

KERUM

Poslovni plan za Split težak četiri milijarde eura

Može se očekivati da će biznismen koji svoju kompaniju vodi krajnje nekonvencionalno na isti način gospodariti Splitom bude li u drugom krugu izabran za gradonačelnika. Sjenka koja se ipak nadvija nad Kerumov poslovni put jest pitanje (pre)zaduženosti njegova sustava

piše **JERKO GUDIĆ**

Željko Kerum, splitski gradonačelnik. Ono što se prije koju godinu doimalo propagandnom dosjetkom spretnog trgovca, nadomak je realnosti. Još desetak dana teške, vjerojatno i mučne kampanje i ako ne bude nepredviđenih situacija još jedan san Željka Keruma trebao bi postati java. Šansa mu je nadohvat ruke, a s obzirom na osobinu dobrog trgovca da koristi svaku priliku, nema sumnje da će Kerum učiniti sve da iskoristi i ovu. Tim više jer novu, sasvim sigurno, više neće imati. Raditi, prilagoditi se, izdržati i opstati životni je moto Željka Keruma. S time je ušao u biznis prije dvadesetak godina, s takvim načelom želi doći na čelo Splita. Razlika ipak postoji - na početku, osim supruge, nitko mu nije dao ni verbalnu potporu, dok danas podršku prima sa svih strana. Ponajviše od mladih. Čak i oni koji su se grozili mogućnosti da najbogatiji Splićanin i to Vljaj bude gradonačelnik, priznaju mu da je unio novu dimenziju u učmalu lokalnu politiku, veliku energiju i jaku viziju, ma što o njoj mislili. Biračima je, poput pravog poduzetnika, ponudio poslovni plan koji jamči ulaganja od četiri milijarde eura, brojna radna mjesta, stanove, spalionicu otpada u kratkom roku, dolazak najvećih svjetskih brendova poput Ikee i eksploziju Splita u pozitivnom smislu.

Za razliku od klasičnih političara, kojima se u načelu ne vjeruje, Kerumov problem je u tome što je velika većina sigurna da bi najavljeno uglavnom i ostvario. Dio birača plaši se klasičnog sukoba interesa i pogodavanja vlastitom biznisu, ali nitko ne dvoji o Kerumovoj uspješnosti i sposobnosti da najavljeno i ostvari. Ključni razlog za to je njegov dosadašnji poslovni put i imperij koji je stvorio ni iz čega.

Obiteljska podjela Kao seosko dijete i splitski srednjoškolac, krah je počeo zarađivati kao mehaničar u građevinskoj tvrtki Melioracija. Željan iskušenja i dokazivanja godinu je dana u Iraku radio u teškim uvjetima na vojnim objektima, pa čak i Sadamovim bunkerima. Tada je prvi put osjetio što je novac, jer je u godinu dana zaradio 60.000 tadašnjih njemačkih maraka i suočio se s odlukom kako trošiti. S viškom je učinio ono što radi do danas - dobar automobil, zabava i iznad svega ulaganje. U vrijeme Ante Markovića osnovao je tvrtku, a 1990. godine u nedovršenoj obiteljskoj kući otvorio je trgovinu. U tri godine imao je pet dućana, a prvi je od gotovo tisuću malih trgovaca u Splitu koji se usudio otvoriti veliku trgovinu - u Lori je na 9.000 četvornih metara niknuo trgovački centar Kerum. Tvrtku koja je eksplozivno rasla vodio je prema pravilu da odgovoran čovjek u svakom trenutku mora znati stanje svog računa, a poslovni čovjek još i više jer u rukama drži sudbinu mnogih obitelji. I danas tvrdi da mu se nikad nije dogo-



dilo, ni usred noći, da nije u detalje znao u kakvom mu je stanju biznis. O bespriječajnom knjigovodstvu tvrtke Kerum priča se godinama, o tome se čak predaje studentima na splitskom Ekonomskom fakultetu. U svojim rukama od prvog dana taj segment drži 'čelična lady' Nivenka Bečić, Željčova sestra, koja bratove snove i planove pretače u stvarnost.

