

poslovno informativni časopis za podjetnike

Kažipot

ISSN 1408-8150

junij 2005
številka

29

Chart	Survey	Actual	Prior Released
PMI Manufacturing (survey)	(MAY 2005)	49.9	49.2
Eurozone Manufacturing PMI	(MAY 05)	1.4%	0.2%
Eurozone GDP s.a. (QoQ)	(1Q 05)	1.4%	1.3
Eurozone GDP s.a. (YoY)	(1Q 05)	-0.2%	-0.6%
Eurozone Gross Fix Cap. (QoQ)	(1Q 05)	0.2%	-0.2%
Eurozone Govt Expend. (QoQ)	(1Q 05)	0.2%	0.0%
Eurozone Household Cons. (QoQ)	(1Q 05)	0.2%	0.0%
European Commission Publishes 2nd Qtr & 3rd Qtr GDP Forecast			
Eurozone Unemployment Rate	(APR 05)	8.9%	8.9%
MBA Mortgage Applications	(MAY 27)	4.1%	4.1%
Construction Spending MoM	(APR 05)	0.5%	0.5%
Pending Home Sales MoM	(APR 05)	-0.1%	-0.1%
ISM Manufacturing	(MAY 05)	52.1	53.3
ISM Prices Paid	(MAY 05)	71.0	71.0
Total Vehicle Sales	(MAY 05)	12.8M	12.8M
Domestic Vehicle Sales	(MAY 05)	12.8M	12.8M
Eurozone PMI	(MAY 05)	0.6%	0.6%

05:30:26 10:30:26

Ticker	Bid	Ask
EUR	1.2257	1.2258
EURJPY	133.23	133.23
EURGBP	67554	67560
EURSIT	239.4303	239.5685

BRILLIANCE 150P

Monitoring en
1-DAY CHAR
HI 1.2341 Lo

High on 06/01 08:35
Europe
Low on 06/01 11:25

Price Charts



Ljubljanska banka

Nova Ljubljanska banka d. d., Ljubljana

Kažipot po vsebini

vedeti	Mag. Andrej Hazabent	1 Trgovanje s finančnimi instrumenti Priložnost za varno prihodnost	Poslovno informativni časopis NLB Kažipot izdaja Nova Ljubljanska banka, d. d., Ljubljana, Trg republike 2, 1520 Ljubljana. Glavni urednik: Matej Narat Odgovorna urednica: Marija Petek Člani: Irena Čuk, Irena Dolinar, Marjana Konštantin, Dušan Mandič, Pavel Martinuč, Miro Medvešek, Andreja Opec, Janez Saje. Lektoriranje: Neva Šolinc. Produkcija: Oddelek za odnose z javnostmi NLB. Oblikovalska zasnova: Studio id. Fotografije: Barbara Zajc. Fotografija na naslovnici: Barbara Zajc. Grafična priprava: Multigraf, d. o. o., Ljubljana. Naklada: 27000 izvodov. Brezplačno. Prihodnja številka Kažipota izide septembra 2005. Skladno z Zakonom o DDV spada časopis NLB Kažipot med izdelke, za katere se plačuje davek na dodano vrednost po stopnji 8,5 %. Poštnina je plačana pri pošti 1102 Ljubljana. Kažipot lahko preberate tudi na spletu na naslovu: www.nlb.si ISSN 1408-8150
	Mag. Jernej Doles	2 Trgovanje s finančnimi instrumenti za učinkovito upravljanje s sredstvi in obveznostmi Prvi na mnogih področjih Dogajanja na svetovnih finančnih trgih dobivajo za slovenska podjetja vedno večji pomen, na poslovni izid vplivajo spremembe obrestnih mer, valutnih razmerij, cen nafte in žlahtnih kovin ter drugih instrumentov na svetovnih trgih.	
poznati	Marija Petek	5 Področje poslovanja z velikimi podjetji Osrednja Slovenija Preizkusite kakovost in široko ponudbo! Da bi zagotovili kar najbolj kakovostne poslovne odnose za velika podjetja, v NLB poslovanju z velikimi podjetji namenjamo posebej veliko pozornosti.	
uspeti	Mag. Barbara Topič	6 Sportina Bled Vodilni ponudnik mode v Jugovzhodni Evropi Moda je povsod prisotna. Nekateri ji posvečamo več, drugi manj pozornosti, dejstvo pa je, da smo v zadnjih petnajstih letih Slovenci korenito spremenili svoje potrebe pri oblačenju.	
	Irena Oven	7 Instrumentation Technologies, d .o. o. , Solkan S predanostjo do vrhunskega izdelka	
znati	Irena Oven	8 Podružnica Nova Gorica Zadovoljni zaposleni, zadovoljna stranka!	
poznati	Marija Petek	9 Skupina NLB na letnem srečanju EBRD Gradimo mostove, pospešujemo blaginjo	
	Valentin Vičič	11 Prvi faktor Zagreb: Vaš edini pravi faktor v Zagrebu Factoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki.	
znati	Igo Gruden	12 NLB Skladi – Dinamični sklad delnic je nov vzajemni sklad Za vlagatelje, ki želijo tvegati več	
	Mag. Alenka Mejač Krassnig	13 Proklik NLB Udobna in hitra pot do banke	
	Mag. Alenka Mejač Krassnig	14 Poslovna kartica MasterCard Poslujte sodobno, preprosto in pregledno	
poznati	Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije	15 NLB in 1.000 operacij sive mreže Dobro je videti dobro! 16 Oblikovalska razstava v Galeriji Avla NLB Nenad Dogan: Jazz on My Mind	

Priložnost za varno prihodnost



Mag. Andrej Hazabent

Za celotno sliko ponudbe finančnih instrumentov, ki so tokrat opisani v Kažipotu, je potrebno dodati še tiste, ki jih Skupina NLB ponuja tako na domačem kot na tujih trgih. To so instrumenti denarnega trga, instrumenti obvezniškega trga, zavarovanja valutnega in obrestnega tveganja, trgovanje z delniškimi instrumenti kot tudi področje analiz, svetovanja, izdajanje lastnih in korporacijskih vrednostnih papirjev.

Omenjeni instrumenti so namenjeni predvsem institucionalnim investitorjem, velikim podjetjem in vsem tistim, ki tako kot banke morajo prepoznati tveganje pri upravljanju z denarjem ali pri nalaganju denarja kot tudi pri zavarovanju tveganja, tako obrestnega kot valutnega.

V preteklosti ste zavarovali predvsem valutno tveganje, v zadnjih letih pa dogajanja na trgu postavljajo v ospredje zavarovanje pred obrestnim tveganjem. Živimo v času zgodovinsko nizkih evro obrestnih mer in v času izredno visoke volatilnosti. Smiselnost zavarovanja pred obrestnim tveganjem, ki ga lahko pričakujemo v prihodnjih letih, je zato velika.

V Skupini NLB ponujamo celovito upravljanje premoženja z nalaganjem v različne oblike delniških in obvezniških instrumentov, po drugi strani pa ponujamo podjetjem način nalaganja po vaši meri. Strokovnjaki iz Skupine NLB vam bodo glede na razmere na trgu in glede na dogajanje v vaši panogi znali poiskati najboljšo rešitev.

Vse to je NLB sposobna ponuditi strankam v Sloveniji in na ostalih ciljnih trgih. Razvoj finančnih instrumentov je toliko pomembnejši zaradi dogajanja v okolju, saj se pripravljamo na mednarodne računovodske standarde in na prevzem evra. Predvsem nas pri razvoju finančnih instrumentov spodbuja dejstvo, da so potrebni ne le za razvoj NLB, ampak predvsem za razvoj partnerskih odnosov z večjimi podjetji, izvozniki in finančnimi institucijami. Na vseh področjih smo naredili velik razvoj naprej, tako strokovno kot razvojno. Razvoj in uporaba je v marsičem pogojena z ekonomijo obsega, pri čemer lahko uporabimo tudi povezave, ki jih imamo z velikimi bančnimi sistemi v svetu. Del tveganja lahko prenesemo, zavarujemo ali z njim trgujemo s partnerji po svetu. Za dodatna pojasnila smo vam vedno na voljo.

Mag. Andrej Hazabent, član Uprave NLB

Trgovanje s finančnimi instrumenti za učinkovito upravljanje s sredstvi in obveznostmi

Prvi na mnogih področjih

Dogajanja na svetovnih finančnih trgih dobivajo za slovenska podjetja vedno večji pomen, na poslovni izid vplivajo spremembe obrestnih mer, valutnih razmerij, cen nafte in žlahtnih kovin ter drugih instrumentov na svetovnih trgih. Tega se še posebno zavedamo v NLB, zato ponujamo vrsto instrumentov, ki omogočajo podjetjem učinkovito upravljanje s finančnimi sredstvi in obveznostmi.



Branka Mikolič, Mitja Smrdelj, Helena Trpin, Leon Hodošček, Tanja Andolšek

Goran Pušić, Gregor Lojk, Nadya Šter, Matjaž Stritih, Nevenka Tomažin

Že vrsto let smo vodilni v Sloveniji pri ponudbi zakladniških produktov in to nameravamo tudi ostati. Neprestano dopolnjujemo in prilagajamo ponudbo potrebam našim strank. Na spletnih straneh NLB lahko dnevno spremljate analize trga. Ponujamo vam nasvet strokovnjakov in številne instrumente tako za uravnavanje bilanc kot za zavarovanje

pred številnimi tveganji, ki jih prinaša dogajanje na svetovnih trgih.

