

Sklenjen je dogovor o prodaji Mercatorja

TV SLOVENIJA 1, 15.06.2011, ODMEVI, 22:00

SLAVKO BOBOVNIK (voditelj): Dober večer drage gledalke in spoštovani gledalci. Po več neuspešnih, ali morda bolje rečenih neresnih poskusih prodaje Mercatorja je zdaj usoda najboljšega soseda, zdi se, znana. Naprodaj je ali kmalu bo več kot polovica našega največjega trgovskega podjetja. 23 odstotkov prodaja skupina Pivovarna Laško, drugi, še večji del prodajajo banke.

VESNA ZADRAVEC (novinarica): Po večkratnih neuspešnih poskusih prodaje Mercatorja, bomo tokrat, če gre verjeti podpisnikom sporazuma, zares prodali več kot polovico našega največjega trgovca. K sporazumu so pristopili skupina Laško, ki ima v lasti dobrih 23 odstotkov Mercatorja, ter skladi in konzorcij bank, med njimi NLB, NKBM, Abanka, Gorenjska banka in Hypo, skupaj v višini 27 odstotkov. Če so banke s sporazumom zadovoljne, pa tega ni mogoče reči za Pivovarno Laško. Ta je zaradi visoke zadolženosti prisiljena prodati svojo najpomembnejšo naložbo. Kar polovica proizvodov skupine Laško se namreč vsak dan znajde na policah Mercatorja. Laško, ki bi do konca junija moralo vrniti večino od 450 milijonov evrov bančnih posojil, zdaj računa na reprogram.

DUŠAN ZORKO (predsednik uprave Pivovarne Laško): Mi imamo pogovore za podaljšanje za 30.9., kar je sicer dobro, ampak bistveno, bistveno premalo z ozirom na to, kar se zdaj pogovarjamo. Zdaj je podpisan sporazum. Najmanj, kar pričakujemo, reprogram je do poplačila tega deleža v Mercatorju in upam, da bo uspešen in takšno razumevanje bank sigurno pričakujemo.

ZADRAVEC: Še bolj zaskrbljeni so sindikati. Prepričani so, da bo prodaja Mercatorja najverjetneje tujemu kupcu, saj domači denarja nimajo, pomenila propad slovenske živilskopredelovalne industrije.

SREČKO ČATER (Sindikat kmetijska in živilskopredelovalne industrije): Obeta se postopno odmiranje še preostanka teh 13.000 in nekaj delovnih mest v živilski industriji, kajti slovenska živilska industrija je zelo tesno vezana na domačo trgovsko verigo in ta domača trgovska veriga je tudi do zdaj zagotavljala ohranitev vseh teh delovnih mest. Vse države na svetu, ki imajo pametne vlade, ki imajo pameten ekonomski sistem, ohranjajo, varujejo in negujejo lastno prodajno mrežo.

ZADRAVEC: In podobno razmišljajo tudi potrošniki.

OBČANKA 1: Samo to ne! Ne prodajajmo se. Dajmo mi svoje obdržati, drugi naj imajo pa svoje.

OBČAN 2: Ne vidim nobenega problema.

OBČAN 3: Ne gledam prav, da grem ravno k domačim, ker mi je vseeno praktično, tam kjer dobim boljše, tja grem.

OBČANKA 4: Da bi le v domačih rokah ostalo. Pač se mi zdi, da domača hrana je še zmeraj najboljša.

ZADRAVEC: Po optimističnih napovedih podpisnikov sporazuma bo Mercator lahko že prihodnje leto v tujih rokah.

BOBOVNIK: Naj predstavim goste, ki bodo dodali podrobnosti: gospa Cvetka Selšek je koordinatorica prodaje, gospod Rajko Stankovič predstavlja Društvo malih delničarjev in gospod Aleš Kuhar prihaja iz Biotehnične fakultete. Dober večer vsem skupaj.

CVETKA SELŠEK (koordinatorica prodaje): Dober večer

RAJKO STANKOVIČ (Društvo malih delničarjev): Dober večer.

Dr. ALEŠ KUCHAR (Biotehniška fakulteta Univerze v Ljubljani): Dober večer.

