



CĂTRE
TRIBUNALUL BIHOR
Judecător sindic: Varga Iren
Dosar: 251/111/2012
Termen: 10.02.2015

Raport privind activitatea desfășurată de administratorul judiciar
Prompt Insolv IPURL de la ultimul termen de judecata până în
prezent la debitoarea
MATROS '94 IMP. EXP. SRL

Subscrisa, Prompt Insolv S.P.R.L., am întocmit prezentul raport în conformitate dispozițiile Legii 85/2006 privind procedura insolvenței, în calitate de administrator judiciar, numit în dosarul cu nr. de mai sus, prin încheierea nr. 80/F/17.01.2012, prin care vă prezentăm activitatea desfășurată de la ultimul termen de judecată până la prezentul termen:

Activitatea administratorului judiciar s-a concentrat în această perioadă pe supravegherea și îndrumarea debitoarei în decursul perioadei de observație.

Menționăm faptul că a fost depus în termen Planul de Reorganizare a activității debitorului propus de către administratorul special, iar în data 12.06.2014 a fost publicat în Buletinul Procedurilor de Insolvență nr. 11210/12.06.2014 anunțul privind depunerea planului de reorganizare.

În data de 26.06.2014 a fost întrunită la sediul administratorului judiciar AGC care a aprobat cu o majoritate de patru grupe la o grupă, Planul de reorganizare a debitoarei MATROS '94 IMP. EXP. S.R.L. conform prevederilor art. 100 și 101 alin. 1 lit. A din Legea nr. 85/2006.

Împotriva acestei hotărâri au formulat contestație creditorii SALIX S.R.L. și Neuhofer Holz GMBH, care fac obiectul dosarelor asociate a10 și a11 care au termen de judecata azi 10.02.2015.

Conform raportului administratorului special, **la nivel de lunile Iunie 2014 - Ianuarie 2015 - Dep. FMCG:**

Cel de al doilea semestru din 2014 a adus o usoara crestere a vanzarilor fata de anul trecut perioada similara. Cererea si consumul a crescut specific acestei perioade.

Datorita unei veri ploioase si fara perioade caniculare consumul de lichide - segmentul principal din portofoliul MATROS - a fost unul sub asteptari. Orientarea clientilor finali spre retelele IKA (Supermarketuri) a fost contracarata prin o mai buna executie - distributie a produselor noastre.

Am avut cresteri pe unii furnizori si realizari similare pe altii. Au fost doi furnizori PERLA HARGHITELI si MIRUNA care au inregistrat scaderi. Motivul este scaderea la nivel national - a scazut implicarea lor in promovarea produselor proprii. Au fost furnizori ca ORKLA SI ARDEALUL care au manifestat un interes marit in promovare demarand doua campanii in 2015. MATROS a obtinut rezultate foarte bune in aceste campanii - locul I si locul II pe tara, vanzarile pe segmentul de conserve si margarina crescand cu peste 30% fata de anul anterior. La fel in cazul furnizorului PAMBAC unde campaniile si lansarea de produse noi a dus la cresterea vanzarilor - MATROS realizand la nivel de BIHOR o executie ce i-a adus locul II pe tara in campania PAMBAC din trimestrul IV / 2015.

Astfel pe sectorul comertului traditional - minimarketuri / magazine de proximitate / magazine rurale vanzarile au crescut usor dar raman caracteristic ca optiune secundara pentru achizitiile de completare sau de impuls. Puterea de cumparare redusa din piata nu a mai permis cresteri mari pe toate segmentele.

Adaosul absolut a crescut usor per ansamblu in lunile iunie si septembrie 2014 dar a suferit fluctuatii lunare. Adaosul mare - atipic din iunie se datoreaza unor facturi de bonus aferente perioadei anterioare - sosite cu intarziere si inregistrate contabil fireste in momentul - luna sosiri. Furnizorii continua sa recurga la dublarea - triplarea distribuitorilor dar intr-o maniera oportunista. Concurenta „ interbrand " creata duce la scaderea drastica a adaosurilor realizate. Am incercat sa pastram si chiar sa crestem numarul de furnizori cu distributiile de produse unde sa fim singuri pe BIHOR. Am semnat contracte noi cu PERLA CIUCASULUI - producator nou de apa minerala si TOPOLOVENI - producator de conserve cunoscut si parte din holdingul SRING - MANDY. Am renuntat la colaborarea cu MIRUNA Timisoara iar negocierile cu WHITELAND purtate in semestrul II / 2015 nu au adus si demararea unei colaborarii datorita conditiilor comerciale nesatisfacatoare. Astfel numarul de furnizori a ramas stabil la 19-20 principali si cca. 8-9 secundari (de completare - schimburi de marfuri). Colaborarea cu GLINA - MANDY lider de piata pe segmentul conservelor a stagnat MATROS fiind

distribuitor exclusiv pe BIHOR. Din pacate pe acest brand furnizorul pune mai mare accent pe distributia prin segmentul de supermarket IKA - neglijind segmentul traditional TT. Aceasta corelata cu instabilitatea de personal si lipsa unor promotii coerente au dus la rezultate sub asteptari.

