



# Dolgotrajen in mukotrpen postopek

**Helios po prodaji Slavinec: Vedno so obstajala različna lobiranja interesnih skupin – Multinacionalke so se že pred propadom Zvona ena zanimale za vstop**

**LJUBLJANA** – Ob podpisu sporazuma o nakupu in prodaji delnic Heliosa v sredo so člani konzorcija lastnikov večkrat poudarili, da bi bil postopek prodaje lahko vzorčen primer dobre prakse tudi za vse druge načrtovane prodaje podjetij v posredni državni lasti. A postopek prodaje je pustil določene posledice na delovanju podjetja.

## MILKA BIZOVIČAR

»Postopek prodaje je zagotovo vplival na delovanje skupine. Ko se je začel, si nismo predstavljali, da je lahko tako dolgotrajen in mukotrpen. Za blaginjo Skupine Helios menim, da bi moral biti krajši,« pravi predsednik uprave Heliosa Uroš Slavinec. »Tako v upravi kot v ožjem vodstvu smo veliko časa in energije poleg dnevnemu poslu namenjali prodajnemu postopku. To je bila dodatna obremenitev, ki ima določene posledice. Morda smo bili zaradi tega na trgu malo manj agresivni in manj aktivni pri iskanju novih kupcev.« Po njegovih besedah bi postopek lahko imel tudi hujše posledice na tekoče poslovanje in ob tem pohvalil sodelavce. »Posledice bi čutili tudi, če ne bi imeli tako kakovostnega dialoga s sindikatom, na čase tudi kritičnega pogleda drug na drugega,« še pravi Slavinec. Potrjuje pa, da so v postopku prodaje vedno bila različna lobiranja številnih interesnih skupin.

Uprava ima pri sklepanju takšnih poslov omejeno vlogo. »Naša skrb je bila, da zastopamo interese podjetja in vseh njegovih deležnikov: zaposlenih, malih delničarjev, lokalne skupnosti ... Zato smo ape-

lirali na prodajalce, naj v pogodbo

vključijo tudi zaveze, ki bodo zagotavljale nadaljnjo uspešno poslovanje in razvoj Skupine Helios ter določeno varnost za njene zaposlene,« pojasnjuje vlogo vodstva družbe v prodajnem procesu. Tuje multinacionalke so se že dolgo pred propadom Zvona ena zanimale za vstop v lastništvo Heliosa, a uprava do takrat ni videla potrebe po internacionalizaciji. Po polomu Zvona ena se je to spremenilo, »ker je bila naša profitabilnost kljub sicer uspešnemu poslovanju nižja od primerljivih podjetij v panogi. To bi nas dolgoročno lahko oviralo pri razvoju. Prodajalce pa smo ves čas opozarjali, da pri odločitvi o izboru kupca ne sme odločati samo cena za delnico.«

## Pričakujejo rast prodaje s pol na milijardo evrov

Na vprašanje, ali imajo v Heliosu zagotovilo kupca, Ring International Holding (RIH), da se bo po prodaji poslovanje družbe nadaljevalo, da bo proizvodnja ostala v Sloveniji in da ne bo odpuščen, je Uroš Slavinec povedal, da so določene zaveze o prihodnjem poslovanju Skupine Helios vključene v prodajno pogodbo, tudi uprava je z RIH podpisala pogodbo o poslovni zvezi, ki takšno zagotovilo daje. O tem smo obširno poročali včeraj. »Z novim lastnikom, ki že ima premano divizijo – na leto uresniči okoli 110 milijonov evrov prihodkov –, se Helios veliko ne prekriva, ne pri regijski navzočnosti ne v produktnem portfelju. To nam omogoča, da bomo lahko v okviru razširjene skupine, ki bo sedež še vedno imela v Domžalah, tako razširili regijsko navzočnost kot tudi okrepili svoje trženje na zanimivih produktnih sklopih. Skupni cilj Heliosa in RIH je, da v nekaj letih iz prodaje v višini pol milijarde evrov skočimo na realizacijo okoli milijarde, s čimer

bi se že pomembno približali največjim igralcem v naši panogi,« navaja Slavinec, ki še ne ve, ali bo tudi po zamenjavi lastnika ostal na čelu Heliosa. »O tem še nismo dogovorili, vse opcije so še odprte.« Glede morebitne odpravnine pa pravi, da je opredeljena v njegovi individualni pogodbi, »niti po naključju pa se nikoli nisem pogovarjal o milijonih, o katerih sem prebral v medijih.«

## Beograjski posli niso vzrok za znižanje ponudbe

O navedbah, da je bil kupec sprva pripravljen za delnico domžalskega podjetja plačati 600 evrov, v končnih 520 evrov pa je privolil po razkritju posla z zemljiščem v Beogradu, Slavinec pravi: »Uprava Heliosa ni sodelovala pri pogajanjih o ceni, vendar po naših informacijah na končno ceno, ki je res nekoliko nižja od tiste v zavezujoči ponudbi, ni vplivalo razkritje posla z znanim zemljiščem. Za posel je kupec vedel ves čas prodajnega procesa. Predstavljen je bil že januarja, ko je uprava predstavljala podjetje, tudi v podatkovni sobi, torej že pred oddajo zavezujočih ponudb.« Na odločitev RIH o znižanju ponudbe po oddaji zavezujoče ponudbe je po navedbah Slavince lahko vplivalo več dogodkov: »Na naši skupščini delničarjev je bila, na predlog malih delničarjev, sprejeta odločitev o mnogo večjem izplačilu dividend za preteklo leto, kot sta predlagala uprava in nadzorni svet. Poglobljanje krize nam je na skoraj vseh naših strateških trgih oklestilo predvideno rast, tako da rezultati nekoliko zaostajajo za načrti. Nejasna pa je tudi strategija ameriške multinacionalke PPG, s katero imamo že 13 let skupno podjetje glede koriščenja naših proizvodnih kapacitet.«

Page: 10

Reach: 130000

Country: SLOVENIA

Size: 374 cm2

2 / 2



Uroš Slavinec FOTO LOŽE SUHADOLNIK