

Emperia

Grupa Kapitałowa

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja ma wyłącznie charakter informacyjny i nie stanowi i nie powinna być traktowana, w całości ani w części, jako ogłoszenie dotyczące papierów wartościowych, oferta bądź zaproszenie do sprzedaży lub emisji ani jako propozycja złożenia oferty zakupu, nabycia lub dokonania zapisów na papiery wartościowe Emperia Holding S.A. („Emperia”) lub któregośkolwiek z jej podmiotów zależnych, ani kwity depozytowe reprezentujące takie papiery wartościowe, w jakiegokolwiek jurysdykcji, ani jako zaproszenie bądź zachęta do podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej takich papierów wartościowych. Prezentacja ta w szczególności nie stanowi ogłoszenia ani oferty dotyczącej papierów wartościowych w Polsce.

Żadna część niniejszej prezentacji ani fakt jej dystrybucji nie może stanowić podstawy ani nie może zostać wykorzystana do zawarcia jakiejkolwiek umowy, zobowiązania ani decyzji inwestycyjnej. Ani Emperia, ani żaden z członków jej organów, członków kadry kierowniczej, pracowników, akcjonariuszy, podmiotów powiązanych ani doradców nie udziela żadnej gwarancji ani nie podejmuje żadnego zobowiązania, w sposób bezpośredni czy dorozumiany, co do wiarygodności, rzetelności, dokładności i pełności informacji podanych w niniejszej prezentacji. Ani Grupa Emperia, ani żaden z członków jej organów, członków kadry kierowniczej, pracowników, akcjonariuszy, podmiotów powiązanych ani doradców nie ponosi żadnej odpowiedzialności (wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny) za jakiegokolwiek szkody powstałe w wyniku wykorzystania niniejszej prezentacji lub jakiegokolwiek innego materiału omawianego w prezentacji ani jej zawartości, bądź w jakikolwiek inny sposób powstałe w związku z niniejszą prezentacją.

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia, które są lub mogą być uznane za stwierdzenia dotyczące przyszłości, dotyczące kondycji finansowej, wyników, działalności operacyjnej i przedsięwzięć grupy kapitałowej Emperia („Grupa Emperia”). Stwierdzenia dotyczące przyszłości można zidentyfikować po tym, że nie odnoszą się jedynie do wydarzeń historycznych lub bieżących. Stwierdzenia dotyczące przyszłości często zawierają takie słowa jak „przewiduje”, „docelowo”, „oczekuje”, „szacuje”, „zamierza”, „spodziewane”, „planuje”, „cel”, „uważa” lub inne słowa o podobnym znaczeniu. Ze względu na ich charakter stwierdzenia dotyczące przyszłości są obciążone ryzykiem i niepewnością, ponieważ dotyczą zdarzeń lub okoliczności przyszłych, z których szereg może być poza kontrolą Grupy Emperia. W efekcie rzeczywiste wyniki Grupy Emperia w przyszłości mogą się zasadniczo różnić od planów, celów i oczekiwań wymienionych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Emperia nie jest zobowiązana do aktualizowania stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej prezentacji.

Niniejsza prezentacja nie jest przeznaczona do dystrybucji ani nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych ani zaproszenia do składania oferty na złożenie zapisów na papiery wartościowe w Australii, Kanadzie, Japonii ani żadnej innej jurysdykcji, w której taka dystrybucja, oferta czy propozycja są niezgodne z prawem. Ani niniejsza prezentacja, ani żadna jej część lub kopia nie może być wprowadzona ani przesłana na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki, ani nie może być rozpowszechniana, bezpośrednio lub pośrednio, w Stanach Zjednoczonych Ameryki, ani nie może być wykorzystana przez jakiegokolwiek obywatela Stanów Zjednoczonych Ameryki, zgodnie z Regulacją S wydaną na podstawie Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych („Ustawa o papierach wartościowych”). Nieprzestrzeganie tego ograniczenia może stanowić naruszenie przepisów dotyczących papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych Ameryki, w Australii, Kanadzie, Japonii lub jakiegokolwiek innej jurysdykcji, w której takie działanie stanowiłoby naruszenie właściwych przepisów prawa lub regulacji. Dystrybucja niniejszej prezentacji w niektórych jurysdykcjach może być prawnie zastrzeżona, a osoby, które wejdą w posiadanie niniejszego dokumentu lub jakiegokolwiek innego dokumentu lub informacji, o których mowa w niniejszej prezentacji, powinny przestrzegać wszystkich powyższych ograniczeń. Nieprzestrzeganie takich ograniczeń może stanowić naruszenie przepisów prawa papierów wartościowych obowiązujących w danej jurysdykcji.

Informacje i opinie zawarte w niniejszym dokumencie są aktualne wyłącznie w dacie niniejszej prezentacji i mogą zostać zmienione bez zawiadomienia. Niektóre informacje zawarte w niniejszym dokumencie są przedstawione w wersji nieostatecznej. Ani Emperia, ani żaden inny podmiot nie jest zobowiązany do aktualizacji niniejszej prezentacji ani do informowania adresatów o ewentualnych zmianach w zawartych w niej informacjach lub opiniach. W szczególności należy mieć na uwadze, że niektóre informacje finansowe dotyczące Emperia i jej podmiotów zależnych zawarte w niniejszym dokumencie nie były audytowane, a w niektórych przypadkach są oparte na informacjach i szacunkach otrzymanych od zarządu określonego podmiotu.

Wszystkie dane rynkowe zawarte w niniejszej prezentacji zostały oparte na zewnętrznych źródłach, które Emperia uznaje za dokładne i wiarygodne, jednak Emperia nie ponosi odpowiedzialności za dokładność i wiarygodność tych źródeł oraz wniosków sformułowanych przez Emperia na podstawie tych źródeł. Wszelkie założenia przyjęte przez Emperia na potrzeby oszacowania określonych wskaźników finansowych oparte są na aktualnej wiedzy, świadomości i poglądach zarządu Emperia i są zależne od szeregu czynników, które mogą spowodować, że faktyczna wartość tych wskaźników finansowych może w sposób istotny różnić się od ich wartości przedstawionych w niniejszej prezentacji.

Ani Emperia, ani żaden z jej przedstawicieli, pracowników, podmiotów powiązanych lub doradców nie zamierza ani nie jest zobowiązany do uzupełniania, zmieniania, aktualizowania lub korygowania żadnych stwierdzeń zawartych w niniejszej prezentacji.

Grupa Emperia

Grupa Kapitałowa Emperia

Grupa Kapitałowa Emperia

Emperia to jedna z największych i najbardziej aktywnych grup kapitałowych w handlu w Polsce (134 miejsce na Liście 500 Największych Firm w Polsce*), obejmująca swym zasięgiem teren całego kraju. Powstała w 1990 roku, koncentrując swoją działalność na segmencie detalicznym FMCG. Na jej czele stoi Emperia Holding S.A. odpowiadająca za wyznaczanie strategii działania i monitoring realizacji celów przez spółki Grupy Kapitałowej Emperia.

Emperia Holding S.A. jest spółką publiczną, notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 2002 roku. W relacjach z akcjonariuszami i inwestorami stawia na długoterminowe budowanie wartości połączone z dbałością o przestrzeganie zasad ładu korporacyjnego i etyki biznesowej.

* Lista 500 Największe Firmy Rzeczypospolitej Edycja 19

Struktura działalności Grupy Kapitałowej Emperia

Działalność detaliczna

Stokrotka

Sklepy własne i franczyzowe

Działalność deweloperska

Elpro Development

**Zarządzanie nieruchomościami
i działalność deweloperska**

Działalność informatyczna

Infinite

**Komunikacja B2B, zarządzanie
obiegiem dokumentów, systemy ERP
dla firm handlowych**

Historia Grupy Kapitałowej Emperia

2016	Test konceptu sklepów convenience
2015	Rozszerzenie portfolio produktów IT poprzez przejęcie spółki itBCG
2014	Wdrożenie nowych konceptów: markety i franczyzy
2013	Nowa strategia dla supermarketów
2011	Sprzedaż Grupy Dystrybucyjnej Tradis
2006	Konsolidacja z BOS
2002	Debiut Emperia Holding S.A. na GPW Powstanie firmy informatycznej Infinte Sp. z o.o.
2001	Powstanie spółki nieruchomościowej Elpro Sp. z o.o.
1996	Powstanie pierwszego sklepu Stokrotka
1990	Początek działalności – hurtowa sprzedaż art. spożywczych

Zarząd Emperia Holding S.A.



Dariusz Kalinowski – Prezes Zarządu

- od 14 lat związany z Emperia Holding S.A.
- ukończył Wydział Ekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego
- posiada stopień MBA European University Centre for Management Studies in Switzerland
- zajmuje stanowisko Prezesa Zarządu Stokrotka Sp. z o.o.

Cezary Baran – Wiceprezes Zarządu

- od 16 lat związany z Emperia Holding S.A.
- ukończył Wydział Ekonomii Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie
- posiada Licencję Doradcy Inwestycyjnego nr 241
- zajmuje stanowisko Członka Zarządu, Dyrektora Finansowego Stokrotka Sp. z o.o.



Rada Nadzorcza Emperia Holding S.A.

Artur Kawa – Przewodniczący Rady Nadzorczej

- współzałożyciel Emperia Holding S.A.
- zajmował stanowisko Prezesa Zarządu Emperia Holding S.A. od założenia spółki do 2013 roku
- ukończył Wydział Elektryczny na Politechnice Lubelskiej
- posiada stopień MBA University of Minnesota

Artur Laskowski – Członek Rady Nadzorczej

- współzałożyciel BOS S.A. (podmiot nabyty przez Emperia Holding S.A.), pełniący przez wiele lat funkcje w Zarządzie Spółki

Michał Kowalczewski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej (niezależny)

- doktor nauk ekonomicznych, ukończył Wydział Finansów i Statystyki Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

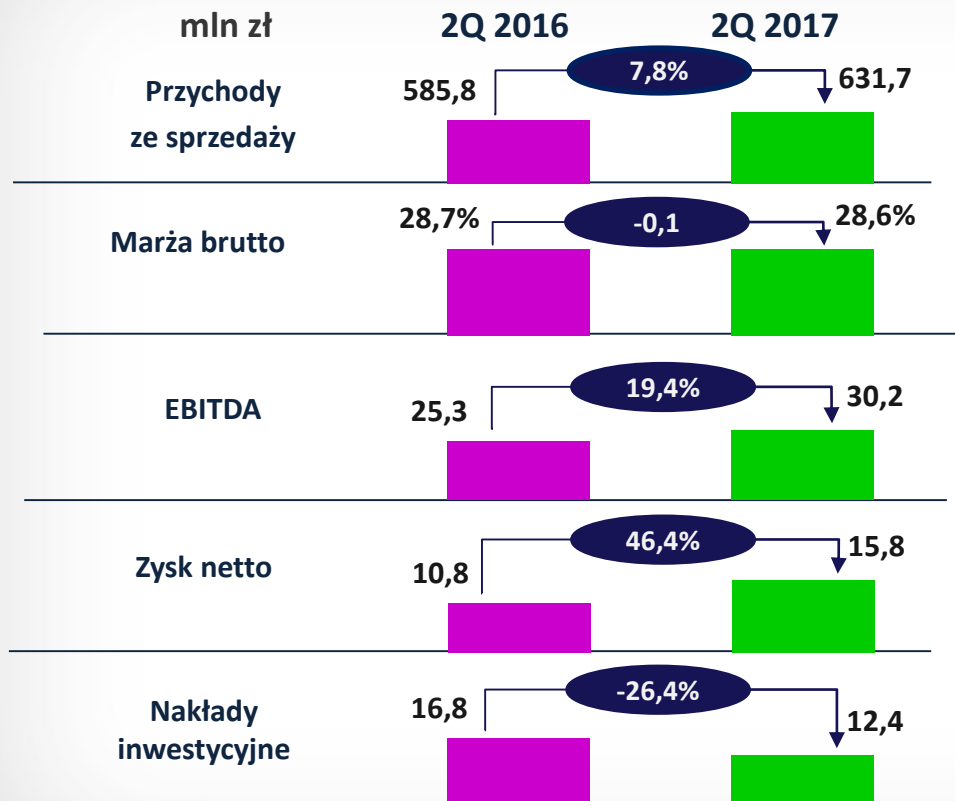
Jarosław Wawerski – Członek Rady Nadzorczej

