

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel SA i Grupy Eurotel

za I półrocze 2014 roku

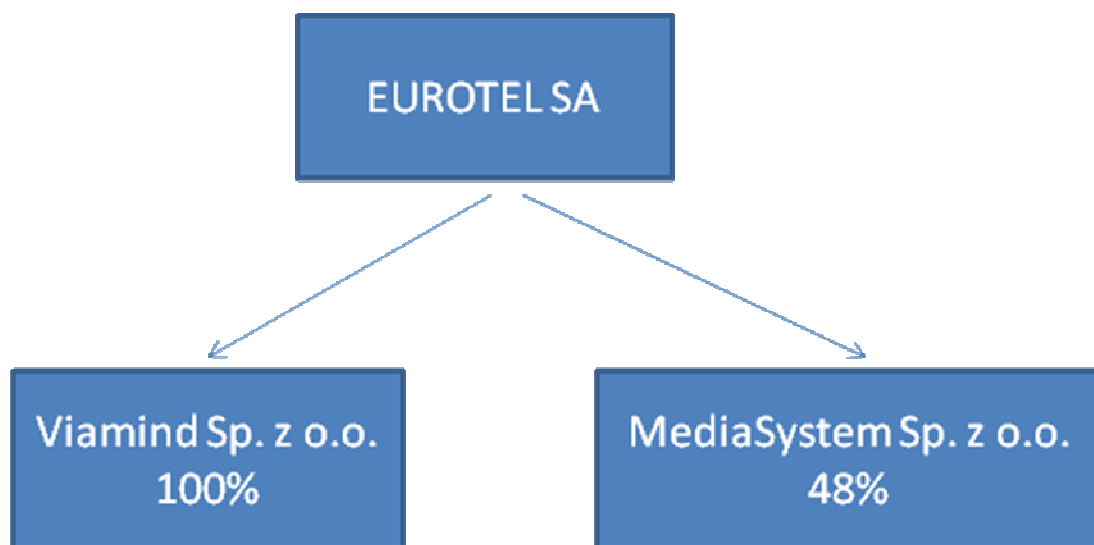
(okres od 01-01-2014 do 30-06-2014)

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.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel za I półrocze 2014 r.

posiadał na koniec czerwca 2014 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.

Spółka ta zajmuje się również merchandisingiem świadcząc usługi dla kilku partnerów zewnętrznych. Główna działalność MediaSystem prowadzona jest przez konsultantów telefonicznych, pracujących zmianowo na ponad 150 stanowiskach na koniec czerwca 2014 roku. Spółka posiada ponad 200 stanowisk łącznie.

Podstawowym przedmiotem działalności Eurotel SA w I półroczu 2014 roku, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska S.A. operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile na postawie 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 ponad 25% 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 53 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 sieć siedmiu salonów pod marką iDream w których prezentowana jest pełna oferta sprzętowa i usługowa tego producenta.. Planowane są kolejne otwarcia nowych salonów oraz serwisu sprzętu Apple.

Struktura akcjonariuszy

W I półroczu 2014 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 jeden przekracza 5% próg zaangażowania w akcje Spółki.

Publikacja prognoz

Zarząd nie publikował prognozy za 2014 rok. Nie jest jednak wykluczone podanie takiej prognozy w sytuacji, kiedy posiadane dane pozwolą na określenie jej parametrów.

Nie publikowanie prognozy wynika z dużej zmienności parametrów współpracy z głównymi partnerami handlowymi.

Organy Zarządcze i Nadzorujące

W ramach Zarządu Spółki nie nastąpiły zmiany, w organach zarządczych i nadzorczych w 2014 roku. Zakończona kadencja Rady Nadzorczej na WZA w dniu 26 maja 2014 roku jest kontynuowana w tym samym składzie na mocy uchwał podjętych na WZA oraz powołań przysługujących założycielom Spółki, co było przedmiotem stosownych raportów.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel za I półrocze 2014 r.

Polityka dywidendy

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 26 czerwca 2014 roku, nie podjęło uchwały o wypłacie dywidendy za okres od 1 stycznia 2013 roku do dnia 31 grudnia 2013 roku, przesuując decyzję w tej sprawie na NWZA, które zostało zwołane 21 października 2014 roku.