Da bi čim bolj seznanili stranke, analitska služba dnevno pripravlja poročila o dogajanjih na finančnih trgih, ki jih lahko najdete na spletnih straneh NLB (povezava na analize z naslovnice ali na www.nlb.si/images/poslovne/analize_porocila/porocilo_dnevno.pdf).

Dogajanja na finančnih trgih se odvijajo izjemno hitro in velikokrat nepričakovano, zato je tudi delo v Sektorju za trgovanje s finančnimi instrumenti dinamično, pestro, zanimivo, a hkrati stresno. Smo mlad, dinamičen, motiviran in visoko izobražen kolektiv, specializiran za raznovrstna področja dela. Skupke vseh navedenih lastno-

sti nam omogoča razvoj novih, vedno bolj sofisticiranih in strukturiranih instrumentov, ki vam jih z veseljem predstavimo. Razvejana mreža doma in v tujini nam nudi hiter in prodoren nastop na trgih in vam je vedno na voljo neposredno v Sektorju za trgovanje s finančnimi instrumenti, za informacije pa lahko povprašate vašega poslovnega skrbnika.

Dodatni dostop do pomembnih tržnih informacij za naše stranke nam nudijo članice Skupine NLB.

Delo v sektorju je razdeljeno na pet v nadaljevanju predstavljenih poslovalnic, ki kljub vsebinski različnosti poslov neprestano sodelujejo, se posvetujejo in trgujejo.

Valutno trgovanje

V **Poslovalnici za valutno trgovanje** trgujemo z valutami, kar je poleg trgovanja z denarjem najstarejša in najbolj tradicionalna oblika trgovanja. Trgujemo tako za lasten račun kot za račun finančnih institucij in večjih podjetij.

Večina poslov je sklenjenih z najpomembnejšimi in najlikvidnejšimi svetovnimi valutami, kot so evro, ameriški dolar, švicarski frank, britanski funt in japonski jen. Smo edina banka v Sloveniji, ki ponuja kotacije vseh vrst tečajev valut bivše Jugoslavije, ki v zadnjem času zaradi odpiranja teh trgov postajajo vse bolj poslovno zanimive. Oblikujemo vse dnevne tečajne liste, ki jih NLB objavlja v vrsti medijev. Skrbimo tudi za prodajo in odkup gotovine vseh valut za menjalniško poslovanje od domačih in tujih bank.

Denarni trg

Poleg klasičnih depozitnih poslov, ki jih **Poslovalnica za trgovanje z denarjem** sklepa na medbančnih trgih doma in v tujini, je ta poslovalnica pravi naslov tudi za tiste stranke, ki želijo **kratkoročno naložiti svoje presežke sredstev v zakladne menice kot varno, relativno donosno, predvsem pa likvidno naložbo**. Kot uradni



Maja Triplat, Bojan Pliberšek, Ana Kastelic, Aljoša Ranzinger, Žarko Škraba

Igor Langerholc, Peter Premrl, Jernej Doles, Gvido Hren

vzdrževalci sekundarnega trga zakladnih menic smo dnevno prisotni na trgu z zavezujočimi kotacijami, objavljenimi na spletni strani Banke Slovenije. Strankam nudimo tudi aktualne informacije, povezane z avkcijami zakladnih menic. Z bankami trgujemo z valutnimi zamenjavami (FX Swap) tako vseh pomembnejših svetovnih valut kakor tudi domače valute. Valutno zamenjavo se prepogosto razume le kot preprost izveden finančni instrument, vendar se jo lahko uporablja tudi kot instrument uravnavanja presežkov oziroma primanjkljajev sredstev v posamezni valuti. Z istim namenom se uporablja tudi repo posel (začasna prodaja vrednostnih papirjev, z obveznim povratnim odkupom), pri čemer za zavarovanje uporabljamo le dolžniške vrednostne papirje izdajateljev z visoko bonitetno oceno.

Skrb za stranke

Da bi vzpostavili bolj osebni in kakovosten odnos s strankami ter povišali hitrost njihovega dostopa na svetovne finančne trge, kot prva banka v Sloveniji združujemo ponudbo večine zakladniških produktov na enem mestu. V **Poslovalnici za trgovanje s strankami in organizacijskimi enotami NLB** trenutno nudimo produkte denarnega trga, in sicer **tolarske in devizne vezane depozite pravnih oseb ter depozite na odpoklic, izdajamo kratkoročne vrednostne papirje** (potrdila o vlogi) in z njimi trgujemo. Strankam, ki kupujejo ali prodajajo višje zneske deviz, nudimo individualne kotacije tečajev. Dostop do finančnih trgov pa omogočamo tudi drugim organizacijskim enotam banke, tako da lahko le-

te svojim strankam ponudijo boljši servis. Naše glavno vodilo je zadovoljna stranka.

Naložbe v obveznice

V **Poslovalnici za trgovanje z obveznicami** trgujemo z **domačimi in tujimi dolžniškimi vrednostnimi papirji**, katerih izdajatelji so države, podjetja in banke. Trgovanje z obveznicami poteka z največjimi komercialnimi in investicijskimi bankami v tujini, s slovenskimi bankami ter ob sodelovanju s Sektorjem investicijskega bančništva tudi z ostalimi strankami. Poslovalnica aktivno sodeluje tudi s Podjetniškimi financami pri organizaciji izdaj obveznic v Sloveniji, tako lastnih obveznic kot obveznic drugih izdajateljev. Hkrati smo skupaj s KBC sodelovali v sindikatu organizatorjev izdaje petih različnih evroobveznic v slovenskih tolarjih, katerih izdajatelji so bile nemške in irske banke. Pri svojem vsakdanjem delu uporabljamo različne strategije in kombinacije trgovanja, od sprejemanja obrestnega oziroma kreditnega tveganja, predvidevanja različnih sprememb v krivulji donosnosti do izkoriščanja anomalij na trgu dolžniških inštrumentov.

Prvi pri zavarovanju valutnega tveganja

Poslovalnica za trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti ima najdaljšo tradicijo pri ponudbi tovrstnih produktov v Sloveniji. Vodilno vlogo ima tako pri trgovanju z valutnimi kakor tudi z obrestnimi izvedenimi instrumenti. Opažamo, da se je uporaba valutnih izvedenih instrumentov v Sloveniji v zadnjem času zelo povečala. To lahko pripišemo

vedno večji osveščenosti o valutnih tveganjih v podjetjih, ki najpogosteje uporabljajo osnovni terminski instrument, to je valutni terminski posel (FX Forward). Vedno več strank uporablja tudi valutne terminske pogodbe (Currency Futures) ter valutne opcije (FX Opcije). Bolje finančno seznanjene stranke uporabljajo opcijske kombinacije (npr. Zero cost cylinder) ali opcije druge generacije. Zagotovo pa se lahko z uporabo izvedenih finančnih instrumentov izognete presenečenjem zaradi spremembe obrestne mere ali tečaja valute vašega ciljnega trga.

Več pozornosti obrestnemu tveganju

V zadnjem času smo priča zgodovinsko nizkim nivojem

obrestnih mer glavnih svetovnih valut. Ravno zaradi tega se mnogo podjetij ne zaveda, kakšnemu **obrestnemu tveganju** se izpostavljajo z najemom dolgoročnih deviznih posojil s spremenljivo obrestno mero. Najpogosteje uporabljeni instrument za zavarovanje tega tveganja je **zamenjava obrestnih mer** (Interest Rate Swap). Z njo spremenimo obrestna plačila iz spremenljive v fiksno obrestno mero. Na tak način je mogoče obrestne mere fiksirati za celo dobo odplačila posojila, celo za 15 ali več let. Tudi na tem področju najbolj zahtevnim strankam ponujamo obrestne opcije in podobno kot

Sektor za trgovanje s finančnimi instrumenti:

- najširši izbor zakladniških produktov,
- hiter in celovit dostop na finančne trge,
- svetovanje in izobraževanje strank,
- mlad, dinamičen, motiviran in usposobljen tim,
- ščitenje valutnega in obrestnega tveganja.

Sodelujte s prvimi! Na željo posameznih strank izdelamo tudi podrobnejše analize posameznih trgov oziroma dogodkov.

pri valutnih instrumentih kombinacije obrestnih opcij.

Hitro spreminjajoči se trgi in vedno nove želje strank nas usmerjajo k pospešenemu razvijanju finančnih inovacij. Za prihodnost načrtujemo razširjeno ponudbo najbolj kompleksnih finančnih produktov, ki bodo še posebej zanimivi za najbolj smeje stranke.

Vstop v Evropsko unijo ter bližajoči se prevzem evra za sektor predstavlja poseben izziv ter nove možnosti na področju trgovanja.

Mag. Jernej Doles, direktor Sektorja za trgovanje s finančnimi instrumenti



Pokličite nas! Skupina strokovnjakov s področja finančnih trgov bo prisluhnila vašim željam in potrebam ter tvorno sodelovala pri oblikovanju najboljše rešitve za vas.

Sektor za trgovanje s finančnimi instrumenti
Jernej Doles
direktor
476-91-81

Poslovalnica za valutno trgovanje

Bojan Pliberšek
vodja poslovalnice
476-91-54

Poslovalnica za trgovanje z denarjem
Helena Trpin
vodja poslovalnice
476-91-55

Poslovalnica za trgovanje z izvedenimi finančnimi instrumenti
Igor Langerholc
devizni trgovec
476-91-82

Poslovalnica za trgovanje z obveznicami
Damjana Križaj
vodja poslovalnice
476-91-53

Poslovalnica za trgovanje s strankami in organizacijskimi enotami NLB, d. d.
Žarko Škraba
vodja poslovalnice
476-91-64
Analitik za finančne trge
Leon Hodošček
476-91-95

Področje poslovanja z velikimi podjetji Osrednja Slovenija

Preizkusite kakovost in široko ponudbo!



