

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel SA i Grupy Eurotel za I półrocze 2015 roku

(okres od 01-01-2015 do 30-06-2015)

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. posiadał na koniec czerwca 2015 roku sieć 95 salonów sprzedaży, co daje wiodącą pozycję pod względem ilości punktów sprzedaży w ramach tego operatora.

Głównym przedmiotem działalności Eurotel SA w I półroczu 2015 roku, była sprzedaż towarów i usług oferowanych przez T-Mobile Polska S.A. operatora sieci telefonii komórkowej T-Mobile na podstawie 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 20% udział w jego sieci sprzedaży pośredniej. Sieć sprzedaży Eurotel liczyła na dzień 1 lipca 2015 roku 129 salonów sprzedaży z czego 97 było salonami prowadzonymi przez firmy trzecie na mocy stosownej umowy przedstawicielskiej.

Dodatkowo Eurotel SA współpracuje z operatorem telewizji satelitarnej nc+. Sieć sprzedaży w ramach Eurotel SA obsługująca tego operatora liczy 48 punktów sprzedaży, które są niezależne od innych punktów sprzedaży w ramach Eurotel S.A.

Od czerwca 2013 roku Eurotel SA jest również autoryzowanym sprzedawcą produktów Apple i posiada sieć ośmiu 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 we wrześniu 2015 roku.

iDream prowadzi autoryzowany serwis sprzętu produktów Apple w Bydgoszczy oraz sprzedaż skierowaną bezpośrednio do odbiorców masowych przez dział handlowy. Na stronie iDream.pl można dokonać zakupu oferty Apple przez Internet.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

Struktura akcjonariuszy

Od początku 2015 roku do dnia publikacji raportu, nastąpiły pewne zmiany w strukturze akcjonariuszy, choć nadal większościowy kapitał stanowią osoby zasiadające w organach zarządczych jak i nadzorujących Spółki będące również założycielami Spółki.

Jedna z osób zasiadających w organach nadzorczych sprzedała część posiadanych przez siebie akcji i zeszła do poziomu poniżej 19% akcji.

Zmiany w ilości posiadanych akcji przez osoby zobowiązane do publikacji takich informacji, były przedstawiane w formie raportów bieżących.

Pojawił się również kolejny (od sierpnia 2015), drugi udziałowiec instytucjonalny posiadający ponad 5% udziałów w Spółce – ALTUS TFI.

Publikacja prognoz

Zarząd nie publikował prognozy za 2015 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 Eurotel SA nastąpiły zmiany, w organach nadzorczych i zarządczych w 2015 roku. Zakończona kadencja Zarządu i powołanie nowego w dotychczasowym składzie przez Radę Nadzorczą po zakończeniu WZA za 2014 rok, było przedmiotem stosownego raportu. Obecnie Zarząd Eurotel SA to Prezes – Pan Krzysztof Stepokura oraz Wiceprezes Pan Tomasz Basiński.

W dniu 18 sierpnia 2015 r. Zarząd udzielił prokury łącznej Panu Marcinowi Bajdzie.

Zakończył współpracę z Radą Nadzorczą w dniu 30 czerwca 2015 roku Pan Piotr Adamek jeden jej z członków, a na jego miejsce powołany został niezależny członek Rady Nadzorczej, zgłoszony przez jednego z udziałowców instytucjonalnych Pan Remigiusz Paszkiewicz.

Powyższe informacje były przedmiotem stosownych raportów.

Polityka dywidendy

Spółka od chwili swego debiutu na rynku publicznym dzieli się z akcjonariuszami wypracowanym zyskiem co roku.

W 2015 roku wypłacono dywidendę wysokości 1 zł na akcję, a wcześniej w lutym 2015 roku zaległą dywidendę za 2013 rok również tej samej wysokości.

W marcu 2015 roku otrzymała dywidendę ze spółki zależnej Viamind Sp. o.o. z siedzibą w Warszawie wysokości 3 mln zł.

Powyższe zdarzenia były przedmiotem stosownych raportów.

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.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel za I półrocze 2015 r.

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 2015 roku umowy i aneksy re-kalkuluje się po 2 miesiącach.

