

~~Ierobežotas pieejamības~~
~~informācija~~

NAV KLASIFICĒTS

Projekts ARC

Pārdošanas procesa statusa apskats

NAV KLASIFICĒTS

Privāts un konfidenciāls

2017. gada 25. maijā

Deklasificēšanas pamatojums: EM 04.08.2023. vēstule Nr.7-12/2023/4665N

~~Ierobežotas pieejamības~~
~~informācija~~

Potenciālo pircēju intereses apkopojums

Iesniedza nesaistošo piedāvājumu

	Iesniedza saistošo piedāvājumu	Saistošais piedāvājums tiks iesniegts	Nav iesniegts saistošais piedāvājums	Pameta uzņēmuma pirkšanas procesu	Nav intereses	Uzņēmums finansiālās problēmā:	Cīts *	Nav atbildes pēc vairākiem atgādinājumiem	Kopā:	No kuriem saņemts feedback un zināms, ka teaser saņēmuši:
Eiropa	3	1	1	1	23	3	10	17	59	38
Krievija un NVS	-	-	-	-	6	1	-	6	13	7
Ķīna	-	-	-	-	9	-	-	7	16	9
ASV	-	-	-	-	1	-	1	5	7	2
Citi	-	-	-	-	13	2	1	20	36	16
Kopā	3	1	1	1	52	6	12	55	131	72

Potenciālo pircēju intereses apkopojums

- ▶ **Nesaistošos piedāvājumus** iesniedza seši uzņēmumi: industriālu investoru grupa no Ziemeļeiropas (iegāde), industriālo produktu treidinga uzņēmums no Rietumeiropas (noma), tērauda produktu un izejmateriālu treidinga uzņēmums no Rietumeiropas (iegāde), tērauda industriālo produktu ražotājs un izplatītājs no Rietumeiropas (iegāde), metalurģijas nozares eksperts no Austrumeiropas (iegāde) un starptautisks tirdzniecības un loģistikas uzņēmums no Rietumeiropas (noma).
 - ▶ Abiem uzņēmumiem, kas iesniedza piedāvājumu par nomu, tika paziņots, ka dalību procesā var turpināt tikai, ja piedāvājumu nosacījumi tiek mainīti uz iegādi, ko abi uzņēmumi izdarīja.
 - ▶ Visiem sešiem uzņēmumiem tika dota pieeja datu telpai un tie tika aicināti uzsākt aktīva padziļinātu izpēti.
 - ▶ Uzņēmuma un tirgus stāvokļa padziļinātas izpētes rezultātā viens uzņēmums nolēma dalību procesā neturpināt, bet izteica atkārtotu interesi turpināt sarunas par Tres opciju.
 - ▶ Vēl viens uzņēmums neveica padziļinātu izpēti, neiesniedza saistošo piedāvājumu un ir maz ticams, ka aktivitāte atsāksies.
- ▶ Trīs uzņēmumi iesniedza **saistošos piedāvājumus**^{*}, no ceturtā tas tiek gaidīts līdz 25. maijam.
 - ▶ INVESTORS1 ir konsorcijs 80%/20% starp privātpersonu un Eiropas uzņēmumu kurs nodarbojas ar metālproduktu treidingu:
 - ▶ Piedāvātā darījuma struktūra: 75% KVV LM iegāde, ar simbolisku pirmo maksājumu (~10% no summas) un negarantētu atlikto maksājumu (~90%)
 - ▶ 20% investoram ir aktīvs bizness ar ~400mUSD gada apgrozījumu un ~4mUSD gada peļņu
 - ▶ INVESTORS2 ir integrēts tērauda industriālo produktu ražotājs un izplatītājs; daļa no liela holdinga, globālas tērauda industrijas alianses
 - ▶ Piedāvātā darījuma struktūra: 51% KVV LM iegāde, ar atlikto 49% iegādi (opcijas) kur darījuma summa nevar būt mazāka par likvidācijas vērtību un ir garantēta
 - ▶ Holdinga deklarēta vērtībā ir ap 500mEUR un pieejami finanšu līdzekļi ap 1 miljardu.
 - ▶ INVESTORS3 ir jaundibināts holdinga uzņēmums kurš pārstāv Igaunijas investorus un industrijas pārstāvjus
 - ▶ Piedāvātā darījuma struktūra: 100% aktīvu iegāde
 - ▶ Informācija par pieejamiem finanšu resursiem vēl nav pārbaudīta. Pieprasīta papildus informācija.
- ▶ **Galvenie vispārīgie iemesli, kāpēc uzņēmumi nav intereses par šo aktīvu (detalizētākus iemeslus skatīt nākamajā lapā):**
 - uzņēmumi paši ir finansiālās problēmās, bankrotējuši, notiek vadības maiņa vai iekšēja reorganizācija;
 - tirgus situācijas dēļ stratēģija vērsta uz savu aktīvu pārdošanu, nevis jaunu aktīvu pirkšanu;
 - ģeogrāfiskā atrašanās vieta neatbilst uzņēmuma stratēģiskajiem plāniem;
 - neredz sinerģiju potenciālu;
 - nav nepieciešamības pēc papildus ražotnēm;
 - nav ieinteresēti armatūras ražotnēs, koncentrējas uz nerūsējoša tērauda un citiem augstākas kvalitātes produktiem;
 - pārāk augsta pašizmaksa, pazemināšanai nepieciešamas ievērojamas investīcijas vai valsts atbalsts;
 - ostas teritorijas vairs nav uzņēmuma sastāvā.

