

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 jakiegokolwiek 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 Kapitałowa Emperia

Emperia to jedna z największych i najbardziej aktywnych grup kapitałowych w handlu w Polsce (158 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 Rzeczpospolitej Edycja 18

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

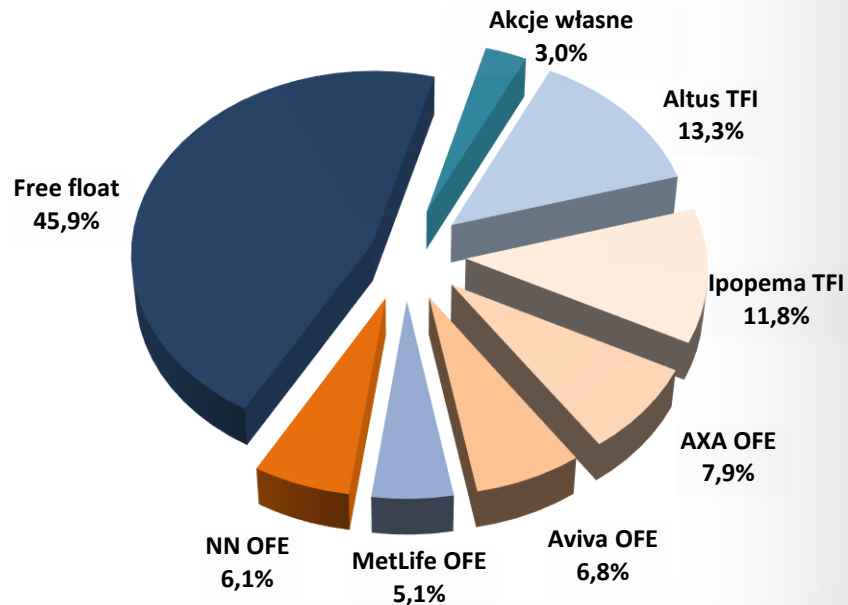
Aleksander Widera – Członek Rady Nadzorczej (niezależny)

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

Struktura akcjonariatu

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

Struktura akcjonariatu
(wg ostatnich danych posiadanych przez Spółkę)



Liczba zarejestrowanych akcji: **12 342 027** Akcje własne: **367 991***

* Dane na dzień 24.01.2017.

Struktura działalności Grupy Kapitałowej Emperia

Działalność detaliczna

Stokrotka

Sklepy własne i franczyzowe

Działalność deweloperska

**Elpro Development
i inne spółki**

**Zarządzanie nieruchomościami
i działalność deweloperska**

Działalność informatyczna

Infinite

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

Historia Grupy Kapitałowej Emperia

2016	Koncept 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

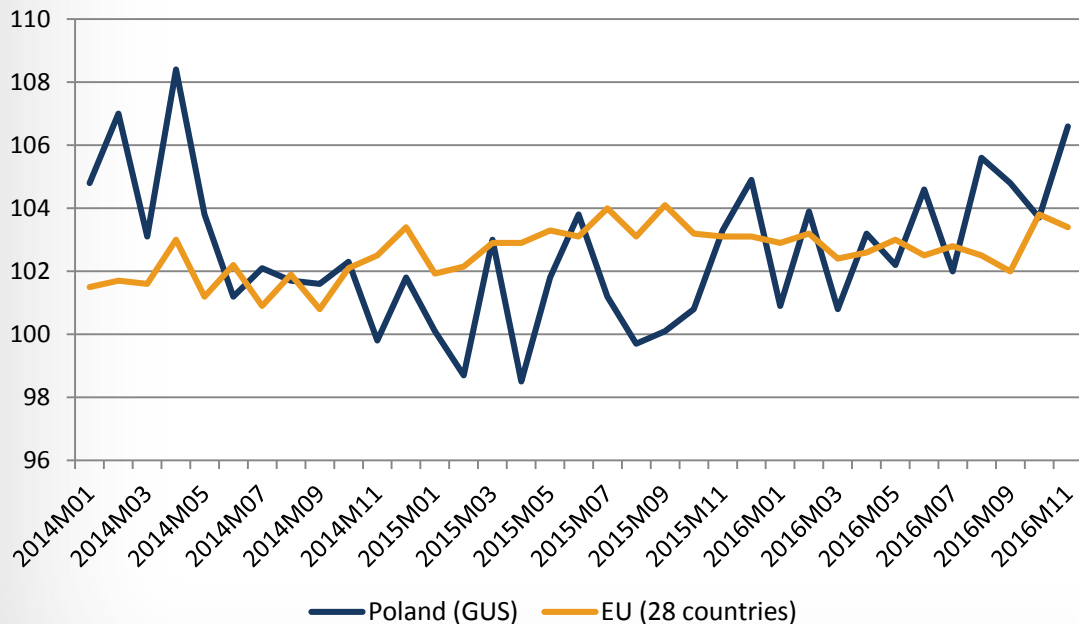
Segment detaliczny

Grupa Kapitałowa Emperia

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce

Retail trade turnover

month year ago = 100

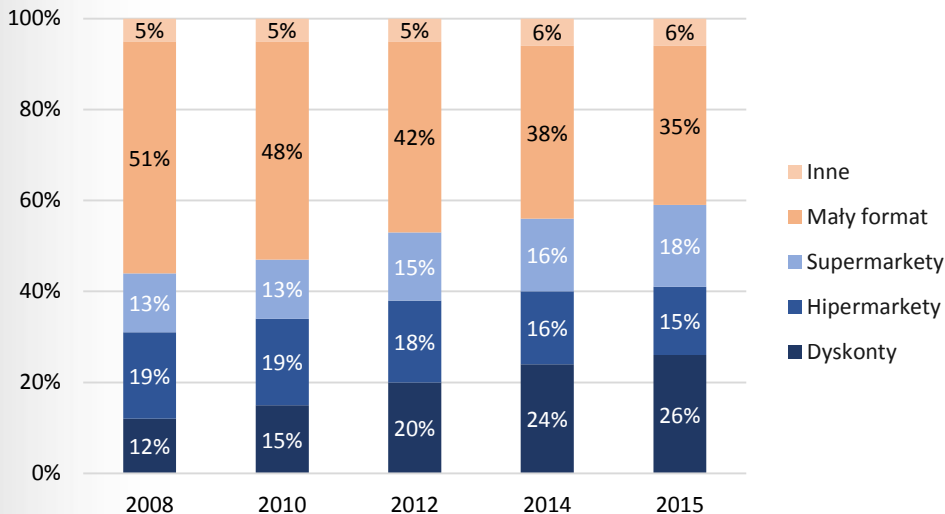


- populacja ponad 38,5 mln
- PKB około 593 mld USD w 2015 roku
- szósta największa gospodarka EU
- jeden z najszybciej rozwijających się krajów EU
- wartość rynku FMCG to około 230 mld zł w 2015 roku (2,1% wzrostu w stosunku do 2014 roku)
- dochód rozporządzalny będzie rósł w rezultacie zmian w polityce gospodarczej Polski

* Źródło: Eurostat, GUS.

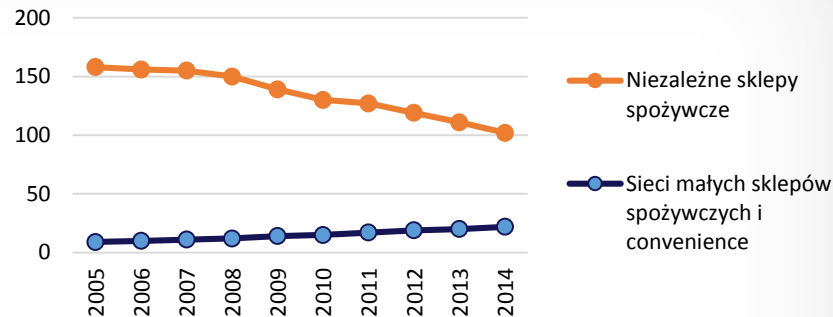
Trendy rynkowe

Struktura rynku FMCG w Polsce

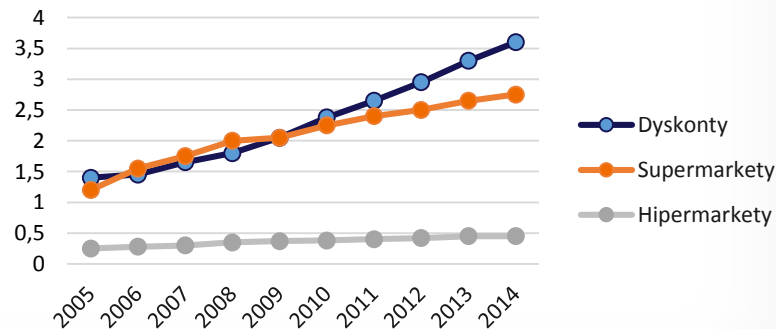


Źródło: Raport sektorowy, Dystrybucja żywności Dom Maklerski PKO z dn. 30.11.2016

Liczba sklepów spożywczych w Polsce (w tys.)



Liczba sklepów spożywczych w Polsce (w tys.)