Alojz Jamnik

Osnovna usmeritev NLB na področju poslovanja z velikimi podjetji je biti prisotni v vseh velikih podjetjih. V Skupini NLB nudimo kakovostne bančno finančne storitve na 16 trgih, kar dnevno preskuša 93 % od 1680 slovenskih podjetij, ki imajo letne prihodke večje od milijarde tolarjev.

Strokovnjaki z vseh finančnih področij

Kot pojasnjuje Alojz Jamnik, se zavedajo, da potrebujejo podjetja različne kombinacije storitev. Zato stalno krepijo tim tudi s strokovnjaki z izkušnjami v mednarodnih financah, poslovanju na najbolj razvitih finančnih trgih in podobnih področjih, ki lahko v veliki meri vplivajo na prihodnji uspeh podjetja. hkrati pa tudi s strokovnjaki s področja računovodskih standardov, davčne zakonodaje... Da bi v kar največji meri zaznali potrebe podjetij, poslovne skrbnice in poslovni skrbniki iz poslovnih centrov, ki jih vodi Alojz Jamnik, skrbijo za redne sestanke, izmenjavo mnenj in informacij o bančnih storitvah kot tudi o medsebojnem informiranju o dogajanju v branži in posameznem podjetju.

Skupaj naredimo več

"S podjetji seveda komuniciramo izjemno različno, odvisno od želja in potreb. Poleg podjetij, s katerimi že sodelujemo, veliko pozornosti namenjamo tistim, s katerimi malo ali nič ne sodelujemo. Podjetjem predlagamo, naj preizkusijo kakovost in pestrost naših storitev. Naše temeljno izhodišče pri delu s potencialnimi strankami je, na kak način lahko naredimo več tako na področju količine kot kakovosti ponudbe, pri čemer so naši cilji tako pozitivni učinki za našega partnerja kot za NLB," poudarja Alojz Jamnik.

V NLB smo zelo zainteresirani za poslovno sodelovanje z vsemi novonastajajočimi podjetji, ki jih povabimo v NLB in jim predstavimo poslovne možnosti. Prav gotovo so možnosti v okviru Skupine NLB velike tudi za tiste z velikimi potrebami po financiranju projektov in seveda s kakovostnimi poslovnimi načrti. Kot pravi Alojz Jamnik, v NLB ponudimo ne le storitve klasičnega komercialnega bančništva, ampak je naša velika strateška prednost predvsem to, da smo sposobni ponuditi tudi finančne storitve, ki so dobrodošla ponudba tako podjetjem z ustaljenim načinom poslovanja kot novim, kot sta lizing in faktoring. Eno od področij, s katero se Alojz Jamnik lahko

Da bi zagotovili kar najbolj kakovostne poslovne odnose za velika podjetja, v NLB poslovanju z velikimi podjetji namenjamo posebej veliko pozornosti. Velik del podjetij se tako srečuje prav s skupino visoko usposobljenih bančnikov, poslovnih skrbnikov za velika podjetja, ki jih vodi Alojz Jamnik.

pohvali, je rast naložb do podjetij, ki stalno presega planirano, ob tem pa raste tudi kakovost portfelja.

Partnerji od načrta do izvedbe

NLB je udeležena tudi v vseh večjih infrastrukturnih investicijskih projektih tako v energetiki, cestah, železnici kot pri gradnji vodnih parkov in ostale turistične infrastrukture. "Skupina NLB se z znanjem vključuje že v zasnovi projekta, torej pri načrtovanju financiranja vsakega večjega projekta s svetovanjem pri iskanju optimalnih možnosti, predvsem smo zadovoljni z našim sodelovanjem na področjih, ko so udeležene tudi tuje finančne institucije. Tako po znanju kot po kakovosti smo sposobni svetovati, kako financirati večje projekte, da bo izvedba lažja, enostavnejša in v končni fazi za investitorja cenejša. Ker poznamo velike projekte v globino, imamo boljše rešitve tudi za tiste, ki se kasneje vključujejo v izvedbo," pojasnjuje Alojz Jamnik.

Marija Petek, Kabinet uprave



Strankam znamo in zmoremo ponuditi storitve, ki bodo imele dodano vrednost, storitve, ki jim bodo omogočale, da bodo še uspešnejši v svoji industriji.

Vodstvo področja Poslovanja z velikimi podjetji Osrednje Slovenije, direktor Alojz Jamnik, tel. 01 470 70 06, namestnik direktorja David Benedek, tel. 01 470 70 20;

Poslovni center za velika podjetja Osrednja Slovenija 1, direktor Tomaž Jezerc, tel. 01 426 23 16; Poslovni center za velika podjetja Osrednja Slovenija 2, direktor Matjaž Zaviršek, tel. 01 252 45 16;

Poslovni center za poslovanje z državo, finančnimi organizacijami in energetiko, direktor Marko Herzog, tel. 01 251 24 51.

Poslovalnica za velika podjetja Gorenjska, vodja Metka Krek, tel. 04 287 41 90.

Več informacij tudi pri vaši poslovni skrbnici ali skrbniku.

Vodilni ponudnik mode v Jugovzhodni Evropi



Bahtijar Bajrovič

je poslovnež, direktor in lastnik leta 1990 ustanovljenega podjetja Sportina Bled. Z vizijo podjetja, ki sledi potrebam trga in je hkrati usmerjeno v prihodnost, je pomembno vplival na distribucijo ponudbe oblačil in modnih dodatkov priznanih blagovnih znamk tako na domačem kot tujih trgih.

Gorenjsko podjetje uspešno tudi v tujini

Sedež uspešnega trgovskega podjetja Sportina najdemo v idiličnih Lescah, kjer se na 3.700 m² velikem upravno-distribucijskem centru nahajajo tudi vzorčne sobe za zastopane blagovne znamke modnih oblikovalcev. Hitro rastoča gazela v zadnjih desetih letih beleži 36-odstotno letno rast prodaje. Podjetje zaposluje 218 ljudi in je v letu 2004 ustvarilo skoraj devet milijard tolarjev prometa ali osem milijard tolarjev prihodka. Skoraj polovico prihodka so ustvarili z lastno maloprodajo v Sloveniji, 14 % z veleprodajo na domačem trgu, 41 % z distribucijo na tujih trgih in slaba dva odstotka z oddajo poslovnih prostorov. Sportina izvažna na Hrvaško, v Bosno in Hercegovino, Makedonijo, Srbijo, Bolgarijo, v Albanijo in na Češko. Sportinin portfelj obsega 30 blagovnih znamk, ki jih podjetje prodaja ali distribuira na domačem in na tujih trgih.

Zgodba o uspehu

Sportina je bila ustanovljena leta 1990 na Bledu. Začeli so z uvozom cenejših tujih blagovnih znamk, takoj vzbudili veliko zanimanje predvsem med mladimi ter postali zgodba o uspehu. Osnovna dejavnost se je iz maloprodaje hitro razširila še na distribucijo. Zaradi velikega povpraševanja po tovrstnih izdelkih je bila leta 1991 aktivirana celo lastna proizvodnja v Lescah, leta 1992 pa je bilo ustanovljeno še podjetje v Italiji. »Po letu 1995 smo v Sportini poleg obstoječih, začeli zastopati tudi blagovne znamke velikih imen svetovne mode. Najprej sta bili tukaj Energie in Miss Sixty, leto kasneje pa smo podpisali distribucijsko pogodbo z eno najprestižnejših modnih skupin, podjetjem Ittierre, ki ima danes pod svojim okriljem licenče najbolj aktualnih modnih oblikovalcev: D&G, Versace Jeans Couture, Just Cavalli, GF Ferre...«, pojasnjuje direktor in lastnik podjetja Bahtijar Bajrovič. V letu 1997 so ustanovili prvo hčerinsko družbo Sportina d. o. o. Sarajevo, leto 2000 pa si bodo zapomnili kot prelomno leto, saj so podpisali pogodbo z eno

Moda je povsod prisotna. Nekateri ji posvečamo več, drugi manj pozornosti, dejstvo pa je, da smo v zadnjih petnajstih letih Slovenci korenito spremenili svoje potrebe pri oblačenju. Postali smo zahtevnejši, tudi v Sloveniji pričakujemo široko izbiro bolj in manj uveljavljenih blagovnih znamk različnih cenovnih razredov. Pomembno vlogo pri izpolnjevanju zahtev ljubiteljev mode gre zagotovo pripisati Sportini Bled, ki je pomembno vplivala na slovenske oblačilne navade.

najpomembnejših svetovnih modnih korporacij, skupino Armani, in s tem postali prvi distributer iz Vzhodne Evrope.

