

List otwarty do obligatariuszy – 12.09.2018**Szanowni Obligatariusze,**

jako nowy Zarząd GetBack od początku objęliśmy sobie jeden, nadrzędny cel naszego działania. Celem tym jest wypracowanie jak najlepszej propozycji układowej dla obligatariuszy spółki GetBack. Wszystkie inne działania całkowicie podporządkowaliśmy tej jednej idei. Dlaczego?

Odpowiedź jest bardzo prosta. Dla nas - jako menedżerów, którzy zdecydowali się wejść do nowego Zarządu spółki o kondycji takiej jak GetBack - jest to ogromne wyzwanie. Szansa na pokazanie, że spółkę na granicy upadku można wyciągnąć na prostą. Tylko uratowanie spółki da nam mandat do tego, żeby powiedzieć, że zrealizowaliśmy ten projekt z całkowitym sukcesem. Najważniejszym warunkiem realizacji tego planu jest wypracowanie i uzgodnienie z wierzycielami spółki realnego układu rozliczenia zobowiązań spółki. Brak zgody co do warunków układu lub przyjęcie nierealnego z punktu widzenia kondycji spółki poziomu spłaty zobowiązań, doprowadzi GetBack do upadku. Właśnie dlatego tak bardzo zależy nam na wypracowaniu takich warunków porozumienia, które z jednej strony zostaną zaakceptowane przez obligatariuszy, z drugiej będą możliwe do wdrożenia w życie. Za miesiąc głosowanie w tej sprawie. Musimy ten czas dobrze wykorzystać.

Przed nami wyjątkowo trudne zadanie. Wymaga od nas równoległej pracy na kilku frontach. I chcemy jasno i wyraźnie zaznaczyć, że bez pomocy Rady Wierzycieli i Komisji Nadzoru Finansowego ta operacja nie może się udać. Dlatego prosimy o wsparcie oba te podmioty i bardzo liczymy na ich aktywność w tym, kluczowym dla spółki miesiącu.

Najważniejszym zadaniem, które znacznie wpłynęłoby na poprawę warunków propozycji układowej jest doprowadzenie do sytuacji, w której obligatariusze zabezpieczeni, czyli banki i inne instytucje finansowe

zgodzą się wejść w ramy układu. Jest to oczywiście bardzo trudne zadanie, bo wymaga zbudowania silnego nacisku zarówno ze strony innych obligatariuszy, którzy są dzisiaj w dużo gorszym położeniu prawnym, ale także ze strony KNF i polityków. Banki bowiem, zgodnie z zawartymi ze starym Zarządem umowami, mają pełne prawo wymagać od GetBack spłaty całości zobowiązań. Rezygnacja ze scenariusza sanacyjnego dodatkowo umocniła ich pozycję. Nie znaczy to oczywiście, że scenariusz, w którym instytucje te zdecydują się na „haircut” jest całkowicie nierealny, ale wymagałby pełnego skupienia sił w ostatnim miesiącu przed posiedzeniem sądu, właśnie na tym froncie walki o lepsze warunki spłaty zobowiązań GetBack. Warto zaznaczyć, że sytuacja, w której banki zdecydowałyby się na takie same warunki spłaty jak pozostali obligatariusze, dałaby nam możliwość poprawienia propozycji układowej z 31% do 47%.

W naszej opinii dzisiejszy Zarząd GetBack nie ma siły oddziaływania, która sprawiłaby, żeby banki i inne instytucje finansowe same z siebie zrezygnowałyby z części swoich należności. Tylko kilka instytucji finansowych odpowiedziało pozytywnie na nasze wezwania w tej sprawie. Jednak większość odmówiła udziału w układzie. Dlatego bardzo liczymy na wsparcie Komisji Nadzoru Finansowego.

Drugim ważnym elementem pracy nad poprawieniem warunków układu są skuteczne negocjacje dotyczące rozliczenia transakcji, jakie poprzedni Zarząd GetBack zawarł z TFI Altus i TFI Trigon. Wezwaliśmy obie te instytucje do rozmów i bardzo liczymy na to, że nacisk obligatariuszy pomoże nam w poprawie naszej pozycji negocjacyjnej.

Ważnym, choć coraz mniej znaczącym elementem, który może poprawić sytuację spółki jest praca nad lepszą efektywnością w obszarze działalności operacyjnej spółki. Z jednej strony znacznie obniżyliśmy koszty funkcjonowania GetBack i skupiliśmy się na działalności windykacyjnej. Problem jednak w tym, że obecna reputacja spółki znacznie obniża jej potencjał w obszarze windykacji. Trzeba jasno i wyraźnie powiedzieć, że odbudowa GetBack w pełni wartościową firmę windykacyjną może być bardzo kosztowna. Dwa lata, w których wszyscy na rynku windykacji się rozwijali, stary Zarząd poświęcił na manipulowanie danymi finansowymi i PR. Spółka straciła ten czas. Systemy IT są przestarzałe, brakuje nowoczesnych strategii windykacyjnych, a po

kryzysie brakuje także ludzi. Nie zmniejsza to oczywiście naszej determinacji w pracy nad poprawą efektywności operacyjnej, ale nie tu upatrujemy szansy na uratowanie GetBack. Na pewno nie w obecnej, niepewnej sytuacji spółki – przed układem i bez uzgodnionej przez wszystkich strategii wyjścia z sytuacji. Pracujemy nad strategią odbudowy GetBack i ogłosimy ją przed głosowaniem, bo oprócz krótkofalowej, chcemy także przedstawić długofalową strategię wyjścia z kłopotów, w jakich znalazła się spółka.

