

## Konjiški Kostroj lani kljub upadu prodaje pozitivno

Kostroj lani z 8,3 milijona evrov prihodkov in 50 tisoč evri dobička pred triletnim naložbenim ciklusom

Konjiško podjetje Kostroj, ki se z okoli sto zaposlenimi ukvarja s strojogradnjo, je imelo lani zlasti zaradi skoraj popolne ustavitve prodaje na ruskem trgu za petino nižjo prodajo. Družba je ustvarila blizu 8,3 milijona evrov prihodkov, dobra dva milijona manj kot leto prej, kljub temu pa leto 2015 končala s 50.000 evri dobička. Čeprav je bil dobiček skoraj petkrat nižji kot leta 2014, direktor in lastnik Kostroja **Ivo Furman** v letnem poročilu, objavljenem na spletni strani Ajpesa, ugotavlja, da je bilo preteklo poslovno leto uspešno. Podjetje je lani na domačem trgu ustvarilo za 3,6 milijona evrov prihodkov, na trgih EU je s 4,3 milijona evrov prihodke skoraj podvojilo, z le 300.000 evri pa se je opazno zmanjšala prodaja na trgih zunaj EU.

Zaradi občutnega padca rublja in zelo nestabilnih razmer se je prodaja na ruskem trgu praktično ustavila, zato so maksimalen napor vložili v obdelavo drugih trgov. V letošnjem letu načrtujejo, da bodo prodajo znova približali načrtovanim količinam za leto 2015, največji poudarek pa bodo namenili prodaji proizvodov na novih trgih in povečanju prodaje na zahodnoevropskih trgih. Podjetje letos začne nov triletni investicijski cikel, ki bo zajemal izgradnjo nove proizvodne hale in nabavo pripadajoče strojne opreme. V novi hali bodo vzpostavili oddelek za razrez profilnega materiala, kdaj bo projekt dokončan, pa bo odvisno predvsem od virov financiranja, saj nameravajo naložbo izpeljati izključno s pomočjo dolgoročnih virov.

Kostroj Strojogradnja je podjetje, ki je bilo nekoč prisotno in usnjarski dejavnosti, a je po propadu te industrije v Slovenskih Konjicah svoj program strojogradnje razširilo na več področij, kot so stroji za železarsko, jeklarsko, papirno in avtomobilsko industrijo, gradnja različnih transportnih naprav in podobno. **(sta)**

Na podlagi določil 300. člena ZGD-1 Uprava Perutnine Ptuj d.d. objavlja

### nasprotni predlog k predlogom sklepov izredne skupščine delniške družbe PERUTNINA PTUJ d.d., ki bo 27. 5. 2015 ob 12. uri

v sejni dvorani poslovnega centra Perutnine Ptuj, Potrčeva cesta 10, Ptuj

#### Nasprotni predlog k predlogu sklepa pod točko 3. Odpoklic in imenovanje članov nadzornega sveta

Delničar – predlagatelj Perutninarska zadruga Ptuj z.o.o., Spodnja Hajdina 17, 2288 Hajdina, ki je imetnik 12,77 % ali 1.394.055 delnic družbe Perutnina Ptuj d. d., z oznako PPTG, vlaga nasprotni predlog k predlogu sklepa pod točko 3. ter predlaga, da po novem glasi:

#### predlog sklepa:

1. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register dr. Borut Bratina odpokliče s funkcije člana nadzornega sveta.
2. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register Simon Toplak odpokliče s funkcije člana nadzornega sveta.
3. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register Drago Sok odpokliče s funkcije člana nadzornega sveta.
4. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register za mandat 4 let za člana nadzornega sveta izvoli g. Andrey Zubitskiy.
5. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register za mandat 4 let za člana nadzornega sveta izvoli g. Anton Chernykh.
6. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register za mandat 4 let za člana nadzornega sveta izvoli g. Igor Malevanov.
7. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register za mandat 4 let za člana nadzornega sveta izvoli g. Denis Mancevič.
8. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register za mandat 4 let za člana nadzornega sveta izvoli ga. Dagmar Planko.
9. Skupščina družbe sprejme sklep, da se z dnem vpisa spremembe statuta v sodni register za mandat 4 let za člana nadzornega sveta izvoli g. Simon Toplak.

#### Obrazložitev:

Po dokončani dokapitalizaciji Perutnine Ptuj d.d. je Perutninarska zadruga Ptuj z.o.o. postala drugi največji posamični delničar družbe z 12,77 % delnic, s čimer ima korporacijsko pravico, da skupščini predlaga imenovanje članov nadzornega sveta, ki zastopa njene kapitalske interese.

Glede vprašanja imenovanja posameznih članov v nadzornem svetu Perutnine Ptuj d.d. je Perutninarska zadruga Ptuj z.o.o. dne 23. 3. 2016 s strani največjega lastnika SIJ d.d. prejela dopis, v katerem ta predlaga, da v sodelovanju s tretjim največjim posameznim delničarjem družbe - Kapitalsko družbo d.d. predlaga skupnega usklajenega člana za mesto nadzornega sveta družbe. Vendar pa Kapitalska družba d.d. ni želela sodelovati in je brez vednosti Perutninarske zadruge Ptuj z.o.o. za člana nadzornega sveta predlagala imenovanje g. Simona Černetiča. Imenovanje g. Simona Černetiča pa je predlagala tudi sama Perutnina Ptuj d.d. ob sklicu skupščine z dne 26. 4. 2016.

