

Eurotel S.A.
Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Eurotel za rok 2009
(okres od 01-01-2009 do 31-12-2009)
sporządzone 23 kwietnia 2010 r.

Eurotel S.A. z siedzibą w Gdańsku przy ul. Myśliwska 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 r. jako kontynuacja Eurotel Sp. z o.o. która rozpoczęła działalność we wrześniu 1996 r.

Od 01 stycznia 2007 roku kapitał zakładowy Spółki wynosi 781 250 PLN w całości wniesiony i opłacony.

Informacja o podniesieniu kapitału do obecnego poziomu została zgłoszona w Krajowym Rejestrze Sądowym 19 stycznia 2007 roku.

Ewidencja księgowa prowadzona jest na zasadach określonych w MSR od stycznia 2008 roku. Szczegółowe zestawienie finansowe zawarte jest w sprawozdaniu finansowym załączonym do Raportu rocznego za 2009 rok.

W skład Grupy wchodzi również 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, opisana szczegółowo w dalszej części sprawozdania oraz informacjach uzupełniających do raportu rocznego za 2009 rok.

Eurotel SA posiada 70% udziałów w ww spółce od 8 października 2009 rok i od tej daty konsolidowany jest wynik Grupy.

Informacje określone w przepisach o rachunkowości

Informacje na ten temat zawarte są w poniższym sprawozdaniu lub pozostałych składnikach Raportu rocznego za 2009 rok.

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno finansowych oraz zdarzeń o nietypowym charakterze, a także perspektywy w najbliższym roku obrotowym

Podstawową pozycją określającą efektywność działania Spółki wiodącą są „przychody ze sprzedaży produktów”. Ewidencjonowane są tu przede wszystkim prowizje za umowy i aneksy do nich podpisywane z klientami przystępującymi do operatora sieci Era w salonach Eurotel SA oraz prowizje za sprzedaż usług telewizji „n”.

Prowizja od operatora sieci Era jest wypłacana w okresach miesięcznych do 15 dnia następnego miesiąca w którym podpisano umowę. Wypłacane jest 100% prowizji należnej, której wysokość zależy od abonamentu jaki wybrał klient, długości czasu trwania umowy oraz tego czy zakupił równocześnie telefon. Prowizje podlegają rekalkulacjom w okresach 3 i 6 miesięcznych uzależnionych od tego, czy klient nadal korzysta z sieci Era lub czy dostarczono brakujące dokumenty do umów za które dopiero wtedy będzie można wypłacić prowizję. Część prowizji jest należna dla partnerów sieci Eurotel i jest ona im wypłacana na podstawie zestawienia od operatora i faktury, którą wystawiają dla Eurotel. Pozycja ta księgowana jest jako usługi obce w kosztach zarządu.

Kategoria (przychody ze sprzedaży towarów), ewidencjonuje sprzedane w promocjach telefony komórkowe, których cena jest później urealniana przez operatora na podstawie korekt do faktur. Sprzedaż telefonów w promocji do umowy jest na zerowej marży. Kategoria „sprzedaż towarów” wykazuje tendencję zniżkową wynikającą z obniżania się jednostkowych

cen poszczególnych produktów wchodzących w jej skład niezależnie od tego o ile rzeczywiście w kategorii ilościowej wzrosła. Nie jest to więc parametr na podstawie którego powinno się określać efektywność działania Spółki lub trendy występujące w sprzedaży. Łącznie przychody ze sprzedaży wzrosły w 2009 roku w stosunku do 2008 roku o ponad 25% i przekroczyły poziom 100 mln zł.

Zatrudnienie w Spółce wiodącej wzrosło ze 145 osób (31-12-2008) do 239 osób (31-12-2009) z czego większość była zatrudnionych na umowę o pracę. Wzrost zatrudnienia związany był ze zwiększeniem skali działania Spółki i dotyczył głównie pracowników zatrudnionych w salonach własnych, których ilość wzrosła w 2009 roku, głównie w wyniku akwizycji i zmiany struktury własności tych salonów z tym związanej.

W 2010 roku nie jest przewidywany większy wzrost zatrudnienia, gdyż wielkość sieci nie będzie ulegała istotnym zmianom. W ramach grupy telekomunikacyjnej Eurotel otwarcia nowych salonów w sieci PLAY będą prowadzone głównie w oparciu o salony partnerskie, a więc bez konieczności zatrudniania dodatkowych osób. W przypadku otwierania pojedynczych salonów własnych, pracownicy będą zatrudniani przez spółkę zależną.

Na koniec 2008 zysk netto Grupy Eurotel S.A. osiągnął wysokość 5 822 243,83 zł, za 2009 rok jest to kwota 6 072 707,78 zł. Bilans za 2008 rok zamyka się sumą aktywów i pasywów w wysokości 42 052 651,23 zł, zaś za 2009 rok wynosi ona 50 982 169,42 zł, zmiany w kapitale w 2008 roku w wysokości 4 337 868,83 zł, a w 2009 roku wyniosły one 633 538,55 zł, zmniejszenia środków pieniężnych o 3 843 426,74 zł w 2008 roku oraz kwoty 4 131 558,66 zł w 2009 roku.

