



"Nikoli nisem želel biti in ostati zgolj distributer, res pa je, da sem pričakoval, da bodo Nemci sledili našemu razvoju, ga podpirali, ga vzeli za svojega, se z njim celo pohvalili," pravi Milan Kuster.
Foto: Andrej Petelinšek

po štirih mesecih rekel, da smo to naredili v rekordnem času. Bilo je naporno, zame predvsem psihično. Človek mora pri sebi opraviti kup razmislekov; od tega, da pridobiš ponudbe, do odločitve, da na koncu res prodaš, je velika razlika. Najprej te seveda zanima, koliko si vreden, ko to izveš, se začnejo pogajanja. In najmanj dvakrat v tem procesu sem rekel, da odstopam od zgodbe. Zanimivo pa je, da je Angleže to spodbudilo, da so še izboljšali pogoje. In potem sem zaznal, da imam zelo dobro pogajalsko izhodišče. Temeljito so nas namreč preverili, 17 revizorjev se je ukvarjalo z nami, bilo je fascinantno obdobje, spremljati, kaj vse so želeli preveriti, in ko so ugotovili, da je to, kar smo jim povedali o sebi in kar je potem pokazal skrbni pregled, enako, da torej nismo napihovali, so prišli prvič v Slovenijo."

Kako so pogajanja tekla dalje, kakšne so bile zahteve ene in druge strani, kakšne zanimive posebnosti?

"Imel sem ogromno zahtev, ki so se jim zdele nenavadne; na primer ta, da želim 100-odstotno varnost zaposlenih, popolno samostojnost v odločanju, jamstvo, da me ne morejo odstaviti, tudi če bi želeli, pa to, da imam proste roke pri tem, kakšne plače dajemo zaposlenim, kakšne donacije in sponzorstva ter druge marketinške aktivnosti, za vse to sem želel stoddostno avtonomijo. Argumentiral sem jim, da so bila sponzorstva, donatorstva, ključna na naši doseganju poti, da smo podjetju zagotovili dober imidž, da smo bili družbeno odgovorni. Ker delamo s končnimi kupci, je to še toliko bolj pomembno. Naši stroški marketinga so namreč res visoki in tudi pri donacijah nismo skromni, in če bi nas začeli pri tem omejevati, bi to lahko ogrozilo podjetje. Zato sem jih že kar seznanil s

nemo v svojem vrtičku. V tem primeru je bolje, da je lastnik Anglež in omogoči dostop do produktov, izdelanih v Sloveniji, po vsem svetu. Namen je, da so ljudje zaposleni, da v Sloveniji ustvarjamo dodano vrednost s produkti, ki so plod našega znanja. To torej pomeni tudi delo za razvojnike, inženirje ... Odločitev je bila logična."

Kakšna je bila izkušnja prodaje za vas in vaša vloga pri tem? Podjetniki radi povedo, da je to obdobje zelo stresno. Morajo voditi podjetje, hkrati pa še vse aktivnosti, povezane s prevzemom, s skrbnim pregledom ... Kako dolg je bil proces?

"Pogajanja so se mi pa zdela dolga, čeprav je predsednik uprave Volutiona

MILAN KUSTER

Nismo Štajerci kar tako!

Mariborčan po uspešni prodaji podjetja I-Vent, do nedavnega Lunos, o neobičajnih zahtevah Britancev in poslovnih praksah, ki pa vodijo do še večjih uspehov

pri nas pa smo – čeprav smo v zadnjem času dvignili delež vgradenj pri novogradnjah – po večini opravljali sanacije starejših objektov. Srečujemo se z izzivi, da prihajamo v hiše, kjer ljudje živijo, vsak si seveda želi čim manj posegov, čim manj razvodov, in v teh primerih tehnologija, kakršno smo želeli ponuditi strankam, skrajša montažo za skoraj polovico, hkrati je manj gradbenih posegov in to imajo ljudje radi. Obenem nas je to ločilo od konkurence. Nemci komponent, ki smo jih želeli, v ponudbi preprosto niso imeli."



Od tega, da pridobiš ponudbe, do odločitve, da na koncu res prodaš, mora človek pri sebi opraviti kup razmislekov

Zakaj pa ne?

