

## Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel SA i Grupy Eurotel

za I półrocze 2013 roku

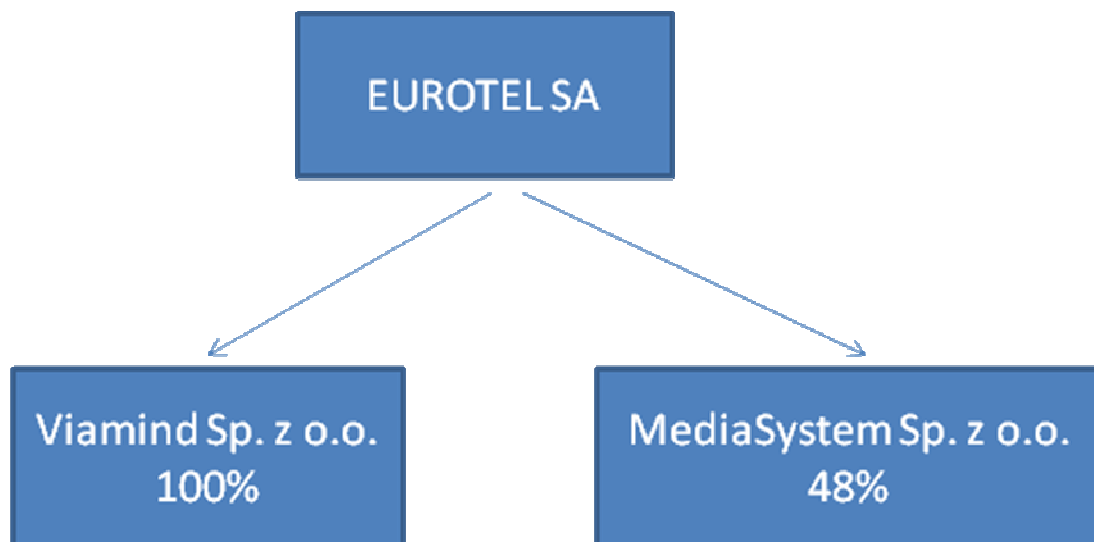
(okres od 01-01-2013 do 30-06-2013)

### Informacje o Emitencie:

Eurotel S.A. z siedzibą w Gdańsku przy ulicy Myśliwskiej 21, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ w Gdańsku, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000258070, Regon: 191167690, NIP: 586-158-45-25, powstała 1 czerwca 2006 roku, jako kontynuacja działania Eurotel Sp. z o.o. powstałej w lipcu 1996 roku, która rozpoczęła działalność handlową we wrześniu 1996 roku.

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 749 651 PLN po umorzeniu części skupionych akcji. Został w całości wniesiony i opłacony.

### Struktura i działalność Grupy Kapitałowej Eurotel:



W skład Grupy wchodzi spółka **Viamind Sp. z o.o.** z siedzibą w Warszawie przy ul. Taborowej 20, wpisanej do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie XIII Wydział Gospodarczy KRS pod nr 0000285357, REGON 141064315 i NIP 951-222-52-44.

Eurotel SA posiada 100% udziałów w ww spółce od 1 stycznia 2013 roku i od tej daty konsolidowany jest wynik tej spółki w całości. Eurotel był większościowym udziałowcem tej spółki od 8 października 2009 roku.

Główną działalnością Viamind Sp. z o.o. jest obsługa sieci sprzedaży w ramach operatora telefonii komórkowej PLAY poprzez sieć salonów sprzedaży i grupę doradców biznesowych. Viamind Sp. z o.o. posiada na koniec czerwca 2013 roku sieć 115 salonów sprzedaży, co daje pozycję lidera pod względem ilości punktów sprzedaży w ramach tego operatora.

Eurotel SA również posiada udziały w **MediaSystem Sp. z o.o.** z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Dworcowej 81B, REGON 092957309, KRS: 000030956 w której Eurotel SA posiada obecnie 770 udziałów stanowiących 48% kapitału spółki. Mediasystem Sp. z o.o. zajmuje się telesprzedażą, prowadzeniem call center oraz telemarketingiem. Obecnie koncentruje się na współpracy z operatorem T-Mobile, a w przyszłości planowane jest rozszerzenia aktywności o współpracę z firmami ubezpieczeniowymi, finansowymi czy innymi usługodawcami. Działalność tej spółki prowadzona jest przez konsultantów telefonicznych, pracujących zmianowo na ponad 150 stanowiskach na koniec czerwca 2013 roku.

