

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel SA i Grupy Eurotel za I półrocze 2012 roku

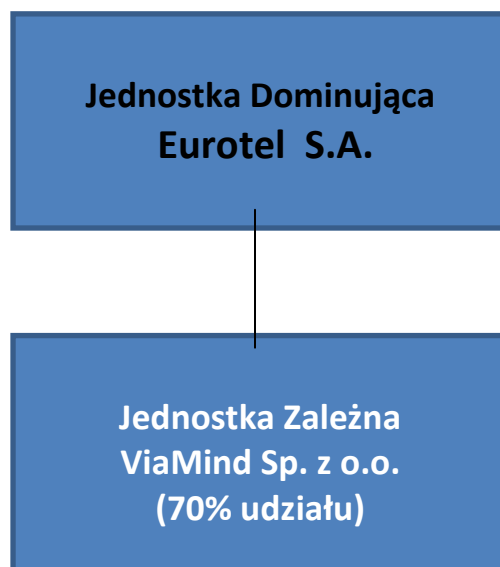
(okres od 01-01-2012 do 30-06-2012)

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 po umorzeniu części skupionych akcji 749 651 PLN. Kapitał został w całości wniesiony i opłacony.

Struktura i działalność Grupy Kapitałowej Eurotel S.A. na 30.06.2012 r.:



W skład Grupy wchodzi spółka zależna **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 70% udziałów w ww spółce od 8 października 2009 rok i od tej daty konsolidowany jest wynik Spółki. Cały raportowany okres podlega więc konsolidacji metodą pełną. Eurotel SA posiada możliwość wykupienia pozostałej liczby udziałów tej spółki od pozostałych wspólników.

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 2012 roku sieć 115 salonów sprzedaży co oznacza, że jest liderem w ramach tego operatora. Osiągnięcie tej pozycji, możliwe było dzięki dokonanej w lutym 2012 roku akwizycji innej sieci sprzedaży.

Od grudnia 2011 roku Eurotel SA również posiada udziały w spółce stowarzyszonej **Media System Sp. z o.o.** z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Dworcowej 81B, REGON 092957309, KRS: 000030956 w której Eurotel SA na dzień 30.06.2012 r. posiada 528 udziałów stanowiących 33% kapitału spółki. W dniu 16.08.2012 roku Eurotel S.A. dokupił 242 udziały w Spółce i zwiększył tym samym udział w jej

kapitale do 48%. 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.

Ze względu na niską istotność wartości posiadanych udziałów w Media System Sp. z o.o., sprawozdanie Media System Sp. z o.o. zostało wyłączone z konsolidacji.

Podstawowym przedmiotem działalności Eurotel SA w I półroczu 2012 roku, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile (wcześniej Era) na podstawie Umowy Agencyjnej wraz z załącznikami oraz Umowy Dystrybucyjnej wraz z załącznikami, dotyczącej sprzedaży produktów bezabonamentowych pod marką T-Mobile, TakTak i Heyah.

Sieć sprzedaży Eurotel jest największą w ramach tego operatora i stanowi ok. 30% udział w jego sieci sprzedaży pośredniej.

Struktura akcjonariuszy

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

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

Organy Zarządcze i nadzorujące

W ramach obu organów Spółki nie nastąpiły żadne zmiany w raportowanym okresie.

Polityka dywidendy

W I półroczu 2012 roku doszło na mocy uchwały WZA z dnia 8 maja 2012 roku do wypłaty dywidendy w dniu 4 czerwca 2012 r. wysokości 1,5 zł za każdą akcję, co było przejawem konsekwentnie realizowanej strategii wypłaty dywidendy i jej powiązania z rosnącymi wynikami jakie osiąga Spółka.

Dywidenda wypłacona została z własnych środków, mimo przeprowadzonych w ostatnim czasie inwestycji (akwizycji i nabywania udziałów). Stopa dywidendy w momencie jej wypłaty wynosiła ok. 9%.

