

Prodej částí závodů dlužníka po prohlášení konkursu

6. listopadu 2018



VPE byla součástí velkého strojírenského holdingu a sestávala z 5 hlavních divizí

Přehled podnikání

- 5 hlavních divizí a příslušných průmyslových odvětví:
 - **Energetické strojírenství – „Kotlárna”**
 - **Ocelové konstrukce – „Mostárna”**
 - **EPC dodavatel – „Velké projekty”**
 - **HARD** – lehké a střední ocelové konstrukce
 - **Membránové stěny** – specifický produkt pro energetiku
- **Součást velkého průmyslového holdingu – Vítkovice Machinery Group**

Klíčové údaje – 2015, Kč

Tržby: 3 300 mil.

EBITDA: -180 mil.

Dluh: 1 100 mil.

Bankovní gar.: 1 500 mil.

Obchodní pohl.: 2 400 mil.

Zásoby: 1 200 mil.

cca 800 zaměstnanců

**(z toho divize Mostárna a
Kotlárna cca 600)**

Když insolvenční správce převzal dispoziční oprávnění, VPE byla v rozkladu a situace byla kritická

Výchozí situace po prohlášení konkursu

- **Bezprostřední hrozba kolapsu**
- **Negativní krátkodobé cash flow » nedostatek prostředků k vyplacení mezd za 9/2017**
- **Neuhrazené pohledávky za majetkovou podstatou**
- **Neexistoval žádný registr uzavřených smluv**
- **V případě okamžitého ukončení činnosti by vznikl závazek z odstupného zaměstnancům a další nároky**
- **Hrozba uplatnění bankovních záruk**

Krátkodobou strategií bylo okamžitě snížit provozní výdaje a výrobní části prodat jako běžící závod

Základní body strategie pro konkurs

Převzetí kontroly nad provozem

Zmapování skutečného stavu, snížení provozních výdajů, striktní řízení cash flow

Řízení běžících zakázek

Komplexní projekty s bankovními zárukami, nedokončená výroba

Příprava akcelerovaného M&A

3 výrobní divize, snaha udržet zaměstnance a provoz

Posouzení možných příjmů

Sporné zakázky, náhrady škody, smluvní pokuty

Administrace insolvenčního řízení

Posouzení všech smluv a potvrzení vybraných, reportování věřitelskému výboru

Maximalizace výnosu pro věřitele

Snížení provozních nákladů, odvrácení rizika škod, maximalizace příjmů

Byly vybrány části k prodeji, připravena neměnná transakční dokumentace a prodej oznámen veřejnosti

