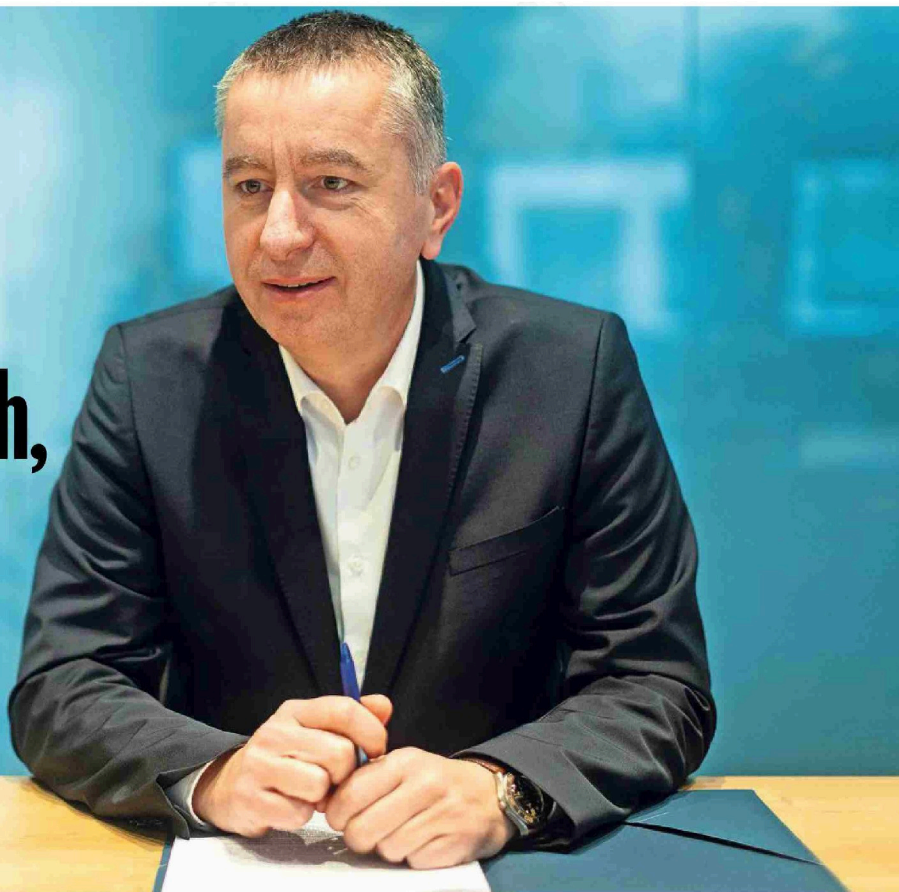


Mercator ni več poligon za interese drugih, od katerih ni imel koristi



 **MAJA GRGIČ**
 **ALEKSANDAR LUKIĆ**
 **VORANC VOGEL**

Pred skoraj devetimi leti je prišel v zadolženi Agrokor kot izredni pooblaščenec. Takrat si je želel, da bi družba preživela, vendar si ni predstavljal, da bo v takšni formi, kot je danes. Fabris Peruško tudi po sanaciji ostaja glavni izvršni direktor Fortenova grupe. Kot ga je razumeti, ima zdaj bolj sladke skrbi, kot je sajenje dreves.

Pred skoraj devetimi leti ste prišli v Agrokor kot izredni pooblaščenec. Ste si mislili, da boste danes še vedno tukaj kot glavni izvršni direktor Fortenova grupe?

Bilo mi je jasno, da bo družba v neki obliki obstala. Vsekakor sem si to želel in si za to prizadeval. Vendar si nisem predstavljal, da bo v tako dobri formi, kot je danes.

Fortenova grupa je sredi septembra srbski družbi Idea marketi prodala družbo Mercator Srbija in z njima povezane družbe. Zakaj ste se odločili za umik s srbskega trga? Je bil razlog pomanjkanje pričakovane donosnosti, to, da niste bili največji, ali strateška odločitev, da se osredotočite na druge trge?

