

W PGE S.A. dobiega końca zapoczątkowany pół roku temu proces sprzedaży MegaMed Sp. z o.o. Jako potencjalny nabywca najczęściej wymieniana jest nazwa Lux Med. Sp. z o.o.

Niestety, nie udało nam się potwierdzić tej informacji.

Zakładając jednak, że taka możliwość istnieje, postanowiłem poszukać w Internecie bliższych informacji o ww. spółce. Ciekawy artykuł z 2004r ([kliknij aby przeczytać](#)) jeszcze bardziej zachęcił mnie do szukania.

LUX-MED jest jedną z największych prywatnych firm medycznych w Polsce, zapewniającą kompleksową opiekę medyczną pacjentom indywidualnym i przedsiębiorstwom. Jedynym akcjonariuszem firmy jest Mid Europa Partners, czołowa instytucja typu private equity inwestująca w Europie Środkowej i Wschodniej. Firma istnieje od 1992 roku. W ciągu 15 lat z lokalnej warszawskiej placówki medycznej rozwinęła się w ogólnopolską sieć klinik.

Analiza dostępnych danych dotyczących działalności gospodarczej Spółki nie napawa jednak optymizmem. **Kliknij, aby zobaczyć sprawozdania** za lata [2007](#) , [2008](#) , [2009](#) , [2010](#) .

Olbrzymie zadłużenie Lux Medu, ujemny wynik przez kilka ostatnich lat, jak również pogarszające się wskaźniki płynności, to nie byłaby najlepsza perspektywa dla MegaMedu, gdyby nabywcą został Lux Med. Bardziej wnikliwą analizę umożliwiają sprawozdania Lux Med.

Z całą pewnością pozbycie się dobrze prosperującej spółki na rzecz podmiotu, którego wyniki zostały powyżej przedstawione, byłoby rozwiązaniem kontrowersyjnym, delikatnie mówiąc.

Zapewne pół roku to dostatecznie dużo czasu, aby zbywający mogli dobrze przyjrzeć się potencjalnemu nabywcy. Ciekawe, jakimi kryteriami kierują się osoby odpowiedzialne w PGE za proces zbycia tych aktywów? Interesującą byłaby zapewne również odpowiedź bezpośredniego właściciela, czyli Zarząd PGE GiEK S.A. jak widzi takie rozwiązanie, w końcu to on zgodnie z KSH odpowiada za tę spółkę.

PGE GiEK podpisało ze związkami zawodowymi 9 czerwca 2011r Porozumienie Umowę Gwarancyjną, w której określono również Status Gwaranta. Gwarant zobowiązał się poprzez zastosowanie środków o charakterze właścicielskim i nadzorczym realizować swoje zobowiązania.

Jak w kontekście powyższych informacji miałby to zapewnić? Ciekawe, zwłaszcza, że proces wyboru nabywcy przebiega w kompletnym oderwaniu od strony społecznej – jednej ze stron ww. Umowy Gwarancyjnej – a jak widać byłoby o czym porozmawiać.

Nie wiem, czy dobrze rozumiem, ale jeśli u ewentualnego nabywcy zobowiązania przewyższają aktywa to chyba przydałoby się to wytłumaczyć przynajmniej pracownikom i związkowcom....na początek.

Pytanie czy dochowano należytej staranności? Czy też może obiecano premie za sukces i te dały zbyt różowy obraz sytuacji ? A może przytoczony na wstępie artykuł rzuca trochę światła? Odpowiedzi oczekujemy również od osób odpowiedzialnych za proces zbywania aktywów. Np. Pana Szymanka, czy też Pana Kuczymańskiego.

W końcu PGE to spółka giełdowa i reguły rządzące w niej powinny spełniać zasadę transparentności i dobrych praktyk.

Dodajmy na koniec, że Mid Europa Partners wg doniesień prasowych stara się sprzedać Lux Med. Sp. z o.o.