

Od nekdanje velike čevljarke trojke že desetletje uspešna Planika Turnišče

# Uspeli so povsem brez svetovalcev

Na javnem razpisu ponovno dobili naročilo za izdelavo obutve za francosko vojsko - Realnost so samo realna naročila

Pred dobrim desetletjem je bila v zraku ideja o povezovanju (združevanju) slovenske obutvene industrije, torej podjetij Alpine, Peka in Alpina pa sta na njej imela pravega lepka. Planika je po visokoletečih načrtih sanatorjev, ki jih je podjetje postavila država, prva zdrsnila v stečaj, Peko in Alpina pa sta na podoben način končala v težavah. Od nekdanje velike slovenske čevljarke trojke je ostal pri življenju samo turniški obrat Planike, ki je januarja obhajal deset let samostojnega poslovanja kot podjetje Planika Turnišče v polovični domači ter polovični tujih lasti. Kdor torej zdaj govori o koncu slovenske obutvene industrije, pozablja na turniškega čevljarja, strokovna javnost pa tudi na vprašanje, kako je njemu uspelo obstati in ves čas poslovanja tudi uspešno gospodariti, brez posojil in zdaj tudi z naročili za dve leti vnaprej.

Turniška Planika je res eno od redkih proizvodnih podjetij, ki je zraslo na pogorišču stečajnega postopka, s tem da že prej kot obrat kranjskega podjetja nikoli ni bila nerentabilna, pove Stanko Draškovič, tehnični direktor turniške tovarne. Takrat, ko je šla Planika novembra 2004 v stečaj, je bila njegova osnovna naloga vzpostaviti obrat kot samostojno enoto, da jo je lahko stečajni upravitelj prodal celoto. V šestih mesecih mu je uspelo zagotoviti v Turnišču vse potrebne službe, prestrukturiranje in obvladovanje stroškov glede na obseg naročil.

»Osnova te sanacije sta torej bila samo upoštevanje realnih naročil in nič drugega ter prilagoditev vseh drugih stroškov obsegu dela, ki smo ga imeli zagotovljenega,« je poudaril Stanko Draškovič.

**Ključno je bilo torej vzpostaviti neko ravnovesje med naročili in stroški.**

Samo to. Največji problemi pri sanaciji podjetij so po mojem mnenju ravno v tem, da se jih lotevajo ljudje, ki nimajo stika z realnostjo, da jih delajo izobraženci na nekaterih predvidevanjih. Če se bom lotil sanacije na nekem predvidevanju, torej, da bomo neki produkt dobro prodajali, realnost pa je potem ta, da ni zime in narajenih škornjev ni mogoče prodati ne to niti prihodnjo sezono, je moja edina pot samo še na banko po posojilo. Zato so vse sanacije na osnovi nekaterih predvidevanj zame nesmisli. Realnost so samo realna naročila. Sanacija lahko temelji samo na tem, vse drugo pa je potem treba temu podrediti. Šele naslednji korak je lahko rezultat moje uspešnosti, ali to doseženo raven dograjujem, lahko pa tudi ne. To je ta formula, po kateri smo mi delovali, nič drugega. In pri tem nismo imeli nobenih svetovalcev. Zgodba je tako preprosta, kot smo preprosti mi, tako bi sam temu rekel.

**S to razliko, da ste se vi pri tem vendarle lahko zanašali na stabilnega in močnega poslovnega partnerja in pozneje lastnika.**

Res smo imeli že v času Planike Kranj v Turnišču nemškega partnerja Meindl, ki je v svetu eden od vo-

dilnih proizvajalcev pohodne obutve in ki je zdaj tudi naš polovični lastnik ter nam zagotavlja 90-odstotni delež vseh naročil. Vendar pa je bilo veliko odvisno tudi od nas. Medtem ko Meindl opravlja na primer raziskavo tržišča, marketing, skrbi za dizajn in vse drugo, v naši tovarni v Turnišču tehnično obvladujemo razvoj, ki je svetovno priznan in je eden najboljših. Meindl je prvi med vodilnimi in naša skrb je, da sledimo in podpiramo skupno zgodbo, samo zato imamo naročila. Ne kakršna koli, ampak kakovostna naročila. Dobiti naročilo zato, da zaposliš ljudi, je nesmisel. Biti

manjša odgovornosti, izdelki pa so se vračali v skladišče, potem ti drugega ni preostalo, kot da samo hodiš po vedno nova posojila na banko. Temu pa sledi problem nelikvidnosti, pomanjkanja sredstev za materiale... Pa četudi boš te stare izdelke prodal po znižani ceni, si s tem le sam sebi dal vrv okoli vratu. S tem kviriš razmere na trgu in nimaš več kondicije za dvig.