Na wspomnianym NWZA głosowana będzie uchwała o podziale zysku za 2013 rok uwzględniająca sytuację Spółki, jej perspektywy na przyszłość oraz posiadane możliwości finansowe.

Wypłata dywidendy zależna jest od posiadanej ilości wolnych środków obrotowych w Spółce, które będą sukcesywnie rosły w związku z wypracowywaniem zysku w ciągu roku.

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. Rekalkulacje polegają na wyliczaniu realnej ilości aktywnych umów i aneksów do wypłaty prowizji mają miejsce co kilka miesięcy i terminy te zmieniają się co jakiś czas. Od stycznia 2014 roku umowy re-kalkuluje się po 2 miesiącach, zaś aneksy po 2 i 9 miesiącach.

Sieć sprzedaży liczyła 164 APS na koniec czerwca 2014 roku i jest to taka sama ilość na koniec czerwca 2013 roku. W tej ilości 47 salonów zarządzanych było bezpośrednio przez Eurotel. Stabilizacja wielkości sieci świadczy o zakończeniu największego nasilenia procesu jej optymalizacji, co nie oznacza jednak, że wielkość ta będzie stałą w czasie w dłuższej perspektywie.

W raportowanym okresie podpisano w sieci Eurotel 33 097 nowych umów i 69 227 aneksów (67% udział) zaś w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 44 416 nowych umów i 71 907 aneksów (61% udział).

Eurotel SA zatrudniał w I półroczu 2014 roku 232 pracowników, zaś w analogicznym okresie 2013 roku było to 201 osób. Wzrost ilości zatrudnionych związany był z utrzymaniem zbliżonej wielkości sieci T-Mobile i zwiększeniem ilości salonów sieci iDream w ramach Eurotel.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Eurotel w ramach operatora T-Mobile na koniec raportowanego okresu zmniejszyła się do 40 osób z 72 w 2013 roku. Zmiana ta spowodowana była reorganizacją zasad współpracy z operatorem T-Mobile w rynku biznesowym. Spowodowała również zmniejszenie przychodów uzyskiwanych z tego segmentu.

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.

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”

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2014 r.*

w centrach handlowych. Łącznie sieć tworzy na koniec czerwca 2014 roku 53 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 pod marką iDream. Obecnie sieć liczy 7 takich salonów.

W I półroczu 2014 roku otwarty został jeden taki salon i serwis sprzętu Apple. W 2014 roku nie są planowane kolejne otwarcia. Rozwój sieci będzie kontynuowany w 2015 roku.

Podsumowanie wyników działalności

Na wyniki I półrocza 2014 roku największy wpływ miały wyniki współpracy z operatorem T-Mobile. Słabe półrocze, zakończyło się lepiej dzięki wprowadzeniu nowych produktów i ofert oraz modyfikacji przekazu reklamowego. Osiągane wyniki były podstawą do rozpoczęcia rozmów z operatorem na temat modyfikacji systemu rozliczeń, co jest obecnie jeszcze kontynuowane. Założenia nowego systemu oparte są o wprowadzenie mechanizmów, które będą zmniejszały wrażliwość w wysokości przychodów związanych ze słabszą sprzedażą (z różnych powodów). Nowy system po jego akceptacji przez strony, może zostać wdrożony jeszcze w IV kwartale 2014 roku.

Skonsolidowane przychody wyniosły 65 mln zł są na porównywalnym poziomie w porównaniu do I półrocza 2013 roku. Zysk netto Eurotel SA wyniósł 3 246 tys. zł w I półroczu 2014 r., wobec 3 202 tys. zł w analogicznym okresie roku ubiegłego.

Z racji słabszej efektywności działania w I półroczu 2014 roku oraz słabym wynikiem 2013 roku i poczynionym pod koniec tego roku inwestycjom, WZA w dniu 26 czerwca 2014 roku nie podjęło uchwały o wypłacie dywidendy za 2013 rok, przesuwając tą decyzję na NWZA mające się odbyć najpóźniej w październiku 2014 roku.

Polepszająca się sytuacja Emitenta jak i spółek Grupy oraz brak konkretnych inwestycji w najbliższym czasie powodują, że taka szansa rośnie.