Sieć sprzedaży liczyła 129 salonów z czego 97 było salonami prowadzonymi przez przedstawicieli działających w imieniu Eurotel SA.

W raportowanym okresie podpisano w sieci Eurotel 26 707 nowych umów i 55 513 aneksów (68% udział), zaś w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 33 097 nowych umów i 69 227 aneksów (68% udział). Spadek wielkości tych parametrów wiąże się ze zmniejszeniem sieci sprzedaży oraz ogólną słabszą sprzedażą w ramach sieci T-Mobile.

Eurotel S.A. zatrudniała na koniec czerwca 2015 roku 203 pracowników, zaś w analogicznym okresie 2014 roku było to 232 osób. Spadek ilości zatrudnionych związany był z zamknięciami salonów w ramach sieci Eurotel.

Liczba Autoryzowanych Doradców Biznesowych Eurotel w ramach operatora T-Mobile na koniec raportowanego okresu zmniejszyła się do 34 osób z 40 w I półroczu 2014 roku. Zmiana ta spowodowana była reorganizacją zasad współpracy z operatorem T-Mobile w rynku biznesowym.

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. Udział w sprzedaży tych produktów maleje jednak ze względu na dużą ich dostępność na rynku i elektroniczne możliwości doładowywania kont. Sprzedaż tych produktów odbywa się obecnie głównie poprzez własną sieć sprzedaży.

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” w centrach handlowych. Łącznie sieć tworzy na koniec czerwca 2015 roku 48 punktów sprzedaży, niezależnych od innych sieci obsługiwanych przez Grupę. W analogicznym okresie ubiegłego roku były to 53 takie punkty.

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 osiem takich salonów (ostatni został otwarty w marcu 2015 roku), a we wrześniu planowane jest otwarcie kolejnego.

Prowadzony jest również serwis sprzętu Apple zlokalizowany w Bydgoszczy oraz sklep internetowy pod marką iDream.

Podsumowanie wyników działalności

Na wyniki I półrocza 2015 roku wpływ miało kilka czynników. Po pierwsze zahamowany został spadek przychodów w ramach współpracy z operatorem T-Mobile, a wyniki pierwszego kwartału udało się powtórzyć na zbliżonym poziomie, wyższym niż w 2014 roku. Stabilność przychodów choć nadal na niezadowolającym poziomie jest pewnego rodzaju pozytywnym trendem w ostatnim czasie współpracy. Zamknięcia salonów sprzedaży nie miały większego wpływu na osiągnięte rezultaty, gdyż nastąpiły pod koniec II kwartału. Nowy aneks do umowy agencyjnej określający zasady współpracy i przejście na model marżowy rozliczeń, zostały wprowadzone w czerwcu 2015 roku, ale ich praktyczne wdrożenie, nastąpiło jednak od lipca 2015 roku.

Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel za I półrocze 2015 r.

Na wyniki pierwszego półrocza wpływ miała również bardzo dobra sprzedaż w ramach segmentu Apple związana z realizacją zamówień na nowe produkty wprowadzone przez tego operatora oraz obsługę kilku klientów masowych. Nie bez znaczenia było również dalsze rozwijanie sprzedaży w ramach innych kanałów sprzedaży jak b2b czy Internet.

Skonsolidowane przychody wyniosły 145 mln zł co znacząco przekracza wyniki osiągnięte w I półroczu 2014 roku, kiedy przychody wyniosły 65 mln zł. Zysk netto za I półrocze 2015 roku wynosi 4,2 ml zł w porównaniu do 1,3 mln zł w 2014 roku.

Sieć nc+ obsługiwana przez Eurotel, to 48 punkty sprzedaży, które prowadzone są w różnych lokalach nie związanych z bezpośrednią współpracą z operatorami telekomunikacyjnymi. W pierwszym półroczu udało się zrealizować plany sprzedaży operatora na tyle, że otrzymano z tego tytułu dodatkowe wynagrodzenie. Do sukcesów zaliczyć można również coraz lepszą jakość sieci sprzedaży i posiadanie większej ilości punktów z najwyższą kategorią standardu obsługi.

