



Zorko: "Mercator bi prodajal nazadnje"

Prvi mož Pivovarne Laško bi rad uveljavil pogodbeni koncern, dosegel reprogram posojil in opravil prodajo naložb, ki ne sodijo v osnovno dejavnost, a vse odločitve niso izključno v rokah vodstva Laškega

DAMIJAN TOPLAK

Pivovarni Laško je v teh dneh z NLB in Abanko Vipra ter drugimi bankami v konzorciju uspelo doseči soglasje o prejemu približno 11 milijonov evrov premostitvenega posojila. To je še posebno pomembno zdaj, ko bo treba nabaviti surovine in repromaterial za glavno poletno sezono. Podoben znesek bo prejela tudi Pivovarna Union. Predsednik uprave Pivovarne Laško in Pivovarne Union mag. **Dušan Zorko** je za Večer spregovoril o dogovorih z bankami upnicami, o prodaji finančnih naložb ter o drugih aktualnostih v zvezi s Pivovarno Laško.

Je zadnje likvidnostno posojilo bank začasna rešitev in bo z bankami naposled treba doreči reprogram posojil, če vemo, da imate na ravni skupine od približno 450 milijonov evrov kar 70 odstotkov kratkoročnih, od katerih velik del zapade konec junija?

"To ni nobena rešitev. Gre za likvidnostne težave, s katerimi se skupina Pivovarne Laško sooča od začetka novembra lani, torej od zaključka lanske sezone. Nobena pivovarna v svetu, sploh pa ne v Sloveniji, ne razdolžuje kreditnih obveznosti izven sezone, ko pivovarne pravzaprav sanirajo same sebe in vzdržujejo poslovno kondicijo. Od zaključka lanske sezone do te, ki se ponavadi prične marca ali v aprilu, smo se znašli v likvidnostnih težavah, ker smo morali redno servisirati kredite, plačevati dobavitelje, dajatve ... Na banke smo se obrnili s prošnjo, kako bi obema pivovarnama (Laško in Union) omogočili, da bi ta šok likvidnostno preživel do začetka sezone, ko imamo normalne prilive. Hkrati se nam je dogajalo, da so neka-

teri naši pomembni kupci prihajali v likvidnostne težave. Tako nismo bili več v kondiciji določene obveznosti do naših partnerjev poravnati celo vnaprej, na kar so bili tako naši dobavitelji kot v obeh pivovarnah navajeni. Pri rokih sedaj zamujamo, a tako s tujimi kot domačimi partnerji imamo to ustrezno dogovorjeno. O zadnjih likvidnostnih posojilih z bankami se dogovarjamo že štiri mesece, velik del prejetega denarja pa je praktično že porabljen za surovine. Upoštevati je treba, kako so banke z zaplembo delnic od Infond Holdinga in Centra Naložb postale lastnice Laškega ter smo postali odvisni od strahotno neugodnega razmerja, da imamo 70 odstotkov vseh kreditov kratkoročne narave. Ni ga sistema na svetu, ki bi takšno obremenitev preživel."

Ni opravičljivo, da bi delali le za obresti

Kako pa to razmerje spremeniti?

"Zgolj z velikim razumevanjem bank in zelo odgovornim in natančnim dnevničnim delom. KPMG nam je pripravila finančno prestrukturiranje, s katerim želimo dokazati, da lahko v določenem obdobju z našim poslovanjem uresničimo vse tisto, o čemer govorimo. To je servisiranje in poplačilo vseh kreditov v nekem dogovorjenem roku, če nam banke stopijo naproti. Premoženje, ki ni v naši osnovni dejavnosti, pa kljub vsemu moramo odprodati, kajti v nasprotnem primeru bomo le še servisirali obresti. Do nas samih in do naših lastnikov ni opravičljivo, da bi delali samo za plačevanje tekočih obresti. V tem primeru ne moremo govoriti o razvoju."

Ob NLB, ki vam je že posodila 3 milijone evrov, naj bi v kratkem še Abanka Vipra prispevala približno 8 milijonov evrov ...

"Delno drži. Abanka Vipra, ki je pri tem ob NLB odigrala pomembno vlogo, bo organizirala konzorcij petih ali šestih bank, ki bodo omenjeni denar (okvirno dvakrat po 11 milijonov evrov, op. a.) posodile vsaki pivovarni posebej. Z vztrajnostjo in v dogovorih z bankami bomo skušali doseči dogovor o reprogramu posojil. Poudariti pa želim, da sodelujemo z 18 bankami, ki delujejo v Sloveniji, in vse niso v vseh štirih naših osnovnih podjet-

jih (Laško, Union, Radenska, Fructal). Ene banke so naše lastnice, druge ne. Ene v državni lasti, druge ne. Tako se pri bankah partnericah pojavlja konglomerat različnih interesov. Vse to otežuje reprogram in moratorij posojil. Z večino bank smo dosegli moratorij za odplačilo glavnice do 30. junija, pri Hupu celo do konca septembra. To je praktično nikakršen rok in ob letnih prihodkih obeh naših pivovarn v višini okrog 160 milijonov evrov je težko pričakovati letno vračilo 110 milijonov evrov zgolj iz tekočega poslovanja."