Wypłata dywidendy spowodowała zmianę w ilości wolnych środków obrotowych w Spółce, ale już obecnie wypracowane zostały nadwyżki, które są inwestowane na lokatach w bankach.

Główne obszary działalności i ich najważniejsze parametry

Działalność Grupy 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 SA oraz Viamind Spółka z o.o. (w przypadku rynku prywatnego) i polega na podpisywaniu umów (nowych) o świadczenie usług telekomunikacyjnych lub aneksów je przedłużających (z dotychczasowymi klientami) Działalność w zakresie obsługi rynku biznesowego, prowadzona jest przez Autoryzowanych Doradców Biznesowych, którzy zwykle odwiedzają zainteresowanych klientów bezpośrednio w ich 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 są w cyklach kwartalnych. 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).

Za telefony sprzedawane klientom w promocjach do umów i aneksów od lipca 2011 roku wystawiane są faktury na pełną ich wartość. Po dokonaniu prawidłowej sprzedaży, operator wystawia korekty do ceny promocyjnej. Biorąc pod uwagę posiadany limit kredytowy oraz termin płatności, w większości

przypadków udaje się w tym okresie dokonać rotacji towaru. Przyjmuje się ok. 10% dostaw nie jest refundowanych i pozostaje do rozliczenia w późniejszym okresie.

Sieć sprzedaży liczyła 184 APS na koniec czerwca 2012 roku (z czego 49 to salony bezpośrednio obsługiwane przez Eurotel), w stosunku do 202 na koniec I półrocza 2011 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 52 801 nowych umów i 70 553 aneksów zaś w I półroczu 2011 roku było to 44 729 nowych umów oraz 101 141 aneksów do już istniejących.

W I półroczu 2012 roku wzrosła o 18 % ilość nowych umów, co przełożyło się na średnią wielkość prowizji za zdarzenie (umowę lub aneks), która wzrosła dzięki temu o 9% rok do roku. Zmiana ta była wynikiem modyfikacji oferty operatora i promowaniu nowych umów oraz zmian w systemie prowizji, który również zwiększał wynagrodzenie z tytułu zawarcia nowych umów.

Eurotel SA zatrudniał w I półroczu 2012 roku 206 pracowników, zaś w analogicznym okresie 2011 roku było to 226 osób. Zmniejszenie liczby pracowników, dotyczyło głównie punktów sprzedaży, które podlegają procesowi restrukturyzacji.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Eurotel w ramach operatora T-Mobile na koniec raportowanego okresu była zbliżona w obu porównywalnych okresach i wyniosła 85 osób. Koordynacja ich pracy prowadzona była przez 9 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych. Planowany jest wzrost ilości posiadanych doradców biznesowych.

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. Dystrybuowane są one głównie w punktach sprzedaży własnych 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. Sprzedaż tego działu sukcesywnie rośnie, co związane jest ze zmianami na rynku m.in. wprowadzeniem pełnej odpłatności za telefony czy działaniami wspierającymi sprzedaż jak wprowadzenie wspomnianych ekspozytorów na telefony i akcesoria do salonów sprzedaży Eurotel oraz uruchomienie własnego sklepu internetowego pod nową marką mobile2.pl

Dodatkowa działalność Eurotel SA 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. Terminale instalowane są na podstawie stosownych umów o współpracy w różnego rodzaju sklepach i punktach usługowych, zapewniających dużą liczbę potencjalnych klientów. Punkty te tworzą sieć niezależną do istniejących salonów operatorów telekomunikacyjnych. Oprócz doładowań wszystkich znaczących operatorów, niektóre terminale posiadają dodatkowe funkcjonalności pozwalające na dokonywanie za ich pośrednictwem płatności za rachunki oraz realizację transakcji kartami płatniczymi.

Od lipca 2012 roku sieć ta została wdzierżawiona i obecnie Eurotel czerpie jedynie opłaty wynikające z jej dzierżawy. Wpłyne to niewątpliwie na zmniejszenie przychodów i kosztów z tytułu sprzedaży towarów w II półroczu 2012 roku.

