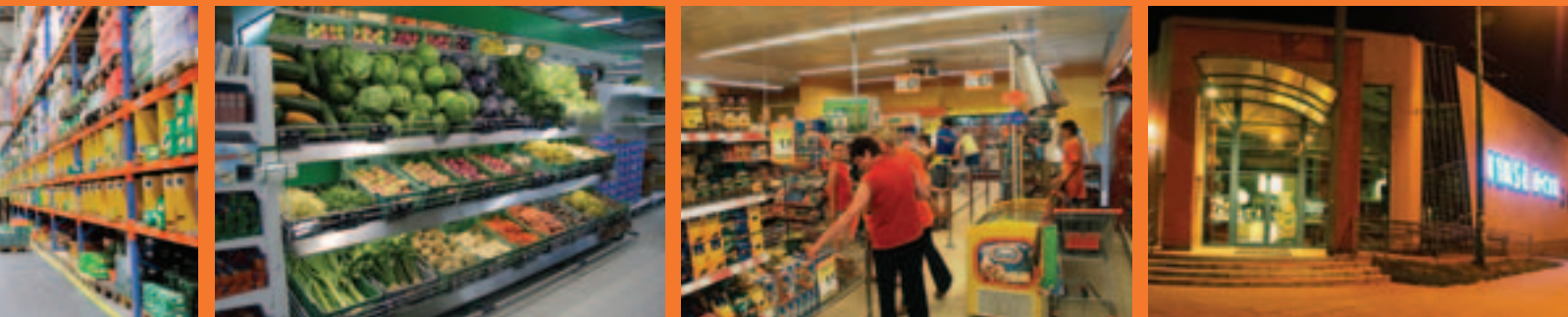


PROSPEKT EMISYJNY

Emperia Holding Spółka Akcyjna
z siedzibą w Lublinie

Emperia Holding



Prospekt Emisyjny został przygotowany w związku z:

- publiczną subskrypcją 1.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii L o wartości nominalnej 1 zł każda,
- publiczną sprzedażą 399.111 akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 1 zł każda, będących własnością Akcjonariuszy Sprzedających,
- publiczną sprzedażą 7.154 akcji zwykłych imiennych serii K (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela) o wartości nominalnej 1 zł każda, będących własnością Akcjonariuszy Sprzedających,
- dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym 2.085.323 akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1 zł każda,
- dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym 4.203.562 akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 1 zł każda,
- dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym 55.747 akcji zwykłych imiennych serii J (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela) o wartości nominalnej 1 zł każda,
- dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym 290.468 akcji zwykłych imiennych serii K (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela) o wartości nominalnej 1 zł każda,
- dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym od 1 do 1.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii L o wartości nominalnej 1 zł każda i powstałych w związku z nimi Praw do Akcji Serii L.

OFERTA PUBLICZNA JEST PRZEPROWADZANA JEDYNIEM NA TERYTORIUM RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ. POZA GRANICAMI POLSKI NINIEJSZY PROSPEKT NIE MOŻE BYĆ TRAKTOWANY JAKO PROPOZYCJA LUB OFERTA NABYCIA. PROSPEKT ANI PAPIERY WARTOŚCIOWE NIM OBJĘTE NIE BYŁY PRZEDMIOTEM REJSTRACJI, ZATWIERDZENIA LUB NOTYFIKACJI W JAKIMKOLWIEK PAŃSTWIE POZA RZECZYPOSPOLITĄ POLSKĄ, W SZCZEGÓLNOŚCI ZGODNIE Z PRZEPISAMI DYREKTYWY W SPRAWIE PROSPEKTU. PAPIERY WARTOŚCIOWE OBJĘTE NINIEJSZYM PROSPEKTEM NIE MOGĄ BYĆ OFEROWANE LUB SPRZEDAWANE POZA GRANICAMI RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ (W TYM NA TERENIE INNYCH PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ ORAZ STANÓW ZJEDNOCZONYCH AMERYKI PÓŁNOCNEJ), CHYBA ŻE W DANYM PAŃSTWIE TAKA OFERTA LUB SPRZEDAŻ MOGŁABY ZOSTAĆ DOKONANA ZGODNIE Z PRAWEM, BEZ KONIECZNOŚCI SPEŁNIENIA JAKICHKOLWIEK DODATKOWYCH WYMOGÓW PRAWNYCH. KAŻDY INWESTOR ZAMIESZKAŁY BĄDŹ MAJĄCY SIEDZIBĘ POZA GRANICAMI RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ POWINIEN ZAPOZNAĆ SIĘ Z PRZEPISAMI PRAWA POLSKIEGO ORAZ PRZEPISAMI PRAW INNYCH PAŃSTW, KTÓRE MOGĄ SIĘ DO NIEGO STOSOWAĆ.

Inwestowanie w papiery wartościowe objęte niniejszym Prospektem łączy się z ryzykiem właściwym dla instrumentów rynku kapitałowego o charakterze udziałowym, ryzykiem związanym z działalnością naszej Spółki i naszej Grupy Kapitałowej oraz z otoczeniem, w jakim nasza Grupa Kapitałowa prowadzi działalność. Szczegółowy opis czynników ryzyka znajduje się w Części II – Czynniki ryzyka.

Mercurius

Financial Advisors

Organizator i Koordynator Emisji

Mercurius

Dom Maklerski

Oferujący

Niniejszy Prospekt został zatwierdzony przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 25 września 2007 roku.

**OŚWIADCZENIE STOSOWNIE DO ROZPORZĄDZENIA KOMISJI (WE) nr 809/2004
z dnia 29 kwietnia 2004 roku**

Emperia Holding S.A. z siedzibą w Lublinie, będąc odpowiedzialna za informacje zamieszczone w niniejszym Prospekcie, oświadcza, że zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym oraz że w Prospekcie nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Emperia Holding S.A.

Artur Kawa
Prezes Zarządu

ZASTRZEŻENIE

Niniejszy Prospekt został sporządzony w związku z ofertą publiczną akcji naszej Spółki na terenie Polski oraz ich dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Prospekt został sporządzony zgodnie z przepisami Rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004 oraz innymi przepisami regulującymi rynek kapitałowy w Polsce, w szczególności Ustawą o Ofercie Publicznej.

O ile z kontekstu nie wynika inaczej, określenia zawarte w treści Prospektu takie jak „my”, „nasza Spółka”, „Emperia Holding”, „Emperia Holding S.A.” oraz ich odmiany odnoszą się do spółki Emperia Holding S.A. z siedzibą w Lublinie, natomiast „Grupa”, „nasza Grupa”, „nasza Grupa Kapitałowa”, „Grupa Emperia”, „Grupa Kapitałowa Emperia”, „my i spółki z naszej Grupy” oraz ich odmiany odnoszą się do Grupy Kapitałowej Emperia Holding, w skład której wchodzi spółka Emperia Holding S.A., jej podmioty bezpośrednio zależne objęte konsolidacją: Eldorado Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Groszek Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Stokrotka Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Infinite Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Elpro Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Milea Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku, Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach, Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu oraz podmioty pośrednio zależne objęte konsolidacją: Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku, Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie, DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Jaskółka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Rexpol Sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Płocku, Społem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach, a także podmioty pośrednio zależne wyłączone z konsolidacji: Sklepy Polka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Lider Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie, Berti – Magazyn Centralny Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie.

Z wyjątkiem osób wymienionych w niniejszym Prospekcie, tj. członków Zarządu naszej Spółki, żadna inna osoba nie jest uprawniona do podawania do publicznej wiadomości jakichkolwiek informacji związanych z ofertą. W przypadku podawania takich informacji do publicznej wiadomości wymagana jest zgoda Zarządu.

Niniejszy Prospekt został sporządzony zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, a zawarte w nim informacje są zgodne ze stanem na dzień jego zatwierdzenia. Możliwe jest, że od chwili zatwierdzenia Prospektu zajdą zmiany dotyczące sytuacji naszej Spółki i spółek z naszej Grupy, dlatego też informacje zawarte w niniejszym dokumencie powinny być traktowane jako aktualne na Dzień Zatwierdzenia Prospektu. Zmiany, które zajdą po zatwierdzeniu Prospektu, udostępniane będą do publicznej wiadomości w formie aneksów do Prospektu.

Niniejszym oświadczamy, że wskazana przez nas pozycja konkurencyjna naszej Spółki oraz spółek z naszej Grupy Kapitałowej oszacowana została przez nas wedle najlepszej naszej wiedzy. Przy szacunkach braliśmy pod uwagę publicznie dostępne informacje oraz wewnętrzne analizy. W przypadkach, gdzie było to możliwe, opieraliśmy się o dane podmiotów zajmujących się badaniem rynku hurtowej i detalicznej sprzedaży artykułów FMCG.

STWIERDZENIA DOTYCZĄCE PRZYSZŁOŚCI

INFORMACJE ZAWARTE W PROSPEKCIE, KTÓRE NIE STANOWIĄ FAKTÓW HISTORYCZNYCH, SĄ STWIERDZENIAMI DOTYCZĄCYMI PRZYSZŁOŚCI. STWIERDZENIA TE MOGĄ W SZCZEGÓLNOŚCI DOTYCZYĆ NASZEJ STRATEGII, ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI, PROGNOZ RYNKOWYCH, PLANOWANYCH NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH LUB PRZYSZŁYCH PRZYCHODÓW. STWIERDZENIA TAKIE MOGĄ BYĆ IDENTYFIKOWANE POPRZEZ UŻYCIĘ WYRAŻEŃ DOTYCZĄCYCH PRZYSZŁOŚCI, TAKICH JAK NP. „UWAŻAĆ”, „SĄDZIĆ”, „SPODZIEWAĆ SIĘ”, „MOŻE”, „BĘDZIE”, „POWINNO”, „PRZEWIDUJE SIĘ”, „ZAKŁADA”, ICH ZAPRZECZEŃ, ICH ODMIAN LUB ZBLIŻONYCH TERMINÓW. ZAWARTE W PROSPEKCIE STWIERDZENIA DOTYCZĄCE SPRAW NIE BĘDĄCYCH FAKTAMI HISTORYCZNYMI NALEŻY TRAKTOWAĆ WYŁĄCZNIE JAKO PRZEWIDYWANIA WIĄŻĄCE SIĘ Z RYZYKIEM I NIEPEWNOŚCIĄ. NIE MOŻEMY ZAPEWNIĆ, ŻE PRZEWIDYWANIA TE ZOSTANĄ SPEŁNIONE, W SZCZEGÓLNOŚCI NA SKUTEK WYSTĄPIENIA CZYNNIKÓW RYZYKA OPISANYCH W PROSPEKCIE.

Podejmowanie wszelkich decyzji inwestycyjnych związanych z akcjami oferowanymi na podstawie niniejszego Prospektu powinno odbywać się wyłącznie na podstawie własnych wniosków inwestora z analizy treści Prospektu, przy szczególnym uwzględnieniu czynników ryzyka. Oferta jest przeprowadzana wyłącznie na podstawie niniejszego Prospektu.

Zarówno my, jak i oferujący oświadczamy, że nie zamierzamy podejmować żadnych działań dotyczących stabilizacji kursu papierów wartościowych objętych niniejszym Prospektem przed, w trakcie trwania oraz po przeprowadzeniu Oferty.

Termin ważności Prospektu wynosi 12 miesięcy od dnia jego udostępnienia po raz pierwszy do publicznej wiadomości.

Osoby, które uzyskały dostęp do niniejszego Prospektu Emisyjnego bądź jego treści, zobowiązane są do przestrzegania wszelkich ograniczeń prawnych dotyczących rozpowszechniania dokumentów poza terytorium Polski oraz dotyczących udziału w ofercie publicznej akcji Emperia Holding S.A.

DOKUMENTY UDOSTĘPNIONE DO WGLĄDU

Prospekt w formie elektronicznej będzie udostępniony do publicznej wiadomości co najmniej na 1 dzień roboczy przed dniem rozpoczęcia zapisów na Akcje Oferowane, a także w okresie jego ważności, wraz z danymi aktualizującymi jego treść na stronach internetowych Spółki (www.emperia.pl), GPW (www.gpw.pl), Oferującego (www.mercuriusdm.pl), a także Millennium Domu Maklerskiego S.A. (www.millenniumdm.pl).

W trakcie trwania subskrypcji w naszej siedzibie udostępnimy do wglądu następujące dokumenty (lub ich kopie):

- Statut Spółki;
- skonsolidowane sprawozdania finansowe Spółki za lata obrotowe 2004, 2005 i 2006, a także kopie raportów biegłych rewidentów wraz z opiniami z ich badania;
- raport biegłego rewidenta z przeprowadzonych procedur rewizyjnych w odniesieniu do skonsolidowanych informacji finansowych pro forma za okres od 1 stycznia 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.

Ponadto na naszej stronie internetowej będzie można zapoznać się z następującymi dokumentami w formie elektronicznej: wszystkie raporty bieżące i okresowe, Regulamin Zarządu, Regulamin Rady Nadzorczej oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia.

SPIS TREŚCI

SPIS TREŚCI	1
Definicje i objaśnienia niektórych skrótów	3
Wyrażenia i terminy profesjonalne użyte w treści Prospektu	6
CZĘŚĆ I – PODSUMOWANIE	7
A. Emperia Holding.....	7
B. Połączenie z Grupą BOS	8
C. Przekształcenie Grupy w strukturę holdingową	9
D. Struktura działalności operacyjnej Grupy Emperia	11
E. Sprzedaż i wyniki finansowe	17
F. Otoczenie rynkowe	20
G. Nasza strategia	25
H. Organy Emperia Holding.....	27
I. Emisja.....	28
J. Czynniki ryzyka.....	31
CZĘŚĆ II – CZYNNIKI RYZYKA	32
1. Ryzyka makroekonomiczne i dotyczące branży.....	32
2. Ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez spółki z Grupy Emperia.....	33
3. Ryzyka związane z rynkiem kapitałowym i z wtórnym obrotem akcjami	37
CZĘŚĆ III – DOKUMENT REJESTRACYJNY	41
1. Osoby odpowiedzialne	41
2. Biegli rewidenci.....	44
3. Wybrane dane finansowe	45
4. Czynniki ryzyka dla nabywców oferowanych papierów wartościowych	47
5. Informacje o emitencie	47
6. Zarys ogólny działalności Grupy Emperia	54
7. Struktura organizacyjna	101
8. Środki trwałe i ochrona środowiska	104
9. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej	105
10. Zasoby kapitałowe	110
11. Badania i rozwój, patenty i licencje.....	117
12. Informacje o tendencjach	120
13. Prognozy wyników lub wyniki szacunkowe	121
14. Organy administracyjne, zarządzające i nadzorcze oraz osoby zarządzające wyższego szczebla	122
15. Wynagrodzenie i inne świadczenia za ostatni pełny rok obrotowy w odniesieniu do członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych oraz osób zarządzających wyższego szczebla	133
16. Praktyki organu administracyjnego, zarządzającego i nadzorującego.....	134
17. Zatrudnienie.....	137
18. Znacni akcjonariusze	139
19. Transakcje z podmiotami powiązаныmi w rozumieniu rozporządzenia nr 1606/2002.....	140
20. Informacje finansowe dotyczące aktywów i pasywów emitenta, jego sytuacji finansowej oraz zysków i strat	153
21. Informacje dodatkowe	162
22. Istotne umowy	170

23. Informacje osób trzecich oraz oświadczenia ekspertów i oświadczenie o jakimkolwiek zaangażowaniu.....	186
24. Informacja o udziałach w innych przedsiębiorstwach.....	187
25. Dokumenty udostępnione do wglądu.....	187
CZĘŚĆ IV – DOKUMENT OFERTOWY	188
1. Osoby odpowiedzialne.....	188
2. Czynniki ryzyka.....	189
3. Podstawowe informacje.....	189
4. Informacje o papierach wartościowych oferowanych lub dopuszczanych do obrotu	192
5. Informacje o warunkach oferty Akcji Serii L.....	208
6. Dopuszczenie akcji do obrotu i ustalenia dotyczące obrotu	218
7. Informacje na temat właścicieli papierów wartościowych objętych sprzedażą.....	219
8. Koszty emisji lub oferty	220
9. Rozwodnienie	220
10. Informacje dodatkowe.....	221
ZAŁĄCZNIKI.....	223
Załącznik nr 1. Odpis z rejestru przedsiębiorców	223
Załącznik nr 2. Jednolity tekst Statutu	234
Załącznik nr 3. Wykaz Punktów Obsługi Klienta Millennium Dom Maklerski S.A.....	243
Załącznik nr 4. Formularz zapisu.....	244
Załącznik nr 5. Wykaz odesłań obejmujący wskazanie informacji, których zamieszczenie w Prospekcie Emisyjnym jest wymagane przepisami prawa oraz przedmiotowych dokumentów.....	245

DEFINICJE I OBJAŚNIENIA NIEKTÓRYCH SKRÓTÓW

Akcje	Wszystkie istniejące Akcje Serii od A do K oraz Akcje Serii L
Akcje Oferowane	Akcje Serii L oraz Akcje Sprzedawane
Akcje Serii A	100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii B	2.200.000 akcji zwykłych na okaziciela serii B Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii C	2.093.700 akcji zwykłych na okaziciela serii C Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii D	408.400 akcji zwykłych na okaziciela serii D Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii E	240.200 akcji zwykłych na okaziciela serii E Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii F	259.500 akcji zwykłych na okaziciela serii F Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii G	1.333.300 akcji zwykłych na okaziciela serii G Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii H	2.085.323 akcje zwykłe na okaziciela serii H Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii I	4.203.562 akcje zwykłe na okaziciela serii I Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii J	55.747 akcji zwykłych imiennych serii J (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela) Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii K	290.468 akcji zwykłych imiennych serii K (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela) Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda
Akcje Serii L	do 1.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii L Emperia Holding S.A. o wartości nominalnej 1 zł każda, emitowanych na podstawie Uchwały o Podwyższeniu Kapitału Zakładowego
Akcje Sprzedawane	399.111 Akcji Serii I oraz 7.154 Akcje Serii K (łącznie 406.265 akcji) oferowane do sprzedaży przez Akcjonariuszy Sprzedających na zasadach określonych w Prospekcie
Akcjonariusze Sprzedający	AB Centrum Spółka Akcyjna z siedzibą w Pruszkowie oraz następujące osoby fizyczne: Jerzy Czubek, Marek Czubek, Ewa Gaś, Zbigniew Głowacki, Bożena Jaśkiewicz, Dariusz Kowalczyk, Piotr Krawczyński, Wojciech Kruszewski, Dorota Elżbieta Laskowska, Mariola Grażyna Laskowska, Adam Laszewski, Adam Bogusław Lenkiewicz, Emilia Lenkiewicz, Andrzej Łopatka, Zenon Andrzej Mierzejewski, Jan Tadeusz Prokocki, Mirosław Sadecki, Aniela Schmidt, Mirosław Schmidt, Krzysztof Smolarczyk, Robert Smolarczyk, Bogdan Wajda, Dariusz Walczak, Edward Wiśniewski, Kamila Wołoszyn, Wiesław Wołoszyn, Marta Wołoszyn-Tupalska
Arsenal, Arsenal Sp. z o.o.	Arsenal Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Białymstoku
Berti Sp. z o.o.	Berti Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Szczecinie
Biegły Rewident	BDO Numerica Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie
BOS, BOS S.A.	BOS Spółka Akcyjna z siedzibą w Białymstoku
Centrum, Centrum Sp. z o.o.	Centrum Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bartoszycach
DEF, DEF Sp. z o.o.	DEF Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Białymstoku
DLS, DLS S.A.	Dystrybucja Logistyka Serwis Spółka Akcyjna z siedzibą w Płocku
Doradca Prawny	Spółka partnerska radców prawnych Biedecki, Biedecki i Ptak, z siedzibą w Warszawie
Dyrektywa w Sprawie Prospektu	Dyrektywa 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów oraz upowszechniania reklam
Dzień Prospektu, Dzień Zatwierdzenia Prospektu	Dzień zatwierdzenia Prospektu Emisyjnego przez KNF

Eldorado S.A.	Eldorado Spółka Akcyjna, poprzednia nazwa Emperia Holding Spółki Akcyjnej
Eldorado Sp. z o.o.	Eldorado Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie
Elpro, Elpro Sp. z o.o.	Elpro Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie
Emperia Holding, Emperia Holding S.A., Spółka	Emperia Holding Spółka Akcyjna z siedzibą w Lublinie
EURO, EUR	Jednostka monetarna Unii Europejskiej
Express Podlaski, Express Podlaski Sp. z o.o.	Express Podlaski Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Białymstoku
Giełda, GPW	Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
Gośka Sp. z o.o.	Gośka Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ostrołęce
Groszek Sp. z o.o.	Groszek Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie
Grupa BOS, Grupa Kapitałowa BOS	Grupa Kapitałowa BOS S.A., w skład której na dzień połączenia z Emperia Holding wchodziła spółka BOS S.A. jako podmiot dominujący, jej podmioty bezpośrednio zależne objęte konsolidacją: Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku, Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie, DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, PMB Market Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Berti Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie, Infoza Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, podmiot bezpośrednio zależny wyłączony z konsolidacji: Pro Logistyka S.A. z siedzibą w Częstochowie, podmioty pośrednio zależne objęte konsolidacją: Rexpol Sp. z o.o. z siedzibą w Płocku, Gośka Sp. z o.o. z siedzibą w Ostrołęce, Spedycja Wschód Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku oraz podmioty pośrednio zależne wyłączone z konsolidacji: Sklepy Polka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Lider Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie, Berti – Magazyn Centralny Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie
Grupa, Grupa Emperia, Grupa Kapitałowa, Grupa Kapitałowa Emperia	Grupa Kapitałowa Emperia Holding S.A., w skład której wchodzi spółka Emperia Holding S.A. jako podmiot dominujący, jej podmioty bezpośrednio zależne objęte konsolidacją: Eldorado Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Groszek Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Stokrotka Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Infinite Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Elpro Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, Milea Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie, BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku, Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach, Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, podmioty pośrednio zależne objęte konsolidacją: Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku, Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie, DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Jaskółka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Rexpol Sp. z o.o. z siedzibą w Płocku, Społem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach, oraz podmioty pośrednio zależne wyłączone z konsolidacji: Sklepy Polka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku, Lider Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie, Berti – Magazyn Centralny Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie
Infinite, Infinite Sp. z o.o.	Infinite Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie
Infoza, Infoza Sp. z o.o.	Infoza Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie (obecnie Milea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie)
Jaskółka Sp. z o.o.	Jaskółka Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Białymstoku, podmiot, który powstał z połączenia Spedycji Wschód Sp. z o.o. i PMB Market Sp. z o.o.
KDPW, Depozyt	Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. z siedzibą w Warszawie
Kodeks Cywilny, KC	Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny (Dz.U. Nr 16, poz. 93, ze zm.)
Kodeks Handlowy	Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r. Kodeks handlowy (Dz.U. Nr 57, poz. 502, ze zm.)
Kodeks Karny, KK	Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 roku – Kodeks karny (Dz.U. Nr 88, poz. 553, ze zm.)
Kodeks Pracy	Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 roku (tekst jednolity Dz.U. z 1998 roku, Nr 21, poz. 94, ze zm.)
Kodeks Spółek Handlowych, KSH	Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych (Dz.U. Nr 94, poz. 1037, ze zm.)

Komisja, KNF	Komisja Nadzoru Finansowego
KRS	Krajowy Rejestr Sądowy
Lewiatan Podlasie, Lewiatan Podlasie Sp. z o.o.	Lewiatan Podlasie Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Białymstoku
Maro-Markety, Maro-Markety Sp. z o.o.	Maro-Markety Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Poznaniu
Milea, Milea Sp. z o.o.	Milea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie (dawniej Infoza Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie)
MSSF	Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej
MSR	Międzynarodowe Standardy Rachunkowości
Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, NWZA	Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emperia Holding S.A.
NBP	Narodowy Bank Polski
Oferta, Publiczna Oferta	Publiczna oferta objęcia Akcji Serii L oraz Akcji Sprzedawanych
Oferujący, Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o.	Mercurius Dom Maklerski Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie, podmiot oferujący Akcje Oferowane
Ordynacja Podatkowa	Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Ordynacja podatkowa (tekst jednolity – Dz.U. z 2005 roku, Nr 8, poz. 60, ze zm.)
PDA, Prawo do Akcji, Prawo do Akcji Serii L	Papier wartościowy w rozumieniu art. 3 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi, z którego wynika prawo do otrzymania Akcji Serii L
POK	Punkt Obsługi Klienta przedsiębiorstwa maklerskiego
Polskie Standardy Rachunkowości, PSR	Standardy rachunkowości określone w Ustawie o Rachunkowości oraz w innych przepisach obowiązujących w Polsce
Prawo Dewizowe	Ustawa z dnia 27 lipca 2002 roku Prawo dewizowe (Dz.U. Nr 141, poz. 1178, ze zm.)
Prospekt, Prospekt Emisyjny	Niniejszy prospekt emisyjny, będący jedynym prawnie wiążącym dokumentem zawierającym informacje o Emperia Holding S.A. i Grupie Kapitałowej Emperia oraz o Ofercie, sporządzony zgodnie z Rozporządzeniem o Prospekcie
Rada Nadzorcza, Rada Nadzorcza Spółki	Rada Nadzorcza Emperia Holding S.A.
Regulamin Giełdy	Regulamin Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 4 stycznia 2006 roku, który wszedł w życie z dniem 24 stycznia 2006 roku
Rexpol, Rexpol Sp. z o.o., Rexpol Sp. z o.o. w likwidacji	Rexpol Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w likwidacji z siedzibą w Płocku
Rozporządzenie o Prospekcie	Rozporządzenie Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 roku wdrażające Dyrektywę w sprawie Prospektu
Rozporządzenie o Raportach	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych (Dz.U. Nr 209, poz. 1744)
Rozporządzenie o Rynku i Emitentach	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 października 2005 roku w sprawie szczegółowych warunków, jakie musi spełniać rynek oficjalnych notowań giełdowych oraz emitenci papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na tym rynku (Dz.U. Nr 206, poz. 1712)
Sąd, Sąd Rejestrowy	Sąd Rejonowy w Lublinie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
Stokrotka Sp. z o.o.	Stokrotka Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lublinie
Szczegółowe Zasady Obrotu Giełdowego	Szczegółowe Zasady Obrotu Giełdowego uchwalone Uchwałą Nr 4/2006 Zarządu GPW z dnia 10 stycznia 2006 roku z późniejszymi zmianami
Uchwała o Podwyższeniu Kapitału, Uchwała	Uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Nr 20 z dnia 16 lipca 2007 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii L oraz zmian Statutu
UE	Unia Europejska
UOKiK	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
USD	Dolar amerykański, waluta obowiązująca na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej

Ustawa o Nadzorze nad Rynkiem Finansowym	Ustawa z dnia 21 lipca 2006 roku o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. Nr 157, poz. 1119)
Ustawa o Nadzorze nad Rynkiem Kapitałowym	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o nadzorze nad rynkiem kapitałowym (Dz.U. Nr 183, poz. 1537. ze zm.)
Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. Nr 183, poz. 1538. ze zm.)
Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów	Ustawa z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331)
Ustawa o Ofercie Publicznej	Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz.U. Nr 184, poz. 1539, ze zm.)
Ustawa o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych	Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity Dz.U. z 2000 roku Nr 14, poz. 176, ze zm.)
Ustawa o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych	Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity Dz.U. z 2000 roku Nr 54, poz. 654, ze zm.)
Ustawa o Rachunkowości	Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz.U. z 2002 roku Nr 76, poz. 694, ze zm.)
Zwyczajne Walne Zgromadzenie, ZWZA, Walne Zgromadzenie	Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emperia Holding S.A.

WYRAŻENIA I TERMINY PROFESJONALNE UŻYTE W TREŚCI PROSPEKTU

B2B	<i>Business to business</i> , zawieranie transakcji gospodarczych lub przesyłanie informacji gospodarczych pomiędzy przedsiębiorstwami
Cash & carry	Forma samoobsługowej sprzedaży hurtowej polegająca na fizycznym wyborze towaru i połączona z jego natychmiastowym odbiorem i płatnością gotówkową lub z kredytem kupieckim
Dyskont, sklep dyskontowy	Sklep o średnich rozmiarach (ponad 300-400 m ²), oferujący ograniczony wybór towarów
FMCG	Towary szybko zbywalne; <i>ang.: fast moving consumer goods</i>
Franczyza	Forma umowy handlowej polegająca na udostępnieniu jednej stronie umowy (franczyzobiorca) prawa do korzystania ze znaków handlowych oraz dokumentacji technicznej i marketingowej dotyczącej sposobu prowadzenia biznesu w zamian za wnoszone opłaty
Hipermarket	Sklep samoobsługowy, o powierzchni ponad 2.500 m ² , posiadający w ofercie także artykuły niespożywcze
HoReCa	Hotele, restauracje, kawiarnie, fast foody, puby i bary
Nowoczesne kanały dystrybucji	Supermarkety, dyskonty i hipermarkety
Podhurt	Prowadzenie działalności dystrybucyjnej opierające się na sprzedaży do innych dystrybutorów
Sprzedaż serwisowa	Forma sprzedaży hurtowej, na którą składa się sprzedaż towaru, dostawa, kredyt kupiecki oraz inne usługi dodatkowe (np. obsługa reklamacji, ustalanie cen detalicznych)
Supermarket	Sklep samoobsługowy o powierzchni od 300 do 2.500 m ²

CZĘŚĆ I – PODSUMOWANIE

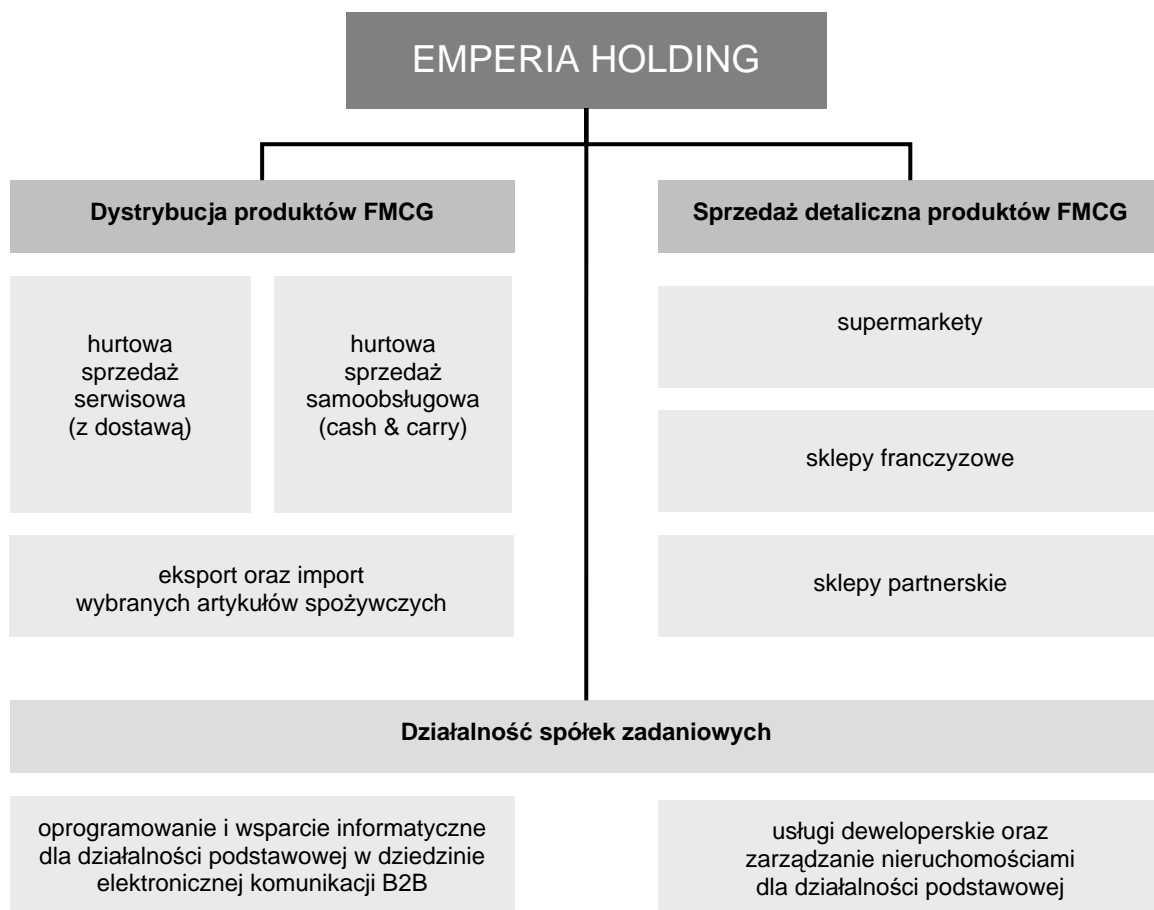
Niniejsze podsumowanie stanowi jedynie wprowadzenie do Prospektu i powinno być czytane łącznie z bardziej szczegółowymi informacjami zamieszczonymi w pozostałych częściach Prospektu. Potencjalni inwestorzy powinni uważnie zapoznać się z treścią całego Prospektu, a w szczególności z ryzykami związanymi z inwestowaniem w akcje zawartymi w Części II – Czynniki ryzyka. Wszelkie decyzje inwestycyjne powinny być każdorazowo podejmowane w oparciu o treść całego Prospektu. W przypadku wniesienia przez inwestora powództwa odnoszącego się do informacji zawartych w Prospekcie powód ponosi koszt ewentualnego tłumaczenia Prospektu przed rozpoczęciem postępowania przed sądem. Osoby, które sporządziły niniejsze podsumowanie (lub jakiegokolwiek jego tłumaczenie), ponoszą odpowiedzialność jedynie za szkodę wyrządzoną w przypadku, gdy niniejsze podsumowanie wprowadza w błąd, jest niedokładne lub sprzeczne z innymi częściami Prospektu.

A. Emperia Holding

Dystrybucja oraz sprzedaż detaliczna produktów szybko zbywalnych (FMCG)

W Emperia Holding prowadzimy działalność dystrybucyjną oraz sprzedaż detaliczną artykułów szybko zbywalnych, czyli produktów FMCG (ang. *Fast Moving Consumer Goods*), do których należą przede wszystkim artykuły spożywcze, kosmetyki, chemia gospodarcza, alkohol i wyroby tytoniowe, drobne artykuły gospodarstwa domowego itp.

W sektorze FMCG jesteśmy jedną z największych i najszybciej rozwijających się polskich grup handlowych.



W segmencie dystrybucji na terenie całego kraju prowadzimy hurtownie serwisowe oraz samoobsługowe. Świadczymy przy tym usługi dystrybucji i logistyki dla sieci i jednostek detalicznych.

W naszych hurtowniach zaopatrują się także sklepy detaliczne związane z Grupą Emperia.

Obecnie rozwijamy sieci:

- supermarketów „Stokrotka”,
- supermarketów delikatesowych „Stokrotka Premium”,
- sklepów franczyzowych pod szyldami „Groszek” oraz „Lewiatan”,
- sklepów partnerskich „Jaskółka”, „Milea”, „Społem Tychy”, „Centrum”, „Maro-Markety”.

Prowadzenie działalności dystrybucyjnej i sprzedaży detalicznej wspierają utworzone przez nas specjalnie w tym celu spółki zadaniowe. Infinite Sp. z o.o. opracowuje rozwiązania informatyczno-sprzętowe w dziedzinie elektronicznej komunikacji, a Elpro Sp. z o.o. skupia się na poszukiwaniu atrakcyjnych lokalizacji pod nowe powierzchnie handlowe oraz zarządza już posiadanymi.

Od stycznia 2002 roku Emperia Holding S.A. jest notowana na GPW (dawniej pod nazwą Eldorado S.A.).

Silne efekty synergii w wyniku integracji dystrybucji i sprzedaży detalicznej

Łączenie działalności dystrybucyjnej z siecią sprzedaży detalicznej jest sposobem optymalizowania prowadzonej przez naszą Grupę działalności handlowej poprzez zwiększanie skali działania i siły przetargowej w negocjacjach cenowych z producentami i dostawcami. Owocuje to również możliwością zatrzymania całej marży handlowej zawartej w finalnej cenie produktu (marży hurtowej i detalicznej) przez podmiot operujący jednocześnie w dystrybucji i detalu – co ma miejsce w przypadku zaopatrywania się zarządzanych sklepów detalicznych we własnych hurtowniach. Posiadanie własnej infrastruktury magazynowo-logistycznej pozwala również optymalizować zarządzanie łańcuchem dostaw, co przekłada się na korzystne postrzeganie przez klientów jakości serwisu, szerokości oferowanego asortymentu oraz konkurencyjności cenowej.

Nowoczesne narzędzia zarządzania wykorzystywane w działalności handlowej

Na rynku FMCG kluczowe znaczenie ma umiejętne, efektywne zarządzanie procesami logistycznymi, do czego dążymy z wykorzystaniem odpowiednich narzędzi informatycznych do elektronicznej komunikacji, przygotowywanych przez naszą spółkę zależną Infinite Sp. z o.o. Obecnie zarówno wewnątrz, jak i zewnątrz komunikujemy się w pełni w sposób niezwykle prosty i jednocześnie wydajny – dzięki włączeniu wszystkich przedstawicieli i znacznej części powierzchni handlowych do przejrzystego, bieżącego podglądu elektronicznego stanu towarów w hurtowniach i sklepach. Podgląd zawiera wiele zdalnych funkcji wykonawczych, co znacznie upraszcza i przyspiesza procesy operacyjne. Elektroniczny obieg informacji pozwala także na dokładne ewidencjonowanie zamówień i prowadzenie liczbowych analiz optymalizacyjnych. Infinite nieustannie pracuje nad doskonaleniem rozwiązań informatycznych oraz sprzętowych.

Sprawne pozyskiwanie i zarządzanie powierzchniami handlowymi

Inwestycje i zarządzanie w zakresie powierzchni handlowych wykorzystywanych do prowadzenia naszej działalności prowadzi Elpro Sp. z o.o. W związku z planami zwiększania obecności Grupy Emperia na rynku FMCG Elpro wyszukuje działki z przeznaczeniem na budowę hurtowni lub powierzchni handlowych. Spółka zarządza także już istniejącymi lokalizacjami – m.in. wynajmuje część powierzchni sprzedawcom handlowym niekonkurencyjnym wobec naszej Grupy.

B. Połączenie z Grupą BOS

Intensywny rozwój Grupy Emperia w środkowej i południowo-wschodniej Polsce (przed połączeniem z GK BOS)

Strategia działania opracowana przez naszą Grupę i konsekwentnie realizowana w ciągu ostatnich lat, polegająca na:

- stałym rozwijaniu i doskonaleniu usług dystrybucyjnych i logistycznych z wykorzystaniem jednego z najnowocześniejszych w Polsce systemów informatycznych oraz platformy do elektronicznej komunikacji B2B pod nazwą „eHurtownia”,
- oraz dynamicznym rozwoju sieci supermarketów „Stokrotka” i sieci franczyzowej sklepów „Groszek”,

pozwoлиła nam zarówno na rozszerzenie asortymentu oferowanych towarów i usług, jak i na osiągnięcie i utrzymanie wiodącej pozycji w regionie południowo-wschodniej Polski oraz na stopniowe uruchamianie działania w Polsce centralnej.

Nasza Grupa, do momentu połączenia z Grupą Kapitałową BOS, które nastąpiło w styczniu 2007 roku, składała się z pięciu spółek operacyjnych.

Działalność dystrybucyjna naszej Spółki prowadzona była do końca 2006 roku w oparciu o Centrum Dystrybucji w Lublinie i 17 magazynów o łącznej powierzchni niemal 68,8 tys. m², zlokalizowanych w największych miastach południowo-wschodniej Polski. W ofercie dystrybucyjnej naszej Spółki na koniec 2006 roku znajdowało się ponad 17 tys. pozycji asortymentowych.

W segmencie sprzedaży detalicznej na koniec 2006 roku działalność prowadziły dwie nasze spółki zależne: Stokrotka Sp. z o.o. i Groszek Sp. z o.o.

Dynamiczny rozwój Grupy BOS osiągnięty dzięki działaniom konsolidacyjnym (przed połączeniem z Grupą Emperia)

Grupa Kapitałowa BOS z siedzibą w Białymstoku to dynamicznie rozwijająca się grupa spółek, prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów FMCG. Spółka BOS S.A. powstała w połowie lat 90. z połączenia 5 spółek cywilnych działających w obszarze hurtu na terenie północno-wschodniej Polski.

W 1998 roku BOS S.A. wraz z innymi ośmioma polskimi przedsiębiorstwami (w tym m.in. z naszą Spółką) utworzyła grupę zakupową Pro Logistyka. W kolejnych latach, dzięki aktywnemu uczestnictwu w procesie konsolidacji na rynku dystrybucyjnym, poszerzaniu oferty asortymentowej, podnoszeniu standardu obsługi, pozycja rynkowa spółek z grupy Pro Logistyka systematycznie umacniała się. W wyniku konsolidacji BOS S.A. ze spółkami działającymi w ramach grupy Pro Logistyka oraz równoległych przejęć innych podmiotów dystrybucyjnych, w 2005 roku powstała Grupa Kapitałowa BOS, obejmująca swoim zasięgiem działania niemal 80% obszaru kraju. Do Grupy BOS dołączyła także spółka Arsenal, zajmująca się handlem międzynarodowym.

Jednocześnie Grupa BOS dokonała inwestycji kapitałowych w segmencie detalicznym – wśród podmiotów handlu tradycyjnego (spółki PMB Market, Berti, Rexpol, Spedycja Wschód, Gośka). Grupa wspomagała też rozwój sieci franczyzowej Lewiatan – poprzez kapitałowe zaangażowanie w kilku regionalnych spółkach operatorskich tej sieci.

Na koniec grudnia 2006 roku Grupę Kapitałową BOS tworzyło 6 istotnych spółek dystrybucyjnych i 6 istotnych spółek detalicznych. Odpowiadało to 56 placówkom dystrybucyjnym i 81 sklepom detalicznym. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy BOS wyniosły w 2006 roku 2,6 mld zł, zaś zysk netto osiągnął poziom 34,3 mln zł.

Skokowe zwiększenie skali działalności naszej Grupy dzięki połączeniu z GK BOS

Oprócz systematycznego rozwoju organicznego, strategia rozwoju Emperia Holding zakłada akwizycje i połączenia z firmami dystrybucyjnymi i detalicznymi zajmującymi się sprzedażą artykułów FMCG – w celu osiągnięcia efektów skali działania i zbudowania ogólnopolskiej grupy handlowej. Konsekwencją realizacji przyjętej strategii rozwoju było podpisanie w maju 2006 roku listu intencyjnego w sprawie połączenia działalności naszej Grupy Kapitałowej z Grupą Kapitałową BOS poprzez włączenie BOS S.A. do Grupy Emperia. Formalne połączenie obu podmiotów nastąpiło w dniu 2 stycznia 2007 roku.

Dzięki konsolidacji z Grupą BOS staliśmy się jedną z największych polskich grup handlowych, prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów FMCG, działającą na terenie niemal całej Polski i zatrudniającą łącznie niemal 9 tys. osób.

Efektami przeprowadzonego połączenia są przede wszystkim:

- skokowe i zdecydowane zwiększenie siły zakupowej, a tym samym pozycji negocjacyjnej Grupy w relacjach z dostawcami (wspólne składanie zamówień u producentów przyczyni się do poprawy parametrów kontraktów i przełoży się na korzystniejsze ceny oferowane naszym klientom oraz wzrost realizowanej przez Grupę marży),
- zwiększenie potencjału operacyjnego i umocnienie naszej pozycji jako jednego z czołowych przedsiębiorstw działających na krajowym rynku dystrybucji towarów FMCG,
- ułatwienie dalszej ekspansji terytorialnej sieci detalicznych (sieci dystrybucyjne obydwu skonsolidowanych Grup uzupełniają się wzajemnie, co wpłynie na znaczne obniżenie kosztów dostaw do punktów detalicznych oddalonych od dotychczasowych centrów dystrybucji),
- poszerzenie oferty asortymentowej, co powinno pozytywnie wpłynąć na zacieśnienie relacji z klientami.

C. Przekształcenie Grupy w strukturę holdingową

Wdrożenie modelu holdingowego narzędziem optymalizacji zarządzania strukturą Grupy

W związku z procesem przekształcania naszej Spółki w spółkę holdingową nasze Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło w dniu 4 kwietnia 2007 roku uchwałę o zmianie nazwy Eldorado S.A. na Emperia Holding S.A.

Od maja 2007 roku funkcjonujemy w oparciu o model holdingu, co ułatwia prowadzenie ekspansji w oparciu o połączenia i przejęcia. Przyjęcie takiego modelu wiąże się również ze wzrostem skali działania naszej Grupy i rozszerzeniem zakresu terytorialnego prowadzonej działalności na całą Polskę.

Od momentu połączenia z Grupą BOS podjęliśmy szereg działań i procesów mających na celu optymalizację struktury organizacyjnej Grupy i jasne określenie kierunków aktywności operacyjnej poszczególnych spółek tworzących Grupę. Jesteśmy przekonani, że działania te przyczynią się do:

- lepszego i bardziej efektywnego wykorzystania posiadanych przez Grupę Emperia kompetencji i aktywów,
- stopniowego osiągnięcia efektów synergicznych przeprowadzonej konsolidacji.

Sprawna realizacja porządkowania i reorganizacji działalności operacyjnej Grupy

W ramach optymalizacji struktur Grupy przeprowadziliśmy w 2007 roku szereg istotnych przedsięwzięć.

Wydzieliliśmy z Emperia Holding S.A. (dawnej Eldorado S.A.) pion hurtowej dystrybucji towarów w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa, który wnieśliśmy w postaci wkładu niepieniężnego do nowo utworzonej spółki Eldorado Sp. z o.o. Nowa spółka kontynuuje w pełnym zakresie działalność w obszarze hurtowej dystrybucji artykułów spożywczych i chemii gospodarczej.

Połączyliśmy w ramach Grupy niektóre spółki handlu detalicznego, ujednoliliśmy ich politykę asortymentową i cenową, wizerunek i format posiadanych przez nie sklepów poprzez:

- włączenie Gośka Sp. z o.o. posiadającej 7 supermarketów oraz Berti Sp. z o.o. posiadającej 19 supermarketów do struktur Stokrotka Sp. z o.o. (skupienie w spółce Stokrotka sklepów detalicznych zaliczanych do formatu supermarketów),
- rozpoczęcie realizacji projektu tworzenia sieci małych, samoobsługowych sklepów partnerskich „Jaskółka” na bazie połączonych detalicznych spółek PMB Market Sp. z o.o. i Spedycja Wschód Sp. z o.o.,
- nabycie od BOS S.A. 100% udziałów spółki informatycznej Infoza Sp. z o.o. i zmiana jej nazwy na Milea Sp. z o.o. i przedmiotu działania na sprzedaż detaliczną artykułów spożywczych w sklepach partnerskich.

Przenieśliśmy obsługę informatyczną naszych spółek detalicznych z Infinite Sp. z o.o. na szczebel naszej Spółki.

Ponadto w naszych spółkach dystrybucyjnych i detalicznych wprowadziliśmy nowe struktury organizacyjne oraz zoptymalizowaliśmy wykorzystanie kompetencji osób na kluczowych stanowiskach kierowniczych.

Wdrożenie przejrzystego modelu struktury operacyjnej Grupy

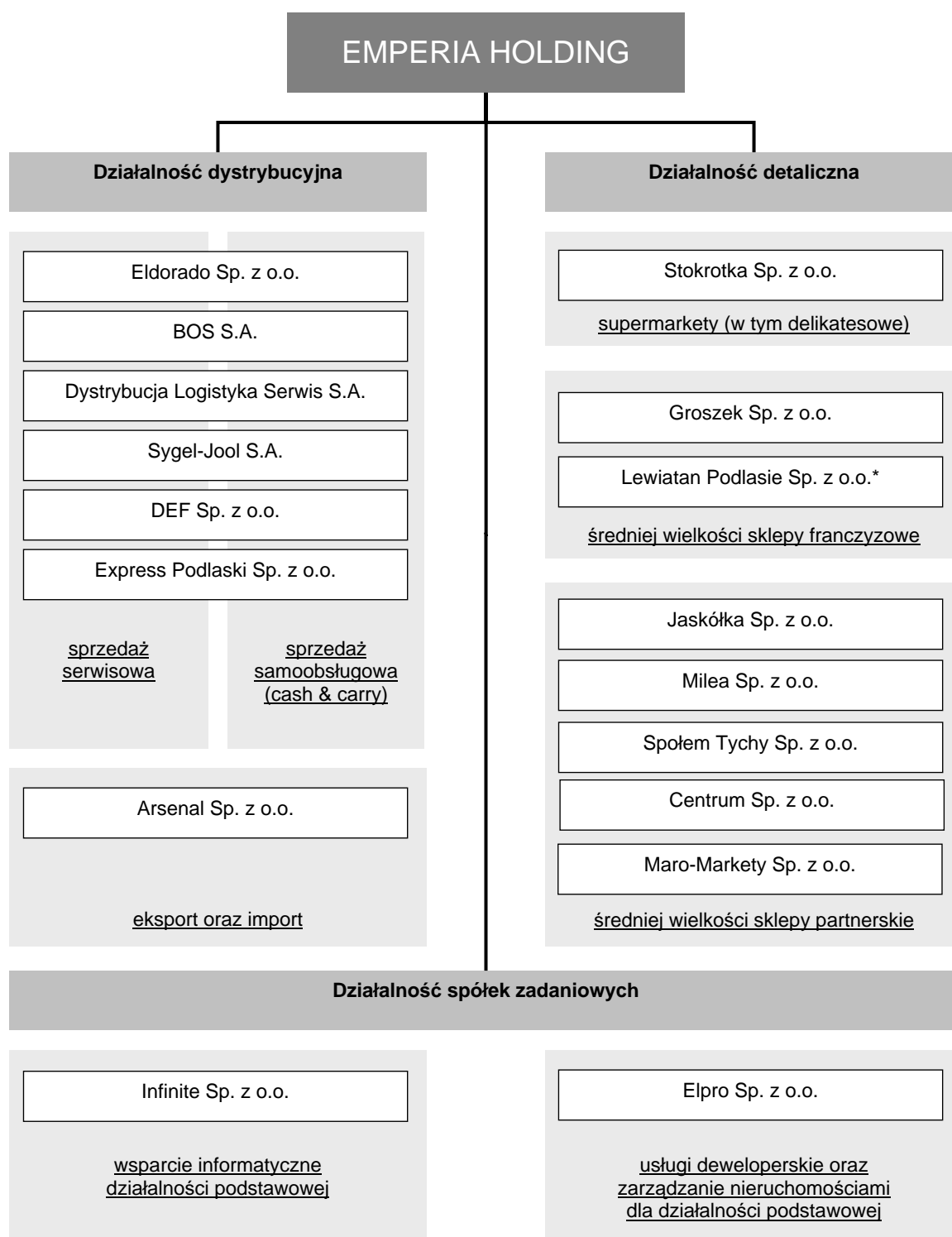
Obecnie działalność podstawowa Grupy Kapitałowej Emperia jest uporządkowana i podzielona na dwa segmenty: detaliczny i dystrybucyjny.

Segment detaliczny składa się z sieci:

- 78 supermarketów „Stokrotka”, 3 supermarketów delikatesowych „Stokrotka Premium” oraz stopniowo integrowanych 18 sklepów Berti,
- 526 małych i średnich franczyzowych sklepów detalicznych „Groszek”,
- 141 sklepów detalicznych działających pod logo „Lewiatan”, w tym 135 sklepów franczyzowych i 6 sklepów własnych,
- 34 samoobsługowych sklepów partnerskich „Jaskółka” i „Milea”,
- 36 sklepów partnerskich „Społem Tychy”,
- 13 sklepów partnerskich „Centrum”,
- 18 sklepów partnerskich „Maro-Markety”.

Segment dystrybucyjny skupia 7 spółek zależnych, których działalność operacyjna została uporządkowana geograficznie bądź funkcjonalnie w ramach czterech wydzielonych makroregionów, pokrywających teren całej Polski. Razem spółki te dysponują 4 centrami dystrybucji, 64 magazynami i oddziałami, w tym 58 magazynami cash & carry, o łącznej powierzchni 202 tys. m².

D. Struktura działalności operacyjnej Grupy Emperia

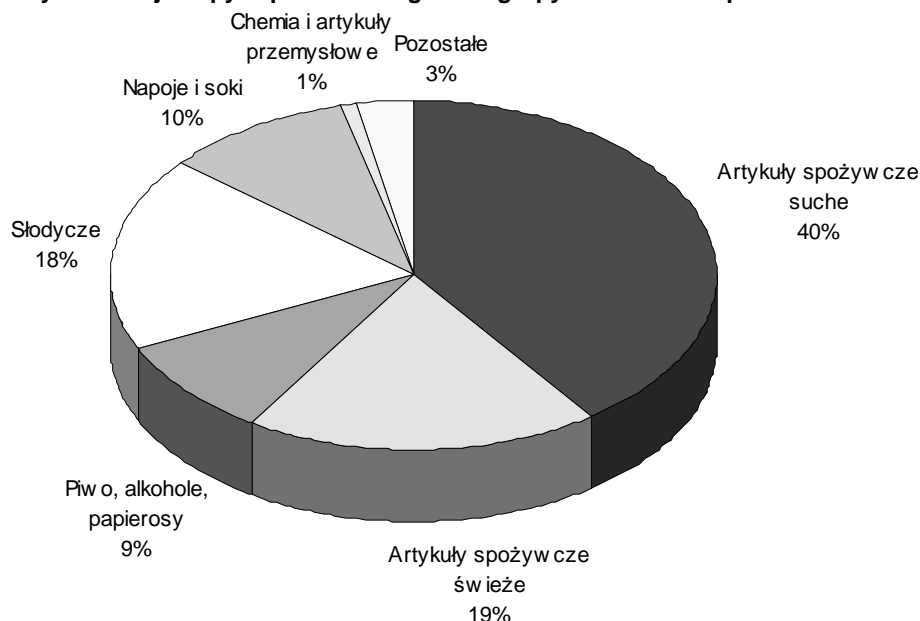


*Spółka posiada też sklepy własne

Działalność dystrybucyjna

Pełny asortyment oferowanych produktów

Od powstania w 1990 roku nasza Spółka systematycznie rozwijała dystrybucję artykułów spożywczych, zaczynając od artykułów nie wymagających schładzania. W 1995 uzupełniliśmy asortyment o towary schładzane, w 1998 roku dołączyliśmy niskoprocentowe alkohole oraz papierosy, w 2002 roku – alkohole wysokoprocentowe, a w 2004 roku – kosmetyki i chemię gospodarczą. Obejmując ponad 17,2 tys. produktów, nasza hurtowa oferta asortymentowa jest obecnie jedną z najszerzych wśród polskich dystrybutorów towarów FMCG.

Struktura sprzedaży hurtowej Grupy w podziale na główne grupy towarowe w I półroczu 2007 roku

Dystrybucję prowadzimy w oparciu o współpracę z czołowymi producentami żywności oraz przedstawicielstwami koncernów zagranicznych w Polsce. Ponadto nasza spółka zależna Arsenal importuje i dystrybuuje surowce dla przemysłu spożywczego oraz wyrobów cukierniczych. W 2006 roku współpracowaliśmy z ponad 650 dostawcami towarów.

Pełny profil oferowanych przez Grupę form dystrybucji

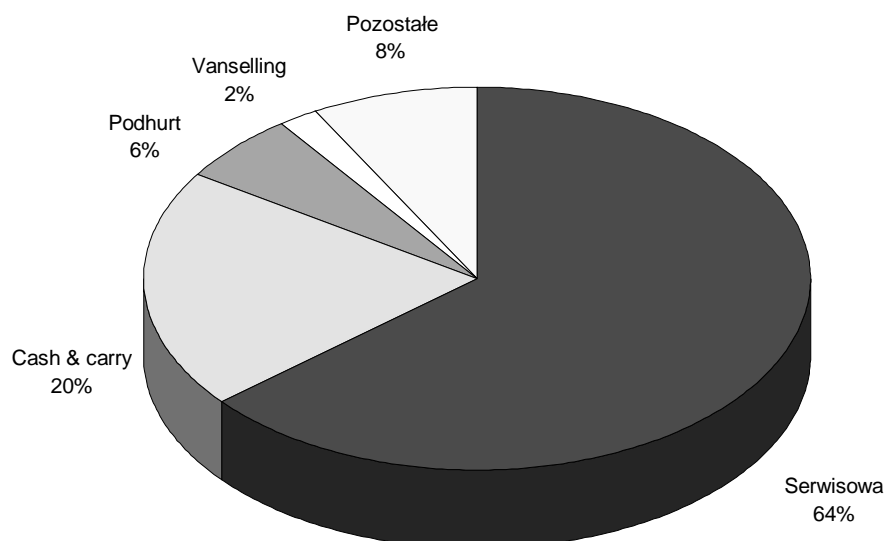
Działalność dystrybucyjna naszej Grupy prowadzona jest w wielu formach, dostosowanych do specyfiki i zapotrzebowania odbiorców naszych towarów.

System serwisowy obejmuje przede wszystkim transport do klienta i kredyt kupiecki. Klienci mogą składać zamówienia drogą elektroniczną, przez przedstawiciela handlowego lub telefonicznie. Dostawy są realizowane w stałych cyklach, w tym także w ciągu 24 godzin od złożenia zamówienia dzięki gęstej sieci magazynów, szerokiemu taborowi własnych samochodów dostawczych oraz aktywnej działalności przedstawicieli handlowych wyposażonych w urządzenia do elektronicznej komunikacji z wbudowanymi funkcjami wykonawczymi (np. składanie zamówienia). Czynnikiem zdecydowanie zwiększającym skuteczność sprzedaży serwisową Grupy w rywalizacji z konkurencją jest nowoczesna elektroniczna platforma komunikacyjna „eHurtownia” (np. przeglądanie aktualnej oferty handlowej, zamawianie towaru, potwierdzenia transakcji, informacje o stanie należności). Klienci doceniają udoskonalenie procesu dostawy towaru, skrócenie czasu wprowadzenia towaru do obrotu w sklepie, a w efekcie znaczące obniżenie kosztów operacyjnych zarówno u dystrybutora, jak i u detalisty. Sprzedaż serwisowa jest głównym kanałem dystrybucji hurtowej naszej Grupy, wybieranym głównie przez supermarkety oraz duże i średnie sklepy ogólnospożywcze.

System cash & carry (samoobsługowy) pozwala klientom samodzielnie dokonywać zakupów w halach według własnego zapotrzebowania. Ze względu na ponoszenie kosztów transportu towaru przez odbiorców, ceny oferowane w tym systemie są niższe niż w przypadku sprzedaży serwisowej, z samochodu czy też przedsprzedaży. Zakupy w tym systemie wybierają głównie klienci z mniejszych sklepów spożywczych oraz klienci instytucjonalni.

Vanselling (sprzedaż z samochodu) jest formą bezpośredniej sprzedaży wybranych produktów, prowadzoną z samochodów przez aktywnych przedstawicieli handlowych, docierających do sklepów detalicznych i kiosków zlokalizowanych w mniejszych miejscowościach (sprzedaż mobilna). Przedstawiciele posiadają urządzenia elektronicznej komunikacji wraz z drukarką, co pozwala dokumentować i informować klienta na bieżąco o asortymencie itp. Taka sprzedaż odbywa się niemal wyłącznie za gotówkę.

Podhurtem określamy sprzedaż do zewnętrznych, zwykle mniejszych hurtowni, które nie należą do naszej Grupy. Ponadto prowadzimy jeszcze sprzedaż w formie cateringu (specjalistyczna sprzedaż do hoteli i placówek gastronomicznych).

Struktura sprzedaży hurtowej Grupy Emperia w I półroczu 2007 roku wg systemów dystrybucji**Ogólnopolski zasięg naszej sieci dystrybucyjnej**

Magazyny naszych spółek dystrybucyjnych rozmieszczone są w największych miastach Polski, zaś dostawy docierają do klientów we wszystkich województwach. Aktualnie dysponujemy 64 magazynami o łącznej powierzchni 202 tys. m².

Lokalizacja magazynów Grupy Emperia wg stanu na 30.06.2007 roku

Usługi dystrybucyjne i logistyczne prowadzone są przez 7 spółek naszej Grupy: Eldorado Sp. z o.o., BOS S.A., DLS S.A., Sygel-Jool S.A., DEF Sp. z o.o., Express Podlaski Sp. z o.o. oraz zajmującą się importem i eksportem Arsenal Sp. z o.o.

W ramach optymalizacji prowadzonej działalności dystrybucyjnej, w 2007 roku wyodrębniliśmy geograficznie cztery makroregiony, do których została przypisana aktywność operacyjna wszystkich naszych spółek dystrybucyjnych.

Działalność detaliczna

Dynamiczny rozwój sieci detalicznych Grupy Emperia

Powiązane z naszą Grupą Kapitałową sieci detaliczne są istotne z punktu widzenia wykorzystywania potencjału stworzonej przez nas infrastruktury dystrybucyjno-logistycznej. Rozwijanie własnej i powiązanej (poprzez formułę franczyzy) sieci detalicznej w kluczowych i perspektywicznych formatach handlu detalicznego FMCG pozwala nam jednocześnie gwarantować stabilizację części przychodów ze sprzedaży hurtowej, zwiększać przychody ze sprzedaży detalicznej oraz podnosić rentowność działania całej Grupy.

Grupa Emperia uzyskuje bezpośrednio przychody ze sprzedaży detalicznej w przypadku własnych supermarketów i sklepów partnerskich oraz przychody jako operator sieci sklepów franczyzowych (opłaty administracyjne i franczyzowe, usługi marketingowe, sprzedaż materiałów pomocniczych do sklepów zrzeszonych w sieciach).

Spółki budujące powiązaną z nami sieć detaliczną są przedstawione w poniższej tabeli.

Spółka	Forma współpracy	Format sklepów	Liczba sklepów na Dzień Prospektu
Stokrotka Sp. z o.o.	sklepy własne	supermarkety o powierzchni od 300 do 1.400 m ²	99*
Groszek Sp. z o.o.	sklepy franczyzowe	tradycyjne sklepy samoobsługowe o pow. od 80 do 400 m ²	526
Lewiatan Podlasie Sp. z o.o.	sklepy franczyzowe	tradycyjne sklepy samoobsługowe o średniej wielkości 115 m ²	141**
Jaskółka Sp. z o.o., Milea Sp. z o.o., Centrum Sp. z o.o., Maro-Markety Sp. z o.o.	sklepy partnerskie	tradycyjne sklepy samoobsługowe o powierzchni od 80 do 400 m ²	65
Spółem Tychy Sp. z o.o.	sklepy partnerskie w handlu spółdzielczym	sklepy spożywcze i sklepy przemysłowe	36

*W tym 3 supermarkety delikatesowe „Stokrotka Premium” i 18 supermarketów „Berti”

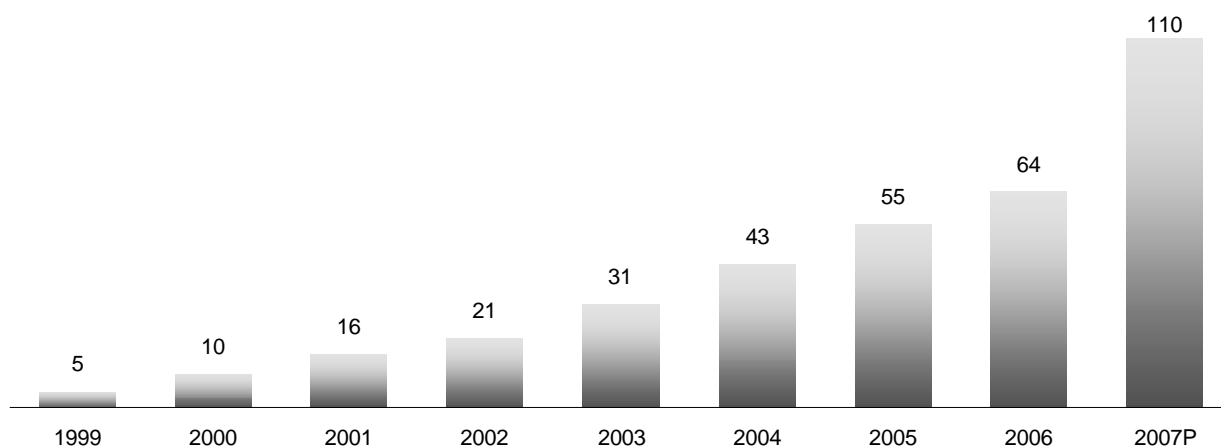
**W tym 6 sklepów własnych

Stokrotka Sp. z o.o. – supermarkety i supermarkety delikatesowe

Stokrotka Sp. z o.o. od 1994 roku zarządza siecią supermarketów spożywczo-przemysłowych „Stokrotka”, która zaczęła rozwijać się dynamicznie z początkiem 1999 roku. Na koniec II kwartału 2007 roku funkcjonowało 71 supermarketów, obsługujących łącznie 650 tys. klientów tygodniowo. W II połowie 2007 roku, dzięki połączeniu spółki Stokrotka ze spółką Gośka oraz spółką Berti, sieć sklepów zarządzanych przez Stokrotka Sp. z o.o. powiększyła się o 26 placówek.

Na koniec 2007 roku przewidujemy liczbę około 110 „Stokrotek” (bez sklepów włączanych do sieci w wyniku planowanych przejęć i połączeń).

Rozwój sieci supermarketów „Stokrotka” (liczba placówek na koniec okresu)



Supermarkety „Stokrotka” są zlokalizowane w pobliżu osiedli mieszkaniowych, w centralnych punktach miast i miasteczek oraz w innych dogodnych komunikacyjnie miejscach, mają ujednolicone standardy operacyjne oraz politykę marketingową.

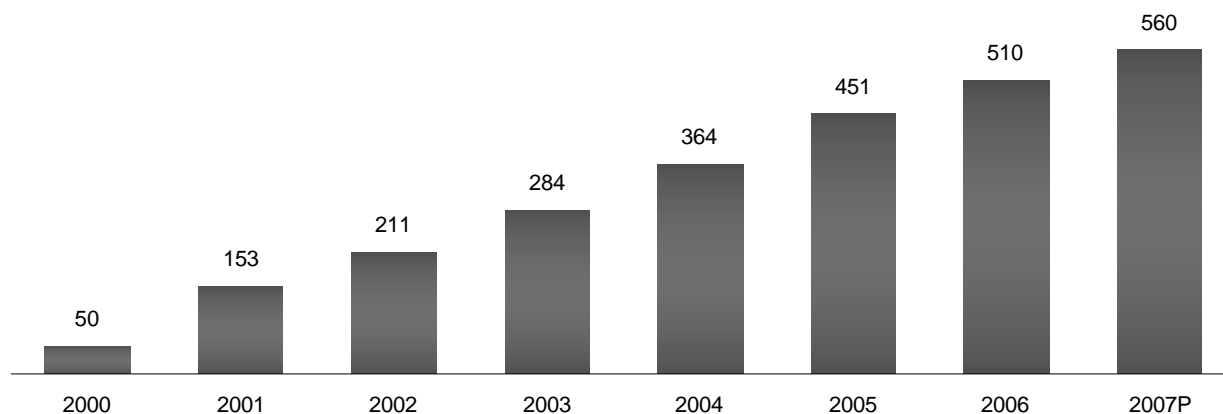
Miasta, w których zlokalizowane są „Stokrotki” (stan na Dzień Prospektu)

W zależności od powierzchni supermarkety „Stokrotka” oferują od 4 tys. do 10 tys. pozycji asortymentowych.

Obserwując rosnące zapotrzebowanie polskich konsumentów na sklepy z produktami z górnej półki, podjęliśmy decyzję o uruchomieniu sprzedaży w kategorii delikatesów. Od początku 2007 roku otworzyliśmy 3 supermarkety delikatesowe pod szyldem „Stokrotka Premium”. Powierzchnia sprzedaży pierwszych delikatesów „Stokrotka Premium” wynosi ponad 1.300 m² – dwukrotnie więcej niż w przypadku standardowego sklepu „Stokrotka”. Asortyment obejmuje prawie 20 tys. pozycji – m.in. ponad 200 gatunków serów, 1.000 rodzajów win, a także owoce egzotyczne.

Groszek Sp. z o.o. – średniej wielkości sklepy franczyzowe

Groszek Sp. z o.o. od września 2000 roku organizuje i zarządza ogólnopolską siecią samoobsługowych sklepów spożywczych „Groszek”. Spółka wykorzystuje model franczyzy, polegający na integracji niezależnych podmiotów gospodarczych pod jedną wspólną marką „Groszek” oraz stosowaniu przez zrzeszone sklepy wypracowanej przez spółkę strategii i polityki organizacyjno-handlowo-marketingowej. W ciągu prawie 7-letniej działalności na rynku Groszek skonsolidował ponad 500 małych i średnich przedsiębiorców handlowych i jest jedną z wiodących sieci franczyzowych działających w polskim handlu artykułami spożywczymi.

Rozwój sieci sklepów „Groszek” (liczba placówek na koniec okresu)

Głównym źródłem przychodów spółki jest sprzedaż materiałów eksploatacyjnych na potrzeby franczyzobiorców, prowizje otrzymywane od producentów i dostawców oraz opłaty franczyzowe i miesięczne opłaty administracyjne. W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Groszek wyniosły około 10,2 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 5,5 mln zł.

Sklepy „Groszek” zlokalizowane są przede wszystkim w południowo-wschodniej i centralnej części kraju.

Lokalizacja „Groszków” (stan na Dzień Prospektu)

Powierzchnia sprzedażowa poszczególnych „Groszków” sięga od 80 do 400 m², a asortyment liczy od 4 tys. do 6 tys. pozycji i obejmuje artykuły spożywcze, tytoń i alkohol, prasę oraz podstawowe artykuły chemiczno-kosmetyczne.

Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. – średniej wielkości sklepy franczyzowe

Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. od 2000 roku jest jednym z operatorów regionalnych Polskiej Sieci Handlowej Lewiatan. Po połączeniu z BOS, Emperia posiada pośrednio 100% udziałów tej spółki.

PSH Lewiatan jest organizacją zrzeszającą kupców, prowadzących działalność handlową, której głównym celem jest budowa zintegrowanej sieci sklepów spożywczych, działającej w systemie franczyzowym. PSH Lewiatan jest największym operatorem franczyzowym o polskim kapitale, zrzeszającym obecnie ponad 1.800 placówek handlowych na terenie całego kraju. Swoją politykę realizuje poprzez centralę we Włocławku oraz 17 regionalnych spółek, które na podstawie zawartych umów budują i koordynują sieć sklepów w określonych regionach.

Lewiatan Podlasie funkcjonuje jako niezależna spółka na podstawie umowy z ZKiP Lewiatan Holding'94 S.A. Oferuje franczyzobiorcom m.in. kompleksowy model działalności sklepu oraz znak towarowy „Lewiatan”.

Spółka koordynuje działalność ponad 130 sklepów detalicznych na Podlasiu, w województwie warmińsko-mazurskim i mazowieckim. Średnia powierzchnia sprzedaży standardowego sklepu wynosi 115 m². Spółka posiada również 6 własnych sklepów spożywczych w Białymstoku o powierzchni sprzedaży od 180 do ponad 800 m², które oferują od 3 tys. do 7 tys. pozycji asortymentowych (w tym ponad 150 produktów opatrzonych logo „Lewiatan” oraz marką własną „Dobry produkt, dobra cena”).

Jaskółka – średniej wielkości sklepy partnerskie

Jaskółka Sp. z o.o. powstała z połączenia dwóch białostockich spółek handlu detalicznego artykułami spożywczymi, działających wcześniej w strukturach Grupy Kapitałowej BOS: PMB Market Sp. z o.o. i Spedycja Wschód Sp. z o.o.

Obecnie funkcjonują 33 sklepy detaliczne „Jaskółka” na terenie Podlasia i województwa warmińsko-mazurskiego, o średniej powierzchni około 400 m².

W ramach realizacji przyjętej strategii rozwoju naszej Grupy w segmencie handlu detalicznego, planujemy stworzenie sieci partnerskich samoobsługowych sklepów detalicznych działających pod logo „Jaskółka”. Będą posiadać spójny system wizualizacji, prowadzić jednolitą politykę asortymentową i cenową. Powierzchnia handlowa placówek wyniesie od 80 do 400 m², a oferta asortymentowa obejmie od 4 do 6 tys. pozycji. Przewidujemy, że do końca 2007 roku będzie działać około 50 „Jaskółek”.

Spółem Tychy Sp. z o.o., Centrum Sp. z o.o., Maro-Markety Sp. z o.o. – sklepy partnerskie

Nabycie udziałów w Spółem Tychy, Centrum i Maro-Markety stanowi realizację strategii naszej Grupy, której jednym z kierunków jest partnerskie podejście do handlu spółdzielczego. Zakładamy niezależność operacyjną spółek partnerskich, które jednocześnie dzięki funkcjonowaniu w strukturach Grupy Emperia zyskują możliwość korzystania z efektu skali w zakresie współpracy z dostawcami oraz z naszych nowoczesnych rozwiązań logistycznych i informatycznych.

Spółem Tychy Sp. z o.o. istnieje od grudnia 1997 roku. Zajmuje się sprzedażą detaliczną towarów FMCG i towarów przemysłowych, prowadzi hurtownię artykułów spożywczych, a także zajmuje się produkcją i sprzedażą wyrobów

piekarskich i ciastkarskich. Sprzedaż detaliczna prowadzona jest w 36 sklepach spożywczych. Placówki handlowe zlokalizowane są na terenie miasta Tychy.

Centrum Sp. z o.o. posiada 13 placówek handlowych zlokalizowanych w województwie warmińsko-mazurskim.

Maro-Markety Sp. z o.o. realizuje swoją sprzedaż poprzez 18 placówek handlowych zlokalizowanych w województwie wielkopolskim i opolskim.

E. Sprzedaż i wyniki finansowe

Dane finansowe naszej Grupy Kapitałowej za lata 2004-2006 pochodzą ze zbadanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata obrotowe 2005 i 2006, sporządzonych zgodnie z MSR. Dane za I i II kwartał 2007 roku pochodzą z naszych skonsolidowanych raportów kwartalnych, które nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

Dominujące znaczenie dystrybucji i dynamiczny wzrost detalu

Grupa Emperia prowadzi działalność podstawową w segmencie dystrybucji i w segmencie handlu detalicznego artykułami spożywczymi i kosmetyczno-chemicznymi. Przychody z tych segmentów stanowiły niemal 99% przychodów ze sprzedaży ogółem Grupy. W latach 2004-2006 przychody z działalności dystrybucyjnej rosły średniorocznie o 5%, a z detalicznej – o 28%. Dominującym segmentem działalności Grupy pozostaje działalność dystrybucyjna.

Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Emperia według rodzaju działalności w latach 2004-2006

	CAGR 2004-2006 wzrost średnioroczny	2006 rok		2005 rok		2004 rok	
		tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Działalność dystrybucyjna	4,7%	907.133	64,5%	858.386	67,1%	827.787	73,3%
Działalność detaliczna	28,1%	479.985	34,1%	406.199	31,7%	292.551	25,9%
Działalność pozostała	44,6%	19.609	1,4%	15.540	1,2%	9.375	0,8%
Razem	11,5%	1.406.727	100,0%	1.280.125	100,0%	1.131.506	100,0%

W latach 2004-2006 nasza Grupa konsekwentnie realizowała strategię rozwoju sieci supermarketów „Stokrotka”, co spowodowało zwiększenie znaczenia udziału przychodów z działalności detalicznej w przychodach ogółem z około 26% w 2004 roku do 34% w 2006 roku.

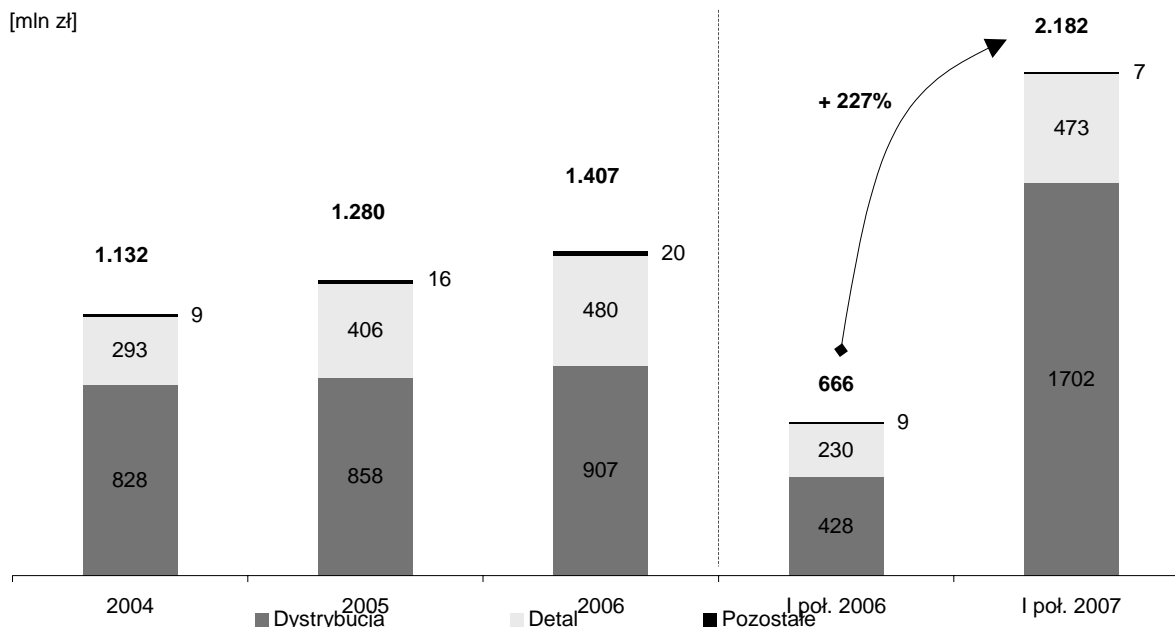
Przychody z pozostałej działalności prowadzonej przez Grupę (ze sprzedaży usług franczyzowych, deweloperskich i informatycznych) stanowiły bardzo nieznaczny odsetek przychodów ogółem Grupy.

Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Emperia według rodzaju działalności w I półroczu 2007 roku

	Dynamika I półr. 2007/I półr. 2006	I półrocze 2007 roku		I półrocze 2006 roku	
		tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Działalność dystrybucyjna	297,9%	1.701.726	78,0%	427.658	64,2%
Działalność detaliczna	105,7%	472.551	21,7%	229.729	34,5%
Działalność pozostała	-15,8%	7.466	0,3%	8.868	1,3%
Razem	227,5%	2.181.743	100,0%	666.255	100,0%

W wyniku połączenia Grupy Emperia z Grupą BOS skonsolidowane przychody w I półroczu 2007 roku były ponad trzykrotnie wyższe niż w analogicznym okresie roku 2006. Jednocześnie zmieniła się struktura rodzajowa przychodów naszej Grupy – ponieważ przeważająca część sprzedaży Grupy BOS realizowana była przez jej spółki dystrybucyjne. Na koniec I półrocza 2007 roku udział działalności dystrybucyjnej w naszych łącznych przychodach ze sprzedaży wzrósł do 78% – odpowiednio z 64% w I półroczu 2006 roku i 64,5% w całym 2006 roku.

Przychody ze sprzedaży Grupy Emperia w latach 2004-2006 oraz w I półroczu 2006 i 2007 roku



W latach 2004-2006 nie prowadziliśmy sprzedaży zagranicznej (z pomijalną sprzedażą eksportową branżowego oprogramowania informatycznego). W I półroczu 2007 roku, w wyniku włączenia Arsenal do struktur Emperia Holding, przychody eksportowe ze sprzedaży towarów i materiałów wyniosły ponad 36,5 mln zł, co stanowiło niemal 2% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Wysoka dynamika wyników finansowych Grupy

W latach 2004-2006 przyrostowi przychodów ze sprzedaży (CAGR = 12%) towarzyszyła znacząca poprawa rentowności netto – z 1,3% do 1,7%. Tym samym nasz zysk netto wzrósł z 14,5 mln zł do 23,4 mln zł (CAGR = 27%). W pierwszej połowie 2007 roku uzyskaliśmy rentowność netto w wysokości 2,3%, a zysk netto osiągnął 50,8 mln zł.

Analiza kluczowych pozycji bilansu (w tym kapitału własnego, majątku obrotowego oraz zobowiązań krótko- i długoterminowych), a także rachunku zysków i strat naszej Grupy Kapitałowej przedstawiona została w pkt 9 i 10 Części III Prospektu.

WYBRANE POZYCJE RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT (w tys. zł)	I i II kwartał 2007*	2006	2005	2004
Przychody ze sprzedaży	2.181.743	1.406.728	1.280.125	1.131.506
Koszt własny sprzedaży	1.869.151	1.189.784	1.098.962	985.088
Wynik brutto ze sprzedaży	312.592	216.944	181.163	146.418
Koszty sprzedaży	222.758	154.396	139.422	106.336
Koszty ogólnego zarządu	38.533	33.489	18.812	18.258
Wynik na sprzedaży	51.301	29.059	22.929	21.824
Pozostałe przychody operacyjne	21.317	9.983	10.705	931
Pozostałe koszty operacyjne	5.853	6.076	2.292	1.474
Wynik operacyjny	66.765	32.966	31.342	21.281
Przychody finansowe	7.441	729	648	647
Koszty finansowe	11.886	3.848	5.594	3.548
Wynik przed opodatkowaniem	62.320	29.847	26.396	18.380
Podatek dochodowy	11.484	6.471	5.896	3.874
Wynik netto	50.836	23.376	20.500	14.506

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

WYBRANE POZYCJE AKTYWÓW (w tys. zł)	30.06.2007*	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
I. Majątek trwały	522.181	442.607	158.856	145.882
Rzeczowy majątek trwały	339.719	177.489	152.375	142.612
Nieruchomości inwestycyjne	4.369			
Wartości niematerialne i prawne	151.219	450	654	557
Aktywa finansowe	4.021	255.956	278	296
Należności długoterminowe i inne rozliczenia międzyokresowe	9.180	4.057	2.908	1.384
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13.673	4.655	2.641	1.033
II. Majątek obrotowy	719.561	187.144	168.045	166.105
Zapasy	301.238	94.921	100.756	99.290
Należności	358.276	74.046	57.119	58.056
Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów	6.354	2.934	2.839	2.442
Środki pieniężne	52.951	12.653	7.144	6.035
Inne aktywa obrotowe	742	2.590	187	282
SUMA AKTYWÓW	1.241.742	629.751	326.901	311.987

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

WYBRANE POZYCJE PASYWÓW (w tys. zł)	30.06.2007*	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
I. Kapitał własny	422.129	357.126	107.015	90.359
Kapitał akcyjny	13.270	12.924	6.635	6.635
Kapitał z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	286.448	273.292	34.360	34.360
Kapitał zapasowy	22.353	7.497	2.613	2.057
Kapitał rezerwowy	56.871	44.668	46.707	34.260
Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny				-112
Kapitał własny akcjonariuszy mniejszościowych				
Zyski zatrzymane	43.187	18.745	16.700	13.159
II. Zobowiązania długoterminowe	228.184	75.595	37.714	53.593
Kredyty i pożyczki	214.473	72.216	36.230	53.243
Zobowiązania długoterminowe	2.939	1.374		
Rezerwy	458	122	93	77
Rezerwa na odroczonego podatku dochodowego	10.314	1.883	1.391	273
III. Zobowiązania krótkoterminowe	591.429	197.030	182.172	168.035
Kredyty i pożyczki	64.688	19.569	32.162	29.504
Papiery dłużne	13.927	9.952	5.554	
Zobowiązania krótkoterminowe	501.627	155.482	138.654	135.137
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.129	4.239	3.005	737
Rezerwy	7.309	7.498	2.744	2.612
Przychody przyszłych okresów	749	290	53	45
SUMA PASYWÓW	1.241.742	629.751	326.901	311.987

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

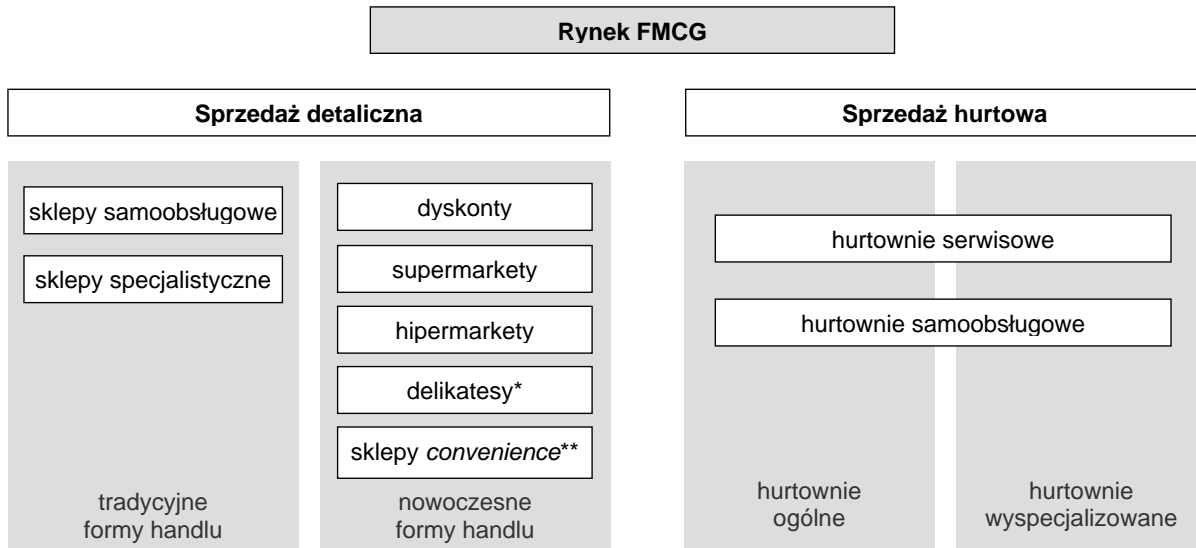
F. Otoczenie rynkowe

Sprzedaż detaliczna i hurtowa – podstawowe segmenty rynku FMCG

Nasza Grupa Kapitałowa prowadzi działalność na rynku FMCG, czyli rynku szybko zbywalnych dóbr konsumpcyjnych – operując zarówno w segmencie dystrybucyjnym rynku, jak i segmencie detalicznym.

Na polskim rynku FMCG prowadzą działalność podmioty, które można podzielić na:

- operujące wyłącznie w segmencie detalicznym,
- koncentrujące się wyłącznie na segmencie dystrybucyjnym,
- oraz łączące w swojej działalności zarówno dystrybucję, jak i sprzedaż detaliczną.



Źródło: Opracowanie własne

*Supermarkety delikatesowe

**Z ang. convenience stores (wygodne sklepy) funkcjonują niemal całą dobę przez 7 dni w tygodniu (sklepy okołodobowe)

Nasz model biznesowy zakłada integrację dystrybucji i sprzedaży detalicznej w jednej Grupie Kapitałowej.

Sprzedaż hurtową prowadzimy głównie w kanale sprzedaży serwisowej i w kanale samoobsługowym (cash & carry).

W segmencie detalicznym prowadzimy i intensywnie rozwijamy sieć supermarketów („Stokrotka”). Ponadto koncentrujemy się na tradycyjnych w zakresie powierzchni handlowej wielkościach sklepów – samoobsługowych sklepach o powierzchni do 400 m² – prowadzonych zarówno w formule franczyzowej (marki „Groszek” i „Lewiatan”), jak i w formule sklepów partnerskich („Jaskółka”, „Milea”). W 2007 roku przystąpiliśmy do aktywnego zaangażowania w zdobywającą coraz większą popularność w Polsce sprzedaż w supermarketach delikatesowych („Stokrotki Premium”).

Przyspieszenie dynamiki rynku FMCG od początku 2006 roku

Od przełomu lat 2005 i 2006 na polskim rynku FMCG obserwuje się znaczące przyspieszenie wzrostu sprzedaży detalicznej i hurtowej. Według GUS w roku 2006 dynamika sprzedaży detalicznej (żywności, napojów i wyrobów tytoniowych) wyniosła 11,9% (w ujęciu rocznym, w cenach bieżących), a sprzedaży hurtowej żywności – 12,3%.

W I połowie 2007 roku dynamika sprzedaży detalicznej i hurtowej w stosunku do I połowy 2006 roku wyniosła odpowiednio: 10,2% oraz 15,6%.

Dynamika polskiego rynku FMCG jest wynikiem korzystnej sytuacji w otoczeniu makroekonomicznym. Wraz ze wzrostem gospodarczym i spadkiem bezrobocia rosną bowiem wynagrodzenia, co zwiększa skłonność społeczeństwa do konsumpcji, m.in. do kupowania większej ilości produktów szybko zbywalnych, a także do coraz częstszego sięgania po produkty droższe, które spółkom handlowym pozwalają osiągać wyższe marże i podnosić rentowność prowadzonej działalności. NBP przewiduje wzrost wynagrodzeń w roku 2007 o 6%, a następnie zakłada stabilizację wzrostu wynagrodzeń na poziomie 7% rocznie. Z punktu widzenia wzrostu rynku, na którym działamy, założenia te przekładają się na korzystne prognozy dotyczące przyspieszenia tempa wzrostu spożycia indywidualnego (określanego również konsumpcją gospodarstw domowych). Do połowy 2008 roku dynamika spożycia indywidualnego powinna kształtować się na poziomie średnio 5,5% rocznie, a następnie przekroczyć 6% rocznie (dla porównania 4,4% w 2004 roku i 2% w 2005 roku). W I połowie 2007 roku dynamika osiągnęła 6%, a udział spożycia indywidualnego w tworzeniu PKB wzrósł do 64% – z 61% w 2006 roku.

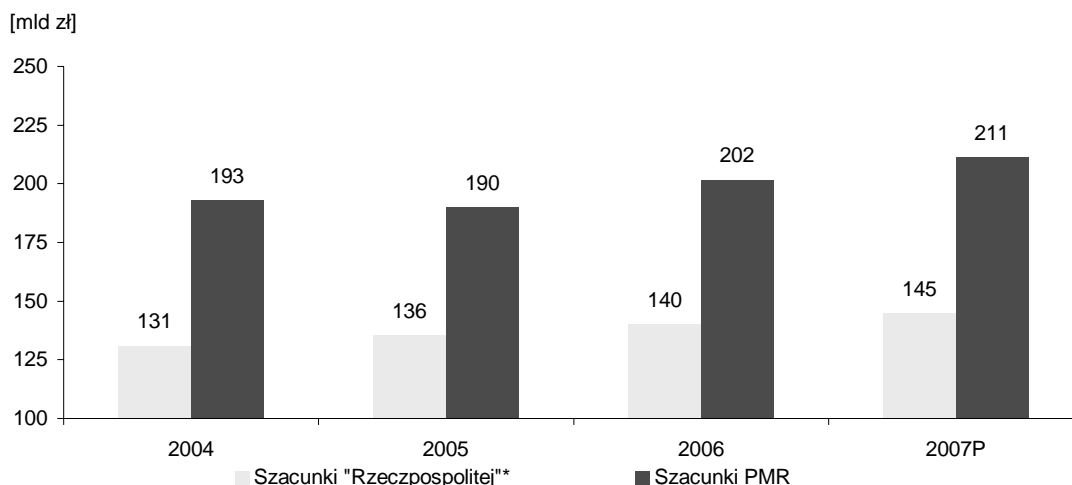
Segment sprzedaży detalicznej

Rosnąca wielkość rynku

Firma analityczna PMR Publications oszacowała wartość rynku handlu spożywczego w Polsce w roku 2006 na ponad 200 mld zł. W ocenie PMR Publications, w roku 2007 chłonność rynku przekroczy 211 mld zł, a podstawowymi czynnikami determinującymi wzrost rynku będą:

- nowo otwierane sklepy, szczególnie supermarkety i dyskonty, które rozpoczynają walkę konkurencyjną o lokalne rynki średnich i mniejszych miejscowości,
- zwiększająca sprzedaż niektórych artykułów przemysłowych w sklepach o profilu spożywczym.

Wartość rynku detalicznej sprzedaży artykułów spożywczych w Polsce



Źródło: Raport PMR Publications „Handel artykułami spożywczymi w Polsce 2006”, „Rzeczpospolita”

*Dotyczy tylko największych podmiotów na rynku

P – prognoza

Struktura podmiotowa rynku sprzedaży detalicznej FMCG

Zdecydowana większość sprzedaży detalicznej FMCG realizowana jest przez tak zwane podstawowe kanały dystrybucji, czyli wszelkiego rodzaju sklepy (o różnej powierzchni handlowej i zróżnicowanym standardzie obsługi).

Na alternatywne kanały dystrybucji detalicznej (takie jak kioski, stacje benzynowe czy też punkty gastronomiczne) przypada ok. 20% polskiego rynku detalicznego FMCG.

Drugą metodą klasyfikacji struktury sprzedaży detalicznej jest podział na:

- kanał nowoczesny (hipermarkety, supermarkety, dyskonty, supermarkety delikatesowe i sklepy typu *convenience*)
- oraz kanał tradycyjny (placówki detaliczne o powierzchni handlowej do 400 m²).

Liczba sklepów wyspecjalizowanych i niewyspecjalizowanych, oferujących produkty FMCG, wzrosła ze 149 tys. w 2003 roku do 152 tys. w 2005 roku (CAGR = 1%). Należy podkreślić, że najszybciej rośnie liczba sklepów handlu nowoczesnego – dyskontów, supermarketów i hipermarketów. Według AC Nielsen między lipcem 2005 roku a lipcem 2006 hipermarketów przybyło o 8,8%, supermarketów – o 15,4%, a dyskontów – o 18%. Nieznacznie przybywa również sklepów wyspecjalizowanych (owocowo-warzywnych, mięsnych, rybnych, piekarniczo-ciastkarskich, monopolowych itp.).

Liczba tradycyjnych sklepów ogólnospożywczych utrzymuje się od kilku lat na poziomie ok. 110 tys. placówek.

Rozwój sklepów detalicznych w polskim sektorze FMCG w latach 2003-2005

Format lub rodzaj sklepu	2003	2004	2005	CAGR 2003-2005
Ogólnospożywcze	115.539	112.203	116.097	0,2%
- w tym tradycyjne (poniżej 400 m ²)	112.118	108.294	111.562	-0,2%
- w tym dyskonty (poniżej 400 m ²)	1.085	1.224	1.445	15,4%
- w tym supermarkety (od 400 do 2.499 m ²)	2.043	2.347	2.716	15,3%
- w tym hipermarkety (od 2.500 m ²)	293	338	374	13,0%
Wyspecjalizowane żywnościowe i alkoholowe	25.929	25.962	27.377	2,8%
Z kosmetykami i wyrobami toaletowymi	7.544	8.528	8.211	4,3%
Razem	149.012	146.693	151.685	0,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz danych AC Nielsen dla liczby dyskontów

Główne sieci tradycyjnych sklepów detalicznych

Liderem według kryterium ilościowego wśród tradycyjnych sklepów są sklepy lokalnych spółdzielni, wywodzących się ze struktur Społem, których liczba w całym kraju szacowana jest na około 4 tys., co stanowi niespełna 4% wszystkich sklepów tradycyjnych.

Drugą pozycję zajmuje Eurocash, będący operatorem sieci franczyzowych sklepów ABC oraz Delikatesy Centrum, skupiających niezależnych handlowców, prowadzących własną działalność gospodarczą. Eurocash prowadzi ogólnopolską sieć hurtowni samoobsługowych, w których sklepy te samodzielnie dokonują zakupów.

W ocenie Zarządu, Grupa Emperia zajmuje w kategorii tradycyjnych sklepów spożywczych 5. miejsce, z udziałem rynkowym mierzonym ilością sklepów partnerskich („Jaskółka”) i franczyzowych („Groszek”, „Lewiatan Podlasie”) na poziomie 0,5%. Dzięki wysiłkom włożonym w rozwój koncepcji franczyzowej „Groszek”, nasza pozycja w tej kategorii znacząco wzrosła.

Supermarkety

W formacie supermarketów liderem na polskim rynku jest Carrefour Polska, przede wszystkim dzięki przejęciom supermarketów Champion, Globi oraz Albert, co pozwoliło zdobyć tej firmie ok. 8-proc. udział pod względem ilości wszystkich supermarketów. Powyżej 100 supermarketów posiadają jeszcze POLOmarket, Eko Holding oraz Grupa Muszkieterów.

W ocenie Zarządu, Emperia Holding zajmuje 7. pozycję z udziałem w liczbie supermarketów w wysokości ok. 3% („Stokrotki”, „Berti” oraz „Gośki”). Naszą dotychczasową pozycję w tym formacie budowaliśmy poprzez otwieranie kolejnych własnych „Stokrotek”. Od 2007 roku rozwój został przyspieszony w wyniku działań akwizycyjnych. W przyszłości zamierzamy nadal intensywnie inwestować w „Stokrotki” oraz realizować politykę fuzji i przejęć.

Warto podkreślić, że w Polsce ponad połowa supermarketów należy do krajowych przedsiębiorców. Co więcej, od kilku lat otwierają oni więcej sklepów tego formatu niż zagraniczni rywale.

Supermarkety delikatesowe

Format delikatesów rozwija się do tej pory poza obszarem zainteresowania największych detalistów. Do znanych marek delikatesowych należą sieci Alma Market, Piotr i Paweł oraz Bomi. W 2007 roku, do prowadzenia sprzedaży w tym formacie przystąpiła nasza Grupa, otwierając pierwsze sklepy pod szyldem Stokrotka Premium. W ciągu kilku lat zamierzamy uruchomić ich kilkadziesiąt, co pozwoliłoby nam zająć istotną pozycję rynkową w tej kategorii.

Dyskonty i hipermarkety

W kategorii dyskontów i hipermarketów dominują sklepy prowadzone przez spółki zagraniczne.

Spółki zagraniczne odgrywają istotną rolę w nowoczesnych formach handlu, a zwłaszcza w hipermarketach i dyskontach. W kategorii supermarketów spółki zagraniczne muszą walczyć z silną konkurencją ze strony spółek krajowych, natomiast w tradycyjnych formach jednoznacznie przeważają polskie podmioty i przedsiębiorstwa handlowe – zarówno prowadzące sieci własnych sklepów detalicznych, jak i skupione w sieciach franczyzowych.

Agregując sprzedaż detaliczną niezależnie od formatu sklepów, można wskazać liderów sprzedaży detalicznej w branży artykułów FMCG, którzy zostali zestawieni w poniżej prezentowanej tabeli.

Należy zwrócić uwagę, że przedstawiona klasyfikacja pod względem wielkości sprzedaży detalicznej prowadzonej pod określonymi markami detalicznymi nie jest jednoznaczna. Częściowo w tabeli jest wykazywana bowiem sprzedaż podmiotów prowadzona przez własne sklepy, a częściowo sprzedaż realizowana przez konkretne sieci franczyzowe i agencyjne, które skupiają od kilkadziesiąt do kilkuset samodzielnych podmiotów prowadzących działalność handlową.

Szczególnie w tym drugim przypadku należy zwrócić uwagę na pozycję i sytuację operatorów obsługujących takie sieci, będących przede wszystkim podmiotami dystrybucyjnymi, które poprzez organizację sieci franczyzowej tworzą rynek dla swoich usług dystrybucyjnych, nie ponosząc kosztów tworzenia własnych powierzchni sprzedaży detalicznej.

Udziały rynkowe i przychody operatorów sieci detalicznych (z uwzględnieniem przejęć i połączeń z 2006 roku)

Operator	Marki sklepów ^{ab}	Kluczowe formaty sklepów	Przychody 2005 ^{ab}	Udział 2005*
Carrefour Polska	Carrefour, Hypernova ^a , Albert ^a	hipermarkety i supermarkety	7,7 mld zł ^a	4,1%
Społem	Społem, Znajomy Sklep, Lux, S	tradycyjne, dyskonty i supermarkety	7,1 mld zł	3,7%
Tesco Polska	Tesco, Savia, Leader Price ^a	hipermarkety i dyskonty	6,8 mld zł ^a	3,6%
Jeronimo Martins	Biedronka	dyskonty	5,4 mld zł	2,8%
Real	Real, Geant ^a	hipermarkety	5,2 mld zł ^a	2,8%
Auchan Polska	Auchan	hipermarkety	4,2 mld zł	2,2%
Lewiatan Holding	Lewiatan ^b	tradycyjne	3,3 mld zł ^b	1,7%
Eurocash	ABC ^b , Delikatesy Centrum ^{ab}	tradycyjne	2,3-3,1 mld zł ^{ab}	1,2%-1,6%
Rabat Pomorze	Sieć 34 ^b	tradycyjne	2,6 mld zł ^b	1,4%

Operator	Marki sklepów ^{ab}	Kluczowe formaty sklepów	Przychody 2005 ^{ab}	Udział 2005*
Grupa E.Leclerc	E.Leclerc ^b	hipermarkety i supermarkety	1,8 mld zł ^b	0,9%
Kaufland Markety	Kaufland	supermarkety	1,8 mld zł	0,9%
Grupa Muszkieterów	Intermarche ^b	supermarkety	1,7 mld zł ^b	0,9%
Emperia Holding	Groszek^b, Stokrotka, Gośka^a, Berti^a	tradycyjne i supermarkety	1,6 mld zł^{ab}	0,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PMR Publications, Supermarket News, Eurocash.

^aMarka sklepu przejęta, przychody przejętych sklepów zsumowane z przychodami przejmującego bez ewentualnych wyłączeń konsolidacyjnych

^bSieć franczyzowa, uwzględniono łączne przychody sklepów skupionych w sieci (nie przychody operatora sieci)

*Udziały rynkowe obliczone dla rynku spożywczego o wartości 190 mld zł

Uwzględniając przejęcia i połączenia z 2006 roku, największy udział w detalicznym rynku spożywczym zdobył Carrefour Polska. Drugie miejsce zajmują różnej wielkości lokalne spółdzielnie Społem, które swoje wysokie miejsce w klasyfikacji zawdzięczają długoletniej i historycznie uwarunkowanej, dominującej pozycji w polskim handlu detalicznym.

Do dużych detalistów, którzy tak jak Carrefour budują swą pozycję w Polsce od zera po roku 1989, należy zaliczyć jeszcze Tesco Polska, Jeronimo Martins, Real oraz Auchan Polska.

Wśród polskich operatorów silną pozycję osiągnęły już sieci franczyzowe organizowane przez Lewiatan Holding (marka Lewiatan), Rabat Pomorze (Sieć 34), Eurocash S.A. (abc oraz Delikatesy Centrum) oraz Emperia Holding. Nasza Grupa, budując i konsolidując sklepy tradycyjne oraz supermarkety, konsekwentnie przesuwają się w górę w rankingu głównych polskich sprzedawców detalicznych.

Perspektywy rozwoju poszczególnych formatów sklepów detalicznych w polskich uwarunkowaniach

Dalsza ekspansja supermarketów

Zarówno w ocenie ekspertów AC Nielsen, jak i PriceWaterhouseCoopers, w Polsce najlepszą przyszłość przed sobą mają supermarkety – z uwagi na strukturę zaludnienia w Polsce (średnie miasto liczy 26,5 tys. mieszkańców) i zwyczaj polskich konsumentów (korzystne ceny warunkiem koniecznym i bliskość sklepu warunkiem decydującym). Biorąc pod uwagę przeciętną liczbę ludności polskiego miasta, budowanie supermarketów jest opłacalne w każdym statystycznym mieście – opłaca się je stawiać nawet na niedużych osiedlach i w małych miastach. W związku z tym wielu operatorów sieci (np. Carrefour, Tesco) zmienia dziś strategię i zamiast hipermarketów buduje niewielkie sklepy, gdyż są one o 20-40% tańsze zarówno do wybudowania, jak i do utrzymania. Jak podaje tygodnik „Newsweek”, operatorzy hipermarketów wyliczyli, że obroty na metr kwadratowy w mniejszych obiektach handlowych mogą być nawet o 40% wyższe niż w sklepach wielkopowierzchniowych. Poza tym łatwiej jest uzyskać od władz lokalnych pozwolenie na budowę sklepów o mniejszej powierzchni. W kategorii supermarketów będą jednak dominować firmy polskie, znające specyfikę klienta na konkretnych rynkach lokalnych i umiejące zapewnić wyższą jakość towarów świeżych. Kluczowymi czynnikami sukcesu pozostaną: niska cena sprzedawanych towarów, możliwie najlepsza lokalizacja na danym osiedlu mieszkaniowym lub w danej miejscowości oraz wysoka jakość towarów świeżych.

Nasylenie rynku supermarketami w Polsce jest niższe niż w krajach zachodniej Europy.

Nasylenie supermarketów na 1 mln mieszkańców w wybranych krajach europejskich

Kraj	Polska	Czechy	Niemcy	Norwegia
Liczba supermarketów na 1 mln mieszkańców	69	103	250	400

Źródło: AC Nielsen

Dotychczasowa dynamiczna ekspansja supermarketów, które w ocenie AC Nielsen od roku 2002 zwiększyły swój udział w sprzedaży detalicznej z 16% do 24% w 2005 roku, potwierdza popularność tego formatu.

Utrzymanie udziałów rynkowych przez sklepy tradycyjne

Swojej pozycji będą broniły sklepy tradycyjne, korzystając z przywiązania polskich konsumentów do takich sklepów, atutu bliskości lokalizacji oraz rozdrobnionego zaludnienia w Polsce. Analitycy GfK szacują, że w 2010 roku tradycyjne sklepy będą kontrolować wciąż około połowy rynku.

Łączenie sklepów tradycyjnych w sieci nasili się jako sposób poprawiania ich pozycji rynkowej w rywalizacji z większymi sklepami i wzmocnienia pozycji negocjacyjnej wobec dystrybutorów i producentów artykułów FMCG. Największe szanse na odniesienie sukcesu mają już istniejące sieci polskich operatorów.

Stabnący udział sklepów tradycyjnych w wartości sprzedaży detalicznej w Polsce

	2003	2005
Udział sklepów tradycyjnych w rynku sprzedaży detalicznej	59%	57%
Liczba sklepów tradycyjnych	112,1 tys.	111,6 tys.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz GfK Polonia

Atrakcyjna nisza rynkowa dla sklepów typu convenience oraz supermarketów delikatesowych

Uzupełnieniem dla handlu nowoczesnego oraz sklepów tradycyjnych będą sieci supermarketów delikatesowych oraz sklepów typu *convenience* w rejonach zamieszkałych przez zamożną część społeczeństwa. Delikatesy będą pełniły funkcję supermarketów o podwyższonym standardzie obsługi i poszerzonym wyborze wysokogatunkowych produktów.

Ograniczone perspektywy rozwoju dla dyskontów i hipermarketów

Liczba dyskontów w ciągu najbliższych kilku lat podwoi się, lecz tym samym osiągnie górną granicę liczby dyskontów możliwych do prowadzenia w Polsce oszacowaną przez PriceWaterhouseCoopers. Z kolei hipermarkety opłaca się budować jedynie w dużych aglomeracjach, gdzie hipermarkety praktycznie już nasyciły polski rynek. Ponadto planowane ograniczenia prawne dla sklepów wielkopowierzchniowych mogą dodatkowo utrudnić ekspansję hipermarketów.

Segment dystrybucji*Wzrostowy rynek dystrybucji towarów FMCG*

Wielkość segmentu hurtowego rynku FMCG w Polsce dziennik „Puls Biznesu” szacuje na około 100 mld zł rocznie i 9 tys. działających firm.

Wszystkie podmioty i źródła monitorujące rynek dystrybucji wyrobów FMCG zgadzają się w ocenie, że segment dystrybucyjny jest w dalszym ciągu bardzo rozdrobniony. Systematycznie coraz większy udział zdobywają duże firmy ogólnopolskie i regionalne – obecnie kontrolują około 40% rynku, a ich znaczenie powinno się szybko zwiększać za sprawą przyspieszającej konsolidacji branży.

Największe podmioty działające na polskim rynku dystrybucji artykułów FMCG

Liderem rynku jest spółka Makro Cash & Carry Polska, która należy do światowego koncernu Metro. Od 1994 roku wybudowała ona w Polsce 25 samoobsługowych hurtowni, w których płatnicy VAT mogą dokonywać zakupów. W latach 2004-2006 jej roczne przychody utrzymywały się na poziomie 6-7 mld zł.

Nasza Grupa zdecydowanie wzmocniła swoją pozycję na rynku dzięki połączeniu na początku 2007 roku z Grupą Kapitałową BOS, osiągając poprzez połączenie hipotetyczne przychody z segmentu dystrybucji w wysokości 3,3 mld zł w 2006 roku. Biorąc pod uwagę przychody z dystrybucji osiągnięte w 2004 roku, oznacza to w latach 2004-2006 hipotetyczny, średnioroczny wzrost przychodów z segmentu dystrybucji w wysokości 103% – z poziomu 0,8 mld zł w 2004 roku.

Swoją pozycję rynkową poprzez połączenie umocnił także konkurent naszej Grupy, spółka Eurocash S.A., która działalność operacyjną prowadzi niemal wyłącznie w systemie sprzedaży samoobsługowej (cash & carry), adresowanej do podmiotów skupionych w organizowanych przez siebie sieciach franczyzowych ABC oraz Delikatesy Centrum. Dzięki przejęciu KDWT, przychody grupy kapitałowej Eurocash w latach 2004-2006 zwiększyły się średniorocznie o 59% – z 1,5 mld zł w 2004 roku do hipotetycznych 3,8 mld zł w 2006 roku (bez detalu, z szacunkowym uwzględnieniem przychodów KDWT za 2006 rok).

Sprzedaż określaną jako hurtowo-detaliczną z uwagi na samoobsługowy profil magazynów typu cash & carry (z ang. za gotówkę bez dostawy) prowadzą Makro, Selgros oraz Eurocash. Nasza Grupa Kapitałowa prowadzi dystrybucję zarówno w systemie serwisowym, jak i formie magazynów cash & carry.

Charakterystyka największych operatorów hurtowni rynku FMCG w Polsce

Sieć hurtowni	Przychody w mld zł			Udział* 2006	Liczba w 2005 roku hurtowni	Liczba w 2005 roku		
	2004	2005	2006			centrów dystrybucji	stałych klientów	oferowanych towarów
Makro Cash & Carry Polska S.A.	6,4	7,2	6,9	6,9%	23	b.d.	18.300	30.000
Emperia Holding S.A.**	0,8	0,9	3,3	3,3%	63	1	34.000	24.000
Eurocash S.A.	1,6	1,7	3,2**	3,2%	130	5	74.000	5.500
Milo S.A. (Lekkerland Polska)	2,5	2,7	2,7	2,7%	14	13	15.000	3.500
Selgros Cash & Carry Sp. z o.o.	2,2	2,3	2,3	2,3%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: Detal Dzisiaj, dla wartości przychodów za 2006 rok „Rzeczpospolita” oraz www.securitiesc.com

*Udział rynkowy obliczony dla segmentu hurtowego o wartości 100 mld zł

**Bez przychodów ze sprzedaży detalicznej, dla roku 2006 dane pro forma (łącznie z GK BOS)

***W związku z datą nabycia KDWT, zawiera wyłącznie dane za II, III i IV kwartał

Sprzedaż dystrybucyjna źródłem zaopatrzenia detalistów w 50%

Wartość segmentu dystrybucji artykułów FMCG, szacowana na około 100 mld zł, odpowiada około 50% wartości segmentu handlu detalicznego w 2005 roku (zgodnie z szacunkami PMR Publications w wysokości około 190 mld zł).

Podmioty detaliczne rynku FMCG zaopatrują się zatem w około 50% za pośrednictwem przedsiębiorstw dystrybucyjnych, natomiast pozostałą część towarów nabywają bezpośrednio od producentów. W przypadku zagranicznych sieci duże znaczenie w zaopatrzeniu placówek detalicznych odgrywa samodzielnie organizowany import.

Znaczenie własnej sieci detalicznej dla perspektywy rozwoju przedsiębiorstw dystrybucyjnych

Perspektywy rozwoju operatorów dystrybucyjnych, działających w branży FMCG, zależą w znacznym stopniu od przyszłej pozycji rynkowej oraz stabilności tradycyjnego kanału sprzedaży detalicznej, który w znacznej mierze zaopatruje się właśnie za pośrednictwem dystrybutorów artykułów szybko zbywalnych.

W związku z tym operatorzy dystrybucyjni FMCG włączają się do rywalizacji o znaczący udział w rynku detalicznym lub stabilny dostęp do sieci sprzedaży detalicznej, jednocześnie dążąc do wzmocnienia swych pozycji na rynku dystrybucyjnym. Cele te są realizowane poprzez:

- rozwijanie i zacieśnianie współpracy pomiędzy dystrybutorami i sklepami detalicznymi (organizowanie systemów sieciowych, w tym franczyzowych) lub inwestowanie we własne sklepy (budowa od podstaw lub przejęcia),
- powiększanie zasięgu terytorialnego działalności poprzez wchodzenie do nowych regionów lub poprzez przejęcia albo łączenie się z innymi przedsiębiorstwami hurtowymi.

Operatorzy hurtowni ze słabszą pozycją rynkową koncentrują się na zacieśnianiu współpracy ze swymi odbiorcami detalicznymi. Natomiast najsilniejsze podmioty segmentu dystrybucyjnego coraz bardziej zdecydowanie inwestują we własne sklepy detaliczne oraz w organizowanie sieci franczyzowych. Od wielu lat czynią to Emperia Holding oraz Eurocash.

Przyspieszenie procesów konsolidacyjnych wśród dystrybutorów FMCG

Największy dystrybutor, Makro Cash & Carry, stawia na rozszerzanie swej działalności poprzez budowanie nowych hal oraz modernizowanie posiadanych. Jak szacuje „Rzeczpospolita”, inwestycja w nową halę kosztuje Makro ok. 100 mln zł. Rozszerzenie działalności na kolejne regiony wymaga znacznego zaangażowania w zdobycie nowych klientów w promieniu uruchamianej lokalizacji.

Szybszą metodą poszerzenia skali działania przez dystrybutorów są połączenia lub przejęcia – w tym przypadku ostateczny bilans takiej operacji zależy od poziomu kosztów ujednoczenia działalności łączących się podmiotów oraz skali efektów synergii. W krótkim okresie czasu szczególnie kosztowne są zwłaszcza zmiany wizerunku, wdrożenie jednolitych systemów informatycznych oraz ewentualna wzajemna rywalizacja starych i nowych powierzchni handlowych położonych w bliskim sąsiedztwie. Do natychmiastowych efektów synergii można zaliczyć skokowe zwiększenie zasięgu geograficznego oferowanych usług, a co za tym idzie liczby klientów, przychodów i zysków oraz wzmocnienie pozycji negocjacyjnej wobec dostawców. W długim okresie można liczyć na zoptymalizowanie zatrudnienia, redukcję kosztów w wyniku zwiększenia efektywności infrastruktury logistycznej, właściwą i równomierną lokalizację magazynów, oddziałów i centrów logistycznych, informatyzację prowadzonych operacji oraz na wypracowanie ogólnokrajowej rozpoznawalności marki w przypadku przeprowadzenia unifikacji wyglądu powierzchni handlowych. Wzrost za pomocą przejęć lub połączeń realizują przede wszystkim główni gracze na polskim rynku dystrybucji towarów FMCG, a zwłaszcza Emperia Holding oraz Eurocash.

Oczekujemy, że w przyszłości na rynku dystrybucji artykułów FMCG w Polsce pozostanie tylko kilka dużych firm dystrybucyjnych. Konsolidacja dystrybutorów doprowadzi do zwiększenia ich siły przetargowej w negocjacjach z producentami FMCG, co pozwoli na negocjowanie cen równie korzystnych, jakie uzyskują wielkopowierzchniowe sieci detaliczne.

G. Nasza strategia i plany inwestycyjne

Realizowana od kilku lat strategia rozwoju naszej Grupy Kapitałowej jest skoncentrowana na maksymalizacji wartości Grupy poprzez:

- (i) stały, organiczny wzrost i umacnianie pozycji rynkowej Grupy w polskim sektorze handlu hurtowego i detalicznego wyrobami FMCG; prowadzony przy zachowaniu zasady systematycznego, corocznego zwiększania realizowanej kwoty zysku netto,
- (ii) rosnącą aktywność i udział w procesie konsolidacji rynku handlu wyrobami FMCG w Polsce i tym samym wykorzystywanie tworzących się możliwości rozwoju poprzez przejmowanie mniejszych podmiotów działających w sektorze handlu FMCG.

W 2006 roku działania rozwojowe naszej Grupy były skoncentrowane na transakcji połączenia naszej Spółki z Grupą Kapitałową BOS, posiadającą bardzo silną pozycję w handlu hurtowym FMCG w Polsce północno-wschodniej i centralnej, a jednocześnie skupiającej także szereg podmiotów prowadzących działalność w obszarze handlu detalicznego.

W wyniku przeprowadzonego połączenia wzmocniła się pozycja konkurencyjna naszej Spółki między innymi w wyniku:

- (i) zwiększenia siły zakupowej naszej Grupy;
- (ii) rozszerzenia geograficznego zakresu działalności, z osiągnięciem szczególnie silnej pozycji w województwach: lubelskim, małopolskim, mazowieckim, podlaskim;

- (iii) zwiększenia liczby własnych sklepów detalicznych (do naszej Grupy włączone zostały lokalne sieci sklepów detalicznych spółek Rexpol, Gośka, Berti oraz PMB Market i Spedycja Wschód);
- (iv) zwiększenia potencjału finansowego naszej Spółki, który umożliwia ponoszenie zwiększonych nakładów inwestycyjnych.

Postępująca konsolidacja rynku w połączeniu z możliwościami wynikającymi ze wzrostu pozycji rynkowej i siły finansowej naszej Spółki są przesłankami, na podstawie których w naszej strategii – poza kontynuacją dotychczasowych działań skoncentrowanych na rozwoju organicznym – zwiększeniu uległa rola projektów akwizycyjnych i konsolidacyjnych.

Przygotowywane przez naszą Spółkę zakupy i przejęcia innych podmiotów z branży FMCG są skierowane przede wszystkim na akwizycje:

- (i) Podmiotów działających w obszarze handlu hurtowego FMCG, dzięki którym możliwe jest uzupełnianie obecnego zasięgu terytorialnego działalności w segmencie handlu hurtowego. Z tych względów nasza aktywność koncentruje się na identyfikacji średnich i większych podmiotów hurtowych, działających głównie w Polsce zachodniej i północno-zachodniej.
- (ii) Podmiotów posiadających silną – na danym rynku lokalnym – pozycję w segmencie handlu detalicznego, dysponujących sklepami o co najmniej średniej powierzchni. Przejęcia takich podmiotów umożliwią nam stopniowe rozwijanie ilości i zasięgu geograficznego sieci detalicznych działających w ramach Grupy Emperia.
- (iii) Podmiotów w segmencie handlu detalicznego i hurtowego na wybranych rynkach zagranicznych.

W chwili obecnej prowadzimy negocjacje z kilkunastoma podmiotami działającymi w sferze handlu hurtowego i segmentu detalicznego. Oceniamy, biorąc pod uwagę obecny stan zaawansowania rozmów, że wysokość naszych wydatków inwestycyjnych, związanych z działaniami akwizycyjnymi wyniesie w latach 2007-2008 ponad 200 mln zł. Dodatkowo szacujemy, że dokapitalizowanie oraz nakłady na restrukturyzację przejmowanych podmiotów sięgną w 2007 i 2008 roku łącznie około 50 mln złotych.

Równoległe z aktywnymi działaniami akwizycyjnymi w 2007 i 2008 roku będziemy kontynuować proces wzrostu organicznego Grupy, którego głównymi elementami będą:

- (i) Restrukturyzacja centralnych funkcji zarządczych w naszej Grupie, przeprowadzona poprzez skoncentrowanie podstawowych procesów zarządczych w wyodrębnionej na początku II kwartału 2007 roku spółce holdingowej Emperia Holding. Szacowane przez nas wydatki związane z restrukturyzacją centralnych funkcji zarządczych wyniosą w latach 2007-2008 około 10 mln zł.
- (ii) Optymalizacja funkcjonowania, porządkowanie i dalszy rozwój segmentu dystrybucji hurtowej m.in. poprzez:
 - (i) wyraźne wyodrębnienie makroregionów dystrybucji hurtowej, (ii) modernizację i rozbudowę sieci magazynów regionalnych oraz centrów dystrybucji, (iii) uruchamianie kolejnych oddziałów sprzedaży w systemie cash & carry; (iv) wymianę i unowocześnienie wyposażenia przedstawicieli handlowych i sprzedawców. Oszacowane wydatki inwestycyjne związane z rozbudową sieci sprzedaży hurtowej naszej Grupy szacujemy w latach 2007-2008 na poziomie od 80 do 100 mln zł.
- (iii) Dalszy rozwój sieci detalicznej w formacie supermarketów, prowadzony w drodze pozyskiwania nowych lokalizacji zarówno w obiektach obcych, jak w centrach handlowych budowanych we własnym zakresie. Rozwój sieci średnich supermarketów prowadzony będzie pod marką „Stokrotka” oraz pod innymi markami (w przypadku wybranych rynków lokalnych). Naszym zamierzeniem jest osiągnięcie na koniec 2008 roku liczby od 150 do 200 sklepów średniego formatu. Planujemy w ramach formatu supermarketów rozwój sieci supermarketów delikatesowych, który został zapoczątkowany przez otwarcie trzech placówek w I półroczu 2007 roku. Nasze plany zakładają otwarcie do końca 2008 roku łącznie około 10 obiektów delikatesowych o łącznej powierzchni sprzedaży około 15 tys. m². Przewidywane przez nas wydatki związane z rozwojem sieci placówek handlowych formatu supermarketu (niezwiązanym z akwizycjami) wyniosą w latach 2007-2008 od 70 do 80 mln zł.
- (iv) Kontynuacja rozwoju partnerskich sieci detalicznych w formacie średnich sklepów samoobsługowych, prowadzonego w drodze pozyskiwania nowych lokalizacji zarówno w obiektach obcych, jak i w budowanych we własnym zakresie. Rozwój sieci sklepów partnerskich prowadzony będzie pod markami „Jaskółka” i „Milea” oraz pod innymi markami (w przypadku wybranych rynków lokalnych). Naszym zamierzeniem jest osiągnięcie na koniec 2008 roku liczby 100 sklepów partnerskich. Szacowane przez nas wydatki związane z rozwojem sieci placówek handlowych tego formatu wyniosą w latach 2007-2008 od 10 do 20 mln zł.
- (v) Kontynuacja rozwoju sieci franczyzowych współpracujących z Emperia Holding, którego celem będzie osiągnięcie na koniec 2008 roku pozycji lidera rynku sieci franczyzowych działających w handlu FMCG w Polsce. Szacowane przez nas wydatki związane z rozwojem sieci franczyzowych wyniosą w latach 2007-2008 od 10 do 20 mln zł.

Łączne planowane przez Grupę Emperia nakłady inwestycyjne w latach 2007-2008 wyniosą od 430 do 480 mln zł.

Planowane inwestycje w latach 2007-2008

	Łączne nakłady w latach 2007-2008 (w mln zł)
Akwizycje	ponad 200
Restrukturyzacja przejętych podmiotów	50
Restrukturyzacja centralnych funkcji zarządczych	10
Porządkowanie i rozwój segmentu dystrybucji	80-100
Rozwój sieci detalicznej w formacie supermarketów	70-80
Rozwój sieci partnerskich	10-20
Rozwój sieci franczyzowych	10-20
Razem	430-480

Wydatki gotówkowe szacowane na przeprowadzenie omówionych przedsięwzięć inwestycyjnych związanych z realizacją strategii rozwoju Grupy Emperia szacujemy łącznie na od ponad 380 do ponad 430 mln zł.

W celu sfinansowania naszej strategii rozwoju i zakładanych projektów inwestycyjnych planujemy wykorzystać połączenie następujących źródeł finansowania:

- środki własne w postaci generowanej nadwyżki finansowej,
- środki pozyskane z planowanej emisji Akcji Serii L,
- środki z emisji akcji własnych w ramach kapitału docelowego,
- środki o charakterze dłużnym.

H. Organy Emperia Holding**Nasz Zarząd**

Artur Kawa – Prezes Zarządu

Jarosław Wawerski – Wiceprezes Zarządu

Dariusz Kalinowski – Członek Zarządu

Jacek Dudzik – Członek Zarządu

Renata Bronisz-Czyż – Członek Zarządu

Jarosław Rudnicki – Członek Zarządu

Lesław Syguła – Członek Zarządu

Piotr Laskowski – Członek Zarządu

Marek Wesołowski – Członek Zarządu

Grzegorz Wawerski – Członek Zarządu

Nasza Rada Nadzorcza

Ireneusz Zięba – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Zenon Andrzej Mierzejewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Piotr Kawa – Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Krysztofiak – Członek Rady Nadzorczej

Wincenty Mura – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Długosz – Członek Rady Nadzorczej

I. Emisja

Publiczna Oferta

Na podstawie niniejszego Prospektu w ramach Publicznej Oferty Emperia Holding S.A. oferuje, z wyłączeniem prawa poboru, 1.500.000 Akcji Serii L o wartości nominalnej 1,00 zł każda.

Ponadto na podstawie niniejszego Prospektu, w ramach Publicznej Oferty, Wprowadzający zamierzają sprzedać do 406.265 Akcji Sprzedawanych.

Łącznie na podstawie Prospektu oferowanych jest 1.906.265 Akcji Oferowanych w następujących transzach:

- 200.000 akcji w Transzy Indywidualnej,
- 1.706.265 akcji w Transzy Instytucjonalnej.

Do obrotu na rynku oficjalnych notowań giełdowych wprowadzanych jest:

- 2.085.323 Akcje Serii H,
- 4.203.562 Akcje Serii I,
- 55.747 Akcji Serii J,
- 290.468 Akcji Serii K,
- do 1.500.000 Akcji Serii L,
- do 1.500.000 Praw do Akcji Serii L.

Przed rozpoczęciem zapisów w Transzy Instytucjonalnej Oferujący przeprowadzi badanie popytu na Akcje Oferowane mające na celu:

- zdefiniowanie inwestorów zainteresowanych objęciem akcji oraz
- określenie wielkości potencjalnego popytu na akcje.

W trakcie badania popytu na Akcje Oferowane Oferujący będzie kierować do potencjalnych inwestorów propozycje udziału w budowaniu „księgi popytu”. Inwestorzy zainteresowani złożeniem zapisu na Akcje Oferowane w Transzy Instytucjonalnej, którzy nie otrzymali zaproszenia do złożenia Deklaracji, powinni skontaktować się z Oferującym. Oferujący nie ma obowiązku skierowania propozycji udziału w budowaniu „księgi popytu” do inwestorów, którzy zgłoszą się z taką prośbą.

Publiczna Oferta zostanie przeprowadzona w następujących terminach:

do 8 października 2007 roku	Planowane podanie do publicznej wiadomości maksymalnej ceny emisyjnej
od 8 do 9 października 2007 roku	Przyjmowanie zapisów i wpłat w Transzy Indywidualnej
10 października 2007 roku do godz. 15.00	Przyjmowanie deklaracji zainteresowania w ramach budowania „księgi popytu”
do 11 października 2007 roku	Planowane podanie do publicznej wiadomości ostatecznej ceny emisyjnej Akcji Oferowanych
od 11 do 12 października 2007 roku	Przyjmowanie zapisów i wpłat w Transzy Instytucjonalnej
do 17 października 2007 roku	Zamknięcie Publicznej Oferty i przydział Akcji Oferowanych

Terminy realizacji Publicznej Oferty mogą ulec zmianie. Nowe terminy zostaną podane do publicznej wiadomości nie później niż w dniu upływu danego terminu w formie aneksu do Prospektu, zgodnie z postanowieniami art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej. Zmiany terminów realizacji Publicznej Oferty mogą odbywać się tylko w okresie ważności Prospektu.

Cena

Maksymalna cena emisyjna Akcji Serii L zostanie ustalona przez Emperia Holding i podana do publicznej wiadomości w formie aneksu do Prospektu, zgodnie z postanowieniami art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej, najpóźniej w dniu rozpoczęcia zapisów na Akcje Oferowane w ramach Transzy Indywidualnej.

Ostateczna cena emisyjna Akcji Serii L zostanie ustalona przez Emperia Holding (w porozumieniu z Oferującym) po przeprowadzeniu badania popytu na akcje na podstawie wielkości oraz oceny wrażliwości cenowej popytu zgłoszonej przez inwestorów i podana do publicznej wiadomości najpóźniej w dniu rozpoczęcia zapisów w Transzy Instytucjonalnej.

Ostateczna cena emisyjna Akcji Serii L będzie jednolita dla wszystkich transz.

Akcje Sprzedawane będą oferowane po cenie równej cenie emisyjnej Akcji Serii L.

Informacja o ostatecznej wysokości ceny Akcji Oferowanych zostanie podana najpóźniej w dniu rozpoczęcia zapisów w Transzy Instytucjonalnej (zgodnie z art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej) poprzez przekazanie informacji do KNF oraz do publicznej wiadomości w sposób, w jaki został udostępniony Prospekt, oraz w trybie określonym w art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Jednocześnie zwracamy uwagę, iż inwestorom przysługuje uprawnienie do uchylenia się od skutków prawnych złożonych przez nich zapisów w okolicznościach opisanych w art. 54 ust. 1 pkt 2) Ustawy o Ofercie Publicznej.

Cele emisji

W ramach Publicznej Oferty nasza Spółka przeprowadzi emisję Akcji Serii L. Szacujemy, że wpływy z emisji Akcji Serii L przekroczą kwotę 200 mln zł. Emisja ma na celu pozyskanie środków finansowych, które zostaną przeznaczone przez Emperia Holding na przeprowadzenie przejęć innych spółek z branży FMCG, co jest obecnie jednym z kluczowych elementów naszej strategii rozwoju.

W poniższej tabeli zostały przedstawione grupy projektów akwizycyjnych w podziale na (i) projekty finalizowane oraz (ii) projekty negocjowane, wraz z określeniem wielkości wydatków przewidywanych do poniesienia na poszczególne grupy podmiotów i zakładanym terminem realizacji.

Wartość inwestycji kapitałowych finansowanych wpływami z emisji Akcji Serii L (w mln zł)

Planowane inwestycje:	Wartość wydatków pieniężnych na projekty akwizycyjne w latach 2007-2008	Przewidywany termin realizacji inwestycji kapitałowych (przeniesienia na rzecz Emperia Holding własności akcji/udziałów w przejmowanych podmiotach)
– inwestycje finalizowane (Centrum Sp. z o.o.; Maro-Markety Sp. z o.o., Sydo Sp. z o.o., Alpaga-Xema Sp. z o.o.)	51	do końca 2007 roku
– inwestycje negocjowane (od kilku do kilkunastu podmiotów działających w branży FMCG)	około 150	na przestrzeni 2008 roku
Razem	około 200	

Znajdujące się w różnej fazie zaawansowania projekty akwizycyjne mają wartość (przy założeniu pełnego powodzenia wszystkich negocjacji) przewidującą poniesienie wydatków pieniężnych w przedziale od 300 do 400 mln złotych. Oceniamy jednak, że część przygotowywanych projektów nie zostanie ostatecznie sfinalizowana (brak satysfakcjonujących wyników due diligence, brak uzgodnienia ostatecznych warunków finansowych, przerwanie rozmów przez właścicieli analizowanych podmiotów).

Z tych względów negocjacje prowadzone są w stosunku do szerszej grupy podmiotów przy jednoczesnym założeniu, że ostatecznie wydatki inwestycyjne związane z przejęciami innych spółek z branży FMCG, finansowane wpływami z emisji Akcji Serii L wyniosą w latach 2007-2008 około 200 mln zł. Dodatkowo szacujemy, że dokapitalizowanie oraz nakłady na restrukturyzację przejmowanych podmiotów sięgną w 2007 i 2008 roku łącznie około 50 mln zł.

Przewidujemy, że dodatkowymi źródłami finansowania powyższych projektów będą:

- środki z emisji akcji własnych w ramach uchwalonego kapitału docelowego,
- środki własne w postaci generowanej nadwyżki finansowej.

W okresie do czasu uzyskania wpływów z emisji Akcji Serii L część naszych działań inwestycyjnych związanych z projektami akwizycyjnymi będzie finansowana poprzez zwiększenie zadłużenia, które następnie będzie podlegało spłacie z wpływów z emisji Akcji Serii L. W tym celu nasza Spółka zawarła z Rabobank Polska S.A. umowę o kredyt na kwotę do łącznej wysokości 65 mln zł, którego przeznaczeniem jest finansowanie lub refinansowanie inwestycji kapitałowych Emperia Holding związanych z zakupem udziałów w spółkach handlowych działających w branży FMCG. Zgodnie z warunkami tej umowy kredyt ma być wypłacany w transzach celowych na nabycie udziałów określonych podmiotów. W ramach umowy kwota kredytu może zostać zwiększona o 50 mln zł. Zapisy umowy umożliwiają przedterminową spłatę kredytu bez ponoszenia dodatkowych kosztów z tym związanych. Nasza Spółka przewiduje wcześniejszą spłatę zadłużenia z tytułu tego kredytu z wpływów z emisji Akcji Serii L.

Prowadzone przez nas przygotowania do konkretnych akwizycji znajdują się w różnym stopniu zaawansowania. Z czterema podmiotami: Centrum Sp. z o.o., Maro-Markety Sp. z o.o., Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. podpisane zostały warunkowe umowy nabycia udziałów. Emperia Holding uzyskała również zgodę Prezesa UOKiK na przejęcie kontroli nad tymi spółkami.

W I połowie września 2007 roku nabyliśmy po 100% udziałów w spółkach Centrum Sp. z o.o. i Maro-Markety Sp. z o.o. za łączną kwotę 47,5 mln zł. Na cenę nabycia składa się zakup udziałów za gotówkę (w łącznej kwocie 24,6 mln zł) ze środków pochodzących z kredytu zaciągniętego w Rabobank Polska S.A. oraz wniesienie aportu w postaci udziałów w tych spółkach w zamian za objęcie akcji serii L i M naszej Spółki, wyemitowanych w ramach kapitału docelowego.

