



*Интервју: Јелена Крстовић, „Делта холдинг“*

До краја године окончаћемо преговоре о продаји до 50 одсто власништва трговинског ланца „Макси“ и тада ћемо знати имамо ли нове партнере. Уз белгијски „Делез“ добили смо понуде од више инвестиционих фондова из ЕУ и САД. Разлог продаје не лежи у финансијским проблемима пошто не постоје. У свету капитал иде на тржиште кад највише вреди, кад партнери траже и кад то иде уз стратешке развојне планове.

Ми их имамо у Србији, региону и на новим тржиштима - каже у интервјуу за „Блиц“ Јелена Крстовић, директор корпоративних комуникација у „Делта холдингу“.

Упитана ко су тачно и за који проценат понаособ заинтересовани потенцијални страни партнери, Крстовићева одговара да је потписан уговор о тајности преговора који не може да крши.

- Ово је за нас јубиларна година, 12. децембра обележавамо десет година од оснивања „Максија“, а догодине 4. фебруара су две деценије од оснивања „Делте“. Показали смо трајност у веома турбулентном времену зато што компанијом не управља један човек, већ систем. Оваква организација управљања се и у свету показала као једина успешна - додаје Крстовић.

*Успехе „Делте“ знамо, је ли било неуспеха?*

- Било је пуно пословних и кадровских промашаја, улазака у неке послове и прекидања. Нису сви послови за сваки тренутак.

*Да ли новац инкасиран продајом дела „Максија“ доминантно иде за враћање кредита или у стратешки развој?*

- Ако дође до продаје, део иде за сервисирање текућих обавеза, остатак у развој малопродаје и аграра. До краја године отварамо хипермаркет „Темпо“ у Источном Сарајеву, од преко 7.500 квадрата, инвестирано је 6,75 милиона евра, запослићемо 110 радника. А у бањалучку „Боску“ која се ускоро отвара инвестирали смо око два милиона евра и отворили око 150 радних места.

*У Србији?*

- У Крагујевцу до краја новембра отварамо „Темпо“, има око 9.000 квадратних метара. То је почетак градње првог „Делта парка“, вредног скоро 25 милиона евра. Уз „Темпо“, имаћемо хипермаркете за техничке уређаје, кућне љубимце и „Уради сам“. И око 600 запослених.

*На тржишту ЕУ присутни сте преко Бугарске, какви су планови?*

- Током децембра у Софији отварамо, у оквиру ЕУ, „Темпо“, највећи хипермаркет на Балкану вредан око 25 милиона евра, са око 500 запослених. Још десетак мањих супермаркета широм Бугарске тренутно градимо. На приморју пласирамо око 400 производа из Србије. Осим тога, купили смо плац у Тирани -албанско тржиште је веома перспективно. Први „Темпо“ хипермаркет почиње да ради догодине.

*Пословно тежиште „Делте“ је ипак у аграру.*

- Може се тако рећи, мада је нама сваки сегмент важан. У воћњак и хладњачу у

Челареву инвестирали смо око 20 милиона евра, а за три године у плану је даља инвестиција од око 30 милиона евра у воћњак и проширивање капацитета хладњаче. Са данским стручњацима развили смо фарму свиња у Старој Пазови, једну од најсавременијих у региону. Са холандским ускоро почињемо изградњу стакленика у Богатићу.

*Шта је проблем код извоза хране на руско тржиште?*

- За тај посао имамо наменски основану компанију и за ових две године видимо да не можемо да извеземо онолико, колико тражи руско тржиште, јер велики број наших производа не испуњава стандарде који важе у Русији и у ЕУ. У производњи воћа и поврћа Србија мора да поштује међународне стандарде. На пример, јабука или краставац морају имати прописан квалитет, изглед, боју, чак и величину.

*Више него довољно да се Влада преко стратегије развоја аграра позабави тиме, дакле и субвенцијама за пољопривреду.*

- Пољопривреда би требало да буде примарна делатност у Србији. То је традиција, али и једина компаративна предност не само у региону већ и у Европи. Држава мора да је определи као основну делатност, да се тиме бави стратешки. Остало је мало времена. Ово су последњи тренуци да се пре уласка у ЕУ позиционирамо као најквалитетнији пољопривредни произвођач.

(Блиц)