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 urządzeń satelitarnych itp. Eurotel posiada też dedykowane stoiska wolnostojące w formie „wysp” w

centrach handlowych. Łącznie sieć tworzy od kwietnia 2012 roku 70 punktów sprzedaży niezależnych od innych sieci obsługiwanych przez Grupę.

Znaczenie wzrostu tego segmentu działalności uwidoczni się bardziej w II półroczu. 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.

Podsumowanie wyników działalności

Zmniejszenie ilości punktów sprzedaży w ramach operatora T-Mobile związane jest z realizacją optymalizacji sieci sprzedaży i zamykaniu bądź przenoszeniu salonów, które nie spełniają wymogów operatora bądź nie wykazują dodatniej rentowności działania. Z jednej strony zmniejsza to oczywiście wielkość przychodów, ale równocześnie powoduje również zmniejszenie (często w jeszcze większym stopniu) kosztów. Efektem tego jest poprawa rentowności funkcjonowania całej sieci sprzedaży.

W I półroczu 2012 roku Grupa Eurotel wykazała wzrost wielkości zysku netto, którego wynikiem była wspomniana zmiana zasad wypłaty prowizji w ramach operatora T-Mobile oraz restrukturyzacja sieci sprzedaży, zaś w ramach sieci PLAY zwiększenie skali działania w związku z dokonaną akwizycją i przeprowadzonym rozwojem organicznym. Spadek przychodów związany był ze zmniejszeniem skali działania w ramach operatora T-Mobile oraz mniejszymi obrotami w sieci terminali. W ramach Sieci Play zauważalna jest tendencja nie tylko do wzrostu ilości nowych umów, ale również coraz większego znaczenia aneksów. Stanowi to dodatkowy dochód dla sieci sprzedaży.

Poprawa wyniku w I półroczu cieszy tym bardziej, że wynik pierwszego kwartału 2012 roku był gorszy od wyniku I kwartału 2011 roku. Oznacza to, że nie tylko wyrównano tą różnicę, ale również wypracowano dodatkowy zysk w ciągu stosunkowo mało atrakcyjnego rynkowo kwartału.

W omawianym okresie nastąpił istotny wzrost ilości salonów sprzedaży spółki zależnej Viamind działającej w ramach operatora PLAY osiągnięty głównie dzięki akwizycji od lutego 2012 roku. Na koniec I półrocza 2012 roku Spółka zależna posiadała 115 salonów sprzedaży. Wzrost wielkości sieci sprzedaży tej spółki nastąpił dzięki akwizycji w lutym 2012 roku, polegającej na przejęciu 24 punktów sprzedaży innej sieci dealerskiej. Osiągane wyniki przez tą sieć (stanowiącą ok. 20% wielkości sieci ViaMind w chwili przejęcia), pozwalają na potwierdzenie słuszności tego przejęcia, gdyż w podobnym stopniu wzrosły wyniki całej sieci sprzedaży.

Oprócz rozwoju organicznego, nie jest wykluczone dokonanie jeszcze dalszych akwizycji sieci sprzedaży w ramach operatora PLAY.

Eurotel uruchomił własny sklep internetowy w którym oferuje produkty telekomunikacyjne z branży telefonii komórkowej - głównie telefony i akcesoria do nich. Posiadanie sklepu internetowego pozwala na dotarcie do większej grupy klientów z lepiej dostosowaną ofertą, zaś przewaga konkurencyjna sklepu nad innymi polega na możliwości bezpłatnej dostawy i odbioru towaru przez klienta w jednym z kilkuset salonów Grupy. Obecnie prowadzone jest budowanie pozycji sklepu na rynku i świadomości nowej marki pod jaką występuje. W drugim półroczu tego roku planowane jest już przeprowadzenie promocji typowo produktowych.