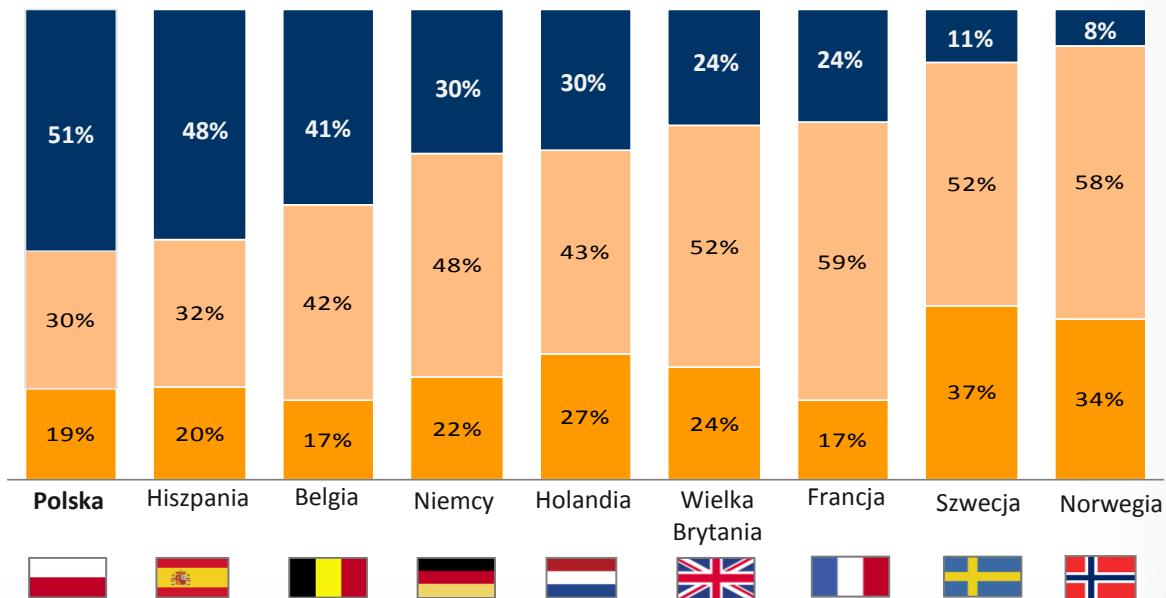
Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Euromonitor International, „Na rozdrużu. Wyzwania i priorytety sieci spożywczych w Polsce”, data publikacji 27 maj 2015.

Koncentracja rynku polskiego na tle rynków europejskich

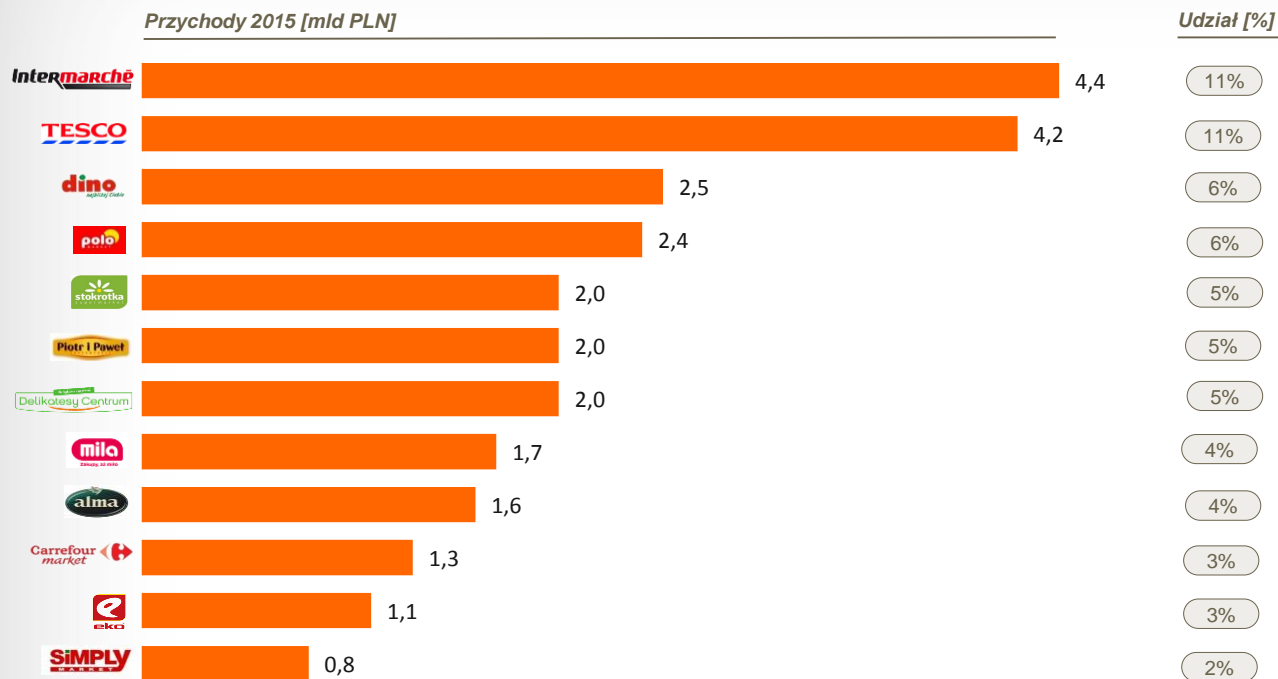
Szacunkowy udział w rynku 10 największych detalistów w 2013 roku

Potencjał do konsolidacji rynku

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



Segment supermarketów w Polsce



Źródło: Strony internetowe sieci, prasa, Securities

Stokrotka konsekwentnie powiększa udział rynkowy

Działalność detaliczna

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

- działająca na terenie Polski
- multiformatowa
- dopasowana do rynku lokalnego
- sklepy o powierzchni 100-800 mkw
- **372** sklepów na koniec 2016 roku
- ponad **8 450** pracowników
- **9,1 mln** klientów miesięcznie



Formaty sklepów

	 	 	 
LOKALIZACJA	<p>sklepy otwierane w lokalizacjach o catchmencie minimum 5 000 osób</p> <p>wygodne lokalizacje ułatwiające robienie zarówno codziennych, jak i większych zakupów</p>	<p>istotne zróżnicowanie formatu sklepu w zależności od usytuowania: duże miasto i małe miasta na terenach wiejskich</p> <p>lokalizacje umożliwiające robienie szybkich zakupów</p>	<p>bardzo istotne zróżnicowanie formatu sklepu w zależności od usytuowania: duże miasto i małe miasta na terenach wiejskich</p> <p>lokalizacje umożliwiające robienie szybkich zakupów</p>
ASORTYMENT	<p>szeroki asortyment, ze szczególnym naciskiem na produkty świeże: mięso, warzywa i owoce</p> <p>od 5 500 do 10 000 SKU</p>	<p>podstawowy asortyment do codziennych i tygodniowych zakupów</p> <p>od 3 500 do 6 000 SKU</p>	<p>podstawowy asortyment do codziennych zakupów</p> <p>od 2 000 do 4 000 SKU</p>
POWIERZCHNIA SPRZEDAŻOWA	400 - 800 mkw	200 - 400 mkw	100 - 200 mkw
CAPEX NA JEDEN ŚREDNI SKLEP	1,1 mln zł	0,6 mln zł	0,3 mln zł

Convenience – 5tka market „Zakupy na piątkę”

[5] market
Zakupy na piątkę

- format oparty na **formule franczyzowej**
- mocny akcent położony na **produkty świeże**
- asortyment pozwalający na zaopatrzenie gospodarstwa domowego we **wszystkie podstawowe artykuły spożywcze**
- plany otwarcia na 2017 rok – **kilkanaście sklepów**



Stokrotka franczyza

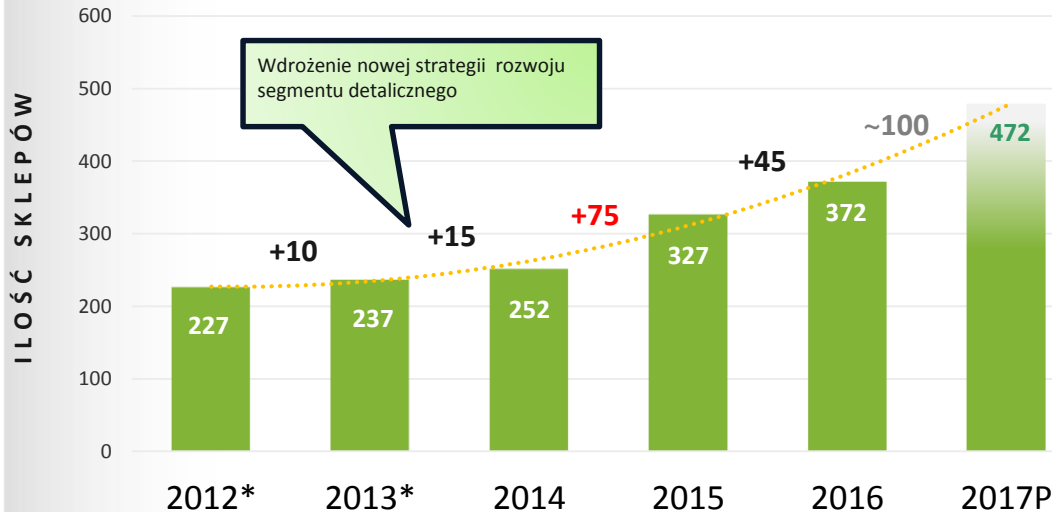
Stokrotka FRANCZYZA jako najlepsza na rynku oferta prowadzenia własnego biznesu w zakresie sprzedaży detalicznej w formacie market i supermarket:

- 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

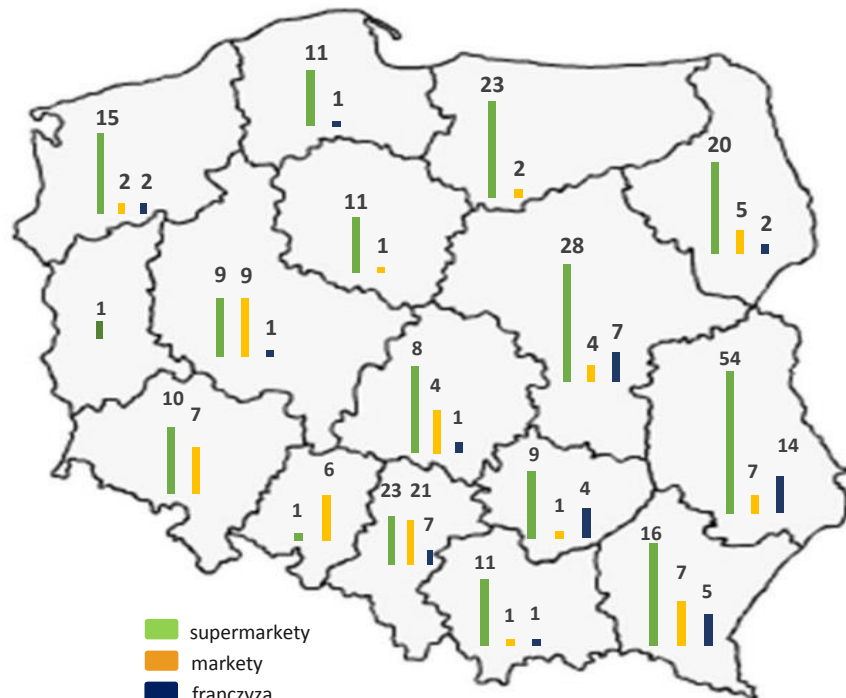


Przyspieszenie wzrostu

Liczba sklepów w latach 2012-2017

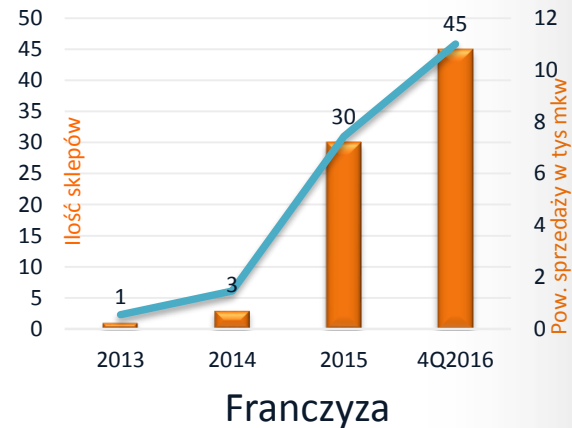
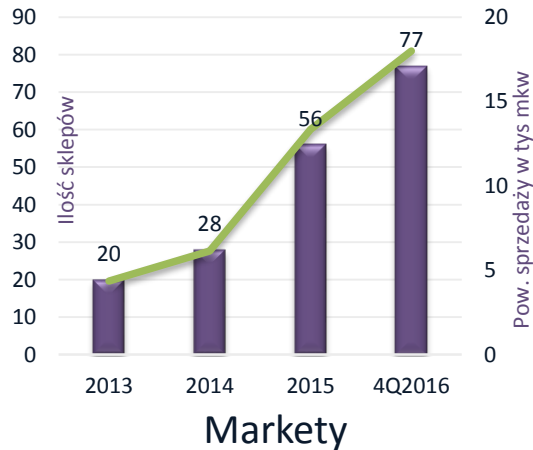
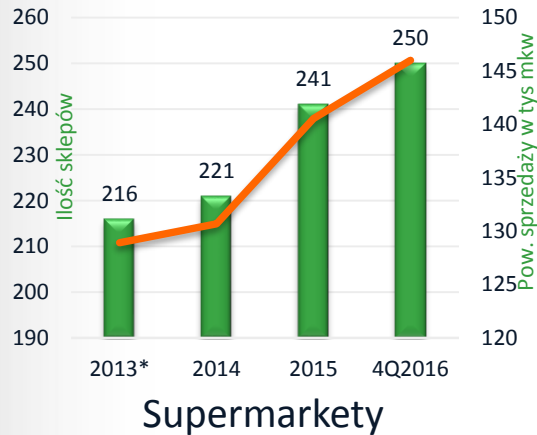


* Uwzględniono sklepy ze spółek Maro Markety i Społem Tychy.



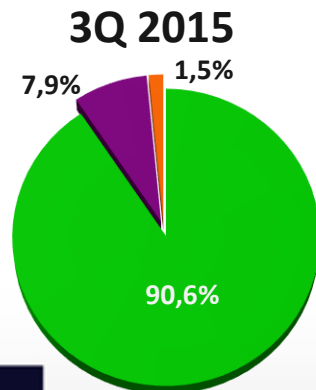
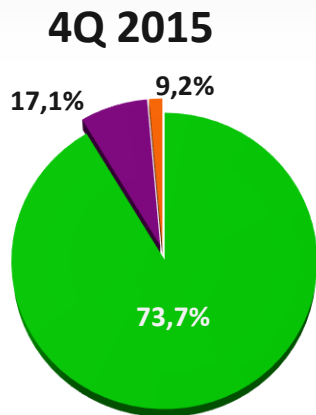
Dane na dzień 31 grudnia 2016.

Segment detaliczny – struktura wg formatów

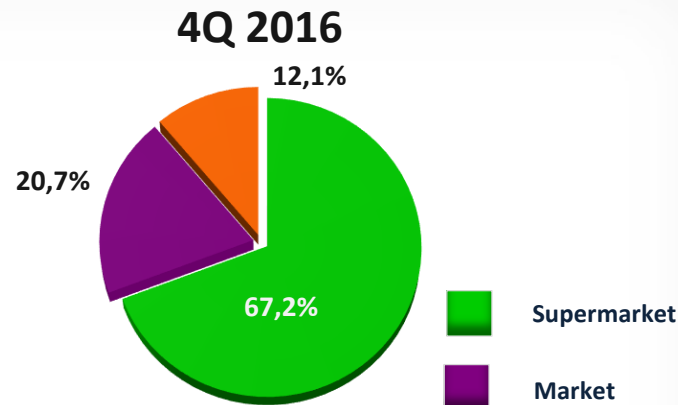


*Łącznie z przyłączonymi w 2014 sklepami Maro Markety i Społem Tychy.

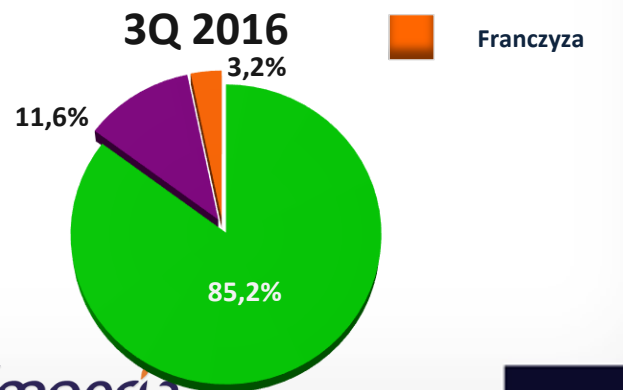
Segment detaliczny – struktura wg formatów 4 kwartał



Ilość sklepów



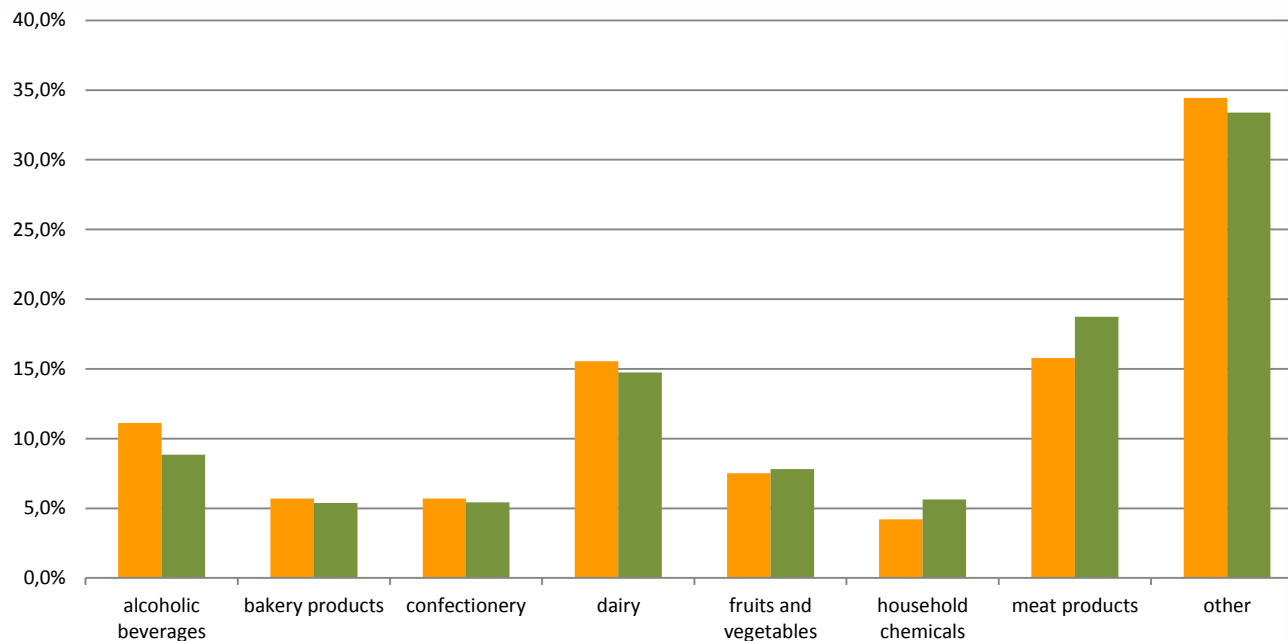
Wartość sprzedaży



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

Kategorie strategiczne:

- mięso i wędliny
- warzywa i owoce
- pieczywo



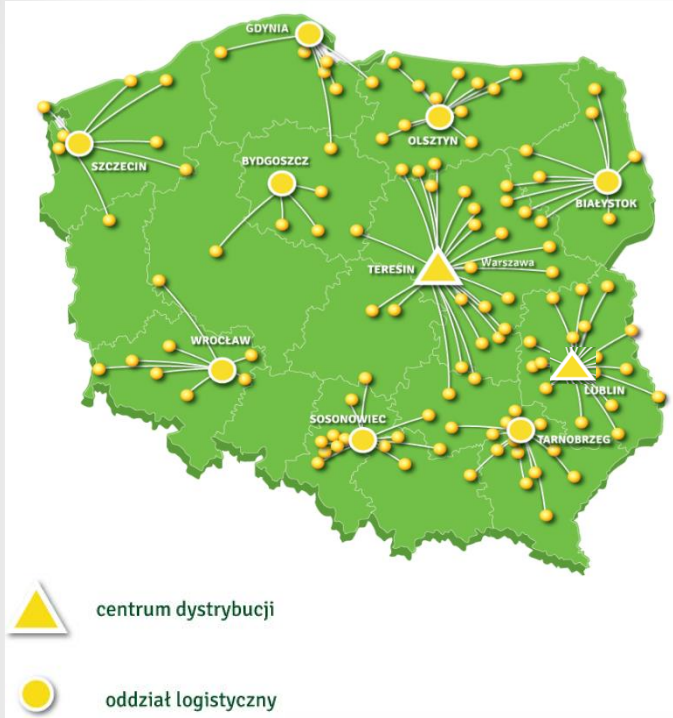
* Dane na podstawie własnych wyliczeń.

Market

Supermarket

Grupa Kapitałowa *Emperia*

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
<ul style="list-style-type: none">• organiczny• fuzje i przejęcia	<ul style="list-style-type: none">• optymalizacja zarządzania asortymentem• poprawa percepcji cenowej• dalsze wzmacnianie produktów regionalnych• wzmacnianie lojalności klientów• usługi dodatkowe	<ul style="list-style-type: none">• wzrost efektywności procesów magazynowych• obniżenie kosztów transportu poprzez zagęszczenie sieci sklepów	<ul style="list-style-type: none">• poprawa warunków zakupowych• wzrost udziału marki własnej• optymalizacja doboru asortymentu

Przewagi konkurencyjne

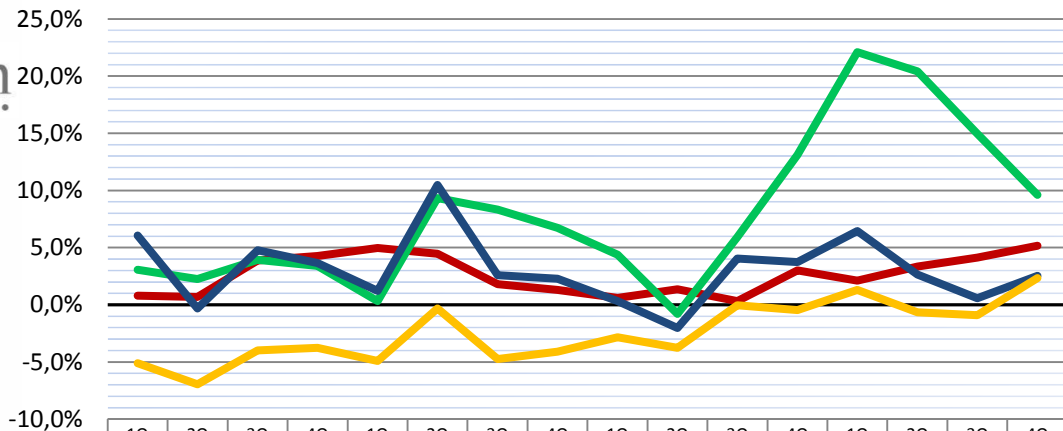
- szeroka oferta **produktów świeżych** i **produktów regionalnych** istotnych dla klientów
- **nowoczesna logistyka** dedykowana świeżym produktom
- zdolność **dynamicznego rozwoju organicznego** poprzez zastosowanie **strategii multiformatowości**
- **mocny i rozpoznawalny brand** sieci w szczególności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



Rynek detaliczny w Polsce w latach 2013-2016

Zmiana wartości sprzedaży rok do roku w ujęciu kwartalnym

nielsen



	1Q 2013	2Q 2013	3Q 2013	4Q 2013	1Q 2014	2Q 2014	3Q 2014	4Q 2014	1Q 2015	2Q 2015	3Q 2015	4Q 2015	1Q 2016	2Q 2016	3Q 2016	4Q 2016
— Sprzedaż detaliczna*	0,8%	0,7%	3,9%	4,3%	5,0%	4,5%	1,8%	1,3%	0,6%	1,4%	0,3%	3,0%	2,1%	3,3%	4,1%	5,2%
— Stokrotka	3,1%	2,2%	3,9%	3,4%	0,3%	9,3%	8,3%	6,7%	4,4%	-0,8%	5,9%	13,1%	22,1%	20,4%	14,9%	9,6%
— Supermarkety**	6,1%	-0,3%	4,8%	3,6%	1,2%	10,5%	2,6%	2,3%	0,3%	-2,0%	4,0%	3,7%	6,5%	2,6%	0,6%	2,5%
— Hipermarkety**	-5,1%	-6,9%	-4,0%	-3,8%	-4,9%	-0,3%	-4,7%	-4,1%	-2,8%	-3,8%	0,0%	-0,5%	1,3%	-0,7%	-0,9%	2,3%

* Sprzedaż detaliczna ogółem rok do roku, dane GUS

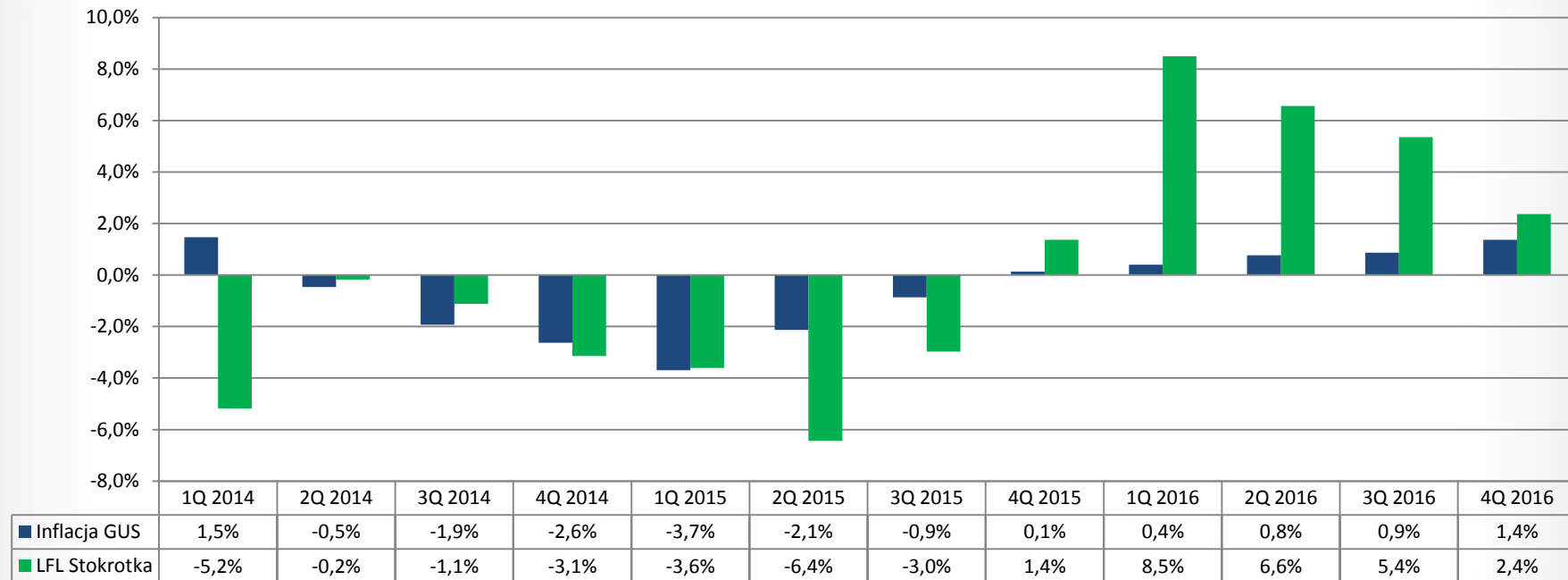
** Dane Nielsen - sprzedaż całkowita (Hipermarkety: Real, Auchan, Tesco >2500m², Carrefour >2500m², E. Leclerc >2500m², b1, Supermarkety: Carrefour <2500m², Carrefour Market, Simply Market, E. Leclerc <2500m², Intermarche, Netto, Polomarket, Mila, Tesco <2500m²)

Wg GUS sprzedaż detaliczna w IV kwartale 2016r. wzrosła o 5,2% w stosunku do roku ubiegłego. (dane bez grudnia)

Wg Nielsen wartość sprzedaży w IV kwartale 2016r. w Stokrotce wzrosła o 9,6% w stosunku do roku ubiegłego, a w segmencie Supermarkety wzrosła o 2,5% w stosunku do roku ubiegłego, natomiast w segmencie Hipermarkety wzrosła o 2,3% w stosunku do roku ubiegłego.