Odločili smo se izstopiti iz vseh dejavnosti, ki se ukvarjajo s proizvodnjo hrane, in se posvetiti maloprodaji, ki je tudi naša največja dejavnost, saj predstavlja največji delež prihodkov in dobička skupine. Poleg tega se skupina ukvarja z dejavnostmi, ki podpirajo maloprodajo – z veleprodajo, upravljanjem nepremičnin in logistiko. Strategija

v maloprodaji sledi cilju, da smo vodilni trgovec na trgih, na katerih poslujemo. Na srbskem trgu, na katerem še vedno obstaja velik delež tradicionalne maloprodaje, smo imeli približno desetodstotni tržni delež, zato bi morali vložiti veliko denarja, da bi zgradili dolgoročno vzdržan položaj. Ocenili smo, da bi bilo vlaganje tega denarja v druge dejavnosti in na druge trge bistveno bolj donosno kot negotovo vlaganje na srbski trg. Zato smo se odločili umakniti se iz Srbije in tam prodati vse trgovske in proizvodne družbe. Sklenili smo, da bodo naši ključni trgi Slovenija, Hrvaška ter Bosna in Hercegovina.

Lahko razkrijete višino kupnine in za kaj jo boste porabili?

Kupnine se pri zasebnih transakcijah načeloma obravnavajo kot poslovna skrivnost. Lahko pa povem, da smo v prvi fazi oziroma do lanskega refinanciranja dolga ves denar od prodaje namenili zmanjšanju zadolženosti. Tudi letos še vedno zmanjšujemo dolg, po dokončanju načrtovanih transakcij pa bo skupina skoraj brez dolga. Kjer je bilo to mogoče, smo

del prihodkov od prodaje uporabili za odkup nepremičnin, v katerih smo bili najemniki, vsa sredstva, ki jih bomo dobili od prodaj, ki so v teku, pa bomo vlagali v poslovanje.

**Kako daleč so ekskluzivni pogo-
vori s hrvaškim proizvajalcem
pijač Badel 1862 o prodaji skupi-
ne proizvodnje pijač, katere del
je tudi Jamnica? Rok za to se je
iztekel 30. septembra.**

Imeli smo ekskluzivne pogovore in se dogovorili o prodaji. Podpis pogodbe o prodaji je v zaključni fazi in pričakujemo, da se bo to zgodilo kmalu.

**Kdaj pričakujete, da boste lahko
sklenili prodajo Pik Vrbovca
družbi Bosqar Invest?**

Pri tem poslu še čakamo na odobritve več organov za varstvo konkurence. Pričakujemo, da bi lahko transakcijo zaključili okoli novega leta.

**Če bo vse tako, kot ste napo-
vedali, bo to pomenilo, da bo
Fortenova grupa prodala vse
svoje proizvodne naložbe – kme-
tjstvo, hrano in industrijo pijač
– in bo v lasti obdržala le še
Konzum, Mercator, Konzum BiH
in Ideo-CG. Kakšna je strategija
skupine po prestrukturiranju?**
Osredotočiti se želimo na malo-
prodajo in jo dodatno okrepiti. Danes Fortenova grupa s približno 30 družbami ustvarja dvakrat večji dobiček iz poslovanja, kot ga je imel celoten Agrokor s 157 družbami. Fortenova grupa je ena finančno najstabilnejših družb v regiji, imamo pa približno 14-krat manjši dolg. Poleg maloprodaje razvijamo še tri dejavnosti. Ena od njih je upravljanje nepremičnin. Imamo dve veliki nepremičninski družbi, v Sloveniji in na Hrvaškem. Druga dejavnost je veleprodaja, v kateri imamo tri segmente: na Hrvaškem imamo veleprodajo pijač in hrane, ki jo opravlja naša družba Roto, s prihodki v višini 300 milijonov evrov, v Sloveniji pa Mercator Cash&Carry z več kot 80 milijoni evrov prihodkov. Nato je tu Arivera Fruit, ki se v regiji ukvarja z veleprodajo sadja in zelenjave ter prav tako ustvarja približno 300 milijonov evrov prihodkov. Med drugim odkupuje sadje in zelenjavo v Sloveniji, na Hrvaškem in drugih trgih, na katerih posluje. Nazadnje je tu še družba Kenty Adria, ki se ukvarja z veleprodajo neživilskih izdelkov, kot so igrače, gospodinjiski izdelki, tekstil in podobno. Ta družba ustvarja približno 100 milijonov evrov prihodkov.