**Morda bo kdo iz vrst modne obutvene industrije dejal, da je lahko govoriti vam, ker ste glede na vrsto vaše proizvodnje in obutve, ki jo izdelujete, v povsem drugačnem položaju, saj ni povržena nekim modnim trendom.**

Letno izdelamo od 480 do 500 tisoč parov obutve. Devetdeset odstotkov šivalnih del opravimo v kooperaciji, ki jo imamo v Srbiji in v kateri dela za nas 350 ljudi. Doma šivamo samo izdelke v razvoju, torej nove artikle, in samo nujne ali zelo zahtevne stvari. Celotna montaža izdelka je pri nas in pri tem dosegamo visoko produktivnost in tehnološko inovativnost. To je ta zgodba obvladovanja stroškov.

Približno 30 odstotkov naših zmogljivosti je zasedenih z javnimi naročili, na primer za potrebe policije, vojske in drugih, 70 odstotkov pa s proizvodnjo za civilni trg. Zdj nas je

je in Grčije, in povsod tam, kjer se je ime Planika že uveljavilo in kjer je nekaj pomenilo.

**Kakšen je lanski poslovni izid in v kaj boste vlagali letos?**

Bruto prihodek za lani bo približno 27 milijonov evrov. Lani smo ustvarili nekoliko pod pričakovanji, saj je bilo manj naročil za oktober, november in december, vendar smo poslovno leto končali pozitivno in še vedno poslujemo le z lastnimi sredstvi in brez kredita. Naša prednost je v tem, da smo zelo fleksibilni, torej da lahko obseg proizvodnje čez noč povečamo za 30 odstotkov in toliko tudi zmanjšamo. Delavci pri nas znajo delati vse in to je neka varnost za zaposlene. Leta in leta smo si prizadevali, da ne znamo delati samo eno ali dve operaciji, ampak da smo kompleksni, da poznamo tehnologijo in procese ter se lahko vključimo tam, kjer je potreba in kjer nastaja proces.

Glede naložb - to so stalnice v tehnologijo, vse drugo pa so naložbe v sanacijo objekta z namenom privarčevati energijo in drugo. Letos bomo obnovili dva loka strehe, dogradili bomo eno streho, naredili izolacijo, vlagali v izboljšanje delovnih razmer. Na letni ravni je naš vložek v naložbe od 350 do 400 tisoč evrov. Kar investiramo, ne investiramo z dneva v dan, ampak z namenom dolgoročne varnosti.

**Planika Turnišče danes. Kakšna pa bo njena prihodnost?**

Ob normalnih gospodarskih razmerah bi to moralo biti podjetje, ki ima prihodnost. Podjetje je zdravo in zdrav je njegov pomembni lastnik. Srečo imamo, da je Meindl ostal v Turnišču lastnik, in skupaj z lastniki je to lahko dolgoročna zgodba. **Majda Horvat**



»Osnova sanacije sta bila torej samo upoštevanje realnih naročil in nič drugega ter prilagoditev vseh drugih stroškov obsegu dela, ki smo ga imeli zagotovljenega,« je poudaril Stanko Draškovič. FOTOGRAFIJA NATASA JUHNOV

mora takšno naročilo, ki ga stroškovno obvladaš.

