



Kje so slovenski junaki za prevzeme podjetij

Zakaj se slovenski podjetniki z redkimi izjemami potegujejo le za majhna podjetja? Nimajo denarja, jim banke ne zaupajo ali pa jim priložnosti niso dovolj pisane na kožo?

VITA CAJNKO JAVORNIK, ANDREJA LONČAR
finance@finance.si

Nakupnih priložnosti že kakih 20 let ni bilo toliko kot v zadnjem obdobju ko je naprodaj cela vrsta podjetij, med njimi tudi bolj znanih. A junake med slovenskimi podjetniki, ki se potegujejo za nakup kolikor toliko velikih podjetij, je mogoče prešteti skoraj na prste ene roke. Don don (ki smo ga izbrali za naslovno zgodbo v junijski reviji Manager), ki bo za prevzem Pekarne Grosuplje odštel 34 milijonov evrov, je ena od belih vran.

Peščica drznih

Največja vrana je vsekakor Kolektor, ki ima velike prevzemne načrte in očitno tudi finančno moč. Največji zalogaj, za katerega se je potegoval lani, je bila novogoriška Letrika, za katero je bil pripravljen poleg slabe petine, ki jo je že imel v lasti, po neuradnih ocenah plačati še med 80 in 90 milijoni evrov. A je bilo to premalo, premagal ga je nemški Mahle, ki je za celotno podjetje plačal 108 milijonov evrov. Pred tem je hotel kupiti Litostoj Power, vendar so ga premagali češki kupci z 21,4 milijona evrov kupnine. Tudi Etra 33, ki jo je kupil leta 2010, je bila po takratnih neuradnih navedbah vredna med 20 in 30 milijoni evrov. V zadnjem času se Kolektor omenja še med kandidati za nakup zadolženega Trima, nekoč enega slovenskih paradnih konjev.

Drzen korak je načrtovalo tudi družinsko podjetje Pick & Place, ki je v konzorciju s češko Kofolo zmagalo v prevzemni ponudbi za Radensko; ta bo v celoti, po poplačilu tudi manjših delničarjev, stala 69 milijonov evrov. Pick & Place v lasti družine Polič, ki se redno pojavlja na naši lestvici najbogatejših Slovencev in katere primarna dejavnost so naprave za merjenje gledanosti televizijskih programov, bi po prvotnih načrtih odštel 40 odstotkov tega zneska, a je naposled iz javno še nepojasnjenih razlogov Kofola na koncu nastopila kot edini kupec. Direktor podjetja Peter Polič dogajanja še ne želi komentirati. Ali se v prihodnje še vidi jo tudi v lastništvu kakšne pijačarske družbe? »Morda, nikoli ne vržem puške v koruzo, a to ne bo v bližnji prihodnosti,« pravi.

Večji zalogaji podjetjem v državni in tuji lasti

Če se omejimo na podjetja slovenskih zasebnih lastnikov, se naštevanje prevzemov ali poskusov prevzemov drugih podjetij, ki se merijo v dvošteviličnih milijonskih zneskih, s tem bolj ali manj konča. Od slovenskih podjetij se kot prevzemniki in kandidati za večje nakupe pojavljajo predvsem tista v državni ali mešani lasti in taka s tujimi lastniki.

Pozavarovalnica Sava Re, v kateri ima četrtinski delež državni SDH, je tako leta 2013 kupila Zavarovalnico Maribor, celotna je bila vredna več kot 120 milijonov evrov. Velik zalogaj je bil lani Tušmobil iz imperija nekdanj najbogatejšega Slovenca Mirka Tuša; za 110 milijonov evrov ga je kupil slovenski kabelski in telekomunikacijski operater Telemach, ki je v tuji lasti. V preteklosti je bilo slišati, da se je zanj zanimal tudi Simobil, ki je v lasti Telekom Avstrija. Zdaj Simobil omenjajo kot kandidata za nakup slovenskega telekomunikacijskega podjetja Amis (domnevno se ceni na okrog 25 milijonov evrov) in nakup terjatev od potopljenega telekomunikacijskega podjetja T2, katerih nominalna vrednost je 150 milijonov evrov. Večinsko državni Telekom, ki je sam naprodaj, je letos za nekaj več kot 10 milijonov evrov kupil mobilnega operaterja Debitel, nekoč last prezadolženega holdinga ACH Hermana Rigelnika. Kaže, da je na preži za nakupnimi priložnostmi tudi SIJ - Slovenska industrija jekla, ki je v ruski lasti. Omenja se kot kandidatka za nakup jeklarskega podjetja Štore Steel, utegne se zanimati tudi za Systemsko tehniko, ki jo je pred nedavnim časom odkupila DUTB - obe podjetji sta nekoč že bili del starega sistema Slovenske železarnice.

