec, do svojega 18 leta.

V tem poslu sem zelo užival in hitro napredoval. Po dveh letih sem bil tretji na državnem prvenstvu kar se tiče kategorije »show«. To je tisto kar vidite v filmu Cocktail, ko meša pijače Tom Cruise. Potem sem pomagal na barmanski akademiji pri izvajanju tečajev. Delal sem tudi na promocijah za podjetja, ki so uvažala pijače.

Na začetku so bile kakšne težave ali spodbude v vašem okolju?

Ta poklic takrat sploh ni obstajal in tudi doma nisem nikomur nič povedal. Urad-

no sem hodil na fakulteto, v nahrbtniku pa sem imel steklenice, ker sem hodil na Kodeljevo, kjer so imeli prostore za treniranje žongliranja s steklenicami.

Ko sem se sprijaznil, da od fakultete ne bo veliko, sem začel iskati redno službo. Napisal sem dve prošnji. Eno z gostinskimi izkušnjami in drugo s tehničnimi in tako dobil službo kot mehanik na hladilnih sistemih Carrier.

Kasneje sem odprl svoj s. p. za barmanstvo. Takrat so se pojavili različni komentarji »strokovnjakov za vse«. *Resno službo si najdi, ne moreš se samo zafrkavati*, itd., itd. Moji starši so imeli svojo dejavnost in so to razumeli, ostalih komentatorjev je bilo pa veliko.

Kot sem rekel, takrat služba barmana ni obstajala. Danes je to popolnoma drugače, za ekipo prevzemam celotne dogodke. Pridemo, postavimo šanke, osvetlitev, to je kompletna organizacija dogodkov in danes je to realna služba za precej ljudi.

Kako se je vaš posel razvijal?

Najprej sem začel mešati koktejle na porokah, na privatnih zabavah, ob obletnicah. Potem, ko se je tržišče »pobralo«

od krize, je bilo tega vedno več in pogosteje.

Ko pa so, kot naročniki, začela podjetja, pa se je vse skupaj multipliciralo. Prej se je delalo ob koncih tedna, potem se je zaradi kongresnih dejavnosti in dogodkov velikih podjetij pričelo delati cel teden in v velikem obsegu. Za lažjo predstavo, na takem dogodku se porabi 2000 in tudi več kilogramov ledu. Gre za podjetja tudi z več kot tisočimi zaposlenimi oziroma povabljenimi na dogodke.

Torej posel »cveti«?

V bistvu je posla veliko, a je vedno več težav z izvedbo. To je naporna služba, težko je najti mladino, ki si želi to delati. Realnost je taka, da so dogodki dolgi in zahtevajo usposobljenost in profesionalnost. Zakonsko ni možno imeti delovnega mesta, kjer se dela 15 ali več ur na nogah. Zato sodelujem predvsem s študenti ter z drugimi s. p.-ji, preko podjemnih pogodb, ...





Za naslednje leto planiram zmanjšanje obsega dejavnosti, ker je vedno več težav pri izvedbi in tudi vedno več neracionalnih obremenitev delodajalcev.

Kdo so vaše stranke?

Najmanjši dogodki so privatne degustacije. Za nekaj parov se pri njih pripravi degustacijski menu koktajlov, pet hodni menu različnih napitkov, pospremljen z razlago in predstavitvijo posameznih vrst pijač in sugestijami kaj bi naročniki lahko poizkusili sami.

V ponudbi so tudi privatne zabave in poroke. Na začetku so bile v manjšem obsegu, kjer sem skrbel samo za koktajle, potem pa se je nivo izvedbe pričel povečevati.

Kasneje sem si naredil svoje šanke, svojo opremo, ki je zlozljiva in mobilna. Tako lahko na katerokoli lokaciji pripeljemo potrebno opremo za profesionalno izvedbo naročenega dogodka. Mešal sem v dnevnik sobah naročnikov, na ladjah (pa vseeno s svojimi šanki), na splavih v Beogradu in tako dalje.

Lahko definirate v odstotkih koliko dela je na posameznem segmentu?

Sedaj nam 60 % predstavljajo poslovne zabave in predstavitve, potem so poroke, predvsem poroke višjega cenovnega ranga, tako pri nas kot tudi v tujini.

Potem ste mešali koktajle prejšnji teden na Dončičevi zabavi ...

Ne nismo. ☺

A tudi sicer večina poslov tega nivoja pride preko agencij, ki to organizirajo in nimaš informacij kdo je končni naročnik dokler ne prideš na izvedbo dogodka. Sem pa bil del zelo veliko praznovanj in dogodkov, med drugim

poroka DJ Umeka, poroka Rebeke Dremelj, otvoritev Petrama v Umagu, kjer je bil Tomaž Kavčič zadolžen za hrano in vino, mi z ekipo pa smo poskrbeli za cocktaile, cocktail food pairing pri Marku Pavčniku ob prejetju Michelinove zvezdice, več zabav ob predstavitvah novih modelov BMW, in še in še ...

Precej je tudi koncertov, silvestrovanj, ki sem jih organiziral in izvedel v sklopu svoje dejavnosti. Tudi v Škofji Loki je bilo več koncertov, ki smo jih izvedli. Poleg koncertov v mestu in pod šotorom pa smo v zadnjih nekaj letih v Grajski kavarni organizirali preko 30 koncertov. Ločani so zelo dobro sprejeli omenjene dogodke, žal pa je izvedba koncertov postala vse bolj draga in vse bolj rizična, zato bomo zelo verjetno število teh dogodkov primorani občutno zmanjšati.



Poleg barmanstva počnete tudi druge stvari ...

Po desetletju dela kot barman sem začel s svojim izobraževanjem za barmane. Barmanska akademija, na kateri sem se izobraževal jaz, ne obstaja več, zato sem izpeljal že več tečajev in izobraževanj za gostince. Ne izdamo nekega mednarodno priznanega certifikata, izvedemo pa zelo kvalitetno izobraževanje in usposabljanje za barmane. Ideja se je dobro prijela in veliko je pobud in povpraševanja, da bi jih spet organizirali.

V Sloveniji namreč ni šole za barmana. Je srednja gostinska šola, kamor se lahko vpišejo zainteresirani, a ker je naša družba v zadnjem desetletju razvrednotila to branžo, se na te smeri vpiše majhno število dijakov.

Včasih je bil dober natakarski gospod in cenjen, danes pa je vse večkrat razumljen kot »postrešček«. Seveda ne govorimo o dobrih natakarskih, temveč o masovni strežbi v lokalih, kavarnah itd.

Poklic barmana je v zadnjih časih vse bolj priljubljen. Si pa res marsikdo z enim spletnim tečajem že reče barman, kar zelo obsojam.



V katerem kakovostnem oziroma cenovnem rangu so vaše storitve?

Od začetkov do danes so se stvari precej spremenile. Kar je verjetno enako kot pri vsakomur, ki začne svoj posel.

Nekoč sem naredil celonočni dogodek za 100 EUR-ov in bil zadovoljen. To je glavna težava vseh »delavcev«, ki so bili nekje v službi in vidijo le svojo plačo, svoj neto prejemek. Ko pa pogledaš celotno plat svojega posla, pa ugotoviš, da je potrebno poskrbeti tudi za zdravstveno in pokojninsko zavarovanje, za opremo in stroje, s katerimi opravljaš svoj posel, za zakonske pogoje, davke, itd., itd.

Jaz sem imel srečo, da sem precej praktičen in sem si sam izdelal mobilni šank, ki je ustrezal mojim potrebam, da lahko obljubljeni uslugi izvedem kjerkoli, tudi na sredi travnika.

Z izboljšano kakovostjo in pestrostjo ponudbe so se ustrezno prilagodile tudi cene posameznih storitev. Po vseh teh letih danes lahko rečem, da smo v vrhu ponudbe pri celotni storitvi in verjetno



tudi eni dražjih na prvo oko. Če pa cene razporedimo med ponujeno, nismo nič dražji od večine ponudnikov, ki ponujajo podobne storitve.

In kje se vidijo razlike v ponudbi in ceni?

Ravno pri obsegu ponudbe.

Recimo nekdo ponudi ceno 100 EUR in pride na dogodek s »Shakerjem«.

Pri nas tega sploh ni možno naročiti. Pri nas je barman s šankom in brez omejitve ur. Če je »žur je žur« in barman je tam ves čas. Ne moreš sredi dogodka naročniku reči odhajamo, ker smo bili zmenjeni le za 2 uri, za 4 ure ... To je zame neprofesionalno.

Moje izkušnje so takšne, da moraš na dogodek priti nekaj ur prej, da vse pripraviš za kakovostno storitev. Če je dogodek, kot poroka, predviden za ob 20. uri, moraš biti tam ob 18. uri, da vse pripraviš. Lahko se zgodi da je dež in vsi pridejo že ob 19. uri in moraš poskrbeti, da so naročnik in gostje zadovoljni že takrat, uro pred predvidenim začetkom.

Velikokrat ne gre po planu in je veliko prilagoditev na samem dogodku. Tu nimaš kaj, potrdiš se, da izvedeš najboljšo kot se v omenjenem trenutku da. Vsak dogodek je edinstven in poseben.

Moram povedati, da je moja žena tista, ki mi je dala idejo, da sem začel razmišljati o barmanstvu kot poklic. Rekla mi je, pomisli, naši starši niso imeli fotografa na svoji poroki. Prišel je stric iz Nemčije in je »pritisnil« nekaj posnetkov. Danes je fotograf ena prvih stvari, ki se planirajo in rezervirajo za poroko. In danes je barman ena od stvari, ki jih v običajni ponudbi predstavijo cateringi v ponudbah za poročne gostitve.

Kako pa organizirate dostavo opreme na lokacijo dogodka?

Včasih sem vse zvozil sam z »Berlingotom«, sedaj je precej več logistike.

Transport se razdeli na različna vozila, vozila s prikolicami in včasih tudi najete kombije. Vsekakor pa je vse podrejeno optimalni izkoriščenosti proračuna, ki ga ponudimo stranki. V vseh segmentih izvedbe pa je koristno, če si kot vodja projekta realen in praktičen, ker samo na tak način lahko optimalno organiziraš nek dogodek.

Sedem suhih, sedem debelih krav so rekli že egipčani. Kako so se vas dotaknile različne krize?

Med korono se je moj sistem, to je 10 let dejavnosti, popolnoma sesul. Takrat se mi je življenje obrnilo naokrog.

Kar se pa tiče poslovanja, pa je bila to katastrofa. Takrat sem imel za dve leti naprej rezervirane termine za poročne dogodke. Mi smo delali po 45 porok na leto ... Potem pa naenkrat nula!

Država ve, da je katastrofa, a nikogar ne zanima. Vsi uradniki so plačani enako kot vedno, vsi podjetniki pa smo morali dokazovati, da smo upravičeni do kakršnih koli ukrepov.

Vsi prispevki se plačujejo glede na predhodno leto, ki je bilo uspešno in potem je na tebi da dokazuješ, da so stvari v času korone drugačne in dokazovati upravičenost do sredstev, ki smo jih financirali podjetniki in obrtniki.