W 2009 roku miało miejsce wiele wydarzeń dotyczących zarówno otoczenia rynkowego w jakim Grupa funkcjonuje jak i samej Spółki wiodącej. W 2009 roku, a zwłaszcza w jego pierwszej połowie, miało miejsce znaczące pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej związane z ogólnoswiatowym kryzysem gospodarczym, które przełożyło się m.in. na zmniejszenie konsumpcji, a przez to potencjału sprzedaży. Dodatkowo osłabienie złotego wpłynęło na zwiększenie kosztów działalności operatora zwłaszcza przez wzrost kosztów zakupu telefonów komórkowych, co spowodowało m.in. ograniczenie oferty dla klienta. Wzrost kosztów czynszu najmu lokali w części lokalizacji, spowodowany był również czynnikiem walutowym.

Negatywne trendy i czynniki w drugiej połowie roku nie były już tak odczuwalne m.in. dzięki działaniom operatora i poprawie ogólnej koniunktury rynkowej.

Do najbardziej istotnych wydarzeń dotyczących samej Spółki wiodącej należy zaliczyć niewątpliwie dalsze zwiększenie skali jej działania poprzez zakup kilku sieci dealerskich telefonii komórkowych. Pierwsza transakcja dotyczyła sieci liczącej 37 salonów sprzedaży działających w ramach operatora Era. Przejęcie to nastąpiło na początku stycznia 2009 roku. Druga akwizycja w ramach sieci Era dotyczyła 23 salonów sprzedaży i nastąpiła na początku czerwca 2009 roku. Dzięki tym transakcjom sieć Eurotel stała się największą siecią dealerską w ramach operatora Era z 30% udziałem w rynku w tym kanale sprzedaży.

Trzecia akwizycja jest o tyle istotna i różni się od pozostałych tym, że dotyczyła zakupu 70% udziałów w sieci Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, będącej partnerem operatora telefonii komórkowej PLAY. Transakcja ta była efektem realizacji strategii dywersyfikacji źródeł przychodów przez Spółkę. Nabyta sieć posiadała w chwili transakcji 55 punktów sprzedaży.

Ważnym wydarzeniem w historii Spółki było również przeniesienie dotychczasowej siedziby centrali z Gdańska przy ul. Jaśkowa Dolina 57 do Gdańska przy ul. Myśliwskiej 21 jako nowej siedziby. Nowa siedziba zapewnia nie tylko lepsze warunki pracy dla zatrudnionych pracowników i odwiedzających Spółkę kontrahentów, ale dzięki koncentracji wszystkich działów oraz magazynu w jednym miejscu, umożliwia bardziej sprawne zarządzanie oraz

zwiększa efektywność pracy. Nie bez znaczenia była również możliwość zatrudnienia nowych osób i modyfikacji struktury organizacyjnej, co było konieczne w związku ze zwiększeniem skali i zakresu działania Spółki oraz wyzwaniem jakie stawia rynek.

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem na którym cały czas mają miejsce istotne wydarzenia związane z wprowadzaniem nowych produktów, czy technologii oraz pojawianiem się nowych podmiotów. Jest to równocześnie stosunkowo stabilny rynek, co udowodniły ostatnie trudne dla innych branż czasy. Realne nasycenie wynosi obecnie około 85% i nadal istnieje potencjał do jego wzrostu.

Spółka uzyskuje coraz większe przychody również przez podpisywanie aneksów do już istniejących umów, więc wzrost nasycenia rynku powoduje potencjalne zwiększenie możliwości generowania przyszłych przychodów. Znaczenie tego źródła przychodów jest coraz bardziej widoczne i przejawia się jego wzrostem ilościowym w globalnej liczbie podpisanych umów.

Nawiązanie współpracy z innym operatorem działającym na rynku polskim (PLAY), w niedługiej perspektywie czasowej, wpłynie na większe uniezależnienie od dotychczasowego głównego partnera (PTC). Przewiduje się osiągnięcie poziomu od 30 do 50% zysków z działalności w ramach sieci PLAY w stosunku do sieci Era w przeciągu 2-3 lat.

W 2010 roku przewidywane jest wykorzystanie efektów reorganizacji struktury Spółki wiodącej oraz związanych z osiągniętą skalą działania w ramach operatora Era i utrzymanie porównywalnego poziomu zysków na tym rynku, zaś w ramach operatora PLAY, znaczący wzrost wielkości wyniku ekonomicznego wynikający głównie ze zwiększenia wielkości sieci sprzedaży przez spółkę zależną.

Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia ze wskazaniem ich zagrożenia dla Grupy

Istotne czynniki ryzyka dotyczą wielkości sprzedaży oraz stabilności sieci salonów sprzedaży. Pierwszy z czynników jest czynnikiem zewnętrznym, niezależnym od spółek Grupy. W zależności od odbioru oferty operatora i jej atrakcyjności na rynku, Spółka osiąga w danym okresie lepsze lub gorsze wyniki sprzedaży. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć rosnące nasycenie rynku, jak również sytuację makroekonomiczną panującą w kraju. Nasycenie mimo, że zwiększa się z roku na rok, pozostaje jeszcze ciągle na relatywnie niskim poziomie w stosunku do innych krajów europejskich. Ostatnie analizy wskazują że wynosi ono w marcu 2010 roku 84%, zaś średnio w Europie znacznie przekracza 100%. Koszt nabycia telefonu komórkowego nie jest również barierą dla klienta, a koszty utrzymania mogą być nawet niższe niż telefonu stacjonarnego. Korzystanie z telefonii mobilnej jest obecnie niezbędne dla prowadzenia jakiegokolwiek aktywności nie tylko zawodowej, ale i prywatnych kontaktów. Obecnie telefonia komórkowa nie ma alternatywnego konkurenta w sposobie komunikowania się w pełni mobilnie.

Konkurencja na rynku telefonii komórkowej związana jest również z pojawiającymi się nowymi operatorami – głównie działającymi w formie MVNO, czyli skierowanymi głównie do pewnej określonej grupy odbiorców. Dotychczasowe osiągnięcia tych podmiotów nie dają jednak podstaw do tego, aby ocenić ich znaczenia jako istotne dla zmiany pozycji jednego z wiodących operatorów mobilnych jaką posiada operator sieci Era.

Oferty innych operatorów są porównywalne. Wyjątek stanowi sieć PLAY, której agresywna polityka pozyskiwania klientów, powoduje znaczne zainteresowanie jej ofertą przez klientów.

Z racji posiadania w ramach Grupy telekomunikacyjnej Eurotel sieci sprzedaży działającej w ramach tego operatora, zjawisko to nie ma większego niekorzystnego wpływu na działalność Spółki. Dochodzić jednak może do przesunięć klientów, co jest niezależne od działań Spółki. Stabilność sieci sprzedaży jest osiągnięta poprzez stałą optymalizację ich funkcjonowania przejawiającą się przez zamianę salonów o słabszych wynikach na osiągające lepsze rezultaty oraz poprzez zapisy w umowach z partnerami, które zawierają klauzule dotyczące

12 miesięcznego okresu wypowiedzenia, co pozwala na znalezienie komplementarnych lokalizacji w innych miejscach. Ten sam okres zawarty w umowie z operatorem gwarantuje ciągłości działania w okresie 12 miesięcy w przypadku ewentualnego wypowiedzenia umowy.

Zmiany w umowie z operatorem dotyczące wypłacania prowizji wpływają niezależnie od działań Spółki, na wzrost jej przychodów lub ich spadek. Działania Zarządu zmierzają do ustalenia wspólnie z operatorem gwarantowanego poziomu przychodów, który byłby bardziej niezależny od oferty rynkowej, czy zmian w zasadach rozliczenia prowizji. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że w momencie wystąpienia niekorzystnych zjawisk związanych z rynkiem lub systemem prowizji, operator podejmuje działania interwencyjne, aby zmienić taki stan rzeczy.

Oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego oraz systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem

Spółka wiodąca podlega zasadom ładu korporacyjnego opisanymi w Załączniku do Uchwały nr 12/11/2007 Rady Giełdy z dnia 4 lipca 2007 roku, które są dostępne na stronie internetowej Emitenta oraz poprzez stronę GPW pod nazwą „Dobre praktyki spółek notowanych na GPW (2008)”. Spółka zdecydowała się na stosowanie wspomnianych zasad w swojej działalności. Raport w tej sprawie stanowi integralną część Raportu rocznego Spółki za 2009 rok. Podane są w nim również pozostałe informacje wymagane stosownymi przepisami.

Zgodnie z rekomendacjami GPW, Spółka jest również uczestnikiem Programu Wspierania Płynności, którego warunkiem jest prowadzenie strony korporacyjnej zgodnej z serwisem modelowym określonym przez GPW, posiadanie animatora Emitenta oraz prowadzenie aktywnej działalności informacyjnej za pośrednictwem zakładki „relacje inwestorskie” na stronie GPWInfostrefa.

Opis głównych cech systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem oraz pozostałe informacje określone w par. 91, ust. 5, pkt 4 lit. a do k Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 19 lutego 2009 roku jest zawarty w sprawozdaniu dołączonym do raportu rocznego za 2008 rok w załączniku dotyczącym przestrzegania zasad zawartych w „Dobrych praktykach spółek notowanych na GPW (2008)”.

Wskazanie postępowań toczących się przed sądami

Nie są prowadzone żadne postępowania przed sądami, w arbitrażach lub organach administracji publicznej, których stroną byłyby Spółki Grupy i których wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych.

Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, a także rynkach zbytu i zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy w roku 2009 jak i w poprzednich latach od początku jej działalności, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. operatora sieci telefonii komórkowej Era na podstawie Umowy Agencyjnej wraz z załącznikami oraz Umowy Dystrybucyjnej wraz z załącznikami dotyczącej sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką TakTak i Heyah. Pozostałe obszary działalności w tym współpraca z operatorem telefonii komórkowej PLAY, opisane zostały poniżej.

Działalność Spółki wiodącej 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 bezpośrednio sami odwiedzają zainteresowanych klientów.