"Njihova pot je bila drugačna, so zelo počasni pri razvoju. Da ne bo narobe razumljeno, njihovi elementi so bili dovolj dobri, niso pa bili to, kar bi mi potrebovali, zato smo bili primorani razviti lastne elemente. S čimer so nam pravzaprav naredili uslugo, da smo se premaknili, da smo zagnali razvoj in da smo prišli do točke, ko smo imeli produkte, s katerimi bi lahko šli v svet. Torej ne zgolj na slovenski in hrvaški trg, ampak v svet, tukaj pa smo trčili ob pogodbo o generalnem zastopanju, ki nas omejuje na regijo. Spoznali smo, da je to prelomnica v rasti podjetja, v filozofiji. Nikoli nisem želel biti in ostati zgolj distributer, res pa je, da sem pričakoval, da bodo Nemci sledili našemu razvoju, ga podpirali, ga vzeli za svojega, se z njim celo pohvalili. Tudi če bi

ga predstavili kot svojega, bi bilo to za nas sprejemljivo, a so v tem trenutku nastopili s pozicije superiornosti. Torej je bilo logično, da je treba nekaj narediti; ali ostati na ravni distributera ali pa si reči, da gremo od začetka. Čeprav to pomeni, da opuščamo blagovno znamko, ki smo jo gradili trinajst let. A zdaj gremo od začetka, z drugim konceptom, z drugo vizijo, na koncu tudi z drugim kapitalom."

Kako so torej prišli Britanci, ne zgolj s pozicije velikana, ki bo prevzel eno majhno slovensko podjetje? So prišli tudi kot strateški partner?

"Britanci so drugačni v vsem, tudi miselnost angleškega menedžerja je povsem drugačna od miselnosti nemškega menedžerja. So izjemo bistri, hitri, zlagajo stvari, vidijo širšo sliko in Volution je skupina, ki ima v lasti vsaj še ducat podjetij, kot je naše, vsa so torej s področja prezračevanja. Kar je dobro, saj vsi verjamemo, da je prezračevanje perspektivna panoga s še veliko potenciala na trgu. Britanci so s sinergijo prišli do pozicije največje skupine na področju prezračevanja na svetu, vsaj desetkrat večji so od Lunosa. Podjetja v njihovi skupini izkoriščajo prednosti skupine, dostop do produktov, tudi do komponent, ki jih potrebujemo za proizvodnjo. In ker so veliki, ker skupina nabavlja ogromne količine, to za nas pomeni lažji dostop, boljše cene in verjetno tudi boljše kakovost. Ko smo se po novem letu odločili za prodajo podjetja, smo dobili precej ponudb, in tedaj sem ocenil, da je taka organiziranost družbe, kot jo ima Volution, nekaj, kar je najbližje moji filozofiji, s katero lahko omogočim podjetju naslednjih 20, 30 let delovanja. Želimo odpreti nove trge po svetu, pri tem pa želimo partnerja, ki nas podpira, ne zavira, ki bo omogočil razvoj nam lastnih produktov in to, da oznako 'Made in Slovenia' poneseemo v svet. Nič nam ne pomaga, če smo slovensko podjetje in nas tuji partner, v tem primeru nemški, omejuje, naj osta-

Mitja Sagaj

Morda začneva na koncu, ki to pravzaprav ni. Pri najbolj aktualnem, torej. Kakšni so vaši dnevi po prodaji podjetja? Drugačni? Bolj brezskrbni, morda manj? Vendarle ostajate v vodstvu podjetja, skladno z dogovorom še tri leta ...

"Kupoprodajno pogodbo sem podpisal dva dni pred svojim rojstnim dnevom, in čeprav sprva o prodaji podjetja nisem nameraval govoriti, niti obveščati javnosti, pa nato sem. Ker smo izbrali preoblikovanje podjetja v delniško družbo, ta pa je primorana obveščati delničarje o transakcijah, Bloomberg Adria je to informacijo poslal v javnost, mediji so jo začeli povzemati, telefon mi je začel 'pregorevati' ... in ocenil sem, da je bolje, da sam spregovorim o prevzemu, kot pa da nekdo špekulira s temi informacijami."

Pravite, da so Britanci, ki so kupec podjetja, veliko boljše izbira, kot bi bili Nemci. Zakaj?