Sediva v Grajski kavarni. Kako se je začela ta zgodba?

Najprej je to kavarno dolga leta vodil, nam vsem dobro poznani in priljubljen



ni, Ciril Gantar »Čiro«. On je iz »kevdra« naredil lokal in ga vodil vsa desetletja. Jaz sem se pogovarjal z njim glede prevzema, a mi je bila cena previsoka za lokal v takratnem stanju. Med pogajaji in dogovorom se je pojavil nogometaš Jan Oblak, ki je bil pripravljen odkupiti obstoječ inventar in podpisati novo najemno pogodbo. Tako je približno dve leti lokal vodil njegov prijatelj, ki pa je odstopil od pogodbe v času korone. Meni nekaj ni dalo spati. Moj uveljavljeni posel je takrat dobesedno miroval in nismo vedeli kaj in kako bo naprej, zato sem kontaktiral občino kaj se dogaja z omenjenim lokalom na gradu. Po nekaj zanimivih zapletih sem prišel do razpisa, na katerega sem se prijavil s fasciklom dokumentov, za katere sem bil prepričan, da bodo boljšega ponudnika zelo težko dobili.

Tako so po razpisu razglasili, da bo lokal naslednjih 5 let pod mojim vodstvom. Lokal je bil v »razsulu«, kot na fotografiji.



Kdaj ste začeli z najemom prostora za kavarno?

Leta 2021.

Med epidemijo korone smo uspeli v 45 dneh, od prejema dokumentov in dovoljenj, priti do prvega računa za postrežbo na mizo! Po 20 ur na dan je »pela štemarca«. Na srečo imamo veliko družino in sem imel izjemno pomoč svojih sorodnikov in prijateljev. Poleg tega je bila zaprta cesta na grad in je bil edini dostop preko Vincarjev. Vse sem moral zvoziti po teh kolovoznih poteh do gradu ...

A 18. junija 2021 smo, kljub vsem težavam in zapletom, uradno odprli prenovljeno Grajsko kavarno.



Kako izgleda trenutno poslovanje? Razmerje med dejavnostjo Barman.si in Grajsko kavarno?

Ekonomske številke so enostavne. Kavarna se bori z obiskom med tednom, za vikend pa je odvisna od vremena. Loški grad je po številkah mogoče dobro obiskana ustanova, vendar tisti, ki smo skoraj vsak dan na gradu, vidimo koliko je še prostora za obisk. Porok je bore malo, približno 15 letno, v pretekli sezoni večjega koncerta ni bilo niti enega. Trudimo se stalno izboljševati in prilagajati svojo ponudbo. Ker v kavarni želim lokalne goste, jim ponujamo takšno ponudbo, res kakovostne sestavine, odlični sladoled, pričeli smo s peko svežih vafeljev, za katere si lahko izberejo različne nadeve. Kar se tiče cocktailov in žganih pijač imamo zelo velik in kakovosten izbor. Barmanstvo in zunanji dogodki nam predstavljajo velik del prihodkov, žal pa so ti dogodki ponavadi vsi na iste datume in tako se moramo včasih odločiti kam se bomo osredotočili.

V kavarni organiziramo različne tematske dogodke, do sedaj smo naredili 34 koncertov v lastni režiji. A kot sem omenil, naslednje leto še ne vemo kako bo s temi.

Dostop do grajske kavarne?

Dostop do kavarne je mogoč z avtom, seveda pa je veliko lepše, če se gostje sprehodijo skozi mestno jedro in pridejo do nas.

Ko sem izvedel za predvideni brezplačni lokalni prevoz po Škofji Loki, sem bil navdušen, a žal Agata in Jurij vozita le med tednom in v soboto do 12. ure, zato glavni del turistov izpustimo. Ni-

sem pa prepričan ali sta bila mišljena za podporo turizmu. Nekaj v tej smeri bi nam prav prišlo, glede na to, da dostop z avtobusom na grad ni mogoč.

Pešpot po mojem mnenju ni dobro projektirana, saj ni dostopa za invalidske in otroške vozičke in niti ni tako dolgo od obnove. Kakorkoli, ta pot je velika ovira pri dostopu na grad za naše goste. Od kar je obnovljena cesta jim priporočim sprehod do nas kar po cesti.

Vizija - kako in kam naprej?

Sedaj sem prišel v leta, ko se bom poskusil malce umiriti in znižati tempo delovanja. Vsekakor bo kavarna pomemben del mojega časa. Verjetno bom povečal svojo aktivnost na področju izobraževanja.

Kakšne so vaše izkušnje z Loško obrtno zbornico?

Z Loško obrtno zbornico sem prišel v stik šele lani, ko sem na povabilo Mihe Lavtarja iz Optiweba predaval na dogodku Mladih podjetnikov. Sedaj opažam, da mi je manjkal stik z drugimi podjetniki, s kolegi, ki imajo enake težave. Lahko se dobimo, malce »pojarmamo« čez razmere, včasih spotoma izveš za rešitev podobnih težav, kot jih imaš tudi sam.

Poleg tega mi je manjkalo znanje za dostop do različnih razpisov, možnosti za prejem razpoložljivih subvencij itd. Zato sem se potem tudi včlanil. Žal mi je, da nisem prej srečal nekoga, ki bi mi zbornico predstavil v luči podpore in priložnosti.

Hvala za pogovor in veliko uspehov v prihodnje.

NINA HARI – HANI MARKETING

Tokrat smo se pogovarjali s strokovnjakinjo, ki za svoje stranke skrbi za celoten marketing v digitalnih medijih.

V novejših digitalnih časih se stvari spreminjajo hitro in tehnologije še hitreje. Če želite svojo ponudbo kakovostno predstaviti potencialnim strankam preko interneta, je potrebno stalno spremljanje sprememb v digitalnem okolju. Ampak, ali imate čas za to?

Kako in kdaj ste začeli?

V dejavnosti marketinga sem od leta 2021. Začela sem v Kranju, kjer sem v družinskem podjetju prevzela marketinški oddelek. Preuredila sem njihovo spletno stran, vodila e-mail marketing in pomagala pri izpeljavi raznih delavnic za podjetja. Ker sem želela napredovati v svojem znanju, sem se kasneje zaposlila v marketinški agenciji v Ljubljani. Lahko rečem, da sem zelo hvaležna za znanje, ki sem ga dobila tam, tako v digitalnem, kot vsebinskem marketingu. Za eno od podjetij, ki je bilo stranka te agencije, sem prevzela vse naloge, ki so se opravljale zanj.

Agencija je kasneje prenehala sodelovati s tem podjetjem in tako sem, posledično, postala tehnološki višek in dobila odpoved.

To je bil kar hud šok, ker se je zgodilo nenadoma in nikoli ni prijetno ostati brez službe. Izkazalo pa se je, da podjetje, za katerega sem skrbela v agenciji, še naprej želi delati z mano. Odprla sem svoj s. p. in smo sodelovali naprej. In seveda sem začela z iskanjem novih strank.

Ali so bile na začetku kakšne težave ali mogoče spodbude v vašem okolju?

Te spremembe so bile zame precej stresne. Od nekdaj sem si želela biti »sam svoj šef« in imeti svoj posel. A razmere, kako je do tega prišlo, so nepričakovane in normalno je, da se bojiš stopiti na neprehojeno in neznano pot. Takrat mi je bil v veliko oporo in spodbudo moj partner Jure in sem mu hvaležna, da me je kar »malce porinil« na samostojno pot.

Kaj pa domači, družina?

V družini so bili precej bolj zadržani. Niso mi nasprotovali, ampak »redna služba je pa absolutno bolj varna ...«. Njim je bilo to nekaj neobičajnega in ker so bili vedno navajeni stalne zaposlitve,

jim je bilo takšno tveganje neracionalno.

Kaj torej delate v Hani Marketing?

V HANI marketingu se osredotočam na vsebinski marketing, z močno usmeritvijo v e-mail marketing. Za naročnike pripravljam strategijo e-poštnih komunikacij, pišem e-mail sekvence in kampanje ter poskrbim, da e-pošta postane kanal, ki gradi odnos in prinaša konkretne rezultate, ne le »novičke«.

Drugo področje mojega dela so objave za družbena omrežja. Za podjetja pripravljam vsebine za Facebook, Instagram, LinkedIn in druge kanale, skupaj z osnovnimi kreativami, ki jih oblikujem v Canvi. Podjetnike tudi učim, kako lahko Canvo sami čim bolje izkoristijo in si poenostavijo pripravo vizualov.

Poleg tega za stranke pišem besedila za spletne strani in bloge, jih prilagodim ciljni publiki in poskrbim za osnovno



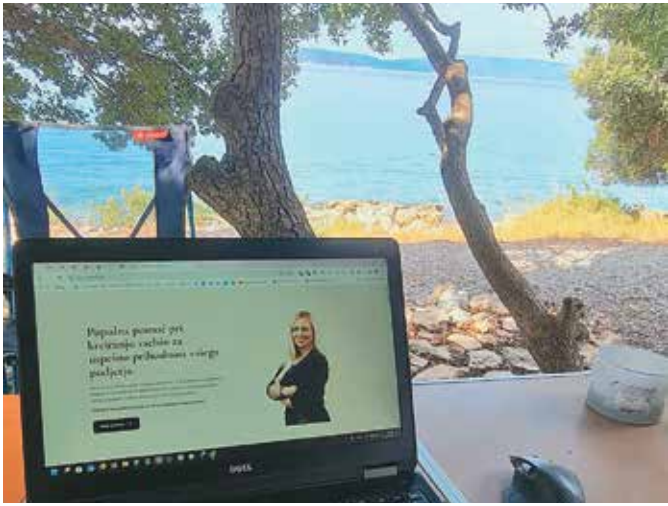
SEO optimizacijo, da jih potencialne stranke lažje najdejo v iskalnikih. Ponujam tudi pregled obstoječega stanja njihove komunikacije in svetovanje, kako jo izboljšati – storitve so oblikovane v jasne pakete, ki jih po potrebi dopolnim s prilagoditvami po meri.

Kaj vse obsega takšno svetovanje?

Svetovanje vedno prilagodim posameznemu podjetju, v osnovi pa obsega tri korake: pregled trenutnega stanja, postavitve strategije in pripravo zelo konkretnega plana, kaj in kako komunicirati.

Najprej naredim **pregled obstoječe komunikacije** – e-pošte, objav na družbenih omrežjih, spletne strani in blogov. Pogledam, kaj že dobro deluje, kje so





luknje in kako jasno so zapisana ključna sporočila podjetja.

Sledi **poglobljen pogovor o ciljnih publikah**: kaj podjetje želi doseči, koga nagovarja in kakšno vlogo naj imajo e-mail marketing, družbena omrežja in spletna stran v celotni zgodbi.

Na podlagi tega pripravim **konkreten vsebinski plan**, ki lahko vključuje:

- predlog e-mail sekvenc in kampanj,
- predlog tem in rubrik za objave na družbenih omrežjih,
- ideje za bloge in vsebine na spletni strani,
- okvirni časovni in vsebinski koledar (kaj, kje in kako pogosto objavljati).