W odniesieniu do Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. oczekujemy, że zamknięcie transakcji nabycia udziałów w tych spółkach nastąpi do końca 2007 roku.

W obszarze projektów obecnie negocjowanych, przygotowania do konkretnych akwizycji znajdują się w różnym stopniu zaawansowania, poczynając od fazy złożenia wstępnej propozycji, prowadzenia wstępnych negocjacji, podpisania listów intencyjnych lub umów o zachowaniu poufności, poprzez fazę prowadzenia due diligence prawnego i finansowego.

W pierwszym rzędzie wpływy z emisji Akcji Serii L zostaną przeznaczone na finansowanie inwestycji kapitałowych w odniesieniu do podmiotów, z którymi zostały już zawarte i niewykonane do Dnia Prospektu umowy warunkowe (Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o.) i na spłatę zadłużenia z tytułu kredytu zaciągniętego na nabycie części udziałów w spółkach Centrum i Maro-Markety. W dalszej kolejności, w miarę postępu w prowadzonych negocjacjach, wpływy z emisji Akcji Serii L będą przeznaczone na przejścia tych podmiotów, z którymi na Dzień Prospektu negocjacje są najbardziej zaawansowane (prowadzone procesy due diligence, negocjowane warunki finansowe inwestycji).

W przypadku, gdy wielkość pozyskanych środków z emisji Akcji Serii L okaże się mniejsza od przewidywanej, zamierzamy dodatkowo wykorzystać zewnętrzne źródła finansowania w postaci kredytów bankowych.

Gdy przebieg działań akwizycyjnych będzie wskazywał na możliwość i celowość realizacji projektów o wartości łącznie wyższej niż 200 mln zł, zakładamy, że poza wpływami z emisji Akcji Serii L będą także wykorzystywane środki własne, pochodzące z nadwyżki finansowej generowanej przez naszą Grupę Kapitałową w latach 2007 i 2008 oraz ewentualnie w uzupełniającym stopniu zewnętrzne finansowanie dłużne. W przypadku części negocjowanych inwestycji wykorzystywane będą także środki z emisji akcji własnych w ramach uchwalonego kapitału docelowego.

Wpływy z emisji zostaną przeznaczone na finansowanie inwestycji kapitałowych, nie są więc przewidywane przesunięcia środków z emisji Akcji Serii L na finansowanie innych niż akwizycje działań inwestycyjnych naszej Grupy.

Koszty Oferty

Na Dzień Prospektu nie jest znana cena emisyjna Akcji Serii L ani cena sprzedaży Akcji Sprzedawanych, nie można więc oszacować wielkości przychodów brutto z Oferty. Uwzględniając wstępne szacunki, łącznie wszystkie koszty Oferty osiągną poziom około 5,6 mln zł.

Emperia Holding opublikuje informacje dotyczące przychodów z subskrypcji Akcji Serii L, jak również całkowitych kosztów Oferty w formie raportu bieżącego zgodnie z § 33 ust. 1 Rozporządzenia o Raportach.

Rozwodnienie

Według najlepszej naszej wiedzy na Dzień Prospektu nasz akcjonariat przedstawiał się następująco:

Struktura akcjonariatu Emperia Holding na Dzień Prospektu

	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Jarosław Wawerski	1.090.537	8,21%	1.090.537	8,21%
Artur Kawa	1.000.086	7,54%	1.000.086	7,54%
Pozostali dotychczasowi akcjonariusze	11.179.577	84,25%	11.179.577	84,25%
Razem	13.270.200	100,00%	13.270.200	100,00%

W ramach nowej emisji zamierzamy wyemitować łącznie 1.500.000 Akcji Serii L z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy Spółki. Ponadto w ramach Publicznej Oferty Akcjonariusze Sprzedający zamierzają sprzedać łącznie do 406.265 Akcji Sprzedawanych.

Po przeprowadzeniu oferty Akcji Serii L, przy założeniu, że:

- wszystkie Akcje Serii L zostaną objęte przez nowych akcjonariuszy,
- nowi akcjonariusze nabędą wszystkie akcje oferowane przez Akcjonariuszy Sprzedających,

struktura naszego akcjonariatu przedstawiać się będzie następująco:

Wielkość i wartość procentowa rozwodnienia spowodowanego ofertą

	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Jarosław Wawerski	1.090.537	7,38%	1.089.537	7,38%
Artur Kawa	1.000.086	6,77%	1.000.086	6,77%
Pozostali dotychczasowi akcjonariusze	10.773.312	72,94%	10.773.312	72,94%
Nowi akcjonariusze	1.906.265	12,91%	1.906.265	12,91%
Razem	14.770.200	100,00%	14.770.200	100,00%

J. Czynniki ryzyka

Ryzyka makroekonomiczne i dotyczące branży:

- Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną kraju
- Ryzyko związane ze wzrostem znaczenia nowoczesnego handlu detalicznego
- Ryzyko wzrostu konkurencji w formie małych i średnich sklepów detalicznych
- Ryzyko związane z możliwością ograniczenia swobody budowania obiektów handlowych powyżej 400 m² oraz z ograniczeniem pracy handlu w niedziele oraz dni świąteczne
- Ryzyko związane ze wzrostem kosztów pracy
- Ryzyko związane z brakiem stabilności polskiego systemu prawnego i podatkowego

Ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez spółki z Grupy Emperia:

- Ryzyko związane z planowanymi i przygotowywanymi akwizycjami
- Ryzyko niezrealizowania obecnie negocjowanych inwestycji kapitałowych
- Ryzyko związane z niewyrażeniem zgody przez UOKiK na przejęcie podmiotu lub podmiotów, którymi jest zainteresowana Emperia Holding
- Ryzyko związane z kadrą zarządzającą
- Ryzyko związane z odpowiednim doбором lokalizacji dla punktów sprzedaży detalicznej
- Ryzyko związane z odpowiednim doбором partnerów dla sieci franczyzowych
- Ryzyko związane z zastawami i zabezpieczeniami ustanowionymi na majątku Grupy
- Ryzyko związane z możliwością naruszenia przepisów prawa pracy oraz roszczeniami pracowniczymi
- Ryzyko podatkowe związane z transakcjami z podmiotami powiązаныmi
- Ryzyko związane z opóźnieniem lub nieuruchomieniem lokalizacji naszych sklepów delikatesowych
- Ryzyko związane z wygaśnięciem zezwoleń na handel hurtowy alkoholem
- Ryzyko związane z prawidłowym funkcjonowaniem infrastruktury informatycznej
- Ryzyko związane z dostawcami
- Ryzyko wynikające z ustawy z dnia 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych
- Ryzyko związane z umowami franczyzy
- Ryzyko związane z niepełnym składem Rady Nadzorczej
- Ryzyko związane z uprawnieniami osobistymi przyznanymi niektórym akcjonariuszom naszej Spółki

Ryzyka związane z rynkiem kapitałowym i z wtórnym obrotem akcjami:

- Ryzyko niedojścia Publicznej Oferty do skutku
- Ryzyko podaży Akcji Serii H, I, J i K
- Ryzyko związane z możliwością odstąpienia od Oferty
- Ryzyko uchylecia uchwały Zarządu Giełdy o dopuszczeniu papierów wartościowych do obrotu giełdowego
- Ryzyko opóźnienia we wprowadzeniu lub odmowy wprowadzenia papierów wartościowych do obrotu giełdowego
- Ryzyko wynikające z możliwości naruszenia przepisów art. 16 i art. 17 oraz art. 18 Ustawy o Ofercie Publicznej
- Ryzyko wynikające z możliwości naruszenia przepisów art. 20 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi
- Ryzyko niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków informacyjnych określonych przepisami prawa i wynikająca z tego możliwość nałożenia na emitenta kar administracyjnych przez KNF
- Ryzyko związane z możliwością zawieszenia obrotu akcjami emitenta na giełdzie zgodnie z § 30 Regulaminu Giełdy
- Ryzyko dotyczące możliwości wykluczenia akcji emitenta z obrotu giełdowego zgodnie z § 31 Regulaminu Giełdy
- Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w Akcje Oferowane
- Ryzyko związane z notowaniem Praw do Akcji Serii L
- Ryzyko kształtowania się przyszłego kursu akcji i płynności obrotu
- Ryzyko związane z możliwością wniesienia powództwa o uchylenie lub stwierdzenie nieważności Uchwały o Podwyższeniu Kapitału

Szczegółowy opis wszystkich czynników ryzyka został zamieszczony w Części II – Czynniki ryzyka.

CZĘŚĆ II – CZYNNIKI RYZYKA

Każdy inwestor powinien starannie przeanalizować informacje zawarte w niniejszej części Prospektu. Inwestowanie w akcje łączy się z wysokim ryzykiem właściwym dla instrumentów rynku kapitałowego, a w szczególności z ryzykiem związanym z zagadnieniami przedstawionymi poniżej. Czynniki ryzyka mogą negatywnie wpłynąć na działalność Spółki, jej kondycję oraz wyniki finansowe. Kurs akcji może spaść z powodu wystąpienia poniżej opisanych ryzyk oraz w wyniku wystąpienia innych czynników. W efekcie inwestorzy mogą utracić część lub całość zainwestowanych środków finansowych. Wedle aktualnej wiedzy Zarządu naszej Spółki poniższe ryzyka mogą istotnie wpłynąć na przyszłą sytuację Emperia Holding i spółki wchodzące w skład Grupy Emperia.

1. Ryzyka makroekonomiczne i dotyczące branży

1.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną kraju

Dla naszej Spółki i Grupy Kapitałowej szczególne znaczenie ma sytuacja makroekonomiczna i tempo wzrostu ekonomicznego w Polsce, a zwłaszcza takie czynniki zewnętrzne, jak: polityka gospodarcza rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej mające wpływ na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, system podatkowy, tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego oraz stopa bezrobocia.

Niekorzystne zmiany w przyszłości w otoczeniu makroekonomicznym, w szczególności spowolnienie tempa wzrostu dochodów lub zahamowanie spadkowego trendu stopy bezrobocia, mogą w negatywny sposób wpływać na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Spółkę i Grupę Kapitałową.

1.2. Ryzyko związane ze wzrostem znaczenia nowoczesnego handlu detalicznego

W okresie ostatnich kilkunastu lat model funkcjonowania handlu detalicznego w Polsce uległ głębokim przeobrażeniom. W strukturze obrotów polskiego handlu artykułami FMCG wzrósł zdecydowanie udział nowoczesnych form handlu (hipermarketów, supermarketów, sieci dyskontowych) kosztem handlu tradycyjnego. Zmiany te niosą dla naszej Spółki ryzyko zmniejszenia obrotów w segmencie handlu hurtowego, którego głównymi klientami są przede wszystkim podmioty prowadzące działalność w formule tradycyjnego handlu detalicznego (placówki o mniejszej powierzchni i ograniczonej liczbie pozycji asortymentowych, prowadzone indywidualnie przez ich właścicieli lub skupione w niewielkich sieciach o charakterze lokalnym). Pozycja podmiotów handlowych działających w formule tradycyjnej jest słabsza w porównaniu z pozycją sklepów wielkopowierzchniowych. Z tych względów dalsze istotne zmniejszenie znaczenia handlu tradycyjnego może ograniczyć lub ustabilizować rozmiary obrotów realizowane przez Grupę Emperia w segmencie handlu hurtowego i tym samym przełożyć się negatywnie na przyszłe wyniki Grupy. W ocenie Zarządu naszej Spółki powyższe ryzyko dotyczy jednak przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw hurtowych, mających mniejszą niż Grupa Emperia sprawność logistyczną, wyższe koszty funkcjonowania z uwagi na mniejszą skalę działalności oraz słabszą siłę zakupową. W sytuacji naszej Spółki ryzyko to jest minimalizowane osiągniętymi rozmiarami działalności, nowoczesnością i sprawnością posiadanej infrastruktury magazynowej i logistycznej, a także równoległym prowadzeniem działań związanych z rozbudową własnych sieci handlu detalicznego. Dodatkowo analiza modeli funkcjonowania rynków FMCG w wielu bardziej rozwiniętych krajach Unii Europejskiej wskazuje, że mimo konkurencji ze strony sklepów wielkopowierzchniowych, udział handlu tradycyjnego w dalszym ciągu pozostaje istotny.

1.3. Ryzyko wzrostu konkurencji w formacie małych i średnich sklepów detalicznych

Rozbudowywana przez naszą Grupę sieć sklepów o średnim formacie jest w podstawowej części lokalizowana w miastach średniej i mniejszej wielkości. W miejscowościach tych prowadzony jest w chwili obecnej proces intensywnej rozbudowy sklepów przez sieci dyskontowe (Biedronka, Lidl). Także duże międzynarodowe sieci handlowe w związku z faktem postępującego nasycenia obiektami wielkopowierzchniowymi obszarów dużych miast zapowiadają aktywniejszą politykę i ekspansję w mniejszych miejscowościach, czyli na tradycyjnych rynkach naszej Spółki. Prowadzone i zapowiadane działania konkurencyjne – w stosunku do naszej Spółki – operatorów sieci handlowych mogą przyczynić do wolniejszego niż obecnie wzrostu obrotów w naszej sieci detalicznej oraz wywołać presję na poziom realizowanych marż, co może się przełożyć negatywnie na realizowane w przyszłości wyniki finansowe. Dodatkowo działania podmiotów konkurencyjnych mogą skutkować trudniejszym pozyskiwaniem nowych lokalizacji lub też wyższymi niż do tej pory kosztami pozyskiwania nowych, atrakcyjnych lokalizacji.

1.4. Ryzyko związane z możliwością ograniczenia swobody budowania obiektów handlowych powyżej 400 m² oraz z ograniczeniem pracy handlu w niedziele oraz dni świąteczne

Od kilku lat podejmowane są inicjatywy i projekty legislacyjne, których celem jest ograniczenie swobody budowania w Polsce obiektów handlowych powyżej 400 m² oraz ograniczenie pracy handlu detalicznego w niedziele i dni świąteczne, prowadzonego w dużych obiektach i centrach handlowych. W naszej ocenie ewentualne zmiany w tym zakresie będą oddziaływać na naszą Spółkę w zdecydowanie mniejszym stopniu niż w przypadku międzynarodowych sieci handlu detalicznego, rozwijających duże formaty sklepów. Przede wszystkim z uwagi na specyfikę, w naszych sklepach detalicznych wielkość obrotów realizowanych w niedziele i dni świąteczne jest niższa od średniego poziomu sprzedaży

w pozostałe dni tygodnia. Poza tym ewentualne ograniczenia mogą dotknąć tylko części naszych sklepów średniego formatu oraz uruchamianej sieci sklepów delikatesowych. Równoległe ewentualne zmiany prawa wzmocnią sklepy działające w obszarze tak zwanego handlu tradycyjnego, który jest obsługiwany przez naszą Grupę od strony dystrybucyjnej. W rezultacie oceniamy, że ograniczenie swobody budowania w Polsce obiektów handlowych powyżej 400 m² oraz ograniczenie pracy handlu w niedziele będzie w nieznacznym stopniu oddziaływać na naszą przyszłą sytuację finansową.

Zwracamy uwagę, iż w dniu 9 lipca 2007 roku Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej podpisał ustawę o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, przewidującą m.in. obowiązek posiadania zezwolenia na prowadzenie supermarketów. Nie możemy wykluczyć, że w razie wejścia w życie ww. ustawy nie otrzymamy takich zezwoleń bądź uzyskamy je z opóźnieniem, co mogłoby negatywnie wpływać na działalność oraz sytuację finansową i wyniki naszej Grupy.

1.5. Ryzyko związane ze wzrostem kosztów pracy

Istnieje znaczące ryzyko, że wraz z dalszym poprawianiem się sytuacji makroekonomicznej kraju, zmniejszaniem się stopy bezrobocia oraz wzrostem dochodu narodowego rosnąć będą oczekiwania płacowe osób zatrudnionych w większości branż polskiej gospodarki. Z uwagi na specyfikę działalności oraz uwarunkowania historyczne ryzyko to jest istotne w takich branżach, jak budownictwo i handel. Obserwowany w skali całej gospodarki od drugiej połowy 2006 roku nacisk i oczekiwania płacowe mogą w rezultacie doprowadzić do wzrostu kosztów płac i wzrostu kosztów operacyjnych ponoszonych przez naszą Grupę Kapitałową, co może negatywnie oddziaływać na nasze przyszłe wyniki finansowe. Rosnące oczekiwania płacowe w sektorze handlowym mogą też być przyczyną trudniejszego pozyskiwania w przyszłości nowych pracowników przez spółki naszej Grupy i tym samym wpływać negatywnie na zakładane tempo i efektywność planowanego rozwoju skali prowadzonej działalności.

1.6. Ryzyko związane z brakiem stabilności polskiego systemu prawnego i podatkowego

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa, w szczególności prawa podatkowego, prawa pracy oraz ubezpieczeń społecznych, a także przepisów dotyczących prowadzenia działalności handlowej, pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem prawnym, w jakim nasza Grupa Kapitałowa prowadzi działalność, polegającym np. na zwiększeniu obowiązków o charakterze administracyjnym lub zobowiązań związanych z ochroną środowiska pracy. W szczególności nie możemy wykluczyć ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe, działające np. w oparciu o interpretacje wydawane przez Ministra Finansów, dokonywanych przez nas rozliczeń podatkowych w związku z realizowanymi transakcjami, zarówno w normalnym toku działalności naszej Grupy, jak i innymi (np. transakcjami kapitałowymi). W połączeniu ze stosunkowo długim okresem przedawnienia zobowiązań podatkowych oraz natychmiastową wykonalnością decyzji wydawanych przez organy podatkowe, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, ponieważ rozbieżność interpretacji przepisów przez aparat skarbowy i przez nas może skutkować znacznym powiększeniem zobowiązań naszej Spółki bądź naszej Grupy Kapitałowej. W efekcie niekorzystne dla naszej Grupy Kapitałowej zmiany przepisów bądź ich interpretacji mogą mieć negatywny wpływ na naszą przyszłą sytuację ekonomiczną.

2. Ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez spółki z Grupy Emperia

2.1. Ryzyko związane z planowanymi i przygotowywanymi akwizycjami

Jednym z istotniejszych elementów realizowanej przez naszą Spółkę strategii rozwoju jest dążenie do przyspieszenia tempa wzrostu rozmiarów naszej działalności poprzez realizację transakcji fuzji i przejęć. Istnieje ryzyko, że w przypadku niektórych podmiotów, z którymi prowadzimy rozmowy o konsolidacji, będziemy musieli zrezygnować z naszych zamierzeń inwestycyjnych, gdyż transakcje przejęć wstępnie przez nas zidentyfikowane jako atrakcyjne będą niosły ze sobą zbyt duże ryzyko lub też cena transakcji, jakiej będą oczekiwali właściciele przewidywanych do przejęcia podmiotów, nie będzie uzasadniona ekonomicznie. Także w przypadku ostatecznej realizacji transakcji może okazać się, że przyszłe wyniki finansowe niektórych z przejmowanych podmiotów oraz zakładane efekty synergiczne okażą się niższe od oczekiwanych. W rezultacie możemy jako Grupa nie osiągnąć zakładanego – w wyniku działań konsolidacyjnych – wzrostu obrotów i realizowanych zysków lub też koszty przejęć okażą się zbyt wysokie w stosunku do uzyskanych efektów.

2.2. Ryzyko niezrealizowania obecnie negocjowanych inwestycji kapitałowych

Celem emisji Akcji Serii L jest pozyskanie przez naszą Spółkę środków, które będą źródłem finansowania przygotowywanych przejęć spółek z branży FMCG. Nasza Spółka przygotowuje inwestycje kapitałowe o wartości znacząco przekraczającej kwotę planowanych wpływów z emisji Akcji Serii L. Na Dzień Prospektu prowadzone przez nas przygotowania do konkretnych akwizycji znajdują się w różnym stopniu zaawansowania i obciążone są ryzykiem ich niezrealizowania. Z tych względów – poza podmiotami, z którymi zostały już zawarte umowy warunkowe i które są finalizowane na Dzień Prospektu – nie przedstawiamy w Prospekcie sprecyzowanych celów akwizycji, których przejęcie będzie finansowane wpływami z emisji. Nie możemy wykluczyć, że w przypadku niepowodzenia istotnej części prowadzonych projektów akwizycyjnych, środki pozyskane z emisji Akcji Serii L nie zostaną wydane na przejęcia spółek z branży, z którymi prowadzimy obecnie negocjacje lub też zostaną wydane na ten cel z opóźnieniem w stosunku do obecnych przewidywań. W rezultacie może to prowadzić do wolniejszego zwiększania osiąganych przychodów i wyników finansowych Grupy.

2.3. Ryzyko związane z niewyrażeniem zgody przez UOKiK na przejęcie podmiotu lub podmiotów, którymi jest zainteresowana Emperia Holding

Zgodnie z Ustawą o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, na niektóre z planowanych transakcji przejęć nasza Spółka będzie musiała uzyskać zgodę Prezesa UOKiK. Istnieje ryzyko, iż Prezes UOKiK uzna, że jedna lub kilka z planowanych przez Emperia Holding transakcji stanowi zagrożenie dla interesów konsumentów i wyda decyzje zabraniającą koncentracji, albo obwaruje decyzje pozytywne warunkami, które skłonią naszą Spółkę do odstąpienia od planowanej transakcji. W takim przypadku środki pozyskane z emisji Akcji Serii L nie zostaną wydane na przejęcie podmiotu lub podmiotów, którymi zainteresowana jest nasza Spółka. Spowoduje to konieczność identyfikacji, oceny celowości podjęcia negocjacji, a następnie przygotowanie akwizycji innych podmiotów, w wyniku czego środki z emisji Akcji Serii L zostaną wykorzystane z opóźnieniem w stosunku do obecnych przewidywań. W rezultacie może to prowadzić do wolniejszego zwiększania osiąganych przychodów i wyników finansowych Grupy.

2.4. Ryzyko związane z kadrą zarządzającą

Działalność naszej Grupy oraz skuteczna realizacja przyjętej strategii rozwoju w przyszłości są w znacznym stopniu uzależnione od wiedzy, doświadczenia, kwalifikacji i zaangażowania naszej kadry menedżerskiej oraz kluczowych pracowników. Szczególnie dotyczy to członków Zarządu naszej Spółki, osób zarządzających kluczowymi spółkami Grupy oraz prywatnych akcjonariuszy pracujących w strukturach Grupy. Praca na rzecz Grupy kluczowej grupy menedżerów była jednym z czynników, które zadecydowały o dotychczasowych sukcesach rynkowych i finansowych Grupy. Odejście i rezygnacja z pracy w Grupie niektórych z kluczowych osób zarządzających może mieć negatywny wpływ na działalność i wyniki finansowe naszej Grupy, a także osłabić zdolność do skutecznej realizacji strategii naszego dalszego rozwoju.

2.5. Ryzyko związane z odpowiednim doбором lokalizacji dla punktów sprzedaży detalicznej

W obszarze działalności detalicznej nasza Spółka będzie kontynuowała pozyskiwanie nowych lokalizacji zarówno dla sklepów średniego formatu i samoobsługowych sklepów detalicznych, jak i dla sklepów delikatesowych. Nowe lokalizacje będą pozyskiwane na zasadzie długoletnich umów najmu, a także na zasadzie zakupu działek, na których następnie będą budowane obiekty, w których między innymi będą lokalizowane nasze kolejne sklepy. Istnieje ryzyko, że w przypadku części lokalizacji podjęte decyzje okażą się nietrafione, a nowo otwarte sklepy nie będą osiągać zadowalającej wielkości obrotów i zysków. W takiej sytuacji istnieje zagrożenie, że okres zwrotu z inwestycji w nowe punkty sprzedaży detalicznej okaże się dłuższy od zakładanego, co może negatywnie przekładać się na przyszłą sytuację finansową naszej Grupy. Dodatkowo należy uwzględnić ryzyko, że w związku z narastającą konkurencją w sektorze handlu detalicznego otwierane przez podmioty konkurencyjne sklepy w miejscowościach w pobliżu lokalizacji, w których już działają nasze placówki handlowe, mogą spowodować obniżenie wcześniej realizowanych obrotów, co może negatywnie oddziaływać na dynamikę przychodów ze sprzedaży osiąganych w segmencie handlu detalicznego.

2.6. Ryzyko związane z odpowiednim doбором partnerów dla sieci franczyzowych

Nasza Spółka prowadzi i zamierza w przyszłości intensywnie rozwijać jedną z największych w Polsce sieci franczyzowych działających w sektorze handlu FMCG, co pozostaje w ścisłym związku z umiejętnym doбором partnerów handlowych i podmiotów skupionych w sieci, lokalizacji i standardu punktów sprzedaży oraz jakości obsługi klientów. Ewentualne niepowodzenia w realizacji rozwoju sieci franczyzowej może skutkować niższym niż zakładany wzrostem przychodów i niekorzystnie oddziaływać na nasze przyszłe wyniki finansowe.

2.7. Ryzyko związane z zastawami i zabezpieczeniami ustanowionymi na majątku Grupy

Spółki z naszej Grupy Kapitałowej zawarły szereg umów kredytowych, których celem było pozyskanie finansowania na ich bieżącą działalność gospodarczą, a w szczególności na zapewnienie płynności finansowej niezbędnej przy rozliczaniu transakcji handlowych z dostawcami towarów. Na podstawie ww. umów kredytowych spółki z Grupy Emperia ustanowiły na rzecz banków zabezpieczenia spłaty między innymi w postaci zastawów na towarach oraz hipotek na nieruchomościach. Zwracamy uwagę, że pomimo iż w chwili obecnej wszystkie kredyty spłacane są terminowo, nie można wykluczyć, iż w przyszłości poszczególne umowy będą rozwiązywane przez banki z powodu braku terminowych spłat. W konsekwencji banki będą uprawnione do zaspokojenia swoich wierzytelności poprzez wykonanie uprawnień związanych z ustanowionymi zabezpieczeniami, polegającymi np. na przejęciu własności obciążonych składników majątkowych. Stan taki może spowodować zmniejszenie się ilości towarów oraz środków trwałych stanowiących własność poszczególnych spółek z naszej Grupy, co w rezultacie może mieć istotny negatywny wpływ na zakres prowadzonej przez nas działalności handlowej oraz naszą sytuację ekonomiczną.

2.8. Ryzyko związane z możliwością naruszenia przepisów prawa pracy oraz roszczeniami pracowniczymi

Nasza Grupa Kapitałowa zatrudnia obecnie ponad 8.000 osób na podstawie umów o pracę. Ponadto w niektórych spółkach naszej Grupy Kapitałowej działają zakładowe organizacje związkowe, których statutowym celem działania jest ochrona praw pracowników przed nadużyciami ze strony pracodawcy. Z tych względów, pomimo że obecnie wszelkie prawa pracowników wynikające ze stosunku pracy są w pełni respektowane, nie możemy wykluczyć, że w przyszłości

określone zdarzenia lub sytuacje będą interpretowane, przez naszych pracowników bądź działające w ramach naszej Grupy organizacje związkowe, jako naruszanie przepisów prawa pracy, a w konsekwencji zostaną skierowane przeciwko poszczególnym spółkom z Grupy Kapitałowej roszczenia indywidualnych pracowników lub pracowników reprezentowanych przez organizacje związkowe, związane ze stosunkiem pracy. Nie możemy również wykluczyć sytuacji, że w niektórych przypadkach roszczenia pracownicze będą uwzględniane przez sądy. W przypadku gdyby doszło do uznania roszczeń o charakterze grupowym bądź znaczącej wysokości, mogłoby to mieć negatywny wpływ na nasze wyniki finansowe. Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu liczba tego typu spraw jest niewielka, zaś ich wartość jest nieistotna, biorąc pod uwagę skalę działalności naszej Grupy.

2.9. Ryzyko podatkowe związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi

Emperia Holding oraz podmioty z Grupy Emperia, z uwagi na skalę i strukturę organizacyjną Grupy, przeprowadzały w przeszłości i będą w dalszym ciągu przeprowadzać transakcje z podmiotami powiązanymi. Transakcje o takim charakterze prowadzone są zgodnie z przepisami prawa podatkowego na warunkach rynkowych. W przypadku zakwestionowania przez organy skarbowe rynkowego charakteru tych transakcji istnieje ryzyko wystąpienia negatywnych konsekwencji podatkowych poprzez wzrost zobowiązań budżetowych i pogorszenie wyników finansowych naszej Spółki lub niektórych podmiotów Grupy. Ryzyko to odnosi się również do transakcji zawieranych w przeszłości przez podmioty wchodzące obecnie w skład naszej Grupy z podmiotami, które wówczas były z nimi powiązane.

2.10. Ryzyko związane z opóźnieniem lub nieuruchomieniem lokalizacji naszych sklepów delikatesowych

W latach 2007-2008 zamierzamy stopniowo rozwijać sieć sklepów delikatesowych, które w przeważającej części będą lokalizowane w centrach handlowych budowanych przez zewnętrzne podmioty. Nie możemy wykluczyć sytuacji, iż w niektórych lokalizacjach będzie następowało opóźnienie w zakończeniu budowy obiektów, w których będą sytuowane nasze sklepy, co może prowadzić do wzrostu kosztów uruchomienia tych sklepów oraz późniejszego w stosunku do naszych zamierzeń osiągnięcia zakładanych przychodów i zysków.

2.11. Ryzyko związane z wygaśnięciem zezwoleń na handel hurtowy alkoholem

Głównym przedmiotem działalności spółek wchodzących w skład naszej Grupy Kapitałowej jest detaliczna i hurtowa sprzedaż artykułów spożywczych, w tym również napojów alkoholowych. Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 26 października 1982 roku o wychowaniu w trzeźwości i zapobieganiu alkoholizmowi (Dz.U. Nr 35, poz. 230, ze zm.) spółki z naszej Grupy Kapitałowej, które prowadzą działalność w zakresie detalicznej i hurtowej sprzedaży napojów alkoholowych, zobowiązane są do spełnienia szeregu warunków niezbędnych do uzyskania zezwoleń na ich sprzedaż. Z uwagi na fakt, że zezwolenia te wydawane są na czas określony, każda ze spółek po wygaśnięciu zezwolenia zobligowana jest do ponownego ubiegania się o jego wydanie. Nie możemy przy tym wykluczyć, że organ wydający zezwolenia na sprzedaż napojów alkoholowych odmówi jej wydania ze względu na niespełnienie któregośkolwiek z niezbędnych warunków przewidzianych przepisami prawa. W konsekwencji ograniczenie możliwości sprzedaży alkoholu wobec którejkolwiek ze spółek z naszej Grupy Kapitałowej może wpływać negatywnie na wynik finansowy danej spółki. Ryzyko to jednak nie będzie miało istotnego wpływu na wyniki finansowe całej naszej Grupy Kapitałowej.

2.12. Ryzyko związane z prawidłowym funkcjonowaniem infrastruktury informatycznej

Grupa Emperia prowadzi działalność na terytorium całej Polski, a jej powodzenie i efektywność w dużym stopniu uzależnione są od dyscypliny, rzetelności, szybkości przepływu i przetwarzania danych. Z tych względów niezwykle istotne jest stałe doskonalenie i bezawaryjna praca narzędzi informatycznych wspomagających komunikację i zarządzanie przedsiębiorstwem Emperia Holding. System informatyczny, z którego korzysta nasza Spółka, jest od 30 marca 2007 roku wdrażany w kolejnych spółkach Grupy. Zmiana systemu nie wywołuje żadnych zakłóceń w działalności operacyjnej naszej Spółki, a system działa bezawaryjnie. Nie można jednak wykluczyć ryzyka operacyjnego, że w przyszłości nasz system informatyczny będzie działał w sposób mniej efektywny z powodu zwiększania skali działania lub innych czynników, w tym niezależnych od Spółki. Jakiegokolwiek obniżenie efektywności systemu informatycznego naszej Spółki może mieć wpływ na parametry jego działalności.

2.13. Ryzyko związane z dostawcami

Nasza Spółka oraz pozostałe spółki z Grupy Emperia prowadzące działalność w zakresie hurtowej i detalicznej sprzedaży artykułów spożywczych zawarły szereg umów z dostawcami, które przewidują upusty oraz dogodne warunki zapłaty za dostarczone towary. Pomimo faktu, że żadna z naszych spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej nie jest uzależniona od poszczególnych dostawców, istnieje ryzyko, że rozwiązanie umów handlowych lub niekorzystna zmiana ich istotnych warunków, w szczególności w przypadku gdyby takie rozwiązania lub zmiany istotnych warunków odnosiły się do znacznej liczby zawartych umów, może negatywnie wpłynąć na wynik finansowy naszej Grupy Kapitałowej.

2.14. Ryzyko wynikające z ustawy z dnia 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych

Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz.U. Nr 139, poz. 1323) w przypadku, gdy strony transakcji handlowej przewidziały termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, wierzyciel może żądać odsetek ustawowych za okres od 31 dnia po spełnieniu swojego świadczenia niepieniężnego i doręczeniu faktury lub rachunku dłużnikowi – do dnia zapłaty, zaś jeżeli termin zapłaty nie został określony w umowie, wierzycielowi przysługują, bez wezwania, odsetki ustawowe za okres od 31 dnia po spełnieniu świadczenia niepieniężnego – do dnia zapłaty.

Ponieważ nasza Grupa Kapitałowa zawiera znaczną ilość transakcji handlowych z producentami oraz dostawcami, a także – w ramach prowadzonej sprzedaży hurtowej – z detalicznymi odbiorcami towarów, nie możemy wykluczyć występowania naszych wierzycieli z żądaniem zapłaty odsetek naliczonych zgodnie z przepisami ww. ustawy. Masowe zgłaszanie takich żądań mogłoby spowodować wzrost kosztów naszej działalności i mieć istotny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wynik naszej Grupy.

2.15. Ryzyko związane z wygaśnięciem umów najmu

Znaczna ilość lokali, w których znajdują się sklepy należące do naszej Grupy Kapitałowej, jest użytkowana na podstawie zawartych umów najmu. Przeważająca ilość umów została zawarta na czas określony, po upływie którego jesteśmy zobowiązani do opuszczenia danego lokalu. O ile przedłużenie umowy najmu w stosunku do jednej lub kilku lokalizacji, w których prowadzimy działalność handlową, nie ma istotnego negatywnego wpływu na funkcjonowanie oraz wyniki finansowe poszczególnych spółek z naszej Grupy Kapitałowej, o tyle nie możemy wykluczyć sytuacji, w której znaczna ilość umów najmu nie zostanie przedłużona bądź też wynajmujący będą zmierzali do niekorzystnej dla nas zmiany ich istotnych postanowień, w szczególności ze względu na dynamicznie zmieniającą się sytuację na rynku nieruchomości. Taki stan może spowodować konieczność pozyskiwania nowych lokalizacji dla sklepów, a nawet ograniczyć czasowo ilość funkcjonujących w naszej Grupie punktów handlowych, co w konsekwencji może powodować negatywny wpływ na wyniki finansowe naszej Grupy.

2.16. Ryzyko związane z umowami franczyzy

Spółki z naszej Grupy w ramach wykonywanej działalności gospodarczej polegającej między innymi na zarządzaniu siecią sklepów wielobranżowych, zawarły szereg umów franczyzy z indywidualnymi przedsiębiorcami. Na podstawie tych umów franczyzobiorcy uzyskali uprawnienie do wykonywania działalności gospodarczej związanej z handlem artykułami spożywczymi oraz innymi artykułami pod markami stanowiącymi własność naszej Grupy Kapitałowej, takimi jak między innymi „Groszek”. Główną korzyścią, jaką uzyskała nasza Grupa w związku z zawartymi umowami, jest zbudowanie lojalnej grupy klientów współpracujących ze spółkami naszej Grupy.

O ile rozwiązanie jednostkowych umów franczyzowych nie będzie miało istotnego wpływu na działalność naszej Grupy, o tyle w przypadku rozwiązania znacznej ilości umów przez franczyzobiorców rozmiary naszej sieci franczyzowej mogłyby się istotnie zmniejszyć, co mogłoby mieć negatywny wpływ na wynik finansowy całej naszej Grupy Kapitałowej.

2.17. Ryzyko związane z niepełnym składem Rady Nadzorczej

Zwracamy uwagę, że w związku z faktem, że w dniu 5 kwietnia 2007 roku Członek Rady Nadzorczej pan Władysław Wawerski zrezygnował z pełnienia funkcji, nasza Rada Nadzorcza składała się z 5 członków, zaś nowy członek Rady Nadzorczej został powołany w dniu 1 czerwca 2007 roku. Mając na względzie art. 12 ust. 1 lit (a) Statutu naszej Spółki, który przewiduje, że Rada Nadzorcza ma składać się z 6 członków, w ww. okresie skład naszej Rady Nadzorczej nie odpowiadał wymogom Statutu. W celu wyeliminowania ryzyka zarzutu nieistnienia szeregu uchwał podjętych przez Radę Nadzorczą w niepełnym składzie, w dniu 1 czerwca oraz 15 czerwca 2007 roku nasza Rada Nadzorcza podjęła ponownie wszystkie uchwały powzięte w okresie od 5 kwietnia 2007 roku do 1 czerwca 2007 roku.

Od dnia 1 czerwca 2007 roku Rada Nadzorcza ma zgodny ze Statutem sześćosobowy skład, w związku z czym nie istnieje ryzyko związane z brakiem możliwości podejmowania wiążących decyzji przez ten organ, dotyczących funkcjonowania naszej Spółki i Grupy Kapitałowej od tej daty.

2.18. Ryzyko związane z uprawnieniami osobistymi przyznanymi niektórym akcjonariuszom naszej Spółki

Zgodnie z art. 12 ust. 3 Statutu, pan Artur Kawa indywidualnie oraz panowie Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski działający łącznie są uprawnieni do powoływania odpowiednio jednego i dwóch członków Rady Nadzorczej, która składa się z sześciu członków. Uprawnienie to przysługuje ww. osobom do 31 grudnia 2009 roku i pod warunkiem, że Artur Kawa będzie właścicielem akcji naszej Spółki w liczbie nie mniejszej niż 700.000 sztuk oraz Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski będą właścicielami akcji Spółki (którykolwiek lub którzykolwiek z nich łącznie) w liczbie nie mniejszej niż 1.400.000 sztuk. W przypadku działania przedstawicieli ww. osób w Radzie Nadzorczej w porozumieniu, podmiot, który posiadałby większość głosów na WZA, nie byłby uprawniony do powoływania większości członków Rady Nadzorczej, a tym samym nie miałby decydującego wpływu na wybór członków Zarządu naszej Spółki do 31 grudnia 2009 roku. Inwestorzy powinni zatem brać pod uwagę ryzyko ograniczonego wpływu na wybór członków Zarządu naszej Spółki i tym samym działalność Spółki i Grupy Kapitałowej.

3. Ryzyka związane z rynkiem kapitałowym i z wtórnym obrotem akcjami

3.1. Ryzyko niedojścia Publicznej Oferty do skutku

Emisja Akcji Serii L nie dojdzie do skutku w przypadku gdy:

- do dnia zamknięcia subskrypcji w terminach określonych w Prospekcie nie zostanie objęta zapisem i należycie opłacona przynajmniej jedna Akcja Serii L, lub
- nasz Zarząd w terminie 6 miesięcy od daty zatwierdzenia przez KNF niniejszego Prospektu nie zgłosi do Sądu Rejestrowego wniosku o zarejestrowanie podwyższonego kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii L, lub
- uprawomocni się postanowienie Sądu Rejestrowego odmawiające zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii L.

Publiczna Oferta Akcji Sprzedawanych nie dojdzie do skutku w przypadku złożenia i opłacenia zapisów na liczbę akcji nie większą niż liczba oferowanych Akcji Serii L.

Wyżej wymienione przypadki mogą spowodować zamrożenie środków finansowych na pewien czas i utratę potencjalnych korzyści przez inwestorów, bowiem wpłacone kwoty zostaną zwrócone subskrybentom bez żadnych odsetek i odszkodowań.

3.2. Ryzyko podaży Akcji Serii H, I, J i K

W wyniku połączenia naszej Spółki z Grupą BOS wyemitowane zostały Akcje Serii H, I, J i K w łącznej liczbie stanowiącej obecnie 50% ogólnej liczby akcji Emperia Holding. Akcje Serii H i I uległy zamianie z akcji imiennych na akcje na okaziciela z dniem 1 sierpnia 2007 roku, zaś Akcje Serii J i K staną się akcjami na okaziciela po ich dematerializacji. Jednocześnie, po zatwierdzeniu niniejszego Prospektu, akcje te zostaną objęte, wraz z Akcjami Serii L, wnioskiem o dopuszczenie do obrotu giełdowego. Akcje Serii H i J (16,09% kapitału zakładowego naszej Spółki) znajdują się w rękach osób zarządzających Grupą BOS i są objęte umowami zakazu sprzedaży do dnia 31 stycznia 2008 roku. Ponieważ w istotnej części osoby kierujące wcześniej Grupą BOS są w dalszym ciągu aktywnie zaangażowane w zarządzanie naszą Grupą Kapitałową oceniamy, że także po upływie okresu ograniczenia obrotem tymi akcjami osoby te nie będą źródłem istotnej podaży Akcji Serii H i J na rynku giełdowym.

Dodatkowo na podstawie umów zastawu rejestrowego, które zostały zawarte w dniu 16 lipca 2007 roku pomiędzy naszą Spółką a byłymi akcjonariuszami BOS S.A., 3% Akcji Serii H, I, J i K będzie zablokowane przez okres 3 lat od daty ich zawarcia, a 5% do dnia 31 grudnia 2008 roku.

Jednocześnie, równoległe z emisją Akcji Serii L będzie przeprowadzona zorganizowana sprzedaż Akcji Serii I oraz K przez Wprowadzających i będzie dotyczyła 6,12% wszystkich akcji wyemitowanych w związku z połączeniem.

Mimo omówionych powyżej czynników, ograniczających ewentualną podaż Akcji Serii H, I, J i K po ich wprowadzeniu do obrotu giełdowego, pozostałe Akcje Serii H, I, J i K, stanowiące około 26% ogólnej liczby akcji naszej Spółki, które zostaną wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym na początku IV kwartału 2007 roku i nie będą podlegały ograniczeniom co do ich zbywalności, mogą być źródłem okresowo zwiększonej podaży akcji naszej Spółki. Może to przejściowo negatywnie oddziaływać na poziom notowań giełdowych akcji Emperia Holding.

3.3. Ryzyko związane z możliwością odstąpienia od Oferty

Do czasu rozpoczęcia przyjmowania zapisów na Akcje Oferowane nasza Spółka może odwołać Publiczną Ofertę bez podawania przyczyn swojej decyzji.

Po rozpoczęciu przyjmowania zapisów do czasu przydziału Akcji Oferowanych Spółka może, wyłącznie z ważnego powodu, odstąpić od realizacji Publicznej Oferty. Do ważnych powodów zalicza się w szczególności:

- wystąpienie nagłych, nieprzewidywanych zmian w sytuacji gospodarczej lub politycznej w Polsce lub na świecie, lub w sytuacji finansowej Spółki lub podmiotów z naszej Grupy, które mogą mieć istotny negatywny wpływ na rynki finansowe, gospodarkę kraju lub na działalność Spółki lub podmiotów z naszej Grupy,
- wystąpienie innych nagłych, nieprzewidywanych zmian mających bezpośredni wpływ na działalność Spółki lub podmiotów z naszej Grupy lub powodujących, że przeprowadzenie Oferty byłoby niemożliwe lub szkodliwe dla Spółki lub podmiotów z naszej Grupy.

W przypadku odwołania lub odstąpienia od Oferty i nieprzydzielenia Akcji Oferowanych stosowna decyzja zostanie przekazana do publicznej wiadomości w formie zatwierdzonego przez KNF aneksu do Prospektu zgodnie z art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej. W powyższym przypadku zwrot wpłat zostanie dokonany w terminie 14 dni od podjęcia decyzji o odstąpieniu na rachunki wskazane przez inwestorów w formularzach zapisu na Akcje Oferowane. Wpłaty zostaną zwrócone bez odsetek i odszkodowań.

3.4. Ryzyko uchylecia uchwały Zarządu Giełdy o dopuszczeniu papierów wartościowych do obrotu giełdowego

Zarząd Giełdy może uchylić uchwałę o dopuszczeniu papierów wartościowych emitenta do obrotu giełdowego, jeżeli w terminie 6 miesięcy od dnia jej wydania nie zostanie złożony wniosek o wprowadzenie do obrotu giełdowego tych papierów wartościowych.

Zamierzamy podjąć wszelkie działania mające na celu wprowadzenie Akcji Serii H, I, J, K i L do obrotu giełdowego niezwłocznie po zaistnieniu okoliczności, które to umożliwią.

3.5. Ryzyko opóźnienia we wprowadzeniu lub odmowy wprowadzenia papierów wartościowych do obrotu giełdowego

Papiery wartościowe są wprowadzane do obrotu giełdowego przez Zarząd GPW na podstawie wniosku emitenta (§ 38 Regulaminu Giełdy), który powinien zostać złożony w ciągu sześciu miesięcy od daty podjęcia przez Zarząd GPW uchwały o dopuszczeniu tych papierów wartościowych do obrotu na giełdzie. Wprowadzenie Akcji do obrotu giełdowego wymaga uzyskania następujących decyzji i postanowień:

- decyzji KDPW o przyjęciu Akcji Serii H, I, J, K i L do depozytu i nadaniu im kodu,
- decyzji Zarządu Giełdy w sprawie dopuszczenia Akcji Serii H, I, J, K i L do obrotu giełdowego,
- postanowienia Sądu Rejestrowego o rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii L,
- decyzji Zarządu Giełdy odnośnie wprowadzenia Akcji Serii H, I, J, K i L do obrotu giełdowego.

Opóźnienie lub odmowa którejkolwiek z wymienionych wyżej instytucji wydania decyzji lub postanowienia może spowodować przesunięcie założonych terminów wprowadzenia Akcji Serii H, I, J, K i L do obrotu giełdowego lub też przerwanie procesu wprowadzania Akcji H, I, J, K i L do obrotu giełdowego.

Będziemy dokładać wszelkich starań, aby wprowadzenie Akcji Serii H, I, J, K i L do obrotu giełdowego nastąpiło w możliwie krótkim terminie. W tym celu będziemy dokonywać wszelkich czynności zmierzających do wprowadzenia Akcji Serii H, I, J, K i L niezwłocznie po zaistnieniu okoliczności, które to umożliwią.

3.6. Ryzyko wynikające z możliwości naruszenia przepisów art. 16 i art. 17 oraz art. 18 Ustawy o Ofercie Publicznej

Zgodnie z art. 16 i 17 Ustawy o Ofercie Publicznej, w przypadku naruszenia lub uzasadnionego podejrzenia naruszenia przepisów prawa w związku z ofertą publiczną lub w związku z ubieganiem się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym przez emitenta lub inne podmioty uczestniczące w tej ofercie w imieniu lub na zlecenie emitenta albo uzasadnionego podejrzenia, że takie naruszenie może nastąpić, KNF może:

- nakazać wstrzymanie rozpoczęcia oferty publicznej lub przerwanie jej przebiegu, na okres nie dłuższy niż 10 dni roboczych, lub
- zakazać rozpoczęcia oferty publicznej albo dalszego jej prowadzenia, lub zakazać dopuszczenia akcji emitenta do obrotu na rynku regulowanym, lub
- nakazać wstrzymanie dopuszczenia papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym, na okres nie dłuższy niż 10 dni roboczych, lub
- zakazać dopuszczenia papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym, lub
- opublikować, na koszt emitenta, informację o niezgodnym z prawem działaniu w związku z ofertą publiczną, lub w związku z ubieganiem się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu na rynku regulowanym.

Zgodnie z art. 18 Ustawy o Ofercie Publicznej KNF może zastosować te same środki, o których mowa powyżej, w przypadku jeżeli:

- oferta publiczna papierów wartościowych lub ich dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym w znaczący sposób naruszałyby interesy inwestorów,
- utworzenie emitenta nastąpiło z rażącym naruszeniem prawa, którego skutki pozostają w mocy,
- działalność emitenta była lub jest prowadzona z rażącym naruszeniem przepisów prawa, którego skutki pozostają w mocy,
- status prawny papierów wartościowych jest niezgodny z przepisami prawa.

3.7. Ryzyko wynikające z możliwości naruszenia przepisów art. 20 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi

Zgodnie z art. 20 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi, w przypadku gdyby wymagało tego bezpieczeństwo obrotu na rynku regulowanym lub byłby zagrożony interes inwestorów, GPW, na żądanie KNF, wstrzyma dopuszczenie do obrotu na tym rynku lub rozpoczęcie notowań akcji emitenta, na okres nie dłuższy niż 10 dni.

W przypadku gdyby obrót akcjami emitenta był dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania rynku regulowanego lub bezpieczeństwa obrotu na tym rynku, albo naruszenia interesów inwestorów, na żądanie KNF, GPW zawiesi obrót tymi papierami, na okres nie dłuższy niż miesiąc.

Ponadto, na żądanie KNF, GPW wykluczy z obrotu akcje emitenta, w przypadku gdyby obrót nimi zagrażał w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu rynku regulowanego lub bezpieczeństwu obrotu na tym rynku, albo powodował naruszenie interesów inwestorów.

3.8. Ryzyko niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków informacyjnych określonych przepisami prawa i wynikająca z tego możliwość nałożenia emitenta kar administracyjnych przez KNF

W sytuacji, gdy emitent lub wprowadzający nie dopełni obowiązków wymaganych prawem, tzn. nie wykonuje albo nienależyte wykonuje obowiązki, o których mowa w art. 14 ust. 2, art. 15 ust. 2, art. 37 ust. 4 i 5, art. 38 ust. 1 i 5, art. 39 ust. 1, art. 42 ust. 1 i 6, art. 44 ust. 1, art. 45, art. 46, art. 47 ust. 1, 2 i 4, art. 48, art. 50, art. 51 ust. 4, art. 52, art. 54 ust. 2 i 3, art. 56 i 57, art. 58 ust. 1, art. 59, art. 62 ust. 2, 5 i 6, art. 63 ust. 5 i 6, art. 64, art. 66 i art. 70 Ustawy o Ofercie Publicznej, lub nie wykonuje albo nienależyte wykonuje obowiązki, o których mowa w art. 42 ust. 5 w związku z art. 45, art. 46, art. 47 ust. 1, 2 i 4, art. 51 ust. 4, art. 52, art. 54 ust. 2 i 3 Ustawy o Ofercie Publicznej, nie wykonuje albo nienależyte wykonuje nakaz, o którym mowa w art. 16 pkt 1, lub naruszy zakaz, o którym mowa w art. 16 pkt 2 Ustawy o Ofercie Publicznej, lub nie wykonuje albo nienależyte wykonuje obowiązki, o których mowa w art. 22 ust. 4 i 7, art. 26 ust. 5 i 7, art. 27, art. 29-31 oraz art. 33 Rozporządzenia o Prospekcie, lub też w przypadku gdy emitent lub wprowadzający nie wykonuje albo wykonuje nienależyte obowiązki, o których mowa w art. 157 i art. 158, lub wynikające z przepisów wydanych na podstawie art. 160 ust. 5, KNF może:

- wydać decyzję o wykluczeniu papierów wartościowych, na czas określony lub bezterminowo, z obrotu na rynku regulowanym,
- albo nałożyć karę pieniężną w wysokości do 1 mln zł,
- albo zastosować obie powyższe sankcje łącznie.

3.9. Ryzyko związane z możliwością zawieszenia obrotu akcjami emitenta na giełdzie zgodnie z § 30 Regulaminu Giełdy

Zgodnie z § 30 ust. 1 Regulaminu GPW na wniosek emitenta lub jeśli Zarząd GPW uzna, że emitent narusza przepisy obowiązujące na GPW, lub jeśli wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu, Zarząd GPW może zawiesić obrót akcjami emitenta na okres do trzech miesięcy. Zarząd GPW zawiesza obrót akcjami emitenta na okres nie dłuższy niż jeden miesiąc na żądanie Komisji zgłoszone zgodnie z przepisami Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi.

3.10. Ryzyko dotyczące możliwości wykluczenia akcji emitenta z obrotu giełdowego zgodnie z § 31 Regulaminu Giełdy

Zgodnie z § 31 ust. 1 Regulaminu Giełdy Zarząd Giełdy wyklucza papiery wartościowe emitenta z obrotu giełdowego:

- jeżeli ich zbywalność stała się ograniczona,
- na żądanie KNF zgłoszone zgodnie z przepisami Ustawy,
- w przypadku zniesienia ich dematerializacji,
- w przypadku wykluczenia ich z obrotu na rynku regulowanym przez właściwy organ nadzoru.

Zgodnie z § 31 ust. 2 Regulaminu Giełdy Zarząd Giełdy może wykluczyć papiery wartościowe emitenta z obrotu giełdowego m.in.:

- jeśli papiery te przestały spełniać warunki określone w Regulaminie Giełdy,
- jeśli emitent uporczywie narusza przepisy obowiązujące na giełdzie,
- na wniosek spółki,
- wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania,
- jeśli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- wskutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu,
- jeżeli w ciągu ostatnich trzech miesięcy nie dokonano żadnych transakcji giełdowych na papierze wartościowym emitenta,
- wskutek podjęcia przez emitenta działalności zakazanej przez obowiązujące przepisy prawa,
- wskutek otwarcia likwidacji emitenta.

3.11. Ryzyko związane z dokonywaniem inwestycji w Akcje Oferowane

Inwestor nabywający Akcje Oferowane powinien zdawać sobie sprawę, że ryzyko bezpośredniego inwestowania w akcje na rynku kapitałowym jest zdecydowanie większe od inwestycji w papiery skarbowe czy też jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, co związane jest z nieprzewidywalnością zmian kursów akcji, tak w krótkim, jak i w długim okresie. W przypadku polskiego rynku kapitałowego ryzyko to jest relatywnie większe niż na rynkach rozwiniętych, co związane jest z wcześniejszą fazą jego rozwoju, a co za tym idzie – wahaniami cen i stosunkowo niewielką płynnością.

Dodatkowym czynnikiem wpływającym w sposób istotny na wahania kursów naszych akcji jest szybko zmieniające się otoczenie, w jakim działamy.

3.12. Ryzyko związane z notowaniem Praw do Akcji Serii L

Charakter obrotu PDA rodzi ryzyko, iż w sytuacji niedojścia do skutku emisji Akcji Serii L posiadacz PDA otrzyma jedynie zwrot środków w wysokości iloczynu liczby PDA znajdujących się na rachunku inwestora oraz ceny emisyjnej Akcji Serii L. Dla inwestorów, którzy nabędą PDA na GPW, może oznaczać to poniesienie straty w sytuacji, gdy cena, jaką zapłacą oni na rynku wtórnym za PDA, będzie wyższa od ceny emisyjnej Akcji Serii L.

3.13. Ryzyko kształtowania się przyszłego kursu akcji i płynności obrotu

Kurs akcji i płynność obrotu akcjami spółek notowanych na GPW zależy od zleceń kupna i sprzedaży składanych przez inwestorów giełdowych. Nie można więc zapewnić, iż osoba nabywająca Akcje Oferowane będzie mogła je zbyć w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie.

3.14. Ryzyko związane z możliwością wniesienia powództwa o uchylenie lub stwierdzenie nieważności Uchwały o Podwyższeniu Kapitału

Art. 422 KSH przewiduje uprawnienie do zaskarżenia uchwał walnego zgromadzenia sprzecznych ze statutem bądź dobrymi obyczajami i godzących w interes spółki lub mające na celu pokrzywdzenie akcjonariusza, w drodze wytoczonego przeciwko spółce powództwa o uchylenie uchwały. Ponadto, zgodnie z art. 425 KSH, możliwe jest zaskarżenie uchwały walnego zgromadzenia sprzecznej z ustawą w drodze wytoczenia przeciwko spółce powództwa o stwierdzenie nieważności takiej uchwały. Jako Spółka podjęliśmy wszelkie wymagane czynności mające na celu zapewnienie zgodności uchwał, w szczególności uchwały w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii L, z przepisami prawnymi, Statutem, dobrymi obyczajami i interesem Spółki, nie można jednak zapewnić, że nie zostaną wytoczone powództwa, o których mowa powyżej. Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu nie otrzymaliśmy zawiadomienia o wniesieniu przez akcjonariuszy powództw na podstawie art. 422 KSH lub 425 KSH w terminach zawitych przewidzianych odpowiednio art. 424 § 2 KSH oraz 425 § 3 KSH.

CZĘŚĆ III – DOKUMENT REJESTRACYJNY

1. Osoby odpowiedzialne

1.1. Emitent

Nazwa (firma):	Emperia Holding Spółka Akcyjna
Nazwa skrócona:	Emperia Holding S.A.
Siedziba:	Lublin
Adres:	ul. Mełgiewska 7-9, 20-952 Lublin
Numery telekomunikacyjne:	tel. (+48 81) 748-55-55 faks (+48 81) 746-32-89
Adres poczty elektronicznej:	emperia@emperia.pl
Adres strony internetowej:	www.emperia.pl

W imieniu naszej Spółki, jako podmiotu sporządzającego Prospekt, działa:

– **Artur Kawa** – Prezes Zarządu

Wymieniona wyżej osoba jest odpowiedzialna za wszystkie informacje zamieszczone w Prospekcie.

Oświadczenie osoby działającej w imieniu Emitenta

Oświadczam, że zgodnie z moją najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym, oraz że w Prospekcie nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Artur Kawa
Prezes Zarządu

1.2. Wprowadzający

Wprowadzającymi Akcje Serii I i Akcje Serii K są następujące podmioty:

- AB Centrum Spółka Akcyjna z siedzibą w Pruszkowie, w imieniu której działa Jerzy Piotr Grochowski, Prezes Zarządu, oferująca do sprzedaży 40.000 Akcji Serii I
- oraz osoby fizyczne oferujące do sprzedaży następującą liczbę akcji:

– Jerzy Czubek	25.000 Akcji Serii I	– Marek Czubek	20.000 Akcji Serii I
– Ewa Gaś	9.684 Akcje Serii I	– Zbigniew Głowacki	7.500 Akcji Serii I
– Bożena Jaśkiewicz	7.154 Akcje Serii K	– Dariusz Kowalczyk	33.097 Akcji Serii I
– Piotr Krawczyński	15.000 Akcji Serii I	– Wojciech Kruszewski	6.086 Akcje Serii I
– Dorota Elżbieta Laskowska	32.000 Akcji Serii I	– Mariola Grażyna Laskowska	33.120 Akcji Serii I
– Adam Laszewski	10.000 Akcji Serii I	– Adam Bogusław Lenkiewicz	24.428 Akcji Serii I
– Emilia Lenkiewicz	3.072 Akcje Serii I	– Andrzej Łopatka	12.200 Akcji Serii I
– Zenon Andrzej Mierzejewski	2.886 Akcji Serii I	– Jan Tadeusz Prokocki	26.000 Akcji Serii I
– Mirosław Sadecki	10.000 Akcji Serii I	– Aniela Schmidt	10.000 Akcji Serii I
– Mirosław Schmidt	6.000 Akcji Serii I	– Krzysztof Smolarczyk	4.000 Akcji Serii I
– Robert Smolarczyk	3.500 Akcji Serii I	– Bogdan Wajda	16.500 Akcji Serii I
– Dariusz Walczak	10.000 Akcji Serii I	– Edward Wiśniewski	4.605 Akcji Serii I
– Kamila Wołoszyn	1.527 Akcji Serii I	– Wiesław Wołoszyn	31.361 Akcji Serii I
– Marta Wołoszyn-Tupalska	1.545 Akcji Serii I		

W imieniu wymienionych powyżej osób fizycznych działają następujące osoby:

- **Jerzy Piotr Grochowski** – Pełnomocnik
- **Piotr Laskowski** – Pełnomocnik

Oświadczenie osób działających w imieniu Wprowadzających

Działając na podstawie pełnomocnictw udzielonych przez następujące osoby: Jerzy Czubek, Marek Czubek, Ewa Gaś, Piotr Krawczyński, Wojciech Kruszewski, Adam Laszewski, Adam Bogusław Lenkiewicz, Emilia Lenkiewicz, Andrzej Łopatka, Jan Tadeusz Prokocki, Aniela Schmidt, Mirosław Schmidt, Krzysztof Smolarczyk, Robert Smolarczyk, Bogdan Wajda, Edward Wiśniewski, oświadczam, że zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym, oraz że w Prospekcie nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Jerzy Piotr Grochowski
Pełnomocnik

Oświadczam, że zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym, oraz że w Prospekcie nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Jerzy Piotr Grochowski
Prezes Zarządu

Oświadczenie osób działających w imieniu Wprowadzających

Działając na podstawie pełnomocnictw udzielonych przez następujące osoby: Zbigniew Głowacki, Bożena Jaśkiewicz, Dariusz Kowalczyk, Dorota Elżbieta Laskowska, Mariola Grażyna Laskowska, Zenon Andrzej Mierzejewski, Mirosław Sadecki, Dariusz Walczak, Kamila Wołoszyn, Wiesław Wołoszyn, Marta Wołoszyn-Tupalska, oświadczam, że zgodnie z najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym, oraz że w Prospekcie nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Piotr Laskowski
Pełnomocnik

1.3. Doradca Prawny

Nazwa (firma):	Spółka partnerska radców prawnych Biedecki, Biedecki i Ptak
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Pańska 73, 00-834 Warszawa
Numery telekomunikacyjne:	tel. (+48 22) 314-75-90 faks (+48 22) 314-75-99
Adres poczty elektronicznej:	office@bbp.pl
Adres strony internetowej:	www.bbp.pl

W imieniu Doradcy Prawnego działa:

- **Ludomir Biedecki** – Radca prawny, Partner
- **Bogusław Ptak** – Radca prawny, Partner

Doradca Prawny brał udział w sporządzaniu następujących części Prospektu: Część II pkt 1.6 i 3.14, Część III pkt 1.3, pkt 14.1-14.4, pkt 21.1-21.5, pkt 21.2, Część IV pkt 4.1-4.6, 4.8-4.11 oraz pkt 10.1.

Oświadczenie osób działających w imieniu Doradcy Prawnego

Oświadczamy, że zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie w częściach, za których sporządzenie jest odpowiedzialna Spółka partnerska radców prawnych Biedecki, Biedecki i Ptak, są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym, oraz że w ww. częściach Prospektu nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Ludomir Biedecki
Partner

Bogusław Ptak
Partner

1.4. Oferujący

Nazwa (firma):	Mercurius Dom Maklerski Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Śmiała 26, 01-523 Warszawa
Numery telekomunikacyjne:	tel. (+48 22) 327-16-70 faks (+48 22) 327-16-71
Adres poczty elektronicznej:	mercuriusdm@mercuriusdm.pl
Adres strony internetowej:	www.mercuriusdm.pl

W imieniu Oferującego działa:

- **Bogusław Galewski** – Wiceprezes Zarządu
- **Robert Drażykowski** – Prokurent

Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o. brał udział w sporządzaniu następujących części Prospektu: Część II pkt 3.1-3.13, Część III pkt 1.4, 6.3.1-6.3.3, Część IV pkt 5-9 oraz pkt 10.1, Załącznik nr 3, Załącznik nr 4.

Oświadczenie osób działających w imieniu Oferującego

Oświadczamy, że zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i przy dołożeniu należytej staranności, by zapewnić taki stan, informacje zawarte w Prospekcie w częściach, za których sporządzenie jest odpowiedzialna Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o. są prawdziwe, rzetelne i zgodne ze stanem faktycznym, oraz że w ww. częściach Prospektu nie pominięto niczego, co mogłoby wpływać na jego znaczenie.

Bogusław Galewski
Wiceprezes Zarządu

Robert Drażykowski
Prokurent

2. Biegli rewidenci

2.1. Imiona i nazwiska (nazwy), adresy oraz opis przynależności do organizacji zawodowych

W okresie objętym historycznymi sprawozdaniami finansowymi, to jest w okresie od 1.01.2004 roku do 31.12.2006 roku, skonsolidowane sprawozdania finansowe naszej Grupy Kapitałowej badane były:

- skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok 2004, sporządzone zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości – przez:
 - **Ewę Ostrokułską** – biegłego rewidenta nr ewid. 9823/7318
 - **Stefana Czerwińskiego** – biegłego rewidenta nr ewid. 9449/7400reprezentujących DORADCA Zespół Doradców Finansowo-Księgowych Sp. z o.o. Grupa FINANS-SERVIS, al. J. Piłsudskiego 1a, 20-011 Lublin, numer ewid. 232.
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok 2005, sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości – przez:
 - **Ewę Ostrokułską** – biegłego rewidenta nr ewid. 9823/7318
 - **Stefana Czerwińskiego** – biegłego rewidenta nr ewid. 9449/7400
 - **Grażynę Kutnik** – biegłego rewidenta nr ewid. 5691/802reprezentujących DORADCA Zespół Doradców Finansowo-Księgowych Sp. z o.o. Grupa FINANS-SERVIS, al. J. Piłsudskiego 1a, 20-011 Lublin, numer ewid. 232.
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe za rok 2006, sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości – przez:
 - **Annę Bernaziuk** – biegłego rewidenta nr ewid. 173/223
 - **Andre Helina** – biegłego rewidenta nr ewid. 90004/502/7400reprezentujących BDO Numerica Sp. z o.o., ul. Postępu 12, 02-676 Warszawa, numer ewid. 523.

2.2. Informacje na temat rezygnacji, zwolnienia lub zmiany biegłego rewidenta

W 2006 roku, w związku z zamiarem połączenia Grupy Emperia z Grupą BOS, podjęliśmy decyzję o przeprowadzeniu due diligence spółek wchodzących w skład GK BOS na bazie zbadanych sprawozdań finansowych sporządzonych na koniec I półrocza 2006 roku zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Ponieważ wyniki badania sprawozdań obydwu Grup były istotne dla ustalenia parytetu wymiany akcji, postanowiliśmy, że badanie to powinno zostać przeprowadzone przez niezależnego biegłego rewidenta, niezwiązanego dotychczas z żadną z grup. W wyniku rozpisanej przetargu Rada Nadzorcza, działając na podstawie art. 14 ust. 2, lit. o Statutu, do dokonania przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego naszej Spółki za I półrocze 2006 roku oraz do zbadania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2006 rok wybrała firmę BDO Numerica Sp. z o.o. (poprzednia nazwa BDO Polska Sp. z o.o.) z siedzibą w Warszawie.

3. Wybrane dane finansowe

Zaprezentowane poniżej podstawowe dane finansowe naszej Grupy Kapitałowej za lata 2004-2006 przygotowaliśmy na podstawie zbadanych przez biegłych rewidentów skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata obrotowe 2005 i 2006, sporządzonych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej. Dane za I i II kwartał 2007 roku pochodzą z naszych skonsolidowanych raportów kwartalnych, które nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

Tabela 1. Wybrane pozycje rachunku zysków i strat Grupy Emperia (w tys. zł)

	I i II kw. 2007*	I i II kw. 2006	2006	2005	2004
I. Przychody ze sprzedaży	2.181.743	666.256	1.406.728	1.280.125	1.131.506
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	110.285	29.576	70.450	47.814	30.977
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	2.071.458	636.680	1.336.278	1.232.311	1.100.529
II. Koszt własny sprzedaży	1.869.151	567.509	1.189.784	1.098.962	985.088
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	7.747	7.023	15.764	11.591	8.833
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1.861.404	560.486	1.174.020	1.087.371	976.255
III. Wynik brutto ze sprzedaży	312.592	98.747	216.944	181.163	146.418
IV. Koszty sprzedaży	222.758	70.600	154.396	139.422	106.336
V. Koszty ogólnego zarządu	38.533	15.380	33.489	18.812	18.258
Amortyzacja	18.701	8.836	18.409	17.225	12.943
VI. Wynik na sprzedaży	51.301	12.767	29.059	22.929	21.824
VII. Pozostałe przychody operacyjne	21.317	9.470	9.983	10.705	931
VIII. Pozostałe koszty operacyjne	5.853	2.904	6.076	2.292	1.474
IX. Wynik operacyjny (EBIT)	66.765	19.333	32.966	31.342	21.281
X. Wynik operacyjny + amortyzacja (EBITDA)	85.466	28.169	51.375	48.567	34.224
XI. Przychody finansowe	7.441	409	729	648	647
XII. Koszty finansowe	11.886	1.920	3.848	5.594	3.548
XIII. Wynik przed opodatkowaniem	62.320	17.822	29.847	26.396	18.380
XIV. Podatek dochodowy	11.484	3.872	6.471	5.896	3.874
XV. Wynik netto	50.836	13.950	23.376	20.500	14506

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

Tabela 2. Wybrane pozycje aktywów Grupy Emperia (w tys. zł)

AKTYWA	30.06.2007*	30.06.2006	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
I. Majątek trwały	522.181	161.290	442.607	158.856	145.882
Rzeczowy majątek trwały	339.719	154.950	177.489	152.375	142.612
Nieruchomości inwestycyjne	4.369
Wartości niematerialne i prawne	151.219	680	450	654	557
Aktywa finansowe	4.021	243	255.956	278	296
Należności długoterminowe i inne rozliczenia międzyokresowe	9.180	2.530	4.057	2.908	1.384
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	13.673	2.887	4.655	2.641	1.033
II. Majątek obrotowy	719.561	182.645	187.144	168.045	166.105
Zapasy	301.238	103.654	94.921	100.756	99.290
Należności	358.276	65.580	74.046	57.119	58.056
Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów	6.354	2.878	2.934	2.839	2.442
Środki pieniężne	52.951	10.478	12.653	7.144	6.035
Inne aktywa obrotowe	742	55	2.590	187	282
SUMA AKTYWÓW	1.241.742	343.935	629.751	326.901	311.987

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

Tabela 3. Wybrane pozycje pasywów Grupy Emperia (w tys. zł)

PASYWA	30.06.2007*	30.06.2006	31.12.2006	31.12.2005	31.12.2004
I. Kapitał własny	422.129	120.633	357.126	107.015	90.359
Kapitał akcyjny	13.270	6.635	12.924	6.635	6.635
Kapitał z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	286.448	34.360	273.292	34.360	34.360
Kapitał zapasowy	22.353	7.497	7.497	2.613	2.057
Kapitał rezerwowy	56.871	60.660	44.668	46.707	34.260
Kapitał rezerwowy z aktualizacji wyceny					-112
Kapitał własny akcjonariuszy mniejszościowych					
Zyski zatrzymane	43.187	11.481	18.745	16.700	13.159
II. Zobowiązania długoterminowe	228.184	53.185	75.595	37.714	53.593
Kredyty i pożyczki	64.688	47.476	72.216	36.230	53.243
Zobowiązania długoterminowe	2.939		1.374		
Rezerwy	458	1.590	122	93	77
Rezerwa na odroczony podatek dochodowy	10.314	4.119	1.883	1.391	273
III. Zobowiązania krótkoterminowe	591.429	170.117	197.030	182.172	168.035
Kredyty i pożyczki	200.816	15.351	19.569	32.162	29.504
Papiery dłużne	13.927	4.962	9.952	5.554	
Zobowiązania krótkoterminowe	501.627	145.977	155.482	138.654	135.137
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	3.129	309	4.239	3.005	737
Rezerwy	7.309	3.480	7.498	2.744	2.612
Przychody przyszłych okresów	749	38	290	53	45
SUMA PASYWÓW	1.241.742	343.935	629.751	326.901	311.987

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

Tabela 4. Wybrane pozycje rachunku przepływów pieniężnych Grupy Emperia (w tys. zł)

	I i II kw. 2007*	I i II kw. 2006	2006	2005	2004
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej					
I. Zysk (strata) netto	50.836	13.950	23.376	20.500	14.506
II. Korekty razem:	41.579	8.519	31.496	17.260	2.303
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej (I-II)	92.415	22.469	54.872	37.760	16.809
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej					
I. Wpływy z działalności inwestycyjnej	7.965	602	1.740	26.016	1.995
II. Wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej	56.691	12.187	57.218	47.646	58.635
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	-48.726	-11.585	-55.478	-21.630	-56.640
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej					
I. Wpływy z działalności finansowej	191.922	38.044	69.172	23.553	51.400
II. Wydatki z tytułu działalności finansowej	195.315	45.594	63.057	38.574	11.175
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	-3.393	-7.550	6.115	-15.021	40.225
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	40.296	3.334	5.509	1.109	394
Środki pieniężne na początek okresu	12.653	7.144	7.144	6.035	5.641
Środki pieniężne na koniec okresu	52.951	10.478	12.653	7.144	6.035

*Dane finansowe Grupy po konsolidacji z GK BOS

4. Czynniki ryzyka dla nabywców oferowanych papierów wartościowych

Szczegółowy opis wszystkich czynników ryzyka został zamieszczony w Części II – Czynniki ryzyka.

5. Informacje o emitencie

5.1. Historia i rozwój emitenta

5.1.1. Prawna (statutowa) i handlowa nazwa emitenta

Nazwa (firma): Emperia Holding Spółka Akcyjna

Nazwa skrócona: Emperia Holding S.A.

5.1.2. Miejsce rejestracji emitenta oraz jego numer rejestracyjny

Nasza Spółka została wpisana, w dniu 9 sierpnia 2001 roku postanowieniem Sądu Rejonowego w Lublinie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000034566.

5.1.3. Data utworzenia emitenta oraz czas, na jaki został utworzony

Nasza Spółka została utworzona jako spółka akcyjna na podstawie przepisów Kodeksu Handlowego i na podstawie aktu notarialnego z dnia 26 października 1994 roku sporządzonego przed notariuszem Jadwigą Pluta w Lublinie (Repertorium A nr 366/94) i po raz pierwszy wpisana do rejestru handlowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Sąd Gospodarczy w Lublinie, Wydział XI Gospodarczy, w dniu 30 listopada 1994 roku, pod numerem RHB 3367.

Czas trwania naszej Spółki jest nieoznaczony.

5.1.4. Siedziba i forma prawna emitenta, przepisy prawa, na podstawie których i zgodnie z którymi działa emitent, kraj siedziby oraz adres i numer telefonu jego siedziby

Siedziba: Lublin
Forma prawna: spółka akcyjna
Kraj siedziby: Polska
Adres: ul. Mełgiewska 7-9, 20-952 Lublin
Telefon: (+48 81) 746 31 65
Faks: (+ 48 81) 746 32 89
Poczta elektroniczna: emperia@emperia.pl
Strona internetowa: www.emperia.pl

W zakresie dotyczącym funkcjonowania naszej Spółki jako spółki akcyjnej działamy na podstawie przepisów Kodeksu Spółek Handlowych i innych przepisów dotyczących spółek prawa handlowego oraz postanowień naszego Statutu.

5.1.5. Historyczne zdarzenia w działalności gospodarczej emitenta

W dniu 15 czerwca 1990 roku obecny Prezes Zarządu naszej Spółki, pan Artur Kawa, rozpoczął jednoosobową działalność gospodarczą, która w grudniu 1990 roku została przekształcona w spółkę cywilną Hurtownia Artykułów Spożywczych Eldorado s.c. z siedzibą w Lublinie. Wspólnikami spółki Eldorado s.c. zostali panowie Artur Kawa i Jarosław Wawerski. Spółka prowadziła działalność w zakresie dystrybucji artykułów spożywczych i w związku z dynamicznym rozwojem terytorialnym w 1991 roku otworzyła w Rykach swoją pierwszą filię.

W 1994 roku została założona spółka Eldorado S.A., która kontynuowała w niezmienionym zakresie działalność gospodarczą prowadzoną przez Eldorado s.c. W listopadzie tego samego roku powstała nasza spółka zależna Eden Sp. z o.o. (obecnie Stokrotka Sp. z o.o.), w ramach której zaczęto rozwijać działalność detaliczną. W 1995 roku została rozwiązana spółka Eldorado s.c., natomiast środki pieniężne uzyskane po podziale jej majątku przez jej wspólników zostały wykorzystane przez Artura Kawę i Jarosława Wawerskiego do sfinansowania objęcia części Akcji Serii B. Pozostała część wyemitowanych Akcji Serii B została objęta przez nowych akcjonariuszy naszej Spółki, tj. Edwarda Wawerskiego i Grzegorza Wawerskiego.

W 1996 roku został otwarty pierwszy supermarket „Stokrotka” w Łęcznej.

W marcu 1997 roku powstała spółka Grente Sp. z o.o. zajmująca się dystrybucją świeżych owoców i warzyw. W październiku 1997 roku nabyliśmy przedsiębiorstwo drugiego pod względem wielkości dystrybutora artykułów spożywczych w południowo-wschodniej Polsce, tj. spółki Mad-Max Sp. z o.o.

W 1998 roku zainstalowaliśmy u pierwszego klienta naszej Spółki modem telefoniczny, który umożliwił komunikację elektroniczną. Dokonaliśmy również otwarcia drugiego supermarketu „Stokrotka” w Puławach.

W 1999 roku zawarta została umowa inwestycyjna pomiędzy naszymi dotychczasowymi akcjonariuszami a Polish Enterprise Fund L.P., na podstawie której Polish Enterprise Fund L.P., objął Akcje Serii C, natomiast dotychczasowi akcjonariusze Spółki objęli Akcje Serii D. W wyniku podwyższenia kapitału zakładowego naszej Spółki w drodze emisji Akcji Serii C oraz Akcji Serii D, udział Polish Enterprise Fund L.P. w kapitale zakładowym Spółki wyniósł 43,60%. Dokonaliśmy także reorganizacji struktury Grupy Kapitałowej. W Hrubieszowie otworzyliśmy piąty supermarket „Stokrotka”.

W 2000 roku otworzyliśmy jedną filię naszej Spółki typu cash & carry w Rzeszowie. Zawiazaliśmy w 100% zależną spółkę Groszek Sp. z o.o., zarządzającą siecią franchisingowych sklepów spożywczych. Uruchomiliśmy internetową platformę B2B „eHurtownia”. Otworzyliśmy również dziesiąty supermarket „Stokrotka” w Radomiu i przyłączyliśmy pięćdziesiąty sklep do sieci „Groszek”.

W 2001 roku powstała nasza spółka zależna Elpro Sp. z o.o. zajmująca się działalnością deweloperską i obsługą nieruchomości. Nastąpiła też zmiana nazwy spółki zależnej Eden Sp. z o.o. na Stokrotka Sp. z o.o. Dokonaliśmy otwarcia setnego sklepu „Groszek”. Spółka Elpro uruchomiła pierwsze minicentrum handlowe w Lublinie wraz ze zlokalizowanym w nim siedemnastym supermarketem „Stokrotka”. Na przestrzeni 2001 roku podłączyliśmy także sześćsetny współpracujący z nami sklep do platformy B2B „eHurtownia”.

W październiku 2001 roku Komisja Papierów Wartościowych i Giełd dopuściła akcje naszej Spółki do publicznego obrotu. W grudniu tego samego roku przeprowadzona została z sukcesem publiczna emisja Akcji Serii od E do G.

Pierwsze notowanie akcji naszej Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. miało miejsce w styczniu 2002 roku.

W styczniu 2002 roku przenieśliśmy centralę Spółki do nowo utworzonego Centrum Dystrybucji w Lublinie. Grete Sp. z o.o. zmieniła nazwę i przedmiot działalności. Spółka ta, pod nową nazwą Infinite Sp. z o.o., rozpoczęła działalność w zakresie informatyki, prowadząc obsługę platform B2B „eHurtownia” i „eProducent”. Dokonaliśmy otwarcia dwudziestego supermarketu „Stokrotka”.

W styczniu 2003 roku otworzyliśmy dwudziesty drugi supermarket „Stokrotka”. W tym samym roku otworzyliśmy trzy kolejne filie naszej Spółki typu cash & carry w Kielcach, Krakowie oraz w Łodzi. W czerwcu 2003 roku Polish Enterprise Fund L.P. zakończyła inwestycje w akcje naszej Spółki, natomiast naszym znaczącym akcjonariuszem (z udziałem w kapitale zakładowym przekraczającym 5%) został fundusz emerytalny Credit Suisse Life & Pensions PTE. W tym samym roku podłączyliśmy również tysięczny sklep do platformy B2B „eHurtownia”. W grudniu 2003 roku otworzyliśmy trzydziesty supermarket „Stokrotka”.

W 2004 roku rozszerzyliśmy asortyment dystrybuowanych artykułów o kosmetyki i chemię gospodarczą. W marcu znaczącym akcjonariuszem naszej Spółki został Commercial Union Investment Management, w kwietniu Deutsche Bank AG, w lipcu ING Nationale-Nederlanden, a w grudniu pan Grzegorz Wawerski. Sieć sklepów franczyzowych „Groszek” osiągnęła w maju 2004 roku liczbę trzystu placówek.

W marcu 2005 roku zakończyliśmy rozbudowę i reorganizację Centrum Dystrybucji w Lublinie. W lipcu otworzyliśmy pięćdziesiąty supermarket „Stokrotka”, a w maju sieć sklepów „Groszek” składała się z czterystu sklepów.

W styczniu 2006 roku znaczącym akcjonariuszem naszej Spółki został Commercial Union OFE. W maju 2006 roku podpisaliśmy list intencyjny ze spółką BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku, przewidujący nabycie przez naszą Spółkę 100% akcji BOS S.A. W maju znaczącym akcjonariuszem naszej Spółki została spółka PZU Asset Management S.A. W dniu 8 października 2006 roku zawarliśmy warunkową umowę konsolidacyjną z BOS S.A.

W grudniu 2006 roku nasza spółka zależna BOS S.A. zawarła warunkową umowę nabycia 76,71% udziałów spółki Społem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach.

W dniu 3 kwietnia 2007 roku dokonaliśmy zbycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa naszej Spółki w postaci „pionu hurtowej dystrybucji towarów”, poprzez jego wniesienie jako wkład niepieniężny do spółki Eldorado Sp. z o.o. na poczet pokrycia udziałów obejmowanych przez naszą Spółkę w ramach podwyższenia kapitału zakładowego w Eldorado Sp. z o.o. Powyższa transakcja była związana z procesem przekształcania naszej Spółki w spółkę holdingową, zarządzającą spółkami z Grupy Kapitałowej.

W związku z procesem przekształcania działalności wykonywanej przez naszą Spółkę, na podstawie uchwały nr 5 NWZA podjętej w dniu 4 kwietnia 2007 roku firma Spółki została zmieniona z „Eldorado” Spółka Akcyjna na „Emperia Holding” Spółka Akcyjna. Powyższa zmiana została zarejestrowana przez Sąd Rejestrowy w dniu 11 maja 2007 roku.

W maju 2007 roku podpisaliśmy warunkowe umowy nabycia 100% udziałów Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach, zaś w czerwcu 2007 roku – 100% udziałów w spółkach: Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, Sydo Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu i Alpaga-Xema Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu.

W dniu 2 lipca 2007 roku Stokrotka Sp. z o.o. oraz Berti Sp. z o.o. połączyły się poprzez przejęcie przez spółkę Stokrotka całego majątku spółki Berti.

W wykonaniu warunkowej umowy nabycia udziałów spółki Społem Tychy Sp. z o.o. w dniu 6 lipca 2007 roku nabyliśmy 100.682 udziały tej spółki, uprawniające do 48,6% głosów na jej zgromadzeniu wspólników. W konsekwencji nasza Grupa Kapitałowa od dnia 6 lipca 2007 roku posiada łącznie 62,9% kapitału zakładowego Społem Tychy Sp. z o.o.

W wykonaniu warunkowej umowy nabycia udziałów Centrum Sp. z o.o. w dniu 10 września 2007 roku nabyliśmy 600 udziałów tej spółki, uprawniających do 100% głosów na jej zgromadzeniu wspólników.

W wykonaniu warunkowej umowy nabycia udziałów Maro-Markety Sp. z o.o. w dniu 12 września 2007 roku nabyliśmy 2.110 udziałów tej spółki, uprawniających do 100% głosów na jej zgromadzeniu wspólników.

W chwili obecnej nasza Spółka posiada bezpośrednio pakiety akcji bądź udziałów w następujących spółkach: BOS S.A., Eldorado Sp. z o.o., Stokrotka Sp. z o.o., Elpro Sp. z o.o., Infinite Sp. z o.o., Groszek Sp. z o.o., Milea Sp. z o.o., Spółem Tychy Sp. z o.o., Centrum Sp. z o.o. i Maro-Markety Sp. z o.o. Pośrednio, poprzez BOS S.A., nasza spółka jest podmiotem dominującym wobec 12 innych spółek. Struktura naszej Grupy Kapitałowej została opisana w pkt 7.1. w Części III Prospektu.

5.2. Inwestycje

5.2.1. Opis głównych inwestycji za każdy rok obrotowy w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi

Działania inwestycyjne prowadzone przez naszą Grupę skoncentrowane były przede wszystkim na:

- intensywnej rozbudowie silnej Grupy Kapitałowej, działającej w sektorze FMCG, prowadzącej działalność dystrybucyjną oraz detaliczną, w zamierzeniu mającą obejmować swym zasięgiem cały obszar kraju,
- systematycznym poszerzaniu zasięgu terytorialnego, zarówno w zakresie działalności dystrybucyjnej poprzez tworzenie kolejnych magazynów, jak i w zakresie działalności detalicznej poprzez otwieranie nowych sklepów,
- wzroście stopnia nowoczesności, możliwości składowych i wydajności magazynów,
- podnoszeniu standardu obsługi klientów.

Wysokość wydatków inwestycyjnych poniesionych przez naszą Grupę w latach 2004-2006 oraz w I kwartale 2007 roku przedstawia tabela poniżej.

Tabela 5. Inwestycje Grupy Emperia w latach 2004-2006 oraz w I i II kwartale 2007 roku*

	I i II kwartał 2007 roku*		2006 rok		2005 rok		2004 rok	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Inwestycje kapitałowe	1.809	3,6%	255.748	83,2%				
Wartości niematerialne i prawne	2.170	4,3%	337	0,1%	672	1,3%	450	0,7%
Rzeczowe środki trwałe	46.545	92,1%	46.396	15,1%	45.998	89,5%	52.944	86,9%
grunty	4.575	9,1%	6.869	2,2%	1.468	2,9%	592	1,0%
budynki i budowle	16.484	32,6%	24.342	7,9%	23.986	46,7%	32.892	54,0%
urządzenia techniczne i maszyny	13.386	26,5%	8.045	2,6%	9.924	19,3%	8.481	13,9%
środki transportu	6.342	12,6%	3.396	1,1%	6.062	11,8%	9.757	16,0%
inne środki trwałe	5.758	11,4%	3.744	1,2%	4.558	8,9%	1.222	2,0%
Razem inwestycje zakończone	50.525	100,0%	302.481	98,4%	46.670	90,8%	53.394	87,6%
środki trwałe w budowie			5.040	1,6%	4.722	9,2%	7.539	12,4%
Razem nakłady inwestycyjne	50.525	100,0%	307.521	100,0%	51.392	100,0%	60.933	100,0%

*W latach 2004-2006 – zestawienie memoriałowe, w I i II kwartale 2007 roku – zestawienie kasowe

W latach 2004-2005 Grupa Emperia nie przeprowadziła inwestycji kapitałowych w podmioty nie wchodzące w skład naszej Grupy. W tym okresie spółki Grupy ponosiły nakłady inwestycyjne przede wszystkim na budynki i budowle, środki transportu oraz urządzenia techniczne i maszyny. Główne wydatki inwestycyjne Grupy w latach 2004-2005 obejmowały m.in.:

- w 2004 roku:
 - wymianę taboru samochodów ciężarowych przez naszą Spółkę za kwotę 6,2 mln zł,
 - rozbudowę Centrum Dystrybucji w Lublinie za kwotę 4,6 mln zł,
 - zakup sprzętu komputerowego i oprogramowania za kwotę 1,2 mln zł,
 - zakup wózków widłowych, regałów magazynowych i skanerów za kwotę 3,3 mln zł,
 - otwarcie 13 nowych supermarketów „Stokrotka” za łączną kwotę 22,8 mln zł,
 - zakup nieruchomości, budowa i uruchomienie nowych obiektów handlowych za łączną kwotę 15,7 mln zł.

Głównym źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez spółki naszej Grupy w 2004 roku były środki własne pochodzące z zysku netto i amortyzacji. Jedynie nasza spółka zależna Elpro korzystała w tym okresie z zewnętrznych źródeł finansowania – nakłady związane z budową lub uruchamianiem obiektów handlowych finansowała za pomocą zaciąganych w bankach kredytów inwestycyjnych (opis umów kredytowych zamieściliśmy w pkt 22.2.2 w Części III Prospektu). Dodatkowym źródłem finansowania wydatków inwestycyjnych przez Elpro były środki z podwyższenia jej kapitału zakładowego (wszystkie nowo utworzone udziały zostały objęte przez naszą Spółkę.)

- w 2005 roku:
 - rozbudowę Centrum Dystrybucji w Lublinie i magazynu w Białej Podlaskiej za łączną kwotę 2,8 mln zł,
 - dalszą wymianę taboru samochodów ciężarowych za kwotę 3,4 mln zł,
 - zakup sprzętu komputerowego i oprogramowania za kwotę 2 mln zł,
 - zakup wózków widłowych, regałów magazynowych i skanerów za kwotę 2,6 mln zł,
 - otwarcie 13 nowych supermarketów „Stokrotka” za łączną kwotę 21,3 mln zł,
 - zakup kolejnych nieruchomości i uruchomienie nowych obiektów handlowych za kwotę 5 mln zł.

Głównym źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez spółki naszej Grupy w 2005 roku były również przede wszystkim środki własne. Podobnie jak w roku poprzednim, wydatki inwestycyjne spółki Elpro zostały częściowo sfinansowane kolejnymi kredytami inwestycyjnymi (opis umów kredytowych zamieściliśmy w pkt 22.2.2 w Części III Prospektu). Na uruchomienie i wyposażenie nowych placówek handlowych kredyty inwestycyjne zaciągała również Stokrotka Sp. z o.o. (opis umów kredytowych zamieszczony jest w pkt 22.2.2 w Części III Prospektu).

W 2006 roku struktura wydatków inwestycyjnych poniesionych przez naszą Grupę zdominowana jest przez inwestycję kapitałową polegającą na zakupie przez naszą Spółkę akcji spółki BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku i tym samym przejęciem kontroli nad grupą spółek prowadzących działalność dystrybucyjną i detaliczną, dla których BOS S.A. jest podmiotem dominującym. Nakłady poniesione na nabycie akcji BOS wyniosły 255.748 tys. zł, z czego niewielka część akcji została nabyta za gotówkę (w kwocie 10.527 tys. zł). Podstawowa część akcji BOS S.A. została nabyta poprzez wydanie dotychczasowym akcjonariuszom BOS akcji własnych naszej Spółki (Akcji Serii H i I).

Inwestycje naszej Grupy w rzeczowy majątek trwały w 2006 roku dotyczyły przede wszystkim:

- otwarcia kolejnych magazynów za kwotę 2 mln zł,
- modernizacji Centrum Dystrybucji w Lublinie za kwotę 0,9 mln zł,
- zakupu sprzętu komputerowego i oprogramowania oraz rozbudowy serwerowni za łączną kwotę 2,2 mln zł,
- zakupu samochodów ciężarowych i osobowych za kwotę 1,8 mln zł,
- otwarcia 16 nowych supermarketów „Stokrotka” za łączną kwotę 18,5 mln zł,
- zakupu nieruchomości gruntowych i uruchomienia obiektów handlowych za łączną kwotę 11,9 mln zł.

Głównym źródłem finansowania nakładów na rzeczowy majątek trwały ponoszonych przez naszą Grupę w 2006 roku były środki własne i kredyty inwestycyjne zaciągane przez Elpro (opisane w pkt 22.2.2 w Części III Prospektu).

W I i II kwartale 2007 roku inwestycje kapitałowe naszej Grupy wyniosły 1,8 mln zł i dotyczyły przede wszystkim zwiększenia zaangażowania kapitałowego BOS S.A. w spółce Społem Tychy Sp. z o.o. (z 11,18% do 14,11% kapitału zakładowego tej spółki). Główne wydatki Grupy w I i II kwartale 2007 roku, ponoszone na rzeczowy majątek trwały, związane były przede wszystkim z:

- otwarciem 9 nowych supermarketów „Stokrotka” i 3 supermarketów delikatesowych „Stokrotka Premium” za łączną kwotę 17,2 mln zł,
- zakupem samochodów osobowych i dostawczych za łączną kwotę 4,6 mln zł,
- zakupem gruntów, nieruchomości i uruchomieniem nowych obiektów handlowych za łączną kwotę 4,8 mln zł,
- budową i otwarciem Centrum Dystrybucji w Ostrołęce oraz modernizacją magazynów za kwotę 4,2 mln zł,
- zakupem sprzętu komputerowego i oprogramowania za kwotę 2,5 mln zł,
- zakupem wózków widłowych i wyposażenia magazynowego za łączną kwotę 1,0 mln zł.

Głównym źródłem finansowania nakładów ponoszonych przez naszą Grupę w I i II kwartale 2007 roku były środki własne.

Jak już wspomnieliśmy powyżej, nasze inwestycje kapitałowe w analizowanym okresie dotyczyły niemal wyłącznie podmiotów wchodzących w skład naszej Grupy. W latach 2004-2006 ich celem było głównie wzmocnienie kapitałowe naszych spółek zależnych.

Po konsolidacji z Grupą BOS (formalnie zakończonej w styczniu 2007 roku) nasze inwestycje kapitałowe miały z kolei na celu przede wszystkim porządkowanie i upraszczanie struktury organizacyjnej rozbudowanej Grupy. Inwestycje te, jako transakcje przeprowadzane pomiędzy podmiotami powiązаныmi w ramach Grupy, podlegają wyłączeniem konsolidacyjnym i nie znajdują odzwierciedlenia na poziomie skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Inwestycje Emperia Holding o charakterze kapitałowym (niewykazywane w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych), przeprowadzone w latach 2004-2006 oraz w I i II kwartale 2007 roku obejmowały:

2004 rok

Podwyższenie kapitału zakładowego Elpro Sp. z o.o.

Nadzwyczajne zgromadzenie wspólników Elpro Sp. z o.o. uchwaliło z dnia 22 czerwca 2004 roku podjęło decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 2.000 tys. zł poprzez utworzenie 4.000 nowych udziałów

o wartości nominalnej 500 zł każdy. Wszystkie udziały w podwyższonym kapitale zakładowym zostały objęte przez Emperia Holding. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych Spółki.

Na kapitał zakładowy Elpro Sp. z o.o. po rejestracji składało się 40.626 udziałów po 500 złotych każdy, o łącznej wartości 20.313 tys. zł. Emperia Holding posiadała 40.626 udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego spółki i uprawniających do 100% głosów na jej zgromadzeniu wspólników.

Podwyższenie kapitału zakładowego Infinite Sp. z o.o.

Nadzwyczajne zgromadzenie wspólników Infinite Sp. z o.o. uchwałą z dnia 30 listopada 2004 roku podjęło decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 400 tys. zł poprzez utworzenie 800 nowych udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy. Wszystkie udziały w podwyższonym kapitale zakładowym spółki zostały objęte przez Emperia Holding. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych Spółki.

Na kapitał zakładowy Infinite Sp. z o.o. po rejestracji składało się 4.627 udziałów po 500 złotych każdy, o łącznej wartości 2.313,5 tys. zł. Emperia Holding posiadała 4.627 udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego spółki i uprawniających do 100% głosów na jej zgromadzeniu wspólników.

Nabycie obligacji wyemitowanych przez Elpro Sp. z o.o.

W IV kwartale 2004 roku Elpro Sp. z o.o., na podstawie umowy zawartej z bankiem Pekao S.A., wyemitowała 4 serie krótkoterminowych obligacji dyskontowych, liczące łącznie 950 sztuk obligacji, o łącznej wartości nominalnej 9.500 tys. zł i łącznej cenie emisyjnej 9.412 tys. zł, które w całości zostały objęte przez Emperia Holding. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych Spółki. Termin wykupu 350 sztuk obligacji o wartości nominalnej 3.500 tys. zł przypadał na grudzień 2004 roku, zaś 600 sztuk obligacji o wartości nominalnej 6.000 tys. zł przypadał na styczeń i luty 2005 roku (opis transakcji zamieszczony został w pkt 19.2 ppkt 14 w Części III Prospektu). Obligacje te zostały wykupione przez Elpro w terminie.

2005

Nabycie obligacji wyemitowanych przez Elpro Sp. z o.o.

Elpro Sp. z o.o., na podstawie umowy zawartej w 2004 roku z bankiem Pekao S.A., wyemitowała 5 serii krótkoterminowych obligacji dyskontowych, liczących łącznie 950 sztuk obligacji, o łącznej wartości nominalnej 9.500 tys. zł i łącznej cenie emisyjnej 9.444 tys. zł, z terminem wykupu przypadającym jeszcze w 2005 roku. Obligacje w ilości 910 sztuk o łącznej cenie emisyjnej 9.044 tys. zł zostały objęte przez Emperia Holding. Inwestycja Spółki została sfinansowana w całości ze środków własnych (opis transakcji zamieszczony został w pkt 19.2 ppkt 14 w Części III Prospektu). Wszystkie wyemitowane przez Elpro obligacje zostały wykupione przez tę spółkę w terminie.

2006

Nabycie obligacji wyemitowanych przez Elpro Sp. z o.o.

Elpro Sp. z o.o., na podstawie umowy zawartej w 2004 roku z Pekao S.A., wyemitowała kolejnych 6 serii krótkoterminowe obligacji dyskontowych, liczących łącznie 1.400 sztuk obligacji, o łącznej wartości nominalnej 14.000 tys. zł. Termin wykupu 950 sztuk obligacji o wartości nominalnej 9.500 tys. zł przypadał jeszcze w 2006 roku, zaś 450 sztuk – w styczniu 2007 roku. Emperia Holding objęła łącznie 1.050 sztuk obligacji o łącznej cenie emisyjnej 10.462 tys. zł. Inwestycja Spółki została sfinansowana w całości ze środków własnych (opis transakcji zamieszczony został w pkt 19.2 ppkt 14 w Części III Prospektu). Wszystkie wyemitowane przez Elpro obligacje zostały wykupione przez tę spółkę w terminie.

Nabycie akcji BOS S.A.

W dniu 8 października 2006 roku nasza Spółka zawarła z akcjonariuszami BOS S.A. umowę warunkową, której przedmiotem była konsolidacja Emperia Holding i BOS S.A. Konsolidacja polegała na nabyciu przez Emperia Holding 31.282 akcji imiennych BOS o wartości nominalnej 100 zł każda, stanowiących 94,77% kapitału zakładowego BOS i uprawniających do 94,77% głosów na walnym zgromadzeniu BOS S.A. Nasza Spółka nabyła 711 akcji BOS za gotówkę, płacąc po 13.315,58 zł za akcję oraz, w wyniku przeniesienia przez akcjonariuszy BOS na naszą Spółkę, 30.571 akcji BOS, stanowiących wkład niepieniężny na pokrycie obejmowanych przez akcjonariuszy BOS 6.288.885 akcji Serii H i Akcji Serii I. Cena emisyjna Akcji Serii H i I wynosiła 39 zł. Łączna cena nabycia pakietu akcji BOS wyniosła 255.748 tys. zł. Formalne nabycie kontroli nad BOS S.A. nastąpiło w dniu 2 stycznia 2007 roku z chwilą rejestracji przez Sąd Rejestrowy podwyższenia kapitału zakładowego naszej Spółki w drodze emisji Akcji Serii H i I. Wstępne początkowe rozliczenie połączenia obydwu Grup zostało ujęte w skonsolidowanym raporcie kwartalnym naszej Spółki, opublikowanym w dniu 15 maja 2007 roku (dostępnym na naszej stronie internetowej www.emperia.pl).

Podwyższenie kapitału zakładowego Infinite Sp. z o.o.

W dniu 21 grudnia 2006 roku nastąpiło podwyższenie kapitału zakładowego Infinite Sp. z o.o. o kwotę 3.000 tys. zł poprzez utworzenie 6.000 nowych udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy. Wszystkie udziały w podwyższonym kapitale zakładowym spółki zostały objęte przez Emperia Holding. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych naszej Spółki.

Na kapitał zakładowy Infinite Sp. z o.o. po rejestracji składało się 10.627 udziałów po 500 złotych każdy, o łącznej wartości 5.313,5 tys. zł. Emperia Holding posiadał 10.627 udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego spółki i uprawniających do 100% głosów na jej zgromadzeniu wspólników.

I i II kwartał 2007 roku

Nabycie udziałów Infoza Sp. z o.o. (obecnie Milea Sp. z o.o.)

W dniu 8 stycznia 2007 roku nasza Spółka nabyła od spółki BOS 200 udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy, stanowiących 100% udziałów w spółce Infoza Sp. z o.o. (obecnie Milea Sp. z o.o.). Udziały w spółce zostały nabyte za kwotę 8,6 tys. zł. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych naszej Spółki.

Utworzenie Eldorado Sp. z o.o.

W dniu 23 stycznia 2007 roku nastąpiła rejestracja w Krajowym Rejestrze Sądowym naszej spółki zależnej Eldorado Sp. z o.o. Kapitał zakładowy nowo utworzonej spółki składał się z 200 udziałów po 500 zł każdy, o łącznej wartości 100 tys. zł. Wszystkie udziały w Eldorado Sp. z o.o. zostały objęte przez naszą Spółkę. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych Spółki. Inwestycja miała na celu utworzenie podmiotu o charakterze operacyjnym, do którego w ramach restrukturyzacji działania naszej Grupy miała zostać przeniesiona działalność dystrybucyjna, do tego momentu prowadzona bezpośrednio w strukturach Spółki.

Nabycie kolejnego pakietu akcji BOS S.A.

W dniu 30 marca 2007 roku nasza Spółka nabyła, w wykonaniu postanowień umowy konsolidacyjnej z października 2006 roku, od akcjonariuszy BOS S.A. pakiet 399 akcji imiennych BOS o wartości nominalnej 100 zł każda, stanowiących 1,22% kapitału zakładowego BOS S.A. Nasza Spółka nabyła 10 akcji BOS za gotówkę, płacąc 13.315,58 zł za akcję oraz 389 akcji BOS S.A. w wyniku przeniesienia tych akcji przez akcjonariuszy BOS na naszą Spółkę, stanowiących wkład niepieniężny na pokrycie obejmowanych przez akcjonariuszy BOS 80.021 akcji Serii J i Akcji Serii K. Cena emisyjna Akcji Serii J i K wynosiła 39 zł. Łączna cena nabycia kolejnego pakietu akcji BOS wyniosła 3.260 tys. zł.

W wyniku powyższej transakcji nasza Spółka posiadała 31.681 akcji BOS S.A. o wartości nominalnej 100 zł każda, o łącznej wartości nominalnej 31.681 tys. zł, stanowiących 95,99% kapitału zakładowego spółki i uprawniających do 95,99% głosów na jej walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Nabycie obligacji wyemitowanych przez Elpro Sp. z o.o.

Elpro Sp. z o.o., na podstawie umowy zawartej w 2004 roku z Pekao S.A., wyemitowała kolejnych 16 serii krótkoterminowych obligacji dyskontowych, liczących łącznie 3.240 sztuk obligacji, o łącznej wartości nominalnej 32.400 tys. zł. Termin wykupu 2.750 sztuk obligacji o wartości nominalnej 27.500 tys. zł przypadał w I półroczu 2007 roku, zaś 490 sztuk – w lipcu 2007 roku. Emperia Holding objęła łącznie 2.070 sztuk obligacji o łącznej cenie emisyjnej 20.617 tys. zł. Inwestycja Spółki została sfinansowana w całości ze środków własnych (opis transakcji zamieszczony został w pkt 19.2 ppkt 14 w Części III Prospektu). Wszystkie wyemitowane przez Elpro obligacje zostały wykupione przez tę spółkę w terminie.

Podwyższenie kapitału zakładowego Eldorado Sp. z o.o.

W dniu 6 kwietnia 2007 roku Sąd Rejonowy w Lublinie dokonał rejestracji w KRS podwyższenia kapitału zakładowego Eldorado Sp. z o.o. o kwotę 70.000 tys. zł poprzez utworzenie 140.000 nowych udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy. Wszystkie udziały w podwyższonym kapitale zakładowym spółki zostały objęte przez Emperia Holding. Udziały zostały objęte w zamian za wkład niepieniężny w postaci zorganizowanej części przedsiębiorstwa, związanej z działalnością w zakresie hurtowej dystrybucji artykułów spożywczych, prowadzonej dotychczas bezpośrednio przez Emperia Holding.

Na kapitał zakładowy Eldorado Sp. z o.o. po rejestracji składa się 140.200 udziałów po 500 zł każdy, o łącznej wartości 70.100 tys. zł. Emperia Holding posiada 140.200 udziałów stanowiących 100% udziałów w kapitale udziałowym spółki i uprawniających do 100% głosów na jej walnym zgromadzeniu wspólników.

Nabycie kolejnego pakietu akcji BOS S.A.

W dniu 4 i 11 kwietnia 2007 roku nasza Spółka nabyła od akcjonariuszy BOS S.A. 1.324 akcje imienne BOS o wartości nominalnej 100 zł każda, stanowiące 4,01% kapitału zakładowego BOS. Nasza Spółka nabyła 30 akcji BOS za gotówkę, płacąc 13.315,58 zł za akcję oraz, w wyniku przeniesienia przez akcjonariuszy BOS na naszą Spółkę, 1.294 akcje BOS, stanowiące wkład niepieniężny na pokrycie obejmowanych przez akcjonariuszy BOS 266.194 akcji Serii K. Cena emisyjna Akcji Serii K wynosiła 39 zł. Łączna cena nabycia akcji BOS wyniosła 10.786 tys. zł.

W wyniku transakcji zrealizowanej w kwietniu 2007 roku nasza Spółka zwiększyła stan posiadania w spółce BOS S.A. do 33.005 akcji o wartości nominalnej 100 zł każda, o łącznej wartości nominalnej 33.005 tys. zł, stanowiących 100% kapitału zakładowego spółki i uprawniających do 100% głosów na jej walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

Nabycie udziałów Infoza Sp. z o.o. (obecnie Milea Sp. z o.o.) i podwyższenie kapitału zakładowego spółki

W dniu 29 grudnia 2006 roku zgromadzenie wspólników Infoza Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego spółki o kwotę 300 tys. zł poprzez utworzenie 600 nowych udziałów o wartości nominalnej 500 zł

każdy. Wszystkie nowo utworzone udziały objął wtedy dotychczasowy wspólnik, tj. BOS S.A. Rejestracja podwyższenia kapitału spółki z kwoty 100 tys. zł do 400 tys. zł nastąpiła w dniu 9 maja 2007 roku. Powyższe udziały Emperia Holding nabyła od spółki BOS w dniu 25 maja 2007 roku. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych naszej Spółki. Tym samym Emperia Holding stała się właścicielem 100% udziałów w kapitale zakładowym Infoza Sp. z o.o.

Podwyższenie kapitału zakładowego Jaskółka Sp. z o.o.

W dniu 9 maja 2007 roku zgromadzenie wspólników Jaskółka Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego spółki o kwotę 1.000 tys. zł poprzez utworzenie 2.000 udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy. Wszystkie nowo utworzone udziały zostały objęte przez naszą Spółkę w zamian za wkład gotówkowy o wartości 3.000 tys. zł. Inwestycja została sfinansowana w całości ze środków własnych naszej Spółki. Podwyższenie kapitału zakładowego Jaskółka Sp. z o.o. zostało zarejestrowane w dniu 28 czerwca 2007 roku. Emperia Holding posiada 100% udziałów w Spółce (14,08% bezpośrednio i 85,92% pośrednio poprzez spółkę zależną BOS S.A.).

5.2.2. Główne inwestycje prowadzone obecnie

W okresie od zakończenia II kwartału 2007 roku do Dnia Zatwierdzenia Prospektu nasza Grupa kontynuowała inwestycje zapoczątkowane w 2006 roku oraz w I półroczu 2007 roku. Zakres prowadzonych inwestycji obejmuje przede wszystkim nakłady na rzeczowe aktywa trwałe, związane w szczególności z dalszą ekspansją terytorialną naszych placówek detalicznych, modernizacją magazynów i posiadanego taboru samochodowego oraz integracją systemów informatycznych wszystkich spółek Grupy. Inwestycje finansowane były przede wszystkim ze środków własnych Grupy.

Ponadto, zgodnie z realizowaną strategią rozwoju dokonujemy dalszych inwestycji kapitałowych w ramach Grupy Emperia:

Nabycie obligacji wyemitowanych przez Elpro Sp. z o.o.

W okresie od początku lipca 2007 roku do Dnia Prospektu Elpro Sp. z o.o., na podstawie umowy zawartej w 2004 roku z Pekao S.A., wyemitowała 7 kolejnych serii krótkoterminowych obligacji dyskontowych, liczących łącznie 1.850 sztuk obligacji, o łącznej wartości nominalnej 18.500 tys. zł. Termin wykupu 1.180 sztuk obligacji o wartości nominalnej 11.800 tys. zł przypadła do Dnia Prospektu, zaś 670 sztuk – w październiku 2007 roku. Emperia Holding objęła łącznie 150 sztuk obligacji o łącznej cenie emisyjnej 1.498 tys. zł. Inwestycja Spółki została sfinansowana w całości ze środków własnych (opis transakcji zamieszczony został w pkt 19.2 ppkt 14 w Części III Prospektu). Wszystkie wyemitowane przez Elpro obligacje z terminem wykupu przypadającym do Dnia Prospektu zostały wykupione przez tę spółkę w terminie.

Nabycie udziałów Społem Tychy Sp. z o.o.

W dniu 29 grudnia 2006 roku nasza spółka zależna BOS S.A. zawarła umowę o charakterze warunkowym, dotyczącą przejęcia kontroli nad Społem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach. Warunkiem niezbędnym do dokonania koncentracji było uzyskanie odpowiedniej zgody UOKiK. Zgoda Prezesa UOKiK na przejęcie przez Emperia Holding/BOS S.A. kontroli nad spółką została wyrażona w dniu 10 kwietnia 2007 roku. Docelowe nabycie udziałów będących przedmiotem powyższej umowy pozwoli Grupie Emperia na przekroczenie 75% udziałów w Społem Tychy Sp. z o.o. W dniu 6 lipca 2007 roku Emperia Holding S.A. nabyła od Społem Powszechnej Spółdzielni Spożywców w Tychach w likwidacji 100.682 udziały o wartości nominalnej 50 zł każdy spółki Społem Tychy, stanowiące 48,57% kapitału zakładowego spółki i uprawniające do 48,57% głosów na jej zgromadzeniu wspólników. Wartość transakcji wyniosła 6.897 tys. zł. Inwestycja została w całości sfinansowana ze środków własnych naszej Spółki. Obecnie Emperia Holding posiada łącznie (bezpośrednio i pośrednio poprzez BOS S.A. i DLS S.A.) 62,87% udziałów w kapitale zakładowym Społem Tychy Sp. z o.o.

Nabycie udziałów Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach

W dniu 16 maja 2007 roku nasza Spółka zawarła z udziałowcami spółki Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach umowę o charakterze warunkowym, dotyczącą nabycia 100% udziałów w spółce. Najważniejszym warunkiem nabycia powyższych udziałów było uzyskanie zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zgoda Prezesa UOKiK na przejęcie kontroli nad spółką przez Emperia Holding została wyrażona w dniu 9 sierpnia 2007 roku.

W dniu 10 września 2007 roku nasza Spółka, w wykonaniu powyższej umowy warunkowej, nabyła od udziałowców Centrum Sp. z o.o. 600 udziałów spółki, stanowiących 100% jej kapitału zakładowego. Łączna cena nabycia udziałów Centrum Sp. z o.o. wyniosła 21.275 tys. zł. Na cenę nabycia składa się zakup udziałów za gotówkę oraz wniesienie przez dotychczasowych udziałowców Centrum Sp. z o.o. aportu w postaci udziałów w tej spółce w zamian za objęcie przez udziałowców Centrum akcji serii M, wyemitowanych przez Emperia Holding w ramach uchwalonego kapitału docelowego.

Zapłaty za nabyte udziały spółki Centrum dokonaliśmy w dniu 14 września 2007 roku ze środków pochodzących z kredytu zaciągniętego na ten cel w Rabobank Polska S.A. (szczegółowy opis umowy kredytowej zawarliśmy w pkt 22.2.2 ppkt 1 w Części III Prospektu). Nasza Spółka przewiduje wcześniejszą spłatę zadłużenia z tytułu tego kredytu ze środków pochodzących z emisji Akcji Serii L.

Nabycie udziałów Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

W dniu 1 czerwca 2007 roku nasza Spółka zawarła z udziałowcami spółki Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu umowę o charakterze warunkowym, dotyczącą nabycia 100% udziałów w spółce. Najważniejszym warunkiem nabycia powyższych udziałów było uzyskanie zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zgoda Prezesa UOKiK na przejęcie przez Emperia Holding kontroli nad spółką została wyrażona w dniu 19 lipca 2007 roku.

W dniu 12 września 2007 roku nasza Spółka, w wykonaniu powyższej umowy warunkowej, nabyła od udziałowców Maro-Markety Sp. z o.o. 2.110 udziałów spółki, stanowiących 100% jej kapitału zakładowego. Łączna cena nabycia udziałów Maro-Markety Sp. z o.o. wyniosła 26.206 tys. zł. Na cenę nabycia składa się zakup udziałów za gotówkę oraz wniesienie przez dotychczasowych udziałowców Maro-Markety Sp. z o.o. aportu w postaci udziałów w tej spółce w zamian za objęcie przez udziałowców Maro-Markety akcji serii Ł, wyemitowanych przez Emperia Holding w ramach uchwalonego kapitału docelowego.

Zapłata za nabyte udziały spółki Maro-Markety nastąpi w dwóch ratach płatnych w dniu 19 września 2007 roku i do końca września 2007 roku ze środków pochodzących z kredytu zaciągniętego na ten cel w Rabobank Polska S.A. (szczegółowy opis umowy kredytowej zawarliśmy w pkt 22.2.2 ppkt 1 w Części III Prospektu). Nasza Spółka przewiduje wcześniejszą spłatę zadłużenia z tytułu zaciągniętego kredytu ze środków pochodzących z emisji Akcji Serii L.

5.2.3. Informacje dotyczące naszych głównych inwestycji w przyszłości, co do których podjęliśmy wiążące zobowiązania

Podwyższenie kapitału zakładowego Infoza Sp. z o.o. (obecnie Milea Sp. z o.o.)

W dniu 21 maja 2007 roku zgromadzenie wspólników Infoza Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego spółki o kwotę 3.000 tys. zł poprzez utworzenie 6.000 nowych udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy. Wszystkie nowo utworzone udziały w kapitale zakładowym spółki zostaną objęte przez Emperia Holding S.A., która pokryje je w całości wkładem gotówkowym w kwocie 3.000 tys. do dnia 31 grudnia 2007 roku. Do Dnia Prospektu udziały nie zostały jeszcze pokryte w całości, w związku z czym nie dokonano jeszcze rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego spółki.

Nabycie udziałów Sydo Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu i Alpaga-Xema Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

W dniu 30 czerwca 2007 roku nasza Spółka zawarła umowę o charakterze warunkowym, w wykonaniu której ma dojść do nabycia 100% udziałów w spółkach Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. Podstawowym warunkiem nabycia powyższych udziałów jest uzyskanie zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zgoda Prezesa UOKiK na przejęcie przez Emperia Holding kontroli nad Alpaga-Xema Sp. z o.o. została wyrażona w dniu 30 sierpnia 2007 roku, zaś nad Sydo Sp. z o.o. – w dniu 4 września 2007 roku.

Spółki Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. zajmują się hurtową dystrybucją artykułów FMCG, którą realizują poprzez magazyny hurtowe zlokalizowane w województwie dolnośląskim, lubuskim, śląskim i wielkopolskim. Przychody ze sprzedaży obydwu spółek w 2006 roku wyniosły łącznie ponad 300 mln zł.

Przewidujemy, że inwestycja związana z nabyciem udziałów w Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. zostanie sfinansowana ze środków własnych Emperia Holding (w tym z wpływów z emisji Akcji Serii L) oraz częściowo z emisji akcji w ramach kapitału docelowego Spółki.

Wszystkie powyżej opisane inwestycje stanowią realizację strategii rozwoju Grupy Emperia, zakładającej aktywną konsolidację rynku detalicznego i dystrybucyjnego w Polsce.

6. Zarys ogólnej działalności Grupy Emperia

6.1. Charakterystyka działalności Grupy Emperia

Grupa Kapitałowa Emperia jest jedną z największych i najszybciej rozwijających się polskich grup handlowych prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów z branży FMCG (ang. *Fast Moving Consumer Goods* – produkty szybko zbywalne; należą do nich przede wszystkim artykuły spożywcze, kosmetyki, chemia gospodarcza, alkohole, drobne artykuły gospodarstwa domowego itp.).

Podstawowymi obszarami działalności naszej Grupy są:

- dystrybucja i usługi logistyczne, obejmujące sprzedaż prowadzoną do sieci i jednostek detalicznych na terenie niemal całej Polski,
- sprzedaż detaliczna realizowana poprzez stopniowo rozwijane sieci własnych sklepów, w tym także przejmowanych i nabywanych w wyniku procesów konsolidacyjnych,
- organizacja, zarządzanie i rozbudowa sieci sklepów franczyzowych,
- świadczenie usług informatycznych, na które składają się elektroniczne platformy komunikacyjne B2B „eHurtownia” i „EDInet” („eProducent”) oraz system „Mobiz”,
- inne usługi, w tym zarządzanie nieruchomościami Grupy i działalność deweloperska na potrzeby Grupy.

Strategia działania opracowana przez naszą Grupę i konsekwentnie realizowana w ciągu ostatnich lat, polegająca na stałym rozwijaniu i doskonaleniu usług dystrybucyjnych i logistycznych z wykorzystaniem jednego z najnowocześniejszych w Polsce systemów informatycznych oraz platformy komunikacyjnej B2B prowadzonej pod nazwą „eHurtownia”, dynamicznym rozwoju sieci supermarketów „Stokrotka”, sieci franczyzowej sklepów „Groszek” pozwoliła nam na osiągnięcie i utrzymanie dominującej pozycji w regionie południowo-wschodnim Polski oraz na systematyczne rozszerzanie terytorialnego zakresu działania i asortymentu oferowanych usług.

Działalność dystrybucyjna naszej Spółki prowadzona była do końca 2006 roku w oparciu o Centrum Dystrybucyjne w Lublinie i 17 magazynów typu cash & carry o łącznej powierzchni niemal 68,8 tys. m², zlokalizowanych w największych miastach południowo-wschodniej Polski W ofercie dystrybucyjnej naszej Spółki na koniec 2006 roku znajdowało się ponad 17 tys. pozycji asortymentowych.

W segmencie sprzedaży detalicznej działalność na koniec 2006 roku w ramach naszej Grupy Kapitałowej prowadziły dwie spółki zależne: Stokrotka Sp. z o.o. i Groszek Sp. z o.o.

Stokrotka Sp. z o.o. została założona w 1994 roku, a jej przedmiotem działalności jest zarządzanie i rozbudowa sieci supermarketów prowadzonych pod nazwą „Stokrotka”. Od początku 1999 roku sieć ta rozwijała się bardzo dynamicznie; liczba supermarketów działających pod szyldem „Stokrotka” wzrosła z 21 placówek na koniec 2001 roku do 64 na koniec 2006 roku. Sieć „Stokrotka” w 2006 roku obejmowała swoim zasięgiem województwa centralnej i wschodniej Polski.

W 2000 roku rozpoczęła działalność spółka Groszek Sp. z o.o., organizująca i zarządzająca siecią franczyzową samoobsługowych sklepów detalicznych „Groszek”. Do końca 2001 roku do sieci „Groszek” pozyskano 211 sklepów zlokalizowanych na terenie południowo-wschodniej Polski w czterech województwach: lubelskim, podkarpackim, świętokrzyskim i mazowieckim. Na koniec 2006 roku „Groszek” działał na terenie dziesięciu województw: lubelskiego, mazowieckiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego, łódzkiego, kujawsko-pomorskiego, wielkopolskiego, opolskiego, śląskiego i małopolskiego, integrując 510 sklepów.

Nieruchomościami Grupy Kapitałowej, wykorzystywanymi w działalności Grupy, zarządza spółka deweloperska Elpro Sp. z o.o.

Natomiast Infinite Sp. z o.o. to spółka, która jest odpowiedzialna za opracowywanie, rozwój i dostarczanie nowoczesnych rozwiązań do komunikacji elektronicznej B2B dla wszystkich podmiotów działających w strukturze Grupy oraz na potrzeby klientów zewnętrznych, np. producentów z branży FMCG.

Strategia rozwoju naszej Grupy zakłada – oprócz systematycznego rozwoju organicznego – akwizycje i połączenia z firmami dystrybucyjnymi i detalicznymi zajmującymi się sprzedażą artykułów FMCG, w celu osiągnięcia efektów skali działania i zbudowania ogólnopolskiej grupy handlowej. Konsekwencją realizacji przyjętej strategii rozwoju było podpisanie w maju 2006 roku listu intencyjnego w sprawie połączenia działalności naszej Grupy Kapitałowej z Grupą Kapitałową BOS poprzez włączenie BOS S.A. do Grupy Emperia. W październiku 2006 roku nasza Spółka zawarła z dotychczasowymi akcjonariuszami BOS S.A. umowę konsolidacyjną, która doprowadziła do formalnego połączenia obu podmiotów w dniu 2 stycznia 2007 roku.

Przyłączona do Grupy Emperia Grupa Kapitałowa BOS to silna, dynamicznie rozwijająca się grupa spółek, prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów FMCG, przede wszystkim w północno-wschodniej i centralnej części Polski. Historia istnienia Grupy BOS sięga połowy lat 90. kiedy to z połączenia 5 spółek cywilnych działających w obszarze hurtu na terenie północno-wschodniej Polski powstała spółka BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku. W 1998 roku BOS S.A. wraz z innymi ośmioma polskimi przedsiębiorstwami (w tym m.in. z Eldorado) utworzyła grupę zakupową „Pro Logistyka”. W kolejnych latach, dzięki aktywnemu uczestnictwu w procesie konsolidacji na rynku dystrybucyjnym, poszerzaniu oferty asortymentowej, podnoszeniu standardu obsługi, pozycja rynkowa spółek z grupy Pro Logistyka systematycznie się umacniała. W wyniku stopniowej konsolidacji BOS S.A. ze spółkami działającymi w ramach grupy Pro Logistyka (AB Centrum, DLS, Sygel-Jool) oraz kolejnych przejęć podmiotów prowadzących działalność dystrybucyjną, w 2005 roku powstała Grupa Kapitałowa BOS, obejmująca swoim zasięgiem niemal 80% obszaru kraju. Do Grupy BOS dołączyła także spółka Arsenal, zajmująca się handlem międzynarodowym.

Równoległe z konsolidacją na rynku dystrybucji Grupa BOS prowadziła intensywną działalność w zakresie inwestycji kapitałowych w obszarze rynku detalicznego wśród podmiotów działających w systemie handlu tradycyjnego (PMB Market, Berti, Rexpol, Spedycja Wschód, Gośka). Grupa wspomagała też rozwój sieci franczyzowej Lewiatan poprzez kapitałowe zaangażowanie w kilku regionalnych spółkach operatorskich tej sieci.

Na dzień 31 grudnia 2006 roku podmiotami tworzącymi Grupę BOS, nad którymi w wyniku połączenia przejęła kontrolę Grupa Emperia, były następujące podmioty:

Tabela 6. Wykaz spółek bezpośrednio zależnych od BOS S.A. na dzień 31 grudnia 2006 roku

Podmiot	Przedmiot działalności	Udział w kapitale zakładowym
Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100%
Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100%
DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100%
Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100%
Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100%
PMB Market Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel detaliczny artykułami spożywczymi	100%
Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel detaliczny artykułami spożywczymi	100%
Berti Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie	handel detaliczny artykułami spożywczymi	100%
Infoza Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	działalność informatyczna	100%
Pro Logistyka S.A. z siedzibą w Częstochowie*	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100%

*Wylączona z konsolidacji na podstawie art. 58 ust. 1 pkt 1 Ustawy o Rachunkowości (nieistotność danych jednostki)

Tabela 7. Wykaz spółek pośrednio zależnych od BOS S.A. na dzień 31 grudnia 2006 roku

Podmiot	Przedmiot działalności	Udział w kapitale zakładowym
Rexpol Sp. z o.o. z siedzibą w Płocku	handel detaliczny artykułami spożywczymi	100% ¹⁾
Spedycja Wschód Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel detaliczny artykułami spożywczymi	100% ²⁾
Gośka Sp. z o.o. z siedzibą w Ostrołęce	handel detaliczny artykułami spożywczymi	100% ³⁾
Berti – Magazyn Centralny Sp. z o.o.*	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100% ⁴⁾
Lider Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie*	usługi rachunkowe	100% ⁴⁾
Sklepy Polka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku*	handel detaliczny artykułami spożywczymi	65,22% ⁵⁾

*Wyłączona z konsolidacji na podstawie art. 58 ust. 1 pkt 1 Ustawy o Rachunkowości (nieistotność danych jednostki)

- 1) pośrednio przez DLS S.A., posiadającej 100% udziałów w tej spółce
- 2) pośrednio przez DEF Sp. z o.o., posiadającej 100% udziałów w tej spółce
- 3) bezpośrednio 30% i pośrednio przez Lewiatan Podlasie Sp. z o.o., posiadającej 70% udziałów w tej spółce
- 4) pośrednio przez Berti Sp. z o.o., posiadającej 100% udziałów w tej spółce
- 5) pośrednio przez DEF Sp. z o.o., posiadającej 65,22% udziałów w tej spółce

Na koniec grudnia 2006 roku Grupę Kapitałową BOS tworzyło 6 istotnych spółek dystrybucyjnych i 6 istotnych spółek detalicznych oraz kilka podmiotów o mniejszym znaczeniu dla działalności Grupy BOS. Grupa BOS prowadziła działalność w 56 placówkach dystrybucyjnych i w 81 sklepach detalicznych. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy BOS wyniosły w 2006 roku 2,56 mld zł, zaś zysk netto osiągnął poziom 34,3 mln zł.

Warunkową umowę nabycia 100% akcji BOS zawarliśmy w dniu 8 października 2006 roku (umowa ta została szerzej opisana w pkt 22.1.1 ppkt 5 w Części III Prospektu). W celu nabycia akcji BOS w dniu 3 listopada 2006 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki w drodze emisji łącznie 6.635.100 akcji imiennych serii H, I, J i K przeznaczonych do objęcia przez dotychczasowych akcjonariuszy BOS.

Na podstawie umów sprzedaży oraz przeniesienia akcji zawartych z dotychczasowymi akcjonariuszami BOS nasza Spółka nabyła w 2006 roku 31.282 akcje BOS stanowiące 94,77% kapitału zakładowego tej spółki w zamian za wydanie akcjonariuszom BOS 2.085.323 Akcji Serii H i 4.203.562 Akcji Serii I.

Podwyższenie kapitału zakładowego naszej Spółki w wyniku emisji Akcji Serii H i I zostało zarejestrowane przez Sąd Rejestrowy w dniu 2 stycznia 2007 roku. W tym też dniu nastąpiło formalne połączenie obydwu grup kapitałowych.

W dniu 30 marca 2007 roku nabyliśmy od akcjonariuszy BOS kolejne 399 akcji BOS, stanowiących 1,22% kapitału zakładowego tej spółki w zamian za wydanie akcjonariuszom BOS 55.747 Akcji Serii J i 24.274 Akcji Serii K oraz zapłatę gotówkową w wysokości 133 tys. zł. Następnie w dniach 4 i 11 kwietnia 2007 roku nabyliśmy od akcjonariuszy BOS pozostałe 1.324 akcje BOS, stanowiące 4,01% kapitału zakładowego tej spółki w zamian za wydanie akcjonariuszom BOS 266.194 Akcji Serii K oraz zapłatę gotówkową w wysokości 399 tys. zł. W wyniku realizacji powyższych transakcji obecnie posiadamy łącznie 33.005 akcji BOS stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki.

Podwyższenie kapitału zakładowego naszej Spółki w wyniku emisji Akcji Serii J i K zostało zarejestrowane przez Sąd Rejestrowy w dniu 11 maja 2007 roku.

Dzięki konsolidacji z Grupą Kapitałową BOS staliśmy się jedną z największych polskich grup handlowych prowadzącą działalność w segmencie dystrybucji i w segmencie sprzedaży detalicznej artykułów FMCG, działającą na terenie niemal całego kraju.

Od momentu połączenia w 2007 roku podjęliśmy szereg działań i procesów mających na celu uporządkowanie struktury organizacyjnej Grupy i jasne określenie kierunków aktywności operacyjnej poszczególnych spółek tworzących Grupę. Jesteśmy przekonani, że działania te przyczynią się do lepszego i bardziej efektywnego wykorzystania posiadanych przez Grupę Emperia kompetencji i aktywów oraz do stopniowego osiągnięcia efektów synergicznych przeprowadzonej konsolidacji.

Rezultatem realizowanego procesu zmian jest przekształcenie naszej Spółki w spółkę holdingową, której podstawowymi zadaniami są:

- zarządzanie spółkami należącymi do Grupy Kapitałowej,
- realizowanie centralnych funkcji zarządczych w stosunku do poszczególnych spółek zależnych (takich jak: koordynacja polityki zakupowej i sprzedażowej, zarządzania finansami, zarządzania wybranymi grupami aktywów i pasywów, obsługa informatyczna spółek Grupy itp.),
- dalsza rozbudowa składu Grupy poprzez nabywanie udziałów w kolejnych spółkach prowadzących działalność dystrybucyjną i sprzedaż detaliczną artykułów z sektora FMCG.

W ramach optymalizacji struktur Grupy przeprowadziliśmy już między innymi następujące przedsięwzięcia:

- Nasze Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, w związku z procesem przekształcania naszej Spółki w spółkę holdingową, podjęło w dniu 4 kwietnia 2007 roku uchwałę o zmianie nazwy Spółki na Emperia Holding Spółka Akcyjna. Nowa nazwa została zarejestrowana przez Sąd Rejestrowy w dniu 11 maja 2007 roku, o czym informowaliśmy raportem bieżącym nr 40/07 z dnia 11 maja 2007 roku.

- Dokonałiśmy wydzielenia z naszej Spółki pionu hurtowej dystrybucji towarów w formie zorganizowanej części przedsiębiorstwa i wniesienia jej w postaci wkładu niepieniężnego do nowo utworzonej spółki zależnej Eldorado Sp. z o.o. Od tego momentu Eldorado Sp. z o.o. kontynuuje w pełnym zakresie działalność polegającą na hurtowej dystrybucji artykułów spożywczych i chemii gospodarczej, prowadzoną dotychczas przez naszą Spółkę. Eldorado Sp. z o.o. stała się jednocześnie w ramach struktur całej Grupy podmiotem koordynującym działalność dystrybucyjną w makroregionie południowo-wschodnim – jednym z czterech makroregionów, na które została podzielona całość operacji dystrybucyjnych Grupy Emperia.
- Podjęliśmy decyzję o połączeniu niektórych spółek prowadzących w ramach Grupy działalność w obszarze handlu detalicznego, ujednoczeniu wizerunku i formatu posiadanych przez nie sklepów, polityki asortymentowej i cenowej. W dniu 2 kwietnia 2007 roku Sąd Rejestrowy zarejestrował połączenie spółek Stokrotka Sp. z o.o. i Gośka Sp. z o.o., które zostało dokonane przez przeniesienie całego majątku spółki Gośka (spółka przejmowana) na spółkę Stokrotka (spółka przejmująca). Połączone spółki działają pod firmą Stokrotka Sp. z o.o. Następnie w dniu 26 kwietnia 2007 roku Stokrotka Sp. z o.o. nabyła od BOS S.A. 100% udziałów w spółce Berti Sp. z o.o. posiadającej 19 sklepów. W dniu 2 lipca 2007 roku Sąd Rejestrowy zarejestrował połączenie spółek Stokrotka Sp. z o.o. i Berti Sp. z o.o., które zostało dokonane przez przeniesienie całego majątku spółki Berti (spółka przejmowana) na spółkę Stokrotka (spółka przejmująca). Połączone spółki działają pod firmą Stokrotka Sp. z o.o. Tym samym skupiliśmy w spółce Stokrotka posiadane przez Grupę sklepy detaliczne, zaliczane do formatu supermarketów. Strategicznie spółka ta będzie koncentrowała się na rozwijaniu sieci supermarketów prowadzonych pod szyldem „Stokrotka” lub też pod innymi markami, posiadającymi silną rozpoznawalność na określonych rynkach lokalnych (szczególnie będzie to dotyczyło marek detalicznych, posiadanych przez podmioty przez nas przejmowane w przyszłości).
- Rozpoczęliśmy realizację projektu polegającego na tworzeniu lokalnych sieci małych, samoobsługowych sklepów partnerskich „Jaskółka”. W tym celu dokonałiśmy połączenia dwóch spółek prowadzących w ramach Grupy działalność detaliczną w sklepach o małym formacie powierzchniowym. W dniu 20 marca 2007 roku zostało zarejestrowane połączenie spółek PMB Market Sp. z o.o. i Spedycja Wschód Sp. z o.o. dokonane przez przeniesienie całego majątku spółki Spedycja Wschód (spółka przejmowana) na spółkę PMB Market (spółka przejmująca). Połączone spółki działają pod firmą Jaskółka Sp. z o.o.
- Dokonałiśmy połączenia spółki BOS S.A. ze spółką Pro Logistyka Sp. z o.o. W dniu 30 marca 2007 roku Sąd Rejonowy w Białymstoku zarejestrował połączenie spółek BOS S.A. i Pro Logistyka Sp. z o.o. dokonane przez przeniesienie całego majątku spółki Pro Logistyka (spółka przejmowana) na spółkę BOS (spółka przejmująca). Połączone spółki działają pod firmą BOS S.A.
- Nabyliśmy od BOS S.A. 100% udziałów spółki o profilu informatycznym Infoza Sp. z o.o. i dokonałiśmy zmiany jej przedmiotu działania i nazwy (zmiana nazwy na Milea Sp. z o.o. i zmiana przedmiotu działalności na sprzedaż detaliczną artykułów spożywczych zostały zarejestrowane w dniu 19 czerwca 2007 roku). „Milea” to kolejna lokalna sieć małych, samoobsługowych sklepów partnerskich.
- Dokonałiśmy szeregu zmian organizacyjnych i personalnych w naszych spółkach dystrybucyjnych i detalicznych.
- Dokonałiśmy przeniesienia ze spółki Infinite do spółki Emperia Holding działalności związanej z obsługą informatyczną naszych spółek detalicznych.

