

Szanowni Państwo,

Miniony 2011 rok, był dla naszej Spółki wyjątkowy ze względu na przypadające w nim dwie okrągłe rocznice. Minęło 15 lat od kiedy rozpoczęliśmy działalność jako jedna z pierwszych sieci sprzedaży zajmujących się dystrybucją cyfrowej telefonii komórkowej w Polsce. Obchodziliśmy również 5 lat od naszego udanego debiutu na głównym parkiecie GPW. Można więc już chyba powiedzieć, że jesteśmy Spółką sprawdzoną przez rynek i o sporym doświadczeniu.

Od momentu kiedy rozpoczęliśmy działalność, cały czas rozwijaliśmy się i to nie tylko w ramach jednego operatora. Od spółki o zasięgu lokalnym, staliśmy się jedną z największych ogólnopolskich sieci sprzedaży ze znaczącym udziałem na rynku i współpracującą z kilkoma operatorami. Jako spółka giełdowa zrealizowaliśmy nasze obietnice składane podczas debiutu, a rosnące co roku zyski oraz wypłacana dywidenda, stawiają nas w gronie przewidywalnych i atrakcyjnych inwestycyjnie spółek.

Powracając do minionego roku, to jednym z jego najważniejszych wydarzeń była dla nas niewątpliwie zmiana nazwy operatora Era na T-Mobile, która miała miejsce na przełomie roku. Dzięki temu wydarzeniu zmieniała się nie tylko sama nazwa pod jaką prowadzimy działalność znaczącej części naszej sieci sprzedaży, ale również uzyskaliśmy potencjalnie lepsze perspektywy działania na coraz bardziej konkurencyjnym rynku mobilnym i stabilność jaką daje współpraca z tak dużym partnerem o silnej międzynarodowej pozycji.

Rynek na którym działamy jest już od pewnego czasu stabilny jeśli chodzi o jego dynamikę wzrostu, co nie znaczy, że nie podlega on wielu zmianom, związanym częściowo z jego charakterem jako rynku nowoczesnej technologii. Rozwija się przede wszystkim technologia, czego konsekwencją będzie coraz większe oczekiwanie na treści internetowe przystosowane do aplikacji mobilnych jak i szybkość samego przesyłu danych. Dotychczasowi liderzy rynku zamieniają się miejscami lub tworzą fuzje z innymi, aby zachować swoje pozycje. Staramy się wykorzystać swoje miejsce pomiędzy tymi graczami, pośrednicząc między dostawcami sprzętu oraz usług mobilnych, aby finalnie dotrzeć z naszą ofertą do klienta.

W 2011 roku udało nam się po raz kolejny obsłużyć więcej klientów, co przy mniejszej liczbie salonów świadczy o wzroście naszej sprawności działania. W ramach operatora T-Mobile utrzymaliśmy skalę prowadzonej działalności, a wyniki poprawiliśmy również dzięki zmodyfikowanym zasadom rozliczeń prowizji za sprzedaż. Zysk przypadający Jednostce Dominującej wzrósł po raz kolejny z rzędu, za 2011 rok o 8%.

W ramach operatora PLAY poprzez naszą spółkę zależną, zwiększyliśmy skalę działania w sposób organiczny, ale przede wszystkim poprawiliśmy również efektywność posiadanej sieci sprzedaży poprzez otwarcia nowych salonów w bardzo atrakcyjnych handlowo lokalizacjach. Efektem tego dynamicznego rozwoju było poprawienie zysku tej spółki o prawie 60%.



Warto również wspomnieć, że nie ograniczamy się do działalności w ramach tylko tych dwóch sieci sprzedaży. Pod koniec 2011 roku zakupiliśmy znaczący pakiet udziałów w spółce zajmującej się telesprzedażą i obsługą call center. Uważamy, że ten kanał sprzedaży doskonale uzupełni nasze portfolio, gdyż oprócz rozwiniętej sieci sprzedaży bezpośredniej poprzez sieć salonów jak i liczną grupę doradców biznesowych, będziemy posiadali również kanały sprzedaży pośredniej jak wspomniany wcześniej projekt, czy posiadany od wiosny 2011 roku sklep internetowy działający pod własną marką „mobile2.pl”.

Nadchodzący rok przyniesie zapewne kolejne wydarzenia na rynku z którymi będziemy musieli się zmierzyć. Jesteśmy jednak coraz lepiej przygotowani na te wyzwania. Na pewno duże znaczenie będzie miał przeprowadzany proces optymalizacji sieci sprzedaży w ramach operatora T-Mobile. Spowodować on może dalsze zmniejszenie ilości salonów sprzedaży naszej sieci, co jednak nie musi bezpośrednio wpływać na zmniejszenie osiągniętych przez nas wyników. W 2012 roku okaże się również na ile założenia dotyczące spółki w której posiadamy znaczące udziały i zajmującej się telesprzedażą były prawidłowe. Akwizycja w ramach operatora PLAY powinna natomiast jeszcze bardziej zwiększyć znaczenie tej części działalności w ramach całej Grupy Eurotel i dalej dywersyfikować nasze główne źródła przychodów.

Dziękuję wszystkim Państwu za wsparcie w naszych działaniach, którego wyrazy znajdujemy wielokrotnie i w różnej formie. Pomaga to nam w trudnych chwilach, których przecież nigdy nie brakuje oraz daje motywację do tego, aby stawać się jeszcze bardziej konkurencyjnymi.

Dziękujemy naszym pracownikom, partnerom i kontrahentom, dzięki Wam po raz kolejny umocniliśmy swoją pozycję na rynku. Mamy nadzieję, że to również dla Państwa jest powód do satysfakcji.

Dziękujemy wreszcie inwestorom prywatnym jak i instytucjonalnym, którzy zaufali prowadzonej przez nas strategii. Mamy nadzieję, że osiągnięte wyniki przez naszą Spółkę są dla Państwa satysfakcjonujące i potwierdzają racjonalność podjętej decyzji inwestycyjnej.

W imieniu Zarządu mogę zapewnić, że będziemy podejmować również w bieżącym roku wysiłki, aby wyniki za 2012 rok mogły być jeszcze lepsze.

W imieniu Zarządu Eurotel SA

Prezes Zarządu  
Krzysztof Stepokura