Po potrebi dodam tudi **dodatna svetovanja**, če podjetje potrebuje nišne usmeritve (npr. za webinarje, lead ma-

gnete ali optimizacijo posameznega kanala).

Poleg individualnih svetovanj imam na voljo tudi **digitalne produkte**, ki jih stranke naročijo prek spletne strani – priročnike Sanjski kupec, Moč bloganja in Digitalni organizator idej za objave 2025. Vsak od njih obravnava specifičen del digitalnega marketinga in je namenjen podjetnikom, ki želijo samostojno izboljšati svoje vsebine in komunikacijo.

Kako poteka proces sodelovanja?

Ponavadi se začne z osnovnim spoznavnim sestankom s potencialno stranko. Takrat ugotovim, če je »energija« za sodelovanje prava in obojestranska. Imam namreč slabo izkušnjo iz svoje podjetniške poti s stranko, ki se je obnašala zelo neprimerno. Nismo vsi kompatibilni za sodelovanje, a od poslovnih naročnikov pričakuješ neko profesionalno etiko medsebojne komunikacije.

In če je prvi stik ustrezen, kako potem ...

Na prvem sestanku moram začitati, da imam vsaj deloma proste roke pri izvedbi predlogov. Če delamo enako kot so delali prej, je težko pričakovati spremembe v rezultatih. Potem skušam ugotoviti kako stranka razmišlja, na kakšen način je delala doslej in kaj si želi. Željeni cilji, željene spremembe ... Po analizi razmer se stranki predstavi predloge ukrepanja. Povečanje števila oglasov, objav, ali se bomo morda osredotočili na e-marketing, je potrebno posodobiti spletno stran ... Stvari pogledam širše in iz druge perspektive. Potem se dogovoriva o željenem načinu komunikacije.

Verjamem, da je največja razlika med manjšim izvajalcem in veliko agencijo,

v osebni vključitvi v kreativni proces. V agenciji je to velikokrat le služba, kjer dobivajo plačo tako ali drugače.

Kako to mislite?

Pri agencijah so kreativci razdeljeni po mnogih »accountih«. Za male naročnike piše enkrat »Marjanca«, drugič »Janez«. Med temi sporočili se opazi razlika v tonu komunikacije, v izrazoslovju ... To opazijo tudi stranke.

Ko sodeluješ s stranko v lastnem podjetju, pa si bolj zainteresiran za kakovost rezultatov ter uspeh. In ker si bližje kreativnim procesom in merjenju rezultatov, se te to tudi bolj dotakne po profesionalni plati. Zato mi je pomembno, da svojim strankam zagotovim kakovostna in enotna sporočila skozi celo paleto digitalnih komunikacij.





Kako ste si organizirali delo?

Delam od doma. Za delo potrebujem računalnik, telefon in mir ter inspiracijo. Doma sem si uredila svoj kotiček, kjer imam optimalne pogoje za svoje delo.

Seveda pa je ključno, da si dobro organiziran in svoje delo lahko skombiniraš tudi s hišnimi opravili. Tako vsako jutro najprej peljem psa na sprehod, si skuham kavo in potem začnem z delom v svoji domači pisarni.

Nekateri imajo težave pri delu od doma, ker jim pozornost odvrta druge stvari in opravila po hiši. Takšni raje najamejo pisarno drugje in tam delajo službene stvari. V našem stanovanju sta poleg štirih otrok še dva psa in se ve, ko zaprem vrata, potrebujem mir in se vsi držimo tega »režima delovanja«.

Ena od težav manjših samostojnih ponudnikov so različna obdobja poslova-

nja. Najprej aktivno iščeš stranke, potem opravljaš delo za te stranke ...

Drži. Odkar imam svojo dejavnost, torej v zadnjih treh letih, sem dvakrat imela tako situacijo, ko je vse izgledalo idealno ... Zadovoljna sem bila s strankami, zadovoljna sem bila z delom in s finančnim rezultatom. In v tistem obdobju sem se ukvarjala predvsem z izvedbo obljubljenih projektov za naročnike ter »zaspala« kar se tiče promocije sebe in svojega posla.

Potem pa se kakšen projekt konča, kakšna stranka odpove zaradi težav na tržišču, nekdo ne plačuje in prekineš sodelovanje, karkoli že in potem, kar naenkrat, nastane nepričakovana »luknja« v urniku naročil in spet moraš na lov za novimi poslovnimi priložnostmi. Začaran krog, ki ga je težko prekiniti.

Ravno sedaj je drugo takšno obdobje. Ker sem celo leto, tudi na dopustu, zelo intenzivno delala na različnih projektih, sem si obljubila teden ali dva odmora pred novim letom. Kot se je izkazalo, se je ta odmor začel že prej.

Kako iščete nove stranke?

Doslej sem 90 % strank dobila preko priporočil, ostalo pa z mreženjem. Hodim na dogodke, kjer spoznavam nove ljudi, drugi pa imajo priložnost spoznati mene. Zelo so zanimiva izobraževanja, ki imajo planirane pavze z namenom mreženja. Takrat spontano prideš v stik z ljudmi drugih profilov in se neobvezujoče družiš v okviru dogodka. Velikokrat si izmenjaš kontaktne informacije in od takrat naprej si nova informacija v glavi nekoga, nova potencialno koristna oseba za rešitev težav, za katere morda





niti še ne vedo. In iz teh kontaktov se uresničijo ostali posli.

E-mail marketing, se tega poslužujete?

Nekajkrat sem pošiljala e-maile s ponudbo in potem klicala po telefonu, a ni bilo veliko uspeha in sem potem s tem prenehala.

Imate vizitke, oziroma svoj promocijski material?

Seveda imam, a danes vizitke niso več v taki funkciji kot včasih. Današnji naročniki so bolj digitalni, bolj delujejo preko socialnih medijev in sem zato bolj prisotna tam.

Kdo je v Škofji Loki vaša konkurenca?

Lokalno je nekaj ponudnikov, a se ne izpostavljajo kaj dosti. Nekaj izvajalk je tudi po obeh dolinah. Se kar dogaja.

Kakšen je cenovni, kakostni razred vaše ponudbe?

Cene so nek velik tabu. Nihče, od tistih na tržišču, o tem ne želi govoriti. Na začetku vem, da sem bila pri cenejših. A s komerkoli sem govorila, nihče ni želel o tem povedati ničesar. Niti ene cene nisem uspela izvedeti. In to mi je bilo zelo zanimivo zakaj ne delijo informacij. Naj mi povedo kakšne so trenutne cene, da ne bom prepoceni in »minirala« tržišče, oziroma, da ne bom predraga in bomo lahko med seboj tekmovali s kakovostjo.

Ste to spraševali stranke ali konkurenco?

Konkurenco. Če sprašuješ stranke, koliko jim lahko računaš, je ponavadi vse predrago in bi potem vedno delala prepoceni.

To v bistvu drži. Tudi Petrol ne sprašuje svojih kupcev koliko sme stati liter benzina ...

Kakšne pa so vaše izkušnje z Loško obrtno zbornico?

Moje izkušnje so dobre. Redno se udeležujem organiziranih dogodkov, meni so zelo koristni. Trudila se bom, da uporabim več možnosti, ki so na voljo za mojo dejavnost. Veliko pa je dogodkov za gradbenike, lesarje itd. ...

Prav zato je Loška obrtna zbornica zanimiva za širok nabor podjetnikov in obrtnikov in te dogodke predlagajo na sekcijah posameznih dejavnosti ...

Če izhajam iz kluba Mladih podjetnikov, mi še manjkajo določene izboljšave ...

Ali kdo od članov Kluba Mladih podjetnikov predlaga kakšne izboljšave? Kako naj se uvedejo spremembe, če jih nihče ne predlaga in utemelji?

Ko smo imeli enkrat na mesec dogodek Kluba mladih podjetnikov, mi je bilo zelo všeč že samo druženje, različna predavanja z zanimivimi tematikami, na primer o čustveni inteligenci. Spoznavali smo različne tipe strank, kako z njimi komunicirati. Enkrat smo imeli celo pogostitev, kjer je Anže iz Grajske kavarne mešal koktajle in povedal svojo zgodbo. Meni je to super ter inspirativno in ne razumem zakaj mladi podjetniki na te dogodke, ki so zastonj, sploh ne pridejo.



Vizija - kako in kam naprej?

Jaz imam željo, da svoj posel pripeljem do točke, kjer bom lahko imela pomoč zunanjih sodelavcev, mogoče tudi zaposlenih. Želim narediti tudi dodatno ponudbo na »on line« tržišču, kot nek pasivni prihodek. Spogledujem se tudi s tujino. Nekaj od tega sem omenila že prej in verjetno se bo to pripravilo tudi v angleščini. Torej, da naredim neko agencijo, da bi se lahko lotevala večjih poslov.

Dolgoročno pa bi želela biti le direktorica, ki spremlja učinkovito delovanje svoje agencije.

In naj zaključim s svojim motom
»Vaš uspeh je moja strast!«

Hvala za pogovor in veliko uspehov v prihodnje.



DEJAL JE: »BIL SEM TRDNO ODLOČEN, DA SE BOM UKVARJAL Z LESOM ...« IN KOT KAŽE JE ENAKO TUDI DANES!



Pred dvema leti smo se pogovarjali z Anžetom, ki je verjel vase in v svoje sposobnosti, vzel svojo usodo v svoje roke in drzno stopil na podjetniško pot. Sedaj že nekaj časa hodi po tej poti in kot pravi, gre po načrtih, počasi in kontrolirano povečevati posel in ustrezno razvijati tudi tehnološke in ostale zmogljivosti.

Pred dvema leti ste za vizijo rekli: »Moja vizija je počasi rasti. Najprej pridobiti kakšnega vajenca, nato zaposlenega ...« Kako ste jo uspeli uresničiti do sedaj?

Pomaga mi brat, kot mi je pomagal že prej. Imel sem pomoč kolega mizarja, ki ima svoj s. p. in sva delala skupaj šest mesecev. Pa se je izkazalo, da je delavnica zaenkrat premajhna za dva.

Res? Tale velik prostor je premajhen za dva ali tri delavce?

Problem je, ko se dela nek projekt, recimo kuhinja in ko jo sestaviš, to zasede veliko prostora. In kar naenkrat sta si v napoto in se en drugemu stalno umikata.

Kaj to pomeni? Zgraditi še eno stavbo za dodatno delavnico?

O tem se je že razmišljalo v preteklih letih, a sem dal prednost ogrevanju in smo investirali ter naredili kotlovnico. Lahko jo pogledava v tistem prostoru



na levi strani. Kar se pa tiče delavnice, pa ima ta stavba zgoraj betonsko ploščo in lahko zgoraj pridobimo še enkrat toliko prostora kot je v spodnji delavnici. To je v planu, a je vse odvisno od razpoložljivih financ in obsega posla.

Potem bo potrebno zgraditi tudi tovarno dvigalo?