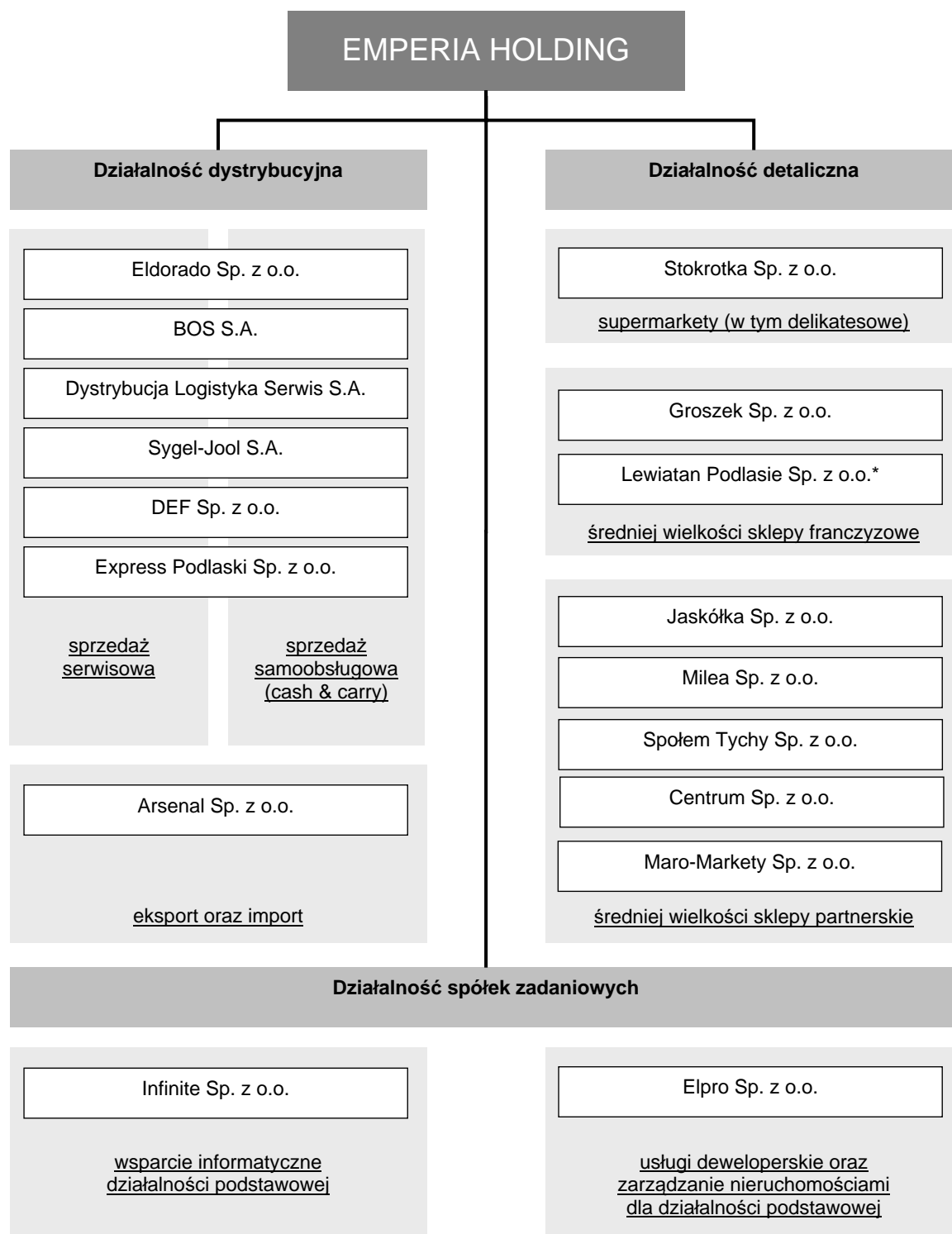
Obecnie Grupa Kapitałowa Emperia prowadzi działalność w:

- segmencie detalicznym, na który składają się: sieć 78 supermarketów „Stokrotka”, 3 supermarkety delikatesowe „Stokrotka Premium”, 18 supermarketów „Berti”, sieć małych i średnich franczyzowych sklepów detalicznych „Groszek”, zrzeszająca 526 placówek, sieci samoobsługowych sklepów partnerskich „Jaskółka” i „Milea”, „Centrum”, „Maro-Markety”, liczące łącznie 65 placówek, sieć sklepów partnerskich „Społem Tychy” licząca 36 placówek oraz sieć sklepów detalicznych działających pod logo „Lewiatan”, licząca łącznie 141 placówek,
- segmencie dystrybucyjnym, skupiającym siedem spółek zależnych, których działalność operacyjna została uporządkowana geograficznie bądź funkcjonalnie w ramach czterech wydzielonych makroregionów, pokrywających teren całej Polski, dysponujących łącznie 4 centrami dystrybucji, 64 magazynami i oddziałami (w tym 58 magazynami cash & carry) o łącznej powierzchni 202 tys. m².

Dzięki konsolidacji z Grupą BOS staliśmy się jedną z największych polskich grup handlowych prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów z branży FMCG, działającą na terenie niemal całej Polski, zatrudniająca łącznie niemal 9 tys. osób. Efektami przeprowadzonej konsolidacji są przede wszystkim:

- zdecydowane zwiększenie siły zakupowej i pozycji negocjacyjnej Grupy w relacjach z dostawcami – wspólne składanie zamówień u producentów przyczyni się do poprawy warunków kontraktów podpisanych z dostawcami, co przełoży się na korzystniejsze ceny oferowane naszym klientom oraz wzrost realizowanej przez Grupę marży;
- zwiększenie zdolności operacyjnych i umocnienie naszej pozycji jako jednego z czołowych przedsiębiorstw działających na krajowym rynku dystrybucji towarów FMCG;
- ułatwienie dalszej ekspansji terytorialnej sieci detalicznych – sieci dystrybucyjne obydwu skonsolidowanych Grup wzajemnie się uzupełniają, co wpłynie na znaczne obniżenie kosztów dostaw do punktów detalicznych oddalonych od dotychczasowych centrów dystrybucji;
- poszerzenie oferty asortymentowej, co powinno pozytywnie wpłynąć na zacieśnienie relacji z klientami.

Obecna struktura operacyjna naszej Grupy przedstawia się następująco:



*Spółka posiada także sklepy własne

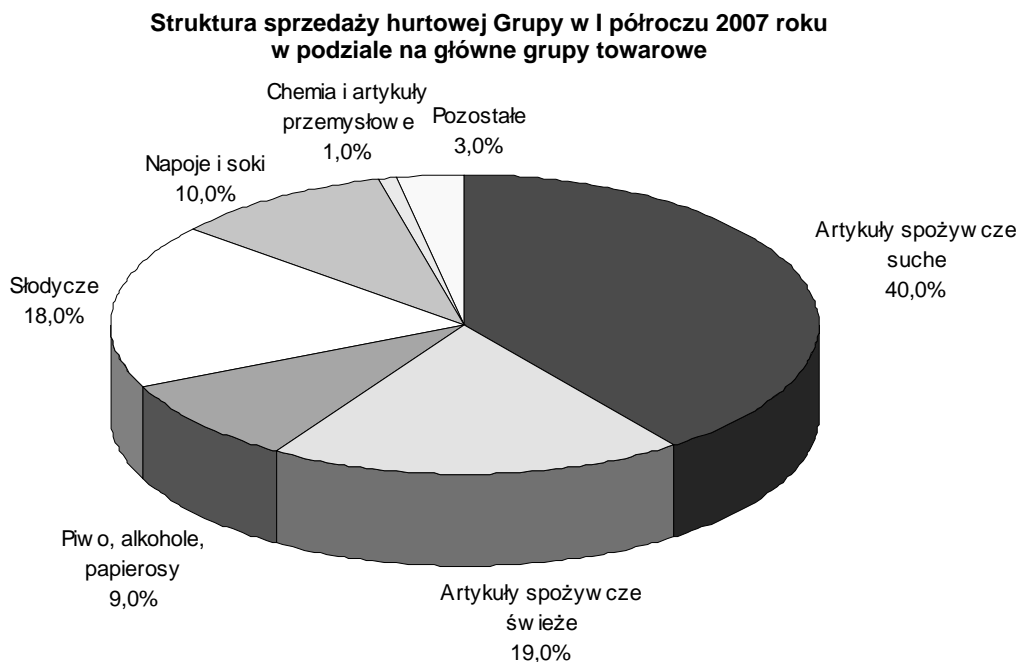
6.1.1. Działalność dystrybucyjna i logistyczna

Grupa Emperia od momentu powstania w 1990 roku prowadziła dystrybucję artykułów spożywczych nie wymagających schładzania. W 1995 roku oferowany asortyment uzupełniliśmy o towary schładzane, w 1998 roku do oferty dołączyliśmy niskoprocentowe alkohole oraz papierosy, zaś w 2002 roku – alkohole wysokoprocentowe. W 2004 roku rozszerzyliśmy oferowany asortyment o kosmetyki i chemię gospodarczą.

Prowadzimy dystrybucję w oparciu o współpracę z czołowymi producentami żywności oraz przedstawicielstwami koncernów zagranicznych w Polsce, w zasadzie nie prowadząc importu bezpośredniego. Wyjątek stanowi włączona w skład naszej Grupy, w ramach konsolidacji z Grupą BOS, spółka Arsenal, której jednym z kierunków działalności jest import i dystrybucja surowców dla przemysłu spożywczego oraz wyrobów cukierniczych.

W I i II kwartale 2007 roku współpracowaliśmy z ponad 650 dostawcami towarów.

Nasza oferta asortymentowa w zakresie dystrybucji jest obecnie jedną z najszerszych w całym sektorze i obejmuje ponad 17,2 tys. produktów.



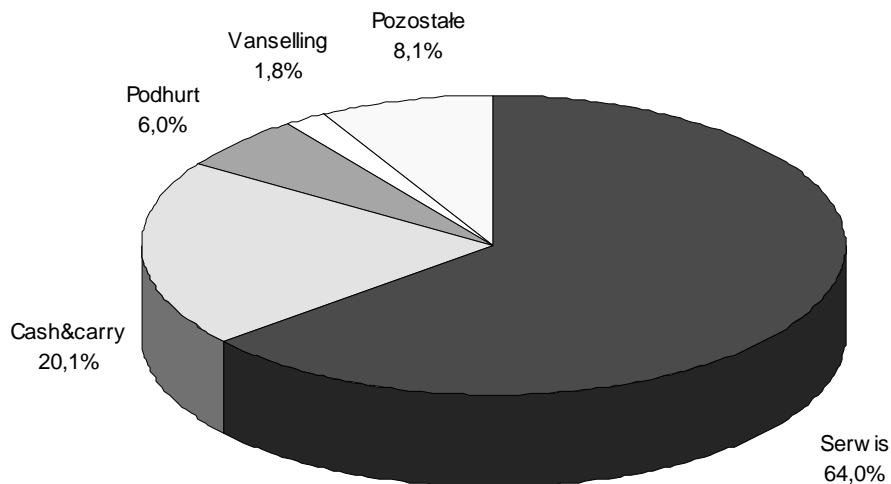
Naszymi najważniejszymi klientami są podmioty gospodarcze, których głównym przedmiotem działalności jest handel detaliczny. Do naszych największych odbiorców należą polskie sklepy detaliczne działające pod własnymi markami oraz sklepy działające w oparciu o formułę franszyzy.

Hurtowa sprzedaż towarów Grupy prowadzona jest w następujących systemach:

- System serwisowy – sprzedaż serwisowa, obejmująca kompletację dostaw, transport do klienta i kredyt kupiecki) jest głównym kanałem dystrybucji hurtowej naszej Grupy. Ten sposób zaopatrzenia wybierają głównie supermarkety oraz duże i średnie sklepy ogólnospożywcze. Zamówienie klienta może zostać złożone drogą elektroniczną, przez przedstawiciela handlowego lub telefonicznie. Dostawy są realizowane w stałych cyklach, w ciągu 24 godzin od złożenia zamówienia dzięki gęstej sieci magazynów (64 magazyny serwisowe), rozbudowanemu taborowi własnych samochodów dostawczych (600 samochodów) oraz aktywnej działalności 316 przedstawicieli handlowych wyposażonych w palmtopy – urządzenia elektroniczne służące do komunikacji i przesyłania zamówień bezpośrednio od klientów. Podstawowym czynnikiem decydującym o wyborze systemu dystrybucji Grupy w systemie serwisowym – w stosunku do podmiotów konkurencyjnych – jest nowoczesna elektroniczna platforma komunikacyjna „eHurtownia”. Za jej pośrednictwem klient może przeglądać naszą aktualną ofertę handlową, zamawiać towar, otrzymuje potwierdzenie transakcji, informacje o stanie swoich należności. Klienci zaakceptowali tę formę komunikacji z dystrybutorem jako usprawnienie procesu dostawy towaru, skrócenie czasu wprowadzenia towaru do obrotu w sklepie, w efekcie prowadzące do obniżenia kosztów operacyjnych zarówno u dystrybutora, jak i detalisty. W 2006 roku ponad 75% klientów serwisowych naszej Grupy zamawiało towar za pośrednictwem „eHurtowni”. Po konsolidacji z Grupą BOS jednym z naszych głównych zadań jest wprowadzenie możliwości komunikowania się naszych klientów ze wszystkimi naszymi spółkami dystrybucyjnymi za pośrednictwem „eHurtowni”.
- System cash & carry (samoobsługowo-gotówkowy) – na halach cash & carry klient dokonuje zakupów samodzielnie, wybierając towary według własnego zapotrzebowania. Ze względu na niższe koszty obsługi klienta oferta cenowa artykułów oferowanych w tym systemie jest korzystniejsza niż w przypadku np. vansellingu czy systemu serwisowego. Zakupy w tym systemie wybierają głównie klienci z mniejszych sklepów spożywczych oraz klienci instytucjonalni.
- Vanselling (sprzedaż z samochodu) – sprzedaż bezpośrednia klientowi wybranych produktów prowadzona z samochodów przez aktywnych sprzedawców – przedstawicieli handlowych, docierających do sklepów detalicznych i kiosków zlokalizowanych w mniejszych miejscowościach (sprzedaż mobilna). Przedstawiciel handlowy wyposażony jest w IPQ (*ang. Informational Portal for Quality*) z drukarką, który pozwala na bieżąco informować klienta o asortymencie, cenach, stanach magazynowych i wszystkich dostępnych promocjach. Sprzedaż odbywa się niemal wyłącznie za gotówkę. Zaletą tego systemu jest to, iż towar jest od razu odbierany przez klienta, natomiast wadą jest ograniczona możliwość zaproponowania klientowi oferty asortymentowej ze względu na ładowność samochodu.
- Podhurt (sprzedaż do mniejszych hurtowni) – to pośrednie ogniwo zaopatrzenia rynku detalicznego. Zamówienia składane są telefonicznie lub poprzez przedstawicieli handlowych.

- Catering – w tym systemie dystrybucji obsługiwany jest kanał tzw. HoReCa, do którego należą hotele, restauracje, bary, punkty gastronomiczne itp. Obsługą zajmują się wyspecjalizowani przedstawiciele handlowi, oferując klientom asortyment ogólnodostępny lub też w specjalnych, powiększonych opakowaniach. W systemie tym nierzadko zamówiony towar musi być dostarczony w ciągu jak najkrótszego czasu (nawet do 1 godziny).

Struktura sprzedaży hurtowej Grupy Emperia w I półroczu 2007 roku według systemów dystrybucji



Magazyny naszych spółek dystrybucyjnych rozmieszczone są w największych miastach Polski, zaś dostawy docierają do klientów we wszystkich województwach. Aktualnie dysponujemy 64 magazynami o łącznej powierzchni 202 tys. m².

Lokalizacja magazynów Grupy Emperia (stan na 30.06.2007 roku)



W 2007 i 2008 roku będziemy prowadzić proces stopniowej restrukturyzacji, optymalizacji i rozbudowy naszych powierzchni magazynowych i logistycznych, który skupi się na utworzeniu sieci od 8 do 10 dużych, bardzo nowoczesnych centrów dystrybucji (o powierzchni od 12 do 15 tys. m² każdy). Planowane centra będą dysponowały

rozszerzoną i ujednoczoną w skali całego kraju ofertą asortymentową. Dzięki powiększonym powierzchniom możliwe będzie na terenie całej Polski oferowanie dostawy wszystkich najważniejszych grup asortymentowych. W szczególności proces wzbogacania i rozszerzania oferty produktowej dotyczyć będzie niektórych spółek dystrybucyjnych przejętych w procesie konsolidacji z BOS S.A., które z uwagi na posiadanie ograniczonej powierzchni magazynowej nie oferowały wszystkich grup asortymentowych. W rezultacie umożliwi to zwiększenie wielkości obrotów z wcześniej pozyskanymi i już obsługiwanymi klientami.

W szeregu przypadków wraz z tworzeniem nowych centrów dystrybucji dokonywane będą w niektórych regionach kraju działania polegające na przeniesieniu do nowych centrów kadry, środków transportu i wyposażenia z dotychczasowych obiektów, nie spełniających wymagań rynkowych z uwagi na lokalizację, zbyt małą w stosunku do potrzeb powierzchnię lub nie dających możliwości oferowania niektórych asortymentów.

Usługi dystrybucyjne i logistyczne prowadzone są przez 7 spółek naszej Grupy: Eldorado Sp. z o.o., BOS S.A., DLS S.A., Sygel-Jool S.A., DEF Sp. z o.o., Express Podlaski Sp. z o.o. oraz zajmującą się importem i eksportem Arsenal Sp. z o.o.

W ramach optymalizacji prowadzonej działalności dystrybucyjnej od 2007 roku wyodrębniliśmy geograficznie cztery makroregiony, do których została przypisana aktywność operacyjna naszych spółek dystrybucyjnych.

Eldorado Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie

Eldorado Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie została utworzona przez naszą Spółkę w styczniu 2007 roku. W kwietniu 2007 roku, na poczet pokrycia udziałów obejmowanych przez Emperia Holding w podwyższonym kapitale zakładowym Eldorado Sp. z o.o., do spółki tej wniesiona została, jako wkład niepieniężny, zorganizowana część przedsiębiorstwa w postaci pionu hurtowej dystrybucji towarów. Tym samym działalność w zakresie hurtowej dystrybucji artykułów spożywczych oraz chemii gospodarczej, prowadzona dotychczas przez Emperia Holding, przeniesiona została do nowo utworzonej spółki, której zadaniem jest rozwój działalności dystrybucyjnej naszej Grupy w makroregionie południowo-wschodnim.

Eldorado Sp. z o.o. prowadzi działalność handlową w Polsce południowo-wschodniej i centralnej. Magazyny świadczące pełną gamę usług dystrybucyjnych znajdują się w największych 17 miastach tej części kraju: Białej Podlaskiej, Chełmie, Kraśniku, Stalowej Woli, Zamościu, Radomiu, Tarnowie, Rzeszowie, Kielcach, Krakowie, Łodzi, Puławach, Lublinie, Rykach, Biłgoraju, Ostrowcu Świętokrzyskim i Nowym Sączu. Centralny magazyn dystrybucyjny (Centrum Dystrybucji) zlokalizowany jest w Lublinie. Łączna powierzchnia magazynowa, jaką dysponuje spółka wynosi, ponad 66,6 tys. m².

Położenie magazynów umożliwia sprawne zaopatrzenie ponad 9,7 tys. klientów spółki w pełną gamę asortymentu ogólnospożywczego. W ofercie asortymentowej Eldorado Sp. z o.o. znajduje się około 18,7 tys. produktów.

Główni klienci Eldorado Sp. z o.o. to podmioty prowadzące handel detaliczny, mniejsze hurtownie oraz restauracje, instytucje publiczne, zakłady pracy, stacje benzynowe, hotele, kawiarnie. Do największych odbiorców należą sieci sklepów detalicznych (w tym m.in. „Stokrotka”), sklepy spółdzielcze oraz sieci sklepów działające w oparciu o formułę franczyzy (np. „Groszek”, „Nasze Sklepy”).

W Eldorado Sp. z o.o. funkcjonuje nowoczesny system logistyczny zapewniający optymalizację procesów dystrybucji. Spółka posiada własny tabor samochodowy liczący 121 samochodów dostawczych.

Głównym kanałem dystrybucji jest dla Eldorado Sp. z o.o. sprzedaż serwisowa, która stanowiła 71,3% obrotów zrealizowanych (wówczas przez Eldorado S.A.) w 2006 roku. Drugim kanałem dystrybucji spółki jest sprzedaż w systemie cash & carry.

Z klientami spółka kontaktuje się poprzez platformę internetową B2B – „eHurtownia”, z producentami poprzez platformę EDINET („eProducent”). Udział sprzedaży realizowanej poprzez zamówienia elektroniczne do sprzedaży ogółem wyniósł 58,7% w 2006 roku.

Głównymi dostawcami Eldorado Sp. z o.o. są najważniejsi producenci żywności w Polsce oraz przedstawicielstwa zagranicznych koncernów w Polsce. Spółka nie prowadzi eksportu ani importu bezpośredniego.

BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku

Początki działalności BOS S.A. sięgają 1996 roku. Przez ponad 11 lat działalności spółka ta stała się wiodącym dystrybutorem artykułów spożywczych działającym na terenie Polski centralnej oraz północno-wschodniej. Obsługuje przede wszystkim sklepy detaliczne poprzez sieć magazynów dystrybucyjnych oraz hal sprzedażowych typu cash & carry o łącznej powierzchni około 34 tys. m². BOS S.A. posiada 8 oddziałów.

W ofercie asortymentowej BOS znajduje się około 7 tys. produktów obejmujących żywność, napoje, wyroby tytoniowe i alkohole niskoprocentowe. Dobre kontakty spółki z producentami pozwoliły na wprowadzenie od kwietnia 2003 roku własnej marki produktów „ale okazja”.

System dystrybucyjny BOS ma przede wszystkim charakter serwisowy – w 2006 roku niemal 63% sprzedaży zrealizowane zostało poprzez ten kanał. Spółka prowadzi również sprzedaż w systemie cash & carry, a wybranych asortymentów – w ramach vansellingu. Dwa oddziały BOS (w Białymstoku i Olsztynie) świadczą ponadto usługi cateringowe dla hoteli i lokali gastronomicznych.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki BOS wyniosły około 691,3 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 361,2 mln zł.

W dniu 1 marca 2007 roku otwarte zostało nowoczesne Centrum Dystrybucji w Ostrołęce, będące w pełni skomputeryzowanym magazynem wysokiego składowania. W Centrum tym można składać zamówienia za pośrednictwem platformy „eHurtownia”. Asortyment oferowany przez dotychczasowy magazyn w Ostrołęce został wzbogacony o produkty nabiałowe, alkohole i artykuły chemii gospodarczej. Zgodnie z planem restrukturyzacji segmentu dystrybucyjnego naszej Grupy, BOS S.A. będzie podmiotem odpowiedzialnym za rozwój dystrybucji Grupy Emperia w makroregionie północno-wschodnim.

Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku

Historia istnienia spółki sięga 1997 roku, kiedy to z połączenia 5 hurtowni spożywczych działających na terenie Kujaw powstała spółka Lewiatan Kujawy S.A. W 1999 roku nazwa spółki została zmieniona na Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. Spółka DLS została włączona do Grupy BOS w styczniu 2005 roku. Obecnie nasza spółka, pośrednio poprzez BOS S.A. posiada 100% akcji DLS S.A.

DLS S.A. posiada magazyny w 19 miastach Polski, a zasięgiem działania obejmuje przede wszystkim Polskę centralną i północną. Swoją działalność realizuje za pośrednictwem 4 magazynów serwisowych i poprzez 11 samoobsługowych magazynów cash & carry. Dysponuje łączną powierzchnią magazynową wynoszącą ponad 70 tys. m².

DLS współpracuje z około 400 dostawcami, którymi są zarówno największe koncerny branży spożywczej, jak i mniejsze firmy regionalne. Oferta handlowa DLS obejmuje ponad 8 tys. pozycji asortymentowych obejmujących artykuły spożywcze, w tym mrożonki, napoje, napoje alkoholowe oraz wyroby tytoniowe. W ofercie spółki dostępne są produkty sprzedawane pod marką własną „ale okazja” (od 2005 roku).

DLS prowadzi dystrybucję swoich towarów w systemie sprzedaży serwisowej, sprzedaży bezpośredniej wybranych produktów (vanselling), a także w systemie sprzedaży samoobsługowej cash & carry.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki DLS wyniosły około 799,5 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 405,1 mln zł.

W ramach optymalizowania struktur dystrybucyjnych naszej Grupy, wdrażanych w 2007 roku, DLS S.A. będzie podmiotem koordynującym działalność dystrybucyjną na terenie makroregionu północno-zachodniego.

Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie

Spółka Sygel-Jool powstała w 1998 roku z połączenia działających od 1990 roku firm F.H. JOOL S.A. i SYGEL s.c. Obecnie jest dużym, nowoczesnym przedsiębiorstwem handlowym zajmującym się dystrybucją artykułów spożywczych (również mrożonych). Spółka świadczy również usługi składowania i przepakowywania towarów producenta oraz usługi logistyczne dla producentów.

Sygel-Jool działa przede wszystkim na terenie województwa śląskiego i małopolskiego, przedstawiciele handlowi i dostawy Sygel-Jool docierają również do placówek części województwa opolskiego i łódzkiego. Spółka posiada 9 oddziałów zlokalizowanych w: Częstochowie, Sosnowcu, Krakowie, Wieluniu, Opolu, Poznaniu, Gorzowie Wielkopolskim i Pile.

Spółka Sygel-Jool została włączona do Grupy BOS w styczniu 2005 roku. Obecnie nasza Spółka, pośrednio poprzez BOS S.A., posiada 100% akcji Sygel-Jool S.A.

Sygel-Jool posiada Centrum Dystrybucji w Sosnowcu, 1 magazyn samoobsługowy cash & carry i 2 dwa magazyny mrożne wysokiego składowania (wszystkie 3 w Częstochowie). Łączna powierzchnia magazynowa, jaką dysponuje spółka, wynosi ponad 21 tys. m².

System dystrybucyjny Sygel-Jool ma przede wszystkim charakter serwisowy.

Spółka współpracuje z ponad 200 producentami w większości znanych marek w Polsce. Oferta handlowa Sygel-Jool obejmuje ponad 6 tys. pozycji asortymentowych, w tym produkty marki własnej „ale okazja” (od 2005 roku).

Podstawowymi klientami Sygel-Jool są polskie sklepy detaliczne, w tym przede wszystkim sklepy zorganizowane w sieciach franczyzowych oraz sklepy spółdzielcze.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Sygel-Jool wyniosły około 347,1 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 206,0 mln zł.

Sygel-Jool w naszych założeniach będzie podmiotem zarządzającym działalnością dystrybucyjną naszej Grupy w makroregionie Polski południowej oraz południowo-zachodniej.

DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku

Historia działania spółki sięga 1992 roku. W ciągu kilkunastu lat działalności przekształciła się z lokalnej hurtowni artykułów spożywczych w sieć hurtowni zajmujących się dystrybucją artykułów spożywczych, napojów oraz wyrobów tytoniowych i alkoholowych. DEF Sp. z o.o. została włączona do Grupy BOS w styczniu 2005 roku. Obecnie nasza Spółka, pośrednio poprzez BOS S.A., posiada 100% udziałów DEF Sp. z o.o.

DEF działa w północno-wschodniej części Polski poprzez 4 oddziały zlokalizowane w Białymstoku i Ełku. Przedstawiciele handlowi i dostawy spółki docierają do województw: podlaskiego, warmińsko-mazurskiego i mazowieckiego.

W swojej ofercie asortymentowej DEF posiada ponad 7 tys. produktów, w tym produkty marki własnej „ale okazja” (od marca 2006 roku).

Spółka posiada halę samoobsługową cash & carry oraz magazyn serwisowy w Białymstoku. Łączna powierzchnia magazynowa, jaką dysponuje spółka, wynosi ponad 16 tys. m².

Sprzedaż produktów oferowanych przez DEF skierowana jest przede wszystkim do sklepów detalicznych. Spółka prowadzi również zaopatrzenie dla firm przetwórstwa spożywczego (piekarni i cukierni). Podstawowym systemem sprzedaży jest system serwisowy.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki DEF wyniosły około 184,6 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 99,6 mln zł.

DEF w naszych założeniach będzie podmiotem prowadzącym działalność dystrybucyjną w makroregionie północno-wschodnim Polski, uzupełniając działalność BOS S.A.

Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku

Spółka Express Podlaski istnieje od 1993 roku. Obecnie jest jednym z czołowych przedsiębiorstw w Polsce w branży dystrybucji nabiału, olejów i tłuszczów. Zasięg działania spółki obejmuje Polskę centralną i północno-wschodnią, a w szczególności 4 województwa: podlaskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie i łódzkie.

Express Podlaski został włączony do Grupy BOS w lutym 2005 roku. Obecnie nasza Spółka, pośrednio poprzez BOS S.A., posiada 100% udziałów Express Podlaski Sp. z o.o.

Express Podlaski prowadzi działalność poprzez sieć 10 magazynów, a łączna powierzchnia magazynowa, jaką dysponuje, wynosi ponad 10 tys. m².

Oferta handlowa Expressu Podlaskiego obejmuje 7 tys. pozycji asortymentowych. Partnerami handlowymi spółki są wszystkie największe w Polsce firmy z branży produktów nabiałowo-tłuszczowej, jak i wiele firm o zasięgu regionalnym. Spółka jest jednym z największych dystrybutorów produktów takich firm jak np. SM MlekoPol, Zott Polska, OSM Piątница, Danone, SM Mlekovita, Hochland Polska, Unilever Bestfoods, Kruszwica, Olvit.

Ponadto spółka posiada własną markę „Dr Milk”, obejmującą produkty nabiałowe (sery żółte, masła i mixy maślane, śmietany homogenizowane oraz twarogi). Marka „Dr Milk” wprowadzona została przez spółkę w 1997 roku i początkowo obejmowała wyłącznie konfekcjonowane sery żółte. Z uwagi na rosnące zainteresowanie ze strony rynku na początku 2006 roku marką tą objęte zostały kolejne pozycje asortymentowe.

Od stycznia 2006 roku w ofercie asortymentowej spółki znajdują się również produkty sprzedawane pod marką własną „ale okazja”.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Express Podlaski wyniosły około 233,2 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 139,6 mln zł.

Express Podlaski w naszych założeniach będzie podmiotem prowadzącym działalność dystrybucyjną w makroregionie północno-wschodnim Polski, uzupełniając działalność BOS S.A.

Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku

Arsenal Sp. z o.o. powstała w 1999 roku, od grudnia 2005 roku wchodzi w skład Grupy Kapitałowej BOS. Nasza Spółka, pośrednio poprzez BOS S.A., posiada 100% udziałów w spółce.

Domeną działalności Arsenal jest eksport artykułów spożywczych, głównie pochodzenia krajowego, przede wszystkim na rynki Unii Europejskiej. W swojej ofercie spółka posiada szeroką gamę wyrobów cukierniczych, przetworów owocowo-warzywnych, mięsnych, mleczarskich oraz przypraw, napojów i soków. Ponadto, poprzez oddział w Gdyni, Arsenal prowadzi eksport markowych produktów takich jak kawa, herbata oraz artykuły chemii gospodarczej i kosmetyki, które docierają również na rynki krajów pozaeuropejskich.

Głównymi odbiorcami eksportowanych towarów są sieci marketów oraz hurtowni, jak również inni odbiorcy hurtowi i detaliczni, przede wszystkim w Wielkiej Brytanii i Irlandii, na Litwie, Łotwie, w Rosji, Niemczech oraz Czechach, a także w Ameryce Północnej i w Australii. Łącznie Arsenal wysyła swoje towary do ponad dwudziestu krajów świata.

W ofercie eksportowej Arsenal znajdują się zarówno produkty markowe znanych polskich i międzynarodowych producentów, jak i produkty opatrzone własnymi markami handlowymi spółki:

- wyroby i pieczywo cukiernicze – marki „Arsenal Baltija”, „Słowianka”, „Ideal”, „Ideal Premium”, „Smile”,
- przetwory warzywne – marka „ave!”.

Kolejnym kierunkiem działalności Arsenal jest dystrybucja surowców dla przemysłu spożywczego. Odbiorcami spółki są działające na polskim rynku duże i średnie mleczarnie oraz zakłady produkujące wyroby cukiernicze, soki i napoje oraz przetwory owocowo-warzywne. Surowce sprowadzane są przez spółkę głównie z zagranicy, m.in. z Holandii, Chin, Indonezji, Litwy i Węgier. Część surowców pochodzi od producentów krajowych. Arsenal jest wyłącznym dystrybutorem na Polskę specjalistycznych tłuszczów roślinnych do produkcji cukierniczej produkowanych przez Lodders Croklaan z Holandii (globalnego producenta dostawcy specjalistycznych tłuszczów i olejów roślinnych oraz składników odżywczych dla przemysłu spożywczego).

Na terenie Polski Arsenal prowadzi również dystrybucję pieczywa cukierniczego własnych marek handlowych oraz wyrobów cukierniczych importowanych m.in. z takich krajów jak Brazylia, Kolumbia, Turcja, Czechy, Litwa. Odbiorcami tych asortymentów są krajowe firmy dystrybucyjne oraz sieci handlowe.

Arsenal realizuje zamówienia poprzez magazyn w Białymstoku.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Arsenal wyniosły około 165,6 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 95,7 mln zł.

Arsenal w naszych założeniach będzie podmiotem prowadzącym specjalistyczną działalność dystrybucyjną oraz będzie zajmował się eksportem i importem.

6.1.2. Działalność detaliczna

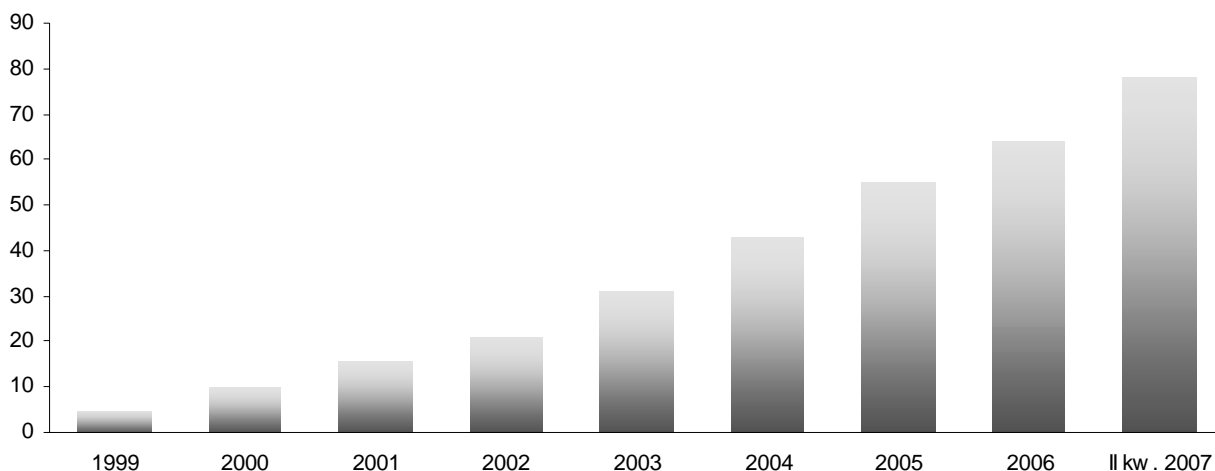
W ramach naszej Grupy Kapitałowej obecnie działa 8 spółek zajmujących się prowadzeniem, organizacją i rozwojem działalności detalicznej:

- Stokrotka Sp. z o.o. – prowadząca sieć supermarketów „Stokrotka” i supermarketów delikatesowych „Stokrotka Premium” oraz sieć supermarketów pod marką „Berti”,
- Groszek Sp. z o.o. – sieć franczyzowa sklepów „Groszek”,
- Jaskółka Sp. z o.o. – sieć partnerska sklepów „Jaskółka”,
- Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. – sieć franczyzowa sklepów „Lewiatan”,
- Społem Tychy Sp. z o.o. – sieć partnerska sklepów „Społem”
- Milea Sp. z o.o. – sieć partnerska sklepów „Milea”
- Centrum Sp. z o.o. – sieć partnerska sklepów „Centrum”
- Maro-Markety Sp. z o.o. – sieć partnerska sklepów „Maro-Markety”

Stokrotka Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie

Stokrotka Sp. z o.o. została założona w 1994 roku. Przedmiotem działalności spółki jest zarządzanie siecią supermarketów spożywczo-przemysłowych „Stokrotka”. Sieć ta zaczęła się dynamicznie rozwijać od początku 1999 roku i na koniec II kwartału 2007 roku liczyła 78 supermarketów.

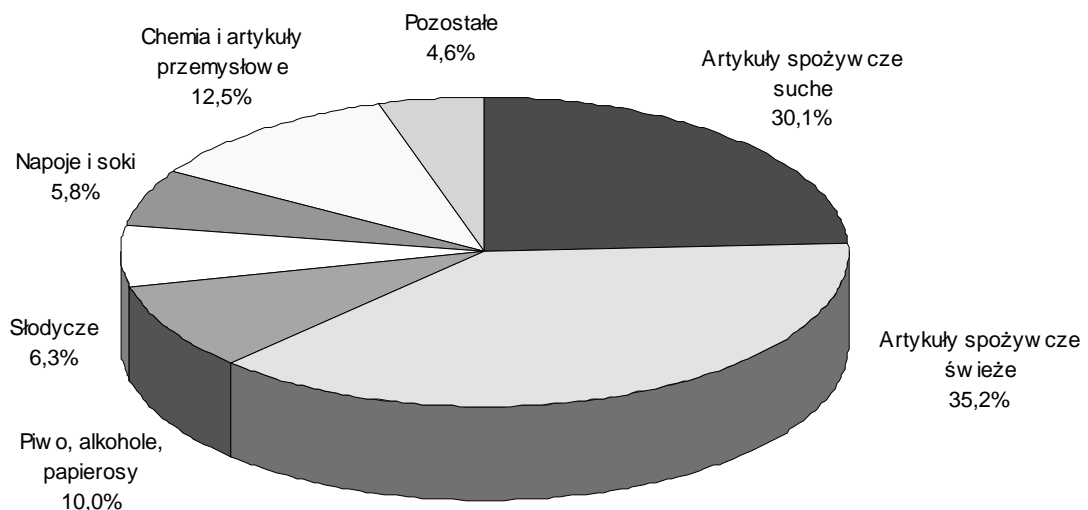
Rozwój sieci supermarketów „Stokrotka” (liczba placówek na koniec okresu)



Powierzchnia sprzedaży poszczególnych supermarketów jest zróżnicowana i w zależności od lokalizacji placówki wynosi od 300 do 1.400 m². Supermarkety „Stokrotka” są zlokalizowane w pobliżu osiedli mieszkaniowych, w centralnych punktach miast i miasteczek oraz w innych dogodnych komunikacyjnie miejscach. Sklepy „Stokrotka” mają ujednocnione standardy operacyjne oraz spójną politykę marketingową.

Miasta, w których zlokalizowane są „Stokrotki” (stan na Dzień Prospektu)

Supermarkety „Stokrotka” oferują zróżnicowany asortyment towarów obejmujący, w zależności od powierzchni, od 4 tys. do 10 tys. pozycji. Udział poszczególnych grup asortymentowych w sprzedaży w I półroczu 2007 roku kształtował się następująco:

Asortymentowa struktura sprzedaży supermarketów „Stokrotka” w I półroczu 2007 roku

Sieć supermarketów „Stokrotka” obejmuje obecnie swoim zasięgiem wschodnią i centralną część Polski. W strukturze geograficznej sprzedaży dominuje województwo lubelskie – w I półroczu 2007 roku w województwie tym spółka zrealizowała niemal 42% wartości przychodów. Kolejnym województwem pod względem wartości przychodów ze sprzedaży było województwo mazowieckie (21,8%), podlaskie (12,5%) oraz śląskie (6,0%). W pozostałych województwach, w których zlokalizowane są sklepy „Stokrotka”, wartość przychodów nie przekraczała w I półroczu 2007 roku 4% sprzedaży ogółem spółki.

Głównymi dostawcami Stokrotki są najważniejsi producenci żywności w Polsce oraz przedstawicielstwa zagranicznych koncernów w Polsce. W I półroczu 2007 roku Stokrotka współpracowała z ponad 600 dostawcami i 1100 producentami towarów. Głównym dostawcą spółki są spółki dystrybucyjne Grupy Emperia, których udział w dostawach ogółem kształtuje

się w granicach 60%. „Stokrotki” realizują zakupy w oparciu o elektroniczny internetowy system zamówień „eHurtownia”. W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Stokrotka wyniosły około 482,8 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 320,4 mln zł.

Obserwując tendencje na polskim rynku handlu detalicznego, przejawiające się rosnącym zapotrzebowaniem na sklepy formatu delikatesów, a wynikające z systematycznego wzrostu siły zakupowej i wymagań polskiego społeczeństwa, podjęliśmy decyzję o wejściu w segment delikatesów. W marcu 2007 roku otworzyliśmy dwa nowe sklepy w formacie supermarketów delikatesowych, działające pod szyldem „Stokrotka Premium” – w Centrum Handlowym Plaza w Rybniku i w Sosnowcu, zaś w czerwcu 2007 roku – w Galerii Plaza w Lublinie.

Powierzchnia sprzedaży pierwszych delikatesów „Stokrotka Premium” wynosi ponad 1.300 m² – dwukrotnie więcej niż w przypadku standardowego sklepu „Stokrotka”. Asortyment obejmuje prawie 20 tys. pozycji – m.in. ponad 200 gatunków serów, 1.000 rodzajów win, a także egzotyczne owoce.

Obydwa projekty – „Stokrotka” i „Stokrotka Premium” – będą rozwijane równolegle. Oczekujemy, że do końca 2007 roku pod szyldem „Stokrotka” powinno działać około 110 supermarketów (bez sklepów włączanych do sieci w wyniku planowanych przejęć i połączeń).

W dniu 2 kwietnia 2007 roku, w wyniku realizacji procesu porządkowania Grupy Kapitałowej po konsolidacji z Grupą BOS, sfinalizowane zostało połączenie Stokrotki Sp. z o.o. ze spółką Gośka Sp. z o.o.

Gośka Sp. z o.o. z siedzibą w Ostrołęce istniała od 2000 roku i prowadziła działalność w zakresie handlu detalicznego artykułami konsumpcyjnymi. Nabycie przez BOS S.A. kontroli nad spółką nastąpiło w czerwcu 2006 roku. Na dzień konsolidacji Grupy BOS z naszą Grupą BOS posiadał 100% udziałów w spółce.

Gośka Sp. z o.o. posiadała sieć składającą się z siedmiu detalicznych sklepów spożywczo-przemysłowych, zlokalizowanych na terenie północno-wschodniej Polski. Obecnie sklepy te funkcjonują pod szyldem „Stokrotka”.

W dniu 26 kwietnia 2007 roku Stokrotka Sp. z o.o. nabyła od BOS S.A. udziały stanowiące 100% kapitału zakładowego spółki Berti Sp. z o.o.

Berti Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie powstała w 1996 roku, a przedmiotem jej działalności jest handel detaliczny realizowany przez sieć supermarketów, tworzoną przez 19 sklepów zlokalizowanych na Pomorzu Zachodnim, w Wielkopolsce i w województwach kujawsko-pomorskim i lubuskim.

Nabycie przez BOS S.A. kontroli nad spółką nastąpiło w lutym 2006 roku. Na dzień konsolidacji Grupy BOS z naszą Grupą BOS posiadał 100% udziałów w spółce.

Oferta asortymentowa Berti liczy około 12 tys. pozycji i obejmuje artykuły spożywcze, kosmetyki i artykuły chemiczne. Na terenie każdego sklepu znajduje się piekarnia oferująca klientom świeże pieczywo.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Berti wyniosły około 145,1 mln zł, zaś w I kwartale 2007 roku – 32,3 mln zł.

W ramach procesu porządkowania Grupy Kapitałowej Berti Sp. z o.o. została połączona ze spółką Stokrotka. Rejestracja połączenia nastąpiła w dniu 2 lipca 2007 roku.

Jaskółka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku

Jaskółka Sp. z o.o. powstała z połączenia dwóch spółek handlu detalicznego artykułami spożywczymi działających wcześniej w strukturach Grupy Kapitałowej BOS: PMB Market Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku i Spedycja Wschód Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku.

PMB Market Sp. z o.o. prowadziła działalność od marca 2000 roku. Do momentu połączenia ze Spedycja Wschód Sp. z o.o., PMB Market zarządzała siecią 23 sklepów ogólnospożywczych, oferujących, w zależności od wielkości sklepów, od 2 tys. do 12 tys. artykułów spożywczych. Sklepy zlokalizowane były na terenie województwa podlaskiego (głównie w Białymstoku) i warmińsko-mazurskiego.

Spedycja Wschód Sp. z o.o. została utworzona w 1997 roku. Spółka zajmowała się handlem detalicznym artykułami spożywczymi, chemią gospodarczą i artykułami przemysłowymi. Do momentu połączenia z PMB Market działalność handlowa spółki prowadzona była w 13 sklepach opatrzonych logo „Jaskółka”, zlokalizowanych głównie w województwie podlaskim oraz warmińsko-mazurskim.

Połączenie obydwu spółek zostało zarejestrowane w dniu 20 marca 2007 roku. Połączenie zostało dokonane przez przeniesienie całego majątku spółki Spedycja Wschód (spółka przejmowana) na spółkę PMB Market (spółka przejmująca). Połączone spółki działają pod firmą Jaskółka Sp. z o.o.

Obecnie Jaskółka Sp. z o.o. dysponuje siecią 33 sklepów detalicznych „Jaskółka” zlokalizowanych na terenie Podlasia i województwa warmińsko-mazurskiego. Przychody ze sprzedaży spółki Jaskółka w I półroczu 2007 roku wyniosły około 61,0 mln zł.

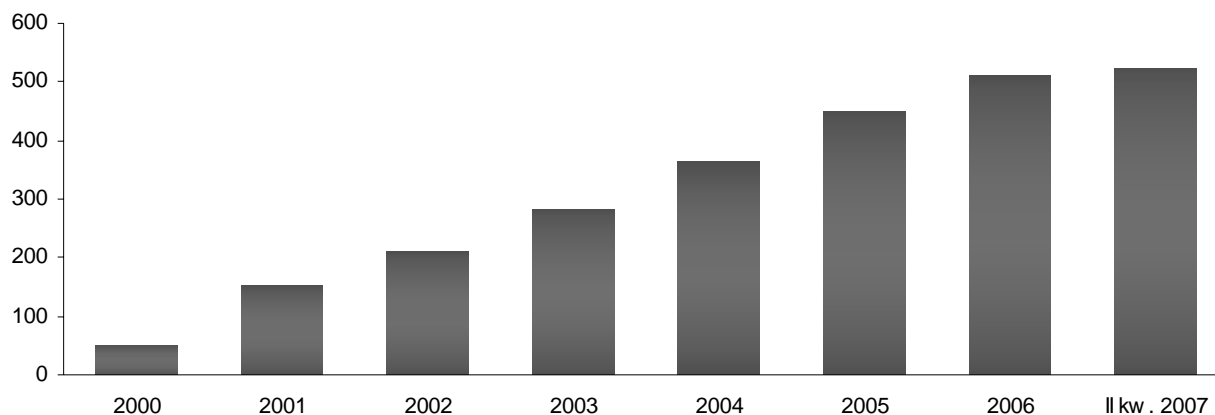
W ramach realizacji przyjętej strategii rozwoju naszej Grupy w segmencie handlu detalicznego planujemy tworzenie lokalnych sieci partnerskich sklepów detalicznych i „Jaskółka” jest pierwszą taką siecią w północno-wschodniej Polsce. Przewidujemy, że do końca 2007 roku działać będzie około 50 „Jaskółek”.

Groszek Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie

We wrześniu 2000 roku rozpoczęła działalność spółka Groszek Sp. z o.o., która organizuje i zarządza ogólnopolską siecią samoobsługowych sklepów spożywczych „Groszek”. Koncepcja działalności spółki oparta jest na zasadach franczyzy, polegającej na integracji niezależnych podmiotów gospodarczych pod jedną wspólną marką „Groszek” oraz

stosowaniu przez zrzeszone sklepy wypracowanej przez spółkę strategii i polityki organizacyjno-handlowo-marketingowej. W ciągu prawie siedmioletniej działalności na rynku Groszek skonsolidował ponad 500 małych przedsiębiorców handlowych i jest jedną z wiodących sieci franczyzowych działających w polskim handlu artykułami spożywczymi. Oczekujemy, że do końca 2007 roku pod szyldem „Groszek” powinno działać około 560 sklepów.

Rozwój sieci sklepów „Groszek” (liczba placówek na koniec okresu)



Groszek oferuje sklepom uczestniczącym w sieci atrakcyjne warunki współpracy handlowej, określone w tzw. pakiecie franczyzowym. Pakiet ten obejmuje w szczególności:

- stałą opiekę koordynatora i specjalistów sieci,
- spójny system wizualizacji,
- system szkoleń dla personelu i właścicieli sklepu,
- atrakcyjne warunki zakupu dóbr i usług w zakresie wyposażenia sklepu, urządzeń elektronicznych i informatycznych, oprogramowania, wykonania wizualizacji sklepu,
- nowoczesne rozwiązania informatyczne,
- profesjonalne wsparcie marketingowe (gazetki promocyjno-reklamowe, programy lojalnościowe, akcje konsumenckie z gadżetami, plakaty cenowe, wsparcie reklamowe w środkach masowego przekazu, imprezy okolicznościowe dla klientów sklepu),
- doradztwo asortymentowe i zarządzanie półką sklepową,
- profesjonalny serwis logistyczny,
- preferencyjne warunki zakupu towarów,
- tzw. pakiet producencki, czyli szczegółowe warunki współpracy z niemal największymi producentami artykułów spożywczych i chemiczno-kosmetycznych w Polsce (rabaty retrospektywne do 7%),
- doradztwo (podatkowo-finansowe, prawne, personalne, informatyczne).

Wykorzystując w praktyce nowoczesne metody zarządzania łańcuchem dostaw logistycznych, nowoczesne rozwiązania IT, w tym platformę internetową (udział zamówień elektronicznych kształtuje się obecnie na poziomie 70%) spółka udostępnia narzędzia do obniżenia kosztów funkcjonowania zrzeszonych placówek. Spójny i nieustannie rozwijany pakiet franczyzowy oraz konsekwencja w realizacji strategii spółki sprawiają, że marka „Groszek” jest coraz lepiej rozpoznawalna i dobrze kojarzona zarówno przez konsumentów, jak i właścicieli sklepów.

Głównym źródłem przychodów spółki jest sprzedaż materiałów eksploatacyjnych na potrzeby franczyzobiorców, prowizje otrzymywane od producentów i dostawców oraz opłaty franczyzowe i miesięczne opłaty administracyjne. W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Groszek wyniosły około 10,2 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 5,5 mln zł.

Sklepy „Groszek” zlokalizowane są na terenie dziesięciu województw, jednak działalność spółki koncentruje się przede wszystkim w południowo-wschodniej i centralnej części kraju.

Lokalizacja „Groszków” (stan na Dzień Prospektu)

Powierzchnia sprzedaży poszczególnych „Groszków” sięga od 80 do 400 m², asortyment produktów liczy od 4 tys. do 6 tys. pozycji i obejmuje artykuły spożywcze, wyroby tytoniowe i alkoholowe, prasę oraz podstawowe artykuły chemiczno-kosmetyczne.

Łączne przychody ze sprzedaży osiągnięte przez franczyzobiorców spółki Groszek wyniosły w 2006 roku 780 mln złotych.

Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku

Spółka Lewiatan Podlasie rozpoczęła swoją działalność w 2000 roku i jest jednym z operatorów regionalnych Polskiej Sieci Handlowej Lewiatan (PSH Lewiatan, Lewiatan). Nabycie kontroli nad spółką przez BOS S.A. nastąpiło w czerwcu 2006 roku. Obecnie Emperia Holding S.A., pośrednio poprzez BOS S.A., posiada 100% udziałów tej spółki.

PSH Lewiatan jest organizacją zrzeszającą kupców, prowadzących działalność handlową, której głównym celem jest budowa zintegrowanej sieci sklepów spożywczych, działającej w systemie franczyzowym. PSH Lewiatan jest największą franczyzową siecią handlową o polskim kapitale, zrzeszającą obecnie ponad 1.800 placówek handlowych na terenie całego kraju. PSH Lewiatan realizuje swoją politykę poprzez centralę – Związek Kupców i Producentów Lewiatan'94 Holding S.A. z siedzibą we Włocławku oraz 17 regionalnych spółek operatorskich, które na podstawie zawartych umów budują i koordynują sieć sklepów w określonych regionach.

Spółka Lewiatan Podlasie działa jako niezależna spółka i, na podstawie umowy zawartej z ZKiP Lewiatan Holding'94 S.A., współpracuje z grupą przedsiębiorców prowadzących sklepy detaliczne na zasadach franczyzy, działających przede wszystkim na terenie Podlasia, a także w województwie warmińsko-mazurskim oraz mazowieckim. Spółka oferuje franczyzobiorcom kompleksowy model działalności sklepu, możliwość posługiwania się znakiem towarowym „Lewiatan”, dostęp do wiedzy i pomocy technicznej, wspólną politykę handlową oraz inne bezpośrednie i pośrednie korzyści.

Obecnie Lewiatan Podlasie skupia na zasadzie franczyzy ponad 130 placówek handlowych, oferujących głównie artykuły spożywcze, chemiczne oraz drobne artykuły gospodarstwa domowego. Sklepy zrzeszone w sieci działają w średnich i dużych miastach, a także w mniejszych miejscowościach, liczących 4-5 tys. mieszkańców. Spółka posiada również 6 własnych sklepów spożywczych, zlokalizowanych w Białymstoku.

Sklepy Lewiatana Podlasie, w zależności od ich wielkości, oferują od 3 tys. do 7 tys. pozycji asortymentowych. Obecnie w ofercie spółka posiada ponad 150 produktów opatrzonego logo „Lewiatan” oraz marką własną „Dobry produkt, dobra cena”. Głównymi dostawcami do sklepów Lewiatan Podlasie są spółki z naszej Grupy Kapitałowej.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Lewiatan Podlasie wyniosły około 18,9 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 10,3 mln zł.

Społem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach

Społem Tychy Sp. z o.o. jest firmą istniejącą od grudnia 1997 roku. Założycielem oraz głównym udziałowcem spółki było Społem Powszechna Spółdzielnia Spożywców w Tychach. W grudniu 2006 roku BOS S.A. zawarł z udziałowcami spółki

umowę warunkową dotyczącą nabycia udziałów w Spółem Tychy Sp. z o.o. W dniu 10 kwietnia 2007 roku Prezes UOKiK wyraził zgodę na dokonanie koncentracji polegającej na przejęciu przez Emperię Holding/BOS S.A. kontroli nad spółką. Tym samym spełniony został warunek nabycia udziałów w Spółem Tychy, co pozwoli naszej Grupie na przekroczenie 75% udziałów w spółce. W dniu 6 lipca 2007 roku Emperia Holding S.A. nabyła od Spółem Powszechnej Spółdzielni Spożywców w Tychach w likwidacji 48,57% udziałów spółki Spółem Tychy. Obecnie Emperia Holding posiada łącznie (bezpośrednio i pośrednio poprzez BOS S.A. i DLS S.A.) 62,87% udziałów w kapitale zakładowym tej spółki.

Nabycie udziałów w Spółem Tychy stanowi realizację strategii naszej Grupy, której jednym z kierunków jest partnerskie podejście do handlu spółdzielczego. Nasza strategia w tym obszarze zakłada niezależność operacyjną spółek partnerskich, które jednocześnie, dzięki funkcjonowaniu w strukturach Grupy Emperia, zyskują możliwość korzystania z efektu skali w zakresie współpracy z dostawcami oraz możliwość korzystania z naszych nowoczesnych rozwiązań logistycznych i informatycznych.

Spółem Tychy Sp. z o.o. zajmuje się sprzedażą detaliczną towarów FMCG i towarów przemysłowych, prowadzi hurtownię artykułów spożywczych, a także zajmuje się produkcją i sprzedażą wyrobów piekarskich i ciastkarskich (poprzez Zakład Piekarsko-Ciastkarski „Nasze Wypieki”).

Sprzedaż detaliczna prowadzona jest w 36 sklepach spożywczych. Placówki handlowe spółki zlokalizowane są głównie na terenie miasta Tychy.

Spółem Tychy prowadzi sprzedaż hurtową poprzez wydzielony oddział – Hurtownię Artykułów Spożywczych. Hurtownia dostarcza towary do ponad 120 placówek handlowych na terenie województwa śląskiego. Głównym odbiorcą hurtowni jest Spółem Tychy. Hurtownia specjalizuje się przede wszystkim w dostarczaniu artykułów z grupy owoców i warzyw, oferuje także słodczyce, przetwory warzywno-owocowe, soki i napoje, makarony oraz towary masowe.

Oddział ZPC „Nasze Wypieki” zajmuje się produkcją i sprzedażą pieczywa i wyrobów ciastkarskich. W swojej ofercie asortymentowej posiada około 60 rodzajów wyrobów piekarniczych i rodzajów ciast i ciasteczek. Prowadzi sprzedaż detaliczną w placówkach własnych, dostarcza też towar odbiorcom prywatnym i hurtownikom.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Spółem Tychy wyniosły około 102,6 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 49,8 mln zł.

Milea Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie

W ramach realizacji przyjętej strategii rozwoju naszej Grupy nabyliśmy od BOS S.A. 100% udziałów spółki o profilu informatycznym Infoza Sp. z o.o. i dokonaliśmy zmiany jej siedziby, przedmiotu działania i nazwy (zmiany te zostały zarejestrowane w dniu 19 czerwca 2007 roku). Obecnie przedmiotem działalności Milea Sp. z o.o. jest sprzedaż detaliczna artykułów spożywczych. Naszym zamierzeniem jest stworzenie kolejnej (po sieci „Jaskółka”) lokalnej sieci partnerskich sklepów detalicznych działających pod logo „Milea”.

Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach

W dniu 16 maja 2007 roku nasza Spółka zawarła z udziałowcami spółki Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach umowę o charakterze warunkowym, dotyczącą nabycia 100% udziałów w spółce. Najważniejszym warunkiem nabycia powyższych udziałów było uzyskanie zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zgoda Prezesa UOKiK na przejęcie kontroli nad spółką przez Emperia Holding została wyrażona w dniu 9 sierpnia 2007 roku.

W dniu 10 września 2007 roku nasza Spółka, w wykonaniu umowy warunkowej, nabyła od udziałowców Centrum Sp. z o.o. 600 udziałów spółki, stanowiących 100% jej kapitału zakładowego.

Centrum Sp. z o.o. zajmuje się detaliczną sprzedażą towarów FMCG, którą realizuje poprzez sieć 13 placówek handlowych zlokalizowanych w województwie warmińsko-mazurskim.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Centrum wyniosły około 100 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 54 mln zł.

Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

W dniu 1 czerwca 2007 roku nasza Spółka zawarła z udziałowcami Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu umowę o charakterze warunkowym, dotyczącą nabycia 100% udziałów w spółce. Najważniejszym warunkiem nabycia powyższych udziałów było uzyskanie zgody Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zgoda Prezesa UOKiK na przejęcie przez Emperia Holding kontroli nad spółką została wyrażona w dniu 19 lipca 2007 roku.

W dniu 12 września 2007 roku nasza Spółka, w wykonaniu umowy warunkowej, nabyła od udziałowców Maro-Markety Sp. z o.o. 2.110 udziałów spółki, stanowiących 100% jej kapitału zakładowego.

Maro-Markety Sp. z o.o. zajmuje się detaliczną sprzedażą towarów FMCG, którą realizuje poprzez sieć 18 placówek handlowych zlokalizowanych w województwie wielkopolskim i opolskim.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Maro-Markety wyniosły około 52 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 41 mln zł.

Rexpol Sp. z o.o. w likwidacji z siedzibą w Płocku

Rexpol Sp. z o.o. rozpoczęła działalność w 1998 roku. Nabycie pełnej kontroli nad spółką przez BOS S.A. nastąpiło w styczniu 2005 roku wraz z wejściem do Grupy BOS spółki DLS, posiadającej 100% udziałów Rexpol. Spółka

prowadziła działalność w zakresie sprzedaży detalicznej, którą realizowała poprzez sieć 12 placówek handlowych zlokalizowanych w 9 miastach województwa kujawsko-pomorskiego, warmińsko-mazurskiego i łódzkiego.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Rexpol wyniosły około 33,6 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 10,7 mln zł.

W dniu 1 sierpnia 2007 roku nadzwyczajne zgromadzenie wspólników Rexpol Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie rozwiązania spółki. Posiadane przez tę spółkę sklepy, w zależności od powierzchni sali sprzedaży, zostały przekazane bądź do sieci „Stokrotka” (2 placówki), bądź też do sieci „Jaskółka” (3 placówki) lub „Milea” (1 placówka). Pozostałe sklepy zostały zamknięte.

6.1.3. Działalność w zakresie usług informatycznych

W ramach naszej Grupy działalność w zakresie usług informatycznych prowadzi Infinite Sp. z o.o., którą utworzyliśmy w lipcu 2002 roku. Spółka jest twórcą oprogramowania w zakresie platform elektronicznej komunikacji B2B i oprogramowania dla firm handlowych i produkcyjnych z branży FMCG.

Infinite Sp. z o.o. świadczenie usług informatycznych prowadzi w oparciu o platformy internetowe „eHurtownia”, „EDInet”(„eProducent”) oraz system „Mobiz”.

System „eHurtownia” to system zapewniający elektroniczną wymianę danych pomiędzy punktami sprzedaży detalicznej a dystrybutorami towarów, umożliwiającą prezentację oferty handlowej, przesyłanie dokumentów w formie elektronicznej oraz innych istotnych komunikatów, wspomagających współpracę w kontaktach pomiędzy dystrybutorem a detalistą. System „eHurtownia” jest obecnie jednym z najpopularniejszych w Polsce kanałów elektronicznej wymiany danych pomiędzy detalistami a dystrybutorami towarów. Swoje oferty prezentują na niej dystrybutorzy z branży FMCG (artykuły spożywcze, chemia gospodarcza, artykuły alkoholowe, wyroby włókiennicze), kolporterzy prasy, artykułów biurowych i papierniczych, jak również duża hurtownia armatury sanitarnej.

System „EDInet” („eProducent”) jest nowoczesną platformą internetową, w której komunikacja opiera się na światowych standardach EDI (Electronic Data Interchange), służącą do elektronicznej wymiany danych między producentami (dostawcami) a odbiorcami (dystrybutorami lub sieciami handlowymi). System „EDInet” wykorzystywany jest przez większość sieci handlowych funkcjonujących w Polsce.

Dzięki zastosowanym standardom EDI, Infinite świadczy również usługi na rynkach innych krajów Unii Europejskiej – z systemu „EDInet” korzystają kontrahenci z Czech, Słowacji, Węgier, Słowenii oraz Szwecji.

System „Mobiz” jest mobilnym narzędziem przeznaczonym do wspierania i kontroli pracy przedstawicieli handlowych. Aplikacja umożliwia wszechstronną komunikację elektroniczną pomiędzy centralą firmy kontrahenta a przedstawicielami handlowymi lub dystrybutorami produktów FMCG.

Spółka Infinite stworzyła również oprogramowanie do zarządzania średniej wielkości punktami sprzedaży detalicznej, pod nazwą „eXpedient”. Jest to autorski system magazynowo-sprzedażowy umożliwiający detaliście na szybką i profesjonalną obsługę klientów, automatyzację najczęstszych procesów zachodzących w sklepie oraz elektroniczną wymianę danych z dostawcami towarów do sklepu.

Będąc w ofercie Infinite Sp. z o.o. systemy komunikacji B2B umożliwiły stworzenie łańcucha komunikacyjnego pozwalającego na natychmiastowy przepływ wiarygodnej informacji pomiędzy producentami, dystrybutorami – centralami sieci handlowych i detalistami. Wykorzystanie tych sposobów komunikacji stało się skutecznym sposobem na obniżenie kosztów działalności podmiotów działających na rynku produktów FMCG, a także naszej Grupy.

Infinite świadczy również usługi marketingowe wykorzystujące nowoczesne kanały komunikacji, takie jak Internet, GSM czy ACTIVE POS. Domeną spółki są zlecane przez przedsiębiorstwa akcje promocyjne realizowane na własnych platformach internetowych B2B. Ponadto Infinite specjalizuje się w tworzeniu serwisów WWW, multimedialnych prezentacji oraz komunikatów reklamy internetowej.

Ponadto Infinite świadczy kompleksowe usługi tworzenia infrastruktur informatycznych w przedsiębiorstwach handlowych. Spółka gwarantuje profesjonalne doradztwo, dobór i sprzedaż odpowiedniego sprzętu komputerowego i fiskalnego najlepszych marek, kompleksowe wdrożenie systemu oraz serwis.

Obecnie z rozwiązań i usług Infinite korzysta blisko 2.500 przedsiębiorstw w sześciu krajach Europy. W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Infinite wyniosły około 8,1 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 6,9 mln zł. Udział naszej Grupy w przychodach ze sprzedaży spółki wyniósł w 2006 roku 33,5%.

Infinite Sp. z o.o. zajmowała się w latach 2004-2006 także obsługą informatyczną spółek detalicznych Grupy Emperia. W I kwartale 2007 roku, w wyniku zmian organizacyjnych po konsolidacji z Grupą BOS, zadania związane z obsługą informatyczną detalu w ramach spółek Grupy należą do zakresu działań Emperia Holding. W związku z powyższym część pracowników zatrudnionych do tej pory w Infinite Sp. z o.o. została zatrudniona w naszej Spółce.

Od stycznia 2007 roku, po dokonaniu konsolidacji z Grupą BOS, Infinite rozpoczęła intensywne prace związane z wdrażaniem systemów „Mobiz” i „eHurtownia” w spółkach dystrybucyjnych Grupy BOS. Nasze plany przewidują, że w ciągu 2 lat wszystkie spółki wchodzące w skład Grupy Emperia posiadać będą jednolity, spójny system informatyczny.

6.1.4. Działalność deweloperska i obsługa nieruchomości

Działalnością w zakresie usług deweloperskich i obsługi nieruchomości zajmuje się w naszej Grupie Elpro Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie. Spółka powstała w 2001 roku i prowadzi działalność w dużej mierze na potrzeby Grupy.

Elpro realizuje na potrzeby własne obiekty komercyjne, które następnie wynajmowane są zarówno spółkom Grupy Emperia, jak i najemcom zewnętrznym. Ponadto realizuje (w formie zastępstwa inwestycyjnego) budynki na rzecz spółek Grupy, zabezpieczając cały cykl inwestycyjny, począwszy od zakupu gruntu, poprzez projektowanie, prace budowlane, a następnie zarządzanie nieruchomościami.

Elpro zarządza nieruchomościami własnymi, a także nieruchomościami spółek z naszej Grupy Kapitałowej. Łącznie Elpro administruje 87 obiektami, wśród których znajdują się m.in. centra handlowe.

W 2006 roku przychody ze sprzedaży spółki Elpro wyniosły około 9,4 mln zł, zaś w I półroczu 2007 roku – 5,9 mln zł.

Najważniejszymi kontrahentami Elpro, oprócz spółek Grupy Emperia, są najemcy nieruchomości komercyjnych z branży kosmetycznej, odzieżowej i farmaceutycznej. Dobór najemców zewnętrznych dokonywany jest zarówno z uwagi na interes Elpro, jak również przy uwzględnieniu interesów spółek Grupy (głównie w zakresie komplementarności oraz niekonkurencyjności oferty asortymentowej).

W związku z planami dalszej ekspansji terytorialnej Grupy Elpro zintensyfikował działania polegające na wyszukiwaniu funkcjonujących obiektów oraz nieruchomości gruntowych pod budowę nowych obiektów handlowych lub magazynowych. Poszukiwania prowadzone są na terenie całego kraju.

6.1.5. Pozostałe spółki Grupy Kapitałowej

Nasza Spółka posiada, poprzez spółki zależne, większościowe udziały w trzech podmiotach, które ze względu na nieistotność osiąganych przez nie wyników finansowych nie są objęte naszym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym. Są to:

- Berti – Magazyn Centralny Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie, która prowadzi działalność w zakresie sprzedaży hurtowej żywności na terenie województwa zachodniopomorskiego. Przychody ze sprzedaży spółki w 2006 roku wyniosły 1,1 mln zł. Obecnie działalność operacyjna spółki jest wygaszana i przejmowana przez pozostałe spółki naszej Grupy.
- Lider Sp. z o.o. w Szczecinie, prowadząca działalność w zakresie usług rachunkowo-księgowych na terenie województwa zachodniopomorskiego. Przychody ze sprzedaży spółki w 2006 roku wyniosły 1,5 mln zł.
- Sklepy Polka Sp. z o.o. w Białymstoku, zrzeszająca sklepy ogólnospożywcze i organizująca ich działanie. Spółka zarządza 69 sklepami franczyzowymi i dwoma sklepami własnymi. Przychody ze sprzedaży spółki w 2006 roku wyniosły 2,9 mln zł.

6.1.6. Strategia rozwoju Grupy i plany inwestycyjne

Realizowana od kilku lat strategia rozwoju naszej Grupy Kapitałowej jest skoncentrowana na maksymalizacji wartości Grupy poprzez:

- (i) stały, organiczny wzrost i umacnianie pozycji rynkowej Grupy w polskim sektorze handlu hurtowego i detalicznego wyrobami FMCG; prowadzony przy zachowaniu zasady systematycznego, corocznego zwiększania realizowanej kwoty zysku netto,
- (ii) rosnącą aktywność i udział w procesie konsolidacji rynku handlu wyrobami FMCG w Polsce i tym samym wykorzystywanie tworzących się możliwości rozwoju poprzez przejmowanie mniejszych podmiotów działających w sektorze handlu FMCG.

W 2006 roku działania rozwojowe naszej Grupy były skoncentrowane na transakcji połączenia naszej Spółki z Grupą Kapitałową BOS, posiadającą bardzo silną pozycję w handlu hurtowym FMCG w Polsce północno-wschodniej i centralnej, a jednocześnie skupiającą także szereg podmiotów prowadzących działalność w obszarze handlu detalicznego.

W rezultacie na koniec 2006 roku nasza Spółka – po połączeniu z BOS S.A. – stała się jednym z największych w Polsce podmiotów w sektorze handlu FMCG, prowadzącym działalność jednocześnie w zakresie dystrybucji i handlu detalicznego, obejmującym swoim zasięgiem przede wszystkim Polskę wschodnią oraz centralną, z silną pozycją także na terenie Polski południowej oraz w wybranych regionach na zachodzie kraju.

W wyniku przeprowadzonego połączenia wzmocniła się pozycja konkurencyjna naszej Spółki między innymi w wyniku:

- (i) zwiększenia siły zakupowej naszej Grupy, co pozwala na negocjowanie korzystniejszych warunków dostaw od dostawców (w I półroczu 2007 roku wartość sprzedaży w segmencie dystrybucji naszej Grupy Kapitałowej sięgnęła kwoty ponad 1,7 mld zł);
- (ii) rozszerzenia geograficznego zakresu działalności, z osiągnięciem szczególnie silnej pozycji w województwach: lubelskim, małopolskim, mazowieckim, podlaskim;
- (iii) zwiększenia liczby własnych sklepów detalicznych – do naszej Grupy włączone zostały lokalne sieci sklepów detalicznych spółek Rexpol, Gośka, Berti oraz PMB Market i Spedycja Wschód (połączonych w 2007 roku pod marką Jaskółka). We włączonych do naszej Grupy sieciach detalicznych skupionych jest ogółem 81 sklepów (według stanu na koniec 2006 roku) o wartości sprzedaży w 2006 roku sięgającej 400 mln zł, które po przeprowadzeniu restrukturyzacji są stopniowo włączane do zarządzanych przez naszą Spółkę formatów sklepów detalicznych;
- (iv) zwiększenia potencjału finansowego naszej Spółki, który umożliwia ponoszenie zwiększonych nakładów inwestycyjnych (w 2006 roku wydatki inwestycyjne pro forma, czyli łącznie ówczesnej Grupy Emperia oraz Grupy

BOS, wyniosły około 80 mln zł, co wskazuje na potencjalne zdolności Grupy do finansowania z własnych źródeł przyszłych przedsięwzięć inwestycyjnych).

Bardzo ważnym efektem połączenia z Grupą BOS było zwiększenie atrakcyjności naszej Spółki jako jednego z liderów procesów konsolidacyjnych w polskim sektorze handlu FMCG. Potencjał finansowy, rozmiary działalności oraz rosnąca rynkowa wycena akcji naszej Spółki, notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. są bardzo ważnym elementem zwiększającym naszą atrakcyjność wśród mniejszych podmiotów prowadzących działalność w obszarze handlu tradycyjnego, które są zainteresowane – w warunkach narastającej konkurencji – połączeniem z silniejszymi podmiotami, między innymi w drodze wymiany akcji.

W zakresie konsolidacji nasza Spółka ma możliwości równoległego oferowania kilku form finansowania działań akwizycyjnych:

- (i) w formie zapłaty gotówkowej,
- (ii) w formie zapłaty akcjami Emperia Holding, emitowanymi do właścicieli podmiotów będących celem naszych przejęć w ramach uchwalonego kapitału docelowego,
- (iii) poprzez połączenie zapłaty gotówkowej i zapłaty własnymi akcjami emitowanymi w ramach uchwalonego kapitału docelowego.

Postępująca konsolidacja rynku w połączeniu z możliwościami wynikającymi ze wzrostu pozycji rynkowej i siły finansowej naszej Spółki są przesłankami, na podstawie których w naszej strategii – poza kontynuacją dotychczasowych działań skoncentrowanych na rozwoju organicznym – zwiększeniu uległa rola projektów akwizycyjnych i konsolidacyjnych.

Przygotowywane przez naszą Spółkę zakupy i przejęcia innych podmiotów z branży FMCG są skierowane przede wszystkim na akwizycje:

- (i) Podmiotów działających w obszarze handlu hurtowego FMCG, dzięki którym możliwe jest uzupełnianie obecnego zasięgu terytorialnego działalności w segmencie handlu hurtowego. Z tych względów nasza aktywność koncentruje się na identyfikacji średnich i większych podmiotów hurtowych, działających w Polsce zachodniej, północno-zachodniej oraz w regionie Dolnego Śląska. Nasze zainteresowanie dotyczy także podmiotów dystrybucyjnych na tych rynkach lokalnych, gdzie już obecnie prowadzimy swoją działalność, lecz jej rozmiary oceniamy jako niezadowalające z uwagi na posiadany udział w rynku. Docelowo dążymy do osiągnięcia sytuacji, w której nasza działalność dystrybucyjna będzie równomiernie pokrywała cały obszar kraju zarówno w sensie zasięgu oddziaływania naszych sprzedawców, jak i lokalizacji posiadanego zaplecza magazynowego i logistycznego. Dodatkowo chcemy uzyskać na wszystkich rynkach regionalnych w kraju pozycję lidera w zakresie dystrybucji.
- (ii) Podmiotów posiadających silną – na danym rynku lokalnym – pozycję w segmencie handlu detalicznego, dysponujących sklepami o co najmniej średniej powierzchni. Przejęcia takich podmiotów umożliwią nam stopniowe rozwijanie ilości i zasięgu geograficznego sieci detalicznych działających w ramach Grupy Emperia. Typowym przykładem akwizycji w obszarze handlu detalicznego był zakup spółki Centrum, realizującej sprzedaż o wartości około 100 mln zł w skali roku, posiadającej 13 sklepów, czy też Społem Tychy realizującej sprzedaż o wartości ponad 100 mln zł w skali roku, posiadającej 35 sklepów.
- (iii) Podmiotów w segmencie handlu detalicznego i hurtowego na wybranych rynkach zagranicznych. W 2007 roku nasza Spółka podjęła pierwsze działania i rozmowy, których celem jest zbadanie możliwości inwestycyjnych w niektórych krajach Europy Środkowej i Centralnej. Zamierzenia w tym zakresie mają charakter sondażowy. Naszym celem jest – w oparciu o posiadane know-how w zakresie organizacji serwisu dystrybucyjnego – rozpoczęcie działalności na takich rynkach jak Ukraina, Rumunia, Słowacja czy Bułgaria.

W chwili obecnej prowadzimy negocjacje i rozmowy z kilkunastoma podmiotami działającymi w sferze handlu hurtowego i segmentu detalicznego.

Prowadzone przez nas przygotowania do konkretnych akwizycji znajdują się w różnym stopniu zaawansowania, poczynając od fazy podpisania listów intencyjnych lub umów o zachowaniu poufności, poprzez fazę prowadzenia due diligence prawnego i finansowego, do etapu uzyskiwania niezbędnych zgód i akceptacji, od których uzależnione są finalizacje zawartych umów inwestycyjnych.

Z czterema podmiotami: Centrum Sp. z o.o., Maro-Markety Sp. z o.o., Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. podpisane zostały warunkowe umowy nabycia udziałów. Emperia Holding uzyskała również zgodę Prezesa UOKiK na przejęcie kontroli nad tymi spółkami.

W I połowie września 2007 roku nabyliśmy po 100% udziałów w spółkach Centrum Sp. z o.o. i Maro-Markety Sp. z o.o. za łączną kwotę 47,5 mln zł. Na cenę nabycia składa się zakup udziałów za gotówkę (w łącznej kwocie 24,6 mln zł) oraz wniesienie przez dotychczasowych udziałowców Centrum Sp. z o.o. i Maro-Markety Sp. z o.o. aportów w postaci udziałów w tych spółkach w zamian za objęcie akcji serii Ł i M Emperia Holding, wyemitowanych w ramach kapitału docelowego. W celu zapłaty za nabyte udziały w tych spółkach wykorzystaliśmy środki z kredytu celowego udzielonego naszej Spółce przez Rabobank Polska S.A. (kredyt ten opisany został szerzej w pkt 22.2.2 ppkt 1 Części III Prospektu) w łącznej kwocie wynoszącej na Dzień Prospektu 19,7 mln zł.

W przypadku spółek: Alpaga-Xema Sp. z o.o. i Sydo Sp. z o.o. przewidujemy, że zamknięcie transakcji nabycia udziałów w tych spółkach nastąpi do końca 2007 roku.

Przewidujemy, że część obecnie prowadzonych rozmów i negocjacji zakończy się sukcesem dopiero w 2008 roku.

Oceniamy, biorąc pod uwagę obecny stan zaawansowania rozmów, że nasze wydatki inwestycyjne, związane z działaniami akwizycyjnymi wyniosą w latach 2007-2008 ponad 200 mln zł i będą finansowane z wpływów z emisji Akcji Serii L.

Dodatkowo szacujemy, że dokapitalizowanie oraz nakłady na restrukturyzację przejmowanych podmiotów sięgną w 2007 i 2008 roku łącznie około 50 mln złotych.

Równoległe z aktywnymi działaniami akwizycyjnymi w 2007 i 2008 roku będziemy kontynuować proces wzrostu organicznego Grupy, którego głównymi elementami będą:

- (i) Restrukturyzacja centralnych funkcji zarządczych w naszej Grupie, przeprowadzona poprzez skoncentrowanie podstawowych procesów zarządczych w wyodrębnionej na początku II kwartału 2007 roku spółce holdingowej Emperia Holding. Emperia Holding będzie holderem akcji i udziałów w spółkach zależnych skupionych w naszej Grupie Kapitałowej i jednocześnie będzie zajmować się takimi funkcjami jak:
- zarządzanie finansami,
 - polityka kadrowa i zatrudnieniowa,
 - centralne zakupy (zarządzanie centralnym asortymentem oraz markami własnymi),
 - informatyka,
 - zarządzanie dystrybucją (rozwój logistyki, centralny marketing, zarządzanie makroregionami dystrybucyjnymi, badanie rynku),
 - polityka i organizowanie sieci franczyzowych współpracujących z Emperia Holding,
 - polityka i organizowanie sieci partnerskich współpracujących z Emperia Holding,
 - polityka i organizowanie partnerstwa z handlem spółdzielczym współpracującym z Emperia Holding,
 - rozwój (organizacja fuzji i przejęć oraz pozyskiwanie nowych lokalizacji dla hurtu i detalu),
 - prowadzenie działań integracyjnych dla podmiotów przyłączanych do naszej Grupy Kapitałowej.

Szacowane przez nas wydatki związane z restrukturyzacją centralnych funkcji zarządczych wyniosą w latach 2007-2008 około 10 mln zł.

- (ii) Optymalizacja funkcjonowania, porządkowanie i dalszy rozwój segmentu dystrybucji hurtowej m.in. poprzez: (i) wyraźne wyodrębnienie makroregionów dystrybucji hurtowej, (ii) modernizację i rozbudowę sieci magazynów regionalnych oraz centrów dystrybucji; w tym zakresie zakładamy utworzenie sieci dużych regionalnych magazynów o powierzchni od 10 do 15 tys. m² każdy, co umożliwi w skali całego kraju ujednoczenie i rozszerzenie oferowanego asortymentu, (iii) uruchamianie kolejnych oddziałów sprzedaży w systemie cash & carry; (iv) wymianę i unowocześnienie wyposażenia przedstawicieli handlowych i sprzedawców (samochody, systemy i narzędzia komunikacji mobilnej). Oszacowane wydatki inwestycyjne związane z rozbudową sieci sprzedaży hurtowej naszej Grupy szacujemy w latach 2007-2008 na poziomie od 80 do 100 mln zł.
- (iii) Dalszy rozwój sieci detalicznej w formacie supermarketów, prowadzony w drodze pozyskiwania nowych lokalizacji zarówno w obiektach obcych, jak w centrach handlowych budowanych we własnym zakresie. Rozwój sieci średnich supermarketów prowadzony będzie pod marką „Stokrotka” oraz pod innymi markami (w przypadku wybranych rynków lokalnych). Naszym zamierzeniem jest osiągnięcie na koniec 2008 roku liczby od 150 do 200 sklepów średniego formatu. Planujemy w ramach formatu supermarketów rozwój sieci supermarketów delikatesowych, który został zapoczątkowany przez otwarcie trzech placówek w I półroczu 2007 roku. Nasze plany zakładają otwarcie do końca 2008 roku łącznie około 10 obiektów delikatesowych o łącznej powierzchni sprzedaży około 15 tys. m². Tworzenie sieci sklepów delikatesowych jest nowym elementem naszych działań rozwojowych i zakłada wejście w tworzący się segment handlu detalicznego, dla którego prognozy rozwojowe są optymistyczne (wynikają z rosnącej zamożności społeczeństwa jako rezultatu wzrostu płac, spadku stopy bezrobocia oraz transferu dochodów w wyniku emigracji zarobkowej), a na którym obecnie działa w Polsce relatywnie niewielka liczba operatorów. Przewidywane przez nas wydatki związane z rozwojem sieci placówek handlowych formatu supermarketu (niezwiązanym z akwizycjami) wyniosą w latach 2007-2008 od 70 do 80 mln zł.
- (iv) Kontynuacja rozwoju partnerskich sieci detalicznych w formacie średnich sklepów samoobsługowych, prowadzonego w drodze pozyskiwania nowych lokalizacji zarówno w obiektach obcych, jak i w budowanych we własnym zakresie. Rozwój sieci sklepów partnerskich prowadzony będzie pod markami „Jaskółka” i „Milea” oraz pod innymi markami (w przypadku wybranych rynków lokalnych). Naszym zamierzeniem jest osiągnięcie na koniec 2008 roku liczby 100 sklepów partnerskich. Szacowane przez nas wydatki związane z rozwojem sieci placówek handlowych tego formatu wyniosą w latach 2007-2008 od 10 do 20 mln zł.
- (v) Kontynuacja rozwoju sieci franczyzowych współpracujących z Emperia Holding, którego celem będzie osiągnięcie na koniec 2008 roku pozycji lidera rynku sieci franczyzowych działających w handlu FMCG w Polsce. Szacowane przez nas wydatki związane z rozwojem sieci franczyzowych wyniosą w latach 2007-2008 od 10 do 20 mln zł.

Łączne planowane przez Grupę Emperia nakłady inwestycyjne w latach 2007-2008 wyniosą od 430 do 480 mln zł, a ich struktura została przedstawiona w poniższej tabeli.

Tabela 8. Nakłady inwestycyjne planowane w latach 2007-2008

	Łączne nakłady w latach 2007-2008 (w mln zł)
Akwizycje	ponad 200
Restrukturyzacja przejętych podmiotów	50
Restrukturyzacja centralnych funkcji zarządczych	10
Porządkowanie i rozwój segmentu dystrybucji	80-100
Rozwój sieci detalicznej w formacie supermarketów	70-80
Rozwój sieci partnerskich	10-20
Rozwój sieci franczyzowych	10-20
Razem	430-480

Wydatki gotówkowe szacowane na przeprowadzenie omówionych przedsięwzięć inwestycyjnych związanych z realizacją strategii rozwoju Grupy Emperia szacujemy łącznie na od ponad 380 do ponad 430 mln zł.

W celu sfinansowania naszej strategii rozwoju i zakładanych projektów inwestycyjnych planujemy wykorzystać połączenie następujących źródeł finansowania:

- środki własne w postaci generowanej nadwyżki finansowej,
- środki pozyskane z planowanej emisji Akcji Serii L,
- środki z emisji akcji własnych w ramach kapitału docelowego,
- środki o charakterze dłużnym.

6.2. Struktura sprzedaży i rynków zbytu

Grupa Emperia prowadzi działalność podstawową w segmencie dystrybucji i w segmencie handlu detalicznego artykułami spożywczymi i kosmetyczno-chemicznymi. Przychody z tych segmentów stanowiły niemal 99% przychodów ze sprzedaży ogółem Grupy. Wartość przychodów z działalności dystrybucyjnej i detalicznej w 2006 roku była wyższa niż w roku 2004 o niemal 24%.

Tabela 9. Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Emperia według rodzaju działalności w latach 2004-2006

	2006 rok		2005 rok		2004 rok	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Działalność dystrybucyjna	907.133	64,5%	858.386	67,1%	827.787	73,3%
Działalność detaliczna	479.985	34,1%	406.199	31,7%	292.551	25,9%
Działalność pozostała	19.609	1,4%	15.540	1,2%	9.375	0,8%
Razem	1.406.727	100,0%	1.280.125	100,0%	1.131.506	100,0%

Dominującym segmentem działalności Grupy pozostaje działalność dystrybucyjna. W latach 2004-2006 nasza Grupa konsekwentnie realizowała strategię rozwoju sieci detalicznej supermarketów „Stokrotka”, co spowodowało zmniejszenie udziału przychodów z działalności dystrybucyjnej w przychodach ogółem z około 73% w 2004 roku do 64,5% w 2006 roku. Jednocześnie przychody z działalności detalicznej wzrosły w tym okresie o ponad 64%, a ich udział w łącznych przychodach Grupy wzrósł z 26% w 2004 roku do ponad 34% w 2006 roku.

Przychody z pozostałej działalności prowadzonej przez Grupę obejmujące przychody ze sprzedaży usług franczyzowych, deweloperskich i informatycznych, stanowiły bardzo nieznaczny odsetek przychodów ogółem Grupy.

Tabela 10. Struktura przychodów ze sprzedaży Grupy Emperia według rodzaju działalności w I i II kwartale 2007 roku

	I i II kwartał 2007 roku		I i II kwartał 2006 roku	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Działalność dystrybucyjna	1.701.726	78,0%	427.658	64,2%
Działalność detaliczna	472.551	21,7%	229.729	34,5%
Działalność pozostała	7.466	0,3%	8.868	1,3%
Razem	2.181.743	100,0%	666.255	100,0%

W wyniku konsolidacji naszej Spółki z Grupą BOS przychody Grupy Emperia w I półroczu 2007 roku były ponad trzykrotnie wyższe niż w analogicznym okresie roku 2006. Jednocześnie, jako że przeważająca część sprzedaży Grupy BOS realizowana była przez jej spółki dystrybucyjne, zmieniła się struktura rodzajowa przychodów naszej Grupy. Na koniec I półrocza 2007 roku udział działalności dystrybucyjnej w naszych łącznych przychodach ze sprzedaży wzrósł do poziomu 78% odpowiednio z 64,2% w I półroczu 2006 roku i 64,5% w całym 2006 roku.

Strukturę geograficzną przychodów ze sprzedaży naszej Grupy przedstawiliśmy w tabelach poniżej.

Tabela 11. Struktura geograficzna przychodów ze sprzedaży Grupy Emperia w latach 2004-2006

	2006 rok		2005 rok		2004 rok	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Sprzedaż krajowa	1.406.449	100,0%	1.279.864	100,0%	1.131.506	100,0%
Sprzedaż eksportowa	279	0,0%	261	0,0%	-	-
Razem przychody ze sprzedaży	1.406.728	100,0%	1.280.125	100,0%	1.131.506	100,0%

W latach 2004-2006 nasza Grupa niemal nie prowadziła sprzedaży zagranicznej. Przychody z eksportu usług dotyczą jedynie spółki Infinite, która uzyskiwała przychody od kontrahentów zagranicznych korzystających z systemu elektronicznej wymiany danych „EDInet”.

Tabela 12. Struktura geograficzna przychodów ze sprzedaży Grupy Emperia w I i II kwartale 2007 roku

	I i II kwartał 2007 roku		I i II kwartał 2006 roku	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Sprzedaż krajowa	2.145.216	98,3%	666.130	100,0%
Sprzedaż eksportowa	36.528	1,7%	126	0,0%
Razem przychody ze sprzedaży	2.181.743	100,0%	666.256	100,0%

W I półroczu 2007 roku, w wyniku włączenia do struktur Grupy spółki Arsenal, nasze przychody z eksportu znacząco wzrosły i stanowiły niemal 2,0% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Naszym dominującym rynkiem zbytu pozostaje wciąż rynek polski. Strukturę geograficzną sprzedaży krajowej Grupy Emperia przedstawiliśmy poniżej.

Tabela 13. Struktura geograficzna sprzedaży krajowej Grupy Emperia w latach 2004-2006

Województwo	2006 rok		2005 rok		2004 rok	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Dolnośląskie	9.358	0,7%	15.503	1,2%	1.823	0,2%
Kujawsko-pomorskie	10.356	0,7%	7.540	0,6%	5.503	0,5%
Lubelskie	757.699	53,9%	689.892	53,9%	681.320	60,2%
Lubuskie	-	-	-	-	-	-
Łódzkie	56.798	4,0%	52.534	4,1%	26.682	2,4%
Małopolskie	119.081	8,5%	103.784	8,1%	99.599	8,8%
Mazowieckie	119.372	8,5%	89.935	7,0%	63.872	5,6%
Opolskie	-	-	-	-	-	-
Podkarpackie	147.209	10,5%	141.504	11,1%	132.616	11,7%
Podlaskie	67.704	4,8%	64.361	5,0%	33.959	3,0%
Pomorskie	1.334	0,1%	-	-	-	-
Śląskie	29.473	2,1%	33.348	2,6%	28.644	2,5%
Świętokrzyskie	73.853	5,3%	67.317	5,3%	53.370	4,7%
Warmińsko-mazurskie	10.125	0,7%	7.338	0,6%	461	0,0%
Wielkopolskie	1.583	0,1%	-	-	-	-
Zachodniopomorskie	2.504	0,2%	6.808	0,5%	3.657	0,3%
Razem	1.406.449	100,0%	1.279.864	100,0%	1.131.506	100,0%

W latach 2004-2006 głównym kierunkiem sprzedaży pozostawała południowo-wschodnia część Polski, w tym przede wszystkim województwo lubelskie (ponad 50% sprzedaży), podkarpackie (ponad 10%) oraz małopolskie (ponad 8% sprzedaży). W analizowanym okresie coraz większego znaczenia nabierała sprzedaż realizowana na terenie województwa mazowieckiego.

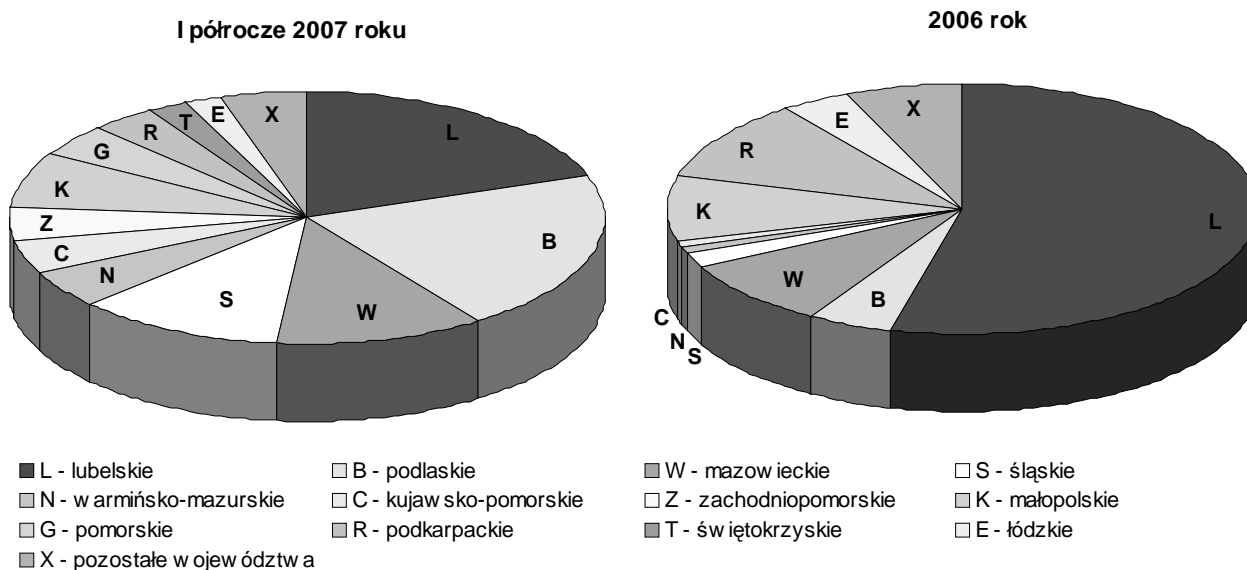
Tabela 14. Struktura geograficzna sprzedaży krajowej Grupy Emperia w I półroczu 2007 roku

Województwo	I i II kwartał 2007 roku		I i II kwartał 2006 roku	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
Dolnośląskie	2.914	0,1%	6.895	1,0%
Kujawsko-pomorskie	92.116	4,2%	3.950	0,6%
Lubelskie	422.190	19,4%	359.146	53,9%
Lubuskie	42.169	1,9%	0	0,0%
Łódzkie	43.683	2,0%	27.695	4,2%
Małopolskie	151.166	6,9%	52.976	8,0%
Mazowieckie	248.623	11,4%	55.856	8,4%
Opolskie	23.816	1,1%	0	0,0%
Podkarpackie	78.217	3,6%	69.058	10,4%
Podlaskie	456.485	20,9%	33.573	5,0%
Pomorskie	96.406	4,4%	0	0,0%
Śląskie	245.740	11,3%	15.064	2,3%
Świętokrzyskie	47.102	2,2%	34.469	5,2%
Warmińsko-mazurskie	105.069	4,8%	4.752	0,7%
Wielkopolskie	31.600	1,4%	600	0,1%
Zachodniopomorskie	94.447	4,3%	2.220	0,3%
Razem	2.181.743	100,0%	666.256	100,0%

W wyniku konsolidacji naszej Spółki z Grupą BOS struktura geograficzna sprzedaży krajowej uległa znacznym zmianom. Grupa BOS prowadziła działalność przede wszystkim na terenie północno-wschodniej i północnej części Polski (głównie w województwie podlaskim – 23,5% przychodów, warmińsko-mazurskim – ponad 9%, kujawsko-pomorskim – 8%, pomorskim i zachodniopomorskim – po 7,7%), a także w województwie mazowieckim – ponad 19% przychodów, oraz śląskim – ponad 16%.

W rezultacie połączenia, w I półroczu 2007 roku największe przychody zrealizowaliśmy na obszarze województwa podlaskiego (20,9%), niewiele mniej w województwie lubelskim (19,4%), do pozostałych istotnych regionów należy zaliczyć mazowieckie (11,4%) i śląskie (11,3%). Nasza sprzedaż w pozostałych województwach nie przekraczała z reguły 5% łącznych przychodów, jednakże teraz jesteśmy obecni na terenie całego obszaru Polski.

Graficzne porównanie struktury geograficznej sprzedaży krajowej w 2006 roku i w I półroczu 2007 roku



6.3. Główne rynki

6.3.1. Uwarunkowania makroekonomiczne działalności prowadzonej przez Spółkę oraz Grupę Kapitałową

Tabela 15. Główne dane makroekonomiczne

	2004 rok	2005 rok	2006 rok	I półrocze 2007 roku
Dynamika PKB	105,3	103,6	106,1	107,1
Dynamika spożycia indywidualnego	104,4	102,0	105,2	106,0
Udział spożycia indywidualnego w tworzeniu PKB	63%	62%	61%	64%
Dynamika przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń brutto	104,8	104,0	104,1	109,3
Inflacja	3,5%	2,1%	1,4%	2,2%
Stopa bezrobocia	19,0%	17,6%	14,9%	12,4%
Referencyjna stopa procentowa	6,5%	4,5%	4,0%	4,5%

Źródło: GUS, NBP

W latach 2004-2006 dynamika wzrostu PKB utrzymuje się w Polsce na wysokim poziomie.

W opublikowanym w listopadzie 2006 roku raporcie „OECD Economic Outlook”, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju prognozuje, że polski PKB będzie rósł w latach 2007-2008 w tempie ok. 5% rocznie. W raporcie o inflacji z kwietnia 2007 roku NBP prognozuje, że wzrost PKB wyniesie w 2007 roku 6,4%, a w kolejnych latach znacznie przekroczy 5%. Dla naszej Spółki istotne jest przekonanie prezentowane w średnioterminowych prognozach polskiej sytuacji makroekonomicznej, że po roku 2007 głównym motorem wzrostu PKB będzie szybszy wzrost spożycia indywidualnego, korzystnie oddziałujący na rynek FMCG, na którym koncentrujemy swoją działalność gospodarczą.

Bezrobocie w Polsce jest najwyższe wśród krajów Unii Europejskiej. O ile w Unii stopa bezrobocia wyniosła ok. 7,7% na koniec 2006 roku, o tyle w Polsce była ona dwukrotnie wyższa. W całej Unii zarejestrowano ok. 17 mln bezrobotnych, z czego blisko ok. 2,3 mln to Polacy. Należy podkreślić, że od roku 2003 można zaobserwować korzystną tendencję spadkową dla stopy bezrobocia w Polsce. Na koniec roku 2007 i 2008 OECD przewiduje dla Polski dalsze obniżenie się stopy bezrobocia do poziomu odpowiednio 12,6% oraz 11,3%. NBP zakłada z kolei, że w ostatnim kwartale 2009 roku bezrobocie zmaleje poniżej 9%.

Wraz ze wzrostem gospodarczym i spadkiem bezrobocia rosną wynagrodzenia, co zwiększa skłonność społeczeństwa do konsumpcji, m.in. do kupowania większej ilości produktów szybko zbywalnych, a także do coraz częstszego sięgania po produkty droższe, które spółkom handlowym pozwalają osiągać wyższe marże i podnosić rentowność prowadzonej działalności. W cytowanym powyżej raporcie o inflacji NBP przewiduje wzrost wynagrodzeń w roku 2007 o 6%, a następnie zakłada stabilizację wzrostu wynagrodzeń na poziomie 7% rocznie. Z punktu widzenia wzrostu rynku, na którym działamy, założenia te przekładają się na korzystne prognozy dotyczące tempa wzrostu spożycia indywidualnego (określanego również konsumpcją gospodarstw domowych). Jego dynamika nabierze tempa pod wpływem spadającego bezrobocia i rosnących wynagrodzeń. Do połowy roku 2008 powinna kształtować się na poziomie średnio 5,5% rocznie, a następnie przekroczyć 6% rocznie. W pierwszym kwartale 2007 roku udział spożycia indywidualnego w tworzeniu PKB wzrósł do 66% – z 61% w 2006 roku, a dynamika osiągnęła 6,9%.

Stopy procentowe w Polsce malały systematycznie w ostatnich latach, zbliżając się do poziomu stóp procentowych Europejskiego Banku Centralnego. Przy obecnych uwarunkowaniach makroekonomicznych prawdopodobne stają się delikatne podwyżki stóp procentowych w Polsce – w związku z presją inflacyjną, jaką powoduje coraz dynamiczniejszy wzrost gospodarczy. Pierwsza podwyżka o 25 punktów bazowych miała miejsce w kwietniu, druga w czerwcu, a trzecia w sierpniu, w wyniku których referencyjna stopa wynosi obecnie 4,75%. Wyprzedzające i nieznaczne korekty poziomu stóp procentowych powinny stabilizować zarówno poziom inflacji, jak i poziom stóp procentowych. Przy takich ruchach Rady Polityki Pieniężnej, prognozowana przez OECD dla lat 2007 i 2008 inflacja w Polsce w wysokości odpowiednio 1,9% oraz 2,3% pozostaje na poziomie poniżej górnego celu inflacyjnego wyznaczonego przez NBP. Niskie i przewidywalne w przyszłości koszty kredytu mogą ugruntować skłonność społeczeństwa do finansowania dłużnych droższych zakupów (poprzez kredyty konsumpcyjne, karty kredytowe, systemy płatności ratalnej), co prawdopodobnie zaowocuje przeznaczaniem większej części rosnących budżetów domowych na codzienną konsumpcję, w tym także na zakupy FMCG.

Reasumując, wraz z dającymi się zaobserwować wysokim tempem wzrostu gospodarczego, postępującym spadkiem stopy bezrobocia i wzrostem wynagrodzeń, można oczekiwać spełnienia się prognoz rosnącego spożycia indywidualnego, co będzie tworzyć korzystne perspektywy rynkowe dla prowadzonej przez naszą Grupę działalności.

6.3.2. Otoczenie rynkowe Spółki i Grupy Kapitałowej – polski rynek FMCG

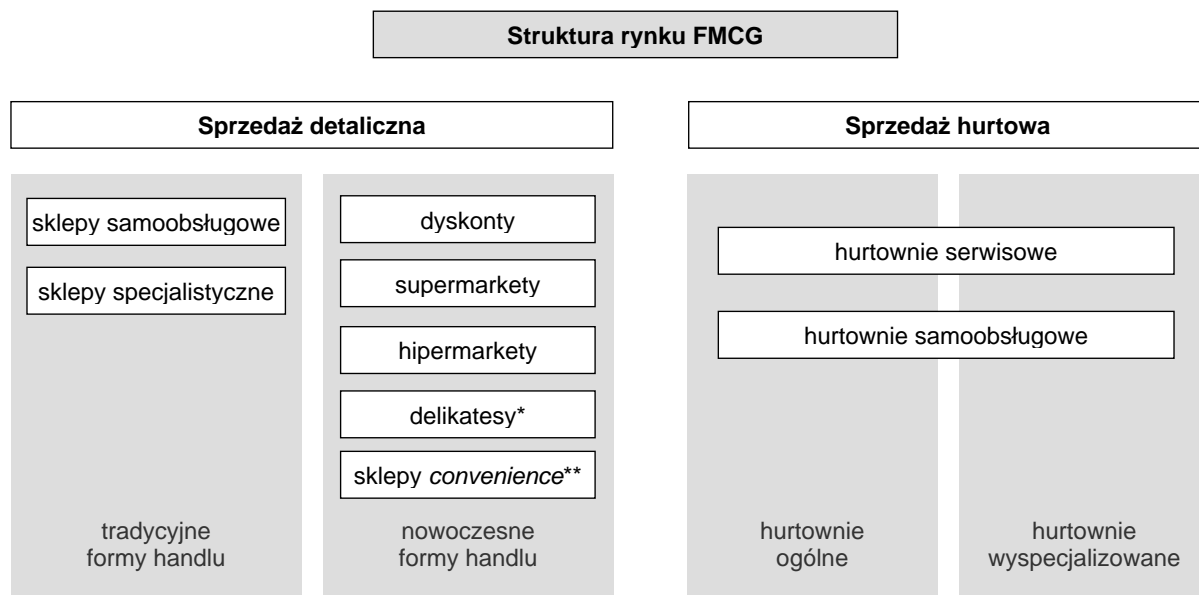
Nasza Grupa Kapitałowa prowadzi działalność na rynku FMCG, czyli rynku szybko zbywalnych dóbr konsumpcyjnych – operując zarówno w segmencie dystrybucyjnym rynku, jak i segmencie detalicznym.

Podstawowy asortyment towarów FMCG, oferowany w hurtowniach i w sklepach detalicznych Emperia Holding, stanowią artykuły żywnościowe, napoje, alkohole i wyroby tytoniowe oraz nieżywnościowe towary konsumpcyjne

(artykuły przemysłowe częstego użytku osobistego i domowego, jak np. kosmetyki, podstawowe farmaceutyki, środki higieny osobistej i domowej itp.).

W segmencie detalicznym koncentrujemy się na supermarketach oraz tradycyjnych w zakresie powierzchni handlowej wielkościach sklepów o powierzchni do 400 m² prowadzonych zarówno w formule franczyzowej (marki „Groszek” i „Lewiatan”), jak i w formule sklepów partnerskich („Jaskółka”, „Milea”, „Społem Tychy”), a od 2007 roku przystępujemy także do aktywnego zaangażowania w zdobywającą coraz większą popularność na polskim rynku sprzedaż delikatesową („Stokrotki Premium”).

W segmencie dystrybucyjnym oferujemy nasz szeroki i różnorodny asortyment (ponad 15 tys. pozycji asortymentowych) w skali niemal całej Polski – zarówno w kanale sprzedaży serwisowej, jak i w kanale samoobsługowym (cash & carry).



Źródło: Opracowanie własne

*Supermarkety delikatesowe

**Sklepy funkcjonujące niemal całą dobę przez 7 dni w tygodniu (sklepy okołodobowe)

Na polskim rynku FMCG prowadzą działalność podmioty, które można podzielić na:

- operujące wyłącznie w segmencie detalicznym,
- koncentrujące się wyłącznie na segmencie dystrybucyjnym
- oraz łączące w swojej działalności zarówno dystrybucję, jak i sprzedaż detaliczną.

Nasza działalność jest prowadzona w oparciu o model integracji dystrybucji i sprzedaży detalicznej w jednej Grupie Kapitałowej.

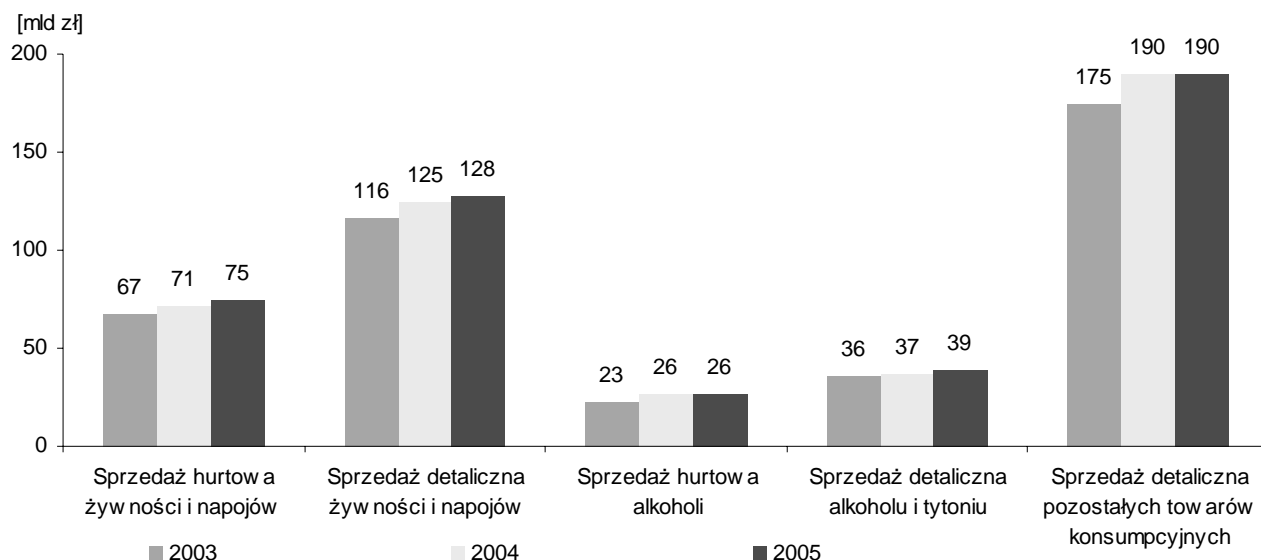
Łączenie działalności dystrybucyjnej z własną siecią sprzedaży detalicznej jest sposobem optymalizowania działalności handlowej poprzez zwiększanie skali działania i siły przetargowej w negocjacjach cenowych z producentami. Owocuje to również możliwością zatrzymania całej marży handlowej zawartej w finalnej cenie produktu (marży hurtowej i detalicznej) przez podmiot operujący jednocześnie w dystrybucji i detalu – co ma miejsce w przypadku zaopatrywania się zarządzanych sklepów detalicznych we własnych hurtowniach. Posiadanie własnej infrastruktury magazynowo-logistycznej pozwala również optymalizować zarządzanie łańcuchem dostaw, co przekłada się na korzystne postrzeganie przez klientów jakości serwisu, szerokości i wyboru asortymentu w sklepie oraz konkurencyjności cenowej.

Wartość polskiego rynku FMCG (wartość sprzedaży detalicznej¹ i hurtowej²) rośnie systematycznie w tempie kilku procent rocznie. W oparciu o statystyki GUS można szacować, że sprzedaż detaliczna żywności, napojów, alkoholi i tytoniu wzrosła ze 152 mld zł w 2003 roku do 167 mld zł w 2005 roku (CAGR = 5%), natomiast konsumpcyjnych towarów nieżywnościowych – w analogicznym okresie ze 175 do 190 mld zł (CAGR = 4%). Podobnie, sprzedaż hurtowa żywności, napojów i alkoholi zwiększyła się z 91 do 101 mld zł (CAGR = 5%).

¹ Sprzedaż detaliczna w sklepach (łącznie z aptekami ogólnodostępnymi), składach, składnicach, stacjach paliw, punktach sprzedaży drobnodetalicznej (straganach i ruchomych punktach sprzedaży, punktach aptecznych) oraz w sieci hurtowej i u producenta w ilościach wskazujących na zakup dla potrzeb indywidualnych nabywców

² Sprzedaż hurtowa w przedsiębiorstwach handlowych

Sprzedaż hurtowa i detaliczna w cenach bieżących



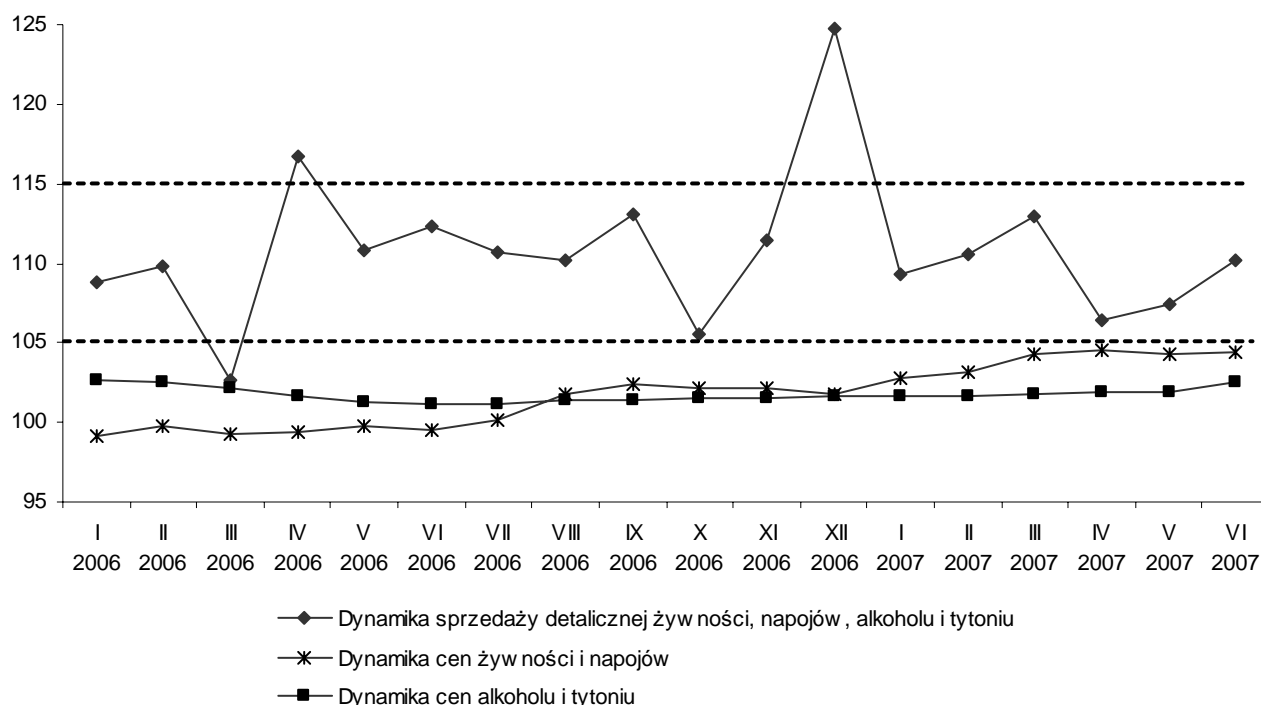
Źródło: GUS

Od przełomu lat 2005 i 2006 na polskim rynku FMCG obserwuje się znaczące przyspieszenie wzrostu sprzedaży detalicznej i hurtowej – w roku 2006 dynamika sprzedaży detalicznej (żywności, napojów i wyrobów tytoniowych) wyniosła 11,9% (w ujęciu rocznym, w cenach bieżących), a sprzedaży hurtowej żywności – 12,3%.

W I półroczu 2007 roku dynamika sprzedaży detalicznej i hurtowej w stosunku do I półrocza 2006 roku wyniosła odpowiednio: 10,2% oraz 15,6%.

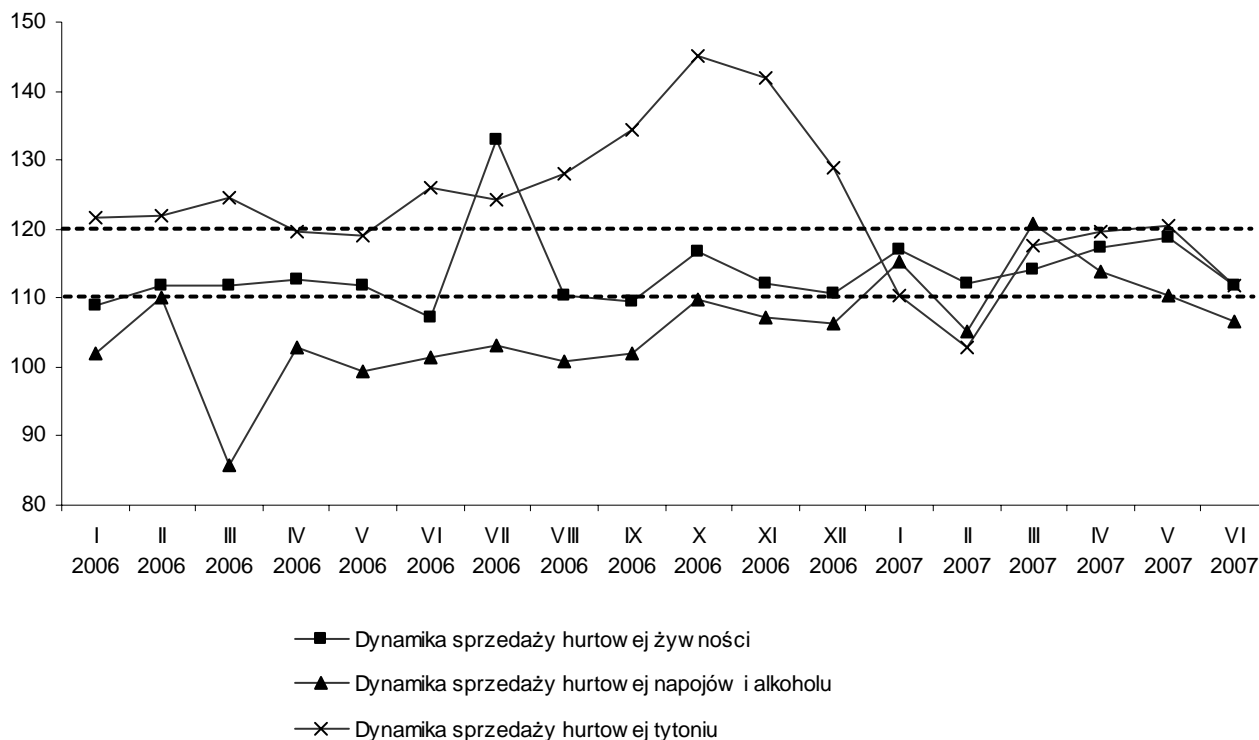
Wskaźniki inflacji zaobserwowane w tym okresie, niższe od dynamiki sprzedaży wyrobów FMCG, wskazują, że wzrost rynku FMCG jest przede wszystkim efektem rosnącej konsumpcji, a nie rosnących cen.

Dynamika sprzedaży detalicznej w cenach bieżących w ujęciu rocznym



Źródło: GUS

Dynamika sprzedaży hurtowej w cenach bieżących w ujęciu rocznym



Źródło: GUS

Zgodnie z danymi GUS, w 2004 roku hurtowe przedsiębiorstwa handlowe sprzedały żywność, napoje oraz tytoń za niemal 90 mld zł, osiągając 11-proc. marżę brutto na sprzedaży.

Niewyspecjalizowane i wyspecjalizowane sklepy detaliczne wypracowały w 2004 roku przychody w wysokości 121 mld zł, osiągając odpowiednio 20-proc. marżę. Według danych GUS hurtowe i detaliczne przedsiębiorstwa handlowe zrealizowały łącznie w 2004 roku marżę brutto w wysokości 52,2 mld zł.

Tabela 16. Przychody i marże osiągnięte przez hurtowe i detaliczne przedsiębiorstwa handlowe w 2004 roku

Sprzedaż hurtowa w 2004 roku	Przychody ze sprzedaży (mld zł)	Marża (mld zł)	Marża w %
Żywność, napoje i tytoń	89,9	9,7	11%
Artykuły użytku domowego i osobistego	75,2	11,6	15%
Razem	165,2	21,2	13%

Sprzedaż detaliczna w 2004 roku	Przychody ze sprzedaży (mld zł)	Marża (mld zł)	Marża w %
Niewyspecjalizowane sklepy	100,6	20,8	21%
Wyspecjalizowane sklepy o profilu żywnościowym	20,6	3,7	18%
Wyroby farmaceutyczne i medyczne, kosmetyki oraz artykuły toaletowe	22,5	6,5	29%
Razem	143,7	31,0	22%

Źródło: GUS

6.3.2.1. Sprzedaż detaliczna

Wielkość rynku

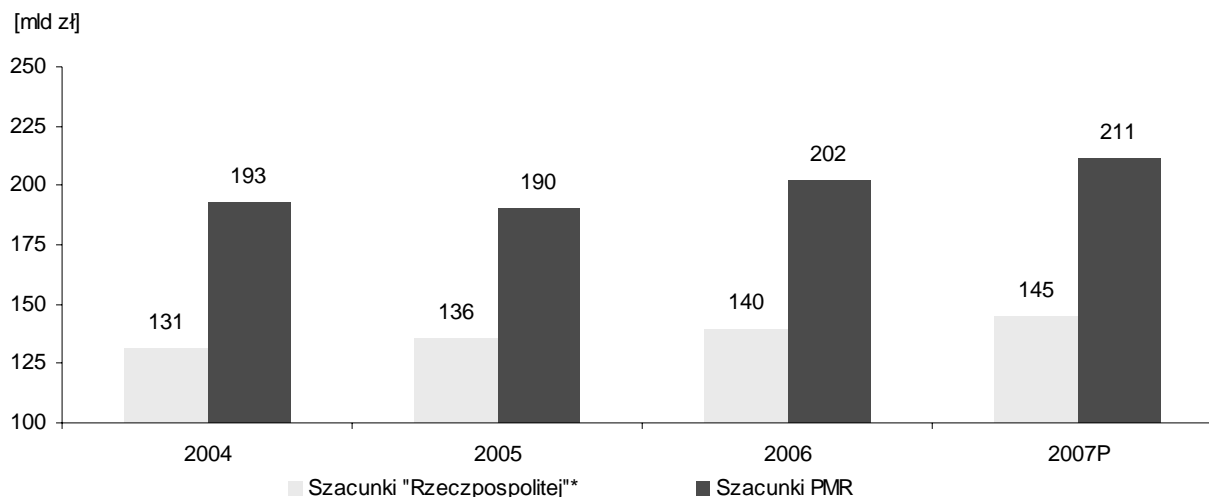
Niezależnie od obliczeń GUS wskazujących na wartość sprzedaży detalicznej FMCG w wysokości 167 mld zł w 2005 roku, rynek FMCG i jego segmenty badają również wyspecjalizowane firmy analityczne.

W raporcie „Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2006” przygotowanym przez PMR Publications, wydanym pod koniec listopada 2006 roku, wartość rynku handlu spożywczego w Polsce w roku 2006 została oszacowana na ponad 200 mld zł, to jest na poziomie wyższym niż szacunki GUS (rozbieżność może wynikać z prowadzenia przez GUS badania reprezentacyjnego dla sprzedaży detalicznej w przedsiębiorstwach zatrudniających poniżej 49 osób).

W ocenie PMR Publications w roku 2007 chłonność rynku przekroczy 211 mld zł, a podstawowymi czynnikami determinującymi wzrost rynku będą:

- nowo otwierane sklepy, szczególnie supermarkety i dyskonty, które rozpoczynają walkę konkurencyjną o lokalne rynki średnich i mniejszych miejscowości,
- zwiększająca sprzedaż niektórych artykułów przemysłowych w sklepach o profilu spożywczym.

Wartość rynku detalicznej sprzedaży artykułów spożywczych w Polsce



Źródło: Raport PMR Publications „Handel artykułami spożywczymi w Polsce 2006”, „Rzeczpospolita”

*Dotyczy tylko największych podmiotów na rynku

P – prognoza

Stabilizacja rozmiarów rynku zauważalna w 2005 roku wiązała się przede wszystkim ze zwiększonymi zakupami artykułów przemysłowych dokonywanymi przed wstąpieniem Polski do UE. W związku z wysoką bazą (z roku 2004), w latach 2004-2006 średnioroczny wzrost rynku wyniósł tylko 2,3%. Prognoza na rok 2007 zakłada wzrost o 4,8%. Z kolei „Rzeczpospolita” oceniła wartość rynku FMCG w Polsce w 2006 roku na przeszło 140 mld zł, a średnioroczny wzrost w latach 2004-2006 w oparciu o dane dziennika wyniósł 3,4% (najniższe z przytaczanych dotychczas szacunki wielkości rynku mogą być spowodowane ujmowaniem w badaniu dziennika „Rzeczpospolita” tylko istotnych uczestników rynku). W roku 2007 „Rzeczpospolita” prognozuje wzrost rynku o 3,6%. Prognozy wzrostu rynku w 2007 roku, dokonywane przez „Rzeczpospolita” i firmę PMR Publications, są niższe od przedstawionych przez GUS wyników sprzedaży detalicznej za I kw. 2007 roku, które wskazują na dynamikę w wys. 12,1%.

Uczestnicy rynku sprzedaży detalicznej FMCG

Zdecydowana większość sprzedaży detalicznej FMCG realizowana jest przez tak zwane podstawowe kanały dystrybucji, czyli wszelkiego rodzaju sklepy (o różnej powierzchni handlowej, zróżnicowanym standardzie obsługi oraz zróżnicowanej szerokości oferowanego asortymentu towarów).

Na alternatywne kanały dystrybucji detalicznej (takie jak kioski, stacje benzynowe czy też punkty gastronomiczne) przypada ok. 20% polskiego rynku detalicznego FMCG.

Drugą metodą klasyfikacji struktury sprzedaży detalicznej jest podział na:

- kanał nowoczesny (obejmujący hipermarkety, supermarkety, dyskonty, a także supermarkety delikatesowe i sklepy typu *convenience*) oraz
- kanał tradycyjny (placówki detaliczne o powierzchni handlowej do 400 m²).

Liczba sklepów wyspecjalizowanych i niewyspecjalizowanych, oferujących produkty FMCG, wzrosła ze 149 tys. w 2003 roku do 152 tys. w 2005 roku (CAGR = 1%). Należy podkreślić, że najszybciej rośnie liczba sklepów handlu nowoczesnego – dyskontów, supermarketów i hipermarketów. Nieznacznie przybywa również sklepów wyspecjalizowanych (owocowo-warzywnych, mięsnych, rybnych, piekarniczo-ciastkarskich, monopolowych oraz kosmetyczno-higienicznych).

Natomiast liczba tradycyjnych sklepów ogólnospożywczych utrzymuje się od kilku lat na poziomie ok. 110 tys. placówek.

Tabela 17. Rozwój sklepów detalicznych w polskim sektorze FMCG w latach 2003-2005

Format lub rodzaj sklepu	2003	2004	2005	CAGR 2003-2005
Ogólnospożywcze	115.539	112.203	116.097	0,2%
- w tym tradycyjne (poniżej 400 m ²)	112.118	108.294	111.562	-0,2%
- w tym dyskonty (poniżej 400 m ²)	1.085	1.224	1.445	15,4%
- w tym supermarkety (od 400 do 2499 m ²)	2.043	2.347	2.716	15,3%

Format lub rodzaj sklepu	2003	2004	2005	CAGR 2003-2005
- w tym hipermarkety (od 2500 m ²)	293	338	374	13,0%
Wyspecjalizowane żywnościowe i alkoholowe	25.929	25.962	27.377	2,8%
Z kosmetykami i wyrobami toaletowymi	7.544	8.528	8.211	4,3%
Razem	149.012	146.693	151.685	0,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz danych AC Nielsen dla liczby dyskontów

Jak wynika z badań rynku detalicznego prowadzonych przez AC Nielsen, trzy równomiernie rozwijające się dotychczas kanały handlu nowoczesnego weszły w 2006 roku w fazę różnicowania tempa rozwoju. Według AC Nielsen, między lipcem 2004 roku a lipcem 2005 roku omawiane formaty odnotowały wzrost liczby placówek o 12%. W analogicznym okresie rok później hipermarketów przybyło o 8,8%, supermarketów – o 15,4%, a dyskontów – o 18%.

Główne marki sklepów detalicznych działających w sektorze FMCG, według stanu na koniec 2006 roku dla danego formatu sklepowego, uporządkowane w kolejności według liczby placówek, przedstawione są w poniższej tabeli.

Tabela 18. Najważniejsze sieci handlowe w Polsce dla danego formatu sklepowego

Marka sklepu	Operator sieci	Liczba sklepów		
		2006 rok	zmiana w 2006 roku	plan otwarć sklepów w 2007 roku
Sieci tradycyjne				
Spółem (system spółdzielczy)	KAH, lokalne spółdzielnie Społem	ok. 4000		
ABC (sieć franczyzowa)	Eurocash	2.150	113	260
Lewiatan (sieć franczyzowa)	Lewiatan Holding	1.682	151	
Sieć 34 (sieć franczyzowa)	Rabat Pomorze	1.206	206	
Nasz Sklep (sieć franczyzowa)	Polska Sieć Handlowa „NASZ SKLEP”	550	50	
<u>Groszek (sieć franczyzowa)</u>	<u>Emperia Holding</u>	<u>510</u>	<u>59</u>	<u>50</u>
eLDe (sieć franczyzowa)	Polska Sieć Handlowa eLDe	323*		
Rabat Detal (sieć franczyzowa)	Rabat Detal	265		
FJ Sklepy Spożywcze (sieć franczyzowa)	F.J. Marketing Concept	260*		
Delikatesy Centrum (sieć franczyzowa)	Eurocash	255	32	
Sklep Polski (sieć franczyzowa)	Hurtownia Szeszycki	200		
Chata Polska (sieć franczyzowa)	Chata Polska	174	20	
Poziomka (sieć franczyzowa)	Sieć Sklepów Detalicznych Poziomka	172		
Nasze Sklepy (sieć franczyzowa)	Sieć Detalistów Nasze Sklepy	163		
<u>Lewiatan Podlasie (lokalna sieć franczyzowa)</u>	<u>Emperia Holding</u>	<u>130</u>		
<u>Jaskółka (sklepy partnerskie)</u>	<u>Emperia Holding</u>	<u>32</u>		<u>18</u>
<u>Rexpol</u>	<u>Emperia Holding</u>	<u>12</u>		
Sklepy typu convenience				
Żabka (sieć agencyjna)	Żabka	1.691	203	
Supermarkety delikatesowe				
Piotr i Paweł (sklepy własne i franczyzowe)	Piotr i Paweł	31	2	
BOMI	Bomi	18	3	
Alma	Alma Market	7	2	9
<u>Stokrotka Premium</u>	<u>Emperia Holding</u>			<u>3-5</u>
Dyskonty				
Biedronka	Jeronimo Martins Dystrybucja	905	100	100
Lidl	Lidl Polska	241	58	
Tesco Mini (Leader Price, Savia)	Tesco Polska	226	180	50
Plus	Plus Discount	189	19	30
Netto	Netto	118	22	40
Lux Mini	KAH, lokalne spółdzielnie Społem	55		
Kaufland	Kaufland Markety	53	11	
S	KAH, lokalne spółdzielnie Społem	45		

Marka sklepu	Operator sieci	Liczba sklepów		
		2006 rok	zmiana w 2006 roku	plan otwarcie sklepów w 2007 roku
Supermarkety				
Carrefour Express (Champion, Globi, Albert)	Carrefour Polska	266	195	10
Euro Sklep (sklepy franczyzowe)	Euro Sklep	242		
POLomarket	POLomarket	189	40	45
Lux (system spółdzielczy)	KAH, lokalne spółdzielnie Społem	184		
Eko (sklepy franczyzowe)	Eko Holding	176	26	
Intermarche (sklepy franczyzowe)	Grupa Muszkietierów	115	4	14
<u>Stokrotka</u>	<u>Emperia Holding</u>	<u>64</u>	<u>9</u>	<u>46</u>
Marcpol	Marcpol	50	0	
Spar (sklepy franczyzowe)	Spar Polska	49	4	
Minimal/Billa	Grupa REWE	22	-4	7
Mokpol	Spółdzielnia Spożywców „MOKPOL”	20	-1	
<u>Berti oraz Gośka</u>	<u>Emperia Holding</u>	<u>26</u>	<u>0</u>	
Elea/Atac	Auchan Polska	14	0	
E.Leclerc (sklepy własne i franczyzowe)	Grupa E.Leclerc	4	1	
Hipermarkety				
Carrefour	Carrefour Polska	56	24	
Real	Real	49	19	
Tesco	Tesco Polska	48	1	
Kaufland	Kaufland Markety	30	2	
Auchan	Auchan Polska	20	1	
E.Leclerc (sklepy własne i franczyzowe)	Grupa E.Leclerc	14	1	

Źródło: Wiadomości Handlowe, Supermarket News, Instytut Analiz Gospodarczo-Ekonomicznych, strony internetowe i relacje prasowe operatorów sieci, www.franczyzawpolsce.pl.

*Na koniec I kw. 2007

Główne sieci tradycyjnych sklepów detalicznych

Zdecydowanym liderem (według kryterium ilościowego) wśród tradycyjnych sklepów osiedlowych są sklepy lokalnych spółdzielni, wywodzących się ze struktur Społem, których liczba w całym kraju szacowana jest na około 4 tys., co stanowi niespełna 4% wszystkich sklepów tradycyjnych. Zagregowane dane, dotyczące ilości punktów sprzedaży dla wszystkich spółdzielni Społem, są imponujące, ale wewnątrz sieci jest słaba, niejednorodna i nieefektywna – w ocenie Akademii Rozwoju Systemów Sieciowych. Ponad 300 lokalnych spółdzielni działa autonomicznie, to jest każda z nich realizuje swoją politykę w oparciu o uwarunkowania i założenia wyznaczone przez członków konkretnych organizacji spółdzielczych. Niemniej jednak sklepy Społem coraz bardziej zdecydowanie podejmują walkę o zachowanie swego udziału w handlu detalicznym – modernizują swe powierzchnie handlowe i dążą do zacieśnienia współpracy.

Drugą pozycję zajmuje sieć franczyzowa sklepów ABC, skupiająca niezależnych handlowców, prowadzących własną działalność gospodarczą. Dystrybutorem sprzedawanego przez sieć asortymentu jest Eurocash S.A., który prowadzi ogólnopolską sieć hurtowni samoobsługowych, w których dokonywana jest istotna część zakupów przez sklepy działające pod marką ABC. Pozycja Eurocash jako dystrybutora do rozbudowanych sieci franczyzowych uległa wzmocnieniu po przejęciu spółki Delikatesy Centrum, która utworzyła i rozwija sieć własnych i franczyzowych sklepów detalicznych, przede wszystkim na terenie Polski południowo-wschodniej.

