

TRIBUNALUL BUCURESTI  
SECTIA A VII-A CIVILA  
DOSAR NR. 13280/3/2008

**PLANUL DE REORGANIZARE  
JUDICIARA AL  
S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara  
Rectificat la data de 16.11.2011**

**ADMINISTRATORI  
JUDICIARI:**

**CRIS CONSULT SPRL**

\_\_\_\_\_

**TANASA SI ASOCIATII SPRL**

\_\_\_\_\_

**ADMINISTRATOR  
SPECIAL:**

**Bonea Dragos**

\_\_\_\_\_

## CUPRINS

<b>PREAMBUL</b> .....	<b>2</b>
<b>Situatia debitoarei SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara la data intocmirii prezentei modificari la Planul de Reorganizare</b> .....	<b>2</b>
<b>Propunerea de modificare a planului de reorganizare si extinderea perioadei de executare a acestuia.</b> ....	<b>2</b>
<b>CAPITOLUL 1- INFORMATII GENERALE PRIVIND SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1. Prezentarea generala a societatii</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1.1.Date de identificare, statutul juridic al societatii, structura actionariatului</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1.2. Scurt istoric al societatii, organizarea activitatii, pietele pe care actioneaza, resursele umane</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1.3. Analiza economico-financiara la S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara la data deschiderii procedurii, stabilirea cauzelor care au generat insolventa.</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2. Situatia societatii pe parcursul perioadei de observatie</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2.1. Scurt istoric al societatii dupa intrarea in procedura insolventei pana la data propunerii planului de reorganizare</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2.2. Analiza economico-financiara a societatii, in perioada ulterioara deschiderii procedurii insolventei</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2.3. Analiza anului 2008 pornind de la structura de costuri comaparativ cu 2007.</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2.4. Analiza anului 2009 pornind de la structura de costuri comaparativ cu 2007.</b> .....	<b>2</b>
<b>1.2.5. Analiza situat�iei patrimoniului si a contului de rezultate pe baza situatiilor contabile simplificate pentru perioada 31.12.2008 – 31.12.2009.</b> .....	<b>2</b>
<b>CAPITOLUL 2 - PREZENTAREA ACTIVULUI SOCIETATII</b> .....	<b>2</b>
<b>2.1. Prezentare generala a activelor societatii</b> .....	<b>2</b>
<b>2.2. Lista principalelor active necesare realizarii activitatii</b> .....	<b>2</b>
<b>Parc auto si echipamente pentru manipulat marfa in proprietate – necesare continuarii activitatii</b> .....	<b>2</b>
<b>2.3. Lista activelor secundare disponibile pentru vanzare</b> .....	<b>2</b>
<b>Imobile (cladiri cu terenurile aferente)</b> .....	<b>2</b>
<b>3.1 Tabelul definitiv al creantelor</b> .....	<b>2</b>
<b>3.2 Categoriile de creante care nu sunt defavorizate</b> .....	<b>2</b>
<b>3.3. Tratamentul categoriei de creante defavorizate</b> .....	<b>2</b>

## Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara

3.3.1. Tratamentul Creditorilor Garantati .....	3
3.3.2. Creditori Chirografari .....	3
3.4. Datorii curente .....	3
3.5. Analiza comparativa reorganizare-faliment privind achitarea creantelor.....	3
<b>CAPITOLUL 4 - OBIECTIVELE PLANULUI DE REORGANIZARE .....</b>	<b>3</b>
4.1. Obiectivele si durata planului de reorganizare.....	3
4.2. Premisele planului .....	3
4.3. Reprezentantul actionarilor .....	3
4.4. Conducerea activitatii societatii in perioada de reorganizare .....	3
<b>CAPITOLUL 5 - MASURILE DE PUNERE IN APLICARE A PLANULUI DE REORGANIZARE..</b>	<b>3</b>
5.2. Masuri privind restructurarea si eficientizarea activitatii curente.....	3
5.3. Masuri privind recuperarea creantelor .....	3
Surse financiare pentru sustinerea planului de reorganizare.....	3
Modalitati de acoperire a pasivului societatii si programul de plata a creantelor .....	3
5.7. Descarcarea de gestiune .....	3
<b>CAPITOLUL 6 - PREVIZIUNEA SITUATIEI ECONOMICO-FINANCIARE A SOCIETATII PENTRU PERIOADA REORGANIZARII JUDICIARE.....</b>	<b>3</b>
Contul de profit si pierdere.....	3
<b>CONCLUZII.....</b>	<b>3</b>

### **ANEXE**

1. Lista contractelor in derulare incheiate cu clientii societatii;
2. Actul Constitutiv al SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara
3. Contractele de aprovizionare cu furnizorii de marfa;
4. Tabelul definitiv de creante;
5. Contractele de inchiriere spatii;
6. Contractul de asistenta juridica;
7. Contractele de inchiriere spatii si utilitati;
8. Contractele de credit in curs;
9. Contracte telefonie fixa si mobila;

## **PREAMBUL**

### **Situatia debitoarei SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara la data intocmirii prezentei modificari la Planul de Reorganizare**

Revenirea pietei rezidentiale pe care s-a mizat pentru anul 2011 nu a avut loc, conditiile mentinandu-se nefavorabile si chiar mai mult, agravandu-se raportat la anul 2010. In acest context cifra de afaceri previzionata s-a realizat doar in procent de 62.% (19.842.348 RON realizat, fata de 32.064.005, planificat)

Intrarea in cadrul planului de reorganizare, comparativ cu perioada anterioara, nu a adus cresterea scontata a increderii furnizorilor in companie, in asa fel incat sa acorde credit si conditii comerciale avantajoase. In acest context aprovizionarea cu marfa s-a facut cu greutate si la preturi mai mari decat cele obtinute de principalii concurenti de pe piata. Din acest motiv vanzarile s-au axat in special pe valorificarea stocului vechi (acumulat in cea mai mare parte in cursul anului 2008, inainte de intrarea in insolventa) la marje comerciale preponderant negative, datorita schimbarii conditiilor de pe piata (reducerii preturilor la producatori), a sortimentului dezechilibrat (game incomplete si in general scoase din productie – deci imposibil de improspatat), a modelelor invecchite si a deprecierei datorita depozitarii indelungate (peste 2 ani in spatii deschise).

*Cheltuielile de exploatare* (eliminand costul marfii care este cuprins in marja comerciala – raportat la modul de prezentare a situatiilor din cadrul planului de reorganizare) s-au incadrat in mare in cadrul valorilor propuse, existand pe ansamblu o *depasire de aproximativ 7%*, in special datorita cresterii cheltuielilor de transport ca urmare a scumpirii carburantilor.

*Cheltuielile cu dobanzile bancare* au fost cu aproximativ *60% peste valorile estimate in plan*, datorita cresterii dobanzii de referinta EURIBOR, de la valoarea de 0.7% cat a fost estimate pana la valori in jur de 1.5%. In acest context, cheltuielile cu dobanda au ajuns sa reprezinte aproximativ 8% din cifra de afaceri (fata de 3% cat s-a estimat), ceea ce este evident foarte impovarator pentru firma.

Cu toate ca, in contextual celor de mai sus, firma a inregistrat o pierdere semnificativa, graficul de rambursare asumat catre creditorii a fost respectat pe pentru primele 3 trimestre. Societatea nu dispune insa de resursele necesare achitarii transei corespunzatoare trimestrului 4, aceasta fiind de o valoare foarte mare.

**Propunerea de modificare a planului de reorganizare si extinderea perioadei de executare a acestuia.**

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Avand in vedere situatia debitoarei SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara, descrisa mai jos, administratorul special dl. Bonea Dragos a propus modificarea Planului de Reorganizare al debitoarei, in vederea actualizarii situatiei previzionate in cadrul acestuia cu situatia in fapt. Intrucat modificarea a fost propusa de catre debitoare, in conformitate cu dispozitiile art. 101 alin. 5 din Legea 85/2006, a fost convocata Adunarea Generala a Actionarilor in vederea supunerii spre aprobarea actionarilor debitoarei, a propunerii de modificare a Planului de Reorganizare. Depunem anexat procesul verbal al Adunarii Generale a Actionarilor SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara, nr. 3 din data de 06.07.2011.

In conformitate cu dispozitiile art. 95 alin. 4 din Legea 85/2006 si avand in vedere ca debitoarea se afla in primele 18 luni de executare a planului de reorganizare si avand in vedere situatia acesteia la data intocmirii prezentei modificari a planului de reorganizare, se propune extinderea perioadei de executare a planului de reorganizare cu 12 luni, durata totala de executare a planului de reorganizare fiind de 48 de luni calendaristice.

## **CAPITOLUL 1- INFORMATII GENERALE PRIVIND SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

### **1.1. Prezentarea generala a societatii**

#### **1.1.1.Date de identificare, statutul juridic al societatii, structura actionariatului**

Societatea comerciala **DELTA DISTRIBUTION S.A. - in reorganizare judiciara**, a fost inregistrata la Registrul Comertului de pe langa Tribunalul Bucuresti sub nr. J40/10518/1996 avand sediul social în Bucuresti, Str. Ghetu Anghel nr. 84-90 sector 3, înmatriculată la ORC Bucuresti sub nr. J40/10518/1996, CIF: RO 9029850.

Infiintata in 1996, avand ca obiect de activitate principal conform Cod CAEN 5144 "*Comertul cu ridicata al produselor din ceramica, sticlariie, tapete si produse de intretinere*", Delta Distribution a activat de la bun inceput pe piata importurilor si distributiei de produse pentru amenajari interioare si finisaj. In martie 1997 a fost deschis primul magazin propriu Delta care comercializa gresie si faianta glazurata.

#### **Informatii privind actionarii debitoarei**

Din 1996, anul infiintarii, si pana in prezent au avut loc numeroase schimbari in structura asociatilor cat si in forma juridica. Initial Delta Distribution a avut statut de societate cu raspundere limitata, ca ulterior in data de 09.12.1999 forma juridica sa fie schimbata in societate pe actiuni.

In prezent actionariatul societatii se prezinta astfel:

DI. Bonea Dragos Adrian cu un pachet de 51.6123 % din totalul de actiuni.

Dna. Stroescu Cristina avand o cota parte de 0.26% din totalul de actiuni.

Dna. Savu Octavia Mihaela avand o cota parte de 2.8658% din totalul de actiuni.

si societatea olandeza Weston Holdings BV cu un pachet de 45.2605% de actiuni.

Informatii despre administratorii debitoarei:

In cei 14 ani de activitate structura administrativa nu a suferit schimbari majore, DI. Bonea Dragos Adrian fiind si administratorul societatii DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara aproape pe toata durata de viata a companiei.

#### **1.1.2. Scurt istoric al societatii, organizarea activitatii, pietele pe care actioneaza, resursele umane**

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

La data deschiderii procedurii, debitoarea avea 57 sedii secundare si puncte de lucru in 20 de judete ale tarii. Aceste sedii secundare si puncte de lucru reprezinta atat magazine cat si depozite locale. De la intrarea in insolventa si pana in prezent societatea a renuntat la punctele de lucru fara potential, in primul rand in sensul profitabilitatii, in prezent societatea avand 14 puncte de lucru in 10 judete.

Initial, SC Delta Distribution s-a concentrat pe formarea unei retele nationale de distribuitori pentru produsele de import (Spania, Italia), apoi pe formarea propriei retele de magazine (retail) si a unei echipe de vanzari specializate pe zona marilor proiecte imobiliare (rezidential, comercial, industrial, spatii publice).

Incepand cu anul 2000 firma a detinut pozitia de lider in domeniul distributiei de placi ceramice, pozitie pe care si-a pastrat-o pana in anul 2008 cand a intrat in insolventa.

Pe zona de retail, sub brandul Delta Design s-a dezvoltat o retea nationala de magazine specializate care se adreseaza clientilor din segmentul mediu-lux si specialistilor/profesionistilor: arhitecti, designeri, constructori, dezvoltatori.

Magazinele Delta Design se diferentiaza prin diversitatea ofertei (peste 10.000 de modele doar in domeniul placilor ceramice, acoperind toate domeniile de utilizare si toate tendintele existente la nivel mondial in materie de design si tehnologie), selectia producatorilor (branduri renumite din domeniu) si specializarea personalului de vanzari, capabil sa acorde consultanta clientilor si suport specialistilor. Magazinele Delta Design sunt o alternativa la retelele de bricolaj care s-au dezvoltat masiv in ultima vreme, intr-un mod similar celui in care o retea de restaurante de lux este o alternativa la retelele fast-food.

Pe zona marilor proiecte firma Delta Distribution s-a afirmat de asemenea, incepand cu anul 2005, ca principala optiune in special in domeniul placilor ceramice.

Delta Distribution s-a bucurat inca de la inceput de sustinerea financiara a partenerilor de afaceri, in special a furnizorilor din Spania si Italia care au acordat credit comercial. Aportul inital de capital al actionarilor fiind redus, creditul furnizor a reprezentat in primii ani (1997 – 2004) singura sursa de finantare si apoi, desi s-a apelat la credite bancare, a ramas principala sursa de finantare, pana in momentul intrarii in insolventa.

Specificul domeniului implica mentinerea unor stocuri importante (o rotatie optima este de 90 zile) si acordarea unor termene de plata intre 30 si 90 zile clientilor corporativi (revanzatori, constructori, dezvoltatori), ceea ce necesita o finantare importanta a activitatii, sustinuta in general in mare parte prin credit furnizor din partea producatorilor de materiale (termene de plata intre 90 si 180 zile sunt/erau uzuale in domeniu). In situatia actuala, datorita insolventei societatii, apare o dificultate importanta in obtinerea de credit furnizor, acesta trebuind sa fie substituit de mentinerea finantarii bancare existente, la un nivel peste cel necesar in mod normal, raportat la cifra de afaceri redusa cu mult prin comaparatie cu cea realizata in

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

anii dinaintea de intrarea in insolventa. Din acest motiv cheltuiala cu dobanda bancara poate afecta major profitabilitatea si in acest sens este necesara obtinerea unor marje de dobanda foarte reduse din partea creditorilor bancari.

Capacitatea de a primi credit comercial a fost vitala pentru dezvoltarea si mentinerea pe piata a afacerii Delta Distribution, aceasta capacitate fiind evaluata periodic de firmele de asigurare a creditului comercial care stabileau plafoanele asigurate si in acest sens s-a urmarit achitarea la timp a obligatiilor catre furnizori.

In anul 2008, pe fondul dezvoltarii pietei si a unui istoric cu cresteri importante realizat in ultimii ani, firma se afla intr-un proces de extindere puternica a retelei de vanzari, facandu-se investitii in noi magazine in zonele inca neacoperite (obiectivul era sa se deschida magazine in toate orasele cu potential – cu peste 150.000 de locuitori), in extinderea si modernizarea magazinelor existente, in extinderea capacitatii de depozitare, in extinderea parcului auto, in dezvoltarea fortei de vanzari (ca numar si ca pregatire – s-a demarat un program adresat culturii de organizatie etc.).

*Momentul intrarii in insolventa a societatii DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara datorita conflictului comercial cu grupul austriac Lasselsberger, in octombrie 2008 , s-a suprapus cu efectul inceputului crizei economice in Romania, care a afectat in special domeniul imobiliar si al materialelor pentru constructii in care activeaza societatea.*

Din motivele de mai sus, dupa intrarea in insolventa cifra de afaceri a firmei a scazut dramatic, aceasta avand un puternic impact negativ asupra profitabilitatii.

### **1.1.3. Analiza economico-financiara la S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara la data deschiderii procedurii, stabilirea cauzelor care au generat insolventa.**

In cadrul prezentului capitol se analizeaza situatia patrimoniului si a contului de rezultate al societatii in vederea prezentarii unei imagini clare asupra activitatii desfășurată de aceasta pentru perioada 31.12.2006 - 30.06.2008 inaintea deschiderii procedurii de insolvență. Pe baza situatiilor simplificate pentru perioada de mai sus, se realizeaza o analiza a evolutiei in timp a rezultatelor economico-financiare a S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara pe baza principalilor indicatori financiari.

