

Dolg ni več postavka v naših bilancah

»Nihanja v gospodarski aktivnosti na Merkur lahko vplivajo, a je zdaj naša učinkovitost več kot dovolj velika, da jih lahko kontroliramo,« pravi Blaž Pesjak, generalni direktor nakelske družbe Merkur trgovina. V podjetju trenutno poteka socialni dialog o novi kolektivni pogodbi, dogovor naj bi bil sprejet do konca leta.

SIMON ŠUBIC

Naklo – Za Merkur se je pred petimi leti, ko se je v postopku ponovne prisilne poravnave Merkur trgovina izčlenila od starega Merkurja, tega pa so poslali v stečaj, začelo novo poglavje v več kot 120-letni tradiciji. Na tradicijo so sicer v Naklem zelo ponosni, poudarja Blaž Pesjak, ki družbo vodi že od jeseni 2010, najprej začasno, od septembra 2011 pa s polnimi pooblastili. »Tradicija je za podjetje zelo pomembna, četudi se njenega učinka na poslovanje ne da izmeriti. Mislim, da je vsa ta energija, ki je tu obstajala že pred več kot stoletjem, v podjetju ves čas prisotna in mu je pomagala tudi takrat, ko je bilo najtežje,« je dejal.

Lahko že rečemo, da se je Merkur izvelel iz črnega brezna?

Izvelel se je že pred petimi leti, ko smo sklenili dogovore, ki niso več pomenili tveganja za preživetje podjetja. Od leta 2010 do konca 2013 pa je zagotovo obstajalo vprašanje, ali bo Merkur obstal. Od tedaj naprej smo se res lepo razvijali, sledili smo načrtu, izvajali ukrepe, ki so prinesli rezultate. Tu mislim na postopno, ne preveč agresivno rast, a malo hitrejšo od rasti trga. Po drugi strani smo imeli veliko hitrejšo rast dobičkonosnosti, in prav to povečanje učinkovitosti podjetja me tudi najbolj veseli.

Rast ste zabeležili tudi lani. Kako pa Merkurju kaže letos?

Lani smo dosegli 231 milijonov evrov prihodkov, EBITDA je znašala 13,8 milijona, dobiček pred obdavčitvijo 12,3 milijona evrov.

Dosežena marža, okoli šestodstotna, je tudi v svetovnem merilu že kar dober rezultat. Imeli smo torej res dobre rezultate in smo nanje kar ponosni. Tudi letos v prvih devetih mesecih smo povečali prihodke za pet odstotkov. Glede na to, da je zadnji kvartal za nas zelo pomemben zaradi jesenske, kurilne in novoletne sezone, o dobičkonosnosti še ne morem govoriti, bo pa v skladu z lanskoletno.

Kako pa ste uspešni pri razdolževanju?

Zadnjih pet let smo se konstantno razdolževali, plačujemo kredite, ki so nam ostali v skladu s kreditnimi pogodbami, tako da je skupna vsota kreditov konec 2018 znašala 18 milijonov, zdaj smo pri 16 milijonih. Pomembno je, da je neto dolg negativen, torej da smo imeli 31. decembra lani več denarja na računu kot dolgov. Dolg v bistvu ni več postavka v naših bilancah.

Kaj bi za Merkur pomenila morebitna nova kriza, ki jo znova napovedujejo?

Če je stari Merkur približno 50 odstotkov prodaje ustvaril preko prodaje v trgovskih centrih, drugo polovico pa z veleprodajo, pa danes novi Merkur v trgovskih centrih ustvari več kot 90 odstotkov prodaje. Velika prednost današnjega Merkurja je tudi v tem, da ponujamo zelo širok program izdelkov, kar pomeni, da ko se pojavijo določene težave pri eni produkti skupini, letos je taka skupina metalurgija, ti neki drugi artikel, to je bila pri nas letos poletna sezona, te rezultate nevtaliramo. V trgovini na drobno sicer zelo težko odstopaš