Nam je uspelo ponovno dobiti na javnem razpisu naročilo za izdelavo obutve za francosko vojsko, izvajamo pa že naročilo za nemško vojsko, za nizozemsko, eden od naših novih projektov so čevlji za pilote in glede na že zagotovljena naročila si upam trditi, da so naše proizvodne zmogljivosti zapolnjene za dve leti. Ne glede na zimo in ne glede na vse drugo. Ko je to zagotovljeno, šele potem imaš čas, da se posvetiš reševanju notranjih problemov, povezanih z racionalizacijami, inovacijami in razvojem tehnologij, investicijam in vsemu drugemu. Ko veš, kakšna naročila imaš, kam gre razvoj tehnologije, potem tudi veš, v kaj boš investiral. Če nekaj predvidevaš, na primer, da bodo neke športne copate tržni bum, vlagaj v to, prilagodiš tehnologijo, potem pa trg tega ne sprejme, to pomeni, da se bodo vsi ti izdelki vrnili nazaj v skladišča. To je bila na primer nekdanja Planikina bolezen in morda tudi druge slovenske obutvene industrije. Dokler so imeli oblikovalci in marketing proste roke pri naročanju nekaterih proizvodov brez prevze-

Strinjam se z ugotovitvijo, da so med nami ogromne razlike v razmerah poslovanja, saj tudi gre za zelo različno obutve, toda pri vseh velja, da prednost lahko daš samo najboljšemu.

**Torej trg je tisti, ki je pri vseh odločilen.**

Tudi za nas je trg enako pomemben, torej če sem prvi, če sem dober, če sem zadel, potem bodo ljudje to kupili. Če greš na vojaški trg, potem moraš uspešno preiti vse procedure z vsemi certifikati in testi, na katerih dokažeš, da si najboljši in najcenejši, da potem dobiš naročilo. Kdo ima torej prednost? Priti na trg pomeni za vse in povsod enako neusmiljen boj. To se pravi, boj za naročila je vsepovsod enak in tudi mi povsod ne uspemo.

In če še nekoliko razmišljam primerjalno. Pri nas je vložek v neki produkt desetkrat večji kot pri drugih proizvajalcih modne obutve. Če zgrešimo, izgubimo toliko več. Vsak ima torej svoje težave. S tem da pa ima Planika Turnišče vendarle to veliko prednost, da ima lastnika, ki je hkrati poslovni partner in je vodilni proizvajalec pohodne obutve. To nam daje neko gotovost, vendar ne nekega olajšanja glede trdega dela za obstoj na trgu in pri razvoju tehnologije, ko je vsako idejo treba spraviti v življenje. Mi v Turnišču smo tehniški in tehnološki razvoj vzpostavili zelo visoko za celotno verigo in pri tem smo močni.

**Govorite o zaposlitvi zmogljivosti za dve leti. Za kakšne zmogljivosti gre?**

Naša zgodba sloni na mešani kalkulaciji, ki je po moje edina mogoča rešitev za delovno intenzivna podjetja.

v Turnišču zaposlenih 220 in to število bomo tudi vzdrževali.

**Ali razmišljate, da boste na osnovi povečanega obsega pridobljenih naročil - rekli ste, da jih imate za dve leti - povečevali proizvodne zmogljivosti in na tej osnovi gradili razvoj?**

O razvoju ne razmišljamo na tak način, ampak tako, da ostanemo vodilni proizvajalec pohodne obutve. V nagli širitvi je toliko večja nevarnost, da izgubiš dominantni položaj, saj ne obvladaš razvoja do te mere, da bi ostal na vrhu. Naši lastniki razmišljajo predvsem o tem, da ostanemo na enaki ravni glede količine, napredujemo pa v višji cenovni razred z izdelki, ki imajo višjo dodano vrednost. Ostati na vrhu in biti vodilni proizvajalec pomeni, da si ti tisti, ki diktiraš razvoj panoge, in ne, da ji slediš. Če moraš ti nekomu slediti in ga loviti, zmeraj zastajaš za leto ali dve. Naša filozofija je torej biti prvi, definirati pogoje, voditi v panogi ali vsaj biti navzoč in soodločati, v katero smer bo šel razvoj. To je naša strateška usmeritev.

**Ali je ime Planika na slovenskem trgu še vedno razpoznavna blagovna znamka, za katero še vedno stoji uspešno podjetje? Ali javnost in politika sploh vesta za vas?**

To, ali politiki vedo za nas, nam ni toliko pomembno. Pomembno je, da smo dobri in da delamo dobro. In naj nam pustijo, da v miru delamo, in da jasno povedo, v kakšnih poslovnih razmerah, na primer glede davčne politike.