INDICATOR	31.12.2006		31.12.2007		30.06.2008	
	RON	Evolutia %	RON	Evolutia %	RON	Evolutia %
ACTIVE TOTALE	110.752.742,00	50,52%	220.934.904,00	99,48%	174.769.678,00	-20,90%
Active imobilizate din care:	50.838.764,00	133,76%	129.103.099,00	153,95%	71.088.873,00	-44,94%



**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Imobilizări necorporale	123.906,00	-9,85%	91.630,00	-26,05%	267.316,00	191,73%
Imobilizări corporale	22.968.349,00	35,12%	62.132.340,00	170,51%	66.130.289,00	6,43%
Imobilizări financiare	27.746.509,00	501,50%	66.879.129,00	141,04%	4.691.268,00	-92,99%
<b>Active circulante din care:</b>	<b>59.913.978,00</b>	<b>15,59%</b>	<b>91.831.805,00</b>	<b>53,27%</b>	<b>103.680.805,00</b>	<b>12,90%</b>
Creanțe	23.716.269,00	15,66%	32.478.324,00	36,95%	36.370.941,00	11,99%
Stocuri	34.777.760,00	12,78%	55.163.190,00	58,62%	63.433.780,00	14,99%
Casa și conturi la bănci	1.419.949,00	189,06%	4.190.291,00	195,10%	3.876.084,00	-7,50%
<b>DATORII TOTALE</b>	<b>72.619.613,00</b>	<b>10,88%</b>	<b>108.260.027,00</b>	<b>49,08%</b>	<b>127.007.607,00</b>	<b>17,32%</b>
Datorii pana la un an	69.912.726,00	12,09%	89.813.814,00	28,47%	107.042.097,00	19,18%
Datorii de peste un an	2.706.887,00	-13,31%	18.446.213,00	581,45%	19.965.510,00	8,24%
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII</b>	<b>15.913.206,00</b>	<b>78,11%</b>	<b>51.679.249,00</b>	<b>224,76%</b>	<b>51.156.604,00</b>	<b>-1,01%</b>
Capital subscris si varsat	4.515.200,00	0,00%	4.515.200,00	0,00%	4.515.200,00	0,00%
Provizioane	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
<b>TOTAL VENITURI</b>	<b>117.412.773,00</b>	<b>26,77%</b>	<b>153.099.435,00</b>	<b>30,39%</b>	<b>79.883.337,00</b>	<b>-47,82%</b>
Cifra de afaceri	109.304.445,00	28,63%	148.734.145,00	36,07%	77.997.105,00	-47,56%
Venituri din exploatare	112.036.927,00	26,66%	151.176.244,00	34,93%	79.645.517,00	-47,32%
<b>TOTAL CHELTUIELI</b>	<b>115.229.771,00</b>	<b>24,79%</b>	<b>150.032.158,00</b>	<b>30,20%</b>	<b>80.406.013,00</b>	<b>-46,41%</b>
Cheltuieli cu stocurile	90.023.475,00	25,61%	115.640.286,00	28,46%	58.013.302,00	-49,83%
Cheltuieli de exploatare	113.068.391,00	26,32%	145.692.725,00	28,85%	77.223.867,00	-47,00%
<b>PROFIT (PIERDERE)</b>	<b>1.957.092,00</b>	<b>607,10%</b>	<b>2.559.937,00</b>	<b>30,80%</b>	<b>-522.676,00</b>	<b>-120,42%</b>
Nr.mediu salariatii	441,00	2,56%	546,00	23,81%	543,00	-0,55%

Asa cum se poate observa din datele prezentate, se constată ca activele totale au avut o evolutie oscilanta in perioada 31.12.2006 - 30.06.2008, determinata de evolutia activelor imobilizate, precum si de modul de gestionare a stocurilor si al creantelor firmei. Astfel, la 31.12.2006 a inregistrat crestere (50,52%) fata de anul anterior înregistrând un nivel de 110.752.742,00 RON, la 31.12.2007, activele totale au crescut (99,48%) înregistrând un nivel de 220.934.904,00 RON, iar in primul semestru al anului 2008 sa ajunga la 174.769.678,00 RON, in scadere (20,90%) fata de valoarea anului 2007.

Activele totale sunt reprezentate pe de o parte de activele imobilizate, acestea înregistrând următoarele valori: la 31.12.2006 un nivel de 50.838.764,00 RON, in crestere (133,76%) fata de anul anterior, reprezentând o pondere de 45,90% în total active, la 31.12.2007 un nivel de 129.103.099,00 RON, in crestere (153,95%) fata de anul 2006, corespunzător unei ponderi de 58,43%, iar la 30.06.2008 sa inregistreze un nivel de 174.769.678,00 RON, in scadere (44,94%) fata de anul 2007, avand o pondere de 40,68% in totalul activelor.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Activele totale mai sunt reprezentate si de activele circulante, acestea înregistrând valori in crestere, dupa cum urmeaza: la 31.12.2006 un nivel de 59.913.978,00 RON, in crestere (15,59%) fata de anul anterior, reprezentând o pondere de 54,10% în total active, la 31.12.2007 un nivel de 91.831.805,00 RON, in crestere (53,27%) fata de anul 2006, corespunzător unei ponderi de 41,57%, iar la 30.06.2008 sa inregistreze un nivel de 103.680.805,00 RON in crestere (12,90%) fata de 2007, avand o pondere de 59,32% in totalul activelor.

Stocurile reprezintă un activ important, ajungând la sfârșitul perioadei analizate la valoarea totală de 63.433.780,00 RON. Putem observa cum stocurile cresc an de an, fiind foarte apropiate de intreaga cifra de afacere semestrială (30.06.2008). Asadar putem trage concluzia ca o buna parte din stocurile societatii au ramas blocate si nu au putut fi valorificate din diferite motive. In toata aceasta perioada, cum este si firesc, chetuielile cu stocurile au crescut si ele.

Problemele de calitate legate de produsele ceramice furnizate de doua societati care nu intamplator sunt si creditorii urmaritori ai societatii, dar si marja de vanzari scazuta au dus la aparita unor probleme reale legate de aceste stocuri de marfa. Conform datelor contabile stocul de produse provenite de la SANEX SA si LASSELSBERGER SA, reprezenta peste 40,00% din stocul total.

Datorita unui volum ridicat de stocuri ramase nevalorificate cauzat de numarul mare de defecte de fabricatie, concomitent cu cheltuielile mari ocazionate de pastrarea acestor stocuri care au fost refuzate la retur, dar si a unei deprecieri a monedei nationale in fata euro societatea SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara inregistreaza pentru prima oara pierdere la nivelul anului 2008.

Creanțele reprezintă sume de încasat in primul rand de la clienti.. Nivelul creanțelor se pastreaza la valori ridicate si au pondere mare în totalul activelor circulante dupa stocuri, ele urmează o traiectorie ascendentă astfel: la 31.12.2006 un nivel de 23.716.269,00 RON, in crestere (15,66%) fata de anul anterior, reprezentând o pondere de 39,58% în total active, la 31.12.2007 un nivel de 32.478.324,00 RON, in crestere (36,95%) fata de anul 2006, corespunzător unei ponderi de 35,37%, iar la 30.06.2008 sa inregistreze un nivel de 36.370.941,00 RON, in crestere (11,99%) fata de anul 2007, avand o pondere de 35,08% in totalul activelor.

Disponibilitățile bănești, urmează o traiectorie oscilantă și sunt ridicate pe parcursul perioadei analizate indicând ca societatea dispune de lichiditățile necesare plăților datoriilor scadente, de unde rezultă un nivel ridicat al activității firmei.

Datoriile totale s-au situat pe acelasi trend crescator ca si activele in toata perioada analizata. Astfel, de la un nivel de 72.619.613,00 RON, înregistrat la 31.12.2006, datoriile totale au crescut (49,08%) la

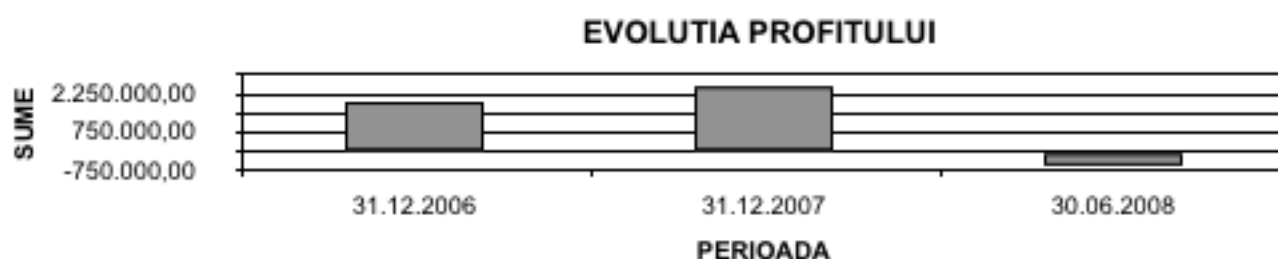
## Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara

31.12.2007 inregistrand un nivel de 108.260.027,00 RON, ca in primul semestru al anului 2008 sa ajunga la 127.007.607,00 RON, in crestere (17,32%) fata de nivelul înregistrat în anul anterior.

În cazul supus analizei, fondul de rulment (FR) este negativ pe întregul parcurs al perioadei analizate cu valori fluctuante în sfera negativului, ceea ce ne indică o stare de usor dezechilibru financiar. Această situatie se datorează reducerii capitalurilor permanente, nereușindu-se depășirea activelor imobilizate. Necesarul de fond de rulment (NFR) reprezintă partea din activele circulante ce trebuie finanțate din surse stabile permanente și are de asemenea valori negative. Acest lucru se poate explica prin creșterea datoriilor societății peste nivelul activelor circulante..

Veniturile totale sunt reprezentate in cea mai mare proportie din veniturile obținute din activitatea de exploatare. Cheltuielile totale in perioada analizata sunt reprezentate in cea mai mare parte de cheltuielile din activitatea de exploatare. În primii doi ani de analiza se poate observa că veniturile sunt mai mari decât cheltuielile, rezultatul din exploatare înregistrând profit, însă la 30.06.2008 cuantumul cheltuielilor de exploatare ocazionate de desfășurarea activității depășește valoarea veniturilor, generând rezultate negative (522.676,00 RON) în această perioadă.

Profitul constituie punctul de interes maxim in majoritatea analizelor financiare. Profitul S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara a crescut la 31.12.2007 cu 30,80%, inregistrand 2.559.937,00 RON, fata de nivelul inregistrat de 1.957.092,00 RON la 31.12.2006, la 30.06.2008 inregistreaza un nivel negativ de 522.676 RON cu 120,42% mai putin decat rezultatele anului precedent si se prezinta astfel:



Indicatorii financiari privind riscul de faliment al societatii S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara in perioada 31.12.2006 - 30.06.2008, sunt prezentati in tabelul de mai jos:

INDICATOR/AN	31.12.2006	31.12.2007	30.06.2008
1 Cifra de afaceri	109.304.445,00	148.734.145,00	77.997.105,00
2 Valoarea neta a activelor fixe	50.838.764,00	129.103.099,00	71.088.873,00
<b>Rata de utilizare a activelor fixe (1/2)</b>	<b>2,15</b>	<b>1,15</b>	<b>1,10</b>
1 Sold mediu creante	23.716.269,00	32.478.324,00	36.370.941,00
2 Cifra de afaceri	109.304.445,00	148.734.145,00	77.997.105,00
<b>Viteza de rotatie a creantelor (1/2)*360 zile</b>	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>84</b>

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

1	Cifra de afaceri	109.304.445,00	148.734.145,00	77.997.105,00
2	Obligatii totale	72.619.613,00	108.260.027,00	127.007.607,00
<b>Durata de achitare a obligatiilor (2/1)*360 zile</b>		<b>239</b>	<b>262</b>	<b>293</b>
1	Active curente	59.913.978,00	91.831.805,00	103.680.805,00
2	Datorii curente	69.912.726,00	89.813.814,00	107.042.097,00
<b>Lichiditatea curenta (generala) (1/2)</b>		<b>0,86</b>	<b>1,02</b>	<b>0,97</b>
1	Datorii totale	72.619.613,00	108.260.027,00	127.007.607,00
2	Activ total	110.752.742,00	220.934.904,00	174.769.678,00
<b>Rata datoriilor - Solvabilitatii globale (2/1)</b>		<b>1,53</b>	<b>2,04</b>	<b>1,38</b>
1	Cifra de afaceri	109.304.445,00	148.734.145,00	77.997.105,00
2	Sold mediu stocuri	34.777.760,00	55.163.190,00	63.433.780,00
<b>Viteza de rotatie a stocurilor (2/1)*360 zile</b>		<b>115</b>	<b>134</b>	<b>146</b>

**Rata de utilizare a activelor imobilizate** este un indicator care masoara eficienta cu care agentul economic utilizeaza imobiliarile de care dispune, si prezinta valorile din tabelul de mai sus. Deoarece cu cat valoarea indicatorului este mai mare cu atat este mai bine si invers, cu cat se apropie de 1, cu atat este mai problematic. Apreciem ca societatea a utilizat intr-un mod eficient activele fixe de care a dispus, indicatorul obtinut indica o utilizare corespunzatoare a activelor fixe in raport cu cifra de afaceri obtinuta.

**Viteza de rotatie a creantelor** este un indicator ce măsoară eficacitatea firmei de încasare a creanțelor raportat la numărul de zile, si prezintă valorile din tabelul de mai sus. Creantele reprezinta sume de încasat de la diversi debitori cu care societatea debitoare a desfasurat relatii comerciale. Rezultatele obținute indică ca au fost probleme minore in ce priveste controlul creditului acordat clientilor.

**Durata de achitare a obligatiilor** este un indicator care indica ritmul achitarii datoriilor fata de terti si prezintă valorile mentionate in tabelul de mai sus. Valorile obtinute sunt necorespunzatoare - ridicate. Permanenta unor dificultati de achitare a obligatiilor este expresia unei fragilitati economice si financiare structurale.

**Rata lichiditatii generale** este indicatorul cel mai des folosit pentru aprecierea gradului de lichiditate. Rata lichiditatii generale arata marja conferita firmei de activele sale curente in respectarea obligatiilor curente. Se apreciaza ca valoarea minima admisa poate varia intre 1 – 1,8. Marimea companiei si natura afacerii sunt elemente de care depinde aprecierea acestei rate. Pozitia SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara se afla la pragul minim acceptabil. S-ar parea ca o rata superioara a lichiditatii generale sa fie de dorit ceea ce este adevarat pana la un punct.

Din punctul de vedere al investitorilor, o rata ridicata ar garanta recuperarea datoriilor in cazul unor pierderi foarte mari sau chiar al falimentului companiei. Cu toate acestea, mentinerea nejustificata a unei

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

rate exagerate arata un management slab al capitalului de lucru. Cum am amintit si mai sus la un moment dat devine foarte costisitor sa se blocheze resurse financiare in stocuri supradimensionate, creante neincasate, si in disponibil in cont curent (cu dobanda la vedere).

**Rata datoriilor - solvabilitatii globale** indica gradul în care o întreprindere poate face față datoriilor si constituie conditia financiara de supravietuire. Aprecierea generală este că în cazul în care rata solvabilității globale este mai mică decât 1, atunci firma este insolvabilă. Valorile inregistrate de SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara se afla in acest caz in limite normale.

**Viteza de rotatie a stocurilor** exprima numarul de zile necesar pentru ca stocurile sa parcurga fazele aprovizionarii, productiei si desfacerii. O accelerare a vitezei de rotatie a stocurilor înseamna cresterea eficientei utilizarii lor. În cazul de fata, ea începe sa devina foarte redusa începând cu anul 2006 si atinge valoarea de 146 zile la 30.06.2008. O valoarea minima care asigura o eficienta acceptabila a gestiunii stocurilor este de circa 90 de zile.

**Rentabilitatea** reprezinta capacitatea unei companii de a realiza vanzari care depasesc costurile implicate pentru rezolvarea lor, costurile activitatilor. Toate acestea se exprima procentual si sunt redate in tabelul de mai jos:

<b>INDICATOR/AN</b>		<b>31.12.2006</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>30.06.2008</b>
1	Profit net anual	1.957.092,00	2.559.937,00	-522.676,00
2	Venituri totale anuale	117.412.773,00	153.099.435,00	79.883.337,00
<b>Rentabilitatea veniturilor</b>		<b>1,67%</b>	<b>1,67%</b>	<b>-0,65%</b>
1	Profit net anual	1.957.092,00	2.559.937,00	-522.676,00
2	Active totale	110.752.742,00	220.934.904,00	174.769.678,00
<b>Rentabilitatea activelor</b>		<b>1,77%</b>	<b>1,16%</b>	<b>-0,30%</b>
1	Profit net annual	1.957.092,00	2.559.937,00	-522.676,00
2	Capitaluri proprii	15.913.206,00	51.679.249,00	51.156.604,00
<b>Rentabilitatea capitalurilor proprii</b>		<b>12,30%</b>	<b>4,95%</b>	<b>-1,02%</b>

Cu cat valorile calculate sunt mai mari, cu atat performanta firmei este mai buna, profiturile sunt mai mari, iar actiunile sunt mai atractive. Valorile obtinute sunt utile si pentru comparatii intre firme din aceiasi ramura, sau de aceiasi dimensiune, etc. In cazul de fata rentabilitatea veniturilor, activelor si capitalurilor proprii rezultatele obtinute sunt bune in primii ani diagnosticati pentru ca in primul semestru 2008 pe fondul pierderii inregistrate rezultatele obtinute sa fie necorespuzatoare.

In acest context se poate observa ca insolventa societatii s-a datorat in special unor cauze obiective in contextul general al evolutiei pietei - domenii in care societatea isi circumscrie activitatea. Fata de

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

aspectele prezentate mai sus si din analiza economico-financiara, înaintea deschiderii procedurii de insolvență, se considera ca activitatea societatii poate fi reorganizata.

### **1.2. Situatiia societatii pe parcursul perioadei de observatie**

#### **1.2.1. Scurt istoric al societatii dupa intrarea in procedura insolventei pana la data propunerii planului de reorganizare**

Intrarea in insolventa a insemnat o pierdere importanta de credibilitate in fata clientilor, firma neputand sa mai participe la anumite licitatii si fiind evitata in proiectele de amploare, in special unde erau implicate societati multinationale, pe motivul neincrederei ca va putea livra la timp produsele comandate. Concurentii firmei au profitat de situatie si au facut tot posibilul sa o discrediteze.

Mai grav, datorita intrarii in insolventa firma a pierdut creditul comercial acordat de furnizori si in cea mai mare parte garantat de catre societatile de asigurare a creditului comercial. Asa cum rezulta din datele prezentate in cadrul capitolului anterior, specificul activitatii de distributie a firmei implica constituirea unui volum relativ ridicat de stocuri si acordarea de credit comercial clientilor. In mod normal, o caracteristica a domeniului in care isi desfasoara activitatea firma, este ca atat finantarea stocurilor cat si a creantelor sa se faca prin intermediul creditului comercial acordat de catre furnizori. In acest sens noul context generat de starea de insolventa reprezinta un inconvenient major pentru continuarea desfasurarii activitatii.

Mai mult, efectul acestui blocaj trebuie inteles in contextul in care specificul domeniului implica in permanenta echilibrarea gamelor de pe stoc (de exemplu, o gama de placi ceramice pentru o baie/bucatarie contine doua nuante de faianta, o gresie si unul/doua decoruri, daca un articol din acestea 4 lipseste, celelalte 3 nu se mai vand) si aproximativ 30% din vanzari (in special cele destinate proiectelor) se fac pe produse aprovizionate la comanda (pe care firma nu le tine in mod normal pe stoc).

In plus, aproape simultan cu intrarea in insolventa, au inceput sa se simta efectele crizei economice (care a afectat puternic domeniul de activitate al firmei corelat cu domeniul imobiliar) care a dus la scaderea brusca a vanzarilor.

