

Kdo so novi lastniki v

V Fotoni, Litostroju Powerju in Varstroju napovedujejo rast prihodkov

F NATAŠA KORAŽIJA
natasa.korazija@finance.si

Glavno vprašanje privatizacije - ne samo zadnjega vala, temveč tudi prej - je, kako finančno močni so novi lastniki in kako uspešno lahko prevzeto podjetje vključijo v svoje strateške in poslovne operacije, piše Jože P. Damijan.

V članku Tuji lastniki niso noben bavlav (<http://www.finance.si/8804817>) smo analizirali, kaj se je dogajalo v osmih vidnejših industrijskih podjetjih, ki so jih prevzeli tujci: to so Lek, Iskraemeco, Frutarom Etol, Savatech, Droga Kolinška, Fructal, TKK Srpenica in Ljubljanske mlekarnice. Med vidnejšimi podjetji v tuji lasti za zdaj najslabše kaže v Helli Saturnusu, kjer se prestrukturirajo. V Helli so sicer pred nekaj meseci prejeli osem milijonov državno pomoč, ki naj bi prinesla 34 novih zaposlitev v razvoju, hkrati pa naj bi v proizvodnji začeli deliti prve odpovedi o zaposlitvi (več: <http://industrija.finance.si/8804518>).

Tokrat smo pogledali, kdo je v zadnjem obdobju kupoval slovenska industrijska podjetja in kaj novi lastniki z njimi načrtujejo.

Ring International Holding - Helios

145

milijonov evrov

Ring International Holding (RIH) je maja letos po prevzemni ponudbi postal skoraj stodontni lastnik domžalskega Heliosa. Skupina Helios je imela lani po nerevidiranih podatkih 315,85 milijona evrov prihodkov, to je sedem odstotkov manj kot leto prej, čisti dobiček družbe pa se je zmanjšal za več kot polovico. Helios je kupilo podjetje, ki je po prihodkih manjše: Ringov barvarski del je lani ustvaril 106 milijonov evrov prihodkov, RIH pa je leto prej dosegel skupaj 207 milijonov evrov prodaje in 82 milijonov evrov dobička pred davki. V RIH od leta 2008 sodi tudi proizvajalec mehanizmov za registratorje Niko iz Železnikov (27,8 milijona evrov prihodkov, 2,1 milijona evrov čistega dobička, 245 zaposlenih). RIH ima zdaj, ko je prevzel skupino Helios, skupaj več kot 550 milijonov evrov prihodkov in približno 3.500 zaposlenih. Osnovna dejavnost skupine so pisarniški izdelki in premazi. Proizvodnjo imajo v Avstriji, na Madžarskem, Češkem, v Ukrajini, Rusiji, na Hrvaškem, v Srbiji, Sloveniji, Nemčiji, Italiji in Švici. Helios in Ring imata skupaj več kot deset proizvodnih podjetij, katerih programi se prekrivajo, zdaj bodo lokacije specializirali tako, da bodo določen program proizvajali zgolj na eni lokaciji. Odločitve bodo sprejeli do konca poletja, prenosi pa bodo potekali v zadnjem četrtletju, ko so v tej panogi nesezonski meseci.

V Heliosu so med prevzemom odpustili 60 ljudi, od teh 30 iz menedžmenta. Dvajsetim zaposlenim niso podaljšali pogodb za določen čas, s 67 pa so sklenili sporazumno odpoved delovnega razmerja in jim dali odpravnine ali pa so odšli v pokoj. Plače zaposlenim bodo znižali za 3,25 odstotka. Helios je v preteklosti prevzemal manjša podjetja, zato naj bi se napokipilo veliko menedžerjev, sinergij pa niso znali izkoristiti, pravijo predstavniki RIH. Aleš Klavžar je aprila za Finance v intervjuju napovedal, da želi Helios prihodke povečati na milijardo evrov in postati eden izmed petih največjih premaznikov v Evropi. V Sloveniji naj ne bi več odpuščali, proizvodnjo pa naj bi povečali.