Blaž Pesjak, generalni direktor Merkurja trgovine: »Čeprav smo prisotni samo v Sloveniji, smo z 231 milijoni evrov prihodkov še vedno največji tehnični trgovec v regiji.«

od trenutnega cikla. Če je ta pozitiven, si ti lahko nekoliko boljši od rasti panoge, le redki trgovci pa lahko rastejo tudi v obdobju negativne gospodarske rasti. Nihanja v gospodarski aktivnosti torej na Merkur lahko vplivajo, a je zdaj naša učinkovitost več kot dovolj velika, da jih lahko kontroliramo.

Navezali ste se že na naslednje vprašanje, v čem se današnji Merkur razlikuje od tistega izpred desetih let?

To, kar sem govoril, je osnovna razlika. Veleprodajni posel je namreč težji od maloprodaje, pri njem nastajajo enkratne velike terjatve, s katerimi se zlasti v krizi lahko zaplete in se tudi je. Prodaja preko trgovskih centrov vendarle prinaša dnevni denarni tok, usmeritev v maloprodajo se je zato izkazala za pravilno v smislu obvladovanja tveganj. Družna velika razlika je, da smo

v zadnjih petih letih izredno veliko pozornosti namenili storitvenemu delu našega posla skozi blagovno znamko Merkur RečenoStorjeno, kjer na primer stranki, ki prenavlja dom, nudimo celotno storitev – od nasveta in izvedbe do garancije na izvedena dela. Poleg tega posvečamo izjemno pozornost razvoju spletne strani, ker ugotavljamo, da ta postaja glavna vstopna točka v naše trgovine. Zadnja raziskava zadovoljstva potrošnikov je pokazala, da je 75 odstotkov obiskovalcev naše spletne strani nazadnje končala v naši trgovini in tudi opravila nakup.

V Merkurju že nekaj časa poteka tudi socialni dialog. Pred poletjem ste s sindikati podpisali dogovor o regresu in povračilu stroškov prehrane, še vedno pa potekajo pogajanja o podjetniški kolektivni pogodbi. Kako blizu dogovora ste?

Res je, za leto 2019 smo se sporazumeli o maksimalnem regresu, dogovorjeni smo tudi, da do konca leta končamo pogajanja o novi kolektivni pogodbi. Glede vsebinskega dela se moramo uskladiti le še o nekaterih manjših stvareh, tako da v novembru prehajamo na tarifni del, kjer pričakujemo, da bodo pogajanja končana do konca leta ali začetka januarja. Definitivno sem optimist, s socialnimi partnerji smo imeli že precej težja obdobja, kot je zdajšnje. Mislim, da na obeh straneh obstaja zaupanje in dobra volja, da pridemo do sporazuma.

Od leta 2017 ste v lasti ameriškega HPS Investment Partners. Pred kratkim ste za Svet kapitala dejali, da je Merkur še vedno izjemna investicijska priložnost. Ali torej glede na to, da je vaš lastnik investicijski sklad,

pričakujete, da bo družba v doglednem času znova naprodaj?

Investicijski skladi so res tipi lastnikov, ki imajo običajno omejen rok investiranja v svoje naložbe. V prihodnje bi lahko pričakovali tudi takšno transakcijo, a to je bolj vprašanje za lastnika. Njegove okvirne načrte sicer poznamo, a o tem odloča lastnik.

Kako ste si sicer začrtali nadaljnji razvoj Merkurja? Še pred krizo se je govorilo o največjem tehničnem trgovcu v regiji ...

