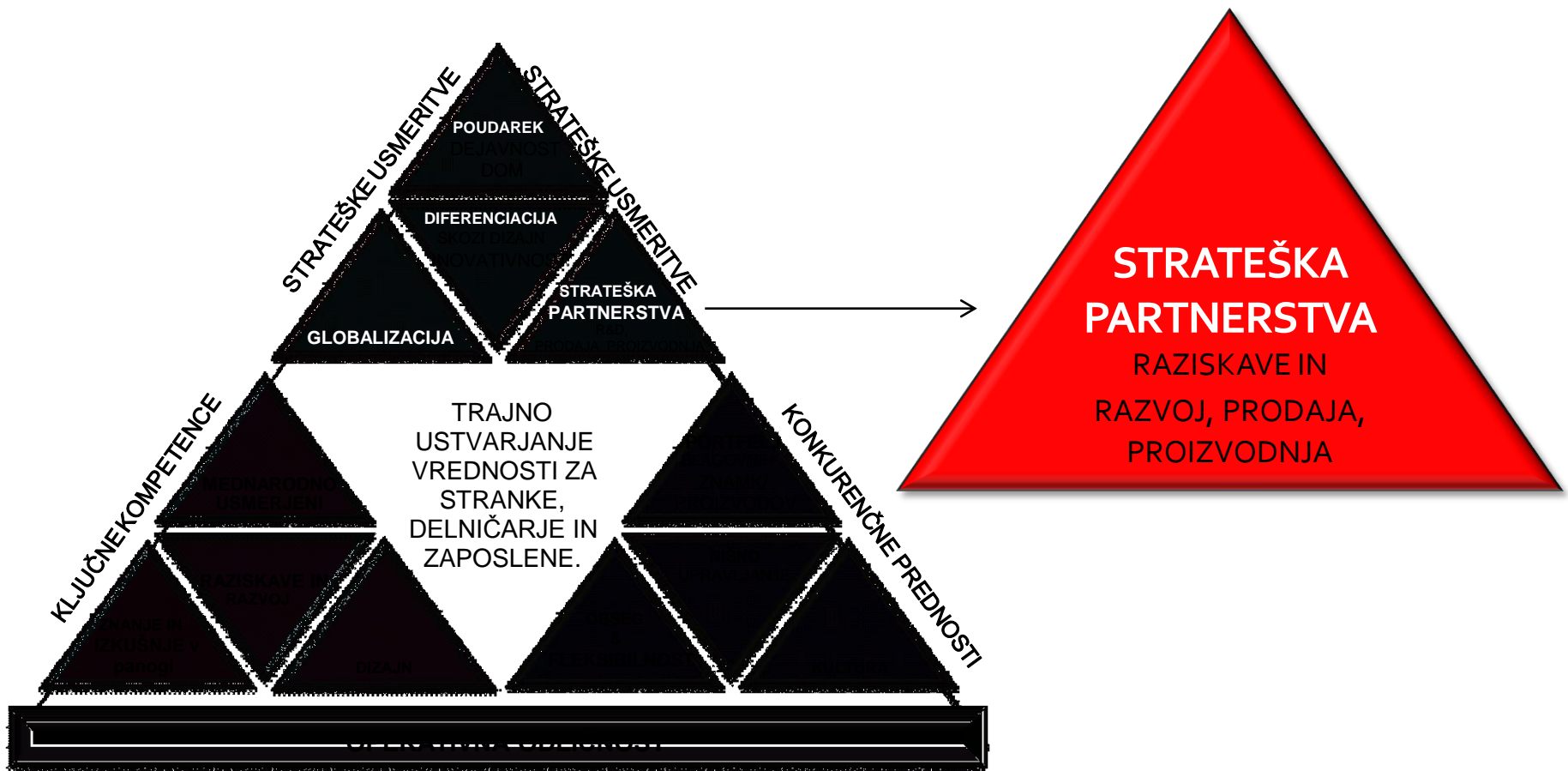


**Sklenitev
vodilnega strateškega
partnerstva**

**STRATEŠKO PARTNERSTVO JE POMEMBEN KORAK V
IZPOLNJEVANJU GORENJEVIH STRATEŠKIH USMERITEV**



VSEBINA

- 1) PREGLED STRATEŠKEGA PARTNERSTVA
- 2) PODROBNOSTI O POSLOVNEM POVEZOVANJU
- 3) PODROBNOSTI O KAPITALSKEM POVEZOVANJU
- 4) GORENJEVA DOKAPITALIZACIJA
- 5) ZAKLJUČKI