Drži. Tukaj, v vogalu, kjer je okno, se bo prebila stena in naredilo vrata v dvigalo, ki bo na zunanji strani. Tako se bosta povezali obe etaži in pridobilo dovolj delovnega prostora vsaj za nekaj let. Potem se bo lahko tudi razdelilo različne faze proizvodnje. Tu spodaj planiram še CNC stroj, ostalo imam bolj ali manj že nabavljeno.

Ste vse to kupili odkar delujete in z lastnimi sredstvi?

Brez pomoči staršev to ne bi bilo mogoče. Prostor je njihov, pri strojih so mi ogromno pomagali, tako da sem jim zelo hvaležen za podporo in sodelovanje pri moji mizarški dejavnosti.

Se je kaj spremenilo glede naročnikov in obsega posla?

Več je projektnih naročnikov. Da ni le ena omara, ampak vse v kompletu, cela kuhinja ali dnevna soba, celo stanovanje.





Od kod izhajajo vaše stranke?

V dosedanjem obdobju je največ naročnikov iz mestnih okolij, Kranj, Ljubljana, iz osrednje Slovenije. Nekaj je novih strank za katere se dela prvič.

Kako dobite nove stranke?

Največ so priporočila, precej pride tudi preko objav na Instagramu in teh povezavah. Ko se nekaj naredi, fotografiram na lokaciji in potem objavim v teh socialnih omrežjih. Marsikdo izvedene posle opazi tam in potem stopi v stik z mano.

Kako izvajate projekte? Jih sami načrtujete v programih za pripravo načrtov in kosovnic, ali to dobite od naročnikov?

Do mene pridejo načrti s strani arhitektov, ki so si zamislili stanovanjsko opremo. Ti projekti so dimenzijsko približni, tako da je potrebno na lokaciji natančno premeriti vse dimenzije in na osnovi teh meritev narediti načrte po katerih se začnejo dela v delavnici.

So projekti, ki jih opravljate iz masivnega lesa ali iz iverala?

Okrog 90 % izdelkov je iz iverala. Iveral se prodaja v različnih kakovostnih in cenovnih razredih, gladki, z različnimi strukturami itd. in ga ni več potrebno dodatno obdelovati.



Masivni les pa je »živ«, potrebno je ustrezno sušenje, mehanska površinska obdelava, barvna površinska obdelava. Precej postopkov, ki podražijo izvedbo.

So v vaši viziji za naprej kakšne korekcije, glede na tisto izpred dveh let?

Ne. Vse ostaja isto. Počasna in stabilna rast na področju kakovostnih mizarških izdelkov in izboljševanje delovnih razmer za boljše učinkovitost.

Ste tudi v klubu mladih podjetnikov?

Tako je.



Kako ocenjujete delovanje kluba?

Dobro. Srečanja so primerna za podjetnike začetnike saj izveš kar nekaj novih in koristnih informacij. Člani gredo skozi podobne izzive, zato lahko tudi prosiš za pomoč ali informacije ali pa to nekemu podaš. Všeč mi je tudi samo vzdušje, ker je sproščeno.

Sprašujem zato, ker bi bila lesna sekcija bolj logična odločitev za udeležbo, ker ima precej članov iz različnih nivojev strokovnosti in izkušenj?

Občasno se udeležujem tudi teh srečanj.

Hvala za pogovor in veliko uspehov v prihodnje.



20 LET SPOT – ZGODBA DIGITALNE PREOBRAZBE, KI JO SOUSTVARJA TUDI OOO ŠKOFJA LOKA

Slovenija letos obeležuje pomemben mejnik digitalne preobrazbe javne uprave – 20 let delovanja portala SPOT, osrednje nacionalne točke za podporo podjetništvu. Portal, ki je svojo pot začel leta 2005 kot e-VEM (Vse na enem mestu), je v dveh desetletjih s sodobnimi digitalnimi rešitvami temeljito spremenil način, kako podjetniki in poslovni subjekti komunicirajo z državo. Pomemben del te zgodbe že od samega začetka predstavlja tudi OOO Škofja Loka.

Od prvih elektronskih registracij podjetij do današnjih, več kot milijon postopkov letno, je SPOT postal sinonim za učinkovito, pregledno in uporabniku prijazno javno storitev. Njegov razvoj je pomembno prispeval k zmanjšanju administrativnih bremen, večji preglednosti postopkov ter krepitvi digitalne konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

V dveh desetletjih je portal SPOT zrasel iz preprostega orodja za registracijo podjetij v celovit sistem digitalnih storitev, ki ga sestavljajo trije nivoji: SPOT Registracija, SPOT Svetovanje in SPOT Global.

Med najbolj obiskanimi fizičnimi SPOT točkami v Sloveniji je tudi SPOT točka na Območni obrtno-podjetniški zbornici Škofja Loka. Že 20 let neprekinjeno deluje kot zanesljiv partner lokalnim podjetnikom, ki tu vsak dan prejmejo strokovno podporo, jasne informacije in prijazen nasvet.

SPOT Registracija poslovnim subjektom, samostojnim podjetnikom in bodočim podjetnikom omogoča, da brezplačno in ob pomoči usposobljenih ter izkušenih referentov opravijo postopke, kot so ustanovitev podjetja, spremembe statusa podjetja, oddaja davčnih podatkov, pridobitev obrtnega dovoljenja in drugi postopki, povezani s poslovanjem. Po Sloveniji deluje več kot 130 takšnih točk na izpostavah Ajpesa, območnih obrtno-podjetniških zbornicah, nekaterih upravnih enotah ter drugih institucijah – med njimi pa ima pomembno vlogo tudi škofjeloska SPOT točka.



Leta 2005 je bilo prek portala SPOT opravljenih nekaj več kot 4.500 postopkov, danes pa jih podjetniki na letni ravni elektronsko opravijo že več kot milijon. Ta rast jasno dokazuje pomen digitalnih rešitev za slovensko podjetniško okolje.

Dvajset let portala SPOT predstavlja zgodbo o uspehu, sodelovanju in zaupanju med državo, institucijami in podjetniki. SPOT ostaja simbol digitalne preobrazbe ter zanesljiv partner podjetjem pri njihovem vsakodnevnem poslovanju – danes, jutri in v prihodnje. Tudi na OOO Škofja Loka s ponosom soustvarjamo to zgodbo ter vsak dan stojimo ob strani podjetnikom na njihovi poti.

Ministrstvo za digitalno preobrazbo bo nadaljevalo z razvojem in nadgradnjo portala v okviru strategije Digitalna Slovenija 2030, ki si prizadeva, da bodo do leta 2030 vse ključne javne storitve dostopne na spletu, prijazne uporabnikom in medsebojno povezane. Poseben poudarek bo namenjen nadaljnji avtomatizaciji ter uvedbi rešitev, ki temeljijo na umetni inteligenci, kar bo podjetjem omogočilo še hitrejšo, bolj intuitivno in prilagojeno poslovanje z državo.

ZAKLJUČEK PROJEKTA SPOT SVETOVANJE GORENJSKA 2023–2025: TRI LETA CELOVITE PODPORE PODJETNIKOM IN POTENCIALNIM PODJETNIKOM

Projekt SPOT svetovanje Gorenjska, ki se je izvajal v obdobju 2023–2025, se z iztekom letošnjega leta tudi formalno zaključuje. V konzorciju, ki ga vodi BSC Kranj, so sodelovali Razvojna agencija Sora, RAGOR – Razvojna agencija Zgor-

nje Gorenjske, Območna obrtno-podjetniška zbornica Kranj ter Območna obrtno-podjetniška zbornica Škofja Loka kot aktivna partnerica. Cilj projekta je bil zagotavljati celovite, brezplačne in regijsko dostopne podperne storitve za

podjetnike in potencialne podjetnike ter s tem krepiti podjetniško okolje na Gorenjskem.

V treh letih izvajanja so bile podjetnikom, mikro in malim podjetjem ter bodočim podjetnikom na voljo številne



aktivnosti: od osnovnega SPOT svetovanja, podjetniškega mentoriranja, usposabljanj in tematskih delavnic do promocijskih dogodkov za mlade ter specializiranih strokovnih vsebin. Vse aktivnosti so bile namenjene dvigu podjetniške kompetentnosti, informiranosti ter večji pripravljenosti regije na dinamične gospodarske spremembe.

Pomemben del vsebin je bil izveden tudi v drugi polovici letošnjega leta. OOO Škofja Loka je organizirala **Srečanje podpornega okolja Gorenjske**, namenjeno aktivnemu druženju in povezovanju predstavnikov institucij, ki soustvarjajo podjetniško okolje v regiji. Udeleženci so si izmenjali mnenja in izkušnje, predstavili novosti ter odprli razpravo o izzivih, s katerimi se srečujejo v vsakodnevem delu. Srečanje je dodatno okrepilo sodelovanje med organizacijami in prispevalo k še tesnejšemu usklajevanju podpornih storitev, ki jih nudimo podjetnikom.

Izveden je bil tudi spletni **SPOT dogodek Davčna optimizacija poslovanja ob zaključku poslovnega leta in sprememba zakonodaje**, ki je podjetnikom ponudil jasen vpogled v aktualne davčne obveznosti, zakonodajne spremembe ter možnosti učinkovite in zakonite optimizacije poslovanja. Dogodek je bil zelo dobro obiskan in je potrdil, da so aktualne strokovne vsebine ključnega pomena za uspešno načrtovanje poslovanja podjetij.

Pomen projekta za gorenjsko podjetništvo

V celotnem obdobju je SPOT Svetovanje Gorenjska predstavljalo ključni vir znanja, informacij in povezovanja za podjetnike, zlasti mikro in mala podjetja, ki pogosto nimajo lastnih strokovnih služb. Projekt je pomembno prispeval k:

- večji informiranosti podjetnikov,
- izboljšanju podjetniških kompetenc,
- spodbujanju trajnostne in inovativne naravnosti,
- povezovanju podjetniškega podpornega okolja,
- dvigu podjetniške aktivnosti in zgodnjega podjetništva.

Konzorcij je redno pripravljaval letne akcijske načrte, s katerimi je zagotavljal nemoten potek aktivnosti ter široko dostopnost podpornih storitev v regiji.

Z zaključkom projekta se končuje pomembno razvojno obdobje, ki je na Gorenjskem pustilo vidne rezultate: bolj povezano podporno okolje, več znanja med podjetniki, krepitev podjetniške kulture in večjo pripravljenost regije na sodobne gospodarske izzive.

V oktobru letos se je konzorcij **SPOT svetovanje Gorenjska** prijavil tudi na novi javni razpis za izvajanje aktivnosti v obdobju **2026–2029**. Z velikim optimizmom in zaupanjem v dosedanje delo se nadejamo uspešne prijave, kar bi nam omogočilo, da z dragocenimi podporno-svetovalnimi storitvami nadaljujemo tudi v prihodnje ter še naprej prispevamo k razvoju podjetništva na Gorenjskem.

OOO Škofja Loka se zahvaljuje vsem sodelujočim, podjetnikom, mentorjem, predavateljem ter partnerskim institucijam za uspešno sodelovanje in podporo. Ustvarjeni temelji bodo zagotovo pripomogli k nadaljnjemu razvoju podjetništva ter spodbujanju novih podjetniških pobud tudi v prihodnje.