Sieć sprzedaży liczyła 180 APS na koniec 2008 roku i 227 APS na koniec 2009 roku. Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych w 2008 r. wynosząca 98 osób osiągnęła liczbę 120 osób na koniec 2009 roku, a koordynacja ich pracy prowadzona była przez 9 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych na koniec 2009 roku i 5 Biur Lokalnych. W 2008 roku było podpisanych 130 643 nowych umów i 103 266 aneksów do już istniejących, zaś w 2009 roku było to 130 124 nowych umów i 177 860 aneksów. Utrzymanie poziomu pozyskania nowych umów i znaczny wzrost ilości aneksów potwierdza tendencje panujące na rynku dotyczące jego stabilizacji związanej z rosnącym nasyceniem.

W kategorii produkty pre-paid sprzedawane są w salonach własnej sieci sprzedaży jak i do odbiorców zewnętrznych, głównie hurtowych, produkty pod marką TakTak i Heyah. Są to zestawy telefonu z kartą, same karty z numerem oraz kupony lub jednostki uzupełniające wartość i ważność kont wspomnianych telefonów. Na sprzedaży tych produktów Spółka uzyskuje marże handlowe, które pozostają w Spółce w momencie sprzedaży. Wielkość sprzedaży wszystkich produktów TakTak w 2008 roku wyniosła 12 216 475 zł, a za 2009 rok było to 15 632 936 zł.

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. W 2008 roku całkowita sprzedaż tego segmentu działalności wyniosła 798 424 zł zaś w 2009 roku przekroczyła milion złotych i wyniosła 1 063 705 zł.

Dodatkowa działalność Spółki to dystrybucja doładowań telefonów komórkowych działających w systemach bezabonamentowych (pre-paid) w formie elektronicznej za pośrednictwem specjalnych terminali działających głównie w oparciu o łączność bezprzewodową. Sieć ta generowała przychody ze sprzedaży towarów dla Spółki w wysokości 15 077 909 zł na koniec 2008 roku i 13 558 041 zł na koniec 2009 roku. Terminale instalowane są na podstawie stosownych umów o współpracy w różnego rodzaju sklepach i punktach usługowych, zapewniających dużą liczbę potencjalnych klientów. Punkty te tworzą niezależną do istniejących salonów operatora Era sieć sprzedaży. Oprócz doładowań wszystkich znaczących operatorów, niektóre terminale posiadają dodatkowe funkcjonalności pozwalające na dokonywanie za ich pośrednictwem płatności za rachunki oraz realizację transakcji kartami płatniczymi. Na koniec 2008 roku Spółka posiadała 491 takich terminali, a na koniec 2009 roku 510 sztuk.

Eurotel SA jest również autoryzowanym przedstawicielem Telewizji Nowej Generacji „n” 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 operatora Era i zlokalizowane są w salonach RTV, serwisach urzędzeń satelitarnych itp. Eurotel posiada też dedykowane stoiska wolnostojące w formie „wysp” w centrach handlowych. Na koniec 2008 roku sieć sprzedaży wygenerowała przychody ze sprzedaży usług wysokości 615 365 zł, a na koniec 2009 roku 851 292 zł. Sprzedaż prowadzona była w sieci liczącej 45 punktów sprzedaży.

Spółka nie prowadziła w 2009 roku bezpośrednich, znaczących transakcji zagranicznych.

Spółka zależna Viamind Sp. z o.o. współpracuje z operatorem sieci PLAY na zasadzie umowy partnerskiej. W chwili przejęcia przez Spółkę wiodącą posiadała 55 punktów sprzedaży, a obecnie ilość ta wynosi ponad 70. Działalność i podstawowe zasady współpracy z operatorem PLAY są analogiczne jak w przypadku operatora Era.

Oprócz podstawowej działalności z operatorem PLAY, spółka zależna nie prowadzi żadnej dodatkowej współpracy o istotnym znaczeniu z podmiotami zewnętrznymi.

Informacje o rynkach zbytu i źródłach zaopatrzenia z określeniem uzależnienia od jednego odbiorcy lub dostawcy

Na rynku krajowym Spółka jest uzależniona od PTC Sp. z o.o. operatora sieci telefonii komórkowej Era z którym przychody ze sprzedaży wynoszą ponad 80% całkowitego obrotu rocznie. Współpraca ta polega z jednej strony na odbieraniu zaopatrzenia w postaci telefonów i kart SIM oraz produktów bezabonamentowych, a z drugiej na otrzymywaniu prowizji za podpisane umowy (aneksy) z klientami. Współpraca oparta jest na umowie agencyjnej i nie istnieje żadne inne formalne powiązanie między tymi podmiotami. Eurotel posiada jednocześnie znaczący wpływ na sieć dealerską operatora obsługując około jej 30%.

Spółka posiada również umowy z Euronet Sp. z o.o. w zakresie obsługi sieci terminali elektronicznych doładowujących konta telefonów działających w systemach bezabonamentowych. Euronet jest jedynym dostawcą usług sprzedawanych w terminalach Spółki.

Umowa z ITI Sp. z o.o. w ramach której obsługuje sieć sprzedaży Telewizji Nowej Generacji „n” w punktach sprzedaży prowadzonych przez firmy trzecie i niezależnie funkcjonujące od sieci salonów operatora Era. ITI Sp z o.o. jest jedynym dostawcą oferty Telewizji „n” dla Spółki.

