

**Eurotel S.A.**  
**Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy za I półrocze 2010 roku**  
(okres od 01-01-2010 do 30-06-2010)  
sporządzone 23 sierpnia 2010 roku

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. Przed umorzeniem akcji na podstawie uchwały WZA z dnia 26 maja 2010 roku wynosił 781 250 zł.

W skład Grupy wchodzi 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 Grupy. Oznacza to, że konsolidacją objęty jest cały raportowany okres.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki w I półroczu 2010 roku, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. operatora sieci telefonii komórkowej Era na postawie 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 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.

Sieć sprzedaży liczyła 221 APS na koniec czerwca 2010 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, dzięki czemu możliwe jest czerpanie dodatkowych zysków z tytułu realizacji zadań nakładanych przez operatora. W raportowanym okresie podpisano 29 661 nowych umów oraz 77 214 aneksów do już istniejących.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych na koniec raportowanego okresu wyniosła 106, a koordynacja ich pracy prowadzona była przez 8 regionalnych Autoryzowanych Centrów Biznesowych i 5 Lokalnych Biur. W I półroczu 2010 roku było podpisanych w rynku biznesowym 9 281 nowych umów i 18 602 aneksów do już istniejących.

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. Łączna sprzedaż wymienionego asortymentu w raportowanym okresie wyniosła 8 637 454,21 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 raportowanym okresie przychody z całego działu wyniosły 868 803,18 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 6 366 751,59 zł w I półroczu 2010 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. Eurotel zarządzał ponad 500 takimi terminalami na koniec czerwca 2010 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. Na koniec czerwca 2010 roku podpisano 3217 umów w ramach tej działalności.

Zatrudnienie w Grupie jest stabilne i na koniec czerwca wyniosło 255 zatrudnionych.

Na koniec I półrocza 2010 roku skonsolidowany zysk netto Grupy Eurotel osiągnął 2 531 tys. zł, zaś skonsolidowany bilans Grupy zamyka się sumą aktywów i pasywów w wysokości 45 981 tys. zł.

W I półroczu 2010 roku Grupa Eurotel wykazała wzrost wielkości we wszystkich najważniejszych kategoriach zarówno w odniesieniu do przychodów jak i zysku netto. Wynikało to nie tylko z konsolidowania wyniku z rezultatami osiągniętymi przez spółkę zależną działającą w ramach operatora PLAY, ale w związku ze stabilnymi wynikami samej jednostki nadrzędnej. Wzrost wyniku w tych kategoriach mógłby być jednak większy, ale ze względu na niekorzystne warunki zewnętrzne dla handlu na początku roku (ostra zima) oraz późniejsze powodzie, wpłynęło to w pewnym stopniu na zmniejszenie osiągniętych rezultatów. Pozytywną informacją jest również zwiększenie ilości podpisanych umów (nowe i aneksy) co wskazuje na poprawę sprawności działania sieci sprzedaży i istniejący w niej potencjał.

Istotne znaczenie w części przychodowej Spółki miało wprowadzenie przez operatora sieci Era na początku roku zmian w zasadach rozliczeń z tytułu wypłat prowizji, które nie

pozwalalo wykorzystac potencjalu Spółki z tytułu posiadania większej ilości salonów sprzedaży. Niekorzystne oddziaływanie tych elementów wystapilo szczególnie w pierwszym kwartale, ale potem na skutek wprowadzonych modyfikacji, nastapila juz pewna poprawa tych warunków. W najbliższym czasie spodziewane są dalsze zmiany systemu rozliczeń, które zdaniem Zarządu wpływać będą już bardziej pozytywnie na wyniki Spółki.

W omawianym okresie nastapil istotny wzrost ilości salonów sprzedaży spółki zależnej Viamind działającej w ramach operatora PLAY. Pod koniec 2009 roku bylo tych salonów 54 a obecnie jest ich prawie 80. Wzrost wielkości sieci sprzedaży tej spółki nastapil w sposób organiczny, co z jednej strony bylo tańsze niż ewentualna akwizycja, ale wpłynęło też na konieczność poniesienia kosztów na adaptacje czy innych wydatków związanych z pozyskaniem nowych lokalizacji. Poczynione inwestycje obniżyły więc w pewnym stopniu osiągnięty przez tą spółkę wynik w I półroczu. W drugiej połowie roku, salony te generować już będą przychody, a wydatki na rozwój organiczny będą znacznie mniejsze. Oprócz rozwoju organicznego, możliwe jest dokonanie akwizycji innych sieci sprzedaży w ramach operatora PLAY.

Eurotel uruchamia swój własny sklep internetowy w którym oferuje produkty znajdujące się w ofercie sprzedaży swojej jak i podmiotów współpracujących. Sklep jest również platformą do obsługi logistycznej salonów własnych i partnerów tworzących sieć sprzedaży. Posiadanie sklepu internetowego pozwala na dotarcie z ofertą do większej grupy klientów, zaś przewaga konkurencyjna sklepu nad innymi polega na możliwości bezpłatnej dostawy i odbioru towaru przez klienta w jednym z kilkuset salonów Grupy. Bezpośrednia współpraca z producentami oraz znajomość rynku telekomunikacyjnego przemawiają za tym, że sklep powinien zdobyć pewną pozycję na rynku.