SPOT SLOVENSKA POSLOVNA TOČKA

I FEEL SLOVENIA

Sofinancira Evropska unija

DIGI INFO TOČKE KORAK NAPREJ V DIGITALNEM OKOLJU

Brezplačna podpora občanom in podjetnikom pri uporabi digitalnih storitev.



Konec novembra se je uspešno zaključil projekt Digi info točke, ki je v preteklem letu omogočil brezplačen, dostopen in strokovno voden korak v digitalni svet na Škofjeloškem. V okviru naše OOO Škofja Loka so delovale tri lokacije, in sicer na sedežu zbornice v Škofji Loki, v Gorenji vasi in v Železnikih. Projekt je občanom in podjetnikom ponudil možnost, da v praksi preizkusijo digitalne storitve, dobijo pojasnila ter razvijajo svoje digitalne veščine.

Projekt, ki je približal digitalne storitve vsakdanjemu življenju

Uporabniki so ob pomoči svetovalcev spoznavali delovanje eUprave, zVEM, eDavkov, sistema SPOT, elektronske osebne izkaznice, elektronske zemljiške knjige in portala Volos. Dostopna so bila tudi pojasnila s področij MKGP in UVHVVR. Poseben poudarek je bil namenjen ozaveščanju o spletnih tveganjih ter uporabi prostorskega informacijskega sistema PIS in portala eGraditev. Mnogi so izkoristili tudi možnost preverjanja svojih digitalnih kompetenc.

Digi info točke kot prostor za učenje in nadgradnjo znanja

Svetovanja so bila brezplačna, organizirana dvakrat tedensko, kar je uporabnikom omogočilo enostavno vključitev v termin, ki jim je najbolj ustrežal. Mnogi obiskovalci so digitalne postopke prvič izvedli s pomočjo usposobljenih svetovalcev, drugi so svoje znanje poglobili in si olajšali uporabo storitev javne uprave. Nepo-

sreden stik, izmenjava izkušenj ter strokovna razlaga so se izkazali kot ključni elementi, ki so projekt naredili uspešen in dobro sprejet v lokalnem okolju.

Prispevek k digitalni vključenosti skupnosti

Z izvajanjem svetovanj je projekt krepil samostojnost uporabnikov in zmanjšal digitalni razkorak med posamezniki. Obenem je podpiral razvoj lokalnega okolja v smeri večje digitalne pismenosti, kar je pomembno za vsakodnevno življenje, sodelovanje z javnimi institucijami ter za učinkovito poslovanje podjetij.

Projekt Digi info točke je okrepil tudi zavedanje o tem, kako pomembno je stalno izobraževanje in prilagajanje tehnološkim spremembam. Uporabniki, ki

so se vključili v svetovanja, so se lažje soočili z izzivi digitalne preobrazbe ter pridobili veščine, ki jih bodo spremljale v prihodnje.

Pogled naprej

Novi cikel delovanja Digi info točk, ki naj bi se pričel v letu 2026, predstavlja pomembno priložnost za nadaljnji razvoj digitalnega znanja, večjo vključenost ter dodatno podporo tako občanom kot podjetnikom. Namen projekta ostaja enak – omogočiti varen, razumljiv in dostopen vstop v digitalni svet ter z znanjem krepiti samozavest vseh uporabnikov. Na OOO Škofja Loka si želimo tudi v prihodnje aktivno sodelovati pri tej zgodbi ter soustvarjati okolje, ki spodbuja digitalno vključenost, povezovanje in trajnostni razvoj lokalne skupnosti.



PETRA PLESTENJAK PODLOGAR – 50 LET USTVARJANJA

Poklon mojstrstvu, tradiciji in izjemni ustvarjalni poti.



ben del slovenske kulturne identitete.

Petri Plestenjak Podlogar tudi OOZ Škofja Loka izreka iskreno zahvalo za njen prispevek z željo, da svoje mojstrstvo, znanje in ustvarjalni navdih nadaljuje tudi v prihodnje.

Foto: Tina Urbančič,
RC Škofja Loka

Razstava *50 let PP: Rezi in odtisi v čas* je od konca septembra do oktobra v Rokodelskem centru Škofja Loka predstavila pomemben ustvarjalni jubilej Petre Plestenjak Podlogar, edine nosilke mojstrskega znanja izdelovanja modelov za mali loški kruhek. Petra je s svojim delom ohranjala stoletja dolgo tradicijo, ki so jo v začetku 18. stoletja na Škofjeloškem začele redovnice klarise, ter jo nadgrajevala z avtorskimi motivi in sodobnimi pristopi.

Kot dolgoletna predsednica Sekcije DUO pri OOZ Škofja Loka in aktivna članica Rokodelskega centra je pomembno vplivala na razvoj rokodelstva ter s sodelovanji in prenosom znanj bogatila lokalni kulturni prostor. Vpis v Register nesnovne kulturne dediščine Slovenije je potrdil njeno edinstveno mojstrstvo, članstvo v Združenju umetnikov Škofja Loka pa izpostavilo tudi njeno zavezanost umetniškemu ustvarjanju.

V petdesetih letih delovanja je Petra oblikovala prepoznaven opus, ki prepleta tradicijo in sodobnost ter odraža visoko estetsko vrednost njenih del. Razstava je ponudila vpogled v ta izjemni razvoj ter izpostavila njeno predanost, ustvarjalnost in prispevek k ohranjanju loške dediščine.

Odprtje razstave, ki so ga obogatili glasbeniki zasedbe Tantadruj, je bilo poklon ustvarjalki, katere delo presega lokalno in nacionalno okolje ter ostaja pomem-



21. marec

12. april 2026



Sobota	Nedelja	Sobota	Nedelja	Velikonočni ponedeljek	Sobota	Nedelja
21. marec	22. marec	28. marec	29. marec	6. april	11. april	12. april
ob 20.00	ob 16.00	ob 20.00	ob 16.00	ob 16.00	ob 20.00	ob 16.00

Doživite enkratno izkušnjo pasijonske predstave!

eventim 

Prodaja vstopnic:
www.eventim.si in prodajna mesta v sistemu Eventim Si.



STROKOVNO SREČANJE LESARJEV NA VRANSKEM

Srečanja se je udeležilo veliko mojstrov in podjetnikov s področja lesarstva iz vseh delov Slovenije.

Sekcija lesnih strok pri OZS je 26. septembra 2025 na Jasi v Miklavžu pri Taboru pripravila strokovno srečanje, ki je privabilo lesarske mojstre, podjetnike in številne strokovnjake iz celotne Slovenije. Dogodek je bil namenjen izmenjavi izkušenj, pridobivanju uporabnih znanj ter razpravi o razvoju lesne panoge. Pomemben del srečanja je bilo tudi druženje ter krepitev povezav med udeleženci.

Po uvodnih pozdravih **Alojza Selišnika**, predsednika Sekcije lesnih strok pri OZS, **Darka Sajka**, generalnega direktorja Direktorata za lesarstvo MGTŠ, in **Danijela Lampergerja**, generalnega direktorja OZS, se je začel pester strokovni program.

Priložnosti za razvoj kadrov in ugled delodajalcev

Prvo predavanje je pripravila Sanda Jerman iz zavoda Cene Štupar – CILJ. Predstavila je pomen ugleda delodajalca pri zaposlovanju ter projekt Life-LongWood, ki se osredotoča na razvoj kompetenc, spodbujanje mladih pri izbiri lesarskih poklicev in povezovanje

šol s podjetji. Poudarila je več vsebinskih sklopov projekta, med njimi orodja za poklicno usmerjanje, VR izkušnje, mreženje dijakov s podjetji ter usposabljanja, ki bodo v letu 2026 potekala v modularni obliki. Štirje moduli bodo izvedeni na spletu, eden pa bo vključeval ogled dobre prakse v Celovcu.

Vloga tehnologije in umetne inteligence v prihodnjih poklicih

Sledilo je predavanje Aleša Pevca iz Tehnološkega parka Ljubljana, ki je udeležence seznanil s smermi razvoja tehnologij ter vplivom umetne inteligence na trg dela. Opozoril je na hitre spremembe v strukturi poklicev in predstavil primere, kako se podjetja lahko pravočasno prilagodijo. Izpostavil je tudi potrebo po tesnejšem sodelovanju med podjetji in raziskovalnimi institucijami, kar je med udeleženci sprožilo aktivno razpravo.

Priporočila kot prodajna strategija

Mag. Aleš Lisac, direktor podjetja Lisac&Lisac, je govoril o pomembno-

sti priporočil pri iskanju novih kupcev. Predstavil je sistematičen pristop, ki podjetjem pomaga ohranяти obstoječe stranke ter pridobivati nove. Posebno pozornost je namenil gradnji zaupanja in pomenu dobre zgodbe, ki učinkovito podpre kakovost izdelka ali storitve.

Delavnica javnega nastopanja – vsaka zgodba šteje

Zaključek strokovnega dela je pripadel delavnici Katje Verderber, ki nastopa tudi pod umetniškim imenom Katarina Mala. Udeležencem je predstavila tehnike za samozavesten javni nastop ter poudarila vlogo osebne zgodbe pri predstavitvah. Dotaknila se je pravilne govorniške drže, tehnik umirjanja in načinov za premagovanje treme. Udeleženci so delavnico ocenili kot posebej uporabno, saj je ponujala konkretne napotke za vsakodnevne situacije v poslovnem okolju.

Srečanje, ki krepi stroko

Po uradnem programu je sledilo druženje ob pogostitvi, kjer so se udeleženci povezovali, izmenjali izkušnje in razmišljali o priložnostih za nadaljnje sodelovanje. Srečanje je potrdilo pomembno vlogo takšnih dogodkov pri razvoju lesne panoge in pri povezovanju strokovnjakov. Organizatorji so izrazili zadovoljstvo nad odzivom in poudarili, da želijo srečanje prihodnje leto še razširiti ter privabiti še več udeležencev.



SREČANJE LESARJEV Z EKIPO PROJEKTA LIFELONGWOOD

Člani lesarske sekcije so spoznali aktivnosti projekta LifeLongWood ter priložnosti za povezovanje z mladimi.

Sekcija lesarjev pri OOO Škofja Loka je 26. junija 2025 gostila predstavnice Cene Štupar CILJ, ki so članom predstavile **program brezplačnih aktivnosti v okviru mednarodnega projekta LifeLongWood Interreg SI AT 2021–2027**. Srečanje je ponudilo vpogled v aktualne možnosti za razvoj lesarske stroke ter za krepitev sodelovanja med podjetji, izobraževalnimi ustanovami in mladimi, ki jih zanima delo z lesom.

Poseben poudarek je bil namenjen **delavnicam Woodyton**, ki potekajo kot hekatoni za mlade. Gre za obliko intenzivnega



ustvarjalnega dela, kjer mladi razvijajo svoje ideje, rešujejo praktične izzive iz realnega okolja ter pri tem pridobivajo nova znanja. Podjetjem hekatoni odpirajo možnost povezovanja z motiviranimi mladimi ter prepoznavanja bodočih sodelavcev. Udeleženci so se seznanili s potekom delavnic, primeri projektov ter možnostmi vključevanja lesarskih podjetij.