Vizija, ki sega onstran domačih meja

V Sportini so usmerjeni v prihodnost. Bahtijar Bajrovič pravi: »Modo in modne trende želimo približati čim širšemu krogu ljudi. Naša vizija je postati največji specializirani distributer svetovno priznanih blagovnih znamk modnih oblačil in obutve na trgih jugovzhodne Evrope«. Od leta 2000 do 2002 so odprli 21 novih ali prenovljenih prodajnih mest s 6.000 m² bruto prodajne površine, investirali več kot 10 milijonov evrov in promet povečali za 2,4-krat. Z lastnimi trgovinami so vstopili na Hrvaško in v Bosno in Hercegovino. V zadnjih dveh letih je podjetje odprlo še 2000 m² dodatnih prodajnih površin v CityParku v Ljubljani, kupilo 7000 m² v Radovljici in jih preuredilo v sodoben logistični center ter sklenilo pogodbe o sodelovanju z multinacionalkami Esprit, Celio, Bestseller in Orsay.

Uspešna poslovna partnerstva so garancija za uspeh

»S konstantnim večanjem obsega poslovanja, novimi dobavitelji, odpiranjem novih poslovalnic in novimi povezanimi podjetji so uspešna poslovna partnerstva ključnega pomena za uspeh. Kakovost poslovanja in uspešen poslovni odnos, ki ga imamo s Skupino NLB že od prvih začetkov, nam je omogočil, da smo realizirali in še vedno uspešno uresničujemo svoje poslovne načrte,« pojasnjuje razloge za uspeh podjetja direktor Bahtijar Bajrovič. »Cenim dejstvo, da nam Skupina NLB od ustanovitve nudi finančno podporo in ustrezno strokovno svetovanje, tako v ugodnih, kot manj ugodnih poslovnih situacijah.« Močno podjetje, ki uspešno posluje na domačem in se vedno bolj uveljavlja na tujih trgih, potrebuje pri svojem poslovanju močnega, mednarodno usmerjenega partnerja. »Zaupanje, strokovnost in fleksibilnost so lastnosti, ki jih podjetniki iščemo pri finančnih partnerjih, zato sem prepričan, da se bo naše sodelovanje s Skupino NLB, tudi v prihodnje nadaljevalo,« meni direktor Sportine Bled.

Mag. Barbara Topič, Kabinet uprave

Instrumentation Technologies, d. o. o., Solkan

S predanostjo do vrhunskega izdelka



Rok Uršič

je ustanovitelj, lastnik in direktor uspešnega visokotehnološkega podjetja Instrumentation Technologies, d. o. o., iz Solkana.

Izdelek, ki mu ni para

Libera je sistem za merjenje pozicije žarka elektronov v sinhrotronskem pospeševalniku. Kljub temu da ljudje pospeševalnike največkrat povežejo z visoko znanostjo, se kar ena tretjina svetovnih pospeševalnikov uporablja v medicinske namene, skoraj dve tretjini pa se uporabljata v industriji. »Sistem Libera temelji na zmogljivih signalnih procesorjih, ki znanstvenikom omogočijo, da do tisočinke milimetra natančno izmerijo pozicijo žarka atomskih delcev in nadalje obdelajo to informacijo,« razlaga **Rok Uršič**. Bistvena prednost orodja je njegova enovitost, saj opravlja vse potrebne funkcije eno samo orodje.

Naročila iz vsega sveta

Instrumentation Technologies ima v svetu trden ugled zanesljivega dobavitelja, njegovi izdelki pa se uporabljajo na znanstvenih inštitutih in razvojnih laboratorijih povsod po svetu. »V Sloveniji nimamo strank, kajti tu ni pospeševalnikov osnovnih delcev,« pojasnjuje Rok Uršič. Cern, Stanford Linear Accelerator (ZDA), Soliel (Francija), Australina Synchrotron Project (Avstralija) so le nekateri izmed številnih naročnikov.

»Ko določamo prihodnje smernice, hkrati vlagamo v postavitev trdnih temeljev. Podjetja tovrstnih področij morajo nenehno gledati naprej in predvideti potrebe, še preden jih stranke dejansko izrazijo,« je prepričan Rok Uršič. Graditev takšnih temeljev zahteva določeno dvojnost - disciplino in predanost postavljenemu sistemu ob sočasnem uživanju v svobodi in sprejemanju odgovornosti znotraj tega okvirja.

Strastna pripadnost je ključ za prihodnost

»Strast in ustvarjalnost sta pomembni sestavini našega delovnega vsakdana. Zavedamo se, da lahko samo tako ohranimo vodilni položaj v dinamičnih in hitro rastočih svetovnih tržnih nišah. Skupina 13 strokovnjakov vztrajno dokazuje, da je pripadnost ideji tista, ki pripelje do najboljših rezultatov in posledično do zadovoljnih strank. Zaposleni in ustrezen izdelek povečata ugled naše lastne blagovne znamke, s tem pa se nam odpirajo vrata na nova področja in nove trge.

Instrumentation Technologies so ponudnik inovativnih in visoko zmogljivih instrumentov za pospeševalnike osnovnih delcev, ki so prepričali najzahtevnejše stranke z vsega sveta. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1998.

Rok Uršič je vizijo tehnološkega preboja prenesel tudi na širše okolje, saj je bil eden od pobudnikov in tudi prvi direktor Primorskega tehnološkega parka. Trenutno predseduje programskemu svetu.

S široko ponudbo je NLB tista, ki je podjetjem, ki dosegajo izjemne rasti in poslujejo na tujih trgih, lahko v veliko pomoč pri doseganju njihovih ciljev. Tako s financiranjem, garancijami kot tudi s svetovanjem. Dolgoročno sodelovanje po Uršičevem mnenju pomeni predvsem partnerski odnos, ki vodi v razumevanje in zaupanja vreden odnos na obeh straneh.

Irena Oven, Kabinet uprave



Instrumentation Technologies, d. o. o.
Srebrničev trg 4A, Solkan
Tel.: 05 33 11 700
Faks: 05 33 11 719
<http://www.i-tech.si/>
info@i-tech.si

Podružnica Nova Gorica

Zadovoljni zaposleni, zadovoljna stranka!



Nevenka Gorjup,

direktorica Podružnice NLB Nova Gorica, je poklicno pot začela 1985 v podjetju Meblo kot samostojna tržna raziskovalka, kasneje kot direktorica marketinga v tem podjetju. 1992 se je pridružila takratni Komercialni banki Nova Gorica, leta 1996 pa je sodelovala pri ustanovitvi današnje Podružnice Nova Gorica. Na Ekonomski fakulteti v Ljubljani končuje magistrski študij.

»Stranke so zahtevne in v večini primerov točno vedo, kaj hočejo. Podružnica Nova Gorica pa se tukaj izkaže kot strokoven in zanesljiv partner,« pojasnjuje direktorica Podružnice NLB Nova Gorica **Nevenka Gorjup**. Temeljni cilj Podružnice Nova Gorica je pridobiti nove stranke ter ohraniti strokovnost in zanesljivost, po kateri slovi NLB v slovenskem bančnem okolju. Podružnica Nova Gorica je najmanjša podružnica NLB. V goriški regiji imajo pet poslovalnic, kjer 39 zaposlenih dokazuje, da majhnost ni ovira. Načrti za prihodnost so ambiciozni, ob uspešnem kadru pa jim bo zagotovo uspelo.

Stranke so deležne osebne obravnave

V Podružnici Nova Gorica so znani po tem, da so z znanjem in strokovnostjo pridobili širok krog zadovoljnih strank. "Zavedamo se, da je stranko lahko pridobiti, uspeh pa jo je obdržati in skupaj z njo graditi dolgoročen in trden partnerski odnos. Prav ta odnos je tisti, ki ga zaposleni v podružnici vzdržujemo, stranke pa se tega zavedajo in to tudi cenijo. Osebna obravnava strank, redni obiski na terenu in poslovna srečanja so dejavniki, ki vodijo v povečanje števila strank in poglobljen odnos," je prepričana Nevenka Gorjup.

Sodelovanje s Skupino NLB

Kljub temu da je konkurenca v tem okolju izredno močna, pozna se tudi vpliv sosedne Italije in njenih bank, Podružnica Nova Gorica izkorišča tudi prednosti medsebojnega sodelovanja, ki ga daje članstvo v Skupini NLB. Kot izredno dobro se kaže predvsem sodelovanje s Podružnico Trst – Poslovalnico Gorica.

Zaposleni so ključ do uspeha

Prednost mlade podružnice je tudi njen mlad kolektiv. Nevenka Gorjup s ponosom poudari: »Visoko izobraženi, ambiciozni in zagnani sodelavci so gonilna sila tima. Z ustrezno

Razmeroma mlada podružnica z majhnim, a zato izredno dinamičnim kolektivom, strankam nudi celotno paleto storitev Skupine NLB. V njihovo skrbništvo spada okrog 10.000 fizičnih in skoraj 1000 pravnih oseb.

komunikacijo in motivacijo se skupaj trudimo dosegati zastavljene cilje. Le usklajena skupina, ki se zaveda, da dela za iste cilje, lahko doseže maksimalne rezultate.«

Podpora lokalnemu okolju

Njihova tradicija in pripadnost se kaže v močni podpori lokalnemu okolju, kjer so prisotni s sponzorskimi in donatorskimi sredstvi. Podpirajo prireditve, namenjene mladim in širši javnosti, kulturne, športne in rekreativne prireditve itd. Velikokrat se odzovejo tudi na različne akcije humanitarne narave.