Tretja dejavnost je logistika. Prihodnje leto nameravamo na Hrvaškem logistično izločiti iz Konzuma in jo prenesti v ločeno družbo, da bi lahko tam spremljali ključne kazalnike uspešnosti logističnega poslovanja. Tako želimo povečati dobičkonosnost maloprodaje. Skupina ima torej štiri dejavnosti: maloprodajo,

veleprodajo, logistiko in nepremičnine.

Ali to velja tudi za Slovenijo?

Tako je. V Sloveniji smo nepremičnine ločili od maloprodaje, prav tako tudi veleprodajo. Logistike še nismo izločili, ker bomo to najprej storili na Hrvaškem. Ko bodo te operacije zaživele na Hrvaškem, bomo o enakem modelu razmislili tudi v Sloveniji.

**Skratka, Fortenova grupa je
prešla iz vertikalnega sistema
povezav v družbo s štirimi glav-
nimi stebri, ki jih boste razvijali?**
Tako je. Rad bi poudaril, da imamo zdravo kapitalno strukturo. Zgraditi želimo zelo konservativno vodeno družbo, ki bo odporna proti vsem morebitnim pretresom. Tako bomo imeli družbo, ki bo ustvarjala vrednost za vse – kupce, zaposlene, skupnost in lastnike.

**Kakšno vlogo ima Mercator da-
nes v skupini Fortenova? Je Slo-
venija eden od trgov, na katerih
nameravate dolgoročno krepiti
svoj položaj, ali bi lahko v priho-
dnosti prišlo tudi do spremembe
lastništva?**

Kot sem dejal, Fortenova grupa maloprodajo obravnava kot svojo ključno dejavnost, slovenski trg in Mercator pa kot ključni del svojega poslovanja. Mercator danes predstavlja približno 20 odstotkov skupnih prihodkov Fortenova grupe, njegov položaj pa želimo dodatno krepiti. V zadnjih sedmih letih smo Mercator uspešno preoblikovali. Da bi družbo sploh lahko prevzeli, smo odkupili celoten Mercatorjev dolg, ki je v tem obdobju znašal približno 500 milijonov evrov do kar 55 bank, tako da je Fortenova grupa postala edini upnik Mercatorja, ki po tem ni imel nobenega dolga do zunanjih upnikov. Danes Mercator posluje skoraj brez dolga. Nato smo prevzeli tudi celotno lastništvo Mercatorja; prej smo imeli 68-odstotni delež. V tem obdobju smo Mercator iz družbe z zgolj obrobno dobičkonosnostjo pripeljali do podjetja s približno 14 milijonov evrov dobička, kolikor ga je imel lani.

**To pomeni, da ste zadovoljni
z donosnostjo Mercatorja? Ta
se je lani izboljšala; EBITDA je
na primer zrasel za skoraj 60
odstotkov.**

Položaj Mercatorja v Sloveniji zahteva še veliko dela. Med drugim želimo zgraditi novo osrednje logistično skladišče za hlajeno in nehlajeno blago. Pravkar pripravljamo projekt za to naložbo, ki bo eden glavnih dejavnikov izboljšanja Mercatorjevega poslovanja. V preteklem obdobju smo precistili portfelj trgovin in v okviru tega zaprli prodajalne, ki so bile na meji dobičkonosnosti ali so poslovale z izgubo. Zdaj želimo vlagati v preostale trgovine in jih prilagoditi sodobnim potrebam kupcev.

**Novih zapiranj oziroma krčenja
mreže trgovin pa ne načrtujete?**

V prihodnosti ne predvidevamo pomembnejših zapiranj poslovalnic, bomo pa še naprej optimizirali svoj položaj na posameznih mikrolokacijah. To bo pomenilo vzporeden proces prenove in odpiranja novih trgovin.

**Kakšni pa so načrti z blagovnico
Maximarket v središču Ljubljane,
ki je kljub drugačnim napovedim
že nekaj časa zaprta?**

Poudariti želim, da sta trgovina Maxi in celoten center za Mercator pomembna tako finančno kot sim-
bolno. Gre za pomembno kulturno dediščino, celoten kompleks pa je znotraj zaščitenega območja kulturnega spomenika. Zato mora vsaka rešitev upoštevati tako zahteve konservatorjev kot potrebe sodobnega načina življenja. To ni preprosta naloga, vendar se z njo intenzivno ukvarjamo. Takoj ko bomo rešitev dokončno opredelili in potrdili, bomo obvestili javnost.

