

V Hongkongu med najboljšimi

Robert Serec: »Če si na polici in se ne 'vrtiš', te vržejo ven« - S kakovostjo se nihče ne upa igrati

»Želim, da ta družba spet postane tisto, kar je bila v najboljših časih, da bo ponos Pomurja. Ne samo zaradi nas, saj država brez proizvodnje ne more preživeti, zato moramo v Sloveniji spremeniti miselnost,« pravi direktor Pomurskih mlekarne Robert Serec, ki dodaja, da so trenutno najuspešnejša mlekarne v Sloveniji po dobičku na zaposlenega in da jim to ni uspelo na račun nizkih cen mleka.

Podatki govorijo njemu v prid, v letu 2014 so imele mlekarne 6,4 milijona evrov izgube, lansko leto pa so končale z 1,5 milijona evrov dobička. V družbi je danes 137 zaposlenih, v lanskem letu so odkupili 55 milijonov litrov mleka. Navadnim upnikom še vedno dolgujejo okoli pet milijonov evrov, dolg želijo odplačati do sredine naslednjega leta, 6,3 milijona evrov pa je še zavarovanih terjatev, ki jih bodo odplačali v sedmih letih po preteku enoletnega moratorija.

Super dobičkov z mlekom ni

V družbi si v zadnjem času prizadevajo tudi za prodor na trge Daljnega vzhoda, predvsem na Kitajsko. V Hongkongu, kjer že poslujejo, so s pomočjo poslovnega partnerja prišli med prve tri dobavitelje mleka v najboljših hotelih. Sedaj se ozirajo še proti Šanghaju, kjer je največja kupna moč, vendar tudi največja konkurenca: »Menim, da nam to ne bi smelo vzeti poguma, saj želimo samo dobro zaslužiti, ne pa superdobro zaslužiti. Kdor misli z mlekom delati super dobičke, se je uštel, saj jih ni,« pravi Serec.

Ključna težava na mlečnem trgu, na katerega je vezano vprašanje preživetja številnih kmetij, ostajajo nizke odkupne cene mleka. Kmetijski minister Dejan Židan je tudi v Vestniku že opozarjal, da je francoski Lactalis po prevzemu Ljubljanskih mlekarne



Robert Serec je uspel rešiti Pomurske mlekarne pred stečajem, danes iščejo priložnosti tudi na oddaljenih koncih sveta. FOTOGRAFIJA NATASA JUHNOV

žel mleko kupovati samo pri domačih kmetih, hkrati pa je tudi zniževal ceno. Pri tem se poraja vprašanje, koliko so v majhnih mlekarnah, kakršne so Pomurske mlekarne, v tem pogledu primorani slediti tempu, ki ga narekujejo veliki igralci? »Menim, da to ni bila prvotna Lactalisova usmeritev, saj te v ceno sili končni kupec. Če je na trgovski polici kilogram sira za šest, osem in deset evrov, boste vzeli najcenejšega, sploh če neko jamči, da so enake kakovosti. Razen, če ste privrženi domači blagovni znamki in boste plačali osem evrov, gotovo pa ne boste plačali deset evrov,« pove Serec in doda, da Lactalis na svetovnem trgu zavzema okoli 15-odstotni tržni delež. »Torej ni tako dominanten, kot bi si mislili, je pa daleč najve-

čji in najmočnejši mlekarski igralec. Treba se je prilagoditi ceni na trgu. Če želi kupec izdelek kupiti pod nekimi pogoji, se mu moramo prilagoditi, če ne, nas ne bo na policah. Mlečnih izdelkov iz tujine je na naših trgovskih policah več kot 50 odstotkov, saj so se mlekarne prepočasi prilagajale.«

Razlike v kakovosti ne sme biti

Med trgovci v Sloveniji zavzemajo vedno večji tržni delež diskonti, tudi Pomurske mlekarne delujejo kot dobavitelj za večino trgovskih verig v državi. Ali je večja moč diskontov, za katere delajo izdelke s trgovskimi blagovnimi znamkami, zanje priložnost ali pa gre za konkurenco, ki jih ogroža? »Intenzivno delamo z vsemi trgovci, pri tem ne ločujem diskontov od

Pozna vse od proizvodnje navzgor

Robert Serec se je mlekarjam zapisal že v mladih letih, ko je od te družbe dobil štipendijo za srednjo mlekarško šolo v Kranju. Sprva se je izobraževal za mlekarja, vendar je zaradi odličnega uspeha ravnatelj šole takratnega direktorja mlekarne Iva Rotdajča prosil, da bi Serca preusmerili v program tehnologa. Ker danes tovrstnega izobraževanja ni več, si Serec prizadeva, da bi v mlekarnah vzpostavili sistem notranjega izobraževanja za mlekarje. »To je razlika med mano in drugimi direktorji, saj sem opravljal vse funkcije od proizvodnje navzgor.«

nikoli, tej smo zavezani. Včasih je razlika v odstotku ali vsebnosti maščobe, kakovost pa je natančno takšna, kot jo določijo v trgovini. V proizvodnem procesu ne spreminjamo ničesar. S kakovostjo živim se več nihče v državi ne upa igrati, tudi hrvaška živila, ki prihajajo k nam, so zelo kakovostna. Slovenija je zelo razvit trg glede tega, naši potrošniki pa ozaveščeni in berejo, kaj piše na deklaracijah, ter tudi vedo, kaj pomenijo vsi vsebovani dodatki, saj lahko vse takoj preverijo na pametnih telefonih.« Serec dodaja, da je inšpekcija v Sloveniji izjemno zahtevna, kot pravi, je inšpektor pri njih trikrat na teden po osem ur. »Ima vso pravico dobiti vse podatke o surovinah v proizvodnji. Torej ni šale. Včasih se potrošniki pri nekaterih poceni izdelkih sprašujejo, ali je te sploh mogoče proizvesti pri tej ceni, če ne bi bilo mogoče, se ne bi prodajalo v trgovini, v Sloveniji gotovo ne.«

Timotej Milanov

preostalih, zame so vsi kupci. Jasno je, da v diskontih težje prodreš, imajo tudi nekoliko drugačne zahteve v smislu, da pridejo ocenjevati proizvodnjo in želijo vpogled v dokumentacijo.«

Pri kakovosti so po besedah Serca tako diskonti kot drugi trgovci izjemno zahtevni. »Če bodo vzeli cenejši sir, morajo biti prepričani, da je kakovosten, saj se drugače ne bo prodajal. Danes vidimo, da so ponekod v trgovinah police razmaknjene, saj so se znebili zaloga, ki jih niso mogli prodati. Če si na polici in se ne 'vrtiš', te vržejo ven.« Pri tem je med potrošniki večna dilema, ali je med izdelki domače in trgovske blagovne znamke, ki se proizvajajo v isti mlekarji, razlika v kakovosti? »Razlike v kakovosti ne sme biti