BOBOVNIK: Gospa Selškova, kolikšen delež Mercatorja je zdaj pravzaprav naprodaj?

SELŠEK: No, če vas smem najprej popraviti, pa brez zamere, jaz sem svetovalka uprave Mercatorja in ne koordinatorica prodaje. Koordiniram aktivnosti znotraj skupine Societe Generale, ki svetuje upravi Mercatorja v tem procesu.

BOBOVNIK: Dobro, se opravičujem tudi zato, ker vas bomo do konca tega pogovora pač podpisovali s tem, kar sem rekel. Se opravičujemo, ja, velja vaša. Izvolite, kolikšen delež?

SELŠEK: No, ampak v tem trenutku so delničarji, ki predstavljajo več kot 50 procentov delnic Mercatorja, odločili, da podpišejo sporazum, na podlagi katerega bodo začeli postopke za skupno prodajo.

BOBOVNIK: Dve številke je slišati, 50,03 odstotka in 55. Katera je prava?

SELŠEK: Jaz mislim, da bosta na koncu obe pravi, najbrž bo še nekaj procentov več. V sporazumu so v tem trenutku slovenski delničarji. Veste, da ima Rodič, ki v bistvu pripada skupini Mercatorja, tudi precejšen delež. Prav tako so določene banke, ki v tem trenutku še niso sprejele odločitve, pa tudi pripravljene na prodajo. Tako, da jaz računam, da bo končni fazi v bistvu ta delež bistveno višji od začetnega paketa.

BOBOVNIK: Vi ste tako ali drugače koordinirali to prodajno stran. Ste kaj prisluhnili tistim, ki pravijo, da prodaja Mercatorja v tem trenutku za vse ni najboljša?

SELŠEK: Glejte...

BOBOVNIK: To ni vaše delo?

SELŠEK: To nedvomno ni moje delo, vsekakor da ni, ampak kljub vsemu bi pa le hotela reči, da Mercator je dejansko velika firma in jaz se zelo strinjam, da je upravičeno slovenska javnost zaskrbljena glede prodaje Mercatorja. Ampak mislim, da bi morala biti še bolj zaskrbljena, če bi se prodaja dogajala po delčkih, tako kot je bila zastavljena na začetku. Vidite, da je finančna situacija v Sloveniji tudi takšna, da preprosto take velike firme, kot je Mercator, ni možno ohraniti v slovenskih rokah. To pa ne pomeni še, da bo vse skupaj, kar je vezano na Mercator, tudi propadlo.

BOBOVNIK: Se vsi strinjate s tem, da je ni mogoče ohraniti v slovenskih rokah?

SELŠEK: Ja, seveda, ker če bi to bilo možno ohraniti v slovenskih rokah, potem bi se ta sredstva že našla in bi se to nedvomno že lahko realiziralo.

BOBOVNIK: Zrasel je Mercator v slovenskih rokah.

SELŠEK: In zato je treba skrbeti, na kakšen način se ga prodaja in zato mislim, da ne sme potekati postopek neresno, ampak mora potekati organizirano. Zato sem se na koncu koncev tudi sama angažirala in sem prepričana, da bomo izpeljali en postopek, ki bo tudi Sloveniji vrnil kredibilnost v mednarodnih finančnih trgih.

BOBOVNIK: Prav, gospa Selškova. Gospod Stankovič, vi ste za Agrokor trdili, da ni resen kupec. Kako lahko to trdite? Ne boste jutri tega trdili za Lidl recimo ali pa Carrefour, ali pa za kateregakoli drugega kupca?

STANKOVIČ: Glejte, kmalu po moji izjavi, da Agrokor ni resen kupec, se je izkazalo, da njegova bilanca ni briljantna, da njegov namen je bil dejansko prevzeti Mercator po neki ceni in potem izčrpavati skupino Mercator.

BOBOVNIK: Bilance drugih velikih potencialnih kupcev poznate?

STANKOVIČ: Glejte, ta trenutek ne. Predvidevam pa, da bo gospa Cvetka Selšek, ki bo to koordinirala, postavila dovolj visoke zahteve, bom rekel, kakšni kupci lahko pristopijo. Se pravi kupci, ki imajo resen namen, da vlagajo v razvoj, ne pa, da samo kupijo in razprodajo naše premoženje.