Načrt zniževanja zadolženosti skupine ste pripravili. Je razvoj dogodkov v največji meri odvisen od prodaje deleža v Mercatorju, ki je vaša daleč največja naložba?

"Največ je odvisno od razumevanja predstavnikov bank. Osebnost bi družbo Mercator kot eno izmed naših naložb najraje prodajal nazadnje. Verjetno je to naša edina naložba, ki ima dovoljšnjo likvidnost ter bi jo lahko praktično prodali takoj. Mercatorja ne želimo prodati pod ceno, ampak po neki aktualni tržni ceni. V Mercatorju ustvarimo več kot polovico naše prodaje, in ker se intenzivno širi na tuje trge, ga spremljamo tudi tam ter tako povečujemo naš izvoz, saj v tujini težko prihajamo na police trgovcev, kjer vsak brani svoje proizvajalce. Ni pa naš uspešni prodor na tuje trge odvisen zgolj od njih, ampak tudi od naše marketinške podpore. Za to pa rabimo določen denar, ki nam ga zdaj požrejo stroški posojil. Brez ustrezne marketinške podpore nas potrošniki na tujih trgih ne bodo iskali na trgovskih policah. V našem strateškem razvoju je predvideno povečevanje prodaje na tujih trgih. Za vse to pa rabimo denar danes in ne septembra, ko je sezona mimo."

Bančne garancije za nakup vašega deleža v Mercatorju potečejo 15. aprila. Je to tisti rok, ko bo znano, kaj bo s tem deležem?

"To so poslovne skrivnosti. Imamo tri zavezujoče ponudbe, ki jih resno obravnavamo."

Kolikšna je verjetnost, da prodaje deleža v Mercatorju ne bo?

"Ponudbe zelo resno obravnavamo. Vseskozi govorimo, da moramo prodati premoženje, ki ne sodi v našo

osnovno dejavnost, da lahko zagotovimo sredstva za vračilo posojil. Lani sta obe pivovarni plačali za več kot 20 milijonov evrov obresti ter poslovali z izgubo. Ne vidim čarovnika, ki bi lahko ob takšnih finančnih bremenih zagotavljal razvoj oziroma rast podjetja, kar je osnovna funkcija vsakega podjetja. Ne bežimo od odgovornosti prodaj finančnih naložb, ker nas prej ali slej to čaka.“

Odločitve niso izključno v njihovih rokah

Trenutno še vaše Delo bi po nedavnem soglasju UVK in pričakovanem skorajšnjem kulturnega ministrstva kmalu lahko prejelo kupnino za ČZP Večer?

“Kot lastniki nismo v stanju dokončno urediti te prodaje, saj je potrebno soglasje kulturnega ministrstva, da se zadeva izpelje do konca. Deset odstotkov kupnine, ki nam jo je po podpisu

pogodbe že 15. julija lani kupec (3Lan, op. a.) korektno nakazal, pa je kot varščina pri notarju. Preostali znesek bo izplačal, ko bo kupoprodajna pogodba stopila v veljavo. Že večkrat sem podaril, da je ob spremembi skupine v pogodbeni koncern, reprogramu posojil, tretja ključna stvar odprodaja finančnih naložb, a pri vseh treh zadevah imamo iz različnih razlogov zvezane roke oziroma odločitve niso izključno v naših rokah.“

Na razpisih sta v postopkih prodaje še Delo in Fructal ...

“Pivovarna je vse omenjeno premožnje transparentno ponudila v prodajo. Ne prodaja pa tega ‘obubožana’ pivovarna, ampak se prodaja vse tisto, kar ni v naši osnovni dejavnosti. Leta nazaj je Pivovarna Laško gradila vse-celo Laško je bilo tako rekoč Pivovarna Laško pa še polovica Celja. Nismo pa ob vseh težavah, ki jih imamo, v stanju vse te objekte, ki so v naši (so)lasti, še vzdrževati, vključno s športno dvorano v Laškem. Moramo reševati sebe, in ko nam bo to uspelo, bomo tudi druge. Lastnina zahteva odgovorno obnašanje in določena finančna vlaganja, ki jih trenutno ne zmoremo.