"V tem trenutku zagotovo, a v začetku smo lahko le sanjali o takšnih partnerjih. Začeli smo kot distributer nemškega podjetja, bili smo generalni zastopnik za Slovenijo, kasneje za Hrvaško, potem smo zaradi uspešne prodaje pridobili še Balkan. Naša formula za uspeh je bil poslovni model, ki je bil in je povsem drugačen od drugih poslovnih partnerjev nemškega Lunosa. Sprva so se nam celo posmehovali, a pred tremi, štirimi leti so že začeli posnemati naš poslovni model, lani je to začel celo matični koncern Lunos GmbH. Nismo Štajerci kar tako! Zgodba je bila odlična, je pa res, da Nemcem nekako ni uspelo zadostiti našim potrebam po elementih, ki jih pri vgradnji v običajne objekte potrebuje. Dolgo smo jih prosili, jim predlagali, prihajali z rešitvami, da bi razvili produkte, kot je recimo brezžična povezava med elementi, telefonska aplikacija ... Pričakovali smo, da bo partner temu sledil, oni pa so zagovarjali stališče, da tega ne potrebujejo."

Pa je to sploh mogoče?

"To je bilo tedaj z njihovega vidika tudi razumljivo, saj 99 odstotkov posla opravijo veleprodajno, za velike distributere, ki prodajajo manjšim inštalaterjem, ti pa nato komponente integrirajo v novogradnje. Nemčija v nasprotju s Slovenijo še ni začela energetske sanacije obstoječih objektov, res pa je, da so bili pri novogradnjah zelo striktni in so te tehnologije implementirali. Pri novogradnji pač ni težav z inštalacijami, vse je mogoče urediti pred izvedbo,

Od ena do pet

- 1. Kaj bi bilo danes drugače, če bi uspeli v politiki? Leta 2006 ste namreč kandidirali za župana Maribora ...**
"Pa saj meni je uspelo v politiki. Uspelo mi je, da sem prišel, videl, 'dobil po glavi' in - 'ozdravel'. Kako lahko bolj uspeš v politiki? Vse drugo je katastrofa za življenje, za družino, perspektivo. Poglejte si usode vseh, ki so bili kadarkoli v politiki. Komu je to prineslo kaj dobrega? Sam sem začel štirinajst dni pred volitvami, imel sem povsem logičen razlog za to. Izpostavil sem se, ker je bilo tedaj to zame dobro."
- 2. Torej - ali bi še kandidirali za mariborskega župana?**
"Jo, koliko je teh predlogov ..."
- 3. ... sprašujem zato, ker sem prepričan, da bi bil rezultat, glede na to, kako deluje volilno telo, zdaj lahko povsem drugačen. Ste deklarirano uspešen podjetnik, kar je za javnost zanimivo ...**
"Mislim, da to ne prinese nič dobrega. A če bi bila politika spet kdaj zanimiva, čeprav ocenjujem, da so možnosti res minimalne, je treba vedeti, da gre pri politiki za služenje ljudem. Sam sicer rad počnem stvari, ki so dobre za ljudi, za skupnost, a problem je, ker ti danes več nihče nič ne verjame. Gre za popoln propad moralnega imperativa, za to, kar posamezniki s seboj 'vlečejo' iz osnovne šole, to, da želijo biti poslanci, politiki. Tudi zato, da bi se lahko okoristili. Če bi govoril, kar res mislim, volitev preprosto ne bi mogel dobiti. Lahko pa jih dobim mimogrede, če govorim ljudem to, kar želijo slišati. Ampak - a mi je tega treba?"
- 4. Torej ustanovitev novega podjetja?**
"Ne na tak način, kot je nastal Lunos. Sem pa tudi zdaj ustanovil novo podjetje, Kuster naložbe. Tja sem prenesel vse nepremičnine in vse naložbe. Prodal sem poslovanje podjetja, nobenega drugega fizičnega imetja. Ker strateških kupcev, ki imajo dovolj znanja o podjetništvu, ne zanimajo zidovi, zanima jih vsebina."
- 5. Kaj bo torej z naložbami, med katerimi je v določeni meri tudi Večer? Se lahko to lastništvo še okrepi? Ali morda opusti?**
"Večer je specifična naložba. Premalo sem se ukvarjal z njo, sem povsem pasivni partner v tej zgodbi, ni pa rečeno, da bo moja vloga vedno takšna. Prepričan sem, da ima Večer velik potencial, da se da z mediji narediti še veliko več, ne le racionalizirati stroške, ampak z novimi pristopi tudi izboljšati poslovne rezultate, prepoznavnost in nadaljnjo gradnjo poslovne znamke, ki je neprimerljiva z Lunosom. Večer je star 77 let! Do tega mora človek imeti odnos, občutek, kako s tem ravnati. Ker pa smo uspešno 'zafurali' že tudi kakšne druge blagovne znamke, tudi tukaj ni nobene garancije, da se to ne bi moglo zgoditi. Upam in verjamem pa, da bo Večer še dolga leta opravljal svoje poslanstvo, in to bistveno bolj uspešno kot v zadnjih turbulentnih časih, ki niso bili prijetni za noben medij."

