

NAJWAŻNIEJSZE ZAŁOŻENIA WSTĘPNEGO PLANU RESTRUKTURYZACJI NA LATA 2016-2022

I. Opis stanu wyjściowego Spółki na podstawie sporządzonej analizy¹ wskaźników finansowych w oparciu o sprawozdania finansowe za lata 2013-2014 oraz dane finansowe za pierwsze półrocze 2015 r., a także na dzień 13. grudnia 2015 r.

/// Ocena zadłużenia Spółki wskazuje, że było ono wysokie, ale charakterystyczne dla średnich i dużych spółek giełdowych. Aż do połowy 2015 roku poziom zysku oraz przepływów pieniężnych umożliwiał bezpieczne regulowanie rat kapitałowo-odsetkowych. Utrata tej zdolności oraz nadmierne zadłużenie odsetkowe i operacyjne pojawiło się w drugiej połowie 2015 roku.

/// Sytuacja finansowa firmy była stabilna i korzystna aż do połowy 2015, zaś załamanie tej sytuacji nastąpiło w drugiej połowie 2015 roku.

/// Płynność finansowa, zadłużenie, sprawność zarządzania i rentowność były na korzystnym poziomie do połowy 2015 r., zaś osiągnięte wskaźniki finansowe były typowe dla sposobu prowadzenia działalności budowlanej przez średnie i duże spółki giełdowe.

/// Spółka Aedes SA musi obniżyć poziom zadłużenia generującego odsetki oraz jego skutki finansowe – jest to absolutny warunek restrukturyzacji firmy. Drugim warunkiem restrukturyzacji jest kontrola kosztów operacyjnych i wzrost rentowności operacyjnej, która musi się wiązać z poprawą efektywności zarządzania.

II. Cel przyjętych działań w zakresie procesu restrukturyzacji:

- 1) Przywrócenie sprzedaży usług budowlanych na poziomie z lat ubiegłych umożliwiającym wygenerowanie nadwyżki gotówki na spłatę zaległych zobowiązań.
- 2) Pozyskanie dodatkowego finansowania na realizację nowych kontraktów budowlanych.
- 3) Spłatę w pełnej wysokości zobowiązań pracowniczych i zobowiązań publiczno-prawnych oraz zobowiązań generujących odsetki.
- 4) Częściową spłatę zobowiązań wobec podwykonawców, a w przypadku pozostałej ich części umorzenie lub konwersję na akcje nowej emisji.

¹ Analiza finansowa oraz założenia planu restrukturyzacji Aedes SA zostały sporządzone przy udziale Pana Prof. dr hab. Dariusza Wędkiego

III. Opis założonych działań Spółki w ramach procesu restrukturyzacyjnego:

1) Dokładniejsza i rzetelniejsza analiza i ocena ryzyka kredytowego potencjalnych Zleceniodawców Spółki.

W dotychczasowej działalności Spółki, Zarząd podejmując współpracę z nowym Zleceniodawcą opierał się przede wszystkim na rekomendacjach otrzymanych od innych podmiotów w branży, które miały okazję współpracować z tymże Zleceniodawcą. W drugiej kolejności były stosowane narzędzia oceny w postaci podstawowego wywiadu gospodarczego. Ponadto, należy zauważyć, iż w przypadku grupy Sento (której działania przyczyniły się do obecnej sytuacji Emitenta) współpraca oraz wzajemne relacje Zarządów były kształtowane przez wiele lat. Zatem podjęcie kolejnych zleceń oparte też było na zbudowanym wzajemnie zrozumieniu i zaufaniu.

W chwili obecnej, w momencie rozpoczęcia procesu restrukturyzacji Zarząd Spółki zobowiązuje się do stosowania bardziej rygorystycznych zasad dobierania nowych Zleceniodawców. Przede wszystkim dokonywana będzie analiza sprawozdań finansowych z lat poprzednich oraz w miarę możliwości sprawozdań z bieżących okresów, otrzymanych na prośbę Spółki od potencjalnych Kontrahentów. Drugą istotną aktywnością będzie także zapoznanie się z przygotowanym przez wybraną wywiadownię gospodarczą pogłębionym raportem informacyjnym o danym podmiocie.

2) Zwiększenie poziomu dywersyfikacji Zleceniodawców oraz wybór średniej wielkości kontraktów

Od mniej więcej dwóch lat Spółka stopniowo zwiększała poziom zróżnicowania źródeł przychodów. Jednakże tempo to okazało się niewystarczające. Dlatego też, po wprowadzeniu planu restrukturyzacji, Emitent będzie nie tylko ostrożniej dobierał swoich Zleceniodawców, ale także będzie poszukiwał nowych podmiotów, dla których mógłby realizować prace budowlane. Warto zauważyć, iż większa liczba Zleceniodawców w momencie ogłoszenia upadłości przez 2 lub 3 z nich nie powinno znacząco wpłynąć na poziom płynności finansowej Aedes.