BOBOVNIK: Povejte mi gospod Kuhar, mora slovenske kmete ali pa slovensko živilskopredelovalno industrijo bolj skrbeti, če bi Mercator kupil Agrokor recimo, ali pa kdo drugi?

KUHAR: Ja, ta prodaja Mercatorja bo zagotovo prinesla pretrese. Kdorkoli ga bo kupil, bo stvari precej, precej spremenil. Se pravi, se bodo zadeve obrnile precej na glavo. In vsi, ki so zdaj seveda v Mercator vključeni, bodo te posledice zagotovo čutili. Zdaj, ko razmišljam o tem, ali recimo nek regionalni trgovec, manjši, kar Agrokor je, oziroma njegova trgovska divizija, ali pa kakšen večji mednarodni trgovec, se pravi tehtam to zadevo, da bi se pogovarjala primerljiva sistema. Se pravi sistem, ki je primerljive velikosti Mercatorja in v tem primeru pričakujem neka jveč možnosti za iskanje skupnih strateških interesov. Če pride večji trgovec, recimo Carrefour, ki je eden največjih trgovcev na svetu, ki ga najverjetneje Mercator ne

bo zanimal, je pa seveda ta rošada, ki se bo dogajala in popolno restrukturiranje Mercatorja kot trgovca, bistveno večja...

BOBOVNIK: Sem vas prav razumel, bolje bi jo odnesli, tako ali drugače, površno seveda govoriva, če bi Mercator kupil Agrokor?

KUHAR: Primerljiv trgovec po velikosti, se pravi manj slabše bi bilo, ker vse variante so slabe. Se pravi, ta nek manjši, regionalni trgovec bi povzročil neke manjše prerese, kot kak globalni trgovec.

BOBOVNIK: Poglejte, tudi ministra Židana smo vprašali, kaj meni o prodaji Mercatorja. Poglejmo, kaj je odgovoril.

DEJAN ŽIDAN (minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano): Nam je strašno v interesu, da je Mercator še naprej tista trgovina, preko katere imajo slovenski kmetje in ostala proizvodnja hrane dostop do slovenskega potrošnika, vsaj dokler se ta lojalnosti bistveno bolj ne izgradi, kakor je sedaj izgrajena. In moram reči, da tisti, ki mislijo, da je globalizem vse, se motijo. Imamo tudi v Sloveniji dosti pojavov, koliko škod nam je že globalizem prinesel.

BOBOVNIK: Ja. Za oba je pravzaprav isto vprašanje, globalizem, o katerem govori minister. Je mogoče to kakorkoli opredeliti, recimo v tem prodajnem sporazumu, dolžnosti kupca?

SELŠEK: Glejte, najprej moramo videti, kdo se bo sploh prijavil. Mislim, da ponudba, tender, ki bo postavljen, mora biti zadosti širok in ne sme biti izključujoč. Veste, da v dveh letih je bilo več poskusov Mercatorja in skozi to se je zgradilo eno zelo veliko nezaupanje, tako da tudi tisti, ki so morda zelo zainteresirani, da bi vstopili na to področje, ki ga pokriva Mercator, še vendarle čakajo in niso prepričani, da bi se prijavili, ker niso prepričani, da bo postopek tudi resen. In zato bi jaz rada...

Ampak gospa Selškova, vi ste dejali, da je že interes pri velikih kupcih. Vi torej veste, komu bo verjetno prodan.

SELŠEK: Rada bi delala na podlagi dejstev. Strinjam se z gospodom Kuharjem, da prav veliki globalni, svetovni sistemi niso najbolj primerni potencialni lastniki Mercatorja. Jaz zelo dvomim, da taki prav veliki globalni sistemi sploh imajo interes priti na to področje. Zaradi tega, ker mislim, da lahko Mercator uspešno razvije naprej nekdo, ki morda že deluje na tem področju, kar pomeni v Sloveniji, v državah bivše Jugoslavije, pa potem še naprej, Romunija, Bolgarija, Albanija, Grčija. Skratka nekdo, ki to regijo zelo dobro pozna in ki bo v tej regiji lahko skozi Mercator gradil tudi dodatne sinergije.