Sieć nc+ obsługiwana przez Eurotel, to 53 punkty sprzedaży, w porównaniu do 70 na koniec czerwca 2013 roku, które prowadzone są w różnych lokalach nie związanych z bezpośrednią współpracą z operatorami telekomunikacyjnymi. Zmniejszenie ilości punktów sprzedaży to proces optymalizacji sieci i nie prowadzi on do zmniejszenia przychodów, gdyż zamknięte punkty nie generowały istotnych wyników, a obecnie pozostałe punkty mogą otrzymywać dodatkowe wynagrodzenia z racji lepszej realizacji planów sprzedaży.

W I półroczu 2014 roku doszło do pełnego rozwinięcia współpracy z Apple w oparciu o sieć 7 salonów marki iDream. Osiągnięcie tej skali działania umożliwiło uzyskanie najlepszych warunków handlowych do współpracy i rozwijanie działalności w obszarze b2b.

Do końca 2014 roku nie przewiduje się kolejnych otwarć nowych salonów. Dalszy rozwój sieci będzie kontynuowany w 2015 roku.

W I półroczu poniesione zostały natomiast inwestycje związane z wyposażeniem serwisu sprzętu Apple. Serwis rozpoczął działalność w sierpniu 2014 roku.

Sieć Play obsługiwana przez spółkę Viamind tworzy 115 punktów sprzedaży.

W ramach tej spółki I półrocze 2013 roku było rekordowe i wpłynęło to znacznie na trudne do osiągnięcia w przyszłości, podniesienie bazy do porównań. Analizując działalność tej spółki, nie można stwierdzić występowania w jej działaniu negatywnych zjawisk, które można by wysnuwać na podstawie znacznego obniżenia wyniku porównując rok do roku. W opinii zarządu, pozycja spółki jest stabilna i możliwe jest powtórzenie wyniku na poziomie ubiegłego roku.

Ponadto 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.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2014 r.*

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, podlega od 2013 roku pełnej konsolidacji, w I półroczu 2014 roku nie osiągnęła zadowalających wyników, co było kontynuacją negatywnego trendu z II połowy 2013 roku.

Przeprowadzone zmiany organizacyjne polegające na wymianie zarządu, wprowadzenie modyfikacji strategii działania kładącej nacisk na zdywersyfikowanie partnerów z którymi ta spółka współpracuje oraz rozwój działu merchandisingu, spowodowały pozytywne odbicie wyniku na koniec I półrocza 2014 roku. Skala osiągniętych zysków nie wystarczyła jednak do pełnego odrobienia wcześniejszego słabszego okresu, ale pozytywny trend został utrzymany również w kolejnych miesiącach.

Celem tej spółki na najbliższe półrocze jest osiągnięcie co najmniej porównywalnego wyniku do ubiegłego roku poprzez opisane wcześniej działania, ale również zagospodarowanie (obsadzenie) wszystkich posiadanych 210 stanowisk tele- konsultantów.

Czynniki ryzyka i polityka bezpieczeństwa

Ryzyko kredytowe

Spółka posiada 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.

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.). Zagrożenie to jest jednak coraz mniejsze i raczej teoretyczne. Pozycja Spółki w ramach operatora T-Mobile, jest znacząca, gdyż sieć sprzedaży Eurotel stanowiąca ok. 25% 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.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel za I półrocze 2014 r.

Współpraca z Apple i posiadanie drugiej co do wielkości sieci sprzedaży, dają ważną pozycję we współpracy z tym partnerem.

W drugiej połowie roku Zarząd Spółki oczekuje zwiększenia zysków w stosunku do pierwszego półrocza z tytułu sezonowego wzrostu sprzedaży oraz wzrostu samej efektywności działania poszczególnych spółek związanego z przeprowadzanymi w nich zmianami organizacyjnymi.

Współpraca z innym operatorem (PLAY) pozwala zmniejszać skalę wpływu operatora T-Mobile na działalność Grupy. Viamind Sp. z o.o. osiągnęła za 2013 rok swój poziom docelowy wyników i zakłada się ich utrzymanie również w bieżącym roku.

Umowa o współpracy z Apple, pozwala na stworzenie docelowo sieci ok. 10 salonów sprzedaży klasy premium. Otwarcie serwisu sprzętu Apple stanowi kolejny etap zacieśniania tej współpracy. W ramach tej marki działała 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.

Obecnie negocjowany jest nowy system rozliczeń z operatorem T-Mobile, którego najważniejszym zadaniem będzie zapewnienie określonego poziomu przychodów, dającego stabilność w przypadku słabszych sprzedażowo okresów.