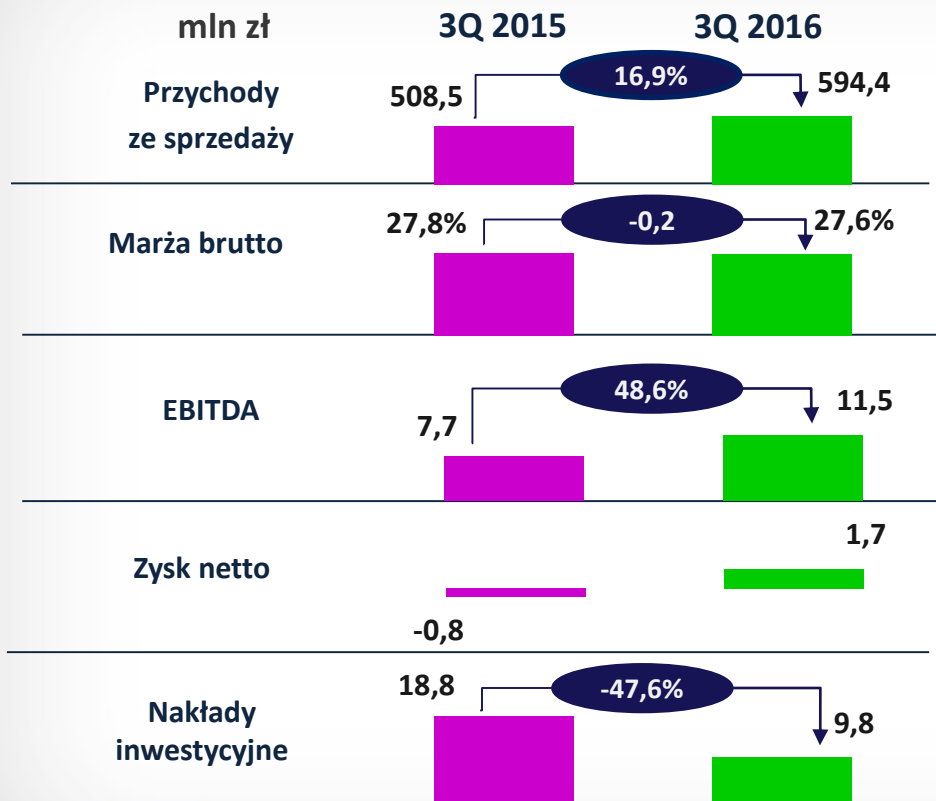
Sprzedaż LFL Stokrotka

Zmiana wartości sprzedaży rok do roku na porównywalnej bazie sklepów



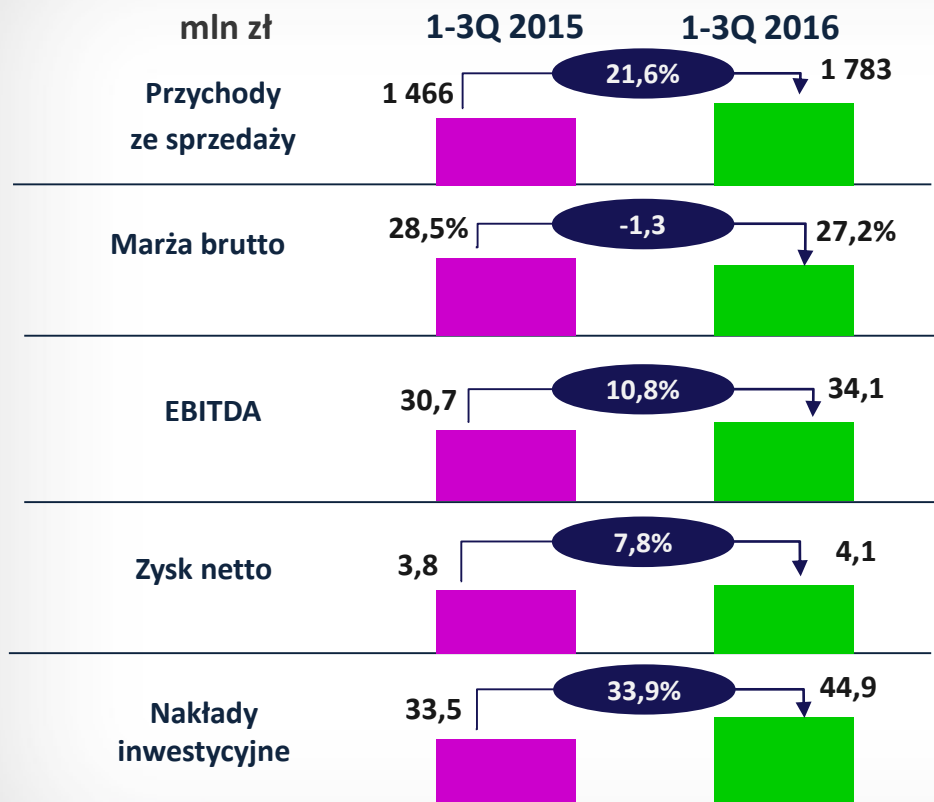
* Inflacja GUS dla kategorii żywność i napoje bezalkoholowe

Segment detaliczny – wyniki finansowe 3Q 2016



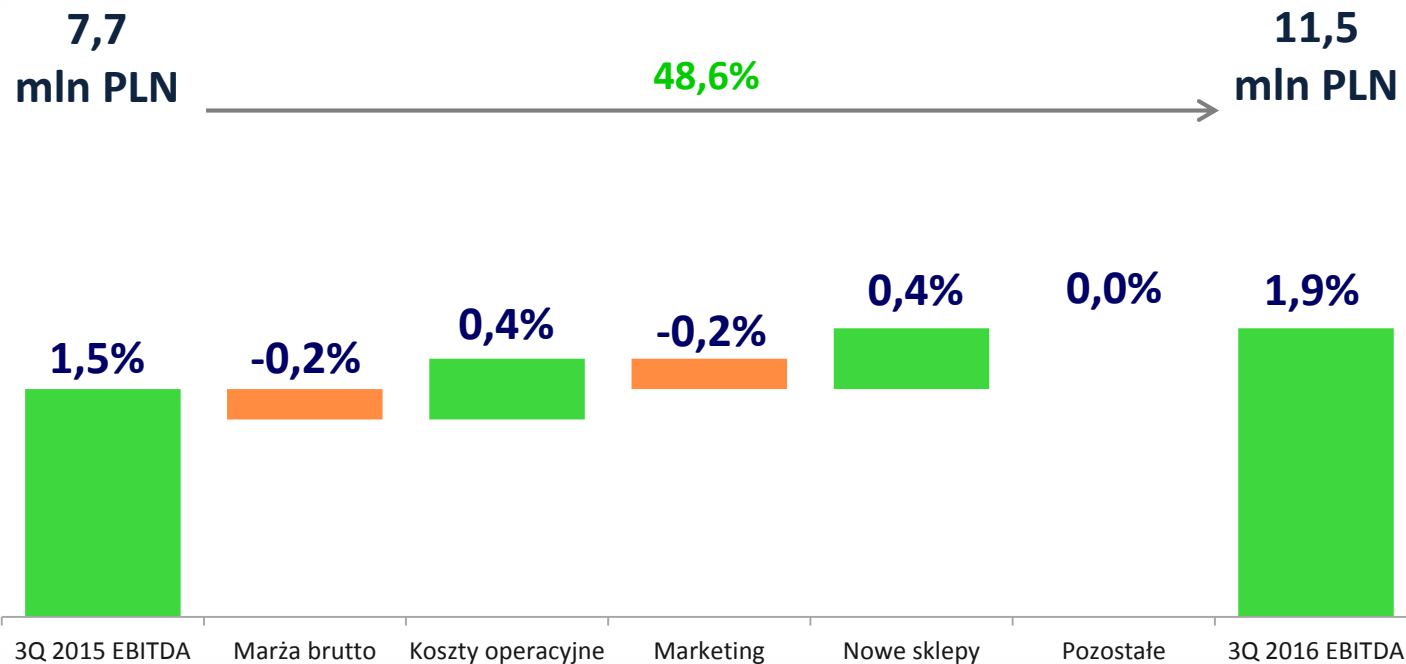
- Wzrost przychodów: LFL oraz nowe otwarcia
- Nowa polityka cenowa – istotna inwestycja w postrzeganie cenowe
- Wpływ programów lojalnościowych oraz otwarć nowych sklepów na przychody i marżę
- Koszty związane z otwarciem nowych sklepów w 3Q 2016 0,4 mln PLN (3 sklepy własne), 3Q 2015 2,8 mln PLN (25 sklepów własnych)