Umowa partnerska z siecią PLAY zawarta jest niebezpośrednio przez Spółkę, a przez Viamind Sp. z o.o. w której Spółka posiada większościowy 70% udział.

Wszystkie powyższe umowy nie są na zasadach wyłączności.

Z racji rozproszenia własnej sieci dystrybucyjnej, Spółka nie była i nie jest uzależniona od swoich odbiorców w żadnym z wymienionych asortymentów.

Informacje o umowach znaczących

Zarząd nie ma wiedzy na temat innych znaczących umów dla działalności Spółki w tym zawartych pomiędzy akcjonariuszami niż wymienione poniżej. Zawierane umowy o znaczącym znaczeniu dotyczyły głównie zakupu zorganizowanej części przedsiębiorstwa (sieci sprzedaży telefonów komórkowych) oraz rutynowych i stosunkowo niskowartościowych umów najmu, ubezpieczających majątek Spółki, czy dostarczania mediów.

Najważniejsze umowy zawarte w 2009 roku dotyczyły przejęcia sieci sprzedaży telefonów komórkowych działających w ramach operatora Era oraz PLAY jak również umowy dotyczące kredytów i zabezpieczeń udzielonych przez Spółkę dla lub w imieniu Viamind Sp. z o.o. jako spółki zależnej.

Najważniejsze umowy zawarte w 2009 roku dotyczyły akwizycji. Pierwsza transakcja dotyczyła sieci liczącej 37 salonów sprzedaży działających w ramach operatora Era. Przejęcie to nastąpiło na początku stycznia 2009 roku, ale umowa została podpisana w grudniu 2008 roku. Kwota transakcji wyniosła 1,600 tys. zł. Druga akwizycja w ramach sieci Era dotyczyła 23 salonów sprzedaży i nastąpiła na początku czerwca 2009 roku. Kwota transakcji wyniosła 2,300 tys. zł.

Kolejna akwizycja jest o tyle istotna i różni się od pozostałych tym, że dotyczyła zakupu 70% udziałów w sieci Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, będącej partnerem operatora telefonii komórkowej PLAY. Transakcja ta była efektem realizacji strategii dywersyfikacji

źródeł przychodów przez Spółkę. Nabyta sieć posiadała w chwili transakcji 55 punktów sprzedaży. Transakcja miała miejsce w październiku 2009 roku. Kwota transakcji wyniosła 3 mln zł.

Znaczące umowy opisane są bardziej szczegółowo w dalszej części niniejszego Sprawozdania lub w notach do Raportu rocznego za 2009 rok.

Powiązania organizacyjne i kapitałowe z innymi podmiotami oraz główne inwestycje wraz z opisem ich finansowania

Spółka od 8 października 2009 roku jest powiązana organizacyjnie jak i kapitałowo z Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, która to spółka jest autoryzowanym partnerem operatora telefonii komórkowej PLAY.

Główne inwestycje jakie miały miejsce w 2009 roku związane były z zakupem innych sieci sprzedaży: na początku czerwca 2009 roku liczącej 23 salony w ramach operatora Era sieci LOBO GSM z siedzibą w Poznaniu za kwotę 2 300 000 zł (dwa miliony trzysta tysięcy zł) oraz w październiku 2009 roku Viamind Sp. z o.o. posiadającą 55 punktów sprzedaży w ramach operatora PLAY za kwotę 3 010 442 zł (trzy miliony dziesięć tysięcy czterysta czterdzieści dwa zł).

Transakcje finansowane były z kapitałów własnych.

Inwestycje kapitałowe związane były z lokowaniem wolnych własnych środków obrotowych. W pierwszej połowie roku były to inwestycje jako lokaty w Banku Millennium SA i innych renomowanych bankach. Szczegółowe zestawienie tych inwestycji opisane jest w raportach bieżących z danego okresu. Obecnie inwestycje kapitałowe tego typu nie są już prowadzone.

W 2009 roku realizowany był skup akcji własnych. Celem tych działań było wsparcie płynności i zwiększenie obrotów na akcjach Spółki. Decyzję o rozpoczęciu skupu podjęto NWZA w listopadzie 2008 roku. Do sierpnia 2009 roku skupiono 157 995 akcji, co stanowi ponad 4,04% akcji Spółki i tyle samo głosów na WZA. Skupione akcje zgodnie z uchwałą NWZA będą umorzone do 30 czerwca 2010 roku. Skup od sierpnia 2009 roku nie był prowadzony ze względu na osiągnięcie celów jakie przyświecały jego rozpoczęciu. Spółka wydała na ten cel kwotę pochodzącą ze środków własnych wysokości 1 502 tys. zł.