Distribuirea produselor RO-FISH a fost reluata prin furnizorul DORULET in conditii den adaos mai bune. Distribuirea produselor CHOKOSTAR printr-un intermediar local inceputa in februarie 2014 s-a dezvoltat in continuare. Distributia produselor de panificatie DOBROGEA demarata in septembrie 2013 la care suntem reprezentanti unici pe Bihor a scazut. Colaborarea demarata cu cei doi furnizori GI&CO si CHOCOLATE ADVENTURE este buna si se pare de perspectiva. Distributia produselor SILVANIA - sampanii nu a adus nici ea rezultate importante - produsele fiind sezoniere si fara suport de la acest producator.

Am continuat disciplina de plati ferma, am evitat clientii rau platnici si am incercat la unii sa marim usor adaosurile acolo unde am avut distributie singulara. Prin aceasta am controlat expunerea in piata prin tendinta de a creste termenele de plata din partea clientilor revanzatori. Datorita usoarei cresteri a cererii in inceputul de semestru II / 2014 am putut impune mai usor o disciplina ferma de plati.

Trasul de timp la plata continua - acesta ramanand totusi un fenomen general de piata in criza. Activitatea s-a desfasurat stabil cu o divizie 8+1+1 (echipa de agenti comerciali), in total fiind 39 - 40 de angajati in perioada iunie - decembrie 2014 - ianuarie 2015.

Optimizarea shemei de personal a adus cu sine o reducere a costurilor dar fara sa afectam forta de vanzare.

Astfel personalul s-a stabilizat si nu s-au inregistrat scaderi in ce priveste vanzarile si adaosul efectiv realizat.

Cheltuielile au scazut in 2014 fata de 2013 - perioade similare - cu cca. 18%.

Furnizorii esentiali au continuat sa ne sustina si sa se deschida catre sustinere financiara. ROMAQUA de exemplu, incepand cu luna septembrie, acorda ca termen de plata 60 - 80 de zile si continua sa fie furnizorul nr. 1. Intrarea de marfuri din alte judete continua si ingreuneaza atat vanzarea cat si colectarea de incasari.

Controlam / atenuam efectele negative ale acestui fenomen prin colaborarea demarata cu distribuitorii locali (VASPO, Intercompany, Dorulet, Zad Tiara), crescand volumele schimburilor de marfuri dintre noi.

PROMPT INSOLV i.p.u.r.l.

Oradea, str. Roman Ciorogariu, nr. 65, Corp A, et. II, jud. Bihor, tel:
0729.099.666; fax: 0359.439.680 office@promptinsolv.ro

distribuitor exclusiv pe BIHOR. Din pacate pe acest brand furnizorul pune mai mare accent pe distributia prin segmentul de supermarket IKA - neglijind segmentul traditional TT. Aceasta corelata cu instabilitatea de personal si lipsa unor promotii coerente au dus la rezultate sub asteptari.

Distribuirea produselor RO-FISH a fost reluata prin furnizorul DORULET in conditii den adaos mai bune. Distribuirea produselor CHOKOSTAR printr-un intermediar local inceputa in februarie 2014 s-a dezvoltat in continuare. Distributia produselor de panificatie DOBROGEA demarata in septembrie 2013 la care suntem reprezentanti unici pe Bihor a scazut. Colaborarea demarata cu cei doi furnizori GI&CO si CHOCOLATE ADVENTURE este buna si se pare de perspectiva. Distributia produselor SILVANIA - sampanii nu a adus nici ea rezultate importante - produsele fiind sezoniere si fara suport de la acest producator.

Am continuat disciplina de plati ferma, am evitat clientii rau platnici si am incercat la unii sa marim usor adaosurile acolo unde am avut distributie singulara. Prin aceasta am controlat expunerea in piata prin tendinta de a creste termenele de plata din partea clientilor revanzatori. Datorita usoarei cresteri a cererii in inceputul de semestru II / 2014 am putut impune mai usor o disciplina ferma de plati.

Trasul de timp la plata continua - acesta ramanand totusi un fenomen general de piata in criza. Activitatea s-a desfasurat stabil cu o divizie 8+1+1 (echipa de agenti comerciali), in total fiind 39 - 40 de angajati in perioada iunie - decembrie 2014 - ianuarie 2015.