"Pogajanja so se mi zdela dolga, čeprav je predsednik uprave Volutiona po štirih mesecih rekel, da smo to naredili v rekordnem času," pravi mariborski podjetnik. Foto: Andrej Petelinšek

tem, da bo ta budžet verjetno treba še povečati. Česar morda še niti ne vedo, ker ni bilo zajeto v skrbni pregled, je, da smo v prvih štirih mesecih letošnjega leta že 25 odstotkov nad lanskim poslovanjem, kar pomeni, da očitno delamo v pravi smeri. Lani smo dvignili plače za 20 odstotkov, letos jih bomo še za 15. Zakaj bi torej to omejevali. So se pa Britanci čudili. Po drugi strani je bilo pa zelo zanimivo, da sem se moral dolgo pogajati za manjšo plačo zase, kot so jo zahtevali oni."

Zakaj pa bi imeli manjšo plačo?

"Zakaj pa je ne bi imel? Dogovorili smo se za izplačilo kupnine v več obrokih, kar je normalno, določili smo tudi rezultate, ki jih bomo gotovo izpolnili, a da jih lahko izpolnimo, moramo imeti vzdržne finančne parametre. In če bo moja plača takšna, da bo vplivala na dobiček podjetja, s tem nisem naredil veliko. V Angliji je namreč običajno razmerje povprečne plače v podjetju in glavnega menedžerja vsaj v razmerju 1 proti 15. Sam pa sem želel normalno plačo, ki mi omogoča, da podjetje dosegata tudi rast EBITDA. No, v to so res težko privolili."

Nekateri podjetniki se nikoli ne odločijo za prodajo, nekako očitno ne zmorejo spustiti iz rok svojega "otroka". Ste imeli s tem kakšne težave?

"To je stvar filozofije, stanja zavesti in tudi načina razmišljanja. Pa seveda je odvisno tudi od tega, kak je posameznikov odnos do denarja, do dela, sodelavcev, do spoznanja, da je življenje na koncu vendarle kratka zgodba ... Vsak mora s tem razčistiti pri sebi, moja sreča je, da imam zelo skromno in bistro ženo, s katero se pogovoriva o takšnih stvareh. Imam dve hčeri, ki sledita vsaka svoji poti v smeri, kamor ju vleče srce. Kot starš ju moram podpreti in, resnici na ljubo, nobena od teh poti nima nič skupnega s prodajo ventilatorjev. Kakršnokoli siljenje otrok v posel, v branžo, ki ju ne zanima, ni bila nikoli opcija, podjetja pa tudi nismo prodali zaradi denarja. Vem, to verjetno reče vsak, ampak denarja smo imeli že prej dovolj. In zdaj ne bomo trošili nič več."

Bo pa skrbi mogoče manj?

"Mislim, da jih bo več. Kajti ta nahrbtnik je tudi velika odgovornost. Podjetje smo od začetka gradili na zdravih temeljih, s praviim odnosom do sodelavcev, z vizijo, da smo tim, ki mora gledati v isto smer, gradili smo ga korak za korakom, rasli smo resda hitro, a nismo zbežljali, nismo delali neumnosti, nismo zadolženi, nismo se spuščali v nespametne naložbe, podjetje smo vodili odgovorno. In tudi pri prodaji zato ni bilo nobenega negotovanja, občutka slabe volje, kajti kolegi mi zaupajo. Vedo, da bom najprej poskrbel za to, da se bo ta zgodba nadaljevala, da bodo varni ... Zato s tem res ni bilo problema, kar je pomembno. Drugo pa je, da v času, v treh letih, ki prihajajo, lahko naredim nekaj drugega – zato na to ne gledam kot na prodajo, ampak kot na nadaljnji korak v razvoju podjetja. Nekateri sodelavci so z menoj že deset let, nekateri so prišli neposredno s fakultete, brez znanja, danes so zreli; eden od njih je tehnični direktor, drugi direktor prodaje, kolega, ki je diplomirani inženir, bo menedžer, četrti je pred letom dni postal direktor Lunosa na Hrvaškem. Najbolj sposobni sodelavci bodo tudi po mojem odhodu – ali pa z mojim minimalnim suportom – podjetje vodili tudi na mednarodni ravni. Pokazal sem jim, da ni zgornje meje, spoznali so, da to drži. Svet je pred njimi, jaz pa sem tukaj za to, da jih usmerjam."