Ostatnim elementem pracy na wypracowaniu planu ratunkowego GetBack jest kontynuowanie rozmów z zainteresowaną objęciem udziałów w spółce grupą inwestorów. Jesteśmy w trakcie takiego, w pełni konkurencyjnego procesu. Biorą w nim udział najwięksi europejscy gracze.

W naszej opinii, przy odpowiednim układzie transakcji, dałoby to możliwość poprawy sytuacji obligatariuszy, ale nie tylko. Wejście inwestora to przede wszystkim alternatywa dla scenariusza realizacji odzysków z obecnych portfeli - spłaty zobowiązań przez kolejne 8 lat. Rada Wierzycieli może odegrać w tym procesie bardzo ważną rolę. Jej nastawienie do takiego scenariusza może być kluczowe dla jakości i warunków przedstawionych ofert.

Wiemy z czego wynika dystans obecnych obligatariuszy, a w przyszłości - w scenariuszu realizacji odzysków - potencjalnych akcjonariuszy spółki do opcji, w której aktywa (portfele i platformę) obejmuje zewnętrzny inwestor. Uważamy jednak, że w obecnej kondycji finansowej i przy zmniejszającym się potencjale spółki w obszarze działalności windykacyjnej, może się okazać, że to scenariusz, który warto brać pod uwagę. Zwłaszcza, że opcja inwestora oznacza znacząco szybszy okres spłaty dla obligatariuszy. Ostatecznie jednak to nie Zarząd GetBack będzie podejmował decyzje w tej sprawie. Czujemy się jednak zobowiązani doprowadzić ten proces do etapu, w którym Rada Wierzycieli będzie mogła przejrzeć i ocenić oferty inwestycyjne.

Rozumiemy, że dystans części obligatariuszy do tego scenariusza może wynikać też z faktu, że niektórzy z nich wciąż wierzą w ogromne możliwości operacyjne GetBack. Zdajemy sobie sprawę, że brak bieżących raportów

dotyczących kondycji spółki paradoksalnie może utwierdzać ich w takim przekonaniu, a dodatkowo budzi niepokój. Dla nas, jako Zarządu to także bardzo niekomfortowa sytuacja. Także dlatego, że obowiązek publikowania danych finansowych wynika z przepisów prawa i za nierealizowanie tego obowiązku mogą nam grozić kary finansowe.

Brak raportów nie jest jednak wynikiem chęci ukrycia informacji o sytuacji finansowej spółki, ale dowodem na to w jaki trudnym jest położeniu. W spółce w zasadzie nie istnieją systemy raportowania. Część osób z obszaru sprawozdawczości, w tym główna księgowa odeszli z pracy, naszym zdaniem, częściowo z obawy przed odpowiedzialnością. Pracujemy nad tym, żeby wrócić do sytuacji, w której będziemy w stanie na bieżąco informować o wszystkich aspektach funkcjonowania GetBack, dziś jednak nie mamy możliwości sprostać wymaganiom rynku w tym obszarze.

W poprzednich latach stary Zarząd starał się raczej zafałszowywać dane finansowe o spółce - my od początku przyjęliśmy założenie, że będziemy w pełni transparentni. Właśnie dlatego, mimo braku opinii audytora zdecydowaliśmy się opublikować raportem bieżącym sprawozdanie za 2017 rok uznając, że wywiązanie się z zobowiązania dotyczącego prezentacji sprawozdania jest ważniejsze niż czekanie na opinię audytora.

Współpracujemy też z Radą Wierzycieli i jej ekspertami. Na bieżąco odpowiadamy na ich pytania, przekazujemy nasze wyliczenia, w tym model finansowy stworzony razem z PWC na potrzeby układowe. Stale wymieniamy też informacje w ramach spotkań roboczych. Dzięki temu w propozycjach układowych Rady Wierzycieli wycena portfeli jest zbliżona do proponowanej przez nas. Na prośbę Rady rozpoczęliśmy też przegląd operacji spółki. Wszystko po to, żeby Rada miała możliwie najlepszy wgląd w sytuację finansową spółki.

Bardzo zależy nam na ty, żeby przed 9 października przedstawić aktualne dane finansowe dotyczące spółki, strategię odbudowy GetBack oraz oferty inwestorów, tak aby wierzyciele mieli pełny wybór i mogli wybrać

najlepsza dla nich wersje. Niezależnie od tego będziemy kontynuować rozmowy z bankami oraz TFI, których celem jest poprawa warunków naszej propozycji układowej. Bardzo liczymy tu na wsparcie KNF i Rady Wierzycieli.

Wiemy, że jesteście Państwo w bardzo trudnym położeniu. Macie poczucie, że wszyscy Was oszukali i zostawili. Rozumiemy to. Nie prosimy Was o to, żebyście nam Państwo zaufali, bo to zadanie niewykonalne. Prosimy raczej o to, żebyście spróbowali zrozumieć, że mamy wspólny cel. Tym celem jest wypracowanie jak najlepszych warunków układu. Wasza motywacja jest jasna. Chcecie Państwo odzyskać jak najwięcej zainwestowanych środków. My z kolei - jako menedżerowie, którzy od lat pracują nad swoją historią zawodową - chcemy móc powiedzieć na końcu projektu, że zrealizowaliśmy go sukcesem. Bez wypracowania i ustalenia przez obie strony realnego układu ten sukces będzie niemożliwy. Paradoksalnie więc jedziemy na tym samym wózku. Stąd nasza gorąca prośba o wsparcie i pomoc, żebyśmy dojechali do celu i nie wyrócili tego wózka na tej ostatniej prostej.

Z poważaniem,

Przemysła Dąbrowski

Prezes Zarządu GetBack