

Leoni discuta cu potentialii cumparatori vânzarea diviziei sale care produce fire si cabluri (Reuters)

Reprezentantii Leoni au început sa se întâlnească cu potentialii cumparatori ai diviziei sale care produce fire si cabluri (WCS), o tranzactie menita sa îmbunătățească situația financiară a producătorului german de cabluri auto, au declarat pentru Reuters surse care au dorit sa-si pastreze anonimatul.

Dupa ce luna aceasta a trimis informatii privind aceasta divizie, conducerea Leoni poarta negocieri neoficiale cu potentialii licitatori. Pregatirile pentru listarea diviziei au fost deocamdata suspendate, din cauza conditiilor de pe piata, sustin sursele.

Acestea adauga ca printre companiile interesate se afla Huber+Suhner, Prysmian, Adient, Deren, si firmele de private equity Triton, Bain si KKR.

Leoni trebuie sa refinanteze datorii de aproximativ 200 de milioane de euro scadente anul viitor.

Divizia care produce fire si cabluri realizeaza vânzari de cinci miliarde de euro iar din aceasta suma produse de doua miliarde de euro sunt achizitionate de catre clientii industriali.

În 10 iulie, directorul general al Leoni, Aldo Kamper, anunta ca firma exploreaza vânzarea sau listarea diviziei care produce fire si cabluri, ca parte a procesului de revizuire a structurii grupului.

Luna trecuta, Leoni a anuntat ca exploreaza toate optiunile pentru a-si asigura viitoarea finantare, dupa ce a raportat pierderi nete de 132 de milioane de euro în primul trimestru din 2019.

Producatorul german de cabluri auto Leoni a abandonat în martie tinta de profit pe 2019, anuntata în februarie, si a informat ca va face concedieri si posibil va vinde active.

În februarie, compania estima pentru 2019 un profit înainte de taxe si dobânzi de 100 - 130 de milioane de euro, în scadere fata de 144 de milioane de euro în 2018, dar în martie a anuntat ca nu-si va îndeplini acest obiectiv si va stabili unul nou.

Ca parte a planului de restructurare, prezentat în linii mari înca de anul trecut, compania va renunta la aproximativ 2.000 din cei peste 90.000 de angajati pe plan global.

"Evolutiile de la sfârșitul anului fiscal 2018 si în special cele din primele doua luni din acest an ne-au facut sa înțelegem ca trebuie sa actionam mai rapid si mai decisiv pentru a readuce Leoni în grafic", a afirmat Aldo Kamper, care este din septembrie director general.

El si echipa sa vor lua în considerare toate optiunile pentru afacere, care înregistreaza vânzari anuale de pâna la 500 de milioane de euro.

În decembrie, surse care au dorit sa-si pastreze anonimatul au declarat pentru Reuters ca producatorul de cabluri auto Motherson Sumi a demarat discutiile cu Leoni pentru o posibila fuziune între cele doua companii.

Motherson Sumi, companie cu sediul în India si o capitalizare de piata de 7,1 miliarde dolari, cauta de ceva vreme o tinta de achizitie importanta în Europa cu ajutorul unei banci de investitii si înca nu a pus la punct finantarea pentru o posibila tranzactie cu Leoni, care ar urma sa aiba o valoare de peste un miliard de euro, a declarat una

dintre surse.

Deocamdata structura exacta a unei tranzactii nu este clara si este posibil ca discutiile sa nu se finalizeze printr-un acord, au adaugat sursele.

În România, Leoni are 11.700 de angajati si trei fabrici, în Arad, Bistrita si Pitesti.