Podjetja za drobiž

Če se vrnemo k zasebnim slovenskim podjetnikom, se v zgodbah, v katerih se pojavljajo kot kandidati za nakup, sučejo večinoma veliko manjše številke. Presenečenje minulega leta je bil nakup celjskega avtobusnega podjetja Izletnik Celje, skupaj sta ga za približno 3,5 milijona evrov kupila podjetnik Darko Martin Klarič in prevozniško podjetje Avrigo v lasti Zavaroval-

nice Triglav (po nedavnem pisanju Dnevnika Zavarovalnica Triglav sicer namerala Avrigo prodati). Presenečenje zato, ker se je Darko Martin Klarič doslej ukvarjal s povsem drugo dejavnostjo, je namreč lastnik uspešne oglaševalske agencije Media Publikum. A se je v avanturo podal previdno. Kot je pojasnil v izjavi za medije, je strateškega partnerja iz vrst prevoznikov načrtno iskal prav zaradi potrebnih izkušenj v dejavnosti. Izletnik ga je pritegnil, ker spoštuje njegovo tradicijo in meni, da gre za dobro slovensko blagovno znamko, ki bi jo bilo škoda prepustiti propadu, je po prevzemu dejal za revijo Manager.

Podjetje za varovanje Sintal v lasti družine Pistotnik je pred poldrugim letom, večji del od bank, za 6,5 milijona evrov kupilo Zavod za varstvo pri delu. Zanj sta se potegovala še dva ponudnika, Cetus v lasti finančnega holdinga MSIN (tega obvladujeta nekdanja akterja certifikatske privatizacije Marko Mohar in Matjaž Satler) in Kompas MTS, uradno v lasti Sama Primožiča, ki je svojo podjetniško pot prav tako začel kot zbiratelj lastniških certifikatov.

Potem so tu še posamezni spodleteli poskusi. Panvita v solastništvu družine Polanič je na primer pred šestimi leti ponujala bankam upnicam odkup večjega dela mesnopredelovalnega podjetja MIP, ko to še ni bilo v stečajju, po zapletenem modelu bi v več obrokih zanj plačala 12 milijonov evrov. A se pozneje ni več pojavljala kot kandidatka za nakup njegovih obratov, ki so se prodajali v stečajju.

Družinsko podjetje Blažič, robni trakovi je predlanski matični družbi Slovenijales, ki je v celoti last Zavarovalnice Triglav, ponujalo 4,5 milijona evrov za hčerinsko družbo Slovenijales Trgovina, a je kupčija zaradi notranjih odporov padla v vodo. Potem ko so zaposleni pozneje za družbo (navidezno?) ponudili skromne tri milijone evrov, se je zgodba končala s še skromnejšo ničlo - Slovenijales Trgovina namreč sploh ni bila prodana. Bizarnost, da je državna zavarovalnica lastnica lesnega trgovskega podjetja (ki je zdaj pravzaprav večinoma nepremičninsko podjetje), sega daleč v zapleteno zgodovino slovenske privatizacije in presega okvire tega članka - čeprav so tovrstne meglene zgodbe eden pomembnih kamenčkov v mozaiku ovir za prodaje podjetij.

Tu bomo naštevanje drobiža končali. Malih nakupnih podvigov je največ na dražbah iz stečajev, večinoma pa ne gre za cela podjetja, ampak za dele njihovega

premoženja. S pomočjo več sogovornikov smo poskušali odgovoriti na vprašanje, zakaj je ob množici malo večjih podjetij, ki so naprodaj, tako malo slovenskih kandidatov. Nimajo denarja, nimajo poguma, se jih banke bojijo?