Za Delo smo imeli prek KPMG razpis, prispelle ponudbe so bile pregledane, zainteresenti bodo pozvani k podaji zavezujočih ponudb in potem bomo te obravnavali. Enako velja za Fructal, kjer zapade rok za oddajo nezavezujočih ponudb jutri (danes, op. a.). Ne držijo informacije, da je kupec za Fructal (italijanski san Benedetto, op.

a.) že izbran, še manj, da smo se pri 40 milijonih evrov nehali pogajati. Če bi bilo slednje res, bi nas lahko vsak delničar Pivovarne Laško tožil. Tovrstne preuranjene in zavajajoče informacije po nepotrebnem vznemirjajo lokalno in širšo javnost.“

Rekli ste, da bi se lahko Mercator najhitreje prodal. Kaj pa se bo dejansko najprej prodalo?

“Skupina Laško ima v svojem portfelju različne naložbe. Ene so prodajljive, druge sploh ne. V promet lahko gredo Mercator, Delo in Večer, pa tudi Fructal. Naložbe, kot so Thermana Laško, delnice premogovniških in elektro podjetij, pa praktično ne.“

V lasti imate tudi delnice Probanke?

“Tudi te smo dali v prodajo za to usposobljenim institucijam, saj ne želimo očitkov o direktnih prodajah po neidealnih cenah. Vse prodajamo odprto, javno in transparentno. Vsega ne moremo komentirati, ker imamo podpisane pogodbe o zaupnosti informacij in postopkov. S tem bi lahko ogrozili določene postopke in da bi se nanje prijavljali resni zainteresenti.“

Kje se pojavljajo najhujši pritiski pri vaših prodajah - pri lokalni oziroma državni politiki, pri vodstvih podjetij, katerih deleže prodajate?

“Zame je najhujši pritisk v tem, da ne moremo nič narediti. Lokalna politika v primeru Fructala je bila do nas vedno korektna, tudi mi pa jih o vseh dejanjih korektno informiramo. Pritiskov ni niti od drugod. Drži pa, da ne moremo narediti pogodbenega koncerna, ne moremo ustrezno reprogramirati posojil in smo blokirani pri prodajah svojih naložb. Na vsem tem temelji preživetje celotne skupine, 1300 zaposlenih, njihovih družinskih članov in ostalih, ki pomembno poslovno sodelujejo z nami. To pa je odgovornost mene in mojih sodelavcev.“

Reprogram bi bilo treba doreči že včeraj

Špekulira se, da so največje možnosti za ustrezen reprogram posojil ...

“Ne morem reči, da bi nas zgolj to odrešilo prodaje družb, ki niso v naši osnovni dejavnosti. Reprogram posojil bo dal le možnost umirjenega ter normalnega, racionalnega in odgovornega načina odprodaje. Ker če kaj na hitro prodajaš, je na mestu vprašanje ustrezne cene. Vsi, tako v tujini kot doma, cenijo denar ter želijo vzpostaviti korelacijo med tem, kar kupijo

in kar dobijo. In če bi prodajali pivovarni, ne bi šlo za prodajo strojev in opreme, ampak tržnega deleža in blagovnih znamk. Enako bi veljalo za Fructal ali Radensko. Bi pa bilo reprogram treba doreči že včeraj in ne šele do junija, ko zapade prvi večji znesek posojil. V dogovorih z bankami, četudi se zavedamo, da so tudi one v določenih težavah, v prihodnje pričakujemo hitrejšo odločitve.“

So bile vaše likvidnostne težave takšne, da so se pojavljale težave z izplačili plač?

“To ni res. Niti z zadnjimi likvidnostnimi posojili nismo reševali teh težav. Redno izplačujemo plače, kakor tudi vse dajatve in prispevke. Našim določenim partnerjem, tudi športnikom, pa se moramo opravičiti, ker jih zdaj slabše servisiramo, a izplačilo plač ima nedvomno prednost. Radenska in Fructal pa nimata likvidnostnih težav. Banke nam dajejo prepoved prenašanja sredstev med našimi podjetji in nam še bolj omejujejo možnost likvidnega toka.“

Prav pogodbeni koncern bi verjetno prinesel določene prihranke?

“Stroškovne prihranke smo prikazali pomembnejšim lastnikom, a na skupščini delničarjev pogodbeni koncern ni dobil podpore. Trenutno smo v fazi reorganizacije kompleksne strategije nastopa na trgih držav nekdanje Jugoslavije in tam že združujemo vse potenciale, ki jih imamo. Z omejenimi marketinškimi sredstvi moramo dosegti čim večji izplen, in če to ni v okviru pogodbenega koncerna, je lahko vprašljivo.“

Bo kmalu naprodaj sama Pivovarna Laško?

