

glasilo

Občine Šempeter - Vrtojba

Jesen 2026

Občina pa ne skrbi le za stavbe in poti – skrbi tudi za tiste, ki skrbijo za našo varnost. Med drugim sodelujemo tudi pri nabavi in zagotavljanju sredstev za vozila in opremo naših gasilcev, in sicer tako skupnega Javnega zavoda za gasilsko in reševalno dejavnost – Gasilske enote Nova Gorica kot tudi Prostovoljnega gasilskega društva Šempeter pri Gorici. Slednje bo v tej dneh sklenilo pogodbo za nabavo oziroma nadomestitev dotrajanega večjega vozila za gaženje gozdnih požarov GVGP-2.

Vse te naložbe – od kanalizacije do gasilske opreme – lahko izvajamo zato, ker s sredstvi, ki so nam na voljo, ravnamo gospodarno in se zelo potrudimo, da pridemo tudi do nepovratnih evropskih in državnih sredstev. V letošnjem in naslednjem letu se nameravamo zadolžiti za naložbo v kulturno dvorano, vendar ne za obdobje, daljše od 10 let. Trenutno občina nima omembe vrednih dolgov, premoženje občine pa ocenjujemo na okoli 100 milijonov EUR.

Spoštovani!

Prišla je jesen, ki prinaša nov utrip, nove naloge in nove priložnosti. Po poletnih mesecih se življenje v občini znova vrača v polnejši delovni ritem, pred nami pa je obdobje, v katerem bomo nadaljevali začete projekte in pripravljali nove korake za prihodnost naše občine. Letošnja jesen bo seveda priložnost tudi za pregled dosedanjega dela in razmislek o novih izzivih občine, saj nas v novembru čakajo lokalne volitve. Vabim vse, da pri upravljanju naše občine sodelujete po svojih močeh, predvsem pa, da se udeležite volitev. Še naprej se veselim sodelovanja z vsemi.

Želim vam prijetno jesen, veliko lepih trenutkov ter uspešen začetek novega šolskega, študijskega in delovnega obdobja. Naj bo to čas novih načrtov, dobrih srečanj in uspešno izpeljanih projektov.

Vaš župan
Milan Turk



Uradne ure Občine Šempeter - Vrtojba:

Ponedeljek

8.00–12.00;

Sreda

8.00–12.00 in 14.00–16.30;

Petek

8.00–12.00.

Županove ure za občanke in občane so **vsako sredo** 15.00–17.00. Termin si rezervirajte v tajništvu
T: 05 335 10 00.

Sprejem vlog in informacije:

Ponedeljek, torek in četrtek

8.00–15.00;

Sreda

8.00–16.30;

Petek

8.00–14.00.

www.sempeter-vrtojba.si

Glasilo Občine Šempeter - Vrtojba prejmejo brezplačno vsa gospodinjstva v občini Šempeter - Vrtojba. Glasilo je vpisano v razvid medijev Ministrstva za izobraževanje, znanost, kulturo in šport RS pod zaporedno številko 1728.

Letnik XVI, številka 3

Izdajatelj: OBČINA ŠEMPETER - VRTOJBA, Trg Ivana Roba 3a, 5290 Šempeter pri Gorici, zanj župan Milan Turk

E-naslov: glasilo@sempeter-vrtojba.si

Odgovorna urednica: Lara Soban

Uredniški odbor: Dominik Soban, Zoran Mikuž, Nastja Orel, Dora Levpušček, Marta Premrl

Lektoriranje: Nika Birska

Oblikovanje: Vid Simoniti

Tisk: Grafika Gracer

Naklada: 2650 izvodov

Uredništvo si pridržuje pravico, da prispevke primerno priredi za tisk tako po obsegu kot po izrazu. Rokopisov ne vračamo. Prispevkov z nezakonito, žaljivo, zavajajočo, sporno ali moralno neprimerno vsebino ne bomo objavljali. V Glasilu se proti plačilu v skladu s sprejetim cenikom objavljajo tudi oglasna sporočila pod pogoji navedenimi v ceniku.