NAV KLASIFICĒTS

^{*}Saskaņā ar līgumu EY sazināsies ar investoriem un pieprasīs papildus informāciju ka arī sagatavos detalizētu piedāvājumu salīdzinājumu.

Izvēlēti potenciālo pircēju komentāri (1/2)

Kopsavilkums

- Aktīvs uzņēmumam labi zināms, bet nav intereses maksātnespējas un ievērojamās dīkstāves dēļ.
- Uzskata, ka reģionam ir perspektīva, bet pašlaik koncentrējas uz attīstību citos reģionos.

- Nav sinerģiju un saderības ar uzņēmuma nākotnes stratēģiju.
- Nākotnē būtu ieinteresēti iepirkt armatūru, ja ražošana tiks atjaunota.

- Pašlaik notiek iekšēja restrukturizācija, kā arī uzņēmums ir nesen pazuudējis ražošanas aktīvus Ukrainas austrumos.
- Ukrainā kopumā ir ļoti maza iespēja, ka kāds uzņēmums vēlētos pirkt aktīvus, jo lielākā metalurģijas nozares daļa ir finansiālās problēmās.

- Alžīrijas tirgū, kas vēsturiski ir bijis lielākais Liepājas Metalurģijas eksporta tirgus, pašlaik tiek celtas savas rūpnīcas un prognoze ir, ka nepieciešamības pēc papildus armatūras tuvākajā laikā nebūs, kā arī aizvietojamu tirgu nav viegli atrast.
- Vācijas tirgū pašlaik ir liels spiediens no Turcijas spēlētājiem.
- Liepājas Metalurģijas ražošanas pašizmaksas ir ievērojami augstākas nekā esošās Spānijas rūpnīcas pašizmaksas.
- Lai pašizmaksas samazinātu, nepieciešamas ievērojamas investīcijas modernizācijai.
- Maz sinerģiju starp Latvijas un Spānijas ražotnēm.

- Uzņēmumā vairs nav iekļautas ostas teritorijas

Oriģinālie komentāri (angļu vai krievu val.)

"Appreciate the deck, but are not going to take it forward. Since company has operations in Poland, they know the asset and the Management well. With the underlying bankruptcy and some operational issues associated with the significant downtime, they do not see much appetite to move forward. However, they do see an opportunity in the region, but are putting their time and efforts currently into other regions."

Eiropas / ASV metāla pārstrādes uzņēmums, 2017. gada 15. martā

"Decline, the asset does not fall in the scope of company's activities. Nevertheless, would be interested in being a customer of the mill with regard to the rebar production, once the mill restarts the production."

Itāļu tērauda pārstrādes uzņēmums, 2017. gada 27. februārī

"Company is under the debt restructuring procedures as of now. Moreover, they recently lost control over certain production assets in Eastern Ukraine. So definitely will not consider acquisition. In general, in terms of metals, no one in Ukraine is really able to buy, there is limited number of players and all of them distressed. Very likely that they would prefer to sell their own assets, should the opportunity arise."