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 przykładowo 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, będzie jedynie zwiększeniem skali działania bez większych korzyści wynikających z możliwych dźwigni efektywnościowych.

Ilość salonów będzie się w dłuższej perspektywie czasu zmniejszać, choć tempo tych zmian jest w ostatnim czasie mniejsze. Związane to jest z nasyceniem rynku z jednej strony, a z drugiej optymalnym i równomiernym pokryciem kraju siecią salonów sprzedaży – zwłaszcza po ostatnich optymalizacjach przeprowadzonych przez operatorów.

Opis organizacji Grupy Kapitałowej, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.

Grupę Kapitałową stanowi Jednostka Dominująca „EUROTEL” S.A. oraz Jednostki zależne „VAIMIND” Sp. z o.o. oraz Media System Spółka z o.o., podlegające konsolidacji metodą pełną.

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 poczynawszy 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.

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

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2014 r.*

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 2014 rok. Nie jest wykluczone opublikowanie takiej prognozy w sytuacji, kiedy warunki rynkowe umożliwią jej oszacowanie.

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:

- zwiększenie o 11.460 szt akcji w stanie posiadania akcji przez akcjonariusza posiadającego ponad 5% akcji, zwiększając tym samym swój udział w kapitale akcyjnym o 0,31% oraz zwiększając swój udział w ogólnej liczbie głosów na WZA o 0,31%;
- zmniejszenie w stanie posiadania akcji przez akcjonariusza posiadającego w dniu przekazania raportu za I kwartał 2014 r. pow. 5% ogólnej liczby głosów do stanu poniżej prognozy 5%.

Akcjonariusze posiadający bezpośrednio i pośrednio ponad 5% akcji wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2014 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Jacek Foltarz	1 000 296	26,69	26,69
PKO TFI	208 674	5,57	5,57
Razem :	2 340 152	62,44	62,44

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:

- zwiększenie o 11.460 szt akcji w stanie posiadania akcji przez akcjonariusza posiadającego ponad 5% akcji, zwiększając tym samym swój udział w kapitale akcyjnym o 0,31% oraz zwiększając swój udział w ogólnej liczbie głosów na WZA o 0,31%.

Aktualny stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2014 r.:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Jacek Foltarz	1 000 296	26,69	26,69
Tomasz Basiński	130 000	3,47	3,47
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92
Razem :	2 333 478	62,26	62,26

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2014 r.*

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 powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe

Nie wystąpiły takie transakcje. Transakcje rynkowe z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w skróconym 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.

Emitent przystąpił do długu w ramach Umowy wielozadaniowej zawartej przez spółkę zależną Viamind Spółka z o.o. z Deutsche Bank PBC S.A. Na mocy aneksu nr 11 do umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank PBC S.A. z siedzibą w Warszawie przy Al. Armii Ludowej 26, a Viamind Sp z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Taborowej 20, w której Emitent posiada 100% udziałów.

W ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy Kredyt Obrotowy i Linie Gwarancyjną. Bank ww aneksem podwyższył Kredytobiorcy Limit Linii Wielozadaniowej i Linii Gwarancyjnej, wydłużył okres obowiązywania obu Linii oraz Kredytu w Rachunku Bieżącym.

Bank aneksem podwyższył Kredytobiorcy Limit Linii Wielozadaniowej i Linii Gwarancyjnej, obniżył Limit Kredytu w Rachunku Bieżącym oraz wydłużył okres obowiązywania obu Linii i Kredytu.

Podpisany aneks potwierdza przystąpienie Emitenta do długu w zakresie zobowiązań wynikających z limitu Linii Wielozadaniowej do kwoty 7 500 000 zł (słownie: siedem milionów pięćset tysięcy złotych) w ramach, której Bank udostępnia Kredytobiorcy:

- limit Kredytu w Rachunku do kwoty 3 300 000 zł (słownie: trzy miliony trzysta tysięcy złotych),
- limit Linii Gwarancyjnej do kwoty 4 200 000 zł (słownie: cztery miliony dwieście tysięcy złotych).

