

slovenski industriji

ov in nove zaposlitve

Energo Pro - Litostrój Power

20

milijonov evrov

■ Litostrój Power, izdelovalec turbin za vodne elektrarne in drugo energetska opremo, je v treh letih doživel 12 poglobljenih skrbnih pregledov v dveh prodajnih postopkih, čeprav naj bi se taka podjetja v tujini sicer prodala čez noč. Češka družba Energo Pro je zanj plačala nekaj več kot 20 milijonov evrov. Lastnik 75 odstotkov češke družbe Energo Pro je Jaromir Tesar, 25 odstotkov pa ima odvetnik Jirži Krušina. Lani so ustvarili milijardo evrov prihodkov in 180 milijonov evrov EBITDA, zaposlujejo pa osem tisoč ljudi. V lasti imajo 46 hidroelektrarn, vse skupaj imajo moč 860 megavatov (krška nuklearka ima 700 megavatov). Hidroelektrarne imajo na Češkem (12), v Bolgariji (14), Gruziji (15) in Turčiji (pet), eno pa gradijo v Armeniji. Ukvarjajo se tudi s trgovanjem z elektriko in distribucijo. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 1994, glavno pisarno imajo v mestu Brno.

■ Kaj se je v Litostrój Powerju spremenilo, odkar imajo nove lastnike? »Novega lastnika imamo šele mesec in pol. Imenovanje je bilo novo vodstvo družbe s tremi direktorji: Emil Žižka, Josef Zeman in Iztok Jelen,« pojasnjujejo v Litostrój Powerju. Ne načrtujejo večjih sprememb v organizaciji niti v podjetniški kolektivni pogodbi. Razvojni oddelek in proizvodnja sta zasедena z naročili, letos načrtujejo dobiček. V prihodnjih treh do petih letih predvidevajo, da bodo prodajne prihodke povečali do trikrat, kar pomeni, da bodo potrebovali nove kadre tehničnih strok in inženirje. »Z novim lastnikom, ki ima v lasti precej hidroelektrarn in je aktiven v Gruziji, Bolgariji, Turčiji in Armeniji, se nam odpirajo tudi nova naročila in dostop do novih trgov,« pravijo v Litostrój Powerju.

Gores Laser Holdings - Fotona

18,5

milijona evrov

■ Družba Gores Laser Holding, ki ima sedež na Kajmanskih otokih, je povezana družba kalifornijske investicijske skupine The Gores Group. Ta se je za večinski delež v Fotoni potegovala v sodelovanju z družbo Technology4Medicine, ki je bila Fotona ameriški distributer za dentalne laserske naprave.

■ Gores Group je ustanovil Alec Gores, predsednik skupine in njenega upravnega odbora. Gre za zasebno družbo, specializirano za nakupe in sodelovanje s podjetji, piše na njihovi spletni strani. Od leta 1987 so kupili več kot 80 podjetij, med drugim s področja telekomunikacij, poslovnih storitev, industrije, zdravstva, medijev in proizvajalcev izdelkov za široko porabo. Podjetje s sedežem v Los Angelesu upravlja 3,7 milijarde dolarjev sredstev.

■ In kakšne so predvidene spremembe v Fotoni po nakupu? Uprava ostaja nespremenjena, spremenil pa se je nadzorni svet, pravi Matjaž Lukač, predsednik uprave Fotone. »Fotona pred nakupom ni bila v težavah, zato večje spremembe niso potrebne in se tudi ne načrtujejo. Največja sprememba bo neposredna prodaja Fotoninih naprav v ZDA prek po novem sestrskega podjetja Fotona LLC. Število zaposlenih se ne zmanjšuje, ampak povečuje. Zaradi še večjega poudarka na razvoju novih lastnih izdelkov smo pred kratkim v Delu objavili razpis za zaposlitev novih razvojnih inženirjev. Letos pričakujemo nadaljnjo 15-odstotno rast prodaje, rast v prvi polovici leta 2014 je bila 19-odstotna,« pojasnjuje Lukač.