Predstavljen je bil tudi sklop aktivnosti za podjetja, ki želijo okrepiti svoje kadrovske procese. Med njimi izstopajo **možnosti senčenja na delovnem mestu**, kjer mladi spremljajo delo izkušenih mojstrov in tako spoznajo konkretne delovne naloge. Poleg tega projekt vključuje **izobraževanja o iskanju, vodenju in zadrževanju zaposlenih**, kar je za številna lesarska podjetja ključno pri obvladovanju kadrovskih izzivov. Programi so prilagojeni potrebam manjših in srednje velikih podjetij.

V pogovoru so bila predstavljena tudi partnerstva znotraj projekta. Vodilni partner je **Obrotno podjetniška zbornica Slovenije**, sodelujeta pa **WKO Steiermark** iz Avstrije in **FH Kärnten** iz Špitalskega. Mednarodni pristop omogoča prenos znanj, primerjalne prakse ter izmenjavo izkušenj med državama, ki imata dolgo tradicijo lesne industrije.

Prisotni člani so dogodek ocenili kot dobro priložnost za razširitev vpogleda v projekte, ki podpirajo razvoj veččin, povezovanje z mladimi in dolgoročno krepitev stroke. V razpravi so izpostavili pomen vključevanja podjetij v podobne programe, saj s tem prispevajo k privlačnosti lesarskih poklicev in k boljši prepoznavnosti priložnosti, ki jih ponuja ta panoga.

Sekcija lesarjev pri OOO Škofja Loka podpira aktivnosti, ki spodbujajo razvoj znanja in povezovanje gospodarstva z mladimi. Člani verjamejo, da lahko sodelovanje v projektih, kot je LifeLongWood, dolgoročno prispeva k dvigu zanimanja za lesarske poklice ter k stabilnemu razvoju lokalnega podjetništva s področja lesarstva.

*Uroš Jenko,
predsednik Sekcije lesarjev*

**Pridružite se
KLUBU MLADIH PODJETNIKOV**

- Brezplačna srečanja za podjetnike na začetku poti
- Številni gostje z izkušnjami iz resničnega poslovnega sveta
- Znanje, ki ga lahko uporabite TAKOJ
- Povezovanje, mreženje, sodelovanja
- Sproščeno vzdušje, kjer ste res "doma"

STROKOVNA EKSURZIJA LESARJEV NA ŠTAJERSKO

Ekskurzija je združila ogled dveh podjetij ter spoznavanje zgodovine najstarejšega slovenskega mesta - od inovacij v Hočah do zgodovinskega utripa Ptujja.

Sekcija lesarjev je v oktobru pripravila strokovno ekskurzijo na Štajersko. Dan je bil namenjen obisku dveh lesarskih podjetij ter spoznavanju zgodovinske dediščine Ptujja. Program je bil raznolik, udeležencem pa je ponudil vpogled v sodobne tehnologije, razvoj podjetništva in preplet tradicije z novimi pristopi.

Obisk podjetja Ledinek v Hočah

Prvi postanek ekskurzije je bil v Hočah pri Mariboru, kjer deluje mednarodno

priznano družinsko podjetje **Ledinek**, ki sodi med vodilne svetovne proizvajalce strojev za primarno in sekundarno obdelavo lesa. Njihova zgodba izhaja iz leta 1956, ko je 17-letni Pavel Ledinek izdelal prvi stroj za lastne potrebe. Danes podjetje razvija celovite linije, prepoznane po zanesljivosti in tehnološki naprednosti. Posebej izstopa sistem Rotoles, patentiran leta 1989.

Za strokovno predstavitev podjetja sta poskrbela gospa Polonca in gospod Drago, ki sta udeležencem prikazala teh-

nološke procese, razvojne usmeritve in dosežke podjetja, ki danes stoji ob boku največjim svetovnim proizvajalcem v lesnopredelovalni industriji.

Mizarstvo Tajhmajster v Kidričevem

Iz Hoč smo se odpravili v Kidričevo, kjer nas je sprejela družina Tahmajster. Zgodovina podjetja sega v leto 1950, ko je dedek Anto Tajhmajster začrtal pot podjetja z ljubeznijo in veseljem do lesa. Danes ga vodita Vojko in njegov sin, ki sta udeležencem pokazala proizvodnjo notranjih vrat ter pohištvene linije, razložila, kako se spopadajo z novimi materiali, tehnologijami in tržnimi trendi, ter izpostavila pomen prilagodljivosti sodobnemu lesarstvu. Vojko je hkrati podal tudi vpogled v delovanje zborničnega sistema, kjer aktivno sodeluje kot predsednik lesne sekcije pri OOO Ptuj.



Skupinska slika pred podjetjem Ledinek



Obisk v mizarstvu Tajhmajster



Pred Ptujsko kletjo



Kosilo in degustacija vin



Ogled starega mestnega jedra Ptuj

Ptuj – zgodovina, kulinarika in vinska tradicija

Popoldanski del je bil namenjen Ptujju. Udeleženci smo obiskali Ptujsko klet,

eno najstarejših vinskih kletih pri nas, kjer je sledilo kosilo. Po vodenem sprehodu skozi staro mestno jedro, ki s svojo zgodovino od leta 69 predstavlja pomembno kulturno okolje, smo se vrnili v klet in degustirali štiri vina, med njimi

tudi steklenico iz leta 1984. Degustacija je bila prijeten zaključek ekskurzije, ki je združila strokovno izobraževanje, kulturni utrip in gastronomsko užitek.

Tradicionalno žrebanje nagrad

Na poti domov je potekalo tradicionalno žrebanje nagrad. OOO Škofja Loka je prispevala tri nagrade, ki so razveselile izžrebane udeležence. Dobitnikom iskreno čestitamo.

Ekskurzija je minila v prijetnem razpoloženju, udeleženci pa smo si bili enotni, da je bil dan izpolnjen s strokovnimi vsebinami, izmenjavo izkušenj in prijaznim druženjem. Vabimo vas, da se nam naslednjič pridružite – verjemite, ne bo vam žal!

*Uroš Jenko,
predsednik Sekcije lesarjev*

RATITOVEC 2025: SREČANJE LESARJEV V KREKOVI KOČI

Peti sestanek sekcije je potekal v znamenju sodelovanja in načrtov za prihodnje leto.

Člani Sekcije lesarjev pri OOO Škofja Loka so se konec novembra zbrali na

Ratitovcu, kjer je v prostorih Krekove kočice potekal **peti sestanek v aktual-**

nem mandatu. Srečanje je združilo prijetno druženje in pregled ključnih aktivnosti sekcije.

Zbor je bil na parkirišču na Prtovču, od koder so se udeleženci podali na skupen vzpon proti koči. Ratitovec, ki sodi med najlepša razgledišča škofjeloškega pogorja, je ponudil primerno okolje za srečanje. Pogorje sestavljajo štirje vrhovi, najbolj obiskan je Gladki vrh, kjer stoji Krekova kočica in kjer je potekal tudi uradni del sestanka.

Po krajšem odmoru po opravljenem vzponu je sledila obravnava predlogov za delovanje sekcije v iztekajočem se letu, podan je bil tudi pregled nad aktivnostmi Sekcije lesnih strok pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije. Člani so se seznanili s ključnimi izzivi ter odprli razpravo o temah, pomembnih za delo v prihodnjem obdobju. Poseben poudarek je bil namenjen aktivnostim, ki jih načrtujejo do zaključka leta ter pripravi na novo volilno leto.

Vzdušje je bilo sproščeno in delovno, srečanje pa je ponudilo priložnost za izmenjavo izkušenj in krepitev sodelovanja znotraj sekcije. Po zaključenem uradnem delu so člani v dobri družbi nadaljevali neformalne pogovore, nato pa se v prijetnem razpoloženju vrnili v dolino. Skupna želja vseh prisotnih je bila, da se takšna srečanja nadaljujejo tudi v prihodnjem letu.

*Uroš Jenko,
predsednik Sekcije lesarjev*



JESENSKI IZLET UPOKOJENIH ČLANOV V BENEČIJO

Druženje sekcije upokojenih obrtnikov na jesenskem izletu v Beneški Sloveniji.

Člani Sekcije upokojenih obrtnikov so se 24. septembra podali na jesenski izlet v Beneško Slovenijo, pokrajino z bogato zgodovino in izrazito kulturno raznolikostjo. Izlet je udeležencem ponudil prijeten dan spoznavanja krajev, kjer slovenska dediščina ostaja živa, ter druženja v dobri družbi. Program je bil zasnovan tako, da je zbrane popeljal skozi najpomembnejše točke območja, ki ga domačini imenujejo Benečija.

Ogled Čedad

Po vožnji čez Primorsko proti Italiji je skupino sprejel Čedad, značilno mesto z dolgo zgodovino in pomembno vlogo v življenju Beneških Slovencev. Sprehod skozi mestno jedro je vodil mimo stolnice, spomenika Juliju Cezarju ter Langobardskega templja. Poseben vtis je pustil Hudičev most, pod katerim teče reka Nadiža in ki velja za eno najbolj prepoznavnih znamenitosti mesta.

Slovensko multimedialno okno SMO v Špetru

Naslednja postaja je bil Špeter Slovenov, kjer so si udeleženci ogledali muzej Slovensko multimedialno okno. Razstava prikazuje kulturno krajino od Trsta do Mangarta ter ponuja celovit vpogled v

življenje Slovencev v Italiji. Obiskovalci so v pripovedi prepoznali kraje in značilnosti prostora, ki sta ga skozi stoletja oblikovala jezik in tradicija. Sledil je kratek postanek v lokalni pekarni, kjer so udeleženci okušali kapučino ali kavo ter značilno nadiško sladico gubanco.

Mašera pod Matajurjem

Izlet se je nadaljeval v vas Mašera pod Matajurjem, ki navduši z zanimivo arhitekturo in ohranjenimi sledmi lokalne obrti. Domačinka je udeležence popeljala skozi »Muzej varha Matajurja«, kovačijo iz petdesetih let ter »velbano« klet. Ogled je razkril del vsakdanjega življenja preteklih desetletij in poudaril pomen ohranjanja rokodelskih veščin.



Foto: Dušan Škrlep



Zaključek v domači gostilni

Dan se je zaključil s poznim kosilom v domači gostilni, kjer so udeleženci uživali ob lokalnih jedeh in prijetnem dru-

ženju. Po okrepcilu je sledila vožnja proti domu, prihod v večernih urah pa je sklenil doživeti dan, poln lepih vtisov in družabne energije.

Jesenski izlet je bil sprejet z navdušenjem in ostaja pomemben del dogajanja sekcije, saj povezuje člane ter omogoča srečanja, ki bogatijo skupnost upokojenih obrtnikov.