Eurotel prowadzi również zaawansowane rozmowy na temat wprowadzenia nowych produktów i usług do sieci swoich salonów sprzedaży w celu uatrakcyjnienia oferty i zwiększenia ilości klientów w salonach. Wprowadzane są już teraz dodatkowe usługi w postaci możliwości opłacania rachunków czy sprzedaży programów komputerowych do oferowanych komputerów.

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.

Zatrudnienie w Eurotel SA na koniec czerwca 2012 roku wyniosło 206 osób, a na koniec I półrocza 2011 roku było to 226 zatrudnionych. Zmniejszenie ilości pracowników wiąże się ze zmniejszeniem ilości salonów własnych związaną z ich optymalizowaniem.

W ramach spółki zależnej Viamind ilość zatrudnionych wynosiła na koniec II kwartału 2012 r. 85 osób, na koniec II kwartału 2011 r. 39 osób.

W ramach sieci Play w spółce zależnej Viamind podpisano w I półroczu 2012 roku 42 443 nowe umowy i 18 310 aneksów, zaś w analogicznym czasie 2011 roku było to 32 327 umów i 7 710 aneksów. Oznacza to większy wzrost r/r niż wynikałoby to z samej akwizycji w marcu 2012 roku. Warto również zwrócić uwagę na rosnącą ilość aneksów, co stanowi o dodatkowym źródle przychodu dla spółki zależnej w przyszłości, ale który nie odbywa się w zamian pozyskiwania nowych umów.

Osiągnięcie poprawy wyników w II kwartale I półrocza 2012 roku związane było z coraz większą umiejętnością wykorzystywania możliwości jakie daje nowy system prowizyjny wprowadzony przez operatora T-Mobile od stycznia 2012 roku (premie za realizację celów i planów), zmniejszeniem kosztów nierentownych salonów oraz pojawieniem się pierwszych efektów przeprowadzonych akwizycji. Obecnie przychody z tytułu prowizji, stają się coraz bardziej stabilne i przez to przewidywalne.

Czynniki ryzyka i polityka bezpieczeństwa

Ryzyko kredytowe

Grupa 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, Grupa posiada również dodatkowo kredyty w rachunkach bieżących w łącznej wysokości 8,3 mln zł. Kredyt w ramach limitu emitenta (5 mln zł) praktycznie nie jest wykorzystywany. Posiadanie tego kredytu jest jednak uzasadnione z racji zabezpieczenia możliwości większych zakupów w przypadku wzrostu popytu w samej Spółce lub jej spółkach zależnych. Kredyt ten może służyć również wspieraniu inwestycji w nowe projekty w przypadku ich pojawienia się.

Wolne środki pieniężne lokowane są w bezpieczne instrumenty finansowe jak lokaty w renomowanych bankach. Bieżące nadwyżki środków pieniężnych są oprocentowane na rachunkach ON lub na lokatach terminowych.

Ryzyko walutowe

Spółki Grupy nie były i nie są stroną w żadnych transakcjach terminowych dotyczących walut. Działalność gospodarcza Grupy nie jest również bezpośrednio związana z wahaniami kursów walut.

Wahania kursów walut nie wpływają w większym stopniu na wyniki Emitenta, gdyż dotyczą jedynie części salonów w jakich stawki czynszowe określone zostały w walutach obcych. Biorąc pod uwagę, że tylko niecałe 50 salonów jest bezpośrednio opłacanych przez Emitenta, a nie wszystkie z nich mają stawki czynszowe w walutach obcych, skala tego czynnika nie jest zbyt znacząca dla stabilności Spółki. Stawki czynszowe dotyczące salonów sprzedaży spółki zależnej wyrażone są w przeważającym stopniu w walucie polskiej.

Ryzyko obrotu

Grupa 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.