Daihen - Varstroj

8

milijonov evrov (nakup in širitev)

■ Japonska korporacija Daihen s sedežem v Osaki zaposluje po svetu štiri tisoč ljudi in ustvari približno milijardo evrov prihodkov. Začeli so leta 1919 s proizvodnjo transformatorjev, kjer imajo vodilni delež, pozneje pa jo razširili na varilne stroje, industrijske robote in napredne komponente za izdelavo polprevodnikov. Lendavo je junija ob odprtju tovarne Varstroj - Daihen obiskal glavni izvršni direktor korporacije Daihen Tecuja Tadžiri (intervju z njim preberite v spodnjem članku). Daihen je doslej v nakup in posodobitev tovarne vložil približno osem milijonov evrov.

V družbi Varstroj Daihen je zdaj 138 zaposlenih, če bo šlo vse po načrtih, bodo odprli nekaj desetih delovnih mest. Letos bodo prihodke povečali za 20 odstotkov.

ovenci niste toliko od Japoncev



JURE MAKOVEC



Varstroj smo kupili po temeljiti raziskavi. Presodili smo, da lahko postane naša glavna lokacija za širitev v Evropi.

■ Tecuja Tadžiri, predsednik uprave korporacije Daihen

Tudi strah nas ni bilo. Leta 1983 smo ustanovili prodajno podružnico v Nemčiji in od takrat vodimo posle na evropskem trgu iz Nemčije. Že leta 1999 je Varstroj postal naš distributer, naš odnos pa se je postopoma krepil. Leta 2006 smo prvič vložili v krepitev sodelovanja. Daihen in Varstroj sta ves čas dobro sodelovala, ker imamo v obeh podjetjih vzajemno spoštovanje do politike upravljanja drug pri drugem. Varstrojev večinski delničar (to je bila družba Clarinos, ki jo je vodil Matjaž Rutar, nekdanji sodelavec Boška Šrota; Varstroj so od-

kupili leta 2007 s posojili NKBM, op. a.) je zaradi krize na evropskem trgu hotel Daihnu prodati celoten delež. Prejeli smo njihovo ponudbo in začeli pozorno spremljati Varstroj. Presodili smo, da bi Varstroj utegnil postati naša prelomna točka za širitev v Evropi - in takrat smo se odločili za nakup.

■ Ali vas skrbi, ker v Sloveniji narašča javni dolg, ker so podjetja močno zadolžena, banke pa ne financirajo podjetij? Vsa tveganja v Sloveniji in Evropi smo med raziskavo temeljito pro-

učili. Kot rečeno, Varstroj lahko postane izhodiščna točka za našo evropsko strategijo v prihodnje.

■ Daihen ima štiri tisoč zaposlenih, Varstroj pa 140. Kaj so, poleg velikosti, glavne razlike med japonsko in slovensko kulturo v podjetju?

Na začetku se nam je res zdelo, da je kultura v Sloveniji in podjetju povsem drugačna od kulture v Daihnu. Ko pa smo prišli sem, smo ugotovili, da so Slovenci uglajeni in da trdo delajo, kar je blizu našim značilnostim. Morda bomo v nadaljnjih korakih zaznali večje razlike v kulturi, vendar verjamemo, da lahko gremo čez to brez težav. Lahko se pogovorimo in na koncu sporazumemo.

■ Daihen je močan na področju energetske opreme in transformatorjev. Ali načrtujete, da se boste v Sloveniji ali EU razširili tudi na energetska opremo?

Na evropskem trgu nastopamo zgolj z varilno opremo in z divizijo mehatronike, energetski posli pa so za zdaj bolj ali manj omejeni na Japonsko. Vendar zdaj, ko smo ustanovili Daihen Varstroj, zbiramo tudi druge informacije o trgu v EU in v prihodnje se lahko razširimo tudi na druga področja.

ROBOTEH d.o.o. - strateški partner proizvajalca KUKA za področje Adriatic
Goričica 2a, SI-3230 Šentjur, Tel. 03 746 4244
www.roboteh.si, office@roboteh.si

- izdelava robotskih celic s KUKA roboti
- premium roboti KUKA z odlično nabavno ceno
- KUKA roboti novih generacij AGILUS in QUANTEC
- IIWA roboti - sensitive touch
- KUKA krmilja nove generacije KRC4 in KRC4comp
- programiranje in servisiranje robotizacije KUKA
- tehnična dovršenost in ugodna cena
- stalna podpora 24/7 (hotline: 051 645 205, 041 697 845)