**Omenili ste logistični center. Na
kateri lokaciji ga nameravate
zgraditi? Sprva ste ga načrtovali
v ljubljanskem BTC, nato pa so se
pojave še druge lokacije.**

Prenovili bomo obstoječo lokacijo na Slovenčevi ulici. Tam je dovolj prostora za širitev. Enako velja za Zalog, kjer že imamo skladišče za hlajeni program, zdaj pa bomo zgradili novo. Lokacija v BTC ni več aktualna.

Koliko bo vredna naložba?

Tega ne bi razkrival, vendar je ta lokacija bolj racionalna izbira od BTC.

**Kaj pa morebitna lastniška spre-
memba v Mercatorju, o čemer se
nenehno ugi-
ba?**

Tega ni v načrtu. Konsolidirali smo lastništvo Mercatorja in ga pripeljali do tega, da je postal zdrava družba. Kot sem dejal, maloprodajne družbe vidim kot ključne družbe skupine. Seveda so tukaj tudi vse dejavnosti, povezane z njimi.

**V prihodnosti ne
predvidevamo
pomembnejših zapiranj
poslovalnic Mercatorja,
bomo pa še naprej
optimizirali svoj
položaj na posameznih
mikrolokacijah. To bo
pomenilo vzporeden
proces prenove in
odpiranja novih trgovin.**

**Zakaj je Mercator odstopil od na-
kupa Engrotuša?**

Z Engrotušem smo leta 2023 podpisali pogodbo o nakupu in transakcijo priglasili regulatornim organom. V pogodbeno določenem roku za naslednji korak nismo dobili odobritve Agencije za varstvo konkurence za prevzem. Poleg tega se je Tuševo poslovanje medtem poslabšalo, zato smo v skladu s pogodbenimi določili odstopili od nakupa. Pod takšnimi pogoji nismo več ocenjevali, da je prevzem upravičen. Z Engrotušem smo vodili tudi arbitražni postopek, v katerem smo zmagali, zato je ta zgodba za nas končana. Menim, da kot EU izgubljamo konkurenčnost zaradi pretirane regulacije. To je primer, pri katerem je bilo vse izvedeno korektno, v skladu z regulatornim postopkom. Toda poslovanje poteka bistveno hitreje, zato menim, da bi moral regulator številne postopke pridobivanja dovoljenj pregledati in jih prilagoditi novim časom.

**Število zaposlenih se je lani v
Mercatorju zmanjšalo. Ali boste
to število morda začeli poveče-
vati?**

Število zaposlenih se je zmanjšalo, ker smo zmanjšali obseg nekaterih dejavnosti. Mercator je imel zelo veliko administrativnih zaposlenih, zato smo njihovo število skrčili in izboljšali učinkovitost poslovanja. Zaposleni so za nas izjemno pomembni. Osredotočeni smo na tiste, ki ustvarjajo dodano vrednost. Želimo jim izboljšati delovne razmere, vendar gre za proces, ki zahteva čas. Če želimo, da Mercator postane konkurenčen mednarodnim družbam, moramo zagotoviti razmere, primerljive s tistimi, ki jih imajo naši konkurenti. Pred petimi leti ni bilo tako, danes pa smo se jim približali in smo bolj konkurenčni, kot smo bili.

**Pri Mercatorju so prihodki lani
upadli, dobičkonosnost se je
izboljšala. Kako danes posluje
Fortenova grupa?**

Mercatorjevi prihodki so se zmanjšali zaradi zaprtja Tehnike, slabih trgovin in prenehanja dela poslovanja v veleprodaji. Če pogledamo primerljive kategorije poslovanja, smo lani ustvarili rast prihodkov, podatki pa kažejo, da rastemo tudi letos.