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.

Spółka jest cały czas otwarta na różne formy dalszego rozwoju zarówno poprzez akwizycje sieci innych operatorów jak i połączenia z innymi podmiotami w ramach branży. Połączenie z inną siecią sprzedaży może dać większy efekt niż mniejsza akwizycja, a przy okazji nie wymaga angażowania tak znacznych środków do jej przeprowadzenia i ogranicza jednocześnie ryzyko z nią związane.

W drugim kwartale 2010 roku doszło do sprzedaży nieruchomości biurowej, którą Spółka o dłuższego czasu wystawiła na sprzedaż. Dzięki tej transakcji osiągnięto znaczący jednorazowy zysk mimo trudnej sytuacji na rynku nieruchomości.

Spółka posiada płynność finansową. Wolne środki pieniężne lokowane były w takie bezpieczne instrumenty finansowe jak lokaty w renomowanych bankach. W związku z koniecznością zapewnienia dalszej płynności finansowej oraz potrzebą zabezpieczenia wsparcia finansowego również dla spółki zależnej, został uruchomiony kredyt w rachunku bieżącym wysokości 3 mln zł, był on wykorzystywany jednak tylko sporadycznie. Nie można jednak wykluczyć jego większego wykorzystania w przyszłości w związku z planami rozwoju sieci. Spółka nie była i nie jest stroną w żadnych transakcjach terminowych dotyczących walut.

W raportowanym okresie nastapily również zmiany w kapitale zakładowym Spółki oraz liczbie akcji w obrocie rynkowym. Zgodnie z uchwałą WZA z dnia 26 maja 2010 roku, skupione akcje własne Spółki w liczbie 157 995 akcji, co stanowiło ponad 4,04% akcji Spółki i tyle samo głosów na WZA zostały umorzone zmniejszając równocześnie kapitał zakładowy. Skup akcji w 2010 roku nie był prowadzony ze względu na osiągnięcie celów jakie przyświecały jego rozpoczęciu.

Po WZA w dniu 26 maja 2010 roku na którym przyjęto sprawozdanie Zarządu i Rady Nadzorczej z działalności w minionym okresie wybrano nowy skład Rady Nadzorczej Spółki na kolejną 3 letnią kadencję w którym w stosunku do poprzedniego składu zmieniła się jedna osoba. Informacja na temat tych zmian była przedmiotem raportowania przez Spółkę.

Spółka uzyskuje coraz większe przychody przez podpisywanie aneksów do już istniejących umów, a 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.

Zagrożeniem dla Spółki jest w pewnym stopniu uzależnienie od jednego głównego dostawcy (PTC). Jednak pozycja Spółki w ramach operatora Era, 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.

Prowadzenie intensywnych rozmów na temat zwiększenia znaczenia Spółki w relacjach z operatorem oraz wykorzystaniu jej skali do osiągania lepszych wyników w pewnym stopniu spowodowały zmiany systemu rozliczeń w tytule prowizji wprowadzone od drugiej połowy 2010 roku. Skala tego wpływu jest jednak na obecnym etapie trudna do oszacowania.

Wahania kursów walut nie wpływają w większym stopniu na wyniki Spółki, gdyż dotyczą jedynie części salonów w jakich stawki czynszowe określone zostały w walutach obcych. Biorąc pod uwagę, że tylko 60 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, zwłaszcza w kontekście umacniania się złotego w najbliższym czasie oraz wsparciu jakiego udziela operator w zakresie niwelowania wahań kursów walut i utrzymywania kosztów salonów na porównywalnym poziomie.

W drugiej połowie roku Zarząd Spółki oczekuje zwiększenia zysków w stosunku do pierwszego półrocza z tytułu sezonowego wzrostu sprzedaży jak również w związku ze zmianą zasad wyliczania prowizji.

Współpraca z operatorem sieci PLAY opiera się na podobnych zasadach jak współpraca z siecią Era. Istnieje zbliżony podział na rynek prywatny i biznesowy oraz produkty przedpłacone (pre-paid).

Współpraca z innym operatorem daje szansę na dalszy rozwój i ma zmniejszać również skalę znaczącego wpływu operatora Era na działalność Spółki. Sieć sprzedaży Viamind działająca w ramach operatora PLAY zwiększyła skalę swojego działania i w drugiej połowie roku będzie wykazywała większą dynamikę zysków.

Wzrost wielkości sieci Viamind w I połowie roku spowodować powinien większy przyrost przychodów w drugiej połowie roku.

Spółka prowadzi rozeznanie rynku odnośnie możliwości dalszego zwiększania ilości salonów działających w sieci PLAY zarówno w sposób organiczny jak i poprzez akwizycje. Akwizycje będą dotyczyły mniejszych sieci, gdyż w ramach operatora PLAY istnieje stosunkowo duże rozdrobnienie. Finansowanie tego typu transakcji jest zabezpieczone przez posiadane środki własne jak i niewykorzystaną linię kredytową.

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

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

Pozostałe informacje dotyczące sytuacji w Spółce i osiągniętych wynikach, podane są w dodatkowych notach do niniejszego raportu.