

Zakaj je slovenska podjetja tako zelo težko prodati

Razdrobljena lastniška sestava, velik finančni vzvod in nepripravljenost bank na delni odpis obveznosti so razlogi za nepriljubljenost slovenskih podjetij; živahnije so transakcije s podjetji, ki so že dlje časa v večinski tuji lasti

F Janez Tomažič

janez.tomazic@finance.si

Združitev in prevzemi (M & A) v regiji potekajo nemoteno, zdi se, da samo slovenskim podjetjem ni mogoče najti lastnikov. Glavni razlog po mnenju ljudi iz industrije je, da smo v preteklosti z mencajem izgubili kredibilnost pri vlagateljih, pa še lastniki za zadolžena podjetja pričakujejo preveč.

Decembra smo v članku Kaj vse bo napredaj 2011, dosegljivem na spletu (www.finance.si/298307), objavili seznam podjetij, ki bi bila lahko zaradi stečajev lastnikov ali privatizacije na trgu. Upravljalci državnega premoženja so še decembra ocenjevali, da se bo brez težav lahko prodalo vsaj kakšno od teh podjetij. Po pogovorih z vlagatelji in investicijskimi svetovalci jih je optimizem odločevalcev minil.

Slovenija naredi premalo, da bi bila privlačna

Slovenija mora biti pri privabljanju tujih naložb bolj proaktivna in bi lahko za promocijo države kot naložbene lokacije storila precej več, je **Gertrud Rantzen**, predsednica slovensko-nemške zbornice, včeraj povedala za Krizno



ogledalo STA. Dva poznavalca smo vprašali, zakaj je slovenska podjetja tako težko prodati.

Sandra Rath, Raiffeisen Investment: »V preteklosti se je v Sloveniji veliko prodajalo, a malo prodalo. Kljub vsemu pa nimam občutka, da se ne da prodati čisto nobeno podjetje. Solidno upravljano podjetje z nizkim finančnim vzvodom, jasno koncentrirano delničarsko sestavo in močno blagovno znamko ali tržnim deležem se vsekakor da prodati, če pričakovanja lastnikov niso previsoka. Zdaj delamo pri prodaji Palome in lahko rečem, da zanimanje za to podjetje je. Opažamo več težav pri slovenskih podjetjih:

- ▶ razdrobljena lastniška sestava, vprašanje malih delničarjev,
- ▶ visoka zadolženost podjetij,
- ▶ potreba po prestrukturiranju podjetij,
- ▶ vsako podjetje ima tudi

10 ali več bank, ki težko sedejo za isto mizo, ko se je treba dogovoriti o »hair cutu« oziroma delnem odpisu dolga.

Cene podjetij so se zaradi krize znižale in prodajalci tega pogosto nočejo razumeti in želijo dobiti več, kot je trg pripravljen plačati. V investicijskem svetu velja, da prodaš, če se odločiš, da boš prodal, sicer izgubiš kredibilnost in delaš škodo tudi drugim, ki želijo prodati.«

Igor Maroša, principal AT Kearneyja: »Lastništvo v Sloveniji pomeni pomembno vrednoto. To je razvidno pri nepremičninah, podobna logika velja tudi pri podjetjih. Za prodajo podjetij se težko odločimo, ker nam v Sloveniji ne uspe ustvariti dovolj hitro rastočih podjetij v različnih panogah. Ta bi namreč lahko zapolnila lastniško vrzel ob morebitni prodaji podjetij, ki bodisi niso donosna bodisi bi jih bilo smiselno prodati iz kakšnega drugega razloga.«

Trg prevzemov in združitve je v regiji živahen

Edina večja (M & A) transakcija v Sloveniji je bila prodaja Droga Kolinške Atlantic Grupi. Avstrijski Duropack je pred dnevi kupil 26 odstotkov tovarne kartonov Belišće (ta je lastnica Valkartona), v kratkem bo sledila ponudba za prevzem. Konec prejšnjega leta so Grkom prodali ko-

sovsko tovarno cementa Sharr Cement. V Rusiji sta se združili družbi Unimilk in Danone, pred kratkim je bilo prodano tudi 51 odstotkov vodilnega romunskega trgovca z računalniki Scop Computers. Nemška družba Aurelius Holding je od Danfossa kupila divizijo kompresorjev, ki ima štiri tovarne, eno v Črnomlju. Prevzemi v farmaciji se niso ustavili niti v največji krizi, več preberite na spletu (<http://www.finance.si/291081>).