Zgodnie z danymi liczbowymi zaprezentowanymi w poprzednich tabelach, Grupa Kapitałowa Emperia zajmuje w kategorii tradycyjnych sklepów spożywczych mniejszego formatu 5. miejsce, z udziałem rynkowym mierzonym łączną liczbą sklepów własnych i franczyzowych (Groszek, Lewiatan Podlasie, Jaskółka) w wysokości 0,5%.

Sklepy typu convenience

W 2007 roku jedyna znacząca pod względem ilości placówek sieć sklepów typu *convenience*, Żabka, prowadzonych w oparciu o system agencyjny, została przejęta przez czesko-słowacki fundusz Penta Investments, który prowadzi w Polsce także punkty bukmacherskie oraz apteki. Fundusz zamierza zwiększyć liczbę sklepów pod szyldem „Żabka” z 1,8 tys. do 2,5 tys. w ciągu pięciu lat i wykorzystać platformę operacyjną Żabki do rozwinięcia działalności o podobnym charakterze w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wstępne zainteresowanie tym segmentem rynku było także zgłaszane przez Ruch S.A.

Sklepy delikatesowe

Format delikatesów rozwija się do tej pory poza obszarem zainteresowania największych detalistów. Do znanych konsumentom sklepów należą sieci Alma Market, Piotr i Paweł oraz Bomi. W 2007 roku do prowadzenia sprzedaży w tym formacie przystąpiła nasza Grupa, otwierając pierwsze sklepy pod szyldem Stokrotka Premium. W ciągu kilku lat zamierzamy uruchomić ich kilkadziesiąt, co pozwoliłoby nam zająć istotną pozycję w tym obszarze rynku detalicznego FMCG.

Sklepy dyskontowe

Dyskonty są silną konkurencją dla tradycyjnych sklepów osiedlowych oraz supermarketów. Niekwestionowanym liderem polskiego rynku z udziałem sięgającym 60% w tym formacie jest portugalska spółka Jeronimo Martins, która prowadzi w Polsce sklepy pod nazwą Biedronka, stosując model biznesowy wypróbowany wcześniej w Portugalii. Spółka ta nie prowadzi działalności poza Portugalią i Polską, a rynek polski ma dla niej kluczowe znaczenie z uwagi na jego potencjał (udział w przychodach Grupy sięga już 43,5%). Największa liczba planowanych otwarć nowych placówek dodatkowo umocni jej pozycję – niezależnie od zamierzeń wejścia do Polski największych niemieckich dyskontów, które stworzyły koncepcję biznesową tej kategorii sklepów detalicznych i dominują w Europie. Szybki rozwój w zakresie ilości posiadanych w Polsce sklepów dyskontowych osiąga także sieć Lidl.

Supermarkety

W formacie supermarketów liderem na polskim rynku jest Carrefour Polska, przede wszystkim dzięki przejęciom supermarketów Champion, Globi oraz Albert, co pozwoliło zdobyć tej firmie ok. 8-proc. udział pod względem ilości wszystkich działających w Polsce supermarketów.

Powyżej stu supermarketów posiadają jeszcze POLOmarket, Eko Holding oraz Grupa Muszkietierów.

Zgodnie z danymi liczbowymi zaprezentowanymi w poprzednich tabelach, Emperia Holding zajmuje siódmą pozycję na rynku polskim w tym formacie sklepów (biorąc pod uwagę zarówno sklepy własne, jak i franczyzowe), z udziałem w ogólnej liczbie supermarketów w wysokości ok. 3% („Stokrotki”, „Berti Staropolskie” oraz „Gośki”).

Warto podkreślić, że w Polsce ponad połowa supermarketów należy do krajowych przedsiębiorców. Co więcej, od kilku lat otwierają oni więcej sklepów niż zagraniczni rywale.

Hipermarkety

Sklepy wielkopowierzchniowe w branży FMCG są zdominowane przez spółki zagraniczne, które dysponując dużym kapitałem, w ciągu 10 lat wybudowały w Polsce niemal 400 hipermarketów, wyczerpując prawie całkowicie możliwości dalszej dynamicznej ekspansji w tej kategorii placówek handlowych.

Spółki zagraniczne odgrywają istotną rolę w nowoczesnych formach handlu, a zwłaszcza w hipermarketach i dyskontach. W kategorii supermarketów spółki zagraniczne muszą walczyć z silną konkurencją ze strony spółek krajowych, natomiast w tradycyjnych formach jednoznacznie przeważają polskie podmioty i przedsiębiorstwa handlowe – zarówno prowadzące sieci własnych sklepów detalicznych, jak i skupione w sieciach franczyzowych i grupach zakupowych (pierwszym znaczącym zagranicznym uczestnikiem tej kategorii został fundusz Penta Investments).

Agregując sprzedaż detaliczną niezależnie od formatu sklepów, można wskazać liderów sprzedaży detalicznej w branży artykułów FMCG, którzy zostali zestawieni w poniżej prezentowanej tabeli.

Należy zwrócić uwagę, że przedstawiona klasyfikacja pod względem wielkości sprzedaży detalicznej prowadzonej pod określonymi markami detalicznymi nie jest jednoznaczna. Częściowo w tabeli jest wykazywana bowiem sprzedaż podmiotów prowadzona przez własne sklepy, a częściowo sprzedaż realizowana przez konkretne sieci franczyzowe i agencyjne, które skupiają od kilkudziesięciu do kilkuset samodzielnych podmiotów prowadzących działalność handlową.

Szczególnie w tym drugim przypadku należy zwrócić uwagę na pozycję i sytuację operatorów obsługujących takie sieci, będących przede wszystkim podmiotami dystrybucyjnymi, które poprzez organizację sieci franczyzowej tworzą rynek dla swoich usług dystrybucyjnych, nie ponosząc kosztów tworzenia własnych powierzchni sprzedaży detalicznej.

Tabela 19. Udziały rynkowe i przychody operatorów sieci detalicznych (z uwzględnieniem przejęć i połączeń z 2006 roku)

Operator	Marki sklepów ^{ab}	Kluczowe formaty sklepów	Przychody 2005 ^{ab}	Udział 2005*
Carrefour Polska	Carrefour, Hypernova ^a , Albert ^a	hipermarkety i supermarkety	7,7 mld zł ^a	4,1%
Spółem	Spółem, Znajomy Sklep, Lux, S	tradycyjne, dyskonty i supermarkety	7,1 mld zł	3,7%
Tesco Polska	Tesco, Savia, Leader Price ^a	hipermarkety i dyskonty	6,8 mld zł ^a	3,6%
Jeronimo Martins	Biedronka	dyskonty	5,4 mld zł	2,8%
Real	Real, Geant ^a	hipermarkety	5,2 mld zł ^a	2,8%
Auchan Polska	Auchan	hipermarkety	4,2 mld zł	2,2%
Lewiatan Holding	Lewiatan ^b	tradycyjne	3,3 mld zł ^b	1,7%
Eurocash	ABC ^b , Delikatesy Centrum ^{ab}	tradycyjne	2,3-3,1 mld zł ^{ab}	1,2%-1,6%
Rabat Pomorze	Sieć 34 ^b	tradycyjne	2,6 mld zł ^b	1,4%
Grupa E.Leclerc	E.Leclerc ^b	hipermarkety i supermarkety	1,8 mld zł ^b	0,9%
Kaufland Markety	Kaufland	supermarkety	1,8 mld zł	0,9%

Operator	Marki sklepów ^{ab}	Kluczowe formaty sklepów	Przychody 2005 ^{ab}	Udział 2005*
Grupa Muszkieterów	Intermarche ^b	supermarkety	1,7 mld zł ^b	0,9%
Emperia Holding	Groszek ^b , Stokrotka, Gośka ^a , Berti ^a	tradycyjne i supermarkety	1,6 mld zł ^{ab}	0,8%
Plus Discount	Plus	dyskonty	1,5 mld zł	0,8%
Lidl Polska	Lidl	dyskonty	1,3 mld zł	0,7%
Penta Investments	Żabka ^b	tradycyjne	1,2 mld zł ^b	0,7%
POLOmarket	POLOmarket	supermarkety	1,2 mld zł	0,6%
Netto	Netto	dyskonty	1,0 mld zł	0,5%
Eko Holding	Eko ^b	supermarkety	0,8 mld zł ^b	0,4%
Marcpol	Marcpol	supermarkety	0,8 mld zł	0,4%
Piotr i Paweł	Piotr i Paweł ^b	delikatesy	0,7 mld zł ^b	0,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PMR Publications, Supermarket News, Eurocash

^aMarka sklepu przejęta, przychody przejętych sklepów zsumowane z przychodami przejmującego bez ewentualnych wyłączeń konsolidacyjnych

^bSieć franczyzowa, uwzględniono łączne przychody sklepów skupionych w sieci (nie przychody operatora sieci)

*Udziały rynkowe obliczone dla rynku spożywczego o wartości 190 mld zł

Uwzględniając przejęcia i połączenia z 2006 roku, największy udział w detalicznym rynku spożywczym zdobył Carrefour Polska. Drugie miejsce zajmują różnej wielkości lokalne spółdzielnie Społem (łącząc osiągnięte przez nie jednostkowe przychody), które swoje wysokie miejsce w klasyfikacji zawdzięczają długoletniej i historycznie uwarunkowanej, dominującej pozycji w polskim handlu detalicznym.

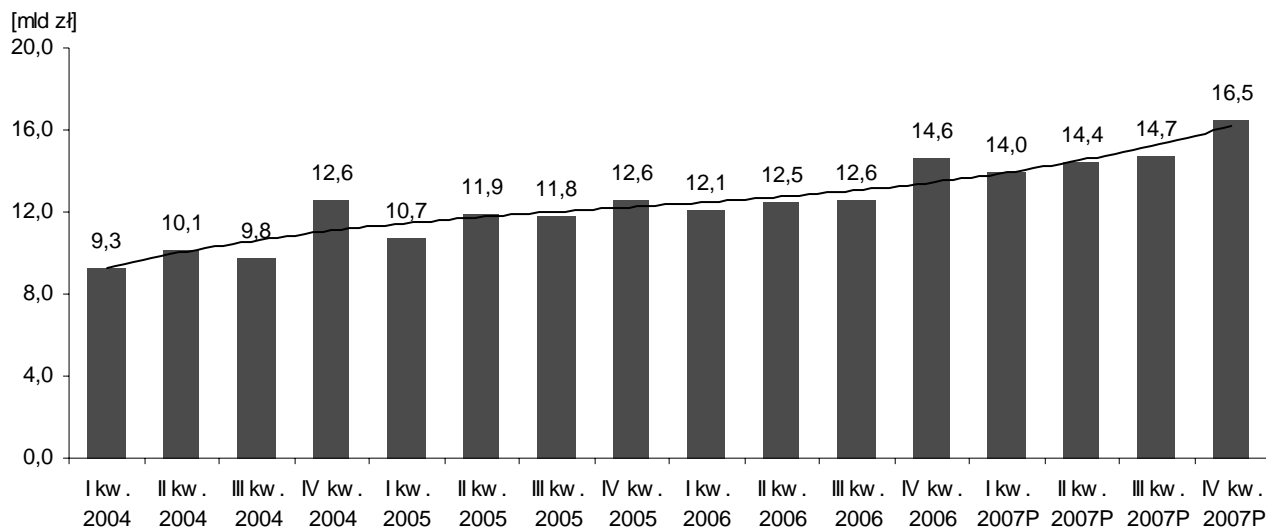
Do dużych detalistów, którzy tak jak Carrefour budują swą pozycję w Polsce od zera po roku 1989, należy zaliczyć jeszcze Tesco Polska, Jeronimo Martins, Real oraz Auchan Polska.

Wśród polskich operatorów silną pozycję osiągnęły już sieci franczyzowe organizowane przez Lewiatan Holding (marka Lewiatan), Rabat Pomorze (Sieć 34), Eurocash S.A. (abc) oraz Emperia Holding, rozwijająca zarówno własne sklepy detaliczne, jak i sieci franczyzowe. Nasza Grupa, budując i konsolidując sklepy tradycyjne oraz supermarkety, konsekwentnie przesuwa się w górę w rankingu głównych polskich sprzedawców detalicznych.

Przychody osiągane przez największych detalicznych operatorów sieciowych rosną systematycznie. Dla grupy operatorów analizowanych przez EconTrends wzrosły one z 41,7 mld zł w 2004 roku do 51,8 mld zł w 2006 roku (CAGR = 11%).

Dla 2007 roku EconTrends prognozuje obroty handlowe w wysokości 59,5 mld zł (wzrost o 15%).

Przychody ze sprzedaży dla grupy wybranych operatorów sieci detalicznych w Polsce³



Źródło: EconTrends

P – szacunki lub prognoza EconTrends

³ Sprzedaż detaliczna w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów, wyrobów tytoniowych oraz sprzedaż detaliczna żywności, napojów i wyrobów tytoniowych w wyspecjalizowanych sklepach, tj. m.in. dla następujących spółek: Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., Carrefour Polska Sp. z o.o., Auchan Polska Sp. z o.o., Geant Polska Sp. z o.o., Real Sp. z o.o., Ahold Polska Sp. z o.o., Kaufland Polska Markety Sp. z o.o. sp.k., ITM Polska Sp. z o.o., Plus Discount Sp. z o.o., Polomarket Sp. z o.o., Tesco Polska, Lidl Polska Sp. z o.o., Netto Sp. z o.o., Marcpol S.A., Mona PHU W.Kusiak, Food Service Sp. z o.o., Carmen Sp. z o.o., Piotr i Paweł Piotr Woś, Agrofirma Witkowo, Express Podlaski Sp. z o.o.

W „Raporcie o stanie handlu wewnętrznego z 2004 roku” Ministerstwo Gospodarki oszacowało, że w 2004 roku rentowność obrotu brutto dla dużych i średnich sklepów detalicznych wyniosła 2,5%, a dla małych 3,4%, co wskazuje na wyższe marże handlowe w sklepach małopowierzchniowych i niższe w wielkopowierzchniowych. Wielkie jednostki handlowe zarabiają głównie na efekcie skali, a nie na marży jednostkowej. Analizę rentowności branży w Polsce utrudnia także praktyka transferowania zysków za granicę przez dużych operatorów sieciowych z większościowym udziałem kapitału zagranicznego.

Czynniki determinujące przyszłe tendencje na polskim rynku sprzedaży detalicznej FMCG

Struktura zaludnienia w Polsce

Dla zwyczajów konsumenckich i w szczególności perspektyw rozwoju poszczególnych formatów sklepów detalicznych działających w branży FMCG, w warunkach rynku polskiego istotna jest analiza struktury zaludnienia w Polsce.

Na koniec 2004 roku status miejski posiadało w Polsce 886 jednostek osadniczych, tj. o 6 więcej niż w 2000 roku. Ludność miejska liczyła 23,5 mln osób, a jej udział w ogólnej liczbie ludności wyniósł 61,5%. W porównaniu z 2000 r. liczba ludności miejskiej zmniejszyła się o 200 tys. osób. Wielkość polskich miast i gęstość ich sieci charakteryzują się dużym przestrzennym zróżnicowaniem:

- rozpiętość wskaźnika urbanizacji utrzymuje się na poziomie ok. 38 punktów procentowych (od 40,5% w województwie podkarpackim do 78,8% w województwie śląskim),
- województwa śląskie, mazowieckie, dolnośląskie i wielkopolskie skupiają blisko połowę (46,9%) ludności miejskiej,
- a udział województw opolskiego, świętokrzyskiego, lubuskiego i podlaskiego stanowi jedynie 10,7% tej ludności.

Przeciętne miasto w 2004 roku zajmowało 24,0 km² powierzchni i liczyło 26,5 tys. mieszkańców. W stosunku do 2000 r. nie zmieniła się powierzchnia przeciętnego miasta, ale o 0,4 tys. zmniejszyła się liczba jego mieszkańców. Na 1 km² powierzchni miast przypada w Polsce 1105 mieszkańców, co w stosunku do 2000 r. oznacza zmniejszenie gęstości zaludnienia o 10 osób na km². Zmniejszenie się gęstości zaludnienia jest wynikiem ujemnego przyrostu naturalnego, a także odejścia od budownictwa wielokondygnacyjnego na rzecz budowy mniejszych bloków oraz osiedli domów.

Analizując strukturę zaludnienia Polski, należy zwrócić uwagę, że miasta o liczbie ludności poniżej 100 tys. osób stanowią 96% jednostek osadniczych, miasta poniżej 50 tys. – odpowiednio 90%, a miasta poniżej 20 tys. – 75%. Z drugiej strony, w Polsce jest 88 miast powyżej 50 tys. mieszkańców, 39 powyżej 100 tys., a dużych miast powyżej 250 tys. – zaledwie 12. Mieszkańcy miast powyżej 20 tys. osób stanowią 79% ogółu ludności miejskiej, powyżej 50 tys. – 62%, a powyżej 100 tys. – 47%.

Tabela 20. Analiza miejskiej struktury zaludnienia w Polsce

Wielkość miasta	Poniżej 10 tys.	10-20 tys.	20-50 tys.	50-100 tys.	100-250 tys.	Powyżej 250 tys.
Liczba ludności	2.240.764	2.657.527	4.131.502	3.350.408	4.197.968	6.891.917
Przyrost naturalny	-405	1.741	2.226	825	-2.845	-13.159
- w tym saldo migracji	-2.812	-6326	-9.394	-11.007	-12.411	332
Liczba miast	484	181	133	49	27	12
Średnia wielkość miasta	4.630	14.682	31.064	68.376	155.480	574.326
Procent ogółu ludności miejskiej	10%	11%	18%	14%	18%	29%

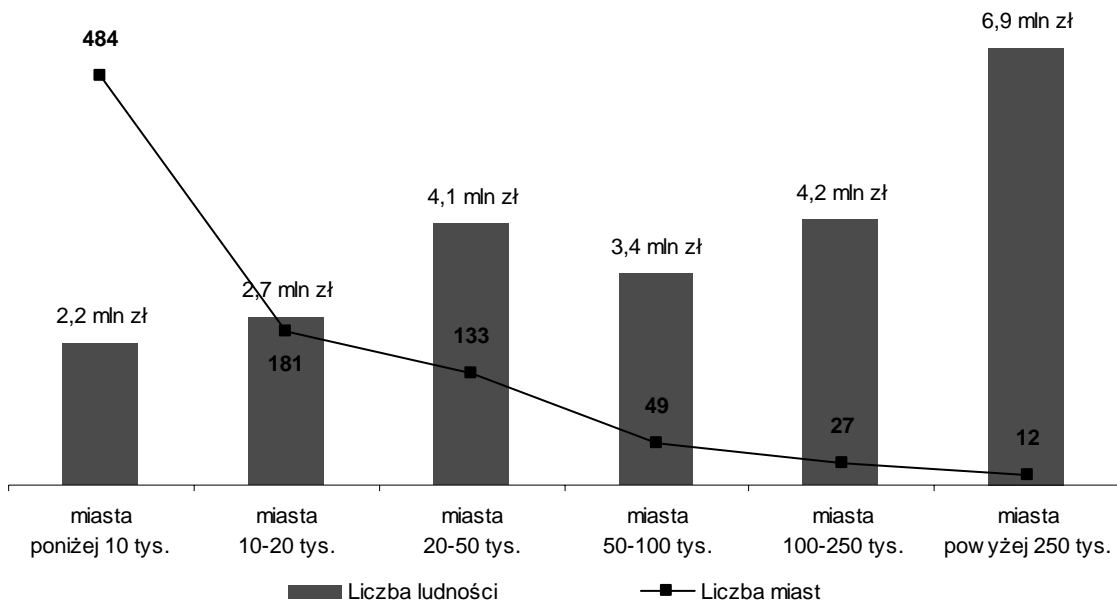
Źródło: GUS

Przyrost naturalny jest ujemny dla skrajnych rozmiarów miast, tzn. dla miast największych (powyżej 100 tys.) oraz miast najmniejszych (poniżej 10 tys.). Rośnie natomiast liczba ludności miast średniej wielkości – mimo ujemnego salda migracji. Jednocześnie saldo migracji na pobyt stały jest dodatnie jedynie dla wielkich aglomeracji miejskich Krakowa, Warszawy i Wrocławia.

W strukturze zaludnienia Polski można wskazać następujące prawidłowości:

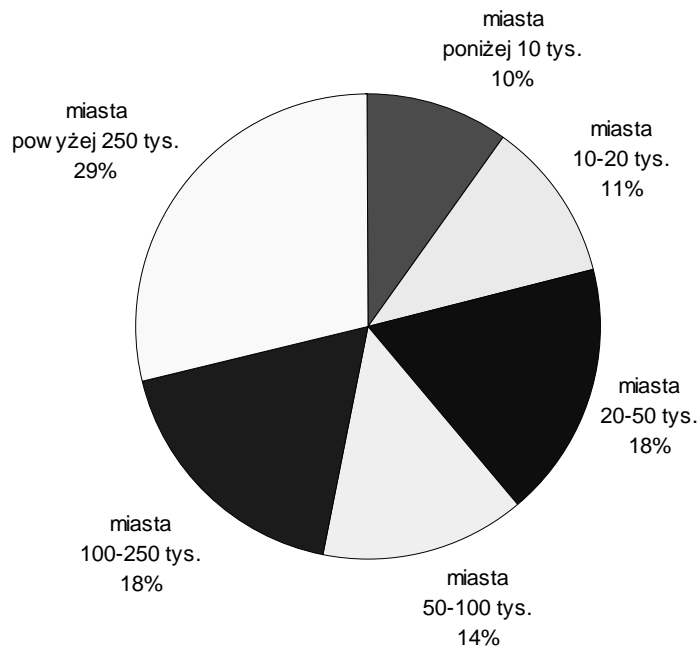
- w 363 miastach pomiędzy 10 tys. a 100 tys. mieszkańców mieszka 10,1 mln osób (średnie miasto dla tej grupy liczy ok. 30 tys. mieszkańców),
- w 39 miastach powyżej 100 tys. mieszka 11,1 mln osób, co stanowi niemal połowę ogółu ludności miejskiej,
- z pominięciem miast poniżej 10 tys. osób, rośnie liczba ludności miast poniżej 100 tys. (mimo ujemnego salda migracji),
- maleje liczba ludności miast powyżej 100 tys. osób (głównie na skutek niskiego współczynnika dzietności).

Rozkład ludności miejskiej w Polsce w zależności od rozmiaru miasta



Źródło: GUS

Rozkład ogółu ludności miejskiej w Polsce w zależności od rozmiaru miasta



Źródło: GUS

Zwyczaje konsumenckie Polaków

Zwyczaje konsumenckie Polaków odbiegają od wzorców zachodnioeuropejskich, a nawet od zachowań obywateli państw Grupy Wyszehradzkiej. Przejawiają się one przede wszystkim w znacznie większym przywiązaniu do zakupów dokonywanych w tradycyjnych sklepach spożywczych. Dzięki temu udział tych sklepów w sprzedaży detalicznej utrzymuje się na wysokim poziomie około 50%.

Analizując wyniki badania „Shopper Trends” firmy AC Nielsen, można dojść do wniosku, że preferencjom tym sprzyjają:

- przyjemność z robienia zakupów, którą deklaruje 60% ankietowanych konsumentów oraz
- bliskość sklepu jako podstawowe kryterium wyboru miejsca zakupów, którą ceni 40% ankietowanych.

W będących na wyciągnięcie ręki sklepach małopowierzchniowych i osiedlowych łatwiej jest stworzyć przyjemniejszą atmosferę sprzedaży, a wpływ codziennych relacji ze sprzedawcami może być również korzystny na budowanie zaufania do sklepu.

Ponadto, z 700 zł wydawanych miesięcznie przez statystycznego Polaka na produkty spożywcze i podstawowe środki higieniczne, 350 zł przypada na produkty świeże, które najchętniej są nabywane w sklepach tradycyjnych, przy czym często w jednostkach wyspecjalizowanych, co wynika z zaobserwowanego przez AC Nielsen upodobania Polaków do dzielenia zakupów pomiędzy różne formaty sklepów. Z kolei po chemię gospodarczą zdecydowana większość wybiera się do placówek handlu nowoczesnego (ok. 60%).

Poza tym klientami handlu nowoczesnego są najczęściej mieszkańcy dużych miast w wieku 25-40 lat oraz większość kobiet – obie grupy preferują cotygodniowe zakupy na zapas, które są wygodne z uwagi na dostępność wszystkich podstawowych produktów w jednym miejscu i atrakcyjne ceny.

Zgodnie z wynikami przytaczanego raportu firmy AC Nielsen, dla polskich konsumentów charakterystyczne jest jeszcze to, że produkty sprzedawane przez sieci handlowe pod markami własnymi nie wpływają na wybór miejsca zakupów i jedynie przez 35% respondentów utożsamiane są z produktami jakościowymi (średnia światowa pozytywnych ocen wyrobów pod markami własnymi wynosi 62% – zgodnie z raportem PriceWaterhouseCoopers o handlu detalicznym). Jest to ciekawe o tyle, że wg szacunków przychody generowane przez marki własne w hipermarketach odpowiadają za ok. 15% obrotów, w supermarketach za ok. 20%, a w dyskontach często za ponad 50%. Także marketingowe wsparcie sprzedaży stosowane szczególnie intensywnie w nowoczesnych formatach sklepów detalicznych nie przyciąga klientów w znacznym stopniu (zarówno programy lojalnościowe, jak i promocje wykazują ograniczoną skuteczność oddziaływania).

O specyficznym profilu preferencji polskiego konsumenta świadczy również systematyczny rozwój polskich sieci supermarketów delikatesowych, które w ocenie Wiadomości Handlowych są elementem wyróżniającym polski rynek sprzedaży detalicznej.

Tabela 21. Wybrane cechy charakterystyczne dla zwyczajów konsumenckich Polaków

Charakterystyka	Sklepy tradycyjne	Dyskonty	Supermarkety	Hipermarkety
Większość wydatków na produkty FMCG w danym sklepie	36%	9%	13%	39%
Średnia wartość jednorazowego koszyka zakupów	b.d.	18-20 zł	35-40 zł	104-194 zł
Częstotliwość zakupów przynajmniej raz w tygodniu	ok. 75% wg AC Nielsen, 83% wg Pentor	21%	30%	ok. 50% wg AC Nielsen, 74% nie częściej niż raz wg Pentor
Planowanie przyszłych wizyt w sklepie	97%	70%	b.d.	89%
Najpopularniejsze produkty dla danego sklepu	produkty z krótką ważnością, produkty świeże, lody, jogurty	napoje, soki, tłuszcze	kawa, napoje gazowane	herbata, kawa, napoje gazowane

Źródło: Raport „Shopper Trends” firmy AC Nielsen⁴, Raport Analityczny Alma Market, badanie konsumentów przez Pentor

Na popularności zyskuje stopniowo sprzedaż internetowa produktów FMCG – już prawie 3 mln Polaków kupuje w sieci, a wartość zakupów w Internecie w 2006 roku wyniosła 4,2 mld zł. Zdaniem firm badających e-sprzedaż w 2010 roku będzie to prawie czterokrotnie więcej. Zaletą takich zakupów jest oszczędność czasu (większość zamówień jest składana pomiędzy godziną 10 a 14, czyli w czasie pracy), ale wadą z kolei odstępstwo od deklarowanej powszechnie przyjemności czerpanej z chodzenia na zakupy. Wydaje się więc, że w Polsce Internet będzie jedynie nieznaczącym uzupełnieniem dla podstawowych kanałów sprzedaży detalicznej FMCG.

Perspektywy rozwoju poszczególnych formatów sklepów detalicznych w polskich uwarunkowaniach

Biorąc pod uwagę omówione powyżej czynniki należy oceniać, że dla perspektyw rozwoju poszczególnych formatów sklepów detalicznych w branży FMCG w Polsce kluczowe znaczenie będą miały:

- struktura zaludnienia Polski z dominacją małych miast i dużym odsetkiem ludności wiejskiej,
- zwyczaje konsumenckie Polaków, kładące nacisk na korzystne ceny i bliskość sklepu, charakteryzujące się nawykiem do dzielenia zakupów pomiędzy różne formaty sklepów oraz związane z oczekiwaniem przyjemności z dokonywania zakupów,
- prognozowany wzrost zamożności społeczeństwa,

⁴ *Shopper Trends to cykliczne badanie AC Nielsen przeprowadzane raz do roku w 50 krajach świata, w tym w większości krajów europejskich. W Polsce respondentami badania były osoby odpowiedzialne za zakupy produktów spożywczych i higieny osobistej dla gospodarstwa domowego, mieszkające w 15 miastach o liczbie ludności powyżej 100 tys. mieszkańców, w wieku 18-65 lat. Badanie wykonano na próbie N=1000*

- malejąca liczba atrakcyjnych pod względem lokalizacji i możliwych do zagospodarowania gruntów z przeznaczeniem na powierzchnie handlowe,
- dążenia władzy ustawodawczej w Polsce do ograniczenia ilości sklepów wielkopowierzchniowych (planowana zasada uzyskiwania zgody na sklep powyżej 400 m² na szczeblu gminy, a dla sklepu powyżej 2.000 m² na szczeblu województwa).

W związku z wymienionymi powyżej elementami, zgodnie z wnioskami z badań segmentu detalicznego w Polsce prowadzonych przez AC Nielsen oraz PriceWaterhouse Coopers, w rozwoju sklepów różnych formatów wystąpią następujące prawidłowości:

- prawdopodobna tendencja do zmniejszania formatów jednostek handlowych w celu osiągnięcia optymalnych rozwiązań uwzględniających bliskość sklepu dla klienta i szerokość asortymentu z jednej strony, a rentowność uzyskiwaną z powierzchni handlowej, dostępność gruntów i ograniczenia prawne z drugiej strony,
- uszlachetnianie formatów w związku z coraz wyższymi oczekiwaniami w zakresie atmosfery w sklepie oraz jakości produktu i obsługi (na skutek bogacenia się społeczeństwa).

Ekspansja supermarketów

Zarówno w ocenie ekspertów AC Nielsen, jak i PriceWaterhouseCoopers, w Polsce najlepszą przyszłość przed sobą mają supermarkety – z uwagi na strukturę zaludnienia w Polsce (średnie miasto liczy 26,5 tys. mieszkańców) i zwyczaje polskich konsumentów (korzystne ceny warunkiem koniecznym i bliskość sklepu warunkiem decydującym). Biorąc pod uwagę przeciętną liczbę ludności polskiego miasta, budowanie supermarketów jest opłacalne w każdym statystycznym mieście – opłaca się je stawiać nawet na niedużych osiedlach i w małych miastach. W związku z tym wielu operatorów sieci (np. Carrefour, Tesco) zmienia dziś strategię i zamiast hipermarketów buduje niewielkie sklepy, gdyż są one o 20-40% tańsze zarówno do wybudowania, jak i do utrzymania. Jak podaje „Newsweek”, operatorzy hipermarketów wyliczyli, że obroty na metrze kwadratowym w mniejszych obiektach handlowych mogą być nawet o 40% wyższe niż w sklepach wielkopowierzchniowych. Poza tym łatwiej jest uzyskać od władz lokalnych pozwolenie na budowę sklepów o mniejszej powierzchni handlowej. W kategorii supermarketów będą jednak dominować firmy polskie, znające specyfikę klienta na konkretnych rynkach lokalnych i umiejące zapewnić wyższą jakość towarów świeżych, a szczególnie owoców, warzyw, mięsa i wędlin. Kluczowymi czynnikami sukcesu pozostaną: niska cena sprzedawanych towarów, możliwie najlepsza lokalizacja na danym osiedlu mieszkaniowym lub w danej miejscowości oraz wysoka jakość towarów świeżych.

Nasylenie rynku supermarketami w Polsce jest niższe niż w krajach zachodniej Europy.

Tabela 22. Nasylenie supermarketów na 1 mln mieszkańców w wybranych krajach europejskich

Kraj	Polska	Czechy	Niemcy	Norwegia
Liczba supermarketów na 1 mln mieszkańców	69	103	250	400

Źródło: AC Nielsen

Uwzględniając tylko miasta powyżej 10 tys. mieszkańców, w Polsce na jeden supermarket przypada 6,8 tys. klientów. Gdyby przyjąć, że 4 tys. osób zapewnia rentowne prowadzenie supermarketu i oszacować obecną ilość supermarketów na 3,2 tys., w Polsce byłoby miejsce na uruchomienie jeszcze ponad 2 tys. supermarketów. Przykładowo, w Niemczech na jeden supermarket przypada 4 tys. osób z uwzględnieniem ogółu ludności tego kraju (przy 88% udziale ludności miejskiej).

Tabela 23. Szacunki przyrostu liczby supermarketów w miastach powyżej 10 tys. w zależności od liczby klientów niezbędnej dla rentownej działalności

Zakładana minimalna liczba klientów na supermarket	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000	6.797
Możliwa ilość supermarketów w miastach powyżej 10 tys.	21.229	10.615	7.076	5.307	4.246	3.123
Potencjalna liczba nowych supermarketów	18.106	7.491	3.953	2.184	1.122	0

Źródło: Opracowanie własne

Dotychczasowa dynamiczna ekspansja supermarketów, które w ocenie AC Nielsen od roku 2002 zwiększyły swój udział w sprzedaży detalicznej z 16% do 24% w 2005 roku, potwierdza popularność tego formatu.

Tabela 24. Rosnący udział supermarketów w wartości sprzedaży detalicznej w Polsce

	2002	2005
Udział supermarketów w rynku sprzedaży detalicznej	16%	24%
Liczba supermarketów	2,5 tys.	2,9 tys.

Źródło: AC Nielsen

Wzrost znaczenia dyskontów

Sklepy dyskontowe agresywnie zwiększają udziały w sprzedaży detalicznej w Polsce poprzez otwieranie nowych placówek – w 2002 roku było ich 958, a na koniec 2006 roku 1662 (CAGR = 15%). Wg szacunków GfK Polonia obecnie Polacy zostawiają w dyskontach 20% wydatków na produkty FMCG. Liczba otwieranych sklepów dyskontowych rośnie bardzo dynamicznie, gdyż operatorzy dyskontów zdają sobie sprawę, że zostało już relatywnie niewiele atrakcyjnych lokalizacji do wykorzystania i starają się uprzedzić konkurencję. W związku z niewielkimi nakładami inwestycyjnymi niezbędnymi do uruchomienia nowego dyskontu, szacuje się, że polski rynek w zakresie placówek zostanie nasycony już około 2010 roku. Wg GfK Polonia liczba dyskontów zwiększy się wtedy do 2,3 tys. Z kolei „Gazeta Prawna” podaje, że liczba dyskontów w Polsce może podwoić się nawet do końca 2008 roku, osiągając 3 tys. placówek, czyli maksymalną liczbę tego formatu możliwą do prowadzenia w Polsce zdaniem PriceWaterhouseCoopers.

Tabela 25. Rosnący udział dyskontów w wartości sprzedaży detalicznej w Polsce

	2004	2006
Udział dyskontów w rynku sprzedaży detalicznej	8%	20%
Liczba dyskontów	1,2 tys.	1,7 tys.

Źródło: GfK Polonia, AC Nielsen

„Gazeta Prawna” informuje, że zadowolającą rentowność daje dyskontowi około 20 tys. klientów mieszkających w jego bezpośrednim zasięgu oddziaływania, co przekłada się na uzasadnienie rynkowe dla funkcjonowania tylko około 1900 sklepów tej kategorii.

Same sieci dyskontowe różnią się jednak w ocenie minimalnej, niezbędnej liczby klientów – najniższy próg liczby potencjalnych konsumentów niezbędnych w zasięgu oddziaływania sklepu dyskontowego został ustalony na poziomie 7,5 tys. mieszkańców.

Tabela 26. Liczba osób przypadających na jeden dyskont w wybranych krajach europejskich

Kraj	Polska	Niemcy	Francja	Włochy	Szwecja
Liczba osób	22.500	9.000	17.000	48.000	106.000

Źródło: AC Nielsen

Po zagospodarowaniu wszystkich potencjalnych lokalizacji przez operatorów dyskontowych dyskonty wciąż będą mogły liczyć na zwiększanie swego udziału w sprzedaży detalicznej, gdyż w niektórych krajach europejskich ich udział jest wyższy niż w Polsce, a same sklepy tej kategorii cieszą się coraz większą popularnością wśród konsumentów. Dodatkowo tanim dyskontom będzie sprzyjać struktura zaludnienia w Polsce, czyli duża liczba małych miasteczek z uboższą ludnością, dla której podstawowym czynnikiem wyboru produktu jest jego cena.

Tabela 27. Udział dyskontów w sprzedaży produktów FMCG w wybranych krajach europejskich

Kraj	Polska	Czechy	Niemcy	Norwegia
Udział w sprzedaży	20%	16%	40%	53%

Źródło: AC Nielsen

W ocenie czasopisma „Supermarket Wiadomości”, niskie ceny w sklepach dyskontowych uzyskiwane są przede wszystkim poprzez: ograniczenie działań reklamowo-promocyjnych sieci do niezbędnego minimum, oferowanie produktów w dużej części (w niektórych przypadkach w większości) pod marką własną poszczególnych sieci handlowych, ograniczenie liczebności personelu, niskie koszty budowy i eksploatacji budynku, a także skromne wyposażenie (w skrajnych przypadkach produkty oferowane były bezpośrednio z palet). W ostatnim czasie dyskonty odchodzą jednak od uproszczonych form działania z uwagi na coraz wyższe oczekiwania konsumentów (uszlachetnianie formatów).

Konkurencja ze strony dyskontów jest najgroźniejsza dla małych i średnich placówek detalicznych. Nasilając ekspansję, odbierają one tradycyjnym, osiedlowym punktom sprzedaży ostatni atut – lokalizację blisko miejsca zamieszkania klienta, oferując jednocześnie bardzo niskie ceny.

Z drugiej strony rozwój dyskontów będzie jednak hamowany:

- przeświadczeniem klientów, że produkty w niskiej cenie są gorsze jakościowo,
- skromnym asortymentem, a zwłaszcza ubogim wyborem produktów świeżych,
- negatywnym odbiorem surowego wyglądu sklepów.

Utrzymanie udziałów rynkowych przez sklepy tradycyjne

Swojej pozycji będą broniły sklepy tradycyjne, korzystając z przywiązania polskich konsumentów do takich sklepów, atutu bliskości lokalizacji oraz rozdrobnionego zaludnienia w Polsce. Analitycy GfK szacują, że w 2010 roku tradycyjne sklepy będą kontrolować wciąż około połowy rynku. Natomiast zdaniem dyrektora generalnego Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji, udział handlu nowoczesnego w całkowitym obrocie docelowo sięgnie 60%, przy czym z pozostałych dwóch piątych rynku tylko co czwarty złoty zostawiany będzie w sklepach niezrzeszonych (czyli tylko 10% sprzedaży detalicznej będzie realizowane w tradycyjnych, samodzielnie działających sklepach spożywczych).

Łączenie sklepów tradycyjnych w sieci nasili się jako sposób poprawiania ich pozycji rynkowej w rywalizacji z większymi sklepami i wzmocnienia pozycji negocjacyjnej wobec dystrybutorów i producentów artykułów FMCG. Największe szanse na odniesienie sukcesu mają już istniejące sieci polskich operatorów.

Tabela 28. Słabnący udział sklepów tradycyjnych w wartości sprzedaży detalicznej w Polsce

	2003	2005
Udział sklepów tradycyjnych w rynku sprzedaży detalicznej	59%	57%
Liczba sklepów tradycyjnych	112,1 tys.	111,6 tys.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz GfK Polonia

Ograniczony w przyszłości rozwój hipermarketów

W ciągu 10 lat, od powstania w Polsce pierwszego hipermarketu, poziom nasycenia polskich miast hipermarketami osiągnął niemal swe granice, co znacznie ogranicza możliwość dalszego rozwoju takich sklepów. W ocenie departamentu badania handlu w GfK Polonia w małych miastach nie opłaca się budować dużych sklepów.

Hipermarkety muszą zatem koncentrować się głównie na zwiększaniu obrotów w już istniejących lokalizacjach. Ponadto planowane ograniczenia prawne dla sklepów wielkopowierzchniowych sprawiają, że uczestnicy rynku handlu detalicznego nastawiają się na rywalizowanie o klientów w mniejszych sklepach – głównie supermarketach, dyskontach i sklepach osiedlowych.

Atrakcyjna nisza rynkowa dla sklepów typu convenience oraz supermarketów delikatesowych

Uzupełnieniem dla formatów handlu nowoczesnego oraz sklepów tradycyjnych będą sieci supermarketów delikatesowych oraz sklepów typu convenience (sklepów okołodobowych), szczególnie w rejonach zamieszkałych przez zamożną część społeczeństwa.

Delikatesy będą pełnić funkcję supermarketów o podwyższonym standardzie obsługi i poszerzonym doborze wysokogatunkowych produktów. Natomiast sklepy okołodobowe będą odgrywać rolę ulepszonych tradycyjnych sklepów osiedlowych, w których można przy okazji dokonywania zakupów opłacić rachunki, wywołać zdjęcia czy też nabyć kupony totolotka. Sklepy takie będą powstawać głównie w dużych miastach Polski. W związku z niewielką ilością istniejących dziś supermarketów delikatesowych oraz tylko jedną rozpoznawalną siecią sklepów okołodobowych (Żabka), na rynku sprzedaży detalicznej w Polsce jest jeszcze dużo miejsca – zarówno dla nowych operatorów, jak i nowych powierzchni handlowych. Do rywalizacji w kategorii supermarketów delikatesowych włączyła się nasza Grupa Kapitałowa, a do starań o osiągnięcie znaczącej pozycji w kategorii sklepów okołodobowych przystąpili dystrybutorzy prasy: Kolporter S.A., Ruch S.A.

Perspektywy rozwoju sieci operatorów detalicznych (procesy połączeniowe)

Segment detaliczny w Polsce jest bardzo rozdrobniony – dziesięciu największych detalistów posiada około 25% rynku sprzedaży detalicznej, podczas gdy według szacunków PriceWaterhouseCoopers w zachodnich krajach UE wskaźnik takiej koncentracji waha się od 60% do 80%.

Na koniec 2005 roku, zgodnie z raportem „Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2006” firmy analitycznej PMR, żaden detalista lub integrator sieci nie posiadał udziału w segmencie detalicznym powyżej 3%. Przejęcia i połączenia w 2006 roku – przeprowadzone m.in. przez Emperia Holding, Eurocash, Real, Tesco i Carrefour – zaowocowały wzrostem udziałów rynkowych tych podmiotów średnio o około jeden punkt procentowy.

Mimo to lider sprzedaży detalicznej produktów FMCG wciąż nie osiągnął 5-proc. udziału w polskim rynku. Co więcej, w innych krajach UE trzy największe przedsiębiorstwa handlowe na danym rynku są o wiele silniejsze i kontrolują znacznie większe części swych rynków – jak podaje AC Nielsen: w Czechach jest to 31% rynku, na Węgrzech i na Słowacji – ponad 40%, w wielu krajach Europy Zachodniej – ponad 50%, a w państwach skandynawskich nawet około 80%. Tymczasem Carrefour, spółdzielnie Społem łącznie oraz Tesco posiadają razem około 11-proc. udział w wartości sprzedaży detalicznej w Polsce (wg przychodów za 2005 rok z szacunkowym uwzględnieniem przejęć i połączeń przeprowadzonych w 2006 roku).

Zdaniem AC Nielsen, w związku z rozdrobnieniem podmiotów w segmencie detalicznym, należy oczekiwać intensywnego procesu konsolidacji na polskim rynku, która potrwa co najmniej kilka lat. Procesy połączeniowe wystąpią również w obrębie tradycyjnych sklepów spożywczych, które będą kontynuować łączenie się w różnego rodzaju systemy sieciowe (spółdzielcze, partnerskie, agencyjne i franczyzowe).

Podstawowym motorem procesów połączeniowych będzie dążenie do wzmocnienia pozycji rynkowej i zwiększenia wartości sprzedaży na rynku, na którym coraz trudniej o bardzo dynamiczny rozwój organiczny (nasycenie rynku niektórymi formatami sklepów, coraz mniej atrakcyjnych terenów dostępnych pod budowę powierzchni handlowych). Innym powodem łączenia się będzie dążenie do zabezpieczenia już osiągniętej pozycji rynkowej.

Przewidywane przesłanki ruchów konsolidacyjnych w polskim sektorze handlu detalicznego można podzielić na:

- ekspansywne – mające na celu przede wszystkim dążenie do zdobycia pozycji jednego z kluczowych uczestników rynku; jako kandydatów należy wskazać zagranicznych operatorów sieciowych oraz niektóre polskie podmioty, do których należy zaliczyć przede wszystkim Emperia Holding, Eurocash czy POLOmarket,

- zachowawcze – skierowane na utrzymanie wypracowanej pozycji w danym regionie dzięki współpracy w większej grupie w skali ogólnokrajowej; takie przestanki będą przyświecać głównie tradycyjnym sieciom sklepów, prowadzonych przez polskich właścicieli.

Ponieważ zwyczaje konsumenckie Polaków oraz struktura zaludnienia w Polsce wskazują jednoznacznie, że dla zdobycia znaczącej pozycji w segmencie detalicznym polskiego rynku FMCG niezbędne jest prowadzenie sprzedaży w co najmniej kilku formatach zarządzanych sklepów, zdaniem AC Nielsen już niebawem zaostrzy się walka konkurencyjna w kategorii małych i średnich sklepów. Będzie to naturalna kontynuacja i konsekwencja już obserwowanego trendu do zmniejszania formatów nowo otwieranych placówek detalicznych.

PriceWaterhouseCoopers szacuje, że do 2010 roku na skutek przejęć oraz połączeń liczba dużych operatorów sieciowych zmniejszy się z obecnych około 20 do około 5 – tak jak miało to miejsce na zachodzie Europy. Jednocześnie podkreśla się, że istotną rolę w procesie konsolidacji odegrają polskie sieci (obok zagranicznych podmiotów). Jak oceniają Wiadomości Handlowe, prawdopodobnie już za parę lat około 90% handlu detalicznego w Polsce będzie zorganizowane w mniej lub bardziej scentralizowane sieci i grupy zakupowe. Z kolei AC Nielsen prognozuje, że w Polsce pozostaną tylko 3 sieci hipermarketów, 6 sztydów polskich i 4 zagraniczne w kategorii supermarketów, 3 sieci supermarketów delikatesowych i tyle samo dyskontowych, natomiast małe sklepy pogrupują się w 15 organizacji.

Połączenia i przejęcia są jednak kosztowne. W większości przypadków należy liczyć się z koniecznością dostosowania wizerunku sklepów (np. zmiana sztydów Geant na Real pochłonęła od 500 do 800 tys. zł na sklep), przebudowaniem powierzchni handlowej w celu lepszego jej wykorzystania (Real zainwestował w optymalizację budowy marketów Geant od 5,7 mln do 7,6 mln zł na jeden sklep), czy też ujednolicenia systemów informatycznych. Dodatkową niedogodnością może być podkradanie sobie klientów w ramach jednej sieci, jeśli sklepy lub magazyny przejętego operatora są prowadzone w sąsiedztwie własnych sklepów lub magazynów. Zaletą ruchów konsolidacyjnych jest skokowe zwiększanie skali działania oraz podstawowe efekty synergii, jak chociażby możliwość wykorzystania modelu zaopatrzenia i sprzedaży w grupach asortymentowych, które klienci szczególnie cenią u danej marki, czy też optymalizacja zatrudnienia z wykorzystaniem doświadczonych pracowników przejętego operatora.

Tabela 29. Wybrane przejęcia w Polsce w 2006 roku w segmencie detalicznym rynku FMCG

Przejmujący	Przejmowany	Wartość transakcji	Szacunkowy wzrost liczby sklepów	Szacunkowy wzrost przychodów w segmencie detalicznym
Emperia Holding	BOS	234 mln zł	81 sklepów tradycyjnych	0,4 mld zł
Real	Geant	860 mln zł	26 hipermarketów	2,3 mld zł
Tesco Polska	Leader Price	400 mln zł	ok. 220 dyskontów	0,8 mld zł
Carrefour Polska	Ahold Polska	1450 mln zł	179 supermarketów i 16 hipermarketów	3 mld zł
Eurocash	Delikatesy Centrum	35 mln zł	255 supermarketów	0,9 mld zł*
POLOmarket	ABC	20 mln zł	12 sklepów tradycyjnych	0,1 mld zł
Penta Investments**	Żabka	500 mln zł	1.800 sklepów okołodobowych	1,4 mld zł

Źródło: „Rzeczpospolita”, „Życie Warszawy”, „Supermarket Wiadomości”, Instytut Analiz Gospodarczo-Ekonomicznych

*W przypadku sieci franczyzowej łączne przychody sklepów skupionych w sieci

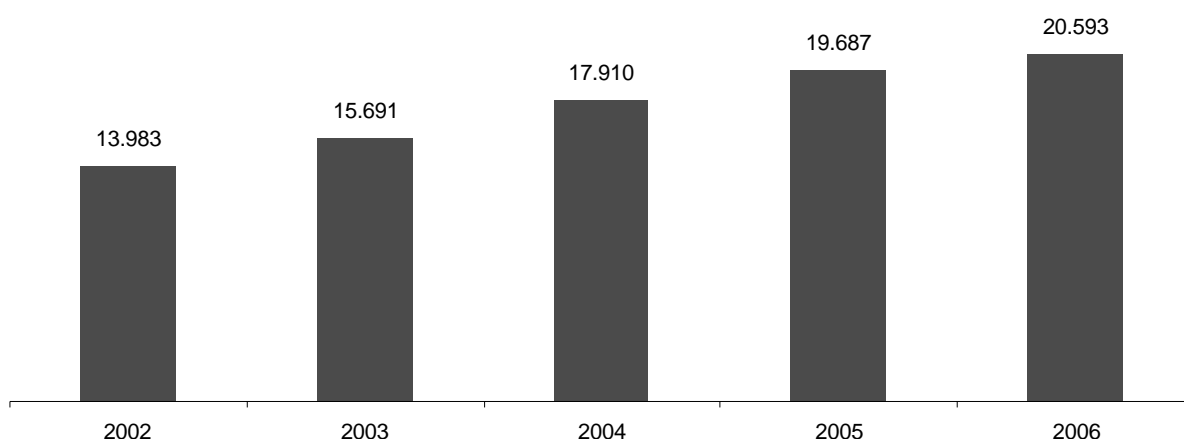
**Przejęcie w czerwcu 2007 roku

Znaczenie franczyzy dla rozwoju sieci detalicznych w branży FMCG

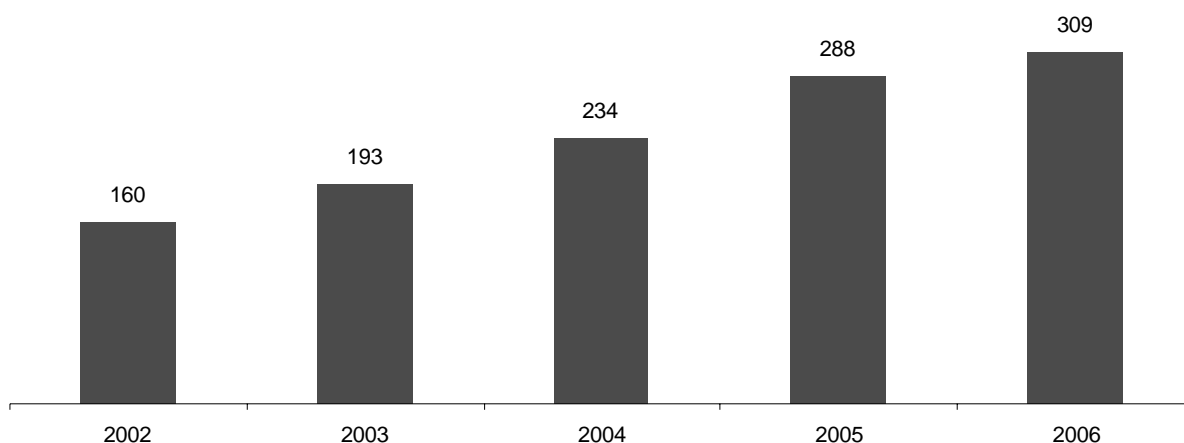
Czynnikami warunkującymi w dużym stopniu dynamiczny rozwój organiczny operatorów sieci detalicznych jest dostępność kapitału, możliwość pozyskania atrakcyjnej lokalizacji dla nowego sklepu oraz motywacja pracowników sklepowych. Sposobem rozwijania działalności gospodarczej, który ułatwia sprostanie wymienionym wymaganiom, jest franczyza. Francyzodawca i francyzobiorca wspólnym nakładem finansowym otwierają punkt sprzedaży, co odciąża finansowo operatora sieci i pozwala szybciej zwiększać ilość sklepów pod jego szyldem. Z kolei wkład własny w funkcjonowanie sklepu mobilizuje francyzobiorcę do wypracowywania zysków, w których partycypuje on wraz z operatorem.

Operator franczyzowy zwykle zapewnia swym francyzobiorcom wsparcie handlowe i promocyjne, doradztwo biznesowe i prawne, szkolenia personelu z jakości obsługi i wiedzy o produktach. Korzyścią jest także uznana i rozpoznawalna marka, pod którą francyzobiorcy prowadzą działalność, wadą natomiast konieczność dzielenia się zyskami z operatorem sieci. Franczyza jest symbiozą niezależnych podmiotów realizujących wspólny cel: jeden z podmiotów, przy zachowaniu niezależności, korzysta ze sprawdzonego modelu biznesowego, zmniejszając jednocześnie swoje ryzyko inwestycyjne, a drugi podmiot – szybciej się rozwija, przy odpowiednio mniejszym zaangażowaniu kapitałowym.

Założenia o atrakcyjności modelu franczyzowego potwierdza obserwowany od kilku lat szybki wzrost liczby sklepów franczyzowych, prowadzonych w branży handlowej w Polsce. Jak wynika bowiem z raportu firmy doradczej Profit System, liczba operatorów sieci franczyzowych zwiększyła się od 2002 roku do końca 2006 roku o 149 – ze 160 do 309. Pokazuje to rosnące zainteresowanie kolejnych firm wykorzystaniem zalet franczyzy do zwiększenia swej obecności na rynku. Jednocześnie w analogicznym okresie liczba placówek franczyzowych wzrosła o prawie 7 tys. – z 14,0 tys. do 20,6 tys. (CAGR = 10%). Pokazuje to, że franczyza rzeczywiście pozwala szybko zwiększać liczbę punktów sprzedaży.

Liczba sklepów franczyzowych w Polsce (wszystkie branże handlowe)

Źródło: Profit System

Liczba sieci franczyzowych w Polsce (wszystkie branże handlowe)

Źródło: Profit System

W segmencie detalicznym rynku FMCG franczyza jest ważnym sposobem rozwijania sieci sprzedaży, wzmocnienia własnej pozycji konkurencyjnej, stabilizacji i rozwijania rynków zbytu przez podmioty dystrybucyjne. Innym sposobem jest łączenie się pojedynczych sklepów w organizacje zakupowe lub zrzeszenia, działanie w systemie agencyjnym (właścicielem sklepu pozostaje organizator systemu, który ustala również marże i ceny), partnerskim oraz spółdzielczym.

Obecnie w handlu detalicznym w Polsce działa pięć wielkopowierzchniowych sieci franczyzowych, w tym jedna krajowa. Większość franczyzobiorców stanowią polscy przedsiębiorcy. Szczególne podejście reprezentują operatorzy E.Leclerc oraz Piotr i Paweł, którzy sami budują sklepy, a franczyzobiorcy w miarę upływu czasu wykupują udziały w spółce prowadzącej dany obiekt. Atrakcyjność rozwijania działalności w oparciu o franczyzę potwierdzają plany sieci Carrefour, która w roku 2007 zamierza rozpocząć zdobywanie sklepów osiedlowych z wykorzystaniem właśnie franczyzy.

Tabela 30. Wielkopowierzchniowe sieci franczyzowe

	Operator	Pochodzenie operatora	Franczyzowane sklepy	Średnia wielkość sklepu
Intermarché	ITM Polska	zagraniczny	115	850 m ²
E.Leclerc	Grupa E.Leclerc	zagraniczny	18	1.800-6.000 m ²
Piotr i Paweł	Piotr i Paweł	krajowy	14	1.100 m ²
Spar	Spar Polska	zagraniczny	51	350 m ²
Albert*	Ahold Polska	zagraniczny	11	minimum 300 m ²

Źródło: „Detal Dzisiaj”

*Sklepy Albert zostały sprzedane firmie Carrefour Polska

Największą rolę franczyza odgrywa w kategorii sklepów tradycyjnych i supermarketów. Akademia Rozwoju Systemów Sieciowych oszacowała liczbę detalicznych placówek franczyzowych rynku FMCG na ponad 10 tys., przy czym wzrosła ona w 2006 roku o 17%. Dynamika wzrostu uruchamiania kolejnych placówek w roku 2007 może być jeszcze wyższa.

Możliwość negocjowania atrakcyjnych warunków zakupowych i racjonalizacja kosztów dzięki obecności w sieci franczyzowej są bowiem coraz bardziej atrakcyjne dla niezależnych przedsiębiorców, którzy są skłonni do przyjęcia uznanej marki w swoim sklepie. Większość sieci, działających lokalnie, intensywnie pracuje nad jednolitą wizualizacją, porządkowaniem asortymentu oraz wdrażaniem nowoczesnych systemów informatycznych, zwiększających skuteczność zarządzania. Wśród pierwszej dziesiątki sieci sklepów franczyzowych i agencyjnych pod względem ilości sklepów (należą do niej: Lewiatan, Sieć 34, ABC, Intermarche, Żabka, F.J., eLDe, Delikatesy Centrum, Groszek, Nasz Sklep) wyraźnie widać tendencję rozszerzania zakresu działalności na teren całego kraju.

Tabela 31. Wybrane sieci franczyzowe w kategorii małych sklepów spożywczych (stan na kwiecień 2007 roku)

Nazwa sieci	Operator	Warunki franczyzowania	Liczba sklepów własnych/franczyzowych*	Średnia wielkość sklepu
ABC	Eurocash	<ul style="list-style-type: none"> – profil sklepu tradycyjnego o dobrej lokalizacji – zmiana wizualizacji sklepu – samodzielne zaopatrzenie 	5/2.416	80 m ²
Lewiatan	ZKiP Lewiatan 94 Holding	<ul style="list-style-type: none"> – dogodna lokalizacja punktu handlowego – dobra opinia w środowisku kupieckim – stabilna sytuacja finansowa – gotowość do realizacji strategii sieci – dyscyplina zakupowa i asortymentowa w ramach zawartych kontraktów 	2/1.884	120 m ²
Sieć 34	Rabat Pomorze	<ul style="list-style-type: none"> – dogodna lokalizacja – min. 100 tys. zł miesięcznego obrotu – powierzchnia sklepu min. 100 m² – zachowanie standardów sklepowych – stosowanie się do akcji promocyjnych i wspólnej polityki zakupowej 	1/1.030	110 m ²
Nasz Sklep	PSH Unia	<ul style="list-style-type: none"> – lokalizacja wykluczającą konkurencyjność wobec funkcjonujących sklepów sieci – powierzchnia handlowa min. 70 m² – dobra płynność finansowa – otwartość na działania marketingowe 	50/611	120 m ²
Groszek	Emperia Holding	<ul style="list-style-type: none"> – powierzchnia handlowa min. 80 m² – unifikacja sklepu – lokalizacja wykluczająca konkurencyjność wobec istniejących sklepów sieci – potencjał sprzedaży powyżej 100 tys. zł netto miesięcznie – pakiet handlowy i producencki dla franczyzobiorcy (od 2% do 5% rabatu) – większość zakupów w hurtowniach Emperia Holding 	0/519	124 m ²
eLDe	LD Holding	<ul style="list-style-type: none"> – dobra płynność finansowa – dyscyplina w realizacji wspólnych przedsięwzięć – wizualizacja – informatyzacja sklepu 	3/250	180 m ²
Chata Polska	Chata Polska	<ul style="list-style-type: none"> – unifikacja sklepu – powierzchnia powyżej 100 m² – dobra lokalizacja – dobra opinia płatnicza – wsparcie marketingowe oraz rabaty – system dostaw zróżnicowany pomiędzy regionalnych i ogólnopolskich dostawców 	2/190	190 m ²

Źródło: „Detal Dzisiaj”, strony internetowe spółek

*Dane szacunkowe

Zdaniem Akademii Rozwoju Systemów Sieciowych, popularności franczyzy na detalicznym rynku spożywczym sprzyja ponadto szybki rozwój sklepów specjalistycznych (mięsnych, rybnych, piekarniczych, monopolowych), rozwijanych przez producentów, którzy nie posiadają rozbudowanych struktur sprzedaży detalicznej. Broniąc się przed zaniżaniem cen w negocjacjach przez duże sieci handlowe, inwestują one w sieci franczyzowe i stawiają na jakość produktów w swoich sklepach. Główne założenie powstawania tego typu sklepów związane jest jednak z oferowaniem produktów, których proces wytwarzania, nawiązujący nierzadko do tradycyjnych metod, wymaga specjalistycznej i fachowej obsługi

w zakresie sprzedaży. Posiadanie sklepów własnych, jak i przekazanie własnego know-how do franczyzobiorców pozytywnie wpływa na postrzeganie wizerunku marki przedsiębiorstwa wśród klientów i pozwala realizować założone marże bez konieczności przechodzenia przez często kosztowny łańcuch pośredników.

W ocenie „Franchising Info”, najczęściej decyzja, jaki sklep otworzyć, jest uzależniona od zasobności portfela osoby decydującej się na uruchomienie sklepu. Mały sklep spożywczy to wydatek kilkudziesięciu tysięcy złotych, lecz przy powierzchni sklepu liczącej kilkaset metrów wartość niezbędnej inwestycji wzrasta do setek tysięcy złotych. Zdecydowana większość sieci wymaga inwestycji rzędu 50-100 tys. zł.

6.3.2.2. Segment sprzedaży dystrybucyjnej na polskim rynku FMCG

Wielkość polskiego rynku dystrybucji

Niezależnie od obliczeń GUS wskazujących na wartość sprzedaży hurtowej w wysokości 101 mld zł w 2005 roku, wielkość segmentu hurtowego polskiego rynku FMCG szacują:

- „Puls Biznesu” – na około 100 mld zł rocznie i 9 tys. działających firm,
- „Rzeczpospolita” – na około 60 mld zł rocznie i 6 tys. firm (niższy szacunek może wynikać z ujmowania tylko istotnych uczestników rynku).

Kilkuprocentowe prognozy wzrostu dla roku 2007 są niższe od przedstawionych przez GUS wyników sprzedaży hurtowej za I kwartał 2007 roku, które wskazują na dynamikę w wysokości 15,6%.

Wszystkie podmioty i źródła monitorujące rynek dystrybucji wyrobów FMCG zgadzają się w ocenie, że segment dystrybucyjny jest w dalszym ciągu bardzo rozdrobniony. Systematycznie coraz większy udział zdobywają duże firmy ogólnopolskie i regionalne – obecnie kontrolują około 40% rynku, a ich znaczenie powinno się szybko zwiększać za sprawą przyspieszającej konsolidacji branży.

Najważniejsze podmioty działające na polskim rynku dystrybucji artykułów FMCG

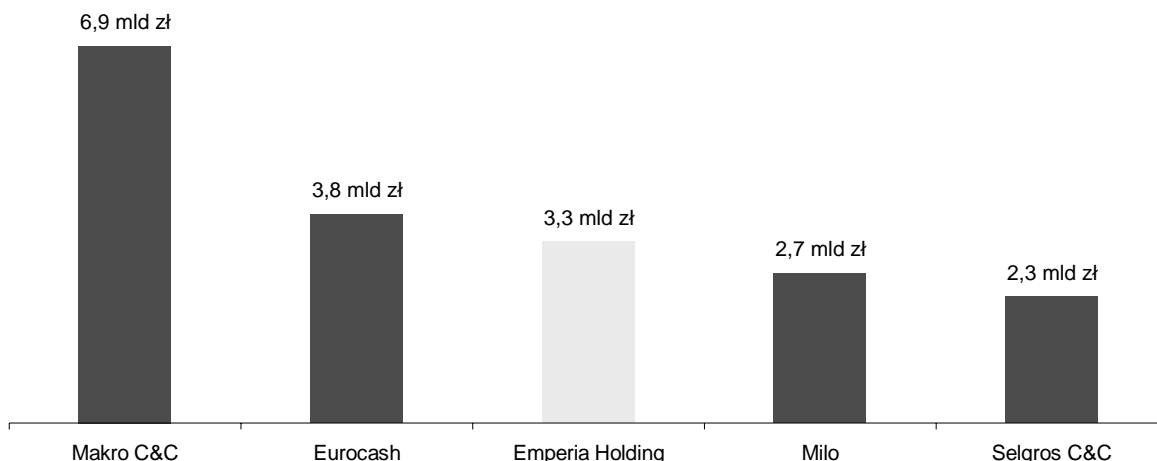
Do największych podmiotów w segmencie dystrybucyjnym polskiej branży FMCG należą głównie operatorzy hurtowni ogólnych.

Liderem rynku jest spółka Makro Cash & Carry Polska, która należy do światowego koncernu Metro. Od 1994 roku wybudowała ona w Polsce 25 samoobsługowych hurtowni, w których płatnicy VAT mogą dokonywać zakupów. W latach 2004-2006 jej roczne przychody utrzymywały się na poziomie 6-7 mld zł.

Nasza Grupa zdecydowanie wzmocniła swoją pozycję na rynku dzięki połączeniu na początku 2007 roku z Grupą Kapitałową BOS, osiągając poprzez połączenie hipotetyczne przychody z segmentu dystrybucji w wysokości 3,3 mld zł w 2006 roku. Biorąc pod uwagę przychody z dystrybucji osiągnięte w 2004 roku, oznacza to w latach 2004-2006 hipotetyczny, średnioroczny wzrost przychodów z segmentu dystrybucji w wysokości 103% – z poziomu 0,8 mld zł w 2004 roku.

Swoją pozycję rynkową poprzez połączenie umocnił także największy krajowy konkurent naszej Grupy, spółka Eurocash S.A., która działalność operacyjną prowadzi niemal wyłącznie w systemie sprzedaży samoobsługowej (cash & carry), adresowanej do podmiotów skupionych w organizowanych przez siebie sieciach franczyzowych ABC oraz Delikatesy Centrum. Dzięki przejściu KDWT, przychody grupy kapitałowej Eurocash w latach 2004-2006 zwiększyły się średniorocznie o 59% – z 1,5 mld zł w 2004 roku do hipotetycznych 3,8 mld zł w 2006 roku (bez detalu, z szacunkowym uwzględnieniem przychodów KDWT za 2006 rok). KDWT specjalizuje się w sprzedaży wyrobów tytoniowych (80% przychodów) oraz kart telefonicznych z doładowaniem (15%). Próg 2 mld zł przychodów z dystrybucji przekroczyli ponadto Milo oraz Selgros Cash & Carry. Hurtownie wszystkich wymienionych operatorów obejmują swym zasięgiem całą Polskę.

Przychody największych operatorów dystrybucyjnych rynku FMCG w Polsce w 2006 roku



Źródło: „Rzeczpospolita”, obliczenia własne (dla Emperia Holding dane pro forma, łącznie z GK BOS, lecz bez przychodów ze sprzedaży detalicznej)

Większość uczestników rynku dystrybucyjnego stanowią przedsiębiorstwa specjalizujące się w serwisowym systemie sprzedaży obejmującym pozyskiwanie i zbieranie zamówień, kompletacje dostaw, transport zamówionych towarów do punktów sprzedaży detalicznej.

Sprzedaż określaną jako hurtowo-detaliczną z uwagi na samoobsługowy profil magazynów typu cash & carry (z ang. za gotówkę bez dostawy) prowadzi Makro, Selgros oraz Eurocash. Nasza Grupa Kapitałowa prowadzi dystrybucję zarówno w systemie serwisowym, jak i formie magazynów cash & carry. Należy przy tym zwrócić uwagę, że w odróżnieniu od zagranicznych dystrybutorów Eurocash organizuje dodatkowo sieć franczyzową, do której adresowana jest znaczna część sprzedaży hurtowej. Z kolei nasza Spółka, poza organizacją sieci franczyzowych, aktywnie rozwija również sieci własnych sklepów detalicznych, dążąc do stabilizacji rynku odbiorców dla prowadzonej działalności dystrybucyjnej.

Warto zaznaczyć silną pozycję hurtowni alkoholi w dystrybucji artykułów FMCG. Największe z nich (CEDC, Sobieski, Żywiec, Ambra, Diageo) osiągają łącznie przychody powyżej 6 mld zł. Spośród pozostałych hurtowni wyspecjalizowanych jedynie Spółdzielnia Obrotu Towarowego Przemysłu Mleczarskiego z Białegostoku odgrywa większą rolę.

Tabela 32. Charakterystyka największych operatorów hurtowni rynku FMCG w Polsce

Sieć hurtowni	Przychody w mld zł			Udział*		Liczba w 2005 roku		
	2004	2005	2006	2006	hurtowni	centrów dystrybucji	stałych klientów	oferowanych towarów
Makro Cash & Carry Polska S.A.	6,4	7,2	6,9	6,9%	23	b.d.	18.300	30.000
Emperia Holding S.A.**	0,8	0,9	3,3	3,3%	63	1	34.000	24.000
Eurocash S.A.	1,6	1,7	3,2***	3,2%	130	5	74.000	5.500
Milo S.A. (Lekkerland Polska)	2,5	2,7	2,7	2,7%	14	13	15.000	3.500
Selgros Cash & Carry Sp. z o.o.	2,2	2,3	2,3	2,7%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
CEDC GK	2,1	2,4	2,7	2,3%	15	79	37.000	900
Sobieski Sp. z o.o.	1,7	1,9	1,9	1,9%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
McLane Polska Sp. z o.o.	1,0	1,0	1,0	1,0%	15	3	5.600	13.500
PSH Unia S.A.	0,7	1,0	b.d.	1,0%	16	29	20.000	12.000
Żywiec Trade Sp. z o.o.	1,1	1,0	1,0	1,0%	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Grupa MPT Sp. z o.o.	0,7	0,9	b.d.	0,9%	10	14	13.000	9.000
PHUP Andrzej Szeszycki	0,4	0,5	0,5	0,5%	1	1	1.700	6.300
Bań-Pol Sp. z o.o.	0,4	0,4	0,5	0,5%	9	1	4.000	10.000
Arko Sp. z o.o.	0,4	0,4	0,5	0,5%	11	1	3.000	4.210
Spółdzielnia OTPM	0,4	0,4	0,5	0,5%	6	7	6.000	5.000
PHZ Elmar Marian Glita	0,4	0,4	0,4	0,4%	b.d.	b.d.	b.d.	1.000
Ambra S.A., Warszawa	0,5	0,4	0,4	0,4%	70	1	b.d.	103
Polska Grupa Handlowa Alfa	b.d.	0,4	0,4	0,4%	9	b.d.	4.950	6.000
Mar-OI Sp. z o.o.	0,3	0,3	0,4	0,4%	8	4	4.500	4.500
Diageo Polska Sp. z o.o.	0,3	0,3	0,4	0,4%	b.d.	b.d.	b.d.	77
CDP Sp. z o.o.	0,3	0,3	b.d.	0,3%	15	b.d.	b.d.	7.000
POH Sp. z o.o.	b.d.	0,2	b.d.	0,2%	9	b.d.	10.000	6.000

Źródło: „Detal Dzisiaj”, dla wartości przychodów za 2006 rok „Rzeczpospolita” oraz www.securities.com

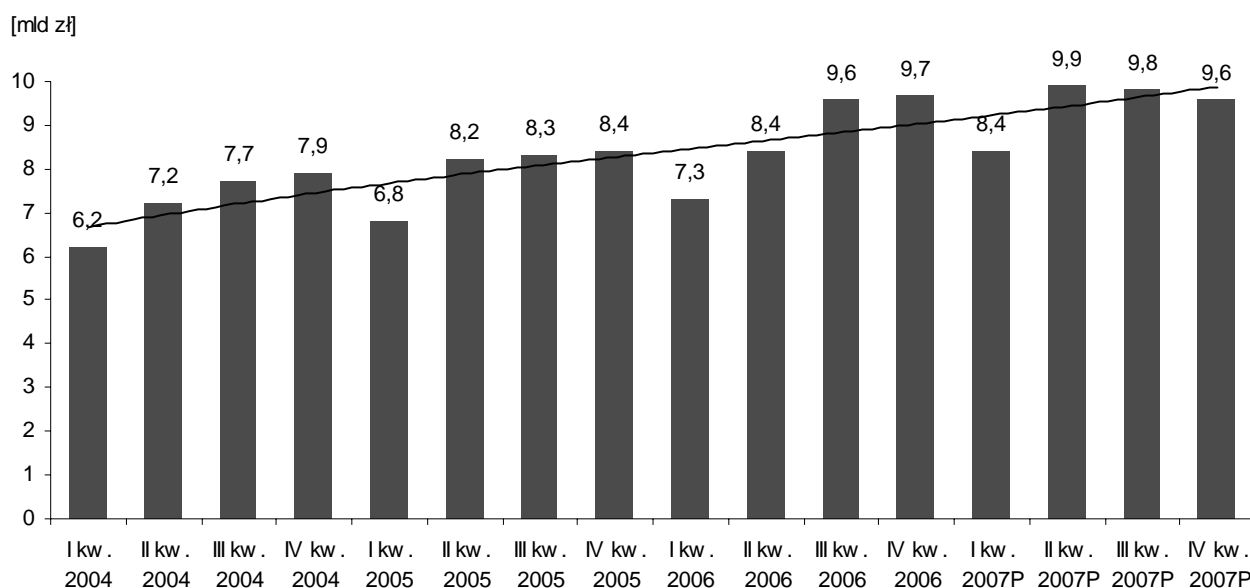
*Udział rynkowy obliczony dla segmentu hurtowego o wartości 100 mld zł, w przypadku braku wartości przychodów za 2006 rok udział rynkowy obliczony dla przychodów za 2005 rok również dla segmentu hurtowego o wartości 100 mld zł

**Bez przychodów ze sprzedaży detalicznej, dla roku 2006 dane pro forma (łącznie z GK BOS)

***W związku z datą nabycia KDWT, zawiera wyłącznie dane za II, III i IV kwartał

Przychody osiągane przez największych operatorów dystrybucyjnych rosną systematycznie. Dla grupy największych spółek, analizowanych przez EconTrends, zwiększyły się one z 29,0 mld zł w 2004 roku do 35,0 mld zł w 2006 roku (CAGR = 10%), a dla 2007 roku EconTrends prognozuje obroty handlowe największych dystrybutorów na 37,8 mld zł (wzrost o 8%).

**Przychody ze sprzedaży dla grupy wybranych, największych operatorów dystrybucyjnych
rynku FMCG w Polsce⁵**



Źródło: EconTrends

P – szacunki lub prognoza EconTrends

Źródła zaopatrzenia detalistów i struktura przychodów dystrybutorów działających na rynku FMCG

Wartość segmentu dystrybucji artykułów FMCG, szacowana na około 100 mld zł, odpowiada około 50% wartości segmentu handlu detalicznego w 2005 roku (zgodnie z szacunkami rozmiarów tego rynku dokonany przez PMR Publications w wysokości około 190 mld zł).

Podmioty detaliczne rynku FMCG zaopatrują się zatem w około 50% za pośrednictwem przedsiębiorstw dystrybucyjnych, natomiast pozostałą część towarów nabywają bezpośrednio od producentów. W przypadku zagranicznych sieci duże znaczenie w zaopatrzeniu placówek detalicznych odgrywa samodzielnie organizowany import.

W grupie największych przedsiębiorstw dystrybucyjnych sektora FMCG, w strukturze przychodów dominują towary ogólnospożywcze, a uzupełnieniem (w skali do 10%) są tzw. artykuły pozostałe.

Perspektywy rozwoju przedsiębiorstw dystrybucyjnych rynku FMCG w polskich uwarunkowaniach

Perspektywy rozwoju operatorów dystrybucyjnych, działających w branży FMCG, zależą w znacznym stopniu od przyszłej pozycji rynkowej oraz stabilności tradycyjnego kanału sprzedaży detalicznej, który w znacznej mierze zaopatruje się właśnie za pośrednictwem dystrybutorów artykułów szybko zbywalnych.

W związku z tym znaczący operatorzy dystrybucyjni FMCG włączają się do rywalizacji o znaczący udział lub stabilny dostęp do sieci sprzedaży detalicznej, jednocześnie dążąc do wzmocnienia swych pozycji na rynku dystrybucyjnym.

Strategiczne kierunki działania przedsiębiorstw dystrybucyjnych w celu osiągnięcia lub stabilizacji znaczącej pozycji na rynku FMCG w Polsce będą zatem obejmować:

- rozwijanie i zacieśnianie współpracy pomiędzy dystrybutorami i sklepami detalicznymi (poprzez obserwowaną tendencję do organizowania sieci franczyzowych) lub też poprzez bezpośrednie inwestowanie we własne sieci detaliczne (budowa od podstaw, w tym z wykorzystaniem systemów sieciowych, lub przejęcia sklepów detalicznych),
- powiększanie zasięgu terytorialnego działalności poprzez samodzielne wchodzenie na nowe rynki lokalne lub poprzez przejęcia albo łączenie się z innymi przedsiębiorstwami hurtowymi.

Operatorzy hurtowni ze słabszą pozycją rynkową koncentrują się na zacieśnianiu współpracy ze swymi odbiorcami detalicznymi (solidna i systematyczna opieka nad własnymi odbiorcami detalicznymi oraz długofalowa i pielęgnowana współpraca z wybranymi producentami). Najsilniejsze podmioty segmentu dystrybucyjnego coraz bardziej zdecydowanie inwestują we własne sklepy detaliczne oraz w organizowanie sieci franczyzowych.

Od wielu lat czynią to Emperia Holding oraz Eurocash. Lider rynku dystrybucyjnego, Makro Cash & Carry, od 2002 roku realizuje projekt patronacki pod nazwą Sklepy Aro i pozyskał dla niego już 3,3 tys. sklepów detalicznych, którym oferuje także wsparcie marketingowe i handlowe poprzez własnych specjalistów – obok promocyjnych cen produktów

⁵ Sprzedaż hurtowa żywności, napojów i tytoniu, m.in. dla spółek: MILO S.A., BOS S.A., Grupa Kapitałowa Sobieski Dystrybucja, KDWT S.A., FARMUTIL HS Holding S.A., Eldorado S.A., McLANE Polska Sp. z o.o., LD Holding S.A., Dystrybucja Logistyka Serwis, POLOmarket

sygnowanych marką własną Aro, należąca do Makro. Z kolei PSH Unia rozwija od 2000 roku franczyzową sieć detaliczną Nasz Sklep (ponad 500 placówek), przy czym udziałowcy operatora sieci mają również 50 sklepów własnych.

Największa sieć hurtowni FMCG w Polsce, Makro Cash & Carry, stawia także na rozszerzanie swej działalności poprzez budowanie nowych hal oraz modernizowanie posiadanych. Jak szacuje „Rzeczpospolita”, inwestycja w nową halę kosztuje Makro Cash & Carry ok. 100 mln zł. Rozszerzenie działalności na kolejne regiony wymaga znacznego zaangażowania w zdobycie nowych klientów w zasięgu oddziaływania uruchamianej lokalizacji. Ułatwieniem jest profil hurtowni samoobsługowej, który pozwala szybciej zbudować bazę klientów w nowym miejscu – w porównaniu z profilem hurtowni serwisowej. Warunkiem koniecznym jest jednak posiadanie odpowiedniego transportu przez punkty detaliczne.

Szybszą metodą poszerzenia skali działania przez dystrybutorów są połączenia lub przejęcia – w tym przypadku ostateczny bilans takiej operacji zależy od kosztów ujednoczenia działalności łączących się podmiotów oraz skali efektów synergii. W krótkim okresie czasu szczególnie kosztowne są zwłaszcza zmiany wizerunku (ang. *rebranding*), wdrożenie jednolitych systemów informatycznych oraz ewentualna wzajemna rywalizacja starych i nowych powierzchni handlowych położonych w bliskim sąsiedztwie. Do natychmiastowych efektów synergii można zaliczyć skokowe zwiększenie zasięgu geograficznego oferowanych usług, a co za tym idzie liczby klientów, przychodów i zysków oraz wzmocnienie pozycji negocjacyjnej wobec dostawców. W długim okresie można liczyć na zoptymalizowanie zatrudnienia, redukcję kosztów w wyniku zwiększenia efektywności infrastruktury logistycznej, właściwą i równomierną lokalizację magazynów, oddziałów i centrów logistycznych, informatyzację prowadzącej operacji oraz na wypracowanie ogólnokrajowej rozpoznawalności marki w przypadku przeprowadzenia unifikacji wyglądu powierzchni handlowych. Z drogi wzrostu za pomocą przejęć lub połączeń skorzystało wielu uczestników segmentu hurtowego, a zwłaszcza Emperia Holding oraz Eurocash.

Tabela 33. Wybrane przejęcia w Polsce w latach 2005-2006 w segmencie dystrybucyjnym rynku FMCG

Przejmujący	Przejmowany	Opis transakcji	Nowe regiony działalności lub asortymenty towarów włączone do oferty dystrybucyjnej
GK BOS	DLS, DEF, Sygel-Jool, Express Podlaski, Arsenal	połączenie w 2005 roku	płn. Mazowsze, Górny Śląsk, Podlasie
PSH Unia	Pyłkow, Wiomar, MAT, Agra, Delta, Eljon, Agawa	połączenie w 2005 roku	Mazowsze, pld. Podlasie, pld. Górny Śląsk, Opolszczyzna, Lubuskie, pld. Wielkopolska, Pomorze
Polska Grupa Handlowa Alfa	średniej wielkości hurtownie ogólnospożywcze i spożywczo-przemysłowe	powstanie zrzeszenia zakupowego w 2005 roku	południowo-wschodnia i środkowa Polska
CEDC	polskie hurtownie alkoholi	przejęcie regionalnych polskich hurtowni	pokrycie zasięgiem całej Polski
Eurocash	Konsorcjum Dystrybutorów Wyrobów Tytoniowych	przejęcie w 2006 roku	wyroby tytoniowe i karty telefoniczne z doładowaniem, zasięg ogólnokrajowy
Emperia Holding	GK BOS	połączenie w 2006 roku	rozszerzenie zasięgu geograficznego na całą Polskę (z wyjątkiem śr.-zach.)
Lekkerland	Milo	przejęcie polskiego podmiotu przez zagraniczny podmiot w 2006 roku	zasięg ogólnokrajowy

Źródło: „Detal Dzisiaj”

Rywalizacja o zwiększenie udziałów w segmencie dystrybucyjnym nasili w przyszłości procesy konsolidacyjne i inwestycje.

Jednocześnie oczekiwane są następujące cechy charakterystyczne dla funkcjonowania w przyszłości polskiego rynku dystrybucji FMCG:

- w wyniku procesów konsolidacyjnych kluczową pozycję uzyska kilka ogólnopolskich dużych firm dystrybucyjnych,
- konsolidacja podmiotów dystrybucyjnych doprowadzi do zwiększenia ich siły przetargowej w negocjacjach z producentami FMCG, co pozwoli na negocjowanie cen równie korzystnych, jakie uzyskują wielkopowierzchniowe sieci detaliczne,
- inwestycje poczynione w rozbudowę i udoskonalenie infrastruktury sprzedażowo-logistycznej przez operatorów sieci dystrybucyjnych stworzą podstawę dla tradycyjnych form sprzedaży detalicznej do zachowania swej silnej pozycji w rywalizacji z nowoczesnymi formatami sprzedaży detalicznej,
- sklepy detaliczne będą zaopatrywać się w regionalnych hurtowniach serwisowych, które zapewnią im dobrą obsługę i atrakcyjne ceny,
- część sklepów detalicznych będzie zaopatrywać się na własną rękę w hurtowniach samoobsługowych,
- optymalizacja kosztów zaopatrzenia sklepów detalicznych będzie faworyzować hurtownie ogólne,

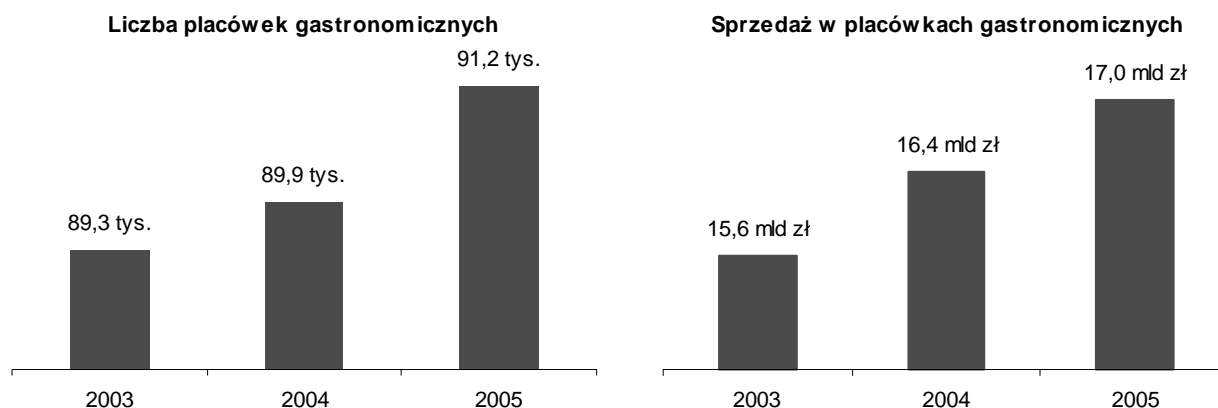
- z uwagi na wymóg specjalnych warunków przechowywania swą pozycję utrzymają hurtownie specjalistyczne alkoholi i produktów z bardzo krótkim terminem przydatności do spożycia.

Dodatkowo warto jeszcze zwrócić uwagę na sektor HoReCa (hotele-restauracje-catering), czyli interesującą niszę rynkową dla segmentu dystrybucyjnego, którą będą mogły wykorzystać odpowiednio wyspecjalizowani operatorzy.

Jak podaje „Rzeczpospolita”, udział sprzedaży do sektora HoReCa w przychodach Makro Cash & Carry wzrósł z 7,5% w 2005 roku do 15% w 2006 roku. W związku z dynamicznym rozwojem sprzedaży do tej kategorii odbiorców, Makro uruchomił w 2006 roku projekt Makro Centrum HoReCa i konsekwentnie otwiera nowe centra HoReCa w największych aglomeracjach Polski. W centrach oferowany jest profesjonalny sprzęt dla gastronomii, organizowane są szkolenia i pokazy dla osób z branży gastronomicznej, a także pomoc w profesjonalnym wyposażeniu kuchni.

Potencjał sektora HoReCa potwierdza rosnąca liczba placówek gastronomicznych w Polsce – z 84,3 tys. w 2000 roku do 92,1 tys. w 2005 roku (CAGR = 2%). Jednocześnie sprzedaż detaliczna w placówkach gastronomicznych wzrosła z 15,6 mld zł w 2003 roku do 17,0 mld zł w 2005 roku (CAGR = 4%). Ponadto Polacy jedzą poza domem zaledwie kilka razy w roku, podczas gdy Anglicy, Francuzi i Niemcy od 50 do 70 razy, a Amerykanie nawet do 150 razy.

Liczba i sprzedaż detaliczna placówek gastronomicznych w Polsce



Źródło: GUS

Grupa Kapitałowa Emperia również prowadzi i rozwija sprzedaż do HoReCa.

6.4. Otoczenie prawne

Zasadniczym przedmiotem działalności spółek należących do naszej Grupy Kapitałowej jest detaliczna i hurtowa sprzedaż artykułów spożywczych i kosmetyczno-chemicznych. Jedną ze spółek wchodzących w skład naszej Grupy – Infinite Sp. z o.o. – prowadzi działalność w zakresie dostarczania przedsiębiorstwom nowoczesnych rozwiązań i usług informatycznych, zaś spółka Elpro Sp. z o.o. w zakresie usług deweloperskich i zarządzania nieruchomościami.

Poniżej przedstawiamy krótką informację na temat istotnych aspektów prawnych prowadzenia działalności w ww. obszarach.

Detaliczna i hurtowa sprzedaż artykułów spożywczych i kosmetyczno-chemicznych

Sprzedaż hurtowa napojów alkoholowych

Zgodnie z ustawą o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi z dnia 26 października 1982 roku (Dz.U. Nr 35, poz. 230, ze zm.) sprzedaż hurtowa i detaliczna napojów alkoholowych wymaga uzyskania zezwolenia. Zezwolenia te są wydawane na czas określony odpowiednio przez ministra właściwego do spraw gospodarki oraz wójta (burmistrza, prezydenta miasta), właściwego ze względu na lokalizację punktu sprzedaży.

Warunkiem sprzedaży hurtowej napojów alkoholowych jest m.in.:

- przekazywanie właściwym organom administracji informacji o wielkości sprzedaży napojów alkoholowych za dany rok,
- prowadzenie obrotu hurtowego tylko napojami alkoholowymi oznaczonymi znakami akcyzy, o ile wymóg oznaczania tymi znakami wynika z innych przepisów,
- zaopatrywanie się w napoje alkoholowe, wymienione w zezwoleniu, u producentów oraz u przedsiębiorców posiadających zezwolenie na obrót hurtowy tymi napojami,
- posiadanie tytułu prawnego do korzystania ze stacjonarnego magazynu dostosowanego do przechowywania napojów alkoholowych,
- niezaleganie ze zobowiązaniami podatkowymi oraz wynikającymi z ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych,
- przestrzeganie innych warunków określonych przepisami prawa.

Zawieranie transakcji handlowych o terminach płatności dłuższych niż 30 dni

W związku z zawieraniem przez spółki z naszej Grupy Kapitałowej znacznej ilości transakcji handlowych z producentami towarów, dostawcami, a także – w ramach prowadzonej sprzedaży hurtowej – z detalicznymi odbiorcami towarów, zastosowanie mają przepisy ustawy z dnia 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz.U. Nr 139, poz. 1323).

Powyższa ustawa przewiduje, że w przypadku, gdy strony transakcji handlowej przewidziały dłuższy termin zapłaty niż 30 dni, wierzyciel jest uprawniony do otrzymania odsetek ustawowych za okres począwszy od 31. dnia po spełnieniu swojego świadczenia niepieniężnego i doręczeniu dłużnikowi faktury lub rachunku – do dnia zapłaty, jednak nie dłuższy niż do dnia wymagalności świadczenia.

Ponadto zgodnie z powyższą ustawą, w przypadku gdy nie został określony przez strony umowy termin zapłaty, wierzyciel uprawniony jest do żądania odsetek ustawowych za okres począwszy od 31. dnia po spełnieniu świadczenia niepieniężnego do dnia zapłaty, jednak nie dłuższy niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego. Za dzień wymagalności takiego roszczenia uznaje się dzień określony w pisemnym wezwaniu dłużnika do zapłaty, w szczególności doręczonej dłużnikowi fakturze lub rachunku.

Zgodnie z powyższą ustawą umowa handlowa zawierająca ograniczenie bądź wyłączenie powyżej opisanych uprawnień wierzyciela jest z mocy prawa nieważna.

Działalność informatyczna

Prowadzenie w zakresie dostarczania przedsiębiorstwom nowoczesnych rozwiązań i usług informatycznych nie wymaga uzyskania zezwoleń lub koncesji i nie podlega specyficznemu nadzorowi organów administracji.

Istotnym aspektem prawnym prowadzenia takiej działalności jest udzielanie licencji na użytkowanie wytworzonego oprogramowania komputerowego. W tym zakresie zastosowanie mają przepisy ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z dnia 4 lutego 1994 roku (Dz.U. Nr 24, poz. 83, ze zm.).

Budowa i zarządzanie nieruchomościami

Budowa nieruchomości

Zgodnie z ustawą z dnia 7 lipca 1994 roku Prawo Budowlane (Dz.U. Nr 89, poz. 414, ze zm.), budowanie nieruchomości wymaga uzyskania szeregu decyzji administracyjnych umożliwiających realizację projektów budowlanych, takich jak m.in. decyzje w sprawie lokalizacji inwestycji, decyzje o warunkach zagospodarowania i zabudowy (w przypadku braku planów zagospodarowania przestrzennego), pozwoleń na budowę, pozwoleń na oddanie wybudowanego obiektu do użytkowania, decyzje wynikające z przepisów ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 roku Prawo ochrony środowiska (Dz.U. Nr 62, poz. 627, ze zm.).

Ponadto, zgodnie z ustawą z dnia 9 lipca 2003 roku o gwarancji zapłaty za roboty budowlane (Dz.U. Nr 180, poz. 1758) podmiot, który zlecił wykonanie robót budowlanych, musi brać pod uwagę żądanie wykonawcy tych robót dostarczenia gwarancji zapłaty do wysokości ewentualnego roszczenia z tytułu wynagrodzenia wynikającego z umowy oraz zleceń dodatkowych.

W przypadku budowy obiektów handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² wymagane jest, aby studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, a następnie plan zagospodarowania przestrzennego przewidywały obszary rozmieszczenia tego rodzaju obiektów.

Zarządzanie nieruchomościami

Zgodnie z ustawą z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. Nr 115, poz. 741, ze zm.) zarządzanie nieruchomościami jest działalnością wymagającą uzyskania specjalnej licencji zawodowej. Licencje takie są wydawane na rzecz osób fizycznych, przy czym przedsiębiorcy mogą prowadzić działalność w zakresie zarządzania nieruchomościami, jeżeli czynności z tego zakresu będą wykonywane przez licencjonowanych zarządców nieruchomości.

6.5. Czynniki nadzwyczajne, które miały wpływ na działalność podstawową i główne rynki zbytu

W latach 2004-2006 ani nasza działalność, ani nasze rynki zbytu nie podlegały wpływom czynników o charakterze nadzwyczajnym.

W I półroczu 2007 roku istotnym czynnikiem, który wpłynął na osiągnięte przez naszą Grupę wyniki, było połączenie z Grupą Kapitałową BOS. Dzięki konsolidacji z Grupą BOS staliśmy się jedną z największych polskich grup handlowych prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów z branży FMCG, działającą na terenie niemal całej Polski, zatrudniającą łącznie niemal 9 tys. osób. Efektami przeprowadzonej konsolidacji są przede wszystkim:

- ponadtrzykrotny wzrost przychodów ze sprzedaży w I półroczu 2007 roku w porównaniu z I półroczem 2006 roku;
- zwiększenie zdolności operacyjnych i umocnienie pozycji jednego z czołowych przedsiębiorstw działających na krajowym rynku dystrybucji towarów FMCG;
- poszerzenie zasięgu terytorialnego prowadzonej działalności, zarówno w segmencie dystrybucji, jak i w segmencie sprzedaży detalicznej;
- zdecydowane zwiększenie siły zakupowej i pozycji negocjacyjnej Grupy w relacjach z dostawcami;

- ułatwienie dalszej ekspansji terytorialnej sieci detalicznych – sieci dystrybucyjne obydwu skonsolidowanych Grup wzajemnie się uzupełniają, co wpłynie na znaczne obniżenie kosztów dostaw do punktów detalicznych oddalonych od dotychczasowych centrów dystrybucji;
- poszerzenie i ujednoczenie oferty produktowej spółek Grupy.

6.6. Podsumowanie podstawowych informacji dotyczących uzależnienia emitenta od patentów lub licencji, umów przemysłowych, handlowych lub finansowych, albo od nowych procesów produkcyjnych

6.6.1. Uzależnienie od patentów, licencji i znaków towarowych

Nasza Spółka i Grupa Kapitałowa nie jest uzależniona od patentów, licencji lub znaków towarowych.

6.6.2. Uzależnienie od umów przemysłowych, handlowych lub finansowych

Nasza Spółka i Grupa Kapitałowa nie jest uzależniona od jakiegokolwiek jednostkowej umowy przemysłowej, handlowej lub finansowej.

6.6.3. Uzależnienie od nowych procesów produkcyjnych

Nasza Spółka i Grupa Kapitałowa nie jest uzależniona od nowych procesów produkcyjnych.

6.7. Założenia wszelkich oświadczeń emitenta dotyczących jego pozycji konkurencyjnej

Dostępne publikacje i opracowania rynkowe nie zawierają informacji odnośnie całościowego udziału Emperia Holding S.A. w rynku FMCG, wskazują jednakże udziały naszej Spółki lub poszczególnych podmiotów wchodzących w skład naszej Grupy oddzielnie w segmentach dystrybucyjnym i detalicznym. Podstawowe rankingi sieci sklepów detalicznych, ilości hurtowni, wartości przychodów i udziałów rynkowych w sprzedaży hurtowej i detalicznej zostały przytoczone ze specjalistycznej prasy branżowej. Należy jednak mieć na uwadze, że publikowane w prasie zestawienia szybko ulegają dezaktualizacji w związku z procesem konsolidacyjnym na rynku FMCG. Prezentowane w opisie rynkowym wielkości liczbowe uwzględniają ostatnie przypadki połączeń lub przejęć i są szacunkowo sumowane z wykorzystaniem danych liczbowych podmiotów uczestniczących w transakcji wg stanu sprzed tej transakcji.

Informacje dotyczące rynku FMCG i jego segmentów pochodzą ponadto z ogólnodostępnych statystyk instytucji centralnych oraz z publikacji instytucji badających gospodarkę lub jej poszczególne branże (każdorazowo ujawnianych bezpośrednio w tekście lub w źródle pod tabelami i wykresami). Szczegółowy wykaz zewnętrznych źródeł informacji, z których korzystaliśmy, przedstawiony został w pkt 23.2 Części III Prospektu.

7. Struktura organizacyjna

7.1. Opis grupy kapitałowej oraz miejsca emitenta w tej grupie

W skład Grupy Kapitałowej Emperia wchodzi 22 spółki (łącznie z naszą Spółką), w tym 9 spółek bezpośrednio zależnych i 13 spółek pośrednio zależnych od naszej Spółki. Wszystkie spółki są spółkami krajowymi.

W poniższej tabeli przedstawiamy wykaz spółek bezpośrednio zależnych od Emperia Holding:

Tabela 34. Wykaz spółek bezpośrednio zależnych od Emperia Holding

Nazwa i siedziba	Podstawowy przedmiot działalności	Procentowy udział w kapitale zakładowym i w liczbie głosów na walnym zgromadzeniu/zgromadzeniu wspólników
BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku	hurtowa dystrybucja towarów FMCG	100,00%
Eldorado Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie	hurtowa dystrybucja towarów FMCG	100,00%
Elpro Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie	działalność deweloperska i zarządzanie nieruchomościami	100,00%
Groszek Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie	działalność franczyzowa w branży detalicznej	100,00%
Infinite Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie	działalność informatyczna	100,00%
Milea Sp. z o.o. (poprzednio Infoza Sp. z o.o.) z siedzibą w Lublinie	handel detaliczny towarami FMCG	100,00%
Stokrotka Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie	handel detaliczny towarami FMCG	100,00% ¹⁾
Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach	handel detaliczny towarami FMCG	100,00%
Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu	handel detaliczny towarami FMCG	100,00%

¹⁾Bezpośrednio i pośrednio przez BOS S.A. (która posiada 3,08% kapitału zakładowego i głosów na zgromadzeniu wspólników), Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. (która posiada 7,20% kapitału zakładowego i głosów na zgromadzeniu wspólników)

W poniższej tabeli przedstawiamy wykaz spółek pośrednio zależnych bądź powiązanych z Emperia Holding:

Tabela 35. Wykaz spółek pośrednio zależnych bądź powiązanych z Emperia Holding

Nazwa i siedziba	Podstawowy przedmiot działalności	Procentowy udział w kapitale zakładowym i w liczbie głosów na walnym zgromadzeniu/zgromadzeniu wspólników
Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	eksport, import artykułów spożywczych, sprzedaż krajowa surowców do producentów	100,00% ¹⁾
DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	hurtowa dystrybucja towarów FMCG	100,00% ¹⁾
Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku	hurtowa dystrybucja towarów FMCG	100,00% ¹⁾
Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	hurtowa dystrybucja towarów FMCG	100,00% ¹⁾
Jaskółka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel detaliczny towarami FMCG	100,00% ¹⁾
Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku	handel detaliczny towarami FMCG	100,00% ¹⁾
Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie	hurtowa dystrybucja towarów FMCG	100,00% ¹⁾
Spółem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach	handel detaliczny towarami FMCG	62,87% ²⁾
Rexpol Sp. z o.o. z siedzibą w Płocku**	handel detaliczny towarami FMCG	100,00% ³⁾
Berti-Magazyn Centralny Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie*	handel hurtowy artykułami spożywczymi	100,00% ⁴⁾
Lider Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinie*	usługi rachunkowo-księgowe	100,00% ⁴⁾
Sklepy Polka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku*	handel detaliczny artykułami spożywczymi	65,22% ⁵⁾

*Spółki niepodlegające konsolidacji

**W dniu 1 sierpnia 2007 roku nadzwyczajne zgromadzenie wspólników Rexpol Sp. z o.o. podjęło uchwałę w sprawie likwidacji tej spółki

1) pośrednio przez BOS S.A.

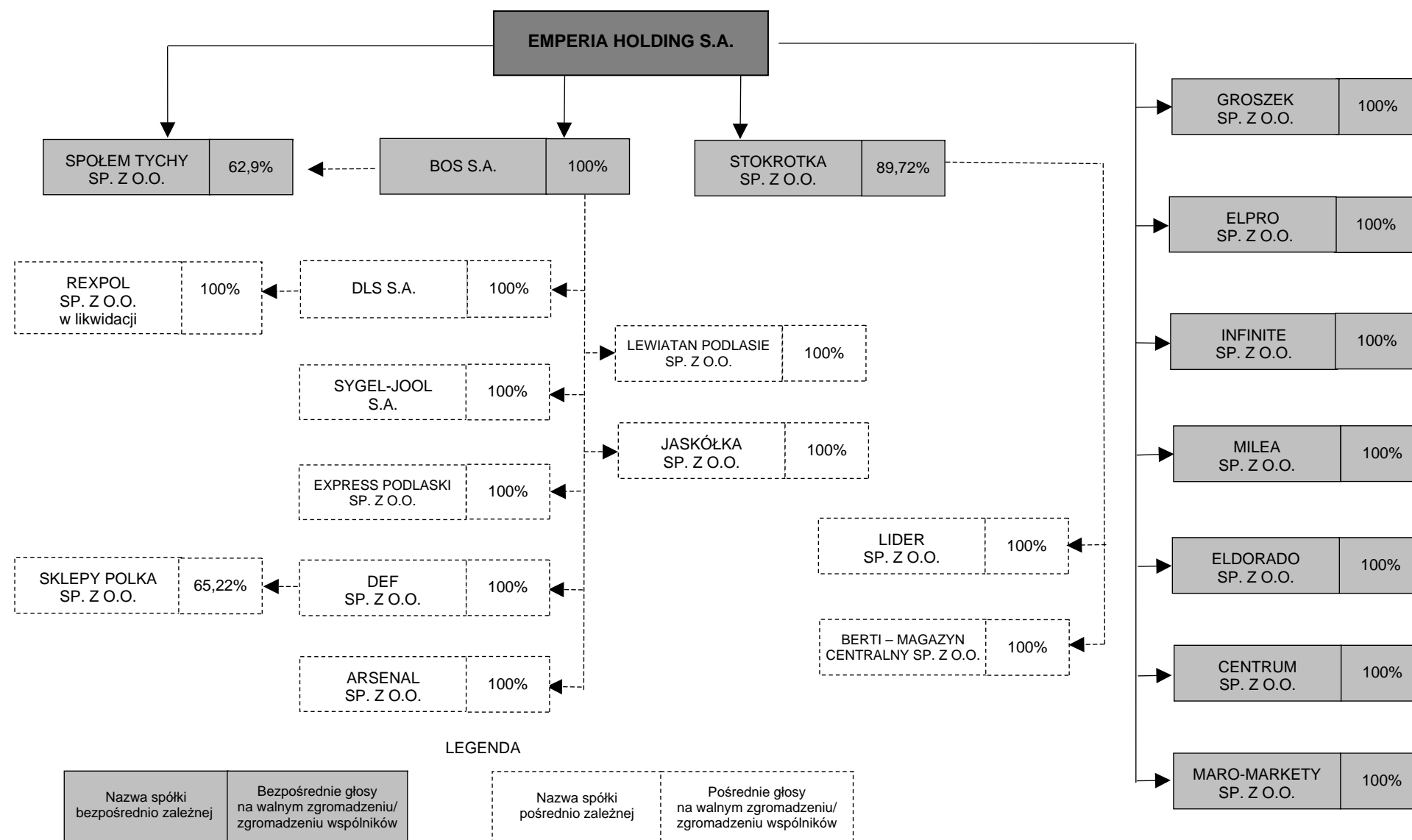
2) bezpośrednio 48,57% i pośrednio przez BOS S.A. i DLS S.A.

3) pośrednio przez Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.

4) pośrednio przez Stokrotka Sp. z o.o., BOS S.A., Lewiatan Podlasie Sp. z o.o.

5) pośrednio przez DEF Sp. z o.o., BOS S.A.

Poniżej przedstawiamy schemat naszej Grupy Kapitałowej.



W Grupie Emperia nasza Spółka pełni rolę spółki koordynującej, której podstawowym zakresem działania jest zarządzanie spółkami należącymi do Grupy, realizowanie funkcji centralnych na rzecz spółek zależnych (takich jak: koordynacja polityki zakupowej i sprzedażowej, zarządzania finansami, zarządzania wybranymi grupami aktywów i pasywów itd.) oraz nabywanie udziałów w spółkach prowadzących hurtową i detaliczną sprzedaż artykułów z sektora FMCG.

Działalność większości spółek wchodzących w skład Grupy Emperia koncentruje się na rynku hurtowej dystrybucji towarów FMCG i na rynku sprzedaży detalicznej tych towarów. Nasza Grupa, z wyjątkiem spółki Arsenal prowadzącej i działalność handlową na rynkach zagranicznych, działa na rynku krajowym.

7.2. Wykaz istotnych podmiotów zależnych emitenta

Podmiotami istotnymi dla prowadzonej przez nas działalności są:

- BOS S.A. z siedzibą w Białymstoku
- Eldorado Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie
- Elpro Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie
- Groszek Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie
- Infinite Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie
- Stokrotka Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie
- Arsenal Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku
- DEF Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku
- Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. z siedzibą w Płocku
- Express Podlaski Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku
- Sygel-Jool S.A. z siedzibą w Częstochowie
- Jaskółka Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku
- Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. z siedzibą w Białymstoku
- Milea Sp. z o.o. z siedzibą w Lublinie
- Społem Tychy Sp. z o.o. z siedzibą w Tychach
- Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach
- Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

Informacje dotyczące procentowego udziału Emperia Holding w powyższych podmiotach przedstawiliśmy w tabelach zamieszczonych w pkt 7.1 powyżej.

8. Środki trwałe i ochrona środowiska

8.1. Informacje dotyczące istniejących znaczących rzeczowych aktywów trwałych

8.1.1. Nieruchomości

8.1.1.1. Nieruchomości własne

Spółki wchodzące w skład Grupy Emperia są użytkownikami wieczystymi, właścicielami lub współwłaścicielami łącznie 97 nieruchomości, o łącznej całkowitej powierzchni 144,4959 ha położonych na terenie całego kraju. Na części z powyższych nieruchomości zostały ustanowione obciążenia w postaci hipotek na rzecz banków lub osób trzecich na łączną kwotę 85.030.356 zł.

Wszystkie nieruchomości mają uregulowany stan prawny i w większości są nieruchomościami zabudowanymi, wykorzystywanymi przez spółki z naszej Grupy Kapitałowej do prowadzenia działalności gospodarczej. Nieruchomości budynkowe oraz lokalowe, które usytuowane są na gruntach będących w użytkowaniu wieczystym spółek z naszej Grupy, stanowią ich odrębną własność, zaś ich łączna całkowita powierzchnia wynosi 98.137,03 m².

Żadna z nieruchomości stanowiąca własność, współwłasność bądź będąca w użytkowaniu wieczystym poszczególnych spółek z Grupy Kapitałowej oceniana indywidualnie nie ma istotnego znaczenia dla naszej Grupy, a także nie ma charakteru znaczących aktywów trwałych.

8.1.1.2. Nieruchomości najmowane

Spółki z naszej Grupy Kapitałowej są stroną 262 umów najmu, podnajmu i dzierżawy nieruchomości, budynków, lokali i powierzchni magazynowych, na podstawie których mogą prowadzić działalność gospodarczą w tych pomieszczeniach. Umowy najmu, podnajmu i dzierżawy zostały zawarte na podobnych warunkach. Większość z nich zawarto na czas określony, przewidując możliwość ich wypowiedzenia przez wynajmującego (podnajmującego, wydzierżawiającego), gdy najemca wykorzystuje przedmiot umowy na inny cel niż podany w umowie.

Umowy zawarte na czas nieokreślony przewidują jedno-, trzy- lub sześciomiesięczny okres wypowiedzenia.

Najmowane bądź dzierżawione nieruchomości mają powierzchnię od 20 m² do 15.000 m².

Żadna z nieruchomości, która jest w posiadaniu spółek z Grupy Kapitałowej na podstawie umowy najmu, podnajmu bądź dzierżawy, indywidualnie nie ma znaczenia dla prowadzonej działalności gospodarczej przez naszą Grupę Kapitałową.

8.1.2. Ruchomości

Ani nasza Spółka, ani pozostałe spółki z Grupy Kapitałowej nie posiadają ruchomości, które mogłyby stanowić istotne rzeczowe aktywa trwałe.

8.2. Planowane nabycie znaczących aktywów trwałych emitenta

Ani nasza Spółka, ani pozostałe spółki z Grupy Kapitałowej nie planują nabycia znaczących aktywów trwałych.

8.3. Opis zagadnień i wymogów związanych z ochroną środowiska

Na naszej Spółce oraz na pozostałych podmiotach wchodzących w skład Grupy Kapitałowej nie ciążyą obowiązki związane z ochroną środowiska, które mogą mieć wpływ na wykorzystanie przez nie rzeczowych aktywów trwałych.

9. Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej

Przegląd sytuacji operacyjnej i finansowej Grupy Emperia został przeprowadzony na podstawie danych finansowych pochodzących ze:

- zbadanego przez biegłego rewidenta skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2006 rok, sporządzonego według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości,
- zbadanego przez biegłego rewidenta skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2005 rok, wraz z porównywalnymi danymi finansowymi za 2004 rok, sporządzonego według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości,
- skonsolidowanych raportów kwartalnych za I i II kwartał 2007 roku sporządzonych według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, które nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

W 2006 roku przeprowadziliśmy inwestycję kapitałową, polegającą na włączeniu w struktury Grupy Emperia spółki BOS wraz z jej podmiotami zależnymi, tworzącymi łącznie Grupę BOS. Formalnie połączenie jednostek gospodarczych nastąpiło z dniem 2 stycznia 2007 roku. W celu lepszej możliwości oceny sytuacji finansowej Grupy w przyszłości, w poniższej części Prospektu zaprezentowaliśmy również podstawowe skonsolidowane dane finansowe pro forma za 2006 rok, sporządzone zgodnie z wymogami MSSF.

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma umożliwiają prezentację wpływu transakcji połączenia z Grupą BOS na skonsolidowany bilans i skonsolidowany rachunek zysków i strat Grupy Emperia tak, jakby połączone grupy kapitałowe funkcjonowały od 1 stycznia 2006 roku.

9.1. Sytuacja finansowa w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi

Wyniki finansowe osiągnięte przez naszą Grupę w latach 2004-2006 przedstawiliśmy w tabeli poniżej.

Tabela 36. Wybrane pozycje rachunku zysku i strat Grupy Emperia w latach 2004-2006 (w tys. zł)

	2006 rok pro forma	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Przychody ze sprzedaży	3.969.407	1.406.728	1.280.125	1.131.506
Koszt własny sprzedaży	3.422.681	1.189.784	1.098.962	985.088
Wynik brutto ze sprzedaży	546.726	216.944	181.163	146.418
Koszty sprzedaży	398.231	154.396	139.422	106.336
Koszty ogólnego zarządu	67.721	33.489	18.812	18.258
Wynik na sprzedaży	80.774	29.059	22.929	21.824

	2006 rok pro forma	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-5.210	3.907	8.413	-543
Wynik operacyjny (EBIT)	75.564	32.966	31.342	21.281
Wynik operacyjny + amortyzacja (EBITDA)	brak danych	51.375	48.567	34.224
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-3.994	-3.119	-4.946	-2.901
Udział w zyskach/stratach jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach	-52			
Wynik brutto z działalności kontynuowanej	71.618	29.847	26.396	18.380
Podatek dochodowy	15.710	6.471	5.896	3.874
Wynik netto z działalności kontynuowanej	55.908	23.376	20.500	14.506
<i>Wynik netto z działalności zaniechanej</i>	1.768			
Wynik netto	57.676	23.376	20.500	14.506

Cechą charakterystyczną działalności naszej Grupy Kapitałowej na przestrzeni lat 2004-2006 był systematyczny wzrost skali działalności osiągany drogą rozwoju organicznego, przede wszystkim w zakresie systematycznej rozbudowy detalicznej sieci supermarketów „Stokrotka”. Liczba placówek handlowych z logo „Stokrotka” podwoiła się w tym okresie (z 31 na początek 2004 roku do 64 na koniec 2006 roku), a przychody ze sprzedaży detalicznej towarów naszej Grupy wzrosły o ponad 62% (odpowiednio z 284.656 tys. zł w 2004 roku do 461.601 tys. zł w 2006 roku).

Wyższa marża realizowana na działalności detalicznej i systematyczne zwiększanie udziału handlu detalicznego w przychodach Grupy przyczyniły się do znaczącego wzrostu zysku brutto realizowanego na sprzedaży (o ponad 48% na przestrzeni lat 2004-2006) i poprawy rentowności brutto sprzedaży odpowiednio z 12,9% w 2004 roku do 15,4% w 2006 roku.

Narastająca presja ze strony konkurencji z jednej strony i przyjęta przez nas strategia rozwoju z drugiej, przejawiająca się ponoszeniem wysokich nakładów na rozwój, przede wszystkim poprzez otwieranie nowych placówek, przyczyniły się do wzrostu kosztów operacyjnych Grupy, szczególnie kosztów związanych z najmem powierzchni handlowych, kosztów usług marketingowych i informatycznych. Ekspansja „Stokrotek” na tereny coraz bardziej odległe od Centrum Dystrybucji w Lublinie powodowała również wzrost kosztów transportu. Podejmowane przez nasz Zarząd kroki w zakresie optymalizacji kosztów działalności przyczyniły się do utrzymania wzrostowej tendencji wyniku na sprzedaży Grupy. Na przestrzeni lat 2004-2006 zysk na sprzedaży wzrósł o ponad 39%.

Znaczny, dodatni wpływ na kształtowanie się poziomu zysku operacyjnego miało w 2005 roku (i w mniejszym stopniu w 2006 roku) saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych. W 2005 roku dodatnie saldo tej pozycji skonsolidowanego rachunku zysków i strat naszej Grupy wyniosło 8.413 tys. zł i było przede wszystkim wynikiem realizacji przez Stokrotkę Sp. z o.o. i Elpro Sp. z o.o. transakcji sprzedaży nieruchomości w Łomży (o czym informowaliśmy raportem bieżącym nr 39/05 z dnia 28 września 2005 roku). Cena zbycia nieruchomości wyniosła 24.100 tys. zł, zaś zysk netto zrealizowany na jej sprzedaży wyniósł 7.863 tys. zł. Z kolei w 2006 roku dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych wyniosło 3.907 tys. zł, a na jego wysokość największy wpływ miały przychody z tytułu przelewu uprawnień z umów najmu lokali handlowych, wynajmowanych przez Stokrotkę Sp. z o.o., a podnajętych firmie Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., w kwocie 8.960 tys. zł. O podpisaniu powyższych umów informowaliśmy w raporcie bieżącym nr 12/06, opublikowanym w dniu 1 kwietnia 2006 roku.

Istotną pozycją kształtującą poziom realizowanych przez Grupę Emperia zysków netto w latach 2004-2006 było ujemne saldo przychodów i kosztów finansowych. Spółki wchodzące w skład naszej Grupy w znacznym stopniu finansowały swoją działalność operacyjną i inwestycyjną za pomocą długo- i krótkoterminowych kredytów bankowych. Kwota odsetek płaconych od kredytów zaciągniętych przez Grupę wynosiła odpowiednio: 3.488 tys. zł w 2004 roku, 5.443 tys. zł w 2005 roku i 3.417 tys. zł w 2006 roku. W celu dywersyfikacji źródeł finansowania zewnętrznego oraz zmiany struktury zadłużenia Grupy, a tym samym zmniejszenia obciążeń z tytułu zaciągniętych kredytów, nasza Spółka w 2005 roku rozpoczęła realizację pięcioletniego programu emisji obligacji (o czym informowaliśmy raportem bieżącym nr 41/05 z dnia 28 października 2005 roku). Realizacja strategii optymalizacji kosztów przyczyniła się do znaczącego obniżenia ponoszonych kosztów finansowych, co pozytywnie wpłynęło na poziom wypracowanego przez Grupę zysku netto.

Rezultatem podejmowanych przez Grupę Emperia działań w zakresie zwiększania przychodów ze sprzedaży przy jednoczesnej optymalizacji kosztów był wzrost zysku netto Grupy na przestrzeni lat 2004-2006 o ponad 61%.

W tabeli poniżej przedstawiliśmy wskaźniki rentowności osiągnięte przez Grupę w latach 2004-2006.

Tabela 37. Wskaźniki rentowności Grupy Emperia w latach 2004-2006

	2006 rok pro forma	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Rentowność brutto sprzedaży	13,8%	15,4%	14,2%	12,9%
Rentowność sprzedaży	2,03%	2,07%	1,79%	1,93%

	2006 rok pro forma	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Rentowność działalności operacyjnej	1,90%	2,34%	2,45%	1,88%
Rentowność EBITDA	brak danych	3,65%	3,79%	3,02%
Rentowność brutto	1,80%	2,12%	2,06%	1,62%
Rentowność netto	1,41%	1,66%	1,60%	1,28%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	4,88%	3,71%	6,27%	4,65%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	14,24%	6,55%	19,16%	16,05%

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźniki rentowności – wartość odpowiednio zysku ze sprzedaży, zysku operacyjnego, zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację, zysku brutto i zysku netto za dany okres/wartość przychodów ze sprzedaży w okresie;
- stopy zwrotu – wartość zysku netto za 12 miesięcy/stan odpowiednio aktywów ogółem i kapitałów własnych na koniec okresu.

Ponoszone nakłady na rozwój organiczny, konieczność konkurowania na nowych rynkach w związku z ekspansją terytorialną Grupy, struktura finansowania działalności generująca stosunkowo wysokie koszty finansowe – wszystkie te czynniki miały wpływ na kształtowanie się poziomu wskaźników rentowności sprzedaży osiągniętych na każdym poziomie działalności Grupy. Generalnie na przestrzeni lat 2004-2006 wszystkie wskaźniki rentowności wykazały się lekką tendencją wzrostową.

Z kolei stopy zwrotów z aktywów (ROA) i z kapitału własnego (ROE), po znaczącym wzroście w 2005 roku (głównie w rezultacie zwiększenia wypracowanego przez Grupę zysku netto), zmniejszyły się w roku 2006. Spowodowane to było wykazaniem w skonsolidowanym bilansie naszej Grupy sporządzonym na koniec 2006 roku transakcji nabycia przez naszą Spółkę 31.282 akcji BOS S.A., stanowiących 94,77% kapitału zakładowego tej spółki (pozostałe 5,23% akcji BOS zostało nabyte w pierwszym półroczu 2007 roku). Łączna cena nabycia wyniosła 255.748 tys. zł i w takiej kwocie transakcja nabycia akcji BOS wykazana została w sprawozdaniu finansowym, w pozycji aktywa finansowe. Po stronie pasywów natomiast wyemitowane Akcje Serii H i I wykazane zostały jako zwiększenie naszych kapitałów własnych. Jako że objęcie przez naszą Spółkę kontroli nad spółką BOS nastąpiło z dniem 2 stycznia 2007 roku (z datą zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji Akcji Serii H i I), wyniki działalności osiągnięte przez Grupę BOS w 2006 roku nie zostały ujęte w naszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za ten okres. W rezultacie wzrost aktywów i pasywów naszej Grupy z jednej strony oraz nieuwzględnienie zysków osiągniętych przez Grupę BOS w naszym rachunku wyników z drugiej strony były czynnikami decydującymi o obniżeniu stóp zwrotu zrealizowanych przez naszą Grupę w 2006 roku. W warunkach porównywalnych wskaźnik ROA ustalony na podstawie danych pro forma wyniósł za 2006 rok 4,88%, zaś wskaźnik ROE – 14,24%. W obydwu przypadkach poziom wskaźników ukształtował się na poziomie porównywalnym z 2004 rokiem oraz nieznacznie niższym od zrealizowanego w 2005 roku.

W wyniku konsolidacji Grupy Emperia z Grupą BOS, która miała miejsce w styczniu 2007 roku, przychody naszej Grupy w I półroczu 2007 roku były ponad trzykrotnie wyższe niż w analogicznym okresie roku 2006. Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę Emperia w I kwartale 2007 roku przedstawiliśmy poniżej.

Tabela 38. Wybrane pozycje rachunku zysku i strat Grupy Emperia w I i II kwartale 2007 roku (w tys. zł)

	I i II kwartał 2007 roku	I i II kwartał 2006 roku
Przychody ze sprzedaży	2.181.743	666.256
Koszt własny sprzedaży	1.869.151	567.509
Wynik brutto ze sprzedaży	312.592	98.747
Koszty sprzedaży	222.758	70.600
Koszty ogólnego zarządu	38.533	15.380
Wynik na sprzedaży	51.301	12.767
Saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	15.464	6.566
Wynik operacyjny (EBIT)	66.765	19.333
Wynik operacyjny + amortyzacja (EBITDA)	85.466	28.169
Saldo przychodów i kosztów finansowych	-4.445	-1.511
Wynik przed opodatkowaniem	62.320	17.822
Podatek dochodowy	11.484	3.872
Wynik netto	50.836	13.950
<i>Wynik netto zanalizowany</i>	60.262	27.706

Od początku 2007 roku podjęliśmy szereg kroków zmierzających do uporządkowania struktury organizacyjnej naszej Grupy i integracji działalności operacyjnej spółek wchodzącej w jej skład, w tym w szczególności w zakresie systemów informatycznych i logistyki. Procesy te generują znaczne koszty, które przejściowo mogą wpływać na obniżenie wykazywanych przez nas zysków i osiąganą rentowność. Trwająca implementacja rozwiązań systemu IT opracowanego przez naszą Spółkę w przyłączonych podmiotach Grupy BOS pozwoli z czasem na bardziej aktywne zarządzanie asortymentem, zakupami i usprawni logistykę. Unifikacja asortymentu i przejęcie zaopatrzenia „Stokrotek” zlokalizowanych w północnej i północno-zachodniej części kraju przez magazyny i oddziały włączonych do struktury spółek Grupy BOS wpłynie na zmniejszenie kosztów transportu. Realizacja tych przedsięwzięć przyczyni się do optymalizacji naszych kosztów operacyjnych. Pierwsze efekty tych działań są już widoczne w postaci poprawy rentowności działalności operacyjnej o 0,16 punktu procentowego w I półroczu 2007 roku – w porównaniu z I półroczem 2006 roku. Jednocześnie zwiększona siła zakupowa naszej Grupy Kapitałowej pozwoli na renegocjacje umów zawartych z naszymi dostawcami, co w długim okresie wpłynie na poprawę marż brutto na sprzedaży w segmencie dystrybucji. W I półroczu 2007 roku efekty synergii (wynikające z połączenia) nie są jeszcze w pełni odzwierciedlone ani w wynikach finansowych naszej Grupy, ani w osiąganych wskaźnikach rentowności – mimo pewnej poprawy wskaźników rentowności. W pierwszej kolejności należy jednak podkreślić skokowe, ponadtrzykrotne zwiększenie się kwoty zysku brutto na sprzedaży oraz ponad trzykrotny wzrost osiągniętego wyniku na sprzedaży (w I półroczu 2007 roku w porównaniu z I półroczem 2006 roku).

Tabela 39. Wskaźniki rentowności Grupy Emperia w I i II kwartale 2007 roku

	I i II kwartał 2007 roku	I i II kwartał 2006 roku
Rentowność brutto sprzedaży	14,3%	14,8%
Rentowność sprzedaży	2,35%	1,92%
Rentowność działalności operacyjnej	3,06%	2,90%
Rentowność EBITDA	3,92%	4,23%
Rentowność brutto	2,86%	2,67%
Rentowność netto	2,33%	2,09%
Stopa zwrotu z aktywów ogółem (ROA)	4,85%	8,06%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	14,28%	22,97%

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźniki rentowności – wartość odpowiednio zysku ze sprzedaży, zysku operacyjnego, zysku operacyjnego powiększonego o amortyzację, zysku brutto i zysku netto za dany okres/wartość przychodów ze sprzedaży w okresie;
- stopy zwrotu – wartość zysku netto za 12 miesięcy/stan odpowiednio aktywów ogółem i kapitałów własnych na koniec okresu.

Wskaźniki płynności osiągnięte przez naszą Grupę kształtują się na poziomie charakterystycznym dla branży, w której działamy. Spółki naszej Grupy utrzymują wysoki poziom zobowiązań związanych z otrzymywanym od producentów kredytem kupieckim, stąd wskaźnik bieżącej płynności z reguły nie przekracza 1. W pierwszym półroczu 2007 roku nastąpiła lekka poprawa wskaźników płynności w wyniku zmniejszenia się stanu zobowiązań krótkoterminowych.

Tabela 40. Wskaźniki płynności Grupy Emperia w latach 2004-2006

	2006 rok pro forma	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Wskaźnik bieżącej płynności (CR)	0,98	0,95	0,92	0,99
Wskaźnik płynności szybkiej (QR)	0,55	0,47	0,37	0,40

Tabela 41. Wskaźniki płynności Grupy Emperia w I i II kwartale 2007 roku

	I i II kwartał 2007 roku	I i II kwartał 2006 roku
Wskaźnik bieżącej płynności	1,22	1,07
Wskaźnik płynności szybkiej	0,71	0,46

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźnik bieżącej płynności – stan majątku obrotowego na koniec okresu/stan zobowiązań bieżących ogółem na koniec okresu; obrazuje zdolność do regulowania bieżących zobowiązań przy wykorzystaniu bieżących aktywów
- wskaźnik płynności szybkiej – stan majątku obrotowego pomniejszonego o stan zapasów na koniec okresu/stan zobowiązań bieżących ogółem na koniec okresu; obrazuje zdolność do zgromadzenia w krótkim czasie środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań o wysokim stopniu płynności.

Duża różnica pomiędzy poziomem wskaźnika płynności bieżącej i płynności szybkiej wynika z charakteru naszej działalności wymagającej utrzymywania takiego stanu zapasów, aby zapewnić bezpieczeństwo i ciągłość zatowarowania w warunkach rosnących przychodów ze sprzedaży i stale zwiększającej się liczby naszych placówek handlowych.

Podstawowe wskaźniki rotacji poszczególnych składników majątku obrotowego zaprezentowaliśmy poniżej.

Tabela 42. Wskaźniki rotacji głównych składników kapitału obrotowego Grupy Emperia w latach 2004-2006

	2006 rok pro forma	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Cykl rotacji zapasów	25,9	24,6	28,7	32,0
Cykl rotacji należności	29,1	19,2	16,3	18,7
Cykl rotacji należności handlowych	brak danych	16,9	14,7	15,8
Cykl rotacji zobowiązań ogółem	60,7	51,1	51,9	54,2
Cykl rotacji zobowiązań handlowych	brak danych	35,2	35,7	38,3

Tabela 43. Wskaźniki rotacji głównych składników kapitału obrotowego Grupy Emperia w I i II kwartale 2007 roku

	I i II kwartał 2007 roku	I i II kwartał 2006 roku
Cykl rotacji zapasów	25,0	28,2
Cykl rotacji należności	29,7	17,8
Cykl rotacji zobowiązań ogółem	49,1	46,2

Zasady wyliczania wskaźników:

- *cykle rotacji – (stan odpowiednio zapasów, należności i zobowiązań krótkoterminowych ogółem na koniec okresu/przychody ze sprzedaży w okresie) x liczba dni w okresie.*

9.2. Wynik operacyjny

9.2.1. Czynniki mające istotny wpływ na wynik z działalności operacyjnej

Na działalność operacyjną Grupy Emperia wpływa szereg czynników wynikających z realizowanej w ostatnich latach strategii rozwoju, jak również uwarunkowania zewnętrzne, związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną w Polsce oraz sytuacją w branży FMCG, w której prowadzimy działalność.

Na przestrzeni lat 2004-2006 strategię zwiększania naszej pozycji konkurencyjnej prowadziliśmy, skupiając się na rozwoju organicznym. Na osiągnięte przez nas wyniki działalności operacyjnej w tym okresie największy wpływ miały następujące czynniki:

- Wzrost wartości sprzedaży detalicznej (o 62% w latach 2004-2006) w wyniku ekspansji terytorialnej sieci supermarketów „Stokrotka” (zwiększenie liczby placówek z 31 na początek 2004 roku do 64 na koniec 2006 roku).
- Wzrost zysku brutto na sprzedaży o ponad 48% na przestrzeni analizowanego okresu osiągnięty dzięki zwiększeniu udziału przychodów ze sprzedaży detalicznej w przychodach ogółem Grupy; marża realizowana na działalności detalicznej jest bowiem wyższa niż marża osiągana w hurtie.
- Wzrost kosztów działania o ponad 50%, związany przede wszystkim z realizacją naszej strategii rozwoju. Rosnąca liczba otwieranych placówek handlowych przyczyniła się do wzrostu kosztów operacyjnych Grupy, szczególnie kosztów związanych z najmem powierzchni handlowych, kosztów usług marketingowych i informatycznych. Ekspansja „Stokrotek” na tereny odległe od Centrum Dystrybucji w Lublinie powodowała również wzrost kosztów transportu. Kolejnym czynnikiem powodującym wzrost operacyjnych kosztów Grupy było zwiększanie liczby zatrudnianych pracowników.
- Wysokie dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w 2005 roku, które o 8.413 tys. powiększyło wypracowany przez nas zysk operacyjny. Dodatnie saldo wynikało przede wszystkim ze sprzedaży własnej nieruchomości Grupy (Centrum Handlowego w Łomży). Zysk netto zrealizowany na jej sprzedaży wyniósł 7.863 tys. zł.
- Wysokie dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w 2006 roku, które o 3.907 tys. powiększyło wypracowany przez nas zysk operacyjny. Saldo to jest głównie rezultatem nadwyżki przychodów wynikających z podnajmu lokali handlowych przez spółkę Stokrotka innym podmiotom nad kosztami z tytułu podnajmu przez tę spółkę lokali handlowych od innych podmiotów.

W I półroczu 2007 roku największy wpływ na wyniki działalności operacyjnej Grupy miała przede wszystkim konsolidacja z Grupą BOS:

- Skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy Emperia zwiększyły się dzięki transakcji połączenia ponad trzykrotnie (z 666.256 tys. zł w I półroczu 2006 roku do 2.181.743 tys. zł w I półroczu 2007 roku).
- Zmiana struktury przychodów ze sprzedaży (wzrost udziału sprzedaży hurtowej towarów z 64% przychodów w I półroczu 2006 roku do 78% w I półroczu 2007 roku), będąca rezultatem fuzji, spowodowała nieznaczne obniżenie wskaźnika rentowności brutto sprzedaży odpowiednio z 14,8% do 14,3%.

9.2.2. Przyczyny znaczących zmian w sprzedaży netto

Główne przyczyny zmian w naszej sprzedaży netto przedstawiliśmy w pkt 9.2.1 powyżej.

9.2.3. Elementy polityki rządowej, gospodarczej, fiskalnej, monetarnej i politycznej oraz czynniki, które miały istotny wpływ lub które mogłyby bezpośrednio lub pośrednio mieć istotny wpływ na działalność operacyjną emitenta

Wśród czynników, które miały istotny wpływ lub które mogłyby mieć istotny wpływ na działalność operacyjną naszej Grupy, można wymienić:

Czynniki zewnętrzne:

- Polityka państwa w zakresie kształtowania się stóp procentowych i podatków.
- Sytuacja gospodarcza kraju, poziom zamożności społeczeństwa, kształtujący popyt na oferowane przez Grupę produkty.
- Procesy konsolidacyjne w polskim handlu detalicznym.
- Działania konkurencyjnych sieci supermarketów.
- Rynkowy poziom cen na zakupywane towary i usługi.
- Sytuacja finansowa i ekonomiczna w branży handlowej, głównie dostawców i klientów w zakresie finansowania i zdolności do regulowania zobowiązań.
- Sytuacja finansowa i ekonomiczna w branży deweloperskiej.
- Wzrost konkurencji na rynku obiektów komercyjnych, wynikający miedzy innymi z wejścia na rynek polski dużych operatorów sieciowych i „dużych graczy” na rynku deweloperskim.