Perutninarska zadruga Ptuj z.o.o., kot drugi največji posamični delničar družbe, nikakor ne more pristati na enostransko dejanje Kapitalske družbe d.d. in izvolitev člana, ki ga je brez njene vednosti predlagal imetnik nižjega kapitalskega deleža. Primerno je, da se glede imenovanja vsaj enega člana nadzornega sveta upošteva mnenje drugega največjega posamičnega delničarja družbe.

V skladu z navedenim Perutninarska zadruga Ptuj z.o.o. predlaga, da se namesto izvolitve novega člana g. Simona Černetiča, kot član nadzornega sveta izvoli dosedanji član nadzornega sveta g. Simon Toplak, ki je do sedaj že v več mandatih korektno in strokovno opravljal funkcijo člana nadzornega sveta družbe ter zasledoval tako interese predlagatelja kot tudi interese družbe.

Uprava - predsednik uprave Perutnina Ptuj d.d.  
**Tibor Šimonka**

# Manj sejmov ko bo, večji in boljši bodo

Vincent Brain, regionalni direktor Skupine ITE za Evropo, Bližnji vzhod in Afriko, tudi o Sloveniji

#### IZA VERDEL VRABL

Vincent Brain je regionalni direktor Skupine ITE za Evropo, Bližnji vzhod in Afriko, enega največjih mednarodnih podjetij za organizacijo sejmskih dejavnosti, ki organizira več kot 240 sejmov na leto v 20 državah sveta. Sedež skupine ITE je v Londonu, mi pa smo se z Brainom pogovarjali v Istanbulu v Turčiji, ki je njihov največji trg v regiji.

#### Slogan Skupine ITE se glasi Vaš posel povežemo s svetom. Kaj stoji za tem?

"Naša družba organizira sejme, ki poslovnežem omogočajo predstavljanje svojih podjetij, proizvodov in storitev ter stike s potencialnimi poslovnimi partnerji. Sejme so v preteklosti organizatorji tradicionalno pripravljali v večjih mestih v Evropi, predvsem v Nemčiji, ZDA in v drugih razvitih gospodarstvih, hitri gospodarski razvoj v Aziji in državah BRIC (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska) pa je v zadnjem desetletju mnoga svetovna podjetja preusmerila na te trge in s tem se je tja usmerila tudi sejmska dejavnost. Skupina ITE se je specializirala na organizacijo sejmov prav na hitro rastočih trgih: v Rusiji, Indiji, Turčiji, Kazahstanu, Azerbajdžanu, Ukrajini, Indoneziji, Maleziji, Vietnamu, Uzbekistanu, Nigeriji in drugod. Podjetjem nudimo platformo za vstop na te trge, ne glede na to, kaj je njihov namen - bodisi tam zgraditi blagovno znamko, preveriti povpraševanje po njihovih izdelkih, najti distributerja bodisi vzpostaviti stik z državno vlado."

#### Kaj imajo vsi ti trgi skupnega?

"Strateško se ITE ukvarja s hitro rastočimi tržišči. Na razvitih trgih predstavlja sejmska industrija približno 0,05 odstotka BDP posamezne države. Če je v državi ta delež nižji, kar velja za večino držav v razvoju, je to za nas znak, da imamo tukaj poslovne možnosti, in jih skušamo izkoristiti. Na ta način tudi ugotavljamo, kam se nam splača iti in razviti svoj posel."

#### Kaj je pomembno v vašem poslu?

"Pomembno je kar nekaj stvari: odnos z lokalnimi oblastmi v krajih, kjer bi radi prirejali sejme, odnos z vlado in ministrstvi, katerih podporo potrebujemo za izpeljavo sejmov, odnos z dobavitelji in drugimi pogodbenimi partnerji, ki nam pomagajo organizirati sejme, in seveda odnos s obiskovalci in razstavljavci, ki morajo v dogodku videti korist in dodano vrednost, saj od njih naše podjetje živi, ustvarja prihodke. Ker sem doslej delal na številnih trgih, lahko iz osebne izkušnje k temu dodam še eno skupno ugotovitev, namreč da je vsak od teh trgov nekaj posebnega in ima svoje značilnosti. Prav zato je ITE decentralizirano podjetje, saj si lahko s pomočjo lokalnega menedžmenta ustvarimo dober vpogled v posebnosti posameznih trgov."