- współzałożyciel Emperia Holding S.A.
- ukończył Wydział Elektryczny na Politechnice Lubelskiej w Lublinie
- wiceprezes Zarządu Emperia Holding S.A. w latach 1995 - 2012

Aleksander Widera – Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

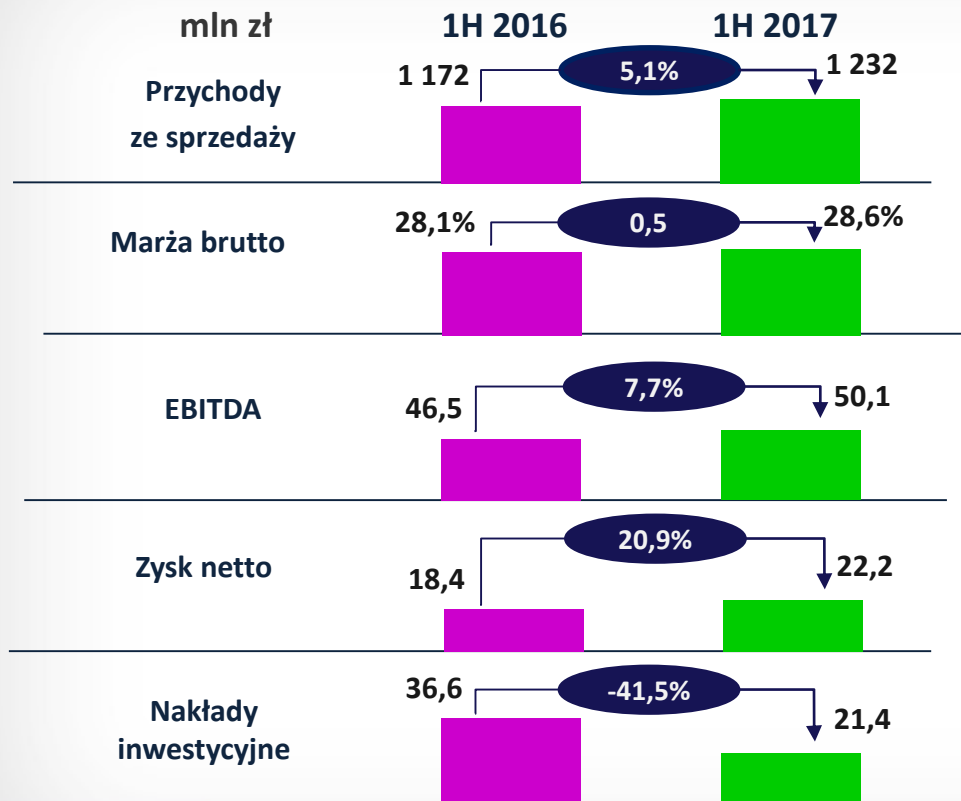
- wykształcenie wyższe, ukończył kierunek Finanse i Bankowość w Szkole Głównej Handlowej oraz studia podyplomowe z zakresu zarządzania na tej samej uczelni

Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 2Q 2017



- Pozytywny wpływ segmentu detalicznego na wyniki Grupy
- LFL w Detalu 2,5%
- Wyniki segmentu detalicznego kompensują słabsze wyniki w IT
- Stabilny wpływ segmentu nieruchomościowego na wyniki
- Rozwiązanie rezerwy na odszkodowania w 2Q 2017 1,4 mln PLN (2Q 2016 brak)

Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 1H 2017



- Wzrost sprzedaży pochodzi z nowych sklepów
- LFL w Detalu -0,1% (skutek wysokiej bazy w 2016)
- LFL w Detalu 2017/2015 6,3%
- Przyrost rentowności EBITDA w Detalu o 0.6 p.p.
- Ok. 5% wzrostu kosztów osobowych w sklepach w 1H 2017 w porównaniu do 1H 2016 przy ponad 8% wzroście płacy minimalnej
- Dofinansowanie PFRON dotyczące poprzednich okresów w 1H 2017 2,3 mln PLN, 1H 2016 brak
- Rozwiązanie rezerwy na odszkodowania w 1H 2017 1,4 mln PLN, 1H 2016 brak

Grupa Kapitałowa Emperia - Bilans

mln PLN	1H2016	2016	1H2017
Wartość firmy	52,0	52,0	52,0
Rzeczowy majątek trwały	528,7	510,6	510,3
Kapitał pracujący netto	-61,5	-89,3	-84,0
Pozostałe	10,5	9,1	19,9
Zainwestowany majątek	529,7	482,4	498,2
Kredyty i pożyczki	12,2	1,7	1,3
Środki pieniężne	83,4	146,4	147,4
Dług netto	-71,1	-144,7	-146,1
Kapitał własny	600,8	627,1	644,3

- Wzrost salda gotówki w okresie ostatnich 12 m-cy o 64 mln PLN przy dynamicznego rozwoju
- Wpływy ze sprzedaży majątku pomniejszone o podatek CIT w okresie ostatnich 12 m-cy wyniosły 27,1 mln PLN
- Wydatki na skup akcji w ciągu ostatnich 12 m-cy wyniosły 10,5 mln PLN
- Wydatki inwestycyjne w ciągu 12 m-cy wyniosły 41,4 mln PLN

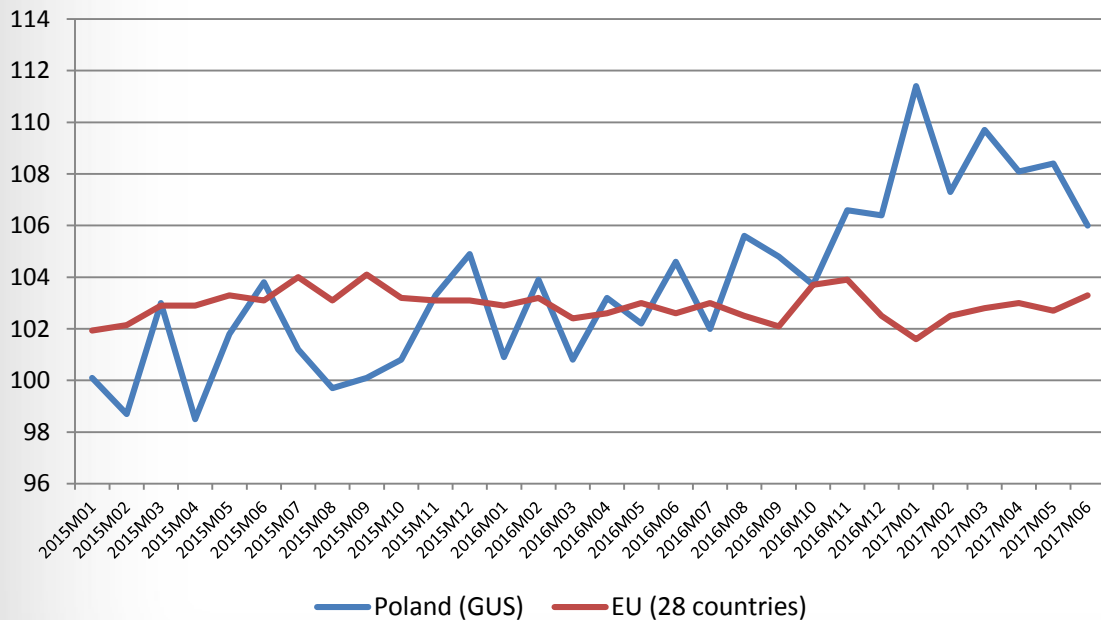
Segment detaliczny

Grupa Kapitałowa Emperia

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce

Retail trade turnover

month year ago = 100

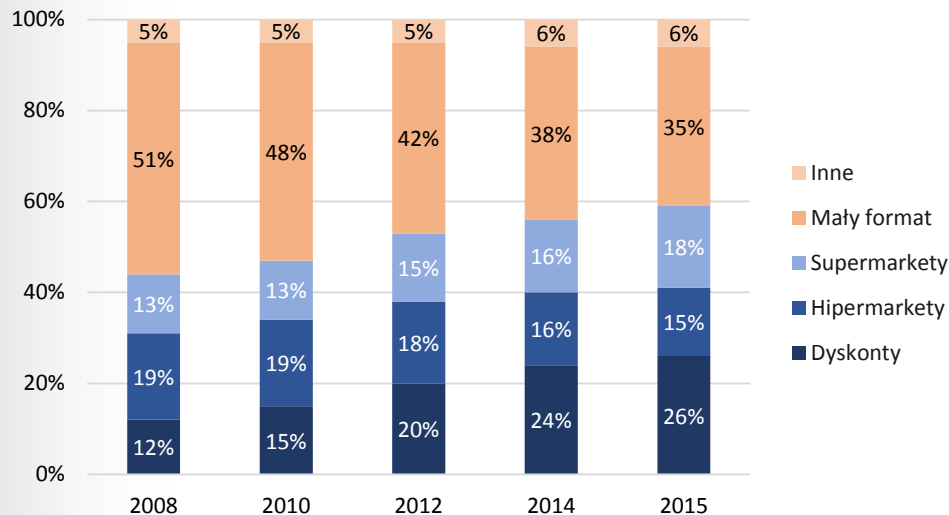


- populacja ponad 38,4 mln
- PKB 1,85 bln PLN w 2016 roku
- szósta największa gospodarka EU
- jeden z najszybciej rozwijających się krajów EU
- wartość rynku FMCG to około 244 mld zł w 2016 roku (6,4% wzrostu w stosunku do 2015 roku)
- dochód rozporządzalny będzie rósł w rezultacie zmian w polityce gospodarczej Polski

* Źródło: Eurostat, GUS.

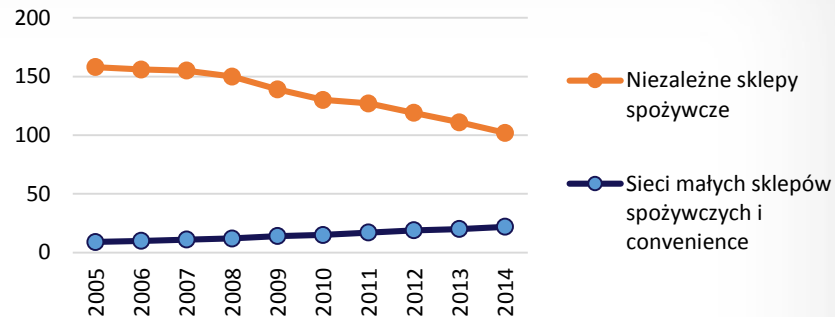
Trendy rynkowe

Struktura rynku FMCG w Polsce

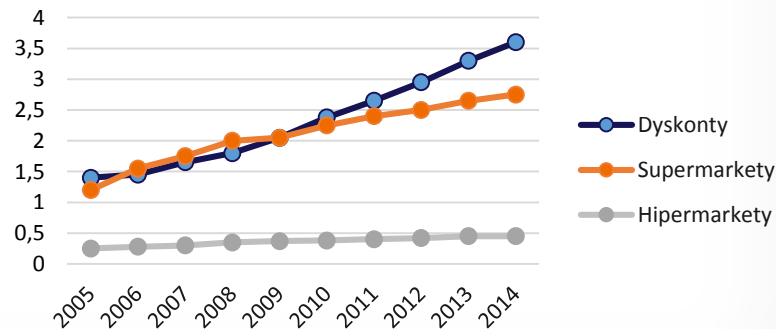


Źródło: Raport sektorowy, Dystrybucja żywności Dom Maklerski PKO z dn. 30.11.2016

Liczba sklepów spożywczych w Polsce (w tys.)