Planika je še vedno razpoznavna blagovna znamka, tako da imamo v Sloveniji še vedno pomemben tržni delež. Prav tako uspešno prodajamo v državah na Balkanu vse do Bolgari-

  
Zavod Republike Slovenije  
za zaposlovanje

**Na Zavodu Republike Slovenije za zaposlovanje, OS M. Sobota, je trenutno razpisanih več kot 60 prostih delovnih mest.**

**Najbolj iskani delavci v tem tednu:** bolničarji-negovalci v zavodih - 13, naktarji - 8, zidarji - 7, kuharji - 4, poklici za varovanje oseb in premoženja, d. n. - 4, pripravljavci in monterji kovinskih konstrukcij - 3, gradbinci zaključnih del ipd. - 3.

**Iščejo se tudi:** vozniki težkih tovornjakov in vlačilcev - 2, predmetni učitelji v osnovni šoli - 2, elektroinštalaterji - 2, krojači, šiviljci, izdelovalci usnjenih in krznenih oblačil, klobočarji ipd. - 1, pripravljavci hitre hrane - 1, vrtnarji in drevničarji - 1, zdravniki specialisti (razen splošne medicine) - 1, prodajalci - 1, fizioterapevti - 1, čistilci, strežniki in gospodinjski pomočniki ipd. v uradih, hotelih in drugih ustanovah - 1, strokovnjaki za socialno delo in svetovanje - 1, keramiki ipd. - 1, izdelovalci obutve, usnjene galanterije ipd. - 1, poljedelci in zelenjavarji - 1, strokovni sodelavci za zdravstveno nego - 1, hotelski receptorji - 1.

Več informacij o prostih delovnih mestih in seznam vseh aktualnih prostih delovnih mest, ki so jih delodajalci sporočili ZRSZ, z zahtevanimi pogoji za zaposlitev lahko najdete na uradih za delo, v kariernih središčih in na internetni strani [www.ess.gov.si](http://www.ess.gov.si).

**BAŃNI PAKET FUTURIST**

**NAPOVEJ NAJVEČJO DALJAVO V PLANICI NA [NKBM.SI/PLANICA](http://NKBM.SI/PLANICA)**

NA DALJAVO PA LAHKO ENOSTAVNO OPRAVLJAŠ TUDI BAŃNE STORITVE. SKLENI PAKET FUTURIST KAR NA [NKBM.SI/FUTURIST](http://NKBM.SI/FUTURIST).

 Nova KBM

## Blisk Montaža

## Rahlo oživljanje zasebnih naložb

Lansko leto sanacija in krčenje zmogljivosti – Boj na zasebnem trgu prav tako oster kot pri javnih naročilih

Podjetja, vpeta v investicijsko dejavnost, so že konec leta 2014 opozarjala na problem recesije, ki je posledica dokončanja velikih investicijskih projektov, sofinanciranih z evropskimi sredstvi. Posli v lanskem letu niso povsem usahnili, vendar je šlo večinoma za prenos nedokončanih poslov iz leta 2014 v lansko leto.

Blisk Montaža je na slovenskem trgu med večjimi delujočimi podjetji na področju strojnih, električnih in prezračevalnih inštalacij. Direktor podjetja Boris Goldinskij minulega leta ne ocenjuje ravno kot najbolj uspešnega. Kritična je bila predvsem druga polovica leta, ko se je obseg poslov drastično zmanjšal. Večinoma je to posledica dokončanja obsežnih javnih naročil, ki so bila končana v prvi polovici lanskega leta, financiranih s pomočjo evropskih sredstev. »Formalno so to posli, preneseni iz leta 2014, ki smo jih končali v lanskem letu, med temi je brez dvoma največji pomurski vodovod. Medtem oživljanje gospodarstva še ni vplivalo na oživljanje investicijske dejavnosti v zasebnem sektorju. To je posledično pomenilo nujno ukrepanje v podjetju. V lanskem letu smo zmanjšali število zaposlenih predvsem v režiji in opravili nekaj racionalizacij v organizaciji poslovanja. Zavestno pa smo se odločili za znižanje plač vodilnim in vodstvenim delavcem,« je ocenil položaj podjetja Goldinskij. Kljub težavam in plačilom vseh zakonskih obveznosti do delavcev, ki so bili tehnološki presežek, so poslovno leto končali z minimalnim dobičkom. To pomeni, da tudi letos ne bodo izplačali dividend, kar pa verjetno lastnikom – pretežno so to zaposleni – ne bo všeč. Toda po drugi strani to zaradi krize razumejo, je poudaril sogovornik.