Pe tot parcursul anului 2009 contextul de piata a fost extrem de nefavorabil. Scaderea puternica a cererii (blocarea aproape a tuturor marilor proiecte imobiliare) i-a gasit atat pe distribuitori (printre care si Delta Distribution) cat si pe producatori cu stocuri foarte mari de produse si cu nevoi urgente de lichiditate. Aceasta situatie a dus la oferte "disperate" constand in reduceri de preturi la produsele de pe stoc intre 30% si 70% comparativ cu anul 2008. De exemplu, oferta Lasselsberger, singurul producator de placi ceramice din Romania pentru 2009 are preturile reduce la 50% fata de cele cu care Delta Distribution a achizitionat in 2008 practic aceleasi produse.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

In plus, clientii firmei, revanzatori, care au cumparat marfa in cursul anului 2008 nu reusisera sa vanda si aveau dificultati financiare majore.

In cazul Delta Distribution, aflata in insolventa, analizand structura de cost "mostenita" din perioada de dezvoltare din 2008 si comparand-o cu posibilitatile de realizare de venituri s-a ajuns la concluzia ca este absolut necesara o restrangere a activitatii. Criteriile luate in calcul pentru restrangere au fost:

- mentinerea si incercarea de a consolida afacerea in zonele cu potential mai bun de piata si pentru care firma avea suficienta notorietate (nu mai trebuiau facute investitii mari in promovare) – din acest motiv s-a renuntat la noile locatii deschise in 2008;
- pastrarea cu prioritate a spatiilor aflate in proprietate si renuntarea la cele inchiriate, in special acolo unde proprietarii nu au fost dispusi sa reduca substantial chirii;
- deoarece lupta "ofertelor disperate" pentru lichidarea de stocuri s-a dus doar pe segmentul economic s-a hotarat concentrarea activitatii mai mult pe zona mediu-lux, mai potrivita si cu pozitionarea magazinelor Delta Design;
- acceptarea de returnari de la clientii care datorau bani pentru a diminua riscul de neincasare, masura dispusa de catre administratorul special.

La intrarea in insolventa firma avea in derulare lucrari de investitii in constructia a doua spatii in proprietatea firmei in Bucuresti (ipotecat la BRD) si la Bacau (ipotecat la BCR). Desi finalizarea lucrarilor si darea in folosinta conform planurilor initiale implica investitii importante, totusi s-a decis continuarea lucrarilor. In prezent aceste spatii sunt finalizate si reprezinta cele mai moderne magazine din reseaua Delta Design.

Procesul de restrangere a retelei de vanzari pentru diminuarea costurilor a fost ingreunat de valorificarea stocurilor existente in fiecare locatie inainte de a se putea renunta la contractele de inchiriere. In plus, a necesitat costuri de transport suplimentare, pentru mutarea stocurilor ramase in locatiile ce trebuiau inchise catre locatiile care se pastrau (dupa ce aici se eliberase spatiu prin reducerea stocurilor existente), si introducerea pe cheltuiala a investitiilor in amenajarea locatiilor inchise (care in mod normal se amortizau in 4 - 6 ani corespunzator duratei contractelor de inchiriere). Acest proces s-a incheiat practic abia la sfarsitul anului 2009, desi vanzarile in locatiile pentru care care s-a hotarat inchiderea au scazut dramatic din momentul in care s-a luat aceasta decizie (practic nu s-a reprovizionat, nu s-au mai facut vanzari catre partenerii din zona, activitatea axandu-se pe recuperarea soldurilor). Practic, reducerea de costuri s-a facut simtita abia in anul 2010.

## Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara

In acelasi timp s-au gasit solutii alternative pentru continuarea aprovizionarilor cu marfa prin noi furnizori si s-a reusit obtinerea treptata a unui credit comercial, evident la un nivel redus in comparatie cu cel de data intrarii in insolventa.

### 1.2.2. Analiza economico-financiara a societatii, in perioada ulterioara deschiderii procedurii insolventei

Structura veniturilor si a costurilor pentru exercitiile financiare 2008 (anul intrarii in insolventa) si 2009 (cel mai recent exercitiu financiar incheiat) este prezentata in tabelul de mai jos. Pentru comparatia evolutiei societatii dupa intrarea in insolventa cu istoricul anterior intrarii in insolventa s-au luat in considerare si datele aferente anului 2007.

INDICATOR	31.12.2008	31.12.2009		31.12.2010	
	RON	RON	Evolutie	RON	Evolutie
<b>ACTIVE TOTALE</b>	<b>155,073,225</b>	<b>88,280,166</b>	<b>-76%</b>	<b>76,173,453</b>	<b>-16%</b>
<b>Active imobilizate din care:</b>	<b>68,793,507</b>	<b>45,706,593</b>	<b>-51%</b>	<b>38,920,157</b>	<b>-17%</b>
Imobilizari necorporale	209,310	0	0%	3,027	100%
Imobilizari corporale	63,163,065	44,256,284	-43%	38,224,783	-16%
Imobilizari financiare	5,421,132	1,450,309	-274%	692,347	-109%
<b>Active circulante din care:</b>	<b>83,365,032</b>	<b>42,348,846</b>	<b>-97%</b>	<b>37,175,637</b>	<b>-14%</b>
Creante	31,451,306	20,487,052	-54%	26,538,917	23%
Stocuri	43,251,050	19,452,127	-122%	9,634,243	-102%
Casa si conturi la banci	8,662,676	2,409,667	-259%	1,002,477	-140%
<b>DATORII TOTALE</b>	<b>148,749,934</b>	<b>124,942,200</b>	<b>-19%</b>	<b>124,965,899</b>	<b>0%</b>
Datorii pana la un an	139,674,156	119,710,148	-17%	118,951,790	-1%
Datorii de peste un an	9,075,778	5,232,052	-73%	6,014,109	13%
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII</b>	<b>6,323,291</b>	<b>-36,662,034</b>	<b>117%</b>	<b>-48,792,446</b>	<b>25%</b>
Capital subscris si varsat	4,515,200	4,515,200	0%	4,515,200	0%
<b>TOTAL VENITURI</b>	<b>158,323,998</b>	<b>62,977,609</b>	<b>-151%</b>	<b>29,338,329</b>	<b>-115%</b>
Cifra de afaceri	152,408,979	60,990,822	-150%	28,021,667	-118%
Venituri din exploatare	157,002,918	62,955,223	-149%	28,911,753	-118%
<b>TOTAL CHELTUIELI</b>	<b>195,103,732</b>	<b>88,401,192</b>	<b>-121%</b>	<b>38,783,713</b>	<b>-128%</b>
Cheltuieli cu stocurile	117,413,593	37,342,320	-214%	27,775,541	-34%
Cheltuieli de exploatare	177,020,158	80,198,089	-121%	36,248,569	-121%
<b>PROFIT (PIERDERE)</b>	<b>-36,779,734</b>	<b>-25,452,250</b>	<b>-45%</b>	<b>-9,450,884</b>	<b>-169%</b>
Nr mediu de salariatii	585	391	-50%	178	-120%

STRUCTURA VENITURILOR SI A COSTURILOR		2007	2008	2009	2010
<b>A</b>	<b>Cifra de Afaceri</b>	<b>148,734,144</b>	<b>152,408,979</b>	<b>60,990,822</b>	<b>28,021,667</b>
	1 Venituri din vazarea de marfuri	146,274,824	151,035,306	60,182,834	27,632,893
	2 Alte venituri la Cifra de Afaceri	2,459,320	1,373,673	807,988	388,774
	- Venituri din Chirii	40,544	52,002	64,945	212,478
	- Transport, Servicii Montaj	2,418,776	1,321,671	743,043	176,296
<b>B</b>	<b>Costul Marfurilor Vandute</b>	<b>111,621,940</b>	<b>117,413,593</b>	<b>38,517,652</b>	<b>29,275,427</b>
	<b>Marja Comerciala</b>	<b>34,652,884</b>	<b>33,621,713</b>	<b>22,473,170</b>	<b>-1,642,534</b>
		<b>23.69%</b>	<b>22.26%</b>	<b>5.72%</b>	<b>-6%</b>
<b>C1</b>	<b>Cheltuieli cu Spatiile</b>	<b>7,654,248</b>	<b>12,417,938</b>	<b>11,261,987</b>	<b>3,413,776</b>
	- Chirii	5,476,039	7,733,941	5,966,523	1,847,023
	- Utilitati, salubritate, servicii paza	829,577	1,131,743	876,853	726,585



## Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara

	- Amortizari spatii proprietate	419,965		859,196		991,367		589,777	
	- Amortizare/Investitii amenajare Spatii	802,973		2,291,372		3,000,275		219,090	
	- Impozite Cladirii Proprietate	125,694		401,686		426,969		31,301	
<b>C2</b>	<b>Cheltuieli cu personalul</b>	<b>7,854,888</b>	<b>5.28%</b>	<b>11,681,794</b>	<b>7.66%</b>	<b>11,032,296</b>	<b>18.17%</b>	<b>3,960,920</b>	<b>-64%</b>
	- Salarii	5,111,585		7,996,227		8,117,612		2,839,196	
	- Impozite	1,512,317		2,211,305		2,175,417		823,996	
	- Tichete de masa	647,444		738,892		315,020		159,313	
	- Altele								
	- Delegatii	583,542		735,370		424,247		138,415	
<b>C3</b>	<b>Cheltuieli Transport: parc auto propriu si inchiriat</b>	<b>8,419,639</b>	<b>5.66%</b>	<b>9,642,552</b>	<b>6.33%</b>	<b>8,659,023</b>	<b>15.40%</b>	<b>2,889,612</b>	<b>-67%</b>
	- Amortizari	1,596,851		2,025,027		2,141,246		1,054,797	
	- Combustibil	1,882,723		2,469,007		1,668,784		630,033	
	- Reparatii si piese de schimb	793,747		967,243		755,321		439,466	
	- Asigurari	233,124		630,639		1,139,738		264,838	
	- Impozite, rovinete, taxa drum, licente	264,248		148,550		117,053		76,020	
	- Total parc auto propriu	4,770,694		6,240,466		5,757,493		2,465,154	
	- Cheltuieli servicii transport (inchiriat) inclusiv CFR	3,648,945		3,402,086		2,836,881		424,458	
<b>C4</b>	<b>Cheltuieli Servicii Terti, Consumabile, Obiecte Inventar</b>	<b>7,501,163</b>	<b>5.04%</b>	<b>11,600,676</b>	<b>7.61%</b>	<b>8,324,391</b>	<b>14.29%</b>	<b>2,919,319</b>	<b>-65%</b>
	- Cheltuieli comisioane cloaboratori vanzari externi	1,226,004		2,095,643		1,341,326		274,607	
	- Alti colaboratori (juridic, consultanta etc.)	66,494		433,455		731,791		685,183	
	- Marketing	2,870,165		3,723,974		1,689,125		257,868	
	- Telecomunicatii si IT	1,625,718		1,495,370		1,942,139		365,768	
	- Ambalaje	289,243		431,479		265,128		111,322	
	- Comisioane Bancare	310,873		831,069		690,793		180,157	
	- Altele servicii terti	1,112,666		2,589,686		1,664,089		1,044,414	
<b>C5</b>	<b>Deprecieri</b>	<b>213,572</b>	<b>0.14%</b>	<b>9,460,789</b>	<b>6.21%</b>	<b>5,097,616</b>	<b>0.91%</b>	<b>-7,095,071</b>	<b>-239%</b>
	- Depreciere Stocuri			8,498,411		-668,148		-7,095,071	
	- Depreciere Imobilizari			962,378		4,540,250			
	- Depreciere Clienti	213,572				1,225,514			
<b>D</b>	<b>Total Cheltuieli Exploatare</b>	<b>143,265,450</b>		<b>172,217,342</b>		<b>82,892,965</b>		<b>35,363,983</b>	
<b>E</b>	<b>Rezultat din Exploatare</b>	<b>5,468,694</b>		<b>-19,808,364</b>		<b>-21,902,143</b>		<b>-7,342,316</b>	
<b>C6</b>	<b>Rezultat Financiar</b>	<b>-2,416,242</b>	<b>-1.62%</b>	<b>-16,762,494</b>	<b>-11.00%</b>	<b>-3,640,467</b>	<b>-5.96%</b>	<b>-2,108,568</b>	<b>-42%</b>
	- Venituri financiare	23,775		19,652		22,386		426,576	
	- Cheltuieli cu dobanzile bancare	1,028,656		3,265,826		2,575,320		2,180,454	
	- Cheltuieli cu dobanzile la leasing	283,732		415,676		350,907		41,792	
	- Cheltuieli cu dobanzi factoring			677,156				0	
	- Cheltuieli (venit-cheltuiala) din dif.curs af platilor	168,210		1,083,018		736,626		312,898	
	- Cheltuieli (venit-cheltuiala) din dif.curs reeval datorii	-141,042		5,098,884					
	- Cheltuieli (venit-cheltuiala) din dif.curs reeval credite	1,100,461		6,241,585					
<b>F</b>	<b>Rezultat din Vanzare de Active</b>	<b>14,856</b>		<b>-208,876</b>		<b>119,027</b>			
	- Venituri din vanzarea de active	78,086		630,229		213,142			
	- Costul activelor vandute	63,230		839,105		94,115			
<b>G</b>	<b>Rezultat brut</b>	<b>3,067,308</b>		<b>-36,779,734</b>		<b>-25,423,583</b>		<b>-9,450,884</b>	
<b>H</b>	<b>Impozit pe Profit</b>	<b>507,340</b>		<b>0</b>		<b>28,667</b>		<b>0</b>	
<b>I</b>	<b>Rezultat Net</b>	<b>2,559,968</b>	<b>1.72%</b>	<b>-36,779,734</b>	<b>-24.13%</b>	<b>-25,452,250</b>	<b>-66.05%</b>	<b>-9,450,884</b>	<b>-63%</b>

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

J	EBITDA	8,009,571	5.39%	-5,380,855	-3.53%	-19,319,362	-49.12%	-7,587,220	-61%
---	--------	-----------	-------	------------	--------	-------------	---------	------------	------

Din analiza structurii veniturilor si a costurilor se poate observa ca principala sursa de venit a firmei este marja comerciala realizata pentru vanzarile de produse prin reseaua de magazine, echipa de vanzari pe proiecte si catre revanzatori. Celelalte surse de venit, din servicii de transport (aferente flotei de TIR-uri pentru transportul extern – se factureaza cursele pentru clientii de export si se efectueaza transport in interesul firmei pentru cursele de import), lucrari de amenajare (subcontractari) si chirii, au o pondere mai redusa. Incepand cu 2010 s-a hotarat sa se renunte la flota de TIR-uri pentru transportul extern si sa se subcontracteze in intregime activitatea de transport extern.

Urmarind marja comerciala procentuala realizata se observa o scadere de la 23.69% in 2007, la 22.26% in 2008 si la doar 6% in 2009.

Motivul este faptul ca, pentru a vinde, a trebuit sa se realizeze reduceri de preturi similar celor facute de concurenta. Situatia cu cel mai mare impact in acest sens a fost pentru stocul de produse Lasselsberger si Sanex unde, datorita situatiei conflictuale, nu s-au mai putut face reprovizionari pentru completarea gamelor iar strategia Lasselsberger si Sanex pe 2009 a fost sa abordeze direct clientii formati de Delta Distribution cu oferte de pret reduce la 50% fata de preturile din 2008 cu care s-a aprovizionat Delta Distribution.

In acest sens, se poate urmari structura de vanzari pe 2009, asa cum reiese din tabelul de mai jos, din punctul de vedere al stocurilor aprovizionate inainte de intrarea in insolventa (2008) si dupa intrarea in insolventa (2009) si a marjei comerciale realizate pentru cele doua categorii de stocuri.

Astfel se observa ca, pe parcursul anului 2009, 48% din vanzari s-au realizat din stocurile vechi (aprovizionari inainte de intrarea in insolventa), cu o marja comerciala medie de negativa, de -10%, iar 52% din vanzari s-au realizat din aprovizionarile de dupa intrarea in insolventa (de la noii furnizori), cu o marja comerciala medie de 20.22%. Pierderea realizata prin vanzarea cu marja negativa a produselor greu vandabile se incadreaza in provizionul pentru deprecierea stocului in valoare de 8,498,411 lei introdus in bilantul contabil pe 2008 pentru produsele Lasselsberger si Sanex.

## Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara

	2007	2008	2009
<b>EVOLUTIE CA</b>			
<b>Venituri din vanzarea de marfa</b>	146.274.824	151.035.306	60.182.834
Cost 607	111.621.940	117.413.593	56.738.212
MC	34.652.884	33.621.713	3.444.622
MC %	23.69%	22.26%	5.72%
<b>Structura vanzari 1.10.2008 - 31.01.2010</b>		<b>Marja Comerciala</b>	
- stoc nou	52%	20.22%	
- stoc vechi	48%	-9.99%	
	100%	5.72%	

In consecinta, urmarind marja comerciala valorica (plusul de valoare creat din vanzarea de marfuri) se observa o reducere de la 33 – 34 milioane lei cat a fost in anii 2007 si 2008 la doar 3.4 milioane lei in 2009, adica o diferenta de 30 milioane euro, in conditiile in care costurile au ramas aproximativ aceleasi. Acesta este principalul motiv al pierderii inregistrate in cursul anului 2009.