Liczba sklepów spożywczych w Polsce (w tys.)



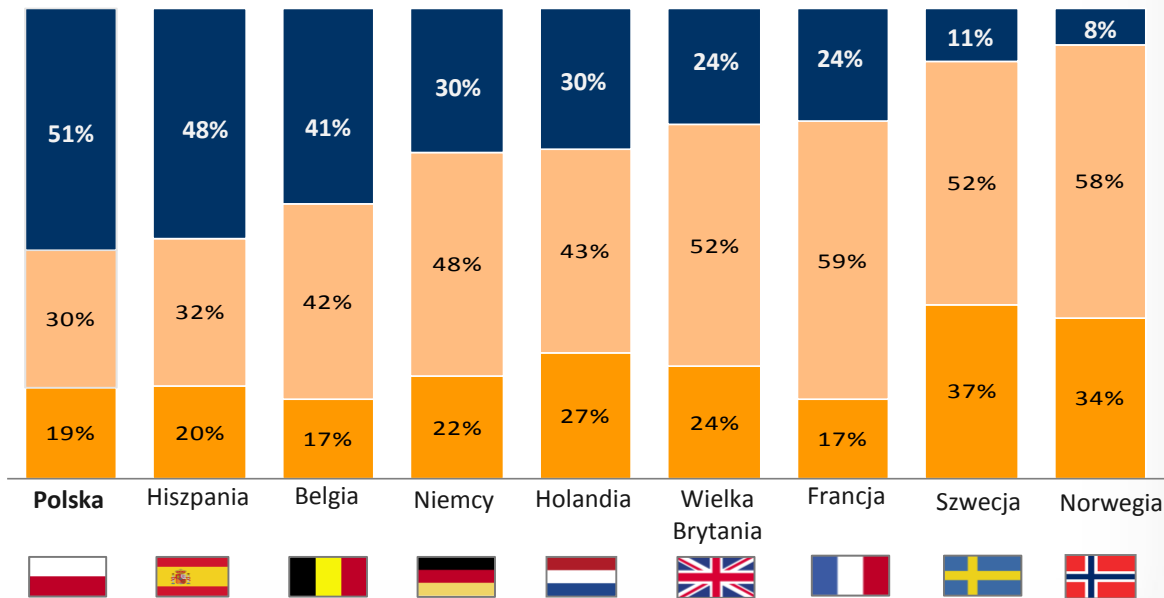
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Euromonitor International, „Na rozdru. Wyzwania i priorytety sieci spożywczych w Polsce”, data publikacji 27 maj 2015.

Koncentracja rynku polskiego na tle rynków europejskich

Szacunkowy udział w rynku 10 największych detalistów w 2013 roku

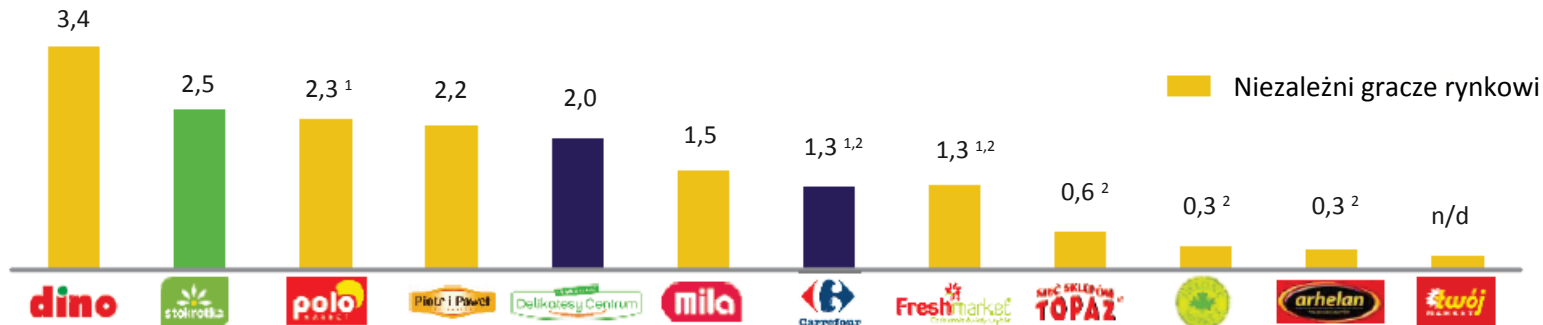
Potencjał do konsolidacji rynku

- Udział w rynku największego gracza
- Zagregowany udział w rynku dla graczy od 2 do 10



Stokrotka konsekwentnie powiększa udział rynkowy

Supermarkety proximity w Polsce



1 Szacunek

2 Dane za rok obrotowy 2015

Działalność detaliczna

Segment detaliczny – to Stokrotka Sp. z o.o.

- działająca na terenie Polski
- multifformatowa
- dopasowana do rynku lokalnego
- sklepy o powierzchni 200-800 mkw
- **407** sklepów na koniec 3 kwartału 2017 roku
- ponad **8 300** pracowników
- **9,5 mln** klientów miesięcznie



Formaty sklepów



LOKALIZACJA	sklepy otwierane w lokalizacjach o catchmencie minimum 5 000 osób	istotne zróżnicowanie formatu sklepu w zależności od usytuowania: duże miasta i miejscowości na terenach wiejskich
	wygodne lokalizacje ułatwiające robienie zarówno codziennych, jak i większych zakupów	lokalizacje umożliwiające robienie szybkich zakupów
ASORTYMENT	szeroki asortyment, ze szczególnym naciskiem na produkty świeże: mięso, warzywa i owoce	podstawowy asortyment do codziennych i tygodniowych zakupów
	od 5 500 do 10 000 SKU	od 3 500 do 5 000 SKU
POWIERZCHNIA SPRZEDAŻOWA	400 - 800 mkw	200 - 400 mkw
CAPEX NA JEDEN ŚREDNI SKLEP	1,1 mln zł	0,6 mln zł

Stokrotka franczyza

Stokrotka FRANCZYZA jako najlepsza na rynku oferta prowadzenia własnego biznesu w zakresie sprzedaży detalicznej w formacie market i supermarket:

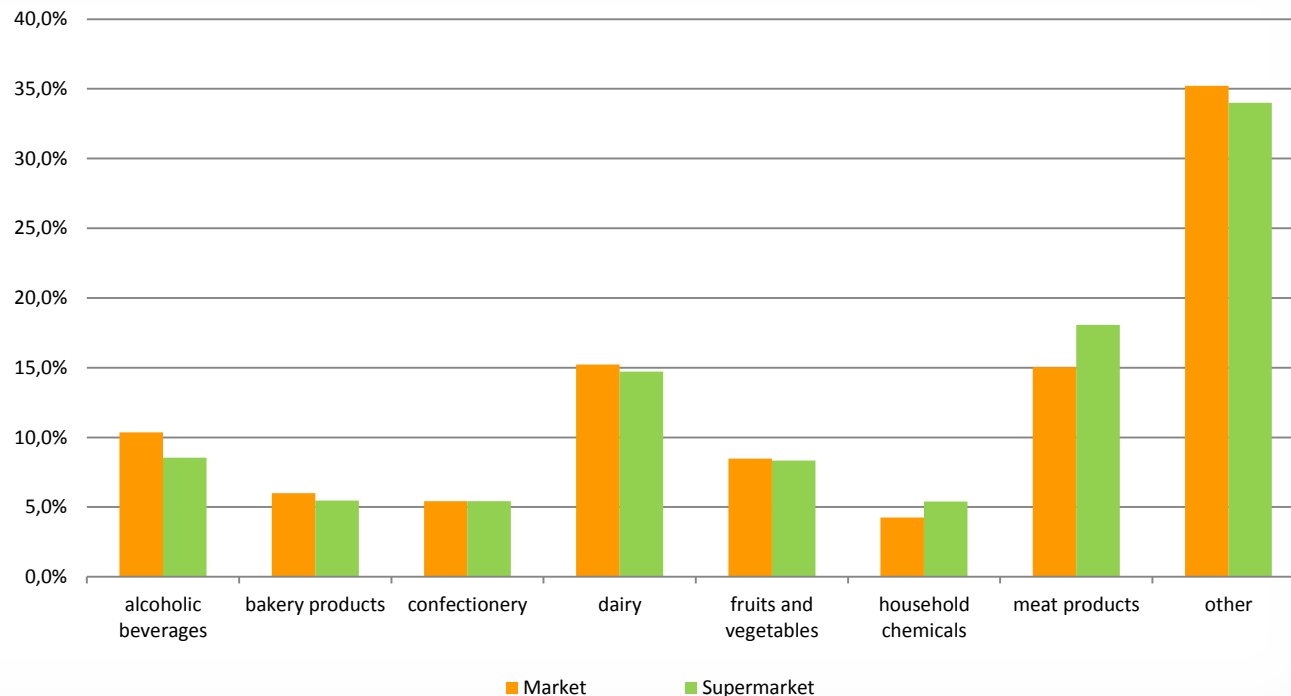
- wyjątkowy na skalę krajową wsparcie marketingowe
- kompletność asortymentu – możliwość dostarczenia do placówki detalicznej **ponad 80%** produktów z własnej sieci logistycznej
- udostępnianie własnego know-how detalicznego francyzobiorcom
- atrakcyjne warunki zakupowe



Struktura sprzedaży w poszczególnych kategoriach asortymentowych w supermarketach i marketach Stokrotka w 2016 roku

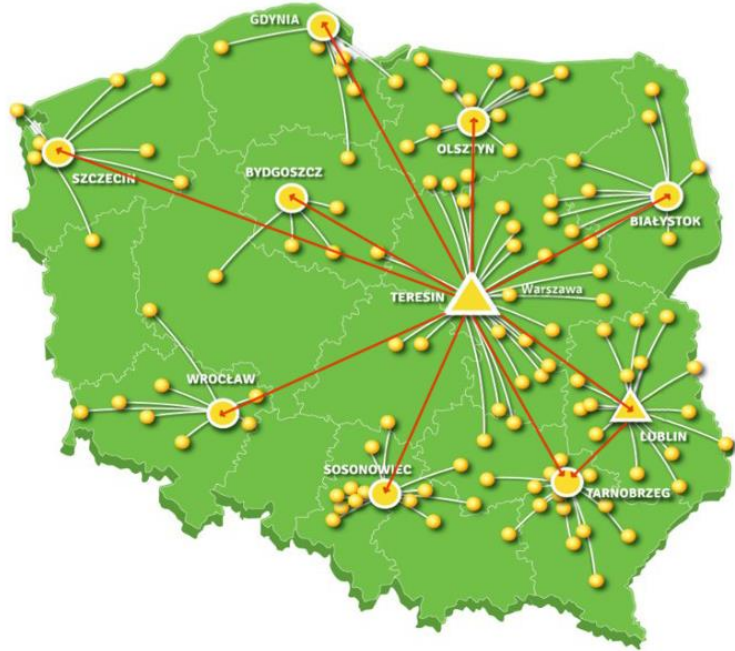
Kategorie strategiczne:

- mięso i wędliny
- warzywa i owoce
- pieczywo



* Dane na podstawie własnych wyliczeń.