Podstawowym przedmiotem działalności Eurotel SA w I półroczu 2013 roku, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska S.A. operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile na podstawie Umowy Agencyjnej wraz z załącznikami oraz Umowy Dystrybucyjnej wraz z załącznikami dotyczącej sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką T-Mobile na kartę i Heyah. Sieć sprzedaży Eurotel jest największą w ramach tego operatora i stanowi prawie 30% udział w jego sieci sprzedaży pośredniej.

Dodatkowo Eurotel SA współpracuje z operatorem telewizji satelitarnej nc+. Sieć sprzedaży w ramach Eurotel SA obsługująca tego operatora liczy 70 punktów sprzedaży, które są niezależne od innych punktów sprzedaży w ramach Eurotel SA.

Od czerwca 2013 roku Eurotel SA jest również autoryzowanym sprzedawcą produktów Apple i posiada swój pierwszy salon pod marką iDream otwarty w Bydgoszczy. Planowane są kolejne otwarcia nowych salonów w dalszej części roku.

### **Struktura akcjonariuszy**

W I półroczu 2012 roku nie nastąpiły znaczące zmiany w strukturze akcjonariuszy nadal większościowy kapitał stanowią osoby zasiadające w organach zarządczych jak i nadzorujących Spółki będące również założycielami Spółki.

Zmiany w ilości posiadanych akcji przez osoby zobowiązane do publikacji takich informacji, były przedstawiane w formie raportów bieżących.

Dodatkowo w skład akcjonariatu wchodzi kilka funduszy inwestycyjnych z których dwa przekroczyły od dłuższego czasu 5% próg zaangażowania.

### **Publikacja prognoz**

Zarząd nie publikował prognozy za 2013 rok. Nie jest jednak wykluczone podanie takiej prognozy w sytuacji, kiedy posiadane dane pozwolą na określenie jej parametrów.

### **Organy Zarządcze i Nadzorujące**

W ramach Zarządu Spółki nie nastąpiły zmiany, natomiast od 1 stycznia 2013 roku na stanowisko członka Rady Nadzorczej został powołany Pan Piotr Adamek, na miejsce poprzednika, który złożył rezygnację, co było przedmiotem stosownego raportu bieżącego. .

## **Polityka dywidendy**

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 25 kwietnia 2013 roku, podjęło uchwały o wypłacie dywidendy za okres od 1 stycznia 2012 roku do dnia 31 grudnia 2012 roku w wysokości 5 997 208, 00 zł (słownie: pięć milionów dziewięćset dziewięćdziesiąt siedem tysięcy dwieście osiem złotych 00 groszy), co dało kwotę 1,60 zł (słownie: jeden złoty sześćdziesiąt groszy) na każdą akcję Spółki w liczbie 3 748 255 sztuk i określenia daty ustalenia praw do dywidendy na 22 maja 2013 roku oraz dnia 4 czerwca 2013 roku, jako daty wypłaty dywidendy.

Resztę zysku w kwocie 79 946 zł 83 gr (słownie: siedemdziesiąt dziewięć tysięcy dziewięćset czterdzieści sześć złotych 83 grosze) uchwalono przeznaczyć na kapitał zapasowy.

Dywidenda wypłacona została z własnych środków, a stopa dywidendy w momencie jej wypłaty wynosiła ok. 9%.

Wypłata dywidendy spowodowała zmianę w ilości wolnych środków obrotowych w Spółce, które będą sukcesywnie uzupełniane w związku z wypracowywaniem zysku w ciągu roku.

Spółka kontynuuje w ten sposób politykę corocznej wypłaty dywidendy. Jej poziom zależy od roku od wypracowanego zysku i planów inwestycyjnych. Założeniem Spółki jest coroczne wypłacanie dywidendy.

## **Główne obszary działalności i ich najważniejsze parametry**

Działalność Spółki polega na sprzedaży usług i produktów znajdujących się w ofercie operatora zarówno w rynku prywatnym (dla klientów indywidualnych) jak i biznesowym (dedykowanym dla firm). Pozyskiwanie klientów odbywa się w salonach sprzedaży sieci Eurotel (w przypadku rynku prywatnego) i polega na podpisywaniu umów (nowych) o świadczenie usług telekomunikacyjnych lub aneksów je przedłużających (dotychczasowymi klientami) Działalność w zakresie obsługi rynku biznesowego, prowadzona jest przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle odwiedzają zainteresowanych klientów bezpośrednio w ich miejscach pracy.