Irena Oven, Kabinet uprave



Vabljeni v poslovalnice Podružnice Nova Gorica: Poslovalnico za gospodarske družbe in samostojen podjetnike, Bevkov trg 3, Nova Gorica, vodja Snežana Šatej Pregelj. Tel. 05 33 58 825; Poslovalnico Nova Gorica, Bevkov trg 3, Nova Gorica, vodja Jožica Bizjak, Tel. 05 33 58 820; Poslovalnico Ajdovščina, Tovarniška 1, Ajdovščina, vodja Marko Zega, Tel. 05 36 41 175; Poslovalnico Mercator center v Novi Gorici, Industrijska cesta 6, Nova Gorica, vodja Tatjana Štekar, Tel. 05 33 08 351; Poslovalnico Idrija, Mestni trg 15, Idrija, vodja Antonija Dakskobler, Tel. 05 37 20 605; Izpostavo Cerkno, Sedejev trg 8, Cerkno, tel. 05 37 74 811.

Skupina NLB na letnem srečanju EBRD

Gradimo mostove, pospešujemo blaginjo

V Beogradu so se 22. in 23. maja zbrali evropski bančniki na letnem srečanju Evropske banke za obnovo in razvoj. Na srečanju sta predsednik uprave NLB Marjan Kramar in član uprave Borut Stanič s predsednikom EBRD Jeanom Lemierrom podpisala sporazum med NLB in EBRD o sodelovanju pri financiranju članic Skupine NLB in skupnih kapitalskih vlaganj v jugovzhodni Evropi.

NLB in EBRD, partnerja na jugovzhodu Evrope

V sporazumu sta NLB in EBRD definirala splošne pogoje za sodelovanje pri financiranju članic Skupine NLB in skupnih kapitalskih vlaganj v jugovzhodni Evropi, posebej pomemben je ravno zadnji del. V sporazumu je opredeljeno, da lahko članice Skupine NLB povabijo EBRD k potencialni investiciji v določenem projektu, ki je lahko dokapitalizacija, nakup ali druga oblika sodelovanja pri investiranju, EBRD lahko sodeluje v skupni investiciji. Kot je ob podpisu poudaril predsednik uprave NLB **Marjan Kramar**, je dolgoletno sodelovanje med NLB in EBRD odlično. Nenazadnje je EBRD 5-odstotna lastnica



Sporazum med NLB in EBRD so podpisali predsednik EBRD Jean Lemierre, predsednik uprave NLB Marjan Kramar in član uprave Borut Stanič

banke že četrto leto in dejavno sodeluje tudi v nadzornem svetu NLB. "Aktivnosti potekajo tudi pri financiranju projektov in prepričan sem, da bomo sodelovanje tako v Sloveniji kot na jugovzhodu in v Srbiji še okrepili. S tem sporazumom smo dobili partnerja pri krepitvi naše vloge na zanimivih trgih jugovzhoda Evrope." Kot je povedal predsednik EBRD **Jean Lemierre**, s sporazumom NLB in EBRD nadaljujeta, kar so uspešno začeli pri Euromarketbanki in Tutunski banki. Sporazum je torej tudi formalizirana oblika sodelovanja.

Največja slovenska mednarodna finančna Skupina NLB

NLB je pozdravila bančnike, gospodarstvenike in številna slovenska podjetja na srečanju, na katerem se je zbralo skoraj 400 prijateljev Skupine NLB. Kot je povedal predsednik uprave NLB Marjan Kramar, je v Skupini NLB 57 članic na 16 trgih, od tega 15 bank, ob tem pa še 11 liziških podjetij, 13 podjetij s področja trgovinskih financ (faktoring, forfeiranje, izvozno financiranje), tri zavarovalnice, dve podjetji za upravljanje premoženja in 13 podjetij z drugih področij, servisirajo pa 1,6 milijona strank. Cilj Skupine NLB je zagotoviti ponudbo Skupine NLB, torej univerzalni bančno finančni servis v vsej jugovzhodni Evropi in dolgoročno postati pomemben igralec tudi na srbskem bančnem trgu kot tudi na vseh trgih jugovzhodne Evrope, kjer bo postopno razvijala podoben obseg storitev kot v Sloveniji. Član uprave NLB **Borut Stanič** je poudaril bogate izkušnje NLB na mednarodnih trgih kapitala in široko korespondenčno mrežo, ki zajema kar 1300 korespondenčnih bank na vseh celinah. Ponudbo in storitve v Skupini NLB prilagajajo zahtevam in potrebam lokalnega trga, vendar s prednostmi, ki jih prinaša članstvo v Skupini NLB. Na srbskem trgu že uspešno ponujata storitve LB Leasing Beograd in Prvi faktor Beograd, v večinski lasti Skupine NLB je tudi LHB banka Beograd.

Ocene Emerging Markets

Časopis Emerging Markets je na srečanju podelil NLB priznanji za najboljšo banko v srednji in vzhodni Evropi in za najboljše neprojektno posojilo. Kot je poudarila predstavnica



Emerging Markets Elena Mas, je po izboru Emerging Markets in Fitch Ratings agency NLB najboljša banka v srednji in vzhodni Evropi, kjer so v zadnjem krogu izbirali med NLB in Hansabank, ki posluje v baltskih državah. Direktorica Predstavništva NLB London Dora Žerjal je v imenu NLB prejela tudi nagrado Emerging Markets za najboljše neprojektno finančno posojilo v srednji in jugovzhodni Evropi. Po oceni EM je to sindicirano posojilo, ki ga je za Mobitel septembra lani organizirala NLB.

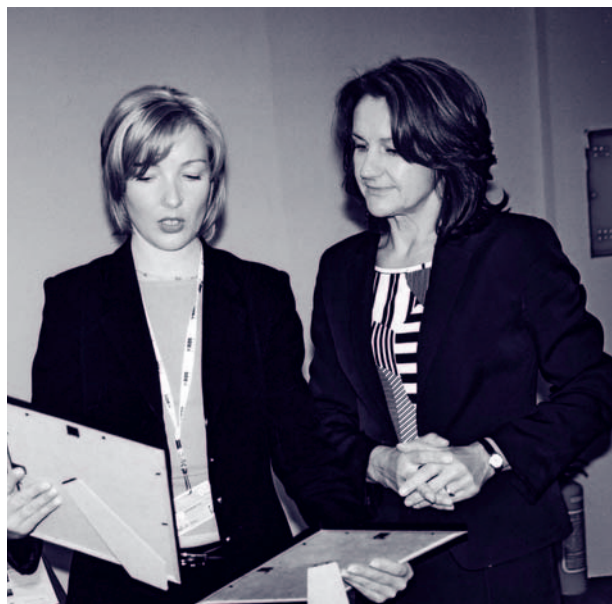
Zanimanje za Slovenijo veliko

V okviru letnega srečanja EBRD so potekale predstavitve posameznih držav, na katerih so vlade in najpomembnejše institucije finančnega trga predstavile makroekonomski položaj in možnosti za vlaganja. Predstavila se je tudi Slovenija, ki jo je zastopal finančni minister dr. Andrej Bajuk, ob njem pa še Marjan Kramar iz NLB, Jožko Čuk iz GZS in Vladimir Bukvič iz

Evropska banka za obnovo in razvoj je bila ustanovljena leta 1991, ko so zaradi sprememb v srednji in vzhodni Evropi ter bivši Sovjetski zvezi nastajale številne nove države, ki so potrebovale pomoč pri privatizaciji in demokratičnih spremembah. Danes EBRD uporablja investicijske izkušnje pri pomoči izgradnje tržne ekonomije in demokracije v 27 državah od srednje Evrope do Azije.

EBRD je največji posamični investitor v regiji. Lastnike ima v 60 državah. Čeprav so lastniki pretežno iz javnega sektorja, večinoma investirajo v zasebni sektor, običajno skupaj s komercialnimi partnerji.

Financirajo projekte bank in industrije, nastajajoča podjetja in investirajo v obstoječa podjetja. Delajo tudi s podjetji v javni lasti, kjer gre za podporo privatizaciji, preoblikovanje državnih podjetij, izboljšanje infrastrukture. EBRD uporablja tesne odnose z vladami in regijo za promocijo politike, ki bo izboljšala poslovno okolje. EBRD skladno s poslanstvom posluje le v državah, kjer uresničujejo demokratične principe. Spoštovanje okolja je močan del upravljanja banke kot tudi vseh investicij EBRD.



V imenu NLB je nagrado Emerging Markets sprejela direktorica predstavništva NLB v Londonu Doroteja Žerjal

Cimosa. V polni dvorani so udeleženci pokazali veliko zanimanja za strategijo razvoja finančnega trga v Sloveniji, pri čemer je finančni minister predstavil gradnjo prvega stebra v povezovanju NLB in Triglava, privatizacijo NKBM ter združitve Zavarovalnice Triglav in Pozavarovalnice Sava. Država namerava obdržati tolikšen delež, ki bo omogočal razvoj privatnega sektorja in obenem zagotavljal kontrolni delež, torej 25 odstotkov in 1 delnico.

Opazena tudi Skupina NLB v Makedoniji in Črni gori

Pri predstavitvi Makedonije je nastopil tudi generalni direktor članice Skupine NLB v Makedoniji Tutunske banke **Gjorgji Jančevski** in predstavil perspektive bančništva in Skupine NLB v Makedoniji. Makedonski finančni minister Nikola Popovski je poudaril, da se gospodarstvo stabilizira in da v letu 2005 pričakujejo 3,8-odstotno rast. Zaradi prilagoditve zakonodaje je v začetku leta 2006 mogoče pričakovati nove možnosti za vlagatelje na makedonski trg. Sicer pa na makedonskem trgu posluje 21 bank, pri čemer imajo tri največje, med njimi tudi članica Skupine NLB Tutunska banka, 75-odstotni tržni delež depozitov in 66-odstotni delež posojil. V tuji lasti je 47 odstotkov lastništva bank, med njimi je tudi Tutunska banka, ki so jo trikrat zapored tuji mediji in ratinške hiše izbrale za najboljšo banko v Makedoniji.

