



**PRVI INTERVJU** Z Bojanom Radunom kako bo novi srbski lastnik ajdovski družbi vrnil sijaj

# Fructal vidim tudi na trgih severne Afrike

**F** Petra Sovdat, Janez Tomažič  
finance@finance.si

**Srbska družba Nectar v teh dneh pričakuje še zadnja soglasja varuhov konkurence za prevzem Fructala. Do konca leta naj bi bili izplačani še manjši delničarji, nato gre Bojan Radun, še ne 33-letni šef Nectarja, v akcijo. Fructal želi poslati na nove trge. Tudi nepričakovano oddaljene. Z njim smo se pogovarjali v sredo, po dogovoru Akademije Finance Marketing in prodaja na policah.**

**F** Kakšne bodo vaše prve poteze v Fructalu?

Ko so mi številni čestitali za uspeh na razpisu, sem jim odvrnil, da se pravo delo šele začne. Najprej sledi povezovanje obeh družb, ki sta po velikosti približno enaki, zato ne gre za klasični prevzem, kjer je velika družba pogoltnila manjšo. Toba trajalo od pol do enega leta.

**F** In potem? Kaj bo s proizvodnjo v Ajdovščini? Tega so se zaposleni najbolj bali.

Tega si vsi niti ne upajo vprašati, tisti, ki pa so, pa so še vedno sumničavi. Še enkrat bom ponovil: proizvodnja v Ajdovščini se verjetno ne bo zmanjševala, ampak še povečevala. Gotovo pa je, da noben program ne bo ugasnjen le za prenos kam drugam.

**F** Ko smo pri strahu – ste se že srečali z ajdovskim županom Marjanom Poljšakom? Kako ste ga pomirili?

Mislím, da trikrat. Zelo cením, kako si prizadeva za občino in zaposlene v tej. Številni bi se lahko naučili kaj od njega. Je pa res, da je njegov nastop v

medijih tak, kot je. Pogovarjali smo se zelo odkrito in mislim, da je prepoznal, kaj načrtujemo in da besede ne bomo požrli.

**F** Prav tako se ljudje bojijo tajkunov – tudi Fructal je bil v krempljih enega. Ste tajkun?

Ne, ne v balkanskem smislu besede. Naša družba je družinska, ustanovila sta jo oče in mati, večino premoženja smo ustvarili v letih 2003 do 2009, ne v obdobju političnih subvencij. Nismo povezani niti s katerim od spornih privatizacijskih poslov. Sam v družbi delam od drugega letnika fakultete.

**F** Fructalu so tržni deleži, razen v Sloveniji, v zadnjih letih upadli. Kako boste to popravili?

Ce se vodilni menedžerji menjajo tako hitro, kot so se v Fructalu, potem kaj drugega ne

gre pričakovati. Pri nas je drugače, razmišljamo pet ali deset let vnaprej. Ko se držiš smeri, rezultat težko izostane. Če pa upoštevamo še sinergije, teh bo za 500 tisoč do milijon evrov v prvem letu, je stvar jasna.

**F** Slovenski kupci ne poznajo Nectarjevih izdelkov. Vidite z vstopom v Fructal tudi možnost za uveljavitev na našem trgu?

O tem se bodo odločili v trženjskih oddelkih Fructala in Nectarja. Če bodo presodili, da ne bo kanibalizma med znamkami, da, če ne, pa ne. Je pa veliko izdelkov Nectarja, ki jih v portfelju Fructala ni. Izdelke iz paradiznika, marmelade in podobno pa lahko pričakujete.

**F** Kako pa se boste bojevali s konkurenco iz zahodne

**Evrope?**

Vse družbe iščejo nove trge. Vsi si prizadevamo, na našem prostoru pa je konkurenca še posebej močna. Odgovorili bomo s konkurenčnostjo. Ko se bosta

Fructal in Nectar dokončno povezala, bosta za Tetrapack pomembnejši, veliko pomembnejši kupec kot Rauch. Vtis o velikosti Raucha je precejšen. Združeni podjetji skupaj sta malo manjši od Raucha, toda v nekaterih segmentih, recimo pri sadnih sokovih v kartonski embalaži, smo večji. Seveda pa se ne moremo meriti z velikani, kot so Eckers Granini.

**F** Imate ambicije za odhod na druge trge?

Vsekakor.

**F** Ste lahko konkretni?

Kratkoročno moramo okrepiti navzočnost na trgih nekdanje Jugoslavije, kjer pa ta hip ne poslujemo, tako kot bi želeli. Največ priložnosti ima Hrvaška. Tu so velike rezerve.

**F** Koliko časa potrebujete, da zapolnite sive lise?

V dveh do treh letih si želimo 20 odstotkov hrvaškega trga, to pa ne pomeni, da ne bomo dejavni drugje. V bližini Fructalove makedonske tovarne je Albanija, mlad in perspektiven trg, ki raste. Potem je tu Bolgarija, zaradi krize so tamkajšnji proizvajalci zelo prizadeti.

**F** Pa naprej?

Morda severna Afrika, ampak to je še na ravni ideje. EBRD, naš partner, tam odpira lokalne pisarne. Šli bomo tja, kjer se nam bo vložek najhitreje povrnil. Model vstopa bomo

Stran / Page: 6

Doseg / Reach: 57000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 885 cm2

2 / 3

določili pozneje.