Dodatkowo, w celu naprawy sytuacji finansowej Spółka planuje skupić swoją aktywność na pozyskiwaniu kontraktów o średniej wielkości, w których realizacji Emitent posiada największe doświadczenie, a także gdzie proces budowlany jest najlepiej zorganizowany. Zarząd Spółki wierzy, że dotychczas zdobyte doświadczenie w zakresie dużych inwestycji przyczyni się do zwiększonego poziomu zaufania potencjalnych Zleceniodawców względem Spółki.

3) Gwarancja Wykonawstwa Zastępczego

Pierwszy okres po rozpoczęciu procesu restrukturyzacyjnego Spółki będzie okresem wciąż trudnym. Dlatego też Spółka dążąc do zachowania ciągłości działalności planuje pozyskać do współpracy doświadczony podmiot o specjalizacji budowlanej, którego dobra sytuacja

majątkowo-gospodarcza będzie gwarantem wykonania pozyskanego zlecenia w przypadku niepowodzenia planu restrukturyzacji oraz konieczności złożenia przez Spółkę wniosku upadłościowego.

Należy mieć na uwadze, iż taka współpraca będzie wiązała się dla Emitenta z obligatoryjnością udzielenia Gwarantowi procentowej prowizji od zachowania gotowości do ewentualnego przejęcia realizacji projektu.

4) Konkurencyjna polityka cenowa

W branży budowlanej, w szczególności w segmencie budownictwa mieszkaniowego istotnym kryterium realizacji inwestycji jest jej koszt. Dlatego też Spółka zamierza walczyć o swoją pozycję na rynku za pomocą odpowiedniej marży, która pozwoli na zagwarantowanie wysokiej jakości prac. Dodatkowo, w wartości marży będzie mieścić się gwarancja wykonawstwa zastępczego. Zarząd Spółki rozważa także możliwość wprowadzenia stałego procentowego poziomu marży, niezależnie od wartości i trudności projektu.

5) Uregulowanie zobowiązań oraz poprawa reputacji Spółki

Sytuacja utraty płynności, w której znalazła się Spółka była spowodowana dwoma głównymi wydarzeniami: konfliktem z grupą Sento oraz trudnościami spółek ABG sp. z o.o. oraz Petralana S.A., dla których Emitent realizuje budowę fabryki Petralana w Bytomiu. W obu przypadkach zaistniałe zatory płatnicze przyczyniły się do znaczących opóźnień i wręcz wstrzymania płatności zobowiązań Spółki na rzecz jej Podwykonawców. Ponadto, Spółka zaczęła także zalegać ze świadczeniami pracowniczymi i publiczno-prawnymi. W efekcie zaistniała konieczność zredukowania kosztów działalności, która przyczyniła się do ograniczenia poziomu zatrudnienia i w następstwie do rozwiązania kilku kontraktów budowlanych.

Dlatego też, Zarząd Spółki uważa za istotne odbudowanie zaufania rynku względem AEDES. Będzie się to odbywało w sposób stopniowy przede wszystkim poprzez spłatę powstałych zobowiązań z częściowym umorzeniem lub z konwersją na akcję nowej emisji Spółki. Zarząd planuje przedstawić każdemu z wierzycieli indywidualny plan spłaty i zaproponować zawarcie stosownego porozumienia.

Zobowiązania pracownicze i publiczno-prawne zostaną spłacone w pełnej wysokości.

Poprawę reputacji Spółka planuje uzyskać poprzez zastosowanie rozwiązania w postaci gwarancji wykonawstwa zastępczego, co zostało omówione w punkcie 3. Jednocześnie planowane jest wdrożenie systemu nadzoru obiegu płatności, który przyczyniłby się do ścisłego powiązania budżetu finansowego konkretnego zlecenia budowlanego z określonymi Podwykonawcami.

PODSUMOWANIE

Należy mieć na uwadze, iż wszystkie powyżej pokrótce przedstawione działania zostaną rozciągnięte w czasie 7 lat. W ocenie Zarządu Spółki okres ten pozwoli na wdrożenie przyjętych działań oraz ich ewentualne dopasowanie do zmiennych warunków rynkowych. Głównym celem wskazanych aktywności jest kontynuacja działalności Spółki oraz następnie jej powrót na pozycję silnego i renomowanego przedsiębiorstwa w regionie.

Aedes S.A.

Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia XI Wydział Gospodarczy, KRS 0000392032, Kapitał zakładowy 565 143,00 zł., NIP 945-19-41-502
30-198 Kraków, ul. Zakliki z Mydlnik 16, tel: +48 12 662 08 90, fax : + 48 12 662 08 91, e-mail: sekretariat@aedes.pl