Informacja o transakcjach znaczących z podmiotami powiązanymi wraz z kwotami i informacjami określającymi charakter tych transakcji

Transakcje z podmiotami powiązanymi to wynajmowanie powierzchni biurowej liczącej 300 m² na siedzibę centrali Spółki w budynku będącym współwłasnością jednego z głównych udziałowców Krzysztofa Stepokura oraz mieszkania służbowego o powierzchni 57 m² będącego własnością Tomasza Basińskiego – udziałowca i V-ce Prezesa Zarządu. Warunki obu umów najmu tych powierzchni nie odbiegają jednak od stawek rynkowych, a sama wysokość transakcji jest niewielka w stosunku do skali działania Spółki. Transakcje te zostały szczegółowo opisane w Dodatkowych notach objaśniających do Raportu Roczego za 2009 r.

Zawarte transakcje z podmiotem powiązanym Viamind Sp. z o.o. dotyczyły głównie udzielenia mu pożyczek oraz poręczeń na cele działalności gospodarczej. Świadczone były również wzajemnie drobne usługi. Najważniejsza transakcja dotyczyła udzielenia pożyczki wysokości 500 tys. zł na okres do 31 grudnia 2010 roku z możliwością jej wcześniejszej spłaty przy oprocentowaniu WIBOR + 2,5% w stosunku rocznym.

Pozostałe transakcje ze spółką zależną Viamind Sp. z o.o. są opisane w dodatkowych notach objaśniających do Raportu rocznego za 2009 rok.

Informacja o zaciągniętych lub posiadanych pożyczkach i kredytach

Spółka posiada znaczącą zdolność kredytową i płynność finansową. W celu zabezpieczenia potrzeb Spółki wynikających z dokonanej transakcji zakupu udziałów w spółce zależnej i wyniknąć z tego potrzebach w zakresie wsparcia płynności tej spółki lub zasilenia jej środków związanych z potrzebami akwizycyjnymi, podpisano umowę z Bankiem Millennium SA o kredyt w rachunku bieżącym wysokości 3 mln zł (trzy miliony złotych) przy oprocentowaniu WIBOR 1M + 2% i prowizji od zaangażowania 0,5% w skali roku. Pozostałe warunki kredytu opisane były w raporcie bieżącym i w notach objaśniających do Raportu Rocznego za 2009 rok.

Spółka udzieliła również kilku stosunkowo niewielkich pożyczek dla swoich pracowników, które finansowano z zakładowego funduszu pracowniczego świadczeń socjalnych, a zasady ich przyznawania i ich warunki opisane są w regulaminie pracowniczym.

Informacje o udzielonych lub otrzymanych gwarancjach

W związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, a szczególnie koniecznością prowadzenie jej w punktach sprzedaży nie będących własnością Grupy, związany jest z tym zazwyczaj obowiązek posiadania gwarancji płatności czynszu, który wynika bezpośrednio z umowy najmu. Spółki Grupy przedstawiają wynajmującym takie gwarancje wystawione przez banki, a ich zestawienie znajduje się w informacjach dodatkowych do sprawozdania finansowego za 2009 rok.

Spółka wiodąca posiada również gwarancję płatności zobowiązań wynikających z umów handlowych z PTC SP. z o.o. operatorem sieci Era, Euronet Sp. z o.o. operatorem sieci terminali oraz ITI Sp. z o.o. operatorem Telewizji „n”. Szczegółowe zestawienie wartości tych gwarancji znajduje się w dodatkowych notach do Sprawozdania rocznego za 2009 rok.

Informacje o emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem

W omawianym okresie Grupa nie dokonywała emisji papierów wartościowych. Spółka wiodąca nie wyklucza takiej możliwości w przyszłości w przypadku pojawienia się potrzeb dotyczących pozyskania kapitału.

Objaśnienie różnic między prognozami, a osiągniętymi wynikami finansowymi

Spółka wiodąca nie publikowała prognoz finansowych w związku z czym nie istnieją takie różnice. Osiągnięte przez Spółkę wyniki na koniec 2009 roku są zgodne z przewidywaniami Zarządu w tym zakresie.

Ocena i uzasadnienie sposobu zarządzania zasobami finansowymi, zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz określenie zagrożeń z tym związanych i działań jakie podjęto w celu im przeciwdziałaniu

Spółki Grupy zachowują płynność finansową i terminowo regulują swoje zobowiązania. Wolne środki obrotowe są lokowane na lokatach terminowych w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki są lokowane na lokatach over night, które pozwalają na uzyskanie wyższego oprocentowania.

Spółka nie jest i nie była stroną transakcji dotyczących opcji walutowych.

Spółki finansują swoją działalność przede wszystkim własnymi środkami oraz kredytem kupieckim jaki posiada u dostawców. Pozwala to na praktycznie „bez kosztowe” obsługiwanie obrotu gospodarczego. Dostawcy oferują takie warunki ze względu na wiarygodność Spółki jako partnera, długi okres współpracy oraz generowane obroty. Nie ma przesłanek wskazujących na zmianę takiej polityki w najbliższym czasie. Od strony pozyskiwania środków

nie istnieją więc zagrożenia dla zdolności finansowej Spółki. Gdyby jednak konieczne było dodatkowe finansowanie działalności, Spółka ma do dyspozycji kredyt w rachunku bieżącym oraz dalszą zdolność kredytową aby go jeszcze zwiększyć.