Segment iDream zajmuje się sprzedażą oferty Apple w dedykowanych, wysokospecjalistycznych salonach sprzedaży. W marcu otwarty został ósmy salon sprzedaży, a uruchomienie kolejnego planowane jest na wrzesień 2015 roku. Dodatkowo działania tej marki dotyczyły sprzedaży w kanale internetowym oraz dla odbiorców masowych.

iDream to również autoryzowany serwis Apple, mieszczący się w Bydgoszczy, a w planach są kolejne lokalizacje serwisowe do otwarcia.

Sieć Play obsługiwana przez spółkę Viamind tworzy 95 punktów sprzedaży.

Wyniki osiągnięte przez tą sieć sprzedaży są bardzo dobre i zgodne ze wzrostami, jakie osiąga operator Play. Sieć Viamind posiada jednak jeszcze potencjał do dalszych wzrostów i takie zadanie stoi przed zarządem tej spółki na drugie półrocze. Osiągnięcie lepszych rezultatów realizacji planów sprzedaży, przekłada się bowiem znacząco na wzrosty bonusów jakie wypłaca operator.

Istnieje potencjalna możliwość kolejnych akwizycji innych sieci sprzedaży, ale obecne nie są prowadzone takie rozmowy.

Spółki Grupy cały czas poszukują możliwości 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.

Czynniki ryzyka i polityka bezpieczeństwa

Ryzyko kredytowe

Spółki Grupy Kapitałowej Eurotel posiadają 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, Spółki Grupy posiadają 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

Spółki Grupy nie są stroną w transakcjach w walutach obcych z istotnie odroczonym terminem płatności. Termin płatności dla transakcji w walucie obcej jest określony w terminie 1-3 dni. Działalność gospodarcza Spółek nie jest więc w znaczący sposób związana z wahaniami kursów walut.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

Wahania kursów walut dla kosztów stałych 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 punktów sprzedaży 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

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, Grupa posiada stosowne umowy z firmami wyspecjalizowanymi w tego rodzaju działalności.

Istnieje w Grupie również wyspecjalizowana komórka zajmująca się koordynacją procesu ściągania należności oraz ich zabezpieczaniem.

Niepewne należności są spisywane jako rezerwy i uwalniane w przypadku wpłynięcia środków z ich tytułu.

Ryzyko zależności handlowych

Zagrożeniem dla Jednostki Dominującej jest w pewnym stopniu uzależnienie od jednego głównego dostawcy (T-Mobile Polska S.A.). Zagrożenie to jest jednak coraz mniejsze i raczej teoretyczne. Pozycja Emitenta w ramach operatora T-Mobile, jest znacząca, gdyż sieć sprzedaży Eurotel stanowiąca ponad 20% 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 95 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.

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

W drugiej połowie roku Zarząd Jednostki Dominującej 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 2014 rok kolejny rekord wyniku, a zakłada się jego przekroczenie na koniec 2015 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 Rosnąca skala obrotu tego segmentu wskazuje na właściwy kierunek rozwoju Grupy i zmniejsza efekt uzależnienie od jednego partnera handlowego.

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 Grupy, która stanowi znaczącą część sieci sprzedaży poszczególnych operatorów w związku z czym w interesie operatorów leży również dobra kondycja swoich partnerów.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

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 Jednostka zależna „VAIMIND” Sp. z o.o. podlegająca 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.

Od 1 stycznia 2015 roku nie jest konsolidowany wynik MediaSystem Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy w związku ze zbyciem posiadanych przez Eurotel SA udziałów tej spółki z dniem 31 grudnia 2014 roku.

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 2015 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:

1.