Enako velja za Fortenova grupo. Poslujemo na petih trgih, ustvarjamo približno 5,7 milijarde evrov prihodkov in zaposlujeemo več kot 30.000 ljudi. Podatke je težko primerjati, ker smo v prejšnjem obdobju prodali več proizvodnih družb. Po koncu prodaj, ki so v teku, bo leto 2027 naše izhodiščno leto za prihodnje primerjave. Mercator v Sloveniji beleži rast EBITDA, kar je nujno za nadaljnje naložbe in razvoj družbe. Tudi letošnje poslovanje Fortenova grupe je dobro. Če zadnja tri četrtletja primerjamo

**Fabris
Peruško**

Letnik 1973. Februarja 2018 ga je zagrebško sodišče za gospodarske zadeve na predlog hrvaške vlade imenovalo za novega izrednega pooblaščenca zadolženega Agrokorja. Na tej funkciji je zamenjal odstopljenega Anteja Ramljaka. Julija istega leta je zaključil pogajanja, ki so privedla do sprejetja poravnave Agrokorjevih upnikov. To finančno prestrukturiranje je tisto leto prejelo nagrado TMA za najboljše mednarodno prestrukturiranje na svetu. Od aprila 2019 Peruško opravlja funkcijo člana upravnega odbora in glavnega izvršnega direktorja skupine Fortenova, ki je nastala kot naslednica Agrokorja.

Pred prihodom v Agrokor je bil Peruško direktor operativnega poslovanja družbe Lamoda.ru v lasti londonske družbe Global Fashion Group (GFG) za države nekdanje Sovjetske zveze, kjer je bil pristojen za preobrazbo poslovnega modela tega podjetja. Pet let je delal v svetovnem podjetju McKinsey & Co., kjer se je ukvarjal s projekti prestrukturiranja. Diplomiral iz elektrotehnike in magistriral iz ekonomije na Univerzi v Ljubljani. Zaključil je tudi študij MBA na Babson Collegeu v Bostonu v ZDA. Ker tekoče govori slovensko, je pogovor potekal v slovenščini.



Zavestno smo žrtvovali tržni delež in prihodke ter zaprli trgovine in dele poslovanja, da bi bili dolgoročno uspešnejši. Če danes pogledamo rezultate, vidimo, da se Mercator ukvarja izključno z lastnim poslovanjem in trgov.

z ustreznim obdobjem prejšnjega leta, vidimo neprekinjeno rast.

Lani ste podpisali pogodbo o refinanciranju polmilijardnega dolga, skupni dolg znaša okoli 670 milijonov evrov. Kakšna je danes finančna kondicija skupine?

Naš bruto dolg danes znaša približno 500 milijonov evrov, kar je izjemno malo glede na dobiček iz poslovanja, ki ga družba ustvarja. Razmerje med zadolženostjo in dobičkom iz poslovanja je manjše od ena. Ker skupino Fortenova vodimo konservativno, želimo biti v trenutno nestabilnih geopolitičnih razmerah pripravljeni na nepredvidene dogodke in morebitna presenečenja. Zato ne želimo imeti dolga, ki bi lahko družbo izpostavil kakršnemu koli tveganju. Samo v letih 2025 in 2026 smo za povečanje skupne mase plač namenili približno 200 milijonov evrov, ta trend pa bomo nadaljevali tudi v prihodnje. Hkrati vsako leto vlagamo približno 100 milijonov evrov v razvoj in posodobitev poslovanja.

Nepremičnine ste izločili v dve ločeni družbi. Boste to razvijali kot povsem samostojno dejavnost?

Tako je. Na ravni Fortenova grupe imamo velik portfelj nepremičnin v Sloveniji in na Hrvaškem. V Mercatorju imamo skoraj 400 trgovin po vsej Sloveniji, kar 86 odstotkov pa jih je v naši lasti oziroma v lasti Mercatorjeve sestrskes nepremič-

ninske družbe. Menim, da nam to v Sloveniji daje veliko prednost in prispeva k odpornosti v morebitnih krizah. Toda v zadnjih petnajstih letih se v te nepremičnine ni dovolj vlagalo. To se je začelo že pred Agrokorjevim prevzemom Mercatorja, ko dejansko ni bilo dovolj denarja za naložbe. Zdaj smo nepremičnine izločili v ločeno družbo prav zato, da bi lahko zgradili ekipo, ki se bo ukvarjala s tem.

