



BOERNER INSULATION

dla Nabywców

Procedura zakupu

aktywów Boerner Insulation Sp. z o.o.

1. Wprowadzenie – podstawa prawna
2. Zakres sprzedaży
3. Etapy procesu sprzedaży
4. Kryteria selekcji nabywców
5. Harmonogram procesu sprzedaży
6. Kontakt



1. Wprowadzenie – podstawa prawna

Sprzedż aktywów Boerner Insulation w oparciu o:

- Ustawę z dnia 13.04.2022 r. o szczególnych rozwiązaniach w zakresie przeciwdziałania wspieraniu agresji na Ukrainę oraz służących ochronie bezpieczeństwa narodowego, zwaną dalej „**Ustawą sankcyjną**” (art. 6a ust.2 w związku z art. 6a ust.1 pkt 1 tej ustawy)
- **Decyzję Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji** z dnia 29.05.2023 r., sygn. DPP-TPZ-0272.53.2023 (3) o wpisaniu podmiotu Boerner Insulation Sp. z o.o. (dalej zwanego „**Boerner Insulation**”) na listę, o której mowa w art. 2 ust. 1 ustawy oraz o zastosowaniu wobec Boerner Insulation m.in. zamrożenia środków finansowych i zasobów gospodarczych w rozumieniu rozporządzenia Rady (UE) nr 269/2014 z dnia 17 marca 2014 r. w sprawie środków ograniczających w odniesieniu do działań podważających integralność terytorialną, suwerenność i niezależność Ukrainy lub im zagrażających, będących własnością, pozostających w posiadaniu, pozostających w faktycznym władaniu lub pod kontrolą tego podmiotu, w pełnym zakresie
- **Decyzję Ministra Rozwoju i Technologii** sygn. DNP-VII.491.1.2023 z dnia 25.07.2023 o ustanowieniu tymczasowego zarządu przymusowego i powołaniu Zarządcy Przymusowego Spółki Boerner Insulation Sp. z o.o. celem zbycia aktywów Spółki



2. Zakres sprzedaży

Zakres sprzedaży zgodnie z decyzją MRiT: **środki finansowe, fundusze i zasoby gospodarcze Boerner Insulation, w tym:**

- AKTYWA FINANSOWE i dowolnego rodzaju korzyści, m.in.:
 - Gotówka, czeki, roszczenia pieniężne, weksle, przekazy pieniężne i inne instrumenty płatnicze
 - Depozyty złożone w instytucjach finansowych lub innych podmiotach, salda na rachunkach, wierzytelności i zobowiązania dłużne
 - Papiery wartościowe i papiery dłużne w obrocie publicznym lub niepublicznym, w tym akcje i udziały, certyfikaty papierów wartościowych, obligacje, weksle, warranty, skrypty dłużne, kontrakty na instrumenty pochodne
 - Odsetki, dywidendy lub inne przychody z aktywów oraz wartości narosłe z aktywów lub wygenerowane przez te aktywa
 - Kredyty, tytuły do przeprowadzania kompensat, gwarancje, gwarancje należytego wykonania umów lub inne zobowiązania finansowe
 - Akredytywy, konosamenty, dokumenty poświadczające nabycie
 - Dokumenty poświadczające udział w środkach finansowych lub zasobach finansowych
- RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE i WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE, ruchome i nieruchome, które nie są środkami finansowymi, o których mowa powyżej, ale mogą być użyte do uzyskania środków finansowych, towarów lub usług



3. Etapy procesu sprzedaży

Proces sprzedaży aktywów Spółki podzielony na 5 etapów:

1. **Analiza** – struktura, kryteria i warunki transakcji
2. **Zaproszenie Rynku** – dystrybucja materiałów informacyjnych, w tym publikacja ogłoszenia o zbyciu aktywów/ zaproszenia do wzięcia udziału w procesie, Teasera, Procedury
3. **Oferty wstępne/ niewiążące** – baza danych potencjalnych nabywców, tzw. długa lista nabywców po wstępnej weryfikacji sankcyjnej i biznesowej
4. **Due Diligence i oferty wiążące** – tzw. krótka lista nabywców
5. **Negocjacje i finalizacja procesu sprzedaży aktywów** – podpisanie umowy sprzedaży aktywów.

Wielostopniowy screening sankcyjny i biznesowy w ramach każdego etapu sprzedaży.

Bezpośrednie lub pośrednie objęcie sankcjami Nabywcy lub jego bezpośrednie czy pośrednie powiązanie z podmiotami gospodarczymi lub osobami fizycznymi objętymi takimi sankcjami warunkiem kategorycznie wykluczającym Nabywcę z udziału w procesie sprzedaży aktywów Spółki.

Preferowane całkowite zbycie aktywów Spółki Boerner Insulation Sp. z o.o. i Spółki Boerner Service Sp. z o.o.
Częściowe zbycie aktywów Spółek lub całkowite zbycie aktywów tylko jednej ze Spółek z niższą wagą punktową.



4. Kryteria selekcji nabywców

I. Kryteria sankcyjne (Oświadczenie sankcyjne Nabywcy + screening sankcyjny)

II. Kryteria biznesowe:

1. Weryfikacja biznesowa na etapie tzw. „długiej listy” – weryfikacja działalności operacyjnej i kryteriów finansowych, m.in.:

- Zdolność Nabywcy do przejęć – wiarygodność finansowa (przychody, EBITDA, wskaźnik dług netto/EBITDA)
- Fuzje/ przejęcia – historia
- Geograficzny obszar działalności
- Wielkość zatrudnienia

2. Weryfikacja biznesowa na etapie tzw. „krótkiej listy” – weryfikacja ryzyk biznesowych i transakcyjnych, m.in.:

- Kupno całości aktywów czy części
- Cena
- Źródło finansowania
- Utrzymanie zatrudnienia/ gwarancje zatrudnienia
- Uwagi do umowy sprzedaży
- Akceptacja długoterminowych zobowiązań firmy
- Sposób płatności
- Zgoda organów antymonopolowych na transakcję
- Zgody korporacyjne dot. warunków transakcji i zawarcia umowy
- Ocena odpowiedzialności środowiskowej, społecznej i korporacyjnej Nabywcy (ESG)
- Gotowość Nabywcy do sprawnego Due Diligence i transakcji

3. Weryfikacja biznesowa na etapie finalnego wyboru nabywcy: kupno całości aktywów/ części aktywów jednej Spółki/ obu Spółek, cena, sposób płatności – jednorazowa/ w ratach



5. Harmonogram procesu sprzedaży

Ze względu na napięty harmonogram działań, przewiduje się następujące terminy poszczególnych etapów procesu sprzedaży.

Uwaga: Przewidywane terminy mogą ulec przyspieszeniu.

1. Analiza	wrzesień-listopad 2023
2. Zaproszenie Rynku	październik-grudzień 2023
3. Oferty wstępne/ niewiążące	styczeń 2024
4. Due Diligence i oferty wiążące	luty-czerwiec 2024
5. Negocjacje i finalizacja procesu sprzedaży aktywów	lipiec-wrzesień 2024



6. Kontakt

Kontakt dla zainteresowanych nabyciem aktywów
Boerner Insulation Sp. z o.o.:

Anna Golińczak – Pełnomocnik ds. Sprzedaży i Komunikacji
anna.golinczak@boernerinsulation.pl



BOERNER INSULATION