Prowizje wypłacane są za podpisane umowy i aneksy oraz realizację różnych, zmieniających się celów określanych przez operatora. Cykl wypłat prowizji jest miesięczny, a dodatki i premie wypłacane były w cyklach kwartalnych, co zmieniło się na miesięczne rozliczenia od lipca 2013 roku. Prowadzone są również rekalkulacje polegające na wyliczaniu realnej ilości aktywnych umów w okresach 6 miesięcy (umowy jeszcze po 3 i 12 miesiącach) po ich podpisaniu i na tej podstawie korygowaniu wypłaconych prowizji (w górę lub odliczeń).

W 2013 roku miała miejsce znacząca zmiana dotycząca sposobu rozliczania zakupywanych u operatora T-Mobile telefonów promocyjnych. Zmiana polega na sprzedawaniu towaru będącego własnością T-Mobile oraz towaru będącego własnością Eurotel. Towar dostarczany jest bezpośrednio do poszczególnych salonów sprzedaży jako własność T-Mobile i jeśli w określonym czasie nie zostanie sprzedany, jest wystawiany dokument sprzedaży na Eurotel. Pozwala to na lepsze (ilościowo) i szybsze zaopatrzenie salonów sprzedaży. Towar ewidencjonowany jest w kasach fiskalnych jako towar własny lub towar obcy w zależności od tego, którego towaru dotyczy transakcja. Przyjmuje się ok. 10% do 15% zakupów nie jest sprzedawanych w terminie i pozostaje do rozliczenia w późniejszym okresie.

Sieć sprzedaży liczyła 164 APS na koniec czerwca 2013 roku (z czego 44 to salony bezpośrednio obsługiwane przez Eurotel), w stosunku do 184 na koniec I półrocza 2012 roku. Zmniejszenie ilości salonów związane było z przeprowadzaniem procesem optymalizacji i reorganizacji sieci sprzedaży w celu dostosowania jej struktury do potencjału i wymogów rynku. Strategią Spółki jest posiadanie salonów o najwyższej efektywności (a przez to i rentownych), dzięki czemu możliwe jest czerpanie dodatkowych zysków z tytułu realizacji zadań nakładanych przez operatora.

W raportowanym okresie podpisano w sieci Eurotel 44 416 nowych umów i 71 907 aneksów zaś w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 52 801 nowych umów i 70 553 aneksów.

Eurotel SA zatrudniał w I półroczu 2013 roku 201 pracowników, zaś w analogicznym okresie 2012 roku było to 206 osób.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Eurotel w ramach operatora T-Mobile na koniec raportowanego okresu była zbliżona w obu porównywalnych okresach i wyniosła 72 osoby.

Koordinacja ich pracy prowadzona była przez 7 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych. Planowany jest wzrost ilości posiadanych doradców biznesowych.

W kategorii produkty pre-paid sprzedawane są w salonach własnej sieci sprzedaży produkty pod marką T-Mobile na kartę i Heyah. Są to zestawy telefonu z kartą, same karty z numerem oraz kupony lub jednostki uzupełniające wartość i ważność kont wspomnianych telefonów. Dystrybuowane są one głównie w punktach sprzedaży własnych jak i partnerskich.

Sprzedaż akcesoriów i telefonów bez abonamentu (open market – OM) prowadzona jest w sieci własnych salonów sprzedaży jak i punktach partnerskich. Na sprzedaży tego rodzaju produktów Spółka uzyskuje marże handlowe. Eurotel nie zajmuje się redystrybucją tych produktów dla odbiorców hurtowych. Wielkość sprzedaży rośnie z roku na rok dzięki inwestycjom Spółki w dedykowane ekspozytory do salonów sprzedaży oraz bezpośredniej współpracy z producentami sprzętu. Zarządzanie zaopatrzeniem w akcesoria zleca się firmom zewnętrznym, które są w tym wyspecjalizowane.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Platformy „nc+”, oferującej transmisję przekazu satelitarnego programów telewizyjnych w formacie cyfrowym w wielu przypadkach w standardzie wysokiej rozdzielczości HD. Współpraca polega na obsłudze logistycznej i organizacyjnej sieci punktów sprzedaży oferujących usługi tego operatora. Są to również punkty niezależne od posiadanej sieci salonów operatorów telefonii komórkowej i zlokalizowane są w salonach RTV, serwisach urządzeń satelitarnych itp. Eurotel posiada też stoiska wolnostojące w formie „wysp” w centrach handlowych. Łącznie sieć tworzy na koniec czerwca 2013 roku 70 punktów sprzedaży, niezależnych od innych sieci obsługiwanych przez Grupę.