Structura de costuri a fost grupata tinand cont de specificul afacerii in urmatoarele categorii principale, relativ echilibrate raportat la cifra de afaceri:

- C1. Costuri aferente spatiilor pentru magazine si depozite, atat inchiriate cat si in proprietate, reprezentand 5.15% in 2007 (referinta);
- C2. Costuri cu personalul personalul, reprezentand 5.28% in 2007 (referinta);
- C3. Costuri cu transportul, atat aferente parcului auto propriu cat si inchiriat, inclusiv transportul CFR, reprezentand 5.66% in 2007 (referinta);
- C4. Costuri cu servicii terți cuprinzand cheltuielile de marketing (reclama, publicitate), IT&C (telecomunicatii etc.), comisioane colaboratori vanzari, onorarii avocati, dar si obiecte de inventar si consumabile pentru birotica, reprezentand 5.04% in 2007 (referinta);

### **1.2.3. Analiza anului 2008 pornind de la structura de costuri comparativ cu 2007.**

Pe fondul extinderii structurii de vanzari (spatii, oameni, parc auto, birotica etc.) descrisa in capitolul anterior si a realizarii unei cifere de afaceri sub cea planificata (in special datorita reducerii vanzarilor pe fondul crizei si a insolventei, incepand cu octombrie 2008) se observa o crestere a principalelor categorii de costuri dar si a ponderii acestora in cifra de afaceri, fata de 2007, dupa cum urmeaza:

- C1. Spatii: 5.15% => 8.15% (reducerea randamentului de folosire a spatiilor);
- C2. Personal: 5.28% => 7.66% (reducerea randamentului fortei de munca);

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

- C3. Transport: 5.66% => 6.33% (locatiile noi au insemnat transport suplimentar pentru realizarea stocului initial);

- C4. Servicii (marketng, IT&C etc.) : 5.04 => 7.61%;

Cu toate acestea, cresterea de costuri ca urmare a extinderii retelei nu este motivul principal in justificarea pierderii inregistrata pentru exercitiul financiar din 2008.

Motivul principal a fost deprecierea cursului monedei nationale ceea ce a generat un rezultat financiar negativ de -16.8 milioane lei din reevaluarea creditelor in valuta si a datoriilor catre furnizori.

La aceasta s-a adugat deprecierea stocului de produse de la Lasselsberger in valoare de 8.5 milioane lei.

### **1.2.4. Analiza anului 2009 pornind de la structura de costuri comaparativ cu 2007.**

In cursul anului 2009 s-a actionat in sensul restrangerii retelei de vanzari. In acelasi timp s-au stornat sume importante din vanzarile realizate in 2008 de la clientii aflati in blocaj financiar, pentru care s-a acceptat returnarea produselor vandute in scopul evitarii riscului de neplata.

Acest proces, combinat cu scaderea cererii, cu problemele din piata (ofertele de lichidare de stoc de la concurenti) si cu problemele generate de starea de insolventa (pierdeea unor contracte) a dus la o scadere a cifrei de afaceri cu 60% fata de 2008..

In privinta structurii de costuri nu se observa insa inca reduceri semnificative, efectul restrangerii retelei de vanzari se va observa abia in anul 2010.

In aceste conditii ponderea principalelor categorii de costuri in cifra de afaceri raportat la anul 2007 s-a inrautatit dupa cum urmeaza:

- C1. Spatii: 5.15% => 18.47% (reducerea randamentului de folosire a spatiilor);

- C2. Personal: 5.28% => 18.17% (reducerea randamentului fortei de munca);

- C3. Transport: 5.66 => 15.4% (inchiderea locatiilor fara potential pe termen mediu a insemnat transport suplimentar pentru mutarea stocului in locatiile ramase);

- C4. Servicii (marketng, IT&C etc.) : 5.04 => 14.29%;

In aceslasi timp marja comerciala procentuala s-a redus la 6%, conform celor explicate mai sus, iar marja comerciala valorica a scazut cu 90% (cu mai bine de 30 milioane lei) la doar 3.4 milioane lei.

### **1.2.5. Analiza situat iei patrimoniului si a contului de rezultate pe baza situatiilor contabile simplificate pentru perioada 31.12.2008 – 31.12.2009.**

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Asa cum se poate observa din datele prezentate, se constată o reducere semnificativa a activelor circulante, in special datorita reducerii stocurilor si a creantelor clientilor.

Reducerea stocurilor a rezultat ca efect al deprecierei cauzate in special de evolutia pe piata a preturilor de vanzare in conditiile crizei economice si de problemele calitative mentionate anterior, care s-au agravat datorita depozitarii indelungate in spatii descoperite.

Capitalul propriu se reduce in 2008 deveninind negativ la sfarsitul exercitiului financiar 2009 ca urmare a pierderilor inregistrate de catre societate din motivele mentionate mai sus.

Se observa si o reducere a datoriilor, datorita in special reducerii volumului afacerii, insa de o valoare mai redusa in comparatie cu reducerea activelor.

Se observa o reducere puternica a cifrei de afacere ca efect al celor prezentate mai sus si o reducere a numarului de angajati ca efect al restructurarilor.

Atat anul 2008 cat si 2009 se incheie cu pierdere din motivele prezentate mai sus.

Rentabilitatea societatii se poate analiza conform tabelului de mai jos, toti indicatorii fiind negativi.

<b>INDICATOR/AN</b>		<b>31.12.2008</b>	<b>31.12.2009</b>
1	Profit net anual	-36.779.734	-20.887.626
2	Venituri totale anuale	158.323.997	71.476.019
<b>Rentabilitatea veniturilor</b>			
		-23,23%	-29,22%
1	Profit net anual	-36.779.734	-20.887.626
2	Active totale	145.015.524	103.898.073
<b>Rentabilitatea activelor</b>			
		-25.36%	
1	Profit net anual	-36.779.734	-20.887.626
2	Capitaluri proprii	6.323.291	-14.564.335
<b>Rentabilitatea capitalurilor proprii</b>			
		-581.65%	-143,42%

### **1.3 Evolutia societatii pe perioada primului an din cadrul planului de reorganizare aprobat (15.10.2010 – 15.10.2011)**

Revenirea pietei rezidentiale pe care s-a mizat pentru anul 2011 nu a avut loc, conditiile mentinandu-se nefavorabile si chiar mai mult, agravandu-se raportat la anul 2010. In acest context cifra de afaceri previzionata s-a realizat doar in procent de 62.% (19.842.348 RON realizat, fata de 32.064.005, planificat)

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Intrarea in cadrul planului de reorganizare, comparativ cu perioada anterioara, nu a adus cresterea scontata a increderii furnizorilor in companie, in asa fel incat sa acorde credit si conditii comerciale avantajoase. In acest context aprovizionarea cu marfa s-a facut cu greutate si la preturi mai mari decat cele obtinute de principalii concurenti de pe piata. Din acest motiv vanzarile s-au axat in special pe valorificarea stocului vechi (acumulat in cea mai mare parte in cursul anului 2008, inainte de intrarea in insolventa) la marje comerciale preponderant negative, datorita schimbarii conditiilor de pe piata (reducerii preturilor la producatori), a sortimentului dezechilibrat (game incomplete si in general scoase din productie – deci imposibil de improspatat), a modelelor inechitate si a deprecierei datorita depozitarii indelungate (peste 2 ani in spatii deschise).

*Cheltuielile de exploatare* (eliminand costul marfii care este cuprins in marja comerciala – raportat la modul de prezentare a situatiilor din cadrul planului de reorganizare) s-au incadrat in mare in cadrul valorilor propuse, existand pe ansamblu o *depasire de aproximativ 7%*, in special datorita cresterii cheltuielilor de transport ca urmare a scumpirii carburantilor.

*Cheltuielile cu dobanzile bancare* au fost cu aproximativ *60% peste valorile estimate in plan*, datorita cresterii dobanzii de referinta EURIBOR, de la valoarea de 0.7% cat a fost estimate pana la valori in jur de 1.5%. In acest context, cheltuielile cu dobanda au ajuns sa reprezinte aproximativ 8% din cifra de afaceri (fata de 3% cat s-a estimat), ceea ce este evident foarte impovarator pentru firma.

Cu toate ca, in contextual celor de mai sus, firma a inregistrat o pierdere semnificativa, graficul de rambursare asumat catre creditorii a fost respectat pe pentru primele 3 trimestre. Societatea nu dispune insa de resursele necesare achitarii transei corespunzatoare trimestrului 4, aceasta fiind de o valoare foarte mare.

## **CAPITOLUL 2 - PREZENTAREA ACTIVULUI SOCIETATII**

### **2.1. Prezentare generala a activelor societatii**

Activele societatii au fost evaluate la data de 31.05.2010 in baza raportului de evaluare realizat de catre firma S.C Expert Group Consulting SRL si aprobat de catre Adunarea Generala a Creditorilor din data de 17.06.2010 anexat prezentului plan de reorganizare. Structura activului cuprinde urmatoarele categorii (conform tabelului de mai jos):

<b>CURS RON/EUR</b>		<b>4.1792</b>			
<b>NRCRT</b>	<b>CATEGORIE ACTIV</b>	<b>EURO</b>		<b>RON</b>	
		<b>Valoare de Piata</b>	<b>Valoare de Lichidare</b>	<b>Valoare de Piata</b>	<b>Valoare de Lichidare</b>
<b>I</b>	<b>IMOBILIZARI</b>	9,293,585	7,264,625	38,839,752	30,360,320
	1Imobile (Cladiri si Terenuri)	8,837,850	6,895,800	36,935,143	28,818,927
	- Amplasament Faur	3,326,000	2,660,800	13,900,019	11,120,015
	- Showroom Razoare	4,500,000	3,375,000	18,806,400	14,104,800
	- Magazin Bacau	318,000	270,300	1,328,986	1,129,638
	- Magazin Piatra Neamt	643,000	546,500	2,687,226	2,283,933
	- Garsoniera Nerva Traian	50,850	43,200	212,512	180,541
	2Parc auto in proprietate	269,722	215,630	1,127,224	901,160
	3Titluri de Participare	-100,576	-100,576	-420,329	-420,329
	- S.C. Transport Marfa Timisoara	1,845	1,845	7,711	7,711
	- S.C. DELTAPI Trading Bucuresti	-13,337	-13,337	-55,740	-55,740
	- S.C. DELTAWOOD SRL Piatra Neamt	-89,084	-89,084	-372,300	-372,300
	4Mijloace Fixe si Obiecte de Inventar	41,589	33,271	173,810	139,048
	5Marca Comerciala "Delta Design"	245,000	220,500	1,023,904	921,514
<b>II</b>	<b>ACTIVE CIRCULANTE</b>	3,253,135	2,336,602	13,595,500	9,765,125
	- Stocul de Marfa	2,229,060	1,312,527	9,315,688	5,485,313
	- Creante Clienti	829,538	829,538	3,466,805	3,466,805
	- Disponibil casa + Banca	194,537	194,537	813,007	813,007
	<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>12,546,720</b>	<b>9,601,226</b>	<b>52,435,252</b>	<b>40,125,445</b>

### **I. IMOBILIZARI**

- 1. Imobile**, reprezentand spatii pentru prezentare de produse (magazine / show-room – uri) si spatii de depozitare. Acestea au fost ipotecate la banci pentru garantarea creditelor primite si sunt necesare pentru desfasurarea in continuare a activitatii comerciale a firmei. Exceptie face garsoniera, care nu este ipotecata si care nu este necesara activitatii si pentru care exista deja o oferta acceptata de comitetul creditorilor pentru valoare de 40.000 EURO. O situatie speciala este reprezentata de constructia din Valea Cascadelor Bucuresti, aflata in proprietatea firmei, insa realizata pe un teren inchiriat pe o perioada initiala de 10 ani, care a expirat in 2008 si care a fost prelungit cu perioade

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

successive de cate un an, pe valori ale chiriei inasa mult mai mari (5000 euro/luna fata de 1000 euro/luna cat reprezenta contractual initial). Conform contractului constructia va trece in proprietatea proprietarului terenului si din acest motiv valoarea acesteia nu apare in cadrul raportului de evaluare. Initial, in cadrul planului de reorganizare propus, s-a luat in calcul pastrarea magazinului care functioneaza in cladirea de pe Valea Cascadelor, in conditiile actuale inasa, avand in vedere costul chiriei pe teren foarte mare raportat la vanzarile realizate in aceasta locatie, se propune renuntarea la acest activ si inchiderea punctului de lucru corespunzator. Solutia optima pentru societate este vanzarea activului catre proprietar (desi in mod normal, conform contractului, cladirea revine gratuit proprietarului terenului), sau catre o alta firma dispusa sa incheie un acord cu acesta. Datorita situatiei special se apreciaza ca valoarea care se poate obtine (au existat deja negocieri in acest sens) este de 10.000 EURO. In concluzie, vanzarea gasonierei si a constructiei din Valea Cascadelor Bucuresti poate reprezenta o sursa imediata de lichiditati pentru rambursari catre creditorii, valoarea estimate a se obtine fiind de 50.000 EURO.

### **2. Parc auto propriu** format din:

- a. Autoturisme pentru personalul de vanzari (agenti de teren) si manageri;
- b. Autoutilitare pentru transportul de marfa (1.5 t, 3.5 t, 5 t, 10 t);
- c. Stivuitoare electro si moto, lise, transpaleti pentru manipularea marfii;

Avand in vedere ca negocierile purtate pe perioada primului an din planul de reorganizare cu firma de leasing, care are in proprietate restul parcului auto utilizat de societate, nu s-au finalizat cu success si ca procesul intentat a fost pierdut s-a optat in final (fortat de titlul executoriu obtinut impotriva societatii) pentru returnarea in totalitate a masinilor catre firma de leasing. In acest context, desi initial s-a considerat ca o parte a parcului auto aflat in proprietatea societatii poate sa fie valorificat, acum el devine in intregime necesar desfasurarii activitatii. Conform negocierilor care s-au purtat intre creditorii in vederea aprobarii planului de reorganizare intreg parcul auto aflat in proprietatea societatii a fost gajat in favoarea BCR.

### **3. Titluri de participare**, reprezinta participariile detinute de catre S.C. Delta Distribution S.A in capitalul social al altor firme. Acestea nu sunt necesare desfasurarii in continuare a activitatii firmei conform planului si se pot vinde. O situatie speciala o reprezinta partiipatia in cadrul firmei Delta Wood (unde societatea detine 99% din capitalul social) si care a fost evaluata conform raportului la o valoare negativa. Pe parcursul primului an din cadrul planului de reorganizare s-a incercat, din pacate inasa fara success, rentabilizarea firmei Delta Wood. Aceasta a continuat inasa sa acumuleze



## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

pierderi. Avand in vedere ca toate activele semnificative ale acestei firme sunt ipotecate (catre Piraeus Bank) si ca, mergand pe scenariul insolventei acestei firme, nu se poate obtine nimic pentru actionari, s-a considerat ca cea mai buna solutie pentru a evita complicatiile este vanzarea participatiei detinute catre un posibil investitor dispus sa preia si sa managerieze situatia. S-au purtat mai multe discutii si negocieri si in acest sens si s-a ajuns la concluzia ca valoarea care se poate obtine este de aproximativ 10.000 euro, un pret mai mult simbolic.

4. **Mijloace fixe si obiecte de inventar**, echipamente de calcul si birotica, mobilier sunt necesare continuarii activitatii firmei.
5. **Marca comerciala Delta Design**, reprezinta valoarea comerciala a brandului dezvoltat de catre firma incepand cu anul 2006, care se bucura de o notorietate in domeniul amenajarilor interioare. Conform negocierilor care s-au purtat intre creditorii in vederea aprobarii planului de reorganizare aceasta marca comerciala a fost gajata in favoarea BCR.

### **II. ACTIVE CIRCULANTE**

1. **Stocul de marfa**, reprezinta valoarea stocurilor de marfa aflate la data evaluarii in depozitele si magazinele firmei. Acest stoc cuprinde atat produse greu vandabile aprovizionate inainte de data intrarii in insolventa (a caror valoare a fost redusa corespunzator potentialului de valorificare pe piata), cat si produse vandabile, aprovizionate dupa data intrarii in insolventa, de la noii furnizori, a caror valoare a fost mentinuta, conform pretului de achizitie. Valoarea stocului de marfa s-a diminuat pe perioada primului an din cadrul planului de reorganizare, la o valoare de aproximativ 4.200.000 RON, datorita conditiilor de piata nefavorabile.
2. **Creante Clienti**. Reprezinta sumele de incasat de la clientii firmei la data realizarii raportului de evaluare. O parte din aceste creante fac obiectul unor litigii (in general actiuni investire si de executare ale unor instrumente de plata refuzate datorita lipsei de disponibilitati in conturile clientilor), valoarea lor fiind evaluata in functie de probabilitatea recuperarii acestor sume.

#### **2.2. Lista principalelor active necesare realizarii activitatii**

Fata de considerentele initiale, luate in calcul in cadrul primei forme a planului de reorganizare, care a fost aprobata si confirmata, in contextul actual forma modificata a planului propusa presupune reconsiderarea listei activelor necesare activitatii. Astfel, se considera ca parcul auto aflat in proprietatea societatii este in intregime necesar realizarii activitatii, in schimb imobilele se pot valorifica in intregime, smele obtinute fiind rambursate catre creditorii bancari (corespunzator gajurilor existente). Firma va putea sa-si

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

continuie ulterior activitatea in spatii inchiriate, de dimensiuni mult mai mici, adecvate volumului actual al afacerii si presupunand un cost mult redus comparativ cu dobanda bancara platita in prezent (care se va reduce prin diminuarea creditelor ca urmare a rambursarilor finantate de vanzarea activelor).

