

# Skyline chce ratować Semax

## Doradczą spółka nie narzeka na brak pracy

**GIĘDŁA Skyline za symboliczną kwotę kupił upadającą sieć odzieżową.**

Przed Skyline Investment wyjątkowe wyzwanie — doradczą-inwestycyjną spółką podjęła się ratowania upadającej firmy odzieżowej.

— Kupiliśmy wszystkie akcje Semaksu, bo wierzymy, że spółkę uda się uratować — mówi Paweł Maj, członek zarządu i dyrektor inwestycyjny Skyline Investment.

Spółka zapłaciła symboliczne 600 zł, bo sytuacja poznańskiej firmy, która prowadzi salony Deep, Hot Oil i Vabbi Factory Outlet, jest trudna.

— Właśnie zakończyła się kolejna runda rozmów z wierzycielami w sprawie układu. Staramy się o zmianę formy upadłości z likwidacyjnej na dającą możliwość zawarcia układu — mówi Paweł Maj.

Nie jest łatwo, bo Semax jest winien wierzycielom kilkadziesiąt milionów złotych.

— To kwota bliżej górnej granicy „kilkudziesięciu milionów” — przyznaje Paweł Maj.

Spółka nadal działa. Miała 230 salonów w całej Polsce, teraz prowadzi około 50.

— Działalność będzie kontynuowana. Chcemy sprawić, że Semax zacznie osiągać do-



► **Walczy do końca:** Mariusz Szeib, założyciel Semaksu, sprzedał swoje akcje, ale wciąż wierzy, że spółkę da się jeszcze uratować. (FOT. ROB)

datnie przepływy pieniężne — mówi Paweł Maj.

Nie ujawnia szczegółów planu ratunkowego. Wszyscy zależy od wierzycieli.

— Szacuję, że sytuacja powinna się wyjaśnić w ciągu najbliższych trzech miesięcy — informuje Paweł Maj.

Dodaje, że giełdowa spółka pojawiła się w firmie, kiedy już nikt nie wierzył w jej uratunek. Mimo działań menedżerów i właścicieli Semax musiał złożyć wnioski o upadłość.

— Dostrzegam jednak poważne szanse na uratowanie spółki. Skyline jest wyjątko-

wym partnerem, który oferuje nie tylko kapitał, ale też pomoc w negocjacjach, doświadczenie i wiedzę — mówi Mariusz Szeib, założyciel Semaksu.

Restrukturyzacją zajmują się ludzie zatrudnieni w spółce zależnej Skyline Investment — Skyline Interim Management (SIM). Powołano ją rok temu, jako podmiot świadczący usługi zarządzania tymczasowego. Okazuje się, że w dobrym momencie.

— Muszę przyznać, że mamy nadmiar zleceń. Po trzech kwartałach spółka [SIM — red.] osiągnęła rentowność netto, co

jest dobrym rezultatem — przyznaje Paweł Maj.

SIM ma już podpisane cztery umowy na zarządzanie i negocjacje kolejne. Otrzymuje miesięczne wynagrodzenie za usługi i success fee.

— Są duże szanse na to, że w jednej ze spółek już w tym roku osiągniemy założone cele i będziemy mogli wystawić fakturę — mówi Paweł Maj.

Skyline prowadzi negocjacje o odkupie 25 proc. udziałów z właścicielami dwóch firm obsługiwanych przez SIM.

**Katarzyna Sadowska**

k.sadowska@pb.pl • 022-333-99-83