Warto zwrócić uwagę na potencjał tej sieci sprzedaży, pozwalający na oferowanie w jej ramach innych produktów czy usług, których nie można zaoferować w sieciach operatorów telefonii komórkowych.

Od czerwca 2013 roku rozpoczęto współpracę z Apple polegającą na sprzedaży produktów tej firmy w dedykowanych salonach sprzedaży klasy premium. Obecnie Spółka posiada jeden taki salon otwarty w Bydgoszczy, a do końca 2013 roku, planowane jest otwarcie kolejnych dwóch.

## **Podsumowanie wyników działalności**

Wyniki I półrocza 2013 roku w Eurotel SA, porównywalne do wyników za I półrocze 2012 roku, związane były głównie z efektywnością funkcjonowania w ramach operatora T-Mobile. Mniejsze niż oczekiwano przyjęcie przez rynek oferty w I kwartale, wpłynęło na brak możliwości realizacji nałożonych przez operatora planów i przez to znaczące zmniejszenie wielkości wypłaconej prowizji. Spadek przychodów z tego tytułu był już nadrabiany od II kwartału, ale skala utraconych korzyści była zbyt duża, aby je całkowicie nadrobić.

Spadek przychodów dotyczył jednak nie tylko przychodów z tytułu prowizji, ale również przychodów ze sprzedaży towarów (telefonów promocyjnych). Wprowadzana od początku 2013 roku zmiana zasad rozliczeń za te telefony, polegająca na ich sprzedaży jako towar obcy, będący własnością operatora, skutkowałą zmniejszeniem przychodów z tego tytułu. Tylko pewna część nie sprzedanych telefonów jest po określonym terminie fakturowana na Eurotel. Zmiana systemu rozliczeń za telefony nie dotyczy całego obrotu z operatorem, ale przewidywane jest wprowadzenie jej całkowicie do końca 2013 roku.

Skonsolidowane przychody spółki wzrosły rok do roku o 14 procent, natomiast zysk netto osiągnięto na porównywalnym poziomie.

Skonsolidowane przychody wyniosły 65 mln zł, wobec 57 mln zł w I półroczu roku ubiegłego. Natomiast zysk netto Eurotel SA wyniósł 3 203 tys. zł w I półroczu 2013 r., wobec 2 762 tys. zł w analogicznym okresie roku ubiegłego, co oznacza 16% wzrost.

Wypłacenie dywidendy w I półroczu 2013 roku w rekordowej wysokości 1,6 zł na akcję było możliwe dzięki osiągniętemu rezultatowi za 2012 rok, jak również brakowi znaczących potrzeb inwestycyjnych. Wypłata dywidendy jest jednym z podstawowych celów Spółki i była wypłacana od początku funkcjonowania na GPW.

Wypłata dywidendy będzie w coraz większym stopniu zależeć od wyników osiąganych przez spółki tworzące Grupę Eurotel i dzielonego przez nie zysku.

Sieć nc+ obsługiwana przez Eurotel, to 70 punktów sprzedaży, które prowadzone są w różnych lokalach nie związanych z bezpośrednią współpracą z operatorami telekomunikacyjnymi.

Rozpoczęcie współpracy z Apple w czerwcu 2013 roku, polegającej na budowaniu sieci salonów sprzedaży tej marki pod nazwą handlową iDream, spowoduje z jednej strony wzrost przychodów, ale z drugiej zwiększenie potrzeb inwestycyjnych związanych z otwarciem takiego salonu, jak i jego zatowarowaniem. Zwiększy się przez to amortyzacja w związku z poczynionymi inwestycjami oraz stany magazynowe.

Do końca 2013 roku Spółka planuje otwarcie jeszcze, co najmniej dwóch takich salonów. Uruchomiony zostanie również sklep internetowy iDream, który dedykowany będzie ofercie Apple.

Siec Play obsługiwaną przez spółkę Viamnd tworzy 115 punktów sprzedaży.

W ramach spółki zależnej Viamind osiągnięto stabilność związaną z osiągnięciem pełnej efektywności posiadanej sieci sprzedaży. W I kwartale 2013 roku w stosunku do I kwartału 2012 roku, wystąpił efekt poprawy wyniku, związany z konsolidacją przejętej od marca 2012 roku innej sieci sprzedaży w ramach operatora PLAY. Poprawa wyniku Viamind związana więc była więc nie tylko ze zwiększeniem efektywności działania, ale i skali funkcjonowania tej sieci sprzedaży.

