

Semax ma większe szanse przetrwania

Zamiast likwidacyjnej będzie upadłość układowa



Katarzyna Sadowska

k.sadowska@pb.pl • 022-333-99-83

GIEŁDA Skyline Investment, który zaangażował się kapitałowo w odzieżową spółkę, wierzy, że da się uratować.

Przed kilkoma tygodniami pisaliśmy na łamach „PB”, że doradczco-inwestycyjny Skyline Investment podjął się próby ratowania upadającej spółki odzieżowej Semax. Za symboliczną kwotę Grupa Skyline kupiła wszystkie jej akcje, a do zarządu wprowadziła Macieja Komorowskiego, prezesa Skyline Interim Management (SIM) — spółki córki świadczącej usługi zarządzania tymczasowego w firmach, które mają kłopoty. Choć niewiele wierzyło w powodzenie tej misji, Skyline ma na koncie pierwszy sukces. Sąd zmienił właśnie formę upadłości Semaksu z likwidacyjnej na dającą możliwość zawarcia układu. To nie zdarza się często.

— To milowy krok. Chcę w tym miejscu podziękować wszystkim zaangażowanym

stronom — w tym organom sądowym, syndykowi i wierzycielom, pracownikom, partnerom biznesowym oraz byłym właścicielom Semaksu. Uwierzyli w naszą wizję spółki i w to, że dzięki układowi wierzyciele będą mogli zostać lepiej zaspokojeni, niż w przypadku likwidacji — nie kryje radości Maciej Komorowski.

Szanse są spore

Wierzycieli firmy jest ponad 500, a suma roszczeń sięga około 90 mln zł.

— Odbyliśmy już wiele spotkań — zresztą, bez nich nie doszłoby do zmiany formy upadłości. Teraz czekają nas kolejne. Mamy wstępne porozumienie z wierzycielami reprezentującymi ponad 50 proc. kwoty roszczeń. Są gotowi przyjąć proponowany przez nas układ — mówi Maciej Komorowski.

Do przyjęcia układu potrzeba poparcia większości uprawnionych do głosowania wierzycieli, którzy reprezentują co najmniej 2/3 kwoty wierzytelności. Skyline czekają więc jeszcze negocjacje.

— Zwykle doprowadzenie do przyjęcia układu trwa 4-6

miesiące, ale będziemy się starali zrobić to jak najszybciej — informuje Maciej Komorowski.

Jest przekonany, że po restrukturyzacji Semax będzie w stanie realizować porozumienie układowe dzięki bieżącym przepływowi pieniężnym. Skyline ma też zorganizować dofinansowanie dla odzieżowej spółki. Na jaką kwotę i na jakich zasadach — jeszcze nie ujawnia.

Zostanie jedna sieć

Plany Skyline zakładają, że Semax będzie rozwijał tylko sieć sklepów Vabbi Factory Outlet. Sieci sklepów Deep i Hot Oil właściwie przestały już istnieć. Te dwie marki miały zbyt wysokie koszty, wynikające z lokalizacji w drogich centrach handlowych i niekorzystnego kształtowania się kursów walut. Model biznesowy Vabbi jest inny. To sklepy outletowe ze znanymi markami innych producentów.

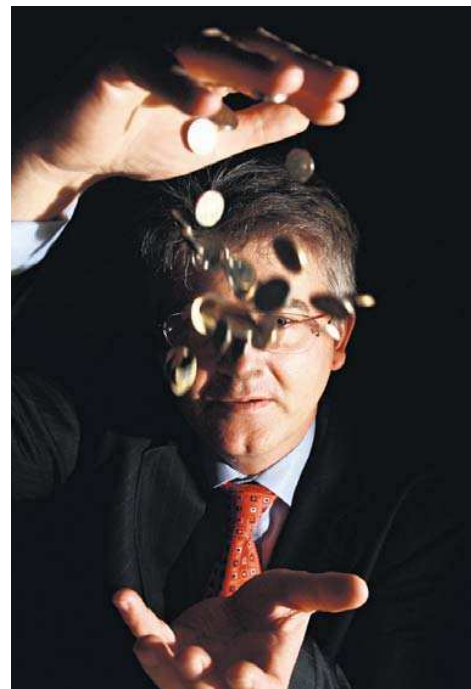
— Odchodzą koszty przygotowywania kolekcji i wysokie czynsze w euro w centrach handlowych, a w związku z kryzysem klienci preferują

zakupy w outletach — podkreśla Maciej Komorowski.

Teraz sieć Vabbi liczy 40 sklepów. Strategia zakłada, że nowe zaczęną powstawać w przyszłym roku. Planowanych jest 10-15 otwarć rocznie w dużych i średnich miastach.

Tymczasem Skyline może nie poprzestać na ratowaniu Semaksu.

— Planujemy dalej angażować się w branżę odzieżową. Ostatnio zgłosiło się do nas kilka spółek, które już mają złożone wnioski o upadłość albo za chwilę to uczynią. Trwają rozmowy z tymi podmiotami, na obecnym etapie nie potrafię stwierdzić, czy negocjacje zostaną zwieńczone podpisaniem umowy — mówi Paweł Maj, członek zarządu Skyline.



JUŻ PISALIŚMY

► „Puls Biznesu”
z 23 czerwca 2009 r.

Skyline chce ratować Semax



► **Ratownik:** Skyline Investment kierowane przez Jerzego Reya postanowiło zmierzyć się z problemami branży odzieżowej. Po kilku tygodniach od opisanej przez nas na łamach „PB” inwestycji w Semax ma na koncie pierwszy sukces. Ratownika w spółce upatrują już inne firmy odzieżowe w tarapatkach. [FOT. GK]