“To morate vprašati lastnike. Po mojem ta zgodba poteka že nekaj časa, a bolj kot poskus razbitja obeh pivovarn. To imam za neodgovorno obnašanje in vračanje v preteklost. Danes je ves svet pivovarn zaprt in se združuje, v Sloveniji pa bi radi naredili mikropivovarne, kar ni dobro ne za lastnike in ne za blagovne znamke. Pri morebitni prodaji Pivovarne Laško je treba vedeti, da gre za sistem, ki ima visok denarni tok. Ne glede na v zadnjem obdobju zaničevanje pojma nacionalnega interesa pa je tako, da se sredstva v lokalnem okolju praviloma močno zmanjšajo, ko se podjetje proda tujcem. Ne govorim, da mora pivovarna ostati v slovenskih rokah, se je pa treba do lastništva v takšnih podjetjih obnašati odgovorno.“

NLB kot lastnica je zavrnila preobli-

Stran / Page: 11

Doseg / Reach: 129000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 1035 cm2

3 / 3

kovanje skupine v pogodbeni koncern. Se bojijo izčrpavanja določenih družb, ki naj bi se dogajalo pod prejšnjim vodstvom pivovarne?

“Verjetno ta banka izhaja iz koncepta zavarovanja kreditov. Morate vedeti, kako so banke v Laškem prišle do lastnine. Nismo pa s pogodbenim koncernom nobenega poslovnega partnerja ali banke želeli osiromašiti, ampak ravno nasprotno. Pogodbeni koncern bi bil dobrodošel tako za male delničarje kot večje lastnike, med katerimi je tudi omenjena banka. Določene banke na nas ne gledajo kot lastnice, ampak žal kot naše upnice.”

Pa so indici, da bi se vas banke kot lastnice rade znebile?

“Ti so vsakodnevni in prihajajo iz različnih koncev. Slišati je tudi, da se nekateri že povezujejo in bi določen odstotek pivovarne želeli prodati.”

Zdaj ste na borzi vredni le 100 milijonov evrov?

“Ta vrednost je lahko hudo vprašljiva, saj imamo tako sami kot banke cenitve skupine, ki kažejo na povsem drugačne vrednosti.”

Pred nekaj dnevi je kot član uprave Pivovarne Laško odstopil Robert Šega. Vas je to presenetilo?

“Gospod Šega zaenkrat ostaja v pivovarni. Podal je odstopno izjavo, ki jo bo nadzorni svet obravnaval na redni seji do konca marca. Korektno sodelujeva in imava podobne poglede na reševanje situacije v podjetju. Ocenjujem ga kot specifičnega, a korektnega sodelavca, ki dobro pozna svoje področje delovanja. Njegova odstopna izjava me je nekoliko presenetila, a je to najbrž storil v trenutku določenega razočaranja, saj je veliko časa in energije vložil v reševanje skupine Pivovarne Laško, oba pa sva bila zaradi različnih razlogov ob tem neučinkovita. Dokler bo zaposlen pri nas, bo ostal v nadzornem svetu Mercatorja.”

Vložili ste odškodninske tožbe zoper nekdanje vodstvo, ob vprašljivi izplenu so z njimi le stroški ...

“Tega ne bi želel komentirati. Smo pa pravočasno uredili vse tisto, za kar smo bili zadolženi v skladu s skupščinskimi sklepi lastnikov. Ostalo prepuščamo pravnim strokovnjakom. Drugače pa vse, kar ne sodi v osnovno dejavnost, prinaša stroškovne obremenitve, in tako je tudi z omenjenimi tožbami. Ob tem nam jemlje še čas.”



Dušan Zorko, predsednik uprave Pivovarne Laško: “Ne smemo pozabiti, da je zaradi različnih dajatev in trošarin pa tudi sponzorskih in donatorskih vložkov in še česa zelo pomembna sama Pivovarna Laško in ne le njene finančne naložbe. S ponosom veliko vračamo v okolje, iz katerega izhajamo. Rabimo pa določeno pomoč. Naj ilustriram, da je pri prodajni ceni pločevinke piva le 47 odstotkov naš prihodek, ostalo so različne dajatve in trgovske marže. V Sloveniji imamo eno najvišjih trošarin v Evropi, na kar nimamo vpliva, hkrati pa ni trošarine za vino. Tudi država bi dobila več, če bi bila do nas davčno bolj prijazna. Iz dneva v dan iščemo racionalizacije tudi na materialnih stroških znotraj proizvodnje.” (Igor Napast)