Mahle Group - Letrika

108

milijonov evrov

Po izpolnitvi odločnih pogojev naj bi Mahle v tretjem četrtletju plačal 108 milijonov evrov kupnine za celotno Letriko. Letrika tako še ni postala del Mahle Group. Mahle Holding Austria je 20. junija s konzorcijem prodajalcev podpisal pogodbo o nakupu 53,9 odstotka delnic Letrike, prenos, skupaj s plačilom kupnine, pa naj bi bil opravljen po izpolnitvi odločnih pogojev. V skupini Mahle pričakujejo, da bodo postopki končani v drugi polovici leta 2014.

Skupina Letrika je lani ob skoraj 243 milijonih evrov prodajnih prihodkov ustvarila 10,2 milijona evrov čistega dobička, to je 6,5-krat več kot leto prej. Letos načrtujejo 255 milijonov evrov prihodkov in 9,8 milijona evrov dobička. Mahle Group je nemška skupina, ki posluje na vseh svetovnih trgih. Zaposlujejo približno 64 tisoč ljudi na 140 proizvodnih lokacijah in za letos načrtujejo deset milijard evrov prodaje, to je dvakrat več kot leta 2008, ko so imeli pet milijard evrov prihodkov.

Letrika naj bi se lepo ujemala s strategijo skupine Mahle na področju mehatronike oziroma elektrike, ker ima zanimiv proizvodni portfelj in kuce, pravijo v nemški skupini. Letrika ima tovarne v Sloveniji, BiH, Belorusiji, Braziliji in na Kitajskem. Pri alternatorjih, zaganjalnikih motorjev in električnih pogonskih sistemih ima Letrika močan tržni položaj pri avtomobilih, v kmetijski mehanizaciji in industriji, zato jih nemški lastniki načrtujejo krepiti tudi v prihodnje.

Kaj se je spremenilo v železniškem Niku, odkar je lastnik Ring?

F NATAŠA KORAŽIJA
natasa.korazija@finance.si

Niko iz Železnikov, proizvajalec kovinskih izdelkov in vodilni evropski izdelovalec mehanizmov za registratorje, je od leta 2008 v lasti avstrijskega Ringa International Holdinga (RIH), ki je pred kratkim vznemirjal javnost zaradi nakupa Heliosa. Leporečenja in birokratizma na nadzornih svetih je od takrat manj, pravi Božo Čulibrk, direktor Nika.

Kako se je spremenila vaša strategija, odkar vas je kupil Ring International Holding?

Postali smo še bolj tržno usmerjeni. Ni več leporečenja in birokratizma na nadzornih svetih. Tema so le kupci, trženje, rast poslovanja, iskanje sinergij z drugimi podjetji v skupini RIH, iskanje prihrankov na vseh področjih in naložbe za nove posle ter prihodnost družbe.

So lastniki ob nakupu podjetja sprejeli kakšne zaveze in jih upoštevali? Do nas v podjetju so bili tu-



V okviru skupine Ring smo prišli do novih prodajnih poti in zdaj izdelke prodajamo celo v Mehiko, na Nizozemsko in v Egipt.

■ Rado Čulibrk, Niko Železniki

ji lastniki vedno zelo korektni. Večinski sveženj delnic so kupili od Zvona Ena in državnega Soda. Vsebinska pogodba mi ni znana, tako da ne morem govoriti o zavezah. Lahko pa potrdim, da so tuji lastniki vsa leta podpirali naše tržne, investicijske in razvojne aktivnosti in nikoli niso finančno izčrpavali podjetja.

■ Ste ob pomoči novega lastnika pridobili kakšne

kupce ali trge ali druge povezave?

Seveda. V okviru skupine RIH smo prišli do novih prodajnih poti in zdaj naše izdelke po teh poteh uspešno prodajamo celo v Mehiko, na Nizozemsko in v Egipt. Skupaj smo združili prodajne moči v Izraelu in Libanonu. Z glavnimi kupci zdaj sklepamo večletne prodajne pogodbe za več izdelkov iz skupine RIH, kar prejsamo za Niko ni bilo mogoče.