Od nastanka podjetja ste tudi temeljito spremenili delovanje, med drugim ste status montažnih ekip spremenili v zunanje izvajalce. Kaj dobrega je to



prineslo podjetju? In kaj izvajalcem, ki so bili pred tem zaposleni?

"Nikoli nisem želel ogromno zaposlenih, to pomeni tudi več kontrolnih točk. Želel sem tim, ki gleda v isto smer. Zdaj nas je 20, z monterji vred blizu 70, to je zdravo jedro. Danes je specializacija povsod tako prisotna, da za vsako stvar ne moremo imeti zaposlenega. Če so razvojniki danes že povezani v ekipo in formalno v podjetje, lahko preprosto najamemo njihove storitve. Enako velja za monterje. Smiselno jih je razdeliti v manjše enote, ki lahko tako več zaslužijo, nam pa se ne more zgoditi, da bi postali sistem, v katerem se nam izgubljajo informacije. Pri nas so vse relacije jasne, spremljamo pa vse aktivnosti."



Sponsorstva in donatorstva so ključna na naši dosedanji poti, da smo podjetju zagotovili dober imdiž in bili družbeno odgovorni

Kot uspešen podjetnik se zavedate tudi pomena mentorstva, tudi sami ste mentor mlajšim podjetnikom ... Zagovarjate tezo, da mora vsak v življenju imeti mentorja? Kdo so bili vaši mentorji?

"Sam res nisem imel mentorja, kajti če bi se ravnal na kakršnemkoli pravilu, verjetno ne bi prišel do sem, kamor sem prišel. Moral sem narediti nekaj napak, nekajkrat pasti, kar je normalno, imel pa sem vizijo, pri kateri me je spremljala misel očeta, ki mi je rekel, da ni pomembno, kolikokrat padeš, temveč je pomembno, kolikokrat se pobereš. Drugo pravilo, ki mi ga je vcepil, pa je, da ne moreš imeti nikoli tako malo denarja, da ne bi mogel dati enega evra na stran. Če se tega držiš, te življenje pelje po pravi poti. Nisem bral knjig o pravih uspešnih podjetništvih, mislim, da je vsak drugačen, vsak ima svoje kvalitete, nekaj prinese nadarjenost, potem pa je tu trdo delo. Seveda so tu še marljivost, občutek za posel, empatija, pa tudi sreča, to, da si pravi čas na pravem mestu, vse to se mora zložiti. In ko se ti začnejo stvari zlagati, daš v to celega sebe. Lunos je moj otrok, v katerega sem vložil celega sebe, in sem ponosen, da gre na tej točki, po puberteti, polnoletnosti v življenje v širšem smislu. Dobro

Milan Kuster: "V Sloveniji imamo fenomenalna podjetja. Iz okolja, ki podjetniškega razmišljanja in znanja ne spodbuja v nadpovprečni meri, izidejo svetovni prvaki." Foto: Andrej Petelinšek

je, če ima človek mentorja, nasvet je vselej dobrodošel. S kolegi podjetniki radi poklepeta in sam nikoli ne skrivam nobene podjetniške taktike, razmisleka. Če mislim, da je nekaj dobro za nekoga, mu povem, kako bi to naredil jaz."

Kako sicer vidite poslovno in podjetniško okolje, v katerem delujete? Je Slovenija ugodno okolje za posel? Po navadi podjetniki kritizirajo predvsem davčno politiko ...

"Lahko bi bilo slabše. Lahko pa bi bilo seveda tudi veliko boljše. Včasih smo zelo kritični, tudi sam sem tak. A pri davčni zakonodaji smo enaki kot Nemci – pustimo sicer ob strani obremenitve plač – ampak to izhaja iz prepričanja, da smo socialna država, da bomo torej poskrbeli za vse, kar pa že dolgo ne drži več. Če bi denar, pobran z davki, šel za pravi namen, tudi nihče ne bi imel nič proti, koliko denarja se za kaj namenja. A ker gre za veliko manipulacij, zlorab, denar pa gre v vrečo brez dna, se kot podjetnik počutiš malce neumno, da pošteno plačuješ vse davke. Glede na pobrane davke bi nam moralo iti izjemno dobro, ne le v Sloveniji, tudi v Mariboru, če bi bile odločitve pravilne."