Na tem področju vidimo veliko prostora za izboljšave. Del nepremičnin je na zelo dobrih lokacijah, vendar njihova oblika ne ustreza sodobnim potrebam. Zato bomo nekatere preprosto porušili in zgradili nove, druge pa bomo prenovili. Na Hrvaškem načrtujemo več prenov, podoben načrt pa pripravljamo tudi za Slovenijo. Danes težava ni financiranje teh projektov, temveč je organizacijski izziv oblikovati ekipo, ki jih bo lahko izvedla.

To so nepremičnine, ki ste jih odkupili od svojih družb, ali kakšne tretje nepremičnine?

Nepremičnine, v katerih nismo glavni najemniki, odkupujemo, če jih lastniki želijo prodati. Sicer se osredotočamo na lastne nepremičnine, ki jih že uporabljamo in jih želimo izboljšati. Ugotovili smo, da se z njimi doslej ni ustrezno upravljalo.

Fortenova grupa je v večinski lasti družbe Open Pass, poslovneža Pava Vujnovca. Kakšno vlogo imajo sedanji lastniki pri

določanju dolgoročne strategije skupine?

Open Pass ima v lasti 99 odstotkov celotne družbe. Sedanji lastniki so vsi člani upravnega odbora, zato dejavno sodelujejo pri upravljanju in določanju dolgoročne strategije skupine. Strategijo, ki sem jo omenil prej, smo razvili skupaj z lastniki. Vlagati želimo v nepremičnine, maloprodajo, logistiko in veleprodajo ter družbo upravljati konservativno. Lastniki takšen pristop podpirajo.

Lani je Mercator objavil sporočilo, da bodo lastniki podjetje stabilizirali, refinancirali dolg in ga pripravili za rast in razvoj. Temu bo sledila uvrstitev na borzo. Je bilo to mišljeno za Mercator ali Fortenovo grupo?

V tem trenutku ne razmišljamo o IPO ne za Mercator ne za Fortenova grupo. Če pogledamo širši kontekst evropskih trgovskih družb, vse večje družbe v regiji ne kotirajo na borzi, temveč so v zasebni lasti in delujejo kot zaprte fundacije. Rad bi nekaj razjasnil. Menim, da se Mercator v slovenskem javnem prostoru še vedno ne dojema zgolj kot trgovec, temveč kot poligon za nešteto dejavnosti, na katere so bili vezani različni interesi, pogosto povsem nasprotni interesom družbe. Ti so dejansko predstavljali oviro, da bi iz njega naredili dobičkonosno družbo; številni deležniki pa so ga uporabljali za interese, od katerih Mercator ni imel koristi. Mi

smo se odločili, da bomo to spremenili. Sprememba ni preprosta, zato je bilo precej nezadovoljnih. Mercator ni več družba, kakršna je bil. Seveda tisti, ki so več let živeli naslonjeni na nerealne odnose z družbo, nezadovoljstvo izražajo z negativnimi govoricami. Toda mi smo določili svojo smer, to pa sta Mercatorjev interes in njegovo uspešno poslovanje. V preteklem obdobju smo razčistili težave, ki so se kopičile več let – od neurejene ga lastništva, prezadolženosti in neučinkovitosti do nedobičkonosnih dejavnosti, od katerih je imela najmanj koristi prav družba. Zdaj, ko je vse to prečiščeno, se obračamo k operacijam – izboljšanju maloprodaje in centralizaciji skladišč, kar bo neposredno prispevalo k večji učinkovitosti. Zavestno smo žrtvovali tržni delež in prihodke ter zaprli trgovine in dele poslovanja, da bi bili dolgoročno uspešnejši. Če danes pogledamo rezultate, vidimo, da se Mercator ukvarja izključno z lastnim poslovanjem in trgov, ne pa z drugimi interesi. Rezultati kažejo, da je uspešnejši. Potrebovali bomo še nekaj časa, da bodo ti rezultati postali vidni tudi navzven. O prodaji Mercatorja ne razmišljamo.

Prej smo omenili Studenac, ki je v predstečajnem postopku, trgovine se zapirajo. Fortenova je največji upnik. Kako to?

Prek naših proizvodnih družb smo bili poleti njegov največji dobavitelj. Julija in avgusta je promet izjemno velik.