Denar je, drznosti pa manj

»Klima glede združitve in prevzemov je bila najslabša med letoma 2009 in 2011, ko so bila pričakovanja prodajalcev še vedno visoka, prevzemniki pa tega niso želeli plačati. Glede na številne priložnosti so lahko bili izbirčni, hkrati pa so morali biti zaradi potencialnih težav tarče previdni,« pravi Jure Jelerčič iz Publikuma, ki podjetjem svetuje pri združitvah in prevzemih. V zadnjem letu in pol se je stanje precej popravilo, ocenjuje. »Tako na nakupni kot prodajni strani se pojavlja ogromno priložnosti in interesa.«

Možnosti za tovrstno obliko širitve imajo danes med malimi in srednjimi podjetji predvsem tista, ki so zaradi pravočasnega odziva na razmere in pravilnih odločitev krizo dobro prebrodila. »Zdaj imajo dovolj lastnih sredstev in tudi podporo bank, da se lotevajo projektov konsolidacije znotraj lastnega, njim dobro poznane sektorja ali pa naravne integracije po verigi vrednosti,« razlaga Jelerčič. Čeprav takih podjetij ni malo, pa se le redka omenjajo kot interesi pri večjih prevzemih. Zakaj? Jelerčič odgovarja, da je tu pomembno vprašanje strateške ustreznosti. »Na majhnih trgih je lahko bolj smiselna širitev čez mejo kot pa na domačem trgu. Posebno če je ujanje produktov prevzemnika in tarče v luči pred-

videnih tržnih razmer veliko,« pravi. Sam sicer opaža, da so tudi pri širitvi čez mejo slovenska podjetja sramežljiva. »Očitno se slovenska podjetja po nekaj predkriznih napakah ali predrago plačanih prevzemih trenutno s težavo odločajo za nakupe na trgih nekdanje Jugoslavije,« pravi.

Teško premagljivi tujci

Pri večjih transakcijah danes tudi redki slovenski ponudniki, ki imajo denar za prevzem, naletijo na precej močnejše konkurente, ki so globalni igralci z velikimi notranjimi denarnimi sredstvi in dostopom do poceni bančnih posojil tujih bank, nadaljuje Jelerčič. Tako je denimo Kolektor v boju za nakup šempetrške Letrike z nemškim Mahlejem pokleknil, saj je ponudil premalo. A Stojan Petrič, nekdanji predsednik uprave, danes pa prvi nadzornik Kolektorja, pravi, da tako v Kolektorju kot tudi družbi FRM, ki je trenutno v igri za nakup Dela, še naprej iščejo priložnosti. »Glavni motiv koncerna Kolektor je rast. Če hoče doseči svoj cilj, to je milijarda evrov pro-

meta do leta 2022, mora rasti tako organsko kot s prevzemi. Kolektor ima v ta namen rezervirana sredstva in se nenehno ozira za morebitnimi prevzemnimi tarčami, s katerimi bi dopolnil oziroma okrepil svoj portfelj izdelkov,« pravi.

Joc Pečečnik: Država ne mara podjetnikov

Podjetnik Joc Pečečnik, lastnik podjetja za proizvodnjo igralnih naprav Interblock, se je v preteklosti ponujal kot rešitelj za več zabredlih slovenskih podjetij. Iz njegovih besed veje občutek, da se je opekel. Sam omenja projekt reševanja Mure leta 2009, ki je padel v vodo, Steklarski Novi in Kik Kamniku je posojal denar, a gani nikdar dobil nazaj, obe podjetji pa sta danes v stečaju. Pri naštevanju svojih razočaranj ne pozabi omeniti projekta z najdaljšo brado, poskusa oživljanja bežigrajskega stadiona v javno-zasebnem partnerstvu, ki se še vedno ni premaknil z mrtve točke. »V preteklosti sem imel veliko željo, da svoj globalno zaslužen kapital vložim v Sloveniji, vendar je to velika neumnost. Odkar sem pri

investicijah izklopil čustva do domovine, mi gre spet dobro,« pravi.