Czynniki wewnętrzne:

- Efekty synergii osiągnięte w wyniku konsolidacji z Grupą BOS.
- Aktywne uczestnictwo Grupy w konsolidacji segmentu dystrybucyjnego.
- Tworzenie mechanizmów oddziaływania na klientów, wiązania ich z dostawcą.
- Dalsze inwestycje w środki trwałe i oprogramowanie, terminowa i budżetowa realizacja inwestycji.
- Obniżanie kosztów operacyjnych poprzez wdrażanie nowych rozwiązań organizacyjnych i informatycznych oraz zwiększanie skali działania.
- Wprowadzenie zmian strukturalnych i organizacyjnych zmierzających do utworzenia organizacji holdingowej posiadającej duży udział w rynku.
- Pozyskanie atrakcyjnych lokalizacji na potrzeby prowadzenia działalności handlowej.
- Rozszerzanie i uzupełnianie oferty handlowej.
- Wykwalifikowana i doświadczona kadra zarządzająca.
- Doświadczenie w otwieraniu nowych punktów sprzedaży detalicznej i hurtowej.
- Doświadczenie w procesach akwizycyjnych.
- Zaawansowane technologicznie rozwiązania logistyczne.
- Posiadany system IT będący elementem przewagi konkurencyjnej.
- Stabilna grupa dostawców.
- Duża, stabilna i silnie zdywersyfikowana grupa odbiorców.
- Duża ilość umów najmu zawartych na detaliczne powierzchnie handlowe, w których Grupa rozpocznie prowadzenie działalności handlowej w okresie najbliższych 24 miesięcy.

10. Zasoby kapitałowe

Analiza zasobów kapitałowych naszej Grupy została przeprowadzona na podstawie danych finansowych pochodzących ze:

- zbadanego przez biegłego rewidenta skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2006 rok, sporządzonego według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości,
- zbadanego przez biegłego rewidenta skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2005 rok, wraz z porównywalnymi danymi finansowymi za 2004 rok, sporządzonego według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości,
- skonsolidowanych raportów kwartalnych za I i II kwartał 2007 roku sporządzonych według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, które nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

W 2006 roku przeprowadziliśmy inwestycję kapitałową, polegającą na włączeniu w struktury Grupy Emperia spółki BOS wraz z Grupą BOS. Formalnie połączenie jednostek gospodarczych nastąpiło z dniem 2 stycznia 2007 roku. W poniższej części Prospektu zaprezentowaliśmy również podstawowe skonsolidowane dane finansowe pro forma za 2006 rok, sporządzone zgodnie z wymogami MSSF.

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma umożliwiają prezentację wpływu transakcji połączenia z Grupą BOS na skonsolidowany bilans i skonsolidowany rachunek zysków i strat Grupy Emperia tak, jakby połączone grupy kapitałowe funkcjonowały od 1 stycznia 2006 roku.

10.1. Źródła i kwoty kapitału

Strukturę źródeł finansowania majątku Grupy Emperia w latach 2004-2006 obrazuje poniższa tabela.

Tabela 44. Struktura pasywów Grupy Emperia w latach 2004-2006 (w tys. zł)

	31.12.2006 r. pro forma		31.12.2006 r.		31.12.2005 r.		31.12.2004 r.	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
I. Kapitał własny	404.928	34,3%	357.126	56,7%	107.015	32,7%	90.359	29,0%
Kapitał akcyjny	13.270	1,1%	12.924	2,1%	6.635	2,0%	6.635	2,1%
Kapitał z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	286.448	24,2%	273.292	43,4%	34.360	10,5%	34.360	11,0%
Pozostałe kapitały	52.166	4,4%	52.165	8,3%	49.320	15,1%	36.205	11,6%
Zyski zatrzymane	53.044	4,5%	18.745	3,0%	16.700	5,1%	13.159	4,2%
II. Zobowiązania długoterminowe	116.524	9,9%	75.595	12,0%	37.714	11,5%	53.593	17,2%
Kredyty i pożyczki	104.191	8,8%	72.216	11,5%	36.230	11,1%	53.243	17,1%
Zobowiązania długoterminowe	1.958	0,2%	1.374	0,2%				
Rezerwy	413	0,0%	122	0,0%	93	0,0%	77	0,0%
Rezerwa na odroczone podatki dochodowy	9.962	0,8%	1.883	0,3%	1.391	0,4%	273	0,1%
III. Zobowiązania krótkoterminowe	660.452	55,9%	197.030	31,3%	182.172	55,7%	168.035	53,9%
Kredyty i pożyczki	171.906	14,5%	19.569	3,1%	32.162	9,8%	29.504	9,5%
Papiery dłużne	<i>brak danych</i>		9.952	1,6%	5.554	1,7%		
Zobowiązania krótkoterminowe	467.173	39,5%	155.482	24,7%	138.654	42,4%	135.137	43,3%
<i>Handlowe</i>	<i>brak danych</i>		135.629	21,5%	125.363	38,3%	118.616	38,0%
Pozostałe zobowiązania	21.373	1,8%	12.027	1,9%	5.802	1,8%	3.394	1,1%
SUMA PASYWÓW	1.181.904	100,0%	629.751	100,0%	326.901	100,0%	311.987	100,0%

W latach 2004-2005 do finansowania działalności naszej Grupy wykorzystywany był przede wszystkim kapitał obcy, w tym głównie o charakterze krótkoterminowym. Ze względu na charakter prowadzonej działalności w strukturze pasywów dominowały zobowiązania handlowe (nasza Grupa w znacznej mierze korzysta z kredytu kupieckiego udzielanego przez dostawców). W 2005 roku, głównie w rezultacie spłaty części kredytów długoterminowych, udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku ogółem Grupy wzrósł nieznacznie do poziomu 32,7%. Natomiast na koniec 2006 roku, na kapitały własne 34,3% naszych pasywów (biorąc pod uwagę sprawozdanie pro forma za 2006 roku).

Charakter działalności prowadzonej przez naszą Grupę wymaga angażowania znacznych środków obrotowych, na które składają się przede wszystkim należności handlowe oraz zapasy. W latach 2004-2006 wzrost skali działalności naszej Grupy znajdował odzwierciedlenie w systematycznym przyroście środków obrotowych, które na koniec 2006 roku wyniosły ponad 184,5 mln zł.

Tabela 45. Kapitał obrotowy Grupy Emperia w latach 2004-2006 (w tys. zł)

	31.12.2006 r. pro forma	31.12.2006 r.	31.12.2005 r.	31.12.2004 r.
1. Aktywa obrotowe	647.328	187.144	168.045	166.105
zapasy	281.418	94.921	100.756	99.290
należności	316.374	74.046	57.119	58.056
środki pieniężne	40.446	12.653	7.144	6.035
pozostałe	9.090	5.524	3.026	2.724

	31.12.2006 r. pro forma	31.12.2006 r.	31.12.2005 r.	31.12.2004 r.
2. Zobowiązania krótkoterminowe	660.452	197.030	182.172	168.035
kredyty	171.906	19.569	32.162	29.504
papiery dłużne	<i>brak danych</i>	9.952	5.554	0
zobowiązania handlowe	467.173	135.629	125.363	118.616
pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	21.373	31.880	19.093	19.915
Kapitał obrotowy (1-2)	-13.124	-9.886	-14.127	-1.930
Pokrycie aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi	102,0%	105,3%	108,4%	101,2%
Udział kredytów w finansowaniu aktywów obrotowych	26,6%	10,5%	19,1%	17,8%
Udział zobowiązań handlowych w finansowaniu zapasów i należności	78,1%	80,3%	79,4%	75,4%

Aktywa obrotowe Grupy finansowane były kapitałem obcym. Taka struktura finansowania odpowiada handlowej specyfice działalności Grupy, charakteryzującej się korzystaniem w dużym stopniu z kredytu kupieckiego udzielanego przez naszych dostawców. W całym analizowanym okresie wartość naszego kapitału obrotowego była nieznacznie – biorąc pod uwagę skalę prowadzonej działalności – ujemna, co wynika m.in. z korzystnej relacji pomiędzy terminem wpływu gotówki za sprzedane towary (znaczna część sprzedaży dokonywana jest za gotówkę) a terminem spłaty zobowiązań handlowych.

W związku z realizacją strategii rozwoju organicznego Grupy poprzez rozszerzanie zasięgu terytorialnego naszej sieci sklepów detalicznych i związaną z tym koniecznością zaopatrzenia nowo powstających placówek (zatowarowanie), do sfinansowania środków obrotowych wykorzystywaliśmy również kredyty obrotowe. Ze względu na rosnące koszty finansowe, związane z obsługą zaciągniętych kredytów, w 2005 roku rozpoczęliśmy realizację programu emisji obligacji (o czym informowaliśmy raportem bieżącym nr 41/05 z dnia 28 października 2005 roku), co pozwoliło nam na spłatę części zaciągniętych kredytów i zmniejszenie udziału kredytów w finansowaniu naszych aktywów obrotowych z 19% na koniec 2005 roku do 10,5% na koniec 2006 roku.

Na koniec II kwartału 2007 roku struktura pasywów Grupy Emperia nie uległa istotnym zmianom w stosunku do stanu na koniec II kwartału 2006 roku. W porównaniu ze stanem na koniec 2006 roku (na podstawie danych finansowych pro forma) istotne jest, że udział zobowiązań krótkoterminowych w pasywach ogółem zmniejszył się o 8,3 punktu procentowego, zaś udział zobowiązań długoterminowych zwiększył się o 8,5 punktu procentowego przy jednoczesnej stabilizacji sumy zobowiązań krótko- i długoterminowych na poziomie około 820 mln zł. Jest to bezpieczniejsze dla naszej Spółki z punktu widzenia utrzymywania płynności finansowej. Długoterminowe finansowanie jest również korzystniejsze finansowo. Udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku Grupy zmniejszył się nieznacznie do 34%.

Tabela 46. Struktura pasywów Grupy Emperia na koniec II kwartału 2007 roku (w tys. zł)

	30.06.2007 r.		30.06.2006 r.	
	tys. zł	struktura	tys. zł	struktura
I. Kapitał własny	422.129	34,0%	120.633	35,1%
Kapitał akcyjny	13.270	1,1%	6.635	1,9%
Kapitał z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	286.448	23,1%	34.360	10,0%
Pozostałe kapitały	79.224	6,4%	68.157	19,8%
Zyski zatrzymane	43.187	3,5%	11.481	3,3%
II. Zobowiązania długoterminowe	228.184	18,4%	53.185	15,5%
Kredyty i pożyczki	214.473	17,3%	47.476	13,8%
Zobowiązania długoterminowe	2.939	0,2%		0,0%
Rezerwy	458	0,0%	1.590	0,5%
Rezerwa na odroczony podatek dochodowy	10.314	0,8%	4.119	1,2%
III. Zobowiązania krótkoterminowe	591.429	47,6%	170.117	49,5%
Kredyty i pożyczki	64.688	16,2%	15.351	4,5%
Papiery dłużne	13.927	1,1%	4.962	1,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	501.627	40,4%	145.977	42,4%
Pozostałe zobowiązania	11.187	0,9%	3.827	1,1%
SUMA PASYWÓW	1.241.742	100,0%	343.935	100,0%

W porównaniu ze stanem na koniec 2006 roku (na podstawie danych finansowych pro forma) o 72.233 tys. zł wzrosła wartość aktywów obrotowych (o 11%), przy jednoczesnym spadku stanu zobowiązań krótkoterminowych o 69.023 tys. zł (o 10%). Wzrost wartości aktywów obrotowych wynika proporcjonalnie ze wzrostu skali działalności Grupy Kapitałowej, natomiast zmniejszenie wykorzystania finansowania za pomocą zobowiązań krótkoterminowych wynika z przeprowadzonej zmiany profilu finansowania zewnętrznego. W efekcie aktywa obrotowe dysponowane przez Grupę na koniec czerwca 2007 roku są w mniejszym stopniu – niż w okresach wcześniejszych – finansowane za pomocą zobowiązań krótkoterminowych (udział tego źródła w finansowaniu majątku obrotowego zmniejszył się ze 102% na koniec 2006 roku na podstawie danych pro forma do 82% na 30.06.2007). Udział kredytów krótkoterminowych w finansowaniu aktywów obrotowych, wykorzystywanych wcześniej znacznie przez spółki przyłączone do Emperia Holding, został obniżony do 9% – w porównaniu z 27% wg sprawozdania pro forma za 2006 rok.

Tabela 47. Kapitał obrotowy Grupy Emperia na koniec II kwartału 2007 roku (w tys. zł)

	30.06.2007 r.	30.06.2006 r.
1. Aktywa obrotowe	719.561	182.645
zapasy	301.238	103.654
należności	358.276	65.580
środki pieniężne	52.951	10.478
pozostałe	7.096	2.933
2. Zobowiązania krótkoterminowe	591.429	170.117
kredyty	64.688	15.351
papiery dłużne	13.927	4.962
zobowiązania handlowe ¹⁾	501.627	145.977
pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	11.187	3.827
Kapitał obrotowy (1-2)	128.132	12.528
Pokrycie aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi	82,2%	93,1%
Udział kredytów w finansowaniu aktywów obrotowych	9,0%	8,4%
Udział zobowiązań handlowych w finansowaniu zapasów i należności	76,1%	86,3%

1) Na dzień 30.06.2007 roku zobowiązania krótkoterminowe (ze względu na brak danych na temat zobowiązań handlowych Grupy)

W latach 2004-2005 wskaźniki zadłużenia Grupy były stosunkowo wysokie. Znaczną część naszego zadłużenia stanowiły krótkoterminowe zobowiązania handlowe (otrzymane kredyty kupieckie), wynikające, jak już wspominaliśmy, ze specyfiki działalności handlowej. Realizowana przez naszą Grupę strategia rozwoju i związany z nim ciągły wzrost zapotrzebowania na płynne aktywa obrotowe, stwarza konieczność poszukiwania się również innymi zewnętrznymi źródłami finansowania. Spółki naszej Grupy w dużym stopniu korzystały z bankowych kredytów obrotowych, a także, w celu finansowania prowadzonej działalności inwestycyjnej, z kredytów długoterminowych. Informacje na temat istotnych kredytów długoterminowych i krótkoterminowych, zaciąganych przez spółki wchodzące w skład naszej Grupy Kapitałowej w latach 2004-2006, przedstawiliśmy w pkt 22.2 w Części III Prospektu.

W 2005 roku podjęliśmy decyzję o realizacji programu emisji obligacji, którego celem jest kosztowa optymalizacja i dywersyfikacja źródeł finansowania zewnętrznego naszej Spółki. Przyjęta strategia zmiany struktury zadłużenia spowodowała spadek wartości zobowiązań z tytułu kredytów bankowych z ponad 32 mln zł na koniec 2005 roku do 19,6 mln zł na koniec 2006 roku.

Tabela 48. Wskaźniki zadłużenia Grupy Emperia w latach 2004-2006

	31.12.2006 r. pro forma	31.12.2006 r.	31.12.2005 r.	31.12.2004 r.
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	65,7%	43,3%	67,3%	71,0%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	191,9%	76,3%	205,5%	245,3%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	9,9%	12,0%	11,5%	17,2%
Wskaźnik struktury kapitału	28,8%	21,2%	35,2%	59,3%

Tabela 49. Wskaźniki zadłużenia Grupy Emperia na koniec II kwartału 2007 roku

	30.06.2007 r.	30.06.2006 r.
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	66,0%	64,9%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	194,2%	185,1%
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	18,4%	15,5%
Wskaźnik struktury kapitału	54,1%	44,1%

Zasady wyliczania wskaźników:

- wskaźnik ogólnego zadłużenia – stan zobowiązań ogółem i rezerw na zobowiązania na koniec okresu/stan aktywów ogółem na koniec okresu;
- wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – stan zobowiązań ogółem na koniec okresu/stan kapitałów własnych na koniec okresu;
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego – stan zobowiązań długoterminowych na koniec okresu/stan aktywów ogółem na koniec okresu;
- wskaźnik struktury kapitału – stan zobowiązań długoterminowych na koniec okresu/stan kapitałów własnych na koniec okresu.

Po połączeniu naszej Grupy z Grupą BOS wskaźnik ogólnego zadłużenia oraz wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (obliczone na podstawie skonsolidowanych danych finansowych pochodzących z raportu kwartalnego za II kwartał 2007 roku) pozostały na poziomie zbliżonym do osiągniętego na koniec II kwartału 2006 roku oraz ustalonego na koniec 2006 roku (na podstawie danych finansowych pro forma). W związku z prowadzoną polityką kosztowej optymalizacji i dywersyfikacji źródeł finansowania zewnętrznego (skutkującej znacznie większym wykorzystywaniem długoterminowego finansowania zewnętrznego) zwiększyły się natomiast wartości wskaźników zadłużenia długoterminowego oraz struktury kapitału. Informacje na temat istotnych kredytów długoterminowych i krótkoterminowych zaciąganych przez spółki wchodzące w skład naszej Grupy Kapitałowej w I i II kwartale 2007 roku przedstawiliśmy w pkt 22.2 w Części III Prospektu.

W okresie od dnia 30 czerwca do Dnia Prospektu spółki z naszej Grupy zawarły 4 kolejne istotne umowy kredytu, których opis znajduje się w pkt 22.2 w Części III Prospektu.

10.2. Opis przepływów środków pieniężnych

Przepływy środków pieniężnych Grupy Emperia w latach 2004-2006 przedstawiliśmy w tabeli poniżej.

Tabela 50. Wybrane pozycje rachunku przepływów środków pieniężnych Grupy Emperia w latach 2004-2006 (w tys. zł)

	2006 rok	2005 rok	2004 rok
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej, w tym:	54.872	37.760	16.809
Zysk (strata) netto	23.376	20.500	14.506
Amortyzacja	18.264	17.225	12.943
Zmiana kapitału obrotowego	9.275	5.437	-13.373
Pozostałe korekty	3.937	-5.402	2.733
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej, w tym	-55.478	-21.630	-56.640
Wpływy z działalności inwestycyjnej	1.740	26.016	1.995
zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	1.398	25.324	1.995
pozostałe wpływy	342	692	
Wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej	57.218	47.646	58.635
nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	43.658	47.420	58.328
nabycie aktywów finansowych	13.560		307
pozostałe wydatki		226	0
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej, w tym:	6.115	-15.021	40.225
Wpływy z działalności finansowej	69.172	23.553	51.400
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	43.749	17.624	51.400
Emisja krótkoterminowych papierów dłużnych	25.423	5.929	
Wydatki z tytułu działalności finansowej	63.057	38.574	11.175
Spłata kredytów i pożyczek	20.399	30.770	6.588
Wykup krótkoterminowych papierów dłużnych	21.300	343	
Dywidendy	17.994	2.123	1.792
Pozostałe wydatki	3.364	5.338	2.795
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	5.509	1.109	394

Działalność operacyjna Grupy prowadzona w latach 2004-2006 pozwalała na generowanie rosnących, dodatnich strumieni pieniężnych. Kluczowym elementem przepływów operacyjnych był zysk realizowany na sprzedaży i dystrybucji towarów oraz w mniejszym stopniu amortyzacja. Poziom generowanej nadwyżki finansowej (zysku netto i amortyzacji) z nawiązką pokrywał nasze potrzeby w zakresie finansowania kapitału obrotowego. Jednak z uwagi na wysokie wydatki inwestycyjne Grupy, do finansowania naszych rosnących potrzeb w zakresie kapitału obrotowego korzystaliśmy również z krótkoterminowych kredytów bankowych, część wypracowanej nadwyżki przeznaczając na sfinansowanie ponoszonych nakładów inwestycyjnych.

W latach 2004-2006 ponoszone wysokie nakłady inwestycyjne związane były z realizowaną strategią rozwoju organicznego naszej Grupy. W rezultacie saldo przepływów środków z działalności inwestycyjnej Grupy było wysoce ujemne, szczególnie w 2004 i 2006 roku. W 2005 roku na zmniejszenie tego salda wpływ miała sprzedaż przez nasze spółki zależne – Stokrotka Sp. z o.o. i Elpro Sp. z o.o. – centrum handlowego w Łomży (łącznie cena zbycia tej nieruchomości wyniosła 24,1 mln zł). Do finansowania naszej działalności inwestycyjnej wykorzystywaliśmy, oprócz środków własnych, również środki z działalności finansowej, głównie w postaci kredytów bankowych krótko- i długoterminowych.

Przepływy dotyczące działalności finansowej naszej Grupy były w zasadniczej części kształtowane przez wpływy z tytułu kredytów zaciąganych przez spółki naszej Grupy. Rosnące koszty związane z obsługą zadłużenia wobec banków skłoniły naszą Spółkę w 2005 roku do realizacji programu emisji obligacji. Wpływy z tytułu emisji obligacji pozwoliły na częściową spłatę zaciągniętych kredytów.

W latach 2004-2006 akcjonariuszom naszej Spółki została wypłacona dywidenda.

W I półroczu 2007 roku nasza Grupa wygenerowała wysokie dodatnie przepływy z działalności operacyjnej, które wpłynęły na zwiększenie środków pieniężnych netto Grupy o 92.415 tys. zł.

Tabela 51. Wybrane pozycje rachunku przepływów środków pieniężnych Grupy Emperia w I kwartale 2007 roku (w tys. zł)

	I i II kw. 2007	I i II kw. 2006
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	92.415	22.469
Zysk netto	50.836	13.950
Amortyzacja	18.701	8.836
Zmiana kapitału obrotowego	-155.127	-1.799
Pozostałe korekty	178.005	1.482
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-48.726	-11.585
Wpływy z działalności inwestycyjnej	7.965	602
Zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	-1.416	584
Zbycie aktywów finansowych	8.034	6
Spłata udzielonych pożyczek	1.067	
Pozostałe wpływy	280	
Wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej	56.691	12.187
Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	48.715	12.187
Nabycie aktywów finansowych	2.170	
Pozostałe wydatki	5.806	
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	-3.393	-7.550
Wpływy z działalności finansowej	191.922	38.044
Zaciągnięcie kredytów i pożyczek	131.015	27.522
Emisja krótkoterminowych papierów dłużnych	60.307	10.522
Pozostałe wpływy	600	
Wydatki z tytułu działalności finansowej	195.315	45.594
Spłata kredytów i pożyczek	122.584	32.658
Wykup krótkoterminowych papierów dłużnych	65.000	11.300
Pozostałe wydatki	7.731	1.636
Zmiana stanu środków pieniężnych netto	40.296	3.334

Nasze wydatki z tytułu działalności inwestycyjnej pokryte zostały głównie środkami pieniężnymi uzyskanymi z bieżącej działalności naszej Grupy (dodatnie saldo przepływu środków pieniężnych z działalności operacyjnej).

W I półroczu 2007 roku wpływy z tytułu kredytów nowo zaciąganych oraz emisji krótkoterminowych papierów dłużnych nieznacznie przewyższyły wydatki z tytułu spłaty wcześniej zaciągniętych kredytów i wykupu krótkoterminowych papierów dłużnych (o 3.738 tys. zł). W wyniku zapłacenia odsetek i opłat w wysokości 7.228 tys. zł (pozostałe wydatki) przepływy z działalności finansowej w I półroczu 2007 roku zamknęły się nieznacznie ujemnym saldem.

10.3. Potrzeby kredytowe oraz struktura finansowania

Według stanu na dzień 30 czerwca 2007 roku w strukturze finansowania naszej Grupy kapitały obce stanowiły 66,0% pasywów ogółem. Bardziej szczegółowe informacje na temat struktury finansowania Grupy przedstawione zostały w pkt 10.1 powyżej.

Zadłużenie o charakterze odsetkowym wynosiło łącznie 295.060 tys. zł, a jego struktura według terminów zapadalności przedstawiała się następująco:

Tabela 52. Zadłużenie o charakterze odsetkowym Grupy Emperia według terminów zapadalności na dzień 30.06.2007 r. (tys. zł)

	Do 3 miesięcy	Powyżej 3 do 6 miesięcy	Powyżej 6 do 12 miesięcy	Powyżej 1 roku
Kredyty o charakterze inwestycyjnym	2.717	2.039	3.390	26.319
Kredyty i pożyczki o charakterze obrotowym	19.166	22.406	1.495	196.702
Obligacje	14.000	0	0	0
Leasing finansowy	453	385	809	5.180
Razem	36.335	24.830	5.694	228.201

Prowadzony przez Grupę Emperia rodzaj i skala działalności charakteryzuje się dużym udziałem zewnętrznych źródeł finansowania w postaci kredytów bankowych, zarówno długo-, jak i krótkoterminowych. Przyjęta przez Zarząd strategia naszego rozwoju (opisana szerzej w pkt 6.1.6. Części III Prospektu) przewiduje dalszy wzrost Grupy, realizowany zarówno poprzez rozwój organiczny, jak i aktywny udział w procesie konsolidacji rynku handlu wyrobami FMCG w Polsce. W celu sfinansowania naszej strategii rozwoju w dalszym ciągu korzystać będziemy ze środków o charakterze dłużnym. Przewidujemy również, że nasze inwestycje kapitałowe finansowane będą częściowo środkami pozyskanymi z emisji kolejnych akcji naszej spółki w ramach kapitału docelowego (zgodnie z art. 7a Statutu Spółki) oraz z emisji Akcji Serii L.

Opis naszej polityki w zakresie finansowania i zarządzania środkami pieniężnymi przedstawiliśmy w pkt 10.4 poniżej.

10.4. Opis polityki Grupy w zakresie finansowania i zarządzania środkami pieniężnymi

Grupa Emperia dokonuje centralizacji zakupów usług finansowych poprzez negocjowanie jednolitych warunków współpracy dla wszystkich podmiotów wchodzących w skład Grupy. Nadrzędną zasadą, którą kieruje się Grupa w kształtowaniu struktury źródeł finansowania, jest jej dopasowanie do poziomu ryzyka i terminów zapadalności aktywów w przekroju całej Grupy Kapitałowej. Poza zewnętrznymi źródłami finansowania działalności poszczególnych podmiotów wchodzących w skład naszej Grupy w przypadku takiej konieczności aranżowane są dodatkowe wewnątrzgrupowe źródła finansowania. Proces ten polega na dokonywaniu przepływów pomiędzy spółkami wchodzącymi w skład Grupy, które zapewniają poszczególnym podmiotom właściwy poziom finansowania bieżącej działalności (pożyczki, kierowane emisje obligacji), jednocześnie optymalizując strukturę źródeł finansowania i poziom płynności finansowej w ramach całej Grupy. Za koordynację procesu oceny poszczególnych produktów finansowych z perspektywy potrzeb całej Grupy oraz za ich ostateczny wybór i określenie szczegółowych warunków wykorzystania odpowiada w Grupie pion finansowy Emperia Holding.

W ramach szeroko pojętych usług finansowych, z których korzysta Grupa w związku z finansowaniem i gospodarką środkami pieniężnymi, znajdują się następujące kategorie usług:

- kredyty inwestycyjne,
- kredyty obrotowe,
- programy emisji obligacji,
- usługi związane z prowadzeniem rachunków bankowych (bankowość elektroniczna, bankowe polecenia zapłaty, rekonsyliacja płatności, wysyłanie przelewów elektronicznych i tradycyjnych, karty kredytowe itp.),
- usługi związane z obsługą wpłat gotówkowych (przyjmowanie wpłat w formie zamkniętej, rozmiana banknotów na bilon itp.),
- usługi leasingowe,
- usługi faktoringowe,
- transakcje rynku terminowego,
- inne usługi finansowe.

Przedmiot, skala i struktura usług finansowych w Grupie jest uzależniony od specyfiki działalności poszczególnych spółek Grupy, jak i kierunków i sposobu ich rozwoju.

Podczas podejmowania decyzji o skali, zakresie i poziomie wykorzystania poszczególnych grup usług finansowych stosuje się w szczególności następujące kryteria oceny:

- względy bezpieczeństwa Grupy:
 - stosowanie polityki dywersyfikacji wobec dostawców większości usług,

- ocena proponowanych zapisów umownych z punktu widzenia bezpieczeństwa i pewności funkcjonowania Grupy,
 - renoma i stabilność instytucji finansowej oferującej usługę,
 - zapewnienie możliwie długiego okresu umownej współpracy,
 - utrzymanie bezpiecznego dla Grupy i dostawców kapitału poziomu zadłużenia Grupy.
- jakość proponowanych usług
- koszty dla Grupy związane z korzystaniem z danej usługi

10.5. Ograniczenia w wykorzystywaniu zasobów kapitałowych

Emperia Holding podlega ograniczeniom w wykorzystywaniu zasobów kapitałowych, wynikającym z art. 348 Kodeksu Spółek Handlowych, który dotyczy zdolności podmiotów zależnych od naszej Spółki do transferu środków finansowych do Spółki w formie dywidendy pieniężnej. Zgodnie z art. 358 KSH kwota przeznaczona do podziału między akcjonariuszy spółki akcyjnej nie może przekraczać zysku za ostatni rok obrotowy, powiększonego o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz o kwoty przeniesione z utworzonych z zysku kapitałów zapasowego i rezerwowych, które mogą być przeznaczone na wypłatę dywidendy. Kwotę tę należy pomniejszyć o niepokryte straty, akcje własne oraz o kwoty, które zgodnie z KSH lub Statutem powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy lub rezerwowe. W szczególności zgodnie z art. 396 KSH kwota przeznaczona do podziału powinna być pomniejszona o kwotę obowiązkowych wpłat kapitału zapasowego spółki – dopóki kapitał ten nie osiągnie co najmniej jednej trzeciej kapitału zakładowego.

10.6. Przewidywane źródła funduszy potrzebnych do zrealizowania zobowiązań przedstawionych w pkt 5.2.3

W maju i w czerwcu 2007 roku nasza Spółka zawarła cztery umowy o charakterze warunkowym dotyczące nabycia 100% udziałów w następujących spółkach: Centrum Sp. z o.o. z siedzibą w Bartoszycach, Maro-Markety Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, Sydo Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu i Alpaga-Xema Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (co zostało opisane w pkt 5.2.2. i 5.2.3 Części III Prospektu). Naszym zamierzeniem jest, aby inwestycje związane z nabyciem udziałów w powyższych spółkach zostały sfinansowane z wpływów z emisji Akcji Serii L oraz częściowo z emisji akcji w ramach kapitału docelowego Spółki.

Przewidujemy również, że w okresie do czasu uzyskania wpływów z emisji Akcji Serii L część naszych działań inwestycyjnych związanych z powyższymi projektami akwizycyjnymi będzie finansowana z kredytów, które następnie będą podlegały spłacie z wpływów z emisji Akcji Serii L.

Ze względu na fakt, że sfinalizowanie transakcji nabycia udziałów w spółkach Centrum i Maro-Markety nastąpiło przed uzyskaniem przez naszą Spółkę wpływów z emisji Akcji Serii L, zapłaty za nabyte udziały w tych spółkach dokonaliśmy ze środków pochodzących z kredytu bankowego zaciągniętego przez naszą Spółkę w Rabobank Polska S.A. (umowa kredytowa została szczegółowo opisana w pkt 22.2.2 ppkt 1 Części III Prospektu). Nasza Spółka przewiduje wcześniejszą spłatę zadłużenia z tytułu tego kredytu ze środków pochodzących z emisji Akcji Serii L.

Podwyższenie kapitału zakładowego Milea Sp. z o.o. o kwotę 3.000 tys. zł (opisane w pkt 5.2.3 Części III Prospektu) sfinansowane zostanie ze środków własnych Spółki.

11. Badania i rozwój, patenty i licencje

11.1. Opis prac rozwojowych

System skanerowy

W okresie ostatnich 2 lat obrotowych nasza Grupa prowadziła prace badawczo-rozwojowe, inwestując we własny system informatyczny wspomagający zachodzące w firmie procesy biznesowe.

Decyzję o podjęciu prac badawczo-rozwojowych podjęliśmy po analizie nowych trendów w zarządzaniu łańcuchem dostaw, stwierdzając, że stosowane procedury wymagają unowocześnienia i zastosowania systemu zgodnego ze standardem GS1.

Nowy system zbudowany został przy współpracy działów informatyki, logistyki i zakupów naszej Spółki. W jego skład wchodziły zmodyfikowane aplikacje użytkowanego wcześniej systemu WMS oraz nowe moduły, w szczególności aplikacje na przenośnych terminalach radiowych. Ponadto w proces prac magazynowych wprowadzono mobilne urządzenia, takie jak drukarki etykiet oraz kolektory radiowe z wbudowanymi laserowymi czytnikami kodów kreskowych. Całość nowego systemu magazynowego wdrożona została w 17 magazynach regionalnych Spółki. Projekt objął ponad 600 pracowników magazynowych.

Dzięki wdrożonemu rozwiązaniu osiągnęliśmy znaczną poprawę efektywności procesów magazynowych, w szczególności składowania, wydawania z magazynów i inwentaryzacji. Usprawnienie dotyczyło zarówno obszaru wydajności, jakości, jak również kosztów materiałowych. Ważną korzyścią osiągniętą w wyniku wdrożenia nowego systemu było również skrócenie czasu szkolenia na podstawowych stanowiskach magazynowych.

System „Mobiz”

W 2005 roku podjęliśmy prace mające na celu wdrożenie mobilnego systemu sprzedaży przeznaczonego do wspierania i kontroli pracy naszych przedstawicieli handlowych. Uzyskaliśmy sprawną i wszechstronną komunikację elektroniczną pomiędzy naszą Centralą, przedstawicielami handlowymi i kontrahentami. Platforma ta w szybki i prosty sposób realizuje zadania sprzedażowe (składanie zamówień, potwierdzenie ich realizacji, prezentację oferty handlowej, informacje o promocjach), jak i okołosprzedażowe (zbieranie ankiet, windykację, ewidencję obecności produktu na półce). System „Mobiz” eliminuje żmudną i czasochłonną obsługę ręczną, będącą źródłem błędów, pomyłek i dodatkowych kosztów.

Do bezpośrednich korzyści wynikających z wdrożenia systemu „Mobiz” należy zwiększenie liczby obsługiwanych zamówień oraz zwiększenie wydajności pracy przedstawicieli handlowych poprzez wprowadzenie planów pracy. Osiągnęliśmy również wzrost bezpieczeństwa i pewności przekazywanych informacji oraz wzrost komfortu pracy naszych przedstawicieli handlowych.

Łączne nakłady na przeprowadzone przez naszą Grupę prace badawczo-rozwojowe oraz wdrożeniowe w latach 2005-2006 wyniosły 2,8 mln zł.

11.2. Patenty, licencje i znaki towarowe**11.2.1. Patenty i wzory użytkowe**

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu ani nasza Spółka, ani spółki zależne nie posiadają patentów ani wzorów użytkowych zastrzeżonych w Polsce lub za granicą.

11.2.2. Licencje

Poniższa tabela przedstawia kluczowe licencje na oprogramowania komputerowe należące do naszej Spółki.

Tabela 53. Kluczowe licencje na oprogramowanie komputerowe

Lp.	Producent i nazwa oprogramowania	Wersja	Ilość stanowisk
1.	GroupWise	7.0	2.800
2.	MS Windows 2000 Server	2000 SRV	5
3.	MS Windows 3000 Server	2003 SRV	11
4.	Novell NetWare	5.0	95
5.	Novell NetWare	5.1	275
6.	Oracle database Standard Edition CPU	10q	14
7.	Oracle database Standard Edition One 1 CPU	10q	31

Poza wyżej wymienionymi licencjami na oprogramowanie, ani nasza Spółka, ani pozostałe spółki z Grupy Kapitałowej nie posiadają żadnych licencji, które byłyby istotne z punktu widzenia prowadzenia przez te podmioty działalności i których brak mógłby wpływać niekorzystnie na wyniki Grupy bądź każdej ze spółek wchodzących w jej skład.

11.2.3. Znaki towarowe

W poniższych tabelach przedstawiamy znaki towarowe należące do spółek z naszej Grupy Kapitałowej:

Tabela 54. Znaki towarowe Emperia Holding

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	130229	16.04.2008 roku	znak słowny „codziennie dla ciebie”	klasyfikacja nicejska: 01, 02, 03, 04, 05, 07, 08, 09, 15, 16, 17, 21, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35
2.	132524	12.05.2008 roku	znak słowny „eldorado”	klasyfikacja nicejska: 01, 02, 03, 04, 05, 07, 08, 09, 15, 16, 17, 21, 24, 26, 28, 29, 30, 32, 34, 35
3.	Z 324866	04.05.2007 roku*	znak słowno-graficzny „emperia holding”	klasyfikacja nicejska: 35, 36

*Data zgłoszenia znaku towarowego do Urzędu Patentowego RP

Tabela 55. Znaki towarowe BOS S.A.

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	115419	28.10.2016 roku	znak słowno-graficzny „BOS S.A.”	klasyfikacja nicejska: 29, 30, 32
2.	172849	31.03.2013 roku	znak słowno-graficzny „ale OKAZJA”	klasyfikacja nicejska: 29, 30, 31, 32
3.	181355	21.04.2014 roku	znak słowno-graficzny „ale mama”	klasyfikacja nicejska: 35
4.	181915	22.04.2014 roku	znak słowno-graficzny „ale okazja”	klasyfikacja nicejska: 29, 30, 31, 32

Tabela 56. Znaki towarowe Stokrotka Sp. z o.o.

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	157100	02.02.2010 roku	znak słowno-graficzny „Stokrotka”	klasyfikacja nicejska: 35
2.	149676	28.01.2010 roku	znak słowno-graficzny „Stokrotka”	klasyfikacja nicejska: 35
3.	135951	03.08.2008 roku	znak słowny „Stokrotka”	klasyfikacja nicejska: 35
4.	149806	31.01.2010 roku	znak słowno-graficzny „Stokrotka”	klasyfikacja nicejska: 35
5.	152737	21.10.2009 roku	znak słowny „miło, blisko i wszystko”	klasyfikacja nicejska: 35
6.	152738	21.10.2009 roku	znak słowny „Stokrotka-stokrotne dzięki”	klasyfikacja nicejska: 35

Tabela 57. Znaki towarowe Groszek Sp. z o.o.

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	157561	05.05.2010 roku	znak słowny „Groszek”	klasyfikacja nicejska: 35, 39, 40
2.	157619	15.12.2010 roku	znak słowno-graficzny „Groszek Twój sklep na co dzień”	klasyfikacja nicejska: 35, 39
3.	157620	15.12.2010 roku	znak słowno-graficzny „Groszek”	klasyfikacja nicejska: 35, 39

Tabela 58. Znaki towarowe Infinite Sp. z o.o.

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	158746	17.10.2010 roku	znak słowno-graficzny „ehurtownia”	klasyfikacja nicejska: 35
2.	178234	30.09.2013 roku	znak słowny „Edinet”	klasyfikacja nicejska: 35
3.	178233	30.09.2013 roku	znak słowno-graficzny „Edinet”	klasyfikacja nicejska: 35
4.	175642	24.12.2012 roku	znak słowno-graficzny „Infinite”	klasyfikacja nicejska: 9, 35, 38, 42
5.	158984	4.07.2011 roku	znak słowno-graficzny „eProducent”	klasyfikacja nicejska: 35

Tabela 59. Znaki towarowe Bertii Sp. z o.o.

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	181790	15.03.2014 roku	znak słowno-graficzny „BERTI STAROPOLSKIE”	klasyfikacja nicejska: 35

Tabela 60. Znaki towarowe Jaskółka Sp. z o.o.

Lp.	Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	178713*	20.02.2013 roku	znak słowno-graficzny „Jaskółka”	klasyfikacja nicejska: 35

*Na oficjalnej stronie internetowej Urzędu Patentowego znajduje się informacja, że ww. prawo ochronne przysługuje Powszechnej Spółdzielni Spożywców „Społem”, jednakże na podstawie umowy sprzedaży prawa ochronnego na znak towarowy z dnia 9 lutego 2007 roku spółka Jaskółka Sp. z o.o. nabyła prawo ochronne na ww. znak towarowy

Tabela 61. Znaki towarowe Sklepy Polka Sp. z o.o.

Nr prawa ochronnego	Data upływu bieżącego okresu ochronnego	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
169938	10.08.2011 roku	znak słowno-graficzny „Polka”	klasyfikacja nicejska: 03, 04, 05, 08, 09, 11, 18 20, 21, 22, 24, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 39, 41

W poniższej tabeli przedstawiamy znak towarowy zgłoszony do Urzędu Patentowego przez Express Podlaski Sp. z o.o.:

Tabela 62. Znaki towarowe Express Podlaski Sp. z o.o.

Lp.	Nr zgłoszenia	Data zgłoszenia	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	Z 299904	12.09.2005 roku	znak słowno-graficzny „Dr Milk”	klasyfikacja nicejska: 29, 30, 32

W poniższej tabeli przedstawiamy znaki towarowe zarejestrowane i zgłoszone do Urzędu Patentowego przez Społem Tychy Sp. z o.o.

Tabela 63. Znaki towarowe Społem Tychy Sp. z o.o.

Lp.	Nr prawa ochronnego/ zgłoszenia	Data upływu bieżącego okresu ochronnego/ Data zgłoszenia	Nazwa i rodzaj znaku	Klasa towarowa wykaz towarów
1.	140139	26.05.2009 roku	znak słowno-graficzny „Nasze Wypieki”	klasyfikacja nicejska: 30, 35
2.	Z 306104*	13.02.2006 roku*	znak słowno-graficzny „Niezapominajka”	klasyfikacja nicejska: 03, 05, 09, 16, 18, 25, 29, 30, 31, 32, 33, 35

12. Informacje o tendencjach

12.1. Najistotniejsze ostatnio występujące tendencje w produkcji, sprzedaży i zapasach oraz kosztach i cenach sprzedaży

Według opinii Zarządu naszej Spółki w ostatnim czasie, tj. od daty sporządzenia ostatniego sprawozdania finansowego Spółki (30 czerwca 2007 roku) do dnia Prospektu, nie wystąpiły żadne istotne tendencje w produkcji, sprzedaży i zapasach oraz kosztach i cenach sprzedaży Emperia Holding S.A. oraz Grupy Kapitałowej Emperia.

Wszelkie inne ryzyka i czynniki mające wpływ na działalność spółek wchodzących w skład naszej Grupy zostały opisane w stosownych częściach niniejszego Prospektu.

12.2. Tendencje, niepewne elementy, żądania, zobowiązania lub zdarzenia, które wedle wszelkiego prawdopodobieństwa mogą mieć znaczący wpływ na perspektywy emitenta

Ustawa o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych

W dniu 11 maja 2007 roku Sejm Rzeczypospolitej Polskiej uchwalił ustawę o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych. W dniu 9 lipca 2007 roku Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej podpisał powyższą ustawę.

Stosownie do ustawy wielkopowierzchniowym obiektem handlowym jest obiekt handlowy o powierzchni sprzedaży przekraczającej 400 m², w którym prowadzona jest jakakolwiek działalność handlowa. Ustawa przewiduje obowiązek uzyskiwania zezwolenia na budowę, przebudowę oraz łączenie obiektów handlowych, jeżeli w wyniku takiego działania powstanie wielkopowierzchniowy obiekt handlowy, wydawanego przez wójta, burmistrza lub prezydenta miasta właściwego ze względu na lokalizację wielkopowierzchniowego obiektu handlowego. Zezwolenie może być wydane, jeżeli lokalizacja wielkopowierzchniowego obiektu handlowego jest zgodna z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego albo decyzją o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, i uzyskaniu pozytywnej opinii wyrażonej przez właściwą radę gminy.

W przypadku wielkopowierzchniowych obiektów handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² zezwolenie jest wydawane po spełnieniu przesłanek, o których mowa powyżej, w braku sprzeczności lokalizacji wielkopowierzchniowego obiektu handlowego z planem zagospodarowania przestrzennego województwa i po uzyskaniu pozytywnej opinii właściwego sejmiku województwa.

Zgodnie z ustawą utworzenie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego na terenie innego wielkopowierzchniowego obiektu handlowego, na którego utworzenie uzyskano zezwolenie na podstawie przepisów niniejszej ustawy, nie wymaga uzyskania zezwolenia.

Warunkiem prowadzenia działalności gospodarczej w formie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego jest:

- 1) uzyskanie zezwolenia, o którym mowa powyżej,
- 2) posiadanie tytułu prawnego do nieruchomości, na której znajduje się wielkopowierzchniowy obiekt handlowy,
- 3) wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie warunków objętych zezwoleniem przez przedsiębiorcę oznaczonego w zezwoleniu.

Zgodnie z ustawą tworzenie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego bez zezwolenia lub prowadzenie działalności handlowej w formie wielkopowierzchniowego obiektu handlowego bez zezwolenia lub wbrew jego warunkom jest zagrożone karą grzywny od 10.000 do 1.000.000 zł. Odpowiedzialność za przestrzeganie warunków zezwolenia przez najemców, dzierżawców i innego rodzaju użytkowników powierzchni w wielkopowierzchniowym obiekcie handlowym ponosi przedsiębiorca, który uzyskał zezwolenie.

Z uwagi na prowadzoną przez Grupę działalność, polegającą m.in. na prowadzeniu supermarketów „Stokrotka”, które w rozumieniu projektu ustawy będą stanowiły wielkopowierzchniowe obiekty handlowe, powstanie obowiązek uzyskania odpowiedniego zezwolenia. Jego nieuzyskanie bądź opóźnienie w uzyskaniu może negatywnie wpływać na działalność operacyjną związaną z działalnością prowadzoną w ramach supermarketów „Stokrotka”.

Zwracamy uwagę, że ww. ustawa uzyskała negatywne stanowisko rządu, zaś Urząd Komitetu Integracji Europejskiej dwukrotnie stwierdzał jej niezgodność z prawem europejskim. Odrzuciły ją też dwie komisje senackie oraz Biuro Legislacyjne Senatu jako niezgodną z Konstytucją RP i prawem Unii Europejskiej.

Projekt zmian do Kodeksu Pracy

W dniu 26 stycznia 2007 roku został złożony do Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej poselski projekt ustawy o zmianie Kodeksu Pracy mający na celu wprowadzenie zakazu pracy we wszystkich placówkach handlowych bez względu na ich wielkość w państwowe i kościelne dni świąteczne, wymienione w ustawie o dniach wolnych od pracy z dnia 18 stycznia 1951 roku (Dz.U. Nr 4, poz. 28, ze zm.). Powyższy zakaz ma również dotyczyć sytuacji, gdy w konkretnym roku kalendarzowym święto przypada w niedzielę. Projekt ustawy o zmianie Kodeksu Pracy po pierwszym czytaniu w Sejmie Rzeczypospolitej Polskiej został skierowany do dalszych prac w Komisji Nadzwyczajnej do spraw zmian w kodyfikacjach.

Uchwalenie przez parlament Rzeczypospolitej Polskiej, a następnie wejście w życie ustawy w obecnym brzmieniu powodowałoby niemożność prowadzenia przez naszą Spółkę oraz pozostałe spółki z Grupy Kapitałowej działalności handlowej w święta, jednakże w naszej opinii wprowadzenie tych zmian nie powinno mieć istotnego negatywnego skutku dla naszej Grupy Kapitałowej.

13. Prognozy wyników lub wyniki szacunkowe

Nasza Spółka nie publikowała prognoz wyników finansowych.

14. Organy administracyjne, zarządzające i nadzorcze oraz osoby zarządzające wyższego szczebla

14.1. Informacje o członkach organów zarządzających

W skład naszego Zarządu wchodzi:

- Artur Kawa – Prezes Zarządu
- Jarosław Wawerski – Wiceprezes Zarządu
- Dariusz Kalinowski – Członek Zarządu
- Jacek Dudzik – Członek Zarządu
- Renata Bronisz-Czyż – Członek Zarządu
- Jarosław Rudnicki – Członek Zarządu
- Lesław Syguła – Członek Zarządu
- Piotr Laskowski – Członek Zarządu
- Marek Wesołowski – Członek Zarządu
- Grzegorz Wawerski – Członek Zarządu

Artur Kawa – Prezes Zarządu

Artur Kawa jest Prezesem Zarządu naszej Spółki. Artur Kawa został powołany do Zarządu z dniem 22 czerwca 2006 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 9/2006 z dnia 22 czerwca 2006 roku.

Artur Kawa jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 1 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Artur Kawa posiada wykształcenie wyższe techniczne. Jest absolwentem Politechniki Lubelskiej, Wydział Elektryczny. Ponadto uzyskał stopień MBA Uniwersytetu w Minnesocie.

Przebieg kariery zawodowej Artura Kawy przedstawiamy poniżej:

1995-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Prezes Zarządu
1990-1997	Hurtownia Artykułów Spożywczych Eldorado spółka cywilna Artur Kawa i Jarosław Wawerski – współwłaściciel
1987-1988	DAN MAR – Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe w Lublinie – menedżer
1986-1987	Przedsiębiorstwo Budownictwa Elektroenergetycznego „ELBUD” w Lublinie – inżynier elektryk

W okresie ostatnich pięciu lat Artur Kawa nie pełnił funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza spółkami wchodzącymi w skład Grupy.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 26 kwietnia 2007 roku Artur Kawa nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat Artur Kawa nie był współnikiem spółek osobowych. Posiadał akcje w spółkach notowanych na GPW nie konkurujących z naszą Spółką. Artur Kawa posiada 1.000.086 akcji naszej Spółki. W ciągu ostatnich 5 lat nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Artur Kawa jest bratem Piotra Kawy będącego członkiem Rady Nadzorczej naszej Spółki. Małżonka i ojciec Artura Kawy są akcjonariuszami naszej Spółki. Poza ww. nie występują jakiegokolwiek inne powiązania rodzinne pomiędzy Arturem Kawą a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Jarosław Wawerski – Wiceprezes Zarządu

Jarosław Wawerski jest Wiceprezesem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 22 czerwca 2006 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 9/2006 z dnia 22 czerwca 2006 roku.

Jarosław Wawerski jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 1 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Jarosław Wawerski posiada wykształcenie wyższe techniczne. Jest absolwentem Politechniki Lubelskiej.

Przebieg kariery zawodowej Jarosława Wawerskiego przedstawiamy poniżej:

1995-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Wiceprezes Zarządu
1990-1997	Hurtownia Artykułów Spożywczych Eldorado spółka cywilna Artur Kawa i Jarosław Wawerski – współwłaściciel

W okresie ostatnich pięciu lat Jarosław Wawerski nie pełnił funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza spółkami wchodzącymi w skład Grupy.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 27 kwietnia 2007 roku Jarosław Wawerski nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest wspólnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej, poza 1.090.537 akcjami naszej Spółki (dane o liczbie posiadanych akcji Emperia Holding na podstawie informacji przekazanej naszej Spółce w dniu 2 sierpnia 2007 roku w trybie art. 160 ust. 1 Ustawy Obrocie Instrumentami Finansowymi). Poza Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był wspólnikiem spółek osobowych i kapitałowych, poza Spółką. W ciągu ostatnich 5 lat nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Jarosław Wawerski jest bratem Grzegorza Wawerskiego – Prezesa Zarządu spółek zależnych Stokrotka Sp. z o.o. i Elpro Sp. z o.o. i będącego jednocześnie akcjonariuszem naszej Spółki. Szwagrem Jarosława Wawerskiego jest Przewodniczący Rady Nadzorczej naszej Spółki – Ireneusz Zięba, a stryjem Jarosława Wawerskiego jest Edward Wawerski – akcjonariusz naszej Spółki. Poza ww. nie występują jakiegokolwiek inne powiązania rodzinne pomiędzy Jarosławem Wawerskim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych Spółki.

Dariusz Kalinowski – Członek Zarządu

Dariusz Kalinowski jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 22 czerwca 2006 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 9/2006 z dnia 22 czerwca 2006 roku.

Dariusz Kalinowski jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 1 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Dariusz Kalinowski posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Jest absolwentem Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydział Ekonomiczny, kierunek Finanse i Bankowość. Ponadto uzyskał stopień MBA Uniwersytetu w Montreux w Szwajcarii.

Przebieg kariery zawodowej Dariusza Kalinowskiego przedstawiamy poniżej:

01.02.2003-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Członek Zarządu – Dyrektor Finansowy
01.01.2002-31.01.2003	Carlsberg Okocim S.A. – Kontroler Operacyjny, Kontroler Finansowy
10.01.2000-31.12.2001	Bosman Browar Szczecin S.A. – Kierownik Działu Controllingu
01.08.1993-07.01.2000	Bank Pekao S.A. – Z-ca Dyrektora Oddziału ds. Bankowości Korporacyjnej
01.02.1993-31.07.1993	Bydgoski Bank Budownictwa S.A. – księgowy

W okresie ostatnich pięciu lat Dariusz Kalinowski nie pełnił funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza naszą Spółką.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 27 kwietnia 2007 roku Dariusz Kalinowski nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest wspólnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej, poza 15.000 akcji naszej Spółki. Poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był wspólnikiem spółek osobowych i kapitałowych, poza naszą Spółką. W ciągu ostatnich 5 lat nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Dariuszem Kalinowskim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Jacek Dudzik – Członek Zarządu

Jacek Dudzik jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 16 czerwca 2007 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej Nr 25/2007 z dnia 15 czerwca 2007 roku.

Jacek Dudzik jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 1 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Jacek Dudzik posiada wykształcenie wyższe. Jest absolwentem Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Matematyki.

Przebieg kariery zawodowej Jacka Dudzika przedstawiono poniżej:

01.07.2002-31.10.2006	Infinite Sp. z o.o. – Prezes Zarządu
01.01.1995-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Dyrektor ds. Informatyki, Członek Zarządu od 12.02.2004 roku
01.03.1994-31.12.1994	Hurtownia Artykułów Spożywczych Eldorado s.c. Artur Kawa i Jarosław Wawerski – informatyk
01.04.1992-28.02.1994	PPH Mebel w Jabłonie – informatyk
15.07.1991-31.03.1992	Elpegro S.A. w Warszawie – administrator systemu
01.02.1991-14.07.1991	Interpegro Progres S.A. w Warszawie – administrator systemu
18.01.1991-31.01.1991	Interpegro Lubex S.A. w Lublinie – specjalista
01.11.1989-31.07.1990	Ośrodek Informatyki PKP w Lublinie – programista EMC

W okresie ostatnich 5 lat Jacek Dudzik nie był i aktualnie nie pełni funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza spółkami wchodzącymi w skład Grupy.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 23 maja 2007 roku Jacek Dudzik nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej, poza 12.500 akcjami naszej Spółki. Poza naszą Spółką Jacek Dudzik nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był współnikiem spółek osobowych i kapitałowych, poza naszą Spółką. W ciągu ostatnich 5 lat nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Jackiem Dudzikiem a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Renata Bronisz-Czyż – Członek Zarządu

Renata Bronisz-Czyż jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Została powołana do Zarządu z dniem 24 stycznia 2005 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 9/2005 z dnia 24 stycznia 2005 roku.

Renata Bronisz-Czyż jest zatrudniona w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 1 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Renata Bronisz-Czyż posiada wykształcenie wyższe. Jest absolwentką Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Pedagogiki i Psychologii. Ponadto Renata Bronisz-Czyż ukończyła studia podyplomowe na kierunku Zarządzanie Kadrami w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Warszawie.

Przebieg kariery zawodowej Renaty Bronisz-Czyż przedstawiamy poniżej:

01.08.2003-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Dyrektor Personalny, Członek Zarządu (od 24.01.2005 r.)
10.03.2003-31.07.2003	Stokrotka Sp. z o.o. – Dyrektor Personalny
01.03.2000-09.03.2003	Stokrotka Sp. z o.o. – Kierownik Działu Personalnego
07.07.1995-31.12.2001	Eldorado S.A. – Specjalista ds. Personalnych

W okresie ostatnich pięciu lat Renata Bronisz-Czyż nie pełniła funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza naszą Spółką.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 9 maja 2007 roku Renata Bronisz-Czyż nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej, poza 6.300 akcjami naszej Spółki. Poza naszą Spółką Renata Bronisz-Czyż nie prowadzi podstawowej działalności mającej istotne znaczenie dla Spółki. W okresie ostatnich 5 lat nie była współnikiem spółek osobowych i kapitałowych, poza naszą Spółką. W ciągu ostatnich 5 lat nie została również skazana za przestępstwo oszustwa i nie pełniła funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jej kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono jej oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymała sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Pani Renatą Bronisz-Czyż a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Jarosław Rudnicki – Członek Zarządu

Jarosław Rudnicki jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 6 listopada 2006 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 18/2006 z dnia 3 listopada 2006 roku.

Jarosław Rudnicki jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 1 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w Biurze Regionalnym naszej Spółki, Porosły 70, 16-070 Choroszcz.

Jarosław Rudnicki posiada wykształcenie średnie. Jest absolwentem Technikum Ogólnobudowlanego w Białymstoku, technikiem wewnętrznych instalacji budowlanych.

Przebieg kariery zawodowej Jarosława Rudnickiego przedstawiamy poniżej:

06.11.2006-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Dyrektor ds. Zakupów Centralnych, Członek Zarządu
1996-12.2006	BOS S.A. – Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych
1989-1996	Hurtownia Spożywcza STOP – właściciel
1979-1989	Polmożbyt Białystok – brygadzysta, kierowca magazynier
1979	Spółdzielnia Mieszkaniowa „Świt” w Ełku – pracownik w brygadzie remontowo-budowlanej
1978-1979	Kombinat Budowlany w Białymstoku – instruktor zawodu klasy I

Ponadto w okresie ostatnich pięciu lat Jarosław Rudnicki pełnił następujące funkcje:

05.2005-do chwili obecnej	Lewiatan Pomorze Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
03.2003-do chwili obecnej	Lewiatan Orbita Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
28.06.2005-30.04.2007	Lewiatan Kujawy Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
18.02.2005-12.12.2006	Sygel-Jool S.A. – członek rady nadzorczej
20.07.2004-20.11.2006	DLS S.A. – członek rady nadzorczej, przewodniczący rady nadzorczej
05.1996-11.2006	BOS S.A. – członek rady nadzorczej

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 27 kwietnia 2007 roku Jarosław Rudnicki nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat Jarosław Rudnicki nie był współnikiem spółek osobowych, ale posiadał akcje i udziały w następujących spółkach kapitałowych: BOS S.A., Eldorado S.A., TLS S.A., LSI Invest Sp. z o.o., Podlaskie Centrum Rolno-Towarowe S.A., Arsenał S.A., AC WCS Sp. z o.o., Skawa Bis Sp. z o.o., Mispol S.A., Arsenal Sp. z o.o., DEF Sp. z o.o., Grodex Sp. z o.o. Jarosław Rudnicki posiada 333.051 akcji Spółki. W ciągu ostatnich 5 lat nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Jarosławem Rudnickim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Lesław Syguła – Członek Zarządu

Lesław Syguła jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 20 listopada 2006 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 19/2006 z dnia 3 listopada 2006 roku.

Lesław Syguła jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 15 stycznia 2007 roku, na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w Biurze Regionalnym Spółki, Bór 66F, 42-200 Częstochowa.

Lesław Syguła posiada wykształcenie wyższe techniczne. Jest absolwentem Politechniki Częstochowskiej.

Przebieg kariery zawodowej Lesława Syguły przedstawiamy poniżej:

2007-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Członek Zarządu – Dyrektor ds. Integracji i Rozwoju
06.2006-12.2006	Sygel-Jool S.A. – prezes zarządu
06.2006-11.2006	DLS S.A. – prezes zarządu
2005-2006	BOS S.A. – wiceprezes zarządu
1997-2005	Sygel-Jool S.A. – Prezes Zarządu, Dyrektor Naczelny
1992-1997	Sygel S.C. – dyrektor przedsiębiorstwa
01.10.1990-31.10.1992	Firma Handlowa – Lesław Syguła – działalność gospodarcza
27.06.1988-30.09.1990	Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „Omega” Sp. z o.o. – prezes zarządu
19.12.1979-31.03.1988	Studencka Spółdzielnia Pracy „Grosik” w Częstochowie – kierownik zakładu usługowego

Ponadto w okresie ostatnich pięciu lat Lesław Syguła pełnił następujące funkcje:

06.01.2006-do chwili obecnej	Tema Komputer Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
14.06.2005-do chwili obecnej	Lewiatan Mazowsze Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
28.11.2005-28.02.2006	Berti Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
2002-do chwili obecnej	Lewiatan Śląsk Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 25 kwietnia 2007 roku Lesław Syguła nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat Lesław Syguła nie był współnikiem spółek osobowych, ale posiadał akcje i udziały w następujących spółkach kapitałowych: BOS S.A., Sygel-Jool S.A., Eldorado S.A., Związek Kupców i Producentów Lewiatan Holding 94 S.A., TLS S.A., LSI Incest Sp. z o.o., PS-Food Sp. z o.o. Lesław Syguła posiada 76.320 akcji naszej Spółki. W ciągu ostatnich 5 lat nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisyjny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Lesławem Sygułą a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Piotr Laskowski – Członek Zarządu

Piotr Laskowski jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 15 stycznia 2007 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 2/2007 z dnia 10 stycznia 2007 roku.

Piotr Laskowski jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 15 stycznia 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w Biurze Regionalnym Spółki, Porosły 70, 16-070 Choroszcz.

Piotr Laskowski posiada wykształcenie średnie techniczne. Jest absolwentem Technikum Mechaniki Precyzyjnej oraz ukończył kursy i szkolenia z zakresu zarządzania w Kanadyjskim Instytucie Zarządzania oraz Harvard Business School.

Przebieg kariery zawodowej Piotra Laskowskiego przedstawiamy poniżej:

15.01.2007-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A.) – Członek Zarządu – Dyrektor ds. Rozwoju Dystrybucji
12.1996-10.01.2007	BOS S.A. – prezes zarządu
28.09.1999-12.05.2005	Pro Logistyka S.A. – prezes zarządu

02.01.1997-do chwili obecnej	Indywidualna działalność gospodarcza pod nazwą Piotr Laskowski – doradca gospodarczy
04.1996-12.1996	BOS S.A. – Dyrektor ds. Administracyjno-Handlowych
1995-1996	PHU „KOMETA” s.c. – wspólnik (nadzór nad pionami administracyjnymi)
1994-1996	PHU „NEX” Siedlce s.c. – wspólnik (nadzór nad pionami administracyjnymi)
1993-1996	PHU „NEX” Olsztyn s.c. – wspólnik (nadzór nad pionami administracyjnymi)
1990-1996	PH „NEX” Białystok s.c. – wspólnik (nadzór nad pionami administracyjnymi)
Ponadto w okresie ostatnich pięciu lat Piotr Laskowski pełnił następujące funkcje:	
10.01.2007-do chwili obecnej	BOS S.A. – członek rady nadzorczej, przewodniczący rady nadzorczej
2005-do chwili obecnej	Stowarzyszenie BSK Jagiellonia – członek Komisji Rewizyjnej
18.06.2003-do chwili obecnej	Jagiellonia S.A. – członek rady nadzorczej
25.07.2002-do chwili obecnej	Mispol S.A. – członek rady nadzorczej
29.08.1998-do chwili obecnej	AC WCS Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
10.2004-07.2005	Infoza Sp. z o.o. (obecnie Milea Sp. z o.o.) – członek rady nadzorczej
03.2002-11.2002	Związek Kupców i Producentów Lewiatan 94 Holding S.A. – członek rady nadzorczej
28.06.2005-09.01.2006	Lewiatan Kujawy Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
28.12.2005-10.01.2007	DEF Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
04.03.2005-23.04.2007	Express Podlaski Sp. z o.o. – członek rady nadzorczej
18.02.2005-12.12.2006	Sygel-Jool S.A. – członek rady nadzorczej
20.07.2004-20.11.2006	DLS. S.A. – członek rady nadzorczej
10.2002-17.07.2006	PPH Mispol – Dystrybucja Sp. z o.o. – przewodniczący rady nadzorczej
12.05.2005-30.03.2007	Pro Logistyka S.A. – członek rady nadzorczej
28.09.1999-12.05.2005	Pro Logistyka S.A. – prezes zarządu

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 9 maja 2007 roku Piotr Laskowski nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest wspólnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat Piotr Laskowski nie był wspólnikiem spółek osobowych, ale posiadał akcje i udziały w następujących spółkach kapitałowych: BOS S.A., Eldorado S.A., TLS S.A., LS Invest Sp. z o.o., Podlaskie Centrum Rolno Towarowe S.A., Arsenal S.A., AC WCS Sp. z o.o., Skawa Bis Sp. z o.o., Mispol S.A., Arsenal Sp. z o.o., DEF Sp. z o.o., Grodex Sp. z o.o. Piotr Laskowski posiada 386.125 akcji naszej Spółki. W ciągu ostatnich 5 lat nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Piotr Laskowski jest szwagrem Prezesa Zarządu BOS S.A., który jest jednocześnie akcjonariuszem naszej Spółki. Małżonka i żona szwagra Piotra Laskowskiego są akcjonariuszami Spółki. Poza ww. nie występują jakiegokolwiek inne powiązania rodzinne pomiędzy Piotrem Laskowskim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Marek Wesołowski – Członek Zarządu

Marek Wesołowski jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 15 czerwca 2007 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej Nr 30/2007 2007 z dnia 15 czerwca 2007 roku.

Marek Wesołowski jest zatrudniony w naszej Spółce od dnia 15 czerwca 2007 roku na podstawie umowy o pracę, na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Marek Wesołowski posiada wykształcenie wyższe. Jest absolwentem Uniwersytetu im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydziału Organizacji i Zarządzania oraz Wydziału Matematyki. Ponadto jest absolwentem Master of Business Administration w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz Carlton School of Management University of Minnesota.

Przebieg kariery zawodowej Marka Wesołowskiego przedstawiono poniżej:

15.06.2007-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. (poprzednio Eldorado S.A) – Członek Zarządu, Dyrektor ds. Działalności Detalicznej
01.2007-do chwili obecnej	Stokrotka Sp. z o.o. – Dyrektor Zarządzający
01.2000-12.2006	Stokrotka Sp. z o.o. – Dyrektor Handlowy
04.1999-12.1999	Stokrotka Sp. z o.o. – Dyrektor ds. Rozwoju Rynku i Marketingu
07.1998-03.1999	Emperia Holding S.A. – Dyrektor ds. Sprzedaży i Rozwoju
03.1997-06.1998	Emperia Holding S.A. – Dyrektor ds. Rozwoju
11.1995-02.1997	Emperia Holding S.A. – Menedżer Zakupów
10.1994-09.1998	Uniwersytet im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie – asystent

W okresie ostatnich pięciu lat Marek Wesołowski nie pełnił funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza spółkami wchodzącymi w skład Grupy.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 25 czerwca 2007 roku Marek Wesołowski nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był współnikiem spółek osobowych, poza 12.520 akcjami naszej Spółki nie posiadał akcji lub udziałów spółek kapitałowych. W ciągu ostatnich 5 lat Marek Wesołowski nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w tym okresie. W ciągu ostatnich pięciu lat nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Markiem Wesołowskim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Grzegorz Wawerski – Członek Zarządu

Grzegorz Wawerski jest Członkiem Zarządu naszej Spółki. Został powołany do Zarządu z dniem 21 sierpnia 2007 roku na mocy Uchwały Rady Nadzorczej nr 35/2007 z dnia 16 lipca 2007 roku.

Grzegorz Wawerski jest zatrudniony w naszej Spółce na podstawie umowy o pracę zawartej w dniu 16 lipca 2007 roku na czas nieokreślony, w pełnym wymiarze czasu pracy. Wykonuje pracę w siedzibie naszej Spółki, przy ul. Mełgiewskiej 7-9 w Lublinie.

Grzegorz Wawerski posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Jest absolwentem Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie.

Przebieg kariery zawodowej Grzegorza Wawerskiego przedstawiamy poniżej:

21.08.2007-do chwili obecnej	Emperia Holding S.A. – Członek Zarządu – Dyrektor ds. Rozwoju Działalności Detalicznej
1.04.2004-do chwili obecnej	Elpro Sp. z o. o. – prezes zarządu
1.01.1995-do chwili obecnej	Stokrotka Sp. z o.o. – prezes zarządu

W okresie ostatnich pięciu lat Grzegorz Wawerski nie pełnił funkcji w organach administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych spółek kapitałowych i osobowych, poza spółkami wchodzącymi w skład Grupy.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 27 sierpnia 2007 roku Grzegorz Wawerski nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej, poza 338.000 akcjami naszej Spółki. Poza Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był współnikiem spółek osobowych i kapitałowych, poza Spółką. W ciągu ostatnich 5 lat nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Grzegorz Wawerski jest bratem Jarosława Wawerskiego – Wiceprezesa Zarządu naszej Spółki, będącego jednocześnie akcjonariuszem naszej Spółki. Stryjem Grzegorza Wawerskiego jest Edward Wawerski – akcjonariusz naszej Spółki. Poza ww. nie występują jakiegokolwiek inne powiązania rodzinne pomiędzy Grzegorzem Wawerskim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych Spółki.

14.2. Prokurenci

Nasz Zarząd nie powołał żadnych prokurentów.

14.3. Informacje o członkach organów nadzorczych

W skład Rady Nadzorczej wchodzi:

- Ireneusz Zięba – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Zenon Andrzej Mierzejewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Piotr Kawa – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Krysztofiak – Członek Rady Nadzorczej
- Wincenty Mura – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Długosz – Członek Rady Nadzorczej

Ireneusz Zięba – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Pan Ireneusz Zięba jest Przewodniczącym Rady Nadzorczej naszej Spółki. Został powołany do pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej dnia 21 czerwca 2005 roku, na podstawie art. 12 ust. 3 lit. (b) Statutu, tj. przez Pana Jarosława Wawerskiego, Grzegorza Wawerskiego oraz Edwarda Wawerskiego (w dniu 21 czerwca 2005 roku Ireneusz Zięba został odwołany z Rady Nadzorczej, a następnie w tym samym dniu został do niej powołany). Funkcję członka Rady Nadzorczej naszej Spółki pełni od 2004 roku. Nie jest zatrudniony przez naszą Spółkę. Pracę wykonuje w Urzędzie Miejskim we Włodawie, al. J. Piłsudskiego 41, 22-200 Włodawa.

Pan Ireneusz Zięba posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Jest absolwentem Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

Przebieg kariery zawodowej Pana Ireneusza Zięby przedstawiamy poniżej:

12.2003-do chwili obecnej	Urząd Miejski we Włodawie – inspektor
07.1995-11.2003	Miejski Ośrodek Pomocy Społecznej we Włodawie – kierownik
01.1991-06.1995	Urząd Miejski we Włodawie – kierownik referatu
01.1988-05.1988	Urząd Miejski w Chełmie – zastępca Geodety Miejskiego
04.1987-01.1988	Urząd Stanu Cywilnego w Chełmie – zastępca Kierownika USC

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 25 kwietnia 2007 roku Ireneusz Zięba nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest wspólnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej. Poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był wspólnikiem spółek osobowych i kapitałowych. W ciągu ostatnich 5 lat Pan Ireneusz Zięba nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Ireneusz Zięba jest bratem żony Jarosława Wawerskiego – Wiceprezesa Zarządu Spółki. Poza ww. nie występują jakiegokolwiek inne powiązania rodzinne pomiędzy Ireneuszem Ziębą a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Zenon Andrzej Mierzejewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Zenon Andrzej Mierzejewski jest Wiceprzewodniczącym Rady Nadzorczej naszej Spółki. Został powołany do pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej dnia 10 stycznia 2007 roku na mocy Uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 10 stycznia 2007 roku, na 3-letnią kadencję.

Zenon Andrzej Mierzejewski nie jest zatrudniony przez naszą Spółkę. Pracę wykonuje w P.W. Globoflex s.c., 16-340 Porosły 24A, gm. Choroszcz, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Zenon Andrzej Mierzejewski posiada wykształcenie wyższe. Jest absolwentem Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Geografii.

Przebieg kariery zawodowej Zenona Andrzeja Mierzejewskiego przedstawiono poniżej:

1997-do chwili obecnej	P.W. Globoflex s.c. – współwłaściciel
1987-1997	Mispol s.c. – współwłaściciel
1982-1987	Firma Handlowa – Zenon Mierzejewski – działalność gospodarcza
1977-1982	Biuro Urządzania Lasu i Geodezji Leśnej w Białymstoku – taksator

Ponadto w okresie ostatnich pięciu lat Zenon Andrzej Mierzejewski pełnił następujące funkcje:

2006-do chwili obecnej	TLS S.A. – członek rady nadzorczej
2005-2006	BOS S.A. – przewodniczący rady nadzorczej

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 26 kwietnia 2007 roku Zenon Andrzej Mierzejewski nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest wspólnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat Zenon Andrzej Mierzejewski nie był wspólnikiem w spółkach osobowych, natomiast był wspólnikiem spółek cywilnych PPH Mispol s.c. i P.W. Globoflex s.c. oraz posiadał akcje i udziały w następujących spółkach kapitałowych: Mispol S.A., Arsenal S.A., TLS S.A., Eldorado S.A., BOS S.A., AC-WCS Sp. z o.o., LS-Invest Sp. z o.o. Zenon Andrzej Mierzejewski posiada 139.886 akcji naszej Spółki. W ciągu ostatnich 5 lat nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Żona, córka i syn Zenona Andrzeja Mierzejewskiego również są akcjonariuszami naszej Spółki.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Zenonem Andrzejem Mierzejewskim a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Piotr Kawa – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Kawa jest członkiem Rady Nadzorczej naszej Spółki. Został powołany do pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej dnia 21 czerwca 2005 roku przez Artura Kawę na mocy art. 12 ust. 2 lit. (a) Statutu w dniu 21 czerwca 2005 roku, na 3-letnią kadencję.

Piotr Kawa nie jest zatrudniony przez naszą Spółkę. Pracę wykonuje w I Klinice Okulistyki w Lublinie, ul. Chmielna 1, 20-079 Lublin.

Piotr Kawa posiada wykształcenie wyższe medyczne. Posiada tytuł doktora medycyny. Jest absolwentem Akademii Medycznej w Lublinie.

Piotr Kawa od 1991 roku do chwili obecnej jest zatrudniony w Samodzielnym Publicznym Szpitalu Klinicznym nr 1 w Lublinie na stanowisku Starszego Asystenta.

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 7 maja 2007 roku Piotr Kawa nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest wspólnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej. Poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był wspólnikiem spółek osobowych i kapitałowych. W ciągu ostatnich 5 lat Piotr Kawa nie został również skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Piotr Kawa jest bratem Artura Kawy – Prezesa Zarządu naszej Spółki. Poza ww. nie występują jakiegokolwiek inne powiązania rodzinne pomiędzy Arturem Kawą a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Tomasz Krysztofiak – Członek Rady Nadzorczej

Tomasz Krysztofiak jest członkiem Rady Nadzorczej naszej Spółki. Został powołany do pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej dnia 10 stycznia 2007 roku na mocy uchwały nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 10 stycznia 2007 roku, na 3-letnią kadencję. Funkcję członka Rady Nadzorczej naszej Spółki pełni od 2002 roku.

Tomasz Krysztofiak nie jest zatrudniony przez naszą Spółkę. Pracę wykonuje w Łodzi przy ul. Dębówki 5 w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej pod nazwą TOMKRY – doradztwo gospodarcze.

Tomasz Krysztofiak posiada wykształcenie wyższe techniczne. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej, Wydział Mechaniki Precyzyjnej. Ponadto uzyskał stopień MBA Uniwersytetu w Maryland i Uniwersytetu Łódzkiego. Posiada licencję doradcy inwestycyjnego nr 39 oraz licencję maklera papierów wartościowych nr 38.

Przebieg kariery zawodowej Tomasza Krysztofiaka przedstawiamy poniżej:

2000-do chwili obecnej	TOMKRY – doradztwo gospodarcze – samodzielna działalność gospodarcza
1995-2000	TFI KORONA S.A. – zarządzający funduszami Akcji i Zrównoważonym
1993-1995	Dom Inwestycyjny „Guziejewski & Albrecht” – dealer papierów wartościowych
1991-1993	Bank Przemysłowy S.A. w Łodzi – kierownik zespołu ds. inwestycji kapitałowych

Ponadto w okresie ostatnich pięciu lat Tomasz Krysztofiak pełnił następujące funkcje:

2001-2007	SUWARY S.A. w Pabianicach – członek rady nadzorczej
2002-2005	Mostostal Zabrze Holding S.A. – członek rady nadzorczej
2002-2004	HSG Tarnów S.A. – członek rady nadzorczej
2004-do chwili obecnej	KHS Krosno S.A. – członek rady nadzorczej
2003-do chwili obecnej	HOOP S.A. – członek rady nadzorczej

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 26 kwietnia 2007 roku Tomasz Krysztofiak nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był współnikiem spółek osobowych. Posiadał akcje następujących spółek kapitałowych: Zakłady Mięsne PASMO S.A., Mostostal Zabrze Holding S.A., Hydrotor S.A., Comarch S.A., Impel S.A., Redan S.A., Optimus S.A., Grupa Onet S.A., Softbank S.A., Lentex S.A., PPWK S.A., Sokołów S.A. W ciągu ostatnich 5 lat Tomasz Krysztofiak nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w tym okresie. W ciągu ostatnich pięciu lat nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. W okresie pełnienia przez Tomasza Krysztofiaka funkcji członka Rady Nadzorczej Mostostal Zabrze Holding S.A. w Zabrzu, Zarząd tej spółki złożył w dniu 24 kwietnia 2004 roku wniosek o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu i ustanowienia zarządu własnego. Układ z wierzycielami została zawarty i zrealizowany w okresie, kiedy Tomasz Krysztofiak nie pełnił już funkcji członka Rady Nadzorczej tej spółki.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Tomaszem Krysztofiakiem a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Wincenty Mura – Członek Rady Nadzorczej

Wincenty Mura jest członkiem Rady Nadzorczej naszej Spółki. Został powołany do pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej dnia 10 stycznia 2007 roku na mocy Uchwały nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 10 stycznia 2007 roku, na 3-letnią kadencję.

Wincenty Mura nie jest zatrudniony przez naszą Spółkę. Pracę wykonuje w spółce DLS S.A. z siedzibą w Płocku przy ul. Kostograj 24.

Wincenty Mura posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Katowicach.

Przebieg kariery zawodowej Pana Wincentego Mury przedstawiamy poniżej:

01.08.2006-do chwili obecnej	DLS S.A. – Zastępca Dyrektora
01.04.2000-31.07.2006	DLS. S.A. – Dyrektor Makroregionu
01.11.1990-31.07.2006	Hurtownia „Wojciech” w Rybniku (od 01.11.1998 w Żorach) – właściciel, dyrektor hurtowni
22.10.1982-31.10.1990	Przedsiębiorstwo Hurtu Spożywczego Hurtownia Rybnik – dyrektor hurtowni
01.07.1977-21.10.1982	WSS Spółem Oddział w Rybniku – Dyrektor Zakładu Obrotu Magazynowego – pełnomocnik zarządu
01.06.1976-30.06.1977	Katowickie Przedsiębiorstwo Ceramiki Budowlanej – Oddział w Rybniku – Główny Specjalista ds. Ekonomicznych
01.09.1964-31.05.1976	Rybnickie Zakłady Przemysłu Terenowego Rybnik – kierownik administracji, transportu, zaopatrzenia, zbytu

Ponadto w okresie ostatnich pięciu lat Pan Wincenty Mura pełnił następujące funkcje:

2000-do chwili obecnej	Lewiatan Żory Sp. z o.o. – zastępca przewodniczącego rady nadzorczej
08.2000-06.2006	Anna Sp. z o.o. – przewodniczący rady nadzorczej

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 27 kwietnia 2007 roku Wincenty Mura nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat posiadał akcje i udziały w następujących spółkach kapitałowych: Związek Kupców i Producentów Lewiatan Holding 94 S.A., Lewiatan Żory Sp. z o.o., DLS S.A, BOS S.A., Eldorado S.A., Bank BPH S.A., KGHM Polska Miedź S.A., TLS. S.A., LS Invest Sp. z o.o. Wincenty Mura posiada 27.771 akcji naszej Spółki. W ciągu ostatnich 5 lat Wincenty Mura nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie pełnił funkcji członka

organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie upadłości lub likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny. Nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w okresie poprzednich pięciu lat.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Wincentym Murą a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

Piotr Długosz – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Długosz jest Członkiem Rady Nadzorczej naszej Spółki. Został powołany do pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej dnia 1 czerwca 2007 roku, na podstawie art. 12 ust. 3 lit b Statutu, tj. przez pana Jarosława Wawerskiego, Grzegorza Wawerskiego oraz Edwarda Wawerskiego.

Piotr Długosz nie jest zatrudniony przez naszą Spółkę. Pracę wykonuje w Zespole Szkół Chemicznych i Przemysłu Spożywczego w Lublinie, przy al. Raławickiej 7.

Piotr Długosz posiada wykształcenie wyższe. Jest absolwentem Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Matematyki.

Przebieg kariery zawodowej Pana Piotra Długosza przedstawiamy poniżej:

2007-do chwili obecnej	I Liceum Ogólnokształcące im. Stanisława Staszica w Lublinie – nauczyciel
2005-2007	Zespół Szkół Chemicznych i Przemysłu Spożywczego w Lublinie – nauczyciel
1987-2005	Zespół Szkół Chemicznych w Lublinie – nauczyciel

Zgodnie z oświadczeniem złożonym w dniu 20 czerwca 2007 roku Piotr Długosz nie prowadzi działalności konkurencyjnej wobec naszej Spółki, nie jest współnikiem w żadnej spółce osobowej oraz nie posiada akcji lub udziałów spółki kapitałowej konkurencyjnej z naszą Spółką i poza naszą Spółką nie prowadzi podstawowej działalności mającej dla niej istotne znaczenie. W okresie ostatnich 5 lat nie był współnikiem spółek osobowych ani nie posiadał akcji lub udziałów spółek kapitałowych. W ciągu ostatnich 5 lat Piotr Długosz nie został skazany za przestępstwo oszustwa i nie przedstawiono mu oficjalnych oskarżeń publicznych lub sankcji ze strony organów ustawowych lub regulacyjnych (w tym organizacji związkowych) oraz nie otrzymał sądowego zakazu działania jako członek organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych jakiegokolwiek emitenta lub zakazu uczestniczenia w zarządzaniu lub prowadzeniu spraw jakiegokolwiek emitenta w tym okresie. W ciągu ostatnich pięciu lat nie pełnił funkcji członka organów administracyjnych, osoby zarządzającej, osoby nadzorującej lub zarządzającej wyższego szczebla w podmiotach, które w okresie jego kadencji znalazły się w stanie likwidacji lub były kierowane przez zarząd komisaryczny.

Nie występują jakiegokolwiek powiązania rodzinne pomiędzy Piotrem Długoszem a pozostałymi osobami pełniącymi funkcje w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych naszej Spółki.

14.4. Osoby zarządzające wyższego szczebla

Poza Członkami Zarządu w naszej Spółce nie są zatrudnione osoby zarządzające wyższego szczebla.

14.5. Informacje na temat konfliktu interesów w organach administracyjnych, zarządzających i nadzorczych oraz wśród osób zarządzających wyższego szczebla

Nie są nam znane potencjalne konflikty interesów u członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej pomiędzy obowiązkami wobec naszej Spółki a ich prywatnymi interesami lub innymi obowiązkami.

14.6. Umowy i porozumienia zawarte odnośnie powołania członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych oraz osób zarządzających wyższego szczebla

Zgodnie z art. 12 ust. 3 naszego Statutu, tak długo jak:

- Artur Kawa będzie właścicielem akcji naszej Spółki w liczbie nie mniejszej niż 700.000 (siedemset tysięcy) sztuk, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku – jest on uprawniony do powoływania i odwoływania 1 (jednego) członka Rady Nadzorczej;
- Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski będą właścicielami (którykolwiek lub którzykolwiek z nich lub łącznie) akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 1.400.000 (jeden milion czterysta tysięcy) sztuk, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku – są oni uprawnieni do powoływania i odwoływania 2 (dwóch) członków Rady Nadzorczej.

W wykonaniu powyższych postanowień Statutu pan Artur Kawa powołał do Rady Nadzorczej naszej Spółki, w dniu 21 czerwca 2005 roku, pana Piotra Kawę, zaś panowie Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski oraz Edward Wawerski powołali do Rady Nadzorczej naszej Spółki, w dniu 12 czerwca 2005 roku oraz 1 czerwca 2007 roku, odpowiednio pana Ireneusza Ziębę oraz pana Piotra Długosza.

Poza powyższymi postanowieniami Statutu, według naszej wiedzy nie istnieją żadne umowy ani porozumienia ze znaczącymi akcjonariuszami, klientami, dostawcami lub innymi osobami, na mocy których osoby wskazane wyżej w pkt 14.1 i 14.3 Prospektu zostały wybrane na członków Zarządu i członków Rady Nadzorczej.

14.7. Uzgodnione ograniczenia w zbywaniu akcji emitenta

Na podstawie umowy konsolidacyjnej zawartej pomiędzy naszą Spółką, BOS S.A. i akcjonariuszami BOS S.A. (umowa ta została opisana w pkt 22.1.1 ppkt 3 w Części III Prospektu) Piotr Laskowski, Jarosław Rudnicki oraz Lesław Syguła zobowiązani są do powstrzymywania się od rozporządzania Akcjami Serii H, a Zenon Andrzej Mierzejewski zobowiązany jest do powstrzymywania się od rozporządzania Akcjami Serii I, w tym do obciążenia tych akcji zastawem bądź ustanowienia na nich użytkowania (z wyjątkiem ustanowienia zastawu rejestrowego łącznie na 8% Akcji Serii H oraz I objętych przez każdą z niżej wymienionych osób, w celu zabezpieczenia roszczeń przysługujących naszej Spółce z tytułu ww. umowy konsolidacyjnej), odpowiednio dla Akcji Serii H do dnia 31 stycznia 2008 roku, zaś dla Akcji Serii I do dnia 31 lipca 2007 roku. Każdy z ww. akcjonariuszy był również zobowiązany do niewystępowania z wnioskiem o zmianę posiadanych Akcji Serii H oraz I na akcje na okaziciela do dnia 31 lipca 2007 roku, bez zgody naszej Spółki.

W celu zabezpieczenia wykonania zobowiązań wskazanych powyżej, Piotr Laskowski, Jarosław Rudnicki, Lesław Syguła oraz Zenon Andrzej Mierzejewski zawarli z naszą Spółką przedwstępne umowy depozytu Akcji Serii H i I oraz przedwstępne umowy zastawu rejestrowego ww. akcji (opisane w pkt 19.2 ppkt 22 i 23 Części III Prospektu), w wykonaniu których w dniu 16 lipca 2007 roku zawarli umowy depozytu oraz zastawu rejestrowego na:

- (i) 3% Akcji Serii H i I objętych przez każdego nowego akcjonariusza naszej Spółki, w celu zabezpieczenia ewentualnych roszczeń Emperia Holding S.A. wobec ww. osób, z innego tytułu niż o zapłatę kary umownej,
- (iii) 5% Akcji Serii H i I objętych przez każdego nowego akcjonariusza naszej Spółki, innych niż akcje wskazane w pkt (i) powyżej, w celu zabezpieczenia roszczeń Emperia Holding S.A. z tytułu kar umownych wynikających z umowy konsolidacyjnej.

Na podstawie zobowiązania do powstrzymania się od rozporządzania akcjami, wszyscy Członkowie Zarządu naszej Spółki zobowiązali się do powstrzymania się od rozporządzania posiadanymi przez nich akcjami Spółki, bez uzyskania uprzedniej pisemnej zgody Oferującego, przez okres 12 miesięcy od daty pierwszego notowania Praw do Akcji Serii L na GPW, chyba że przed upływem tego terminu wygaśnie mandat któregokolwiek z Członków Zarządu albo Oferta Publiczna nie zostanie przeprowadzona do dnia 31 grudnia 2007 roku. Zgodnie z ww. zobowiązaniem Członkowie Zarządu naszej Spółki spowodują, iż posiadanymi przez nich akcjami Spółki nie będą rozporządzać osoby z nimi powiązane.

Poza powyżej wskazanymi nie istnieją żadne ograniczenia uzgodnione przez członków organów naszej Spółki, wskazanych w pkt 14.1-14.3 powyżej w zakresie zbycia w określonym czasie posiadanych przez nich akcji papierów wartościowych Spółki.

15. Wynagrodzenie i inne świadczenia za ostatni pełny rok obrotowy w odniesieniu do członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych oraz osób zarządzających wyższego szczebla

15.1. Wysokość wypłaconego wynagrodzenia (w tym świadczeń warunkowych lub odroczonego) oraz przyznanych przez emitenta i jego podmioty zależne świadczeń w naturze za usługi świadczone na rzecz Spółki lub jej podmiotów zależnych

Wysokość wynagrodzenia wypłaconego Członkom Zarządu naszej Spółki w roku obrotowym 2006 przedstawiamy w poniższej tabeli:

Tabela 64. Wysokość wynagrodzenia wypłaconego Członkom Zarządu w 2006 roku

Lp.	Nazwisko i imię	Pełniona funkcja	Wysokość wynagrodzenia
1.	Kawa Artur	Prezes Zarządu	351.840,00 zł
2.	Wawerski Jarosław	Wiceprezes Zarządu	328.719,00 zł, w tym 500 zł z tytułu pełnienia funkcji członka rady nadzorczej BOS S.A.
3.	Kalinowski Dariusz	Członek Zarządu	320.814,00 zł
4.	Bronisz-Czyż Renata	Członek Zarządu	218.736,00 zł
5.	Dudzik Jacek	Członek Zarządu	288.504,00 zł, w tym 50.000 zł z tytułu zajmowania stanowiska Dyrektora w Infinite Sp. z o.o.
6.	Rudnicki Jarosław	Członek Zarządu	42.667 zł, w tym 33.167 zł z tytułu pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu ds. handlowych w BOS S.A.
7.	Syguła Lesław*	Członek Zarządu	12.195,10 zł z tytułu sprawowania funkcji prezesa Sygel-Jool S.A.

*Pan Lesław Syguła nie otrzymał wynagrodzenia ze sprawowanie funkcji Członka Zarządu w roku obrotowym 2006

Ponadto, w 2006 roku Arturowi Kawa przyznano świadczenie w wysokości 711 zł z tytułu ponadwymiarowych badań lekarskich, natomiast Jackowi Dudzikowi świadczenie w wysokości 148 zł z tytułu ponadwymiarowych badań lekarskich. Pozostałym Członkom Zarządu nie przyznano w roku obrotowym 2006 innych świadczeń.

W naszej Spółce zostały ustalone zasady dotyczące wypłaty premii Członkom Zarządu. Na mocy uchwały Rady Nadzorczej nr 5/2007 z dnia 26 stycznia 2007 roku dotyczącej ustalenia zasad wynagrodzenia członków Zarządu Emperia Holding oraz spółki Stokrotka, Rada Nadzorcza ustaliła, że każdemu członkowi Zarządu przysługuje premia roczna, której wysokość będzie uzależniona od realizacji rocznych celów finansowych naszej Grupy Kapitałowej oraz celów indywidualnych. Premia nie może przekroczyć 25% wynagrodzenia rocznego. Powyższa premia będzie wypłacana kwartalnie w formie zaliczki oraz w formie końcowego rozliczenia za 2006 rok, po rozliczeniu roku obrotowego.

Wysokość wynagrodzenia wypłaconego Członkom Rady Nadzorczej naszej Spółki w roku obrotowym 2006 przedstawiamy w poniższej tabeli:

Tabela 65. Wysokość wynagrodzenia wypłaconego Członkom Rady Nadzorczej w 2006 roku

Lp.	Nazwisko i imię	Pełniona funkcja	Wysokość wynagrodzenia
1.	Zięba Ireneusz	Przewodniczący Rady Nadzorczej	24.000 zł
2.	Kossuth Wojciech	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	24.000 zł
3.	Krysztofiak Tomasz	Członek Rady Nadzorczej	24.000 zł
4.	Wawerski Władysław	Członek Rady Nadzorczej	24.000 zł
5.	Kawa Piotr	Członek Rady Nadzorczej	24.000 zł

Członkom Rady Nadzorczej nie przyznano w roku obrotowym 2006 innych świadczeń.

15.2. Ogólna kwota wydzielona lub zgromadzona przez emitenta lub jego podmioty zależne na świadczenia rentowe, emerytalne lub podobne świadczenia

Nasza Spółka oraz jej podmioty zależne nie posiadają kwot zgromadzonych na świadczenia rentowe, emerytalne lub podobne świadczenia w odniesieniu do członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych oraz osób zarządzających wyższego szczebla naszej Spółki.

16. Praktyki organu administracyjnego, zarządzającego i nadzorującego

16.1. Data zakończenia obecnej kadencji oraz okres, przez jaki członkowie organów administracyjnych, zarządzających i nadzorujących sprawowali swoje funkcje

Informacje dotyczące daty rozpoczęcia i zakończenia obecnej kadencji oraz daty wygaśnięcia mandatu w odniesieniu do poszczególnych Członków Zarządu i Rady Nadzorczej przedstawiamy w tabeli poniżej:

Tabela 66. Informacje dotyczące obecnej kadencji w odniesieniu do Członków Zarządu i Członków Rady Nadzorczej

Imię i nazwisko	Funkcja	Data powołania	Data zakończenia kadencji	Data wygaśnięcia mandatu
Artur Kawa*	Prezes Zarządu	22.06.2006	22.06.2009	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2008
Jarosław Wawerski*	Wiceprezes Zarządu	22.06.2006	22.06.2009	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2008
Dariusz Kalinowski*	Członek Zarządu	22.06.2006	22.06.2009	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2008
Jacek Dudzik*	Członek Zarządu	15.06.2007	15.06.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Renata Bronisz-Czyż	Członek Zarządu	24.01.2005	24.01.2008	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2007
Jarosław Rudnicki	Członek Zarządu	06.11.2006	06.11.2009	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2008

Imię i nazwisko	Funkcja	Data powołania	Data zakończenia kadencji	Data wygaśnięcia mandatu
Lesław Syguła	Członek Zarządu	20.11.2006	20.11.2009	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2008
Piotr Laskowski	Członek Zarządu	15.01.2007	15.01.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Marek Wesołowski	Członek Zarządu	15.06.2007	15.06.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Grzegorz Wawerski	Członek Zarządu	21.08.2007	21.08.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Ireneusz Zięba*	Przewodniczący Rady Nadzorczej	21.06.2005	21.06.2008	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2007
Zenon Andrzej Mierzejewski	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	10.01.2007	10.01.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Piotr Kawa*	Członek Rady Nadzorczej	21.06.2005	21.06.2008	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2007
Tomasz Krysztofiak*	Członek Rady Nadzorczej	10.01.2007	10.01.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Wincenty Mura	Członek Rady Nadzorczej	10.01.2007	10.01.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009
Piotr Długosz	Członek Rady Nadzorczej	01.06.2007	01.06.2010	Dzień odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2009

*Okresy, w jakich osoba ta pełniła funkcje w organach naszej Spółki, zostały wskazane w pkt 14.1. i 14.3. Prospektu

16.2. Informacje o umowach o świadczenie usług członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorujących z emitentem lub którymkolwiek z jego podmiotów zależnych, określających świadczenia wypłacane w chwili rozwiązania stosunku pracy

Zgodnie z postanowieniami umów o pracę zawartych z Renatą Bronisz-Czyż oraz Arturem Kawą, Jarosławem Wawerskim, Dariuszem Kalinowskim, Jackiem Dudzikiem i Markiem Wesołowskim⁶ z tytułu rozwiązania z nimi umowy o pracę z inicjatywy naszej Spółki, przysługuje im od naszej Spółki odprawa pieniężna w wysokości:

- w okresie od dnia 1 stycznia 2007 roku do dnia 31 października 2007 roku – 6-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego;
- w okresie od dnia 1 listopada 2007 roku do dnia 31 października 2008 roku – 9-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego;
- w okresie od dnia 1 listopada 2008 roku – 12-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego.

Zgodnie z postanowieniami umów o pracę zawartych z Jarosławem Rudnickim, Piotrem Laskowskim, Lesławem Sygułą z tytułu rozwiązania z nimi umowy o pracę z inicjatywy naszej Spółki, przysługuje im od naszej Spółki odprawa pieniężna w wysokości:

- w okresie od dnia 1 czerwca 2007 roku do dnia 31 maja 2008 roku – 6-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego;
- w okresie od dnia 1 czerwca 2008 roku do dnia 31 maja 2009 roku – 9-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego;
- w okresie od dnia 1 czerwca 2009 roku – 12-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego.

⁶ W związku z faktem, że umowa o pracę pomiędzy Emperia Holding i Markiem Wesołowskim została zawarta w dniu 15 czerwca 2007 roku okres, w którym przysługuje mu od naszej Spółki 6-krotność średniego miesięcznego wynagrodzenia, rozpoczyna się od tego dnia.

Ponadto, zgodnie z postanowieniami umowy o pracę zawartej pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. i Markiem Wesołowskim w dniu 31 października 2006 roku (wchodzącej w życie 1 listopada 2006 roku), przysługuje mu od tej spółki odprawa pieniężna w wysokości:

- w okresie od dnia 1 listopada 2006 roku do dnia 31 października 2007 roku – 6-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego;
- w okresie od dnia 1 listopada 2007 roku do dnia 31 października 2008 roku – 9-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego;
- w okresie od dnia 1 listopada 2008 roku – 12-krotności średniego miesięcznego wynagrodzenia zasadniczego.

Powyższe odprawy nie przysługują jednak w sytuacji, gdy przyczyną rozwiązania stosunku pracy jest nie przestrzeganie przez te osoby postanowień umowy o pracę dotyczących tajemnicy przedsiębiorstwa, umowy o zakazie konkurencji oraz w sytuacji gdy rozwiązanie stosunku pracy następuje w trybie art. 52 lub 53 Kodeksu Pracy.

16.3. Informacje o komisji ds. audytu i komisji ds. wynagrodzeń emitenta, dane członków danej komisji oraz podsumowanie zasad funkcjonowania tych komisji

W ramach Rady Nadzorczej naszej Spółki nie zostały powołane ani nie działają komisja ds. audytu oraz komisja ds. wynagrodzeń.

16.4. Oświadczenie na temat stosowania przez emitenta procedur ładu korporacyjnego

Nasza Spółka, zgodnie z informacją podaną do publicznej wiadomości w dniu 29 czerwca 2007 roku w raporcie bieżącym nr 59/07, stosuje się do wszystkich zasad ładu korporacyjnego, określonych w „Dobre Praktyki w spółkach publicznych 2005”, z wyjątkiem następujących zasad:

Zasada nr 28:

Rada Nadzorcza powinna działać zgodnie ze swym regulaminem, który powinien być publicznie dostępny.

Regulamin powinien przewidywać powołanie co najmniej dwóch komitetów:

- audytu oraz
- wynagrodzeń.

W skład komitetu audytu powinno wchodzić co najmniej dwóch członków niezależnych oraz przynajmniej jeden posiadający kwalifikacje i doświadczenie w zakresie rachunkowości i finansów. Zadania komitetów powinien szczegółowo określać regulamin rady nadzorczej. Komitety rady powinny składać radzie nadzorczej roczne sprawozdania ze swojej działalności.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których nasza Spółka nie przestrzega zasady:

Nasza Spółka nie wyodrębniła w Radzie Nadzorczej komitetu audytu i komitetu wynagrodzeń, ponieważ zakres zadań przewidzianych dla poszczególnych komitetów należy do kompetencji całej Rady Nadzorczej i wszystkich jej członków.

Zasada nr 20:

Przynajmniej połowę członków rady nadzorczej powinni stanowić członkowie niezależni, z zastrzeżeniem pkt d). Niezależni członkowie rady nadzorczej powinni być wolni od powiązań ze spółką i akcjonariuszami lub pracownikami, które mogłyby istotnie wpłynąć na zdolność niezależnego członka do podejmowania bezstronnych decyzji;

Szczegółowe kryteria niezależności powinien określać statut spółki;

Bez zgody większości niezależnych członków rady nadzorczej, nie powinny być podejmowane uchwały w sprawach:

świadczenia z jakiegokolwiek tytułu przez spółkę i jakiegokolwiek podmioty powiązane ze spółką na rzecz członków zarządu;

wyrażenia zgody na zawarcie przez spółkę lub podmiot od niej zależny istotnej umowy z podmiotem powiązany z spółką, członkiem rady nadzorczej albo zarządu oraz z podmiotami z nimi powiązanymi;

wyboru biegłego rewidenta dla przeprowadzenia badania sprawozdania finansowego spółki.

W spółkach, gdzie jeden akcjonariusz posiada pakiet akcji dający ponad 50% ogólnej liczby głosów, rada nadzorcza powinna liczyć co najmniej dwóch niezależnych członków, w tym niezależnego przewodniczącego komitetu audytu, o ile taki komitet został ustanowiony.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których nasza Spółka nie przestrzega zasady:

Nasza Spółka nie przestrzega pkt 1 lit. „a” i „c”, ponieważ skład Rady Nadzorczej odpowiada składowi akcjonariatu Spółki i jest zgodny z jej statutem. W składzie Rady Nadzorczej znajduje się jeden członek niezależny. Tak skonstruowana Rada Nadzorcza umożliwia właściwą i efektywną realizację strategii Spółki i wystarczająco zabezpiecza interesy wszystkich grup akcjonariuszy Spółki.

Nasza Spółka zamierza przestrzegać pkt 1 lit. „c” przy zgodzie przynajmniej jednego niezależnego członka Rady Nadzorczej. Spółka posiada dwóch niezależnych członków Rady Nadzorczej.

Zasada nr 43:

Wybór biegłego rewidenta powinien być dokonywany przez radę nadzorczą po przedstawieniu rekomendacji komitetu audytu lub przez walne zgromadzenie po przedstawieniu rekomendacji rady nadzorczej zawierającej rekomendację komitetu audytu. Dokonanie przez radę nadzorczą lub walne zgromadzenie innego wyboru niż rekomendowany przez komitet audytu powinno zostać szczegółowo uzasadnione. Informacja na temat wyboru podmiotu pełniącego funkcję biegłego rewidenta wraz z uzasadnieniem powinna być zawarta w raporcie rocznym.

Wyjaśnienie przyczyn, dla których nasza Spółka nie przestrzega zasady:

Wybór biegłego rewidenta jest dokonywany przez Radę Nadzorczą bez rekomendacji komitetu audytu, ponieważ zakres zadań przewidzianych dla komitetu audytu należy do kompetencji całej Rady Nadzorczej i wszystkich jej członków.

17. Zatrudnienie

17.1. Informacje o zatrudnieniu w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi (w spółkach podlegających konsolidacji)

W latach 2004-2006 zatrudnienie w Grupie Emperia systematycznie rosło w miarę rozwoju organicznego Grupy. Szczególnie wysoki wzrost zatrudnienia (niemal 40%) zanotowała spółka Stokrotka, co związane było z rozwojem sieci supermarketów (liczba „Stokrotek” wzrosła z 31 placówek na początek 2004 roku do 64 na koniec 2006 roku).

Tabela 67. Struktura zatrudnienia w Grupie Emperia (w osobach) według segmentów działalności w latach 2004-2006

	31.12.2006		31.12.2005		31.12.2004	
	liczba	struktura	liczba	struktura	liczba	struktura
Spółki dystrybucyjne	1.609	42,3%	1.530	44,2%	1.459	47,5%
Spółki detaliczne	2.062	54,3%	1.775	51,3%	1.484	48,3%
Spółki pozostałe ¹⁾	130	3,4%	157	4,5%	129	4,2%
Razem	3.801	100,0%	3.462	100,0%	3.072	100,0%

1) Obejmuje spółki prowadzące działalność: franczyzową, informatyczną i deweloperską

W wyniku objęcia przez naszą Spółkę kontroli nad spółką BOS i Grupą BOS liczba pracowników zatrudnionych w Grupie Emperia wzrosła ponad dwukrotnie. Strukturę zatrudnienia w naszej Grupie w 2007 roku w podziale na segmenty działalności przedstawiliśmy w tabeli poniżej.

Tabela 68. Struktura zatrudnienia w Grupie Emperia (w osobach) według segmentów działalności w 2007 roku

	Dzień Prospektu		30.06.2007		31.03.2007	
	liczba	struktura	liczba	struktura	liczba	struktura
Spółki dystrybucyjne	4.648	42,6%	4.611	49,5%	4.725	52,6%
Spółki detaliczne	5.638	51,6%	4.119	44,2%	3.975	44,3%
Spółki pozostałe ¹⁾	632	5,8%	583	6,3%	278	3,1%
Razem	10.918	100,0%	9.313	100,0%	8.978	100,0%

1) Pozycja obejmuje spółki prowadzące działalność: franczyzową, informatyczną i deweloperską oraz Arsenal Sp. z o.o.; na dzień 30.07.2007 roku i na Dzień Prospektu do pozycji tej została zaliczona także Emperia Holding

Według stanu na koniec 2006 roku niemal 55% naszych pracowników związanych było z działalnością detaliczną Grupy. Po połączeniu z Grupą BOS, posiadającą silnie rozwiniętą działalność hurtową, struktura zatrudnienia w naszej Grupie uległa zmianie. W II półroczu 2007 roku znaczący wpływ na strukturę zatrudnienia w naszej Grupie miało przekształcenie naszej Spółki w spółkę holdingową i przeniesienie pionu hurtowej dystrybucji towarów do Eldorado Sp. z o.o. Zaliczenie Emperia Holding (zatrudniającej na koniec czerwca 2007 roku niemal 300 pracowników) do grupy spółek pozostałych spowodowało ponaddwukrotny wzrost liczby zatrudnionych w tej grupie. Jednocześnie, w związku z przejściem do Eldorado Sp. z o.o. wyłącznie pracowników związanych z dystrybucją towarów, zatrudnienie w tym segmencie działalności (mimo faktycznego wzrostu zatrudnienia w poszczególnych spółkach) zmniejszyło się o ponad 100 osób. Tym samym na koniec II kwartału 2007 roku pracownicy naszych spółek dystrybucyjnych stanowili 49,5% liczby zatrudnionych ogółem Grupy. Wzrost zatrudnienia, w tym przede wszystkim w grupie spółek detalicznych, według stanu na Dzień Prospektu wynikał przede wszystkim z włączenia do Grupy Emperia kolejnych podmiotów zajmujących się handlem detalicznym.

W spółkach naszej Grupy główną formą zatrudnienia są umowy o pracę, które stanowią ponad 92% wszystkich umów zawieranych z pracownikami.

Tabela 69. Struktura zatrudnienia w Grupie Emperia (w osobach) według rodzaju zawartych umów

	Dzień Prospektu		30.06.2007		31.12.2006	
	liczba	struktura	liczba	struktura	liczba	struktura
Umowa o pracę	10.078	92,3%	8.498	91,3%	3.674	96,7%
Umowa zlecenie/o dzieło	332	3,0%	347	3,7%	64	1,7%
Inne umowy cywilno-prawne	508	4,7%	468	5,0%	63	1,6%
Razem	10.918	100,0%	9.313	100,0%	3.801	100,0%

Po połączeniu z Grupą BOS w strukturze zatrudnienia znacząco wzrósł udział osób współpracujących z naszą Grupą na podstawie innych umów cywilnoprawnych. Umowy te, zawierane z osobami fizycznymi prowadzącymi działalność gospodarczą, dotyczą przede wszystkim pośrednictwa handlowego w sprzedaży hurtowej oferowanych przez nas towarów. Na koniec 2006 roku liczba pośredników w hurcie wynosiła 63 osoby. Na Dzień Prospektu naszą Grupę reprezentowało 287 pośredników handlowych i 97 vansellerów.

Posiadamy relatywnie dobrze wykształconą kadrę pracowniczą. W strukturze zatrudnienia naszej Grupy dominują pracownicy o wykształceniu średnim i wyższym.

Tabela 70. Struktura wykształcenia pracowników zatrudnionych w Grupie Emperia na podstawie umowy o pracę (w osobach)

	Dzień Prospektu		30.06.2007		31.12.2006	
	liczba	struktura	liczba	struktura	liczba	struktura
Wyższe	1.221	12,1%	1.132	13,3%	586	15,9%
Średnie	5.064	50,3%	4.529	53,3%	1.516	41,3%
Pozostałe	3.793	37,6%	2.837	33,4%	1.572	42,8%
Razem	10.078	100,0%	8.498	100,0%	3.674	100,0%

Podstawowym celem prowadzonej przez nas polityki kadrowej jest zapewnienie zespołu pracowniczemu o odpowiednich kompetencjach i poziomie motywacji przy zachowaniu optymalnego poziomu kosztów związanych z pozyskaniem, szkoleniem i motywowaniem pracowników.

Cechą charakterystyczną branży, w której działa Grupa Emperia, jest wysoka płynność kadr na stanowiskach podstawowych. Dodatkowo rozwój organiczny powoduje znaczny przyrost zatrudnienia. Czynniki te determinują główne zadania w obszarze personalnym.

Proces rekrutacji pracowników w spółkach naszej Grupy polega na wielostopniowej weryfikacji kandydatów przez pracowników działu personalnego oraz kadrę kierowniczą. Organizujemy praktyki dla studentów oraz współpracujemy z uczelniami wyższymi i środowiskiem studenckim w projektach, których celem jest zdobywanie umiejętności zawodowych przez potencjalnych pracowników.

Swoim pracownikom staramy się zapewnić możliwość stałego podwyższania kwalifikacji. Dla naszych pracowników organizujemy szkolenia wewnętrzne, umożliwiamy im także udział w kursach i szkoleniach zewnętrznych. Dzięki udziałowi w finansowanych przez nas warsztatach, szkoleniach lub konferencjach z zakresu zarządzania, umiejętności interpersonalnych, marketingu, logistyki, finansów czy prawa nasi pracownicy podnoszą swoje specjalistyczne umiejętności zawodowe. Umożliwiamy również, poprzez częściowe dofinansowanie, korzystanie ze studiów, studiów podyplomowych oraz MBA.

W Grupie Emperia kładziemy nacisk na zachęcanie naszych pracowników do efektywnej pracy. Obecnie w Grupie funkcjonują następujące systemy wynagradzania:

- dla pracowników podstawowych oparte o premie uznaniowe, akordowe lub rankingowe,
- dla specjalistów i kadry kierowniczej oparte o premie uznaniowe, prowizyjne oraz cele ilościowe i jakościowe wynikające ze strategii i polityki Grupy, których realizacja podlega ocenom okresowym.

System szkoleń, oceny pracownicze oraz systemy motywacyjne dla pracowników budowane są z intencją wzmocnienia kompetencji takich jak: dbałość o efektywność prowadzonych działań, zorientowanie na klienta oraz postaw prorozwojowych. W przyszłości zamierzamy położyć jeszcze większy nacisk na właściwą ocenę pracowników. W 2008 roku planujemy wprowadzić system ocen oparty o kompetencje, a na wybranych stanowiskach – system ocen typu „360 stopni”, tj. oceny menedżerów przez podwładnych, przełożonych oraz współpracowników.

17.2. Informacje o posiadanych przez pracowników akcjach i opcjach na akcje emitenta

W tabeli poniżej przedstawiamy informacje dotyczące akcji naszej Spółki posiadanych przez Członków Zarządu.

Tabela 71. Akcje Emperia Holding będące w posiadaniu Członków Zarządu

Lp.	Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji	Łączna wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
1.	Artur Kawa	1.000.086	1.000.086	7,54	7,54
2.	Jarosław Wawerski	1.090.537	1.090.537	8,21	8,21
3.	Dariusz Kalinowski	15.000	15.000	0,11	0,11
4.	Jacek Dudzik	12.500	12.500	0,09	0,09
5.	Renata Bronisz-Czyż	6.300	6.300	0,04	0,04
6.	Jarosław Rudnicki	333.051	333.051	2,51	2,51
7.	Lesław Syguła	76.320	76.320	0,58	0,58
8.	Piotr Laskowski	386.125	386.125	2,90	2,90
9.	Marek Wesołowski	12.520	12.520	0,09	0,09
10.	Grzegorz Wawerski	338.000	338.000	2,54	2,54

W tabeli poniżej przedstawiamy informacje dotyczące akcji naszej Spółki posiadanych przez Członków Rady Nadzorczej:

Tabela 72. Akcje Emperia Holding będące w posiadaniu Członków Rady Nadzorczej

Lp.	Imię i nazwisko	Liczba posiadanych akcji	Łączna wartość nominalna (zł)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w ogólnej liczbie głosów (%)
1.	Zenon Andrzej Mierzejewski	139.886	139.886	1,05	1,05
2.	Wincenty Mura	27.771	27.771	0,21	0,21

17.3. Opis wszelkich ustaleń dotyczących uczestnictwa pracowników w kapitale emitenta

Brak jest jakichkolwiek ustaleń dotyczących uczestnictwa pracowników w kapitale naszej Spółki.

18. Znaczni akcjonariusze**18.1. Informacje na temat osób innych niż członkowie organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych, które w sposób bezpośredni lub pośredni mają udziały w kapitale emitenta lub prawa głosu podlegające zgłoszeniu na mocy prawa krajowego emitenta**

Poza Arturem Kawą i Jarosławem Wawerskim, którzy posiadają odpowiednio 7,54% i 8,21% udziału w kapitale zakładowym naszej Spółki oraz w ogólnej liczbie głosów na WZA, nie ma innych podmiotów, które w sposób bezpośredni lub pośredni mają udziały w kapitale naszej Spółki lub prawa głosu podlegające zgłoszeniu na mocy prawa krajowego emitenta.

18.2. Informacje o innych prawach głosu w odniesieniu do emitenta

Według naszej wiedzy akcjonariusze naszej Spółki nie posiadają innych praw głosu niż związane z akcjami określonymi w punkcie 4.5 w Części IV Prospektu.

18.3. Wskazanie podmiotu dominującego wobec emitenta lub podmiotu sprawującego kontrolę nad emitentem

Wobec naszej Spółki nie występuje podmiot dominujący lub podmiot sprawujący kontrolę nad naszą Spółką. Zwracamy uwagę, że zgodnie z art. 12 ust. 3 Statutu, tak długo jak Artur Kawa będzie właścicielem akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 700.000 sztuk, jednak nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku jest on uprawniony do powoływania i odwoływania jednego Członka Rady Nadzorczej. Ponadto zwracamy uwagę, że Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski są uprawnieni do powołania dwóch członków Rady Nadzorczej w przypadku, gdy którykolwiek lub którzykolwiek z nich lub wszyscy łącznie będą właścicielami akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 1.400.000 sztuk, jednak nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku.

18.4. Opis wszelkich znanych emitentowi ustaleń, których realizacja w przyszłości może spowodować zmiany w sposobie kontroli emitenta

Zgodnie z art. 12 ust. 3 Statutu, od dnia 31 grudnia 2009 roku Artur Kawa oraz Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski przestaną być uprawnieni do powołania łącznie trzech członków Rady Nadzorczej.

19. Transakcje z podmiotami powiązаныmi w rozumieniu rozporządzenia nr 1606/2002

Na dzień 30 czerwca 2007 roku stan nierozliczonych należności z podmiotami powiązаныmi, przysługujących naszej Spółce (włącznie z zobowiązaniami wynikającymi z transakcji zawartych przed transakcjami objętymi historycznymi danymi finansowymi) wynosi 2.092.730,68 zł.

W naszej Spółce nie zostały utworzone żadne rezerwy w związku z nierozliczonymi należnościami, z uwagi na fakt, że nie są one wymagalne na Dzień Prospektu.

19.1. Tabełaryczne zestawienie transakcji z podmiotami powiązаныmi za lata 2004-2006

Poniższe tabele oraz dodatkowy opis transakcji z podmiotami powiązаныmi, w rozumieniu MSR 24, zawarty w pkt 19.2 Prospektu obejmuje zestawienie tylko tych transakcji, zawartych do Dnia Prospektu, które w naszej ocenie były istotne dla naszej Grupy. Ponadto zwracamy uwagę, iż w związku z rozpoczęciem stosowania przez naszą Spółkę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, począwszy od sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2005, zestawienie transakcji za rok 2004 zostało sporządzone zgodnie z Ustawą o Rachunkowości.

Tabela 73. Transakcje z podmiotami powiązаныmi dotyczące sprzedaży/zakupu towarów i usług w 2004 roku (w tys. zł)

	Stokrotka Sp. z o.o.	Infinite Sp. z o.o.	Groszek Sp. z o.o.	Elpro Sp. z o.o.
Należności od jednostki	22.743	9	8	1
Zobowiązania wobec jednostki	130	63	184	89
Przychody z transakcji z jednostką	154.505	259	172	120
Koszty transakcji z jednostką	147.075	3	2	

**Zestawienie sporządzone zgodnie z Ustawą o Rachunkowości*

W 2005 i 2006 roku nasza Spółka nie zawierała istotnych transakcji z podmiotami zależnymi, poza transakcjami zwierzanymi w toku normalnej działalności gospodarczej na warunkach rynkowych. W ramach zarządzania przepływami pieniężnymi w Grupie, miały miejsce emisje obligacji krótkoterminowych opisane szczegółowo w pkt 19.2 ppkt 1 i 14 w Części III Prospektu.

Tabela 74. Transakcje z podmiotami powiązаныmi w 2005 roku (w tys. zł)

	Stokrotka Sp. z o.o.	Infinite Sp. z o.o.	Groszek Sp. z o.o.	Elpro Sp. z o.o.
Należności z tytułu transakcji handlowych od jednostki	19.110	162	26	15
Należności z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych				58
Zobowiązania z tytułu transakcji handlowych wobec jednostki	130	63	184	2
Zobowiązania z tytułu zakupu rzeczowych aktywów trwałych		1		11
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów do jednostek zależnych	203.943	6	5	
Przychody ze sprzedaży produktów od jednostek zależnych	2.054	419	272	227
Koszt własny sprzedaży towarów i materiałów od jednostek zależnych	194.472	5	5	

Tabela 75. Transakcje z podmiotami powiązаныmi w 2006 roku (w tys. zł)

	Stokrotka Sp. z o.o.	Infinite Sp. z o.o.	Groszek Sp. z o.o.	Elpro Sp. z o.o.	BOS S.A.*	Arsenal Sp. z o.o.*
Należności z tytułu transakcji handlowych od jednostki	32.438	17	32	18	11	
Należności z tytułu sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	1				495	
Należności długoterminowe od jednostki				58**		

	Stokrotka Sp. z o.o.	Infinite Sp. z o.o.	Groszek Sp. z o.o.	Elpro Sp. z o.o.	BOS S.A.*	Arsenal Sp. z o.o.*
Zobowiązania z tytułu transakcji handlowych wobec jednostki	401	72	253		1	6
Zobowiązania z tytułu zakupu rzeczowych aktywów trwałych		8		8		
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów do jednostek zależnych	228.798	4	2			269
Przychody ze sprzedaży produktów od jednostek zależnych	2.235	415	301	229		
Koszt własny sprzedaży towarów i materiałów od jednostek zależnych	218.276	4	2			223

*Jednostka niekonsolidowana

**Należność z tytułu kaucji

Opis transakcji związanych z podwyższeniem kapitału zakładowego Elpro Sp. z o.o., Infinite Sp. z o.o. oraz Eldorado Sp. z o.o. w okresie objętym historycznymi danymi finansowymi przedstawiliśmy w pkt 5.2 Części III Prospektu.

19.2. Dodatkowy opis transakcji z podmiotami powiązanymi

1. Transakcje nabycia obligacji Spółki przez jej spółki zależne

Emperia Holding S.A. realizuje pięcioletni program emisji niepublicznych, niezabezpieczonych, krótkoterminowych obligacji dyskontowych na kwotę 50.000.000 zł (program jest realizowany do dnia 27 października 2010 roku). W ramach tego programu nasze spółki zależne nabyły szereg ww. obligacji.

Tabela 76. Transakcje nabycia przez spółki zależne obligacji wyemitowanych przez Emperia Holding

Lp.	Spółka zależna nabywająca obligacje	Data nabycia obligacji	Wartość nominalna obligacji (w zł)	Rentowność obligacji	Data wykupu obligacji
1.	Eldorado Sp. z o.o.	20.09.2007	6.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	18.10.2007
2.	Eldorado Sp. z o.o.	21.08.2007	6.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	20.09.2007
3.	Eldorado Sp. z o.o.	26.07.2007	6.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	21.08.2007
4.	BOS S.A.	12.07.2007	7.000.000	WIBOR – 3M powiększony o marżę*	11.10.2007
5.	Eldorado Sp. z o.o.	27.06.2007	6.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	26.06.2007
6.	Eldorado Sp. z o.o.	06.06.2007	2.500.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	27.06.2007
7.	Eldorado Sp. z o.o.	30.05.2007	3.500.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	27.06.2007
8.	Eldorado Sp. z o.o.	16.05.2007	1.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	06.06.2007
9.	Eldorado Sp. z o.o.	9.05.2007	2.500.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	6.06.2007
10.	Eldorado Sp. z o.o.	13.04.2007	2.500.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	9.05.2007
11.	Stokrotka Sp. z o.o.	7.02.2007	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	8.03.2007
12.	Stokrotka Sp. z o.o.	05.01.2007	8.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	07.02.2007
13.	Stokrotka Sp. z o.o.	30.11.2006	8.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	5.01.2007
14.	Stokrotka Sp. z o.o.	27.10.2006	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	30.11.2006
15.	Stokrotka Sp. z o.o.	29.09.2006	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	27.10.2006

Lp.	Spółka zależna nabywająca obligacje	Data nabycia obligacji	Wartość nominalna obligacji (w zł)	Rentowność obligacji	Data wykupu obligacji
16.	Elpro Sp. z o.o.	7.09.2006	3.500.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	20.10.2006
17.	Stokrotka Sp. z o.o.	31.08.2006	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	29.09.2006
18.	Stokrotka Sp. z o.o.	31.07.2006	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	31.08.2006
19.	Stokrotka Sp. z o.o.	29.06.2006	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	31.07.2006
20.	Stokrotka Sp. z o.o.	14.06.2006	4.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	14.07.2006
21.	Stokrotka Sp. z o.o.	26.05.2006	5.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	29.06.2006
22.	Stokrotka Sp. z o.o.	10.05.2006	4.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	14.06.2006
23.	Stokrotka Sp. z o.o.	28.04.2006	6.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	14.06.2006
24.	Stokrotka Sp. z o.o.	24.03.2006	6.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	28.04.2006
25.	Stokrotka Sp. z o.o.	22.02.2006	4.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	24.03.2006
26.	Elpro Sp. z o.o.	20.02.2006	3.300.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	30.03.2006
27.	Elpro Sp. z o.o.	20.01.2006	3.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	20.02.2006
28.	Elpro Sp. z o.o.	20.12.2005	4.000.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	20.01.2006
29.	Elpro Sp. z o.o.	18.11.2005	4.400.000	WIBOR – 1M powiększony o marżę*	20.12.2005

*Dane dotyczące wysokości marży zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie

2. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie administracji

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 12 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie administracji, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- negocjacje i organizowanie przetargów na centralne zakupy materiałów lub usług,
- tworzenie i wprowadzanie standardów, norm oraz procedur dotyczących obszarów administracyjnych,
- dokonywanie analiz, w tym analiza billingów telefonicznych, tworzenie baz danych oraz opracowywanie i tworzenie narzędzi analitycznych,
- opracowywanie, wdrażanie i nadzorowanie polityki floty samochodowej.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 77. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie administracji zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	1.361
2.	BOS S.A.	16.04.2007	4.605
3.	Stokrotka Sp. z o.o.	16.04.2007	4.537
4.	Elpro Sp. z o.o.	16.04.2007	499

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
5.	Infinite Sp. z o.o.	16.04.2007	1.021
6.	Groszek Sp. z o.o.	16.04.2007	930
7.	Jaskółka Sp. z o.o.	16.04.2007	1.497
8.	Arsenal Sp. z o.o.	16.04.2007	431
9.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	3.221
10.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	3.743
11.	Express Podlaski Sp. z o.o.	16.04.2007	1.656
12.	Berti Sp. z o.o.*	16.04.2007	930

*W dniu 2 lipca 2007 roku Berti Sp. z o.o. została połączona ze Stokrotka Sp. z o.o.

3. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie kontrolingu

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 8 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie kontrolingu, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- przygotowywanie standardów raportowania i nadzór nad ich przestrzeganiem,
- przygotowywanie procedury budżetowania i nadzór nad przeprowadzeniem procesu budżetowania,
- tworzenie i administrowanie hurtownią danych,
- tworzenie narzędzi do analizy procesów operacyjnych,
- rozwój i nadzór nad systemem kontrolingowym,
- ocenę projektów inwestycyjnych.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 78. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie kontrolingu zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	2.487
2.	BOS S.A.	16.04.2007	2.487
3.	Infinite Sp. z o.o.	16.04.2007	500
4.	Groszek Sp. z o.o.	16.04.2007	500
5.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	2.487
6.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	2.487
7.	DEF Sp. z o.o.	16.04.2007	2.487
8.	Express Podlaski Sp. z o.o.	16.04.2007	1.000

4. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie rozwoju narzędzi handlowych

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 4 umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie rozwoju narzędzi handlowych, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- utrzymanie działania systemów mobilnych, w tym systemu „Mobiz”, „eHurtownia” i systemu vanselingowego,
- utrzymanie komunikacji w zakresie wymiany dokumentacji z klientami zleceniodawcy,
- administrowanie systemami „eHurtownia” i „Mobiz”,
- projektowanie zmian i rozwoju systemów „eHurtowania”, „Mobiz” i „Soft”,

- szkolenia i wdrożenia narzędzi „eHurtownia” i „Mobiz”,
- koordynację procesu elektronicznej wymiany danych z producentami,
- tworzenie narzędzi kontrolujących sprzedaż elektroniczną,
- tworzenie nowych form promowania narzędzia „eHurtownia”.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 79. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie rozwoju narzędzi handlowych zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	35.100
2.	BOS S.A.	16.04.2007	35.100
3.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	35.100
4.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	35.100

5. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie działalności marketingowej

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 4 umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie działalności marketingowej, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- odpowiedzialność za tworzenie, zarządzanie i zapewnienie rentowności produktów własnej marki,
- negocjowanie umów z producentami,
- wyznaczanie kierunków rozwoju i utrzymania własnej marki,
- poszukiwanie innowacji produktowych oraz ich wybór do wprowadzenia do sprzedaży,
- tworzenie założeń cenowych,
- tworzenie i wprowadzanie standardów, norm oraz procedur utrzymania i kontroli jakości,
- tworzenie programów marketingowych dla poszczególnych produktów i brandów wśród klientów i konsumentów,
- monitoring trendów rynkowych,
- negocjacje warunków współpracy z producentami w zakresie promocji ogólnopolskich i ich rozliczeń,
- opracowywanie zasad i reguł programów lojalnościowych.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 80. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie działalności marketingowej zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	62.466
2.	BOS S.A.	16.04.2007	38.463
3.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	19.791
4.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	20.971

6. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie gospodarki magazynowej, transportu i logistyki

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 5 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie gospodarki magazynowej, transportu i logistyki, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- tworzenie aranżacji hal magazynowych,
- opiniowanie nowych lokalizacji pod potencjalne magazyny,
- rozwój systemu IT w zakresie gospodarki magazynowej, zarządzania transportem, inwentaryzacji oraz zapewnienie ich spójności,
- aktywny monitoring trendów rynkowych w zakresie sprzętu magazynowego,
- opracowywanie standardów wymagań w zakresie użytkowania i zakupu sprzętu i usług transportowych,
- budowanie modeli sieci logistycznej Grupy Kapitałowej,
- tworzenie rozwiązań w zakresie inwentaryzacji,
- tworzenie i uaktualnianie procedur i instrukcji stanowiskowych dla pracowników kontroli magazynowej.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do ich rozwiązania z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 81. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie gospodarki magazynowej, transportu i logistyki zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	23.905
2.	BOS S.A.	16.04.2007	15.518
3.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	7.337
4.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	24.469
5.	DEF Sp. z o.o.	16.04.2007	5.720

7. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie zapewnienia infrastruktury informatycznej

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 7 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie zapewnienia infrastruktury informatycznej, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

(a) zarządzanie infrastrukturą komputerów polegające między innymi na:

- zarządzaniu zamówieniami sprzętu komputerowego,
- świadczeniu usług związane z realizacją zakupów sprzętu,
- zarządzaniu oprogramowaniem,
- zarządzaniu finansowym w odniesieniu do sprzętu, oprogramowania i innych urządzeń związanych z usługą zarządzania infrastrukturą komputerów,
- wsparciu informatycznym u klientów Zleceniodawcy,
- instalacji nowych pakietów oprogramowania,

(b) zarządzanie systemem Group Wise (zarządzanie pocztą elektroniczną).

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umów z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 82. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie zapewnienia infrastruktury informatycznej zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	152 zł x ilość jednostek komputerowych + 13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej
2.	BOS S.A.	16.04.2007	152 zł x ilość jednostek komputerowych + 13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej
3.	Milea Sp. z o.o. (poprzednio Infoza Sp. z o.o.)	16.04.2007	152 zł x ilość jednostek komputerowych + 13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej
4.	Elpro Sp. z o.o.	16.04.2007	152 zł x ilość jednostek komputerowych + 13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej
5.	Groszek Sp. z o.o.	16.04.2007	152 zł x ilość jednostek komputerowych + 13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej
6.	Jaskółka Sp. z o.o.	16.04.2007	13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej
7.	Infinite Sp. z o.o.	16.04.2007	152 zł x ilość jednostek komputerowych + 13 zł x ilość uruchomionych skrzynek poczty elektronicznej

8. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie gospodarki pieniężnej

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 8 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie gospodarki pieniężnej, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- doradztwo i administrowanie zewnętrznymi formami odpłatnego finansowania,
- organizację i prowadzenie procesów związanych z bieżącą obsługą bankową,
- prowadzenie monitoringu poziomu i jakości wszystkich wierzytelności zleceniodawcy,
- świadczenie usług doradczych w zakresie kształtowania bezpieczeństwa portfela należności zleceniodawcy i prowadzonych przez zleceniodawcę procesów windykacyjnych,
- planowanie i kontrolę bieżącej płynności zleceniodawcy.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 83. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie gospodarki pieniężnej zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	BOS S.A.	21.05.2007	6.300
2.	Jaskółka	21.05.2007	200
3.	Sygel-Jool S.A.	12.05.2007	1.800
4.	Lewiatan Podlasie Sp. z o.o.	21.05.2007	100
5.	Express Podlaski Sp. z o.o.	21.05.2007	1000
6.	DEF Sp. z o.o.	21.05.2007	1.100
7.	Arsenal Sp. z o.o.	21.05.2007	1.400
8.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	21.05.2007	4.600

9. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie integracji i rozwoju

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 5 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie integracji i rozwoju, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- przygotowanie modelu funkcjonowania spółek makroregionalnych oraz koncepcji wdrażania systemu informatycznego,
- wdrażanie systemu informatycznego w oddziałach poszczególnych spółek,
- prowadzenie projektów otwarcia nowych magazynów od etapu przejścia obiektu do jego uruchomienia.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 84. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie integracji i rozwoju zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	10.098
2.	BOS S.A.	16.04.2007	19.625
3.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	10.098
4.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	20.971
5.	Express Podlaski Sp. z o.o.	16.04.2007	6.555

10. Umowy o świadczenie usług doradczych w zakresie administrowania nieruchomościami

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 6 umów o świadczenie usług doradczych w zakresie administrowania nieruchomościami, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- asystę przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej w procesie otwierania nowych obiektów handlowych,
- analizę rynku nieruchomości,
- uczestniczenie wraz z przedstawicielami zleceniodawcy w negocjacjach z wynajmującymi,
- przygotowywanie umów najmu we współpracy ze zleceniodawcą,
- prowadzenie dokumentacji administracyjnej i prawnej nieruchomości,
- nadzorowanie wykonania przeglądów i konserwacji obiektów wymaganych przepisami prawa.

Nasza Spółka jest uprawniona do dokonania waloryzacji wysokości przysługującego jej wynagrodzenia, począwszy od 1 marca każdego roku obrotowego, o wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych ogłaszany przez Główny Urząd Statystyczny za rok poprzedni.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 85. Zestawienie umów o świadczenie usług doradczych w zakresie administrowania nieruchomościami zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	13.734
2.	BOS S.A.	16.04.2007	8.916
3.	Sygel-Jool S.A.	16.04.2007	4.215
4.	Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.	16.04.2007	14.058
5.	DEF Sp. z o.o.	16.04.2007	3.286
6.	Arsenal Sp. z o.o.	16.04.2007	161

11. Umowy o organizację dostępu do stałej obsługi prawnej i ponoszenia kosztów obsługi prawnej

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 6 umów o organizację dostępu do stałej obsługi prawnej i ponoszenia kosztów obsługi prawnej, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- zawarcie stosownych umów o stałą obsługę prawną z podmiotami uprawnionymi do świadczenia usług prawnych,
- opracowanie zasad funkcjonowania i stworzenia warunków technicznych (infrastruktury) dla funkcjonowania w strukturze organizacyjnej naszej Spółki odrębnej komórki organizacyjnej pod nazwą „dział prawny”,
- umożliwienie zleceniodawcy stałego korzystania z usług prawnych, wykonywanych przez prawników z działu prawnego.

Naszej Spółce przysługuje uprawnienie do jednostronnej zmiany wysokości wynagrodzenia w przypadku:

- zmiany zakresu i wymiaru obsługi prawnej poszczególnych spółek zależnych, związanej ze zmianą przepisów lub potrzebami spółki zależnej,
- istotnej zmiany cen elementów kalkulacyjnych kosztów.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje prawo do jej rozwiązania z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 86. Zestawienie umów o organizację dostępu do stałej obsługi prawnej zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Eldorado Sp. z o.o.	16.04.2007	2.542
2.	Stokrotka Sp. z o.o.	16.04.2007	35.589
3.	Elpro Sp. z o.o.	16.04.2007	23.514
4.	Groszek Sp. z o.o.	16.04.2007	636
5.	Milea Sp. z o.o. (poprzednio Infoza Sp. z o.o.)	16.04.2007	636
6.	Infinite Sp. z o.o.	16.04.2007	636

12. Umowy o świadczenie usług w zakresie administracji kadr i płac

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 7 umów o świadczenie usług w zakresie administracji kadr i płac, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących w szczególności:

- w zakresie administracji kadrowej:
 - sporządzanie dokumentów związanych ze stosunkiem pracy takich jak umowy o pracę, wypowiedzenia, świadectwa pracy,
 - naliczanie i ewidencji urlopów wypoczynkowych,
 - prowadzenie komputerowej ewidencji danych personalnych,
 - prowadzenie akt osobowych pracowników oraz dokumentacji dotyczącej ewidencji czasu pracy,
 - administrowanie zakładowym funduszem świadczeń socjalnych;
- w zakresie administracji wynagrodzeniami:
 - prowadzenie komputerowej ewidencji danych płacowych,
 - naliczanie wynagrodzeń,
 - naliczanie i pobieranie zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych oraz składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne;
- w pozostałym zakresie:
 - organizację szkoleń dla pracowników,
 - opracowanie informatorów wewnętrznych, opisów struktury organizacyjnej, opisów stanowisk pracy itp.,
 - redagowanie, organizację wydruku oraz kolportażu gazetki pracowniczej.