Segment detaliczny – własna logistyka



- System złożony z magazynów centralnych i regionalnych
- Zaawansowane rozwiązania informatyczne
- Zawansowane rozwiązania do dystrybucji produktów świeżych
- Zdolność do efektywnego zaopatrywania sklepów na obszarze całego kraju
- System przygotowany do efektywnej kosztowo ekspansji



Źródła wzrostu wartości

Rozwój sieci	Zwiększenie sprzedaży z metra	Poprawa efektywności logistyki	Wzrost marży
• organiczny • fuzje i przejęcia	• optymalizacja zarządzania asortymentem • poprawa percepcji cenowej • dalsze wzmacnianie produktów regionalnych • wzmacnianie lojalności klientów • usługi dodatkowe	• wzrost efektywności procesów magazynowych • obniżenie kosztów transportu poprzez zagęszczenie sieci sklepów	• poprawa warunków zakupowych • wzrost udziału marki własnej • optymalizacja doboru asortymentu

Przewagi konkurencyjne

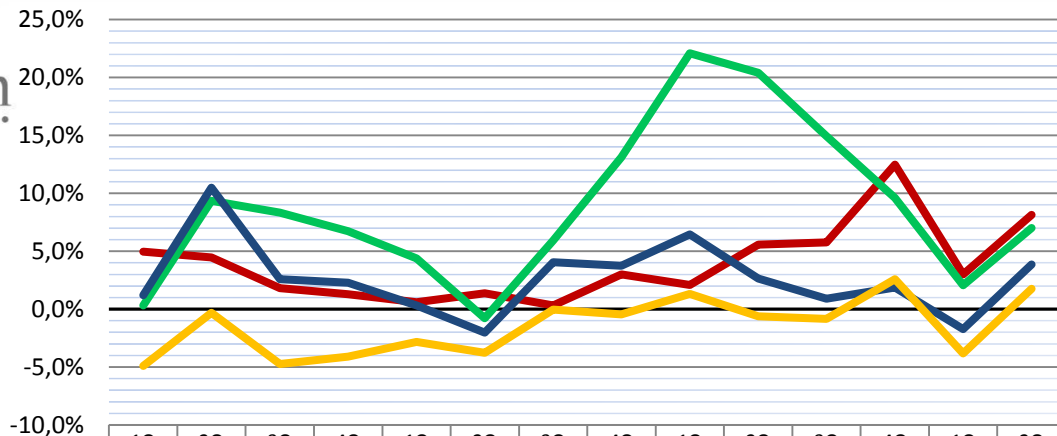
- szeroka oferta **produktów świeżych** i **produktów regionalnych** istotnych dla klientów
- **nowoczesna logistyka** dedykowana świeżym produktom
- zdolność **dynamicznego rozwoju organicznego** poprzez zastosowanie **strategii multiformatowości**
- **mocny i rozpoznawalny brand** sieci w szczególności we wschodniej części kraju
- **sprawdzony zespół menadżerski**
- **zaawansowane rozwiązania operacyjne, sprzedażowe i informatyczne**



Rynek detaliczny w Polsce w latach 2014-2017

Zmiana wartości sprzedaży rok do roku w ujęciu kwartalnym

nielsen



Sprzedaż detaliczna*	5,0%	4,5%	1,8%	1,3%	0,6%	1,4%	0,3%	3,0%	2,1%	5,6%	5,8%	12,5%	3,0%	8,1%
Stokrotka	0,3%	9,3%	8,3%	6,7%	4,4%	-0,8%	5,9%	13,1%	22,1%	20,4%	14,9%	9,6%	2,0%	7,0%
Supermarkety**	1,2%	10,5%	2,6%	2,3%	0,3%	-2,0%	4,0%	3,7%	6,5%	2,7%	0,9%	1,9%	-1,7%	3,9%
Hipermarkety**	-4,9%	-0,3%	-4,7%	-4,1%	-2,8%	-3,8%	0,0%	-0,5%	1,3%	-0,6%	-0,8%	2,6%	-3,8%	1,8%

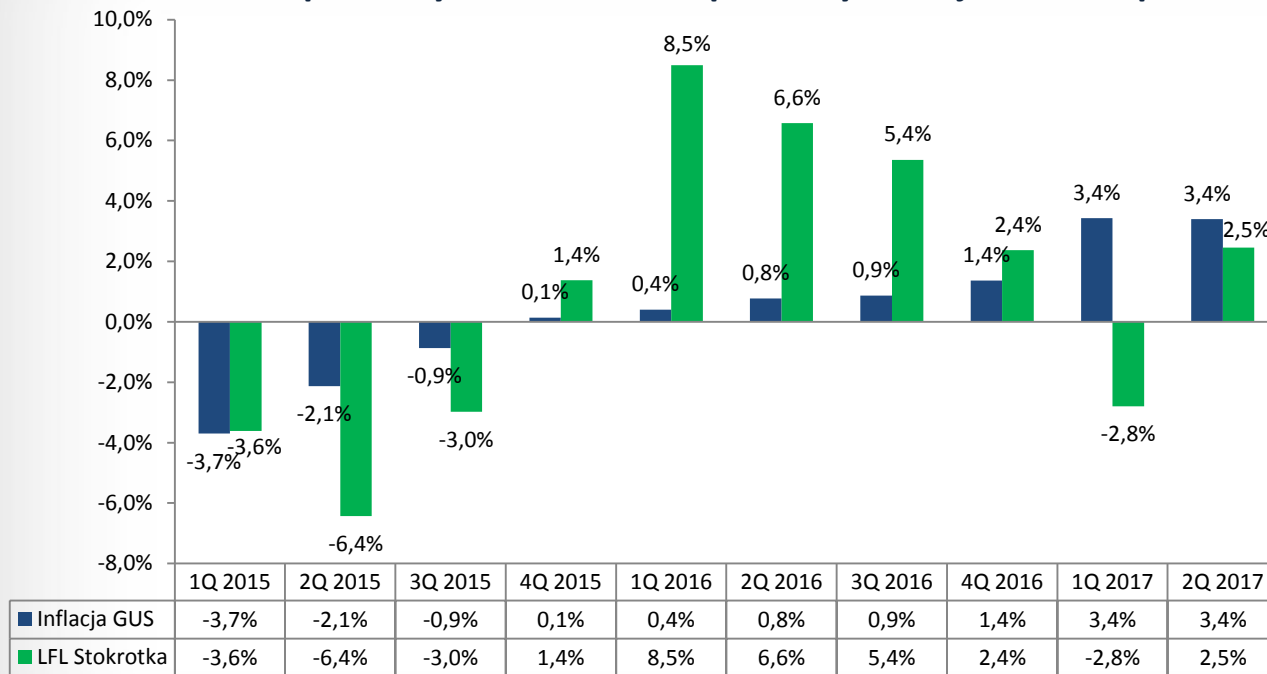
* Sprzedaż detaliczna ogółem rok do roku w latach 2014-2015, od 2016 roku sprzedaż w kategorii żywność, napoje i wyroby tytoniowe, dane GUS

** Dane Nielsen - sprzedaż całkowita (Hipermarkety: Real, Auchan, Tesco>2500m2, Carrefour>2500m2, E. Leclerc>2500m2, b1, Supermarkety: Carrefour<2500m2, Carrefour Market, Simply Market, E.Leclerc <2500m2, Intermarche, Netto, Polomarket, Mila, Tesco <2500m2)

- Wg GUS sprzedaż detaliczna w II kwartale 2017r. wzrosła o 8,1% w stosunku do roku ubiegłego.
- Wg Nielsen wartość sprzedaży w II kwartale 2017r. w Stokrotce wzrosła o 7,0% w stosunku do roku ubiegłego, a w segmencie Supermarkety wzrosła o 3,9% w stosunku do roku ubiegłego, natomiast w segmencie Hipermarkety wzrosła o 1,8% w stosunku do roku ubiegłego.

Sprzedaż LFL Stokrotka

Zmiana wartości sprzedaży rok do roku na porównywalnej bazie sklepów



* Inflacja GUS dla kategorii żywność i napoje bezalkoholowe

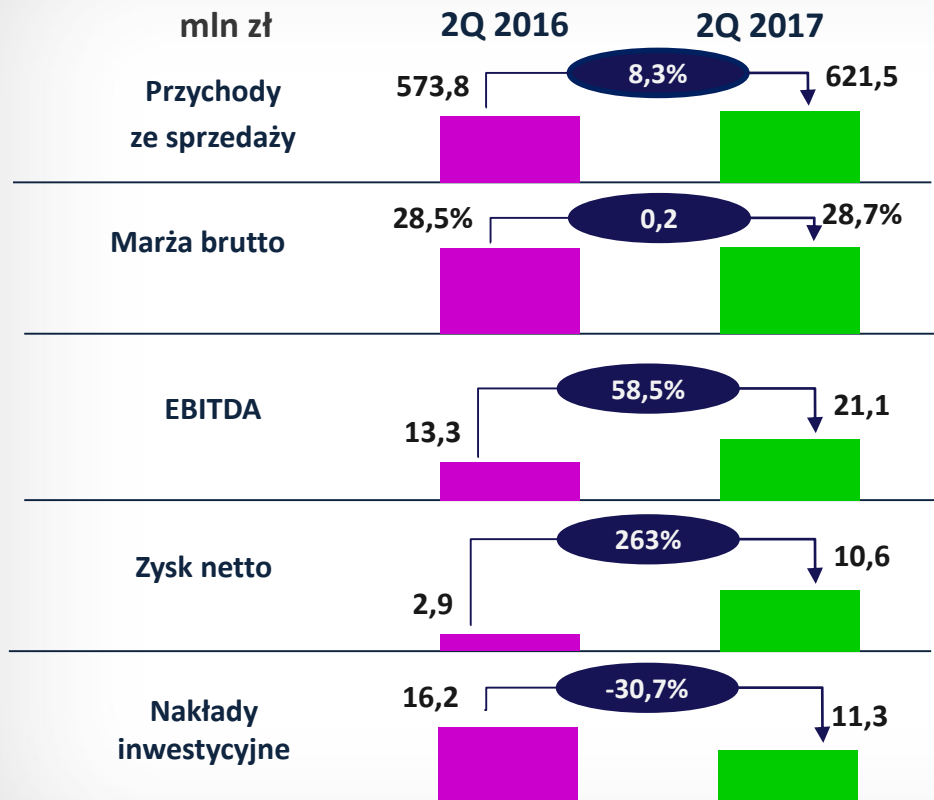
LFL w stosunku do 2016 roku:

- 2 kwartał: 2,5%,
- 1 półrocze: -0,1%

LFL w stosunku do 2015 roku:

