

Holding med Luko Koper in Slovenskimi železnicami bi bil bržčas neizvedljiv in ekonomsko škodljiv

Zamisli o logističnem holdingu, ki bi združeval Luko Koper (LK), Slovenske železnice (SŽ) in Intereuropo, segajo dobri dve desetletji nazaj, v čase Koreličevega vodenja LK. Kasneje so se za idejo ogreli tudi nekateri nemški akterji (najprej Deutsche Bahn, nato Mehdorn). Ideja je ponovno oživila dve leti in pol nazaj, ko jo je proklamiral direktor SŽ Dušan Mes (januarja 2015 na predstavitvi študije o financiranju gradnje drugega tira). Mes je idejo kasneje (decembra 2015) v dopisu ministru Petru Gašperšiču še razširil, in sicer v metodo, kako financirati gradnjo drugega tira. Predlagal je projektno podjetje, v katerega bi država kot kapitalski vložek vložila svoja kapitalska deleža v LK in SŽ, preostalih 50% kapitala pa bi kasneje (s privatizacijo) prinesel tuj strateški partner. Iz te ideje se je kmalu zatem razvilo podjetje 2TDK, ki pa zaradi pomanjkanja interesa tujih strategov za financiranje gradnje 2. tira temelji na doselj nepoznanem javno-javnem partnerstvu.

Morebitno oblikovanje holdinga med Luko Koper in Slovenskimi železnicami (SŽ) bi bilo v osnovi (tehnično in politično) praktično neizvedljivo, hkrati pa poslovno škodljivo.

Prvič, potencialne sinergije med LK in SŽ so iluzorne. LK in SŽ se ukvarjata s povsem različnima logističnima dejavnostima, združitev ne bi prinesla nekih občutnih stroškovnih sinergij, saj procesov pretovora v LK in prevoza po tirih ni mogoče vzajemno racionalizirati (združiti poslovnih funkcij). Edina resna stroškovna sinergija bi sledila iz časovne optimizacije prekladanja blaga in ranžiranja vlakov v LK. Vendar je to mogoče narediti bistveno ceneje prek računalniške optimizacije procesov vodenja in sodelovanja med LK in železniškimi operaterji.

Pred dobrimi desetimi leti smo razmišljali o poslovnih sinergijah med SŽ in LK z vidika oblikovanja skupnih logističnih produktov. Vendar se je to izkazalo kot iluzija, saj logistične produkte oblikujejo veliki svetovni logisti / špediterji, kot je nemški Schenker, za prevoz denimo južnokorejskih sestavnih delov iz Južne Koreje do tovarne na Slovaškem. Podobno velja za prevoz dokončanih avtomobilov, kjer proizvajalci zadolžijo velikega špediterja za najbolj optimalno organizacijo prevoza. In podobno velja za prevoz blaga v kontejnerjih ali svežega sadja. Slovenski logisti so v svetovnem merilu tako majhni, da lahko služijo le kot izvajalci logističnih storitev na zelo omejenem geografskem segmentu v globalni logistični verigi. Drugače rečeno, korejska Kia Motors ne bo najela slovenskega špediterja Feršped (v lasti SŽ), da ji organizira transport sestavnih delov med Južno Korejo in Vzhodno Evropo, pač pa bo to zaupala veliko večjemu globalnemu špediterju.

Drugič, združitev med LK in SŽ je mišljena kot *de facto* železniški prevzem LK. Kar pa je nonsens. Edina možna varianta združitve v holding je združitev med LK in SŽ-Tovornim prometom, ki je za razliko od ostalih petih podjetij v sistemu SŽ, razen ŽGP (pretežno) tržno usmerjen. Vendar pa bilančni podatki kažejo, da bi morala biti zadeva obrnjena, saj je LK bistveno močnejši partner. Kljub enakemu obsegu bruto prihodkov so stroški v SŽ-TP dvakrat višji, dodana vrednost za polovico nižja, denarni tok pa le ena tretjina tistega v LK. Ekonomska vrednost LK je (ob upoštevanju 7-kratnika EBITDA) za trikrat večja od vrednosti SŽ-TP (510 proti 170 mio evrov). Če upoštevamo še neto zadolženost, pa je razmerje tržne vrednosti med obema 7 proti 1 oziroma tržna vrednost LK je za 7-krat višja od tržne vrednosti SŽ-TP. Torej bi bilo smiselno, da kvečjemu LK prevzame SŽ-TP in ne obratno (za kar pa LK zaradi pomanjkanja sinergij ne kaže interesa).

Tretjič, z združitvijo LK in SŽ v holding bi nastala – z vidika varstva konkurence – nedopustna vertikalna integracija, kjer bi denimo SŽ kot operater železniških storitev prevoza tovora lahko dobil boljše pogoje pri nakladanju in odpremljanju vlakovnih kompozicij. Ostali železniški operaterji, predvsem avstrijski Rail Cargo Austria (RCA), ki je močno prisoten pri prevozu tovora v in iz LK, bi se lahko upravičeno pritožili na Evropsko komisijo in Agencijo za varstvo konkurence (AVK), zaradi izkrivljanja konkurence. Zaradi tega sama združitev LK in SŽ-TP bržčas ne bi dobila zelene luči AVK in Evropske komisije.

Četrtrič, združevanje med LK in SŽ je tehnično in politično neizvedljivo. Študije kažejo, da se večina združitvev podjetij sfiži, in sicer prav na tej točki, ko je treba poenotiti poslovne sisteme, procese in korporativne kulture. In to se dogaja predvsem v istorodnih podjetjih (iz iste panoge). Spomnimo se denimo neuspešne združitve Daimler-Benz in Chryslerja, v kateri je Daimler-Benz izgubil za skoraj 30 milijard dolarjev vložka. Združitev podjetij iz tako različnih panog in tako različnih kultur (tradicionalna železniška in sodobnejša pristaniška), kjer ni nobenega prekrivanja tehnoloških procesov, je elo verjetno obsojena na propad. K temu dodajmo še politični moment – ljubljansko podjetje po politični direktivi prevzame največjega obalnega šampiona – in dobimo recept za vseprimorsko vstajo, kot se je zgodilo lani. Upravi obeh podjetij bi izgubljali ogromno energije in časa v prejkoslej vnaprej izgubljeni bitki združevanja nezdružljivega.

In **petič**, združitev med LK in SŽ bi prinesla tudi težave v SŽ. Bruto plače v LK so namreč dvakrat višje kot v povprečju na SŽ. Močni sindikati na SŽ bi zato zahtevali postopno izenačitev plač z luškimi za okrog 3.000 zaposlenih, kar bi povečalo stroške SŽ-Tovorni promet za 70 - 100 mio € na letni ravni in SŽ-TP seveda poslalo globoko v rdeče številke. Če bi prišlo do "izenačevanja navzdol" na strani zaposlenih v LK, pa bi to lahko sprožilo delavski upor.