Podjela funkcija je izvanredna - brat vizionar, strateg, sklon poslovnom riziku, ali krajnje nesklon improvizaciji u poslu (ma koliko ga javnost doživljavala kao velikog improvizatora), ima uporište u sestri koja računa i bilancu čvrsto drži pod kontrolom. Oni su kraljeznica tvrtke ili carstva koje se prema svemu može smatrati izrazito obiteljskim.

Nešto manje važna mjesta zauzimaju Željčkov stariji brat, suprug druge sestre, nećak i druga najuža ili nešto šira rodbina. Vlasnik mnogo polaže na vjernost i odanost pa je sklon kadrovska rješenja tražiti i među ljudima s kojima ga veže podrijetlo (Željko Šundov, izvršni direktor i voda izborne kampanje), iako nije isključiv. Pravilo je u tvrtki Kerum, koja je ishodište svega i još uvijek temeljni biznis, red, rad i disciplina. Rezultat je iznad svega, troškovi se jako kontroliraju. Dijelom se i stoga malo polaže na administraciju, koja nikad nije prešla deset posto tvrtke. U skromnim uredima radi se punom parom, kao i u odličnoj logistici koju hvale distributeri. Funkcionalnost je iznad svega, pa nema ni traga menadžerskim manirima i šepurenjima u skupim uredima. Čelni ljudi tvrtke



Proslava izbornih rezultata - Željko Kerum sa sestrom Nevenkom Bedić, koja operacionalizira njegove vizije. Foto Pixsell

uglavnom su izrasli iz sustava, poslovno su odgojeni u takvom ambijentu i nemaju problema s prihvaćanjem nepisanih pravila. Kockice su posložene u timu u kojem nema zvijezda. Samo odanih radnika. Vrlo je malo onih koji su stigli afirmirani, još manje onih koji su otišli.

Biznismen bez tajnice Željko Kerum je kao već respektabilan poslovni čovjek bio poznat po tome da nema tajnicu. Vrlo rijetko je sjedio iza zatvorenih vrata ureda, osim za ekspeditivnih sastanaka, cijelo vrijeme je provodio među zaposlenicima rješavajući probleme u hodu. Svi su znali gdje ga mogu naći, svakome je bio dostupan, broj njegova mobitela nije tajan i malo tko ga nije uspio dobiti na trenutak razgovora. To inzistiranje na neposrednom kontaktu sa svim i svakim, bez barijera kojima se i najmanji poduzetnici štite, dostupnost i otvorenost Keruma su znali skupo koštati, osobito u medijima, ali takve navike nije ni do danas mnogo promijenio iako više ne vodi trgovački centar nego upravlja poslovnim carstvom s godišnjim prihodom od oko 200 milijuna eura i nekretninama čija je vrijednost prema nekim procjenama veća od pola milijarde eura. Širenje je počeo u trenutku kad je shvatio da je u trgovini blizu limita. Stotinjak dućana i trgovačkih centara diljem Hrvatske u nemilosrdnoj i sve većoj konkurenciji nisu više mogli donositi željeni porast prihoda. Pravodobno je realizirao svoju staru želju o formiranju Narodnoga trgovačkog lanca, u kojem je objedinio četi-

tiri veća i sedam manjih trgovačkih tvrtki. To je objedinjenih 12 milijardi kuna prihoda na godinu, blizu 15.000 zaposlenika, jedan logotip, objedinjena nabava, marketing i druge funkcije. Snaga koja parira Konzumu. Udjel Keruma u NTL-u je 18 posto ili dva glasa od devet u Nadzornom odboru. Manje brige, više prostora za drugi biznis. Akumulirani kapital odavno je plasiran u nekretnine, stanogradnju i turizam. Željko Kerum se prepustio svom iznimnom talentu da pogodi kad, što i gdje treba kupiti. I prodati, naravno. U njegovim rukama danas su potencijalno izvanredno vrijedne lokacije koje se lako mogu kapitalizirati, pri čemu smetnja više nisu ni prostorni planovi.