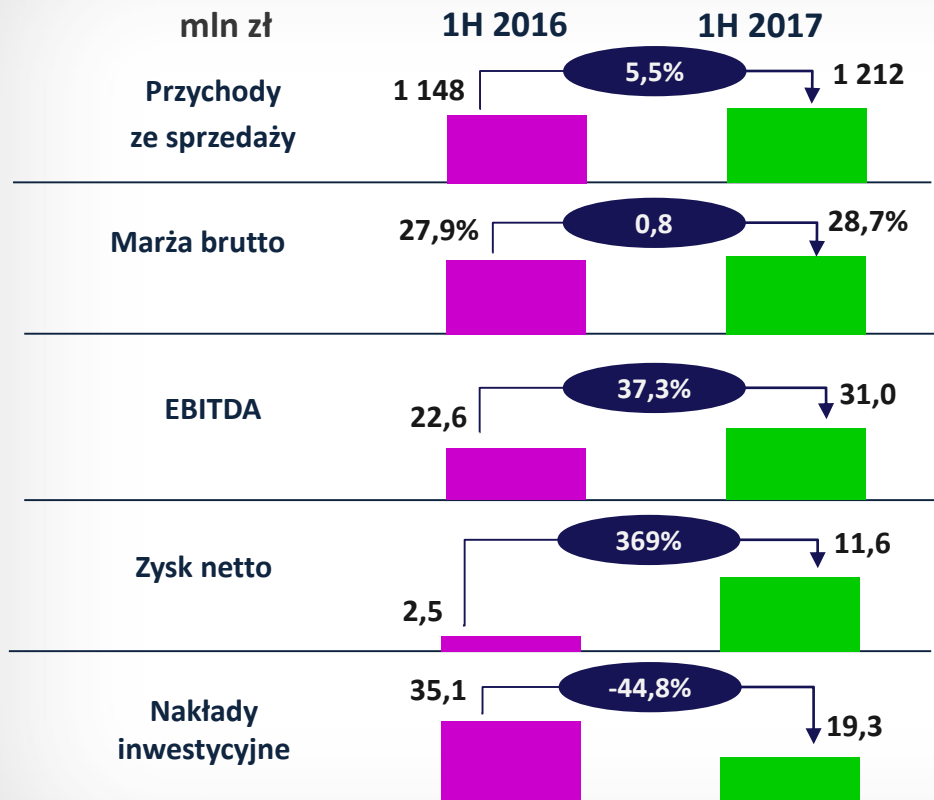
- 2 kwartał: 8,2%
- 1 półrocze 6,3%

Segment detaliczny – wyniki finansowe 2Q 2017



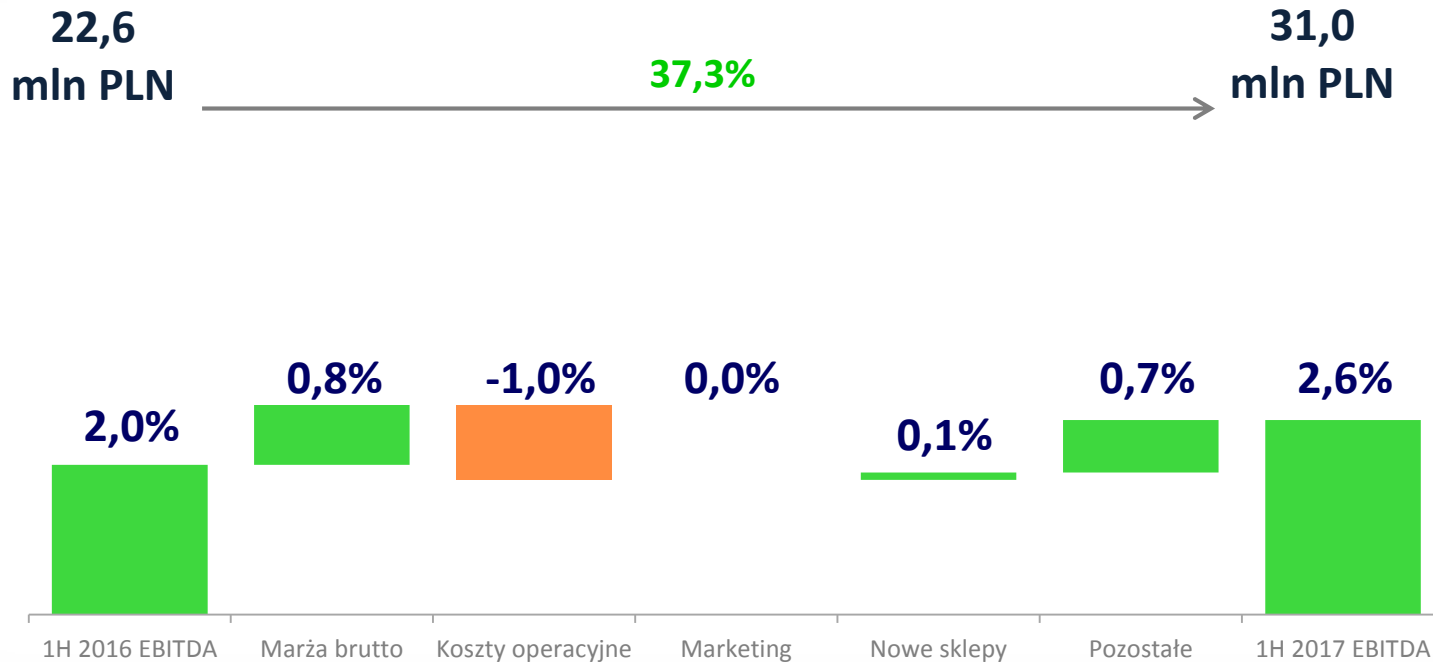
- Wpływ przesunięcia świąt na wyniki
- LFL w 2,5% (LFL 2017/2015 8,2%)
- Znaczny wpływ nowych sklepów na wzrost sprzedaży
- Istotny wzrost EBITDA – skutek poprawy marży brutto i kosztów operacyjnych
- Rozwiązanie rezerwy na odszkodowania w 2Q 2017 1,4 mln PLN (2Q 2016 brak)

Segment detaliczny – wyniki finansowe 1H 2017



- Wzrost sprzedaży pochodzi z nowych sklepów
- LFL -0,1% (skutek wysokiej bazy w 2016)
- LFL 2017/2015 6,3%
- Wzrost rentowności EBITDA o 0,6 p.p. do poziomu 2,56%
- Ok. 5% wzrostu kosztów osobowych w sklepach w 1H 2017 w porównaniu do 1H 2016 przy ponad 8% wzroście płacy minimalnej
- Dofinansowanie PFRON dotyczące poprzednich okresów w 1H 2017 2,3 mln PLN, 1H 2016 brak
- Rozwiązanie rezerwy na odszkodowania w 1H 2017 1,4 mln PLN, 1H 2016 brak

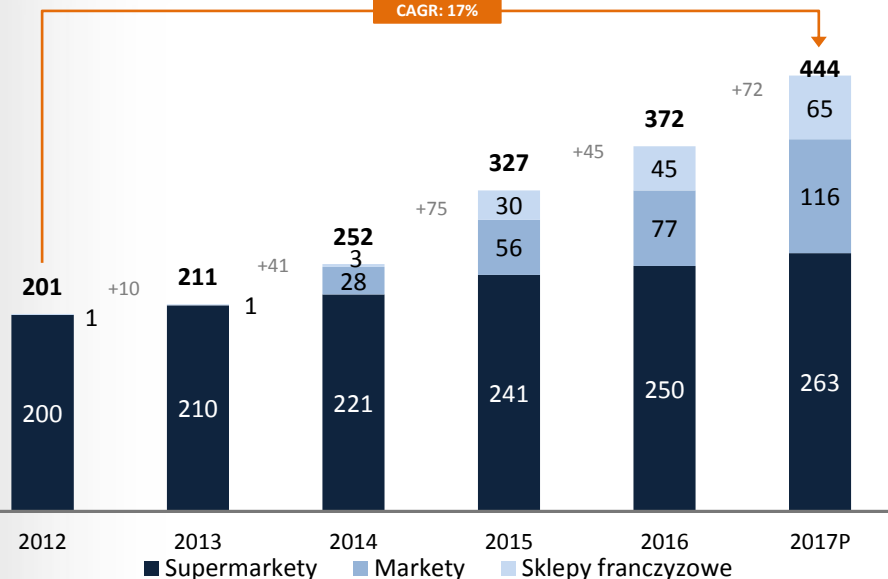
Dekompozycja EBITDA



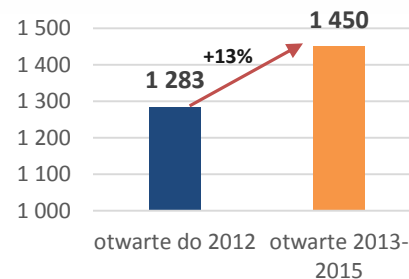
Stokrotka – rozwój sieci sklepów

Rozwój sieci sklepów wg formatów 2012-2017P

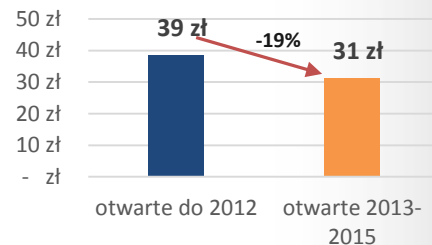
CAGR: 17%



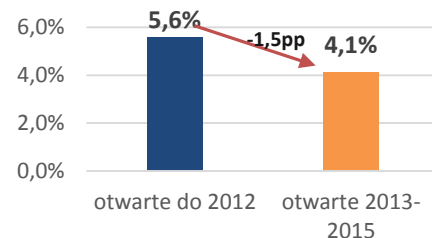
Średnia sprzedaż z 1m² */**



Koszty najmu 1m² **



Koszty najmu /%sprzedaży/ **



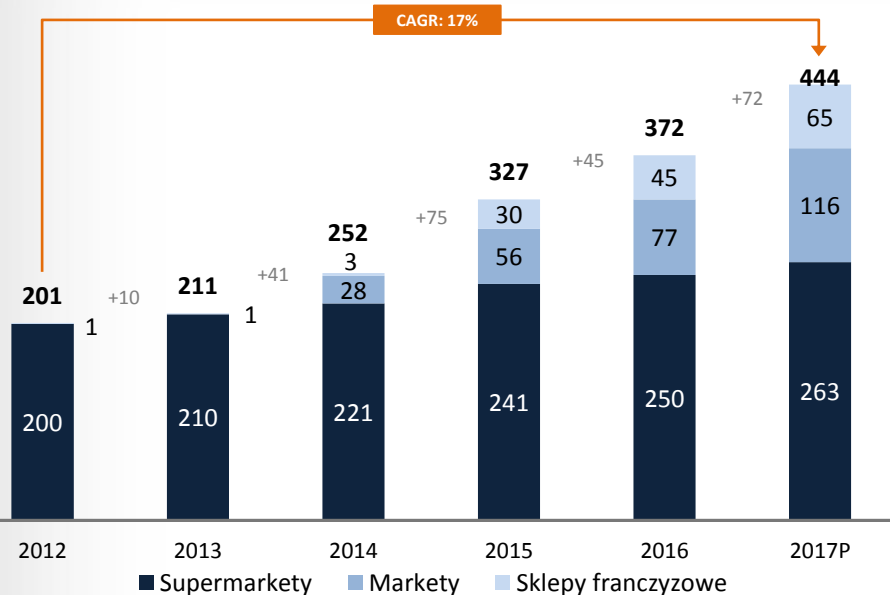
* Wartości zawierają podatek VAT

Średnia sprzedaż z 1 m² netto wynosi 1152 zł dla sklepów otwartych do 2012 oraz 1300 zł dla sklepów otwartych w latach 2013-2015