Spółki są również stroną dostarczającą produkty i usługi dla swoich odbiorców. Są to stali współpracownicy lub kontrahenci z którymi obrót nie ma charakteru regularnego. Zabezpieczenie obrotu z odbiorcami polega na ustanowieniu przez nich zabezpieczeń w postaci weksli, gwarancji bankowych lub innych instrumentów pozwalających na łatwiejsze odzyskanie należnych Spółce środków w przypadku takiej konieczności.

Dodatkowo stosowne zapisy Statutu Spółki wiodącej ograniczają poziom transakcji z podmiotami zewnętrznymi bez odpowiedniego upoważnienia RN Spółki, co ogranicza ryzyko związane z takimi transakcjami.

Do skutecznego reprezentowania Spółki w tym dokonywania płatności, potrzebne jest działanie dwóch członków Zarządu, co zabezpiecza dodatkowo finanse Spółki przed nieuprawnionym lub niewłaściwym użyciem.

Pozostałe czynniki ryzyka związane są z uzależnieniem od operatora sieci Era jako głównego dostawcy, a przez to od wahań związanych ze zmiennym odbiorem atrakcyjności oferty przedstawianej przez niego swoim klientom. Wpływa na poziom przychodów w danym okresie czasu na co Spółka ma niewielki wpływ. Stabilizowanie przychodu Spółka osiąga w pewnym stopniu poprzez współpracę z innymi podmiotami wspomnianymi powyżej. W miarę rozwoju współpracy z nowym operatorem (PLAY), wpływ operatora Era będzie coraz mniejszy.

Współpraca z operatorem jako znaczącym podmiotem wiąże się również z tym, że istnieje możliwość wprowadzenia przez niego zmian w zasadach rozliczeń, która może wpłynąć na zmianę efektywności działania Spółki w związku ze zmianą marż lub prowizji.

Zapisy w umowie z operatorem sieci Era oraz innymi podmiotami dostarczającymi produkty i usługi, ograniczają w znacznym stopniu dokonywanie przez nie arbitralnych zmian warunków współpracy, nie można jednak tego wykluczyć. W przypadku operatora sieci Era, okres wypowiedzenia umowy jaką posiada z nim Spółka wynosi 12 miesięcy, co dodatkowo stabilizuje funkcjonowanie Spółki.

Zarząd nie dostrzega istotnych zagrożeń niż przedstawiane powyżej, które mogłyby wpłynąć na stabilność finansową Spółki lub utrudnić jej funkcjonowanie.

Ocena realizacji zamierzeń inwestycyjnych w porównaniu do posiadanych środków z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania

Grupa nie przewiduje w najbliższym czasie znaczących inwestycji. Bieżące wydatki pokrywane są z posiadanych w obrocie środków. W przypadku konieczności większego zasilenia finansowego, można uruchomić lub nawet zwiększyć posiadany kredyt w rachunku bieżącym, gdyż Spółka posiada znaczną zdolność kredytową.

Nowe emisje akcji nie są na razie brane pod uwagę ze względu na brak takiej konieczności i alternatywne możliwości pozyskania kapitału (Spółka posiada zdolność kredytową). Emisja akcji własnych nie jest jednak wykluczona w przyszłości.

Ocena wpływu czynników o nietypowym charakterze na wynik Spółki

Najważniejsze czynniki mające wpływ na wyniki Grupy, których charakter był nietypowy, to oprócz opisanych wcześniej związanych z akwizycjami innych sieci sprzedaży, była to na pewno sytuacja makroekonomiczna, która w znacznym stopniu zmniejszyła przychody w I półroczu 2009 roku, spowodowała również wzrost kursów walut obcych. Na wynik działalności pewien wpływ miały również inwestycje związane z przeniesieniem siedziby do nowej lokalizacji, których kwota wydatków wyniosła szacunkowo ok. 500 tys. zł.

Zmiany systemu wynagradzania wprowadzone przez operatora wpłynęły również na osiągnięty wynik finansowy przez Spółkę wiodącą.

Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa i perspektyw rozwoju z uwzględnieniem elementów wypracowanej strategii rynkowej

Rynek telefonii komórkowej jest rynkiem nadal rozwojowym. Pozyskanie nowych abonentów będzie oczywiście zmniejszyło swoją dynamikę, ale przewidywany jest w 2010 roku jeszcze pewien jego wzrost. Analizy rynku mobilnego wskazują na możliwy wzrost w ciągu trzech lat na poziomie 20%. Dodatkowo przychody będzie przynosiło obsługiwane klientów już będących abonentami, którzy będą przedłużali swoje umowy. Rynek telekomunikacyjny będzie ewoluował w stronę większego wykorzystania usług niegłosowych jak Internet bezprzewodowy, telewizja mobilna, wirtualne centrale abonenckie czy usługi oferujące funkcjonalności stacjonarnego telefonu domowego.

Czynniki makroekonomiczne mają stosunkowo mniejszy wpływ na przychody Spółki. Produkty znajdujące się w ofercie są powszechnie używane nie tylko do zastosowań profesjonalnych, ale również do bieżącej komunikacji między klientami indywidualnymi. Nie istnieje również bariera dostępu czy użytkowania w odniesieniu do tych produktów i usług (są one często tańsze niż tradycyjna telefonia).