Priložnosti za vlaganja se po njegovem mnenju vedno najdejo, vprašanje pa je, katere so bolj zanesljive in kako hitro se povrne naložba. Predlanskim je v Sloveniji kupili mlado podjetje Zootfly (zdaj IB Zoot), to pa je lani prevzelo tudi oddelek spletnega igralništva informacijske družbe Parsek. »Vsekakor menim, da v Sloveniji obstajajo možnosti za vlaganje v mlada podjetja, ni pa veliko dobrih podjetij z globalnim trgom, ki bi bila naprodaj. Večina podjetij je odvisnih od države ali lokalnih mešetarjenj,« je kritičen Pečečnik.

Zdaj, kot pravi, ne išče priložnosti, saj meni, da država ni zrela za takšne korake. »Podjetniki niso zaželeni, zasebni kapital je sovražnik in politika ne razume, kako se polni proračun. Moje mnenje je, da živimo v virtualnem svetu in da se ne zavedamo, da tako ne bomo nikoli prišli do želenega cilja. Ljudje živijo vse slabše, poraba upada, vlada pa se hvali z rastojo BDP, ki je zrasel zaradi povsem drugih vplivov.«

Page: 21

Reach: 51000

Country: SLOVENIA

Size: 1702 cm2

3 / 4

Franc Frelih miruje, vendar ne za vedno

Tudi podjetnik Franc Frelih je v preteklosti znal vreči oko (in denar) na podjetja v težavah, v katerih je videl potencial za boljše poslovanje. V nasprotju s Pečečnikom je nekaj takih poslov tudi uresničil. Tako je njegovo podjetje Plasta pred 12 leti kupilo proizvajalko pijač Dano, ki se je znašla v finančnih težavah. Plasta ima danes v lasti dve tretjini pijačarske družbe, preostalo tretjino obvladuje neposredno družina Frelih. »Gre za podjetje, ki je v moji vasi, brez dodatnega kapitala pa bi tedaj propadlo. V podjetje smo vložili 15 milijonov evrov, za zdaj pa nismo črpali niti evra,« pravi Frelih. Dana sicer izstopa iz glavne dejavnosti Frelihove skupine Plasta, ne pa tudi podjetje Termoplasti-Plama, katerega večinski delež je kupila po prisilni poravnavi leta 2003. V nasprotju z Dano, ki je prva leta po prevzemu imela zgleden dobiček, zadnja leta pa je minimalen, so Termoplasti zelo uspešno podjetje. Prek Termoplastov Plama je Frelihova Plasta pred dvema letoma kupila tudi četrtino sorodnega podjetja Plama-Pur.

Trenutno Freliha kljub obilni ponudbi ne najdemo med ponudniki za nakup kakšnega podjetja - kar pa ne pomeni, da ga še kdaj ne bomo. Frelih ocenjuje, daje zdaj primeren čas za vlaganja. »Trenutno podjetja investirajo v stroje, vsaj pri nas je tako. Za vlaganja v podjetja pa je pomembna dostopnost bančnih posojil in obresti so trenutno najnižje. To je zelo pomembno,« pravi. A sam, kot pristavlja, nakupov ne obeša rad na velik zvon. Če bi se širil, bi bilo to predvsem v plastičarski panogi, pravi.

Peter Polič: Razprodaja sebo nadaljevala

Podobno kot Pečečnik tudi Peter Polič, šef skupine P & P, meni, da je klima v državi nenaklonjena podjetništvu. »Trenutno je gotovo čas priložnosti. Že danes je naprodaj veliko podjetij, v prihodnje pa bo Slovenija še bolj na razprodaji. Vse več bo namreč podjetij, ki se bodo selila iz Slovenije, saj so klima in pogoji v državi negotovi. Govorim o davkih, hitro spreminjajoči se zakonodaji, sindikatih, vseh zgodbah, ki smo jih prisiljeni gledati na slovenski televiziji. Navade so take, da se samo jemlje iz vreče. Ko v eni zmanjka, enostavno najdemo drugo vrečo. Ljudje ne razumejo, da zasebni sektor ne more biti manjši kot javni sektor. To je kot parazit, ki raste na drevesu. Dokler je drevo veliko, lahko na njem raste bršljan, a ko bršljan preraste drevo, se to posuši,« pravi Polič in dodaja, da so v težavah predvsem podjetja, ki so vezana na domači trg. Izvoznikom, mednje sodijo tudi sami, saj izvozijo okrog 85 odstotkov celotnega prometa, je malo lažje, pravi. Za