gorenje Panasonic

STRATEŠKO PARTNERSTVO OMOGOČA PODJETJEMA, DA Z USTVARJANJEM SINERGIJ IZKORISTITA KONKURENČNE PREDNOSTI OBEH IN TAKO BOLJE SLUŽITA SVOJIM KUPCEM

Gorenje in Panasonic vstopata v dolgoročno poslovno povezavo, ki bo okrepljena s kapitalsko povezavo:

- **POSLOVNA POVEZAVA**

- Uporaba Gorenjevih, Panasonicovih in skupno razvitih proizvodov za povečanje prodaje
- Izmenjava proizvodnega znanja in izkušenj za izboljšanje konkurenčnosti
- Uporaba prodajne mreže ter trženjskega znanja za distribucijo aparatov znamke Panasonic v Evropi

- **KAPITALSKA POVEZAVA**

- Panasonic bo pridobil **manjšinski delež Gorenja** kot izkaz zaupanja v uspeh povezave ter predanosti dolgoročnemu poslovnemu sodelovanju.
- Ustrezna pogodba o moratoriju na povečevanje lastniškega deleža

STRATEŠKO PARTNERSTVO PRINAŠA KORISTI OBEMA PARTNERJEMA

- **Izmenjava dobrih praks ter skupne aktivnosti na področju raziskav in razvoja za določene platforme/proizvode, ki lahko imajo nadaljnje pozitivne učinke na ostale proizvode in procese, ki trenutno niso vključeni v partnerstvo**
 - Ekipa, sestavljena iz Gorenjevih in Panasonicovih inženirjev bo izboljšala učinkovitost skupnih raziskav in razvoja.
- **Možnosti za nadaljnje sodelovanje**

STRATEŠKO PARTNERSTVO PRINAŠA KORISTI OBEMA PARTNERJEMA

- Poleg tega **Gorenje** pričakuje naslednje koristi:
 - **Boljše pokrivanje fiksnih stroškov** kot rezultat znatnega povečanja izkoriščenosti Gorenjevih proizvodnih kapacitet
 - Zmožnost **razvoja novih proizvodov**, ki ne bi bili ekonomsko upravičeni, če bi jih podjetje razvijalo samo; tudi ti proizvodi prinašajo **priložnosti za rast**
- **Panasonic** bo pridobil **dostop do Gorenjevih proizvodnih zmogljivosti** ter Gorenjevega **poznavanja evropskega trga**

STRATEŠKO PARTNERSTVO PRINAŠA KORISTI OBEMA PARTNERJEMA

- **Potrošniki bodo prav tako na boljšem, saj bodo proizvodi na voljo prej, ponujali bodo boljše razmerje med vrednostjo in ceno, njihova kakovost pa bo višja.**
- **Kot izkaz zaupanja v uspeh partnerstva in predanosti dolgoročnemu poslovnemu sodelovanju bo Panasonic investiral 10 milijonov EUR v manjšinski delež Gorenja, Gorenje pa bo izvedlo dokapitalizacijo ter uvrstilo svoje delnice v sekundarno kotacijo, da bi partnerstvo koristilo tako obstoječim kot novim delničarjem.**

KLJUČNI ELEMENTI POSLOVNE POVEZAVE

1) Raziskave in razvoj

- Skupni razvojni projekti za **nove proizvode**
 - V pripravi je projekt za novo generacijo **pralnih strojev**
 - Obstoječi **hladilni** ter **kuhinjski aparati** bodo prilagojeni
 - V bližnji prihodnosti bodo obravnavane **zamisli za nove razvojne projekte**
- **Izmenjava specifičnih znanj** glede tržnih zahtev, tehničnih rešitev ter razvojnih tehnik