Segment detaliczny – wyniki finansowe 1-3Q 2016

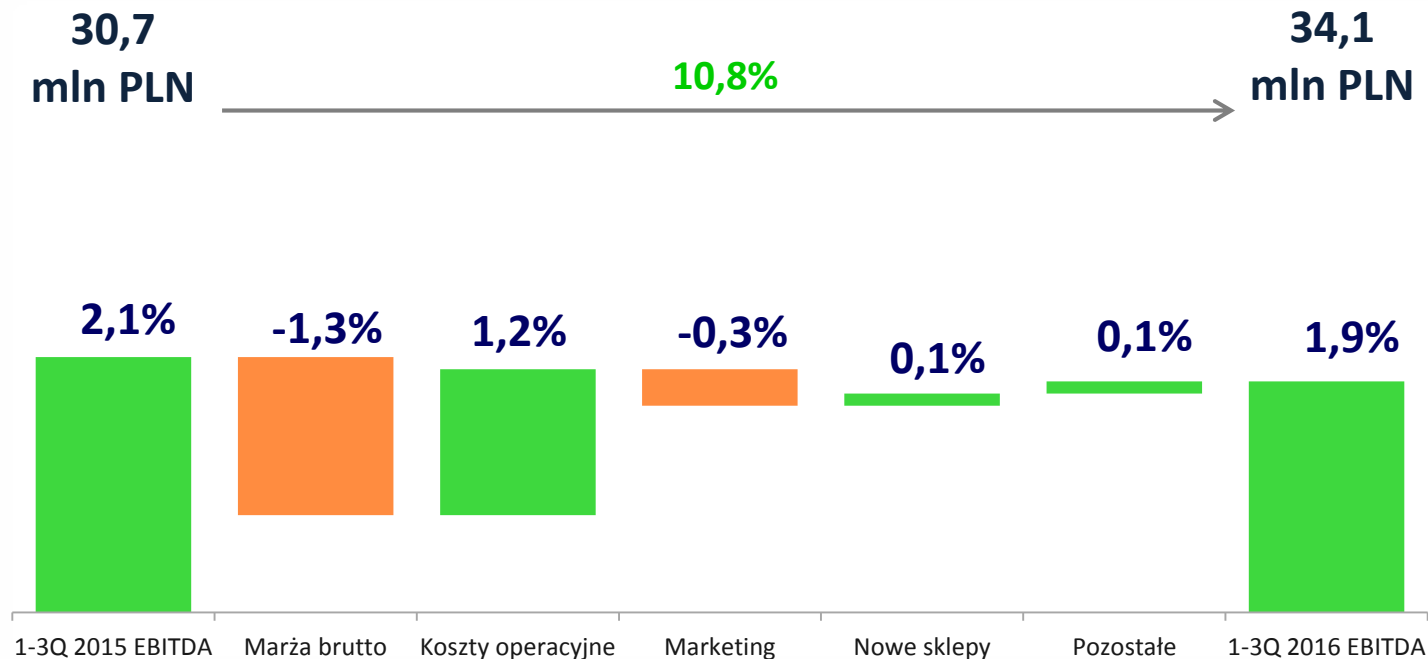


- Wzrost przychodów: LFL oraz nowe otwarcia
- Nowa polityka cenowa – istotna inwestycja w postrzeganie cenowe
- Wpływ programów lojalnościowych oraz otwarć nowych sklepów na przychody i marżę
- Koszty związane z otwarciem nowych sklepów w 1-3Q 2016 2,8 mln PLN (26 sklepów własnych), 1-3Q 2015 4,2 mln PLN (37 sklepów własnych)
- Kary i odszkodowania 1-3Q 2016 brak, 1-3Q 2015 2,2 mln PLN
- Koszty zamknięcia sklepów 1-3Q 2016 0,8 mln PLN, 1-3Q 2015 1,4 mln PLN

Dekompozycja EBITDA



Dekompozycja EBITDA



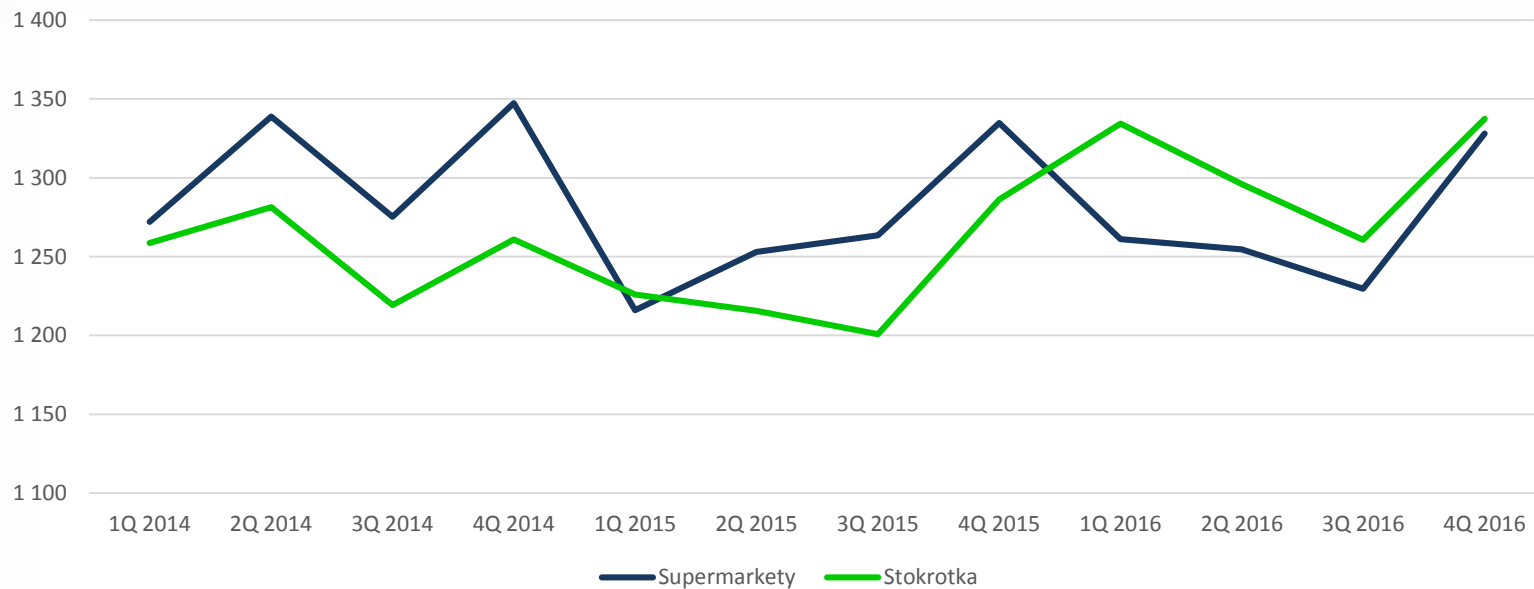
Stokrotka – Wyniki sklepów *

	1-3Q 2015	1-3Q 2016
Sprzedaż towarów	1 319,5	1 395,3
Koszty operacyjne	306,3	311,9
<i>% sprzedaży</i>	23,2%	22,4%
EBITDA	82,6	84,0
<i>% EBITDA</i>	6,3%	6,0%

/mln PLN/

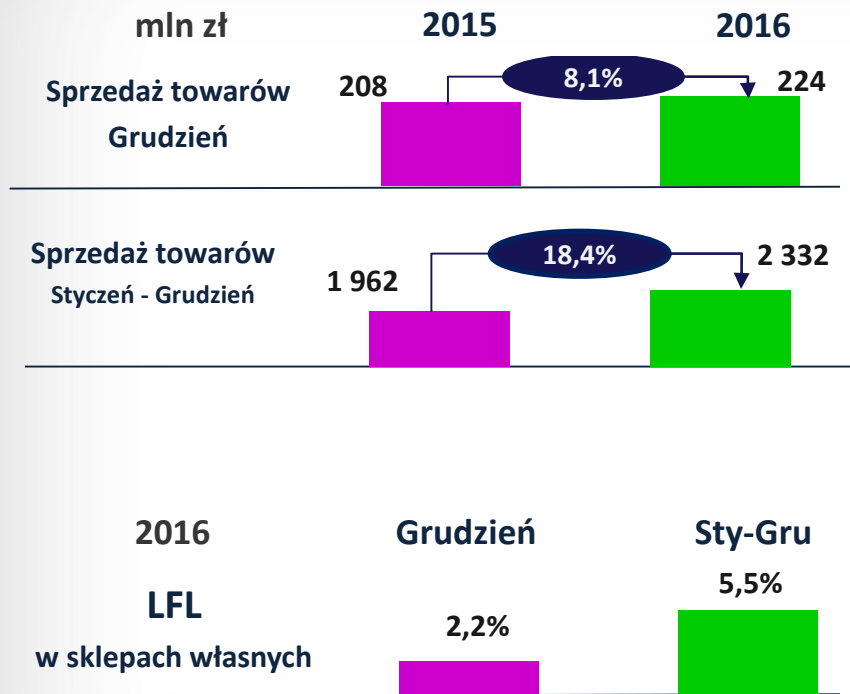
* 240 sklepów Stokrotka czynnych na koniec 2014 roku