## Konservativna finančna politika

Ena od prednosti podjetja je vodeneje konservativne finančne politike v zadnjih petih letih. Podjetju je bil ves čas cilj, da posluje z lastnimi sredstvi in se ne zadolžuje. To mu je v lanskem in tudi v začetku letošnjega leta, ko so

**Boris Goldinskij upa, da bo gospodarska rast vplivala tudi na zasebne investicije. Prvi znaki oživljanja v Pomurju so že vidni.**

FOTOGRAFIJA  
NATAŠA JUHNOV



sezonsko mrtvi meseci, uspevalo. Za zdaj podjetju ni treba najemati kratkoročnih likvidnostnih kreditov. »Morda bo kdo o tem podvomil, saj bo ob vpogledu v zemljiško knjigo ugotovil, da imamo na delu premoženja vpisane hipoteke. Te so res vpisane, vendar ne kot jamstva za kredite, ampak kot jamstva za izdane bančne garancije, ki jih podjetje mora dati pri vsakem večjem poslu, predvsem na področju javnih naročil. Za zdaj in tudi projekcije v prihodnje kažejo, da bomo imeli za vse svoje obveznosti in plače za 68 zaposlenih dovolj lastnih virov. Za normalno delovanje podjetja potrebujemo okrog 4,5 milijona evrov letne realizacije. To za takšen kolektiv, kot je naš, ni malo,« je pojasnil Goldinskij. Prva dva meseca letošnjega leta sta bila sezonsko mrtva, vendar je praksa Bliska, da tudi med čakanjem delavci dobijo polne plače. Manjkajoče in plačane ure kompenzirajo v sezoni s tem,

da takrat delavci dobijo izplačane vse dodatke, do katerih so upravičeni zaradi nadurnega dela in morebitnega dela ob sobotah in praznikih. Javna naročila so se skrčila na minimum, je pa mogoče zaznati počasno oživljanje investicijske dejavnosti v zasebnem sektorju. Boris Goldinskij je poudaril, da je konkurenčni boj na zasebnem trgu prav tako oster kot pri javnih naročilih. Tudi tam je prevladujoča cena. Ima pa zasebni sektor nekaj prednosti. Objekti so tehnološko zahtevnejši in lahko uveljavijo svojo konkurenčno prednost glede na preostale izvajalce, in to ne po urni postavki. Prednost Bliska Montaže je tehnološka, je eno od redkih podjetij, ki ponuja celovite strojne in električne storitve, montažo sistemov prezračevanja in druga kleparska dela. Z vidika preživetja je za podjetje pomembno napredek znotraj panoge. Namesto neusmiljene konkurence se že kažejo pozitivni

premik v povezovanju podjetij in skupni nastopi.

»Poleg oživljanja investicij doma se nam ponujajo posli v drugih delih države, tako da pričakujemo končno stabilizacijo razmer in normalno poslovanje v letošnjem letu. Če se bo nadaljeval pozitiven trend pri zasebnih investicijah, potem lahko realno pričakujemo rast dodane vrednosti. Kljub lanskoletnim ukrepom nam je uspelo ohraniti 23 tisoč evrov dodane vrednosti na zaposlenega. Hkrati je pomembno, da še vedno več kot dve tretjini poslov na trgu pridobimo sami in nismo odvisni od nobenega sistema. Za nas je izrednega pomena rast obsega vzdrževalnih storitev v podjetjih in javnih zavodih. Ta del nam že predstavlja okrog 15 odstotkov letne realizacije. Je pa to storitev, v kateri ob delu prodajamo tudi znanje,« je povedal o pričakovanih v letošnjem letu in načrtih za prihodnost direktor Bliska Montaže.