Zgodnie z umowami naszej Spółce przysługuje za świadczenie usług administracji kadrowej oraz administracji wynagrodzeniami miesięczne wynagrodzenie stanowiące iloczyn kwoty stanowiącej podstawę obliczenia wynagrodzenia oraz średniego zatrudnienia w danej spółce zależnej za miesiąc poprzedni w stosunku do miesiąca rozliczeniowego, przy czym średnie zatrudnienie obliczane jest według następującego wzoru:

$$Z=(Z1+Z2)/2$$

gdzie:

Z= średnie zatrudnienie w osobach,

Z1= liczba osób zatrudnionych w ostatnim dniu miesiąca.

Za świadczenie usług w pozostałym zakresie Emperia Holding przysługuje miesięczne wynagrodzenie zryczałtowane.

Zgodnie z umowami na potrzeby obliczenia średniego zatrudnienia w osobach, za osobę zatrudnioną uważa się każdą osobę zatrudnioną w ramach umowy o pracę, w tym między innymi osoby na urloпах wychowawczych i macierzyńskich.

Umowy są zawarte na czas nieokreślony. Każdej ze stron przysługuje prawo do rozwiązania umowy z zachowaniem trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 87. Zestawienie umów o świadczenie usług w zakresie administracji kadr i płac zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Podstawa obliczenia wynagrodzenia (w zł)	Wysokość zryczałtowanego wynagrodzenia (w zł)
1.	Elpro Sp. z o.o.	01.04.2004	27	237
2.	Eldorado Sp. z o.o.	01.03.2007	27	3.450
3.	Milea Sp. z o.o. (poprzednio Infoza Sp. z o.o.)	01.02.2007	27	237
4.	Groszek Sp. z o.o.	01.04.2004	27	237
6.	Infinite Sp. z o.o.	01.04.2004	27	237
7.	Stokrotka Sp. z o.o.	01.04.2004	27	3.450

*Podstawa obliczenia wynagrodzenia z tytułu świadczenia usług administracji kadrowej oraz administracji wynagrodzeniami

**Wynagrodzenie z tytułu świadczenia usług w pozostałym zakresie

13. Umowy o usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz świadczenie innych usług finansowych

Emperia Holding S.A. zawarła ze spółkami zależnymi 6 umów o usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz świadczenie innych usług finansowych, których przedmiotem jest świadczenie przez naszą Spółkę usług obejmujących:

- w zakresie usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych:
 - prowadzenie i przechowywanie ewidencji księgowej zleceniodawcy w postaci księgi rachunkowej,
 - prowadzenie i przechowywanie dokumentacji podatkowej,
 - zabezpieczenie i ochrona danych zawartych w ewidencji księgowej oraz ich archiwizacji na nośnikach magnetycznych,
 - sporządzanie wszelkich deklaracji, zgłoszeń i uaktualnień podatkowych we wszystkich podatkach centralnych, lokalnych i opłatach dotyczących zleceniodawcy,
 - prowadzenie ewidencji przychodów i kosztów według miejsc ich powstania,
 - sporządzanie sprawozdań statystycznych związanych z ewidencją księgową,
 - sporządzanie okresowych i rocznych sprawozdań finansowych zleceniodawcy;
- w zakresie świadczeń innych usług finansowych:
 - organizowanie i administrowanie zewnętrznymi formami odpłatnego finansowania na rzecz zleceniodawcy,
 - organizacja i prowadzenie w imieniu i na rzecz zleceniodawcy procesów związanych z bieżącą obsługą bankową,
 - monitoring i windykacja wierzytelności spółek zależnych,
 - planowanie i kontrola bieżącej płynności finansowej spółek zależnych.

Umowy zostały zawarte na czas nieokreślony.

Każdej ze stron przysługuje prawo do rozwiązania umowy z zachowaniem miesięcznego terminu wypowiedzenia.

Tabela 88. Zestawienie umów o usługowe prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz świadczenie innych usług finansowych zawartych przez Emperia Holding ze spółkami zależnymi

Lp.	Spółka zależna	Data zawarcia umowy	Wynagrodzenie miesięczne przysługujące Emperia Holding (w zł)
1.	Milea Sp. z o.o. (poprzednio Infoza Sp. z o.o.)	01.01.2007	300
2.	Eldorado Sp. z o.o.	01.02.2007	81.800
3.	Groszek Sp. z o.o.	31.12.2004	10.600
4.	Elpro Sp. z o.o.	31.12.2004	9.550
5.	Stokrotka Sp. z o.o.	31.12.2004	149.700
6.	Infinite Sp. z o.o.	31.12.2004	7.000

14. Transakcje nabycia obligacji Elpro Sp. z o.o. przez naszą Spółkę

Elpro Sp. z o.o. realizuje pięcioletni program emisji niepublicznych, niezabezpieczonych, krótkoterminowych obligacji dyskontowych na kwotę 20.000.000 zł (program ten jest realizowany do dnia 9 września 2009 roku). W ramach tego programu nasza Spółka nabyła szereg ww. obligacji.

Tabela 89. Transakcje nabycia przez Emperia Holding obligacji wyemitowanych przez Elpro Sp. z o.o.

Lp.	Data nabycia obligacji	Wartość nominalna obligacji (w zł)	Rentowność obligacji	Data wykupu obligacji
1.	06.07.2007	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	13.07.2007
2.	06.06.2007	2.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	06.07.2007
3.	30.05.2007	1.100.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	06.06.2007
4.	11.05.2007	2.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	06.06.2007
5.	27.04.2007	1.100.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	30.05.2007
6.	12.04.2007	2.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	11.05.2007
7.	30.03.2007	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	27.04.2007
8.	09.03.2007	2.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	12.04.2007
9.	28.02.2007	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	30.03.2007
10.	09.02.2007	3.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	09.03.2007
11.	30.01.2007	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	28.02.2007
12.	12.01.2007	3.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	09.02.2007
13.	08.12.2006	3.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	12.01.2007
14.	25.10.2006	3.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	08.12.2006
15.	16.10.2006	4 500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	23.10.2006
16.	06.09.2005	500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	30.09.2005
17.	31.05.2005	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	21.06.2005
18.	22.04.2005	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	31.05.2005
19.	22.02.2005	2.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	22.04.2005
20.	14.01.2005	3.100.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	21.01.2005
21.	23.12.2004	2.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	22.02.2005
22.	22.12.2004	3.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	14.01.2005
23.	16.11.2004	1.500.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	22.12.2004
24.	22.10.2004	2.000.000	WIBOR 1M powiększony o marżę*	22.12.2004

*Dane dotyczące wysokości marży zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie

15. Umowa o przeniesienie prawa ochronnego na znak towarowy „ale okazja” z dnia 1 sierpnia 2007 roku zwarta z BOS S.A.

Przedmiotem umowy jest przeniesienie przez BOS S.A. na naszą Spółkę prawa ochronnego na znak towarowy „ale okazja” wraz z prawem do korzystania z tego znaku, za kwotę 35.000 zł netto.

Umowa przewiduje, że w związku z przeniesieniem prawa ochronnego wraz z prawem do korzystania z niego, nasza Spółka na mocy odrębnych porozumień, wstąpi w prawa i obowiązki BOS S.A.

Nasza Spółka zapłaciła w całości wynagrodzenie należne spółce BOS S.A.

16. Umowa o przeniesienie majątkowych praw autorskich do programu komputerowego pod nazwą „eXpedient” oraz udostępnienie informacji o możliwościach jego zastosowania (know-how) z dnia 31 maja 2007 roku zawarta z Infinite Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest przeniesienie przez Infinite Sp. z o.o. na naszą Spółkę całości autorskich praw majątkowych, na wszystkich polach eksploatacji określonych w ustawie z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz.U. z 1994 r., Nr 24, poz. 83, z późn. zm.), łącznie z prawem do udzielania zezwoleń na wykonywanie zależnego prawa autorskiego do programu komputerowego o nazwie „eXpedient”, składającego się z modułu sprzedażowo-magazynowego, kasowego oraz mobilnego, a także przeniesienie na naszą Spółkę know-how związanego z ww. programem w postaci dokumentacji użytkowej i technicznej i innych materiałów.

Umowa przewiduje wstąpienie naszej Spółki w prawa i obowiązki Infinite Sp. z o.o. w zakresie prac wdrożeniowych ww. programu u klientów Infinite Sp. z o.o. na podstawie odrębnych trójstronnych porozumień.

Infinite Sp. z o.o. przysługuje wynagrodzenie z tytułu przeniesienia autorskich praw majątkowych do programu „eXpedient” oraz know-how w kwocie 491.553 zł. Wynagrodzenie zostało zapłacone przez naszą Spółkę w dniu 21 czerwca 2007 roku.

17. Transakcja zbycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa z dnia 22 marca 2007 roku zawarta z Eldorado Sp. z o.o.

Przedmiotem transakcji było wniesienie przez naszą Spółkę do spółki Eldorado Sp. z o.o. wkładu niepieniężnego w postaci zorganizowanej części przedsiębiorstwa naszej Spółki, tj. „pionu hurtowej dystrybucji towarów” o wartości 70.000.000 zł w zamian za 140.000 udziałów spółki Eldorado Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł każdy, co odpowiadało wartości wnoszonego wkładu niepieniężnego.

Na podstawie dokonanej transakcji Eldorado Sp. z o.o. nabyła wyodrębniony zespół składników materialnych i niematerialnych, w tym również zobowiązania związane z prowadzoną przez naszą Spółkę działalnością w zakresie hurtowej dystrybucji artykułów spożywczych oraz chemii gospodarczej.

Ponadto Eldorado Sp. z o.o. wstąpiła w prawa wynikające z umów najmu uprzednio zawartych przez naszą Spółkę.

W dniu 6 kwietnia 2007 roku Sąd Rejestrowy dokonał wpisu podwyższenia kapitału zakładowego dokonanego w ramach powyższej transakcji, o czym informowaliśmy w raporcie bieżącym nr 34/07 z dnia 13 kwietnia 2007 roku.

18. Umowa pożyczki z dnia 7 marca 2007 roku zawarta z Milea Sp. z o.o. (poprzednio Infoza Sp. z o.o.)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez naszą Spółkę na rzecz Milea Sp. z o.o. odnawialnej pożyczki w kwocie 100.000 zł.

Wyplata pożyczki nastąpiła w dniu 8 marca 2007 roku.

Milea Sp. z o.o. jest zobowiązana do spłaty całej pożyczki do dnia 31 grudnia 2007 roku.

Pożyczka oprocentowana jest według zmiennej stopy składającej się z WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych, powiększonej o marżę (dane dotyczące wysokości marży objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie). Odsetki od udzielonej pożyczki płatne są miesięcznie w ostatnim dniu każdego miesiąca kalendarzowego.

Zabezpieczenie spłaty pożyczki na naszą rzecz stanowi weksel własny in blanco wystawiony przez Milea Sp. z o.o.

W dniu 31 lipca 2007 roku Milea Sp. z o.o. spłaciła pożyczkę w całości.

19. Umowa o świadczenie usług serwisowych z dnia 1 marca 2007 roku zawarta ze Stokrotka Sp. z o.o. („Usługobiorca”)

Przedmiotem umowy jest określenie zasad świadczenia przez naszą Spółkę na rzecz Usługobiorcy usług pomocy technicznej sprzętu komputerowego i pochodnego (czytników kodów, wag elektronicznych) w jego punktach handlowych oraz przechowanie ww. sprzętu.

Zgodnie z umową nasza Spółka jest zobowiązana do:

- reagowania na zgłoszoną awarię w określonym czasie,
- przyjmowania zgłoszeń awarii i problemów związanych z eksploatacją sprzętu w określonym czasie,
- corocznych przeglądów i konserwacji sprzętu Usługobiorcy,
- przechowywania sprzętu komputerowego i pochodnego oraz do zachowania go w stanie niepogorszonym,
- prowadzenia ewidencji stanu i ruchu sprzętu oddawanego w przechowanie.

Podstawę ustalenia wynagrodzenia należnego naszej Spółce z tytułu wykonywania usług stanowi cennik zawierający stawki dla poszczególnych modeli sprzętowych.

Umowa została zawarta na czas określony do dnia 31 grudnia 2007 roku.

20. Umowa o świadczenie usług serwisowych z dnia 1 marca 2007 roku zawarta ze Stokrotka Sp. z o.o. („Usługobiorca”)

Przedmiotem umowy jest określenie zasad współpracy pomiędzy naszą Spółką i Usługobiorcą w zakresie świadczenia na rzecz Usługobiorcy pomocy technicznej wynikającej z eksploatacji oprogramowania „System Obsługi Sezam”.

Zgodnie z umową nasza Spółka jest zobowiązana do:

- udzielania konsultacji telefonicznych dotyczących funkcjonowania oprogramowania,
- reagowania na zgłoszoną awarię w określonym czasie,
- przyjmowania zgłoszeń awarii i problemów związanych z eksploatacją oprogramowania w odpowiednim czasie.

Z tytułu świadczenia usług naszej Spółce przysługuje wynagrodzenie składające się z następujących składników:

- w przypadku oprogramowania w punktach handlowych – stałego wynagrodzenia uzależnionego od ilości stanowisk sprzedaży w danej placówce handlowej, ustalonego każdorazowo w oparciu o obowiązujący w naszej Spółce cennik,
- w przypadku oprogramowania centrali – stałego wynagrodzenia, ustalonego każdorazowo w oparciu o obowiązujący w naszej Spółce cennik.

Umowa została zawarta na czas określony do dnia 31 grudnia 2007 roku.

21. Umowa sprzedaży udziałów z dnia 8 stycznia 2007 roku zawarta z BOS S.A.

Przedmiotem umowy jest sprzedaż przez BOS S.A. na rzecz Emperia Holding 200 udziałów spółki Infoza Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł każdy udział, stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki.

Cena sprzedaży udziałów została ustalona na kwotę 8.654 zł, którą nasza Spółka zobowiązała się uiszczyć do dnia 15 stycznia 2007 roku. Nasza Spółka dokonała zapłaty za udziały spółki Infoza Sp. z o.o. w dniu 19 stycznia 2007 roku.

22. Umowa pożyczki z dnia 8 grudnia 2006 roku zawarta z Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez naszą Spółkę na rzecz Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. odnawialnej pożyczki w kwocie 2.500.000 zł.

Wypłata pożyczki nastąpiła w dniu 11 grudnia 2006 roku.

Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. jest zobowiązana do spłaty całej pożyczki do dnia 30 kwietnia 2007 roku.

Pożyczka oprocentowana jest według zmiennej stopy składającej się z WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych, powiększonej o marżę (dane dotyczące wysokości marży objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie). Odsetki od udzielonej pożyczki płatne są miesięcznie w ostatnim dniu każdego miesiąca kalendarzowego.

Zabezpieczenie spłaty pożyczki na naszą rzecz stanowi weksel własny in blanco wystawiony przez Dystrybucja Logistyka Serwis S.A.

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu pożyczka została w całości spłacona.

23. Umowy zastawu rejestrowego na Akcjach Serii od H do K

W wykonaniu postanowień umowy konsolidacyjnej (opisanej w pkt 22.1.1. ppkt 3 w Części III Prospektu), w celu zabezpieczenia ewentualnych roszczeń naszej Spółki wobec osób, które sprzedały na naszą rzecz albo wniosły do Emperia Holding akcje BOS S.A. jako aport, każda z tych osób zobowiązała się zawrzeć z naszą Spółką, w terminie 3 dni od dnia następującego po dacie odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2006, umowę zastawu rejestrowego na akcjach Emperia Holding przez nią objętych.

W dniach od 25 do 29 listopada 2006 roku zawarte zostały przedwstępne umowy zastawu rejestrowego. Przedmiotem każdej przedwstępnej umowy zastawu rejestrowego było zobowiązanie do zawarcia z naszą Spółką, w terminie 3 dni od dnia następującego po dniu odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe:

- (i) za rok obrotowy 2006 dla Akcji Serii J oraz K,
- (ii) za rok obrotowy 2007 dla Akcji Serii I oraz H,

umowy zastawu rejestrowego na akcjach objętych przez daną osobę.

Przyręczone umowy zastawu rejestrowego Akcji Serii J oraz K zostały zawarte w dniu 16 lipca 2007 roku. Zastaw rejestrowy został ustanowiony na:

- (i) 3% Akcji Serii H do K, objętych przez każdego nowego akcjonariusza, w celu zabezpieczenia ewentualnych roszczeń Emperia Holding S.A. wobec ww. osób, innych niż o zapłatę kary umownej,
- (ii) 5% Akcji Serii H do K, objętych przez każdego nowego akcjonariusza innych niż akcje wskazane w pkt (i) powyżej, w celu zabezpieczenia roszczeń Emperia Holding S.A. z tytułu kar umownych wynikających z umowy konsolidacyjnej.

24. Umowy depozytu Akcji Serii H-K

W celu zabezpieczenia zobowiązań osób, które objęły akcje naszej Spółki w zamian za aport w postaci akcji BOS S.A., polegających na nierozporządzeniu akcjami naszej Spółki do dnia:

- (i) 31 lipca 2007 roku w odniesieniu do Akcji Serii H oraz I,
- (ii) 31 stycznia 2008 roku w odniesieniu do Akcji Serii J oraz K,

osoby te zobowiązały się do zawarcia z naszą Spółką umów depozytu objętych przez nie Akcji Serii od H do K. Każda umowa depozytu ma być zawarta w wykonaniu przedwstępnej umowy depozytu zawartej z naszą Spółką.

Przedmiotem każdej przedwstępnej umowy depozytu jest zobowiązanie do zawarcia z naszą Spółką, w terminie 1 dnia od dnia następującego po dniu odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe:

- (i) za rok obrotowy 2006 dla Akcji Serii I oraz H,
- (ii) za rok obrotowy 2007 dla Akcji Serii J oraz K.

Przedwstępne umowy depozytu Akcji Serii od H do K zostały zawarte w dniach od 25 do 29 listopada 2006 roku, natomiast przyręczone umowy depozytu dla Akcji Serii I oraz H zostały zawarte w dniu 16 lipca 2007 roku.

25. Umowa pożyczki z dnia 8 marca 2005 roku zawarta z Infinite Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez naszą Spółkę na rzecz Infinite Sp. z o.o. odnawialnej pożyczki w kwocie 600.000 zł.

Wypłata pożyczki nastąpiła w dniu 28 grudnia 2006 roku.

Infinite Sp. z o.o. jest zobowiązana do spłaty całej pożyczki do dnia 7 marca 2008 roku.

Pożyczka oprocentowana jest według zmiennej stopy składającej się z WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych, powiększonej o marżę (dane dotyczące wysokości marży objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie). Odsetki od udzielonej pożyczki płatne są miesięcznie w ostatnim dniu każdego miesiąca kalendarzowego.

Zabezpieczenie spłaty pożyczki na naszą rzecz stanowi weksel własny in blanco wystawiony przez Infinite Sp. z o.o.

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu pożyczka została w całości spłacona przez spółkę Infinite Sp. z o.o.

26. Umowa pożyczki z dnia 28 lutego 2005 roku zawarta z Groszek Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez naszą Spółkę na rzecz Groszek Sp. z o.o. odnawialnej pożyczki w kwocie 200.000 zł.

Wypłata pożyczki nastąpiła w dniu 1 marca 2005 roku.

Groszek Sp. z o.o. jest zobowiązana do spłaty całej pożyczki do dnia 28 lutego 2006 roku.

Pożyczka oprocentowana jest według zmiennej stopy składającej się z WIBOR dla depozytów jednomiesięcznych, powiększonej o marżę (dane dotyczące wysokości marży objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie). Odsetki od udzielonej pożyczki płatne są miesięcznie w ostatnim dniu każdego miesiąca kalendarzowego.

Zabezpieczenie spłaty pożyczki na naszą rzecz stanowi weksel własny in blanco wystawiony przez Groszek Sp. z o.o.

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu pożyczka została w całości spłacona przez spółkę Groszek Sp. z o.o.

20. Informacje finansowe dotyczące aktywów i pasywów emitenta, jego sytuacji finansowej oraz zysków i strat

20.1. Historyczne informacje finansowe oraz ich badanie

Zbadane historyczne skonsolidowane dane finansowe naszej Grupy Kapitałowej za 2004 rok sporządzone zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości (PSR) wraz z opinią biegłego rewidenta i raportem z badania znajdują się w opublikowanym w dniu 9 maja 2005 roku skonsolidowanym raporcie rocznym.

Zbadane historyczne skonsolidowane dane finansowe naszej Grupy Kapitałowej za 2005 rok sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości wraz z opinią biegłego rewidenta i raportem z badania znajdują się w opublikowanym w dniu 6 czerwca 2006 roku skonsolidowanym raporcie rocznym.

Zbadane historyczne skonsolidowane dane finansowe naszej Grupy Kapitałowej za 2006 rok sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości wraz z opinią biegłego rewidenta i raportem z badania znajdują się w opublikowanym w dniu 28 maja 2007 roku skonsolidowanym raporcie rocznym.

Raporty zawierające historyczne, skonsolidowane dane finansowe są dostępne na naszej stronie internetowej <http://www.eldorado.pl/>, pod adresem <http://www.eldorado.pl/korp/index.html>.

20.2. Skonsolidowane informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2006 roku

20.2.1. Cel, podstawa i zasady sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych pro forma

Niniejsze skonsolidowane informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006 roku zostały sporządzone w celu przedstawienia wpływu opisanych niżej transakcji objęcia przez Emitenta 33.005 akcji BOS S.A. stanowiących 100% kapitału zakładowego i 100% głosów na walnym zgromadzeniu na skonsolidowany bilans oraz skonsolidowany rachunek zysków i strat Emitenta.

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma przygotowano wyłącznie w celu zilustrowania wpływu opisanych w punkcie drugim transakcji, tym samym dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej, majątkowej ani wyników Grupy Kapitałowej Emperia Holding (poprzednio Eldorado).

Zarząd Emitenta uznał, że poniższe transakcje będą miały znaczący wpływ brutto na sytuację Grupy Eldorado, a gdyby były przeprowadzone na początku okresu sprawozdawczego to miałyby również znaczący wpływ brutto na rachunek zysków i strat Grupy Kapitałowej Emperia Holding. Wymóg sporządzenia i upublicznienia informacji finansowych pro forma wynika z przepisów art. 38 ust. 1 Ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych oraz z art. 5 Rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 roku wykonującego dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam (Dz.Urz. UE L 149 z 30.04.2004).

Zamieszczone w Prospekcie emisyjnym skonsolidowane informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku („skonsolidowane informacje finansowe pro forma”) zostały sporządzone na podstawie:

- rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Emperia Holding za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku, które podlegało badaniu przez biegłego rewidenta. Biegły rewident wydał o tym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym opinię z badania z dniem 20 kwietnia 2007 roku bez zastrzeżeń,
- wybranych skonsolidowanych informacji finansowych Grupy Kapitałowej BOS za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku, które podlegały badaniu przez biegłego rewidenta. Biegły rewident wydał opinię z badania wybranych skonsolidowanych informacji finansowych z dniem 16 kwietnia 2007 roku bez zastrzeżeń.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Emperia Holding za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”), które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską. Grupa zastosowała MSSF obowiązujące dla sprawozdań finansowych za lata rozpoczynające się po 1 stycznia 2005 roku.

Wybrane skonsolidowane informacje finansowe Grupy Kapitałowej BOS za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku sporządzone zostały na podstawie zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej BOS sporządzonego zgodnie z wymogami Ustawy o rachunkowości, które na potrzeby sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych pro forma podlegały przekształceniu zgodnie z wymogami Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”). Zastosowane dla celów przekształcenia na wymogi Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej zasady rachunkowości Grupy Kapitałowej BOS są zgodne z zasadami rachunkowości Grupy Kapitałowej Emperia Holding.

Zasady rachunkowości zastosowane przy sporządzeniu rocznych sprawozdań finansowych spółek zostały ujęte w dodatkowych informacjach i objaśnieniach do skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Emperia Holding za okres zakończony dnia 31 grudnia 2006 roku.

20.2.2. Opis transakcji powodującej istotną zmianę brutto sytuacji Grupy Kapitałowej Eldorado

Niniejsze skonsolidowane informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006 roku zostały sporządzone w celu przedstawienia wpływu opisanych niżej transakcji nabycia przez Emitenta 33.005 akcji BOS S.A. stanowiących 100% kapitału zakładowego i 100% głosów na walnym zgromadzeniu na skonsolidowany bilans oraz skonsolidowany rachunek zysków i strat Emitenta. W dniu 8 października 2006 roku, została zawarta umowa konsolidacyjna pomiędzy Spółką Eldorado S.A., Spółką BOS S.A. oraz akcjonariuszami Spółki BOS S.A. na podstawie której Spółka Eldorado S.A. nabyła 31.282 akcje imienne Spółki BOS o wartości nominalnej 100,00 zł każda, stanowiących 94,77% kapitału zakładowego BOS i uprawniających do 94,77% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu BOS. 711 sztuk wspomnianych akcji BOS zostało zakupione za gotówkę, po cenie 13.315,58 zł za akcję; pozostała liczba akcji w ilości 30.571 sztuk została wniesiona przez akcjonariuszy BOS na Eldorado, jako wkład niepieniężny na pokrycie obejmowanych przez akcjonariuszy BOS 6.288.885 sztuk akcji imiennych zwykłych Eldorado nowej emisji „H” oraz „I”. Cena nominalna akcji Eldorado wynosi 1,00 zł/akcję, zaś ustalona cena emisyjna wyniosła 39 zł/akcję. Na nabycie pozostałych 1.723 sztuk akcji, stanowiących 5,23% akcji BOS, została zawarta umowa przedwstępna.

W dniu 30 marca 2007 roku Emperia Holding S.A., realizując umowę przedwstępna, nabyła od akcjonariuszy BOS S.A. 399 akcji imiennych BOS o wartości nominalnej 100,00 zł każda, stanowiących 1,22% kapitału zakładowego BOS i uprawniających do 1,22% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu BOS S.A. Emperia Holding nabyła 10 akcji BOS za gotówkę, płacąc po 13.315,58 zł za akcję, oraz w wyniku przeniesienia przez akcjonariuszy BOS na Emperia Holding 389 akcji BOS jako wkład niepieniężny na pokrycie obejmowanych przez akcjonariuszy BOS 80.021 akcji imiennych zwykłych Emperia Holding nowej emisji serii „J” (55.747 akcji) i „K” (24.274 akcje). Cena nominalna akcji Emperia Holding wyniosła 1,00 zł/akcję, zaś cena emisyjna wyniosła 39 zł/akcję. W dniach 4 i 11 kwietnia 2007 roku Emperia Holding S.A., realizując umowę przedwstępna, nabyła od akcjonariuszy BOS S.A. 1.324 akcje imienne BOS o wartości nominalnej 100,00 zł każda, stanowiące 4,01% kapitału zakładowego BOS i uprawniające do 4,01% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu BOS S.A. Emperia Holding nabyła 30 akcji BOS za gotówkę, płacąc po 13.315,58 zł za akcję, oraz w wyniku przeniesienia przez akcjonariuszy BOS na Emperia Holding 1.294 akcji BOS jako wkład niepieniężny na pokrycie obejmowanych przez akcjonariuszy BOS 266.194 akcji imiennych zwykłych Emperia Holding nowej emisji serii „K”. Cena nominalna akcji Emperia Holding wyniosła 1,00 zł/akcję, zaś cena emisyjna wyniosła 39 zł/akcję.

W wyniku opisanych wyżej transakcji Emperia Holding S.A. na dzień 11 kwietnia 2007 roku jest w posiadaniu 100,00% kapitału zakładowego BOS oraz dysponuje 100,00% głosów na walnym zgromadzeniu BOS S.A.

20.2.3. Zasady sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych pro forma

20.2.3.1. Ogólne zasady

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma zostały sporządzone poprzez zsumowanie poszczególnych pozycji skonsolidowanego bilansu oraz rachunku zysków i strat Grupy Kapitałowej Eldorado oraz skonsolidowanego bilansu oraz rachunku zysków i strat Grupy Kapitałowej BOS oraz dokonaniu korekt pro forma.

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma obejmujące skonsolidowany bilans pro forma na dzień 31 grudnia 2006 roku oraz skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku zostały przygotowane w celu przedstawienia wpływu nabycia 100% akcji BOS S.A. na skonsolidowany bilans Grupy Kapitałowej Eldorado dzień 31 grudnia 2006 roku oraz skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku w taki sposób, jak gdyby transakcje miały miejsce 1 stycznia 2006 roku. W wyniku tych transakcji Eldorado S.A. uzyska kontrolę nad BOS S.A.

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma zostały przygotowane jedynie w celu zilustrowania wpływu nabycia 100% kapitału zakładowego BOS S.A.; dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej ani wyników działalności Grupy Kapitałowej Eldorado, jakie byłyby prezentowane, gdyby transakcja miała miejsce faktycznie 1 stycznia 2006 roku.

Skonsolidowane informacje finansowe pro forma obejmują:

- skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku sporządzony został w taki sposób, jakby Eldorado S.A. posiadała już kontrolę nad BOS S.A., na pierwszy dzień okresu zakończony 31 grudnia 2006 roku, czyli na dzień 1 stycznia 2006 roku,
- skonsolidowany bilans na dzień 31 grudnia 2006 roku sporządzony został w taki sposób, jakby Eldorado S.A. posiadała już kontrolę nad BOS S.A. na dzień 1 stycznia 2006 roku.

Przyjęte szacunki

Przygotowanie skonsolidowanych informacji finansowych pro forma łączących się spółek wymagało przyjęcia pewnych założeń i dokonania specyficznych szacunków, które to przy faktycznym rozliczeniu w 2007 roku mogą ulec zmianie. Najważniejsze z nich to:

- a) ustalenie wartości firmy, co opisano w punkcie 3.2 skonsolidowanych informacji pro forma,
- b) ustalenie wartości godziwej nabytych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych Grupy Kapitałowej BOS, co opisano w punkcie 3.4 skonsolidowanych informacji pro forma.

Brak prezentacji danych porównywalnych skonsolidowanych pro forma

Zgodnie z punktem 5 załącznika II do Rozporządzenia Komisji (WE) nr 809/2004 roku z dnia 29 kwietnia 2004 roku wykonującego dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam przedstawienie danych porównywalnych pro forma do niniejszych informacji finansowych pro forma nie jest wymagane.

20.2.3.2. Ustalenie ceny nabycia

Na potrzeby sporządzenia informacji pro forma wartość godziwa kosztu nabycia została skalkulowana przez Zarząd Emitenta jako suma dotychczasowych wydatków oraz określonych umową z dnia 8 października 2006 roku a planowanym w 2007 roku wydatkiem na nabycie akcji serii J oraz K w łącznej wysokości 269.794.071,65 zł. Tak ustalona przez Emitenta szacunkowa cena nabycia 33.005 akcji BOS S.A. wynosi 269.794.071,65 zł (dwieście sześćdziesiąt dziewięć milionów siedemset dziewięćdziesiąt cztery tysiące siedemdziesiąt jeden złotych sześćdziesiąt pięć groszy).

20.2.3.3. Metoda rozliczenia objęcia kontroli

Dla celów sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych pro forma przejęcie przez Eldorado S.A. kontroli nad BOS S.A. zostało rozliczone przy zastosowaniu „metody nabycia” określonej przepisami MSSF 3. Rozliczenie połączenia przy zastosowaniu metody nabycia zakłada możliwość ustalenia podmiotu przejmującego, będącego jednostką obejmującą kontrolę nad łączącymi się spółkami. Podmiot przejmujący to jednostka, która w wyniku połączenia:

- dysponuje większością głosów w organach stanowiących tej jednostki na podstawie umowy z innymi inwestorami lub,
- ma zdolność kierowania polityką finansową i operacyjną tej jednostki na podstawie statutu lub umowy lub,

- ma zdolność do powoływania lub odwoływania większości członków zarządu lub równoważnego organu zarządzającego tej jednostki lub,
- dysponuje większością głosów na posiedzeniach zarządu lub równoważnego organu zarządzającego tej jednostki.

W przypadku gdyby identyfikacja na podstawie powyżej opisanych przykładów była niemożliwa, wtedy to należy kierować się następującymi przesłankami w celu identyfikacji podmiotu przejmującego:

- jeżeli wartość godziwa jednej z łączących się jednostek jest znacząco wyższa od wartości godziwej drugiej łączącej się jednostki, jest prawdopodobne, że jednostka o wyższej wartości godziwej to jednostka przejmująca,
- jeżeli połączenie jednostek gospodarczych przeprowadza się w drodze wymiany zwykłych instrumentów kapitałowych z prawem głosu na środki pieniężne lub inne aktywa, jest prawdopodobne, że jednostka wydająca środki pieniężne lub inne aktywa to jednostka przejmująca,
- jeżeli połączenie jednostek gospodarczych sprawia, że kierownictwo jednej z łączących się jednostek ma możliwość zdominowania doboru zespołu kierowniczego połączonej jednostki, jest prawdopodobne, że jednostka, której kierownictwo ma taką możliwość, to jednostka przejmująca.

Połączenie jednostek gospodarczych odbywa się poprzez sumowanie poszczególnych pozycji aktywów i pasywów spółki przejmującej, według ich wartości księgowej, z odpowiednimi pozycjami aktywów i pasywów spółki przejętej, według ich wartości godziwej ustalonej na dzień ich połączenia. Kapitał własny spółki przejmowanej, na dzień połączenia, stanowiący wartość godziwą jej aktywów netto podlega wyłączeniu. Nadwyżka wartości godziwej kosztu przejęcia nad wartością godziwą aktywów netto spółki przejętej wykazywana jest w aktywach Spółki, na którą przeszedł majątek połączonych Spółek jako wartość firmy. Biorąc powyższe pod uwagę oraz aktualne informacje na temat połączenia, podmiotem nabywającym (przejmującym) w rozumieniu przepisów MSSF 3 jest Eldorado S.A. Podmiotem przejmowanym jest spółka BOS S.A. z uwagi na to, że to dotychczasowi akcjonariusze Eldorado S.A. przejmą kontrolę nad Spółką BOS S.A.

20.2.3.4. Ustalenie wartości firmy na dzień objęcia kontroli

Zgodnie z MSSF 3 wartość firmy powstała w wyniku połączenia stanowi różnicę pomiędzy wartością godziwą ceny nabycia a wartością godziwą aktywów netto spółki przejmowanej na każdy dzień, w którym następowało nabycie akcji.

Dla potrzeb przygotowania niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych pro forma Emitent przyjął wstępnie oszacowane wartości godziwe nabywanych aktywów netto Spółki BOS. Ze względu na trwający obecnie proces ustalania tych wartości mogą ulec one zmianie i ostatecznie ustalone zostaną w momencie faktycznego przejęcia i rozliczenia zakupu akcji BOS S.A. Cena nabycia przyjęta do ustalenia wartości firmy została oszacowana przez Emitenta w oparciu o dotychczas poniesione oraz planowane do poniesienia wydatki na nabycie akcji BOS S.A. pochodzące z przeprowadzanej emisji akcji serii J oraz K.

Zastosowanie wskazanej powyżej metody oznacza, że cena przejęcia i wartość aktywów netto spółki przejmowanej zostały ustalone na dzień 1 stycznia 2006 roku – ujęcie hipotetyczne zgodne z założeniami skonsolidowanych informacji finansowych pro forma. Dokonano korekty dotyczącej nabycia akcji BOS S.A. przez Eldorado S.A. dokonanego po dniu bilansowym. Zidentyfikowano koszt połączenia stanowiący nakłady na nabycie 33.005 akcji BOS S.A. stanowiących 100% kapitału zakładowego i 100% na łączną kwotę 269.794.071,65 zł.

Wartość firmy została ustalona dla nabywanego pakietu 100% akcji BOS S.A. w kwocie 182.780 tys. złotych wynikająca z różnicy pomiędzy kosztem nabycia w wysokości 269.794 tys. złotych a udziałem w szacowanej wartości godziwej nabytych aktywów netto na dzień 1 stycznia 2006 roku w kwocie 87.014 tys. złotych.

20.2.3.5. Korekta – emisja akcji Eldorado S.A. – ustalenie wartości kapitałów Eldorado S.A. po podwyższeniu kapitału (emisja akcji serii J oraz K)

Emitent przyjął, że w drodze emisji kapitał zakładowy Spółki zostanie podwyższony o kwotę 346.215,00 zł (trzysta czterdzieści sześć tysięcy dwieście piętnaście złotych) w drodze emisji 346.215 szt. akcji zwykłych na okaziciela serii J i K, o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda i wartości emisyjnej 39 zł każda. Różnica między wartością emisyjną a wartością nominalną akcji, w kwocie 13.156.170 zł (trzynaście milionów sto pięćdziesiąt sześć tysięcy sto siedemdziesiąt złotych) zostanie odniesiona na wyodrębnioną pozycję w kapitale własnym „Nadwyżka ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej”. Planowana po dniu bilansowym emisja akcji serii J i K spowodowała dla potrzeb przygotowania niniejszych skonsolidowanych informacji finansowych pro forma wzrost kapitału zakładowego Emperia Holding S.A. o kwotę 346 tys. złotych. Różnica między wartością emisyjną w wysokości (13.502 tys. zł) a ceną nominalną w wysokości (1 złoty za akcję) wyniosła 13.156 tys. złotych. Różnicę tę jako kalkulowane w ten sposób agio w wartości 13.156 tys. złotych odniesiono na kapitał zapasowy.

20.2.3.6. „Korekta kapitałowa” – eliminacja kapitałów własnych BOS S.A. oraz rozpoznanie wartości firmy

Korekta kapitałowa polegała na eliminacji poszczególnych elementów kapitału własnego BOS S.A. w celu ustalenia wartości firmy powstałej w wyniku połączenia.

Eliminacji podlegała wartość kapitału zakładowego, kapitału zapasowego i kapitałów rezerwowych oraz zyski (straty) z lat ubiegłych. Ponadto eliminacji podlegała wartość wzajemnych obrotów, jakie wystąpiły w okresie, za który sporządzono pro forma rachunek zysków i strat.

20.2.4. Skonsolidowane informacje finansowe pro forma**Skonsolidowany bilans pro forma na dzień 31 grudnia 2006 r.**

	Grupa Eldorado S.A.	Grupa BOS S.A.	Prosta suma	Korekta wartości firmy BOS	Korekta – wyłączenie kapitałów	Korekta – wyłączenie akcji BOS	Korekta wartości firmy	Korekta emisji akcji Eldorado	Korekty – rozrachunki	Pro forma
BILANS	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN
AKTYWA										
Wartości niematerialne		1.070	1.070							1.070
Rzeczowe aktywa trwale	177.488	147.188	324.676							324.676
Nieruchomości inwestycyjne	450	4.353	4.803							4.803
Aktywa finansowe	255.956	4.124	260.080			-255.748				4.332
Wartość firmy		74.274	74.274	-74.274			182.780			182.780
Należności długoterminowe i inne rozliczenia międzyokresowe	4.057	599	4.656							4.656
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4.655	7.604	12.259							12.259
Aktywa trwałe razem	422.606	239.212	681.818							534.576
Zapasy	94.921	186.543	281.464						-46	281.418
Należności	74.046	242.841	316.887						-513	316.374
Zaliczki na podatek dochodowy	20		20							20
Krótkoterminowe papiery wartościowe			0							0
Czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów	2.934	1.243	4.177							4.177
Środki pieniężne	12.653	27.793	40.446							40.446
Inne aktywa obrotowe	2.570	2.323	4.893							4.893
Aktywa obrotowe razem	187.144	460.743	647.887							647.328
SUMA AKTYWÓW	629.750	699.955	1.329.705							1.181.904

Skonsolidowany bilans pro forma na dzień 31 grudnia 2006 r. (c.d.)

	Grupa Eldorado S.A.	Grupa BOS S.A.	Prosta suma	Korekta wartości firmy BOS	Korekta – wyłączenie kapitałów	Korekta – wyłączenie akcji BOS	Korekta wartości firmy	Korekta emisji akcji Eldorado	Korekty – rozrachunki	Pro forma
	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN
BILANS										
PASYWA										
Kapitał akcyjny	12.924	3.301	16.225		-3.301			346		13.270
Kapitał z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej	273.292	112.144	385.436		-112.144			13.156		286.448
Kapitał zapasowy	7.497	36.320	43.817	-74.274	37.954					7.497
Kapitał rezerwowy	44.669	0	44.669		0					44.669
Zyski zatrzymane	18.745	43.860	62.604		-43.860			34.337	-37	53.044
Kapitały własne razem	357.127	195.625	552.751							404.928
Kredyty, pożyczki i papiery dłużne	72.216	31.975	104.191							104.191
Zobowiązania długoterminowe	1.374	584	1.958							1.958
Rezerwy	122	291	413							413
Rezerwa na odroczonego podatek dochodowy	1.883	8.088	9.971						-9	9.962
Zobowiązania długoterminowe razem	75.595	40.938	116.533							116.524
Kredyty, pożyczki i papiery dłużne	29.521	142.385	171.906							171.906
Zobowiązania krótkoterminowe	155.482	311.660	467.142					544	-513	467.173
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	4.239	3.605	7.844							7.844
Rezerwy	7.498	5.742	13.240							13.240
Przychody przyszłych okresów	289	0	289							289
Zobowiązania krótkoterminowe razem	197.029	463.392	660.421							660.452
SUMA PASYWÓW	629.751	699.955	1.329.705							1.181.904

Skonsolidowany rachunek zysków i strat pro forma na dzień 31 grudnia 2006 r.

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	Grupa Eldorado S.A.	Grupa BOS S.A.	Prosta suma	Korekta z tytułu wzajemnych transakcji	Pro forma
	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN	tys. PLN
Przychody ze sprzedaży	1.406.728	2.562.948	3.969.676	-269	3.969.407
Koszt własny sprzedaży	1.189.783	2.233.121	3.422.904	-223	3.422.681
Wynik brutto ze sprzedaży	216.945	329.827	546.772	-46	546.726
Pozostałe przychody operacyjne	9.983	5.184	15.167		15.167
Koszty sprzedaży	154.396	243.835	398.231		398.231
Koszty ogólnego zarządu	33.490	34.231			67.721
Pozostałe koszty operacyjne	6.076	14.301	20.377		20.377
Wynik operacyjny	32.966	42.644	75.610	-46	75.564
Przychody finansowe	729	8.382	9.111		9.111
Koszty finansowe	3.848	9.157	13.005		13.005
Udział w zyskach/stratach jednostek stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięć	0	-52	0		-52
Wynik brutto z działalności kontynuowanej	29.847	41.817	71.664	-46	71.618
Podatek	6.471	9.248	15.719	-9	15.710
Wynik netto z działalności kontynuowanej	23.376	32.569	55.945	-37	55.908
Wynik netto z działalności zaniechanej		1.768	1.768		1.768
Wynik netto	23.376	34.337	57.713	-37	57.676

20.2.5. Raport niezależnego biegłego rewidenta z przeprowadzonych procedur rewizyjnych

Raport z przeprowadzonych procedur rewizyjnych w odniesieniu do skonsolidowanych informacji finansowych pro forma za okres od 1 stycznia 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.

Raport niezależnego biegłego rewidenta o skonsolidowanych informacjach finansowych pro forma**Dla Zarządu Emperia Holding S.A. w Lublinie**

1. Przeprowadziliśmy prace poświadczające, których przedmiotem były skonsolidowane informacje finansowe pro forma za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku, zamieszczone w Prospekcie emisyjnym sporządzonym przez Emperia Holding S.A. (Emitent). Skonsolidowane informacje finansowe pro forma zostały przygotowane na podstawie opisanej w punkcie 1 skonsolidowanych informacji finansowych pro forma, wyłącznie dla zilustrowania, w jaki sposób transakcja polegająca na nabyciu przez Emperia Holding S.A. 33.005 akcji BOS S.A. stanowiących 100% kapitału zakładowego i 100% głosów na walnym zgromadzeniu, rzeczywiście dokonana po dniu bilansowym, mogła hipotetycznie wpłynąć na informacje finansowe prezentowane zgodnie z zasadami (polityką) rachunkowości przyjętymi przez Emitenta przy sporządzaniu historycznych informacji finansowych za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku.
2. Za skonsolidowane informacje finansowe pro forma odpowiedzialny jest Zarząd Emitenta, który opracował je zgodnie z wymogami określonymi w Rozporządzeniu Komisji (WE) nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 roku wykonującego dyrektywę 2003/71/WB Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam (Dz.Urz. UE L 149 z 30.04.2004), zwanym dalej Rozporządzeniem Komisji WE.
3. Naszym zadaniem była ocena, zgodnie z wymogami określonymi w punkcie 7 załącznika H do Rozporządzenia Komisji WE, właściwego sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych pro forma. Dokonując powyższej oceny, nie przeprowadziliśmy aktualizacji lub innych zmian w opiniach lub raportach wydanych przez nas lub innych biegłych rewidentów o informacjach finansowych wykorzystanych do sporządzenia informacji finansowych pro forma ani też nie przyjmujemy odpowiedzialności za takie opinie lub raporty w zakresie przekraczającym naszą odpowiedzialność w stosunku do adresatów, do których nasze opinie lub raporty były kierowane wtedy, gdy je wydawaliśmy. Jednocześnie wskazujemy, że zgodnie z informacją przedstawioną przez Zarząd w punkcie 1 skonsolidowanych informacji finansowych pro forma, roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Emperia Holding S.A. za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku oraz roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe BOS S.A. za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku, które stanowiły podstawę do sporządzenia skonsolidowanych informacji finansowych pro forma podlegały badaniu przez biegłych rewidentów. Biegli rewidenci wydali o tych sprawozdaniach finansowych opinie z badania bez zastrzeżeń. Wybrane elementy rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej BOS S.A. za okres 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku, dla celów sporządzenia informacji finansowych pro forma podlegały przekształceniu na Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości.
4. Prace przeprowadziliśmy zgodnie z normą nr 5 wykonywania zawodu biegłego rewidenta wydaną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów oraz Międzynarodowym Standardem Usług Atestacyjnych 3000 (MSUA 3000). Nasze prace zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy w taki sposób, aby zgromadzić informacje i wyjaśnienia uznane przez nas za niezbędne dla uzyskania wystarczającej pewności, że skonsolidowane informacje finansowe pro forma zostały właściwie opracowane na wskazanej podstawie oraz że podstawa ta jest spójna z zasadami (polityką) rachunkowości przyjętymi przez Emitenta.
5. Skonsolidowane informacje finansowe pro forma zawierają opis zastosowanych zasad sporządzania bilansu oraz rachunku zysków i strat. Powyższe informacje finansowe pro forma zostały sporządzone w celu przedstawienia wpływu opisanej przez Zarząd transakcji przejęcia kontroli przez Emperia Holding S.A. nad BOS S.A. na skonsolidowany bilans na 31 grudnia 2006 roku oraz skonsolidowany rachunek zysków i strat Emitenta oraz w okresie od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku. Skonsolidowane informacje finansowe pro forma przygotowano wyłącznie w celu zilustrowania wpływu powyższej transakcji, tym samym dotyczą sytuacji hipotetycznej i nie przedstawiają rzeczywistej sytuacji finansowej, majątkowej ani wyników Emitenta ani jego Grupy Kapitałowej.
6. Jak opisano w punkcie 3.3 skonsolidowanych informacji finansowych pro forma, Emitent nie dokonał, jak to wymaga Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej numer 3, ostatecznej wyceny aktywów i zobowiązań przejmowanej Grupy Kapitałowej BOS S.A. do wartości godziwych, w tym nie dokonano oceny wartości firmy powstałej w wyniku opisanej transakcji, ze względu na trwający obecnie proces ustalania tych wartości. Zgodnie z wymogami MSSF 3 pkt 61, jednostka przejmująca ujmuje korekty wartości szacunkowych wynikające z zakończenia początkowego rozliczenia w ciągu 12 miesięcy od dnia przejęcia. Zgodnie z informacjami uzyskanymi od Zarządu Spółki wartości te zostaną ustalone do czasu sporządzenia rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, za rok kończący się 31 grudnia 2007 (przejęcie Grupy Kapitałowej BOS S.A. nastąpiło w styczniu 2007 roku). W związku z powyższym nie jesteśmy w stanie i nie wypowiadamy się na temat tych wartości i potencjalnego wpływu tej kwestii na niniejsze skonsolidowane informacje finansowe pro forma.
7. Naszym zdaniem, poza potencjalnym wpływem kwestii, o której mowa w punkcie 6, skonsolidowane informacje finansowe pro forma zostały właściwie opracowane na podstawie wskazanej w tych informacjach finansowych pro forma, zaś podstawa ta jest spójna z zasadami (polityką) rachunkowości przedstawionymi w notach do sporządzanego przez Emitenta sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku.

8. Niniejszy raport sporządzono zgodnie z wymogami Rozporządzenia Komisji WE nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 roku wykonującego dyrektywę 2003/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie informacji zawartych w prospektach emisyjnych oraz formy, włączenia przez odniesienie i publikacji takich prospektów emisyjnych oraz rozpowszechniania reklam (Dz.Urz. UE L 149 z 30.04.2004) i wydajemy go w celu spełnienia tego obowiązku.

BDO Numerica Sp. z o.o.
ul. Postępu 12
02-676 Warszawa
Nr ewidencyjny 523

Biegły dokonujący badania

Anna Bernaziuk
Biegły Rewident
nr ident. 173/223

Członek Zarządu BDO Numerica Sp. z o.o.

Działający w imieniu BDO Numerica Sp. z o.o.

dr Andre Helin
State Authorized
Public Accountant
Nr ident. 90004/502

Prezes Zarządu BDO Numerica Sp. z o.o.

Warszawa, 27 kwietnia 2007 roku

20.3. Śródroczne informacje finansowe

Skonsolidowany rozszerzony raport kwartalny naszej Grupy za okres I kwartału 2007 roku, opublikowany w dniu 15 maja 2007 roku, został udostępniony na naszych stronach internetowych pod adresem <http://www.eldorado.pl/korp/index.html>.

Skonsolidowany rozszerzony raport kwartalny naszej Grupy za okres II kwartału 2007 roku, opublikowany w dniu 14 sierpnia 2007 roku, został udostępniony na naszych stronach internetowych pod adresem <http://www.eldorado.pl/korp/index.html>.

Zawarte w raporcie skonsolidowane dane finansowe nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta.

20.4. Polityka emitenta odnośnie wypłaty dywidendy, wszelkie ograniczenia w tym zakresie oraz wartość wypłaconej dywidendy w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi

O wypłacie dywidendy z zysku netto osiągniętego przez naszą Spółkę za dany rok obrotowy, a także o jej wysokości i terminie wypłaty decyduje w drodze uchwały Zwyczajne Walne Zgromadzenie. Prawo do uczestniczenia w wypłacie dywidendy mają wszystkie akcje Spółki. Uchwały o podziale zysku netto podejmowane są przez akcjonariuszy na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, zwoływanym po zakończeniu każdego roku obrotowego.

W okresie ostatnich 3 lat obrotowych wypłacaliśmy dywidendę w następujący sposób:

- za rok obrotowy 2006 Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło uchwałą nr 5 z dnia 16 lipca 2007 roku o wypłacie dywidendy z zysku netto w wysokości 23.090.148 zł, co odpowiada kwocie 1,74 zł na jedną akcję Spółki,
- za rok obrotowy 2005 Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło uchwałą nr 5 z dnia 22 czerwca 2006 roku o wypłacie dywidendy z zysku netto w wysokości 18.312.876 zł, co odpowiada kwocie 2,76 zł na jedną akcję Spółki,
- za rok obrotowy 2004 Zwyczajne Walne Zgromadzenie postanowiło uchwałą nr 5 z dnia 21 czerwca 2005 roku o wypłacie dywidendy z zysku netto w wysokości 2.123.232 zł, co odpowiada kwocie 0,32 zł na jedną akcję Spółki. Pozostała część zysku netto w kwocie 7.392.427,61 zł została przeznaczona na nasz kapitał rezerwowy.

W okresie najbliższych trzech lat obrotowych Zarząd naszej Spółki przewiduje kontynuację dotychczasowej polityki dywidendy na poziomie 15% skonsolidowanego zysku netto naszej Grupy. Jednocześnie zastrzegamy, że wysokość wypłacanej dywidendy może różnić się od zakładanych 15% skonsolidowanego zysku netto w zależności od tempa rozwoju naszej Grupy.

20.5. Postępowania sądowe i arbitrażowe

W okresie ostatnich 12 miesięcy nie było jakichkolwiek postępowań przed organami administracji publicznej, postępowań sądowych lub arbitrażowych, które mogły mieć lub miały istotny wpływ na sytuację finansową lub rentowność naszej Spółki lub Grupy Kapitałowej.

20.6. Znaczące zmiany w sytuacji finansowej i ekonomicznej emitenta

Od daty zakończenia ostatniego okresu obrotowego, za który opublikowaliśmy skonsolidowane informacje finansowe, to jest od dnia 30 czerwca 2007 roku nie wystąpiły do Dnia Prospektu znaczące zmiany w sytuacji finansowej lub handlowej naszej Spółki i naszej Grupy Kapitałowej.

21. Informacje dodatkowe

21.1. Informacje dotyczące kapitału zakładowego emitenta

21.1.1. Wielkość wyemitowanego kapitału zakładowego

Kapitał zakładowy naszej Spółki wynosi 13.270.200 zł (trzydzieści milionów dwieście siedemdziesiąt tysięcy dwieście złotych) i dzieli się na nie więcej niż 13.270.200 (trzydzieści milionów dwieście siedemdziesiąt tysięcy dwieście) akcji o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda akcja, w tym:

- 100.000 (sto tysięcy) akcji na okaziciela założycielskich serii A,
- 2.200.000 (dwa miliony dwieście tysięcy) akcji na okaziciela serii B,
- 2.093.700 (dwa miliony dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset) akcji na okaziciela serii C,
- 408.400 (czteryście osiem tysięcy czterysta) akcji na okaziciela serii D,
- 240.200 (dwieście czterdzieści tysięcy dwieście) akcji na okaziciela serii E,
- 259.500 (dwieście pięćdziesiąt dziewięć tysięcy pięćset) akcji na okaziciela serii F,
- 1.333.300 (jeden milion trzysta trzydzieści trzy tysiące trzysta) akcji na okaziciela serii G,
- 2.085.323 (dwa miliony osiemdziesiąt pięć tysięcy trzysta dwadzieścia trzy) akcje na okaziciela serii H,
- 4.203.562 (cztery miliony dwieście trzy tysiące pięćset sześćdziesiąt dwie) akcje na okaziciela serii I,
- 55.747 (pięćdziesiąt pięć tysięcy siedemset czterdzieści siedem) akcji imiennych serii J,
- 290.468 (dwieście dziewięćdziesiąt tysięcy czterysta sześćdziesiąt osiem) akcji imiennych serii K.

Zgodnie z art. 6b ust. 2 Statutu naszej Spółki wszystkie akcje imienne serii H oraz I uległy zamianie z akcji imiennych na akcje na okaziciela w dniu 1 sierpnia 2007 roku, natomiast akcje imienne serii J oraz K ulegną zamianie z akcji imiennych na akcje na okaziciela z chwilą ich dematerializacji zgodnie z przepisami Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi.

W dniu 17 sierpnia 2007 roku Zarząd naszej Spółki, działając na podstawie upoważnienia zawartego w art. 7a Statutu oraz na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 1 czerwca 2007 roku, dotyczącej nabycia udziałów spółki Maro-Markety Sp. z o.o., podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki w ramach kapitału docelowego o kwotę 140.388 zł, w drodze emisji 140.388 nowych akcji zwykłych imiennych serii Ł o wartości nominalnej 1 zł każda, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje serii Ł zostały objęte w trybie subskrypcji prywatnej, przez wspólników spółki Maro-Markety Sp. z o.o., na podstawie umów objęcia tych akcji, które zostały zawarte w dniu 12 września 2007 roku, w ramach transakcji nabycia przez naszą Spółkę 100% udziałów Maro-Markety Sp. z o.o. (umowa opisana w Części III Prospektu w pkt 22.1.1, ppkt 3).

W dniu 3 września 2007 roku Zarząd naszej Spółki, działając na podstawie upoważnienia zawartego w art. 7a Statutu oraz na podstawie uchwał Rady Nadzorczej z dnia 15 lutego 2007 roku oraz 1 czerwca 2007 roku, dotyczących nabycia udziałów spółki Centrum Sp. z o.o., podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki, w ramach kapitału docelowego, o kwotę 82.144 zł, w drodze emisji 82.144 nowych akcji zwykłych imiennych serii M o wartości nominalnej 1 zł każda, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje serii M zostały objęte w trybie subskrypcji prywatnej przez wspólników spółki Centrum Sp. z o.o. na podstawie umów objęcia tych akcji, które zostały zawarte w dniu 10 września 2007 roku, w ramach transakcji nabycia przez naszą Spółkę 100% udziałów Centrum Sp. z o.o. (umowa opisana w Części III Prospektu w pkt 22.1.1, ppkt 4).

21.1.2. Akcje, które nie reprezentują kapitału

Nie istnieją akcje naszej Spółki inne niż tworzące kapitał zakładowy.

21.1.3. Liczba, wartość księgowa i wartość nominalna akcji emitenta w posiadaniu emitenta, innych osób w imieniu emitenta lub przez podmioty zależne emitenta

Nie jesteśmy w posiadaniu akcji własnych. Podmioty działające w imieniu Spółki bądź podmioty zależne nie są w posiadaniu naszych akcji.

21.1.4. Zamienne, wymienne papiery wartościowe lub papiery wartościowe z warrantami

Nie emitowaliśmy żadnych zamiennych papierów wartościowych, wymiennych papierów wartościowych lub papierów wartościowych z warrantami, w szczególności obligacji zamiennych, obligacji z prawem pierwszeństwa lub warrantów subskrypcyjnych.

21.1.5. Wszystkie prawa nabycia lub zobowiązania w odniesieniu do kapitału autoryzowanego (docelowego), ale niewyemitowanego lub zobowiązania do podwyższenia kapitału

Na podstawie art. 7a Statutu nasz Zarząd jest upoważniony do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego w wysokości do 1.327.020 zł, tj. w drodze emisji 1.327.020 akcji, w terminie do dnia 31 grudnia 2009 roku. Powyższe upoważnienie nie obejmuje uprawnień do podwyższenia kapitału zakładowego ze środków własnych Spółki.

Cena emisyjna emitowanych akcji w ramach kapitału docelowego nie może być niższa od ważonej obrotem średniej ceny akcji naszej Spółki notowanych na GPW, ustalonej na podstawie kursów zamknięcia z ostatnich trzech miesięcy sprzed dnia podjęcia przez Radę Nadzorczą uchwały wyrażającej zgodę na podwyższenie kapitału w ramach kapitału docelowego, o której mowa w art. 14 ust. 2 pkt s) Statutu. Średnia cena akcji ustalona w powyższy sposób zostanie zaokrąglona w dół lub w górę do pełnych złotych, przy czym zaokrąglenie w górę nastąpi w przypadku, gdy do pełnych złotych średniej ceny akcji brakuje mniej niż 0,50 zł.

Zarząd może wykonywać przyznane mu upoważnienie przez dokonanie jednego lub kilku kolejnych podwyższeń kapitału zakładowego po uzyskaniu zgody Rady Nadzorczej.

Zarząd Spółki może wydawać akcje zarówno w zamian za wkłady pieniężne, jak i w zamian za wkłady niepieniężne.

Zarząd Spółki nie może wydawać akcji uprzywilejowanych lub przyznawać akcjonariuszowi osobistych uprawnień, o których mowa w art. 354 KSH.

W dniu 17 sierpnia 2007 roku Zarząd naszej Spółki, działając na podstawie upoważnienia zawartego w art. 7a Statutu oraz na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 1 czerwca 2007 roku, dotyczącej nabycia udziałów spółki Maro-Markety Sp. z o.o., podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki, w ramach kapitału docelowego, o kwotę 140.388 zł, w drodze emisji 140.388 nowych akcji zwykłych imiennych serii Ł o wartości nominalnej 1 zł każda, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje serii Ł zostały objęte w trybie subskrypcji prywatnej, przez wspólników spółki Maro-Markety Sp. z o.o., na podstawie umów objęcia tych akcji, które zostały zawarte w dniu 12 września 2007 roku, w ramach transakcji nabycia przez naszą Spółkę 100% udziałów Maro-Markety Sp. z o.o. (umowa opisana w Części III Prospektu w pkt 22.1.1, ppkt 3).

W dniu 3 września 2007 roku Zarząd naszej Spółki, działając na podstawie upoważnienia zawartego w art. 7a Statutu oraz na podstawie uchwał Rady Nadzorczej z dnia 15 lutego 2007 roku oraz 1 czerwca 2007 roku, dotyczących nabycia udziałów spółki Centrum Sp. z o.o., podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki, w ramach kapitału docelowego, o kwotę 82.144 zł, w drodze emisji 82.144 nowych akcji zwykłych imiennych serii M o wartości nominalnej 1 zł każda, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje serii M zostały objęte w trybie subskrypcji prywatnej przez wspólników spółki Centrum Sp. z o.o. na podstawie umów objęcia tych akcji, które zostały zawarte w dniu 10 września 2007 roku, w ramach transakcji nabycia przez naszą Spółkę 100% udziałów Centrum Sp. z o.o. (umowa opisana w Części III Prospektu w pkt 22.1.1, ppkt 4).

21.1.6. Kapitał dowolnego członka grupy, który jest przedmiotem opcji lub wobec którego zostały uzgodnione warunkowo lub bezwarunkowo, że stanie się on przedmiotem opcji

Kapitał zakładowy naszej Spółki oraz któregośkolwiek członka Grupy nie jest przedmiotem opcji oraz nie zostało uzgodnione warunkowo lub bezwarunkowo, że stanie się on przedmiotem opcji.

21.1.7. Dane historyczne na temat kapitału zakładowego za okres objęty historycznymi informacjami finansowymi

W okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi kapitał zakładowy naszej Spółki był dwukrotnie podwyższany w drodze emisji Akcji Serii od H do K.

W dniu 3 listopada 2006 roku NWZA podjęło uchwałę nr 1 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję 6.288.885 akcji imiennych, w tym 2.085.323 Akcji Serii H oraz 4.203.562 Akcji Serii I (które zgodnie z art. 6b ust. 2 Statutu w dniu 1 sierpnia 2007 roku uległy zamianie na akcje na okaziciela) o wartości nominalnej 1 zł każda, z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości.

Cena emisyjna Akcji Serii H oraz I została określona na kwotę 39 zł.

W związku z emisją Akcji Serii H oraz Akcji Serii I kapitał zakładowy naszej Spółki został podwyższony o kwotę 6.288.885 zł i wynosił 12.923.985 zł. Przed rejestracją podwyższenia kapitału zakładowego wynosił on 6.635.100 zł. Zmiana kapitału została zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców w dniu 2 stycznia 2007 roku.

W wyniku podwyższenia kapitału został zmieniony art. 5 ust. 1 Statutu naszej Spółki w ten sposób, że określono w nim wysokość kapitału zakładowego po jego podwyższeniu.

W dniu 3 listopada 2006 roku NWZA podjęło również uchwałę nr 2 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego naszej Spółki poprzez emisję 346.215 akcji imiennych, w tym 55.747 Akcji Serii J oraz 290.468 Akcji Serii K o wartości nominalnej 1 zł każda, z jednoczesnym pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru w całości.

Cena emisyjna Akcji Serii J i K została określona na kwotę 39 zł.

W związku z emisją Akcji Serii J oraz Akcji Serii K kapitał zakładowy naszej Spółki został podwyższony o kwotę 346.215 zł i wynosi 13.270.200 zł. Przed rejestracją podwyższenia kapitału zakładowego wynosił on 12.923.985 zł. Zmiana kapitału zakładowego została zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców w dniu 11 maja 2007 roku.

W wyniku podwyższenia kapitału został zmieniony art. 5 ust. 1 Statutu naszej Spółki w ten sposób, że określono w nim wysokość kapitału zakładowego po jego podwyższeniu.

Wskazane powyżej podwyższenia kapitału zakładowego Spółki miały na celu włączenie spółki BOS S.A. do naszej Grupy Kapitałowej, zgodnie z postanowieniami umowy konsolidacyjnej (opisanej w 22.1.1 ppkt 5 poniżej) w ten sposób, że Akcje Serii od H do K zostały objęte przez akcjonariuszy spółki BOS S.A. w zamian za aporty w postaci akcji BOS S.A.

21.2. Informacje dotyczące Statutu

21.2.1. Opis przedmiotu i celu działalności emitenta ze wskazaniem miejsca w statucie Spółki, w którym są one określone

Zgodnie z art. 4 Statutu przedmiotem działalności naszej Spółki jest:

- handel hurtowy i detaliczny, naprawy pojazdów mechanicznych, motocykli oraz artykułów,
- informatyka,
- transport, gospodarka magazynowa i łączność,
- obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej,
- produkcja artykułów spożywczych i napojów,
- pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej,
- wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego,
- pośrednictwo finansowe z wyjątkiem ubezpieczeń i funduszy emerytalno-rentowych,
- działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym i ubezpieczeniami.

Statut nie określa celu działalności naszej Spółki.

21.2.2. Podsumowanie postanowień statutu lub regulaminów emitenta, odnoszących się do członków organów administracyjnych, zarządzających i nadzorczych**ZARZĄD**

Zarząd naszej Spółki liczy od trzech do dziesięciu osób. Liczbę członków Zarządu określa Rada Nadzorcza. Członków Zarządu powołuje Rada Nadzorcza na trzyletnią kadencję.

Na Dzień Prospektu Zarząd składa się z dziesięciu członków.

Zarząd wykonuje wszelkie uprawnienia w zakresie zarządzania, z wyjątkiem uprawnień zastrzeżonych przez prawo i Statut dla pozostałych naszych organów.

Do składania oświadczeń w imieniu naszej Spółki upoważniony jest samodzielnie Prezes Zarządu i Wiceprezes Zarządu albo Członek Zarządu działający łącznie z prokurentem. Do prowadzenia spraw Spółki bądź dokonywania określonych czynności Zarząd może ustanowić jednego lub więcej pełnomocników (prokurentów). Na ustanowienie prokury wymagana jest zgoda Rady Nadzorczej.

Członek Zarządu powinien zachowywać pełną lojalność wobec naszej Spółki i uchylać się od działań, które mogłyby prowadzić wyłącznie do realizacji własnych korzyści materialnych.

Członek Zarządu, w przypadku uzyskania informacji o możliwości dokonania inwestycji lub innej korzystnej transakcji dotyczącej przedmiotu działalności Spółki, powinien przedstawić Zarządowi bezzwłocznie taką informację w celu rozważenia możliwości jej wykorzystania przez Spółkę.

Członkowie Zarządu mają obowiązek informować Radę Nadzorczą o każdym konflikcie interesów w związku z pełnioną funkcją lub o możliwości jego powstania.

Pracą Zarządu kieruje Prezes Zarządu, który koordynuje prace pozostałych członków Zarządu, a w przypadku jego nieobecności funkcje te wykonuje Wiceprezes Zarządu.

Decyzje podejmowane są przez Zarząd w formie uchwał bezwzględną większością głosów. Do ważności uchwał Zarządu wymagana jest obecność przynajmniej dwóch członków Zarządu. Uchwały mogą być powzięte, jeżeli wszyscy członkowie Zarządu zostali prawidłowo zawiadomieni o terminie posiedzenia Zarządu.

W umowach pomiędzy Spółką a członkami Zarządu lub w sporach z nimi, Spółkę reprezentuje Rada Nadzorcza. W tym samym trybie dokonuje się również innych czynności prawnych pomiędzy Spółką a członkiem Zarządu.

RADA NADZORCZA

Rada Nadzorcza składa się:

- w okresie do dnia 31 grudnia 2009 roku – z sześciu osób, w tym z jednego niezależnego członka Rady Nadzorczej w rozumieniu Statutu,
- w okresie po dniu 31 grudnia 2009 roku – z pięciu osób, w tym co najmniej dwóch niezależnych członków Rady Nadzorczej.

Na Dzień Prospektu Rada Nadzorcza składa się z sześciu członków.

Członków Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie, jednakże zgodnie z art. 12 ust. 3 Statutu tak długo jak:

- Artur Kawa będzie właścicielem Akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 700.000 sztuk, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku – jest on uprawniony do powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej,
- Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski będą właścicielami (którykolwiek lub którzykolwiek z nich lub łącznie) Akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 1.400.000 sztuk, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku – są oni uprawnieni do powoływania i odwoływania dwóch członków Rady Nadzorczej.

W przypadku powoływania lub odwoływania przez Walne Zgromadzenie pozostałych członków Rady Nadzorczej powyżej wskazane osoby nie biorą udziału w głosowaniu nad uchwałami Walnego Zgromadzenia w sprawie powołania lub odwołania tych osób.

Przewodniczący Rady Nadzorczej zwołuje i otwiera posiedzenia Rady Nadzorczej, a w przypadku jego nieobecności obowiązki te wykonuje Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej. Przewodniczący Rady Nadzorczej, której kadencja upływa, zwołuje i otwiera pierwsze posiedzenie nowo wybranej Rady Nadzorczej. Powyższe uprawnienie przysługuje również Prezesowi Zarządu.

Rada Nadzorcza odbywa posiedzenia co najmniej raz na kwartał. Przewodniczący Rady Nadzorczej lub Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej mają obowiązek zwołać posiedzenie Rady Nadzorczej na pisemny wniosek Zarządu Spółki lub członka Rady Nadzorczej. Posiedzenie powinno być zwołane w ciągu dwóch tygodni od złożenia wniosku.

Rada Nadzorcza podejmuje uchwały zwykłą większością głosów w obecności co najmniej trzech członków Rady Nadzorczej lub zwykłą większością głosów przy głosach akceptujących członków Rady Nadzorczej powołanych w trybie

art. 12 ust. 3 pkt (a) i (b) Statutu. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie na posiedzenie wszystkich członków Rady Nadzorczej oraz obecność na posiedzeniu co najmniej trzech członków Rady Nadzorczej.

Rada Nadzorcza może także podejmować uchwały przy wykorzystaniu środków bezpośredniego porozumiewania się na odległość. Uchwała podjęta w ten sposób będzie ważna, jeżeli każdy z członków Rady Nadzorczej, który brał w nim udział, podpisze listę obecności oraz protokół z danego posiedzenia.

Rada Nadzorcza jest również uprawniona do podejmowania uchwał w drodze pisemnego głosowania, zarządzanego przez Przewodniczącą Rady Nadzorczej lub Wiceprzewodniczącą Rady Nadzorczej. Warunkiem podjęcia uchwały w tym trybie jest wyrażenie zgody przez wszystkich członków Rady Nadzorczej na treść uchwał lub na pisemne głosowanie.

Rada Nadzorcza prowadzi stały, kompleksowy nadzór działalności gospodarczej Spółki. Oprócz spraw zastrzeżonych postanowieniami Statutu lub przepisami prawa, do uprawnień Rady Nadzorczej należy:

- badanie sprawozdań finansowych, badanie sprawozdania Zarządu Spółki oraz wniosków Zarządu Spółki co do podziału zysków lub pokrycia strat,
- powoływanie, odwoływanie i zawieszanie członków Zarządu Spółki lub całego Zarządu Spółki,
- delegowanie członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu,
- zatwierdzanie Regulaminu Zarządu,
- ustalanie zasad wynagradzania członków Zarządu,
- wyrażanie zgody na udzielenie prokury,
- zatwierdzanie rocznych planów gospodarczych Spółki (budżetu),
- zatwierdzanie wieloletnich strategicznych planów gospodarczych Spółki,
- wyrażanie zgody na dokonanie przez Spółkę lub spółkę zależną jakiegokolwiek czynności prawnej lub finansowej, jeżeli wartość przedmiotu czynności prawnej, zobowiązania lub rozporządzenia przekracza równowartość 5% kapitałów własnych Spółki, a także dokonanie jakiegokolwiek inwestycji kapitałowej, jeżeli wartość pojedynczej transakcji lub wielu transakcji dokonanych w okresie 6 miesięcy przekroczy wartość 2,5% kapitałów własnych Spółki, chyba że czynność taka uwzględniona jest w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą rocznym planie gospodarczym Spółki oraz podejmowana jest w trakcie tego roku, którego plan dotyczył,
- wyrażanie zgody na tworzenie nowych spółek oraz zbycie przez Spółkę posiadanych akcji lub udziałów,
- wyrażanie zgody na nabycie przez Spółkę akcji lub udziałów innych podmiotów gospodarczych,
- wyrażanie zgody na zbycie nieruchomości lub udziału w nieruchomości,
- wyrażanie zgody na zawieranie umów pomiędzy Spółką lub spółką zależną a członkami Zarządu Spółki, akcjonariuszami Spółki lub podmiotami powiązanymi,
- wyrażanie zgody na przyznanie prawa do objęcia akcji w ramach opcji menedżerskiej lub podobnego programu motywacyjnego, związanego z prawem do objęcia akcji,
- wybór biegłego rewidenta do zbadania sprawozdań finansowych Spółki, zgodnie z przyjętymi w Spółce standardami rachunkowości,
- wyrażenie zgody na zbycie lub nieodpłatne przekazanie praw autorskich lub innej własności intelektualnej.

Członkowie Rady Nadzorczej są zobowiązani w okresie pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej oraz w ciągu 24 miesięcy po wygaśnięciu mandatu członka Rady Nadzorczej zachowywać w tajemnicy wszelkie informacje oraz wiadomości związane z prowadzoną przez Spółkę działalnością, które mają charakter organizacyjny, personalny, produkcyjny i handlowy.

21.2.3. Opis praw, przywilejów i ograniczeń związanych z każdym rodzajem istniejących akcji

Zwracamy uwagę, że zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa Statut nie musi określać wszystkich praw, przywilejów i ograniczeń związanych z akcjami. W zakresie nieokreślonym Statutem stosuje się obowiązujące przepisy, w szczególności KSH i Ustawy o Ofercie Publicznej. Celem uzyskania bardziej szczegółowych informacji należy skorzystać z porady osób i podmiotów uprawnionych do świadczenia usług doradztwa prawnego.

Zgodnie z art. 5 ust. 3 Statutu Akcje Serii od A do I są akcjami zwykłymi na okaziciela i nie są z nimi związane przywileje lub ograniczenia inne niż przewidziane w przepisach prawa. Stosownie do art. 6b ust. 2 Statutu Akcje Serii H oraz Serii I uległy zamianie na akcje na okaziciela w dniu 1 sierpnia 2007 roku, natomiast zgodnie z art. 5 ust. 3a Statutu Akcje Serii od J do K są akcjami zwykłymi imiennymi, przy czym zgodnie z postanowieniami Statutu Akcje Serii J i K staną się akcjami na okaziciela w dniu ich dematerializacji. W wyniku zamiany Akcji Serii H i I na akcje na okaziciela z dniem 1 sierpnia 2007 roku przestało obowiązywać ograniczenie ich zbywalności określone w art. 6a Statutu.

Poniżej opisane zostały prawa związane z każdym rodzajem Akcji określone w Statucie oraz najistotniejsze prawa i ograniczenia wynikające z bezwzględnie obowiązujących przepisów KSH oraz Ustawy o Ofercie Publicznej. Obszerny opis praw oraz ograniczeń związanych z Akcjami, a także procedury ich wykonywania zawarte zostały w pkt 4.5 w Części IV Prospektu.

21.2.3.1. Prawa o charakterze korporacyjnym

Statut przewiduje następujące prawa o charakterze korporacyjnym:

- prawo do złożenia pisemnego wniosku o zwołanie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia przez akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 10% kapitału zakładowego. Żądanie zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia akcjonariusz lub akcjonariusze powinni złożyć do naszego Zarządu najpóźniej na miesiąc przed proponowanym terminem Walnego Zgromadzenia (art. 17 ust. 3 Statutu oraz art. 400 § 1 KSH),
- prawo do żądania umieszczenia poszczególnych spraw na porządku obrad Walnego Zgromadzenia przez akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 10% kapitału zakładowego (art. 18 ust. 2 Statutu oraz art. 400 § 1 KSH).

Ponadto, zgodnie z przepisami KSH i Ustawy o Ofercie Publicznej, z Akcjami związane są w szczególności następujące prawa:

- prawo do wykonywania jednego głosu z akcji na Walnym Zgromadzeniu osobiście lub przez pełnomocników (art. 411 § 1 i 412 § 1 KSH),
- prawo zaskarżania uchwał Walnego Zgromadzenia jako podlegających uchyleniu albo nieważnych (422-427 KSH),
- prawo żądania przez akcjonariuszy wyboru Rady Nadzorczej oddzielnymi grupami (art. 385 § 3 KSH),
- prawo uzyskania podczas obrad Walnego Zgromadzenia informacji dotyczących Spółki (art. 428 KSH),
- prawo do wniesienia pozwu o naprawienie szkody wyrządzonej Spółce (art. 486 KSH),
- prawo żądania udzielenia informacji o istnieniu bądź ustaniu stosunku dominacji lub zależności (art. 6 § 4 i 6 KSH),
- prawo do żądania zbadania przez biegłego określonego zagadnienia związanego z utworzeniem naszej Spółki lub prowadzeniem jej spraw (art. 84 i 85 Ustawy o Ofercie Publicznej).

21.2.3.2. Prawa o charakterze majątkowym

Stosownie do przepisów KSH i Ustawy o Ofercie Publicznej z Akcjami związane są w szczególności następujące prawa o charakterze majątkowym:

- prawo do dywidendy (art. 347 i następnne KSH),
- prawo pierwszeństwa objęcia nowych akcji (prawo poboru) (art. 433 KSH),
- prawo do udziału w zyskach Spółki (art. 347 KSH),
- prawo do udziału w podziale majątku Spółki pozostałym po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu wierzycieli w przypadku jego likwidacji (art. 474 § 2 KSH),
- prawo zbywania posiadanych akcji,
- prawo żądania od pozostałych akcjonariuszy sprzedaży wszystkich posiadanych przez nich akcji (przymusowy wykup – art. 82 Ustawy o Ofercie Publicznej),
- prawo żądania wykupienia przez innego akcjonariusza wszystkich akcji posiadanych przez akcjonariusza mniejszościowego (przymusowy odkup – art. 83 Ustawy o Ofercie Publicznej).

21.2.4. Opis działań niezbędnych do zmiany praw posiadaczy akcji

Wszystkie Akcje, z wyjątkiem Akcji Serii J i K, są akcjami na okaziciela. Stosownie do art. 6b ust. 2 Statutu, Akcje Serii H i J uległy zamianie na akcje na okaziciela z dniem 1 sierpnia 2007 roku. Akcje Serii J i K staną się akcjami na okaziciela w dniu ich dematerializacji. Oprócz wyżej wskazanych Statut nie przewiduje ograniczeń w zakresie zamiany akcji imiennych na okaziciela i odwrotnie. W celu dokonania takiej zamiany akcjonariusz powinien złożyć stosowny wniosek do naszego Zarządu, na podstawie którego taka zamiana może zostać dokonana. Mając na względzie, iż Akcje Serii od A do G są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym na GPW, nie mogą być zamienione na akcje imienne do czasu pozostawania w tym obrocie. W związku z powyższym przed zamianą akcji na okaziciela na akcje imienne Spółka powinna złożyć wniosek do zarządu GPW o wycofanie akcji podlegających zamianie z obrotu giełdowego. Zasada ta będzie miała zastosowanie do Akcji Serii od H do K po ich dopuszczeniu do obrotu na rynku regulowanym na GPW. Statut nie określa działań związanych ze zmianą praw posiadaczy Akcji.

Zwraca się uwagę, że przepisy Kodeksu Spółek Handlowych przewidują możliwość wydawania akcji o szczególnych uprawnieniach, a także przyznawania indywidualnie oznaczonemu akcjonariuszowi uprawnień osobistych, które wygasają najpóźniej z dniem, w którym uprawniony przestaje być akcjonariuszem. Statut nie zawiera postanowień wprowadzających możliwość wydawania akcji o szczególnych uprawnieniach lub przyznających uprawnienia osobiste danemu akcjonariuszowi.

Stosownie do przepisów KSH, akcje uprzywilejowane, z wyjątkiem akcji niemych, powinny być imienne, a uprzywilejowanie może dotyczyć m.in. prawa głosu, prawa do dywidendy lub podziału majątku w przypadku likwidacji spółki. Uprzywilejowanie w zakresie prawa głosu nie ma zastosowania do akcji spółki publicznej. Akcje uprzywilejowane w zakresie dywidendy mogą przyznawać uprawnionemu udział w zysku w kwocie, która przewyższa nie więcej niż

o połowę dywidendę przeznaczoną do wypłaty akcjonariuszom uprawnionym z akcji nieuprzywilejowanych (nie dotyczy to akcji niemych oraz zaliczek na poczet dywidendy) i nie korzystają one z pierwszeństwa zaspokojenia przed pozostałymi akcjami (nie dotyczy akcji niemych). Wobec akcji uprzywilejowanej w zakresie dywidendy może być wyłączone prawo głosu (akcje nieme), a nadto akcjonariuszowi uprawnionemu z akcji niemej, któremu nie wypłacono w pełni albo częściowo dywidendy w danym roku obrotowym, można przyznać prawo do wyrównania z zysku w następnych latach, nie później jednak niż w ciągu kolejnych trzech lat obrotowych. Przyznanie szczególnych uprawnień można uzależnić od spełnienia dodatkowych świadczeń na rzecz spółki, upływu terminu lub ziszczenia się warunku. Akcjonariusz może wykonywać przyznane mu szczególne uprawnienia związane z akcją uprzywilejowaną po zakończeniu roku obrotowego, w którym wniósł w pełni swój wkład na pokrycie kapitału zakładowego.

KSH przewiduje możliwość przyznania uprawnień osobistych jedynie indywidualnie oznaczonemu akcjonariuszowi, które dotyczyć mogą m.in. prawa powoływania lub odwoływania członków zarządu, rady nadzorczej lub prawa do otrzymywania oznaczonych świadczeń od spółki. Przyznanie osobistego uprawnienia można uzależnić od dokonania oznaczonych świadczeń, upływu terminu lub ziszczenia się warunku. Do uprawnień przyznanych akcjonariuszowi osobiście należy stosować odpowiednio ograniczenia dotyczące zakresu i wykonywania uprawnień wynikających z akcji uprzywilejowanych.

Stosownie do przepisów KSH, opisane wyżej zmiany praw posiadaczy akcji, tj. wydanie akcji o szczególnych uprawnieniach oraz przyznanie indywidualnie oznaczonemu akcjonariuszowi osobistych uprawnień, muszą zostać odzwierciedlone w statucie spółki. Zgodnie z art. 430 § 1 KSH zmiana statutu wymaga uchwały walnego zgromadzenia i wpisu do rejestru. Uchwała zmieniająca statut powinna zawierać wskazanie akcji uprzywilejowanych lub odpowiednio oznaczenie podmiotu, któremu przyznawane są osobiste uprawnienia, rodzaj uprzywilejowania akcji lub odpowiednio rodzaj osobistego uprawnienia oraz ewentualnie dodatkowe warunki, od których spełnienia uzależnione jest przyznanie uprzywilejowania akcji lub odpowiednio osobistego uprawnienia. Uchwała dotycząca zmiany statutu zapada większością trzech czwartych głosów, przy czym uchwała dotycząca zmiany statutu, zwiększająca świadczenia akcjonariuszy lub uszczuplająca prawa przyznane osobiście poszczególnym akcjonariuszom zgodnie z art. 354 KSH, wymaga zgody wszystkich akcjonariuszy, których dotyczy (art. 415 KSH). Statut nie ustanawia surowszych warunków podjęcia uchwały w sprawie jego zmiany.

21.2.5. Opis zasad określających sposób zwoływania i uczestnictwa w walnych zgromadzeniach akcjonariuszy

Zwracamy uwagę, że zgodnie z przepisami KSH Statut nie musi określać wszystkich zasad zwoływania WZA oraz uczestnictwa w nich. Zasady te są uregulowane w bezwzględnie obowiązujących przepisach KSH. Poniżej przedstawiono postanowienia Statutu dotyczące ww. zasad oraz odpowiednie przepisy KSH mające zastosowanie w tym zakresie.

Stosownie do art. 17 ust. 2 Statutu ZWZA zwołuje Zarząd. ZWZA powinno odbyć najpóźniej w terminie sześciu miesięcy po zakończeniu roku obrotowego. NWZA zwołuje Zarząd z własnej inicjatywy lub na pisemny wniosek Rady Nadzorczej, Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Wiceprzewodniczącego, Rady Nadzorczej lub na wniosek akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 10% kapitału zakładowego. Żądanie zwołania NWZA akcjonariusz lub akcjonariusze powinni złożyć na piśmie do Zarządu naszej Spółki najpóźniej na miesiąc przed proponowanym terminem Walnego Zgromadzenia (zgodnie z art. 17 ust. 3 Statutu i art. 400 § 1 KSH).

Zarząd zwołuje NWZA w ciągu dwóch tygodni od daty wyżej wymienionego wniosku (art. 17 ust. 3 Statutu).

Zgodnie z art. 17 ust. 5 Statutu Walne Zgromadzenie zwołuje Przewodniczący Rady Nadzorczej lub Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej albo co najmniej dwóch członków Rady Nadzorczej:

- w przypadku, gdy Zarząd nie zwołał ZWZA w przepisany terminie,
- jeżeli pomimo złożenia wniosku o zwołanie NWZA Zarząd nie zwoła NWZA w ciągu dwóch tygodni od daty zgłoszenia wyżej wymienionego wniosku.

Jeżeli w terminie dwóch tygodni od dnia przedstawienia żądania zarządowi nadzwyczajne walne zgromadzenie nie zostanie zwołane, sąd rejestrowy może, po wezwaniu zarządu do złożenia oświadczenia, upoważnić do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia występujących z tym żądaniem (art. 401 § 1 KSH).

Walne Zgromadzenia odbywają się w Lublinie lub w Warszawie (art. 19 Statutu).

Porządek Walnego Zgromadzenia ustala Zarząd. Rada Nadzorcza oraz akcjonariusze reprezentujący co najmniej 10% kapitału zakładowego mogą żądać umieszczenia poszczególnych spraw w porządku obrad Walnego Zgromadzenia. Żądanie, o którym mowa powyżej, zgłoszone po ogłoszeniu o zwołaniu Walnego Zgromadzenia będzie traktowane jako wniosek o zwołanie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia.

Przed każdym Walnym Zgromadzeniem sporządza się listę akcjonariuszy uprawnionych do uczestnictwa w nim, podpisaną przez Zarząd. Lista ta powinna być wyłożona w lokalu Zarządu przez okres trzech dni bezpośrednio poprzedzających odbycie Walnego Zgromadzenia.

Zgodnie z § 4 ust. 1 regulaminu WZA po stwierdzeniu prawidłowości zwołania Walnego Zgromadzenia, Przewodniczący Walnego Zgromadzenia lub wskazany Sekretarz Walnego Zgromadzenia sporządza oraz podpisuje listę obecności uczestników WZA.

Czynności związane z obsługą przebiegu Walnego Zgromadzenia prowadzi Zarząd lub zleca ich wykonanie podmiotom wyspecjalizowanym w tym zakresie.

Z zastrzeżeniem uchwał umieszczonych w porządku obrad na wniosek akcjonariuszy WZA może podjąć uchwałę o skreśleniu z porządku obrad poszczególnych spraw lub o zmianie kolejności rozpatrywania spraw objętych porządkiem obrad. Uchwała o zaniechaniu rozpatrywania sprawy umieszczonej w porządku obrad może zapaść jedynie w przypadku, gdy przemawiają za nią istotne rzeczowe powody. Wniosek w takiej sprawie powinien zostać szczegółowo umotywowany.

WZA może wprowadzić do porządku obrad nowe kwestie i przeprowadzić w tym zakresie dyskusje, jednakże nie jest dopuszczalne podjęcie przez WZA uchwał w tych sprawach (§ 7 ust. 6 Regulaminu WZA).

Walne Zgromadzenie może podejmować uchwały bez względu na liczbę obecnych akcjonariuszy lub reprezentowanych akcji (art. 21 Statutu).

Uchwały Walnego Zgromadzenia uważa się za podjęte, gdy liczba głosów oddanych za uchwałą jest większa niż liczba oddanych przeciw uchwale, z pominięciem głosów nieważnych i wstrzymujących się, jeżeli ustawa nie stanowi inaczej. Większość ta wymagana jest w szczególności w następujących sprawach;

- rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej z działalności Spółki oraz sprawozdania finansowego za poprzedni rok,
- podejmowanie uchwał o podziale zysków i strat,
- udzielenie członkom organów Spółki absolutorium z wykonywania obowiązków.

Stosownie do art. 402 KSH, walne zgromadzenie zwołuje się przez ogłoszenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym, które powinno być dokonane przynajmniej na trzy tygodnie przed terminem walnego zgromadzenia. W ogłoszeniu i w zawiadomieniach należy oznaczyć dzień, godzinę i miejsce odbycia walnego zgromadzenia oraz szczegółowy porządek obrad. W razie zamierzonej zmiany statutu powołać należy dotychczas obowiązujące przepisy, jak też podać treść projektowych zmian. Uchwały można podjąć jedynie w sprawach objętych porządkiem obrad, chyba że cały kapitał jest reprezentowany na walnym zgromadzeniu, a nikt z obecnych nie wniósł sprzeciwu co do powzięcia uchwały. Walne zgromadzenie może podjąć uchwały także bez formalnego zwołania, jeżeli cały kapitał zakładowy jest reprezentowany, a nikt z obecnych nie wnieśli sprzeciwu ani co do odbycia walnego zgromadzenia, ani co do postawienia poszczególnych spraw na porządku obrad. W walnym zgromadzeniu mają prawo uczestniczenia wszyscy akcjonariusze, przy czym jedna akcja daje prawo do jednego głosu na walnym zgromadzeniu.

Art. 406 § 3 KSH oraz art. art. 9 ust. 3 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi wprowadzają warunek uczestnictwa w walnym zgromadzeniu spółki publicznej polegający na złożeniu w jej siedzibie, najpóźniej na tydzień przed terminem walnego zgromadzenia, imiennego świadectwa depozytowego, wystawionego przez podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych, w celu potwierdzenia uprawnień posiadaczy akcji zdematerializowanych do uczestnictwa w zgromadzeniu.

Stosownie do art. 406 § 1 KSH uprawnieni z akcji imiennych mają prawo uczestniczenia w walnym zgromadzeniu, jeżeli zostali wpisani do księgi akcyjnej co najmniej na tydzień przed odbyciem walnego zgromadzenia.

Zgodnie z art. 412 KSH w walnym zgromadzeniu mogą uczestniczyć akcjonariusze oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocników. Pełnomocnictwo powinno być udzielone na piśmie pod rygorem nieważności. Członek zarządu i pracownik spółki nie mogą być pełnomocnikami na walnym zgromadzeniu.

Stosownie do art. 413 KSH, akcjonariusz nie może ani osobiście, ani przez pełnomocnika, ani jako pełnomocnik innej osoby głosować na walnym zgromadzeniu przy powzięciu uchwał dotyczących jego odpowiedzialności wobec spółki z jakiegokolwiek tytułu, w tym udzielenia absolutorium, zwolnienia z zobowiązania wobec spółki oraz sporu pomiędzy nim a spółką.

21.2.6. Opis postanowień statutu lub regulaminów emitenta, które mogłyby spowodować opóźnienie, odroczenie lub uniemożliwienie zmiany kontroli nad emitentem

Zwracamy uwagę, że zgodnie z art. 12 ust. 3 Statutu, Artur Kawa indywidualnie oraz Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski działający łącznie są uprawnieni do powoływania odpowiednio jednego i dwóch członków Rady Nadzorczej, która składa się z sześciu członków. Uprawnienie to przysługuje ww. osobom do 31 grudnia 2009 roku i pod warunkiem, że Artur Kawa będzie właścicielem akcji naszej Spółki w liczbie nie mniejszej niż 700.000 sztuk oraz Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski będą właścicielami akcji Spółki (którykolwiek lub którzykolwiek z nich lub łącznie) w liczbie nie mniejszej niż 1.400.000 sztuk. W przypadku działania przedstawicieli ww. osób w Radzie Nadzorczej w porozumieniu, podmiot, który posiadałby większość głosów na WZA, nie byłby uprawniony do powoływania większości członków Rady Nadzorczej, a tym samym nie miałby decydującego wpływu na wybór członków Zarządu naszej Spółki do 31 grudnia 2009 roku.

Statut i regulaminy Zarządu, Rady Nadzorczej oraz WZA nie zawierają postanowień, które mogłyby spowodować opóźnienie, odroczenie lub uniemożliwienie zmiany kontroli nad Spółką.

21.2.7. Wskazanie postanowień statutu lub regulaminów emitenta, jeżeli takie istnieją, regulujących progową wielkość posiadanych akcji, po przekroczeniu której konieczne jest podanie stanu posiadania akcji przez akcjonariusza

Statut i regulaminy Zarządu, Rady Nadzorczej oraz WZA nie zawierają postanowień regulujących progową wielkość posiadanych akcji, po przekroczeniu której konieczne jest podanie stanu posiadania przez akcjonariusza.

21.2.8. Opis warunków nałożonych zapisami statutu Spółki, jej regulaminami, którym podlegają zmiany kapitału w przypadku, gdy zasady te są bardziej rygorystyczne niż określone wymogami obowiązującego prawa

Zgodnie z art. 14 ust. 2 pkt (s) Statutu podwyższenie przez Zarząd kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego wymaga uprzedniego uzyskania zgody Rady Nadzorczej. W pozostałym zakresie Statut i regulaminy Zarządu, Rady Nadzorczej oraz WZA naszej Spółki nie określają warunków, którym podlegają zmiany kapitału zakładowego, w sposób bardziej rygorystyczny niż przepisy Kodeksu Sposek Handlowych.

22. Istotne umowy**22.1. Podsumowanie istotnych umów innych niż umowy zawierane w normalnym toku działalności emitenta, których stroną jest emitent lub członek jego grupy kapitałowej za okres 2 lat bezpośrednio poprzedzających datę publikacji Prospektu****22.1.1. Istotne umowy zawarte przez Emperia Holding****1. Umowa sprzedaży udziałów Społem Tychy Sp. z o.o. z dnia 6 lipca 2007 roku, zawarta ze „Społem” Powszechną Spółdzielnią Spożyców w Tychach w likwidacji („Sprzedający”)**

Umowa została zwarta w wykonaniu umowy warunkowej z dnia 29 grudnia 2006 roku. Przedmiotem transakcji było nabycie przez naszą Spółkę od „Społem” Powszechna Spółdzielnia Spożyców w Tychach w likwidacji 100.682 udziałów w Społem Tychy Sp. z o.o. o wartości nominalnej 50 zł każdy udział, uprawniających do 48,6% głosów na zgromadzeniu wspólników tej spółki. Łączna wartość transakcji wyniosła 6.896.717 zł.

Grupa Emperia od dnia 6 lipca 2007 roku posiada łącznie 62,9% kapitału udziałowego Społem Tychy Sp. z o.o., uprawniającego do 62,9% głosów na zgromadzeniu wspólników tej spółki.

2. Umowa konsolidacyjna z dnia 30 czerwca 2007 roku zawarta z Sydo Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (Sydo), Alpaga-Xema Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (Alpaga-Xema) oraz wspólnikami spółki Sydo i spółki Alpaga-Xema

Umowa została zawarta pomiędzy naszą Spółką, spółkami Sydo i Alpaga-Xema oraz trojgiem wspólników ww. spółek, posiadających łącznie 100% ich udziałów.

Przedmiotem ww. umowy jest:

- (i) objęcie przez naszą Spółkę wszystkich nowo utworzonych udziałów spółek Sydo i Alpaga-Xema w ramach podwyższenia ich kapitałów zakładowych,
- (ii) umorzenie wszystkich udziałów w ww. spółkach posiadanych przez ich wspólników za wynagrodzeniem, według następującego harmonogramu:
 - a) niezwłocznie po wejściu w życie umowy właściwe organy spółek Sydo i Alpaga-Xema umorzą z czystego zysku udziały w tych spółkach posiadane przez dotychczasowych wspólników,
 - b) w terminie 7 dni od zarejestrowania podwyższenia kapitałów Sydo i Alpaga-Xema, o którym mowa w pkt (i), właściwe organy Sydo i Alpaga-Xema podejmą decyzję o obniżeniu ich kapitałów zakładowych, w związku z umorzeniem pozostałych udziałów posiadanych przez dotychczasowych wspólników.
- (iii) objęcie przez wspólników spółek Sydo i Alpaga-Xema będących stroną umowy w zamian nowo utworzonych akcji naszej Spółki.

Warunkiem zamknięcia transakcji przewidzianej umową jest uzyskanie przez naszą Spółkę zgody Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji, polegającej na objęciu przez naszą Spółkę 100% udziałów spółek Sydo i Alpaga-Xema, przy czym umowa wchodzi w życie pod warunkiem podjęcia w terminie 90 dni od podpisania umowy, uchwał zgromadzeń wspólników spółek Sydo i Alpaga-Xema, w przedmiocie wyrażenia zgody na przystąpienie nowego wspólnika.

Nasza Spółka zobowiązała się w terminie do dnia 30 czerwca 2008 roku albo do dnia upływu 5 miesięcy od dnia objęcia wszystkich zaoferowanych wspólnikom Sydo oraz Alpaga-Xema akcji naszej Spółki, zgłosić do zatwierdzenia Komisji Nadzoru Finansowego prospekt emisyjny dotyczący ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na GPW m.in. tych akcji. Ewentualnie w terminie do 5 miesięcy od dnia objęcia wszystkich zaoferowanych wspólnikom akcji naszej Spółki, doprowadzić do ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na GPW objętych akcji, w przypadku gdy wspólnicy Sydo i Alpaga-Xema będący stroną umowy zobowiązali się do nierozporządzenia objętymi przez nich akcjami naszej Spółki do 1 stycznia 2008 roku.

Nasza Spółka zobowiązała się, że Artur Kawa lub Jarosław Wawerski zmniejszą ilość posiadanych akcji naszej Spółki o co najmniej 10% w stosunku do stanu z dnia zawarcia umowy.

Zgoda Prezesa UOKiK na nabycie przez naszą Spółkę 100% udziałów Alpaga-Xema Sp. z o.o. wyrażona została w dniu 30 sierpnia 2007 roku, natomiast na nabycie 100% udziałów Sydo Sp. z o.o. – w dniu 4 września 2007 roku.

3. Warunkowe umowy sprzedaży udziałów spółki Maro-Markety Sp. z o.o. z dnia 1 czerwca 2007 roku

Emperia Holding S.A. zawarła ze współnikami spółki Maro-Markety Sp. z o.o. warunkowe umowy, których przedmiotem jest nabycie przez naszą Spółkę udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego Maro-Markety Sp. z o.o.

Zapłata ceny za 843 udziały, stanowiące 39,95% kapitału zakładowego spółki Maro-Markety Sp. z o.o., zostanie dokonana gotówką. Pozostałe 1.267 udziałów, stanowiących 60,05% kapitału zakładowego zostanie wniesionych przez współników Maro-Markety Sp. z o.o. aportem do naszej Spółki, w zamian za który współnicy otrzymają akcje w podwyższonym kapitale zakładowym Emperia Holding. W wykonaniu postanowień umowy, w dniu 17 sierpnia 2007 roku Zarząd naszej Spółki, działając na podstawie upoważnienia zawartego w art. 7a Statutu oraz na podstawie uchwały Rady Nadzorczej z dnia 1 czerwca 2007 roku, dotyczącej nabycia udziałów spółki Maro-Markety Sp. z o.o., podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki, w ramach kapitału docelowego, o kwotę 140.388 zł, w drodze emisji 140.388 nowych akcji zwykłych imiennych serii Ł o wartości nominalnej 1 zł każda, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje serii Ł zostały objęte w trybie subskrypcji prywatnej, przez współników spółki Maro-Markety Sp. z o.o., na podstawie umów objęcia tych akcji, które zostały zawarte w dniu 12 września 2007 roku.

Warunkiem zamknięcia transakcji nabycia udziałów jest ziszczenie się następujących warunków zawieszających:

- uzyskania zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie koncentracji polegającej na przejściu przez naszą Spółkę 100% kapitału zakładowego Maro-Markety Sp. z o.o.,
- nabycia przez naszą Spółkę wszystkich udziałów w spółce Maro-Markety Sp. z o.o. w ilości stanowiącej 100% jej kapitału zakładowego (Spółka ma prawo odstąpienia od żądania spełnienia się tego warunku i żądania wykonania umowy pomimo jego niespełnienia).

Na Dzień Prospektu spełniły się wszystkie ww. warunki oraz zostały zawarte umowy objęcia akcji serii Ł w trybie subskrypcji prywatnej przez współników spółki Maro-Markety, natomiast zgłoszenie do Sądu Rejestrowego wniosku o rejestrację podwyższenia kapitału zakładowego naszej Spółki w ramach emisji akcji serii Ł nastąpi po zakończeniu Oferty.

4. Warunkowe umowy sprzedaży udziałów spółki Centrum Sp. z o.o. z dnia 16 maja 2007 roku

Emperia Holding S.A. zawarła ze współnikami spółki Centrum Sp. z o.o. warunkowe umowy, których przedmiotem jest nabycie przez naszą Spółkę udziałów stanowiących 100% kapitału zakładowego Centrum Sp. z o.o.

Zapłata ceny za 360 udziałów, stanowiących 59,95% kapitału zakładowego spółki Centrum Sp. z o.o., zostanie dokonana gotówką. Pozostałe 240 udziałów, stanowiących 40,05% kapitału zakładowego, zostanie wniesionych przez współników Centrum Sp. z o.o. aportem do naszej Spółki, w zamian za który współnicy otrzymają akcje w podwyższonym kapitale Emperia Holding. W wykonaniu postanowień umowy, w dniu 3 września 2007 roku Zarząd naszej Spółki, działając na podstawie upoważnienia zawartego w art. 7a Statutu oraz na podstawie uchwał Rady Nadzorczej z dnia 15 lutego 2007 roku oraz z dnia 1 czerwca 2007 roku, dotyczących nabycia udziałów spółki Centrum Sp. z o.o. podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego naszej Spółki, w ramach kapitału docelowego, o kwotę 82.144 zł w drodze emisji 82.144 nowych akcji zwykłych imiennych serii M o wartości nominalnej 1 zł każda, z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje serii M zostały objęte w trybie subskrypcji prywatnej, przez współników spółki Centrum Sp. z o.o., na podstawie umów objęcia tych akcji, które zostały zawarte w 10 września 2007 roku.

Warunkiem zamknięcia transakcji nabycia udziałów jest spełnienie się następujących warunków zawieszających:

- uzyskania zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie koncentracji polegającej na przejściu przez naszą Spółkę 100% kapitału zakładowego Centrum Sp. z o.o.,
- nabycia przez naszą Spółkę wszystkich udziałów w spółce Centrum Sp. z o.o. w ilości stanowiącej 100% jej kapitału zakładowego (Spółka ma prawo odstąpienia od żądania spełnienia się tego warunku i żądania wykonania umowy pomimo jego niespełnienia).

Na Dzień Prospektu spełniły się wszystkie ww. warunki oraz zostały zawarte umowy objęcia akcji serii M w trybie subskrypcji prywatnej przez współników spółki Centrum, natomiast zgłoszenie do Sądu Rejestrowego wniosku o rejestrację podwyższenia kapitału zakładowego naszej Spółki w ramach emisji akcji serii M nastąpi po zakończeniu Oferty.

5. Umowa konsolidacyjna zawarta z BOS S.A. oraz akcjonariuszami BOS S.A. w dniu 8 października 2006 roku

Umowa została zawarta pomiędzy naszą Spółką, BOS S.A. oraz 88 akcjonariuszami BOS reprezentującymi 100% kapitału BOS S.A.

Przedmiotem umowy było nabycie przez naszą Spółkę 100% akcji BOS S.A. od jego akcjonariuszy, na podstawie odrębnych umów sprzedaży akcji, pod warunkiem uprzedniego:

- uzyskania przez naszą Spółkę zgody Prezesa UOKiK na koncentrację polegającą na przejściu przez naszą Spółkę kontroli nad BOS S.A. (decyzja uzyskana w dniu 20 listopada 2006 roku),
- podjęcia przez Walne Zgromadzenie naszej Spółki uchwał w sprawie nowych emisji akcji oraz zmiany Statutu (warunek spełniony w dniu 11 maja 2007 roku).

W wyniku przeprowadzonych transakcji nasza Spółka nabyła 94,77% akcji BOS S.A. (na pozostałe 5,23% zostały zawarte umowy przedwstępne) w zamian za wydanie 6.635.100 Akcji Serii od H do K po cenie 39 zł każda i dodatkową kwotę 10 mln zł.

Na podstawie powyższej umowy akcjonariusze BOS S.A. zobowiązali się do niepodejmowania i nieprowadzenia działalności konkurencyjnej w stosunku do naszej Spółki do dnia 31 grudnia 2009 roku.

Nasza Spółka zobowiązała się do wprowadzenia Akcji Serii od H do K do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. i w tym celu ma obowiązek złożenia wniosku o zatwierdzenie prospektu emisyjnego Akcji Serii od H do K do dnia 30 czerwca 2007 roku. Po zatwierdzeniu prospektu emisyjnego Akcje Serii od H do K będą sukcesywnie wprowadzane do obrotu giełdowego na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Zgodnie z umową Zarząd naszej Spółki zobowiązał się również do przedstawienia Walnemu Zgromadzeniu propozycji wypłaty dywidendy w wysokości 40% zysku netto osiągniętego przez naszą Grupę Kapitałową w roku obrotowym 2006.

W celu zabezpieczenia roszczeń naszej Spółki o zapłatę kar umownych oraz o zapłatę odszkodowań wynikających z nieprawdziwości oświadczeń lub zapewnień złożonych przez akcjonariuszy BOS, akcjonariusze BOS zobowiązali się do ustanowienia zastawu rejestrowego na objętych Akcjach Serii od H do K w łącznej ilości 8% objętych akcji naszej Spółki przez każdego z nich.

Nasza Spółka nabyła za gotówkę łącznie 751 akcji BOS S.A., natomiast 32.254 akcje BOS S.A. nabyła w drodze wniesienia ich przez akcjonariuszy BOS S.A. jako wkład niepieniężny.

6. Umowa dealerska zawarta z BRE Bank S.A. w dniu 27 października 2005 roku

Przedmiotem umowy jest powołanie BRE Banku S.A. na dealera („Dealer”) w związku z pięcioletnim programem emisji obligacji naszej Spółki na kwotę 50.000.000 zł.

Dealer ma obowiązek wykonywania w imieniu naszej Spółki czynności związanych z proponowaniem nabycia i przenoszeniem praw z obligacji, w szczególności wyszukiwania inwestorów.

Spółka jest zobowiązana do uzgadniania z Dealerem, sposobu emisji, termin emisji transzy obligacji, przy czym czas pomiędzy emisjami nie może być krótszy niż 2 tygodnie.

Wartość nominalna każdej transzy obligacji jest nie niższa niż 1.000.000 zł każda, chyba że strony ustalą inaczej.

Dealer nie ma obowiązku obejmowania obligacji.

Emitowane obligacje nie mają formy dokumentu, zaś prawa z nich powstają z chwilą ich zapisania na rachunku depozytowym prowadzonym przez Dealera. Obligacje będą zaoferowane indywidualnie oznaczonym adresatom w liczbie nie większej niż 99 i emitowane na podstawie art. 9 pkt 3 Ustawy o Obligacjach, tj. w drodze proponowania ich nabycia w ramach oferty prywatnej.

W ramach programu mogą być emitowane obligacje o terminie realizacji praw do 1 roku albo powyżej 1 roku, oprocentowane albo nieoprocentowane.

Każda ze stron może rozwiązać umowę bez podania przyczyn z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia.

Dealer może rozwiązać umowę w przypadku wystąpienia przyczyny rozwiązania umowy agencyjnej (opisanej w pkt 22.1.1. ppkt 5 poniżej).

7. Umowa agencyjna zawarta z BRE Bank S.A. w dniu 27 października 2005 roku

Przedmiotem umowy jest powołanie BRE Banku S.A. na agenta emisji, agenta płatniczego oraz depozytariusza („Agent”) w związku z pięcioletnim programem emisji obligacji naszej Spółki na kwotę 50.000.000 zł.

Agent ma w szczególności obowiązek przygotowania memorandum informacyjnego dotyczącego obligacji oraz naszej Spółki, rozpowszechniania dokumentów informacyjnych związanych z emisją obligacji, udzielania pomocy Spółce w przygotowaniu dokumentów informacyjnych, przekazywania Spółce środków pozyskanych z emisji, dokonywania płatności z tytułu wykupu obligacji, prowadzenia depozytu obligacji, obsługi obrotu praw z obligacji oraz prowadzenia rachunków depozytowych posiadaczy obligacji.

Agent może rozwiązać umowę, według swojego wyboru, ze skutkiem natychmiastowym albo z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia bądź zawiesić na czas oznaczony wykonywanie umowy w przypadku:

- niedokonania przez naszą Spółkę płatności wynikającej z umowy albo z tytułu wykupu obligacji,
- niewykonania przez naszą Spółkę zobowiązań na kwotę przekraczającą 2.500.000 zł z tytułu zaciągniętych kredytów, wyemitowanych papierów dłużnych oraz innych zobowiązań finansowych,
- zajęcia przez jakiegokolwiek wierzyciela naszej Spółki bądź egzekucji z jakiegokolwiek składnika majątkowego naszej Spółki na łączną kwotę przekraczającą 2.500.000 zł,
- wymagalności zobowiązań finansowych w wyniku naruszenia przez naszą Spółkę zobowiązań wynikających z innych zawartych przez niego umów,
- nieprawdziwości oświadczeń naszej Spółki złożonych w umowie,

- wystąpienia zdarzenia uzasadniającego otwarcie postępowanie upadłościowego naszej Spółki,
 - uprawomocnienie się orzeczeń nakazujących zapłatę przez naszą Spółkę kwoty 2.500.000 zł,
 - zaprzestanie działalności przez naszą Spółkę, powodujące niemożność spłacenia zobowiązań wynikających z obligacji,
 - zmiana przepisów prawa powodująca niezgodność emisji obligacji lub wykonanie wynikających z nich obowiązków niezgodne z prawem,
 - niewykonywanie lub naruszanie przez naszą Spółkę innych postanowień umowy i nieusunięcie skutków naruszenia w terminie wyznaczonym przez Agenta,
 - wystąpienie jednego lub kilku zdarzeń mogące mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową naszej Spółki.
- Każda ze stron może rozwiązać umowę bez podania przyczyn z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia.

22.1.2. Istotne umowy zawarte przez spółki z Grupy Emperia

1. Umowa sprzedaży własności nieruchomości, udziału we własności nieruchomości, prawa użytkowania wieczystego oraz własności budynku oraz ustanowienia hipoteki nieruchomości położonej w Mławie przy ul. Żwirki („Nieruchomość”), zawarta w dniu 29 czerwca 2007 roku, pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. („Sprzedający”) a Capital Part 22 Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie („Kupujący”).

Przedmiotem umowy było nabycie przez Kupującego prawa do Nieruchomości, tj.:

- a) prawa własności zabudowanej nieruchomości położonej w Mławie przy ul. Żwirki, o łącznej powierzchni 1,269 ha,
- b) udziałów we współwłasności:
 - (i) $\frac{3}{4}$ udziałów zabudowanej nieruchomości położonej w Mławie przy ul. Żwirki o powierzchni 0,0339 ha,
 - (ii) $\frac{1}{2}$ udziałów zabudowanej nieruchomości położonej w Mławie przy ul. Żwirki o powierzchni 0,0320 ha,
- c) prawa użytkowania wieczystego nieruchomości położonej w Mławie przy ul. Żwirki, o łącznej powierzchni 0,2342 ha,
- d) prawa własności wzniesionych na nich, stanowiących odrębne nieruchomości budynków i budowli.

Kupujący ustanowił hipotekę kaucyjną łączną do wysokości 28.000.000 zł na rzecz Sprzedającego w celu zabezpieczenia zapłaty przez Kupującego ceny nabycia Nieruchomości.

Dodatkowo Sprzedający podpisał z Kupującym umowę najmu na część Nieruchomości w celu kontynuowania prowadzonej działalności handlowej.

2. Umowa sprzedaży udziałów z dnia 26 kwietnia 2007 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. a Stokrotka Sp. z o.o.

Przedmiotem umowy jest sprzedaż przez BOS S.A. na rzecz Stokrotka Sp. z o.o. 1.200 udziałów spółki Berti Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł za każdy udział, stanowiących 100% kapitału zakładowego Berti Sp. z o.o.

W dniu 31 lipca 2007 roku Stokrotka Sp. z o.o. zapłaciła za nabywane udziały Berti Sp. z o.o.

Zgodnie z umową dniem przeniesienia własności udziałów jest dzień podpisania umowy.

3. Umowa sprzedaży udziałów z dnia 17 stycznia 2007 roku zawarta pomiędzy DEF Sp. z o.o. a PMB Market Sp. z o.o. (obecnie Jaskółka Sp. z o.o.)

Przedmiotem umowy jest sprzedaż przez DEF Sp. z o.o. na rzecz PMB Market Sp. z o.o. (obecnie Jaskółka Sp. z o.o.) 7.282 udziałów spółki Spedycja Wschód Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł za każdy udział, stanowiących 100% kapitału zakładowego tej spółki.

Spółka dokonała zapłaty za udziały będące przedmiotem umowy w dniu 13 lipca 2007 roku.

4. Transakcja nabycia udziałów z dnia 16 stycznia 2007 roku zawarta pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. a Lewiatan Podlasie Sp. z o.o.

Przedmiotem transakcji było nabycie przez Stokrotka Sp. z o.o. od Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. 714 udziałów w spółce Goška Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł każdy udział w zamian za 2.927 udziałów o wartości nominalnej 500 zł każdy i wartości emisyjnej 5.237 zł za każdy udział, w podwyższonym kapitale zakładowym spółki Stokrotka Sp. z o.o.

W wyniku transakcji Stokrotka Sp. z o.o. nabyła udziały stanowiące 70% kapitału zakładowego spółki Goška Sp. z o.o.

5. Transakcja nabycia udziałów z dnia 15 stycznia 2007 roku zawarta pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. a BOS S.A.

Przedmiotem transakcji było nabycie przez Stokrotka Sp. z o.o. od BOS S.A. 306 udziałów w spółce Goška Sp. z o.o. o wartości nominalnej 500 zł każdy udział i wartości rynkowej 21.470,59 zł każdy udział, w zamian za 1.254 udziały o wartości nominalnej 500 zł i wartości emisyjnej 5.237 zł każdy udział, w podwyższonym kapitale zakładowym spółki Stokrotka Sp. z o.o.

W wyniku transakcji Stokrotka Sp. z o.o. nabyła udziały stanowiące 30% kapitału zakładowego spółki Goška Sp. z o.o.

6. Warunkowa umowa sprzedaży udziałów Społem Tychy Sp. z o.o. z dnia 29 grudnia 2006 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Nabywca”) a Społem Spółdzielnia Spożywców w likwidacji („Wspólnik”)

Przedmiotem umowy jest zobowiązanie Wspólnika do zbycia na rzecz Nabywcy 123.182 udziałów w spółce Społem Tychy Sp. z o.o., z siedzibą w Tychach stanowiących 76,71% kapitału zakładowego tej spółki.

Zgodnie z umową nabycie udziałów nastąpiło na podstawie zawarcia dwóch odrębnych umów przyrzeczonych sprzedaży udziałów na rzecz Nabywcy. Pierwsza z umów, na podstawie której Nabywca nabył 22.500 udziałów, została zawarta w dniu 31 grudnia 2006 roku.

Warunkiem zawarcia drugiej umowy przyrzeczonej, na podstawie której nasza Spółka ma nabyć 100.682 udziały jest spełnienie się następujących warunków zawieszających:

- uzyskania zgody Prezesa Urzędu Konkurencji i Konsumentów na nabycie przez Nabywcę lub jego spółkę dominującą ponad 50% udziałów w kapitale Społem Tychy Sp. z o.o.,
- otrzymania przez Nabywcę zaświadczenia o braku zaległości podatkowych Wspólnika,
- otrzymania przez Nabywcę zaświadczenia o braku zaległości podatkowych w spółce Społem Tychy Sp. z o.o.,
- otrzymania przez Nabywcę informacji od Wspólnika o nieprowadzeniu w stosunku do spółki Społem Tychy Sp. z o.o. postępowań mających na celu ujawnienie zaległości podatkowych Społem Tychy Sp. z o.o., postępowań egzekucyjnych w administracji lub w sprawach o przestępstwa lub wykroczenia skarbowe,
- otrzymania przez Nabywcę informacji od Wspólnika informacji dotyczących podatków, których termin płatności został odroczony lub których płatność została rozłożona na raty.

Ponadto, na podstawie umowy Wspólnik zobowiązany jest dodatkowo do spełnienia szeregu zobowiązań enumeratywnie wymienionych w umowie.

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu BOS S.A. uzyskała zgodę Prezesa UOKiK na nabycie udziałów spółki Społem Tychy Sp. z o.o., o czym poinformowaliśmy w raporcie bieżącym nr 35/2007 z dnia 13 kwietnia 2007 roku.

7. Umowa o emisję obligacji z dnia 9 września 2004 roku zawarta pomiędzy Elpro Sp. z o.o. („Emitent”) a Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest zlecenie Bankowi przez Emitenta zorganizowania i obsługi programu dotyczącego emisji obligacji Emitenta do kwoty 20.000.000 zł w okresie 5 lat od dnia zawarcia umowy.

Bank ma obowiązek wykonywania w imieniu Emitenta czynności związanych z proponowaniem nabycia i przenoszenia praw z obligacji.

Wartość nominalna każdej transzy obligacji nie może być niższa niż 500.000 zł.

Emitowane obligacje nie mają formy dokumentu, zaś przeniesienia praw z chwilą dokonania przez Bank zapisu w ewidencji, wskazującego osobę nabywcy i liczbę nabytych obligacji. Obligacje będą zaoferowane wyłącznie adresatom, których liczba nie może przekroczyć 300 osób i emitowane na podstawie art. 9 pkt 3 Ustawy o Obligacjach, tj. w drodze proponowania ich nabycia w ramach oferty prywatnej.

Umowa może zostać rozwiązana jedynie za pisemną zgodą obu stron, jednakże Bank jest uprawniony do jej rozwiązania ze skutkiem natychmiastowym w przypadkach enumeratywnie wymienionych w umowie.

22.2. Podsumowanie innych istotnych umów, których stroną jest członek grupy kapitałowej emitenta, zawierających postanowienia powodujące powstanie zobowiązania dowolnego członka grupy lub nabycie przez niego prawa o istotnym znaczeniu dla grupy kapitałowej w dacie Prospektu

22.2.1. Umowy kredytowe zawarte przez Emperia Holding

1. Umowa generalna nr 03/2007 zawarta z Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. w dniu 27 kwietnia 2007 roku

Umowa została zawarta przez naszą Spółkę działającą jako Agent, Eldorado Sp. z o.o., Stokrotka Sp. z o.o., Elpro Sp. z o.o., BOS S.A., Dystrybucja Logistyka Serwis S.A., Sygel-Jool S.A., DEF Sp. z o.o., Express Podlaski Sp. z o.o., Jaskółka Sp. z o.o. i Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. łącznie ze Spółką będących kredytobiorcami.

Przedmiotem umowy jest określenie warunków i zasad udzielania przez Bank na rzecz podmiotów należących do Grupy Kapitałowej kredytów, gwarancji i akredytyw, zawierania transakcji pochodnych oraz wystawiania kart płatniczych.

Na podstawie umowy Bank może udzielić każdemu z kredytobiorców w ramach udostępnionej każdemu z kredytobiorców linii kredytowej:

- kredyt w rachunku bieżącym na okres do 18 miesięcy od daty zawarcia umowy kredytu z danym kredytobiorcą,
- odnawialny kredyt obrotowy w rachunku kredytowym na okres maksymalnie do 3 lat od daty zawarcia umowy kredytu z danym kredytobiorcą.

Każdy z wyżej wymienionych kredytów może być wykorzystany na refinansowanie dotychczasowych umów o kredyty obrotowe zawartych z Bankiem albo z innymi bankami oraz na finansowanie bieżących potrzeb obrotowych, przy czym pierwsze wykorzystanie linii kredytowej może być przeznaczone na refinansowanie dotychczasowych umów o kredyty obrotowe zawartych z Bankiem, jeżeli takie zostały zawarte.

Łączny limit linii kredytowej udzielonej wszystkim kredytobiorcom wynosi 136.000.000 zł.

Ostateczna data spłaty kredytu dla każdego z kredytobiorców przypada nie później niż 30 marca 2010 roku.

Kredyt udzielany każdemu z kredytobiorców jest oprocentowany według stopy WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki od kredytu w rachunku bieżącym są naliczane i płatne w ostatnim dniu kalendarzowym każdego miesiąca, zaś od odnawialnego kredytu obrotowego w rachunku kredytowym w dniu wskazanym w umowie kredytu zawartej z danym kredytobiorcą. Od udzielonego kredytu bank będzie pobierał prowizję przygotowawczą oraz od zaangażowania.

Na podstawie umowy Bank udzielił kredytobiorcom linii na gwarancje i akredytywy w łącznej wysokości 10.000.000 zł, w ramach której Bank zobowiązał się do wystawiania gwarancji i otwierania akredytyw na zlecenie danego kredytobiorcy zaakceptowane przez Spółkę, działającą jako agent. Gwarancje i akredytywy będą odpowiednio wystawiane i otwierane od daty zawarcia umowy generalnej do 28 lutego 2008 roku z terminem ważności do 3 lat, jednak nie dłuższym niż do 30 marca 2010 roku.

Za wystawienie gwarancji albo otwarcie akredytywy Bank będzie pobierał prowizję za każdy rozpoczęty okres trzymiesięczny, naliczaną od kwoty wystawionej gwarancji albo otwartej akredytywy.

Zgodnie z umową Bank udzielił na rzecz kredytobiorców limitu na transakcje zabezpieczające ryzyko stopy procentowej i ryzyko kursowe transakcji handlowych z terminem płatności do 1 roku, w tym transakcji forward, superforward, swap, złożonych transakcji opcyjnych, w łącznej kwocie 2.000.000 zł.

Bank udzielił na rzecz kredytobiorców limitu, w ramach którego mogą oni wnioskować o udostępnienie biznesowych kart płatniczych emitowanych przez Bank, w łącznej kwocie 1.000.000 zł.

Zabezpieczeniem spłaty zobowiązań kredytobiorców z tytułu transakcji zawartych w wykonaniu umowy dla każdej transakcji odrębnie jest:

- pełnomocnictwo do rachunków prowadzonych w Banku,
- oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji.

Dodatkowo będą ustanawiane, po zawarciu danej umowy transakcji przewidzianej umową następujące zabezpieczenia spłaty zobowiązań kredytobiorców:

- globalna cesja wierzycelności handlowych, z umów z kontrahentami danego kredytobiorcy,
- zastaw rejestrowy na zapasach wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej lub zastaw rejestrowy na ruchomościach wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej lub hipoteka na nieruchomości (w przypadku nieruchomości zabudowanej wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej).

W razie zaistnienia enumeratywnie wymienionych w umowie zdarzeń, charakterystycznych dla umów kredytowych, Bank może:

- żądać naprawienia przyczyny zaistniałej sytuacji,
- negocjować warunki cenowe,
- żądać ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia,
- wypowiedzieć umowę bądź każdą z umów kredytu oraz żądać wcześniejszej spłaty kredytu.

Umowa została zawarta na czas określony od 27 kwietnia 2007 roku do 2 marca 2008 roku. Bank ma prawo jej wcześniejszego rozwiązania.

22.2.2. Umowy kredytowe zawarte przez spółki z Grupy Kapitałowej

1. Umowa o udzielenie kredytu z dnia 14 września 2007 roku zawarta z Rabobank Polska S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest określenie przez Bank warunków udzielenia na rzecz naszej Spółki kredytu w wysokości 65.000.000 zł z przeznaczeniem na finansowanie i refinansowanie części ceny za nabywane udziały w spółkach Centrum Sp. z o.o., Sydo Sp. z o.o., Alpaga- Xema Sp. z o.o., Maro-Markety Sp. z o.o.

Zgodnie z umową Bank może zwiększyć kredyt o kwotę 50.000.000 zł, która będzie przeznaczona w celu sfinansowania nabycia udziałów lub akcji imiennych spółek o przedmiocie działalności gospodarczej podobnym do działalności naszej Spółki pod warunkiem, że:

- nabywana spółka osiąga przychody nie niższe niż 50.000.000 zł w skali roku oraz posiada dodatnie kapitały własne i dodatni zysk netto za ostatnie dwa lata obrachunkowe,
- wkład własny naszej Spółki wynosi nie mniej niż 35% całkowitej wartości transakcji wykupu, wniesionej w formie wpłaty gotówkowej na rzecz właścicieli przejmowanej spółki lub w formie emisji akcji naszej Spółki skierowanej do właścicieli przejmowanej spółki.

Wykorzystanie kredytu następuje w transzach, których minimalna wartość wynosi 5.000.000 zł.

Nasza Spółka zobowiązana jest do spłaty danej transzy w terminie 5 lat od jej udostępnienia przez Bank, przy czym ostatnia z transz może być udostępniona naszej Spółce do dnia 30 grudnia 2007 roku.

Zgodnie z umową nasza Spółka jest uprawniona do wcześniejszej spłaty kredytu, jednak w kwocie nie mniejszej niż 2.000.000 zł. Za przedterminową spłatę kredytu Bank pobiera prowizję, przy czym w przypadku spełnienia przez naszą Spółkę warunków określonych w umowie, istnieje możliwość wcześniejszej spłaty kredytu bez obowiązku ponoszenia dodatkowych kosztów.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR 1M, 3M lub 6M powiększony o marżę Banku. Wybór stopy WIBOR dokonywany jest przez naszą Spółkę w chwili korzystania z poszczególnej transzy kredytu.

Bank pobiera od udzielonego kredytu prowizję przygotowawczą oraz prowizję za gotowość.

Zabezpieczenie wierzytelności Banku z tytułu udzielonego kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na udziałach nabywanych spółek,
- poręczenia nabywanych spółek, przy czym łączna wartość spółek wystawiających poręczenie nie może być niższa niż 100% łącznej wartości udostępnionych naszej Spółce transz,
- kaucja na zabezpieczenie wierzytelności z tytułu udzielonego kredytu w wysokości 3.000.000 zł,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 81.250.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 31 grudnia 2013 roku.

Na żądanie Banku, nasza Spółka zobowiązana jest do ustanowienia dalszych zabezpieczeń spłaty udzielonego kredytu.

Zgodnie z umową, w okresie jej obowiązywania nasza Spółka nie może zaciągnąć kredytów oraz dokonywać emisji papierów dłużnych w jakiegokolwiek formie powyżej łącznej maksymalnej kwoty 80.000.000 zł z zastrzeżeniem, że:

- zadłużenie wynikające z obligacji skierowanych do spółek zależnych nie przekroczy kwoty 50.000.000 zł,
- zadłużenie z tytułu innych zobowiązań finansowych w tym obligacji skierowanych do osób trzecich nie przekroczy kwoty 30.000.000 zł.

Umowa została zawarta na czas określony do dnia 30 grudnia 2012 roku, jednakże każdej ze stron przysługuje prawo do jej rozwiązania w dowolnym czasie z zachowaniem sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

2. Umowa kredytu z dnia 24 sierpnia 2007 roku zawarta pomiędzy Arsenal Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) a BRE Bank S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w rachunku bieżącym z limitem do kwoty 12.000.000 zł na okres od dnia 24 sierpnia 2007 roku do dnia 26 lutego 2010 roku, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR dla depozytów O/N z notowania na jeden dzień roboczy przed datą postawienia środków do dyspozycji Kredytobiorcy, powiększonej o marżę Banku. Odsetki są naliczane w okresach miesięcznych i płatne na rzecz Banku ostatniego roboczego dnia każdego miesiąca oraz w dniu ostatecznej spłaty kredytu.

Bank pobiera prowizję od zaangażowania oraz prowizję od kwoty przedłużanego kredytu.

Kredytobiorca jest zobowiązany do ostatecznej spłaty salda debetowego w rachunku bieżącym do dnia 1 marca 2010 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- globalna cesja wierzytelności należnych Kredytobiorcy od jego kontrahentów handlowych,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę.

3. Umowa kredytu z dnia 24 lipca 2007 roku zawarta pomiędzy DEF Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) a Bankiem Gospodarki Żywnościowej S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w jego rachunku bieżącym w wysokości nieprzekraczającej 10.000.000 zł w okresie od dnia 24 lipca 2007 roku do dnia 31 marca 2010 roku, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR 1 M powiększonej o marżę Banku. Odsetki od udzielonego kredytu są naliczane i płatne w okresach miesięcznych.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych, oznaczonych co do gatunku, tj. zapasach towarów handlowych Kredytobiorcy na kwotę co najmniej 10.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
- poręczenie udzielone przez naszą Spółkę (do czasu ustanowienia zastawu rejestrowego),
- list intencyjny wystawiony przez naszą Spółkę,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 15.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 31 marca 2011 roku.

W razie zaistnienia enumeratywnie wymienionych w umowie zdarzeń, charakterystycznych dla umów kredytowych, Bank będzie mógł:

- wypowiedzieć umowę,
- zażądać przedstawienia przez Kredytobiorcę programu naprawczego i jego realizacji,
- przekwalifikować kredyt na kredyt na rachunku kredytowym,
- zwiększyć marżę.

Kredytobiorcy przysługuje prawo do rozwiązania umowy z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

4. Umowa kredytu z dnia 3 lipca 2007 roku zawarta pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) a Bankiem Gospodarki Żywnościowej S.A.

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w jego rachunku bieżącym w wysokości nieprzekraczającej 10.000.000 zł w okresie od dnia 3 lipca 2007 roku do dnia 31 marca 2010 roku, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR 1 M powiększonej o marżę Banku. Odsetki od udzielonego kredytu są naliczane i płatne w okresach miesięcznych.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych, oznaczonych co do gatunku, tj. zapasach towarów handlowych Kredytobiorcy na kwotę co najmniej 10.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
- poręczenie udzielone przez naszą Spółkę (do czasu ustanowienia zastawu rejestrowego),
- list intencyjny wystawiony przez naszą Spółkę,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 15.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 31 marca 2011 roku.

W razie zaistnienia enumeratywnie wymienionych w umowie zdarzeń, charakterystycznych dla umów kredytowych, Bank będzie mógł:

- wypowiedzieć umowę,
- zażądać przedstawienia przez Kredytobiorcę programu naprawczego i jego realizacji,
- przekwalifikować kredyt na kredyt na rachunku kredytowym,
- zwiększyć marżę.

Kredytobiorcy przysługuje prawo do rozwiązania umowy z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

5. Umowa kredytu z dnia 27 czerwca 2007 roku zawarta pomiędzy Sygel-Jool S.A. („Kredytobiorca”) a Bankiem Gospodarki Żywnościowej S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w jego rachunku bieżącym w wysokości nieprzekraczającej kwoty 10.000.000 zł w okresie od dnia 27 czerwca 2007 roku do dnia 31 marca 2010 roku, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR 1 M, powiększonej o marżę Banku. Odsetki od udzielonego kredytu są naliczane i płatne w okresach miesięcznych.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych, oznaczonych co do gatunku, tj. zapasach towarów handlowych Kredytobiorcy na kwotę co najmniej 10.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
- poręczenie udzielone przez naszą Spółkę (do czasu ustanowienia zastawu rejestrowego),
- list intencyjny wystawiony przez naszą Spółkę,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 15.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 31 marca 2011 roku.

W razie zaistnienia enumeratywnie wymienionych w umowie zdarzeń, charakterystycznych dla umów kredytowych, Bank będzie mógł:

- wypowiedzieć umowę,
- zażądać przedstawienia przez Kredytobiorcę programu naprawczego i jego realizacji,
- przekwalifikować kredyt na kredyt na rachunku kredytowym,
- zwiększyć marżę.

Kredytobiorcy przysługuje prawo do rozwiązania umowy z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

6. Umowa kredytu z dnia 30 maja 2007 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Kredytobiorca”) i Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu do kwoty 35.000.000 zł, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie.

Kredytobiorca jest zobowiązany do całkowitej spłaty kredytu do dnia 30 marca 2010 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunków bankowych Kredytobiorcy prowadzonych w Banku,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 52.500.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 30 marca 2013 roku,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- niepotwierdzona cesja wierzytelności handlowych z umów z kontrahentami Kredytobiorcy do kwoty min. 37.000.000 zł.

Umowa kredytu zastępuje wcześniej zawarte przez Kredytobiorcę z Bankiem umowy kredytu obrotowego, w związku z tym niezależnie od powyżej wskazanych zabezpieczeń, kontynuacja uprawnień Banku dotyczy prawnego zabezpieczenia spłaty w postaci hipotek umownych kaucyjnych i zwykłych do łącznej kwoty 16.300.000 zł ustanowionych na nieruchomościach Kredytobiorcy oraz cesji praw z umowy ubezpieczenia majątku Kredytobiorcy, którego dotyczą ww. wskazane hipoteki.

W sprawach nieuregulowanych w umowie mają zastosowanie postanowienia umowy generalnej nr 03/2007 z dnia 27 kwietnia 2007 roku.