Saj še vedno smo. Čeprav smo prisotni samo v Sloveniji, smo z 231 milijoni evrov prihodkov še vedno največji tehnični trgovec v regiji. Najbližji nam je hrvaški Pevec s slabimi 200 milijoni evrov. Ideje o regijski konsolidaciji oziroma širitvi so seveda še žive, z lastniki smo imeli te pogovore že v fazi nakupa Merkurja, a gre za zelo pomembno strateško odločitev, ki je spet zelo odvisna od tega, kaj hoče lastnik. Idealna igra na tem področju bi bila, da Merkur kot najmočnejšo blagovno znamko izkoristimo kot platformo za regijsko konsolidacijo. S te točke bi lahko prevzeli kaj na Hrvaškem, v Srbiji ..., kjer pa ni organizirane prodaje 'vse za dom', pa bi lahko tudi kaj zgradili ali uporabili že obstoječe prostore. Pozablja se tudi, da imamo še vedno franšizno prodajalno v Makedoniji. Nekaj malega regijske prisotnosti je torej še ostalo, mislim pa, da bo naslednje leto čas, ko se bomo bolj posvetili temu vprašanju. Do zdaj je bila naša prva prioriteta, da poslovanje v Sloveniji spravimo na tak nivo, kot je danes.

Večja varnost v spletni trgovini

Ponudniki plačilnih storitev se bodo do konca prihodnjega leta morali prilagoditi zahtevam, ki izboljšujejo varnost potrošnikov pri spletnem trgovanju.

CVETO ZAPLOTNIK

Kranj – Zakon o plačilnih storitvah, storitvah izdajanja elektronskega denarja in plačilnih sistemih uvaja pri plačevanju v spletni trgovini nove varnostne zahteve, ki jih bolj podrobno določa uredba Evropske komisije. Nove zahteve so sicer začele veljati sredi septembra, a ker bo prilagoditev spletnega

trgovanja novim predpisom precej zahtevna, so se v Banki Slovenije po zgledu pristojnih organov drugih držav Evropske unije odločili za prehodno obdobje, ki bo trajalo do konca prihodnjega leta. Evropski bančni organ je sredi oktobra objavil, da je 31. december 2020 skrajni rok, do katerega morajo ponudniki plačilnih storitev zagotoviti primerne rešitve.

Po novem bodo morali ponudniki plačilnih storitev avtentičnost stranke preveriti z najmanj dvema ustreznima elementoma in na tak način potrošniku zagotoviti varno plačevanje v spletni trgovini. Zdaj v Sloveniji pa tudi drugje v Evropski uniji pri večini kartičnih plačilnih transakcij preverjajo avtentičnost potrošnika na podlagi podatkov, natisnjenih na

plačilni kartici (številka kartice, ime in priimek stranke, veljavnost, varnostna koda), in enkratnega gesla, prejete preko kratkega tekstovnega sporočila, ki ga uporabnik prejme na mobilno napravo, vendar takšen način avtentičnosti ne izpolnjuje zahtev nove uredbe oziroma zahtev po preverjanju avtentičnosti stranke z uporabo najmanj dveh elementov.

Vpliv prvih iskalcev

CVETO ZAPLOTNIK

Kranj – Po podatkih Zavoda za zaposlovanje je bilo ob koncu oktobra v Sloveniji registriranih 72.416 brezposelnih, kar je bilo 3,7 odstotka več kot septembra in pet odstotkov manj kot oktobra lani. Brezposelnost se je sezonsko povečala, na to je tako kot v preteklih letih vplivalo številnejše prijavljanje iskalcev prve zaposlitve na zavod. Na novo se je oktobra na zavod prijavilo 9470 brezposelnih, a od teh je bilo kar 3593 iskalcev

prve zaposlitve. Brezposelnost se je v primerjavi s septembrom povečala v vseh območnih službah (OS) zavoda, v OS Kranj je porasla za 6,8 odstotka, na 4763. Na letni ravni se je znižala na vseh območjih, najmanj, za 0,8 odstotka, na območju OS Kranj. Delodajalci so oktobra sporočili zavodu 11.815 prostih delovnih mest, od tega največ za čistilce, strežnike in gospodinjske pomočnike, voznike težkih tovornjakov in vlačilcev, delavce za preprosta dela v predelovalnih dejavnostih, ...