W ramach tej sieci jest jeszcze możliwe dalsze zwiększanie skali działania i proces niewielkiego rozwoju organicznego, jak również nie jest wykluczone dokonanie kolejnych akwizycji innych sieci sprzedaży.

Spółka jest cały czas otwarta na różne formy dalszego rozwoju zarówno poprzez akwizycje innych sieci sprzedaży jak i całkiem nowe projekty zarówno w ramach branży telekomunikacyjnej jak i poza nią. Posiadany potencjał i doświadczenie pozwalają na szerokie możliwości inwestycyjne w tym zakresie.

Spółka MediaSystem zajmująca się telesprzedażą i obsługą call center, która podlega od 2013 roku pełnej konsolidacji, zwiększyła potencjał swoich możliwości, rozbudowując ilość stanowisk do obsługi telefonicznej ze 100 do 200 i zwiększając ilość konsultantów ze 100 do 150. Planowany jest dalszy wzrost ilości konsultantów, co powinno się przełożyć na dalsze zwiększenie dynamiki wzrostu wyniku osiągniętego już w I półroczu 2013 roku.

## **Czynniki ryzyka i polityka bezpieczeństwa**

### **Ryzyko kredytowe**

Spółka posiada wysoką płynność finansową. Osiągana jest ona dzięki prowadzeniu rentownej działalności jak również dzięki oparciu współpracy z kluczowymi partnerami handlowymi o kredyty kupieckie.

Dla zabezpieczenia ciągłości funkcjonowania, Spółka posiada również dodatkowo kredyt w rachunku bieżącym, który służy zabezpieczeniu płynności i finansowaniu niespodziewanych, chwilowych potrzeb. Kredyt ten może służyć również częściowo wspieraniu inwestycji w nowe projekty w przypadku takich potrzeb.

Wolne środki pieniężne lokowane są w bezpieczne instrumenty finansowe jak lokaty w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki środków pieniężnych są oprocentowane na rachunkach over night.

### **Ryzyko walutowe**

Spółka nie była i nie jest stroną w istotnych transakcjach w walutach obcych z odroczonym terminem płatności. Działalność gospodarcza Spółki nie jest w znaczący sposób związana z wahaniami kursów walut.

Wahania kursów walut nie wpływają w większym stopniu na wyniki Spółki, gdyż dotyczą części salonów w jakich stawki czynszowe określone zostały w walutach obcych. Biorąc pod uwagę, że tylko około 40 salonów jest bezpośrednio opłacanych przez Spółkę, a nie wszystkie z nich mają stawki czynszowe w walutach, skala tego czynnika nie jest zbyt znacząca dla stabilności Spółki.

### **Ryzyko obrotu**

Spółka zabezpiecza się przed brakiem płatności od swoich odbiorców poprzez stosowanie systemu monitorowania ich zobowiązań, ustalania limitów kredytowych oraz przyjmowanie zabezpieczeń płatności.

W przypadku wystąpienia zadłużenia i konieczności jego windykowania, Spółka posiada stosowne umowy z firmami wyspecjalizowanymi w tego rodzaju działalności.

Niepewne należności są spisywane jako rezerwy i uwalniane w przypadku wpłynięcia środków z ich tytułu.

### **Ryzyko zależności handlowych**

Zagrożeniem dla Spółki jest w pewnym stopniu uzależnienie od jednego głównego dostawcy (T-Mobile Polska S.A. dawniej Polska Telefonia Cyfrowa S.A.). Zagrożenie to jest jednak coraz mniejsze i raczej teoretyczne. Pozycja Spółki w ramach operatora T-Mobile, jest znacząca, gdyż sieć sprzedaży Eurotel stanowiąca ok. 30% sieci dealerskiej operatora powoduje, że operator jest również zainteresowany utrzymaniem w dobrej kondycji tak dużej części swojej sieci sprzedaży.

W ramach operatora PLAY z którym współpracuje spółka zależna Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, obsługuje ona 115 punktów sprzedaży, co stawia ją w pozycji lidera w ramach tego operatora.

W ramach platformy „nc+”, operatora telewizji satelitarnej, sieć Eurotel jest również znaczącym partnerem.

Od początku 2013 roku zmodyfikowano funkcjonujący już w 2012 roku system prowizyjny. Główną zmianą było zwiększenie udziału premii i bonusów za realizację planów i celów określonych przez operatora. Potencjalnie daje to możliwość większej prowizji, ale jednocześnie wymaga realizacji określonego poziomu sprzedaży. W ramach operatora T-Mobile plany wyliczane są obecnie liniowo, zaś dodatkowe źródło przychodu stanowią cele określone przez operatora kwartalnie (od połowy 2013 roku cele te są naliczane miesięcznie), których realizacja umożliwi ograniczenie ryzyka związanego z brakiem realizacji planu.