Govorimo o Jamnici in Piku Vrbovec?

Tako je, o Jamnici in Piku Vrbovec. Voda in meso sta poleti med najboljše prodajanimi izdelki. Ko se je začel stečajni postopek, smo zaradi plačilnih rokov ostali njegov največji upnik. Bili smo v zelo nezavidljivem položaju, vendar nismo želeli biti prvi, ki bi blokirali Studenac ali sprožili izvršbo, glede na to, da družba zaposluje sedem tisoč ljudi. Že sam seznam upnikov veliko pove o razsežnostih težave. Prezgodaj je ocenjevati končni izid postopka, saj bo veliko odvisno od interesa upnikov za nadaljevanje poslovanja družbe.

Vas morda zanima katera od njihovih poslovalnic za nakup?

Studenac je bil na splošno slabo in neurejeno voden. Nima v lasti nobene trgovine in so vse v najemu. Za prihodnost Konzuma na Hrvaškem imamo zelo jasno vizijo: osredotočiti se na lastne prostore in izboljšati njihovo kakovost. Imamo dobre lokacije, vendar nepremičnine niso povsod v najboljšem stanju. Izboljšali smo poslovne procese, zvišali pa smo tudi plače.

Kako pa je na tem področju v Sloveniji?

V Sloveniji smo letos v rast plač zaposlenih vložili približno 19 milijonov evrov, pri čemer smo se najbolj osredotočili na plače zaposlenih v trgovinah. Zavedamo se, da so naši zaposleni temelj razvoja, vendar je nujno, da so plače in njihova rast povezane z rastjo prihodkov in produktivnosti poslovanja. Samo takšen model zagotavlja dolgoročno vzdržno poslovanje. V tej smeri intenzivno uvajamo in razvijamo različne modele nagrajevanja in spodbud.

Prodali ste veliko naložb, med njimi tudi lokalne proizvajalce živil in pljač. Kakšna je politika Fortenove grupe do lokalnih dobaviteljev? V Sloveniji se govori o pritiskih nanje.

Mercator je veriga, ki ima največji delež izdelkov slovenskih dobaviteljev, kar 80 odstotkov. Čeprav prodajamo slovensko blago, ima Mercator približno četrtino trga, kar pomeni, da okoli 75 odstotkov trga obvladujejo verige, ki imajo veliko manj slovenskih izdelkov. Interes kupcev torej očitno ni samo v tem, ali je blago na policah iz Slovenije ali iz drugih držav. Celotna prehranska veriga v Sloveniji se v veliki meri opira na Mercator in pripravljeni smo podpirati slovensko gospodarstvo, kot smo ga vedno doslej, vendar so enako kot dobavitelji pomembni tudi kupci, ki pravzaprav določajo, s kom bomo sodelovali. Zato moramo skrbeti za konkurenčnost in zdravo razmerje med kakovostjo in ceno. Domači dobavitelji, ki lahko odgovorijo na zahteve kupcev, bodo imeli v Mercatorju še naprej močnega partnerja. Sami sebe vidimo predvsem

kot najboljšega partnerja lokalnih dobaviteljev in to vlogo bi bilo treba pozdraviti, ne pa kritizirati.

Kaj pa pritisk v cenovnem smislu?

Vsi smo izpostavljeni inflacijskim pritiskom. Velik del teh pritiskov prihaja iz tujine. V zadnjih treh letih so se cene številnih surovin in izdelkov na svetovnem trgu močno zvišale. Toda največji in najtrajnejši pritisk na inflacijo je prihajal iz drugih kategorij, predvsem storitev, katerih pomembno gonilo je tudi rast stroškov dela. Inflacija ne prizadene samo prebivalstva, temveč tudi naše poslovanje, saj rast plač, cen energentov in drugih vhodnih stroškov neposredno povečuje naše stroške in stroške naših dobaviteljev.

Velika gospodarska tema v Sloveniji je obdavčitev dela. Menim, da se je Slovenija v primerjavi z drugimi državami EU uvrstila med države z najvišjo davčno obremenitvijo plač. Rekel bi, da se poslovna javnost tega zaveda, vendar v Sloveniji še ni družbenega soglasja o znižanju teh davkov. Upam, da bo to soglasje doseženo čim prej.