Na srečanju je nagrado EBRD prejela tudi Euromarket banka kot najuspešnejši uporabnik "Trade Facilitation Programme (TPF)" v Črni gori. Euromarket banka iz Podgorice, ki jo vodi prekaljeni bančnik Branimir Palković, je članica Skupine NLB od aprila letos.

Marija Petek, Kabinet uprave

Prvi faktor Zagreb:

Vaš edini pravi faktor v Zagrebu



Valentin Vičić

Factoring je finančna storitev, ki pri prodaji z odloženim rokom plačila omogoča financiranje poslovanja, upravljanja terjatev in zaščito pred riziki. Posebej primeren je za majhna, srednje velika in hitro rastoča podjetja (t. i. gazele), ki s pomočjo faktoringa financirajo rast obsega poslovanja ter odpravljajo tveganje neplačil s strani kupcev. Primeren je tudi za velika podjetja z dobro kreditno sposobnostjo (uvozni faktoring), prav tako pa je nepogrešljiv za podjetja, ne glede na velikost, ki imajo občasne likvidnostne težave zaradi odobravanja dobaviteljskih posojil.

Bistvena **prednost** faktoringa je odkup terjatev tako do domačih kot tujih kupcev za **takojšnje plačilo**, hkrati pa vključuje še celo paleto drugih storitev, kot je financiranje na podlagi odstopa kratkoročnih terjatev, popolna zaščita pred riziki neplačil, vodenje računov, unovčevanje in izterjava ali spremljava bonitete in kreditne sposobnosti poslovnih partnerjev.

Letos podvojitev prometa

Pred letom ustanovljeno podjetje Prvi faktor Zagreb je do slej prevzelo terjatve v vrednosti okoli 30 milijonov evrov, od tega 93 odstotkov domačih in 7 odstotkov mednarodnih terjatev. Za leto 2005 načrtujemo podvojitev prometa. Okoli tri četrtine poslov so faktoring in revolving posli, četrtino pa so diskonti računov oziroma enkratni posli. Podjetje je član slovenske skupine Prvi faktor Ljubljana, včlanjene v svetovno faktoring združenje Factors Chain International, ki združuje čez 180 članic iz več kot petdesetih držav. Lani je Prvi faktor Ljubljana v Sloveniji prevzel okoli sto milijonov evrov terjatev, kar je za okrog 44 odstotkov več glede na leto prej.

Cena poslovanja brez terjatev

Cene faktoringa se gibljejo od 0,2 do 3 odstotke od prevzetih terjatev, obrestna mera pa se giblje od 6 do 9 odstotkov z valutno klavzulo v evrih. Faktoring je mešanica bančne, komercialne in podjetniške dejavnosti. Faktor podeljuje bonitete podjetju, faktor spremlja račune in vodi knjigo računov ter obvešča stranko enkrat tedensko o spremembah. Pri zakasnitvah opozarja in obiskuje neplačnike.

Prvi Faktor Zagreb je edino specializirano podjetje, ki na Hrvaškem ponuja klasični faktoring. Faktoring je moderna finančna storitev, ki na enem mestu z enim dogovorom odstranjuje vse pomanjkljivosti pri prodaji na posojilo (odloženo plačilo) brez dodatnih zavarovanj do kupca v državi in zunaj nje.

Factoring – ko so odpisi preteklost

Factoring izjemno pozitivno vpliva na razvoj podjetništva, posebej za mala in srednja podjetja. Veliki plus je partnerski odnos, spremljanje dolžnikov in ni odpisa terjatev. Posebno je primerno za podjetja, ki hitro dobivajo nove kupce in so zato bolj izpostavljena tveganju. Faktoring pozitivno vpliva tudi na makroekonomske pokazatelje, saj povečanje rasti posameznih strank omogoča rast BDP države, prek financiranja posameznih strank povečuje splošno likvidnost v državi, zaradi preprečevanja tveganih poslov zmanjšuje število stečajev itd., povprečno dogovorjen odlog plačila in povprečna zakasnitev se zaradi uporabe faktoringa znižuje.

Factoring je moderna finančna storitev, ki na enem mestu z enim dogovorom odstranjuje vse pomanjkljivosti pri prodaji na posojilo (odloženo plačilo) brez dodatnih zavarovanj do kupca v državi in zunaj nje.



Več informacij:
Valentin Vičić, direktor
Prvi faktor Zagreb
Savska cesta 41/XVI, 10000 Zagreb, Hrvatska
Telefon: + 385 1 617 78 05
Telefaks: + 385 1 617 66 29
info@prvifaktor.hr
www.prvifaktor.hr

NLB Skladi – Dinamični sklad delnic je nov vzajemni sklad

Za vlagatelje, ki želijo tvegati več



Igo Gruden

Družba NLB Skladi omogoča ugodnosti pri menjavah naložb v različne vzajemne sklade, ki jih upravlja, skrbi pa tudi za dobro informiranje vlagateljev.

V maju letos je družba NLB Skladi vlagateljem ponudila nov vzajemni sklad NLB Skladi - Dinamični sklad delnic. Namen naložbene politike tega vzajemnega sklada je izkoristiti potencial delnic nadpovprečno perspektivnih panog in geografskih regij, a hkrati premoženje dobro razpršiti. Vzajemni sklad je predvsem dopolnilo naložbam v temeljne vzajemne sklade NLB Skladi (kombinirani, obvezniški in delniški vzajemni skladi) za varčevalce, ki varčujejo na dolgi rok in so za doseganje rezultatov pripravljeni sprejeti nadpovprečno visoko naložbeno tveganje, lahko pa se obravnava tudi kot samostojna naložba.

Sredstva NLB Skladi - Dinamičnega sklada delnic so razpršena predvsem v nadpovprečno perspektivne gospodarske panoge Evrope in ZDA ter v nadpovprečno perspektivne geografske regije.

niška tehnologija, mediji in telekomunikacije, ter v nadpovprečno perspektivne geografske regije (regije, kjer se pričakuje višja gospodarska rast), med njih pa spadajo države iz Srednje Evrope, kot so Poljska, Češka, Madžarska, Slovaška in tudi Slovenija, ter azijske države, kot so Hong Kong, Tajvan, Južna Koreja, Malezija in Singapur. Naložbe v delnice izdajateljev iz perspektivnih panog Evrope in Severne Amerike predstavljajo ciljno 65 % sredstev vzajemnega sklada, preostala sredstva so naložena v delnice izdajateljev iz držav perspektivnih geografskih regij ter denarna sredstva.

V letu dni, odkar je družba NLB Skladi na trgu ponudila prve vzajemne sklade, je družbi 8.050 strank zaupalo 21 milijard tolarjev prihrankov, s čimer se je družba po neto vplačilih sredstev v vzajemne sklade domačih upravljavcev z 31-odstotnim tržnim deležem v tem času uvrstila na prvo mesto na slovenskem trgu. Dosedanja neto prodaja vzajemnih skladov NLB Skladi v letu 2005 je znašala 5,6 mrd SIT, tržni delež v neto

Glavne prednosti ponudbe vzajemnih skladov so široka paleta različnih naložbenih politik, preprostost in razumljivost naložbenih politik, ki temeljijo na visoki stopnji razpršitve naložb, in uravnavanju naložbenih tveganj. Upravljalvske provizije in stroški vzajemnih skladov so konkurenčni tudi v mednarodnem merilu.

prilivih domačih upravljavcev na slovenskem trgu v tem času pa se je povečal na 36 odstotkov. Obseg sredstev v upravljanju vseh investicijskih skladov, ki jih upravlja družba, je 11. maja 2005 dosegel 48 milijard tolarjev, od tega v vzajemnih skladih 22 milijard tolarjev. Skupni tržni delež na področju vzajemnih skladov je tako dosegel 10 % oz. 10,6 % brez vzajemnega sklada privatizacijskega izvora.

Igo Gruden, član uprave, NLB Skladi



K pravilom upravljanja NLB Skladi – Dinamični sklad delnic ter drugih vzajemnih skladov, ki jih upravlja družba NLB Skladi, upravljanje premoženja, d. o. o., je mogoče pristopiti na sedežu družbe na Čopovi ulici 3 v Ljubljani vsak delovni dan od 10. do 12. ure, k pravilom upravljanja nekaterih vzajemnih skladov pa tudi na pooblaščenih vpisnih mestih Nove Ljubljanske banke, Banke Domžale, Koroške banke in Banke Zasavje med njihovim poslovnim časom. Na vpisnih mestih lahko brezplačno dobite tudi prospekte vzajemnih skladov z vključenimi pravili upravljanja, izvlečke prospektov ter zadnja objavljena revidirana letna in polletna poročila vzajemnih skladov, v katerih so vsebovani podrobnejši podatki in informacije o vzajemnih skladih. Več na www.nlbskladi.si

Udobna in hitra pot do banke



Mag. Alenka Mejač Krassnig

Že to, da jim ni potrebno hoditi v banko, iskati parkirnega mesta in potem še čakati v vrstah pred bančnim okencem samo zato, da bi poravnali vsakodnevne poslovne finančne obveznosti, jim veliko pomeni. Takšen dragocen **prihranek časa** si podjetniki lahko ustvarite, če se odločite za elektronsko banko Proklik NLB. Nič drugače ni v velikih podjetjih, kjer je obseg izvajanja plačilnega prometa večji in so prihranki lahko toliko večji.