W drugiej połowie roku Zarząd Spółki oczekuje zwiększenia zysków w stosunku do pierwszego półroczia z tytułu sezonowego wzrostu sprzedaży oraz wyeliminowania czynników wyjątkowych jak nowy system rozliczeń za towar, które miały miejsce w I połowie roku.

Współpraca z innym operatorem (PLAY) pozwala zmniejszać skalę wpływu operatora T-Mobile na działalność Spółki. Sieć Viamind może przekroczyć na koniec 2013 roku 30% udział w zyskach Grupy i prawie 40% w przychodach

Podpisanie umowy o współpracy z Apple, która daje możliwość otwierania autoryzowanych salonów sprzedaży tej marki, pozwala w perspektywie 2 lat na stworzenie kolejnego segmentu w ramach spółki, którego znaczenie będzie z czasem coraz bardziej rosło. W czerwcu 2013 roku został otwarty pierwszy salon sprzedający produkty Apple pod marką własną iDream. Do końca 2013 roku przewiduje się otwarcie co najmniej 2 takich salonów. W ramach tej marki będzie również działał również sklep internetowy iDream.pl

### **Ryzyko zmiany umowy**

Ryzyko związane ze zmianą umowy z operatorami związane jest przede wszystkim ze stawkami i warunkami prowizji. Operatorzy mają takie możliwości i wprowadzają różnego rodzaju zmiany. Przykładowo od kilku lat corocznie w sieci T-Mobile zmieniane są warunki handlowe. Należy jednak zwrócić uwagę, że zmiany te mają głównie charakter dostosowujący warunki prowizji do sytuacji na rynku i oczekiwań operatorów dotyczących realizacji zakładanych przez nich celów. Oczywiście nie zawsze kierunek czy skala tych zmian są zgodne z interesem Spółki, jednak nie można stwierdzić, że działania te mają celowo szkodzić interesom swoich partnerów. Potwierdzeniem tej tezy jest dotychczasowa historia współpracy z poszczególnymi operatorami.

Ryzyko wypowiedzenia umowy jest ograniczone okresem wypowiedzenia wynoszącym 12 miesięcy oraz skalą działania Spółki, która stanowi znaczącą część sieci sprzedaży poszczególnych operatorów w związku z czym w interesie operatorów leży również dobra kondycja swoich partnerów.

### **Ryzyko rynkowe**

Ryzyko związane z rynkiem dotyczy zarówno konkurencji jak panuje w branży jak również popytu w dłuższej perspektywie czasu. Struktura sieci sprzedaży operatorów telefonii komórkowych w Polsce oparta jest o sieć salonów sprzedaży własnych i partnerskich jak Eurotel czy jego spółki zależne. Struktura ta jest na dzień dzisiejszy w pełni ukształtowana i bardzo trudno z tego powodu wejść nowym podmiotom i rozpocząć budowanie swoich sieci sprzedaży od początku. Z kolei przejęcie już istniejących sieci sprzedaży niewiele zmieni w konkurencyjności na rynku, gdyż nie wpłynie na ilość istniejących punktów sprzedaży.

### **Opis organizacji Grupy Kapitałowej, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.**

Grupę Kapitałową stanowi Jednostka Dominująca „EUROTEL” S.A. oraz Jednostka zależna „VAIMIND” Sp. z o.o. podlegająca konsolidacji metodą pełną.

Od grudnia 2011 roku Eurotel SA również posiada udziały w spółce zależnej **Media System Sp. z o.o.** z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Dworcowej 81B, REGON 092957309, KRS: 000030956 w której Eurotel SA na dzień 30.06.2013 r. posiada 770 udziałów stanowiących 48,125% kapitału spółki. Media System Sp. z o.o. zajmuje się telesprzedażą, prowadzeniem call center oraz telemarketingiem. Obecnie koncentruje się na współpracy z operatorem T-Mobile, a w przyszłości planowane jest rozszerzenia aktywności o współpracę z firmami ubezpieczeniowymi, finansowymi czy innymi usługodawcami.

Sprawozdanie finansowe Media System podlega konsolidacji metodą pełną począwszy od 1 stycznia 2013 r.