Bi moralo biti slovensko gospodarstvo bolj razvojno naravnano? Česa nam manjka? In - po čem izstopamo?

"V Sloveniji imamo fenomenalna podjetja. Iz okolja, ki podjetniškega raz-

mišljanja in znanja ne spodbuja v nadpovprečni meri, izidejo svetovni prvaki. Lahko pa bi bilo še veliko več takih, če bi bile sistemske rešitve v podporo takim podjetjem. Se pa nenehno grozi, da se bo vzelo tistim, ki ustvarijo nekaj več, in tako podjetnike postavljajo pred dilemo, ali naj podjetja preselijo v drugo državo. 70 odstotkov BDP v Sloveniji ustvarijo mala in srednje velika podjetja in ti ljudje se ne smejo bati, kaj bo jutri. Ali jim bo nekdo vzel hišo, pretiravam, ampak to se je dalo razbrati iz izjav določenih posameznikov, ki so na položaju. Si mislite, da je problem podjetniku, ki je iz nič ustvaril milijonsko premoženje, da to podjetje preseli drugam? Ni. In kaj bo imela Slovenija od tega? Nič. Pa malo podjetnikov je to res naredilo; kajti podjetniki smo domoljubi; ker ne gremo v tujino, da bi plačali manj davkov."

Da ste v poslu vselej delovali po svojih zakonitostih, radi poudarite. Da postavljate stvari na glavo v primerjavi z ustaljenimi praksami. A se je to očitno izkazalo za uspešno formulo. Bo torej naslednji učbenik za podjetništvo vaše delo?

"Ta ideja mi godi, ne bom tajil, in morda bi tak učbenik komu celo lahko prišel prav. V življenju sem počel toliko stvari, da mi, če napišem knjigo, tega nihče ne bo verjel. A če bi karkoli napisal, bi bil to zagotovo hudomušni priročnik za življenje, iz katerega lahko vsak vzame zase kaj koristnega."



EKSPRES PREGLED TEDNA

PONEDELJEK



• Dogodek ob dnevu slovensko-britanskega prijateljstva s predstavitvijo akrobatske skupine kraljevih letalskih sil Red Arrows v Cerkljah ob Krki.

• Posvet o medvrstniškem nasilju na spletu, ki ga v Ljubljani pripravlja ministrstvo za digitalno preobrazbo.

• Banka Slovenije bo na tiskovni konferenci predstavila poročilo o finančni stabilnosti.

TOREK

• Odbor DZ za delo, družino, socialne zadeve in invalide bo med drugim obravnaval predlog novele zakona o štipendiranju, v organizaciji odbora DZ za izobraževanje, znanost in mladino pa bo javna predstavitev mnenj o noveli zakona o šolski prehrani ter o predlogu novele zakona o osnovni šoli

• Slovenska turistična borza 2023, ki jo v Portorožu organizira Slovenska turistična organizacija.

• Polfinale nogometne lige prvakov Real Madrid - Manchester City.

SREDA

• Forum obrti in podjetništva Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije s predstavitvijo najpomembnejših zahtev slovenskih obrti in podjetništva.

• Tiskovna konferenca ob odprtju tovarne testenin Mlinotest v Ajdovščini.

• Na okrožnem sodišču v Celju nadaljevanje sojenja Kristijanu Kameniku, ki mu tožilstvo očita štirikratni umor v Tekačevem leta 1997.

• Polfinale nogometne lige prvakov Milan - Inter.

ČETRTEK

• NLB in Telekom Slovenije bosta objavila poročilo o poslovanju v prvem četrtletju.

• Tradicionalna študentska prireditev na prostem Škisova tržnica v Ljubljani.



• Predizbor na tekmovalju za pesem Evrovizije z nastopom Joker out iz Slovenije.

PETEK

• Odprtje mednarodne konference detektivov, ki ga bo v Ljubljani gostila Detektivsko-varnostna agencija.

• Strokovni posvet o potresni varnosti Slovenije.

SOBOTA

• Osrednja slovesnost ob dnevu Slovenske vojske.

• Spominska komemoracija ob 78. obletnici zadnjih bojov druge svetovne vojne na evropskih tleh na Poljani pri Prevaljah.

• Finale tekmovalja za pesem Evrovizije v Liverpoolu.

NEDELJA

• Parlamentarne volitve v Turčiji.