Poleg prihranka časa ima elektronsko poslovanje tudi druge prednosti. Poslovanje z banko je **udobnejše**, saj lahko opravite plačila iz svoje pisarne, od doma ali kjerkoli drugje. Če imate prenosni računalnik in dostop do interneta, je tako oddaja nalogov možna tudi na poslovni poti, tudi v tujini. Prav tako oddaja nalogov ni omejena na določeno uro, saj jih lahko oddajate **24 ur na dan vse dni v letu** in vam ni potrebno loviti ure, ko so odprte bančne poslovalnice. Plačilni nalogi so obdelani po veljavnem urniku bančnih obdelav.

Tisto, kar podjetnika še posebej navduši, da se odloči za elektronsko poslovanje, pa je gotovo tudi **nižji strošek poslovanja**. Z uporabo Proklicka NLB lahko v podjetju prihranite precej denarja, saj so nadomestila za oddajo plačilnih nalogov bistveno nižja kot pri bančnem okencu ali poslovanju prek dnevno nočnega trezorja. Spodaj si lahko pogledate primer takšnega prihranka.

Primerjava cen za oddajo plačilnega naloga (cene od 1. julija 2005):

Nakazilo	interno	eksterno ŽK	eksterno BPRČ
bančno okence	240 SIT	280 SIT	850 SIT
Dnevno-nočni trezor (DNT)	200 SIT	220 SIT	810 SIT
Proklik NLB	50 SIT	80 SIT	700 SIT

Na primer: izračun za plačilo 50 internih, 30 eksternih ŽK in 20 eksternih BPRČ nalogov mesečno pokaže, da boste pri bančnem okencu za to odšteli 37.400,00 SIT provizije, ob

Zlasti za mala podjetja je značilno, da so podjetniki zelo zasedeni z izvajanjem vsakodnevnih nalog, s katerimi morajo zagotoviti, da posel normalno teče.

oddaji v dnevno-nočni trezor 32.800,00 SIT, prek Proklicka NLB pa le 18.900,00 SIT provizije. Kakšni so torej vaši prihranki?

Prihranek DNT/bančno okence	4.600,00 SIT
Prihranek Proklik NLB/DNT	13.900,00 SIT
Prihranek Proklik NLB/ bančno okence	18.500,00 SIT

Velika prednost pri plačevanju nalogov, ki podjetniku omogoča, da plačilo izvede točno na dan valute plačila, je **možnost oddaje nalogov vnaprej**. Ni vam potrebno razmišljati, kdaj je zadnji rok za plačilo posameznega računa. To je še posebej pomembno pri poslovanju z državo, npr. plačila davkov, kjer lahko zamude podjetnika drago stanejo.

Prek elektronske banke Proklik NLB lahko izvajate plačilni promet v domovini in s tujino. Če imate veliko podjetje, ki ima tudi odvisne družbe doma ali v tujini, pa vam preko Proklicka NLB omogočamo izvajanje plačilnega prometa v tujini in upravljanje z denarnimi sredstvi - cash management.

Za poslovanje prek Proklicka NLB potrebujete pametno kartico s kvalificiranim digitalnim potrdilom, ki vam poleg poslovanja z banko omogoča tudi elektronsko poslovanje z eUpravo, eDavki, Ajpesom ter Intrastatom. Obseg institucij, ki omogočajo elektronsko poslovanje ter izmenjavo, se povečuje.

Mag. Alenka Mejač Krassnig, direktorica Sektorja za marketing



Če vas zanima več, si lahko delovanje Proklicka NLB ogledate na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/proklik>, kjer boste našli tudi ostale informacije o tem, kaj vse vam omogoča elektronsko poslovanje. Za vse dodatne informacije smo vam vedno na voljo tudi osebno v naših poslovalnicah.

Poslušajte sodobno, preprosto in pregledno

V NLB zagotavljamo strankam nemoteno vsakodnevno poslovanje s ponudbo poslovne kartice MasterCard, ki vam prihrani ali olajša poti do gotovine ter nadomešča bolj zapleteno poslovanje z naročilnicami. Tako imate denar vedno pri roki, denarnica pa ostane tanka.

Sodobno...

Poslovna kartica MasterCard je namenjena vsem, ki ponavadi plačujete z denarjem podjetja, ki ga upravljate ali v katerem ste zaposleni. Kartica vam omogoča:

- plačevanje nakupov blaga in storitev brez uporabe gotovine,
- dvigovanje gotovine doma in po svetu,
- ločevanje poslovnih izdatkov od osebnih,
- poslovanje 24 ur na dan, 365 dni v letu,
- uporabo več zaposlenim v podjetju.

Preprosto...

Poslovna kartica in imetnikov podpis zadostujeta za nakup pisarniške opreme, goriva, poslovnih potovanj, poslovnih kosil ter podobnih izdelkov in storitev. Uporabljate jo lahko na več kot 40.000 prodajnih mestih z nalepko MasterCard v Sloveniji ter na preko 24 milijonov prodajnih mestih v več kot 200 državah po svetu. S kartico boste lahko prišli do gotovine v krajevni valuti na skoraj milijon bančnih avtomatov po vsem svetu ter v številnih bančnih poslovalnicah.

Pregledno...

Velika prednost poslovne kartice je v poravnavanju obveznosti, saj celotno porabo podjetje poravnava le enkrat mesečno, s čimer si lahko zagotovite odloženo plačilo nakupov do 30 dni brez obresti.

V NLB lahko do 30. junija 2005 pridobite poslovno kartico MasterCard po posebno ugodnih pogojih: polovični članarini za prvo leto, ki znaša samo 3.000 tolarjev, in brez stroškov odobritve.

Mag. Alenka Mejač Krassnig, direktorica sektorja za marketing NLB

Poslovna kartica Eurocard/MasterCard

Poslovna kartica Eurocard/MasterCard je plačilna kartica z odloženim plačilom, ki omogoča brezgotovinsko plačevanje in dvig gotovine tako doma kot v tujini.

Komu je namenjena?
Vsem, ki želite enostavno in varno plačevanje z denarjem podjetja, radi pa bi se izognili nevarnostim, povezanim s plačevanjem z gotovino ali naročilnicami. Kartice lahko uporablja več zaposlenih v podjetju.

Posebna priložnost!
Poslušajte sodobno, preprosto in pregledno s poslovno kartico MasterCard. Do 30. junija 2005 jo lahko dobite po polovični ceni, za samo 3.000 tolarjev, brez stroškov odobritve! Zraven pa vas čaka tudi uporabno darilo.

Glavne prednosti

- preprosto plačevanje z denarjem podjetja doma in v tujini na prodajnih mestih označenih z nalepko MasterCard,
- dvigovanje gotovine na bankomatih ali v bančnih poslovalnicah označenih z nalepko MasterCard,
- poraba se poravnava enkrat mesečno, kar omogoča odlog plačila obveznosti do enega meseca (brez obresti),
- enostaven pregled nad poslovnimi izdatki z mesečnimi obvestili o opravljenih transakcijah.

Osnovne informacije

- možen nujni dvig gotovine ali izdajava nadomestne kartice v tujini,
- 24 milijonov prodajnih mest in skoraj milijon bankomatov,
- dvig na bankomatu: do 200.000 SIT dnevno,
- poravnava obveznosti enkrat mesečno po vaši izbiri: 8., 13., 18., 23. ali 28. dan v mesecu.

Kaj storiš ob izgubi ali kraji kartice?

Dodatne informacije

- s kartico lahko rezervirate hotel ali najamete avtomobil brez plačila pologa,
- tako plačujete preko interneta, naročate po katalogih ali telefonu.

Stroški

- letna članarina: 6.000 SIT

Pridobitev kartice

Vlogo za izdajo kartice zaposlenemu odda podjetje v banki, na podlagi sklenjene pogodbe o uporabi poslovnih kartic med podjetjem in banko. Kartico vam pošljemo priporočeno na naslov podjetja.

Različica

MercedesCard je partnerska poslovna kartica, s katero lahko poleg plačevanja na prodajnih mestih in bankomatih po svetu plačujete tudi storitve podjetja, ki niso povezane s poslovanjem. Kartico je mogoče



Če želite svojo poslovno kartico MasterCard, se oglasite pri vašem poslovnem skrbniku, dodatne informacije pa so vam na voljo tudi na <http://www.nlb.si/?doc=1481>.

NLB in 1.000 operacij sive mreže

Dobro je videti dobro!

NLB v teh dneh obeležuje dvoletno izvajanje donatorske akcije za izvedbo dodatnih 1.000 operacij sive mreže, ki jo izvaja v sodelovanju z Zavodom za zdravstveno zavarovanje Slovenije in devetimi izvajalci zdravstvenih storitev po vsej državi.



Z donatorsko akcijo je NLB aktivno podprla idejo, da uspešna slovenska podjetja del donatorskih sredstev namesto za medicinsko opremo in gradnjo zdravstvenih ustanov, namenijo tudi za zdravstvene storitve, ki se izvajajo neposredno za bolnike na področjih, kjer veljajo dolge čakalne dobe.