**Parc auto si echipamente pentru manipulat marfa in proprietate – necesare continuarii activitatii**

Numar inmatriculare / IDENTIFICARE	Categorie auto	An fabricatie	Valoare de piata (LEI)	Valoare de vanzare fortata (LEI)
B49DTD	Dacia Logan	2005	10,400	8,300
B55DTD	Dacia Logan	2005	10,400	8,300
B56DTD	Dacia Logan	2005	10,400	8,300
B62DTD	Dacia Logan	2005	9,324	7,400
B63DTD	Dacia Logan	2005	10,400	8,300
B64DTD	Dacia Logan	2005	10,400	8,300
B03DLT	Daewoo Matiz	2005	6,200	4,900
B30DTA	Daewoo Matiz	2005	6,000	4,800
B44DDB	Daewoo Matiz	2004	6,500	5,200
B47DLT	Daewoo Matiz	2006	7,600	6,000
B49DLT	Daewoo Matiz	2006	8,000	6,400
B50DLT	Daewoo Matiz	2006	7,600	6,000
B51DDB	Daewoo Matiz	2004	5,700	4,500
B52DLT	Daewoo Matiz	2005	6,200	4,900
B55DLT	Daewoo Matiz	2006	7,600	6,000
B66DDB	Daewoo Matiz	2004	5,700	4,500
B86DLT	Daewoo Matiz	2006	7,600	6,000
B99DLT	Daewoo Matiz	2006	8,700	6,900
B46DLA	Iveco Daily	2000	18,300	14,600
B73DLT	Iveco Daily	2005	29,500	23,600
B87DDB	Iveco Daily	2005	28,100	22,500
B89DDB	Iveco Daily	2005	29,500	23,600
B11HIJ	Iveco Stralis	2004	78,400	62,700
B30DLT	Iveco Eurotech	2000	46,800	37,400
B42DLI	Iveco Eurotech	2000	31,400	25,100
B16DLI	SEMIREMORCA	2000	14,200	11,400
B42DLT	Iveco Eurotech	2001	52,000	41,600
B96DTA	Iveco Eurotech	1999	27,900	22,300
B97DTA	SEMIREMORCA	1998	11,700	9,400
S11 DELTA WOOD	Motostivuator	2002	15,800	12,640
S-BT-1.8D2	Motostivuator	2002	15,800	12,640
S-BT-MILITARI-1.8D	Motostivuator	2002	15,800	12,640
S-CAT-1.8D	Motostivuator	2003	15,800	12,640
S-CAT-1.8D1	Motostivuator	1998	12,600	10,080
SDC-BT1.8D	Motostivuator	2006	17,400	13,920
SDC-BT-1.8D1	Motostivuator	2006	17,400	13,920
SDC-CAT3,5D-V	Motostivuator	1988	9,100	7,280
SDC-TOYOTA CRAIOVA 2.0	Motostivuator	2008	33,200	26,600
B08DTD	Renault Clio	2005	10,700	8,600
B23DDB	Renault Clio	2003	9,200	7,300
B24DTD	Renault Clio	2006	11,400	9,100
B34DTD	Renault Clio	2005	11,300	9,100
B43DTD	Renault Clio	2006	12,000	9,600
B47DTD	Renault Clio	2005	10,700	8,600

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

B48DTD	Renault Clio	2005	11,500	9,200
B61DLT	Renault Clio	2004	10,500	8,400
B66DTD	Renault Clio	2006	17,500	14,000
B67DTD	Renault Clio	2006	13,600	10,900
B69DTD	Renault Clio	2006	12,800	10,300
B70DLT	Renault Clio	2004	10,500	8,400
B84DLT	Renault Clio	2006	17,500	14,000
B04DTD	Renault Megane	2005	17,500	14,000
B16MXD	Renault Megane	2006	21,500	17,200
B25DTD	Renault Megane	2005	18,500	14,800
B38DLT	Renault Megane	2006	20,400	16,300
B47DDB	Renault Megane	2005	16,100	12,900
B59DLT	Renault Megane	2005	16,600	13,300
B78DDB	Renault Megane	2004	15,800	12,600
B79YMG	Renault Megane	2003	11,500	9,200
B79RVN	Scuter	2003	2,200	1,700
S-BT-1.6E	Stivuator electric	2004	17100	13700
S-BT-C-TA	Stivuator electric	2004	17100	13700
S-BT-IASI	Stivuator electric	2004	14,400	11,500
S-BT-PITESTI	Stivuator electric	2005	14,400	11,500
S-BT-PL	Stivuator electric	1998	12,700	10,200
S-BT-VALCEA*	Stivuator electric	2006	11,900	9,500
S-CAT1,8E1	Stivuator electric	2000	7,000	5,600
S-CAT-1.6E	Stivuator electric	2003	12,600	10,100
S-CAT-1.8E2	Stivuator electric	2001	7,000	5,600
SDC-BT-1,4E	Stivuator electric	2007	10,500	8,400
SDC-BT-1,6E	Stivuator electric	2003	12,600	10,100
SDC-BT-1.6E1	Stivuator electric	2003	12,600	10,100
SDC-BT-1.6E2	Stivuator electric	2003	12,600	10,100
<b>TOTAL - LEI</b>			<b>1,127,224</b>	<b>901,160</b>
<b>Echivalent EURO</b>			<b>269,669</b>	<b>215,630</b>

**Stocul de marfa** – cuprinde principalele grupe de produse comercializate de firma. Conform schimbarii strategiei de achizitii si de vanzare a firmei de la “vanzarea din stoc” la “vanzarea pe comanda”, decria pe larg in capitolul 5, cat si a renuntarii la depozitele locale si a externalizarii activitatii de logistica aferenta punctelor de lucru (pentru reducerea costurilor – transformarea din cost fix in cost variabil) se are in vedere o diminuare treptata a valorii stocului de marfa necesar desfasurarii activitatii comerciale a firmei conform tabelului de mai jos:

<b>EVOLUTIA STOCULUI DE MARFA</b>	<b>Initial</b>	<b>Anul 2</b>	<b>Anul 3</b>	<b>Anul 4</b>
Stoc Total	4,200,000	4,000,000	3,200,000	1,700,000

**Creantele asociate clientilor** – rezulta in urma vanzarilor realizate catre clientii persoane juridice: firme de constructii si revanzatori carora li se acorda un termen de plata cuprins intre 0 si 90 de zile (conform

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

contractelor de vanzare din anexe). In consecinta soldul va fi mentinut pe intreaga perioada de activitate a firmei, majorandu-se odata cu revenirea volumului activitatii.

### **2.3. Lista activelor secundare disponibile pentru vanzare**

#### **Imobile (cladiri cu terenurile aferente)**

<b>Sediu</b>	<b>Valoarea de piata (EURO)</b>	<b>Valoarea de vânzare forțată (EURO)</b>
Amplasament Faur	3,326,000 €	2,660,800 €
Showroom Razoare	4,500,000 €	3,375,000 €
Magazin Bacau	318,000 €	270,300 €
Magazin Piatra Neamt	643,000 €	546,500 €
Garsoniera Nerva Traian	50,850 €	43,200 €
<b>Total - EURO</b>	<b>8,787,000 €</b>	<b>6,852,600 €</b>

La care se adauga:

Constructia din Valea Cascadelor, la o valoare de 10.000 euro.

**Titluri de participare** – actiuni/ participatii detinute in capitalul altor societati.

<b>Denumire</b>	<b>Valoarea de piata (LEI)</b>	<b>Valoarea de vânzare forțată (LEI)</b>
1415 acțiuni SC TRANSPORT MARFĂ SA Timisoara	7,711.15	-
750 părți sociale SC DELTAPI TRADING București	-55,740	-
454.025 părți sociale SC DELTA WOOD SRL Piatra Neamț	-372,300	-

SC DELTAPI TRADING are activitatea suspendata provizoriu pentru a nu genera costuri suplimentare.

Pentru participatia in cadrul SC DELTA WOOD SRL se are in vedere valorificarea pentru o valoare de 10.000 euro, conform celor prezentate mai sus.

## **CAPITOLUL 3 - PREZENTAREA PASIVULUI SOCIETATII**

### **3.1 Tabelul definitiv al creantelor**

Tabelul definitiv al creantelor este anexat prezentului plan de reorganizare si cuprinde urmatoarele categorii de creante:

1. *Creditori Garantati* – reprezentati de cei trei creditori bancari: BRD, BCR, Milenium;
2. *Bugetul de Stat*: Administratia Fondului de Mediu si ANAF;
3. Salariati;
4. *Creditori Chirografari* cu sume admise si cu sume admise sub conditia admitterii contestatiilor formulate de creditori la tabelul preliminar;

**Tabelul Creditorilor Conform Evaluarii din 31.12.2008**

<b>Categorie Creditor</b>	<b>Creanta Admisa</b>	<b>Sold la 30.06.2010</b>	<b>Plan Garantat</b>	<b>Supli mentar</b>	<b>Total</b>
<b>Garantati</b>	<b>63,066,322</b>	61,373,048	50,756,181	3,146,749	53,902,930
- BRD	36,918,638	35,599,551	35,599,551		35,599,551
- BCR	22,497,877	22,374,314	13,265,936	2,482,578	15,748,514
- Milenium	3,649,807	3,399,183	1,890,694	664,171	2,554,865
<b>Salariati</b>	<b>31,224</b>	31,224			31,224
<b>Buget stat</b>	<b>2,778,650</b>	2,778,650			2,778,650
- AFMediu	270,215	270,215			270,215
- ANAF	2,508,435	2,508,435			2,508,435
<b>Chirografari</b>	<b>36,388,096</b>	35,763,921			0
<b>TOTAL 1</b>	<b>102,264,292</b>	99,946,843			56,712,804
<b>Chirografari conditie</b>	<b>66,107,343</b>	1,207,863			0
<b>TOTAL 2</b>	<b>168,371,635</b>	101,154,706			56,712,804

Valorile admise in tabelul definitiv al creantelor sunt reprezentate in prima coloana a tabelului de mai sus, iar valoarea soldului acestor creante la data de 30.06.2010 sunt reprezentate in coloana a doua.

### **3.2 Categoriile de creante care nu sunt defavorizate**

In conformitate cu dispozitiile art. 95 alin. 5 lit. a) din Legea 85/2006, categoriile de creante care nu sunt defavorizate in cadrul planului de reorganizare propus sunt:

- Creantele salariale - art. 123 pct. 2;
- Creantele bugetare - art. 123 pct. 4;

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Asa cum rezulta din tabelul de mai sus, creantele admise in tabelul definitiv pentru aceste doua categorii de creditori se vor prelua in intregime in cadrul programului de plati al planului de reorganizare si vor fi distribuite in proportie de 100%;

### **3.3. Tratamentul categoriei de creante defavorizate**

In conformitate cu dispozitiile art. 95 alin. 5 lit. b) din Legea 85/2006, categoriile de creante care sunt defavorizate in cadrul planului de reorganizare propus sunt:

- Creantele *creditorilor garantati* - art. 121 alin. 1;
- Creantele salariale - art. 123 pct. 2;
- Creantele bugetare - art. 123 pct. 4;
- *Creantele creditorilor chirografari* - art. 123 pct. 7;

#### **3.3.1. Tratamentul Creditorilor Garantati**

Avand in vedere:

- reevaluarea garantiilor existente in favoarea creditorilor garantati, la valoarea actuala de piata, in urma raportului de evaluare realizat la data de 31.05.2010 si aprobat de adunarea creditorilor;
- situatia generala a patrimoniului societatii conform raportului de evaluare de la data de 31.05.2010 si a balantei contabile din 31.05.2010;
- analiza comparativa reorganizare-faliment privind achitarea creantelor, conform datelor prezentate la punctul urmator;
- negocierile purtate cu creditorii garantati;

au rezultat valorile luate in calcul prin plan pentru creantele creditorilor garantati conform tabelului de mai sus, pe ansamblul categoriei rezultand un procent de 87.83% fata de creantele admise in tabelul definitiv, adica o reducere a creantelor cu 12.17%.

In cazul creditorilor garantati BCR si Milenium s-a negociat ca, pe langa creanta admisa sa fie achitata in plan conform considerentelor de mai sus, sa se ia in considerare o *creanta suplimentara*, in asa fel incat suma celor doua creante (garantata si suplimentara) sa acopere 70% din valoarea admisa in tabelul definitiv de creante.

Aceasta valoare suplimentara, prevazuta in tabelul de mai sus, nu se va lua in considerare pentru calculul dobanzilor si nici pentru calculul sumelor ce urmeaza a fi rambursate creditorilor garantati si va fi achitata doar in cazul in care se vor identifica surse suplimentare de venit care sa permita acest lucru fara a influenta executarea obligatiilor asumate prin plan fata de ceilalti creditori.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

In functie de evolutia societatii pana la sfarsitul perioadei aferente planului de reorganizare si de o eventuala capacitate suplimentara a acesteia in privinta capitalului disponibil se va stabili daca aceasta creanta suplimentara poate sau nu sa fie achitata.

Creanta creditorului majoritar garantat urmeaza a fi achitata conform contractelor de credit aflate in derulare, achitandu-se echivalentul EUR din graficul de plati conform planului de reorganizare, la cursul BNR de la data efectuarii platii.

### **3.3.2. Creditori Chirografari**

Conform tabelului definitiv valoarea totala a creantelor chirografarilor este de 36,388,096 RON, la care se adauga creante admise provizoriu sub conditia aditerii contestatiilor la tabelul preliminar in valoare de 66,107,343 RON.

Conform planului de reorganizare confirmat creditorii chirografari au fost reduși la zero, societatea neavand resurse disponibile pentru achitarea creantelor acestora, situatie care se mentine si in varianta modificata propusa.

### **3.4. Datorii curente**

Datoriile curente reprezinta datorii generate ca urmare a continuarii activitatii curente dupa intrarea in insolventa si cuprinzand:

- furnizori curenti de marfa ;
- furnizori curenti de servicii: chirii, utilitati, transport etc.
- soldul catre salariati;
- soldul datoriilor catre bugetul de stat

Valorile sunt cuprinse in tabelul de mai jos:

<b>DATORII CURENTE</b>	<b>7,640,357</b>
1Furnizori curenti de marfa	2,545,677
2Furnizori chirii, utilitati, transport etc.	983,671
3Salariati curenti	186,743
4Buget curent	3,924,266

Aceste creante se vor achita pe parcursul activitatii, la termenele stabilite prin contractele in derulare, simultan cu angajarea unor alte sume, soldul evoluand in functie de volumul si de structura activitatii

### **3.5. Analiza comparativa reorganizare-faliment privind achitarea creantelor**

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Avand in vedere valoarea de lichidare a activelor la data de 31.05.2010, conform raportului de evaluare aprobat de adunarea creditorilor si situatia pasivului de la aceeasi data, precum si evolutia patrimoniului societatii pe parcursul primului an de reorganizare judiciara, rezulta urmatoarea situatie corespunzatoare scenariului lichidarii judiciare:

<b>CATEGORIE ACTIV</b>	<b>Plan Reorganiz</b>	<b>CATEGORIE PASIV</b>	<b>Valoare Plan Reorganiz</b>
<b>IMOBILIZARI</b>	30,360,320	<b>MASA CREDALA</b>	36,933,573
Imobile (Cladiri si Terenuri)	28,818,927	Creditori Garantati Imobiliar	28,638,386
- Amplasament Faur	11,120,015	- BRD	25,224,815
- Showroom Razoare	14,104,800	- BCR	3,413,571
- Magazin Bacau	1,129,638		
- Magazin Piatra Neamt	2,283,933		
- Garsoniera Nerva Traian	180,541		
Parc auto in proprietate	901,160	- Salariati	31,224
Titluri de Participare	-420,329		
- S.C. Transport Marfa Timisoara	7,711	- Bugetul de Stat	2,778,650
- S.C. DELTAPI Trading Bucuresti	-55,740		2,295,926
- S.C. DELTAWOOD SRL Piatra Neamt	-372,300		
Mijloace Fixe si Obiecte de Inventar	139,048		
Marca Comerciala "Delta Design"	921,514		
<b>ACTIVE CIRCULANTE</b>	9,540,277		
		Creditori Garantati cu Active	
Stocul de Marfa	4,200,000	Circulante	4,200,000
- BRD	1,092,000	- BRD	1,092,000
- BCR	2,940,000	- BCR	2,940,000
- Milenium	168,000	- Milenium	168,000
- Creante Clienti	3,466,805	Datorii Curente	<b>7,640,357</b>
- Disponibil casa + Banca	588,159	- Furnizori de Marfa	2,545,677
<b>TOTAL ACTIV</b>	38,615,284	- Chirii, Utilitati, Transport, Serv.	983,671
		- Salariati	186,743
		- Buget	3,924,266
		CAPITAL PROPRIU	-5,958,646
		<b>TOTAL PASIV</b>	38,615,284

Este de remarcat ca, fata de evaluarea realizata la 31.05.2010, toate categoriile de activ s-au depreciat, datorita evolutiei nefavorabile a pietei respective. In concluzie, valorile care se pot obtine in acest moment prin lichidare sunt inferioare celor calculate pornind de la respectivul raport de evaluare si prezentate aici.

Sumele rezultate in urma lichidarii judiciare, care se pot distribui catre fiecare categorie de creditor de la masa credala sunt prezentate in tabelul de mai jos.



## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Se observa ca fiecare categorie de creditorii primeste semnificativ mai putin in cazul lichidarii comparativ cu reorganizarea, astfel:

<b>Categorie creditor</b>	<b>Sold la 15.10.2011</b>	<b>Plan</b>	<b>% Plan</b>	<b>Distribuit Faliment</b>	<b>% Faliment</b>
Garantati (EURO) din care	13,129,985	13,129,985	100.00%	8,044,974	61.27%
BRD	9,285,510	9,285,510	100.00%	6289753.488	67.74%
BCR	3,459,465	3,459,465	100.00%	1716150.93	49.61%
Milenium	385,010	385,010	100.00%	39069.76744	10.15%
Salariati	21,857	21,857	100.00%	0	0.00%
Buget	2,778,650	2,778,650	100.00%	0	0.00%

**Creditorii garantati** - In acest scenariu creditorii garantati vor recupera sumele corespunzatoare garantiilor pe care le detin in prezent, evaluate la valoarea de vanzare fortata (lichidare) conform raportului de evaluare din 31.05.2010, raport de evaluare aprobat de catre adunarea creditorilor, sumele fiind semnificativ inferioare celor propuse in scenariul planului de reorganizare.

Procentul de recuperare al creantelor, raportat la tabelul definitiv al creditorilor, pentru ansamblul categoriei creditorilor garantati, rezultat in urma lichidarii judiciare, fata de valorile cuprinse in cadrul planului de reorganizare propus este de **61.27%**.