** Wartości za ostatnie 12 miesięcy

Stokrotka – rozwój sieci sklepów

Rozwój sieci sklepów wg formatów 2012-2017P

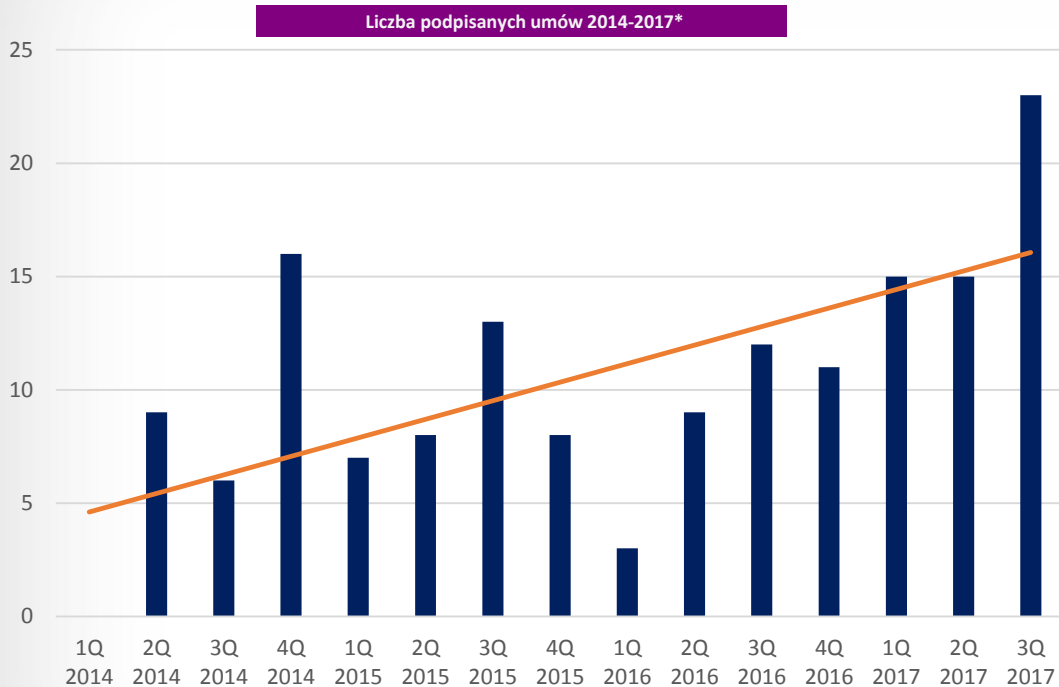


Rozwój sieci sklepów 2016-2017 *

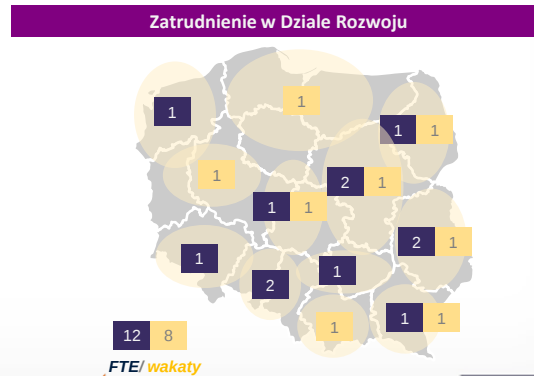
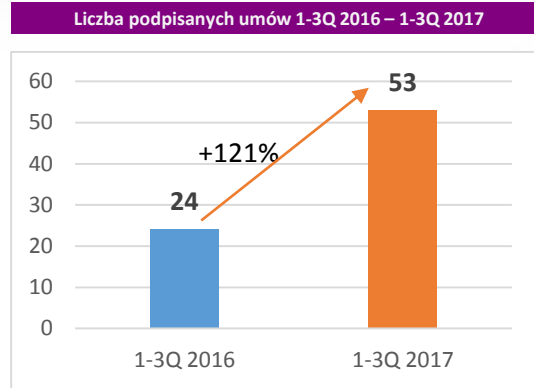


* stan na 28.08.2017 r.

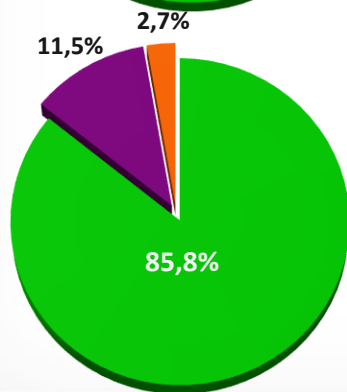
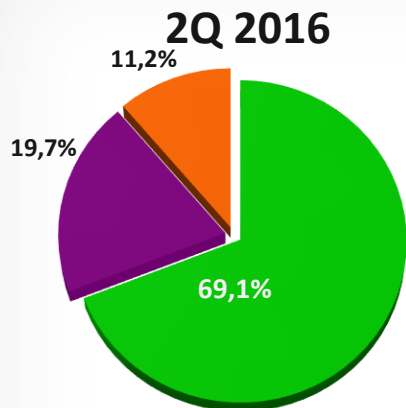
Stokrotka – rozwój sieci sklepów



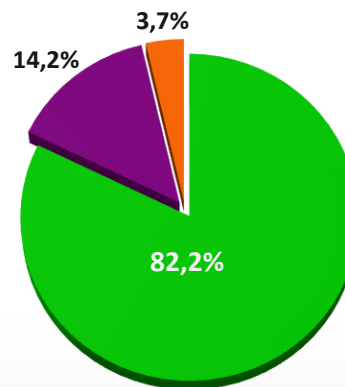
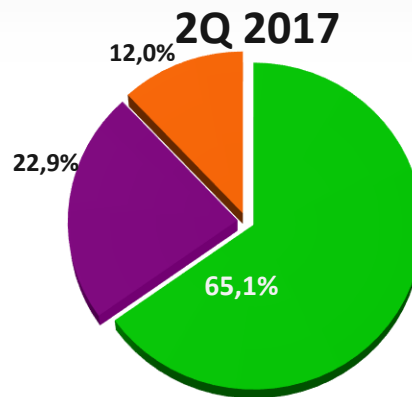
* stan na 30.09.2017 r.



Segment detaliczny – struktura wg formatów 2 kwartał



Ilość sklepów



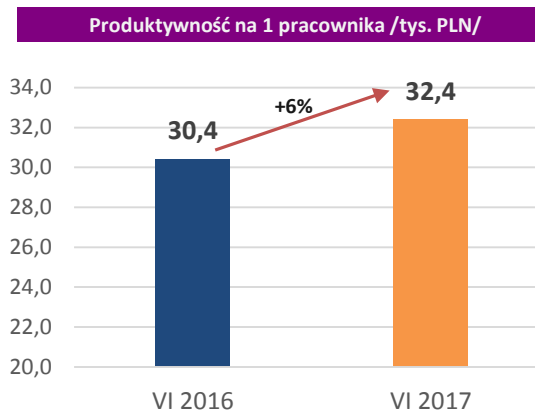
Wartość sprzedaży



Stokrotka – Wyniki sklepów *

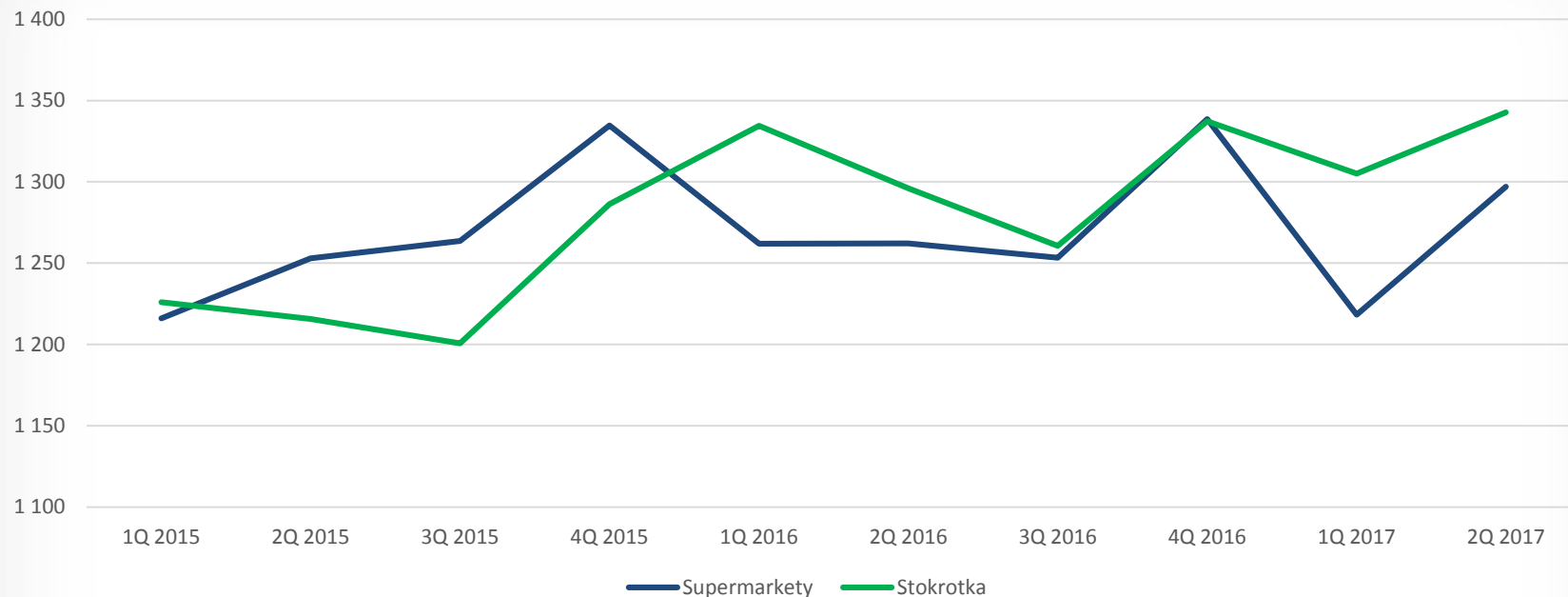
	1-2Q 2016	1-2Q 2017
Sprzedaż towarów	1 066,2	1 056,1
Koszty operacyjne	238,7	245,2
% sprzedaży	22,4%	23,2%
EBITDA	58,9	61,2
% EBITDA	5,5%	5,8%

/mln PLN/



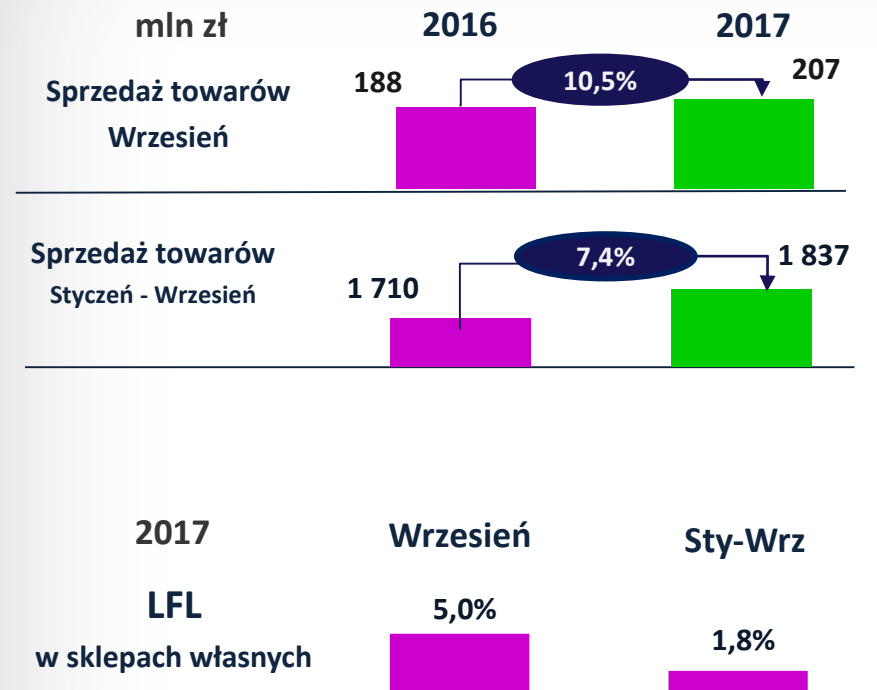
* 289 sklepów Stokrotka czynnych na koniec 2015 roku