### **Wskazanie skutków zmian w strukturze Grupy Kapitałowej, w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej Emitenta, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.**

„EUROTEL” S.A. tworzy Grupę Kapitałową począwszy od 8.10.2009 roku. Związane było to z przejęciem większościowego pakietu 70% udziałów w Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Struktura Jednostki dominującej uległa zmianie od dnia 1 stycznia 2013 r. Eurotel S.A. zakupił 29,99% udziałów, zwiększając tym samym stan posiadania do 100% udziału w kapitale zakładowym Viamind Spółka o.o.

Począwszy od 1 stycznia 2013 r. konsolidacji metodą pełną podlega również Media System Spółka z o.o.

### **Stanowisko Zarządu Jednostki Dominującej odnośnie do możliwości zrealizowania wcześniej publikowanych prognoz wyników na dany rok, w świetle wyników zaprezentowanych w raporcie okresowym w stosunku do wyników prognozowanych.**

Zarząd Jednostki Dominującej nie publikował prognozy na 2013 rok

Zarząd Jednostki Dominującej nie wyklucza jednak publikacji takiej prognozy w późniejszym terminie, kiedy oszacowanie wyników będzie bardziej możliwe.

### **Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta na dzień przekazania raportu wraz ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu oraz wskazanie zmian w strukturze własności znacznych pakietów akcji Emitenta w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego.**

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego nastąpiły zmiany (zmniejszenie o 38.442 szt akcji) w stanie posiadania akcji przez akcjonariusza posiadającego ponad 5% akcji, obniżając tym samym swój udział w kapitale akcyjnym o 1,02% oraz obniżając swój udział w ogólnej liczbie głosów na WZA o 1,02%.

Akcjonariusze posiadający bezpośrednio i pośrednio ponad 5% akcji wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2013 r.:

<b>Akcjonariusz</b>	<b>Liczba akcji</b>	<b>% kapitału</b>	<b>% głosów na WZA</b>
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Jacek Foltarz	1 003 679	26,78	26,78
Allianz FIO	268 205	7,16	7,16
PKO TFI	208 674	5,57	5,57
<b>Razem :</b>	<b>2 611 740</b>	<b>69,68</b>	<b>69,68</b>

**Zestawienie zmian w stanie posiadania akcji Emitenta lub uprawnień do nich (opcji) przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta, zgodnie z posiadanymi przez Emitenta informacjami, w okresie od przekazania poprzedniego raportu kwartalnego.**

W okresie od przekazania poprzedniego raportu okresowego nastąpiły zmiany (zmniejszenie o 38.442 szt akcji) w stanie posiadania akcji przez akcjonariusza będącego członkiem Rady Nadzorczej, obniżając tym samym swój udział w kapitale akcyjnym o 1,02% oraz obniżając swój udział w ogólnej liczbie głosów na WZA o 1,02%.

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2013 r.:

<b>Akcjonariusz</b>	<b>Liczba akcji</b>	<b>% kapitału</b>	<b>% głosów na WZA</b>
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Jacek Foltarz	1 003 679	26,78	26,78
Tomasz Basiński	130 900	3,49	3,49
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92
<b>Razem :</b>	<b>2 337 761</b>	<b>62,37</b>	<b>62,37</b>

**Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:**

- a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska emitenta,
- b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych emitenta, z określeniem łącznej wartości postępowań odrębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem emitenta w tej sprawie oraz, w odniesieniu do największych postępowań w grupie zobowiązań i grupie wierzytelności - ze wskazaniem ich przedmiotu, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania oraz stron wszczętego postępowania;

Z informacji posiadanych przez Zarząd „Eurotel” S.A. wynika, że Spółki Grupy nie są stroną w postępowaniach sądowych, arbitrażowych i administracyjnych opisanych w par. 87 ust. 7 pkt. 7



Rozporządzenia z dnia 19 lutego 2009 r. których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych.

**Informacje o zawarciu przez Emitenta lub przez jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe**

Nie wystąpiły takie transakcje. Transakcje rynkowe z podmiotami powiązаныmi zostały przedstawione w skróconym sprawozdaniu finansowym.

**Informacje o zawarciu przez Emitenta lub jednostkę przez niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe.**

Nie wystąpiły takie transakcje.

**Informacje o zawarciu przez Emitenta lub przez jednostkę przez niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.**

W raportowanym okresie Emitent przystąpił do długu w ramach Umowy Wielozadaniowej zawartej przez spółkę zależną Viamind Spółka z o.o. z Deutsche Bank PBC S.A. W dniu 24.06.2013 r. podpisano aneks do Umowy o Linię Wielozadaniową do wysokości 5.620 tys. zł.