Ryzyko zależności handlowych

Zagrożeniem dla Spółki jest w pewnym stopniu uzależnienie od jednego głównego dostawcy (Polska Telefonia Cyfrowa S.A. w przypadku emitenta, P4 Spółka z o.o. w przypadku spółki zależnej). Zagrożenie to jest jednak coraz mniejsze i raczej teoretyczne. Pozycja Emitenta w ramach operatora T-Mobile, jest bardzo silna, gdyż sieć sprzedaży Eurotel stanowiąca ok. 30% sieci dealerskiej operatora powoduje, że operator będzie również zainteresowany utrzymaniem w dobrej kondycji tak znaczącej części swojej sieci sprzedaży.

Pozycje w ramach operatorów Play czy ITI (Platforma „n”) są również znaczące.

Od początku 2012 roku obowiązuje nowy system prowizyjny, który pozwala wykorzystać częściowo potencjał wynikający ze skali działania oraz struktury właścicielskiej posiadanej sieci sprzedaży. W

ramach operatora T-Mobile plany wyliczane są obecnie liniowo, zaś dodatkowe źródło przychodu stanowią cele określone przez operatora kwartalnie, których realizacja umożliwi ograniczenie ryzyka związanego z brakiem realizacji planu.

W drugiej połowie roku Zarząd Spółki oczekuje zwiększenia zysków w stosunku do pierwszego półrocza z tytułu sezonowego wzrostu sprzedaży.

Współpraca z innym operatorem (PLAY) daje szansę na dalszy rozwój i ma zmniejszać również skalę znaczącego wpływu operatora T-Mobile na działalność Spółki. Sieć sprzedaży Viamind działająca w ramach operatora PLAY w dalszym ciągu zwiększa skalę swojego działania i w drugiej połowie roku będzie wykazywała jeszcze większą dynamikę zysków, która będzie związana nie tylko z cyklicznością sprzedaży w drugim półroczu, ale również dokonaną akwizycją innej sieci sprzedaży. Sieć Viamind stanowić może w 2012 roku ok. 30% udział w zyskach Grupy.

Wiodąca pozycja w ramach tego operatora jak i zwiększenie znaczenia w ramach operatora ITI Sp. z o.o. pozwalają na stopniowe zmniejszanie uzależnienia od jednego głównego partnera.

Otwarcie nowych kanałów dystrybucji jak sklep internetowy pod własną marką „mobile2.pl” oraz zakup udziałów w spółce zajmującej się telesprzedażą Mediasystem Sp. z o.o. pozwalają na dalsze ograniczenie w przyszłości zależności handlowych zarówno względem dostawców jak i sposobu dystrybucji – docierania do klienta z ofertą usług i sprzętu.

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 metoda pełną.

Od grudnia 2011 roku Eurotel SA również posiada udziały w spółce stowarzyszonej **Media System Sp. z o.o.** z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Dworcowej 81B, REGON 092957309, KRS: 000030956 w której Eurotel SA na dzień 30.06.2012 r. posiada 528 udziałów stanowiących 33% kapitału spółki. W dniu 16.08.2012 roku Eurotel S.A. dokupił 242 udziały w Spółce i zwiększył tym samym udział w jej kapitale do 48%. 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.

Ze względu na niską istotność wartości posiadanych udziałów w Media System Sp. z o.o., sprawozdanie Media System Sp. z o.o. zostało wyłączone z konsolidacji.

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 pozostała nie zmieniona. W 2012 roku nie wystąpiły również inne istotne zmiany w Grupie Eurotel.

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 2012 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.

Akcjonariusze posiadający bezpośrednio i pośrednio ponad 5% akcji wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2012 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30.18%	30.18%
Jacek Foltarz	1 044 461	27.87%	27.87%
Allianz FIO	268 205	7.16%	7.16%
PKO TFI	208 674	5.57%	5.57%

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.