J. Votek

## Ogrevanje v Lendavi

## Sprememb v denarnici še ni čutiti

Bo koristi od geotermalne energije klestila koncesnina za termalne vode

Družba Petrol Geoterm, ki je postala z nakupom podjetja Nafta Geoterm leta 2013 tudi dobaviteljica geotermalne energije za ogrevanje 614 stanovanj in še nekaj objektov javnega pomena v Lendavi, je januarja začela izvajati gospodarsko javno službo daljinskega ogrevanja po podeljeni koncesijski pogodbi. Pogodbo o tem sta podjetje in Občina Lendava sklenila sredi oktobra lani, pogajanja pa so trajala najmanj dve leti. Direktor Stanovanjskega podjetja Lendava Igor Kolenko pravi, da izvajanje koncesijske pogodbe za stanovalce za zdaj ne prinaša nobenih sprememb, s tem da se bo resničen učinek lahko ugotavljal šele po končani kurilni sezoni. Ključno vprašanje ob tem namreč je, ali se bo spremeni fiksni del cene dobavljene energije glede na veljavno uredbo vlade o koncesijski rabi termalne vode in obveznosti plačevanja koncesnina. Kot je znano, je Ministrstvo za okolje in prostor napovedalo, da bodo koncesnina za 60 odstotkov nižje za tiste, ki so skrbniki vodonosnikov, to pomeni, da vodo vračajo nazaj v vodonosnik, in od vseh vrtin s termalno vodo, ki jih izkoriščajo, se to opravlja samo za vrtino v Lendavi, čeprav tudi zanjo ne stoočstotno.

Spomnimo še, da so bila zadnja pogajanja občinske komisije s ponudnikom daljinskega ogrevanja v Lendavi osredotočena na določitev končnega uporabnika. Predstavniki občine so zagovarjali mnenje, da naj bo končni odjemalec vsak blok posebej, ponudnik pa je dokazoval, da je končni odjemalec lahko tudi skupna kotlovnica. Svoje mnenje so podali prek svojih predstavnikov v kurilnih odborih tudi stanovalci in Stanovanjsko podjetje Lendava kot upravljalec, ki so prav tako menili, da je tudi zanje bolj sprejemljiva skupna kotlovnica kot končno odjemno mesto. To so potem upoštevali pri pogajanjih in postopek s tem tudi končali. Lani je znašal strošek ogrevanja z geotermalno energijo za 60 kvadratnih metrov veliko stanovanje v Lendavi na letu od 500 do 700 evrov.

Majda Horvat

## V pričakovanju pomembne odločitve v stečaju Naft Petrochema

## Kdo bo zagnal, če sploh, petrokemične kotle v Lendavi

Sestavlja se logična proizvodna veriga, ki je bila nekdanje jedro močne Naft Petrochema

Prihodnji teden bo znana odločitev glede izbire ponudnika za nakup najvitalnejšega premoženja Naft Petrochema v stečaju. Z izbiro so namreč povezana velika pričakovanja glede ponovnega zagona proizvodnje v obratih formalina, sintetičnih mas in fenolnih smol, to je vse na prodaj v stečajnem postopku kot celota, in ponovnega odpiranja delovnih mest.

Po neuspeli javni dražbi septembra lani, ko se je omenjeno premoženje prodajalo kot celota po izključni neto ceni 12,5 milijona evrov, je bilo potem decembra objavljeno nezavezujoče zbiranje ponudb. Ponudniki so imeli dva meseca časa za oddajo vloge, o tem, koliko jih je bilo oddanih, pa stečajni upravitelj Silvo Zorec za zdaj še molči. Povedal je le to, da je zanimanje za nakup.

Dejstvo je namreč, da je bil kompleks zemljišč, tovarniških objektov, infrastrukture in rezervoarjev v po-

slovni coni, v kateri je potekala glavna petrokemična proizvodnja stečajnega dolžnika, zanimiv za izvidnike in morebitne kupce že pred objavo javne dražbe. Kot je bilo mogoče takrat neuradno izvedeti, jih je bilo vsaj deset, vendar naj bi ti nameravali opremo odpeljati drugam, torej jo le preprodati.