Średnia miesięczna sprzedaży z mkw

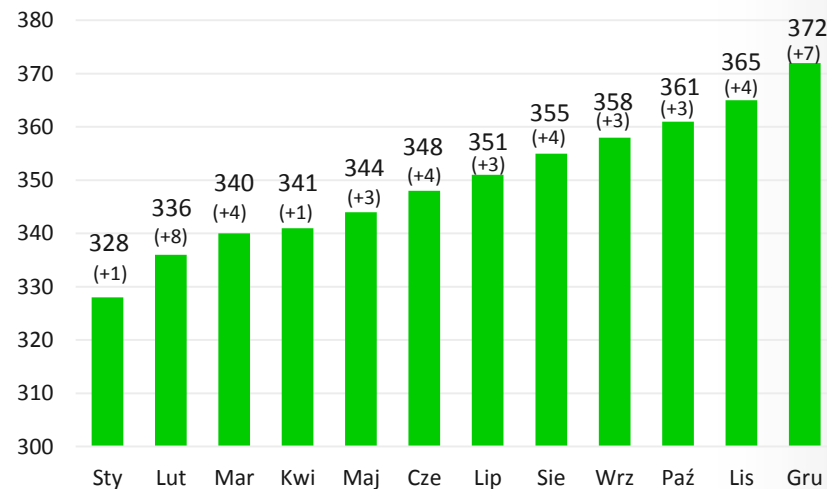


*Opracowanie własne na podstawie danych Nielsen

Segment detaliczny – wstępne wyniki sprzedaży



Liczba sklepów na koniec okresu



Segment nieruchomości

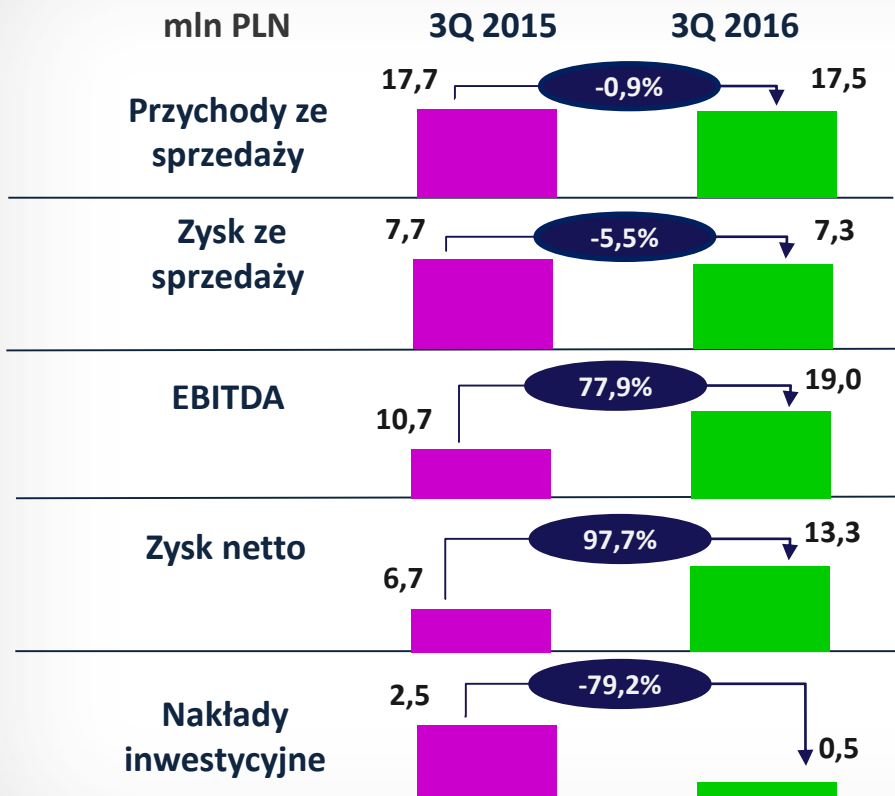
Grupa Kapitałowa Emperia

Segment nieruchomości

Segment Nieruchomości zarządza nieruchomościami Grupy Kapitałowej Emperia. Inwestuje w obiekty przeznaczone do prowadzenia handlu detalicznego – mini-galerie i parki handlowe do 2000 mkw.

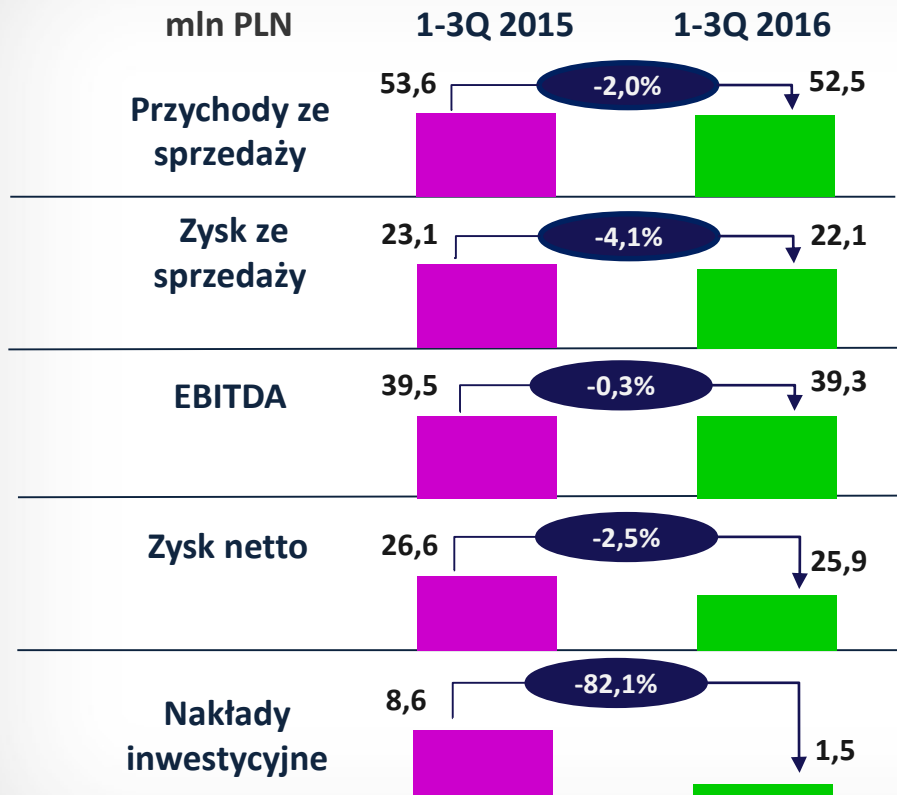


Segment nieruchomości – wyniki finansowe 3Q 2016



- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 3Q 2016 8,5 mln PLN (netto 6,4 mln PLN), 3Q 2015 0,2 mln PLN (netto 0,2 mln PLN)

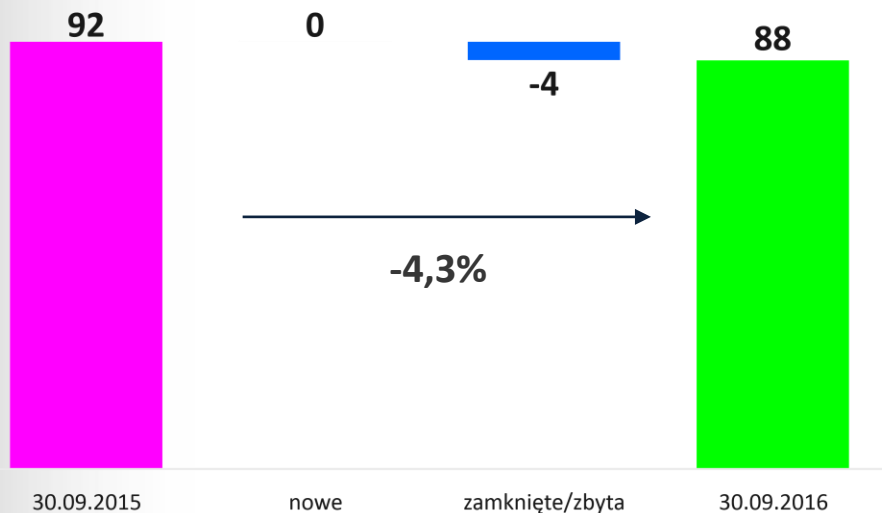
Segment nieruchomości – wyniki finansowe 1-3Q 2016



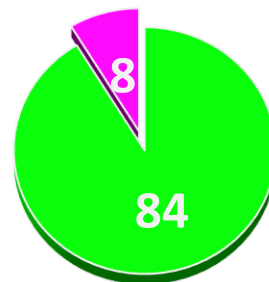
- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 1-3Q 2016 8,7 mln PLN (netto 6,5 mln PLN) , 1-3Q 2015 8,0 mln PLN (netto 7,9 mln PLN)