Struktura sprzedaży w ramach operatora Era wskazuje na pewnego rodzaju nasycenie rynku, czego objawem jest m.in. zwiększony udział aneksów w ogólnej ilości podpisanych umów z klientami. W ramach operatora PLAY mamy natomiast do czynienia ze rosnącym wolumenem sprzedaży nowych umów i coraz większą ilością aneksów. Rynek dla tego operatora jest więc jeszcze ciągle rozwojowy.

Grupa aktywnie prowadzi również rozeznanie rynku pod kątem możliwości wzrostu skali działania. Efektem tego było m.in. znaczące zwiększenie ilości salonów w spółce zależnej działającej w ramach operatora PLAY. Pozwala to przede wszystkim na dywersyfikację przychodów i zmniejszenie skutków nasycenia rynku i zmian na nim zachodzących.

Opis zmian w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W 2009 roku nastąpiły istotne zmiany związane z zasadami zarządzania przedsiębiorstwem. Zwiększenie skali działania związane z dokonanymi akwizycjami innych sieci sprzedaży wymagało zmiany struktury organizacyjnej. Dodatkowym impulsem do takich działań było również przeniesienie się do nowej siedziby centrali Spółki. Dokonano podziału rynków i zatrudniono nowe osoby zajmujące się poszczególnymi obszarami działalności. Pozwoliło to na poprawę sprawności zarządzania siecią sprzedaży oraz wprowadziło szczegółowy podział zadań i obowiązków poszczególnych osób.

W 2009 roku nie nastąpiły zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

W składzie Zarządu Pan Marek Parnowski pełniący funkcję Członka Zarządu złożył rezygnację z pełnionej funkcji z dniem 31 sierpnia 2009 roku z przyczyn osobistych. Od tego czasu Zarząd Spółki jest w niezmiennym dwuosobowym składzie.

Umowy z osobami zarządzającymi przewidujące rekompensaty z tytułu zakończenia współpracy

W Grupie nie istnieją żadne inne umowy poza standardowymi wynikającymi z kodeksu pracy, które nakładałyby na Spółkę dodatkowe obowiązki wynikające z rezygnacji lub zwolnienia osób zarządzających.

Wartość wynagrodzeń, nagród i korzyści należnych osobom zarządzającym i nadzorującym

W Grupie nie istnieje system wynagrodzeń, premii ani programów opartych na kapitale Spółki. Umowy o pracę z członkami Zarządu zawarte są na czas nieokreślony z 3 miesięcznym terminem wypowiedzenia, przewidują możliwość wypłacenia dodatkowego wynagrodzenia wysokości 30% wynagrodzenia w kwartale za osiągnięte kwartalne wyniki Spółki i 3 krotnej wysokości wynagrodzenia za wyniki roczne osiągnięte przez Spółkę po ich zatwierdzeniu przez WZA oraz udzieleniu absolutorium poszczególnym członkom Zarządu i na podstawie stosownej uchwały RN.

Wynagrodzenia oraz premie osób zarządzających i nadzorujących podane są w informacjach finansowych dołączonych do Raportu rocznego za 2009 rok.

Akcje Spółki posiadane przez osoby nadzorujące i zarządzające:

Zarząd

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura – Prezes Zarządu	1.129.280	28,91%	28,91%
Tomasz Basiński – V-ce Prezes Zarządu	132.100	3,38%	3,38%

Rada Nadzorcza

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Jacek Foltarz – V-ce Przewodniczący RN	1.125.000	28,8%	28,8%
Paweł Kostrzewski – Członek RN	7.321	0,19%	0,19%

Ponadto powyższe osoby, ani żadne inne z osób zasiadających w organach zarządzających lub nadzorczych Emitenta nie posiadają udziałów w Viamind Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie w której Emitent posiada większościowy pakiet 70% udziałów.

Informacje o umowach mogących zmienić proporcje posiadanych akcji

Nie są Zarządowi znane umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Informacje o kontroli programów akcji pracowniczych

Nie istnieją w Spółce programy pracownicze oparte na akcjach Spółki.

Dane odnośnie daty zawarcia umowy z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania oraz łącznej wysokości wynagrodzenia wynikającego z badania sprawozdania finansowego

Umowa na podstawie stosownej uchwały Rady Nadzorczej, a biegłym rewidentem „Atut” Usługi Rachunkowo- Audytorskie Jolanta Orłowska z siedzibą w Gdańsku przy ul. Wajdeloty1/7 nr wpisu na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr ewidencyjnym 3265, została zawarta w dniu 22 marca 2010 roku. Wartość usługi została określona na 25 000 zł netto. Zakres zleconych prac, to wykonanie badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2009.

W 2009 roku miało miejsce badanie sprawozdania rocznego za 2008 rok i przegląd sprawozdania półrocznego za 2009 rok na kwotę 24 900 zł netto łącznie za dwa badania.

Z powyższym podmiotem zawarta była również umowa o doradztwie podatkowym zawarta 1 grudnia 2009 rok za wynagrodzeniem godzinowym przy stawce 130 zł za godzinę netto. Wynagrodzenie z tego tytułu w 2009 roku wyniosło 2080 zł.