**Bugetul de stat** – In cazul lichidarii judiciare creantele la bugetul de stat cuprinse la masa credala nu vor mai putea fi acoperite, avand prioritate datoriile curente, fata de situatia prevazuta in plan in care aceste creante sunt rambursate in proportie de 100%.

**Salariatii** – In cazul lichidarii judiciare creantele salariatilor de la masa credala nu vor putea sa fie acoperite, fata de situatia prevazuta in cadrul planului de reorganizare in care sunt acoperite in proportie de 100%.

*Acceptarea planului de reorganizare este evident o solutie net favorabila tuturor categoriilor de creditorii in comparatie cu lichidarea societatii, atat datorita considerentelor financiare prezentate mai sus cat si datorita altor argumente prezentate in continuare.*

In cazul falimentului valorificarea garantiilor (imobile si stocuri) prin vanzare fortata va aduce, datorita contextului de piata nefavorabil in acest moment, valori mult diminuate fata de cele potientiale luate in calcul in cadrul planului de reorganizare. Totodata, propunerea avansata, acorda deplina libertate creditorilor garantati sa-si valorifice activele gajate in momentul pe care il considera optim din punct de vedere al valorilor pe care le pot obtine, fara a suporta costuri privind paza si intretinerea acestor active pana la gasirea unei oferte convenabile. In plus se incaseaza dobanzi pentru capitalul imobilizat.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Se apreciaza ca in cazul falimentului in acest moment nu vor exista nici un fel de disponibilitati pentru plata creditorilor negarantati (salariati si bugetul de stat) pe acest scenariu ei neputand sa mai recupereze nimic. Prin comparatie propunerea avansata prevede recuperarea integrala si a creantelor acestora.

*O incercare de valorificare prin vanzare fortata a acestor imobile in conditiile actuale, in care piata imobiliara este blocata, pe langa valoarea redusa care se poate obtine, necesita un timp indelungat (conform experientei) si implica costuri suplimentare de intretinere si paza.*

*O incercare de valorificare rapida in prezent a stocurilor existente, dintre care aproximativ 90% au o vechime de peste 3 ani si au un sortiment incomplet, este aproape imposibila inclusiv la preturile luate in calcul in raportul de evaluare pentru scenariul vanzarii fortate, datorita lipsei cererii de pe piata si a crizei de lichiditati in care se afla majoritatea firmelor din domeniu care comercializeaza astfel de produse.*

In plus, fiind vorba de *un sortiment cuprinzand peste 14.000 de articole* diferite aferente unor produse *cu o valoare relativ redusa in comparatie cu volumul si greutatea* (1 m<sup>2</sup> de placi ceramice cantareste aproximativ 25 kg si are o valoare de lichidare medie, in cazul capetelor de stoc ramase de acum doi ani, de 10 RON ceea ce inseamna 0.4 RON/kg) vanzarea fortata implica *costuri de depozitare, manipulare si transport foarte ridicate in comparatie cu valoarea produselor*, ceea ce nu face eficienta achizitia din partea unui comerciant.

## **CAPITOLUL 4 - OBIECTIVELE PLANULUI DE REORGANIZARE**

### **4.1. Obiectivele si durata planului de reorganizare**

Asa cum rezulta din istoricul prezentat in capitolul anterior societatea a avut o dinamica foarte buna in privinta pozitiei pe piata si a evolutiei cifrei de afaceri de la momentul infiintarii, la sfarsitul anului 1996, si pana in a doua jumatate a anului 2008. In perioada 2000 – 2008 Delta Distribution a fost cel mai important distribuitor de placi ceramice de pe piata din Romania, detinand singura retea nationala de magazine specializa pe acest domeniu. Brandul “Delta Design” a reprezentat prima optiune de pe piata din Romania in acest domeniu, in special pentru clientii din segmenul mediu – lux, iar in prezent, desi societatea se afla in insolventa, el continua sa fie una din principalele optiuni in zonele in care societatea si-a mentinut activitatea.

Principalele motive pentru care s-a ajuns la intrarea in insolventa si la derapajele financiare prezentate in capitolului anterior sunt:

- deficientele politicii de aprovizionari care au dus la acumularea, pe parcursul ultimilor ani, a unui stoc de produse greu vandabile si cu probleme de calitate, in special datorita atitudinii vadit rau voitoare a celor doua fabrici din grupul austriac Lasselsberger (SANEX si LASSELSBERGER);
- o slaba asistenta juridica in privinta raporturilor cu cei doi furnizori mentionati mai sus, avand ca efect nerezolvarea la timp a problemelor aparute, legate de nerespectarea conditiilor contractuale si expunerea societatii intr-o pozitie defavorabila;
- planul de dezvoltare prea ambitios demarat la inceputul anului 2007 (societatea a inregistrat o crestere a cifrei de afacere raportat la 2006 de peste 40 %) si accelerat in anul 2008 prin ampla extindere a retelei de vanzari, in conditiile neanticiparii crizei economice care a afectat in special domeniul de activitate al societatii incepand cu toamna anului 2008 – a generat o ampla investitie de resurse (amenajarea de noi spatii pentru expunere si depozitare, angajare de personal, extinderea parcului auto propriu, achizitionarea unor cantitati foarte mari de marfa) care nu a mai putut sa fie recuperata in conditiile prabusirii pietei;
- efectele crizei economice care continua sa afecteze in special domeniul de activitate al societatii, cu consecinte grave atat in privinta scaderii cereii si corespunzator a volumului de vanzari cat si in privinta recuperarii creantelor aferente clientilor, firme aflate la randul lor in dificultate financiara;

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Atat pe durata perioadei de observatie cat si a primului an de reorganizare , societatea si-a restructurat partial activitatea, raportat la noile conditii de piata, asa cum s-a precizat in capitolul anterior. Costul acestei restructurari a fost deja suportat, cu impact in pierderea financiara realizata. Pe toata aceasta perioada, afectata de insolventa si de criza economica, societatea a avut capacitatea de a-si continua activitatea si de a se mentine pe piata.

In privinta domeniului in care activeaza societatea (finisajele in constructii si amenjarile interioare) se estimeaza ca piata din Romania are in continuare un potential foarte mare de crestere, consumul fiind la un nivel scazut in raport cu media statelor europene (inclusiv la nivelul anilor 2007 – 2008, de inainte de inceperea crizei economice). Un argument in acest sens sunt planurile de expansiune ale marilor retele multinationale de retail din domeniu: Praktiker, Baumax, OBI, Le Roy Merlin (care intra acum pe piata), care au continuat inclusiv in conditiile crizei economice, mizand pe potentialul existent in momentul revenirii pietei.

Prin reorientarea preponderenta a retelei de retail Delta Design catre segmentul mediu – lux (implicand solutii complete si personalizate de amenajari, conform ultimelor tendinte in desigh si tehnologie, utilizand materiale de inalta calitate) societatea si-a consolidat deja o pozitie pe piata bine definita, evitand in acest mod, cu pretul renuntarii la o parte semnificativa din cifra de afaceri, concurenta cu retelele multinationale mentionate mai sus care activeaza doar in domeniul bricolajului (deci se adreseaza segmentului economic).

In privinta trendului pietei aferenta domeniului de activitate a firmei, anul 2009 a insemnat o scadere de 30-40% si asa cum s-a estimat si in cadrul formei anterioare a planului de reorganizare pe parcursul anului 2010 aceasta scadere a continuat cu inca 20-30%, in schimb cresterea asteptata pentru al doilea semestru al anului 2011, sau inceputul anului 2012 nu se va realiza, datorita evolutiei de ansamblu nefavorabila a economiei si a revenirii crizei economice la nivel global. In contiuae se estimeaza o stagnare pentru anul 2012, urmata de o crestere usoara in 2013 si o crestere mai accentuata in 2014.

In perspectiva celor descrise mai sus se apreciaza ca societatea are sanse reale ca, printr-un plan de reorganizare bine gestionat, cu suportul creditorilor, sa revina in forta pe o piata la randul ei in revenire si sa-si recapete o pozitie printre fruntasii domeniului.

In acest context obiectivele principale pe care si le propune planul de reorganizare se mentin raportat la forma anterioara a planului de reorganizare si sunt:

- 1. Mentinerea pe piata si cresterea treptata a cotei de piata si a cifrei de afaceri, astfel incat societatea sa aiba capacitatea de a face fata angajamentelor de plata asumate prin plan si sa redevina un partener profitabil pe termen lung pentru toate categoriile de creditori;*

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

2. *Eficientizarea utilizarii si gestionarii resurselor de care dispune societatea, precum si atragerea de resurse noi, la un cost competitiv, astfel incat sa se asigure profitabilitatea – o conditie absolut necesara pentru recastigarea credibilitatii si pentru generarea de fonduri suplimentare ce se vor utiliza pentru achitarea datoriilor prevazute in planul de reorganizare;*
  
3. *Implementarea unei politici de achizitii si de vanzari preventive, sustinuta de asistenta juridica calificata asigurata din partea administratorilor judiciari, in asa fel incat sa se evite blocarea resurselor in stocuri greu vandabile si riscul de neplata din partea clientilor (o amenintare majora in aceasta perioada);*

Avand in vedere trendul estimat pentru piata aferenta domeniului principal de activitate al societatii descris mai sus si capacitatea firmei de a redeveni profitabila, conform previziunilor financiare prezentate, in conformitate cu dispozitiile art. 95 alin. 3, *se propune marirea duratei pentru executarea planului de reorganizare cu inca un an fata de varianta initiala ajungandu-se la o durata totala de 4 ani.*

### **4.2. Premisele planului**

Asa cum rezulta din considerentele prezentate in capitolul anterior, *continuarea activitatii societatii conform planului de reorganizare propus, este alternativa favorabila tuturor categoriilor de creditori, in comparatie cu lichidarea judiciara.*

Dupa parcurgerea cu succes a perioadei de reorganizare societatea isi va putea reocupa pozitia de lider pe piata de profil (detinuta in perioada 2000 – 2007) si va reprezenta un partener serios generand venituri pentru toate categoriile actuale de creditori.

### **4.3. Reprezentantul actionarilor**

Pe perioada planului actionarii societii vor fi reprezentati de catre administratorul special, dl. Dragos Bonea, desemnat prin Hotararea Adunarii Generale a Actionarilor din data de 16.02.2009, in care este prevazut: "DI. DRAGOȘ BONEA va exercita toate atribuțiile prevăzute de Legea 85/2006 pentru administratorul special și va reprezenta societatea în procedura insolvenței, conform normelor legale în vigoare"

Dl. Dragos Bonea este si actionarul majoritar al societatii.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

### **4.4. Conducerea activitatii societatii in perioada de reorganizare**

In conformitate cu dispozitiile art. 95 alin. 6 lit. A, de la data confirmarii planului de reorganizare, dreptul de administrare al debitoarei va fi pastrat in parte, ca si pe perioada de observatie, cu supravegherea si confirmarea activitatii sale de catre administratorii judiciari.

## **CAPITOLUL 5 - MASURILE DE PUNERE IN APLICARE A PLANULUI DE REORGANIZARE**

### **5.1. Activitatea curenta a societatii**

Societatea isi va mentine si dezvolta obiectul principal de activitate (comercializarea cu ridicata si cu amanuntul de produse destinate finisajelor in constructii si amenajarilor interioare: palci ceramice, adezivi, chituri si profile pentru montajul placilor ceramice, obiecte sanitare, baterii sanitare, cazi si cabine de dus cu sau fara hidromasaj, saune, mobilier de baie, mobilier de bucatarie) pe toata durata planului de reorganizare.

Aceasta activitate de vanzari este structurata pe 3 canale de distributie, cu politica de vanzari distincta, conform datelor de mai jos (termenul de plata acordat difera cu 3-5 zile fata de termenul efectiv de incasare a creantelor datorita unor eventuale intarzieri de plata si a timpului necesar decontarilor bancare).

<b>NR</b>	<b>CANAL DE VANZRE</b>	<b>Marja Comerciala %</b>	<b>Termen Plata zile</b>	<b>Termen Incasare Zile</b>
1	Reteaua de Magazine	30%	0	3
2	Proiecte (constructori si dezvoltatori)	25%	45	50
3	Distributie (revanzatori)	20%	70	75

In plus, *societatea va mai incasa venituri din:*

- inchirierea partiala a unor suprafete excedentare aferente spatiilor aflate in proprietate;

Revizuiind prognoza de piata se mizeaza pe o stagnare in cursul anului 2012, urmata de o usoara revenire penru 2013 si o revenire semnificativa pentru 2014. In acest context, pentru a fructifica evolutia, este justificata *marirea perioadei planului cu inca un an.*

### **Venituri din vanzarea marfurilor.**

Conform celor prezentate mai sus, s-a revizuit *prognoza de evolutie a vanzarilor de marfuri* (categoria de venit predominanta in realizarea cifrei de afaceri). Cifrele sunt prezentate in cadrul prognozei financiare anexata. Fata de estimarea initiala(planul de reorganizare aprobat) in cazul de fata au fost luate in calcul valori mai reduse pentru anul 2 (realizare in proportie de 77% a cifrei estimate) si anul pentru anul 3 (realizare in proportie e 72% a cifrei estimate), urmand ca in anul 4 (de prelungire) sa se atinga valorile previzionate initial pentru anul 3.

### **Venituri din chirii.**

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Dintr-o analiza realizata privind utilizarea spatiilor aflate in proprietatea firmei (magazine si depozite) s-a ajuns la concluzia ca *suprafetele sunt excedentare raportat la volumul de activitate actual si cel previzionat*. Dobanzile datorate bancilor care au finatat achizitia acestor spatii *nu pot fi acoperite din veniturile generate din activitatea firmei*, asa cum rezulta si din analiza de mai sus privind perioada incheiata din plan si din prognoza finaniara revizuita anexata. Din acest motiv s-a luat in calcul generarea unei scurse de venit suplimentara prin inchirierea partiala a imobilelor (magazine si depozite) aflate in proprietatea firmei. Comparand veniturile din chirii estimate in forma initiala a planului cu cele din prognoza financiara propusa acum se observa crestere semnificative pentru prima perioada urmate de reduceri pentru a doua perioada. Acest aspect este motivate si de faptul ca, incepand cu anul 3 al planului modificat, se are in vedere vanzarea acestor imobile, restituirea valorii incasate catre creditorii bancari si relocarea activitatii pe o noua structura dimensionata corespunzator volumului estimat al afacerii (solutie care a fost avuta in vedere ca alternativa inca in cadrul planului initial). In acest mod, pe langa indeplinirea graficului de rambursari catre creditorii bancari va avea loc o reducere semnificativa a cheltuielilor cu dobanda bancara (cu aproximativ 42% pe un scenariu de EURIBOR constant la valorile actuale) asa cum poate fi urmarit in cadrul prognozei anexate.

### **Marja comerciala.**

Pentru imbunatatirea treptata a marjei comerciale (conform previziunii anexate) se are in vedere urmatoarea politica de aprovizionari si vanzari:

1. Cresterea ponderii vanzarilor din oferta actuala a producatorilor (aprovizionari noi) raportat la vanzarile din stocurile vechi (de inaintea intrarii in insolventa), in acest sens se va renunta la promotiile (reducerile de pret – marja negativa) realizate pana acum pentru stocurile vechi (ceea ce va determina o vanzare mai lenta a acestuia) si se va pune accent pe noua oferta (actualizata).
2. Schimbarea strategiei de aprovizionare de la “vanzarea din stoc” la “vanzarea pe comanda”, conditii in care aprovizionarea de la furnizor se face numai dupa asigurarea vanzarii (incasarea unui avans din partea clientului), lucru care va genera o imbunatatire a vitezei de rotatie pentru noile aprovizionari care va compensa incetinirea vanzarii stocului vechi (ca urmare a aeliminarii promotiilor).
3. Asigurarea unui necesar de lichiditati pentru achizitii de la producatori cu plata la livrare (datorita insolventei posibilitatea de a obtine credit comercial este foarte redusa) ceea ce permite negocierea unor preturi mult mai bune raportat la cele obtinute pana in prezent (discouturile suplimentare



## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

acordate in mod uzual de catre producatori pentru plata la livrare raportat la plata la termen sunt in intervalul 5-10%).

4. Continuarea actiunilor de “recredibilizare” a firmei care sa permita obtinerea unor conditii comerciale imbunatatite si in special aprovizionarea direct de la producatori, avand in vedere ca principal ratiune a achizitiilor prin “intermediari” a fost stoparea relatiei comerciale cu producatorii datorita pierderii de credibilitate si a complicatiilor de natura juridica (inclusiv relatia cu asiguratorii) generate de intrarea in insolventa a firmei.
5. Accent pe vanzarea produselor de lux (care permit marja mult superioara) prin dezvoltarea colaborarii cu arhitectii si designerii (proces deja demarat in ultima perioada si avand rezultate promitatoare).

### **5.2. Masuri privind restructurarea si eficientizarea activitatii curente**

Din momentul intrarii in insolventa, pe parcursul perioadei de observatie, activitatea societatii a fost restructurata, inchizandu-se punctele de lucru care nu aveau potential sa redevina profitabile, cu scopul de a diminua cheltuielile. Aceste masuri au fost descrise in capitolele anterioare.

In scopul realizarii obiectivelor asumate in cadrul planului a fost gandita si noua strategie de *pozitionare a bradului Delta Design, pe segmentul mediu – lux* (care reprezinta aproximativ 30% din totalul pietei), unde sunt putini jucatori importanti la nivel national (concurenta fiind reprezentata in cea mai mare parte de firme locale cu mari dificultati financiare) si unde marjele care se pot practica sunt superioare fata de cele aferente segmenului economic (caracterizat mai ales in ultima perioada, pe fondul crizei, de oferte de pret „disperate”) . In acest mod, *evitand intrarea in concurenta cu marile retele de bricolaj*, care se adreseaza segmenului economic, exista posibilitatea castigarii relativ rapide de cota de piata si cuceririi si consolidarii unei pozitii de lider pe acest segment.