BOBOVNIK: Je čas za prodajo oziroma nakup Mercatorja v tem trenutku? Boljši za kupca ali prodajalca?

KUHAR: To je težko reči. Kot rečeno, se pravi, ta prodaja najverjetneje nebi bila potrebna, oziroma ne bo nekega dobrega izplena. To bo najverjetneje zapitek, za katere je karta padla že zelo, zelo dolgo nazaj. Se pavi vse te, bi rekel peripetije okrog konsolidacije lastništva v Laškem. Tako, da to bo kar precej drag zapitek, se bo stvar zelo, zelo, bi rekel, ne spremenila, nič ne bo tako kot je bilo pred prodajo Mercatorja.

BOBOVNIK: In bom ponovil zdaj tisto, kar sem vas vprašal prej. Več resnih kupcev, da se zanima. Katerih, kdo so, gospa Selškova?

SELŠEK: O tem pa zdajle v tem trenutku ni možno govoriti. To bomo videli, ko bomo imeli dejstva na mizi.

BOBOVNIK: Dobro. Recimo vsaj skladi ali trgovci?

SELŠEK: Jaz mislim, da v tem trenutku je interesa zadosti, zaradi tega, ker se posledice krize kažejo tudi na področju investiranja. Investicijskega denarja je v svetu precej, je pa malo dobrih potencialnih investicij. Tako, da so zainteresirani tako skladi kot strateški trgovci.

BOBOVNIK: 221 evrov mislim, da je bila cena takrat, ko je poskušal Agrokor. Bo zdaj, ko se prodaja večji delež, ta cena višja, ugodnejša, tudi za male delničarje?

STANKOVIČ: Glejte, jaz sem prepričan, da, sami se spomnite, da sem v tem studiu okrcal skupino Pivovarno Laško in jo pozval, da pristopi v ta paket, iz več razlogov. Menim, da bo ta cena višja, čeprav noben ne upa tega napovedovati. In druga stvar, večji bo izplen tako za delničarje skupine Pivovarne Laško, ki se

bodo lahko več razdolžili in po drugi strani bodo **mali delničarji** Mercatorja lahko dobili dobro prevzemno premijo.

BOBOVNIK: Gospa Selškova pravi, da cena ne bo takšna, da ne bo 221.

SELŠEK: Veste, jaz zopet ne bom govorila na pamet. Zaradi tega, ker tisti, ki bodo prišli, ki bodo prvič opravili skrbni pregled Mercatorja, ki bodo na podlagi tega skrbnega pregleda še bolj natančno opredelili, kakšne potencialne sinergije lahko pričakujejo na tem tržišču, bodo najbolje znali preceniti, kakšno ceno lahko ponudijo. In potem bomo videli, pri čem smo.

BOBOVNIK: Dobro. Če bo cena nižja, potem vas bodo člani vašega društva prijeli, slabo uslugo ste jim naredili s svojimi izjavami doslej. Z vidika cene govorim seveda.

STANKOVIČ: Jaz bom povedal, da ne. Iz preprostega razloga, ker če bi Agrokor prejel manjšinski delež in v tem trenutku z določenimi skladi že je v Mercatorju, pogledjmo privatizacijske sklade, bi obviseli tako delničarji, bom rekel Mercatorja, ostali, kot se nebi razdolžila skupina Pivovarna Laško, ker bi bila v nemilosti pri konzorciju bank.

BOBOVNIK: Sindikati pravijo, 13.000 delovnih mest je v primeru prodaje v zraku. Imajo prav?

KUHAR: Kot rečeno, pritiski bodo zelo veliki. Se pravi, živilska industrija kljub vsemu je izboljšala svojo konkurenčnost. Je pa zelo odvisno, kdo bo prišel, ali nek globalist, ki ne bo pripravljen iskati sinergije z obstoječimi dobavitelji, ki jih zdaj Mercator ima, ali pa neka primerljiva, gabaritno primerljiva trgovska veriga, ki bo pripravljena mogoče tudi razvijati skupne neke prodajne kanale in žal ponovno prihajamo do tega nesrečnega Agrokorja, ki je, kaže neke namige, da bi tukaj kazal, ali pa želel graditi neke skupne zgodbe, čeprav seveda je to najmanj slaba od vseh slabih variant.