Svoj pogled na izvedeni izlet pa je prispeval tudi Dušan Škrlep iz Gorenje vasi, nekdanji gostinec – upokojeni član OOO Škofja Loka, ustvarjalec mozaikov in reliefov, ljubitelj konj in še marsikaj. Že štiri desetletja pa ga zaposluje raziskovanje izvora Slovencev in zgodovine slovenskega, še posebej rovtarskega jezika, ki se po njegovih ugotovitvah bistveno razlikujeta od uradnega zgodovinopisja, ki se poučuje v šolah. Pomensko je uspel razbrati antična besedišča, sporočila. Ve se, da je stara latinščina t. i. mrtev jezik, pa vendar je besedam tega jezika, branim nazaj z desne na levo, Dušan razbral pomen. Vse to podpirajo tudi pisni dokazi in dogodki iz etruščankih in salških časov tisočletje pr. n. št.

Dne 24. 9. 2025 smo bili upokojeni obrtniki v Beneški Sloveniji in videli kako izumira slovenstvo. Na hribu Mašera pri Mangrtu se lahko prepričamo o staroselskih Slovencih. Vodička pa je po priučeni vednosti trobila o selitvah Slovanov. Tako sem sklenil, da moja odkritja morajo na plano. Čeprav sem skeptičen koliko moj zapis lahko vpliva na vedenja, ko pa učitelji trobijo selitve kot sprejeto dejstvo.

Da se ne bomo spominjali obiska Čedada le po deževnem prehodu z dežniki bom nanizal nekaj mojega vedenja.

Iz Čedada smo pripotovali v Špeter. V tem kraju smo obiskali foto muzej SMO. V muzeju skušajo prikazati življenje hribovskih Slovencev, ki so tam bivali. Predavanje je potekalo v slovenščini. Kapučino sem moral naročiti v italijanščini. Sosednja pekarna je nudila degustacijo gubance, inačice sladke potice. Natakariji so nas ogovorili s polomljeno angleščino.

Po vijugasti cesti smo se povzpeli nad dolino. Sončni žarki so obsijali gorsko vasico Mašera. Prijazna domačina sta nam prikazala vso iznajdljivost tamkajšnjih prebivalcev. Očitno so med seboj izbrali »suhga krala«. (glej spodaj) Težko življenje je mlade pregnalo v dolino. Upajmo, da so to bili sončni pozdravi opustele staroselske vasice.

Vestna vodnica je nanizala nekaj zgodovinski utrinkov iz antike. Sklicevala se je na vire cesarske dobe. Po dejanski vrednosti pred cesarji pa je vpogled nekoliko drugačen. Ime Karnijske Alpe namreč spominja na naše prednike Karne. Gore so po cesarski prevladi preimenovali v Julijske Alpe.

V naši deželi, ki se je imenovala sal Kluvenias so poznali poševno pisavo. Pisali so iz desne proti levi. Takratni je-

zik poučevanje danes imenujemo slovenščina. Vzratna latinščina je trden spomin tedanje dobe. Iselaticum (vhodno (vstopno) darilo, ki ga je cesar odmeril zmagovalcu ob vstopu v mesto). V pravi levi smeri branja s presledki pa izvemo sledeče. **Mu kit sal e si:** mu kiti, krasi, salsko skupnost. E najboljši si. Pohvalni izrazi zmagovitemu poveljniku. Salska skupnost je omenjena v tem stavku.

suh kral > **phy** (phylarkhus poglavar plemena) **kral** kdor je zaradi določenih sposobnosti najpomembnejši v svojem okolju; **suh** nepomemben, **phy** - medmet omalovaževanja in zaničevanja.

golo mite ← etimolog = razgalimo mite, ki jih prikrivajo jezikoslovci.

Slovenski etimologi ponujajo razlage iz nemških krogov saj so prepričani v selitve 6. stoletja?

Naši predniki so se učili tudi matematike. Zato sem muzeju SMO poklonil knjigo Govor antike in listič z italijanskimi števniki.

E uk nič je najslabša šolska ocena v Italiji pa ji pravijo činkue. Ort je nek nov začetek, ki ga v števniku kvatro prepoznamo kot prvo pozitivno oceno. **3 e rt** E znanje štrli iz celote. **2 o ud** = O sposoben član. **1 on u** = On je najboljši, u = medmet poveličanja.

»Riba smrdi pri glavi«, je rek, ki zadeva smrajo naših prepisovalcev tujega znanja.

Kosilo je bilo izvrstno.

Dušan Škrlep



PRAZNIČNO POTOVANJE MED MESTI DVEH KULTUR

Doživeli smo čar Alzacije, bogato zgodovino in živahno praznično dogajanje.

Odhod iz Škofje Loke v nočnih urah nas je popeljal preko Avstrije in Nemčije do Francije. Med vsemi decembrskimi aktivnostmi v organizaciji naše zbornice

je prav to potovanje tisto, ki pritegne največ zanimanja udeležencev, saj združuje praznični utrip, kulturne znamenitosti in druženje.



Prvi daljši postanek smo naredili v mestu **Ulm**, znanem po mogočni cerkvi z od oktobra drugim najvišjim zvonikom na svetu. Po krajšem ogledu je sledila vožnja proti Strasbourgu, mestu, ki ga zaznamuje lega na stičišču francoske in nemške kulture. Pričakal nas je razpoznavni stolp katedrale ter slikovite mestne hiše starega dela mesta, ki vedno znova očarajo obiskovalce, tako je bilo tudi tokrat. V pozno popoldanskem in večernem času smo doživeli utrip bogato okrašenih ulic in najstarejšega francoskega božičnega sejma. Dan smo sklenili z namestitvijo v hotelu.





Drugi dan je bil namenjen podrobnejšemu spoznavanju **Strasbourg**a. Najprej smo se sprehodili po območju evropskih institucij in videli stavbe Evropskega parlamenta, Evropskega sveta ter Palače človekovih pravic. Sledil je odhod v stari del mesta, kjer smo se sprehodili po predelu Le Petite France in spoznali še ostale znamenitosti mesta.

Pot smo nadaljevali proti alzaškim vasem. Načrtovali smo obisk slikovite vasice Riquewihr, ene najlepših francoskih vasic, vendar smo se že na poti skozi vinograde premislili, saj je bila gneča prevelika. Zato smo se odpeljali naprej v **Colmar**. Mesto ohranja enovit zgodovinski značaj, saj v preteklosti ni bilo porušeno, kar mu daje poseben čar. Predel ob kanalih reke Lauch, imenovan male Benetke, je v adventnem času še posebej privlačen. Mesto ponuja bogato praznično ponudbo in prijetno vzdušje, ki je skupini omogočilo sproščen popol-

dan. Po ogledu in večernem doživetju prazničnega sejemskega utripa smo se vrnili v hotel.

Tretji dan je bil namenjen obisku **Tübingena**, mesta z močnim slovenskim pridihom. Prav tam je Primož Trubar leta 1550 natisnil prvi slovenski knjigi. Sprehod ob reki Neckar, čez Eberhardov most in po promenadi Platanenalle je razkril umirjen mestni utrip. Sledil je ogled mestnega trga, ki ga zaznamujejo meščanske stavbe in renesančna mestna hiša. Po prijetnem dopoldnevu in nekaj prostem času smo se odpravili proti domu, kamor smo prispeli v poznih večernih urah.

Potovanje je ponudilo ravnovesje med spoznavanjem kulturnih znamenitosti, prazničnim utripom in prijetnim druženjem. Udeleženci so se domov vrnili z lepimi vtisi ter z željo po ponovnem decembrskem doživetju prihodnje leto.



OKUSI ŠKOFJELOŠKEGA 2026: MESEC LOKALNIH OKUSOV IN KULINARIČNIH DOŽIVETIJ

Škofjeloško območje bo tudi letos januarja znova zaživel kot prepoznavno kulinarčno središče. V januarju 2026 poteka kulinarčni festival **Okusi Škofjeloškega**, ki že peto leto zapored povezuje izbrane gostinske ponudnike, lokalne sestavine ter sodobne kulinarčne pristope.

Festival izpostavlja bogato kulinarčno dediščino območja in jo nadgrajuje z ustvarjalnimi interpretacijami, ki temeljijo na svežih, sezonskih in lokalno pridelanih sestavinah. Obiskovalcem ponuja priložnost, da v enem mesecu spoznajo raznolikost okusov Škofjeloškega ter delo gostincev, ki s svojo ponudbo pomembno prispevajo k razvoju lokalnega okolja.

V letošnji izvedbi festivala sodeluje **12 ponudnikov - 11 izbranih gostiln in**

1 turistična kmetija, ki bodo skozi ves januar obiskovalcem ponujale posebej pripravljene menije po **enotni ceni 29 evrov**. Vsak ponudnik v svoj meni vključuje prepoznavne lokalne sestavine ter jih predstavlja na način, ki združuje tradicijo in sodobno kulinariko.

Sodelujoči ponudniki so: **Danilo gostilna & vinoteka, Gostilna Inglič, Gostilna Lipan, Gostilna Pr' Pepet, Gostilna Starman, Gostišče Tolc, Penzion in gostišče Lajnar, Restavracija Na vasi, Taverna Petra, Dvorec Visoko, Hiša kulinarike Freising in Turistična kmetija Jamnk.**

Pomemben del festivala ostajajo tudi **darilni boni**, ki so na voljo v vseh sodelujočih gostilnah in turistični kmetiji. Ti omogočajo, da obisk festivala podarimo kot kulinarčno doživetje ter s tem

hkrati podpremo lokalne gostince in lokalno ponudbo.

Festival **Okusi Škofjeloškega 2026** poteka v sodelovanju gostinskih ponudnikov, **Območne obrtno-podjetniške zbornice Škofja Loka** in **Razvojne agencije Sora**. S projektom organizatorji krepijo povezovanje med ponudniki, spodbujajo uporabo lokalnih surovin ter prispevajo k večji prepoznavnosti Škofjeloškega kot območja kakovostne in raznolike kulinarčne ponudbe.

Okusi Škofjeloškega niso le kulinarčni dogodek, temveč zgodba o sodelovanju, lokalni identiteti in kakovosti. Januar je tako idealen čas, da obiskovalci v dobri družbi odkrijejo nove okuse ali znova obiščejo že znane gostilne ter si privoščijo pristno kulinarčno doživetje.



OKUSI ŠKOFJELOŠKEGA



Kulinarčni festival 1. – 31. januar 2026



ŠKOFJA
LOKA



RAZVOJNA
AGENCIJA
SORA d.o.o.



OBMOČNA OBRITNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA



IZVEDENA IZOBRAŽEVANJA V DRUGI POLOVICI LETA 2025

Pregled uspešno izvedenih izobraževalnih programov OOO Škofja Loka v drugi polovici leta 2025.

V drugi polovici leta 2025 je OOO Škofja Loka izvedla niz izobraževanj, ki so udeležencem ponudila praktična znanja, strokovno podporo in nove pristope za uspešnejše poslovanje. Vsako izobraževanje je vodil izkušen predavatelj ali izvajalec, kar je pomembno prispevalo k visoki strokovni ravni programa.