Se are in vedere *diversificarea portofoliului de produse pentru segmentul de piata mediu -lux pentru a mari cifra de vanzari realizata pe client* (cota detinuta dintr-o amenjare), fata de categoriile de produse existente in mod traditional in portofoliu adaugandu-se altete noi: parchet dublu – triplu stratificat si masiv, tapet, covor PVC, pardoseli pe baza de rasini epoxidice, piatra naturala, decoratiuni.

Avand in vedere conditiile actuale de piata in care marile proiecte rezidentiale sunt inghetate, iar revanzatorii au serioase probleme financiare, se are in vedere *concentrarea pe segmentul de retail*, prin punerea in valoare a retelei de magazine Delta Design, ceea ce va permite realizarea unei marje comerciale superioare si diminuarea riscului privind recuperarea creantelor.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Pentru reducerea si tinerea sub control a costurilor se are in vedere *concentrarea pe zona Bucurestiului* de unde se poate aborda peste 60% din segmentul de piata vizat *si pe locatiile aflate in proprietate*, mai ieftine prin comparatie cu cele inchiriate si amenajate la un nivel mult superior, corespunzator noii imagini a brandului, prin comparatie cu spatiile inchiriate.

Se are in vedere *eficientizarea tuturor categoriilor de cost, in special al cheltuielilor cu personalul, simultan cu proiectarea si implementarea unei noi stucturi organizationale si remodelarea proceselor interne* in cadrul organizatiei.

In prognozele finaciare revizuite prezentate in cadrul capitolului 6 s-a avut in vedere prezentarea structurii venituri si de cheltuieli dupa modelul contului de profit si pierdere conform formularelor fiscale in vigoare, pentru a putea sa fie mai usor comparata cu rezultatele obtinute (in cadrul palnului de reorganizare aprobat s-a preferat o prezentare mai apropiata de specificul economic al activitatii). Principalele categorii de venituri si cheltuieli sunt insa aceleasi, deci pot sa fie relative usor urmarite si comparate.

Principalele masuri care s-au avut in vedere pentru reducerea cheltuielilor de exploatare sunt:

1. *Restructurarea activitatii logistice*, prin renuntarea la depozitele locale aferente punctelor de vanzare (care implicau: chirii si utilitati pentru spatii, salarii pentru personal, finantare si intretinere pentru echipamente: stivuitoare, masini pentru livrare marfa etc.) si externalizarea serviciilor de logistica prin incheierea unor contracte cu operatori specializati in acest sens. Procesul este corelat cu schimbarea strategiei de aprovizionare de la "vanzarea din stoc" la "vanzarea pe comanda", descrisa in subcapitolul anterior. In acest sens se va renunta in intregime la stocarea produselor in depozitele locale, intreg stocul disponibil fiind centralizat in depozitul central din Bucuresti. Livrarile catre punctele de vanzare se vor face numai "pe comanda" si direct la client. Serviciile necesare din partea operatorilor logistici implica transportul in zona si eventual depozitarea pe termen scurt (pana la livrarea/ridicarea marfii de catre client), facturarea facndu-se pe palet sau pe tona. In acest mod se obtin doua mari avantaje:
  - a. Transformarea unui cost fix intr-un cost variabil, proportional cu volumul actual al afacerii, ceea ce implica intr-o prima etapa o reducere substantial avand in vedere ca sistemul anterior de lucru (care se baza pe depozitele locale) era dimensionat pentru un volum mult mai mare de marfa rulata;
  - b. Imbunatatirea substantiala a vitezei de rotatie a stocurilor (renuntand la stocarea in depozitele locale si centralizand stocul) eliberand lichiditatile blocate in stocuri si generand astfel o sursa de rambursare catre creditor;

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

2. *Relocarea magazinelor inchiriate in spatii cu suprafete mai mici* (adecvate volumului actual de activitate), concomitent cu inchirierea catre terti a suprafetelor excedentare aferente imobilelor aflate in proprietate (aspect prezentat in cadrul unui subcapitol anterior).
3. *Restructurarea departamentelor administrative* (achizitii, financiar-contabil, IT) avand in vedere reduceri de personal printr-o realocare de sarcini si imbunatatirea proceselor. Se are in vedere unificarea acestor departamente sub conducerea unui singur director.
4. *Redimensionarea bugetelor* (combustibil, telefoane, utilitati – prin reducerea suprafetelor folosite, deplasari, marketing) si responsabilizarea personalului in privinta incadrarii in aceste bugete. De exemplu, prin relocarea departamentelor administrative din birourile de la depozitul central (in exteriorul orasului) in spatii disponibile de la imobilul in proprietate din zona Razoare, se vor retrage autoturismele alocate acestora (masura deja luata), economisind bugetul aferent. In cazul activitatilor de marketing se va pune accent pe colaborarea cu arhitectii si designerii ca principal sursa de clienti (networking) si se vor reduce cheltuielile de publicitate.

In contextual masurilor de mai sus, asa cum se poate observa din prognoza financara anexata, se mizeaza pe reducerea principalelor categorii de cheltuieli de exploatare, raportat la planul initial aprobat, exemplificand in acest sens:

- Cheltuieli cu salariatii (aproximativ 25%);
- Cheltuieli cu chiriile (aproximativ 20% pentru anul 2) – ulterior rezulta o crestere (anul 3 si 4) datorita vanzarii unor spatii in proprietate si relocarii magazinelor in spatii inchiriate, in schimb se vor reduce cheltuielile cu dobanzile bancare;
- Cheltuielile cu combustibilul (aproximativ 23%), ca urmare a renuntarii la logistica locala si a eliminarii parcului auto alocat departamentelor administrative;
- Cheltuielile cu reparatiile si intretinerea (in special pentru parcul auto), reducere cu 15%;

In urma masurilor descrise mai sus este posibila renuntarea la parcul auto in leasing (contracte inca nefinalizate) si returnarea acestuia catre firma de leasing, cu un impact semnificativ in reducerea costurilor (amortizare – fiind vorba de leasing financiar, dobanzi, consumuri). Oricum, aceasta masura era inevitabila deoarece s-a ajuns pana in faza executarii de catre firma de leasing – in prezent se negociaza o tranzactie.

In schimb se previzioneaza o crestere a cheltuielilor in zona transportului inchiriat si a serviciilor de logistica ca urmare a externalizarii logisticii si a introducerii sistemului de lucru “pe comanda”.

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Pe ansamblu, compartativ cu estimarea facuta in cadrul planului initial, noua prognoza mizeaza pe o reducere a cheltuielilor de exploatare (eliminand costul marfurilor vandute) cu aproximativ 21%, ca urmare a masurilor prezentate mai sus.

### **Rezultatul din exploatare**

Asa cum se poate observa din prognoza contului de profit si pierdere anexat se mizeaza pe realizarea de profit din exploatare in fiecare din cele 3 exercitii financiare avute in vedere. Se porneste de la o valoare modesta a profitului din exploatare in primul an (0.78% din cifra de afaceri) catre valori superioare in anul al doilea (8.66% din cifra de afaceri) si anul al treilea (10.51% din cifra de afaceri).

### **Cheltuielile cu dobanzile bancare.**

Asa cum s-a precizat si in primul capitol, valoarea cheltuielilor cu dobanzile bancare este impovaratoare in contextul reducerii substantiale a volumului afacerii fata de perioada in care au fost contractate creditele (cu 85%). In plus, valorile estimate pentru EURIBOR (la care se raporteaza dobanda calculata) in forma initiala a planului de reorganizare au fost cu mult depasite (cu pana la 100%) de evolutia pietei in cursul perioadei incheiate.

Estimarea cheltuielilor cu dobanzile bancare s-a facut pornind de la urmatoarele ipoteze:

1. Mentinerea EURIBOR la o valoare de aproximativ 1.5%, apropiata de valoarea din prezent;
2. Scenariu de diminuare a valorii creditelor bancare prin rambursari, care va fi detaliat in capitolul urmator si poate sa fie urmarit in ultimele tabele ale prognozei anexate;

Urmarind prognoza anexata se observa ca in primul an al intervalului luat in considerare (anul 2 al planului) cheltuielile cu dobanda bancara, la care se adauga si onorariul administratorilor judiciari perceput pentru sumele achitate ca dobanzi catre banci (acest aspect ridica practic cu 8% costurile aferente dobanzilor) nu pot fi acoperite din rezultatul obtinut din exploatare. In schimb, din anul urmator (anu 3 al planului) si continuand cu ultiul an (anul 4 al planului), rezultatul din exploatare este suficient pentru a acoperi costul dobanzilor bancare.

### **Rezultatul net pe fiecare exercitiu si cumulativ pe perioada avuta in vedere**

Asa cum se pobserva din prognoza financiara anexata, in primul an al perioadei de referinta (anul 2 al planului) se obtine o pierdere neta de aproximativ 5.5% din cifra de afaceri, in schimb in urmatoorii doi ani se obtine profit (0.84% din cifra de afaceri in anul 3 si 4.62% din cifra de afaceri in anul 3). Profitul brut este

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

egal cu profitul net, firma neavand de achitat impozit pe profit datorita reportarii pierderilor realizate in anii anteriori.

*Rezultatul cumulat* estimat pe toata perioada de referinta este de asemenea pozitiv, concluzia fiind ca, pe ansamblul perioadei avuta in vedere, firma este considerata capabila sa-si suporte toate costurile si sa genereze un surplus care poate sa fie utilizat pentru rambursare catre creditorii. Datorita insa contextului de piata nefavorabil din prima perioada a planului valoarea acestui surplus realizat din activitatea firmei este modesta comparativ cu valoarea masei credale, el reprezentand doar o sursa secundara de rambursari catre creditorii si de abia in ultima parte a perioadei avuta in vedere va reprezenta o valoare semnificativa.

### **5.3. Masuri privind recuperarea creantelor**

Datorita blocajului financiar generat de criza economica in special in sectorul in care isi desfasoara activitatea, societatea se confrunta cu probleme in privinta recuperarii la timp a creantelor de la clientii sai.

Pe langa actiunile in instanta aflate pe rol, constand in principal in investirea cu titlu executoriu a instrumentelor bancare neonorate, executarea acestora, inscrierea la masa credala in cazul insolventei clientilor, s-a avut in vedere un set de masuri preventive deja implementat in timpul perioadei de observatie care se va dezvolta pe toata perioada planului:

- concentrarea vanzarilor pe zona de retail care nu implica acordarea de termene de plata (livrarea produselor se face dupa efectuarea platii);
- analiza situatiei financiare (date RECOM si CIP) a clientilor inainte de incheierea noilor contracte cat si pe parcursul desfasurarii colaborarii;
- reducerea pe cat posibil a termenelor de plata acordate prin oferirea in compensatie a unui discount suplimentar si limitarea plafoanelor de credit acordate;
- solicitarea de instrumente de plata avalizate de actionarii si administratorii societatilor cu care se colaboreaza, ca garantie la contractele aflate in derulare;
- implementarea unui nou contract cadru de vanzare – cumparare de marfa care permite o actiune rapida a vanzatorului in sensul recuperarii creantei (executarea garantiilor, recuperarea stocului aflat la client si neachitat, stornarea discounturilor acordate etc. ) in conditiile in care se constata disfunctionalitati in derularea colaborarii;

### **5.1. Surse financiare pentru sustinerea planului de reorganizare**

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

In aceste conditii, principala sursa de finantare a rambursarilor catre creditorii garantati este vanzarea imobilelor aflate in garantie, pe masura ce se vor identifica solutii convenabile in acest sens. In cadrul modificarii de plan propusa sunt prevazute doua etape, corelate cu graficul de rambursare.

O a doua sursa de rambursare o reprezinta diminuarea treptata a stocurilor de marfa. Deoarece majoritatea stocului actual este greu vandabil, iar vanzarea accelerate a acestuia ar implica reduceri substantiale de pret, care ar afecta marja comerciala, se merge pe o valorificare treptata a acestuia.

Rambursarile catre angajati si catre bugetul statului vor fi suportate din activitatea curenta, in functie de previziuni, in special in ultimul an al planului.

Se observa ca, pe intreaga perioada a planului de reorganizare, se are in vedere diminuarea volumului total de credite bancare de la 50,341,881 RON la 13,556,218 RON, ceea ce reprezinta o *reducere de 73.07%* (fara a lua in calcul valorile suplimentare stabilite cu BCR si Milenium, asa cum s-a precizat mai sus).

Rezulta foarte clar ca, starea actuala si activitatea previzionata a societatii pe perioada planului reorganizare, nu permit rambursarea in intregime a creditelor bancare conform valorilor prevazute in plan raportat la masa credala, procentul maxim posibil conform previziunilor fiind de 73.07%.

In mod exceptional se au in vedere ca surse suplimentare de lichiditati obtinute din posibila valorificare a activelor la un pret peste cel evaluat, in contextul unei conjuncturi de piata favorabile si prin atragerea de capital suplimentar prin aport fie de la actionarii actuali, fie de la posibili investitori.

### **5.2. Modalitati de acoperire a pasivului societatii si programul de plata a creantelor**

*Sursele de finantare luate in calcul pentru realizarea rambursarilor* catre creditorii pe perioada planului sunt, conform situatiei anexate sunt:

- a. vanzarea unor active negajate, in primul semestru al intervalului de referinta (semestrul 1 anul 2);
- b. vanzarea activelor gajate, in doua etape, prima in semestrul 3 (semestrul 1 anul 3), a doua in ultimul semestru (semestrul 2 anul 4);
- c. deblocarea de lichiditati ca urmare a reducerii treptate a stocurilor (se vor face plati catre banci conform structurii stocului gajat pentru fiecare);
- d. surplus din activitatea curenta (profitul net cumulate);
- e. surse "extraordinare" cum ar fi: profit din vanzarea activelor fata de valorile evaluate in momentul realizarii planului de reorganizare, sau un aport suplimentar de capital prin atragerea unui posibil investitor;

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Singura sursa de finatare luata in calcul pentru plata dobanzilor bancare este surplusul generat din activitatea de exploatare a firmei. S-a considerat ca utilizarea temporara a celorlalte surse (enumerata mai sus) pentru plata dobanzilor bancare ar genera o situatie eronata si ar aduce pe termen lung un posibil prejudiciu creditorilor.

### **Capacitatea de plata a dobanzilor bancare**

Avand in vedere cele precizate mai sus privind sursele de achitare a dobanzilor bancare, s-a estimat in cadrul prognozei financiare de mai jos, o capacitate de plata a dobanzilor bancare, in functie de rezultatul activitatii de exploatare din fiecare exercitiu financiar din cadrul perioadei avuta in vedere (anii 2, 3 si 4) al planului. S-au luat in calcul ca surse pentru plata dobanzilor bancare:

- a. rezultatul din exploatare;
- b. amortizarile (cheltuieli nemonetare), desi si aceasta sursa este interpretabila in contextual celor prezentate mai sus;

Rezulta in primul an o capacitate redusa de plata a dobanzilor bancare, de doar 18.55% in primul an (anul 2 al planului), urmata in schimb de capacitate excedentare, de 135.21% in anul urmator si de 360% in ultimul an.

In acest context, pentru a nu se produce o decapitalizare care sa blocheze activitatea firmei (in special cacitatea de reprovizionare cu marfa la preturi competitive, conform celor prezentate in capitolul anterior) si a nu se prejudicia creditorii se propune un grafic semestrial de esalonare a platii dobanzilor catre banci, corelat cu capacitatea firmei.

Se observa ca decalajul rezultat in primul si al doilea semestru intre sumele datorate si cele care se pot achita, este recuperat treptat in perioadele urmatoare si anulat incepand cu penultimul semestru al perioadei luata in calcul.

Atat plata dobanzilor bancare cat si rambursarile catre creditorii negarantati (bugetul de stat si salariatii) se fianteaza din activitatea de exploatare a firmei. In cadrul propunerii realitate prin prognoza anexata se acorda prioritate achitarii dobanzilor si doar surplusul rezultat se utilizeaza pentru rambursari catre creditorii negarantati.

Indicator	Anul 2	Anul 3	Anul 4
Rezultatul net	-1,580,646	317,138	3,604,482
Rezultatul net raportat la cifra de afaceri	0	0	0
Rezultatul net cumulat	-1,580,646	-1,263,508	2,340,973
Excedent din exploatare	306,286	1,774,713	4,667,167

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

Capacitate de plata a dobanzilor bancare	306,286	1,774,713	1,856,026
Soldul dobanzilor bancare	1,344,914	882,776	0
Capacitate de rambursare din activitate	0	0	2,811,140

<b>SURSE DE RAMBURSARE DIN</b>	<b>Anul 2</b>	<b>Anul 3</b>	<b>Anul 4</b>
<b>VANZARE DE ACTIVE</b>	<b>CURS RON/EURO</b>		
<b>Surse de rambursare - EURO</b>	4.30	4.30	4.30
Vanzare active negajate	60,000		
- Actiuni Delta Wood	10,000		
- Magazin Militari	10,000		
- Garsoniera	40,000		
Vanzare partiala imobile gajate		4,287,000	
- Depozit Faur		3,326,000	
- Magazin Bacau		318,000	
- Magazin si Depozit Piatra Neamt		643,000	
Finalizare vanzare imobile gajate			4,500,000
- Razoare			4,500,000
<b>Surse de rambursare - RON</b>	200,000	800,000	5,601,487
-Reducere stocuri	200,000	800,000	1,500,000
- Activitatea curenta			2,811,140
<b>Surse suplimentare EURO</b>			1,290,347
(profit din vanzare active sau capital atras)			

Graficul de anual de distribuii / rambursari totale (pe toata durata planului) aferent categoriilor de creditori de la masa credala este prezentat mai jos.

<b>GRAFIC ANNUAL DE RAMBURSARI</b>	<b>Anul 2</b>	<b>Anul 3</b>	<b>Anul 4</b>
BRD - EURO	30,093	3,374,372	5,881,045
BCR - EURO	72,558	1,091,233	244,186
Milenium - EURO	3,860	7,442	13,953
Buget - RON			2,778,650
Salariati - RON			21,857

Soldurile creantelor creditorilor de la masa credala la finalul fiecarui an din cadrul planului de reorganizare modificat sunt prezentate in tabelul de mai jos.

