



Foto: Zare Modlic

Negotov prevzem v tujini

Poti do prevzema je več, a ne pozabite preučiti tveganj.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

Dobra predpriprava na prevzem vam lahko prihrani marsikateri bodoči strošek.

Izziv za poslovodstvo: Smo uspešno podjetje ter želimo v regiji bivše Jugoslavije prevzeti srednje veliko inženirsko-proizvodno družbo. Pri tem nas zanima predvsem znanje njihovih zaposlenih ter prisotnost na nekaterih trgih, kjer mi še ne prodajamo. Družba ima več lastnikov, deloma je v lastništvu države ter zaposlenih. Država je napovedala aktivnosti za prodajo svojega manjšinskega deleža. Za prevzem bi bili pripravljeni plačati okviren znesek, ki ne bo višji od tistega, kolikor bi investirali v samostojen vstop na nove trge in pridobitev novih zaposlenih z zelo specifičnimi znanji. Nakup družbe bi nam odprl dostop do novih trgov ter bi nam pomagal pridobiti nova znanja pri tehniki obdelave. Kako se lahko te naloge najučinkoviteje lotimo, saj država ne slovi po zaščiti tujih delničarjev oziroma transparentnem finančnem trgu?

Prevzem podjetja v tujini ni lahka in poceni naloga, zahteva pa tudi relativno visok začetni vložek v pridobitev potrebnih informacij, ki vam sploh podajo okvirno oceno o poštenu vrednosti družbe, za katero se zanimate. Smiselno je angažma regionalne neodvisne družbe, ki ima strokovnjake (predvsem pravne in ekonomske) za oceno poštene vrednosti družbe še pred tem, da opravite skrbni pregled, saj lahko v takšni družbi mrgoli okostnjakov, ki bodo obremenjevali vašo bilanco še leta.

Preučiti je treba tudi, kakšna tveganja ta nakup družbe prinaša v vašo skupino. So to morda poleg operativnih še valutna ali finančna tveganja? V primeru, da kupujete proizvodno družbo, ki bo izvažala, vam lahko šibkost valute pomaga k večji konkurenčnosti poslovanja. Tudi geostrateških tveganj ne smete zanemariti. Če država še ni v EU ali NATO oziroma ni v fazi intenzivnega sprejemanja evropske zakonodaje, so pravile igre lahko zelo nejasna. Angažma lokalne svetovalne družbe na teh

področjih je v tem primeru zelo smiselno, saj boste lahko objektivneje presodili, kje vse se lahko zaplete.

Kako doseči cilj?

Stroški dobre preučitve prevzemne tarče lahko še pred pogajanjem za ceno dosežejo okoli 100 tisoč evrov, vendar vas lahko tak znesek približa k nakupu dobre družbe in oddalji od nakupa tiste, ki bi pomenila intenzivnejše ukvarjanje številnih zaposlenih s to družbo ter morebitni kasnejši, dražji angažma pravnih strokovnjakov. Pri nakupu srednje velike družbe je to strošek, ki je še sprejemljiv. Svoj cilj morda lahko dosežete tudi na drug način, če družba ni naprodaj ali pa je zahtevana cena previsoka. Skrbno identificiranim kadrom iz te države lahko ponudite privlačen paket, s katerim boste to znanje uvozili, oni pa vam bodo pomagali pri postavljanju mreže na trgih, na katerih želite biti prisotni. Tudi v tem primeru je smiselno najeti lokalno kadrovsko agencijo, ki bo na primeren način izvedla to operacijo. Pomagali vam bodo tudi ugotoviti, kolikšen znesek plačila je tisti, ki jih bo prepričal v ta korak oziroma definirati tiste atraktivne pogoje, ki so značilni za zadevno državo. **gg**



Foto: Depositphotos

Analitika
GZS