7. Umowa kredytu z dnia 30 maja 2007 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Kredytobiorca”) i Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy, kredytu na rachunku bieżącym do kwoty 2.000.000 zł, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie.

Kredytobiorca jest zobowiązany do całkowitej spłaty kredytu w terminie 18 miesięcy od podpisania umowy, jednakże nie później niż do dnia 30 listopada 2008 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowią:

- pełnomocnictwa do rachunków bankowych Kredytobiorcy prowadzonych w Banku oraz w Kredyt Banku S.A.,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 3.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 30 listopada 2011 roku,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- niepotwierdzona cesja wierzytelności handlowych z umów z kontrahentami Kredytobiorcy do kwoty min. 37.000.000 zł (cesja stanowi również zabezpieczenia spłaty kredytu udzielonego na podstawie umowy opisanej w pkt 22.2.2 ppkt 8 poniżej).

W sprawach nieuregulowanych w umowie mają zastosowanie postanowienia umowy generalnej nr 03/2007 z dnia 27 kwietnia 2007 roku (opisanej w pkt 22.2.1 ppkt 1 powyżej).

8. Umowa kredytu z dnia 17 maja 2007 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Kredytobiorca”) i PKO BP S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy, kredytu w formie limitu do kwoty 35.000.000 zł („Limit”), przeznaczonego na finansowanie bieżących zobowiązań Kredytobiorcy, który składa się z następujących części:

- kredytu na rachunku bieżącym w wysokości do 50% limitu,
- kredytu obrotowego odnawialnego w wysokości do 100% limitu.

W ramach limitu Bank zobowiązany jest również do udzielenia gwarancji bankowych na zabezpieczenie zobowiązań Kredytobiorcy związanych z zawieraniem umów handlowymi.

Kredyt oprocentowany jest według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku.

Bank pobiera prowizję od udzielenia i obsługi kredytu.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- sądowy zastaw rejestrowy na zbiorze rzeczy oznaczonych co do gatunku, tj. towarów znajdujących się w jego punktach handlowych w Pruszkowie, Olsztynie, Porosłach, Siedlcach i Suwałkach,
- przelew wierzytelności pieniężnej z umowy ubezpieczenia ww. towarów handlowych,
- oświadczenie patronackie wystawione przez naszą Spółkę,
- weksel własny in blanco wraz z deklaracją wekslową,
- poręczenie wekslowe w wysokości 35.000.000 zł udzielone przez naszą Spółkę,
- klauzula potrącenia środków z rachunku Kredytobiorcy prowadzonego w Banku.

Kredytobiorcy przysługuje uprawnienie do wypowiedzenia umowy z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

W przypadkach enumeratywnie wymienionych w umowie bank może wypowiedzieć umowę lub obniżyć kwotę limitu.

9. Umowa o kredyt obrotowy rewolwingowy średnioterminowy z dnia 30 kwietnia 2007 roku zawarta pomiędzy Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. („Kredytobiorca”) i bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w formie limitu do kwoty 20.000.000 zł, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy od dnia 30 kwietnia 2007 roku do dnia 30 marca 2010 roku.

Kredyt oprocentowany jest według zmiennej stopy składającej się z WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunków Kredytobiorcy, prowadzonych w I Oddziale Banku w Płocku,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 40.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 30 marca 2013 roku,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- hipoteka umowna w kwocie 2.500.000 zł ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- przewłaszczenie zapasów handlowych Kredytobiorcy na kwotę 4.100.000 zł (zabezpieczenie zostało ustanowione do czasu prawomocnego wpisu w rejestrze zastawów zastawu rejestrowego opisanego poniżej),
- cesja wierzytelności z umów handlowych zawartych przez Kredytobiorcę w wysokości 10.000.000 zł (zabezpieczenie zostało ustanowione do czasu prawomocnego wpisu w rejestrze zastawów zastawu rejestrowego opisanego poniżej),
- zastaw rejestrowy na zapasach towarów Kredytobiorcy w wysokości nie mniejszej niż 17.500.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej.

10. Umowa o kredyt na rachunku bieżącym z dnia 30 kwietnia 2007 roku zawarta pomiędzy Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. („Kredytobiorca”) i bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu na rachunku bieżącym z limitem do kwoty 10.000.000 zł na okres od dnia 30 kwietnia 2007 roku do dnia 31 października 2008 roku z przeznaczeniem na sfinansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy w przypadku przejściowego braku środków na rachunku bieżącym.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR 1M, powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie.

Kredytobiorca jest zobowiązany do spłaty pożyczki w terminie 18 miesięcy od dnia podpisania umowy, nie później jednak niż do dnia 31 października 2008 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunków bankowych Kredytobiorcy prowadzonych w I Oddziale Banku w Płocku i w I Oddziale Banku w Rypinie,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 20.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 31 października 2011 roku,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- cesja wierzytelności z ramowych umów handlowych zawartych przez Kredytobiorcę w wysokości nie mniejszej niż 10.500.000 zł.

11. Umowa kredytu z dnia 27 kwietnia 2007 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Kredytobiorca”) a BRE Bank S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu na rachunku bieżącym, limitem do kwoty 25.000.000 zł na okres od dnia 27 kwietnia 2007 roku do dnia 26 lutego 2010 roku, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR dla depozytów O/N z notowania na jeden dzień roboczy przed datą postawienia środków do dyspozycji Kredytobiorcy, powiększonej o marżę Banku. Odsetki są naliczane w okresach miesięcznych i płatne na rzecz Banku każdego ostatniego roboczego dnia każdego miesiąca oraz w dniu ostatecznej spłaty kredytu.

Bank pobiera prowizję od zaangażowania oraz prowizję od kwoty przedłużanego kredytu.

Kredytobiorca jest zobowiązany do ostatecznej spłaty salda debetowego na rachunku bieżącym do dnia 1 marca 2010 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- globalna cesja wierzytelności należnych Kredytobiorcy od jego kontrahentów handlowych,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę.

12. Umowa o udzielenie kredytu z dnia 26 kwietnia 2007 roku zawarta pomiędzy Eldorado Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) a Rabobank Polska S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udostępnienie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu do łącznej sumy 50.000.000 zł, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności, który składa się z następujących części:

- kredytu na rachunku bieżącym,
- wypłat,
- linii gwarancyjnej.

Umowa została zawarta na okres trzech lat od dnia jej zawarcia.

Oprocentowanie od udzielonego kredytu obliczane jest według stawki WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki płatne są w okresach miesięcznych.

Zgodnie z umową odsetki są naliczane według wyboru Kredytobiorcy w okresach jedno-, trzy- lub sześciomiesięcznych, rozpoczynających się w dniu dokonania wypłaty i kończących z upływem odpowiednio jednego, trzech lub sześciu miesięcy od dokonania wypłaty.

Kredytobiorca uprawniony jest do przedterminowej spłaty każdej z dokonanych wypłat w części lub całości, przy czym kwota przedterminowej spłaty nie może być niższa niż 2.000.000 zł. W przypadku przedterminowej spłaty Bank jest uprawniony do otrzymania prowizji za przedterminową spłatę.

Zabezpieczenie spłaty kredytu na rzecz Banku stanowią:

- umowa cesji wierzytelności z umów handlowych, przysługujących od spółki Stokrotka Sp. z o.o.,
- cesja wierzytelności z umów handlowych, przysługujących Kredytobiorcy od jego kontrahentów handlowych, szczególnie wymienionych w załączniku do umowy cesji,
- oświadczenie patronackie wystawione przez naszą Spółkę,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 62.500.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 31 maja 2010 roku.

13. Umowa kredytu zawarta w dniu 14 czerwca 2006 roku pomiędzy Elpro Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) i Kredyt Bankiem S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu inwestycyjnego w wysokości 10.000.000 zł, przeznaczonego na refinansowanie nakładów inwestycyjnych związanych z budową i zakupem obiektów przeznaczonych głównie do prowadzenia działalności supermarketów „Stokrotka”.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej, składającej się z WIBOR 1M, powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie w ostatnim dniu roboczym każdego miesiąca kalendarzowego.

Zgodnie z umową Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Kredytobiorca jest zobowiązany do całkowitej spłaty udzielonego kredytu do dnia 14 czerwca 2006 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowią:

- hipoteki umowne zwykłe na zabezpieczenie kapitału do wysokości udzielonego kredytu,
- hipoteki umowne kaucyjne na zabezpieczenie odsetek do wysokości poziomu zabezpieczającego co najmniej roczne odsetki od kredytu, prowizje i inne ewentualne koszty,
- przelew wierzytelności z polisy ubezpieczenia zrefinansowanych nieruchomości,

- przelew wierzytelności z umów najmu zawartych pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. a Elpro Sp. z o.o.,
- weksle in blanco z deklaracją wekslową oraz poręczone przez Spółkę (do czasu uprawomocnienia się wpisu hipoteki),
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 12.200.000 PLN z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 13 czerwca 2019 roku.

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu Kredytobiorca nie skorzystał z przydzielonego mu kredytu.

14. Umowa kredytu z dnia 23 marca 2005 roku pomiędzy Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. („Kredytobiorca”) a BRE Bank S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w jego rachunku bieżącym w wysokości nie przekraczającej kwoty 15.000.000 zł w okresie od 1 kwietnia 2007 roku do dnia 26 lutego 2010 roku, przeznaczonego na finansowanie bieżącej działalności.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR dla depozytów O/N z notowania na jeden dzień roboczy przed datą postawienia środków do dyspozycji, powiększonej o marżę Banku. Odsetki są obliczane w okresach rocznych.

Banki pobiera prowizję od zaangażowania liczoną od niewykorzystanej kwoty udzielonego kredytu oraz prowizję od przedłużania kredytu.

Kredytobiorca zobowiązany jest do ostatecznej spłaty salda debetowego rachunku bieżącego do dnia 1 marca 2010 roku.

Spłata kredytu następuje z najbliższych wpływów na rachunek bieżący bez dyspozycji Kredytobiorcy oraz przed wszystkimi innymi płatnościami.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- globalna cesja należnych Kredytobiorcy wierzytelności jej kontrahentów handlowych,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 22.500.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 1 marca 2011 roku.

W razie zaistnienia enumeratywnie wymienionych w umowie zdarzeń, charakterystycznych dla umów kredytowych, Bank będzie mógł:

- wstrzymać wykorzystanie kredytu,
- wypowiedzieć umowę kredytu,
- zażądać dodatkowego zabezpieczenia,
- potrącić swoją wierzytelność z tytułu udzielonego kredytu z wierzytelnością Kredytobiorcy wynikającą z każdego rachunku bankowego prowadzonego przez Bank.

Kredytobiorcy przysługuje prawo do rozwiązania umowy z zachowaniem trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia.

15. Umowa kredytu z dnia 23 grudnia 2004 roku zawarta pomiędzy Sygel-Jool S.A. („Kredytobiorca”) a Raiffeisen Bank Polska S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w rachunku bieżącym, z limitem zadłużenia 15.000.000 zł, na okres od dnia udostępnienia środków z kredytu do 29 czerwca 2007 roku, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR dla jednotygodniowych depozytów złotówkowych powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne co miesiąc.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunku bieżącego oraz innych rachunków Kredytobiorcy, prowadzonych przez Bank,
- zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych o wartości nie mniejszej niż 20.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
- hipoteka kaucyjna łączna do minimalnej kwoty 8.000.000 zł ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- cesja należności od wszystkich odbiorców Kredytobiorcy,
- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 22.500.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 30 czerwca 2010 roku.

16. Umowa kredytu z dnia 9 listopada 2004 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Kredytobiorca”) a Raiffeisen Bank Polska S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w rachunku bieżącym, z limitem zadłużenia 15.000.000 zł, na okres od dnia udostępnienia środków z kredytu do 30 czerwca 2007 roku, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR dla jednodziennych depozytów złotówkowych powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne co miesiąc.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunku bieżącego oraz innych rachunków Kredytobiorcy, prowadzonych przez Bank,
- hipoteka kaucyjna do kwoty 5.850.000 zł ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- przelew wierzytelności od dłużników Kredytobiorcy w kwocie nie mniejszej niż 5.000.000 zł,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 22.500.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 30 czerwca 2010 roku.

17. Umowa kredytu obrotowego z dnia 2 września 2004 roku zawarta pomiędzy BOS S.A. („Kredytobiorca”) a Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. I Oddział w Białymstoku („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy nieodnawialnego kredytu obrotowego w wysokości 18.000.000 zł na okres od 3 września 2004 roku do 30 kwietnia 2007 roku, z przeznaczeniem na finansowanie należności od kontrahentów handlowych.

Kredyt podlega spłacie w 8 równych ratach miesięcznych w wysokości 2.250.000 zł, płatnych w ostatnim dniu każdego miesiąca, poczynając od 31 stycznia 2005 roku. Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej WIBOR 1-M powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne co miesiąc.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą od zaangażowania oraz rekompensacyjną.

W okresie korzystania z kredytu Kredytobiorca ma obowiązek zapewnienia, aby łączna kwota miesięcznych wpływów na rachunku Kredytobiorcy prowadzone przez Bank nie była niższa niż 80% przychodów ze sprzedaży Kredytobiorcy, jednak nie mniej niż 40.000.000 zł oraz aby łączna kwota miesięcznych przelewów dokonana w ciężar rachunków Kredytobiorcy prowadzonych przez Bank nie była niższa niż 80% przychodów ze sprzedaży Kredytobiorcy, jednak nie mniej niż 30.000.000 zł.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunków Kredytobiorcy, prowadzonych przez Bank, Kredyt Bank S.A. Oddział w Białymstoku, BRE Bank S.A. Oddział w Białymstoku oraz w Banku Handlowym S.A. Oddział w Białymstoku,
- hipoteka kaucyjna do kwoty 10.000.000 zł ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- przelew wierzytelności od kontrahentów Kredytobiorcy na kwotę nie mniejszą niż 20.000.000 zł,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji do kwoty 27.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 30 kwietnia 2010 roku.

Umowa kredytowa została zastąpiona przez umowę kredytową opisaną w pkt 22.2.2 ppkt 6 powyżej.

18. Umowa kredytu z dnia 27 sierpnia 2004 roku zawarta pomiędzy Dystrybucja Logistyka Serwis S.A. („Kredytobiorca”) a Raiffeisen Bank Polska S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w rachunku bieżącym, z limitem zadłużenia 13.000.000 zł, na okres od dnia udostępnienia środków z kredytu do 29 czerwca 2007 roku, z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej składającej się z WIBOR dla jednodziennych depozytów złotówkowych powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne co miesiąc.

Bank pobiera prowizję przygotowawczą.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- pełnomocnictwo do rachunku bieżącego oraz innych rachunków Kredytobiorcy, prowadzonych przez Bank,
- zastaw rejestrowy na zapasach towarów handlowych o wartości nie mniejszej niż 20.000.000 zł wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
- hipoteka kaucyjna do kwoty 2.000.000 zł ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- przelew wierzytelności od dłużników Kredytobiorcy w kwocie nie mniejszej niż 7.000.000 zł,
- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 19.500.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do 29 czerwca 2010 roku.

19. Umowa kredytu z dnia 12 marca 2004 roku zawarta pomiędzy Elpro Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) i Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w wysokości 5.542.625,48 zł przeznaczonego na częściowe sfinansowanie nakładów inwestycyjnych oraz refinansowanie poniesionych wydatków ze środków własnych na budowę obiektu handlowo-usługowego w Łomży.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie.

Bank pobiera od udzielonego kredytu prowizję przygotowawczą, prowizję od zaangażowania oraz prowizję rekompensacyjną.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 11.085.250,96 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 31 maja 2015 roku,
- pełnomocnictwo do rachunku bankowego Kredytobiorcy prowadzonego w Banku,
- cesja wierzytelności z umów najmu powierzchni handlowo-usługowych,
- hipoteka zwykła w pełnej kwocie kredytu ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę.

Kredytobiorca dokonał przedterminowej spłaty kredytu w dniu 28 września 2005 roku, w związku z czym Bank wyraził zgodę na wykreślenie ustanowionej hipoteki.

20. Umowa kredytu z dnia 12 marca 2004 roku zawarta pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) i Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w wysokości 5.193.136,49 zł przeznaczonego na częściowe sfinansowanie nakładów inwestycyjnych oraz refinansowanie poniesionych wydatków ze środków własnych na budowę obiektu handlowo-usługowego w Łomży.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku. Odsetki są płatne miesięcznie.

Bank pobiera od udzielonego kredytu prowizję przygotowawczą, prowizję od zaangażowania oraz prowizję rekompensacyjną.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 10.386.272,98 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 31 marca 2015 roku,
- pełnomocnictwo do rachunku bankowego Kredytobiorcy prowadzonego w Banku,
- cesja wierzytelności z umów najmu powierzchni handlowo-usługowych,
- hipoteka zwykła w pełnej kwocie kredytu ustanowiona na nieruchomości Kredytobiorcy,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę.

Kredytobiorca dokonał przedterminowej spłaty kredytu w dniu 28 września 2005 roku, w związku z czym Bank wyraził zgodę na wykreślenie ustanowionej hipoteki.

21. Umowa kredytu z dnia 21 stycznia 2004 roku zawarta pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) i Kredyt Bankiem S.A. Oddział w Lublinie („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w kwocie 3.500.000 zł przeznaczonego na refinansowanie nakładów inwestycyjnych poniesionych na zakup środków trwałych zakupionych w związku z otwarciem nowych punktów sprzedaży.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej WIBOR 1M powiększonej o marżę Banku.

Bank pobiera od udzielonego kredytu prowizję przygotowawczą oraz opłatę od wcześniejszej spłaty kredytu przez Kredytobiorcę.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- przewłaszczenie rzeczy oznaczonych co do tożsamości, tj. środków trwałych objętych refundacją,
- weksel własny in blanco wystawiony przez Kredytobiorcę,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę.

Zgodnie z umową Kredytobiorca zobowiązał się do spłaty kredytu w 36 miesięcznych ratach, przy czym data całkowitej spłaty kredytu została ustalona na dzień 30 grudnia 2006 roku.

Kredytobiorca dokonał spłaty kredytu zgodnie z terminami przewidzianymi w umowie.

22. Umowa kredytu z dnia 25 listopada 2003 roku zawarta pomiędzy Eldorado S.A. („Kredytobiorca”) i Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy nieodnawialnego kredytu obrotowego z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej w kwocie 14.900.000 zł.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR 1M powiększonej o marżę.

Bank pobiera od udzielonego kredytu prowizję przygotowawczą, prowizję od zaangażowania oraz prowizję rekompensacyjną.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- weksel własny in blanco,
- pełnomocnictwo do rachunków bankowych prowadzonych przez Bank,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 12.000.000 zł z prawem Banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 30 czerwca 2010 roku,
- poręczenie udzielone przez naszą Spółkę do czasu podwyższenia kapitału zakładowego Kredytobiorcy (na Dzień Prospektu podwyższenie kapitału zakładowego Kredytobiorcy zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców).

W sprawach nieuregulowanych w umowie mają zastosowanie postanowienia umowy nr 17/CKKII/UOL/2003 z dnia 4 czerwca 2003 roku, ustalającej ogólne zasady kredytowania.

Pierwotnie umowa została zawarta przez naszą Spółkę. Na podstawie porozumienia z dnia 28 marca 2007 roku zawartego pomiędzy Bankiem, naszą Spółką oraz Eldorado Sp. z o.o., z dniem 1 kwietnia 2007 roku Eldorado Sp. z o.o. wstąpiła w prawa i obowiązki wynikające z umowy, uzyskując w tej dacie prawo do korzystania z kredytu, natomiast nasza Spółka utraciła prawo do korzystania z kredytu na swoim rachunku bieżącym.

23. Umowa kredytu z dnia 10 stycznia 2000 roku zawarta pomiędzy Eldorado S.A. („Kredytobiorca”) i BRE Bank S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu w jego rachunku bieżącym w wysokości nie przekraczającej kwoty 23.000.000 zł w okresie od dnia 20 grudnia 2004 roku do dnia 25 lutego 2010 roku na finansowanie bieżącej działalności Kredytobiorcy.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR dla depozytów O/N powiększonej o marżę Banku. Odsetki są obliczane w okresach miesięcznych.

Kredytobiorca jest zobowiązany do dokonania ostatecznej spłaty salda debetowego w terminie do dnia 26 lutego 2010 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- cesja globalna należnych Kredytobiorcy wierzytelności od jego kontrahentów handlowych,
- poręczenie udzielone przez naszą Spółkę na spłatę kredytu w wysokości 23.000.000 zł ustanowione do czasu zarejestrowania podwyższenia kapitału zakładowego kredytobiorcy (na Dzień Prospektu podwyższenie kapitału zakładowego Kredytobiorcy zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców).

Pierwotnie umowa została zawarta przez naszą Spółkę. Na podstawie porozumienia z dnia 23 marca 2007 roku zawartego pomiędzy BRE Bank S.A., naszą Spółką oraz Eldorado Sp. z o.o., z dniem 1 kwietnia 2007 roku Eldorado Sp. z o.o. wstąpiła w nasze prawa i obowiązki wynikające z ww. umowy kredytowej, uzyskując w tej dacie prawo do korzystania z kredytu, natomiast nasza Spółka utraciła prawo do korzystania z kredytu na swoim rachunku bieżącym.

24. Umowa kredytu z dnia 16 grudnia 1996 roku zawarta pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. („Kredytobiorca”) i Kredyt Bankiem S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest udzielenie przez Bank na rzecz Kredytobiorcy kredytu obrotowego na rachunku bieżącym w postaci limitu do kwoty 7.000.000 zł przeznaczonego na pokrycie zobowiązań płatniczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej WIBOR O/N powiększonej o marżę Banku. Odsetki naliczane są w okresach miesięcznych.

Kredytobiorca jest zobowiązany do całkowitej spłaty kredytu do dnia 11 lipca 2009 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- przewłaszczenie rzeczy ruchomych oznaczonych co do gatunku o wartości 7.000.000 zł,
- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,

- przewłaszczenie urządzeń chłodniczych stanowiących własność Kredytobiorcy na kwotę 1.771.414,03 zł wraz z cesją z polis ubezpieczeniowych,
- weksel własny in blanco wystawiony przez Kredytobiorcę wraz z deklaracją wekslową opłacony do kwoty 4.900.000 zł,
- oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 8.900.000 zł z prawem banku do wystąpienia o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu do dnia 11 lipca 2012 roku.

W przypadkach enumeratywnie wymienionych w umowie, charakterystycznych dla umów kredytu, Bank jest uprawniony do wypowiedzenia umowy kredytowej, natomiast kredytobiorca zobowiązany jest do spłaty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami oraz innymi należnościami Banku.

25. Umowa kredytu z dnia 28 grudnia 1994 roku zawarta pomiędzy Eldorado S.A. („Kredytobiorca”) i Kredyt Bankiem S.A. („Bank”)

Przedmiotem umowy jest określenie zasad oraz warunków udzielenia przez Bank krótkoterminowego kredytu obrotowego na rachunku bieżącym Kredytobiorcy w kwocie 19.500.000 zł, przeznaczonego na pokrycie zobowiązań płatniczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej w okresie od dnia udostępnienia środków do dnia 10 lipca 2009 roku.

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy WIBOR dla depozytów O/N, powiększonej o marżę Banku. Odsetki są naliczane w okresach miesięcznych.

Bank pobiera prowizję od udzielonego kredytu oraz prowizję przygotowawczą.

Kredytobiorca jest zobowiązany do całkowitej spłaty kredytu do dnia 11 lipca 2009 roku.

Zabezpieczenie spłaty kredytu stanowi:

- list patronacki wystawiony przez naszą Spółkę,
- poręczenie udzielone przez naszą Spółkę do czasu podwyższenia kapitału zakładowego Kredytobiorcy (na Dzień Prospektu podwyższenie kapitału zakładowego Kredytobiorcy zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców),
- przewłaszczenie zapasów magazynowych oznaczonych co do gatunku, tj. towarów stanowiących własność Kredytobiorcy i znajdujących się w jego magazynach w Chełmie, Zamościu, Rzeszowie, Biłgoraju, Radomiu, Tarnowie i Krakowie,
- cesja praw z polisy ubezpieczeniowej ww. zapasów magazynowych.

W przypadkach enumeratywnie wymienionych w umowie, charakterystycznych dla umów kredytu Bank jest uprawniony do wypowiedzenia umowy kredytowej, natomiast kredytobiorca zobowiązany jest do spłaty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami oraz innymi należnościami Banku.

Powyższa umowa pierwotnie została zawarta przez naszą Spółkę. Na podstawie porozumienia z dnia 30 marca 2007 roku zawartego pomiędzy Bankiem, naszą Spółką i Eldorado Sp. z o.o., z dniem 30 marca 2007 roku Eldorado Sp. z o.o. wstąpiła w prawa i przejęła obowiązki wynikające z umowy, uzyskując tym samym prawo do korzystania z kredytu, natomiast nasza Spółka utraciła prawo do korzystania z kredytu na swoim rachunku bieżącym.

22.2.3. Umowy dotyczące bieżącej działalności Grupy Kapitałowej

1. Umowy franczyzy

Na Dzień Prospektu Groszek Sp. z o.o. oraz Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. są stroną 653 umów franczyzy. Umowy są zawierane według jednolitego wzoru.

Na podstawie umów franczyzy, Groszek Sp. z o.o. oraz Lewiatan Podlasie Sp. z o.o. udzielają na rzecz franczyzobiorców prawa do korzystania ze znaków towarowych, tajemnic handlowych, systemu organizacyjno-handlowo-marketingowego oraz systemu szkoleń ww. spółek z naszej Grupy, związanych z prowadzeniem sklepów samoobsługowych detalicznych.

Franczyzobiorca zobowiązuje się do prowadzenia działalności polegającej na prowadzeniu sklepu detalicznego oraz działania zapewniającego wysoką jakość obsługi klienta. Franczyzobiorca ma obowiązek używania elementów identyfikujących wizualnie sklep, wyposażenia sklepu, do nabywania towarów producentów, uzgodnionych bądź wskazanych przez franczyzodawcę. Franczyzodawca zapewnia szkolenia dla pracowników franczyzobiorcy oraz prowadzenie działań marketingowych i promocyjnych sieci sklepów prowadzonych w ramach systemu franczyzy. Franczyzobiorca jest zobowiązany do zapłaty na rzecz franczyzodawcy jednorazowej opłaty franczyzowej oraz miesięcznych opłat administracyjnych.

Umowa franczyzy jest zawierana na czas nieokreślony. Każdej ze stron przysługuje prawo jej rozwiązania z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Żadna z umów franczyzy nie jest jednostkowo istotna dla działalności Grupy. Z uwagi na fakt, iż wykonywanie tych umów generuje popyt na towary oferowane przez naszą Grupę i wpływa na jej wyniki finansowe, można uznać, że wszystkie umowy franczyzy łącznie mają istotne znaczenie dla Grupy Emperia.

2. Umowy dotyczące dostaw

Spółki z naszej Grupy współpracują z około 1.200 dostawcami. Na największego z nich przypada nie więcej niż 1,4% naszych obrotów.

Zasady stałej współpracy z naszymi największymi dostawcami są ustalone w różnych formach: (i) umów sprzedaży, (ii) porozumieniach handlowych, (iii) warunkach handlowych, (iv) porozumieniach dotyczących zasad współpracy. Wszystkie te umowy są zawierane na czas określony (nie dłuższy niż 12 miesięcy) lub nieoznaczony, przewidują różnorodne upusty cenowe, bonusy lub kredyty kupieckie, a także mają charakter ogólny regulujący podstawowe zasady współpracy. Wartość zakupów dokonywanych na ich podstawie jest zmienna i zależy od rzeczywistego popytu na towary, których dotyczy dana umowa. Na Dzień Prospektu nasze spółki są stroną około 600 ww. umów.

Większość ww. umów zawartych na czas nieokreślony przewiduje 3-miesięczny okres wypowiedzenia.

Żadna z ww. umów nie jest jednostkowo istotna dla działalności Grupy. Z uwagi na fakt, iż wykonywanie tych umów zapewnia sprzedaż towarów oferowanych przez naszą Grupę, a w konsekwencji wpływa na jej wyniki finansowe, można uznać, że wszystkie umowy dostawy łącznie mają istotne znaczenie dla Grupy Emperia.

W okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi nie zawarliśmy znaczących umów w normalnym toku działalności innych niż wymienione w pkt 22 w Części III Prospektu.

Informacje na temat znaczących umów zawartych w normalnym toku przez spółki z Grupy Kapitałowej w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi innych niż umowy kredytowe opisane powyżej, zostały przekazane przez naszą Spółkę do publicznej wiadomości w formie raportów bieżących, które są dostępne na stronie internetowej: www.emperia.pl.

Poniższa tabela przedstawia wykaz raportów bieżących, w których są opisane znaczące umowy zawarte przez spółki z naszej Grupy w normalnym toku działalności, inne niż umowy opisane w pkt 22 Części III Prospektu:

Lp.	Numer raportu i data jego przekazania	Data zawarcia umowy	Przedmiot umowy
1.	Raport bieżący nr 13/2006 z dnia 4 kwietnia 2006 roku	Zgodnie z informacją znajdującą się w raporcie bieżącym umowa o największej wartości została zawarta w dniu 3 kwietnia 2006 roku	Umowy zawarte pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. a Przedsiębiorstwem Usługowo-Handlowym Motozbyt Sp. z o.o. o pozyskanie i najem lokali handlowych przez spółkę Stokrotka Sp. z o.o.
2.	Raport bieżący nr 12/2006 z dnia 1 kwietnia 2006 roku	Zgodnie z informacją znajdującą się w raporcie bieżącym umowa o największej wartości została zawarta w dniu 31 marca 2006 roku	Umowy zawarte pomiędzy Stokrotka Sp. z o.o. a spółką Jeronimo Martins Dystrybucja S.A. o przekazanie i oddanie w podnajem lokali handlowych przez spółkę Stokrotka Sp. z o.o.
3.	Raport bieżący nr 40/2005 z dnia 28 września 2005 roku	28.09.2005 roku	Spółka Stokrotka Sp. z o.o. stała się stroną umów najmu nieruchomości ze spółką „Projekt Komercyjny 7” Sp. z o.o.
4.	Raport bieżący nr 39/2005 z dnia 28 września 2005 roku	28.09.2005 roku	Umowa sprzedaży nieruchomości położonej w Łomży przez Stokrotka Sp. z o.o. i Elpro Sp. z o.o. na rzecz „Projekt Komercyjny 7”

23. Informacje osób trzecich oraz oświadczenia ekspertów i oświadczenie o jakimkolwiek zaangażowaniu

23.1. Dane na temat eksperta

Nie były podejmowane żadne dodatkowe działania ekspertów związane z przygotowaniem Publicznej Oferty.

23.2. Potwierdzenie, że informacje uzyskane od osób trzecich zostały dokładnie powtórzone. Źródła tych informacji

Informacje uzyskane od osób trzecich zostały powtórzone w Prospekcie. Wedle naszej najlepszej wiedzy informacje te nie pomijają istotnych faktów, nie wprowadzają w błąd ani też nie są nierzetelne. W przypadkach przetwarzania lub agregowania danych liczbowych z zewnętrznych źródeł dołożyliśmy wszelkich starań, by jak najwierniej odzwierciedlić rzeczywistość ekonomiczną.

Wykorzystaliśmy następujące, zewnętrzne źródła informacji:

- dane opracowane przez firmy analityczne takie jak: AC Nielsen, Akademia Rozwoju Systemów Sieciowych, Econ Trends, GfK Polonia, Pentor, PMR Publications, PriceWaterhouse Coopers, Profit System publikowane w następujących dziennikach, periodykach i prasie branżowej: „Gazeta Prawna”, „Rzeczpospolita”, „Życie Warszawy”, „Newsweek”, „Detal Dzisiaj”, „Supermarket News”, „Wiadomości Handlowe”,

- informacje publikowane przez następujące instytucje: NBP, GUS, OECD, Instytut Analiz Gospodarczo-Ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki,
- informacje dostępne na portalach branżowych: www.franczyzawpolsce.pl, www.securities.com,
- raporty bieżące i okresowe Eurocash S.A.

24. Informacja o udziałach w innych przedsiębiorstwach

Informacje o udziałach w przedsiębiorstwach, w których posiadany przez naszą Spółkę udział w kapitale może mieć znaczący wpływ na ocenę naszych aktywów i pasywów, naszej sytuacji finansowej oraz zysków i strat zostały przedstawione w pkt 7.1 w Części III Prospektu.

25. Dokumenty udostępnione do wglądu

W okresie ważności Prospektu w siedzibie Emperia Holding w Lublinie będzie można zapoznawać się z następującymi dokumentami lub ich kopiami udostępnionymi w formie papierowej:

- Statutem Spółki,
- skonsolidowanymi sprawozdaniami finansowymi Spółki za lata obrotowe 2004, 2005 i 2006, a także kopiami raportów biegłych rewidentów wraz z opiniami z ich badania,
- raportem biegłego rewidenta z przeprowadzonych procedur rewizyjnych w odniesieniu do skonsolidowanych informacji finansowych pro forma za okres od 1 stycznia 2006 r. do 31 grudnia 2006 r.

Ponadto wszystkie raporty bieżące i okresowe, w tym te, do których odniesienia lub których fragmenty znajdują się w niniejszym Prospekcie, a także Statut, Regulamin Zarządu, Regulamin Rady Nadzorczej oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia będą udostępnione w formie elektronicznej na naszej stronie internetowej www.emperia.pl.

CZĘŚĆ IV – DOKUMENT OFERTOWY

1. Osoby odpowiedzialne

1.1. Emitent

Nazwa (firma):	Emperia Holding Spółka Akcyjna
Nazwa skrócona:	Emperia Holding S.A.
Siedziba:	Lublin
Adres:	ul. Mełgiewska 7-9, 20-952 Lublin
Numery telekomunikacyjne:	tel. (+48 81) 748-55-55 faks (+48 81) 746-32-89
Adres poczty elektronicznej:	emperia@emperia.pl
Adres strony internetowej:	www.eldorado.pl, www.emperia.pl

W imieniu naszej Spółki, jako podmiotu sporządzającego Prospekt, działają następujące osoby:

- **Artur Kawa** – Prezes Zarządu

Wymieniona wyżej osoba jest odpowiedzialna za wszystkie informacje zamieszczone w Prospekcie.

Stosowne oświadczenie osoby odpowiedzialnej za informacje zawarte w Prospekcie zostało zamieszczone w pkt 1.1 w Części III Prospektu.

1.2. Wprowadzający

Wprowadzającymi Akcje Serii I i Akcje Serii K są następujące podmioty:

- AB Centrum Spółka Akcyjna z siedzibą w Pruszkowie, w imieniu której działa Jerzy Piotr Grochowski, Prezes Zarządu
- oraz następujące osoby fizyczne:

Jerzy Czubek	Marek Czubek	Ewa Gaś
Zbigniew Głowacki	Bożena Jaśkiewicz	Dariusz Kowalczyk
Piotr Krawczyński	Wojciech Kruszewski	Dorota Elżbieta Laskowska
Mariola Grażyna Laskowska	Adam Laszewski	Adam Bogusław Lenkiewicz
Emilia Lenkiewicz	Andrzej Łopatka	Zenon Andrzej Mierzejewski
Jan Tadeusz Prokocki	Mirosław Sadecki	Aniela Schmidt
Mirosław Schmidt	Krzysztof Smolarczyk	Robert Smolarczyk
Bogdan Wajda	Dariusz Walczak	Edward Wiśniewski
Kamila Wołoszyn	Wiesław Wołoszyn	Marta Wołoszyn-Tupalska

W imieniu wymienionych powyżej osób fizycznych działają następujące osoby:

- **Jerzy Piotr Grochowski** – Pełnomocnik
- **Piotr Laskowski** – Pełnomocnik

Stosowne oświadczenie Wprowadzających zostało zamieszczone w pkt 1.2 w Części III Prospektu.

1.3. Doradca Prawny

Nazwa (firma):	Spółka partnerska radców prawnych Biedecki, Biedecki i Ptak
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Pańska 73, 00-834 Warszawa
Numery telekomunikacyjne:	tel. (+48 22) 314-75-90 faks (+48 22) 314-75-99
Adres poczty elektronicznej:	office@bbp.pl
Adres strony internetowej:	www.bbp.pl

W imieniu Doradcy Prawnego działa:

- **Ludomir Biedecki** – Radca prawny, Partner
- **Bogusław Ptak** – Radca prawny, Partner

Doradca Prawny brał udział w sporządzaniu następujących części Prospektu: Część II pkt 1.6 i 3.14, Część III pkt 1.3, pkt 14.1-14.4, pkt 21.1-21.5, pkt 21.2, Część IV pkt 4.1-4.6, 4.8-4.11 oraz pkt 10.1.

Stosowne oświadczenie osób działających w imieniu Doradcy Prawnego zostało zamieszczone w pkt 1.3 w Części III Prospektu.

1.4. Oferujący

Nazwa (firma): Mercurius Dom Maklerski Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
 Siedziba: Warszawa
 Adres: ul. Śmiała 26, 01-523 Warszawa
 Numery telekomunikacyjne: tel. (+48 22) 327-16-70
 faks (+48 22) 327-16-71
 Adres poczty elektronicznej: mercuriusdm@mercuriusdm.pl
 Adres strony internetowej: www.mercuriusdm.pl

W imieniu Oferującego działa:

- **Bogusław Galewski** – Wiceprezes Zarządu
- **Robert Drażykowski** – Prokurent

Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o. brał udział w sporządzaniu następujących części Prospektu: Część II pkt 3.1-3.13, Część III pkt 1.4, 6.3.1-6.3.3, Część IV, pkt 5-9 oraz pkt 10.1, Załącznik nr 3, Załącznik nr 4.

Stosowne oświadczenie osób działających w imieniu Oferującego zostało zamieszczone w pkt 1.4 w Części III Prospektu.”

2. Czynniki ryzyka

Szczegółowy opis wszystkich czynników ryzyka został zamieszczony w Części II – Czynniki ryzyka.

3. Podstawowe informacje

3.1. Oświadczenie o kapitale obrotowym

Oświadczamy, iż na Dzień Prospektu zarówno Emperia Holding, jak i Grupa Emperia dysponują odpowiednim i wystarczającym poziomem kapitału obrotowego, w stosunku do rozmiarów prowadzonej działalności, w wysokości zapewniającej pokrycie bieżących potrzeb w okresie dwunastu kolejnych miesięcy od Dnia Zatwierdzenia Prospektu.

3.2. Kapitalizacja i zadłużenie

Oświadczamy, iż na Dzień Prospektu dysponujemy odpowiednimi zasobami kapitałowymi pozwalającymi na finansowanie naszej bieżącej działalności operacyjnej.

Dane finansowe, ustalone w oparciu o skonsolidowane informacje finansowe, sporządzone na dzień 30 czerwca 2007 roku, prezentujące wartość kapitału własnego oraz zadłużenia Grupy Emperia, przedstawiliśmy w poniższej tabeli:

Tabela 90. Kapitalizacja i zadłużenie Grupy Emperia na dzień 30 czerwca 2007 roku (w tys. zł)

	30.06.2007
Zadłużenie krótkoterminowe ogółem:	591.429
- gwarantowane	11.539
- zabezpieczone	197.371
- niegwarantowane/niezabezpieczone	382.519
Zadłużenie długoterminowe ogółem (z wyłączeniem bieżącej części zadłużenia długoterminowego)	214.473
- gwarantowane	-
- zabezpieczone	214.473
- niegwarantowane/niezabezpieczone	-

	30.06.2007
Kapitał własny, w tym:	422.129
Kapitał zakładowy	13.270
Kapitał z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej	286.448
Kapitał zapasowy	22.353
Kapitał rezerwowy	56.871
Niepodzielony wynik finansowy	-7.649
Zysk (strata) netto	50.836
Udziały mniejszości	-
Wartość zadłużenia netto w krótkiej i średniej perspektywie czasowej	
A. Środki pieniężne	52.951
B. Ekwiwalenty środków pieniężnych (wyszczególnienie)	-
C. Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu	-
D. Płynność (A) + (B) +(C)	52.951
E. Bieżące należności finansowe	-
F. Krótkoterminowe zadłużenie w bankach (wraz z bieżącą częścią zadłużenia długoterminowego)	64.687
G. Inne krótkoterminowe zadłużenie finansowe (w tym obligacje krótkoterminowe)	13.927
H. Krótkoterminowe zadłużenie finansowe (F) + (G)	78.615
I. Krótkoterminowe zadłużenie finansowe netto (H) - (E) - (D)	25.664
J. Długoterminowe zadłużenie bankowe	214.473
K. Wyemitowane obligacje	-
L. Inne długoterminowe zobowiązania finansowe	-
M. Długoterminowe zadłużenie finansowe netto (J) + (K) + (L)	214.473
N. Zadłużenie finansowe netto (I) + (M)	240.137

Zabezpieczeniem kredytów bankowych i pożyczek są: hipoteki na nieruchomościach, weksle własne in blanco, cesje wierzytelności, umowy przewłaszczeniowe, pełnomocnictwo banków do rachunków oraz zastawy rejestrowe, poręczenia i oświadczenia o poddaniu się egzekucji.

Wartość bilansowa aktywów stanowiących zabezpieczenie wynosi na dzień 30 czerwca 2007 roku 449.415 tys. zł.

Zobowiązania pozabilansowe w Grupie Emperia dotyczą zabezpieczeń udzielonych spółkom Grupy kredytów i gwarancji bankowych oraz udzielonych podmiotom zewnętrznym (kontrahentom) poręczeń majątkowych. Zobowiązania pozabilansowe naszej Grupy według stanu na dzień 30 czerwca 2007 roku przedstawiliśmy w tabeli poniżej.

Tabela 91. Zobowiązania pozabilansowe Grupy Emperia według stanu na dzień 30 czerwca 2007 roku (w tys. zł)

	Z tytułu kredytów bankowych	Z tytułu gwarancji bankowych	Z tytułu poręczeń majątkowych
Hipoteki	81.340	750	535
Przewłaszczenie majątku obrotowego	320.528	16.370	0
Przewłaszczenie majątku trwałego	11.408	52	0
Poręczenia	65.000	0	5.296
Razem	478.276	17.172	5.831

3.3. Opis interesów osób fizycznych i prawnych zaangażowanych w emisję lub ofertę

Do osób zaangażowanych w ofertę należą:

- Mercurius Financial Advisors Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. z siedzibą w Warszawie, pełniąca funkcję organizatora i koordynatora Publicznej Oferty, dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym Akcji Serii od H do L oraz Praw do Akcji Serii L;
- Spółka partnerska radców prawnych Biedecki, Biedecki i Ptak, z siedzibą w Warszawie, pełniąca rolę doradcy prawnego Spółki w procesie przeprowadzenia oferty publicznej Akcji Serii L, dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym Akcji Serii od H do L oraz Praw do Akcji Serii L;

- BDO Numerica Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, będąca biegłym rewidentem, dokonującym badania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy Emperia;
- Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, pełniąca rolę oferującego dla Akcji Serii L oraz dla Akcji Sprzedawanych.

Wyżej wymienione osoby prawne oraz osoby fizyczne zaangażowane z ich ramienia w ofertę, nie posiadają papierów wartościowych naszej Spółki lub też spółek wchodzących w skład naszej Grupy Kapitałowej.

Wyżej wymienione osoby prawne oraz osoby fizyczne zaangażowane z ich ramienia w ofertę nie mają bezpośredniego ani też pośredniego interesu ekonomicznego, który zależy od sukcesu oferty. Spośród wyżej wymienionych osób prawnych jedynie wynagrodzenie: Mercurius Financial Advisors Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. oraz Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o. jest częściowo uzależnione od sukcesu Oferty. Nie występuje również konflikt interesów między wyżej wymienionymi osobami, związany z realizacją Oferty.

3.4. Przesłanki oferty i opis wykorzystania wpływów pieniężnych

W ramach Publicznej Oferty nasza Spółka przeprowadzi emisję Akcji Serii L. Szacujemy, że wpływy z emisji Akcji Serii L przekroczą kwotę 200 mln zł.

Emisja ma na celu pozyskanie środków finansowych, które zostaną przeznaczone przez Emperia Holding na przeprowadzenie przejęć innych spółek z branży FMCG, co jest obecnie jednym z kluczowych elementów naszej strategii rozwoju.

W poniższej tabeli zostały przedstawione grupy projektów akwizycyjnych w podziale na (i) projekty finalizowane oraz (ii) projekty negocjowane, wraz z określeniem wielkości wydatków przewidywanych do poniesienia na poszczególne grupy podmiotów i zakładanym terminem realizacji

Tabela 92. Wartość inwestycji kapitałowych finansowana wpływami z emisji Akcji Serii L (w mln zł)

Planowane inwestycje:	Wartość wydatków pieniężnych na projekty akwizycyjne w latach 2007-2008	Przewidywany termin realizacji inwestycji kapitałowych (przeniesienia na rzecz Emperia Holding własności akcji/udziałów w przejmowanych podmiotach)
– inwestycje finalizowane (Centrum Sp. z o.o.; Maro-Markety Sp. z o.o., Sydo Sp. z o.o., Alpaga Sp. z o.o.)	51	do końca 2007 roku
– inwestycje negocjowane (od kilku do kilkunastu podmiotów działających w branży FMCG)	około 150	na przestrzeni 2008 roku
Razem	około 200	

Znajdujące się w różnej fazie zaawansowania projekty akwizycyjne mają szacunkową wartość (przy założeniu pełnego powodzenia wszystkich negocjacji) zakładającą poniesienie wydatków pieniężnych (bez zapłaty w formie wydania akcji własnych, która jest brana pod uwagę w zakresie części przygotowywanych inwestycji) w przedziale od 300 do 400 mln złotych. Biorąc jednak pod uwagę nasze dotychczasowe doświadczenia, wynikające z rozmów prowadzonych na przestrzeni 2007 roku oceniamy, że część przygotowywanych projektów nie zostanie ostatecznie sfinalizowana (brak satysfakcjonujących wyników due diligence, brak uzgodnienia ostatecznych warunków finansowych, przerwanie rozmów przez właścicieli analizowanych podmiotów).

Z tych względów negocjacje prowadzone są w stosunku do szerszej grupy podmiotów przy jednoczesnym założeniu, że ostatecznie wydatki inwestycyjne związane z przejęciami innych spółek z branży FMCG, finansowane wpływami z emisji Akcji Serii L wyniosą w latach 2007-2008 około 200 mln zł. Dodatkowo szacujemy, że dokapitalizowanie oraz nakłady na restrukturyzację przejmowanych podmiotów sięgną w 2007 i 2008 roku łącznie około 50 mln zł. Zakładamy, iż środki pochodzące z emisji Akcji Serii L pozwolą na sfinansowanie około 80% wydatków inwestycyjnych związanych z planowanymi w latach 2007-2008 akwizycjami podmiotów, ich dokapitalizowaniem i restrukturyzacją. Przewidujemy, że dodatkowymi źródłami finansowania powyższych projektów będą:

- środki z emisji akcji własnych w ramach uchwalonego kapitału docelowego,
- środki własne w postaci generowanej nadwyżki finansowej.

W okresie do czasu uzyskania wpływów z emisji Akcji Serii L, część naszych działań inwestycyjnych związanych z projektami akwizycyjnymi będzie finansowana poprzez zwiększenie zadłużenia, które następnie będzie podlegało spłacie z wpływów z emisji Akcji Serii L. W tym celu w dniu 14 września 2007 roku nasza Spółka zawarła z Rabobank Polska S.A. umowę o kredyt na kwotę do łącznej wysokości 65 mln zł, którego przeznaczeniem jest finansowanie lub refinansowanie inwestycji kapitałowych Emperia Holding związanych z zakupem udziałów w spółkach handlowych działających w branży FMCG (szczegółowy opis umowy zawarliśmy w pkt 22.2.2 ppkt 1 w Części III Prospektu). Zgodnie z warunkami tej umowy kredyt ma być wypłacany w transzach celowych na nabycie udziałów określonych podmiotów. W ramach umowy kwota kredytu może zostać zwiększona o 50 mln zł. Zapisy umowy umożliwiają

przedterminową spłatę kredytu bez ponoszenia dodatkowych kosztów z tym związanych. Nasza Spółka przewiduje wcześniejszą spłatę zadłużenia z tytułu tego kredytu z wpływów z emisji Akcji Serii L.

Prowadzone przez nas przygotowania do konkretnych akwizycji znajdują się w różnym stopniu zaawansowania. Z czterema podmiotami: Centrum Sp. z o.o., Maro-Markety Sp. z o.o., Alpaga-Xema Sp. z o.o. i Sydo Sp. z o.o. podpisane zostały warunkowe umowy nabycia udziałów, opisane szczegółowo w pkt 22.1.1 w Części III Prospektu. Podstawowe informacje na temat tych podmiotów przedstawiliśmy w pkt 6.1 i 5.2.3 w Części III Prospektu.

W przypadku wszystkich wymienionych powyżej spółek uzyskaliśmy zgodę Prezesa UOKiK na przejęcie przez Emperia Holding kontroli nad tymi spółkami (odpowiednio w dniu 19 lipca, 9 sierpnia, 30 sierpnia i 4 września 2007 roku).

W dniu 10 września 2007 roku nabyliśmy 100% udziałów w Centrum Sp. z o.o. za łączną kwotę 21,3 mln zł. Na cenę nabycia składa się zakup 360 udziałów za gotówkę oraz wniesienie aportu w postaci 240 udziałów Centrum Sp. z o.o. w zamian za 82.144 akcje serii M naszej Spółki wyemitowanych w ramach kapitału docelowego (szczegółowy opis umowy znajduje się w pkt 22.1.1. ppkt 4 w Części III Prospektu). Zapłata za nabywane udziały spółki Centrum nastąpiła w dniu 17 września 2007 roku ze środków pochodzących z kredytu celowego udzielonego naszej Spółce przez Rabobank Polska S.A.

W dniu 12 września 2007 roku nabyliśmy 100% udziałów w Maro-Markety Sp. z o.o. za łączną kwotę 26,2 mln zł. Na cenę nabycia składa się zakup 843 udziałów za gotówkę oraz wniesienie aportu w postaci 1.267 udziałów Maro-Markety Sp. z o.o. w zamian za 140.388 akcji serii Ł naszej Spółki wyemitowanych w ramach kapitału docelowego (szczegółowy opis umowy znajduje się w pkt 22.1.1. ppkt 3 w Części III Prospektu). Zapłata za nabyte udziały w spółce Maro-Markety nastąpi w dwóch ratach płatnych w dniu 19 września 2007 roku oraz do końca września 2007 roku ze środków pochodzących z kredytu celowego udzielonego naszej Spółce przez Rabobank Polska S.A.

Natomiast w odniesieniu do Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o. oczekujemy, że zamknięcie transakcji nabycia udziałów w tych spółkach nastąpi do końca 2007 roku.

W zakresie projektów obecnie negocjowanych, przygotowania do konkretnych akwizycji znajdują się w różnym stopniu zaawansowania, poczynając od fazy złożenia wstępnej propozycji, prowadzenia wstępnych negocjacji, podpisania listów intencyjnych lub umów o zachowaniu poufności, poprzez fazę prowadzenia due diligence prawnego i finansowego.

W pierwszym rzędzie wpływy z emisji Akcji Serii L zostaną przeznaczone na finansowanie inwestycji kapitałowych w odniesieniu do podmiotów, z którymi zostały już zawarte i niewykonane do Dnia Prospektu umowy warunkowe (Sydo Sp. z o.o. i Alpaga-Xema Sp. z o.o.) i na spłatę zadłużenia z tytułu kredytu zaciągniętego na nabycie części udziałów w spółkach Centrum i Maro-Markety. W dalszej kolejności, w miarę postępu w prowadzonych negocjacjach, wpływy z emisji Akcji Serii L będą przeznaczane na przejęcia tych podmiotów, z którymi na Dzień Prospektu negocjacje są najbardziej zaawansowane (prowadzone procesy due diligence, negocjowane warunki finansowe inwestycji).

W sytuacji niepowodzenia części prowadzonych obecnie rozmów, prowadzącego do zmniejszenia kwoty inwestycji kapitałowych poniżej 200 mln zł, to jest poniżej kwoty oczekiwanych wpływów z emisji Akcji Serii L, przewidujemy uruchomienie projektów w odniesieniu do podmiotów działających w branży FMCG, które obecnie znajdują się w fazie identyfikacji i oceny celowości rozpoczęcia ewentualnych negocjacji. W takim przypadku zakładamy, że finalizacja tych projektów będzie miała miejsce na przestrzeni drugiej połowy 2008 roku.

Jeżeli wielkość pozyskanych środków z emisji Akcji Serii L okaże się mniejsza od przewidywanej, zamierzamy dodatkowo wykorzystać zewnętrzne źródła finansowania w postaci kredytów bankowych.

Gdy przebieg działań akwizycyjnych będzie wskazywał na możliwość i celowość realizacji projektów o wartości łącznie wyższej niż 200 mln zł zakładamy, że poza wpływami z emisji Akcji Serii L będą także wykorzystywane środki własne, pochodzące z nadwyżki finansowej generowanej przez naszą Grupę Kapitałową w latach 2007 i 2008 oraz ewentualnie w uzupełniającym stopniu zewnętrzne finansowanie dłużne. W przypadku części negocjowanych inwestycji wykorzystywane będą także środki z emisji akcji własnych w ramach uchwalonego kapitału docelowego.

Planujemy, że w okresie pomiędzy realizacją emisji a momentem sfinalizowania zakładanych działań inwestycyjnych w obszarze akwizycji wpływy z emisji mogą przejściowo zostać przeznaczone na zasilenie naszego kapitału obrotowego.

Wpływy z emisji zostaną przeznaczone na finansowanie inwestycji kapitałowych, nie są więc przewidywane przesunięcia środków z emisji Akcji Serii L na finansowanie innych niż akwizycje działań inwestycyjnych naszej Grupy.

4. Informacje o papierach wartościowych oferowanych lub dopuszczanych do obrotu

4.1. Podstawowe dane dotyczące akcji oferowanych lub dopuszczanych do obrotu

Na podstawie Prospektu ubiegamy się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym:

- 2.085.323 akcje na okaziciela serii H o wartości nominalnej 1 zł każda,
- 4.203.562 akcje na okaziciela serii I o wartości nominalnej 1 zł każda,
- 55.747 akcji imiennych serii J o wartości nominalnej 1 zł każda (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela),

- 290.468 akcji imiennych serii K o wartości nominalnej 1 zł każda (które po ich dematerializacji będą akcjami na okaziciela),
- do 1.500.000 akcji na okaziciela serii L o wartości nominalnej 1 zł każda,
- do 1.500.000 Praw do Akcji Serii L.

Na podstawie Prospektu oferowanych jest:

- 1.500.000 Akcji Serii L z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki oraz
- 406.265 Akcji Sprzedawanych.

Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu ani Akcjom Sprzedawanym, ani Akcjom Serii L, ani PDA nie został przyznany kod ISIN.

4.2. Przepisy prawne, na mocy których zostały utworzone akcje

Akcje Serii L są emitowane w ramach podwyższenia kapitału zakładowego Spółki dokonywanego na podstawie art. 430 do 433 KSH oraz Uchwały nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 16 lipca 2007 roku.

Zwracamy uwagę, że zgodnie z art. 430 § 1 KSH podwyższenie kapitału zakładowego naszej Spółki w drodze emisji Akcji Serii L będzie skuteczne z chwilą jego rejestracji w Rejestrze. Stosownie do art. 431 § 4 KSH Uchwała w Sprawie Podwyższenia Kapitału Zakładowego nie może być zgłoszona do sądu rejestrowego po upływie sześciu miesięcy od Dnia Zatwierdzenia Prospektu.

Zgodnie z przepisem art. 3 pkt 29 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi, Prawa do Akcji powstaną z chwilą dokonania przydziału Akcji Serii L i wygasną z chwilą zarejestrowania tych akcji w depozycie papierów wartościowych prowadzonym przez KDPW albo z dniem uprawomocnienia się postanowienia Sądu Rejestrowego odmawiającego wpisu podwyższenia kapitału zakładowego do rejestru.

4.3. Informacje na temat rodzaju i formy akcji oferowanych lub dopuszczanych

Akcje Serii H oraz Akcje Serii I uległy zamianie z akcji imiennych na akcje zwykłe na okaziciela w dniu 1 sierpnia 2007 roku, natomiast Akcje Serii J oraz Akcje Serii K będą akcjami zwykłymi na okaziciela w dacie ich dematerializacji (art. 6b ust. 2 Statutu).

Akcje Serii H, Akcje Serii I, Akcje Serii J, Akcje Serii K oraz Akcje Serii L, a także Prawa do Akcji Serii L ulegną dematerializacji z chwilą ich zarejestrowania na podstawie zawartej przez Spółkę umowy z KDPW, który jest podmiotem odpowiedzialnym za prowadzenie systemu rejestracji papierów wartościowych (art. 5 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi).

Na podstawie uchwały ZWZA nr 21 z dnia 16 lipca 2007 roku w sprawie ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym oraz o dematerializacji akcji spółki serii H, I, J i K, Zarząd Spółki otrzymał upoważnienie do zawarcia z KDPW umowy w sprawie rejestracji Akcji Serii H do K. Uchwała ta stanowi:

Uchwała nr 21

*Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia „Emperia Holding” S.A. z siedzibą w Lublinie z dnia 16 lipca 2007 roku
w sprawie ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym
oraz o dematerializacji akcji Spółki serii H, I, J i K*

„Zwyczajne Walne Zgromadzenie niniejszym uchwała, co następuje:

§ 1.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki niniejszym postanawia o ubieganiu się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. akcji Spółki serii H, I, J i K („Akcje”).

§ 2.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki niniejszym postanawia o dematerializacji Akcji.

§ 3.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie upoważnia i zobowiązuje Zarząd Spółki do podjęcia wszelkich czynności niezbędnych w celu realizacji niniejszej uchwały, w szczególności do:

- złożenia odpowiednich wniosków lub zawiadomień do Komisji Nadzoru Finansowego,*
- zawarcia z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. umowy o rejestrację Akcji,*
- podjęcia wszelkich czynności niezbędnych do dematerializacji Akcji,*
- podjęcia wszelkich czynności niezbędnych do wprowadzenia Akcji do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.*

§ 4.

Niniejsza uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.”

4.4. Waluta emitowanych akcji

Akcje Serii od H do K zostały wyemitowane w złotych (zł). Akcje Serii L emitowane są w złotych (zł).

4.5. Opis praw, włącznie ze wszystkimi ograniczeniami, związanymi z akcjami oraz procedury wykonywania tych praw

Zwracamy uwagę, że poniżej przedstawiono prawa i obowiązki związane z akcjami naszej Spółki. Prawa te i obowiązki zostały określone w przepisach Kodeksu Spółek Handlowych, w Statucie oraz w innych przepisach prawa. Z prawami do akcji nie są związane ani prawa o charakterze korporacyjnym ani majątkowym. W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji należy skorzystać z porady osób i podmiotów uprawnionych do świadczenia usług doradztwa prawnego.

Akcjonariuszom przysługują prawa o charakterze korporacyjnym oraz prawa o charakterze majątkowym związane z posiadanymi przez nich akcjami.

4.5.1. Prawa o charakterze korporacyjnym

Akcjonariuszom przysługują w szczególności następujące prawa o charakterze korporacyjnym:

- (1) Prawo do uczestniczenia w Walnym Zgromadzeniu (art. 412 KSH) i wykonywania prawa głosu na tym zgromadzeniu (art. 411 KSH)

Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu oraz wykonywać prawo głosu osobiście lub przez pełnomocników. Warunkiem uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu jest złożenie przez akcjonariusza w Spółce imiennego świadectwa depozytowego co najmniej na tydzień przed odbyciem Walnego Zgromadzenia. Akcje w liczbie wskazanej w treści świadectwa depozytowego nie mogą być przedmiotem obrotu w okresie od chwili wydania świadectwa do chwili utraty ważności świadectwa lub zwrotu świadectwa jego wystawcy.

Każdej akcji przysługuje jeden głos na Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz nie może ani osobiście, ani przez pełnomocnika, ani jako pełnomocnik innej osoby głosować przy powzięciu uchwał dotyczących jego odpowiedzialności wobec spółki z jakiegokolwiek tytułu, w tym udzielenia absolutorium, zwolnienia z zobowiązania wobec spółki oraz sporu pomiędzy nim a spółką.

Akcjonariuszowi przysługuje również prawo głosu z akcji, na których ustanowiono zastaw lub użytkowanie, w okresie gdy są one akcjami spółki publicznej, zapisanymi na rachunkach papierów wartościowych w domu maklerskim lub w banku prowadzącym rachunki papierów wartościowych.

- (2) Prawo żądania przez akcjonariuszy zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia oraz umieszczenia w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia poszczególnych spraw (art. 400 § 1 KSH)

Uprawnienie żądania zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia oraz umieszczenia w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia poszczególnych spraw przysługuje akcjonariuszom naszej Spółki reprezentującym co najmniej jedną dziesiątą kapitału zakładowego. Statut może przyznać powyższe uprawnienie akcjonariuszom reprezentującym mniej niż jedną dziesiątą kapitału zakładowego.

- (3) Prawo zaskarżania uchwał Walnego Zgromadzenia jako podlegających uchyleniu albo nieważnych (422-427 KSH)

Akcjonariuszowi Spółki, który:

- (a) głosował przeciwko uchwale, a po jej powzięciu zażądał zaprotokołowania sprzeciwu,
- (b) został bezzasadnie niedopuszczony do udziału w Walnym Zgromadzeniu,
- (c) nie był obecny na Walnym Zgromadzeniu, w przypadku jego wadliwego zwołania lub powzięcia uchwały w sprawie nieobjętej porządkiem obrad

przysługuje prawo do wytoczenia powództwa o:

- (a) uchylenie uchwały Walnego Zgromadzenia sprzecznej ze Statutem bądź dobrymi obyczajami i godzącej w interes Spółki lub mającej na celu pokrzywdzenie Akcjonariusza lub
- (b) stwierdzenie nieważności uchwały Walnego Zgromadzenia sprzecznej z KSH.

- (4) Prawo do otrzymania imiennego świadectwa depozytowego (art. 328 § 6 KSH)

Akcjonariuszowi przysługuje uprawnienie do imiennego świadectwa depozytowego wystawionego przez podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych, zgodnie z przepisami Ustawy o Ofercie Publicznej.

- (5) Prawo żądania przez akcjonariuszy wyboru Rady Nadzorczej oddzielnymi grupami (art. 385 § 3 KSH)

Na wniosek akcjonariuszy reprezentujących co najmniej jedną piątą kapitału zakładowego Spółki wybór Rady Nadzorczej powinien być dokonany przez najbliższe Walne Zgromadzenie w drodze głosowania oddzielnymi grupami.

- (6) Prawo do żądania wydania odpisów sprawozdania Zarządu z działalności Spółki i sprawozdania finansowego wraz z odpisem sprawozdania Rady Nadzorczej oraz opinii biegłego rewidenta (art. 395 § 4 KSH).

Na żądanie każdego Akcjonariusza wydaje się odpis sprawozdania Zarządu z działalności Spółki i sprawozdania finansowego wraz z odpisem sprawozdania Rady Nadzorczej oraz opinii biegłego rewidenta najpóźniej na piętnaście dni przed Walnym Zgromadzeniem.

- (7) Prawo do przeglądania listy akcjonariuszy uprawnionych do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu oraz do odpisu z tej listy (art. 407 § 1 KSH)

Akcjonariusz może przeglądać w lokalu Zarządu listę akcjonariuszy uprawnionych do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu oraz żądać odpisu tej listy za zwrotem kosztów jego sporządzenia.

- (8) Prawo do odpisu wniosków w sprawach objętych porządkiem obrad WZA (art. 407 § 2 KSH)

Każdy Akcjonariusz ma prawo żądać wydania odpisu wniosków w sprawach objętych porządkiem obrad w terminie tygodnia przed datą WZA.

- (9) Prawo do złożenia wniosku o sprawdzenie listy obecności na Walnym Zgromadzeniu (art. 410 § 2 KSH)

Na wniosek akcjonariuszy, posiadających jedną dziesiątą kapitału zakładowego reprezentowanego na Walnym Zgromadzeniu lista obecności na tym WZA powinna być sprawdzona przez wybraną w tym celu komisję, złożoną co najmniej z trzech osób. Wnioskodawcy mają prawo wyboru jednego członka takiej komisji.

- (10) Prawo do przeglądania księgi protokołów oraz do odpisów uchwał WZA (art. 421 § 3 KSH)

Każdy akcjonariusz ma prawo przeglądać księgę protokołów WZA, a także żądać wydania poświadczonych przez Zarząd odpisów uchwał podjętych przez Walne Zgromadzenie.

- (11) Prawo uzyskania podczas obrad Walnego Zgromadzenia informacji dotyczących naszej Spółki (art. 428 KSH)

Podczas obrad Walnego Zgromadzenia Zarząd jest obowiązany do udzielenia akcjonariuszowi na jego żądanie informacji dotyczących naszej Spółki, jeżeli jest to uzasadnione dla oceny sprawy objętej porządkiem obrad.

W przypadku gdy udzielenie takich informacji mogłoby wyrządzić szkodę Spółce i albo spółce z nim powiązanej albo spółce lub spółdzielni zależnej, w szczególności przez ujawnienie tajemnic technicznych, handlowych lub organizacyjnych przedsiębiorstwa bądź mogłoby narazić członka Zarządu na poniesienie odpowiedzialności karnej, cywilnej lub administracyjnej Zarząd odmawia ich udzielenia.

- (13) Prawo do wniesienia pozwu o naprawienie szkody wyrządzonej Spółce (art. 486 KSH)

W przypadku gdy nie wytoczymy powództwa o naprawienie wyrządzonej nam szkody w terminie roku od dnia ujawnienia czynu wyrządzającego szkodę, każdy Akcjonariusz może wnieść pozew o naprawienie takiej szkody.

- (14) Prawo żądania udzielenia informacji o istnieniu bądź ustaniu stosunku dominacji lub zależności (art. 6 § 4 i 6 KSH)

Każdy akcjonariusz może żądać, aby spółka handlowa, która jest akcjonariuszem Spółki, udzieliła informacji, czy pozostaje ona w stosunku dominacji lub zależności wobec określonej spółki handlowej albo spółdzielni będącej akcjonariuszem Spółki oraz ujawniła liczbę akcji lub głosów albo liczby udziałów lub głosów, jakie posiada, w tym jako zastawnik, użytkownik lub na podstawie porozumień z innymi osobami. Akcjonariusz może ponadto żądać udzielenia informacji o ustaniu stosunku dominacji lub zależności.

- (15) Prawo do żądania zbadania przez biegłego określonego zagadnienia związanego z utworzeniem Spółki lub prowadzeniem naszych spraw (art. 84 i 85 Ustawy o Ofercie Publicznej)

Akcjonariusz lub akcjonariusze posiadający co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu mogą żądać zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia lub żądać umieszczenia sprawy podjęcia uchwały w sprawie zbadania przez biegłego (rewident do spraw szczególnych) określonego zagadnienia związanego z utworzeniem Spółki lub prowadzeniem jej spraw w porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia.

Jeżeli Walne Zgromadzenie nie podejmie uchwały zgodnej z treścią wniosku albo podejmie taką uchwałę z naruszeniem art. 84 ust. 4 Ustawy o Ofercie Publicznej, wnioskodawcy mogą wystąpić o wyznaczenie wskazanego podmiotu jako rewidenta do spraw szczególnych do Sądu Rejestrowego w terminie 14 dni od dnia podjęcia uchwały.

4.5.2. Prawa o charakterze majątkowym

Akcjonariuszom przysługują w szczególności następujące prawa o charakterze majątkowym:

1. Prawo do dywidendy (art. 347 KSH)

Uprawnionym do udziału w zysku Spółki za dany rok obrotowy wykazany w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta, przeznaczonym przez Walne Zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom, jest każdy Akcjonariusz, któremu przysługiwały akcje Spółki w dniu powzięcia uchwały o podziale zysku Spółki albo w innym dniu wyznaczonym przez Walne Zgromadzenie przypadającym w okresie kolejnych trzech miesięcy, licząc od dnia podjęcia uchwały w sprawie podziału zysku. Zysk rozdziela się w stosunku do liczby akcji posiadanych przez Akcjonariusza, zaś na każdą akcję przypada dywidenda w takiej samej wysokości.

Zgodnie z § 9 Rozdziału XIII, Oddział 3 Szczegółowych Zasad Obrotu Giełdowego, nasza Spółka zobowiązana jest do bezzwłocznego powiadomienia GPW o podjęciu uchwały o przeznaczeniu zysku na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy, wysokości dywidendy, dniu ustalenia prawa do dywidendy oraz dniu wypłaty dywidendy.

Ponadto § 91 Szczegółowych Zasad Działania Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. nakłada na Spółkę obowiązek niezwłocznego poinformowania KDPW o wysokości dywidendy, terminie ustalenia praw do dywidendy i terminie wypłaty. Powyższe informacje powinny być przesłane do KDPW, nie później niż na 10 dni przed terminem ustalenia prawa do dywidendy. Zgodnie z § 91 Szczegółowych Zasad Działania Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A., pomiędzy terminem ustalenia prawa do dywidendy a dniem jej wypłaty musi upłynąć co najmniej 9 dni roboczych (z wyłączeniem sobót).

KDPW przekazuje powyższe informacje wszystkim uczestnikom bezpośrednim, którzy ustalają liczbę papierów wartościowych dających prawo do dywidendy, znajdujących się na prowadzonych przez nich rachunkach. Uczestnicy przesyłają do KDPW informacje o: wysokości środków pieniężnych, które powinny zostać przekazane uczestnikowi w związku z wypłatą dywidendy, łączną kwotą należnego podatku dochodowego od osób prawnych, który powinien zostać pobrany przez emitenta od dywidend wypłacanych za pośrednictwem uczestnika, liczbę rachunków papierów wartościowych prowadzonych dla osób będących podatnikami podatku dochodowego od osób prawnych.

Stosownie do § 97 Szczegółowych Zasad Działania Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A. w celu wypłaty dywidendy emitent ma obowiązek pozostawienia do dyspozycji KDPW środków na realizację prawa do dywidendy na wskazanym przez KDPW rachunku pieniężnym lub rachunku bankowym, zaś KDPW rozdziela ww. środki na rachunki uczestników KDPW, którzy następnie przekazują je na poszczególne rachunki akcjonariuszy.

Termin wypłaty dywidendy powinien być ustalony w taki sposób, aby możliwe było prawidłowe rozliczenie podatku dochodowego od udziału w zyskach osób prawnych. Należy podatek od dochodu uzyskanego z tytułu dywidendy przez osoby prawne potrącać przez naszą Spółkę, jako płatnika tego podatku. W przypadku osób fizycznych płatnikiem ww. podatku jest podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych takiej osoby.

Zgodnie z § 1 ust. 3 Uchwały nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 16 lipca 2007 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze publicznej emisji w drodze emisji akcji serii L z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz zmian Statutu, Akcje Serii L uczestniczą w dywidendzie, począwszy od dnia 1 stycznia 2007 roku.

W następstwie podjęcia uchwały o przeznaczeniu zysku do podziału akcjonariusze nabywają roszczenie o wypłatę dywidendy. Roszczenie o wypłatę dywidendy staje się wymagalne z dniem wskazanym w uchwale Walnego Zgromadzenia. Prawo do wypłaty dywidendy nie wygasa, jednakże ulega przedawnieniu na zasadach ogólnych. Roszczenie o wypłatę dywidendy staje się wymagalne z dniem wskazanym w uchwale Walnego Zgromadzenia i podlega przedawnieniu na zasadach ogólnych. Przepisy prawa nie określają terminu, po którym wygasa prawo do dywidendy.

Zwracamy uwagę, że dochody z dywidendy uzyskiwanej przez akcjonariuszy będących nierezydentami podlegają opodatkowaniu według zasad ogólnych, przedstawionych w pkt 4.11.2.5 poniżej, chyba że akcjonariusze ci mają miejsce zamieszkania lub siedzibę w państwach, z którymi Rzeczpospolita Polska zawarła umowy w sprawie unikania podwójnego opodatkowania.

Kwota przeznaczona do podziału między akcjonariuszy nie może przekraczać zysku za ostatni rok obrotowy, powiększonego o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz o kwoty przeniesione z utworzonych z zysku kapitałów zapasowego oraz rezerwowych, które mogą być przeznaczone na wypłatę dywidendy. Kwotę tę należy pomniejszyć o niepokryte straty, akcje własne oraz o kwoty, które zgodnie z ustawą lub statutem powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy lub rezerwowe.

Z akcjami naszej Spółki nie jest związane inne prawo do udziału w zyskach Spółki, w szczególności Statut nie przewiduje przyznania uczestnictwa w zyskach Spółki w postaci wydania imiennych świadectw założycielskich, w celu wynagrodzenia usług świadczonych przy powstaniu Spółki, lub świadectw użytkowych wydanych w zamian za akcje umorzone.

2. Prawo pierwszeństwa objęcia nowych akcji (art. 433 KSH)

Akcjonariusze mają prawo pierwszeństwa objęcia nowych akcji Spółki w stosunku do liczby posiadanych akcji (prawo poboru).

Akcjonariusz może zostać pozbawiony tego prawa w części lub w całości w interesie naszej Spółki, na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia, powziętej większością co najmniej czterech piątych głosów. Pozbawienie prawa poboru może nastąpić, jeżeli zostało zapowiedziane w porządku obrad Walnego Zgromadzenia.

Wymogi dotyczące powzięcia uchwały w sprawie pozbawienia prawa poboru, o których mowa w poprzedzającym akapicie, nie mają zastosowania, gdy:

- (a) uchwała o podwyższeniu kapitału zakładowego stanowi, że nowe akcje mają być objęte w całości przez instytucję finansową (subemitenta), z obowiązkiem oferowania ich następnie akcjonariuszom celem umożliwienia wykonania prawa poboru na warunkach określonych w uchwale,
- (b) uchwała stanowi, że nowe akcje mają być objęte przez subemitenta w przypadku, gdy akcjonariusze, którym służy prawo poboru, nie obejmą części lub wszystkich oferowanych im akcji.

3. Prawo do udziału w zyskach Spółki

Zgodnie z art. 347 § 1 KSH akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku Spółki za dany rok obrotowy wykazany w sprawozdaniu finansowym, zbadanym przez biegłego rewidenta, przeznaczonym przez Walne Zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom.

Statut nie przewiduje innych postaci udziału akcjonariuszy w zysku naszej Spółki, w szczególności na podstawie imiennych świadectw założycielskich mających na celu wynagrodzenie usług świadczonych przy jej powstaniu.

Ponadto, nie wprowadziliśmy systemu wynagrodzenia członków Rady Nadzorczej oraz Zarządu w postaci udziału w zysku naszej Spółki za dany rok obrotowy, przeznaczonym do podziału między akcjonariuszy, przewidzianym w art. 392 § 2 KSH i art. 378 § 2 KSH.

4. Prawo do udziału w podziale majątku Spółki pozostałym po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu wierzycieli w przypadku jego likwidacji (art. 474 § 2 KSH)

Majątek pozostały po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu wierzycieli dzieli się między akcjonariuszy w stosunku do dokonanych przez każdego z nich wpłat na kapitał zakładowy. Statut nie przewiduje żadnego uprzywilejowania w tym zakresie.

5. Prawo zbywania posiadanych akcji

Każdy akcjonariusz ma prawo do zbywania posiadanych przez siebie akcji Spółki.

6. Przymusowy wykup akcji (art. 82 Ustawy o Ofercie Publicznej)

Akcjonariuszowi, który samodzielnie lub wspólnie z podmiotami od niego zależnymi lub wobec niego dominującymi oraz podmiotami będącymi stronami zawartego porozumienia dotyczącego nabywania akcji Spółki lub zgodnego głosowania na Walnym Zgromadzeniu dotyczącego istotnych spraw Spółki, osiągnął lub przekroczył 90% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu, przysługuje prawo żądania od pozostałych akcjonariuszy sprzedaży wszystkich posiadanych przez nich akcji.

Nabycie akcji w wyniku przymusowego wykupu następuje bez zgody akcjonariusza, do którego skierowane jest żądanie wykupu.

Ogłoszenie żądania sprzedaży akcji w ramach przymusowego wykupu jest możliwe po ustanowieniu zabezpieczenia w wysokości nie mniejszej niż 100% wartości akcji, które mają być przedmiotem przymusowego wykupu.

Przymusowy wykup jest ogłaszany i przeprowadzany za pośrednictwem podmiotu prowadzącego działalność maklerską na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Odstąpienie od ogłoszenia przymusowego wykupu jest niedopuszczalne.

Cena akcji proponowana w ogłoszeniu żądania sprzedaży akcji w ramach przymusowego wykupu:

- (a) w przypadku gdy którekolwiek z akcji spółki są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym, nie może być niższa od:
- średniej ceny rynkowej z okresu 6 miesięcy poprzedzających ogłoszenie wezwania, w czasie których dokonywany był obrót tymi akcjami na rynku głównym, albo
 - średniej ceny rynkowej z krótszego okresu – jeżeli obrót akcjami spółki był dokonywany na rynku głównym przez okres krótszy niż określony w lit. a;
- (b) w przypadku gdy nie jest możliwe ustalenie ceny zgodnie z pkt 1 albo w przypadku spółki, w stosunku do której otwarte zostało postępowanie układowe lub upadłościowe – nie może być niższa od ich wartości godziwej.

Cena akcji proponowana w ogłoszeniu żądania sprzedaży akcji w ramach przymusowego wykupu nie może być również niższa od:

- (a) najwyższej ceny, jaką za akcje będące przedmiotem wezwania podmiot obowiązany do jego ogłoszenia, podmioty od niego zależne lub wobec niego dominujące, lub podmioty będące stronami zawartego z nim porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5, zapłaciły w okresie 12 miesięcy przed ogłoszeniem wezwania, albo
- (b) najwyższej wartości rzeczy lub praw, które podmiot obowiązany do ogłoszenia wezwania lub podmioty, o których mowa w pkt 1, wydały w zamian za akcje będące przedmiotem wezwania, w okresie 12 miesięcy przed ogłoszeniem wezwania.

Cena akcji proponowana w ogłoszeniu żądania sprzedaży akcji w ramach przymusowego wykupu nie może być również niższa od średniej ceny rynkowej z okresu 3 miesięcy obrotu tymi akcjami na rynku regulowanym poprzedzających ogłoszenie wezwania.

7. Przymusowy odkup akcji (art. 83 Ustawy o Ofercie Publicznej)

Akcjonariusz może żądać wykupienia posiadanych przez siebie akcji Spółki przez innego akcjonariusza, który osiągnął lub przekroczył 90% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Żądaniu odkupienia akcji zobowiązani są zadośćuczynić solidarnie akcjonariusz, który osiągnął lub przekroczył 90% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu, jak również podmioty wobec niego zależne i dominujące, w terminie 30 dni od dnia jego zgłoszenia.

Obowiązek odkupienia akcji spoczywa również solidarnie na każdej ze stron porozumienia dotyczącego nabywania akcji Spółki lub zgodnego głosowania na Walnym Zgromadzeniu dotyczącego istotnych spraw Spółki, o ile członkowie tego porozumienia posiadają wspólnie, wraz z podmiotami dominującymi i zależnymi, co najmniej 90% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Akcjonariusz żądający wykupu akcji w ramach przymusowego odkupu uprawniony jest do otrzymania ceny nie niższej niż cena określona zgodnie z zasadami obowiązującymi przy ustalaniu ceny akcji proponowanej w ogłoszeniu żądania sprzedaży akcji w ramach przymusowego wykupu.

8. Postanowienia w sprawie umorzenia

Zgodnie z art. 5 ust. 4 Statutu, akcje naszej Spółki mogą być umarzone na podstawie uchwały WZA.

Uchwała WZA o umorzeniu akcji Spółki powinna określać sposób i warunki umorzenia akcji, w szczególności podstawę prawną umorzenia, wysokość wynagrodzenia przysługującego akcjonariuszowi bądź uzasadnienie umorzenia akcji bez wynagrodzenia oraz sposób obniżenia kapitału zakładowego.

9. Postanowienia w sprawie zamiany

Stosownie do art. 5 ust. 3 Statutu naszej Spółki Akcje Serii od A do G są akcjami zwykłymi okaziciela, natomiast zgodnie z art. 5 ust. 3a Statutu Akcje Serii od H do K są akcjami zwykłymi imiennymi. Statut nie przewiduje ograniczeń w zakresie zamiany akcji imiennych na okaziciela i odwrotnie. W celu dokonania takiej zamiany akcjonariusz powinien złożyć stosowny wniosek do zarządu naszej Spółki, na podstawie którego taka zamiana może zostać dokonana. Mając na względzie, iż Akcje Serii od A do G są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym na GPW, nie mogą być zamienione na akcje imienne do czasu pozostawania w tym obrocie. W związku z powyższym przed zamianą akcji na okaziciela na akcje imienne powinniśmy złożyć wniosek do zarządu GPW o wycofanie akcji podlegających zamianie z obrotu giełdowego.

4.6. Podstawa prawna emisji akcji

Podstawę emisji Akcji Serii L stanowi uchwała Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia nr 20 w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii L z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz zmian Statutu z dnia 16 lipca 2007 roku. Uchwała ta stanowi:

Uchwała nr 20

Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emperia Holding S.A. z siedzibą w Lublinie, z dnia 16 lipca 2007 r., w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji akcji serii L z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz zmian Statutu

Działając na podstawie art. 430 § 1, 431 i 432, 433 § 2 oraz art. 310 § 2 w zw. z art. 431 § 7 Kodeksu spółek handlowych oraz art. 22.1 ppkt (k) Statutu spółki Emperia Holding S.A. („Spółka”), Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki niniejszym uchwała, co następuje:

§ 1.

1. *Podwyższa się kapitał zakładowy Spółki z kwoty 13.270.200 PLN (trzynaście milionów dwieście siedemdziesiąt tysięcy dwieście złotych) do kwoty nie większej niż 14.770.200 PLN (czternaście milionów siedemset siedemdziesiąt tysięcy dwieście złotych), to jest o kwotę nie wyższą niż 1.500.000 PLN (jeden milion pięćset tysięcy złotych) w drodze emisji nie więcej niż 1.500.000 (jednego miliona pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii L o wartości nominalnej 1 PLN (jeden złotych) każda („**Akcje Serii L**”).*
2. *Akcje Serii L zostaną pokryte gotówką.*
3. *Akcje Serii L uczestniczyć będą w dywidendzie począwszy od wypłat z zysku, jaki przeznaczony będzie do podziału za rok obrotowy 2007, to jest od dnia 1 stycznia 2007 r.*
4. *W interesie Spółki pozbawia się dotychczasowych akcjonariuszy w całości prawa poboru Akcji Serii L. Opinia Zarządu uzasadniająca powody pozbawienia prawa poboru stanowi załącznik do niniejszej uchwały.*
5. *Emisja Akcji Serii L nastąpi w formie subskrypcji otwartej przeprowadzonej w drodze oferty publicznej w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.*
6. *Zwyczajne Walne Zgromadzenie upoważnia i zobowiązuje Zarząd Spółki do podjęcia wszelkich czynności związanych z podwyższeniem kapitału zakładowego Spółki oraz ofertą Akcji Serii L, w szczególności do:*
 - (a) *złożenia odpowiednich wniosków lub zawiadomień do Komisji Nadzoru Finansowego,*
 - (b) *ustalenia i ogłoszenia terminów otwarcia i zamknięcia subskrypcji,*
 - (c) *ustalenia ceny emisyjnej Akcji Serii L,*
 - (d) *ustalenia zasad dystrybucji i przydziału Akcji Serii L,*
 - (e) *złożenia oświadczenia o wysokości objętego kapitału zakładowego, stosownie do treści art. 310 § 2 i § 4 w zw. z art. 431 § 7 Kodeksu spółek handlowych,*
 - (f) *zawarcia z Krajowym Depozytem Papierów Wartościowych S.A. umowy o rejestrację Akcji Serii L oraz praw do Akcji Serii L,*

- (g) podjęcia wszelkich czynności niezbędnych do dematerializacji Akcji Serii L oraz praw do Akcji Serii L,
- (h) podjęcia wszelkich czynności niezbędnych do wprowadzenia Akcji Serii L oraz praw do Akcji Serii L do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

§ 2.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki niniejszym postanawia o ubieganiu się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Akcji Serii L oraz praw do Akcji Serii L.

§ 3.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki niniejszym postanawia o dematerializacji Akcji Serii L oraz praw do Akcji Serii L.

§ 4.

W związku z podwyższeniem kapitału zakładowego Spółki w drodze emisji Akcji Serii L zmienia się Artykuł 5 ust. 1 Statutu Spółki, który otrzymuje następujące brzmienie:

„Artykuł 5

1. Kapitał zakładowy Spółki wynosi nie więcej 14.770.200 zł (czternaście milionów siedemset siedemdziesiąt tysięcy dwieście złotych) i dzieli się na nie więcej 14.770.200 (czternaście milionów siedemset siedemdziesiąt tysięcy dwieście) akcji o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda akcja, w tym:
 - (a) 100.000 (sto tysięcy) akcji na okaziciela założycielskich serii A,
 - (b) 2.200.000 (dwa miliony dwieście tysięcy) akcji na okaziciela serii B,
 - (c) 2.093.700 (dwa miliony dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset) akcji na okaziciela serii C,
 - (d) 408.400 (czteryście osiem tysięcy czterysta) akcji na okaziciela serii D,
 - (e) 240.200 (dwieście czterdzieści tysięcy dwieście) akcji na okaziciela serii E,
 - (f) 259.500 (dwieście pięćdziesiąt dziewięć tysięcy pięćset) akcji na okaziciela serii F,
 - (g) 1.333.300 (jeden milion trzysta trzydzieści trzy tysiące trzysta) akcji na okaziciela serii G,
 - (h) 2.085.323 (dwa miliony osiemdziesiąt pięć tysięcy trzysta dwadzieścia trzy) akcje imienne serii H,
 - (i) 4.203.562 (cztery miliony dwieście trzy tysiące pięćset sześćdziesiąt dwie) akcje imienne serii I,
 - (j) 55.747 (pięćdziesiąt pięć tysięcy siedemset czterdzieści siedem) akcji imiennych serii J,
 - (k) 290.468 (dwieście dziewięćdziesiąt tysięcy czterysta sześćdziesiąt osiem) akcji imiennych serii K,
 - (l) nie więcej niż 1.500.000 (jeden milion pięćset tysięcy) akcji na okaziciela serii L.”

§ 5.

Niniejsza uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia, z zastrzeżeniem § 4, który zgodnie z art. 430 § 1 Kodeksu spółek handlowych wchodzi w życie z dniem zarejestrowania zmiany Statutu Spółki przez właściwy Sąd Rejestrowy.

4.7. Przewidywana data emisji akcji

Zamierzamy przeprowadzić emisję Akcji Serii L w I połowie października 2007 roku.

4.8. Opis ograniczeń w swobodzie przenoszenia akcji

4.8.1. Ograniczenia wynikające ze Statutu

W związku z zamianą Akcji Serii H i I na akcje na okaziciela w dniu 1 sierpnia 2007 roku, na podstawie art. 6b ust. 2 Statutu, według stanu na Dzień Zatwierdzenia Prospektu nie obowiązuje żadne ograniczenie w zakresie zbywania akcji.

4.8.2. Ograniczenia wynikające z Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi oraz Ustawy o Ofercie Publicznej

Obrót akcjami naszej Spółki wiąże się z obowiązkami i podlega ograniczeniom określonym w Ustawie o Obrocie Instrumentami Finansowymi, Ustawie o Ofercie Publicznej, Ustawie o Nadzorze nad Rynkiem Kapitałowym i Ustawie o Nadzorze nad Rynkiem Finansowym.

4.8.2.1. Ograniczenia wynikające z Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi

Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi wprowadza dwa rodzaje ograniczeń w obrocie akcjami. Pierwsze wynika z art. 19 tej ustawy, zgodnie z którym, o ile ustawa nie stanowi inaczej:

- (1) papiery wartościowe objęte zatwierdzonym prospektem emisyjnym mogą być przedmiotem obrotu na rynku regulowanym wyłącznie po ich dopuszczeniu do tego obrotu,
- (2) dokonywanie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oferty publicznej albo obrotu papierami wartościowymi lub innymi instrumentami finansowymi na rynku regulowanym wymaga pośrednictwa firmy inwestycyjnej.

Drugi rodzaj ograniczenia w obrocie akcjami naszej Spółki wynika z wprowadzenia okresu, w którym określony krąg osób nie może nabywać lub zbywać na rachunek własny lub osoby trzeciej akcji Spółki oraz dokonywać na rachunek własny lub osoby trzeciej innych czynności prawnych, powodujących lub mogących powodować rozporządzenie takimi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z art. 159 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi członkowie zarządu, rady nadzorczej, prokurenci lub pełnomocnicy emitenta lub wystawcy, jego pracownicy, biegli rewidenci albo inne osoby pozostające z emitentem lub wystawcą w stosunku zlecenia lub innym stosunku prawnym o podobnym charakterze nie mogą, w czasie trwania okresu zamkniętego, nabywać lub zbywać, na rachunek własny lub osoby trzeciej, akcji Spółki, praw pochodnych dotyczących akcji Spółki oraz innych instrumentów finansowych z nimi powiązanych oraz dokonywać, na rachunek własny lub osoby trzeciej, innych czynności prawnych powodujących lub mogących powodować rozporządzenie takimi instrumentami finansowymi.

Okresem zamkniętym jest:

- (1) okres od wejścia w posiadanie przez którąkolwiek z ww. osób fizycznych informacji poufnej dotyczącej emitenta lub instrumentów finansowych, o których mowa powyżej, dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub któregośkolwiek z innych Państw Członkowskich, lub są przedmiotem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na takim rynku, niezależnie od tego, czy transakcja, której przedmiotem jest dany instrument, jest dokonywana na tym rynku, albo niedopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub innego Państwa Członkowskiego, a ich cena lub wartość zależy bezpośrednio lub pośrednio od ceny instrumentu finansowego określonego powyżej, do chwili przekazania tej informacji do publicznej wiadomości,
- (2) w przypadku raportu rocznego – okres dwóch miesięcy przed przekazaniem raportu do publicznej wiadomości lub okres pomiędzy końcem roku obrotowego a przekazaniem tego raportu do publicznej wiadomości, gdyby okres ten był krótszy od pierwszego ze wskazanych – chyba że którakolwiek z osób fizycznych wymienionych powyżej nie posiadała dostępu do danych finansowych, na podstawie których sporządzany jest dany raport,
- (3) w przypadku raportu półrocznego – okres jednego miesiąca przed przekazaniem raportu do publicznej wiadomości lub okres pomiędzy dniem zakończenia danego półrocza a przekazaniem tego raportu do publicznej wiadomości, gdyby okres ten był krótszy od pierwszego ze wskazanych – chyba że którakolwiek z osób fizycznych wymienionych powyżej nie posiadała dostępu do danych finansowych, na podstawie których sporządzany jest dany raport,
- (4) w przypadku raportu kwartalnego – okres dwóch tygodni przed przekazaniem raportu do publicznej wiadomości lub okres pomiędzy dniem zakończenia danego kwartału a przekazaniem tego raportu do publicznej wiadomości, gdyby okres ten był krótszy od pierwszego ze wskazanych – chyba że którakolwiek z osób fizycznych wymienionych powyżej nie posiadała dostępu do danych finansowych, na podstawie których sporządzany jest dany raport.

Zgodnie z art. 174 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi w przypadku nabywania lub zbywania, na rachunek własny lub osoby trzeciej, akcji emitenta, praw pochodnych dotyczących akcji emitenta oraz innych instrumentów finansowych z nimi powiązanych bądź dokonywania, na rachunek własny lub osoby trzeciej, innych czynności prawnych powodujących lub mogących powodować rozporządzenie takimi instrumentami finansowymi w czasie trwania okresu zamkniętego, Komisja Nadzoru Finansowego może nałożyć na osobę zobowiązaną do powstrzymania się od takich czynności karę pieniężną do wysokości 200.000 złotych, chyba że osoba ta zleciła uprawnionemu podmiotowi, prowadzącemu działalność maklerską zarządzanie portfelem jej papierów wartościowych, w sposób który wyłącza ingerencję tej osoby w podejmowane na jej rachunek decyzje.

Art. 160 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi wprowadza obowiązek przekazywania Komisji Nadzoru Finansowego przez osoby wchodzące w skład organów zarządzających lub nadzorczych emitenta albo będące jego prokurentami, inne, pełniące w strukturze organizacyjnej emitenta funkcje kierownicze, które posiadają stały dostęp do informacji poufnych dotyczących bezpośrednio lub pośrednio tego emitenta oraz kompetencje w zakresie podejmowania decyzji wywierających wpływ na jego rozwój i perspektywy prowadzenia działalności gospodarczej informacji o zawartych przez te osoby oraz osoby blisko z nimi powiązane, na własny rachunek, transakcjach nabycia lub zbycia akcji emitenta, praw pochodnych dotyczących akcji emitenta oraz innych instrumentów finansowych powiązanych z tymi papierami wartościowymi, dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym lub będących przedmiotem ubiegania się o dopuszczenie do obrotu na takim rynku.

Przez osoby blisko związane z którąkolwiek z osób, o których mowa powyżej, rozumie się:

- (1) jej małżonka lub osobę pozostającą z nią faktycznie we wspólnym pożyciu,
- (2) dzieci pozostające na jej utrzymaniu bądź osoby związane z tą osobą z tytułu przysposobienia, opieki lub kurateli,
- (3) innych krewnych i powinowatych, którzy pozostają z nią we wspólnym gospodarstwie domowym przez okres co najmniej roku,
- (4) podmioty:
 - a) w których osoba, o której mowa powyżej, lub osoba blisko z nią związana, o której mowa w pkt (1)-(3) powyżej, wchodzi w skład ich organów zarządzających lub nadzorczych, lub w których strukturze organizacyjnej pełni funkcje kierownicze i posiada stały dostęp do informacji poufnych dotyczących tego podmiotu oraz kompetencje w zakresie podejmowania decyzji wywierających wpływ na jego rozwój i perspektywy prowadzenia działalności gospodarczej, lub

- b) które są bezpośrednio lub pośrednio kontrolowane przez osobę, o której mowa powyżej, lub osobę blisko z nią związaną, o której mowa w pkt (1)-(3) powyżej, lub
- c) z działalności których osoba, o której mowa powyżej, lub osoba blisko z nią związana, o której mowa w pkt (1)-(3) powyżej, czerpią zyski,
- d) których interesy ekonomiczne są równoważne interesom ekonomicznym osoby, o której mowa powyżej, lub osoby blisko z nią związanej, o której mowa w pkt (1)-(3) powyżej.

Stosownie do art. 175 ust. 1 Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązku, o którym mowa powyżej, Komisja Nadzoru Finansowego może nałożyć na osobą obowiązana do jego wykonania, karę pieniężną do wysokości 100.000 złotych, chyba że osoba ta zleciła uprawnionemu podmiotowi, prowadzącemu działalność maklerską zarządzanie portfelem jej papierów wartościowych, w sposób który wyłącza ingerencję tej osoby w podejmowane na jej rachunek decyzje albo przy zachowaniu należytej staranności nie wiedziała lub nie mogła się dowiedzieć o dokonaniu transakcji.

4.8.2.2. Ograniczenia wynikające z Ustawy o Ofercie Publicznej

Stosownie do art. 67 Ustawy o Ofercie Publicznej podmiot dominujący wobec emitenta, podmioty działające na zlecenie tego podmiotu dominującego oraz inne podmioty wobec niego dominujące lub od niego zależne, które uzyskały informację w trybie określonym w art. 66 Ustawy o Ofercie Publicznej (uprawnienie emitenta do przekazywania doradcom, podmiotom, z którymi prowadzi negocjacje oraz innym osobom lub podmiotom uprawnionym na podstawie odrębnych przepisów, informacji związanych z ofertą publiczną, informacji poufnych oraz informacji bieżących i okresowych przed ich podaniem do publicznej wiadomości) – do czasu podania ww. informacji przez emitenta lub wprowadzającego do publicznej wiadomości nie mogą nabywać i zbywać papierów wartościowych emitenta, którego ta informacja dotyczy. Zakaz ten ma zastosowanie również do osób fizycznych uprawnionych do reprezentowania ww. podmiotów lub pozostających z nimi w stosunku pracy, zlecenia bądź innym stosunku prawnym o podobnym charakterze.

Zgodnie z art. 69 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej każdy kto:

- (1) osiągnął lub przekroczył 5%, 10%, 20%, 25%, 33%, 50% albo 75% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej,
- (2) posiadał co najmniej 5%, 10%, 20%, 25%, 33%, 50% albo 75% ogólnej liczby głosów w tej spółce i w wyniku zmniejszenia tego udziału osiągnął odpowiednio 5%, 10%, 20%, 25%, 33%, 50% albo 75% lub mniej ogólnej liczby głosów,

jest zobowiązany zawiadomić o tym KNF oraz spółkę w terminie 4 dni od dnia zmiany udziału w ogólnej liczbie głosów bądź od dnia, w którym dowiedział się o takiej zmianie lub przy zachowaniu należytej staranności mógł się o niej dowiedzieć.

Stosownie do art. 69 ust. 2 Ustawy o Ofercie Publicznej obowiązek dokonania zawiadomienia, o którym mowa powyżej, powstaje również w przypadku:

- (1) zmiany dotychczas posiadanego udziału ponad 10% ogólnej liczby głosów o co najmniej:
 - a) 2% ogólnej liczby głosów – w spółce publicznej, której akcje są dopuszczone do obrotu na rynku oficjalnych notowań giełdowych,
 - b) 5% ogólnej liczby głosów – w spółce publicznej, której akcje są dopuszczone do obrotu na innym rynku regulowanym niż na rynku oficjalnych notowań giełdowych,
- (2) zmiany dotychczas posiadanego udziału ponad 33% ogólnej liczby głosów o co najmniej 1% ogólnej liczby głosów.

Zawiadomienie wskazane powyżej powinno zawierać informacje o:

- (1) dacie i rodzaju zdarzenia powodującego zmianę udziału, której dotyczy zawiadomienie,
- (2) liczbie akcji posiadanych przed zmianą udziału i ich procentowym udziale w kapitale zakładowym spółki oraz o liczbie głosów z tych akcji i ich procentowym udziale w ogólnej liczbie głosów,
- (3) liczbie aktualnie posiadanych akcji i ich procentowym udziale w kapitale zakładowym spółki oraz o liczbie głosów z tych akcji i ich procentowym udziale w ogólnej liczbie głosów,
- (4) informacje dotyczące zamiarów dalszego zwiększania udziału w ogólnej liczbie głosów w okresie 12 miesięcy od złożenia zawiadomienia oraz celu zwiększania tego udziału – w przypadku gdy zawiadomienie jest składane w związku z osiągnięciem lub przekroczeniem 10% ogólnej liczby głosów.

W przypadku zmiany zamiarów lub celu, o których mowa w pkt 4, akcjonariusz jest obowiązany niezwłocznie, nie później niż w terminie 3 dni od zaistnienia tej zmiany, poinformować o tym KNF oraz tę spółkę.

Obowiązek dokonania zawiadomienia nie powstaje w przypadku, gdy po rozliczeniu w depozycie papierów wartościowych kilku transakcji zawartych na rynku regulowanym w tym samym dniu, zmiana udziału w ogólnej liczbie głosów w spółce publicznej na koniec dnia rozliczenia nie powoduje osiągnięcia lub przekroczenia progu ogólnej liczby głosów, z którym wiąże się powstanie tych obowiązków.

Zgodnie z art. 72 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej nabycie akcji spółki publicznej w liczbie powodującej zwiększenie udziału w ogólnej liczbie głosów o więcej niż:

- (1) 10% ogólnej liczby głosów w okresie krótszym niż 60 dni, przez podmiot, którego udział w ogólnej liczbie głosów w tej spółce wynosi mniej niż 33%,

- (2) 5% ogólnej liczby głosów w okresie krótszym niż 12 miesięcy, przez akcjonariusza, którego udział w ogólnej liczbie głosów w tej spółce wynosi co najmniej 33%,

może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę tych akcji. Jednakże, w przypadku gdy w okresie 60 dni lub 12 miesięcy, o którym mowa powyżej, zwiększenie udziału w ogólnej liczbie głosów odpowiednio o więcej niż 10% lub 5% ogólnej liczby głosów nastąpiło w wyniku zajścia innego zdarzenia prawnego niż czynność prawna, wówczas, stosownie do art. 72 ust. 2 Ustawy o Ofercie Publicznej, akcjonariusz jest obowiązany, w terminie trzech miesięcy od dnia zajścia zdarzenia, do zbycia takiej liczby akcji, która spowoduje, że ten udział nie zwiększy się w tym okresie odpowiednio o więcej niż 10% lub 5% ogólnej liczby głosów.

Stosownie do art. 73 Ustawy o Ofercie Publicznej przekroczenie 33% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji tej spółki w liczbie zapewniającej osiągnięcie 66% ogólnej liczby głosów, z wyjątkiem przypadku, gdy przekroczenie 33% ogólnej liczby głosów ma nastąpić w wyniku ogłoszenia wezwania w związku z przekroczeniem 66% ogólnej liczby głosów, o którym mowa w art. 74 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Zgodnie z art. 74 Ustawy o Ofercie Publicznej przekroczenie 66% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej może nastąpić wyłącznie w wyniku ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę wszystkich pozostałych akcji tej spółki.

W przypadku, gdy przekroczenie progu 33% lub 66% ogólnej liczby głosów nastąpiło w wyniku nabycia akcji w ofercie publicznej lub w ramach wnoszenia ich do spółki jako wkładu niepieniężnego, połączenia lub podziału spółki, w wyniku zmiany statutu spółki, wygaśnięcia uprzywilejowania akcji lub zajścia innego niż czynność prawna zdarzenia prawnego, akcjonariusz jest zobowiązany, w terminie 3 miesięcy od przekroczenia odpowiedniego progu, albo do ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji tej spółki w liczbie powodującej osiągnięcie odpowiednio:

- (1) 66% ogólnej liczby głosów lub
- (2) wszystkich pozostałych akcji tej spółki,

albo do zbycia akcji w liczbie powodującej osiągnięcie odpowiednio nie więcej niż 33% lub 66% ogólnej liczby głosów, chyba że w tym terminie udział akcjonariusza w ogólnej liczbie głosów ulegnie zmniejszeniu odpowiednio do nie więcej niż 33% lub 66% ogólnej liczby głosów w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego, zmiany statutu spółki lub wygaśnięcia uprzywilejowania jego akcji.

Obowiązek, o którym mowa w art. 73 i art. 74 Ustawy o Ofercie Publicznej, ma zastosowanie także w przypadku, gdy przekroczenie odpowiednio progu 33% lub 66% ogólnej liczby głosów w spółce publicznej nastąpiło w wyniku dziedziczenia, po którym udział w ogólnej liczbie głosów uległ dalszemu zwiększeniu.

Przepis art. 74 Ustawy o Ofercie Publicznej ma odpowiednie zastosowanie w sytuacji zwiększenia stanu posiadania ogólnej liczby głosów przez podmioty zależne od podmiotu zobowiązanego do ogłoszenia wezwania lub wobec niego dominujące, a także podmioty będące stronami zawartego z nim porozumienia, dotyczącego nabywania przez te podmioty akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, dotyczącego istotnych spraw spółki.

Zgodnie z art. 75 ust. 4 Ustawy o Ofercie Publicznej, akcje obciążone zastawem, do chwili wygaśnięcia tego obciążenia, nie mogą być przedmiotem obrotu, z wyjątkiem przypadku, gdy nabycie tych akcji następuje w wykonaniu umowy o ustanowieniu zabezpieczenia finansowego w rozumieniu Ustawy o Niektórych Zabezpieczeniach Finansowych.

Stosownie do art. 77 Ustawy o Ofercie Publicznej, ogłoszenie wezwania następuje po ustanowieniu zabezpieczenia w wysokości nie mniejszej niż 100% wartości akcji, które mają być przedmiotem wezwania. Ustanowienie zabezpieczenia powinno być udokumentowane zaświadczeniem banku lub innej instytucji finansowej udzielającej zabezpieczenia lub pośredniczącej w jego udzieleniu. Wezwanie jest ogłaszane i przeprowadzane za pośrednictwem podmiotu prowadzącego działalność maklerską na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, który jest zobowiązany, nie później niż na 7 dni roboczych przed dniem rozpoczęcia przyjmowania zapisów, do równoczesnego zawiadomienia o zamiarze jego ogłoszenia KNF oraz spółki prowadzącej rynek regulowany, na którym są notowane dane akcje, i dołączenia do niego treści wezwania.

Odstąpienie od ogłoszonego wezwania jest niedopuszczalne, chyba że po jego ogłoszeniu inny podmiot ogłosił wezwanie dotyczące tych samych akcji, a odstąpienie od wezwania ogłoszonego na wszystkie pozostałe akcje tej spółki jest dopuszczalne jedynie wtedy, gdy inny podmiot ogłosił wezwanie na wszystkie pozostałe akcje tej spółki po cenie nie niższej niż w tym wezwaniu. W okresie pomiędzy zawiadomieniem KNF oraz spółki prowadzącej rynek regulowany, na którym są notowane dane akcje, o zamiarze ogłoszenia wezwania a zakończeniem wezwania, podmiot zobowiązany do ogłoszenia wezwania oraz podmioty zależne od niego lub wobec niego dominujące, a także podmioty będące stronami zawartego z nim porozumienia, dotyczącego nabywania przez te podmioty akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu, dotyczącego istotnych spraw spółki mogą nabywać akcje spółki, której dotyczy wezwanie, jedynie w ramach tego wezwania oraz w sposób w nim określony i jednocześnie nie mogą zbywać takich akcji ani zawierać umów, z których mógłby wynikać obowiązek zbycia przez nie tych akcji w czasie trwania wezwania.

Cena akcji proponowanych w wezwaniu powinna zostać ustalona zgodnie z poniżej określonymi zasadami wskazanymi w art. 79 Ustawy o Ofercie Publicznej.

W przypadku gdy którekolwiek z akcji spółki są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym, cena proponowana w wezwaniu nie może być niższa od:

- (1) średniej ceny rynkowej z okresu 6 miesięcy poprzedzających ogłoszenie wezwania, w czasie których dokonywany był obrót tymi akcjami na rynku głównym albo

- (2) średniej ceny rynkowej z krótszego okresu – jeżeli obrót akcjami spółki był dokonywany na rynku głównym przez okres krótszy niż określony w pkt (1).

W przypadku gdy nie jest możliwe ustalenie ceny zgodnie z powyższą zasadą albo w przypadku spółki, w stosunku do której otwarte zostało postępowanie układowe lub upadłościowe – cena proponowana w wezwaniu nie może być niższa od wartości godziwej akcji.

Cena akcji proponowana w wezwaniach nie może być również niższa od:

- (1) najwyższej ceny, jaką za akcje będące przedmiotem wezwania podmiot obowiązany do jego ogłoszenia, podmioty od niego zależne lub wobec niego dominujące, lub podmioty będące stronami zawartego z nim porozumienia w sprawie nabywania akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na WZA dotyczącego istotnych spraw spółki, zapłacili w okresie 12 miesięcy przed ogłoszeniem wezwania albo
- (2) najwyższej wartości rzeczy lub praw, które podmiot obowiązany do ogłoszenia wezwania lub podmioty, o których mowa w pkt 1 powyżej, wydały w zamian za akcje będące przedmiotem wezwania, w okresie 12 miesięcy przed ogłoszeniem wezwania.

Cena akcji proponowana w wezwaniu ogłaszanym w związku z przekroczeniem 66% ogólnej liczby głosów nie może być również niższa od średniej ceny rynkowej z okresu 3 miesięcy obrotu tymi akcjami na rynku regulowanym poprzedzających ogłoszenie wezwania.

Cena proponowana w wezwaniach może być niższa od ceny ustalonej zgodnie z wyżej przedstawionymi zasadami, w odniesieniu do akcji stanowiących co najmniej 5% wszystkich akcji spółki, które będą nabyte w wezwaniu od oznaczonej osoby zgłaszającej się na wezwanie, jeżeli podmiot obowiązany do ogłoszenia wezwania i ta osoba tak postanowiły.

Za cenę proponowaną w wezwaniu na zamianę akcji uważa się wartość zdematerializowanych akcji innej spółki, których własność zostanie przeniesiona w zamian za akcje będące przedmiotem wezwania. Wartość takich akcji zdematerializowanych ustala się

- (1) w przypadku akcji będących przedmiotem obrotu na rynku regulowanym:
 - a) według średniej ceny rynkowej z okresu 6 miesięcy obrotu tymi akcjami na rynku regulowanym poprzedzających ogłoszenie wezwania albo
 - b) według średniej ceny z krótszego okresu – jeżeli obrót akcjami był dokonywany na rynku regulowanym przez okres krótszy niż określony w lit. (a),
- (2) w przypadku gdy nie jest możliwe ustalenie wartości akcji zgodnie z pkt 1 powyżej albo w przypadku spółki, w stosunku do której otwarte zostało postępowanie układowe lub upadłościowe – według ich wartości godziwej.

Za średnią cenę rynkową uważa się cenę będącą średnią arytmetyczną ze średnich dziennych cen ważonych wolumenem obrotu.

Zgodnie z art. 87 Ustawy o Ofercie Publicznej obowiązek ogłoszenia wezwania, zgodnie z zasadami opisanymi powyżej spoczywa również na:

- (1) podmiocie, który osiągnął lub przekroczył określony w ustawie próg ogólnej liczby głosów w związku z:
 - a) zajęciem innego niż czynność prawna zdarzenia prawnego,
 - b) nabywaniem lub zbywaniem obligacji zamiennych na akcje spółki publicznej, kwitów depozytowych wystawionych w związku z akcjami takiej spółki, jak również innych papierów wartościowych, z których wynika prawo lub obowiązek nabycia jej akcji,
 - c) uzyskaniem statusu podmiotu dominującego w spółce kapitałowej lub innej osobie prawnej posiadającej akcje spółki publicznej, lub w innej spółce kapitałowej bądź innej osobie prawnej będącej wobec niej podmiotem dominującym,
 - d) dokonywaniem czynności prawnej przez jego podmiot zależny lub zajęciem innego zdarzenia prawnego dotyczącego tego podmiotu zależnego,
- (2) funduszu inwestycyjnym – także w przypadku, gdy osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów określonego w tych przepisach następuje w związku z posiadaniem akcji łącznie przez:
 - a) inne fundusze inwestycyjne zarządzane przez to samo towarzystwo funduszy inwestycyjnych,
 - b) inne fundusze inwestycyjne utworzone poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zarządzane przez ten sam podmiot,
- (3) podmiocie, w przypadku którego osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów określonego w tych przepisach następuje w związku z posiadaniem akcji:
 - a) przez osobę trzecią w imieniu własnym, lecz na zlecenie lub na rzecz tego podmiotu, z wyłączeniem akcji nabytych w ramach wykonywania zleceń nabycia lub zbycia maklerskich instrumentów finansowych na rachunek dającego zlecenie,
 - b) w ramach zarządzania portfelami, w skład których wchodzi jeden lub większa liczba maklerskich instrumentów finansowych – w zakresie akcji wchodzących w skład zarządzanych portfeli papierów wartościowych, z których podmiot ten, jako zarządzający, może w imieniu zleceniodawców wykonywać prawo głosu na walnym zgromadzeniu,

- c) przez osobę trzecią, z którą ten podmiot zawarł umowę, której przedmiotem jest przekazanie uprawnienia do wykonywania prawa głosu,
- (4) podmiocie prowadzącym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalność maklerską, który w ramach reprezentowania posiadaczy papierów wartościowych wobec emitentów wykonuje, na zlecenie osoby trzeciej, prawo głosu z akcji spółki publicznej, jeżeli osoba ta nie wydała wiążącej dyspozycji co do sposobu głosowania,
- (5) wszystkich podmiotach łącznie, które łączy pisemne lub ustne porozumienie dotyczące nabywania przez te podmioty akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy dotyczącego istotnych spraw spółki, chociażby tylko jeden z tych podmiotów podjął lub zamierzał podjąć czynności powodujące powstanie tych obowiązków,
- (6) podmiotach, które zawierają porozumienie, o którym mowa w pkt 5 powyżej, posiadając akcje spółki publicznej, w liczbie zapewniającej łącznie osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów określonego w tych przepisach.

Ponadto obowiązki wskazane wyżej powstają również w przypadku, gdy prawa głosu są związane z:

- (1) papierami wartościowymi stanowiącymi przedmiot zabezpieczenia, przy czym nie dotyczy to sytuacji, gdy podmiot, na rzecz którego ustanowiono zabezpieczenie, ma prawo wykonywać prawo głosu i deklaruje zamiar wykonywania tego prawa, gdyż wówczas prawa głosu uważa się za należące do podmiotu, na rzecz którego ustanowiono zabezpieczenie,
- (2) akcjami, z których prawa przysługują danemu podmiotowi osobiście i dożywotnio,
- (3) papierami wartościowymi zdeponowanymi lub zarejestrowanymi w podmiocie, którymi może on dysponować według własnego uznania.

Zgodnie z art. 89 Ustawy o Ofercie Publicznej akcjonariusz nie może wykonywać prawa głosu z:

- (1) akcji spółki publicznej będących przedmiotem czynności prawnej lub innego zdarzenia prawnego powodującego osiągnięcie lub przekroczenie danego progu ogólnej liczby głosów, jeżeli osiągnięcie lub przekroczenie tego progu nastąpiło z naruszeniem obowiązków określonych odpowiednio w art. 69, art. 72 ust. 1 lub art. 73 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (2) wszystkich akcji spółki publicznej, jeżeli przekroczenie progu 66% ogólnej liczby głosów nastąpiło z naruszeniem obowiązków określonych w art. 74 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (3) akcji spółki publicznej nabytych w wezwaniu po cenie ustalonej z naruszeniem art. 79 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Ponadto, zgodnie z art. 89 Ustawy o Ofercie Publicznej podmiot, którego udział w ogólnej liczbie głosów powodujący powstanie obowiązku ogłoszenia wezwania na zapisywanie się lub sprzedaż 5%, 10%, 66% lub wszystkich pozostałych akcji spółki, uległ zmianie w wyniku zdarzeń, o których mowa odpowiednio w art. 72 ust. 2 lub art. 73 ust. 2 i 3 lub art. 74 ust. 2 i 3 Ustawy o Ofercie Publicznej, nie może wykonywać prawa głosu z wszystkich akcji spółki publicznej do dnia wykonania obowiązków dotyczących ogłaszania wezwań.

Stosownie do art. 97 Ustawy o Ofercie Publicznej, KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości 1.000.000 złotych na każdego kto:

- (1) nabywa lub zbywa papiery wartościowe z naruszeniem zakazu, o którym mowa w art. 67 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (2) nie dokonuje w terminie zawiadomienia, o którym mowa w art. 69 Ustawy o Ofercie Publicznej, lub dokonuje takiego zawiadomienia z naruszeniem warunków określonych w tych przepisach,
- (3) przekracza określony próg ogólnej liczby głosów bez zachowania warunków, o których mowa w art. 72-74 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (4) nie zachowuje warunków, o których mowa w art. 76 lub 77 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (5) nie ogłasza lub nie przeprowadza w terminie wezwania albo nie zbywa w terminie akcji w przypadkach, o których mowa art. 72 ust. 2, art. 73 ust. 2 i 3 oraz art. 74 ust. 2 i 5 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (6) podaje do publicznej wiadomości informacje o zamiarze ogłoszenia wezwania przed przekazaniem informacji o tym w trybie art. 77 ust. 2 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (7) wbrew żądaniu, o którym mowa w art. 78 Ustawy o Ofercie Publicznej, w określonym w nim terminie, nie wprowadza niezbędnych zmian lub uzupełnień w treści wezwania albo nie przekazuje wyjaśnień dotyczących jego treści,
- (8) nie dokonuje w terminie zapłaty różnicy w cenie akcji, w przypadkach określonych w art. 74 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (9) w wezwaniu, o którym mowa w art. 72-74 Ustawy o Ofercie Publicznej, proponuje cenę niższą niż określona na podstawie art. 79 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (10) nabywa akcje własne z naruszeniem, trybu, terminów i warunków określonych w art. 72-74 oraz 79 Ustawy o Ofercie Publicznej,
- (11) dopuszcza się czynów, o których mowa wyżej, działając w imieniu lub w interesie osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej nie posiadającej osobowości prawnej.

Powyższa kara może być nałożona odrębnie za każdy z czynów określonych powyżej oraz odrębnie na każdy z podmiotów wchodzących w skład porozumienia dotyczącego nabywania przez te podmioty akcji spółki publicznej lub zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, dotyczącego istotnych spraw spółki. W decyzji, o której mowa, KNF może wyznaczyć termin ponownego wykonania obowiązku lub dokonania czynności wymaganej przepisami, których naruszenie było podstawą nałożenia kary pieniężnej, i w razie bezskutecznego upływu tego terminu powtórnie wydać decyzję o nałożeniu kary pieniężnej.

4.8.3. Obowiązki związane z nabywaniem akcji wynikające z Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów

Zgodnie z art. 13 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, zamiar koncentracji przedsiębiorców podlega zgłoszeniu Prezesowi UOKiK, jeżeli łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość w zł 1 mld EUR. Przedsiębiorcami w rozumieniu Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów są osoby będące przedsiębiorcami w rozumieniu Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, a także między innymi osoby fizyczne posiadające kontrolę nad co najmniej jednym przedsiębiorcą, choćby nie prowadziły działalności gospodarczej, jeżeli podejmują dalsze działania podlegające kontroli koncentracji. Obowiązek zgłoszenia Prezesowi UOKiK zamiaru koncentracji dotyczy, między innymi, zamiaru przejęcia bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad przedsiębiorcą przez jednego lub więcej przedsiębiorców w drodze nabycia lub objęcia akcji, udziałów, innych papierów wartościowych lub w jakikolwiek inny sposób. W rozumieniu Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów przejęciem kontroli są wszelkie formy bezpośredniego lub pośredniego uzyskania uprawnień, które osobno albo łącznie, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności prawnych lub faktycznych, umożliwiają wywieranie decydującego wpływu na innego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców.

Zgodnie z art. 14 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, zamiar koncentracji nie podlega zgłoszeniu, między innymi, jeżeli:

- obrót przedsiębiorcy, nad którym ma nastąpić przejęcie kontroli, nie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie koncentracji równowartości w zł 10 mln EUR;
- koncentracja polega na czasowym nabyciu lub objęciu przez instytucję finansową akcji albo udziałów w celu ich odsprzedaży, jeżeli przedmiotem działalności gospodarczej tej instytucji jest prowadzone na własny lub cudzy rachunek inwestowanie w akcje albo udziały innych przedsiębiorców, pod warunkiem że odsprzedaż ta nastąpi przed upływem roku od dnia nabycia lub objęcia, oraz że instytucja ta nie wykonuje praw z tych akcji albo udziałów z wyjątkiem prawa do dywidendy lub wykonuje te prawa wyłącznie w celu przygotowania odsprzedaży całości lub części przedsiębiorstwa, jego majątku lub tych akcji albo udziałów;
- koncentracja polega na czasowym nabyciu lub objęciu przez przedsiębiorcę akcji lub udziałów w celu zabezpieczenia wierzytelności, pod warunkiem że nie będzie on wykonywał praw z tych akcji lub udziałów z wyłączeniem prawa do ich sprzedaży.

Postępowanie w sprawie koncentracji, zgodnie z art. 96 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, powinno być zakończone nie później niż w terminie dwóch miesięcy od dnia jego wszczęcia. Zgodnie z art. 97 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, przedsiębiorcy, których zamiar koncentracji podlega zgłoszeniu, są obowiązani do wstrzymania się od dokonania koncentracji do czasu wydania przez Prezesa UOKiK decyzji lub upływu terminu, w jakim decyzja powinna zostać wydana. Naruszenia tego przepisu nie stanowi, na podstawie art. 98 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, realizacja publicznej oferty kupna lub zamiany akcji, zgłoszonej Prezesowi UOKiK na podstawie art. 13 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, jeżeli nabywca nie korzysta z prawa głosu wynikającego z nabytych akcji lub czyni to wyłącznie w celu utrzymania pełnej wartości swej inwestycji kapitałowej lub dla zapobieżenia poważnej szkodzie, jaka może powstać u przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji.

Zgodnie z art. 106 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów, Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie, dokonał koncentracji bez uzyskania zgody Prezesa UOKiK.

4.8.4. Rozporządzenie (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorców („Rozporządzenie w Sprawie Koncentracji”)

Wymogi w zakresie kontroli koncentracji wynikają także z przepisów Rozporządzenia w Sprawie Koncentracji. Zgodnie z ww. Rozporządzeniem koncentracja o wymiarze wspólnotowym, przed jej dokonaniem, wymaga notyfikacji Komisji Europejskiej. Obowiązek zgłoszenia Komisji Europejskiej zamiaru koncentracji dotyczy m.in. (i) połączenia dwóch lub więcej samodzielnych przedsiębiorstw lub części przedsiębiorstw, (ii) przejęcia, przez jedno lub więcej przedsiębiorstw, przez nabycie papierów wartościowych lub aktywów, w drodze umowy lub w jakikolwiek inny sposób, bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad całym lub częścią jednego lub więcej innych przedsiębiorstw.

Rozporządzenie w Sprawie Koncentracji reguluje tzw. koncentracje o wymiarze wspólnotowym, a więc dotyczące przedsiębiorstw, które przekraczają określone w Rozporządzeniu progi obrotu. Koncentracja posiada wymiar wspólnotowy w przypadku gdy: (i) łączny światowy obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 5 miliardów EUR, oraz (ii) łączny obrót przypadający na Wspólnotę Europejską, każdego z co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji, wynosi więcej niż 250 mln EUR, chyba że każde z przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji uzyskuje więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów przypadających na Wspólnotę

w jednym i tym samym państwie członkowskim. Koncentracja posiada również wymiar wspólnotowy w przypadku, gdy: (i) łączny światowy obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 2.500 mln EUR, (ii) w każdym z co najmniej trzech państw członkowskich łączny obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 100 mln EUR, (iii) w każdym z co najmniej trzech państw członkowskich, o których mowa pkt (ii) powyżej, łączny obrót każdego z co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 25 mln EUR, oraz (iv) łączny obrót przypadający na Wspólnotę Europejską każdego z co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji wynosi więcej niż 100 mln EUR, chyba że każde z przedsiębiorstw uczestniczących w koncentracji uzyskuje więcej niż dwie trzecie swoich łącznych obrotów przypadających na Wspólnotę w jednym i tym samym państwie członkowskim.

4.9. Obowiązujące regulacje dotyczące obowiązkowych ofert przejęcia lub przymusowego wykupu i odkupu w odniesieniu do akcji

Informacje na temat obowiązkowych ofert przejęcia zostały podane w pkt 4.8.2.2. powyżej, zaś na temat przymusowego wykupu i odkupu w pkt 4.5.2 ppkt 6 i 7 powyżej (w części dotyczącej opisu praw majątkowych przysługujących akcjonariuszom).

4.10. Wskazanie publicznych ofert przejęcia w stosunku do kapitału emitenta dokonanych przez osoby trzecie w ciągu ostatniego roku obrotowego oraz bieżącego roku obrotowego

W ciągu bieżącego oraz ostatniego roku obrotowego nie było ofert przejęcia w stosunku do kapitału naszej Spółki dokonanych przez osoby trzecie.

4.11. Zasady opodatkowania dochodów związanych z posiadaniem i obrotem papierami wartościowymi

Zwracamy uwagę, że poniżej przedstawiono ogólne zasady opodatkowania dochodów uzyskiwanych z papierów wartościowych. W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji należy skorzystać z porady osób i podmiotów uprawnionych do świadczenia usług doradztwa podatkowego.

4.11.1. Opodatkowanie dochodów z dywidendy

4.11.1.1. Opodatkowanie dochodów z dywidendy uzyskiwanych przez osoby fizyczne

Zgodnie z art. 24 ust. 5 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych dochodem z udziału w zyskach osób fizycznych jest dochód faktycznie uzyskany z tego udziału, w tym także dochód z umorzenia akcji, dochód uzyskany z odpłatnego zbycia udziałów na rzecz spółki w celu umorzenia tych udziałów, wartość majątku otrzymanego w związku z likwidacją osoby prawnej, dochód przeznaczony na podwyższenie kapitału zakładowego oraz dochód stanowiący równowartość kwot przekazanych na ten kapitał z innych kapitałów osoby prawnej.

Stosownie do art. 30a ust. 1 pkt 4 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych dochody z dywidend i innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych nie podlegają łączeniu z dochodami z innych źródeł i są opodatkowane w formie ryczałtu w wysokości 19% uzyskanego przychodu.

Art. 41 ust. 4 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych nakłada na osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, osoby prawne i ich jednostki organizacyjne, które dokonują wypłaty dywidendy, obowiązek pobrania zryczałtowanego podatku dochodowego od dokonywanych wypłat. Jeżeli podatek ten nie został pobrany przez płatnika, osoba fizyczna jest obowiązana do wykazania należnego zryczałtowanego podatku dochodowego w jej zeznaniu rocznym składanym do 30 kwietnia roku następującego po roku osiągnięcia dochodu.

Płatnikiem podatku jest podmiot wypłacający dywidendę, który potrąca kwotę podatku z przypadającej do wypłaty sumy oraz wpłaca ją na rachunek właściwego dla płatnika urzędu skarbowego. Zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Finansów, sformułowanym w piśmie z dnia 5 lutego 2002 roku skierowanym do KDPW, płatnikiem tym jest biuro maklerskie prowadzące rachunek papierów wartościowych osoby fizycznej, której wypłacana jest dywidenda. W związku z powyższym nasza Spółka nie bierze odpowiedzialności za potrącanie kwoty podatku z tytułu dochodów z dywidendy uzyskiwanych przez osoby fizyczne.

4.11.1.2. Opodatkowanie dochodów z dywidendy uzyskiwanych przez osoby prawne

Zgodnie z art. 10 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych, dochodem z udziału w zyskach osób prawnych jest dochód faktycznie uzyskany z tego udziału, w tym także dochód z umorzenia akcji, dochód uzyskany z odpłatnego zbycia udziałów na rzecz spółki w celu umorzenia tych udziałów, wartość majątku otrzymanego w związku z likwidacją osoby prawnej, dochód przeznaczony na podwyższenie kapitału zakładowego oraz dochód stanowiący równowartość kwot przekazanych na ten kapitał z innych kapitałów osoby prawnej.

Stosownie do art. 22 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych dochody z dywidend i innych przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych nie podlegają łączeniu z dochodami z innych źródeł i są opodatkowane w formie ryczałtu w wysokości 19% uzyskanego przychodu.

Art. 26 ust. 1 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych nakłada na osoby prawne, które dokonują wypłaty dywidendy na rzecz podatników podatku dochodowego od osób prawnych obowiązek pobrania zryczałtowanego podatku dochodowego od dokonywanych wypłat. W razie przeznaczenia dochodu na podwyższenie kapitału zakładowego płatnik zobowiązany jest pobrać i odprowadzić podatek na rachunek właściwego urzędu skarbowego w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się postanowienia sądu rejestrowego o dokonaniu wpisu o podwyższeniu kapitału zakładowego. W przypadku gdy dywidenda zostanie wypłacona do 31 grudnia 2007 roku osoba prawna, która ją uzyska, będzie uprawniona do pomniejszenia swojego podatku dochodowego o kwotę podatku uiszczanego od otrzymanych dywidend oraz innych przychodów uzyskanych z tytułu udziału w zyskach osoby prawnej. Podatek uiszczony od dywidend wypłacanych od 1 stycznia 2008 roku nie podlega odliczeniu.

Płatnikiem podatku jest spółka wypłacająca dywidendę, która potrąca kwotę zryczałtowanego podatku dochodowego z przypadającej do wypłaty sumy oraz wpłaca ją na rachunek właściwego dla podatnika urzędu skarbowego (art. 26 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych), w związku z czym nasza Spółka bierze odpowiedzialność za potrącanie kwoty podatku z tytułu dochodów z dywidendy uzyskiwanych przez osoby prawne.

4.11.2. Opodatkowanie dochodów ze sprzedaży akcji

4.11.2.1. Dochody z obrotu akcjami uzyskiwane przez krajowe osoby fizyczne

Przychody z odpłatnego przeniesienia tytułu własności akcji są traktowane jako przychody z kapitałów pieniężnych. Przychody z tego tytułu podlegają opodatkowaniu jako przychody należne, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane. Zgodnie z art. 30b ust. 2 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych przedmiotem opodatkowania jest dochód stanowiący różnicę pomiędzy kwotą uzyskaną ze sprzedaży akcji (przychodem) a kosztami uzyskania przychodu obejmującymi wszelkie wydatki związane z nabyciem akcji. Obliczonego w ten sposób dochodu nie łączy się z innymi źródłami dochodów osoby fizycznej i odrębnie opodatkowuje według jednolitej stawki 19%.

Podmioty pośredniczące w sprzedaży papierów wartościowych przez osobę fizyczną (np. domy maklerskie) są zobowiązane przesłać tej osobie oraz właściwemu urzędowi skarbowemu imienną informację o wysokości uzyskanego dochodu, w terminie do końca lutego roku kalendarzowego następującego po roku, w którym osoba fizyczna osiągnęła dochód (poniosła stratę) z tytułu zbycia papierów wartościowych.

Osoba fizyczna, która uzyskała dochód (poniosła stratę) ze sprzedaży akcji, jest zobowiązana do samodzielnego obliczenia zobowiązania podatkowego oraz złożenia, w terminie do 30 kwietnia roku kalendarzowego następującego po roku, w którym osiągnęła tenże dochód (poniosła stratę), odrębnego zeznania o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty). Zeznanie składa się do urzędu skarbowego właściwego według miejsca zamieszkania podatnika w ostatnim dniu roku podatkowego, a gdy zamieszkanie w Polsce ustało przed tym dniem, według ostatniego miejsca zamieszkania na jej terytorium.

4.11.2.2. Dochody z obrotu akcjami uzyskiwane przez krajowe osoby prawne

Dochody osiągane przez osoby prawne z tytułu sprzedaży akcji opodatkowane są na zasadach ogólnych określonych w Ustawie o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych. Przedmiotem opodatkowania jest dochód stanowiący różnicę pomiędzy kwotą uzyskaną ze sprzedaży akcji (przychodem) a kosztami uzyskania przychodu obejmującymi wszelkie wydatki związane z nabyciem akcji. Dochód ze sprzedaży akcji łączy się z dochodami z innych źródeł i podlega opodatkowaniu na zasadach ogólnych. Podatek od tych dochodów wynosi 19% podstawy opodatkowania.

Dochód z tytułu sprzedaży akcji powinien zostać uwzględniony przy wpłacie zaliczki za dany miesiąc oraz ostatecznie rozliczony w rocznym zeznaniu w Podatku Dochodowym od Osób Prawnych.

4.11.2.3. Opodatkowanie dochodów ze sprzedaży praw do akcji oraz prawa poboru

Zgodnie z art. 3 ust. 1 lit. (a) Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi oraz art. 5a pkt 11 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych prawa do akcji oraz prawo poboru są papierami wartościowymi. Dochody uzyskiwane przez osoby fizyczne lub prawne ze sprzedaży ww. praw są opodatkowane według zasad opodatkowania papierów wartościowych, mających zastosowanie do dochodów ze sprzedaży akcji wskazanych powyżej.

4.11.2.4. Podatek od czynności cywilnoprawnych

Zgodnie z Ustawą o Obrocie Instrumentami Finansowymi wtórny publiczny obrót papierami wartościowymi odbywa się co do zasady na rynku regulowanym za pośrednictwem podmiotów prowadzących przedsiębiorstwa maklerskie. Stosownie do art. 9 pkt 9 Ustawy o Podatku od Czynności Cywilnoprawnych sprzedaż maklerskich instrumentów finansowych firmom inwestycyjnym, bądź za ich pośrednictwem, oraz sprzedaż tych instrumentów dokonywana w ramach obrotu zorganizowanego – w rozumieniu Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi jest zwolniona z podatku od czynności cywilnoprawnych.

Ustawa o Obrocie Instrumentami Finansowymi dopuszcza możliwość przenoszenia papierów wartościowych we wtórnym obrocie poza rynek regulowany bez pośrednictwa podmiotów prowadzących przedsiębiorstwa maklerskie. W takim przypadku sprzedaż akcji podlega opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych w wysokości 1% wartości rynkowej, a obowiązek uiszczenia podatku ciąży na nabywcy papierów wartościowych.

4.11.2.5. Podatek dochodowy od zagranicznych osób fizycznych i prawnych

Inwestorzy zagraniczni, mający miejsce zamieszkania lub siedzibę w państwach, z którymi Rzeczpospolita Polska zawarła umowy w sprawie unikania podwójnego opodatkowania, powinni się zapoznać z postanowieniami tych umów między państwowych. Postanowienia tych umów mogą wpływać na zmianę przedstawionych powyżej ogólnych zasad opodatkowania dochodów podmiotów zagranicznych z dywidendy lub sprzedaży akcji.

Wysokość zryczałtowanego podatku, jaki może być pobierany od wypłaty dywidend w kraju źródła, jest najczęściej modyfikowana postanowieniami stosownych umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Zgodnie z przepisami prawa podatkowego zastosowanie stawki podatku wynikającej z umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania jest możliwe wyłącznie po uzyskaniu od inwestora zagranicznego zaświadczenia o jego miejscu zamieszkania lub siedzibie za granicą dla celów podatkowych wydanego przez właściwą administrację podatkową (certyfikat rezydencji).