Koliko bi bili takrat pripravljeni odšteti zanj, je zdaj nepomembno vprašanje, ker so se medtem okoliščine glede določanja vrednosti prodajane premoženja bistveno spremenile. Nanjo je namreč nedvomno vplivala uspešna prodaja tovarne metanola, o kateri se lastniki še vedno niso izjasnili, kaj bodo z njo, ali jo bodo razstavili in odpeljali ali jo bodo obnovili za ponoven zagon na tej lokaciji. Zdi se, kot da čakajo na to, kaj bo s potencialnim črpanjem plina na Petišovskem polju oziroma z možnostjo oskrbe s to osnovno surovino za pro-

izvodnjo metanola in potem lepil in smol. Gre torej za ponovno nastajanje neke logične proizvodne verige, ki je bila nekdanje jedro močne Naft Petrochema, le da jo bodo zdaj, po stečajnem postopku, sestavljale koristi »globalizacijskih« vlagateljev.

Prihodnji teden bo torej več znanega o uspešnosti prodaje ključnega premoženja stečajnega dolžnika. Nepremično je v celoti obremenjeno z zastavno pravico, ki je v rokah Družbe za upravljanje terjatev bank (DUTB), ta pa je poslala prejšnji teden v Lendavo na odpiranje prispelih ponudb tudi svoje predstavnike. DUTB je namreč z manjšim diskontom prevzela terjatve Naft Petrochema, in sicer 1,5 milijona evrov od NKBM in skoraj štiri milijone od NLB. Ob tem so bile nanjo prenesene še terjatve Eko-Nafte, ki ni v stečaju, in sicer v višini 1,5 milijona evrov.

Majda Horvat

Pomurski  
TEHNOLOŠKI PARKPOZIV ZA BREZPLAČNO UPORABO INFRASTRUKTURE  
POMURSKEGA TEHNOLOŠKEGA PARKA

## 1. Namen

Pomurski tehnološki park želi s pozivom spodbuditi zagon in rast novih inovativnih in razvojno naravnanih podjetij, ki potrebujejo prostore za začetek dejavnosti. Izbrani kandidati bodo upravičeni do BREZPLAČNE uporabe prostorov za obdobje 6 mesecev in udeležbe na delavnica za pripravo vloge na razpisih P2, P2R in P2L za pridobitev subvencije.

## 2. Pogoji za prijavo

Na poziv se lahko prijavijo:  
– registrirana podjetja po ZGD z datumom registracije po 1. 1. 2014 s sedežem v Pomurju,  
– podjetja, ki niso včlanjena v Pomurski tehnološki park.

## 3. Predmet poziva

Predmet poziva je BREZPLAČNA uporaba infrastrukture za obdobje 6 mesecev od dneva podpisa pogodbe. Pisarne so opremljene s kakovostnim pisarniškim pohištvo in dostopom do IKT-infrastrukture. Najemnik ima možnost dostopa do prostorov vse dni v tednu 24 ur na dan. Na razpolago so klimatizirana sejna soba za sestanke, parkirni prostor in souporaba kuhinje. Za obdobje 6 mesecev so podjetja oproščena tudi plačila operativnih stroškov infrastrukture.

- 1) Pisarni v Murski Soboti (lokacija: Pomurski tehnološki park, d. o. o., Pleše 9 a). Na razpolago sta 2 pisarni, vsaka je velika 12 m<sup>2</sup>.
- 2) Pisarne v Ljutomeru (lokacija: Pomurski tehnološki park, d. o. o., Prešernova ulica 2). Na razpolago so 4 pisarne, velike 19 m<sup>2</sup>, 21, 25 in 41 m<sup>2</sup>.

## 4. Način prijave in roki za predložitev vloge

Izpolnjeno in podpisano prijavnico s prilogami pošljite na naslov: Pomurski tehnološki park, d. o. o., Pleše 9 a, 9000 Murska Sobota, dostavite osebno ali pošljite po e-pošti na naslov: marjetka@p-tech.si.

Rok za predložitev vloge: vključno do 15. 4. 2016

Celotna dokumentacija je dosegljiva na spletni strani www.p-tech.si.

pomurje.si

BOLJŠA STRAN SPLETA