Šempeter pri Gorici, september 2026

NATAŠA GREGORIČ NABHAS: UMETNIK MORA ZNATI BITI TUDI PODJETNIK

Ko govorimo o podjetništvu, najprej pomislimo na nove izdelke, tehnologijo, prodajo in rast podjetij. Toda podjetniško razmišljanje je enako pomembno tudi tam, kjer je v središču ustvarjalnost. Akademsko slikarka Nataša Gregorič Nabhas dokazuje, da se umetnost in podjetništvo ne izključujeta – nasprotno, prav poslovna znanja ji omogočajo, da svojo umetniško pot razvija bolj samozavestno in sistematično. Pri tem ji je dodatno podporo ponudil program JR Kompetence, v katerem sodeluje tudi Primorski tehnološki park. Program podjetnikom na začetku in v fazah razvoja omogoča pridobivanje novih podjetniških kompetenc, izmenjavo izkušenj ter individualno mentorsko podporo.

Nataša, za tabo je že dolga umetniška pot. Kdaj pa je tvoje ustvarjanje začelo postajati tudi podjetniška zgodba?

Od malega sem hotela biti slikarka. Čeprav sem se odločila za srednjo turistično šolo in se kot HIT-ova štipendistka nato tam tudi zaposlila, me je umetnost ves čas spremljala. Pridobila sem širok spekter znanj in izkušenj, na oddelku za korporativno komuniciranje sem se srečala tudi z galerijsko dejavnostjo v HIT-ovem paviljonu. Ob delu sem diplomirala na beneški akademiji in tako uresničila dolgoletno željo, da postanem akademska slikarka. Benetke so bile povezane z mojo nono, ki je tam delala, in z mojo željo živeti umetnost v njenem najčistejšem okolju. Živeti v mestu, ki je samo po sebi umetnost, me je izoblikovalo osebno in profesionalno. Kasneje sem delala v različnih ustanovah na Goriškem, kjer sem pridobila številne kompetence, samozavest v svoje strokovno znanje ter se naučila samostojnosti, odgovornosti in profesionalnosti. Vse to danes uporabljam tudi pri svojem delu. V nekem trenutku namreč ugotoviš, da samo ustvarjati ni dovolj – če želiš od umetnosti živeti, jo moraš znati tudi umestiti v svet.



Umetnik je praviloma najprej ustvarjalec. Kaj se spremeni, ko mora začeti razmišljati tudi o kupcih, cenah, prodaji in trgu?

Vsi ljudje smo ustvarjalci, toda če želi umetnik od svojega dela živeti, mora postati tudi strateg in komunikator. Pri umetnosti se zelo dobro obnese butični pristop – od človeka do človeka, od stranke do stranke. Razumeti moraš naročnika in njegova pričakovanja. Pri tem so pomembne psihologija, empatija in intuicija. Moja prednost je, da znam začutiti ljudi. Veliko prodaje se zgodi osebno, delam pa tudi na marketinški strategiji. Ne želim biti vplivnica, ampak umetnica, ki zna svojo umetnost predstaviti, ustvariti prostor na trgu in obenem ohraniti integriteto. Umetnost zahteva iskrenost, podjetništvo pa jasnost. Ko končam delo, mu dam svojo »namero« – da bo našlo svojega človeka. Najlepši del povezave med umetnostjo in podjetništvom je ustvariti nekaj, kar bo nagovorilo še koga drugega.

Je pri umetnosti težje govoriti o prodaji in postaviti ceno svojemu delu, ker prodajaš nekaj, kar si ustvaril zelo osebno?

Izraz »prodati se« ima včasih negativno konotacijo. Toda umetnik, ki nima galerista, mora znati prodati svoj izdelek, tako kot sadjar proda svoja jabolka.

Začne se pri materialih, delu in času, vloženem v nastanek umetnine. To predstavlja osnovno ceno. Vrednost dela pa določa tudi umetniški koeficient, ki se skozi kariero gradi z



nagradami, razstavami, prisotnostjo na umetniškem trgu, prepoznavnostjo, strokovnimi referencami in celotno pojavnostjo umetnika. Zato ne prodajam samo slike ali izdelka. Kupec vstopa tudi v zgodbo moje umetniške poti, znanja in izkušenj.

Kdo danes kupuje oziroma naroča tvoje izdelke in storitve in kako prideš do svojih kupcev?

Moji kupci so predvsem ljubitelji umetnosti, ki cenijo avtentičnost, ročno delo in zgodbo. Najpogosteje kupujejo za darila ali dom. Veliko mojih slik je odšlo tudi v tujino; turisti so jih videli na razstavah in kasneje kupili. Uporabljam sodobne kanale: Instagram in spletna stran sta skoraj nujna, aktivna sem na LinkedInu. Razvijam tudi spletno trgovino z aplicirano umetnostjo – skodelice, steklenice, majice in drugi izdelki z mojimi motivi. Vse nosi umetniški pridih in zgodbo. Posebno mesto imajo avtorske knjige in slikanice, ki jih izdajam prek Amazona in Lulu Books.