■ Imate zaradi novega lastnika boljši dostop do kapitala?

Tudi do kapitala imamo boljši, predvsem pa cenejši dostop. Skupina RIH ima podjetja v večini držav sveta, zato je mogoče ceno kapitala primerjati v vsakem trenutku.

■ V zadnjih letih ste postopoma zmanjševali število zaposlenih in prihodek - kakšne rezultate pričakujete letos?

Podjetje Niko Železniki je bilo že pred prihodom tujega lastnika precej optimizirano in izvozno uspešno. Tuji lastnik nam je dal le še več zagona in tudi veččin, da smo svoje procese še bolj optimizirali, kar se je hitro pokazalo v boljših rezultatih. Število zaposlenih se je ustalilo, letos pričakujemo približno tri- do štiriodstotno rast prodaje glede na leto prej. Ob upoštevanju novodogovorjenih poslov kaže, da bomo letos obseg prihodkov povečali še za štiri ali pet odstotkov, predvsem na zahodnoevropskih trgih.

■ Kljub temu pa je prihodkov in zaposlenih manj kot ob nakupu podjetja.

Podjetje Niko je kovinsko podjetje, ki letno kupi in predela približno 15 tisoč ton jekla - pločevine in žic. Pomembno je, po koliko to jeklo kupimo in po koliko bomo prodali naše končne izdelke. Jeklo je imelo najvišjo ceno v letih 2009 in 2010, potem pa je ta upadala, do danes za približno 20 odstotkov. Premosorazmerno z nižjimi nabavnimi cenami se nižajo tudi naše prodajne cene. Če prodamo enako količino izdelkov, imamo za deset do 20 odstotkov manjši obseg prodaje. Zmanjšanje potreb trga v Evropi, zlasti v Grčiji, na Portugalskem, v Španiji, Italiji pa tudi v Nemčiji, smo nadomestili z novimi trgi. Z naložbami smo zelo optimizirali naše proizvodne procese, z novimi veččinami in novim IT-sistemom tudi naše režijske procese. Zato smo postopoma tudi zmanjšali število zaposlenih na današnjo optimalno raven. Ves čas pa smo to počeli po mehki metodi, s predčasnim upokojevanjem ali z dokupom let. Podjetje je v teh letih postalo še bolj stabilno, poslovanje pa bolj kakovostno in manj obremenjeno s stroški dela.

Tadžiri: Slo drugačni

F NATAŠA KORAŽIJA
natasa.korazija@finance.si

Tecuja Tadžiri, predsednik uprave japonske korporacije Daihen, je junija v Lendavi prerezal otvoritveni trak novega tehnološkega centra za varilstvo v družbi Varstroj Daihen.

Korporacija Daihen s sedežem v Osa-ki po svetu zaposluje približno štiri tisoč ljudi in ustvari milijardo evrov prihodkov. Proizvajajo opremo za prenos energije, transformatorje in telekomunikacijsko opremo, močni pa so tudi na področju varjenja, rezalne tehnike in v proizvodnji varilnih robotov. Daihen je z nakupom Varstroja pridobil prvo proizvodno lokacijo v Evropi. Varstroj, proizvajalec varilnih aparatov, rezalne tehnike in robotskih varilnih sistemov, letos praznuje 50-letnico blagovne znamke, od februarja pa je v stodontni lasti japonske družbe Daihen. Lani so ustvarili slabih devet milijonov evrov prihodkov, letos načrtujejo 20-odstotno rast. S predsednikom uprave Daihna smo naredili intervju po e-pošti. »Industrija v Evropi se bo razvijala, trg varilne opreme bo rasel, Lendava pa bo postala center varilne panoge v Evropi,« napoveduje Tadžiri.

■ Že od leta 2006 ste desetodstotni lastnik Varstroja. Zakaj ste do sedesodstotnega prevzema čakali do letos? Ste vedno tako previdni, česa vas je bilo strah?

Za prevzem nismo porabili osem let.