Średnia miesięczna sprzedaży z mkw



*Opracowanie własne na podstawie danych Nielsen

Segment detaliczny – wstępne wyniki sprzedaży



Segment nieruchomości

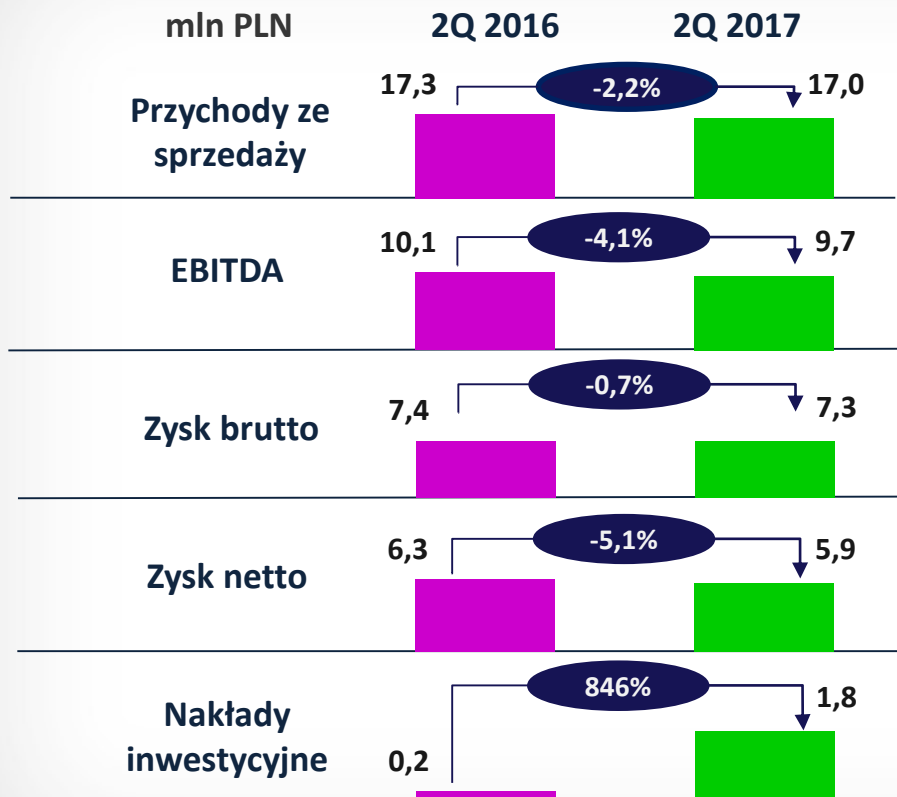
Grupa Kapitałowa Emperia

Segment nieruchomości

Segment Nieruchomości zarządza portfelem nieruchomości wspierając rozwój sklepów własnych Stokrotka. Inwestuje w obiekty przeznaczone do prowadzenia działalności detalicznej. Segment zarządza posiadany portfelem nieruchomości, pozyskuje nowe lokalizacje i prowadzi działalność deweloperską. Strategia inwestycyjna przewiduje koncentrację na obiektach w formie minigalerii lub parków handlowych. Spółką zarządzającą segmentem jest Elpro Development S.A.

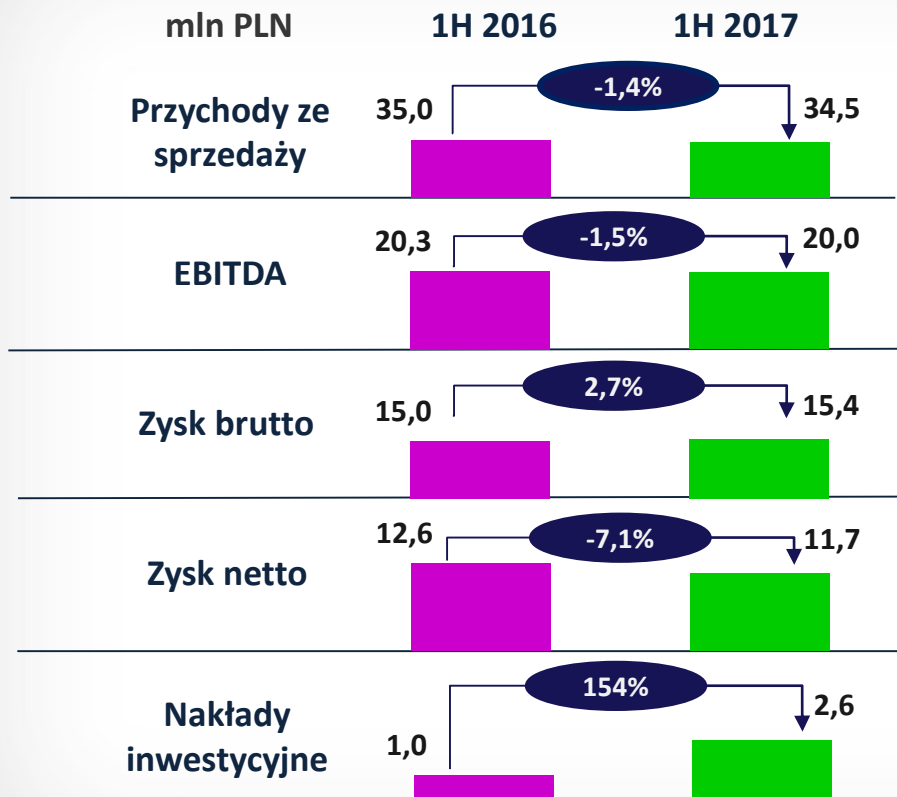


Segment nieruchomości – wyniki finansowe 2Q 2017



- Stabilna stopa zwrotu z inwestycji i rentowność portfela
- Podatek CIT w 2Q 2017 wyższy o 0,3 mln PLN w porównaniu do 2Q 2016

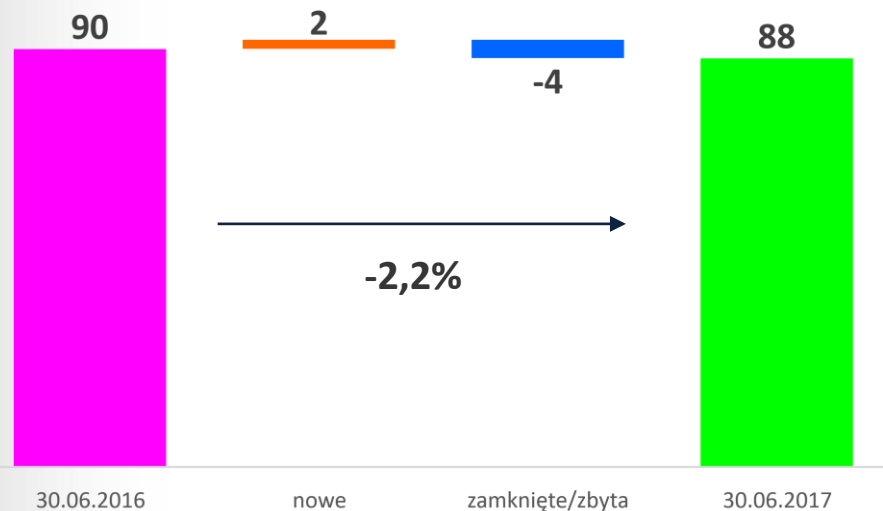
Segment nieruchomości – wyniki finansowe 1H 2017



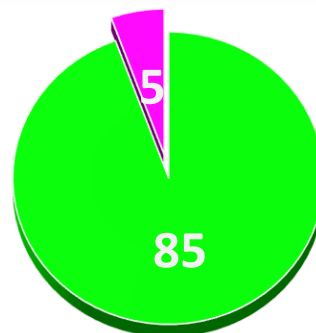
- Podatek CIT w 1H 2017 wyższy o 1,3 mln PLN w porównaniu do 1H 2016

Segment nieruchomości

Zmiana liczby nieruchomości

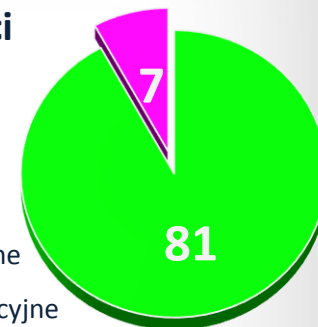


2Q 2016

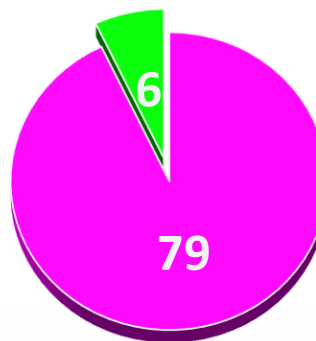


Rodzaj nieruchomości

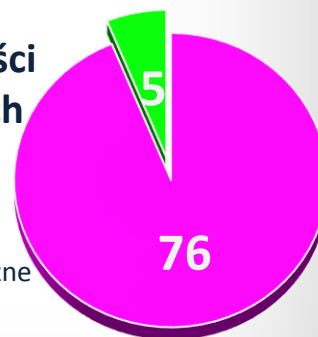
2Q 2017



Struktura nieruchomości operacyjnych

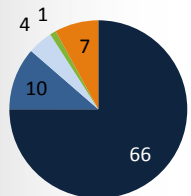


Obiekty detaliczne
Pozostałe



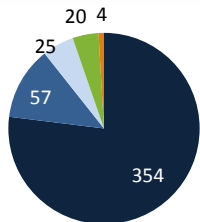
Segment nieruchomości

Liczba nieruchomości



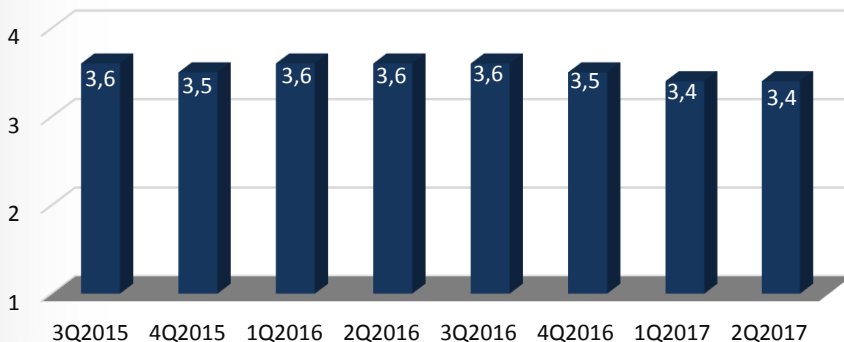
- detaliczne - Stokrotka
- detaliczne - niepowiązani
- magazynowe
- biurowe
- nieoperacyjne

Szacunkowa wartość rynkowa



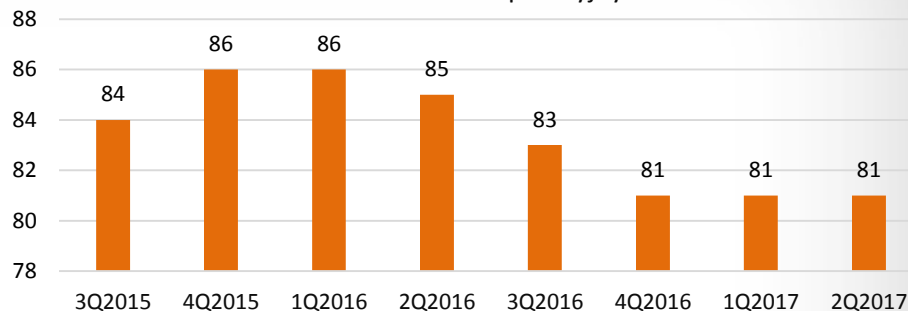
Razem 460 mln PLN

Średniomiesięczna wartość NOI* - obiekty operacyjne

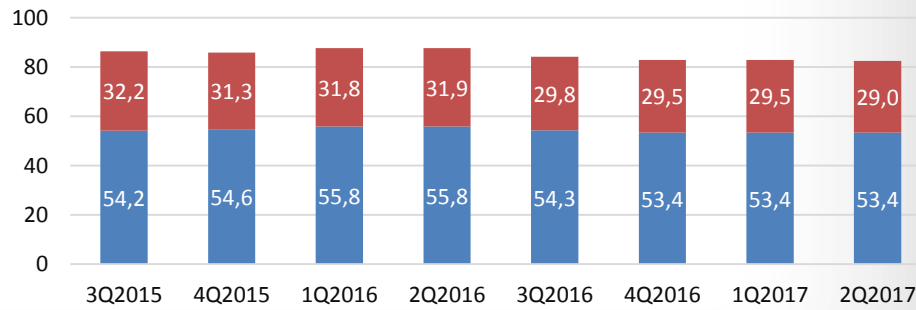


* NOI (dochód operacyjny netto) nieruchomości jest to różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi nieruchomości, a kosztami operacyjnymi tych nieruchomości bez uwzględnienia amortyzacji; w mln zł.