Optimizarea schemei de personal a adus cu sine o reducere a costurilor dar fara sa afectam forta de vanzare.

Astfel personalul s-a stabilizat si nu s-au inregistrat scaderi in ce priveste vanzarile si adaosul efectiv realizat.

Cheltuielile au scazut in 2014 fata de 2013 - perioade similare - cu cca. 18%.

Furnizorii esentiali au continuat sa ne sustina si sa se deschida catre sustinere financiara. ROMAQUA de exemplu, incepand cu luna septembrie, acorda ca termen de plata 60 - 80 de zile si continua sa fie furnizorul nr. 1. Intrarea de marfuri din alte judete continua si ingreuneaza atat vanzarea cat si colectarea de incasari.

Controlam / atenuam efectele negative ale acestui fenomen prin colaborarea demarata cu distribuitorii locali (VASPO, Intercompany, Dorulet, Zad Tiara), crescand volumele schimburilor de marfuri dintre noi.

PROMPT INSOLV i.p.u.r.l.

Oradea, str. Roman Ciorogariu, nr. 65, Corp A, et. II, jud. Bihor, tel:
0729.099.666; fax: 0359.439.680 office@promptinsolv.ro

De la furnizori acordarea discounturilor se face in continuare cu temporizare si o parte se „pastreaza” ca si un provizion.

Cu ORKLA si ARDEALUL am trecut la termen de plata la 10 - 14 zile si suntem in plina campanie de a creste vanzarile targhetat cu cca. 20 - 30% pe 2015.

Am reusit sa pastram colaborarea cu firme ce fac distributie de alimente de provenienta romaneasca in extern - Anglia, Italia si Spania desi si aceasta piata e in scadere si unii parteneri si-au deschis depozite logistice in Romania pentru a-si reduce costurile.

La nivelul lunilor Iunie 2014 - Ianuarie 2015 - GENERAL:

Am continuat adaptarea portofoliului de produse specific perioadei de recesiune si am lichidarea de stocuri neperformante. Acolo unde piata nu a raspuns pozitiv nu am mai continuat evitand sa ramanem cu stocuri nevandabile. Costurile cu salariile sau stabilizat au scazut fata de 2013 dar continua sa aiba pondere mare in balanta de cheltuieli.

Restructurarea pe spatii de depozitare a generat posibilitatea de a inchiria o parte din depozit cca. 300 mp. Pe fondul ofertei mari de spatii din piata si cererea scazuta datorita recesiunii nu am gasit un chirias convenabil. Costurile cu logistica si utilitatile s-au fost stabilizat dar au pondere mare datorita perioadei sezonului rece si a kilometrilor rulati pe drumuri foarte rele. Au scazut usor costurile cu carburantul - pe final de 2015 datorita scaderii de pret fenomen general da se pare doar conjunctural - de moment de pe piata mondiala.

In decembrie - ianuarie 2015 a fost renegociat contractul cu VODAFONE unde am obtinut reducerea cu 50% a tarifelor - costurilor cu telefonie mobila.

Necesitatea de selectare a marfurilor - relocari, pregatirea pentru valorificarea deterioratelor si gestionarea defectelor / expiratelor a fost scazuta negenerand costuri suplimentare. Recuperarile de solduri din piata s-au urmarit si recuperat in continuare pe cai simple - incasare sold, compensari, returnari de marfa sau pe cale juridica.

Avem actual 11 clienti in procedura de executare silita, 8 clienti pentru care s-au emis Ordonante de plata in baza OUG 119, 60 la care s-au depus Cereri de admisibilitate cf. O 119, 20 clienti aflati in procedura generala de insolventa, un client fata de care s-a depus plangere penala si 60 de clienti in procedura de conciliere prealabila urmand a se depune cerere de chemare in judecata a celor care nu se vor conforma.

PROMPT INSOLV i.p.u.r.l.

Oradea, str. Roman Ciorogariu, nr. 65, Corp A, et. II, jud. Bihor, tel:
0729.099.666; fax: 0359.439.680 office@promptinsolv.ro

Important este ca am continuat colaborarea si cu furnozori ce nu au
fot cuprinsi in plan ca de exemplu AFI, PAMBAC si SALIX.

CONCLUZII

În momentul de față vă rugăm să dispuneți acordarea unui nou
termen in vederea continuarii procedurii pana la finlizarea contestatiilor si
confirmarea planului de reorganizare .

Vă rugăm să acordați un nou termen pentru continuarea procedurii.

Oradea 10.02.2015

Prompt Insolv I.P.U.R.L

Adm. judiciar al MATROS `94 IMP. EXP. SRL