radi omenjenih težav pričakuje, da bodo v prihodnje naprodaj podjetja, ki imajo večinoma domači trg, in tudi državna podjetja, pri katerih je večna težava neustrezno upravljanje.

»Mi še dlje časa iščemo priložnosti v naši panogi proizvodnje elektronskih naprav, a trenutno v Sloveniji ni naprodaj nič, kar bi ustrezalo našim zahtevam,« pravi Polič in pojasnjuje, da se je podjetje Skupina P & P pred leti že potegovalo za nakup Foton, a so takrat prodajalci postopek ustavili. »Še vedno je Slovenija naša domovina in tu iščemo priložnosti, saj razumemo jezik, čeprav je preostalemu težko slediti,« pravi.

Anthony Tomažin zaposlil lovca na priložnosti

Eden tistih, ki se v zadnjem času večkrat omenja kot kandidat za nakup podjetij, je avstralski Slovenec Anthony Tomažin. Ta ima v Avstraliji finančno družbo Royal Guardian, ki ponuja hipotekarna posojila, v Sloveniji pa ima gostinsko podjetje Terra Australis, ki je lastnik treh lokalov v središču Ljubljane (Nebotičnik, Top, Opera bar), in računalniško družbo RRC. Tudi Tomažin sodi med tiste, ki v nakupe ne gredo z veliko žlico, dobro polovico RRC je pred tremi leti kupil za nekaj več kot dva milijona evrov in se po pisanju Financ trdo pogaja z malimi delničarji, ki bimu radi prodali preostali delež. Pred meseci se je neuspešno potegoval za nakup podjetja Izletnik Celje iz zabredle skupine Viator & Vektor, še vedno pa je vigri za nakup žičnic Vogel, a sam pravi, da postopek ne bo kmalu končan, predvsem zaradi tveganj, povezanih z odprtimi sodnimi postopki. Medtem pa išče priložnosti drugje. »Trenutno je odličen čas za vlaganja, saj so podjetja zgodovinsko poceni. Na eni strani namreč nimajo denarja, so zadolžena, na drugi jim banke ne morejo posojati denarja,« pravi Tomažin, ki ima v podjetju RRC zaposlenega človeka, ki zanj spremlja nakupne priložnosti. »Brskamo po časopisih in po oklicih javnih dražb. Nato pa se odločimo, ali bomo sodelovali,« pravi.

Sam sicer opaža, da so prodajni postopki na javnih dražbah včasih taki, da odvrnejo marsikatero potencialnega kupca. Pri tem našteva nekaj primerov: pri poskusu nakupa enega podjetja je uprava zavrnila možnost izvedbe skrbnega pregleda, saj so vsakega kupca obravnavali kot sovražnega kupca, pri drugem poskusu so lahko skrbni pregled opravila le podjetja z 20 milijoni evrov letnega prometa. Poleg takih pogojev so roki za plačilo različnih stroškov pogosto tako kratki, da vlagatelj težko dobi denar iz tujine, včasih pa je razpis pisan na kožo določenemu interesentu, meni Tomažin. »Tako že sami prodajalci omejuje-

jo krog potencialnih kupcev, zaradi česar so na koncu prikrajšani predvsem upniki, saj so poplačani v manjši meri,« je kritičen. Omenja še primer prodaje Vile Prešeren na Bledu. »Ministrstvo za obrambo je nepremičnino prodalo v mesecu dni. Ko prodajalci svetovnim nepremičninskim agencijam in maksimalno izpostaviti, da dobiš pravega kupca za pravo ceno. Tako se to dela v Avstraliji. Tu pa včasih opažam, da prodajalci z nerazumnimi pogoji sami znižajo ceno. Zame je to res nerazumno,« pravi.