Hrvaška je imela pred desetimi leti enak problem, vendar ga je s kontinuiranimi reformami davčnega sistema zmanjšala in je danes v tem pogledu konkurenčna na evropskem trgu. Upam, da bo slovenska vlada za to imela posluh in da bo dosežen družbeni konsenz. Seveda to ni naloga le ene vlade, temveč proces, ki se mora nadaljevati skozi več mandatov. Če pogledate panoge z največjo dodano vrednostjo, pa tudi nas, ki poslujemo v dejavnosti z nizko dodano vrednostjo,

delavcem ne morete zagotoviti konkurenčnih plač, če so podjetja izpostavljena tako velikemu pritisku stroškov dela.

Lani smo imeli težave s podražitvijo hrane. Statistike so kazale, da se pri vas hrana nadpovprečno hitro draži. Hrvaški kupci trgovcem očitajo nesorazmerno podražitev cen hrane, zato so lani celo bojkotirali nakupe v domaćih trgovinah. Koliko se je to poznalo v prodaji Konzuma?

V zadnjih mesecih opažamo stabilizacijo cen hrane, kar je za našo maloprodajo najpomembnejše. Po podatkih za avgust in september so bile cene hrane na primer za 0,6 odstotka nižje oziroma za 0,2 odstotka višje kot leto prej. Trenutno torej ne govorimo o inflacijskem pritisku na hrano, temveč o obdobju stabilnejših cen hrane. Hrvaška se je v desetih letih z 58 odstotkov BDP na prebivalca glede na povprečje Evropske unije povzpela na današnjih 80 odstotkov. Ta napredek je bil izjemen. Hkrati smo beležili izjemno rast plač. To je vplivalo na inflacijo prek draženja storitev, zato izračun, ko vse seštejemo, kaže, da smo imeli razmeroma visoko inflacijo.

Torej vas ta bojkot ni posebej prizadel.

V tem obdobju je imel negativne učinke na celotno dobavno verigo, na proizvajalce, trgovce in vse zaposlene v verigi.

Kako pa na hrvaške trgovce vplivajo regulirane cene?

Trgovci pri reguliranih cenah ne dosegajo marž, potrebnih za dol-

goročno poslovanje. Vendar bomo kot največji trgovec pomagali, da se ukrep izvede do konca, če bo to potrebno. Kot rečeno, so se inflacijski pritiski na cene hrane v zadnjem obdobju zmanjšali. Če se bo energija seveda znova podražila, se bodo ti pritiski vrnili, saj na cene hrane najbolj vplivajo stroški energije in dela.

Načrtujete morda še kakšne prevzeme?

Naš tržni položaj je močan v vseh državah, v katerih poslujemo. Prevzem katerega od večjih konkurentov bi morali preplačati, kar glede na koristi, ki bi jih lahko dosegli, ne bi bil upravičen strošek. Če se bo pojavila kakšna manjša prevzemna priložnost v maloprodaji, nepremičninah ali logistiki, jo bomo preučili. Trenutno anorganska rast oziroma širitev s prevzemi ni v našem fokusu. Imamo toliko notranjih možnosti za izboljšanje poslovanja, da je čas in denar najbolje izkoristiti za izboljšanje lastnega poslovanja. To bo naša smer v naslednjih nekaj letih.

V Sloveniji in na Hrvaškem smo velik trgovec, trg pa je koncentriran, zato ni veliko prostora za nadaljnjo konsolidacijo. V BiH je trg manj konsolidiran, zato bi se lahko tam v prihodnosti zgodilo kaj v smeri konsolidacije trga.

Ko že omenjate konsolidacijo, Slovenija je dvomilijonski trg z morjem trgovcev.

Slovenski trg je prenasičen in mogoče je, da bo prej prišlo do odhoda katerega od sedanjih igralcev s trga kot do nadaljnega širjenja. ●

Danes Fortenova grupa s približno 30 družbami ustvarja dvakrat večji dobiček iz poslovanja, kot ga je imel celoten Agrokor s 157 družbami. Fortenova grupa je ena finančno najstabilnejših družb v regiji, imamo pa približno 14-krat manjši dolg.