#### ▣ **Kdaj pa bo to?**

Ko se utrdimo na starih trgih, ko se finančno konsolidiramo in bomo imeli dovolj človeških virov. Morali bomo delati pametno, saj lahko z nespametnimi potezami uničimo vse, kar smo do zdaj naredili.

#### ▣ **Kdaj bodo slovenski ali srbski turisti pili Fructalove ali Nectarjeve sokove v Casablanci?**

Nisem politik, tako da ne bom dal natančne napovedi. Ker bi me čez sedem let spraševali, zakaj tega nisem naredil (smeh). To je le ena od zamisli, trg je ves svet. Za začetek bodo turisti prihodnje poletje na hrvaški obali lahko pili pijače iz obeh tovarn, srbski turisti pa vgrških

supermarketih kupili Nectarjeve izdelke.

#### ▣ **V kakšnem odnosu ste z Ivico Todoričem?**

Gospoda Todorića sem v živo videl samo enkrat, Anteja Todorića, njegovega najstarejšega sina, pa dobro poznam. Približno enako sva stara.

#### ▣ **Ali pričakujete, da vam bo znanstvo pomagalo pri uveljavitvi na Hrvaškem?**

V poslu lahko pomoč pričakujete le od zelo bližnjih sorodnikov, nihče drug vam ne bo pomagal. Vsak si prizadeva zase in gleda

na svoje interese. Verjamem, da se Konzum in Agrokor zanimata za razvoj naših blagovnih znamk. Na prijateljsko pomoč pa ne računamo.

#### ▣ **Ste slišali za slovensko skovanko nacionalni interes?**

Slišal sem, lokalnih razmer pa ne poznam. Mislim pa, da je prodaja Fructala zelo dober signal za vse. Če me vprašate za ceno, skupaj nas bo prevzem stal 37,6 milijona evrov, pa so mnenja različna. Nekateri mislijo, da smo ga preplačali, v Ajdovščini najbrž mislijo, da smo ga kupili poceni. Jaz mislim, da smo plačali maksimalno pošteno ceno.

#### ▣ **Ali pričakujete neprijetna presenečenja iz bilanc Fructala?**

Naredili smo vse potrebne skrbne preglede, tako da ne pričakujem nič neprijetnega.

#### ▣ **Kako finančno močna je skupina Radun?**

Posojila za nakup Fructala še nismo aktivirali. Do konca tretjega četrtega je naš dolg 0,6-kratnik dobička pred amortizacijo in davki. To pove vse.

#### ▣ **Emil Tedeschi, vodilni lastnik skupine Atlantic ,pravi, da ima rad težavna vprašanja nadzornikov. Kdo jih postavlja vam?**

Najprej oče in mama. Nato pa še skupina najožjih sodelavcev, ki so z nami od začetka.

#### ▣ **Ali vlagate v šport?**

Heba, voda v portfelju Nectarja, je bila uradna pijača srbske košarkarske reprezentance. Nismo lastniki nobenega kluba niti nismo pogodbeno vezani izključno na en projekt.

#### ▣ **Kdaj bo ponudba za odkup malih delničarjev?**

Če bodo birokrati dovolj hitri, bo to najbrž do konca leta, po enaki ceni, kot smo plačali večinskemu lastniku. ●

## **Fructal in Nectar bosta po združitvi skoraj tako velika kot avstrijski Rauch. S tem bomo bolj konkurenčni in bolj agresivni na trgu.**

► Tako v prvem intervjuju po nakupu ajdovske družbe napoveduje prvi mož srbskega Nectarja **Bojan Radun**.

Stran / Page: 6

Doseg / Reach: 57000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 885 cm2

3 / 3

**F INFO****Kdo je Bojan Radun in kaj je Nectar?**

Bojan Radun, še ne 33-letnik, je v družinskem podjetju začel delati že med študijem na beograjski ekonomski fakulteti. Od leta 2006 je izvršni direktor Nectarja in član uprave skupine Radun. Od leta 2007 je v skupini, ki svetuje srbskemu ministru za gospodarstvo, lani pa je postal predsednik združenja srbskih menedžerjev.

Družba Nectar je bila ustanovljena leta 1998 in je del skupine Radun (trgovina, gradbeništvo, proizvodnja sokov). Skupina je lani ustvarila 90 milijonov evrov prihodkov (družba Nectar po podatkih srbskega poslovnega registra 63 milijonov evrov), po prevzemu Fructala pa jih bo 140 milijonov evrov. Nectar ima po podatkih registra slabih 30 milijonov evrov dolgoročnih in kratkoročnih posojil, kapitala ima med viri sredstev 52 odstotkov.

Foto: M. Hrenčič

**F TRŽNI DELEŽI FRUCTALA IN NECTARJA**

▶ Slovenija

**40 %**

▶ Hrvaška

**4 %**

▶ Bosna in Hercegovina

**30 %**

▶ Srbija

**40 %**

▶ Črna gora

**40 %**

▶ Makedonija

**20 %**

▶▶ **Proizvodnja v Ajdovščini se bo verjetno še povečala, napoveduje novi lastnik.**