Zgodnie z art. 22 ust. 4 Ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Prawnych zwolnione z opodatkowania są dochody z dywidend oraz inne dochody z udziału w zyskach osób prawnych mających siedzibę w Polsce, uzyskiwane przez spółki, które nie mają siedziby w Polsce, jeżeli te spółki podlegają w państwie członkowskim Unii Europejskiej opodatkowaniu podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów oraz dochody tych spółek uzyskiwane są z udziału w zysku osoby prawnej, w której kapitale spółka uzyskująca ten dochód posiada bezpośrednio nie mniej niż 15% udziałów nieprzerwanie przez okres nie krótszy niż dwa lata. Zwolnienie to ma również zastosowanie w przypadku, gdy ww. okres dwóch lat nieprzerwanego posiadania 15% akcji przez spółkę uzyskującą dochód z tytułu udziału w zysku osoby prawnej, upływa po dniu uzyskania tych dochodów. Jednakże w przypadku niedotrzymania ww. terminu dwóch lat, spółka uzyskująca taki dochód jest zobowiązana do zapłaty podatku wraz z odsetkami za zwłokę, w wysokości 19% uzyskanych przychodów, przy uwzględnieniu postanowień umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Minimalna wielkość posiadanej akcji, wymagana dla zastosowanego wspomnianego zwolnienia, od 1 stycznia 2009 roku wynosić będzie 10%.

4.11.2.6. Odpowiedzialność płatnika

Stosownie do art. 30 § 1 Ordynacji Podatkowej płatnik, który nie wykonał ciężącego na nim obowiązku obliczenia i pobrania od podatnika podatku i wpłacenia go we właściwym terminie organowi podatkowemu – odpowiada za podatek niepobraną lub podatek pobraną a niewypłacony. Płatnik odpowiada za te należności całym swoim majątkiem. Odpowiedzialność ta jest niezależna od woli płatnika. Przepisów o odpowiedzialności płatnika nie stosuje się wyłącznie w przypadku, jeżeli odrębne przepisy stanowią inaczej albo jeżeli podatek nie został pobraną z winy podatnika.

5. Informacje o warunkach oferty Akcji Serii L

5.1. Warunki, parametry i przewidywany harmonogram oferty oraz działania wymagane przy składaniu zapisów

5.1.1. Warunki oferty

Na podstawie niniejszego Prospektu w ramach Publicznej Oferty zgodnie z Uchwałą nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 16 lipca 2007 roku Emperia Holding S.A. oferuje, z wyłączeniem prawa poboru, 1.500.000 Akcji Serii L o wartości nominalnej 1,00 zł każda.

Ponadto na podstawie niniejszego Prospektu, w ramach Publicznej Oferty, Wprowadzający zamierzają sprzedać do 406.265 Akcji Sprzedawanych.

Łącznie na podstawie Prospektu oferowanych jest 1.906.265 Akcji Oferowanych w następujących transzach:

- 200.000 akcji w Transzy Indywidualnej,
- 1.706.265 akcji w Transzy Instytucjonalnej.

Do obrotu na rynku oficjalnych notowań giełdowych wprowadzanych jest:

- 2.085.323 Akcje Serii H,
- 4.203.562 Akcje Serii I,
- 55.747 Akcji Serii J,
- 290.468 Akcji Serii K oraz
- do 1.500.000 Akcji Serii L,
- do 1.500.000 Praw do Akcji Serii L.

Przed rozpoczęciem zapisów w Transzy Instytucjonalnej Oferujący przeprowadzi badanie popytu na Akcje Oferowane mające na celu:

- zdefiniowanie inwestorów zainteresowanych objęciem akcji oraz
- określenie wielkości potencjalnego popytu na akcje.

W trakcie badania popytu na Akcje Oferowane Oferujący będzie kierować do potencjalnych inwestorów propozycje udziału w budowaniu „księgi popytu”. Inwestorzy zainteresowani złożeniem zapisu na Akcje Oferowane w Transzy Instytucjonalnej, którzy nie otrzymali zaproszenia do złożenia Deklaracji powinni skontaktować się z Oferującym. Oferujący nie ma obowiązku skierowania propozycji udziału w budowaniu „księgi popytu” do inwestorów, którzy zgłoszą się z taką prośbą.

Wyłącznie inwestorzy, do których skierowane zostaną ww. propozycje, mogą przekazać Oferującemu pisemne Deklaracje zainteresowania nabyciem Akcji Oferowanych w Publicznej Ofercie w Transzy Instytucjonalnej. Deklaracje będą zawierać proponowaną cenę oraz liczbę Akcji Oferowanych w Publicznej Ofercie, których nabyciem inwestorzy są zainteresowani.

Zwraca się uwagę inwestorom, że składane Deklaracje będą miały charakter wiążący dla inwestorów. Oznacza to, że:

inwestor, który złożył Deklarację, nie będzie uprawniony do jej wycofania, z wyjątkiem sytuacji, w której wystąpią przesłanki przewidziane w Ustawie o Ofercie Publicznej dotyczące możliwości uchylenia się od skutków prawnych złożonych zapisów oraz

inwestor, który złożył Deklarację z limitem ceny równym lub wyższym od ostatecznie ustalonej ceny, może zostać wezwany do złożenia i opłacenia zapisu na liczbę akcji nie większą niż wskazana w Deklaracji przy danym poziomie ceny. Jeśli wezwanie będzie opiewać na ilość akcji nie większą niż wskazana przez Inwestora przy danym poziomie ceny, Inwestor będzie zobowiązany do złożenia i opłacenia zapisu zgodnie z wezwaniem w terminie i na zasadach przewidzianych Prospektem. Inwestor nie będzie zobowiązany do złożenia zapisu, jeżeli zaistnieją przesłanki przewidziane w Ustawie o Ofercie Publicznej dotyczące możliwości uchylenia się od skutków prawnych złożonych zapisów.

Inwestor, który złożył Deklarację i nie złożył zapisu, będąc do tego zobowiązany, będzie ponosić wobec Spółki odpowiedzialność odszkodowawczą na zasadach ogólnych.

Deklaracje zainteresowania nabyciem akcji będą mogły być składane w dniu 10 października 2007 roku do godziny 15.00.

Przyjęcie Deklaracji zainteresowania nabyciem Akcji Oferowanych w Publicznej Ofercie w Transzy Instytucjonalnej nie stanowi zobowiązania dla Oferującego. Oferujący nie będzie zobligowany do skierowania wezwania do złożenia zapisu na Akcje Oferowane w Publicznej Ofercie w Transzy Instytucjonalnej do inwestorów, którzy wzięli udział w tworzeniu „księgi popytu”, jak również może skierować wezwanie do złożenia zapisu na ilość akcji mniejszą niż określona przez inwestora w Deklaracji zainteresowania nabyciem akcji złożonej w trakcie budowania „księgi popytu”.

Jednocześnie zwraca się uwagę inwestorom, iż udział w procesie budowania „księgi popytu” na Akcje Oferowane w Publicznej Ofercie będzie podstawowym czynnikiem brany pod uwagę w procesie tworzenia Listy Wstępnej Przydziału, a w konsekwencji przydziału Akcji Oferowanych w Publicznej Ofercie w Transzy Instytucjonalnej.

5.1.2. Wielkość ogółem emisji lub oferty

Na podstawie niniejszego Prospektu oferowanych jest 1.500.000 Akcji Serii L oraz 406.265 Akcji Sprzedawanych o wartości nominalnej 1,00 zł każda (Akcje Oferowane).

5.1.3. Terminy obowiązywania oferty i opis procedury składania zapisów

5.1.3.1. Terminy oferty

do 8 października 2007 roku	Planowane podanie do publicznej wiadomości maksymalnej ceny emisyjnej
od 8 do 9 października 2007 roku	Przyjmowanie zapisów i wpłat w Transzy Indywidualnej
10 października 2007 roku do godz. 15.00	Przyjmowanie deklaracji zainteresowania w ramach budowania „księgi popytu”
do 11 października 2007 roku	Planowane podanie do publicznej wiadomości ostatecznej ceny emisyjnej Akcji Oferowanych
od 11 do 12 października 2007 roku	Przyjmowanie zapisów i wpłat w Transzy Instytucjonalnej
do 17 października 2007 roku	Zamknięcie Publicznej Oferty i przydział Akcji Oferowanych

Terminy realizacji Publicznej Oferty mogą ulec zmianie. Nowe terminy zostaną podane do publicznej wiadomości nie później niż w dniu upływu danego terminu w formie aneksu do Prospektu, zgodnie z postanowieniami art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej. Zmiany terminów realizacji Publicznej Oferty mogą odbywać się tylko w okresie ważności Prospektu.

5.1.3.2. Procedura składania zapisów

a) Działanie przez pełnomocnika

Inwestor może złożyć zapis za pośrednictwem właściwie umocowanego pełnomocnika.

Pełnomocnik dokonujący zapisu w imieniu inwestora zobowiązany jest przedłożyć w biurze maklerskim przyjmującym zapis pisemne pełnomocnictwo do złożenia zapisu, dyspozycji deponowania przydzielonych akcji oraz określenia formy zwrotu środków pieniężnych, w formie aktu notarialnego lub zawierające podpis mocodawcy poświadczony notarialnie.

Pełnomocnictwo, poza właściwym umocowaniem do złożenia zapisu, powinno zawierać następujące dane o osobie pełnomocnika i mocodawcy:

dla osób fizycznych: imię, nazwisko, PESEL (a w przypadku jego braku datę urodzenia), typ i numer dokumentu tożsamości, adres stały i adres do korespondencji,

- w przypadku osoby prawnej: firmę, REGON, numer rejestru sądowego, kraj siedziby, adres,
- w przypadku jednostki nieposiadającej osobowości prawnej: firmę, REGON, kraj siedziby, adres.

Dokumenty sporządzone w języku obcym muszą być przetłumaczone na język polski przez tłumacza przysięgłego, chyba że biuro maklerskie przyjmujące zapis odstąpi od konieczności spełnienia tego warunku.

Pełnomocnictwo do odbioru potwierdzenia nabycia akcji i/lub środków pieniężnych musi być sporządzone w formie aktu notarialnego lub z podpisem mocodawcy poświadczonym notarialnie.

Pełnomocnictwo może również zostać sporządzone w innej formie jedynie w przypadku, gdy zostanie ona zaakceptowana przez biuro maklerskie przyjmujące zapisy.

Nie ma ograniczeń co do liczby pełnomocników i posiadanych przez nich pełnomocnictw. Dokument pełnomocnictwa lub jego kopia pozostają w biurze maklerskim przyjmującym zapisy.

b) Dyspozycja deponowania

Składając zapis na Akcje Oferowane, inwestor lub jego pełnomocnik jest zobowiązany złożyć nieodwołalną dyspozycję deponowania akcji, która umożliwi zapisanie na rachunku papierów wartościowych inwestora wszystkich akcji, które zostały mu przydzielone, bez konieczności odbierania potwierdzenia nabycia w POK. Inwestor lub jego pełnomocnik otrzymuje dowód złożenia dyspozycji deponowania, kwitując jego odbiór własnoręcznym podpisem.

Dyspozycja deponowania złożona przez inwestora nie może być zmieniona. Złożenie dyspozycji deponowania akcji jest tożsame ze złożeniem dyspozycji deponowania Praw do Akcji (PDA). W razie składania zapisu i dyspozycji deponowania przez pełnomocnika w treści pełnomocnictwa powinno być zawarte wyraźne umocowanie do dokonania takiej czynności.

Inwestor, który nie posiada rachunku papierów wartościowych, jest zobowiązany do jego założenia najpóźniej wraz ze składaniem zapisu na akcje, tak aby w dniu składania zapisu mógł wypełnić dyspozycję deponowania akcji. **Brak dyspozycji deponowania akcji będzie skutkował odmową przyjęcia zapisu.**

c) Procedura składania zapisów

Zapisy na Akcje Oferowane w Transzy Indywidualnej oraz w Transzy Instytucjonalnej będą przyjmowane w POK Millennium Dom Maklerski S.A. określonych w pkt 5.4.3 poniżej.

Zapis na Akcje Oferowane jest bezwarunkowy, nieodwołalny (z zastrzeżeniem przypadku opisanego w pkt 5.1.7 poniżej) i nie może zawierać jakichkolwiek zastrzeżeń.

Inwestor winien złożyć w miejscu składania zapisu wypełniony w trzech egzemplarzach formularz zapisu oraz podpisać oświadczenie będące integralną częścią formularza zapisu, w którym stwierdza, że:

- zapoznał się z treścią Prospektu i akceptuje brzmienie Statutu oraz warunki Publicznej Oferty;
- zgadza się na przydzielenie mu mniejszej liczby Akcji Oferowanych w Publicznej Ofercie niż objęta zapisem lub nieprzydzielenie ich wcale, zgodnie z zasadami opisanymi w Prospekcie;
- zgadza się na przydzielenie mu Akcji Oferowanych w Publicznej Ofercie, zgodnie z zasadami opisanymi w Prospekcie;
- wyraża zgodę na przetwarzanie danych osobowych w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia Publicznej Oferty, przyjmuje do wiadomości, że przysługuje mu prawo wglądu do swoich danych osobowych oraz ich poprawiania oraz że dane na formularzu zapisu zostały podane dobrowolnie,
- wyraża zgodę na przekazywanie objętych tajemnicą zawodową swoich danych osobowych oraz informacji związanych z dokonaniem przez niego zapisem przez Oferującego lub dom maklerski przyjmujący zapisy spółce Emperia Holding S.A., w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia emisji akcji oraz że upoważnia te podmioty do otrzymania tych informacji.

Formularz zapisu na akcje zamieszczony jest w Załączniku nr 4 do Prospektu.

Składając zapis, inwestor lub jego pełnomocnik zobowiązany jest okazać dowód osobisty lub paszport w celu weryfikacji danych zawartych w formularzu zapisu. Osoba działająca w imieniu osoby prawnej zobowiązana jest ponadto złożyć aktualny odpis z odpowiedniego rejestru oraz dokument zaświadczający o jej uprawnieniu do reprezentowania osoby prawnej. Osoba działająca w imieniu jednostki organizacyjnej nieposiadającej osobowości prawnej obowiązana jest ponadto złożyć akt zawiązania tej jednostki lub inny dokument, z którego wynikać będzie forma organizacyjna i adres siedziby oraz umocowanie osób do reprezentowania danej jednostki.

Zapisy dokonywane pod warunkiem lub z zastrzeżeniem terminu zostaną również uznane za nieważne. Wszelkie konsekwencje wynikające z niewłaściwego wypełnienia formularza zapisu na Akcje Oferowane w Publicznej Ofercie ponosi inwestor.

Na dowód przyjęcia zapisu inwestor otrzymuje jeden egzemplarz złożonego formularza zapisu, potwierdzony przez pracownika POK przyjmującego zapisy.

5.1.4. Wycofanie lub zawieszenie oferty

Do czasu rozpoczęcia przyjmowania zapisów na Akcje Oferowane nasza Spółka może odwołać Publiczną Ofertę bez podawania przyczyn swojej decyzji.

Po rozpoczęciu przyjmowania zapisów do czasu przydziału Akcji Oferowanych Spółka może, wyłącznie z ważnego powodu, odstąpić od realizacji Publicznej Oferty. Do ważnych powodów zalicza się w szczególności:

- wystąpienie nagłych, nieprzewidywanych zmian w sytuacji gospodarczej lub politycznej w Polsce lub na świecie, lub w sytuacji finansowej Spółki lub spółek z naszej Grupy, które mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność Spółki lub spółek z naszej Grupy,
- wystąpienie innych nagłych, nieprzewidywanych zmian mających bezpośredni wpływ na działalność Spółki lub spółek z naszej Grupy lub powodujących, że przeprowadzenie Oferty byłoby niemożliwe lub szkodliwe dla Spółki lub spółek z naszej Grupy.

W przypadku odwołania lub odstąpienia od Oferty i nieprzydzielenia Akcji Oferowanych stosowna decyzja zostanie przekazana do publicznej wiadomości w formie zatwierzonego przez KNF aneksu do Prospektu zgodnie z art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej.

5.1.5. Opis możliwości dokonania redukcji zapisów oraz sposób zwrotu nadpłaconych kwot

a) Transza Indywidualna

Jeżeli liczba akcji, na które dokonano zapisów, przekroczy liczbę Akcji Oferowanych w Transzy Indywidualnej (z uwzględnieniem ewentualnego przesunięcia akcji nie objętych zapisami w Transzy Instytucjonalnej), przydział akcji zostanie dokonany na zasadach proporcjonalnej redukcji.

Nadpłacone kwoty zostaną zwrócone inwestorom w terminie 7 dni od dokonania przydziału akcji, na rachunki bankowe lub inwestycyjne wskazane na formularzach zapisu. Zwrot nadpłaconych kwot nastąpi bez jakichkolwiek odszkodowań lub odsetek.

b) Transza Instytucjonalna

Redukcja zapisów w tej transzy może wystąpić w przypadku:

- złożenia przez inwestora zapisu na większą liczbę akcji niż wskazana w wezwaniu do złożenia zapisu wystosowanym przez Oferującego (w części przekraczającej liczbę akcji wskazaną w ww. wezwaniu),
- złożenia przez inwestora zapisu na mniejszą liczbę akcji niż wskazana w wezwaniu do złożenia zapisu wystosowanym przez Oferującego,
- złożenia przez inwestora zapisu na akcje w Transzy Instytucjonalnej pomimo nieotrzymania od Oferującego wezwania do złożenia zapisu na akcje.

Nadpłacone kwoty zostaną zwrócone inwestorom w terminie 7 dni od dokonania przydziału akcji, na rachunki bankowe lub inwestycyjne wskazane na formularzach zapisu. Zwrot nadpłaconych kwot nastąpi bez jakichkolwiek odszkodowań lub odsetek.

5.1.6. Minimalna lub maksymalna wielkość zapisu

a) Transza Indywidualna

Inwestor może złożyć zapis na co najmniej 10 akcji i nie więcej niż 5.000 akcji. Inwestor ma prawo do złożenia kilku zapisów, które łącznie nie mogą przekroczyć 5.000 akcji. W przypadku złożenia zapisu na więcej niż 5.000 akcji zapis będzie uważany za opiewający na 5.000 akcji.

b) Transza Instytucjonalna

Inwestor może złożyć zapis na liczbę akcji wymienioną w wezwaniu do złożenia zapisu wystosowanym przez Oferującego. W przypadku złożenia zapisu na mniejszą liczbę akcji niż wymieniona w wezwaniu do złożenia zapisu inwestor nie będzie objęty preferencjami w przydziale akcji, o których mowa w pkt 5.2.3 poniżej. W przypadku złożenia zapisu na większą liczbę akcji niż wymieniona w wezwaniu do złożenia zapisu inwestorowi zostanie przydzielona liczba akcji wskazana w wezwaniu, a w przypadku nadsubskrypcji w tej transzy nie zrealizowana część zapisu będzie objęta preferencjami w przydziale akcji, o których mowa w pkt 5.2.3 poniżej.

Inwestor, który nie otrzymał wezwania do złożenia zapisu, może złożyć zapis na co najmniej 5.000 akcji i nie więcej niż liczba akcji oferowana w Transzy Instytucjonalnej. W przypadku złożenia zapisu na większą liczbę akcji niż liczba akcji oferowana w Transzy Instytucjonalnej zapis taki będzie traktowany jak zapis na liczbę Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej.

Inwestor ma prawo do złożenia kilku zapisów, które łącznie nie mogą przekroczyć liczby Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej. W przypadku złożenia zapisu opiewającego na liczbę akcji większą niż liczba Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej zapis będzie uważany za opiewający na maksymalną liczbę akcji oferowanych w tej transzy.

5.1.7. Termin, w którym możliwe jest wycofanie zapisu

W przypadku, gdy po rozpoczęciu przyjmowania zapisów do publicznej wiadomości został udostępniony aneks do niniejszego Prospektu dotyczący zdarzenia lub okoliczności zaistniałych przed dokonaniem przydziału akcji, o których nasza Spółka powzięła wiadomość przed tym przydziałem, osoba, która złożyła zapis na akcje przed udostępnieniem aneksu, może wycofać zapis, składając w miejscu złożenia zapisu stosowne oświadczenie na piśmie, w terminie 2 dni roboczych od dnia udostępnienia aneksu – zgodnie z art. 51 ust. 5 Ustawy o Ofercie Publicznej.

5.1.8. Sposób i terminy przewidziane na wnoszenie wpłat na akcje oraz dostarczenie akcji

5.1.8.1. Zasady dokonywania wpłat

Wpłaty na Akcje Oferowane mogą być dokonywane tylko w złotych polskich.

Jako datę wpłaty dokonanej przelewem uznaje się datę wpływu środków na właściwy rachunek przyjmującego zapis.

Brak wpłaty w terminie określonym w Prospekcie spowoduje, iż taki zapis nie będzie brany pod uwagę przy przydziale akcji. W przypadku wpłaty niepełnej taki zapis zostanie uwzględniony przy przydziale akcji z taką liczbą akcji, jaka została opłacona.

Wpłaty na akcje nie podlegają oprocentowaniu.

a) Transza Indywidualna

Warunkiem skutecznego złożenia zapisu jest jego opłacenie, w kwocie wynikającej z iloczynu liczby akcji objętych zapisem i ogłoszonej ceny maksymalnej.

Dopuszcza się następujące formy opłacenia zapisu:

- gotówką,
- przelewem bankowym,
- powyższymi sposobami łącznie.

Wpłata na akcje musi być uiszczona najpóźniej wraz z dokonaniem zapisu.

W przypadku dokonywania wpłaty w formie przelewu przelew powinien zostać dokonany na rachunek:

Millennium Dom Maklerski S.A.

Al. Jerozolimskie 123a, 02-017 Warszawa

nr 83 1160 2202 0000 0000 3203 3560

prowadzony przez Bank Millennium S.A.

z dopiskiem: *Emperia – imię i nazwisko (firma) inwestora, Transza Indywidualna*

b) Transza Instytucjonalna

Warunkiem skutecznego złożenia zapisu jest jego opłacenie, w kwocie wynikającej z iloczynu liczby akcji objętych zapisem i ich ostatecznej ceny emisyjnej.

Wpłata na akcje, w formie przelewu, musi być uiszczona najpóźniej do ostatniego dnia przyjmowania zapisów w Transzy Instytucjonalnej na rachunek:

Millennium Dom Maklerski S.A.

Al. Jerozolimskie 123a, 02-017 Warszawa

nr 83 1160 2202 0000 0000 3203 3560

prowadzony przez Bank Millennium S.A.

z dopiskiem: *Emperia – imię i nazwisko (firma) inwestora, Transza Instytucjonalna*

5.1.8.2. Dostarczenie akcji

Inwestor składający zapis jest zobowiązany złożyć nieodwołalną dyspozycję deponowania akcji na rachunku papierów wartościowych. Złożenie dyspozycji deponowania jest równoznaczne ze złożeniem dyspozycji deponowania Prawo do Akcji Serii L (PDA).

Po dokonaniu przydziału Akcji Oferowanych Zarząd podejmie działania mające na celu zarejestrowanie Akcji Sprzedawanych i Praw do Akcji na rachunkach inwestycyjnych osób, którym przydzielono akcje.

Niezwłocznie po zarejestrowaniu przez Sąd Rejestrowy emisji Akcji Serii L podejmiemy działania mające na celu zarejestrowanie tych akcji przez KDPW.

Wykonanie Praw do Akcji polegać będzie na zapisaniu na rachunkach inwestorów Akcji Serii L. Za każde Prawo do Akcji znajdujące się na rachunku inwestora zostanie zapisana odpowiednio jedna Akcja Serii L, co spowoduje wygaśnięcie Prawa do Akcji.

5.1.9. Opis sposobu podania wyników oferty do publicznej wiadomości

Emisja Akcji Serii L nie dojdzie do skutku, jeżeli:

- do dnia zamknięcia publicznej subskrypcji Akcji Serii L nie zostanie złożony i prawidłowo opłacony przynajmniej jeden zapis na przynajmniej jedną Akcję Serii L lub
- Zarząd Spółki nie zgłosi do Sądu wniosku o zarejestrowanie emisji Akcji Serii L w terminie 6 miesięcy od daty zatwierdzenia przez KNF niniejszego Prospektu lub
- uprawomocni się postanowienie Sądu Rejestrowego o odmowie wpisu do rejestru podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w wyniku emisji Akcji Serii L.

O zaistnieniu powyższych okoliczności i niedojsiu emisji do skutku poinformujemy w ciągu 24 godzin poprzez przekazanie informacji do KNF i GPW, a następnie do Polskiej Agencji Prasowej oraz zamieszczenie w dzienniku ogólnopolskim, w siedzibie Spółki oraz wskazanych w Prospekcie punktach przyjmowania zapisów na Akcje Serii L.

W przypadku niedojsia emisji Akcji Serii L do skutku po wprowadzeniu Praw do Akcji Serii L do obrotu giełdowego wystąpimy o zakończenie notowań Praw do Akcji Serii L na GPW w dniu podania do publicznej wiadomości informacji o niedojsiu emisji do skutku. Wówczas zwrot wpłat dokonany zostanie na rzecz inwestorów, na kontach których będą zapisane Prawa do Akcji Serii L w dniu rozliczenia transakcji przeprowadzonych w ostatnim dniu notowań Praw do Akcji Serii L na GPW. Kwota zwracanych wpłat zostanie ustalona w ten sposób, że liczba Praw do Akcji Serii L znajdujących się na koncie inwestora zostanie pomnożona przez cenę emisyjną Akcji Serii L. Zwrot wpłat zostanie dokonany w terminie 14 dni od ogłoszenia o niedojsiu emisji do skutku na rachunki inwestycyjne, na których zapisane były PDA.

Szczegółowe wyniki publicznej subskrypcji Akcji Serii L zostaną podane w trybie raportu bieżącego w terminie 14 dni od zakończenia publicznej subskrypcji Akcji Serii L.

Publiczna Oferta Akcji Sprzedawanych nie dojdzie do skutku w przypadku złożenia i opłacenia zapisów na liczbę akcji nie większą niż liczba oferowanych Akcji Serii L.

O niedojsiu Publicznej Oferty Akcji Sprzedawanych do skutku Spółka poinformuje w ciągu 24 godzin od powzięcia takiej informacji poprzez przekazanie informacji do KNF i GPW, a następnie do Polskiej Agencji Prasowej oraz zamieszczenie w dzienniku ogólnopolskim, w siedzibie Spółki oraz wskazanych w Prospekcie punktach przyjmowania zapisów na Akcje Oferowane.

Szczegółowe wyniki Publicznej Oferty Akcji Sprzedawanych zostaną podane w trybie raportu bieżącego w terminie 14 dni od zakończenia Publicznej Oferty Akcji Sprzedawanych.

5.1.10. Procedury związane z wykonaniem praw pierwokupu, zbywalność praw do subskrypcji akcji oraz sposób postępowania z prawami do subskrypcji akcji, które nie zostały wykonane

Publiczna Oferta przeprowadzana jest z wyłączeniem prawa poboru akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

5.2. Zasady dystrybucji i przydziału

5.2.1. Rodzaje inwestorów, którym oferowane są akcje

a) Transza Indywidualna

Osobami uprawnionymi do składania zapisów na akcje w Transzy Indywidualnej są osoby fizyczne i osoby prawne oraz jednostki nieposiadające osobowości prawnej, będące zarówno rezydentami, jak i nierezydentami w rozumieniu przepisów Prawa Dewizowego.

Nierezydenci zamierzający złożyć zapis na akcje winni zapoznać się z odpowiednimi przepisami kraju swego pochodzenia.

b) Transza Instytucjonalna

Osobami uprawnionymi do składania zapisów na Akcje Oferowane w Transzy Instytucjonalnej są osoby fizyczne i osoby prawne oraz jednostki nieposiadające osobowości prawnej, będące zarówno rezydentami, jak i nierezydentami w rozumieniu przepisów Prawa Dewizowego:

- do których zostaną skierowane przez Oferującego wezwania do złożenia zapisów, w którym zostanie określona liczba akcji, na którą powinien opiewać zapis oraz

- do których nie zostało skierowane wezwanie do złożenia zapisów, jednakże pod warunkiem, że złożą zapis (lub zapisy) opiewający na więcej niż 5.000 akcji.

Nierezydenci zamierzający złożyć zapis na akcje winni zapoznać się z odpowiednimi przepisami kraju swego pochodzenia.

Zapisy na akcje składane przez towarzystwa funduszy inwestycyjnych w imieniu własnym, odrębnie na rzecz poszczególnych zarządzanych przez to towarzystwo funduszy inwestycyjnych, stanowią w rozumieniu Prospektu zapisy odrębnych inwestorów.

Minimalna wielkość zapisu nie dotyczy inwestorów składających zapisy na podstawie wezwań skierowanych przez Oferującego pod warunkiem, że złożą zapis na liczbę akcji nie mniejszą niż wskazana w wezwaniu.

5.2.2. Zamiary znacznych akcjonariuszy i członków organów zarządzających, nadzorczych lub administracyjnych emitenta co do uczestniczenia w subskrypcji

Zamiary znaczących akcjonariuszy naszej Spółki oraz członków Zarządu, Rady Nadzorczej i prokurentów naszej Spółki co do uczestnictwa w ofercie Akcji Oferowanych przedstawiają się w sposób określony w poniższym zestawieniu.

Tabela 93. Zamiary znacznych akcjonariuszy, Członków Zarządu i Rady Nadzorczej co do uczestnictwa w Ofercie

PODMIOT	Zamiar uczestnictwa w Publicznej Ofercie	Zamiar objęcia ponad 5% akcji oferowanych w Publicznej Ofercie
Znaczeni akcjonariusze:		
Jarosław Wawerski	NIE	NIE
Artur Kawa	NIE	NIE
Członkowie Zarządu:		
Artur Kawa	NIE	NIE
Jarosław Wawerski	NIE	NIE
Dariusz Kalinowski	NIE	NIE
Jacek Dudzik	TAK	NIE
Renata Bronisz-Czyż	NIE	NIE
Jarosław Rudnicki	NIE	NIE
Lesław Syguła	NIE	NIE
Piotr Laskowski	NIE	NIE
Marek Wesołowski	NIE	NIE
Grzegorz Wawerski	NIE	NIE
Członkowie Rady Nadzorczej:		
Ireneusz Zięba	NIE	NIE
Zenon Andrzej Mierzejewski	NIE	NIE
Piotr Kawa	NIE	NIE
Tomasz Krysztofiak	NIE	NIE
Wincenty Mura	TAK	NIE
Piotr Długosz	NIE	NIE

5.2.3. Informacje podawane przed przydziałem

a) Podział oferty na transze

Akcje Oferowane oferowane są w następujących transzach:

- Transzy Indywidualnej,
- Transzy Instytucjonalnej.

b) Zmiana wielkości transz

Po rozpoczęciu zapisów w danej transzy Spółka może podjąć decyzję o przesunięciu akcji pomiędzy transzami jedynie w odniesieniu do akcji, które nie zostały subskrybowane w danej transzy.

c) Przydział Akcji Oferowanych

W przypadku, gdy popyt na Akcje Oferowane zgłoszony przez inwestorów w trakcie trwania zapisów będzie wystarczający do dojścia do skutku (w całości lub części) oferty Akcji Sprzedawanych, w każdej z transz mogą zostać przydzielone zarówno Akcje Serii L, jak i Akcje Sprzedawane lub w jednej z transz mogą zostać przydzielone tylko Akcje Serii L lub tylko Akcje Sprzedawane, a w drugiej z transz Akcje Serii L i/lub Akcje Sprzedawane.

W przypadku niedojścia do skutku oferty Akcji Sprzedawanych w obydwu transzach przydzielone zostaną tylko Akcje Serii L.

Przydział Akcji Oferowanych nastąpi w terminie 7 dni od dnia zamknięcia przyjmowania zapisów. Przydział zostanie dokonany na podstawie prawidłowo złożonych i opłaconych zapisów.

Transza Indywidualna

W Transzy Indywidualnej w pierwszej kolejności przydzielane będą akcje oferowane w tej transzy, a następnie akcje nie objęte w Transzy Instytucjonalnej.

Jeżeli liczba akcji, na które dokonano zapisów, nie przekroczy liczby Akcji Oferowanych w Transzy Indywidualnej, inwestorom zostaną przydzielone akcje w liczbie wynikającej ze złożonych i opłaconych zapisów.

Jeżeli liczba akcji, na które dokonano zapisów, przekroczy liczbę Akcji Oferowanych w Transzy Indywidualnej (z uwzględnieniem ewentualnych przesunięć), przydział akcji zostanie dokonany na zasadach proporcjonalnej redukcji.

Ułamkowe części akcji nie będą przydzielane. Akcje nieprzyznane w wyniku zaokrągleń zostaną przydzielone kolejno inwestorom, którzy dokonali zapisu na największą liczbę Akcji Oferowanych w Transzy Indywidualnej, a w przypadku równych zapisów o przydziale zadecyduje losowanie.

Przydzielenie akcji w mniejszej liczbie niż deklarowana w zapisie, przydzielenie tylko Akcji Serii L lub tylko Akcji Sprzedawanych lub przydzielenie Akcji Serii L i Akcji Sprzedawanych – nie daje postaw do odstąpienia od zapisu.

Transza Instytucjonalna

W Transzy Instytucjonalnej w pierwszej kolejności przydzielane będą akcje oferowane w tej transzy, a następnie akcje nie objęte w Transzy Indywidualnej.

Na podstawie „księgi popytu”, zgodnie z zasadami opisanymi w pkt 5.1.1 powyżej zostanie przygotowana Lista Wstępnego Przydziału, tj. lista inwestorów, którym zostaną przydzielone Akcje Oferowane w Transzy Instytucjonalnej w przypadku złożenia i opłacenia przez nich zapisu. Lista będzie określała także liczbę Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej, które zostaną przydzielone danemu inwestorowi w przypadku złożenia i opłacenia zapisu na liczbę akcji równą liczbie określonej w wezwaniu do złożenia zapisu.

W przypadku wystąpienia nadsubskrypcji w Transzy Instytucjonalnej (z uwzględnieniem ewentualnych przesunięć) przydział akcji w Transzy Instytucjonalnej nastąpi według następujących zasad:

w pierwszej kolejności zostanie dokonany przydział akcji na rzecz inwestorów uczestniczących w procesie tworzenia „księgi popytu”, którzy zostali umieszczeni na Liście Wstępnego Przydziału oraz którzy złożą i opłacą zapis w wysokości nie mniejszej niż określona na tej liście. Inwestorom tym zagwarantowany zostanie przydział akcji w liczbie określonej na Liście Wstępnego Przydziału,

- jeżeli po dokonaniu przydziału akcji, zgodnie z powyższymi zasadami, pozostaną jeszcze nieobjęte akcje, w drugiej kolejności przydzielane będą akcje na rzecz inwestorów uczestniczących w procesie tworzenia „księgi popytu”, którzy zostali umieszczeni na Liście Wstępnego Przydziału oraz którzy złożyli i opłacili zapis w wysokości wyższej niż wskazane na tej liście – w odniesieniu do części zapisu, jaka przekroczyła wielkość wskazaną na Liście Wstępnego Przydziału. W przypadku, gdy nadsubskrypcja wystąpi na tym etapie przydziału, zastosowana zostanie zasada proporcjonalnej redukcji tych części zapisów, które przekroczyły wielkości wskazane na Liście Wstępnego Przydziału,
- jeżeli po dokonaniu przydziału akcji, zgodnie z powyższymi zasadami, pozostaną jeszcze nieobjęte akcje, akcje te będą przydzielane na rzecz inwestorów, którzy uczestniczyli w procesie tworzenia „księgi popytu”, ale złożyli i opłacili zapisy w niższej wysokości niż wskazane na Liście Wstępnego Przydziału. W przypadku, gdy nadsubskrypcja wystąpi na tym etapie przydziału, zastosowana zostanie zasada proporcjonalnej redukcji,
- jeżeli po dokonaniu przydziału akcji, zgodnie z powyższymi zasadami, pozostaną jeszcze nieobjęte akcje, będą one przydzielane na rzecz inwestorów, którzy nie otrzymali wezwania do złożenia zapisu, a złożyli i opłacili zapisy – proporcjonalnie do wielkości złożonego i opłaconego zapisu. W przypadku, gdy nadsubskrypcja wystąpi na tym etapie przydziału, zastosowana zostanie zasada proporcjonalnej redukcji.

Ułamkowe części akcji nie będą przydzielane. Akcje nieprzyznane w wyniku zaokrągleń zostaną przydzielone kolejno tym inwestorom, których zapisy zostały zredukowane, a którzy dokonali zapisu na największą liczbę Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej. W przypadku równych zapisów o przydziale zadecyduje losowanie.

Przydzielenie akcji w mniejszej liczbie niż deklarowana w zapisie, przydzielenie tylko Akcji Serii L lub tylko Akcji Sprzedawanych lub przydzielenie Akcji Serii L i Akcji Sprzedawanych – nie daje postaw do odstąpienia od zapisu.

d) *Sposób traktowania przy przydziale akcji*

Sposób traktowania przy przydziale akcji nie jest uzależniony od tego, za pośrednictwem jakiego podmiotu dokonywane są zapisy na akcje.

Przydział akcji w Transzy Instytucjonalnej uzależniony jest od faktu uczestniczenia inwestora w procesie budowy „księgi popytu” i umieszczenia go na Liście Wstępnego Przydziału. Przygotowując Listę Wstępnego Przydziału i umieszczając na niej inwestorów, Zarząd Spółki będzie preferował dotychczasowych akcjonariuszy Spółki.

e) *Minimalna wielkość pojedynczego przydziału*

Minimalna wielkość pojedynczego przydziału nie została określona.

f) *Termin zakończenia Publicznej Oferty*

Publiczna Oferta zostanie zamknięta najwcześniej w dniu 15 października 2007 roku z zastrzeżeniem zmiany tego terminu zgodnie z zasadami opisanymi w pkt. 5.1.3.1 powyżej.

g) *Wielokrotne zapisy*

Transza Indywidualna

Inwestor ma prawo do złożenia kilku zapisów, które łącznie nie mogą przekroczyć 5.000 akcji. W przypadku złożenia zapisu na więcej niż 5.000 akcji zapis będzie uważany za opiewający na 5.000 akcji.

Transza Instytucjonalna

Inwestor ma prawo do złożenia kilku zapisów, które łącznie nie mogą przekroczyć liczby Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej. W przypadku złożenia zapisu opiewającego na liczbę akcji większą niż liczba Akcji Oferowanych w Transzy Instytucjonalnej zapis będzie uważany za opiewający na maksymalną liczbę akcji oferowanych w tej transzy.

5.2.4. Procedura zawiadamiania inwestorów o liczbie przydzielonych akcji

Po dokonaniu przydziału akcji zostaną one zaksięgowane na rachunku inwestycyjnym inwestora wskazanym w formularzu zapisu na akcje. Inwestorzy zostaną powiadomieni o tym fakcie zgodnie z odpowiednim regulaminem działania podmiotu prowadzącego przedsiębiorstwo maklerskie, w którym na rachunku inwestora przydzielone akcje zostały zdeponowane – o ile konieczność powiadamiania o tym fakcie jest w tym regulaminie przewidziana.

Ponadto wykaz subskrybentów Akcji Serii L ze wskazaniem liczby i rodzaju przyznanych akcji zostanie wyłożony najpóźniej w terminie dwóch tygodni od dnia przydziału akcji i będzie dostępny do wglądu w ciągu następujących dwóch tygodni w miejscach, w których zapisy były przyjmowane – zgodnie z art. 439 § 2 KSH.

5.2.5. Nadprzydział i opcja dodatkowego przydziału typu „green shoe”

Nie przewiduje się wystąpienia nadprzydziału i opcji dodatkowego przydziału.

5.3. Cena akcji

5.3.1. Wskazanie ceny, po której będą oferowane akcje

Maksymalna cena emisyjna Akcji Serii L zostanie ustalona przez Emperia Holding i podana do publicznej wiadomości w formie aneksu do Prospektu, zgodnie z postanowieniami art. 51 Ustawy o Ofercie Publicznej, najpóźniej w dniu rozpoczęcia zapisów na Akcje Oferowane w ramach Transzy Indywidualnej.

Ostateczna cena emisyjna Akcji Serii L zostanie ustalona przez Emperia Holding (w porozumieniu z Oferującym) po przeprowadzeniu badania popytu na akcje na podstawie wielkości oraz oceny wrażliwości cenowej popytu zgłoszonej przez inwestorów i podana do publicznej wiadomości najpóźniej w dniu rozpoczęcia zapisów w Transzy Instytucjonalnej.

Ostateczna cena emisyjna Akcji Serii L będzie jednolita dla wszystkich transz.

Akcje Sprzedawane będą oferowane po cenie równej cenie emisyjnej Akcji Serii L.

Dom Maklerski przyjmujący zapis nie będzie pobierał prowizji od złożonego zapisu. Złożenie zapisu i objęcie Akcji Oferowanych nie skutkuje opodatkowaniem tej transakcji.

5.3.2. Zasady podania do publicznej wiadomości ceny akcji w ofercie

Informacja o ostatecznej wysokości ceny emisyjnej Akcji Serii L zostanie podana najpóźniej w dniu rozpoczęcia zapisów w Transzy Instytucjonalnej (zgodnie z art. 54 ust. 3 Ustawy o Ofercie Publicznej) poprzez przekazanie informacji do KNF oraz do publicznej wiadomości w sposób, w jaki został udostępniony Prospekt, oraz w trybie określonym w art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej.

Cena sprzedaży Akcji Sprzedawanych będzie równa cenie emisyjnej Akcji Serii L.

Jednocześnie zwracamy uwagę, iż inwestorom przysługuje uprawnienie do uchylenia się od skutków prawnych złożonych przez nich zapisów w okolicznościach opisanych w art. 54 ust. 1 pkt 2) Ustawy o Ofercie Publicznej.

5.3.3. Podstawa ceny emisji w przypadku ograniczenia lub wyłączenia prawa poboru

Opinia w sprawie wyłączenia prawa poboru Akcji Serii L została przedstawiona w załączniku do Uchwały nr 20 z dnia 16 lipca 2007 roku. Opinia ta ma następujące brzmienie:

„OPINIA ZARZĄDU EMPERIA HOLDING SPÓŁKA AKCYJNA UZASADNIAJĄCA POWODY POZBAWIENIA PRAWA POBORU

Celem przeprowadzenia emisji Akcji Serii L jest pozyskanie przez Spółkę środków na rozwój oraz na akwizycje kolejnych podmiotów działających w branży detalicznej i hurtowej sprzedaży artykułów spożywczych i kosmetyczno-chemicznych.

Dla sfinansowania zamierzonych powyżej określonych działań konieczne jest pozyskanie przez Spółkę finansowania ze źródeł zewnętrznych, bowiem zdaniem Zarządu środki pozostające w dyspozycji dotychczasowych akcjonariuszy nie zapewniają realizacji zamierzonych przez Spółkę celów gospodarczych. Wyłączenie prawa poboru umożliwi pozyskanie nowych inwestorów, w tym stabilnych inwestorów finansowych, szybszą akumulację środków w Spółce i zwiększenie jej bazy kapitałowej, co przyczyni się również do wzmocnienia jej pozycji wobec podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną i kontrahentów, a także zwiększenia dynamiki jej rozwoju.

Ponadto, efektem wyłączenia prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy będzie odpowiednia płynność i rozproszenie akcji Spółki w obrocie na rynku regulowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Z tych wszystkich powodów pozbawienie akcjonariuszy w całości prawa poboru Akcji Serii L leży w interesie Spółki i jest w pełni uzasadnione.

5.3.4. Porównanie opłat ze strony inwestorów w ofercie publicznej oraz efektywnych wpłat gotówkowych poniesionych na nabycie papierów wartościowych przez członków organów administracyjnych, zarządzających lub nadzorczych albo osoby zarządzające wyższego szczebla lub osoby powiązane w transakcjach przeprowadzonych w ciągu ostatniego roku lub też papierów wartościowych, które mają oni prawo nabyć

Opłaty ze strony inwestorów będą równe cenie emisyjnej określonej zgodnie z punktem 5.3.1 powyżej.

W ciągu ostatniego roku Członkowie Zarządu lub Członkowie Rady Nadzorczej nie nabywali Akcji naszej Spółki za gotówkę.

W wyniku realizacji umowy konsolidacyjnej opisanej w pkt 22.1.1 ppkt 3 w Części III Prospektu, w związku z podjęciem Uchwały nr 1 z dnia 3 listopada 2006 roku przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii H, I, J oraz K, Członkowie Zarządu naszej Spółki – dotychczasowi akcjonariusze BOS S.A. – objęli akcje Spółki w zamian za wnoszone akcje BOS S.A. w następujący sposób:

- Jarosław Rudnicki, pełniący funkcję Członka Zarządu, objął 333.051 Akcji Serii H,
- Piotr Laskowski, pełniący funkcję Członka Zarządu, objął 386.125 Akcji Serii H,
- Lesław Syguła, pełniący funkcję Członka Zarządu, objął 76.320 Akcji Serii H,
- Zenon Andrzej Mierzejewski, pełniący funkcję Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, objął 139.886 Akcji Serii I,
- Wincenty Mura, pełniący funkcję Członka Rady Nadzorczej, objął 27.771 Akcji Serii I.

5.4. Plasowanie i gwarantowanie (subemisja)

5.4.1. Dane na temat koordynatorów całości i poszczególnych części oferty oraz podmiotów zajmujących się plasowaniem w różnych krajach, w których ma miejsce oferta

Koordynatorem zajmującym się plasowaniem Publicznej Oferty i podmiotem oferującym Akcje Oferowane jest:

Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o.
ul. Śmiała 26
01-523 Warszawa

Nie przewiduje się powoływania koordynatorów zajmujących się częścią oferty oraz podmiotów zajmujących się plasowaniem oferty w innych krajach.

5.4.2. Dane na temat agentów ds. płatności i podmiotów świadczących usługi depozytowe

Nie przewiduje się agentów ds. płatności. Po zatwierdzeniu Prospektu przewiduje się korzystanie z usług Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych S.A., który na polskim rynku kapitałowym pełni rolę głównego podmiotu świadczącego usługi depozytowe.

5.4.3. Dane na temat podmiotów, które podjęły się gwarantowania emisji oraz podmiotów, które podjęły się plasowania oferty

W uchwale nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 16 lipca 2007 roku akcjonariusze nie upoważnili Zarządu Spółki do zawarcia umowy o submisję inwestycyjną lub umowy o submisję usługową dotyczącą Akcji Serii L.

Podmiotem, który podjął się plasowania oferty na zasadzie „dołożenia wszelkich starań”, jest Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o., który stworzył z udziałem Millennium Dom Maklerski S.A. konsorcjum dystrybucyjne.

Kwoty prowizji z tytułu plasowania uzależnione są od wartości Publicznej Oferty. Na Dzień Zatwierdzenia Prospektu nie jest znana ani ostateczna liczba Akcji Oferowanych ani też cena Akcji Oferowanych.

Szacunkowe koszty Oferty zostały przedstawione w pkt 8 niniejszej Części Prospektu. Spółka opublikuje informacje dotyczące całkowitych kosztów Oferty w formie raportu bieżącego zgodnie z § 33 ust. 1 Rozporządzenia o Raportach.

Zapisy na Akcje Serii L w Transzy Indywidualnej oraz Transzy Instytucjonalnej przyjmowane będą przez:

Millennium Dom Maklerski S.A.
Al. Jerozolimskie 123A
02-017 Warszawa

w następujących Punktach Obsługi Klienta Millennium Domu Maklerskiego S.A.

Miasto	Ulica	Kod pocztowy	Telefon
Białystok	al. J. Piłsudskiego 13/1	15-444	(085) 651-13-41, 652-45-47
Bielsko-Biała	11 Listopada 12	43-300	(033) 819 29 10, 819-29-13
Bydgoszcz	Słowackiego 1	85-008	(052) 322-70-60, 325-19-20
Gdańsk	Okopowa 7	80-819	(058) 308-16-08, 09, 10
Gdynia	Batorego 28/32	81-366	(058) 620-97-26, 661-15-51
Katowice	Wawelska 4	40-098	(032) 201-02-13, 201-00-36
Łódź	pl. Komuny Paryskiej 5a	90-007	(042) 638-07-50, 51, 52, 54
Olsztyn	J. Piłsudskiego 11/17	10-595	(089) 522-24-90, 91
Poznań	Szkolna 19	61-832	(061) 850-81-10, 11
Szczecin	Rayskiego 40	70-426	(091) 488-31-42, 43
Toruń	Szosa Chełmińska 17	87-100	(056) 658-63-94, 610-32-41, 42
Warszawa	al. Jana Pawła II 15	00-828	(022) 697-77-98, 74, 87

Źródło: Millennium Dom Maklerski S.A.

Ponadto na czas przyjmowania zapisów na akcje Emperia Holding S. A. w Transzy Indywidualnej w oddziale Banku Millennium S.A. w Lublinie uruchomiony zostanie tymczasowy POK Millennium Domu Maklerskiego S.A.

Miasto	Ulica	Kod pocztowy	Telefon
Lublin	Kapucyńska 4	20-009	(081) 536-00-50

Źródło: Millennium Dom Maklerski S.A.

5.4.4. Data sfinalizowania umowy o gwarantowanie emisji

Nasza Spółka nie zamierza zawierać umów o subemisję usługową lub inwestycyjną.

6. Dopuszczenie akcji do obrotu i ustalenia dotyczące obrotu**6.1. Wskazanie, czy oferowane akcje są lub będą przedmiotem wniosku o dopuszczenie do obrotu**

Zarząd będzie ubiegał się o wprowadzenie Akcji Serii H, Akcji Serii I, Akcji Serii J, Akcji Serii K, Akcji Serii L oraz Praw do Akcji Serii L do obrotu giełdowego na rynku oficjalnych notowań giełdowych prowadzonym przez GPW (zwanym też rynkiem podstawowym).

Przed rozpoczęciem Publicznej Oferty nasz Zarząd podejmie działania mające na celu zarejestrowanie w KDPW Akcji Serii od H do K, Akcji Serii L oraz Praw do Akcji Serii L.

Niezwłocznie po podjęciu przez KDPW uchwały w sprawie zarejestrowania Akcji Serii od H do K, Akcji Serii L oraz Praw do Akcji Serii L, podejmiemy wszelkie prawem przewidziane działania w celu dopuszczenia Akcji Serii od H do K, Akcji Serii L oraz Praw do Akcji Serii L (PDA) do obrotu giełdowego. W tym celu niezwłocznie wystąpimy z wnioskiem o dopuszczenie do obrotu giełdowego Akcji Serii od H do K, Akcji Serii L i PDA.

Po dokonaniu przydziału Akcji Oferowanych i zapisaniu Akcji Oferowanych oraz PDA na rachunkach inwestorów wystąpimy do Zarządu Giełdy o wyznaczenie daty rozpoczęcia oraz systemu notowań Akcji Serii od H do K oraz PDA.

Jeśli nie wystąpią żadne nieprzewidywane przeszkody, nasz Zarząd przewiduje wprowadzenie wszystkich Akcji Serii od H do K oraz Praw do Akcji Serii L do obrotu giełdowego w II połowie października 2007 roku..

Niezwłocznie po zarejestrowaniu przez Sąd Rejestrowy emisji Akcji Serii L podejmiemy działania mające na celu wprowadzenie Akcji Serii L do obrotu giełdowego.

6.2. Rynki regulowane lub rynki równoważne, na których są dopuszczone do obrotu akcje tej samej klasy, co akcje oferowane lub dopuszczane do obrotu

Akcje Serii od A do G są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

6.3. Informacje na temat charakteru oraz liczby i cech akcji, których dotyczy subskrypcja lub plasowanie o charakterze prywatnym lub publicznym

Poza akcjami objętymi niniejszym Prospektem nie występuje subskrypcja lub plasowanie o charakterze prywatnym lub publicznym.

6.4. Dane na temat pośredników w obrocie na rynku wtórnym

W dniu 3 lutego 2006 roku zawarliśmy umowę o pełnienie funkcji animatora emitenta z Domem Maklerskim Banku Handlowego S.A. z siedzibą w Warszawie. Zgodnie z § 88 ust. 1 Regulaminu GPW animatorem emitenta jest członek giełdy lub podmiot, który na podstawie umowy z emitentem zobowiąże się do wspomaganie płynności danego instrumentu finansowego. Działanie animatora emitenta polega na składaniu na własny rachunek zleceń kupna i sprzedaży akcji emitenta.

6.5. Działania stabilizacyjne

Nie przewidujemy podjęcia działań zmierzających do stabilizacji kursu akcji.

7. Informacje na temat właścicieli papierów wartościowych objętych sprzedażą

Tabela 94. Informacje na temat właścicieli Akcji Sprzedawanych

Imię i nazwisko Nazwa firmy	Adres miejsca pracy osób zatrudnionych w Grupie Emperia/ Adres siedziby	Liczba i rodzaj oferowanych akcji	Charakter stanowiska lub innych istotnych powiązań w ciągu ostatnich trzech lat z Emitentem lub jego poprzednikami albo osobami powiązanymi
AB Centrum S.A.	ul. Grobłowa 4, Pruszków	40.000 Akcji Serii I	-
Czubek Jerzy	-	25.000 Akcji Serii I	Do 31.03.2007 roku – Dyrektor Oddziału DLS S.A. w Świeciu
Czubek Marek	-	20.000 Akcji Serii I	Do 30.04.2006 roku – specjalista ds. handlu w Oddziale DLS S.A. w Świeciu
Gaś Ewa	ul. Rybnicka 131F, Żory	9.684 Akcje Serii I	Asystent Dyrektora. ds. Organizacyjnych DLS S.A. – Makroregion Południe
Głowacki Zbigniew	ul. Dolistowska 1A, Białystok	7.500 Akcji Serii I	Kierownik ds. Sklepów w Express Podlaski Sp. z o.o.
Jaśkiewicz Bożena	ul. Sokółska 9, Białystok	7.154 Akcje Serii K	Opiekun ds. Sklepów w Lewiatan Podlasie Sp. z o.o.
Kowalczyk Dariusz	-	33.097 Akcji Serii I	Od 31.01.2005 do 10.01.2007 roku – członek rady nadzorczej BOS S.A.
Krawczyński Piotr	-	15.000 Akcji Serii I	-
Kruszewski Wojciech	-	6.086 Akcji Serii I	-

Imię i nazwisko Nazwa firmy	Adres miejsca pracy osób zatrudnionych w Grupie Emperia/ Adres siedziby	Liczba i rodzaj oferowanych akcji	Charakter stanowiska lub innych istotnych powiązań w ciągu ostatnich trzech lat z Emitentem lub jego poprzednikami albo osobami powiązanymi
Laskowska Dorota Elżbieta	-	32.000 Akcji Serii I	Żona pana Artura Laskowskiego – prezesa zarządu BOS S.A.
Laskowska Mariola Grażyna	-	33.120 Akcji Serii I	Żona pana Piotra Laskowskiego – Członka Zarządu Emperia Holding S.A.
Laszewski Adam	-	10.000 Akcji Serii I	-
Lenkiewicz Adam Bogusław	-	24.428 Akcji Serii I	Od 21.10.2002 do 10.01.2007 – członek rady nadzorczej Arsenal Sp. z o.o.
Lenkiewicz Emilia	-	3.072 Akcji Serii I	-
Łopatka Andrzej	-	12.200 Akcji Serii I	Od 01.01. do 30.11.2004 roku – Dyrektor Handlowy w Centrum Dystrybucji w Brodnicy DLS S.A.
Mierzejewski Zenon Andrzej	-	2.886 Akcji Serii I	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Emperia Holding S.A.
Prokocki Jan Tadeusz	-	26.000 Akcji Serii I	-
Sadecki Mirosław	-	10.000 Akcji Serii I	-
Schmidt Aniela	-	10.000 Akcji Serii I	-
Schmidt Mirosław	-	6.000 Akcji Serii I	Do 26.06.2006 roku – Dyrektor Sprzedaży Makroregionu Kujawy DLS S.A.
Smolarczyk Krzysztof	-	4.000 Akcji Serii I	od 31.01.2005 do 12.12.2006 – członek rady nadzorczej BOS S.A.
Smolarczyk Robert	ul. Porosły 70, Choroszcz	3.500 Akcji Serii I	Od 4.05.2005 – BOS S.A. – pełnomocnik zarządu ds. kosztów korporacyjnych, następnie z-ca dyrektora ds. inwestycji, obecnie doradca zarządu Od 27.07.2006 do 23.01.2007 – członek zarządu Infoza Sp. z o.o.
Wajda Bogdan	-	16.500 Akcji Serii I	Do 31.03.2006 roku – prezes zarządu Rexpol Sp. z o.o.
Walczak Dariusz	-	10.000 Akcji Serii I	-
Wiśniewski Edward	-	4.605 Akcji Serii I	-
Wołoszyn Kamila	-	1.527 Akcji Serii I	Córka pana Wiesława Wołoszyna
Wołoszyn Wiesław	-	31.361 Akcji Serii I	Do 26.10.2005 roku – członek zarządu BOS S.A.
Wołoszyn-Tupalska Marta	-	1.545 Akcji Serii I	Córka pana Wiesława Wołoszyna

8. Koszty emisji lub oferty

Na Dzień Prospektu nie jest znana cena emisyjna Akcji Serii L ani cena sprzedaży Akcji Sprzedawanych, nie można więc oszacować wielkości przychodów brutto z Oferty. Uwzględniając wstępne szacunki, łącznie wszystkie koszty Oferty osiągną poziom około 5,6 mln zł.

Emperia Holding opublikuje informacje dotyczące przychodów z subskrypcji Akcji Serii L, jak również całkowitych kosztów Oferty w formie raportu bieżącego zgodnie z § 33 ust. 1 Rozporządzenia o Raportach.

9. Rozwodnienie

Według najlepszej naszej wiedzy na Dzień Prospektu nasz akcjonariat przedstawiał się następująco:

Tabela 95. Struktura akcjonariatu Emperia Holding na Dzień Prospektu

	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Jarosław Wawerski	1.090.537	8,21%	1.090.537	8,21%
Artur Kawa	1.000.086	7,54%	1.000.086	7,54%
Pozostali dotychczasowi akcjonariusze	11.179.577	84,25%	11.179.577	84,25%
Razem	13.270.200	100,00%	13.270.200	100,00%

9.1. Wielkość i wartość procentowa natychmiastowego rozwodnienia spowodowanego ofertą

W ramach nowej emisji zamierzamy wyemitować łącznie 1.500.000 Akcji Serii L z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy Spółki. Ponadto w ramach Publicznej Oferty Akcjonariusze Sprzedający zamierzają sprzedać łącznie do 406.265 Akcji Sprzedawanych.

Po przeprowadzeniu oferty Akcji Serii L, przy założeniu, że:

- wszystkie Akcje Serii L zostaną objęte przez nowych akcjonariuszy,
- nowi akcjonariusze nabędą wszystkie akcje oferowane przez Akcjonariuszy Sprzedających

struktura naszego akcjonariatu przedstawiać się będzie następująco:

Tabela 96. Wielkość i wartość procentowa rozwodnienia spowodowanego ofertą

	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZA
Jarosław Wawerski	1.090.537	7,38%	1.090.537	7,38%
Artur Kawa	1.000.086	6,77%	1.000.086	6,77%
Pozostali dotychczasowi akcjonariusze	10.773.312	72,94%	10.773.312	72,94%
Nowi akcjonariusze	1.906.265	12,91%	1.906.265	12,91%
Razem	14.770.200	100,00%	14.770.200	100,00%

9.2. Wielkość i wartość procentowa natychmiastowego rozwodnienia spowodowanego ofertą w przypadku, gdy dotychczasowi akcjonariusze nie obejmą skierowanej do nich nowej oferty

Oferta nie jest kierowana do dotychczasowych akcjonariuszy naszej Spółki.

10. Informacje dodatkowe

10.1. Opis zakresu działań doradców związanych z emisją

Organizator i koordynator Oferty

Mercurius Financial Advisors Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. pełniąc rolę organizatora i koordynatora Oferty jest podmiotem odpowiedzialnym za czynności o charakterze doradczym, mające na celu organizację i koordynację projektu polegającego na:

- przygotowaniu i przeprowadzeniu procesu zatwierdzenia Prospektu Emisyjnego dotyczącego Publicznej Oferty oraz dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym Akcji Serii od H do L oraz Praw do Akcji Serii L;
- przygotowaniu i przeprowadzeniu Publicznej Oferty.

Doradca Prawny

Doradcą Prawnym jest Spółka partnerska radców prawnych Biedecki, Biedecki i Ptak z siedzibą w Warszawie. Doradca Prawny jest powiązany z naszą Spółką w zakresie wynikającym z umowy zlecenia, na podstawie której świadczy na naszą rzecz usługi doradztwa prawnego związanego z wprowadzeniem do obrotu na rynku regulowanym Akcji Serii od H do K oraz emisją Akcji Serii L.

Oferujący

Mercurius Dom Maklerski Sp. z o.o. pełniący rolę oferującego jest podmiotem odpowiedzialnym za pośredniczenie w proponowaniu przez Emperia Holding nabycia Akcji Serii L oraz proponowaniu przez Akcjonariuszy Sprzedających nabycia Akcji Sprzedawanych, a w szczególności polegające na:

- przygotowaniu i przeprowadzeniu procesu zatwierdzenia Prospektu Emisyjnego dotyczącego Publicznej Oferty oraz dopuszczenia do obrotu na rynku regulowanym Akcji Serii od H do L oraz Praw do Akcji Serii L,
- przygotowaniu i przeprowadzeniu procesu wprowadzenia Akcji Serii od H do L oraz Praw do Akcji Serii L do obrotu giełdowego na GPW,
- przygotowaniu i przeprowadzeniu oferty Akcji Serii L oraz oferty Akcji Sprzedawanych.

10.2. Wskazanie innych informacji, które zostały zbadane lub przejrane przez uprawnionych biegłych rewidentów oraz w odniesieniu do których sporządzili oni raport

Nie były sporządzane dodatkowe informacje, które byłyby badane lub przejrane przez uprawnionych biegłych rewidentów, z wyjątkiem wskazanych w Prospekcie raportów z badania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Emperia Holding i informacji pro forma zamieszczonych w pkt 20.2 Części III Prospektu.

10.3. Dane na temat eksperta

Nie były podejmowane żadne dodatkowe działania ekspertów związane z przygotowaniem Publicznej Oferty.

10.4. Potwierdzenie, że informacje uzyskane od osób trzecich zostały dokładnie powtórzone. Źródła tych informacji

Informacje uzyskane od osób trzecich zostały powtórzone w Prospekcie. Wedle naszej najlepszej wiedzy informacje te nie pomijają istotnych faktów, nie wprowadzają w błąd ani też nie są nierzetelne. W przypadkach przetwarzania lub agregowania danych liczbowych z zewnętrznych źródeł dołożyliśmy wszelkich starań, by jak najwierniej odzwierciedlić rzeczywistość ekonomiczną.

Wykorzystaliśmy następujące zewnętrzne źródła informacji:

- dane opracowane przez firmy analityczne takie jak: AC Nielsen, Akademia Rozwoju Systemów Sieciowych, Econ Trends, GfK Polonia, Pentor, PMR Publications, PriceWaterhouse Coopers, Profit System publikowane w następujących dziennikach, periodykach i prasie branżowej: „Gazeta Prawna”, „Rzeczpospolita”, „Życie Warszawy”, „Newsweek”, „Detal Dzisiaj”, „Supermarket News”, „Wiadomości Handlowe”,
- informacje publikowane przez następujące instytucje: NBP, GUS, OECD, Instytut Analiz Gospodarczo-Ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki,
- informacje dostępne na portalach branżowych: www.franczyzawpolsce.pl, www.securities.com,
- raporty bieżące i okresowe Eurocash S.A.

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik nr 1. Odpis z rejestru przedsiębiorców

CODO LU/14.09/36/2007 Operator: SZACON EWA Strona 1 z 11

ODDZIAŁ CENTRALNEJ INFORMACJI
KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO
ul. Garbarska 20
Lublin

KRAJOWY REJESTR SĄDOWY



Stan na dzień 14.09.2007 godz. 13:58:45

Numer KRS: **000034566**

ODPIS AKTUALNY Z REJESTRU PRZEDSIĘBIORCÓW

Data rejestracji w Krajowym Rejestrze Sądowym	09.08.2001			
Ostatni wpis	Numer wpisu	20	Data dokonania wpisu	11.09.2007
	Sygnatura akt	LU.XI NS-REJ.KRS/11132/07/965		
	Oznaczenie sądu	SĄD REJONOWY W LUBLINIE, XI WYDZIAŁ GOSPODARCZY KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO		

Dział 1

Rubryka 1 - Dane podmiotu	
1. Oznaczenie formy prawnej	SPÓŁKA AKCYJNA
2. Numer REGON/NIP	REGON: 430450457, NIP: 7121007105
3. Firma, pod którą spółka działa	EMPERIA HOLDING SPÓŁKA AKCYJNA
4. Dane o wcześniejszej rejestracji	RHB 3367 SĄD REJONOWY-SĄD GOSPODARCZY W LUBLINIE XI WYDZIAŁ KRS UL.GARBARSKA 20 20-340 LUBLIN
5. Czy przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą z innymi podmiotami na podstawie umowy spółki cywilnej?	NIE
6. Czy podmiot posiada status organizacji pożytku publicznego?	---

Rubryka 2 - Siedziba i adres podmiotu	
1. Siedziba	kraj POLSKA, woj. LUBELSKIE, powiat M. LUBLIN, gmina M. LUBLIN, miejsc. LUBLIN
2. Adres	ul. MEŁGIEWSKA, nr 7-9, lok. ---, kod 20-952, poczta LUBLIN

Rubryka 3 - Oddziały	
Brak wpisów	

Rubryka 4 - Informacje o statucie	
1. Informacja o sporządzeniu lub zmianie	1 AKT NOTARIALNY SPORZĄDZONY W DNIU 26.10.1994 W KANCELARII NOTARIALNEJ JADWIGI

CODo LU/14.09/36/2007 Operator: SZACON EWA Strona 2 z 11

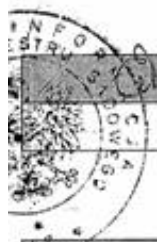
statutu.	<p>PLUTY W LUBLINIE, UL. CHOPINA 14 - REP. A NR 366/94. AKTEM NOTARIALNYM SPORZĄDZONYM W DNIU 29.06.2001 R. W KANCELARII NOTARIALNEJ GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA W LUBLINIE UL. SĄDOWA 2/10 - REP. A NR 2252/2001, ZMIENIONO TREŚĆ ART. 4 STATUTU SPÓŁKI NADAJĄC MU NOWE BRZMIENIE. AKTEM NOTARIALNYM SPORZĄDZONYM W DNIU 31.07.2001 R. W KANCELARII NOTARIALNEJ GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA W LUBLINIE PRZY UL. SĄDOWEJ 2/10 - REP. A NR 2680/2001 ZMIENIONO TREŚĆ STATUTU SPÓŁKI W TEN SPOSÓB, ŻE: ZMIENIONO BRZMIENIE TYTUŁU II, ART. 4, ART. 5, TYTUŁU III, TYTUŁU V, ART. 8, ART. 9, ART. 10, ART. 11, ART. 12, ART. 13, ART. 14, ART. 15, ART. 16, ART. 17, ART. 18, ART. 20, ART. 21, ART. 22, ART. 23, TYTUŁU V ORAZ SKREŚLONO TYTUŁ IV, ART. 6, ART. 7, ART. 24, ART. 25, ART. 26.</p> <p>2 AKTEM NOTARIALNYM Z DNIA 22.10.2001R. REP. A NR 3521/2001, SPORZĄDZONYM W KANCELARII NOTARIALNEJ NOTARIUSZA GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA W LUBLINIE ZMIENIONO ART 5.1 STATUTU SPÓŁKI. ZMIANA ZOSTAŁA DOKONANA W ZWIĄZKU Z AKTEM NOTARIALNYM Z DNIA 10.12.2001R. REP. A NR 4294/2001, SPORZĄDZONYM W KANCELARII NOTARIALNEJ GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA W LUBLINIE.</p> <p>3 AKTEM NOTARIALNYM Z DNIA 06 LISTOPADA 2003 R. REP. A NR 3476/2003, SPORZĄDZONYM PRZEZ NOTARIUSZA GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA, PROWADZĄCEGO KANCELARIĘ NOTARIALNĄ W LUBLINIE PRZY UL. SĄDOWEJ 2/10, ZMIENIONO STATUT SPÓŁKI POPRZEZ SKREŚLENIE: UST. 3 W ART. 5; UST. 4 W ART. 5; UST. 2 LIT "D" W ART. 12; A TAKŻE POPRZEZ NADANIE NOWEGO BRZMIENIA: ART. 5 UST. 1; ART. 5 UST. 5; ART. 10 UST. 4; ART. 12 UST. 2 LIT. "E"; ART. 12 UST. 3; ART. 13 UST. 3; ART. 16.</p> <p>4 AKTEM NOTARIALNYM SPORZĄDZONYM W DNIU 17.06.2004R., REP. A NR 2514/2004, PRZEZ NOTARIUSZA GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA, PROWADZĄCEGO KANCELARIĘ NOTARIALNĄ W LUBLINIE PRZY UL. SĄDOWEJ 2/10, ZMIENIONO STATUT SPÓŁKI POPRZEZ DODANIE LIT. H ORAZ LIT. I W ART. 4 UST. 1 ORAZ NADANIE NOWEGO BRZMIENIA ART. 22 UST. 3.</p> <p>5 AKTEM NOTARIALNYM Z DNIA 21.06.2005 R. SPORZĄDZONYM PRZEZ NOTARIUSZA GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA PROWADZĄCEGO KANCELARIĘ NOTARIALNĄ W LUBLINIE PRZY UL. SĄDOWEJ 2/10 - REP. A 2493/05 ZMIENIONO BRZMIENIE NASTĘPUJĄCYCH POSTANOWIEŃ STATUTU: ART. 14 UST. 2 LIT. M I 14 UST. 2 LIT. O.</p> <p>6 AKTEM NOTARIALNYM SPORZĄDZONYM DNIA 3 LISTOPADA 2006R. PRZEZ NOTARIUSZA GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA PROWADZĄCEGO KANCELARIĘ NOTARIALNĄ W LUBLINIE PRZY UL. OKOPOWEJ 11/11, REP. A NR 39/2006, ZMIENIONO BRZMIENIE ART. 9 UST. 1 STATUTU</p> <p>7 AKTEM NOTARIALNYM Z DNIA 3.11.2006 R. SPORZĄDZONYM PRZEZ NOTARIUSZA GRZEGORZA KOŁODZIEJCZYKA PROWADZĄCEGO KANCELARIĘ NOTARIALNĄ W LUBLINIE PRZY UL. OKOPOWEJ 11/11 REP. A NR 3909/2006 ZMIENIONO BRZMIENIE: ART. 5 UST. 1, ART. 12, ART. 14 UST. 4, ART. 16, ART. 22 UST. 1 PKT F ORAZ ART. 22 UST. 1 PKT P ORAZ DODANO ART. 5 UST. 3A, ART. 5 UST. 7, ART. 6A I 6B, ART. 7A, ART. 12A ORAZ ART. 14 UST. 2 PKT Q, R, S I T.</p> <p>8 03.11.2006 R. NOTARIUSZ GRZEGORZ KOŁODZIEJCZYK, KANCELARIA NOTARIALNA W LUBLINIE REP. A NR 3909/2006. ZMIANA: ART. 12 UST. 1 PKT. B</p> <p>9 03.11.2006 R. NOTARIUSZ GRZEGORZ KOŁODZIEJCZYK, KANCELARIA NOTARIALNA W LUBLINIE REP. A NR 3909/2006 ZMIANA: ART. 5 UST. 1; ART. 6B UST. 2; ART. 5 UST. 3A. 04.04.2007 R. NOTARIUSZ GRZEGORZ KOŁODZIEJCZYK, KANCELARIA NOTARIALNA W LUBLINIE REP. A NR 1303/2007 ZMIANA: ART. 1</p> <p>10 16.07.2007 R. REP. A NR 2616/2007 NOTARIUSZ GRZEGORZ KOŁODZIEJCZYK, KANCELARIA NOTARIALNA W LUBLINIE. ART. 6B UST. 2; ART. 9 UST. 1; ART. 12 UST. 1; ART. 12A UST. 1.</p>
----------	--

Rubryka 5

1. Czas, na jaki została utworzona spółka NIEOZNACZONY

CODo LU/14.09/36/2007 Operator: SZACON' EWA Strona 3 z 11

2. Oznaczenie pisma innego niż Monitor Sądowy i Gospodarczy, przeznaczonego do ogłoszeń spółki	-----
4. Czy statut przyznaje uprawnienia osobiste określonym akcjonariuszom lub tytuły uczestnictwa w dochodach lub majątku spółki nie wynikających z akcji?	TAK
5. Czy obligatoriusze mają prawo do udziału w zysku?	NIE



Rubryka 6 - Sposób powstania spółki

Brak wpisów

Rubryka 7 - Dane jednego akcjonariusza

Brak wpisów

Rubryka 8 - Kapitał spółki

1. Wysokość kapitału zakładowego	13 270 200,00 Zł.
2. Wysokość kapitału docelowego	1 327 020,00 Zł.
3. Liczba akcji wszystkich emisji	13270200
4. Wartość nominalna akcji	1,00 Zł.
5. Kwotowe określenie części kapitału wpłaconego	13 270 200,00 Zł.
6. Wartość nominalna warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego	-----
Podrubryka 1	
Informacja o wniesieniu aportu	
1. Określenie wartości akcji objętych za aport	1 6 288 885,00 Zł.
	2 346 215,00 Zł.

Rubryka 9 - Emisja akcji

1	1. Nazwa serii akcji	SERIA A
	2. Liczba akcji w danej serii	100000
	3. Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----
2	1. Nazwa serii akcji	SERIA B
	2. Liczba akcji w danej serii	2200000
	3. Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----

CODo	LU/14.09/36/2007	Operator: SZACÓN EWA	Strona 4 z 11
3	1.Nazwa serii akcji	SERIA C	
	2.Liczba akcji w danej serii	2093700	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----	
4	1.Nazwa serii akcji	SERIA D	
	2.Liczba akcji w danej serii	408400	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----	
5	1.Nazwa serii akcji	SERIA E	
	2.Liczba akcji w danej serii	240200	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----	
6	1.Nazwa serii akcji	SERIA F	
	2.Liczba akcji w danej serii	259500	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----	
7	1.Nazwa serii akcji	SERIA G	
	2.Liczba akcji w danej serii	1333300	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	-----	
8	1.Nazwa serii akcji	H	
	2.Liczba akcji w danej serii	2085323	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	AKCJE NIE SĄ UPZYWILEJOWANE	
9	1.Nazwa serii akcji	I	
	2.Liczba akcji w danej serii	4203562	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	AKCJE NIE SĄ UPZYWILEJOWANE	
10	1.Nazwa serii akcji	J	
	2.Liczba akcji w danej serii	55747	
	3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	AKCJE NIE SĄ UPZYWILEJOWANE	
11	1.Nazwa serii akcji	K	

CODo	LU/14.09/36/2007	Operator: SZACÓN EWA	Strona 5 z 11
2.Liczba akcji w danej serii	290468		
3.Rodzaj uprzywilejowania i liczba akcji uprzywilejowanych lub informacja, że akcje nie są uprzywilejowane	AKCJE NIE SĄ UPRIWILEJOWANE		

Rubryka 10 - Wzmianka o podjęciu uchwały o emisjach obligacji zamiennych	
Brak wpisów	
Rubryka 11	
1.Czy zarząd lub rada administrująca są upoważnieni do emisji warrantów subskrypcyjnych?	---

Dział 2

Rubryka 1 - Organ uprawniony do reprezentacji podmiotu		
1.Nazwa organu uprawnionego do reprezentowania podmiotu	ZARZĄD SPÓŁKI	
2.Sposób reprezentacji podmiotu	JEŻELI ZARZĄD JEST WIELOOSOBOWY, DO SKŁADANIA OŚWIADCZEŃ WOLI ORAZ PODPISYWANIA W IMIENIU SPÓŁKI UPOWAŻNIONY JEST PREZES ZARZĄDU I WICEPREZES ZARZĄDU SAMODZIELNIE ALBO CZŁONEK ZARZĄDU DZIAŁAJĄCY ŁĄCZNIE Z PROKURENTEM.	
Podrubryka 1 Dane osób wchodzących w skład organu		
1	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	KAWA
	2.Imiona	ARTUR EMANUEL
	3.Numer PESEL/REGON	62092002557
	4.Numer KRS	****
	5.Funkcja w organie reprezentującym	PREZES ZARZĄDU
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----
2	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	WAWERSKI
	2.Imiona	JAROSŁAW
	3.Numer PESEL/REGON	63071606054
	4.Numer KRS	****
	5.Funkcja w organie reprezentującym	WICEPREZES ZARZĄDU
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----
3	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	KALINOWSKI
	2.Imiona	DARIUSZ

CODo	LU/14.09/36/2007	Operator: SZACÓN EWA	Strona 6 z 11
	3.Numer PESEL/REGON	69021310675	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
4	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	DUDZIK	
	2.Imiona	JACEK RYSZARD	
	3.Numer PESEL/REGON	64040300175	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
5	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	BRONISZ CZYŻ	
	2.Imiona	RENATA VIOLETTA	
	3.Numer PESEL/REGON	70091501021	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
6	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	RUDNICKI	
	2.Imiona	JAROSŁAW	
	3.Numer PESEL/REGON	61112404074	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
7	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	SYGULA	
	2.Imiona	LESŁAW	
	3.Numer PESEL/REGON	55082303857	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
8	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	LASKOWSKI	
	2.Imiona	PIOTR	
	3.Numer PESEL/REGON	66061314511	
	4.Numer KRS	****	

CODo	LU/14.09/36/2007	Operator: SZACÓN EWA	Strona 7 z 11
	5.Funkcja w organie reprezentującym	-----	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
9	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	WESOŁOWSKI	
	2.Imiona	MAREK GRZEGORZ	
	3.Numer PESEL/REGON	71030504538	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	
10	1.Nazwisko / Nazwa lub firma	WAWERSKI	
	2.Imiona	GRZEGORZ	
	3.Numer PESEL/REGON	64080905992	
	4.Numer KRS	****	
	5.Funkcja w organie reprezentującym	CZŁONEK ZARZĄDU	
	6.Czy osoba wchodząca w skład zarządu została zawieszona w czynnościach?	NIE	
	7.Data do jakiej została zawieszona	-----	

Rubryka 2 - Organ nadzoru				
1	1.Nazwa organu		RADA NADZORCZA	
	Podrubryka 1			
	Dane osób wchodzących w skład organu			
	1	1.Nazwisko	KRYSZTOFIAK	
		2.Imiona	TOMASZ MAREK	
		3.Numer PESEL	61082602957	
	2	1.Nazwisko	ZIĘBA	
		2.Imiona	IRENEUSZ	
		3.Numer PESEL	61061707552	
	3	1.Nazwisko	KAWA	
		2.Imiona	PIOTR	
		3.Numer PESEL	64031312970	
	4	1.Nazwisko	MIERZEJEWSKI	
		2.Imiona	ZENON ANDRZEJ	
3.Numer PESEL		50040402955		
5	1.Nazwisko	MURA		
	2.Imiona	WINCENTY		
	3.Numer PESEL	45061201759		
6	1.Nazwisko	DŁUGOSZ		
	2.Imiona	PIOTR		

CODo LU/14.09/36/2007 Operator: SZACÓN EWA Strona 8 z 11

3.Numer PESEL 63053000175

Rubryka 3 - Prokurenci

Brak wpisów

Dział 3

Rubryka 1 - Przedmiot działalności

1.Przedmiot działalności przedsiębiorcy		
	1	G, , , HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW MECHANICZNYCH, MOTOCYKLI ORAZ ARTYKUŁÓW UŻYTKU OSOBISTEGO I DOMOWEGO
	2	72, , , INFORMATYKA
	3	I, , , TRANSPORT, GOSPODARKA MAGAZYNOWA I ŁĄCZNOŚĆ
	4	K, , , OBSŁUGA NIERUCHOMOŚCI, WYNAJEM, NAUKA I USŁUGI ZWIĄZANE Z PROWADZENIEM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ
	5	15, , , PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH I NAPOJÓW
	6	74, , , POZOSTAŁE USŁUGI ZWIĄZANE Z PROWADZENIEM DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ
	7	71, , , WYNAJEM MASZYN I URZĄDZEŃ BEZ OBSŁUGI ORAZ WYPOŻYCZANIE ARTYKUŁÓW UŻYTKU OSOBISTEGO I DOMOWEGO
	8	65, , , POŚREDNICTWO FINANSOWE, Z WYJĄTKIEM UBEZPIECZEŃ I FUNDUSZÓW EMERYTALNO- RENTOWYCH
	9	67, , , DZIAŁALNOŚĆ POMOCNICZA ZWIĄZANA Z POŚREDNICTWEM FINANSOWYM I Z UBEZPIECZENIAMI

Rubryka 2 - Wzmianki o złożonych dokumentach

Rodzaj dokumentu	Nr kolejny w polu	Data złożenia	Za okres od do
1.Wzmianka o złożeniu rocznego sprawozdania finansowego	1	24.07.2001	01.01.2000 R. - 31.12.2000 R.
	2	08.07.2002	01.01.2001 - 31.12.2001
	3	09.07.2003	01.01.2002 R. - 31.12.2002 R.
	4	28.06.2004	01.01.2003R.-31.12.2003R.
	5	22.07.2005	01.01.2004-31.12.2004
	6	14.07.2006	01.01.2005 R.-31.12.2005 R.
	7	25.07.2007	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.
2.Wzmianka o złożeniu opinii biegłego rewidenta	1	*****	01.01.2000 R. - 31.12.2000 R.
	2	*****	01.01.2001 - 31.12.2001
	3	*****	01.01.2002 R. - 31.12.2002 R.
	4	*****	01.01.2003R.-31.12.2003R.
	5	*****	01.01.2004-31.12.2004
	6	*****	01.01.2005 R.-31.12.2005 R.
	7	*****	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.
3.Wzmianka o złożeniu uchwały lub postanowienia o zatwierdzeniu sprawozdania	1	*****	01.01.2000 R. - 31.12.2000 R.
	2	*****	01.01.2001 - 31.12.2001

CODO LU/14.09/36/2007 Operator: SZACÓN EWA Strona 9 z 11

finansowego	3	*****	01.01.2002 R. - 31.12.2002 R.	
	4	*****	01.01.2003R.-31.12.2003R.	
	5	*****	01.01.2004-31.12.2004	
	6	*****	01.01.2005 R.-31.12.2005 R.	
	7	*****	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.	
	4. Wzmianka o złożeniu sprawozdania z działalności podmiotu	1	*****	01.01.2000 R. - 31.12.2000 R.
		2	*****	01.01.2001 - 31.12.2001
3		*****	01.01.2002 R. - 31.12.2002 R.	
4		*****	01.01.2003R.-31.12.2003R.	
5		*****	01.01.2004-31.12.2004	
6		*****	01.01.2005 R.-31.12.2005 R.	
7		*****	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.	

Rubryka 3 - Sprawozdania grupy kapitałowej			
Rodzaj dokumentu	Nr kolejny w polu	Data złożenia	Za okres od do
1. Skonsolidowane roczne sprawozdanie finansowe	1	25.07.2007	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.
2. Opinia biegłego rewidenta	1	*****	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.
3. Uchwała lub postanowienie o zatwierdzeniu skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego	1	*****	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.
4. Sprawozdanie z działalności jednostki dominującej	1	*****	01.01.2006 R. - 31.12.2006 R.

Rubryka 4 - Przedmiot działalności statutowej organizacji pożytku publicznego
Brak wpisów

Dział 4

Rubryka 1 - Zaległości
Brak wpisów

Rubryka 2 - Wierzytelności
Brak wpisów

Rubryka 3 - Informacje o zabezpieczeniu majątku dłużnika w postępowaniu upadłościowym poprzez zawieszenie prowadzonych przeciwko niemu egzekucji, o oddaleniu wniosku o ogłoszenie upadłości z uwagi na fakt, że majątek niewypłacalnego dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania
--

CODo	LU/14.09/36/2007	Operator: SZACON EWA	Strona 10 z 11
Brak wpisów			
Rubryka 4 - Umorzenie prowadzonej przeciwko podmiotowi egzekucji z uwagi na fakt, że z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucyjnych			
Brak wpisów			
Dział 5			
Rubryka 1 - Kurator			
Brak wpisów			
Dział 6			
Rubryka 1 - Likwidacja			
Brak wpisów			
Rubryka 2 - Informacje o rozwiązaniu lub unieważnieniu spółki			
Brak wpisów			
Rubryka 3 - Zarząd komisaryczny			
Brak wpisów			
Rubryka 4 - Informacja o połączeniu, podziale lub przekształceniu			
Brak wpisów			
Rubryka 5 - Informacja o postępowaniu upadłościowym			
Brak wpisów			
Rubryka 6 - Informacja o postępowaniu układowym			
Brak wpisów			
Rubryka 7 - Informacja o postępowaniu naprawczym			



CODo

LU/14.09/36/2007

Operator: SZACOŃ EWA

Strona 11 z 11

Brak wpisów

Lublin, 14.09.2007 godz: 13:58:46



Podpis

SZACOŃ EWA



Załącznik nr 2. Jednolity tekst Statutu**TEKST JEDNOLITY STATUTU SPÓŁKI
Emperia Holding S.A. z/s w Lublinie****POSTANOWIENIA OGÓLNE****Artykuł 1**

Firma Spółki brzmi: „Emperia Holding Spółka Akcyjna”. Spółka może używać jej skrótu „Emperia Holding S.A.” oraz wyróżniającego ją znaku graficznego.

Artykuł 2

1. Siedzibą Spółki jest Lublin.
2. Założycielami Spółki są:
 - a) Artur Kawa;
 - b) Jarosław Wawerski;
 - c) Piotr Kawa;
 - d) Grzegorz Wawerskizwani w dalszej części niniejszego Statutu „Założycielami”.

Artykuł 3

1. Spółka działa na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej i za granicą.
2. Spółka może tworzyć i prowadzić swoje oddziały, zakłady, filie, przedstawicielstwa i inne jednostki organizacyjne, a także uczestniczyć w innych spółkach lub przedsiębiorstwach na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej i za granicą.
3. Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI**Artykuł 4**

1. Przedmiotem działalności Spółki jest:
 - a) handel hurtowy i detaliczny; naprawy pojazdów mechanicznych, motocykli oraz artykułów – sekcja G w/g PKD;
 - b) informatyka – dział 72 w/g PKD.
 - c) transport, gospodarka magazynowa i łączność – sekcja I w/g PKD;
 - d) obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej – sekcja K w/g PKD;
 - e) produkcja artykułów spożywczych i napojów – dział 15 w/g PKD;
 - f) pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej – dział 74 w/g PKD;
 - g) wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego – dział 71 w/g PKD;
 - h) pośrednictwo finansowe z wyjątkiem ubezpieczeń i funduszy emerytalno-rentowych – dział 65 w/g PKD;
 - i) działalność pomocnicza związana z pośrednictwem finansowym i ubezpieczeniami – dział 67 w/g PKD;
2. Jeżeli podjęcie lub prowadzenie działalności gospodarczej określonej w ustępie 1 tego artykułu z mocy przepisów szczególnych wymaga zgody, zezwolenia lub koncesji organu państwa, to rozpoczęcie lub prowadzenie takiej działalności może nastąpić po uzyskaniu takiego zezwolenia lub koncesji.
3. Uchwały o istotnej zmianie przedmiotu działalności Spółki nie wymagają wykupu akcji, o którym mowa w art. 416 § 4 Kodeksu spółek handlowych, o ile zostaną powzięte większością dwóch trzecich głosów w obecności osób reprezentujących, co najmniej połowę kapitału zakładowego.

KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJE**Artykuł 5**

1. Kapitał zakładowy Spółki wynosi nie więcej niż 14.770.200 zł (czternaście milionów siedemset siedemdziesiąt tysięcy dwieście złotych) i dzieli się na 14.770.200 (czternaście milionów siedemset siedemdziesiąt tysięcy dwieście) akcji o wartości nominalnej 1,00 zł (jeden złoty) każda akcja, w tym:
 - a) 100.000 (sto tysięcy) akcji na okaziciela założycielskich serii A,
 - b) 2.200.000 (dwa miliony dwieście tysięcy) akcji na okaziciela serii B,

- c) 2.093.700 (dwa miliony dziewięćdziesiąt trzy tysiące siedemset) akcji na okaziciela serii C,
 - d) 408.400 (czteryście osiem tysięcy czterysta) akcji na okaziciela serii D,
 - e) 240.200 (dwieście czterdzieści tysięcy dwieście) akcji na okaziciela serii E,
 - f) 259.500 (dwieście pięćdziesiąt dziewięć tysięcy pięćset) akcji na okaziciela serii F,
 - g) 1.333.300 (jeden milion trzysta trzydzieści trzy tysiące trzysta) akcji na okaziciela serii G,
 - h) 2.085.323 (dwa miliony osiemdziesiąt pięć tysięcy trzysta dwadzieścia trzy) akcje imienne serii H,
 - i) 4.203.562 (cztery miliony dwieście trzy tysiące pięćset sześćdziesiąt dwie) akcje imienne serii I.
 - j) 55.747 (pięćdziesiąt pięć tysięcy siedemset czterdzieści siedem) akcji imiennych serii J,
 - k) 290.468 (dwieście dziewięćdziesiąt tysięcy czterysta sześćdziesiąt osiem) akcji imiennych serii K.
2. Akcje serii A zostały pokryte przez Założycieli wkładami pieniężnymi.
 3. Akcje serii A, B, C, D, E, F i G są akcjami zwykłymi na okaziciela.
 - 3a. Akcje serii H, I, J oraz K są akcjami zwykłymi imiennymi. Rozporządzanie akcjami serii H i I podlega ograniczeniom wynikającym z art. 6a. i art. 6b.
 4. Akcje mogą zostać umorzone na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia.
 5. Uchwała Walnego Zgromadzenia o umorzeniu akcji określa sposób umorzenia i warunki umorzenia akcji, a w szczególności podstawę prawną umorzenia, wysokość wynagrodzenia przysługującego akcjonariuszowi akcji umorzonych bądź uzasadnienie umorzenia akcji bez wynagrodzenia oraz sposób obniżenia kapitału zakładowego.
 6. Spółka może emitować obligacje zamienne i obligacje z prawem pierwszeństwa.
 7. Zarząd Spółki może za zgodą Rady Nadzorczej wyłączyć lub ograniczyć prawo poboru akcji emitowanych w drodze podwyższenia kapitału zakładowego dokonywanego w ramach udzielonego Zarządowi w Statucie upoważnienia do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego, o którym mowa w art. 7a. Zgoda Rady Nadzorczej powinna być wyrażona w formie uchwały podjętej w głosowaniu jawnym bezwzględną większością głosów, po czym za taką uchwałą powinni głosować wszyscy niezależni członkowie Rady Nadzorczej, o których mowa w art. 12a ust. 1.

Artykuł 6 (skreślony)

Artykuł 6 a

1. Akcjonariusz Spółki zamierzający zbyć akcje serii H lub serii I w okresie do dnia 31 lipca 2007 roku ma obowiązek zawiadomienia na piśmie akcjonariuszy wskazanych w artykule 12.3 ppkt a i b oraz Zarządu Spółki, ze wskazaniem osoby nabywcy, liczby akcji przeznaczonych do zbycia oraz ustalonej ceny (ewentualnie wartości innych praw, które akcjonariusz zamierza otrzymać w zamian za zbywane akcje serii H lub akcje serii I). Treść zawiadomienia powinna zawierać upoważnienie dla Spółki do odbierania w imieniu akcjonariusza zamierzającego zbyć akcje serii I lub akcje serii H oświadczeń o skorzystaniu z prawa pierwszeństwa.
2. Akcjonariuszom wskazanym w artykule 12.3 ppkt a i b przysługuje prawo pierwszeństwa nabycia akcji serii H i I przeznaczonych do zbycia – w okresie do dnia 31 lipca 2007 roku.
3. Akcjonariusze mogą wykonać prawo pierwszeństwa w terminie 30 dni od dnia otrzymania zawiadomienia, o którym mowa w ust. 1, poprzez złożenie Zarządowi Spółki oświadczenia o wykonaniu prawa pierwszeństwa, na zasadach określonych w niniejszym art. 6a Statutu.
4. W przypadku, gdy liczba akcji serii H lub akcji serii I objętych treścią oświadczeń o wykonaniu prawa pierwszeństwa przekracza liczbę tych akcji przeznaczonych do zbycia, Zarząd Spółki dokona redukcji proporcjonalnie do liczby akcji Spółki posiadanych przez akcjonariuszy, którzy złożyli oświadczenie o wykonaniu prawa pierwszeństwa.
5. Zarząd Spółki w terminie 7 dni od dnia upływu terminu do złożenia oświadczeń o wykonaniu prawa pierwszeństwa sporządza listę akcjonariuszy, którzy złożyli takie oświadczenia i przekazuje ją tym akcjonariuszom oraz akcjonariuszowi zamierzającemu zbyć akcje. Lista zawiera wskazanie imion i nazwisk akcjonariuszy, którzy złożyli oświadczenie o wykonaniu prawa pierwszeństwa wraz z przypisaniem każdemu z nich liczby oraz oznaczenia serii i numerów nabywanych akcji.
6. Termin zapłaty za akcje nabywane w trybie wykonania prawa pierwszeństwa wynosi 90 dni od otrzymania przez akcjonariuszy, którzy złożyli oświadczenie o wykonaniu prawa pierwszeństwa listy, o której mowa w ust. 5. W przypadku bezskutecznego upływu terminu do zapłaty za akcje, akcjonariusz zbywający akcje może je zbyć w całości lub w części na rzecz nabywcy określonego w zawiadomieniu, o którym mowa w ust. 1 powyżej, na wskazanych w tym zawiadomieniu warunkach.
7. W przypadku nieskorzystania przez uprawnionych akcjonariuszy z prawa pierwszeństwa w terminie określonym w ust. 3 w stosunku do całości lub części przeznaczonych do zbycia akcji serii H lub akcji serii I lub w przypadku zamiaru rozporządzenia przez akcjonariusza tymi akcjami w inny sposób niż poprzez ich zbycie, rozporządzenie akcjami serii H lub I w okresie do dnia 31 lipca 2007 roku może być dokonane wyłącznie za uprzednią zgodą Rady Nadzorczej wyrażoną w formie uchwały podjętej na piśmie pod rygorem nieważności, przy czym za taką uchwałą muszą głosować wszyscy członkowie Rady Nadzorczej powołani w trybie opisanym w artykule 12.3. Uchwała,

- o której mowa w zdaniu poprzednim, jest podejmowana na wniosek akcjonariusza Spółki zamierzającego rozporządzić akcjami serii H lub akcjami serii I, złożony na piśmie pod rygorem nieważności. Wniosek, o którym mowa powyżej, zawiera wskazanie podmiotu, na którego rzecz ma nastąpić rozporządzenie akcjami serii H lub akcjami serii I, liczbę akcji podlegających rozporządzeniu, a w wypadku zamiaru zbycia akcji również ustalonej ceny (ewentualnie wartości innych praw, które akcjonariusz zamierza otrzymać w zamian za zbywane akcje serii H lub akcje serii I).
8. Uchwała, o której mowa w ust. 7, powinna być podjęta w terminie 2 miesięcy od dnia otrzymania wniosku przez Radę Nadzorczą, przy czym za dzień otrzymania wniosku przez Radę Nadzorczą uważa się dzień nie wcześniejszy niż dzień, w którym co najmniej jeden z członków Rady Nadzorczej powoływany w trybie, o którym mowa w art. 12.3, otrzymał wiadomość o złożeniu takiego wniosku. Bezskuteczny upływ oznaczonego w zdaniu poprzednim terminu jest równoznaczny z wyrażeniem zgody na rozporządzenie akcjami serii H lub akcjami serii I objętymi złożonym wnioskiem.
 9. Jeżeli w terminie, o którym mowa w ust. 8, Rada Nadzorcza podejmie uchwałę o odmowie wyrażenia zgody na rozporządzenie akcjami serii H lub akcjami serii I objętymi wnioskiem, za którą muszą głosować wszyscy członkowie Rady Nadzorczej powołani w trybie opisanym w artykule 12.3:
 - a) w przypadku, gdy akcjonariusz składający wniosek zamierza zbyć akcje serii H lub akcje serii I objęte wnioskiem – Rada Nadzorcza zobowiązana jest w tej uchwale wskazać osobę nabywcy oraz wyznaczyć termin nabycia i zapłaty za nabywane akcje serii H lub akcje serii I, przy czym termin zapłaty nie może przypadać później niż w terminie 30 dni od dnia podjęcia uchwały; wskazany Nabywca zobowiązany jest nabyć akcje imienne za cenę nie niższą niż określona we wniosku akcjonariusza;
 - b) w przypadku, gdy akcjonariusz składający wniosek zamierza w inny sposób rozporządzić akcjami serii H lub akcjami serii I objętymi wnioskiem odmowa wyrażenia zgody na rozporządzenie akcjami skutkuje niemożliwością rozporządzenia akcjami objętymi wnioskiem.
 10. W przypadku niewyznaczenia nabywcy w trybie, o którym mowa w ust. 9 pkt a, albo uchylania się wyznaczonego nabywcy od nabycia akcji lub zapłaty ceny, w terminie, o którym mowa w ust. 9 pkt I, akcjonariusz składający wniosek może zbyć akcje serii H lub akcje serii I zgodnie z wnioskiem, o którym mowa w ust. 7.
 11. Zbycie Akcji serii H lub akcji serii I z naruszeniem postanowień ust. 1-10 jest bezskuteczne wobec Spółki, z zastrzeżeniem ust. 12.
 12. Nie wymaga zachowania wymogów wynikających z postanowień ust. 1-10 zbycie akcji serii H lub akcji serii I na rzecz zstępnych lub małżonków, jak również innych akcjonariuszy posiadających akcje serii H lub akcje serii I oraz zastawianie tych akcji na rzecz Spółki, w tym ich zbywania na rzecz Spółki celem zaspokojenia zabezpieczonej wiarytelności.

Artykuł 6 b

1. Z zastrzeżeniem ust. 2, zamiana akcji serii H lub akcji serii I w okresie do dnia 31 lipca 2007 roku z akcji imiennych na akcje na okaziciela wymaga zgody Rady Nadzorczej wyrażonej w formie uchwały, przy czym za taką uchwałą muszą głosować wszyscy członkowie Rady Nadzorczej powołani w trybie opisanym w artykule 12.3.
2. Wszystkie akcje imienne serii H oraz I ulegną zamianie z akcji imiennych na akcje na okaziciela w dniu 1 sierpnia 2007 roku, natomiast akcje imienne serii J oraz K ulegną zamianie z akcji imiennych na akcje na okaziciela z chwilą ich dematerializacji zgodnie z przepisami o obrocie instrumentami finansowymi.

Artykuł 7 (skreślony)

Artykuł 7 a

1. Zarząd Spółki jest upoważniony, na podstawie art. 444 Kodeksu spółek handlowych, przez okres nie dłuższy niż do dnia 31 grudnia 2009 roku do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach określonych w ust. 2 poniżej (kapitał docelowy).
2. Wysokość kapitału docelowego nie może przekraczać 1.327.020 zł (jeden milion trzysta dwadzieścia siedem tysięcy dwadzieścia złotych).
3. Cena emisyjna emitowanych akcji w ramach kapitału docelowego nie może być niższa od ważonej obrotom średniej ceny akcji Spółki notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, ustalonej na podstawie kursów zamknięcia z ostatnich trzech miesięcy sprzed dnia podjęcia przez Radę Nadzorczą uchwały, o której mowa w art. 14 ust. 2 pkt s. Średnia cena akcji ustalona w powyższy sposób zostanie zaokrąglona w dół lub w górę do pełnych złotych, przy czym zaokrąglenie w górę nastąpi w przypadku, gdy do pełnych złotych średniej ceny akcji brakuje mniej niż 0,50 zł.
4. Uchwała Zarządu Spółki podjęta w wykonaniu upoważnienia, o którym mowa w ust. 1, zastępuje uchwałę Walnego Zgromadzenia o podwyższeniu kapitału zakładowego i dla swej ważności wymaga formy aktu notarialnego.
5. Zarząd może wykonywać przyznane mu upoważnienie przez dokonanie jednego lub kilku kolejnych podwyższeń kapitału zakładowego po uzyskaniu zgody Rady Nadzorczej. Zgoda Rady Nadzorczej powinna być wyrażona w formie uchwały podjętej w głosowaniu jawnym bezwzględną większością głosów, przy czym za taką uchwałą powinni głosować wszyscy niezależni członkowie Rady Nadzorczej, o których mowa w art. 12a ust. 1.

6. Zarząd Spółki może wydawać akcje zarówno w zamian za wkłady pieniężne, jak i w zamian za wkłady niepieniężne.
7. Zarząd Spółki nie może wydawać akcji uprzywilejowanych lub przyznawać akcjonariuszowi osobistych uprawnień, o których mowa w art. 354 Kodeksu spółek handlowych.
8. Niniejsze upoważnienie nie obejmuje uprawnienia do podwyższenia kapitału zakładowego ze środków własnych Spółki.

ORGANY SPÓŁKI

Artykuł 8

Organami Spółki są:

- A. Zarząd;
- B. Rada Nadzorcza;
- C. Walne Zgromadzenie.

ZARZĄD SPÓŁKI

Artykuł 9

1. Zarząd składa się od 3 (trzech) do 10 (dziesięciu) członków, w tym Prezesa Zarządu. Kadencja członków Zarządu trwa trzy lata.
2. Rada Nadzorcza powołuje, odwołuje i zawiesza w czynnościach członków Zarządu Spółki oraz określa liczbę członków Zarządu.
3. *skreślony*

Artykuł 10

1. Zarząd Spółki zarządza Spółką zgodnie z budżetem i planem strategicznym, sporządzonymi i zatwierdzonymi zgodnie z postanowieniami tego Statutu oraz reprezentuje ją na zewnątrz.
2. Wszelkie sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa Spółki nie zastrzeżone ustawą lub niniejszym Statutem do kompetencji Walnego Zgromadzenia lub Rady Nadzorczej, należą do kompetencji Zarządu.
3. Tryb działania Zarządu określi szczegółowo Regulamin Zarządu. Regulamin Zarządu uchwała Zarząd Spółki, a zatwierdza go Rada Nadzorcza.
4. Jeżeli Zarząd jest wieloosobowy do składania oświadczeń woli oraz podpisywania w imieniu Spółki upoważniony jest Prezes Zarządu i Wiceprezes Zarządu samodzielnie albo Członek Zarządu działający łącznie z prokurentem.

Artykuł 11

Przewodniczący Rady Nadzorczej lub inny członek Rady Nadzorczej upoważniony uchwałą Rady Nadzorczej zawiera w imieniu Spółki umowy o pracę lub inne umowy pomiędzy członkami Zarządu a Spółką, w tym samym trybie dokonuje się innych czynności prawnych pomiędzy Spółką a członkiem Zarządu.

RADA NADZORCZA

Artykuł 12

1. Rada Nadzorcza składa się:
 - a) w okresie do dnia 31 grudnia 2009 roku – z sześciu osób, w tym Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego oraz co najmniej jednego niezależnego członka Rady Nadzorczej, o którym mowa w art. 12a ust. 1;
 - b) w okresie po dniu 31 grudnia 2009 roku – z pięciu osób, w tym Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego oraz co najmniej dwóch niezależnych członków Rady Nadzorczej, o których mowa w art. 12a ust. 1.Mandaty członków Rady Nadzorczej, których kadencja upływa w dniu 31 grudnia 2009 roku, wygasają z dniem odbycia pierwszego Walnego Zgromadzenia Spółki zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji przez tych członków Rady Nadzorczej, przypadającego po tym dniu.
2. Członków Rady Nadzorczej powołuje i odwołuje Walne Zgromadzenie, z zastrzeżeniem postanowień ust. 3.
3. Tak długo jak:
 - a) Artur Kawa będzie właścicielem akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 700.000 (siedemset tysięcy) sztuk, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku – jest on uprawniony do powoływania i odwoływania 1 (jednego) członka Rady Nadzorczej;
 - b) Jarosław Wawerski, Grzegorz Wawerski lub Edward Wawerski będą właścicielami (którykolwiek lub którzykolwiek z nich lub łącznie) akcji Spółki w liczbie nie mniejszej niż 1.400.000 (jeden milion czterysta

tysięcy) sztuk, jednakże nie dłużej niż do dnia 31 grudnia 2009 roku – są oni uprawnieni do powoływania i odwoływania 2 (dwóch) członków Rady Nadzorczej.

W przypadku powoływania lub odwoływania przez Walne Zgromadzenie pozostałych członków Rady Nadzorczej, akcjonariusze posiadający uprawnienie określone w pkt a i b powyżej, nie biorą udziału w głosowaniu nad uchwałami Walnego Zgromadzenia w sprawie powołania lub odwołania tych osób.

4. Wyboru Przewodniczącego i Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej i odwołania z tych funkcji dokonuje, z zastrzeżeniem ust. 5, Rada Nadzorcza w głosowaniu jawnym zwykłą większością głosów, w obecności co najmniej trzech członków Rady Nadzorczej.
5. Do dokonywania wyboru i odwoływania z funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej są uprawnieni akcjonariusze posiadający uprawnienie określone w ust. 3 pkt a i b powyżej, nie dłużej jednak niż do dnia 31 grudnia 2009 roku.

Artykuł 12 a

1. Walne Zgromadzenie powołuje i odwołuje co najmniej jednego niezależnego członka Rady Nadzorczej („Członek Niezależny”), który powinien spełniać następujące kryteria niezależności:
 - a) nie pełnił w okresie ostatnich 5 (pięciu) lat funkcji członka Zarządu Spółki, podmiotu powiązanego lub spółki zależnej;
 - b) nie jest ani w okresie ostatnich 3 (trzech) lat nie był pracownikiem lub prokurentem Spółki, Podmiotu Powiązanego lub Spółki Zależnej;
 - c) nie pełni ani w okresie ostatnich 3 (trzech) lat nie pełnił funkcji członka rady nadzorczej Podmiotu Powiązanego lub Spółki Zależnej;
 - d) nie otrzymuje od Spółki, Podmiotu Powiązanego lub Spółki Zależnej innego wynagrodzenia niż wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki;
 - e) nie jest ani w okresie ostatnich 3 (trzech) lat nie był biegłym rewidentem lub pracownikiem podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych, badającym sprawozdania finansowe Spółki, Podmiotu Powiązanego lub Spółki Zależnej,
 - f) nie jest akcjonariuszem Spółki, nie reprezentuje w żaden sposób akcjonariusza lub akcjonariuszy Spółki uprawnionych do co najmniej 1% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki ani nie posiada żadnych innych powiązań z tymi akcjonariuszami;
 - g) nie jest Podmiotem Powiązanym ani wspólnikiem lub akcjonariuszem Podmiotu Powiązanego;
 - h) nie jest podmiotem uprawnionym do co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników akcjonariusza Spółki lub Podmiotu Powiązanego;
 - i) nie pozostaje ani w okresie ostatniego roku nie pozostawał w stosunkach gospodarczych ze Spółką, Podmiotem Powiązanym lub Spółką Zależną, bezpośrednio lub w charakterze wspólnika, akcjonariusza, pracownika, prokurenta lub członka organu podmiotu pozostającego w takich stosunkach;
 - j) nie posiada żadnych powiązań gospodarczych lub rodzinnych z Członkiem Zarządu lub Rady Nadzorczej Spółki ani osobą im bliską;
 - k) nie jest przedsiębiorcą prowadzącym działalność konkurencyjną wobec Spółki ani nie jest wspólnikiem, akcjonariuszem, członkiem organu, pracownikiem lub prokurentem podmiotu prowadzącego taką działalność;
 - l) nie jest osobą bliską w stosunku do członka Zarządu lub Rady Nadzorczej Spółki oraz pozostałych osób, o których mowa w pkt a-k.
2. Przez osobę bliską, o której mowa w ust. 1, rozumie się małżonka, zstępnych, wstępnych, rodzeństwo, osobę pozostającą w stosunku przysposobienia lub osobę pozostającą faktycznie we wspólnym pożyciu lub we wspólnym gospodarstwie domowym.
3. Przez podmiot powiązany, o którym mowa w ust. 1, rozumie się podmiot powiązany, o którym mowa w art. 14.4.
4. Przez spółkę zależną, o której mowa w ust. 1, rozumie się spółkę zależną, o której mowa w art. 14.3.
5. Każdy akcjonariusz może zgłaszać na piśmie Zarządowi Spółki kandydatów na Członka Niezależnego, nic później niż na 7 (siedem) dni roboczych przed terminem Walnego Zgromadzenia, które ma dokonać wyboru Członka Niezależnego. Zgłoszenie zawiera dane personalne kandydata oraz uzasadnienie kandydatury wraz z opisem kwalifikacji i doświadczeń zawodowych kandydata. Do zgłoszenia załącza się pisemne oświadczenie zainteresowanej osoby wyrażające zgodę na kandydowanie do Rady Nadzorczej i potwierdzające spełnianie przez nią kryteriów niezależności, określonych w ust. 1, jak również zawierające zobowiązanie do niezwłocznego zawiadomienia o przypadku utraty cech niezależności. W przypadku niezgłoszenia w powyższym trybie kandydatur spełniających kryteria niezależności, kandydata na Członka Niezależnego zgłasza Zarząd Spółki podczas obrad Walnego Zgromadzenia.
6. Członek Niezależny powinien spełniać kryteria niezależności określone w ust. 1 przez cały okres trwania kadencji. Członek Niezależny, który w trakcie trwania kadencji przestał spełniać którekolwiek z kryteriów niezależności, niezwłocznie, jednak nie później niż w terminie 3 dni od zajścia zdarzenia powodującego zaprzestanie spełniania tych kryteriów lub powzięcia takiej informacji, zawiadamia o tym na piśmie Zarząd Spółki.

7. W przypadku otrzymania przez Zarząd zawiadomienia, o którym mowa w ust. 5 lub ust. 6 lub odrębnego powzięcia przez Zarząd lub Radę Nadzorczą informacji o zaprzestaniu spełniania kryteriów niezależności przez Członka Niezależnego – jeżeli uniemożliwia to spełnienie wymogu posiadania co najmniej jednego Członka Niezależnego w składzie Rady Nadzorczej – Zarząd powinien niezwłocznie, jednak nie później niż w terminie 60 dni od dnia otrzymania zawiadomienia lub powzięcia informacji, zwołać Walne Zgromadzenie w celu powołania nowego Członka Niezależnego.

Artykuł 13

1. Kadencja Rady Nadzorczej trwa trzy lata, z wyjątkiem kadencji pierwszej Rady Nadzorczej, która trwa jeden rok.
2. Rada Nadzorcza działa na podstawie uchwalonego przez siebie regulaminu zatwierdzonego przez Walne Zgromadzenie.
3. Posiedzenie Rady Nadzorczej zwołuje i przewodniczy na nim Przewodniczący, a w razie jego nieobecności Wiceprzewodniczący. Przewodniczący ustępującej Rady Nadzorczej lub Prezes Zarządu zwołuje i otwiera pierwsze posiedzenie nowo wybranej Rady Nadzorczej.
4. Posiedzenie Rady Nadzorczej może być zwyczajne lub nadzwyczajne. Zwyczajne posiedzenia powinny się odbyć, co najmniej trzy razy w roku. Nadzwyczajne posiedzenie może być zwołane w każdej chwili.
5. Przewodniczący Rady Nadzorczej lub w razie jego nieobecności Wiceprzewodniczący zwołuje posiedzenie Rady Nadzorczej z własnej inicjatywy lub na pisemny wniosek Zarządu Spółki albo członka Rady Nadzorczej. Posiedzenie powinno być zwołane w ciągu dwóch tygodni od chwili złożenia wniosku.
6. Posiedzenia Rady Nadzorczej zwołuje się za uprzednim 7 (siedmio) dniowym powiadomieniem listem poleconym lub telefaksem, z jednoczesnym dodatkowym powiadomieniem przez telefaks tych członków Rady Nadzorczej, którzy sobie tego życzą, chyba, że wszyscy członkowie Rady Nadzorczej wyrażą zgodę na odbycie posiedzenia bez zachowania powyższego 7 (siedmio) dniowego powiadomienia.
7. Posiedzenia Rady Nadzorczej mogą się odbywać za pośrednictwem telefonu w sposób umożliwiający wzajemne porozumienie wszystkich uczestniczących w takim posiedzeniu członków Rady Nadzorczej. Uchwały podjęte na tak odbytym posiedzeniu będą ważne, pod warunkiem podpisania listy obecności oraz protokołu z danego posiedzenia przez każdego członka Rady Nadzorczej, który brał w nim udział. W takim przypadku przyjmuje się, że miejscem odbycia posiedzenia i sporządzenia protokołu jest miejsce pobytu Przewodniczącego Rady Nadzorczej albo w razie jego nieobecności Wiceprzewodniczącego, jeżeli posiedzenie odbywało się pod jego przewodnictwem. Uchwała jest ważna, gdy wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali powiadomieni o treści projektu uchwały.
8. W zakresie dozwolonym przez prawo, uchwały Rady Nadzorczej mogą być powzięte w drodze pisemnego głosowania zarządzanego przez Przewodniczącego lub w razie jego nieobecności, Wiceprzewodniczącego, jeżeli wszyscy członkowie Rady Nadzorczej wyrażą zgodę na treść uchwał lub na pisemne głosowanie. Za datę uchwały uważa się datę złożenia podpisu przez Przewodniczącego lub Wiceprzewodniczącego, jeśli głosowanie pisemne zarządził Wiceprzewodniczący. Uchwała jest ważna, gdy wszyscy członkowie Rady Nadzorczej zostali powiadomieni o treści projektu uchwały.
9. Dla ważności uchwał Rady Nadzorczej wymagane jest zaproszenie na posiedzenie wszystkich członków Rady, zgodnie z art. 13.6 powyżej oraz obecność, co najmniej 3 członków Rady Nadzorczej.

Artykuł 14

1. Rada sprawuje stały nadzór nad działalnością Spółki.
2. Oprócz innych spraw zastrzeżonych postanowieniami niniejszego Statutu lub przepisami prawa, do szczególnych uprawnień Rady Nadzorczej należy:
 - a) badanie sprawozdań finansowych, badanie sprawozdania Zarządu Spółki oraz wniosków Zarządu, co do podziału zysków albo pokrycia strat;
 - b) powoływanie, odwoływanie i zawieszanie członków Zarządu Spółki lub całego Zarządu Spółki;
 - c) delegowanie członków Rady Nadzorczej do czasowego wykonywania czynności członków Zarządu Spółki;
 - d) zatwierdzanie Regulaminu Zarządu;
 - e) ustalanie zasad wynagradzania członków Zarządu;
 - f) wyrażanie zgody na udzielenie prokury;
 - g) zatwierdzanie rocznych planów gospodarczych Spółki (budżet); budżet powinien obejmować, co najmniej plan operacyjny Spółki, budżet przychodów i kosztów na dany rok obrotowy (w ujęciu za cały rok i za poszczególne miesiące kalendarzowe), prognozę bilansu i rachunku zysków i strat, plan przepływów środków pieniężnych oraz plan wydatków inwestycyjnych (w ujęciu za poszczególne miesiące kalendarzowe);
 - h) zatwierdzanie wieloletnich strategicznych planów gospodarczych Spółki, wieloletni strategiczny plan powinien obejmować co najmniej plan przychodów i kosztów na każdy rok prognoz, prognozy bilansu i przepływów pieniężnych oraz planów inwestycyjnych na poszczególne lata prognoz;
 - i) wyrażanie zgody na dokonanie przez Spółkę lub spółkę zależną od Spółki jakiejkolwiek czynności prawnej lub finansowej, w tym w szczególności zaciągnięcia zobowiązania – w tym także wystawienie weksla własnego,

akceptacja weksla trasowanego, poręczenie wekslowe (aval), albo udzielenie gwarancji – lub dokonanie rozporządzenia, a także dokonanie zakupu majątku, jeżeli wartość przedmiotu czynności prawnej, zobowiązania lub rozporządzenia przekracza równowartość 5% kapitałów własnych Spółki, a nadto dokonanie jakiegokolwiek inwestycji kapitałowej jeżeli wartość pojedynczej transakcji lub wielu transakcji dokonanych w okresie 6 miesięcy przekroczy wartość 2,5% kapitałów własnych Spółki – chyba, że czynność taka uwzględniona jest w zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą rocznym planie gospodarczym Spółki oraz podejmowana jest w trakcie tego roku obrotowego, którego dotyczył plan;

- j) wyrażanie zgody na tworzenie nowych spółek oraz zbycie przez Spółkę posiadanych akcji lub udziałów;
 - k) wyrażanie zgody na nabycie przez Spółkę akcji lub udziałów innych podmiotów gospodarczych;
 - l) wyrażanie zgody na zbycie nieruchomości lub udziału w nieruchomości;
 - m) wyrażanie zgody na zawieranie umów pomiędzy Spółką lub spółką zależną od Spółki a członkami Zarządu Spółki, akcjonariuszami Spółki posiadającymi co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki lub podmiotami powiązanymi;
 - n) wyrażanie zgody na przyznanie prawa do objęcia akcji w ramach opcji menedżerskiej lub podobnego programu motywacyjnego, związanego z prawem do obejmowania akcji;
 - o) wybór biegłego rewidenta do zbadania sprawozdań finansowych Spółki, zgodnie z przyjętymi w spółce standardami rachunkowości;
 - p) wyrażanie zgody na zbycie lub nieodpłatne przekazanie praw autorskich lub innej własności intelektualnej, w szczególności praw do kodów źródłowych oprogramowania, wykraczających poza zakres zwykłego zarządu i nie przewidzianych w budżecie;
 - q) wyrażanie zgody na rozporządzanie akcjami serii H lub serii I w okresie, o którym mowa w art. 6a ust. 1 i 7;
 - r) wyrażanie zgody na zamianę akcji serii H lub akcji serii I na akcje na okaziciela w okresie, o którym mowa w art. 6b ust. 1;
 - s) wyrażanie zgody na podwyższenie kapitału zakładowego, o którym mowa w artykule 7a;
 - t) wyrażanie zgody na wyłączenie lub ograniczenie prawa poboru dotyczącego podwyższenia kapitału zakładowego, o którym mowa w artykule 7a.
3. Przez spółkę zależną od Spółki na potrzeby niniejszego Statutu rozumie się Spółkę, w której:
- a) Spółka posiada większość głosów w jej organach, lub
 - b) Spółka jest uprawniona do powoływania lub odwoływania większości członków zarządu, lub
 - c) więcej niż połowa członków zarządu jest jednocześnie członkami zarządu Spółki lub osobami pełniącymi funkcje kierownicze w Spółce bądź innego podmiotu pozostającego ze Spółką w stosunku zależności.
4. Przez podmiot powiązany, na potrzeby niniejszego Statutu, rozumie się osobę, spółkę lub inny podmiot mający związki gospodarcze, rodzinne z jakimkolwiek akcjonariuszem Spółki, członkiem Zarządu Spółki, w tym w szczególności (i) jego/jej małżonka, lub (ii) jego/jej dzieci lub (iii) wnuków, lub (iv) rodziców, lub (v) dziadków, lub (vi) rodzeństwo oraz każdą spółkę lub każdy inny podmiot kontrolowany pośrednio lub bezpośrednio przez osoby określone powyżej lub w których osoby określone powyżej uzyskują znaczące korzyści gospodarcze.

Artykuł 15

1. Członkowie Rady Nadzorczej wykonują swoje prawa i obowiązki kolegialnie.
2. Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej określa Walne Zgromadzenie.
3. Rada Nadzorcza może delegować jednego lub kilku spośród swoich Członków do indywidualnego wykonywania czynności nadzorczych.
4. Każdy z członków Rady Nadzorczej ma prawo żądać dostarczenia wszelkich informacji dotyczących przedsiębiorstwa Spółki oraz ma prawo na swój koszt zbadać uzyskane informacje dotyczące Spółki. Każdy członek Rady Nadzorczej ma prawo wglądu do dokumentów księgowych Spółki.
5. Członek Rady Nadzorczej obowiązany jest do zachowania w tajemnicy wszelkich informacji na temat Spółki, o których dowiedział się podczas pełnienia swoich obowiązków.

Artykuł 16

Z zastrzeżeniem art. 5.7, art. 7a.4 i art. 12.4, do podjęcia uchwały przez Radę Nadzorczą Spółki wymagana będzie zwykła większość głosów w obecności, co najmniej trzech członków Rady Nadzorczej poza uchwałami w sprawach opisanych w art. 14 ust. 2 ppkt g, h, i, j, k, l, m, n, q, r, wymagającymi zwykłej większości głosów przy głosach akceptujących członków Rady Nadzorczej powołanych w trybie opisanym w artykule 12 ust. 3 i obecności co najmniej trzech członków Rady Nadzorczej. W przypadku równej liczby głosów za i przeciwko podjęciu uchwały głos decydujący ma Przewodniczący Rady Nadzorczej.

WALNE ZGROMADZENIE**Artykuł 17**

1. Walne Zgromadzenie obraduje jako Zwyczajne lub Nadzwyczajne.
2. Zwyczajne Walne Zgromadzenie powinno odbyć się nie później niż sześć miesięcy po zakończeniu roku obrotowego Spółki.
3. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie zwołuje Zarząd Spółki z własnej inicjatywy lub na pisemny wniosek Rady Nadzorczej, Przewodniczącego Rady Nadzorczej, Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej lub akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 10% (dziesięć procent) kapitału zakładowego.
4. Zwołanie Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia powinno nastąpić w ciągu dwóch tygodni od daty złożenia wniosku zgodnie z Artykułem 17.3.
5. Walne Zgromadzenie może zostać zwołane przez Przewodniczącego lub Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej, lub co najmniej dwóch członków Rady Nadzorczej:
 - a) w przypadku, gdy Zarząd nie zwołał zwyczajnego Walnego Zgromadzenia w terminie określonym w powyższym Artykule 17.2; lub
 - b) jeżeli pomimo złożenia wniosku, o którym mowa w Artykule 17.3 Zarząd Spółki nie zwołał Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w terminie, o którym mowa w powyższym Artykule 17.4.

Artykuł 18

1. Walne Zgromadzenie może podejmować uchwały jedynie w sprawach objętych porządkiem obrad, chyba że cały kapitał zakładowy jest reprezentowany na Zgromadzeniu i nikt z obecnych nie wniósł sprzeciwu, co do powzięcia uchwały.
2. Rada Nadzorcza oraz akcjonariusze reprezentujący, co najmniej 10% (dziesięć procent) kapitału zakładowego mogą żądać umieszczenia poszczególnych spraw na porządku obrad najbliższego Walnego Zgromadzenia.
3. Żądanie, o którym mowa w Artykule 18.2, zgłoszone po ogłoszeniu o zwołaniu Walnego Zgromadzenia, będzie traktowane jako wniosek o zwołanie nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia.
4. Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia powołuje Prezes Zarządu.

Artykuł 19

Walne Zgromadzenia odbywają się w Lublinie lub w Warszawie.

Artykuł 20

1. Walne Zgromadzenie może podejmować uchwały bez względu na liczbę obecnych akcjonariuszy lub reprezentowanych akcji, o ile obowiązujące przepisy prawa nie stanowią inaczej.
2. Każda akcja daje na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy prawo do jednego głosu.

Artykuł 21

1. Uchwały Walnego Zgromadzenia przyjmowane są zwykłą większością głosów akcjonariuszy obecnych na Zgromadzeniu, o ile obowiązujące przepisy nie stanowią inaczej.
2. *skreślony*

Artykuł 22

1. Uchwały Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy wymaga w szczególności:
 - a) rozpatrzenie i zatwierdzenie sprawozdania Zarządu i Rady Nadzorczej, bilansu oraz rachunku zysków i strat za rok ubiegły oraz udzielenie członkom władz Spółki pokwitowania z wykonywania obowiązków;
 - b) podejmowanie uchwał o podziale zysków albo pokryciu strat;
 - c) połączenie, podział lub przekształcenie Spółki;
 - d) rozwiązanie i likwidacja Spółki;
 - e) zbycie i wydzierżawianie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części oraz ustanowienie na nich ograniczonego prawa rzeczowego;
 - f) wybór i odwoływanie członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem art. 12 ust. 3 i art. 12a ust. 1
 - g) ustalenie zasad wynagradzania członków Rady Nadzorczej;
 - h) wyrażanie zgody na zawieranie umów pomiędzy Spółką lub spółką zależną od Spółki a członkami Rady Nadzorczej;
 - i) tworzenie i znoszenie funduszy celowych;

- j) zmiana przedmiotu działalności Spółki;
 - k) zmiana Statutu Spółki;
 - l) emisja obligacji zamiennych lub z prawem pierwszeństwa;
 - m) wybór likwidatorów;
 - n) wszelkie postanowienia dotyczące roszczeń o naprawienie szkody wyrządzonej przy zawiązywaniu Spółki lub sprawowaniu zarządu lub nadzoru;
 - o) rozpatrywanie spraw wniesionych przez Radę Nadzorczą, Zarząd lub akcjonariuszy;
 - p) podjęcie czynności w celu dopuszczenia akcji Spółki do obrotu na rynku regulowanym.
2. Wnioski w sprawach, w których niniejszy Statut wymaga zgody Rady Nadzorczej powinny być zgłoszone wraz z pisemną opinią Rady Nadzorczej.
 3. Nabycie i zbycie nieruchomości, użytkownika wieczystego lub udziału w nich, nie wymaga uchwały Walnego Zgromadzenia.
 4. Zawarcie z subemitentem umowy, o której mowa w art. 433 § 3 Kodeksu spółek handlowych wymaga zgody Rady Nadzorczej, bez konieczności podejmowania uchwały przez Walne Zgromadzenie.
 5. Dzień dywidendy oraz termin wypłaty dywidendy ustala Walne Zgromadzenie.
 6. Oprócz spraw wymienionych w Artykule 22.1, uchwały Walnego Zgromadzenia wymagają inne sprawy określone w przepisach prawa lub w Statucie.

POSTANOWIENIA KOŃCOWE

Artykuł 23

1. Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.
2. Rachunkowość Spółki będzie prowadzona zgodnie z przepisami obowiązującymi w Polsce.
3. Zarząd Spółki może, za zgodą Rady Nadzorczej i na zasadach określonych przepisami prawa, wypłacać akcjonariuszom zaliczki na poczet dywidendy.
4. Walne Zgromadzenie może z zysku tworzyć kapitały rezerwowe na pokrycie szczególnych strat lub wydatków.
5. W sprawach nie uregulowanych niniejszym statutem mają zastosowanie przepisy Kodeksu spółek handlowych.

Artykuł 24 *(skreślony)*

Artykuł 25 *(skreślony)*

Artykuł 26 *(skreślony)*

Załącznik nr 3. Wykaz Punktów Obsługi Klienta Millennium Dom Maklerski S.A.

Miasto	Ulica	Kod pocztowy	Telefon
Białystok	al. J. Piłsudskiego 13/1	15-444	(085) 651-13-41, 652-45-47
Bielsko-Biała	11 Listopada 12	43-300	(033) 819 29 10, 819-29-13
Bydgoszcz	Słowackiego 1	85-008	(052) 322-70-60, 325-19-20
Gdańsk	Okopowa 7	80-819	(058) 308-16-08, 09, 10
Gdynia	Batorego 28/32	81-366	(058) 620-97-26, 661-15-51
Katowice	Wawelska 4	40-098	(032) 201-02-13, 201-00-36
Łódź	pl. Komuny Paryskiej 5a	90-007	(042) 638-07-50, 51, 52, 54
Olsztyn	J. Piłsudskiego 11/17	10-595	(089) 522-24-90, 91
Poznań	Szkolna 19	61-832	(061) 850-81-10, 11
Szczecin	Rayskiego 40	70-426	(091) 488-31-42, 43
Toruń	Szosa Chełmińska 17	87-100	(056) 658-63-94, 610-32-41, 42
Warszawa	al. Jana Pawła II 15	00-828	(022) 697-77-98, 74, 87

Ponadto na czas przyjmowania zapisów na akcje Emperia Holding S. A. w Transzy Indywidualnej w oddziale Banku Millennium S.A. w Lublinie uruchomiony zostanie tymczasowy POK Millennium Domu Maklerskiego S.A.

Miasto	Ulica	Kod pocztowy	Telefon
Lublin	Kapucyńska 4	20-009	(081) 536-00-50

Załącznik nr 4. Formularz zapisu**Formularz zapisu na Akcje Serii L**

Niniejszy formularz stanowi zapis na akcje zwykłe na okaziciela Serii L spółki Emperia Holding S.A. oferowane w Publicznej Ofercie. Podstawą prawną emisji jest uchwała nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 16 lipca 2007 roku. Przedmiotem publicznej subskrypcji jest do 1.500.000 Akcji Serii L o wartości nominalnej 1 zł każda. W przypadku wystąpienia nadsubskrypcji na Akcje Serii L zapis ten może być w całości lub w części traktowany jako zapis na Akcje Sprzedawane.

1. Imię i nazwisko lub firma osoby prawnej:
2. Miejsce zamieszkania osoby fizycznej lub siedziba i adres osoby prawnej:
.....
3. Adres do korespondencji:
4. Status dewizowy: rezydent nierezydent
5. Rezydent: osoba fizyczna – rodzaj, seria i numer dowodu tożsamości oraz PESEL/dla osób prawnych – numer KRS, numer REGON lub inny numer identyfikacyjny:
6. Nierezydent: osoba fizyczna – seria i numer paszportu/dla osób prawnych – numer rejestru właściwy dla kraju zarejestrowania:
7. Rodzaj transzy: Indywidualna Instytucjonalna
8. Cena emisyjna: zł
9. Liczba akcji objętych zapisem: (słownie:))
10. Kwota wpłaty na akcje:zł (słownie:))
11. Sposób zapłaty: gotówka przelew
12. Wskazanie rachunku do zwrotu wpłaconej kwoty lub jej części:
na rachunek nr
prowadzony przez
(pełna nazwa podmiotu prowadzącego rachunek)
13. Adres podmiotu upoważnionego do przyjmowania zapisów i wpłat na akcje: Millennium Dom Maklerski S.A., Al. Jerozolimskie 123 A, 02-017 Warszawa.

Oświadczenia osoby składającej zapis

Oświadczam, że zapoznałem(am) się z treścią Prospektu spółki Emperia Holding S.A. i akceptuję warunki Publicznej Oferty.

Oświadczam, że zapoznałem(am) się z brzmieniem Statutu Spółki i akceptuję jego treść.

Oświadczam, że zgadzam się na przydzielenie mniejszej liczby akcji niż objęta zapisem lub nieprzydzielenie ich wcale, zgodnie z zasadami opisanymi w Prospekcie.

Oświadczam, że zgadzam się na przydzielenie Akcji Serii L, przydzielenie Akcji Serii L i Akcji Sprzedawanych lub przydzielenie tylko Akcji Sprzedawanych.

Oświadczam, że wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia emisji Akcji Serii L i oferty sprzedaży Akcji Sprzedawanych oraz że dane na formularzu zapisu zostały podane dobrowolnie.

Przyjmuję do wiadomości, iż przysługuje mi prawo do wglądu do swoich danych osobowych oraz ich poprawiania.

Oświadczam, że wyrażam zgodę na przekazywanie objętych tajemnicą zawodową moich danych osobowych oraz informacji związanych z dokonaniem przeze mnie zapisem na Akcje Serii L Emitentowi oraz Oferującemu, w zakresie niezbędnym do przeprowadzenia emisji Akcji Serii L i oferty sprzedaży Akcji Sprzedawanych oraz że upoważniam te podmioty do otrzymania tych informacji.

Data i podpis składającego zapis

Data, pieczęć i podpis przyjmującego zapis

Dyspozycja Deponowania Akcji

Ja, niżej podpisany(a), proszę o zdeponowanie przydzielonych mi akcji na moim rachunku inwestycyjnym

nr..... prowadzonym przez

Data i podpis składającego dyspozycję

Data, pieczęć i podpis przyjmującego dyspozycję

Uwaga! Wszelkie konsekwencje wynikające z niepełnego lub niewłaściwego wypełnienia formularza zapisu ponosi osoba składająca zapis.

Załącznik nr 5. Wykaz odesłań obejmujący wskazanie informacji, których zamieszczenie w Prospekcie Emisyjnym jest wymagane przepisami prawa oraz przedmiotowych dokumentów

20.1. Historyczne informacje finansowe oraz ich badanie

Zbadane skonsolidowane sprawozdania finansowe lata 2004, 2005 i 2006 oraz opinie z badania historycznych informacji finansowych zostały przekazane przez naszą Spółkę do publicznej wiadomości w formie raportów okresowych, które są dostępne na naszej stronie internetowej www.emperia.pl.

20.3. Śródroczne informacje finansowe

Niezbadane skonsolidowane raporty finansowe za I i II kwartał 2007 roku wraz z danymi porównywalnymi zostały przekazane przez naszą Spółkę do publicznej wiadomości w formie raportów okresowych, które są dostępne na naszej stronie internetowej www.emperia.pl.

22.3. Znaczące umowy zawierane w normalnym toku działalności

Informacje na temat znaczących umów zawartych w normalnym toku przez spółki z Grupy Kapitałowej w okresie objętym historycznymi informacjami finansowymi zostały przekazane przez naszą Spółkę do publicznej wiadomości w formie raportów bieżących, które są dostępne na naszej stronie internetowej: www.emperia.pl.

25. Dokumenty udostępnione do wglądu

Ponadto Prospekt, wszystkie raporty bieżące i okresowe, Statut, Regulamin Zarządu, Regulamin Rady Nadzorczej oraz Regulamin Walnego Zgromadzenia będą udostępnione w formie elektronicznej na naszej stronie internetowej www.emperia.pl.



Emperia
Holding

Emperia Holding S.A.
ul. Mełgiewska 7-9, 20-952 Lublin
www.emperia.pl