Perimetr transakce

Součást transakce

Mostárna

Kotlárna

HARD

Neprodává se

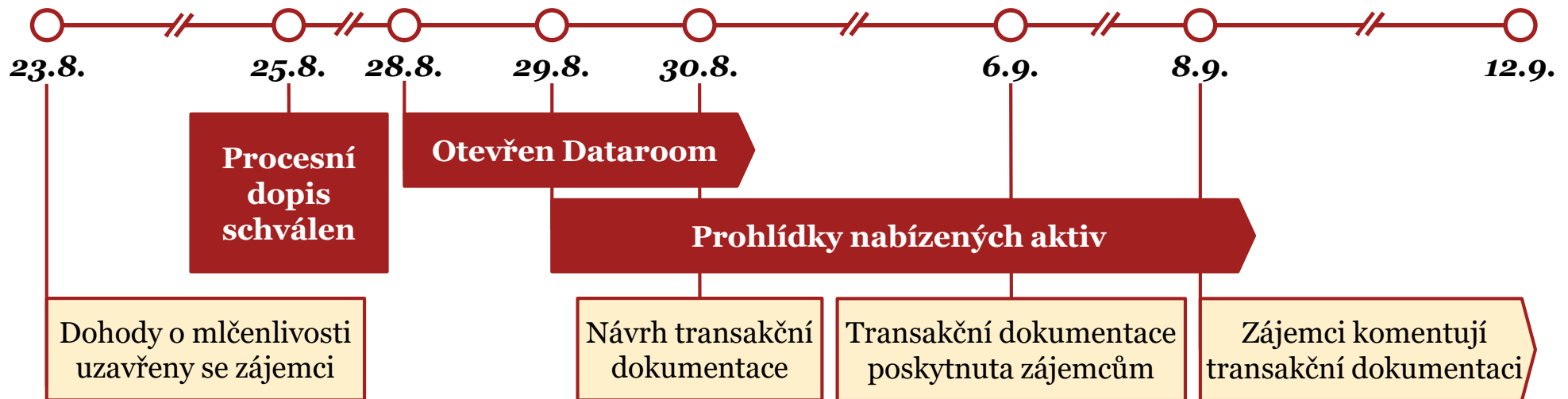
Velké projekty

Membránové stěny

Nevýrobní střediska

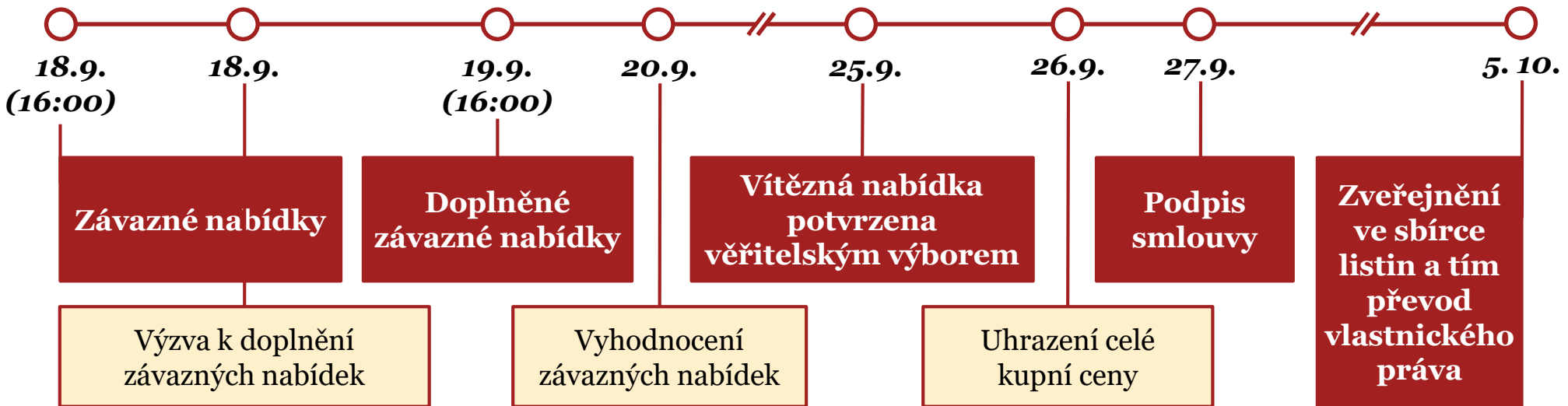
- **Zájemci měli zájem o kapacity v podobě výrobních aktiv a zaměstnanců**
- **Každá divize prodávána jako samostatný běžící závod, včetně zaměstnanců**
- **Prodáváno vše jak stojí a leží, bez možnosti měnit perimetr nebo podmínky prodeje**
- **Ocenění provedeno znaleckým posudkem**
- **Prodávané části nesmí ztratit charakter závodu - §2175 občanského zákoníku**
- **Prodávané části závodu nezahrnovaly:**
 - **Pohledávky** – obchodní důvody
 - **Zásoby** – pokyn zajištěného věřitele
 - **Běžící zakázky** – obchodní důvody

Akcelerované M&A - jeden měsíc od podpisu dohody o mlčenlivosti k podpisu kupní smlouvy (1/2)



- **Procesní dopis se stal základní „cestovní mapou“.**
- **Žádné podklady nebyly připraveny, veškerý obsah byl tvořen v průběhu transakce.**
- **Návrh transakční dokumentace byl poskytnut zájemcům k připomínce a jejich připomínky byly vypořádány.**

Akcelerované M&A - jeden měsíc od podpisu dohody o mlčenlivosti k podpisu kupní smlouvy (2/2)



- Nabídky byly posouzeny a zájemci byli vyzváni k doplnění. V doplněných nabídkách bylo možno upravit nabídnutou cenu a opravit formální nedostatky.
- Nabídky, které nesplnily závazné podmínky byly vyloučeny. Ostatní byly porovnány co do celkového přínosu pro majetkovou podstatu.
- Po schválení věřitelským výborem a složení celé kupní ceny na účet majetkové podstaty byla s vítězem podepsána kupní smlouva.
- Závaznost a vážnost nabídek zajištěna vysokými smluvními pokutami a složením celé kupní ceny před podpisem smlouvy.

O dvě největší divize byl zájem a byly úspěšně prodány a předány, o menší divizi zájem nebyl

Výsledek prodejního procesu

- 1** O prodej byl zájem – 4 závazné nabídky na Mostárnu, 7 na Kotlárnou, 0 na HARD
- 2** Nejvyšší nabídku na Mostárnu i Kotlárnou dal stejný subjekt
- 3** Kupující převzal obě divize včetně 600 zaměstnanců
- 4** Nový vlastník znovu rozběhl výrobu a získal nové zakázky
- 5** U divize HARD, o kterou nebyl zájem, byla zahájena likvidace

M&A v tísní mají svá specifika, ale mohou být provedena velmi rychle a bez zásadních kompromisů

Předpoklady úspěchu M&A v tísní

- 1 Dodržovat standardní zvyklosti transakcí** – procesní dopis, elektronický dataroom, kvalita dat, transakční dokumentace
- 2 Zahrnout schopné a zkušené ekonomické a právní poradce** – je nezbytná kvalitní transakční dokumentace, zohledňující specifický charakter M&A v tísní
- 3 Úzce spolupracovat s insolvenčním správcem, věřitelským výborem a soudem** – intenzivní komunikace zamezí nepříjemným překvapením a zrychlí celý proces
- 4 Dodržovat vlastní pravidla** – termíny a procesy stanovené v procesních dokumentech pečlivě dodržovat, není-li to možné, dokumenty oficiálně změnit a znovu zveřejnit
- 5 Kupní cena je jen část přínosu** – nabídku je třeba posuzovat podle celkového přínosu pro majetkovou podstatu, tzn. včetně ušetřených nákladů
- 6 Nejlepší výsledek z pohledu věřitelů nemusí být jednoduché vysvětlit široké veřejnosti a lze ho účelově dezinterpretovat**

I přes úspěšnou transakci se však nakonec společnost zachránit nepodařilo

Vývoj po dokončení transakce

- **Transakci může věřitel napadnout postupem dle §289 insolvenčního zákona, k čemuž zde došlo ze strany dlouhodobě nepřátelského věřitele v poslední den lhůty**
- **Právní nejistota znemožnila novému vlastníku získat dlouhodobé financování » ukončení činnosti a zahájení insolvenčního řízení s novým vlastníkem**
- **Soud o žalobě do současnosti nerozhodl**