#### Pokrivate tudi Bližnji vzhod, torej politično precej nestabilno regijo. Kako to vpliva na vaše delo?

"Naš največji trg v regiji je Turčija, predvsem Istanbul. To je pretežno izvozna država, zato naši sejmi stojijo ali padejo, odvisno od tega, koliko kupcev iz tujine nam uspe pritegniti. To nam kar dobro uspeva, seveda pa je težje privabiti čezmorske kupce, če se ti bojijo potovati, in težje prodati turške proizvode v državah, s katerimi ima Turčija politične spore. Dober primer so naši sejmi v Rusiji, na katerih so bila turška podjetja vedno močno navzoča, po turški sestrelitvi ruskega voja-



Vincent Brain, regionalni direktor Skupine ITE za Evropo, Bližnji vzhod in Afriko: "Slovenija bi morala izkoristiti svoje prednosti, kot sta geografska lega in možnost enostavnega dostopa iz Avstrije, Italije in z Balkana." Foto: Arhiv Večera

## Ljudje kljub televizijskim prenosom še vedno hodijo na nogometne tekme ali koncerte. Enako velja za sejme

škega letala novembra 2015 pa je Rusija zoper turško blago uvedla sankcije."

#### Kako terorizem v Turčiji vpliva na posle?

"V poslu je drugače kot v turizmu. Ko gre za vprašanje posla, ki ga je treba opraviti, bodo poslovneži, razstavljavci in obiskovalci seveda prišli, saj so pri takih odločitvah malce bolj racionalni kot turisti. Turški domači trg obsega 80 milijonov ljudi, več kot ena milijarda ljudi živi na kratkih relacijah z letom do Istanbula. In še, Turčija je velika in močna država proizvajalka. Zato je udeležba na vseh naših dogodkih v Turčiji ne glede na trenutno dogajanje še vedno izredno visoka in dosega naša pričakovanja."

#### Se vam zdi, da sejmi v času velikega razmaha elektronskih komunikacij izgubljajo pomen?

"Nasprotno. Podatki kažejo, da se je z razvojem internetne komunikacije samo na dveh marketinških področjih, če seveda izvzamemo spletno oglaševanje, nadaljevala rast - oglaševanje na prostem in dogodki v živo. Na vseh drugih področjih, vključno s tiskanimi mediji in televizijo, se je obseg oglaševanja zmanjšal."

#### Kako to?

"Ker so dogodki v živo učinkoviti in dajejo dodano vrednost. Glavnina komunikacije poteka med ljudmi, ki so v neposredni fizični bližini oziroma se dogovorijo, da se bodo srečali. Osebo srečanje je lahko veliko bolj kakovostno kot stik po telefonu ali v video povezavi. Ljudje kljub televizijskim prenosom še vedno hodijo na nogometne tekme ali koncerte. Enako velja za sejme. Veliko raje si bodo pogledali določene nove proizvode v živo in se pogovorili z razstavljavci, kot da bi ta isti proizvod videli samo na internetu."

#### Kako vidite prihodnost sejmske dejavnosti?

"Odgovor lahko strnem: manj sejmov ko bo, večji bodo, boljši bodo. Veliki sejmi, ki združijo vse vodilne proizvajalce z določenega področja, bodo še naprej cveteli. Prepričan sem, da bo v prihodnje večina gospodarskih sektorjev raje kot na nacionalnih sodelovala na regionalnih ali celo globalnih sejmskih dogodkih. Slednji bodo postali boljši, ker bodo morali biti privlačnejši, da bodo pritegnili ljudi, ne samo s številom in kakovostjo razstavljavcev, temveč tudi s spremljevalnimi dogodki. Morali se bodo tudi še bolj potruditi, da z digitalnimi orodji omogočijo obiskovalcem učinkovito načrtovanje sejmskega doživetja."

#### Kaj danes najbolj vpliva na razvoj sejmov?

"Najbolj stanje gospodarstva v posameznih državah. Od njegove rasti ali padanja je odvisno, ali se bo naša dejavnost v določeni državi širila ali krčila. Vrsta držav, v katerih delujemo, živi od nafte in plina. Če cena nafte pada, tako kot se dogaja zdaj, to neposredno vpliva tudi na vrednost domače valute, če ta izgublja vrednost, se znižuje kupna moč, posledično država postaja manj zanimiva za tuja podjetja, ta pa se manj zanimajo za udeležbo na sejmih. Sicer pa ima na dolg rok največji vpliv na sejmsko dejavnost infrastruktura, s tem mislim digitalna orodja, torej različne mobilne aplikacije, ki so za organizatorje sejmov vse pomembnejše, mobilni internet, družabna omrežja."

#### Kako dobro poznate Slovenijo?

"Moram vas razočarati, v Sloveniji na žalost še nisem bil. Je pa moja prva asociacija, da je kot majhna Švica. S Slovenci sem sicer v interakciji predvsem na naših turističnih in potovalnih sejmih. Sem pa navdušen nad podobo in dobrim vtisom, ki ga daje tako majhna država."

#### Kakšen nasvet bi dali državi, kot je Slovenija, da postane dobra mednarodna sejmska destinacija?

"Zanimivo vprašanje. Izziv Slovenije je, da je država z le dvema milijonoma prebivalcev. Vsekakor bi morala izkoristiti svoje prednosti, kot sta geografska lega in možnost enostavnega dostopa iz Avstrije, Italije in z Balkana. Izkoristiti in izpostaviti pa bi morala sektorje, v katerih blesti. Kolikor vem, sta to biotehnologija in letalska industrija."