Najbolje se obnesejo priporočila od ust do ust – osebna izkušnja in neposreden stik imajo pri umetnosti največjo težo.

Ko se znajdeš na začetku podjetniške poti, marsičesa ne poznaš. Kako si se lotila teh izzivov in kaj ti je prinesla vključitev v program Start2Grow?

Sprva sem se veliko samoizobraževala. Lani jeseni pa sem vstopila tudi v program Start2Grow. Na izobraževanjih Start Smart in Grow Up sem od vsake vsebine nekaj odnesla. Posebej koristne so bile teme, povezane z organizacijo dela. Ko si »one-man band«, moraš dejavnost in svoj čas načrtovati zelo premišljeno.

Program mi je pomagal, da sem poslovanje svojega ateljeja uredila in nekoliko bolj »popredalčkala«. Zelo pomembno je bilo tudi mreženje – srečevanje ljudi, ki se soočajo s podobnimi izzivi. Veliko se lahko naučiš prav iz konkretnih izkušenj drugih.

Največ pa mi je prineslo mentorstvo v Primorskem tehnološkem parku. V prvem delu smo se posvetili postavitvi spletne strani, s katero sem danes zelo zadovoljna. V drugem delu smo se osredotočili na nadgradnjo spletne trgovine, kar je pomembno vplivalo na razvoj moje ponudbe in bolj sistematično prodajo.

Podjetnik, kakor tudi umetnik, je lahko preveč zaljubljen v svojo idejo, kar pri trženju ni vedno dobro. Mentorstvo razumem kot nekakšno supervizijo oziroma kot »helikopter«, ki se dvigne nad tvojo zgodbo in ti omogoči širši, bolj objektivni pogled. Meni pomaga ohranjati jasnost in fokus.

Projekt Aktivnosti za dvig kompetenc s področja podjetništva za obdobje 2025–2029 (START2GROW) je nacionalni program usposabljanj, ki ga financirata Evropski socialni sklad plus (ESS+) in Republika Slovenije preko izvajalske agencije Spirit Slovenija, javna agencija. Program je zasnovan z namenom sistematične krepitve podjetniških kompetenc med mladimi in ženskami po vsej Sloveniji.



Kaj od pridobljenega znanja danes dejansko uporabljaš pri svojem poslu?

Pravzaprav vse. Če nekaj ne deluje, sproti prilagajam. Ponudbo je treba ves čas usklajevati s trgom in spremembami na njem.

Pot od ideje do kupca je zelo podobna tudi pri umetniškem ustvarjanju – začne se z zasnovo, nadaljuje z razvojem in predstavitvijo ter konča s stikom z občinstvom oziroma kupcem. Umetnost in podjetništvo sta pri meni prepletena procesa, ki se med seboj ves čas nadgrajujeta.

Je bilo kaj, na kar pred začetkom podjetniške poti sploh nisi pomislila, danes pa veš, da je za uspešno poslovanje zelo pomembno?

Prodaja. Pred začetkom podjetniške poti si nisem predstavljala, kako pomembno je stopiti v ospredje in tudi sebe vključiti v zgodbo svojega dela. Umetniki bi najraje samo ustvarjali, vendar se ne moremo ves čas skrivati za svojim delom. Treba je stopiti iz zakulisja, delo pokazati, ga predstaviti in stati za njim. Tudi to je del profesionalnosti in uspešnega poslovanja.

Kam želiš svojo podjetniško in ustvarjalno zgodbo peljati v prihodnjih letih?

Vedno bom predvsem ustvarjalka, podjetništvo pa je zame medij, ki mi omogoča, da od ustvarjanja tudi živim in svoje ideje razvijam naprej.

Sanjam o lastnem ateljeju oziroma galerijskem prostoru, kjer bi lahko razstavljala svoja dela in dela drugih umetnikov ter ustvarjala nove zgodbe skupaj s skupnostjo. Verjamem, da lahko umetnost na ta način veliko vrača v skupno dobro. Zdaj delam na tem, da za svojo vizijo pridobim sredstva in jo tudi uresničim.

Marijana Simčič Humar