KLJUČNI ELEMENTI POSLOVNE POVEZAVE

2) Proizvodnja

- Višja **izkoriščenost proizvodnih kapacitet** v Gorenjevih proizvodnih obratih
 - **Hladilni aparati** pod blagovno znamko Panasonic
 - **Vgradne pečice** pod blagovno znamko Panasonic
- Skupna investicija v **nov proizvodni obrat za pralne stroje**
 - Pralni stroji pod blagovnama znamkama Panasonic in Gorenje
- Izmenjava **proizvodnih principov** ter kulture, kot tudi **pogajalska moč pri nakupu materiala** lahko prinese **nižje stroške** za Gorenje

KLJUČNI ELEMENTI POSLOVNE POVEZAVE

3) Prodaja

- Potencial v skupni distribuciji v **kanalu maloprodaje kuhinj** v Evropi
- Potencial za razširitev **Gorenjevih proizvodnih linij višjega razreda s proizvodi, ki jih proizvaja Panasonic**
- Boljša učinkovitost **skupnih prodajnih in distribucijskih kanalov**

EKONOMSKE KORISTI POSLOVNE POVEZAVE ZA GORENJE SE BODO S ČASOM POVEČEVALE

- Dodatni **letni prihodki** v višini do **80 milijonov EUR** do leta **2018**
- Skupni učinek: **postopno izboljšanje EBITDA** za do **20 milijonov EUR** na **letni ravni** do leta **2018**

V PODORO IN KREPITEV STRATEŠKE POVEZAVE BO PANASONIC PRIDOBIL MANJŠINSKI DELEŽ GORENJA

- **Investicija 10 milijonov EUR v dokapitalizaciji**
 - Panasonic se obvezuje, da bo vpisal in plačal 2.320.186 navadnih delnic Gorenja.
 - Vpisna cena je opredeljena v višini 4,31 EUR na vpisano delnico.

- **Moratorij na povečevanje deleža**
 - Panasonic se obvezuje, da ne bo povečal svojega deleža v Gorenjevem lastniškem kapitalu nad 13 % v obdobju veljavnosti tega sporazuma (5 let) brez predhodnega pisnega soglasja Gorenjeve uprave in nadzornega sveta.

PRIČAKOVANE EKONOMSKE KORISTI KAPITALSKE POVEZAVE ZA GORENJE

Panasonicovo manjšinsko lastništvo bo dodatno **okrepilo in zavarovalo dolgoročno upravičenost in uspešnost poslovnega sodelovanja**

- **Izboljšana kapitalna struktura Gorenja**
- **Dodatni viri za pospešitev investicij** ter aktivnosti raziskav in razvoja
- **Izboljšana prepoznavnost oz. vidnost delnic** na mednarodnih kapitalskih trgih
izboljšan dostop do
novih virov financiranja ter **višja likvidnost delnic**

NAČRTOVANI STA DVE DOKAPITALIZACIJI

Gorenje načrtuje izvedbo dokapitalizacije za izboljšanje svoje bilance in povečanje svoje fleksibilnosti pri poslovanju in sklepanju partnerstev

- Načrtovana struktura dokapitalizacije je naslednja:
 - **Poseben postopek dokapitalizacije** v višini **10 milijonov EUR**, rezerviran za **Panasonic**
 - **Drugi del postopka dokapitalizacije** bo potekal v dveh krogih:
 - Prvi krog bo namenjen **obstoječim delničarjem** s prednostno pravico do vpisa delnic.
 - Drugi krog bo namenjen **novim povabljenim vlagateljem**.
 - **Potencialna sekundarna kotacija v Varšavi**
- Predlagana cena ob izdaji delnic v postopkih dokapitalizacije bo fiksna in bo enaka **4,31 EUR**, izračunana pa bo kot **tehtano povprečje tečaja Gorenjeve delnice v zadnjih šestih mesecih pred dnem 4. julij 2013**