Ukrainas tērauda ražotājs, 2017. gada 10. martā

"We have reviewed materials together with the management and will have to pass for the following reasons:

- Revenues: mainly Algeria and Germany
 - Algeria: margins are lower than in Europe. Moreover, the country is adding local capacity in the short term and will be more difficult to sell there (and there is no clear substitute market)
 - Germany: today there is significant margin pressure on rebar from Turkish players
- Costs: at €170/ton, significantly higher than our rebar operations in Spain
 - Difficult to reduce these costs due to limitations in the factory, namely discontinued production, parts of the production process are physically separated, and billets need to be transported by train, etc.
 - Given the above, significant investment in the facility will be needed to bring costs down
 - Significantly higher FTE than what we actually see in other plants
- Very low synergies given distance (Latvia vs Spain)."

Spāņu tēraudlietuves rūpnīca, 2017. gada 6. martā

"В текущий момент данный актив не интересен, тем более, что, насколько мы знаем, из него вывели порт."

Krievijas metalurģijas uzņēmums, 2017. gada 16. maijā

NAV KLASIFICĒTS

Izvēlēti potenciālo pircēju komentāri (2/2)

Kopsavilkums

- Tiek uzskatīts, ka uzņēmumam ir strukturāla problēma: (1) vietējā tirgū nav pietiekami metāllūžņu, importa lūžņi ir dārgi augstā pieprasījuma dēļ (īpaši no Turcijas); (2) uzņēmuma ražotie produkti ir ar zemu pievienoto vērtību, un vietējais noleto tirgus ir pārāk mazs, lai realizētu visu produkcijas apjomu.
- Secinājums, ka ražotne ir jāaizver un lietojamās iekārtas jāpārdod; iespējamie tirgi, kur pēc šīm iekārtām varētu būt pieprasījums, ir, piemēram, Āfrika, Indija, vai valstis Āzijas dienvidaustrumos.
- Ir maza iespējamība, ka stratēģisks investors būs ieinteresēts šajā aktīvā un vēlēties atsākt ražošanu, jo tirgū vēl aizvien tiek ražots vairāk produkcijas nekā iespējams pārdot.
- Būtu nepieciešamas strukturālas izmaiņas, piemēram, ievērojami zemāki elektrības tarifi.
- Vēsturiskās maksātnespējas un zemās efektivitātes problēmas, kā arī ievērojamais dīkstāves laiks vēl vairāk samazina veiksmīga pārdošanas procesa iznākumu.

Oriģinālie komentāri (angļu val.)

"Spoke with ex-CEO of the company, responsible for a Steel services business), and his initial response is that the business has a structural problem. It is squeezed on the input side because there is not sufficient scrap in the local market, and scrap prices are high due to high demand (especially from Turkey), and on the output side because the company produces lower value products and the local market is not large enough to produce at the necessary scale to be profitable. Therefore it would need to export and incur additional costs.

He believes this is the same situation as Slovakia Steel Mills, and the inevitable solution should be to dismantle the factory and sell the assets. There is a market for these assets in places where demand for these products is higher, i.e. Africa, India, SE Asia, etc. There may be a business case for buying billets and rolling them into rebars, especially since billets from Russia are very cheap (due to low prices and large availability in Russia of iron ore and coal). But then there is no need for the modernised oven, and volumes will be lower, only serving the local market, since exports will be too expensive. Even exports to Poland will be difficult in competition with local producers.

He doesn't think anyone strategic will be interested to buy and restart the business, since production capacity globally still strongly exceeds demand and he doesn't see a viable business case for this factory. He said there would need to be a structural benefit – which may be lower energy prices, as there is a mention of beneficial taxation. However, he says this all depends on production volumes, since the benefit needs to lead to lower costs per ton in absolute terms, at actual volumes produced. He believes production in e.g. Turkey, where all plants are located near the sea as well, will be cheaper.

In addition, he says this plant has a history of problems (insolvencies, too many people, etc.) and has been down for a long time, so finding a market will not be easy. One of the issues he mentioned (as a scrap supplier) is that scrap is supplied only under credit insurance (or L/C's or advance payments), which this company was not able to get."

Eiropas metāllūžņu pārstrādes uzņēmums, 2017. gada 7. martā

NAV KLASIFICĒTS

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About EY

EY is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. The insights and quality services we deliver help build trust and confidence in the capital markets and in economies the world over. We develop outstanding leaders who team to deliver on our promises to all of our stakeholders. In so doing, we play a critical role in building a better working world for our people, for our clients and for our communities.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information about our organization, please visit ey.com.

Ernst & Young Baltic SIA is a client-serving member firm of Ernst & Young Global Limited operating in Latvia.

© 2017 Ernst & Young Baltic SIA.
All Rights Reserved.

NAV KLASIFICĒTS

NAV KLASIFICĒTS