Nie nastąpiły takie zmiany

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2012 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30.18%	30.18%
Jacek Foltarz	1 044 461	27.87%	27.87%
Tomasz Basiński	132 100	3.52%	3.52%
Paweł Kostrzewski	7 321	0,20%	0,20%

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 skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym

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. Łączna wartość umowy wynosi 5.200 tys zł, z czego 3.320 tys zł stanowi kredyt w rachunku bieżącym a kwota 1.880 tys zł dotyczy linii gwarancyjnej.

Ponadto Emitent w dniu 08.09.2011 r. udzielił poręczenia zobowiązań spółki zależnej Viamind Spółka z o.o. do kwoty łącznej kwoty 1 mln zł. W poręczeniu udzielonym P4 Spółka z o.o.- operatorowi Sieci komórkowej Play (która udzieliła limitu kredytowego dla Viamind Spółka z o.o.) Emitent zobowiązał się do zapłacenia należności stanowiących saldo nie zapłaconych przez Viamind Spółka z o.o. wierzytelności wynikających z umowy zawartej między P4 Spółka z o.o. a Viamind Spółka z o.o., na wypadek, gdyby nie zostały one zapłacone przez Viamind Spółka z o.o.

Poręczenie jest nieodwołalne, bezwarunkowe i jest skuteczne również w stosunku do zobowiązań powstałych przed data jego udzielenia.

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 tych samych warunkach umowę o obsługę bankową w Banku Millennium SA, co było przedmiotem stosownego raportu bieżącego. 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.

Dodatkowo Eurotel SA posiada linię kredytową wysokości 5 mln zł w rachunku bieżącym do wykorzystania na własne potrzeby. Służy ona do zabezpieczania potrzeb Spółki jak i Grupy w przypadku zwiększonych zakupów bądź konieczności poniesienia wydatków inwestycyjnych.

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

W ramach sieci Viamind Sp. z o.o. pozostało jeszcze do rozliczenia wypłacenie drugiej transzy za umowę z 22 lutego 2012 roku dotyczącą nabycia sieci sprzedaży w ramach operatora PLAY. Warunkiem tej zapłaty jest przepisanie wszystkich umów najmu na Viamind. Kwota do zapłaty to 900 tys. zł netto i będzie wypłacona ze środków własnych spółki.

Viamind Sp. z o.o. posiada umowę na prowadzenie rachunku z DB Polska SA w ramach, której posiada kredyt w rachunku bieżącym wysokości 3 mln zł oraz inne instrumenty finansowe jak gwarancje płatności za towar czy płatności czynszu.

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.

Pewne znaczenie będzie miało również restrukturyzowanie sieci salonów sprzedaży przeprowadzane już od dłuższego czasu, którego nasilenie ma nastąpić w III kwartale. W zależności od skali tego procesu, część salonów sprzedaży Eurotel SA może zostać zamknięta. W przypadku nierentownych lub mało rentownych salonów, efekt dla Spółki będzie niewielki. Część salonów, których efektywność dla Eurotel jest satysfakcjonująca może być jednak zamknięta, co spowodować może pewne obniżenie efektywności działania Spółki. Zarząd nie przewiduje jednak znaczącej skali tego zjawiska.

Nadchodzące II półrocze, to również okres tradycyjnie zwiększonej sprzedaży związanej nie tylko z nowymi ofertami na usługi, ale również wzmożonymi zakupami szczególnie pod koniec roku w okresie świątecznym. Historycznie wyniki II półrocza były zawsze znacznie lepsze od I półrocza, co pozwala na postawienie tezy o możliwości poprawy wyniku w drugim półroczu.

Zmiana formy prowadzenie działalności sieci terminali elektronicznych doładowujących konta telefonów komórkowych wpłynie na zmniejszenie przychodów uzyskiwanych przez Eurotel SA w II półroczu z tego tytułu.

Akwizycje dokonane w I półroczu 2012 roku (W ramach sieci PLAY oraz Platformy „n”), będą wykazywać coraz większy wpływ na osiągnięty wynik i ich znaczenie zaznaczy się właśnie w II półroczu.

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.

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

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

Gdańsk, dn. 29.08.2012 r.