ZAKLJUČKI

Pospešena rast in boljša konkurenčnost

- G & P: Dodatna prodaja na trgih Evrope in nekdanje Skupnosti neodvisnih držav
- G & P: Izboljšan nabor proizvodov v korist potrošnikov

Znatne sinergije

- G & P: Skupne raziskave in razvoj ter nabava
- G: Izboljšan izkoristek proizvodnih kapacitet
- G & P: Prenos tehnološkega znanja ter znanja o upravljanju kakovosti

Finančna krepitev

- G: Izboljšana kapitalska struktura
- G: Boljši dostop do mednarodnih kapitalskih trgov
- G: Višja dobičkonosnost ter zmožnost ustvarjanja prostega denarnega toka

OPOMBA O OMEJITVI ODGOVORNOSTI

Ta dokument vsebuje napovedi in informacije o prihodnjih dogodkih, t. j. navedbe v povezavi s prihodnostjo in ne preteklostjo, kot tudi izjave o dogodkih v okviru in povezavi z obstoječo zakonodajo o delniških družbah, katerih delnice so predmet javnega trgovanja, in o vrednostnih papirjih, v skladu s pravili in predpisi Ljubljanske borze, d.d. Te navedbe so lahko identificirane z besedami, kot na primer »pričakovani«, »nadejani«, »napovedani«, »nameravani«, »načrtovani ali planirani«, »verjetni«, »prizadevati si«, »ocenjeni«, »bodo«, »predvideni« ali besede podobnega pomena. Navedbe v tej predstavitvi temeljijo na sedanjih pričakovanjih in napovedih in so izpostavljene tveganjem in negotovosti, ki lahko imajo vpliv na dejanske rezultate, ki lahko zaradi različnih dejavnikov znatno odstopajo od informacij, podanih v tem dokumentu. Na delovanje, uspešnost poslovanja, poslovno strategijo in rezultate Gorenja vplivajo raznovrstni dejavniki; na številne od teh Gorenje ne more vplivati. Ti dejavniki lahko povzročijo, da se dejanski doseženi rezultati, uspešnost poslovanja ali dosežki Gorenja znatno razlikujejo od pričakovanih rezultatov, uspešnosti poslovanja ali dosežkov, ki so bili izraženi ali navedeni v izjavah glede prihodnjih dogodkov (t. i. forward-looking statements). Ti dejavniki vključujejo naslednje, ne da bi to izključevalo ostale možnosti: povpraševanje potrošnikov in tržni pogoji na geografskih območjih in v panogah, v katerih Skupina Gorenje deluje, učinke nihanj deviznih tečajev, pritiske konkurence po zniževanju cen, večje izgube posla pri velikem trgovcu, možnost, da kupci zamujajo s plačilom ali da se bodo cene znižale kot posledica nadaljnjih neugodnih tržnih pogojev v večji meri, kot to trenutno pričakuje uprava Gorenja, uspešnost razvoja novih izdelkov ter uvedbe na trg, razvoj odgovornosti proizvajalca za proizvod, potek doseganja operativnih in strateških ciljev učinkovitosti, uspešno prepoznavanje priložnosti za rast ter morebitne prevzeme ali združitve in integracijo takih priložnosti v obstoječe poslovanje, nadaljnja volatilitnost in nadaljnje poslabšanje kapitalskih trgov, napredek v doseganju ciljev pri strukturalni reorganizaciji in reorganizaciji nabave. V primeru, da se eden ali več tveganj oziroma negotovosti udejanji ali da se navedene predpostavke izkažejo za napačne, lahko dejanski rezultati materialno odstopajo od tistih, ki so navedeni v objavi kot pričakovani, nadejani, napovedani, nameravani, planirani, načrtovani, verjetni, ocenjeni ali predvideni. Gorenje ne namerava oziroma ne dopušča nikakršne obveznosti glede posodobitve ali revidiranja teh napovedi v primeru, da se razvoj dogodkov razlikuje od pričakovanega.