Stan na dzień	Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
publikacji pop. raportu okresowego	Jacek Foltarz	767 918	20,49	20,49
publikacji raportu za I półrocze 2015 r.	Jacek Foltarz	730 019	19,48	19,48
	zmiana:	-37 899	-1,01	-1,01

2. W okresie od przekazania raportu kwartalnego za I kwartał 2015 r. pojawił się kolejny akcjonariusz, który przekroczył próg 5% akcji - ALTUS TFI.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

Akcjonariusze posiadający bezpośrednio i pośrednio ponad 5% akcji
wg stanu na dzień przekazania skróconego skonsolidowanego raportu półrocznego za 2015 r.:

Akcjonariusz	liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
Krzysztof Stepokura	1 131 182	30,18	30,18
Jacek Foltarz	730 019	19,48	19,48
PKO TFI	208 674	5,57	5,57
Bogusław Marczak	193 453	5,16	5,16
ALTUS TFI	189 487	5,06	5,06
Razem :	2 452 815	65,44	65,44

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:

Stan na dzień	Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów na WZA
publikacji pop. raportu okresowego	Jacek Foltarz	767 918	20,49	20,49
publikacji raportu za I półrocze 2015 r.	Jacek Foltarz	730 019	19,48	19,48
	zmiana:	-37 899	-1,01	-1,01

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	730 019	19,48	19,48
Tomasz Basiński	130 000	3,47	3,47
Marek Parnowski	72 000	1,92	1,92
Razem :	2 063 201	55,05	55,05

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 wiarygodności 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,

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

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 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.

1/ Emitent udzielił poręczenia spółce zależnej Viamind Spółka z o.o. w ramach Umowy Ramowej Linii Wielozadaniowej, zawartej 24 czerwca 2008 roku między Deutsche Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie przy Al. Armii Ludowej 26, zwanym dalej Bankiem a Viamind Sp z o.o. z siedzibą w Warszawie przy ul. Taborowej 20, zwanym dalej Kredytobiorcą, w której Emitent posiada 100% udziałów.

Aneks do Umowy Linii Wielozadaniowej Bank udostępnił Kredytobiorcy:

- Kredyt obrotowy w rachunku bieżącym do kwoty 3.300.000,00 zł (słownie: trzy miliony trzysta tysięcy złotych), okres kredytowania: do dnia 27.06.2016 r.
- Linię Gwarancyjną do kwoty 4 200 000 zł (słownie: cztery miliony dwieście tysięcy złotych), okres obowiązywania linii: do dnia 03.07.2017 r.

Zabezpieczeniem powyższej wierzytelności jest przystąpienie Emitenta do długu, 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.

Obecnie odpowiedzialność Emitenta wobec Banku obejmuje zobowiązania maksymalnie do wysokości 15 000 000,00 zł (słownie: piętnaście milionów złotych) i obowiązuje do dnia 3 lipca 2020 roku.

Emitent nie uzyskuje wynagrodzenia za udzielone poręczenie.

2/ W ramach limitu na Linię gwarancyjną Deutsche Bank Polska S.A. wystawił na zlecenie Viamind Spółka z o.o. gwarancję bankową do łącznej kwoty 3.650.000,00 zł (słownie: trzy miliony sześćset pięćdziesiąt tysięcy złotych) w ramach zabezpieczenia warunków umowy, której przedmiotem jest zakup produktów w celu dalszej odsprzedaży.

Gwarancja udzielona została w czerwcu 2015 r. i jest ważna do dnia 30 czerwca 2016 roku.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

3/ W styczniu 2015 r. zakończyła się ważność trzymiesięcznej gwarancji bankowej udzielonej przez Emitenta jako zabezpieczenie umowy na dostawę towarów od podmiotu niepowiązanego w celu jego dalszej odsprzedaży.

Gwarancja w wysokości 5 mln zł została wydana w październiku 2014 i obowiązywała do stycznia 2015 r.

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 Eurotel SA będzie miała sytuacja związana z wprowadzonym nowym systemem wynagradzania w ramach współpracy z operatorem T-Mobile. System ten wszedł w praktyce w życie od lipca 2015 roku i oparty jest na modelu marżowym w przeciwieństwie do dotychczasowego modelu przychodowego. Istnieją dodatkowe składniki tego systemu o charakterze jakościowych, które również w pewnym stopniu wpływają na wysokość uzyskiwanych rezultatów. Biorąc pod uwagę sam mechanizm generowania przychodów dla spółki, system ten wydaje się bardziej „naturalny” i spójny z celami operatora, ale jego ostateczna ocena będzie zależna również od oferty handlowej operatora oraz jej wsparcia marketingowego.