Przystąpienie do długu nie prowadzi do wstąpienia Emitenta w całością pozycji prawnej kredytobiorcy jako strony kredytu, lecz skutkuje ponoszeniem współodpowiedzialności wraz z kredytobiorcą.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest weksel własny In blanco kredytobiorcy wraz z deklaracją wekslową oraz oświadczenie o poddaniu się egzekucji w trybie właściwych przepisów prawa bankowego, jak również weksel i deklaracja wekslowa oraz oświadczenie o poddaniu się egzekucji Emitenta.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2014 r.*

Obecnie odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 15 000 000,00 zł (słownie: piętnaście milionów złotych) i obowiązuje do dnia 1 lipca 2019 roku.

Emitent nie uzyskuje wynagrodzenia za udzielone poręczenie.

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.

Największy wpływ na wynik Grupy będzie miała sytuacja w ramach Eurotel SA. Decydujące znaczenie będą miały tu wyniki osiągnięte ze współpracy operatorem T-Mobile oraz rozwój działalności w ramach marki iDream zajmującej się współpracą z Apple. W I półroczu 2014 roku sprzedaż w ramach operatora T-Mobile była niesatysfakcjonująca, ale jeszcze pod koniec II kwartału zauważalna stała się pozytywna tendencja wzrostowa, która kontynuowana była w kolejnych miesiącach. Związane to było z wprowadzeniem nowych ofert dla klientów oraz skuteczniejszym przekazem marketingowym.

W ramach iDream w I kwartale dokonano praktycznego przejęcia zakupionej pod koniec 2013 roku innej sieci sprzedaży i otwarto kolejny salon marki iDream. Dodatkowo prowadzone były działania zmierzające do otwarcia serwisu sprzętu Apple, który uruchomiony został w sierpniu 2014 roku. Nakłady na ten cel poniesiony były jednak w I półroczu.

Wykorzystanie przez Spółkę posiadanego kredytu w rachunku bieżącym miało największe nasilenie w I kwartale i związane było z dokonaną pod koniec roku akwizycją w ramach współpracy z Apple oraz zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy z tym związany (towar). Z drugiej strony słabe wyniki sprzedażowe w ramach podstawowej działalności powodowały, że konieczne było wsparcie płynności finansowej kredytem.

Za racji osiągniętych pozytywnych rezultatów działalności oraz braku prowadzonych większych inwestycji w dalszej części roku, Spółka wypracowała środki, które pozwoliły jej na spłacenie kredytu i od II kwartału wykazanie wolnych środków obrotowych.

Możliwa wypłata dywidendy w związku ze zwoływanym NWZA w sprawie podziału zysku za 2013 rok, może znowu spowodować konieczność posiłkowania się takim wsparciem finansowym.

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 2014 roku będzie miało ustalenie nowych zasad współpracy z operatorem T-Mobile. Negocjacje na ten temat prowadzone są przez Eurotel SA od kilku miesięcy i przewiduje się ich sfinalizowanie jeszcze w III kwartale, tak aby mogły zostać wprowadzone przed końcem roku. Zmiany te zmierzają do ustabilizowania przychodów z tytułu współpracy z operatorem T-Mobile, co powinno przekładać się na podwyższenie średniego przychodu Spółki na wyższy poziom niż obecnie.

W I półroczu 2014 roku zakończył się pierwszy etap rozwoju sieci salonów sprzedaży produktów Apple pod marką iDream, co obecnie zmniejsza wysiłek organizacyjny i finansowy związany z ich otwieraniem oraz umożliwia koncentrację na podniesieniu sprzedaży w II półroczu. Otwarcie serwisu sprzętu Apple w sierpniu 2014 roku, powinno dalej wzmocnić pozycję marki iDream na rynku i przyczynić się do podnoszenia rentowności tego segmentu działalności. Perspektywy rozwoju marki iDream, to kolejne otwarcia nowych salonów oraz rozwój aktywności na rynku b2b i edukacyjnym.

W ramach spółki MediaSystem przewiduje się sukcesywne zwiększanie jej poziomu sprzedaży, co związane będzie z pełnym wykorzystaniem posiadanych stanowisk pracy (obecnie nie wszystkie są obsadzone) i pozyskiwaniem nowych projektów do obsługi.

Przeprowadzona restrukturyzacja oraz wdrażanie strategii dywersyfikacji (np. poprzez rozwój działu merchandisingu), mają służyć temu celowi.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2014 r.*

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 2014 roku.

Zarząd Eurotel SA

Gdańsk, dn. 1 września 2014 r.