BOBOVNIK: Poglejte, vprašali smo danes popoldan tudi Agrokor. Prosim režijo, če nam pokaže njihov odgovor, kaj menijo zdaj o prodaji oziroma nakupu Mercatorja. To je bil njihov odgovor: Leto in pol je aktualna in še vedno nas zanima, bi lahko na kratko prevedli. Hvala lepa. Še to sem želel vprašati gospod Kuhar. Minister, smo slišali prej, v nadaljevanju je dejal, da zdaj ministrstvo pripravlja nek sporazum, dogovor med kmetom, predelovalno industrijo, trgovino in potrošniki. Na prvi pogled to hudo diši po nekih časih, gospa Selškova, ne, poznamo jih, samoupravni sporazumi, družbeni dogovori. Lahko takšen kodeks funkcionira v tem času?

KUHAR: Ja zdaj, veliko razvitih držav kodekse ima. Vendar je ta kodeks, bi rekel, bonton vedenja med playerji v agroživilski verigi, oskrbni verigi. In to je, bi rekel, višnja na torti pač vseh poslovnih odnosov. Delujejo pa vsi ostali zakoni, ki urejajo ali pa preprečujejo nekonkurenčno vedenje, ki pa je seveda v tej agroživilski verigi zelo veliko.

BOBOVNIK: Ja, torej.

KUHAR: Kodeks ja, vendar v Sloveniji manjka še marsikaj drugega, da bi ta kodeks seveda v celoti rešil probleme, ki se v oskrbni verigi pojavljajo.

BOBOVNIK: Tudi vam se zdi sprejemljiv?

SELŠEK: Jaz ne bom zdaj tega komentirala, ampak kar se tiča pa dobaviteljev bom pa rekla naslednje: slovenski dobavitelji so tudi v drugih tujih trgovcih na policah v Sloveniji. In torej tako črno tudi ne smemo gledati na stvari. Mercator ima en zelo velik tržni delež v Sloveniji, kdorkoli ga bo kupil, mora računati, da kupuje veliko slovensko podjetje in da ve, da se mora vključiti v državo z vsemi dimenzijami te vključitve in seveda ne more napraviti nekega masakra in v bistvu kar počez vse uničiti. Nihče, ki pride investirati v neko državo, se ne obnaša tako. Tako, da dejansko pod takimi predpostavkami, a veste, vse na pamet, rekla - kazala, ni mogoče začeti takšnega procesa.

KUHAR: Saj poznamo primere Slovaške, Madžarske, Češke, kjer so ti globalni trgovci prišli not in so se zgodili precejšnji masakri. Ne želimo, ne.

BOBOVNIK: Gospod Kuhar, tudi zdaj smo lahko doma natančni. Kakšen je delež recimo slovenskih izdelkov v Sparu ali pa v Mercatorju?

KUHAR: Težko je do teh podatkov priti, zagotovo je Mercator, kaže neke večje preference do izgradnje odnosov do domačih dobavitelji, kot recimo Spar, ki je globalni trgovec in seveda išče, oportunistično išče dobavne kanale. Jaz poznam komentarje, recimo dobaviteljev, ki seveda govorijo o tem, da Mercator želi slovensko zgodbo zgraditi.– Zaradi tega kažejo tudi dobavitelji nekaj več strahu, če bi prišel nekdo drug, tuj, recimo neprijazen tuj lastnik, da bi seveda te neke skupne projekte najverjetneje izgubljali. In to izkušnje iz tujine kažejo, Madžarska, Češka, Slovaška.

SELŠEK: Glejte, zato pa se ti procesi peljejo tudi tako transparentno in se pričakuje več ponudb, ker se na tej osnovi precenijo tudi ponudbe, ki bodo prispele. Tisti, ki je pripravljen več pozornosti posvetiti tudi ohranjanju zve med dobaviteljem in med trgovcem v določeni državi, tisti pač bo imel prednost ob enakih ostalih pogojih, zagotovo.

BOBOVNIK: Hvala lepa gospa in gospoda, da ste pojasnjevali.