Przeprowadzane zamknięcia salonów sprzedaży w ramach operatora T-Mobile wpływają na chwilowy wzrost kosztów z tym związanych jak koszty dotyczące zakończeniem umów najmu, doprowadzeniem lokali do stanu początkowego, czy koszty pracownicze, wynikające z wcześniejszego zakończenia umów o pracę.

Zmniejszenie wielkości sieci sprzedaży wpływać będzie na zmniejszenie przychodów, ale równocześnie poprawa efektywności działania pozostałych salonów, zmiana w systemie prowizyjnym i lepsza oferta operatora, mogą spowodować wręcz odwrotny efekt, czyli poprawę wyniku działania. Zmniejszenie kosztów prowadzenia zamykanych lokali będzie wspierało dodatkowo ten trend.

Wprowadzone zmiany w rozliczeniach podatku VAT dotyczące produktów elektroniki użytkowej (telefony, tablety, komputery itp.) dystrybuowanych przez Emitenta pod nazwą „odwróconego VAT” dla „jednolitych gospodarczo transakcji”, spowodować mogą zmiany w wysokości obracanego podatku VAT (jego zmniejszeniu w związku z zerową stawką) oraz zmianach w zachowaniu rynku, który zwłaszcza w początkowym okresie czasu może przyjąć postawę wyczekującą z racji braku czytelnych interpretacji przepisów. Czynniki te mogą spowodować pewne zmniejszenie przychodów.

Spółka obecnie tylko sporadycznie korzysta z posiadanego kredytu w rachunku bieżącym mimo zwiększenia obrotów oraz wypłacie dywidendy.

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 2015 roku będzie miało praktyczne sprawdzenie skuteczności nowych zasad współpracy z operatorem T-Mobile. System ten w praktyce funkcjonuje od lipca 2015 roku, choć jego podpisanie nastąpiło już pod koniec czerwca. Podstawowymi założeniami jest zmiana systemu przychodowego na system marżowy, co oznacza, że celem sprzedawcy jest teraz uzyskiwanie jak najwyższych marż, a nie zawsze jest to zbieżne z wielkością samej sprzedaży, a więc przychodem. Sam system rozliczeń nie daje jednak gwarancji odpowiedniego poziomu przychodów, gdyż ważne jest jeszcze jaka będzie oferta operatora oraz przekaz marketingowy do niej. Z posiadanych informacji wynika, że operator T-Mobile planuje wzmocnić swoją pozycję na rynku od września 2015 roku.

W drugiej połowie roku dojdzie do dalszych zamknięć salonów sprzedaży, jednak różnicą będzie, że zamknięcia następować będą bardziej regularnie, a nie jak w I półroczu w większości pod koniec II kwartału. Przewidywane jest zamknięcie jednak mniejszej liczby salonów sprzedaży niż w I półroczu. Zależać to będzie od wyników sprzedaży poszczególnych salonów.

*Sprawozdanie Zarządu z działalności Eurotel S.A. i Grupy Kapitałowej Eurotel
za I półrocze 2015 r.*

W I półroczu zmiana wielkości sieci sprzedaży nie wpłynęła na spadek przychodów ani osiągnięte ograniczenia kosztów. Efekty zmian w strukturze sieci sprzedaży oraz jej wynikach, widoczne będą dopiero w II półroczu. Koszty zamknięć I półrocza w większości zostały przypisane do raportowanego okresu.

W ramach Viamind Sp. z o.o. planowane są działania w celu dalszego podniesienia efektywności działania tej sieci sprzedaży i realizacji większej ilości bonusów jakie możliwe są do uzyskania, przez co wyniki tej spółki będą mogły dalej rosnąć.

Spółki Grupy w raportowanym okresie jak i obecnie zachowują pełną płynność finansową i terminowo reguluje swoje zobowiązania.

W najbliższej przyszłości nie ma zagrożeń dla działalności Grupy 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 2015 roku.

Zarząd Eurotel SA

Gdańsk, dn. 31 sierpnia 2015 r.