Ponadto w raportowanym okresie Eurotel SA udzieliła spółce zależnej Media System Spółka z o.o. dwóch pożyczek krótkoterminowych o łącznej wartości 400 tys. zł. Na dzień bilansowy należności te zostały spłacone.

W dniu 18 kwietnia 2013 r. Emitent udzielił poręczenia do kwoty 750 tys. zł w ramach Umowy o kredyt w rachunku bieżącym udzielonej Spółce zależnej Media System Spółka z o.o.

**Inne informacje, które zdaniem Emitenta są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego Grupy Kapitałowej ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Grupę Kapitałową.**

Eurotel SA przedłużył na warunkach opisanych w stosownym raporcie bieżącym 32/2013, umowę o obsługę bankową w Banku Millennium SA. Podstawowe założenia tej umowy, to oprócz obsługi rachunków i związanych z nimi ofertami powiązаныmi (w tym na karty płatnicze), jest posiadanie linii gwarancyjnej dla zabezpieczenia płatności dla firm współpracujących (głównie operatorów telekomunikacyjnych) oraz płatności czynszu za wynajmowane lokale.

W ramach posiadanego produktu finansowego w tym banku, Eurotel SA posiada linię kredytową wysokości do 7,5 mln zł, która może być wykorzystana jako kredyt w rachunku bieżącym do wysokości 5 mln zł lub przeznaczona na gwarancje bankowe i poręczenia do kwoty 4 mln zł. Służy ona do zabezpieczania potrzeb Spółki jak i Grupy w przypadku zwiększonych zakupów bądź konieczności poniesienia wydatków inwestycyjnych, jak również prowadzenia bieżącej działalności wymagającej stosownych zabezpieczeń.

Viamind Sp. z o.o. posiada Umowę na Linię Wielozadaniową z limitem 5.620 zł, Media System Spółka z o.o. Umowę na kredyt w rachunku bieżącym z limitem 500 tys. zł.

Grupa zachowuje cały czas płynność finansową i wywiązuje się ze swoich zobowiązań, a Zarząd Spółek Grupy nie widzi zagrożeń z tym związanych również w najbliższym okresie czasu

**Wskazanie czynników, które w ocenie Zarządu Eurotel SA będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę skonsolidowane wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału.**

Największy wpływ na wyniki II półrocza będzie miał z jednej strony poziom realizacji planów narzuconych przez operatora dla Eurotel i wynikające z tego możliwe do uzyskania dodatkowe wynagrodzenie, a z drugiej strony, oferta promocyjna przygotowana przez operatorów sieci komórkowych na okres wzmożonych zakupów.

Zmiana regularności wypłacania premii z kwartalnych okresów na miesięczne, powoduje, że możliwe jest lepsze określenie planów przez operatora do potencjału sprzedaży w danym okresie jak również wpływać będzie na poprawę szybkości spływania prowizji za sprzedaż, co poprawi płynność.

Rozwój sieci salonów sprzedaży produktów Apple pod marką iDream, spowoduje zwiększenie przychodów z tego tytułu, a z drugiej strony wpłynie na zwiększenie potrzeb finansowych związanych z koniecznością adaptacji nowych salonów oraz ich późniejszym zatowarowaniem. Do końca 2013 roku przewiduje się otwarcie co najmniej dwóch dodatkowych salonów, oprócz istniejącego od czerwca salonu iDream w Bydgoszczy.

W ramach spółki MediaSystem przewiduje się dalsze zwiększenie jej poziomu sprzedaży, co związane będzie z pełnym wykorzystaniem posiadanych stanowisk pracy. Pod koniec czerwca 2013 roku spółka posiadała 150 konsultantów pracujących na 200 stanowiskach pracy. Pod koniec roku przewidywane jest pełne obsadzenie posiadanych stanowisk.

Zwiększenie skali działania spółek zależnych, spowoduje zmianę struktury przychodów oraz wzrost ich udziału w ramach Grupy Eurotel, przez co udział przychodów z tytułu współpracy z T-Mobile się zmniejszy.

Spółka w raportowanym okresie jak i obecnie zachowuje pełną płynność finansową i terminowo reguluje swoje zobowiązania.

W najbliższej przyszłości nie ma zagrożeń dla działalności Spółki o jakich Zarząd miałby wiedzę.

Pozostałe informacje dotyczące sytuacji w Spółce i osiągniętych wynikach, podane są w kolejnych załącznikach do raportu okresowego za I półrocze 2013 roku.

*Zarząd Eurotel SA*

Gdańsk, dn. 30.08.2013 r.