NLB je lani za skrajšanje čakalnih dob zagotovila denar za izvedbo dodatne 501. operacije sive mreže pri 9 izbranih ponudnikih – izvajalcih zdravstvenih storitev: Kirurškem sanatoriju Rožna dolina, Kliničnem centru Ljubljana, Splošni bolnišnici Celje, Splošni bolnišnici Izola, Splošni bolnišnici Maribor, Splošni bolnišnici Murska Sobota, Splošni bolnišnici Nova Gorica, Splošni bolnišnici Novo mesto in Splošni bolnišnici Ptuj.

Z izvedbo dodatnega programa, ki ga je na osnovi donacije podprla NLB, se je program operacij sive mreže na nacionalni ravni v letu 2004 povečal za štiri odstotke.

Vsi navedeni izvajalci so lani opravili 493 načrtovanih dodatnih operacij, preostalih 8 pa v začetku leta 2005. Za leto 2005 pa je Nova Ljubljanska banka zagotovila istim izvajalcem finančna sredstva za izvedbo še dodatnih 499 operacij sive mreže.

Tako je na podlagi donacije NLB Klinični center

Ljubljana v letu 2004 opravil skupno dodatnih 100 operacij. V letu 2005 pa je Klinični center Ljubljana do junija opravil še dodatnih 100 operacij.

Z izvedbo dodatnega programa, ki ga je na osnovi donacije podprla NLB, se je program operacij sive mreže na nacionalni ravni v letu 2004 povečal za štiri odstotke oziroma na skupno 12.560 operacij v letu 2004. Ker se v NLB zavedamo, da je operacija pomembna za vsakega, ki zaradi nje prej in bolje vidi.

Donacija NLB se je tudi v letu 2005 izkazala za koristno še posebej, ker partnerji v zdravstvu na državni ravni še niso mogli dokončno dogovoriti obsega programa operacij sive mreže iz naslova zdravstvenega zavarovanja v letu 2005. V letu 2005 bo redni program operacij sive mreže po pogodbah na letni ravni obsegal 9.618 operacij, dodatno povečanje programa pa bodo morali dogovoriti partnerji v zdravstvu oziroma Vlada RS. Ne glede na to je tudi v letošnjem Finančnem načrtu

Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije predvidena nadaljnja postopna širitev obsega tega programa skladno s strokovno utemeljenimi usmeritvami, da je potrebno v Sloveniji glede na število prebivalcev in stopnjo obolevnosti (incidenca) opraviti letno približno 14.000 – 15.000 operacij sive mreže in tako skrajšati čakalno dobo na strokovno sprejemljivo obdobje 3-6 mesecev, ki je tudi primerljivo z razvitimi državami članicami Evropske unije. Izkušnje iz preteklih dveh let kažejo, da smo ta cilj usposobljeni doseči, saj so nekateri izvajalci zdravstvenih storitev usposobljeni izvesti bistveno več operacij, kot jih trenutno opravijo, saj razpolagajo s potrebno opremo, zdravstvenim osebjem in operacijskimi prostori.

Veseli nas, da tudi NLB prispeva k skrajševanju dolgih čakalnih dob kot tudi k ozaveščanju zdravstvenega sektorja in celotne slovenske družbe o pomenu aktivnosti za skrajševanje čakalnih dob in večjo dostopnost do zdravstvenih storitev, katere pomembno izboljšujejo kakovost življenja posameznikov in njihovo nemoteno vključevanje v družbo, na delovno mesto in v vsakdanje življenje. Še posebej pa nas veseli, da bo prav zaradi donacije Nove Ljubljanske banke 1.000 oseb hitreje pridobilo sposobnost dobrega vida in s tem tudi možnosti za ustvarjalnejše življenje.

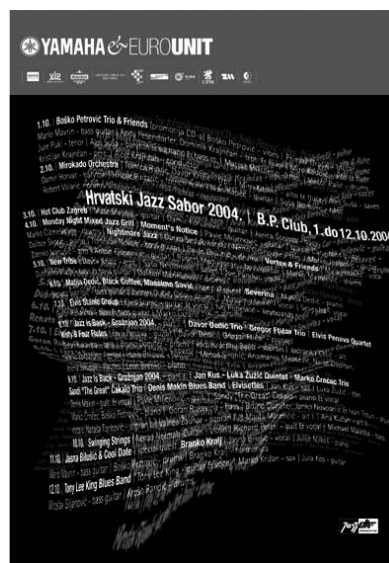
Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije

Oblikovalska razstava v Galeriji Avla NLB

Nenad Dogan: Jazz on My Mind

NLB je generalna pokroviteljica 46. jazz festivala Ljubljana 2005, ko se bodo v Križankah zvrstili trije večeri izbrane jazz glasbe. Od četrte, 30. junija, do sobote, 2. julija, se bodo zvrstila ugledna imena jazzovske scene iz Nizozemske, Južnoafriške republike, Indije, Norveške, Tunizije, Francije, ZDA in Slovenije. Domače barve bodo zastopali člani jazz zasedbe Lolita.

Razstava v Galeriji Avla NLB je spremljevalna prireditev 46. jazz festivala Ljubljana.



16

Otvoritev bo spremljal koncert Boška Petrovića in Primoža Grašiča - Jazz Winery. Razstavljaec Nenad Dogan, rojen leta 1950, je eden najbolj priznanih hrvaških grafičnih oblikovalcev, sicer po izobrazbi akademski slikar. Dejaven je že skoraj tri desetletja.

Nenad Dogan je diplomiral leta 1975 v razredu profesorja Raula Goldonija, od leta 1978 pa se ukvarja izključno z grafičnim oblikovanjem. V osemdesetih in devetdesetih je bil dejaven predvsem na kulturnem in umetniškem področju. Od leta 1979 do 1993 je deloval kot art direktor v založniškem podjetju August Cesarec, kjer je uredil več sto knjižnih izdaj. Oblikoval je celostne grafične podobe številnih uglednih institucij, med drugim tudi za Hrvaško narodno gledališče v Zagrebu, Institut Franais de Zagreb, podoba Hrvaške na Expu 2000, Kaptol banko, B. P. Club in Jazzete Records v Zagrebu. Od leta 1991 je docent na študiju oblikovanja Fakultete za arhitekturo v Zagrebu. Leta 1992 je ustanovil Studio Dogan. Oblikoval je tudi serijo plakatov in katalogov, letnih poročil, publikacij in knjig za različne umetniške in kulturne institucije. Zaznamuje ga izrazita avtorska in institucionalna dejavnost, sodeloval je na številnih mednarodnih razstavah, na mnogih so bila njegova dela tudi nagrajena.

Razstava Nenada Dogana bo v Galeriji Avla NLB na ogled do 16. septembra 2005, galerija pa je odprta vsak delavnik od 8. do 18. ure.

Oglejte si tudi razstavo Iz Umetniške zbirke NLB, ki je v piranski Mestni galeriji na ogled do 3. 7. 2005.

Več na www.nlb.si/galerija

V Galeriji Avla bo na ogled izbor plakatov za različne jazz dogodke, ki prikazujejo avtorjevo delo v zadnjih desetih letih. Nenad Dogan, kot je zapisal Fedja Vukić, umetnostni zgodovinar in predavatelj teorije in

zgodovine oblikovanja, ustvarjalno uporablja tako tradicionalne kot sodobne tehnike, kar ponuja izdatna izhodišča za zanimivo razpravo o pojmih slike in ilustracije, kot ju razume sodobna oblikovalska praksa. Dodaja še: "Doganovi plakati vsebujejo standardne komunikacijske teme, pa tudi tipografske fraze in hkrati slikarske improvizacije na temo, kot je to za jazz primerno."

Poslujte sodobno, preprosto in pregledno



s poslovno kartico MasterCard

Komu je namenjena?

Poslovna kartica MasterCard je namenjena vsem, ki ponavadi plačujete z denarjem podjetja, ki ga upravljate ali v katerem ste zaposleni.

S kartico boste lahko:

- plačevali nakupe blaga in storitev brez uporabe gotovine,
- dvigovali gotovino doma in po svetu,
- poslovali izključno za poslovne namene ter tako ločevali poslovne izdatke od osebnih,
- poslovali 24 ur na dan, 365 dni v letu.

Za kaj vse se lahko uporablja?

Poslovna kartica MasterCard in vaš podpis bosta zadostovala za nakup goriva, poslovnih kosil, pisarniške opreme ter podobnih izdelkov in storitev. Uporablja jo lahko na več kot 40.000 prodajnih mestih v Sloveniji in preko 24 milijonih prodajnih mestih v svetu.

Kaj pa poravnava obveznosti?

Vse nakupe s poslovno kartico MasterCard boste preprosto poravnali enkrat na mesec, na izbrani dan, in si s tem zagotovili do enomesečni odlog plačila, brez obresti.

In kako do kartice?

Oglasite se v vaši poslovalnici Nove Ljubljanske banke, kjer boste s poslovnim skrbnikom uredili vse potrebno, da bo poslovna kartica tudi v vašem žepu.



Ljubljanska banka

Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana

Prihodnost je na varnem. Zato je sedanjost lahko bolj razburljiva.



Evro depozit za 5

Odločite se za **Evro depozit za 5 pri NLB**. Depozit položite v evrih, čas vezave pa je 5 let. Svoje prihranke s tem zavarujete in jih oplemenitite, obrestna mera pa bo vsako leto višja! Rast obrestne mere je zagotovljena že danes, zato se izognete trendu

njenega padanja. Če pa boste želeli prihranke vnovčiti predčasno, boste lahko to storili brez težav. Vse informacije dobite na brezplačnem telefonu **080 15 85** ali na spletnem naslovu **www.nlb.si**.



ljubljska banka

Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana