



Leon Klemše

PREBLISK

Cimos, človeku se kar malo obrne želodec

Cimos. Beseda, ki me vedno navda z enakimi občutki, večinoma povezanimi s projekti, ki presejajo zmožnosti družbe in jo neprestano pehajo v težave. Družba je bila magnet za megalomane že konec prejšnjega tisočletja, ko je zaradi tega prvič bankrotirala. Po nekajletnem uspešnem delu je tudi novo vodstvo premagal enak sindrom, povečevali so obseg poslovanja z ne najbolj posrečenimi nakupi in brez primerne kapitalske podlage. Na koncu smo spet končali z večstomilijonskimi odpisi.

Finance niso najbolj pomembna stvar v podjetju. Če gre podjetju dobro, jih niti ne opaziš. Če pa mu gre slabo, so pa skoraj edino, kar pogledamo. Ustvarjajo pogoje za delo. Torej, če denar je, lahko delaš, če ga ni, ne moreš. In v Cimosu je ravno to problem. Družba je sposobna narediti kakovostne izdelke, za katere je na trgu povpraševanje. Vendar je bila vedno kapitalsko podhranjena. To pomeni, da je bilo razmerje med kapitalom in dolgovi slabo, da je imela preveč dolgovi. In ko bi pričakoval, da bodo z dobički dolgove nižali, so šli v nove nakupe. In tako dalje, dokler ni počilo. Počilo pa je na ravni nekaj sto milijonov, kolikor so jih morali do sedaj odpisati upniki in kolikor je država vložila kot pomoč.

Politiki pa je sploh bilo všeč, da je Cimos kupoval tovarne po bivši Jugoslaviji. Pač Slovenci smo bili aktivni tam dol. To je politična zmaga. Ko pa je bilo govora o plačilo vsega tega, pa nikjer nobenega.

Cimos deluje v panogi, kjer je ravno solidnost zelo pomembna. Sklepajo se dolgoročne pogodbe velikih vrednosti. Partnerji morajo biti prepričani, da se drugemu ne bo nič zgodilo, da bo naredil ali kupil dogovorjeno. Pri družbi pred bankrotom noče nihče več naročiti, ker ne ve, ali bo družba sposobna dolgoročno dobavljati naročeno blago. To, da zna narediti, postane manj pomembno. Zato mora imeti družba na takem trgu poleg normalne dobičkonosnosti svojega posla tudi primerno kapitalsko strukturo. Beri: dovolj kapitala. Kapital zagotavlja družbi varnost. Dolgovi so pač tveganje. Teorija govori, da družbe ne propadejo zaradi izgube, temveč zaradi nesolventnosti, torej pomanjkanja denarja. Korporacije svojim poslovnim partnerjem pogosto celo diktirajo kapitalsko strukturo. Primer, če hočeš z menoj ustvariti 20 milijonov prometa, moraš imeti tri milijone kapitala in ne več kot pet milijonov dolgovi.

Resen gospodar se tega zaveda. Zato poskrbi, da se družba ne prezadolži. V kolikor raste, jo spremlja, dodaja nov kapital, če se splača, seveda. Sicer pa rasti ne dovolji. S tem je torej treba upravljati. In tukaj gre glavna zamera tistim, ki so Cimos obvladovali zadnjih 15 let. Uprava je bila pri tem divja, hotela je rasti in rasti, biti velika, biti pomembna. Nekdo bi jo moral ustaviti ali finančno podpreti. To je večinski lastnik, to je bila država oziroma nadzorni svet, ki ga je država imenovala. Pa je le nemo spremljal in celo aktivno podpiral. Politiki pa je sploh bilo všeč, da je Cimos kupoval tovarne po bivši Jugoslaviji. Pač Slovenci smo bili aktivni tam dol. To je politična zmaga. Ko pa je bilo govora o plačilo vsega tega, pa nikjer nobenega. Korporativno upravljanje je padlo na celi črti. No, po pravici povedano, je bil to splošen slovenski sindrom prejšnjega desetletja, ki je zelo slabo končal. Družba je pred tremi leti dokončno zabredla, tako so jo morale začeti sanirati razne državne institucije, SDH, DUTB. Saj vemo, ko so kratice, ni nič dobrega. In stvar so pripeljali še nekaj stopnic nižje.

In sedaj, ko je nekako kupec prišel, je prišla na dan balkanska folklor. Klasična zgodbe malih. Mi ali Hrvati. Potrebno je maščevanje za rokomet. Pa še kaj. Obtoževati, kdo je kriv, mi ali Hrvati, za nastalo zgodbo, nima smisla, ker ne vem. Vem pa, da vse skupaj ne deluje resno. V tem kontekstu so tudi spraševanje, ali so sploh Italijani resni kupci. Češ, kaj se repenčijo, naj pa ja že počakajo, da se zmenimo. Pa še politične stranke s svojimi veleumnimi predlogi že nabirajo volilne glasove. Človeku se kar malo obrne želodec.

Vemo, kako težko je ustvariti delovna mesta. Izgubljati jih tam, kjer to ni nujno, je katastrofa. In tega se moramo zavedati. Ampak, nekaterim je lasten ego nad vsem in jih to kaj dosti ne zanima.

Leon Klemše je predsednik uprave Modre linije Holding

V podjetniški skupini BNI Sontius ustvarili že za dva milijona evrov poslov

Sestanki ob sedmih zjutraj se obrestujejo

Člani goriške skupine BNI Sontius, ki je del svetovne organizacije BNI za poslovno in podjetniško mreženje, so v petih letih opravili že za več kot dva milijona evrov poslov. Srečujejo se enkrat na teden zjutraj in si izmenjujejo posle po načelu, "kdor daje, pridobiva".

NOVA GORICA ▶ "Skupini sem se pridružil lani oktobra. Do koncepta sem bil na začetku skeptičen, saj sem si mislil, da gre za še eno mrežno zadevo, a se je izkazalo, da se na sestankih predstavljene stvari tudi dejansko naredi. Posel se dogaja na vsakem sestanku, zato sem zelo zadovoljen. Posel se mi je povečal," je povedal **Tomaž Mermolja**

dva milijona evrov izmenjanih poslov. Samo lani so si izmenjali 771 napotnic in opravili za 769.000 evrov poslov, v letošnjem letu pa so si izmenjali že za prek 200.000 evrov poslov.

Kdor daje, pridobiva

Moto organizacije BNI (Business Network Interna-

sti, pričakovanj in potreb. Sledi kratko izobraževanje za čim bolj učinkovito predstavitev svojega dela in storitev, pa predstavitev potencialnih novih članov, najpomembnejši del srečanja pa je predaja pozitivnih pričevanj, zahvalnih kartic in poslovnih napotnic. To so pisna priporočila s podatki potencialnega naročnika, ki si jih člani izmenjujejo med seboj.

"V goriški skupini je trenutno zelo močno zastopan gradbeni sektor, medse pa bi radi sprejeli zastopnika finančnih storitev, oblikovalca, računovodjo, turistično agencijo in fotografa," je povedal Mermolja in po-

sočlanom posredoval za milijon evrov poslov, česar med člani organizacije BNI v Sloveniji ni uspelo še nikomur.

"Ključ za uspeh je zaupanje v skupino in v to, da se da s sistemom od ust do ust zagotoviti posel partnerjem v skupini. Če ti ne bi bili kredibilni, potem tudi take realizacije ne bi bilo. Zato iščemo pozitivne in zaupanja vredne stranke, ki znajo opraviti posel in jih je mogoče priporočiti naprej," je pojasnil.

V letu 2016 je bilo v BNI Slovenija, kjer deluje 15 skupin, tri pa so v nastajanju, vključenih več kot 300 podjetij, ki so skupaj ustvarila za devet milijonov



Člani goriške skupine BNI Sontius so si v petih letih delovanja izmenjali za dva milijona evrov poslov.

iz družbe Stimer, ki se ukvarja s strojnimi instalacijami. V okviru goriške skupine BNI Sontius, ki šteje trenutno 19 članov, skrbi tudi za stike z javnostjo.

Člani skupine prihajajo s širšega goriškega območja. Skupina, ki se srečuje vsak četrtek ob 7. uri zjutraj v šempetrskem hotelu Lipa, je aktivna že pet let. Pred kratkim so obeležili prvih

Mednarodna poslovna mreža), ki je v letu 2016 zabeležila za skoraj enajst milijard dolarjev neto izmenjanih poslov med člani 7800 skupin v 74 državah sveta, je, "kdor daje, pridobiva".

Uro in pol dolgi sestanki potekajo povsod po enakem principu. Člani skupine imajo minuto časa za predstavitev svoje dejavno-

jasnil, da mora potencialnega novega člana na sestanek povabiti nekdo od članov skupine.

Sistem od ust do ust deluje

Poseben mejnik je pred kratkim dosegel predsednik goriške skupine **Jernej Suša** iz podjetja Ruj nepremičnine. V štirih letih članstva je

evrov prometa neto. Minuli petek je v novogoriški Perli potekala mednarodna konferenca organizacije BNI z udeležbo 120 članov iz Slovenije, Italije, Španije in Hrvaške. Poleg izmenjave izkušenj in priporočil so si udeleženci izmenjali tudi potencialne povezave za širitev posla v sodelujočih državah in širše.

NACE NOVAK

Mlinotest bo za koruzo poltrdinko iz Vipavske doline plačal več

Ugodnosti za vipavske pridelovalce

Ajdovski Mlinotest kmete v Vipavski dolini tudi letos spodbuja k sajenju koruze poltrdinke. Zanj ponuja vsaj 13 odstotkov višjo ceno od tržne odkupne cene koruze zobanke, pridelovalcem v dolini bo plačal tudi strošek semena.

AJDOVŠČINA ▶ V Mlinotestu so pred začetkom setve predstavili letošnje pogoje odkupa koruze poltrdinke v Vipavski dolini. Upajo, da bodo z njimi k sodelovanju spodbudili več lokalnih pridelovalcev. Lani so se za sodelovanje odločili samo trije, Mlinotest pa je večino potrebne koruze odkupil od pridelovalcev iz severovzhodnega dela Slovenije. A v ajdovski družbi ocenjujejo, da ima tudi Vipavska dolina dobre možnosti za pridelavo kakovostne koruze za mletje v

mlevske izdelke. To je potrdil tudi lanski odkup. "Žal je pridelovalec veliko premalo. Želimo, da bi jih bilo več in z vsemi želimo vzpostaviti partnerski odnos," je pojasnil predsednik Mlinotestove uprave **David Nabergoj**. Ponočil je, da so kakovostne vhodne surovine slovenskega porekla, med njimi je tudi koruza, za družbo zelo pomembne.

Mlinotest ponuja za odkup koruze poltrdinke od pridelovalcev v Vipavski dolini za vsaj 13 odstotkov višjo

ceno glede na tržno odkupno ceno koruze zobanke, za odkupljene količine zagotavlja 30-dnevni plačilni rok, samo lokalnim pridelovalcem bo plačal tudi strošek semena. Pridelovalec, ki želi podpisati pogodbo, bo moral s priporočenimi hibridi zasejati najmanj tri hektare površin.

Ajdovski mlinar bo odkupoval koruzo, ki ustreza zakonodaji EU in je primerna za prehrano ljudi. Zbiranje koruze pri žetvi bodo vodili v Mlinotestu, ki zaradi zmogljivosti sušilnice ne more sušiti manj kot 25 ton žita naenkrat. Vse informacije do 27. februarja nudijo v Mlinotestu in v ajdovski izpostavi kmetijsko svetovalne službe Kmetijsko gozdarskega zavoda Nova Gorica. **NR**