<b>Anul 1</b>	<b>SOLDURI MASA CREDALA</b>	<b>Anul 2</b>	<b>Anul 3</b>	<b>Anul 4</b>	<b>%sold</b>	<b>%Achitat</b>
9,285,510	BRD - EURO	9,255,417	5,881,045	0	0.00%	100.00%
3,459,465	BCR - EURO	3,386,907	2,295,674	2,051,488	59.30%	40.70%
385,010	Milenium- EURO	381,150	373,708	359,754	93.44%	6.56%
2,778,650	Buget - RON			0	0.00%	100.00%
21,857	Salariati - RON			0	0.00%	100.00%

Forma modificata propusa pentru planul de reorganizare, avand in vedere prelungirea duratei cu un an si vanzarea de active gajate (cu rambursarea corespunzatoare catre creditorii garantati) prevede un procent de rambursare a creantelor tuturor categoriilor de creditori de la masa credala, pe perioada planului, superior (sau cel putin egal) raportat la varianta initiala confirmata a planului de reorganizare, asa cum se poate observa din tabelul de mai jos.

<b>SOLDUL CREANTELOR</b>					
		Plan Initial		Plan Modificat	
		Sold	% Rambursare	Sold	% Rambursare



**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

BRD - EURO	0	100.00%	0	100.00%
BCR - EURO	3,189,261	7.81%	2,051,488	40.70%
Milenium- EURO	359,754	6.56%	359,754	6.56%
Buget - RON	0	100.00%	0	100.00%
Salariati - RON	0	100.00%	0	100.00%

**Graficele de rambursare semestriale**

Graficele de rambursare semestriale pentru fiecare din cei trei ani ramasi ai planului de reorganizare modificat propus sunt prezentate in tabelele de mai jos.

<b>RAMBURSARI ANUL 2</b>					
	Sold initial	Semestrul 1	Semestrul 2	Total anual	Sold final
BRD - EURO	9,285,510	18,000	12,093	30,093	9,255,417
BCR - EURO	3,459,465	40,000	32,558	72,558	3,386,907
Milenium- EURO	385,010	2,000	1,860	3,860	381,150
Buget - RON	2,778,650	0	0	0	2,778,650
Salariati - RON	21,857	0	0	0	21,857

<b>RAMBURSARI ANUL 3</b>					
	Sold initial	Semestrul 1	Semestrul 2	Total anual	Sold final
BRD - EURO	9,255,417	3,326,000	48,372	3,374,372	5,881,045
BCR - EURO	3,386,907	961,000	130,233	1,091,233	2,295,674
Milenium- EURO	381,150	0	7,442	7,442	373,708
Buget - RON	2,778,650	0	0	0	2,778,650
Salariati - RON	21,857	0	0	0	21,857

<b>RAMBURSARI ANUL 4</b>					
	Sold initial	Semestrul 1	Semestrul 2	Total anual	Sold final
BRD - EURO	5,881,045	0	5,881,045	5,881,045	0
BCR - EURO	2,295,674	0	244,186	244,186	2,051,488
Milenium- EURO	373,708	0	13,953	13,953	359,754
Buget - RON	2,778,650	0	2,778,650	2,778,650	0
Salariati - RON	21,857	0	21,857	21,857	0

**Graficul de plata a dobanzilor bancare**

In perioada de derulare a planului de reorganizare SC DELTA DISTRIBUTION SA va calcula lunar dobanzi la nivelul Euribor (3 luni) plus 1,5% marja aplicata la suma datorata bancii.

Conform celor mentionate mai sus, se propune esalonarea platii dobanzilor bancare conform capacitatea firmei de a face fata acestor plati din excedentul din exploatare aferent activitatii curente, evitand decapitalizarea sau folosirea altor surse (care revin rambursarilor catre creditorii de la masa credala).

Rezulta urmatorul grafic anual privind plata dobanzilor bancare.

<b>Grafic Esalonare Dobanzi EURO- Anual</b>	<b>Anul 2</b>	<b>Anul 3</b>	<b>Anul 4</b>
Datorat total	384,000	305,250	226,337
- BRD	271,564	216,933	155,676
- BCR	101,176	79,384	60,768

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

- MILLENNIUM	11,260	8,934	9,892
Achitat	71,229	412,724	431,634
% Achitat/Datorat	18.55%	135.21%	190.70%
Sold	312,771	205,297	0
% Sold / Datorat annual	81.45%	67.26%	0.00%

Corespunzator se propune urmatoarea esalonare semestriala a platii dobanzilor bancare pe restul perioadei avuta in vedere in cadrul planului de reorganizare.

	PLATI DOBANZI EURO ANUL 2				
	Sold intial	Semestrul 1	Semestrul 2	Total anual	Sold final
Datorat	0	192,000	192,000	384,000	
Achitat		0	71,229	71,229	312,771
Procent Achitat/Datorat		0.00%	37.10%	18.55%	
Procent Sold/Datorat					81.45%

	PLATI DOBANZI EURO ANUL 3				
	Sold intial	Semestrul 1	Semestrul 2	Total anual	Sold final
Datorat	312,771	152,625	152,625	305,250	
Achitat		150,000	262,724	412,724	205,297
Procent Achitat/Datorat		98.28%	172.14%	135.21%	
Procent Sold/Datorat					67.26%

	PLATI DOBANZI EURO ANUL 4				
	Sold intial	Semestrul 1	Semestrul 2	Total anual	Sold final
Datorat	205,297	113,169	113,169	226,337	
Achitat		300,000	131,634	431,634	0
Procent Achitat/Datorat		265.09%	116.32%	190.70%	
Procent Sold/Datorat					0.00%

Platile dobanzilor catre fiecare dintre creditorii bancari se vor face proportional cu soldul creditelor si utilizand procentele de mai sus (dobanda in valoare absoluta datorata si achitata a fost calculata raportat la totalul creditelor, procentele inasa se pot folosi pentru fiecare creditor bancar in parte). S-a considerat ca nu este necesar sa se calculeze valori absolute pentru fiecare creditor bancar in parte deoarece sumele in sine nu sunt exacte (ca in cazul creantelor de la masa credala), fiind vorba doar de o previziune care poate sa fie afectata substantial de evolutia EURIBOR (s-a luat in calcul o valoare pentru EURIBOR de 1.5% constanta pe parcursul celor 3 ani ai perioadei vizate).

Rezulta astfel ca in primul semestru din anul 2 (primul interval al perioadei vizate de modificarea planului propusa) societatea are nevoie sa beneficieze de o amanare totala privind plata dobanzilor bancare, iar in urmatorul semestru este capabila sa achite 37.1% din dobanda datorata (pentru fiecare creditor bancar in parte), rezultand astfel pe ansamblul anului 2 un procent de achitare a dobanzilor bancare de 18.55%

## **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

(pentru fiecare creditor bancar in parte), ramnand un sold la finalul anului 2 de 81.45% din dobanda datorata, care va fi recuperat pe parcursul urmatoarelor perioade.

In primul semestru din anul 3 firma este capabila sa achite aproape in intregime dobanda datorata (98.28%), iar in al doilea semestru apare o capacitate suplimentara de plata fata de dobanda datorata rezultand un procent de achitare de 172.14% catre fiecare creditor bancar in parte. In acest mod soldul dobanzii la finalul anului 3 se reduce la 67.26% din dobanda datorata aferent acestei perioade pentru fiecare creditor bancar in parte.

Pe parcursul anului 4, atat in primul cat si in al doilea semestru firma are o capacitate excedentara de plata a dobanzilor bancare, raportat la dobanda datorata aferenta perioadei respective, rezultand in final un sold nul, ceea ce inseamna ca luand in considerare intreaga perioada vizata de planul de reorgaizare modificat (cei 3 ani) firma este capabila sa achite in intregime dobanzile datorate.

### **5.6. Remuneratia administratorilor judiciari**

Conform dispozitiilor Incheierii de sedinta din data de 05.05.2011 pronuntata de Tribunalul Bucuresti Sectia a VII a Civila in dosarul nr. 13280/3/2008, remuneratia pentru cei doi administratori judiciari a fost stabilita la suma de 8.500 lei lunar exclusiv TVA si onorariul de succes reprezentand 8% (cate 4% pentru fiecare administator judiciar) exclusiv TVA din sumele distribuite creditorilor prin planul de reorganizare, din sumele distribuite sub forma dobanzilor achitate aferente creditelor bancare, din dobanda aferenta creditelor bancare curente, din sumele achitate catre bugetul de stat reprezentand taxe si impozite aferente continuarii activitatii in procedura de reorganizare judiciara; din creantele recuperate si din sumele rezultate in urma valorificarii bunurilor.

Costurile cu indemnizatiile si onorariile administratorilor judiciari sunt prevazute in tabelul de mai jos:

Onorariu administratori judiciari - LEI	Anul 2	Anul 3	Anul 4
Valoarea indemnizatiei anuale	102,000	102,000	102,000
Dobanzi achitate	306,286	1,774,713	1,856,026
Rambursari credite	457,997	19,234,102	26,398,491
Restituire Buget			2.778.650
Salariati			21.857
Total rambursari	764,283	21,008,815	31,055,024
Onorariu 8% aferenta rambursarilor	61,143	1,680,705	2,484,402
Onorarii aferente platii impozitelor si taxelor	71,000	88,800	106,000
Total onorarii si indemnizatie - LEI	234,143	1,871,505	2,692,402

### **5.7. Descarcarea de gestiune**

### **Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

In conformitate cu dispozitiile art. 137 alin. 2 din Legea 85/2006, la data confirmarii planului de reorganizare al SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara, debitorul este descarcat de diferenta dintre valoarea obligatiilor pe care le avea inainte de confirmarea planului de reorganizare, administratorii societatii putand fi descarcati de gestiune dupa finalizarea executarii cu succes a planului de reorganizare.

## **CAPITOLUL 6 - PREVIZIUNEA SITUATIEI ECONOMICO-FINANCIARE A SOCIETATII PENTRU PERIOADA REORGANIZARII JUDICIARE**

### **Contul de profit si pierdere**

Pornind de la considerentele prezentate in capitolul anterior, realizand o previziune a structurii de vanzari pe fiecare punct de lucru pastrat si pe fiecare canal de vanzare, corelata cu structura de costuri atat a punctelor de vanzare cat si a departamentelor suport, a rezultat urmatoarea previziune pentru contul de rezultat financiar.

### **Considerente pe tema contului de profit si pierdere (rezultatul financiar):**

1. Conform previziunilor care au stat la baza intocmirii acestui plan de reorganizare societatea inregistreaza profit din exploatare pentru fiecare din cele trei exercitii financiare prevazute in cadrul planului, nivelul acestuia crescand in mod accelerat de la un an la celalalt, conform datelor din tabelul de mai sus si a graficului de mai jos.
2. Rezultatul net in primul an al perioadei de referinta (anul 2 de la inceputul reorganizarii) este negativ, de -5.5 % din cifra de afaceri, insa EBITDA are o valoare pozitiva, datorita impactului cheltuielilor cu dobanzile bancare, care se situeaza la o valoare ridicata comparativ cu volumul activitatii societatii, 5.74% din cifra de afaceri in primul an.
3. Incepand cu anul al doilea al perioadei de referinta (anul 3 de la inceputul reorganizarii) societatea inregistreaza profit net, de 0.84% din cifra de afaceri, care se majoreaza in anul al treilea (anul 4 de la inceputul reorganizarii) la 6.82% din cifra de afaceri. Studind istoricul societatii (nivelul maxim obtinut in privinta profitului net raportat la cifra de afaceri a fost de 1.72%) si valorile raporate de cele mai performante companii din sector pentru perioada de inainte de inceperea crizei economice (cele mai bune valori ale profitului net se rifica la 5-7% din cifra de afaceri) se considera ca previziunea realizata este realista, dar cu un inalt nivel de optimism, indeplinirea ei depinzand foarte mult de evolutia pietei in acesta perioada.
4. Deoarece societatea a acumulat pana in prezent o pierdere importanta, s-a considerat ca aceasta poate sa fie reportata si in consecinta nu s-a mai calculat impozit pe profit, profitul brut din anii 3 si 4 fiind egal cu profitul net

<b>PREVIZIUNE REZULTATE FINANCIARE</b>			
	<b>Anul2</b>	<b>Anul3</b>	<b>Anul4</b>

**Planul de Reorganizare Judiciara al S.C. DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara**

<b>Cifra de afaceri neta, din care:</b>	28,764,054	37,905,431	52,853,222
Venituri din Vanzarea Marfurilor	28,155,174	37,425,551	52,502,342
Venituri din Chirii	608,880	479,880	350,880
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE - TOTAL</b>	<b>28,764,054</b>	<b>37,905,431</b>	<b>52,853,222</b>
MC%	17.48%	24.66%	26.90%
Costul marfurilor vandute	23,233,452	28,195,662	38,380,210
Cheltuieli cu personalul	2,000,000	2,500,000	3,000,000
Alte cheltuieli din exploatare, din care:	3,307,303	3,927,059	4,753,434
- Chirii	480,321	583,000	686,000
- Utilitati	319,236	321,988	356,789
- Amortizari	235,732	145,000	89,435
- Combustibil	367,512	432,801	480,655
- Reparatii si intretinere parc auto	185,499	237,545	254,122
- Asigurari	35,800	35,800	35,800
- Transport Inchiriat/Servicii logistice	525,000	748,511	1,050,047
- Comisioane colaboratori si bonusuri	140,776	187,128	262,512
- Marketing	140,776	187,128	262,512
- IT&C	187,433	221,298	234,555
- Ambalaje	58,000	77,097	108,155
- Rechizite si consumabile	43,222	45,788	48,734
- Obiecte de Inventar	30,667	43,900	49,300
- Comisioane bancare	132,329	175,900	246,761
-Indemnizatii administratori si avocat	156,000	156,000	156,000
- Alte servicii terti	120,000	150,000	200,000
- Impozite si taxe	64,534	65,899	74,550
- Provizioane (clienti si stocuri)	84,466	112,277	157,507
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL</b>	<b>28,540,755</b>	<b>34,622,721</b>	<b>46,133,643</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE</b>	<b>223,299</b>	<b>3,282,710</b>	<b>6,719,579</b>
<b>Rezultat din exploatare/Cifra de afaceri</b>	<b>0.78%</b>	<b>8.66%</b>	<b>12.71%</b>
VENITURI FINANCIARE	0	0	0
Cheltuieli privind dobanzile	1,651,200	1,312,575	973,250
Dobanzi/Cifra de afacere	5.74%	3.46%	1.84%
CHELTUIELI FINANCIARE TOTAL	1,651,200	1,312,575	973,250
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIARA</b>	<b>-1,651,200</b>	<b>-1,312,575</b>	<b>-973,250</b>
Onorariu lichidatori 8% aferent dobanzilor	132,096	105,006	77,860
Onorariu aferent rambursarilor	20,640	1,548,000	2,064,000
<b>PROFITUL SAU PIERDREA BRUTA</b>	<b>-1,580,637</b>	<b>317,129</b>	<b>3,604,469</b>
Impozit pe profit	0	0	0
<b>PROFITUL SAU PIERDREA NETA</b>	<b>-1,580,637</b>	<b>317,129</b>	<b>3,604,469</b>
<b>Rezultatul net raportat la cifra de afaceri</b>	<b>-5.50%</b>	<b>0.84%</b>	<b>6.82%</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDREA NETA CUMULATA</b>	<b>-1,580,637</b>	<b>-1,263,508</b>	<b>2,340,961</b>

## **CONCLUZII**

Administratorii judiciari propun spre aprobarea Adunarii Creditorilor prezentul Plan de Reorganizare asa cum a fost el intocmit de catre acestia in baza informatiilor, a documentelor puse la dispozitie si insusite de catre administratorul special dl. DRAGOS BONEA, precum si a strategiei de reorganizare propusa si asumata de catre administratorul special si ale carui masuri au fost prezentate actionariatului societatii debitoare prin administrator special. Toate previziunile privitoare la buget, precum si marjele comerciale previzionate au fost analizate si propuse de catre administratorul special, persoana care va si pune in executare prezentul plan si isi asuma executarea integrala a acestuia.

Avand in vedere ca prezentul plan de reorganizare a fost dat publicitatii prin toate mijloacele legale impuse de Legea 85/2006 si a fost comunicat tuturor celor interesati prin Buletinul Procedurilor de Insolventa si prin publicare in conformitate cu dispozitiile art. 99 alin. 2 indice 1 din Legea 85/2006 si luand in considerare faptul ca toti creditorii interesati si-ar fi putut valorifica creantele nascute anterior deschiderii procedurii prin inscrierea creantei lor la dosarul cauzei pana la data limita precizata de judecatorul sindic prin sentinta de deschidere a procedurii, solicitam instantei *ca: prin sentinta de confirmare a planului de reorganizare sa constate in temeiul art. 76 din legea 85/2006 ca orice persoana titulara a unei creante nascute anterior deschiderii procedurii care nu si-a depus cererea de creanta pana la expirarea termenului este decazuta din dreptul de a-si realiza creanta impotriva debitorului ulterior confirmarii planului.*

De asemenea avand in vedere dispozitiile art. 102 din legea 85/2006 solicitam instantei in mod expres ca prin hotararea de confirmare a Planului de Reorganizare sa constate ca activitatea debitorului SC DELTA DISTRIBUTION SA - in reorganizare judiciara este reorganizata in mod corespunzator in sensul *„creantele si drepturile creditorilor si ale celorlalte parti interesate sunt modificate asa cum este prevazut in Planul de reorganizare.”*

**ADMINISTRATORI JUDICIARI:**

**CRIS CONSULT SPRL**

\_\_\_\_\_

**TANASA SI ASOCIATII SPRL**

\_\_\_\_\_

**ADMINISTRATOR SPECIAL:**

**Bonea Dragos**

\_\_\_\_\_