Sjenka koja se ipak nadvija nad Kerumov poslovni put jest pitanje (pre)zaduženosti njegova sustava. U nekoliko se navrata najavljivalo da će financijski krahirati, bilo je bankara s kojima nije više dogovarao kreditne odnose, ali zasad se sklanjao s ruba financijskog ponora. Dva primjera sjajno dočaravaju njegovu sposobnost da vrlo lako stvori višak vrijednosti. U Splitu je bivšu robnu kuću Standa kupio na dražbi, uredio, iznajmio, a potom je mijenjao s Ministarstvom pravosuđa za drugu nekretninu na odličnoj lokaciji. I tamošnji je derutni objekt brzo stavio u funkciju i ubire veliku najamninu.

dok čeka dozvolu za gradnju poslovnog tornja. Početno ulaganje od nekoliko milijuna eura višestruko će se uvećati na kraju priče.

Još bolji primjer je bivša tvornica Diokom, koju je kupio u stečaju za 80.000 kuna. Registrirao je tvrtku Brodarica, koju je prodao Dalkoningu za gradnju stanova POS-a za otprilike isti iznos, a polovicu objekata zadržao je za sebe i napravio centar Joker, koji se smatra najboljim poslom ikad napravljenim u Splitu. Taj centar sa stotinjak poslovnih prostora donosi mu sedam milijuna eura od najamnine na godinu i potpuno će se isplatiti za deset godina.

Tajkun koji ne daje otkaze Drugi strateški biznis kojem se okreće je turizam. Tvrtka Neva Kerum još nije primjereno razvijena, ali ne zadugo. Uz mali hotel u Podstrani kod Splita uskoro će u funkciji biti luksuzni Marjan Hilton, u koji će uložiti milijardu kuna. To je dosad najupitniji posao Željka Keruma, preskupa gradska atrakcija u koju poduzetnik ipak vjeruje, tvrdeći da će biti jedan od deset najboljih hotela u Europi. U svojim rukama Kerum drži i neuređeni hotel Central u staroj gradskoj jezgri, bivši hotel Matić kod kupališta Bačvice, hotel na Žnjanu, a želi i Bellevue na splitskoj Rivi. Naravno, u planu su i neki zanimljivi objekti na otocima.

Kerum sve više osjeća potrebu da se u zahtjevnim poslovima osloni na teoretsko znanje. Njegova veza s Ekonomskim fakultetom u Splitu, kojem je donirao 100.000 eura i predložio dekana Zlatana Reića za Nagradu grada, sve je čvršća.

200

milijuna eura godišnji je prihod Kerumova carstva, a vrijednost njegovih nekretnina procjenjuje se na više od pola milijarde eura

'Volim raditi, ali volim i rezultate', zna reći Kerum, 'ali ne volim odustajati čak i kad stvari izgledaju beznadno. Volim se hvatati u koštac s problemima, rješavati ih, boriti se do kraja snaga. Mislim da je upornost jedna od presudnih značajki za uspjeh, uz samouvjerenost koju mora imati svaki poduzetnik. Ljudi ti obično vjeruju onoliko ko-

liko vjeruješ samome sebi. A meni je osobito drago kad mi ljudi vjeruju.'

Socijalno osjetljivi tajkun koji nikad ne daje otkaze, humanitarac, osoba koja voli činiti ljude zadovoljnim, jer 'čovjek ne može biti sretan ako oko sebe nema sretnih ljudi', čovjek koji (ne)vješto balansira između neozbiljnog zafrkanta i poduzetnika s vrlo ozbiljnim namjerama, šaljivac koji se često šali na svoj račun, šahist i odličan igrač misaonih kartaških igara briškule i trešete priprema se sjesti na čelo grada. U fotelju u kojoj još nije sjedio nitko vičan biznisu. Split je uvijek volio biti prvi, drukčiji, originalniji. ■