Liczba obiektów operacyjnych



Powierzchnia najmu obiektów detalicznych (tys. mkw)



■ najemcy powiązani ■ najemcy niepowiązani

Segment IT

Grupa Kapitałowa Emperia

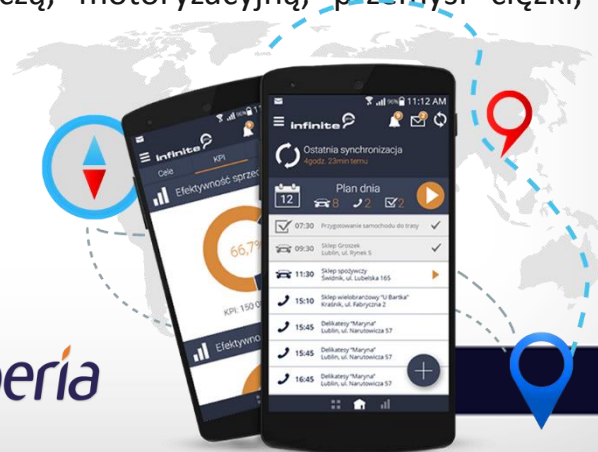
Segment informatyczny



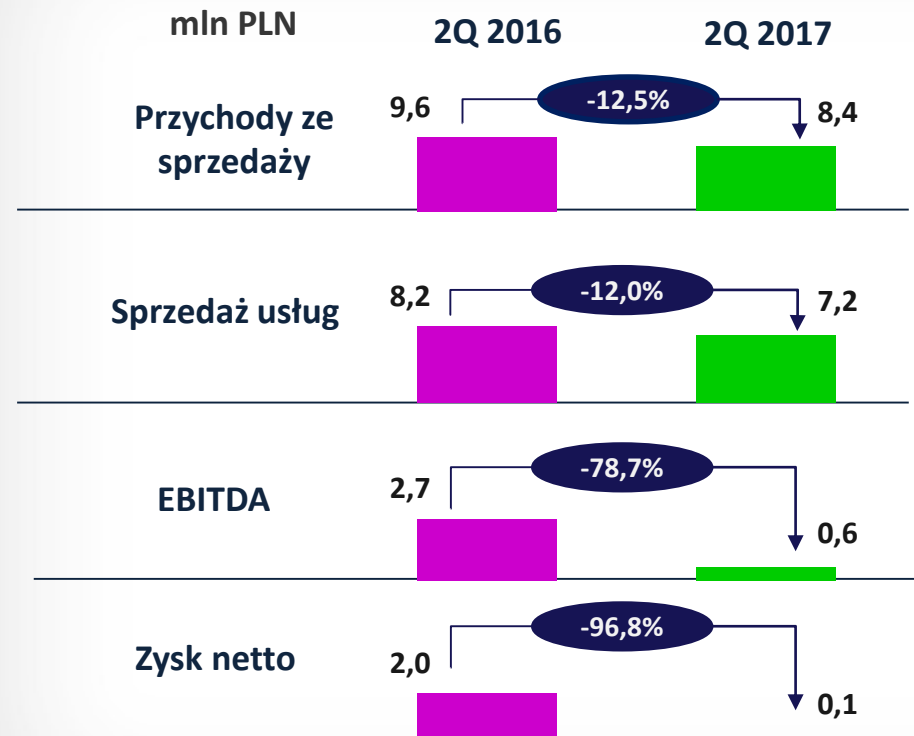
Infinite Sp. z o.o. jest dostawcą profesjonalnego oprogramowania dla firm z 14-letnim doświadczeniem rynkowym. U podstaw działalności spółki leży automatyzacja kluczowych procesów biznesowych, takich jak wymiana dokumentów handlowych, ich archiwizacja, obsługa korespondencji przychodzącej i wychodzącej czy zarządzanie zespołem handlowców w terenie.

Z szerokiej gamy usług firmy korzysta ponad **5 000 przedsiębiorstw** w **Europie** oraz krajach **Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej**. Wśród klientów Infinite znajdują się zarówno małe, jak i duże przedsiębiorstwa o zasięgu międzynarodowym, reprezentujące różne sektory m.in.: branżę spożywczą, motoryzacyjną, przemysł ciężki, logistykę, segment budowlany, telekomunikację, bankowość, finanse. Infinite zatrudnia prawie 200 osób.

Na **dynamiczny rozwój firmy** wpływa konsekwentna **realizacja** wyznaczonej strategii oraz **silna** orientacja na potrzeby klientów.

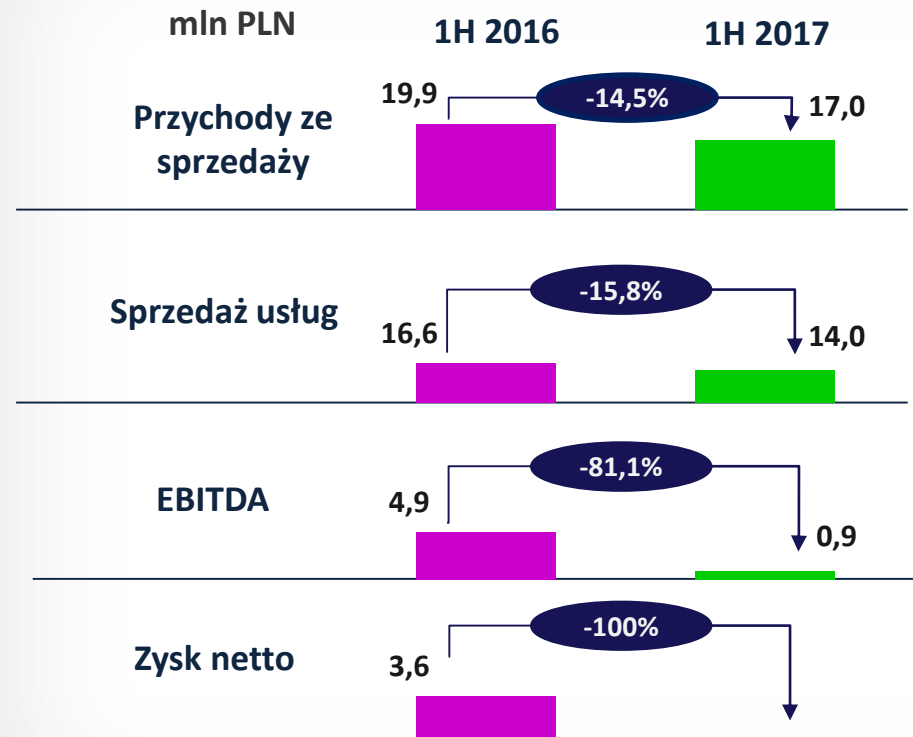


Segment IT – wyniki finansowe 2Q 2017



- Rozwój posiadanych produktów
- Sprzedaż na porównywalnej bazie usług do klientów zewnętrznych wyniosła w 2Q 2017 4,8 mln PLN, a w 2Q 2016 3,9 mln PLN (wzrost o 23,1%)
- Sprzedaż usług do spółek Grupy w 2Q 2017 2,4 mln PLN, a w 2Q 2016 2,3 mln PLN
- Wydatki rozwojowe w 2Q 2017 wyniosły 1,6 mln PLN, a w 2Q 2016 1,3 mln PLN

Segment IT – wyniki finansowe 1H 2017



- Rozwój posiadanych produktów
- Sprzedaż na porównywalnej bazie usług do klientów zewnętrznych wyniosła w 1H 2017 9,3 mln PLN, a w 1H 2016 8,1 mln PLN (wzrost o 14,8%)
- Sprzedaż usług do spółek Grupy w 1H 2017 4,7 mln PLN, a w 1H 2016 4,5 mln PLN
- Wydatki rozwojowe w 1H 2017 wyniosły 3,1 mln PLN, a w 1H 2016 2,5 mln PLN

Corporate Governance

Grupa Kapitałowa Emperia

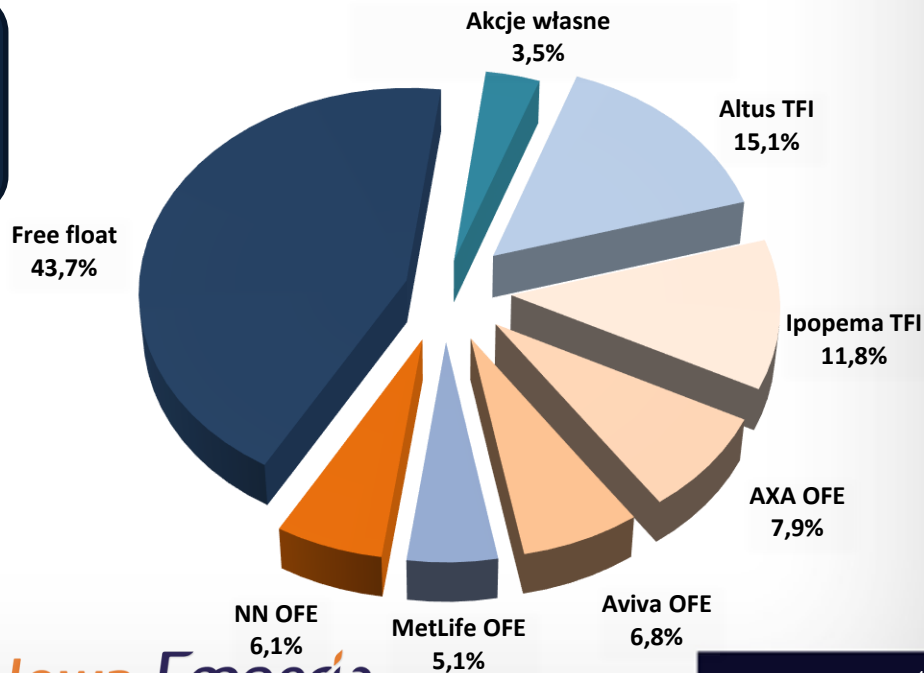
Corporate Governance

W strukturze akcjonariatu dominują krajowe instytucje finansowe, znające rynek i rozumiejące model biznesowy Spółki

Liczba zarejestrowanych akcji: 12.342.027

Liczba akcji w obrocie: 11.913.790

Struktura akcjonariatu
(wg ostatnich danych posiadanych przez Spółkę)



Proces pozyskania inwestora

- Sierpień 2016 rok: rozpoczęcie przeglądu opcji strategicznych,
- 9 maja 2017 roku: podjęcie decyzji o wyborze konkretnej opcji – pozyskanie inwestora,
- Celem jest pozyskanie inwestora dla wsparcia dalszego dynamicznego rozwoju,
- Proces zakłada wybór inwestora zainteresowanego nabyciem wszystkich akcji Spółki na jednakowych warunkach,
- Trwa proces due diligence,
- Wyłącznym doradcą w procesie jest Rothschild Global Advisory.

Dziękujemy za uwagę

Emperia Holding S.A.
02-566 Warszawa, ul. Puławska 2 budynek B

tel. +48 81 745-17-78
fax +48 81 746-32-89
e-mail: emperia@emperia.pl
www.emperia.pl

Grupa Kapitałowa Emperia