Ker ima v Sloveniji in Avstraliji dovolj kapitalskih rezerv, se bančnih posojil ne trudi iskati, zatrjuje. »Čeprav imajo banke zdaj veliko denarja, je do posojil vseeno težko priti, zato uporabljam vire iz Avstralije,« razlaga. Ali ima kakšno vizijo, kam želi vlagati? »Vedno se oziram za dobrimi priložnostmi. Po poklicu sem finančnik, a sem šel v Slovenijo v gostinstvo, čeprav se s tem nikdar prej nisem ukvarjal. Nekateri zanimivi objekti so bili naprodaj in sem kupil. Pogosto se odločam na podlagi notranjih informacij,« pravi.

Posojila so poceni, banke pa previdnejše

Če je še pred letom ali dvema veljalo, da pogumnejša vlaganja ovirajo tveganjem izrazito nenaklonjeni bankirji, stregnjeni po pogubni predkrizni vročici, danes ni več tako. Dobri projekti vedno najdemo tudi podporo bank, pravijo sogovorniki. Po Petričevih besedah se obrestne mere za bančna posojila nižajo in so v primeru Kolektorja »že skoraj primerljive s tujino«. Tudi Frelih opaža podobno. »Bančna posojila so za nas dostopna, verjetno tudi zato, ker nismo nikdar zamujali s plačili. Težave imajo tisti, ki nimajo s čim jamčiti za odplačilo.«

Jelercič iz Publikuma pa opaža, da so banke vendarle previdne. »Podpora bank dobrim podjetjem ostaja, gotovo pa je težje priti do sredstev, banke priložnosti ocenjujejo bolj strukturirano in želijo interno analizirati tarčo. Projekte vrednotijo glede na to, kakšna sta poslovni načrt in predstavljena poprevzemna zgodba. Postavljajo pa tudi druge omejitve, denimo glede sprejemljivosti pogojev v kupoprodajnih pogodbah in drugo,« razlaga.

Peter Polič opaža, da tudi tuje banke na slovenskem trgu zaradi tveganj zahtevajo večje marže. »Denarja ne moreš dobiti po konkurenčni ceni. Čehi, ki smo jih Slovenci vedno imeli za tiste, ki s seboj nosijo še kruh in maslo, imajo danes pol nižje cene posojil,« pravi.

Page: 21

Reach: 51000

Country: SLOVENIA

Size: 1702 cm2

4 / 4



Zasebna podjetja, ki so dobro prebrodila krizo, imajo dovolj svojih sredstev za prevzeme in tudi podporo bank, pravi **Jure Jelerčič** iz Publikuma. A dodaja, da je na majhnih trgih lahko bolj smiselna širitev čez mejo kot doma.

Idrijski Kolektor je že kandidiral pri nekaj večjih prodajah podjetij in ne bo odnehal. »Nenehno se oziramo za morebitnimi prevzemnimi tarčami, s katerimi bi okrepili svoj portfelj izdelkov, in imamo v ta namen rezervirana sredstva,« pravi njegov prvi nadzornik **Stojan Petrič**.

Pekarsko podjetje Don Don brata in sestre **Aleša in Alenke Mozetič** bo za Pekarno Grosuplje plačalo 30 milijonov evrov, potegovalo se je tudi za Žito. Slovenskih podjetij, ki bi se potegovala za podjetja dvoštevlnih milijonskih vrednosti, je sicer malo.

Direktor portoroške skupine Pick & Place **Peter Polič** pravi, da že dalj časa iščejo nakupne priložnosti v Sloveniji in v tujini in jih bodo še naprej. Pred nedavnim je nameraval skupaj s češko Kofolo kupiti Radensko, a je iz igre iz nepojasnjenih razlogov zadnji hip izstopil.



■ Spomočjo več sogovornikov smo poskušali odgovoriti na vprašanje, zakaj je ob množici malo večjih podjetij, ki so naprodaj, tako malo slovenskih kandidatov. Nima jo denarja, nima jo poguma, se jih banke bojijo?