



Termometer

Boštjan Kozole

Direktorju krškega Evrosada je uspelo v Slovenijo pripeljati 35. konferenco Prognosfruit, glavno srečanje sezone za sektor sadja in zelenjave. Na njem je več kot 250 udeležencev iz 18 držav (kot je dejal Kozole, je to nad njegovimi pričakovanji in svojevrsten rekord, saj toliko držav na konferenci doslej še ni bilo) razpravljalo o trendih v panogi, Svetovno združenje pridelovalcev jabolk in hrušk (WAPA) pa je tako kot vsako leto napovedalo pridelek v Evropi, pa tudi na preostali severni polobli in kakšne so zaloge južne poloble, kjer je sezona od februarja do aprila. Slovenija pridelava dvakrat toliko jabolk, kot ji porabi. Krški Evrosad pa prispeva tretjino slovenske sadjarske proizvodnje. Na leto pridelajo okoli 15 tisoč ton sadja. Zaradi prodora na zahtevne zahodnoevropske trge pa so v zadnjih letih obnovili veliko sadovnjakov z novimi sortami. Ko bo dosežena polna rodnost novih dreves, bodo ob ugodnih vremenskih razmerah pridelali 20.000 ton sadja. Večino izvozijo. Pri tem stavijo predvsem na kakovost integrirane pridelave slovenskega sadja. Letnika 2010 so izvozili



78 odstotkov in le 22 odstotkov ga je ostalo doma. Blagovno znamko Evrosad uspešno tržijo na 12 tujih trgih. Kakovost pa je, kot pravi Kozole, vstopnica za skandinavski in angleški trg. »Nikoli ne bomo največji, cilj, da smo eden najboljših, pa si lahko zastavimo in mu sledimo. Za to smo pripravljene plačati več,« meni. Slovensko sadje so izvozili tudi na zahtevne trge, kot je angleški, kjer se jim je uspelo prebiti v trgovsko verigo Tesco. Tam, kot pravi Kozole, gredo dobro v prodajo bolj drobni pridelki, medtem ko se v Rusiji bolje prodajajo debelejši sadeži. V Evrosadu si upajo prodirati na trge, kamor izvažata najbolj kakovostni pridelovalki, Francija in Italija. Tudi tu stavijo na kakovost in nižje transportne stroške, ki si jih lahko privoščijo zaradi ugodne geografske lege Slovenije. Njihov naslednji cilj pa je Srednji vzhod.

BARBARA PAVLIN

Igor Lah

Nova Ljubljanska banka, največja posamična lastnica Pivovarne Laško, je že zavrnila ponudbo za odkup, ki jo je dal na mizo Igor Lah. Iz posla, kot je bil zastavljen oz. predstavljen, torej očitno ne bo kaj dosti.

Glavni razlog je seveda (vsaj na prvi pogled) cena v ponudbi. Devet evrov v obveznicah, ki obljublajo 4,8- do 6-odstotno obrestno mero, gotovo ni nekaj, kar bi morebitni prodajalci obravnavali kot resno, saj celo nekateri (neodvisni) analitiki menijo, da je njena likvidacijska vrednost (ob prodaji premoženja) vsaj 22 evrov. Lastniku, ki se ubada s tem, da je s svojo naložbo že doslej veliko, celo ogromno izgubil (njega dni, ko so ji banke posojale denar, so bile delnice Pivovarne Laško vredne sto evrov), pa samo obljuba denarja v prihodnosti ne pomeni dovolj, da bi bil en čoln, v katerega vdira voda, pripravljen zamenjati za drugega, ki je ploven samo na pogled.

Namreč, finančniku Igorju Lahu zaupa malokdo, ki pozna vsaj nekaj epizod iz njegove poslovne poti. Lah, ki so mu nekoč rekli »pidovski baron«, je ob začetku množične privatizacije ustanovil družbo Divida, ki je upravljala tedanje pooblaščenke investicijske družbe. Njegove »upravljalne prijeme« je že od začetka spremljal pridih hoje po robu zakona, saj so se pidi (in njihovi pravni nasledniki) združevali, delili, preoblikovali tako, da je vedno odločal manjši krog delničarjev, povezan z upravljavcem. Mnogi mali delničarji so na tej poti svoje deleže večinoma prodali po bagatelni ceni.



KS Naložbe, formalni nosilec ponudbe za prevzem Pivovarne Laško, je pravni naslednik pidovskih akrobacij, v njem pa ima ob 35.000 malih delničarjih glavno besedo – in 45-odstotni lastniški delež – Igor Lah prek svoje družbe Kalantia, registrirane na Cipru. Finančna družba bi za poplačilo sedanjim delničarjem Pivovarne Laško izdala obveznice, ki ne vsebujejo dodatnih garancij. Samo obljuba danes več kot očitno ni dovolj. Če bi bil namen resen, bi bila na mizi gotovina, sicer pa gre le za špekulacijo.

DAMJAN VIRŠEK