Canva od začetka do napredne uporabe

Jeseni smo pod vodstvom Nine Hari, podjetnice in kreatorke marketinških vsebin, izvedli šest praktičnih delavnic, namenjenih tako začetnikom kot naprednim uporabnikom. Udeleženci so se naučili oblikovanja objav, dela s predlogami, priprave večstranskih gradiv in naprednih funkcij Canve, vključno z uporabo orodij umetne inteligence.

Čustvena inteligenca za podjetnike

Septembra je potekala interaktivna delavnica, posvečena razumevanju čustev in njihovemu vplivu na poslovne odnose. Udeleženci so pod vodstvom Urške

Gerbajs, strokovnjakinje za razvoj čustvene inteligence, pridobili konkretne usmeritve za krepitev čustvene inteligence ter tehnike za boljšo komunikacijo in obvladovanje zahtevnih situacij.

Prenehanje ali likvidacija družbe – davčne posledice

V začetku oktobra je bila izvedena strokovna delavnica o davčnih in računovodskih vidikih prenehanja delovanja družbe. Udeleženci so prejeli jasen pregled obveznosti ter vpogled v možnosti, ki jih imajo družbeniki pri odločanju o nadaljnjih poslovnih korakih. Praktično delavnico je vodila Petra Mlakar, davčna svetovalka.

Zlato – prihodnost, cena in priložnosti za podjetnike

Na spletnem predavanju oktobra je Peter Herman, finančni svetovalac, predstavil vlogo zlata v dolgoročni finančni strategiji podjetnikov. Udeleženci so spoznali trende, gibanja cen ter možnosti uporabe zlata za zaščito premoženja.

Strokovna ekskurzija: ogled sejma starodobnikov v Bologni

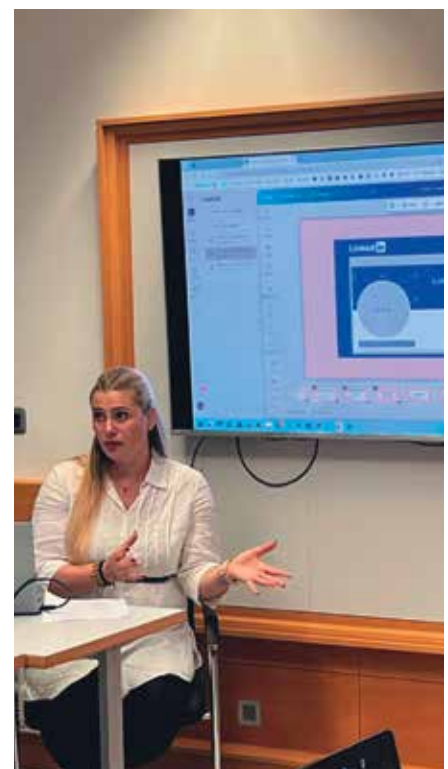
V drugi polovici oktobra je bila uspešno izvedena strokovna ekskurzija na mednarodni sejem starodobnikov v Bologni, ki je bila namenjena predvsem avtoseriserjem in ljubiteljem starodobnikov, ki so si tako ogledali enega največjih evropskih sejmov starodobnikov ter pridobili vpogled v stanje in trende tega področja.

Učinkovita komunikacija in pristni pristop v poslovnih stikih

Novembra je bil izveden dogodek, vodil ga je Blaž Branc, svetovalec in trener podjetniških vsebin, ki je združil teoretični del s praktičnim mreženjem. Udeleženci so spoznali načela prepričljive osebne predstavitve, komunikacije v živo in na spletu ter se preizkusili v simulacijah poslovnih srečanj. Dogodek je predstavil tudi priložnosti coworking centra Lokomotiva.



Praktična delavnica - Canva



Predavateljica Nina Hari



Strokovna delavnica o davčnih in računovodskih vidikih prenehanja delovanja družbe

Učinkovite tehnike za soočanje s stresom na delovnem mestu

Decembrsko delavnico je vodila mag. Mateja Lenarčič z Inštituta Medius. Udeleženci so spoznali delovanje možganov, razlikovanje med koristnim in škodljivim stresom ter različne čuječnostne tehnike. Poseben poudarek je bil na preizkusu praktičnih vaj in pripravi lastnega načrta za bolj uravnotežen delovni ritem.

Izobraževanja, izvedena v drugi polovici leta 2025, so članom ponudila kakovostne, strokovno vodene vsebine z jasnimi praktičnimi učinki. Dogodki so bili uspešno zaključeni, udeleženci pa so izpostavili predvsem možnosti za povezovanje in navezavo poslovnih stikov, koristnost pridobljenih znanj in prijetno izobraževalno izkušnjo.



Ogled sejma starodobnikov v Bologni



Dogodek - učinkovita komunikacija in pristni pristop v poslovnih stikih



Delavnica o učinkovitih tehnikah za soočanje s stresom na delovnem mestu

PREDNOVOLETNI DECEMBER NA ZBORNICI

Raznoliko decembrsko dogajanje na naši zbornici je povežalo člane različnih sekcij in poskrbelo za številna prijetna srečanja.

December je bil na Območni obrtno-podjetniški zbornici Škofja Loka živahen in poln dogodkov, ki so v prazničnem času dodatno okrepili povezanost članov. Po sekcijah so potekala tradicionalna prednovoletna srečanja, name-

njena druženju, izmenjavi izkušenj in pripravi na izzive prihodnjega leta.

Računovodje so se zbrali 3. decembra na srečanju v restavraciji Na Vasi, kjer so v prijetnem vzdušju strnili preteklo

leto, razpravljali o programu dela ter o pripravi na volitve v mandatnem obdobju 2026–2030.

Instalaterji so se srečali 4. decembra v gostilni Starman, kjer so med drugim pregledali predloge za delo v letu 2026 in odprli prostor za pobude članov. Srečanje je bilo dobro obiskano in sproščeno, kar kaže na željo po aktivnem delovanju sekcije.

Avtoserviserji so se srečali 10. decembra v restavraciji Na Vasi. Tudi tukaj je bila osrednja tema priprava na volitve in delo v naslednjem letu. Dogodek je bil namenjen tudi druženju, zato so člani v neformalnem delu večera nadaljevali pogovor o izzivih stroke in poslovnih priložnostih.

Enako prednovoletno srečanje je v decembru pripravila **Sekcija frizerjev**, ki je prav tako namenila pozornost načrtovanju dela in druženju svojih članov 6. decembra.

Med prazničnimi dogodki je potekalo tudi **45. srečanje upokoženih obrtnikov**, ki so se 13. decembra zbrali v gostilni Starman. Dogodek je že leta pomemben za ohranjanje stikov, izmenjavo spominov in povezovanje generacij, zato je bil tudi letos toplo sprejet.

Najbolj slavnosten zaključek decembrskega dogajanja je bil **22. decembrski**



45. srečanje upokoženih obrtnikov





Srečanje računovodij

koncert, ki je 19. decembra v cerkvi sv. Jurija ponudil izjemen glasbeni večer. Nastopili so priznani vokalni umetniki Anja Zemljarič, Gaja Sorč in Anton Habjan ob klavirski spremljavi Nikole Varžiča. Po koncertu se je druženje nadaljevalo ob pogostitvi, kjer so se člani zbornice še zadnjič v letu srečali v prijetnem prazničnem vzdušju.

December je tako na zbornici zaokrožil leto v znamenju povezovanja, strokovne podpore in skupnosti, ki ostaja temelj delovanja naših članov. Veseli nas, da se dogodkov udeležuje vse več članov, kar nam daje dodatno energijo za delo v prihodnjem letu.

PRAVLJIČNA DECEMBRSKA OBDARITEV OTROK ČLANOV OOZ ŠKOFJA LOKA



OOZ Škofja Loka je v sodelovanju z Loškim odrom tudi letos pripravila tradicionalno decembrsko obdarovanje za otroke svojih članov ter pri njih zaposlenih. Ker je zanimanje veliko, so na Loškem odru pripravili kar tri predstave, v katerih je Božiček razveselil več kot 300 otrok, starih od 1 do 8 let.

Dogodek je popestrila gledališka predstava **Božiček in čarobna ura**, ki je najmlajše popeljala v pravljčni svet, kjer

se Božiček znajde pred težavo – njegova čarobna ura, ki mu vsako leto pomaga pravočasno dostaviti darila, nenadoma preneha delovati. Skupaj s svojimi pomočniki se odpravi na razburljivo pustolovščino, polno presenečenj, prjaznih bitij in hudomušnih zapletov. Otroci na zabaven način spremljajo, kako Božiček odkrije, da je moč praznikov skrita v sodelovanju, prijateljstvu in srčni dobroti.

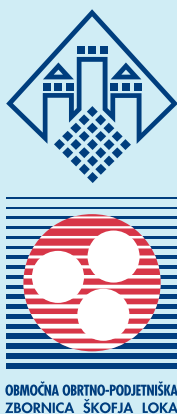
Igralci Loškega odra so s svojo energijo, igro in toplim pristopom ustvarili izjemno vzdušje ter otroke popolnoma očarali. Na koncu je Božiček vsakemu malčku predal lepo darilo in namenil spodbudne besede.

OOZ Škofja Loka se vsem igralcem Loškega odra in Marjeti Jezeršek, ki je poskrbela za darilne pakete, iskreno zahvaljuje za sodelovanje, trud in za čarobnost, ki so jo prinesli med otroke.



POKOJNI V LETU 2025

Roman Jenko	Podlubnik 158, Škofja Loka
Petar Jozić	Hafnerjevo naselje 114, Škofja Loka
Janez Oblak	Gregorčičeva u. 12, Škofja Loka
Desanka Rupert	Loška cesta 78, Žiri
Andreja Smolej	Sv. Duh 192, Škofja Loka
Bernard Stanonik	Virmaše 177, Škofja Loka
Marija Stanonik	Suška 24, Škofja Loka
Feliks Zorman	Kidričeva cesta 39a, Škofja Loka



**Vabimo vas, da se pridružite obrtnicam in obrtnikom,
podjetnicam in podjetnikom, ki so že včlanjeni
v Območno obrtno-podjetniško zbornico Škofja Loka.**

Zakaj postati član OOO Škofja Loka?

Ker vam **OOO Škofja Loka** nudi:

- **SVETOVANJE** - splošno in specialistično podjetniško svetovanje
- **IZOBRAŽEVANJE** - seminarji in delavnice
- **SEJMI IN PREDSTAVITVE**
- **FINANCIRANJE**
- **INFORMIRANJE**
- **DRUŽABNOST** – brezplačna in sofinancirana družabna srečanja
- **DODATNE STORITVE**

Poleg naše ponudbe lahko koristite tudi ugodnosti **Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije**, med katerimi izpostavljamo zlasti **kartico Mozaik Podjetnih** (kartico ugodnosti in popustov pri več kot 100 partnerjih), revijo **Obrtnik-Podjetnik**.

Bolj podrobne informacije so na naši spletni strani www.ooz-skofjaloka.si.



OBMOČNA OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA ŠKOFJA LOKA

*Vesel božič
ter srečno in uspešno
leto 2026!*