Segment nieruchomości

Zmiana liczby nieruchomości

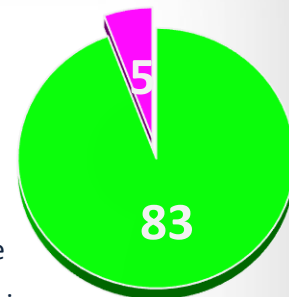


3Q 2015



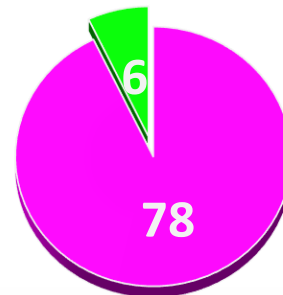
Rodzaj nieruchomości

3Q 2016

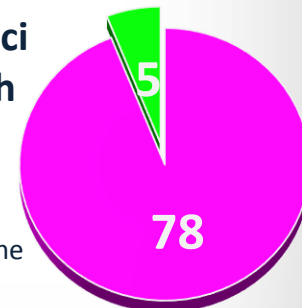


Obiekty operacyjne
Obiekty nieoperacyjne

Struktura nieruchomości operacyjnych

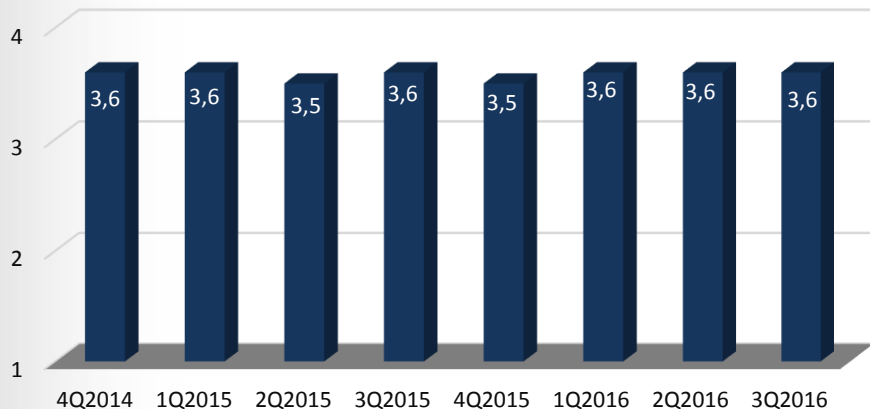


Obiekty detaliczne
Pozostałe



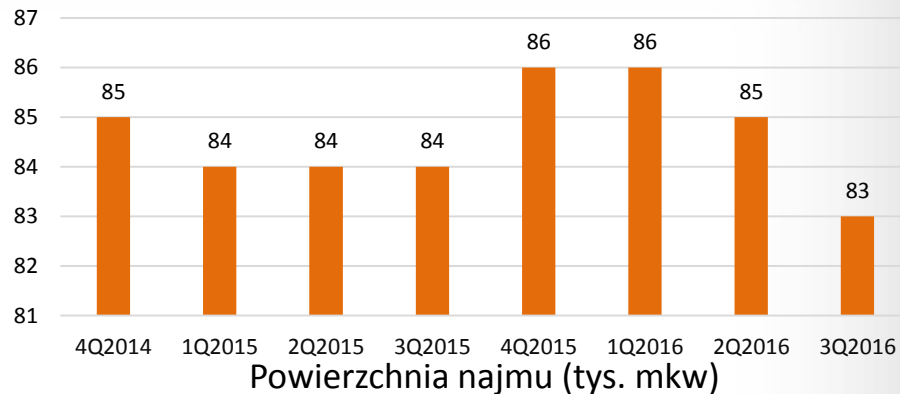
Segment nieruchomości

Średniomiesięczna wartość NOI* - obiekty operacyjne

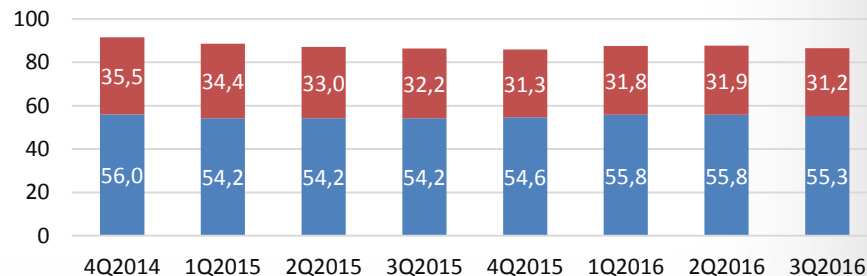


* NOI (dochód operacyjny netto) nieruchomości jest to różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi nieruchomości, a kosztami operacyjnymi tych nieruchomości bez uwzględnienia amortyzacji; w mln zł.

Liczba obiektów operacyjnych



Powierzchnia najmu (tys. mkw)



■ najemcy powiązani ■ najemcy niepowiązani

Segment IT

Grupa Kapitałowa Emperia

Segment informatyczny



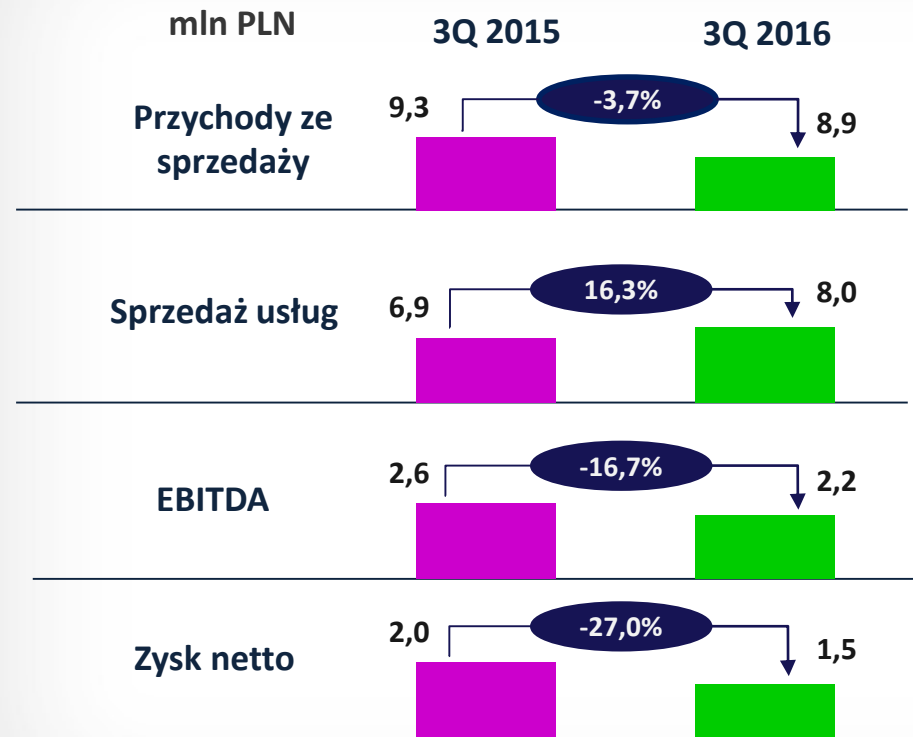
Infinite Sp. z o.o. jest dostawcą profesjonalnego oprogramowania dla firm z 14-letnim doświadczeniem rynkowym. U podstaw działalności spółki leży automatyzacja kluczowych procesów biznesowych, takich jak wymiana dokumentów handlowych, ich archiwizacja, obsługa korespondencji przychodzącej i wychodzącej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

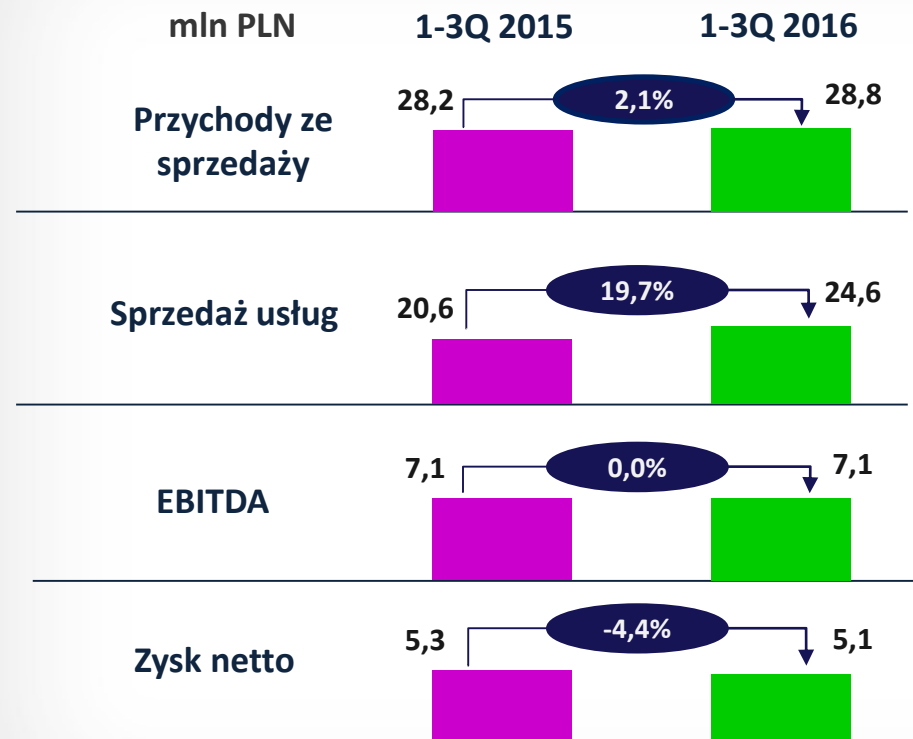


Segment IT – wyniki finansowe 3Q 2016



- Rozwój posiadanych produktów
- Wejście w nowe sektory - bankowość
- Wzrost sprzedaży usług w 3Q 2016 o 16,3%, w tym do podmiotów zewnętrznych o 19,3%
- Udział przychodów ze sprzedaży usług do podmiotów zewnętrznych w 3Q 2016 72,1%, a w 3Q 2015 70,3%

Segment IT – wyniki finansowe 1-3Q 2016

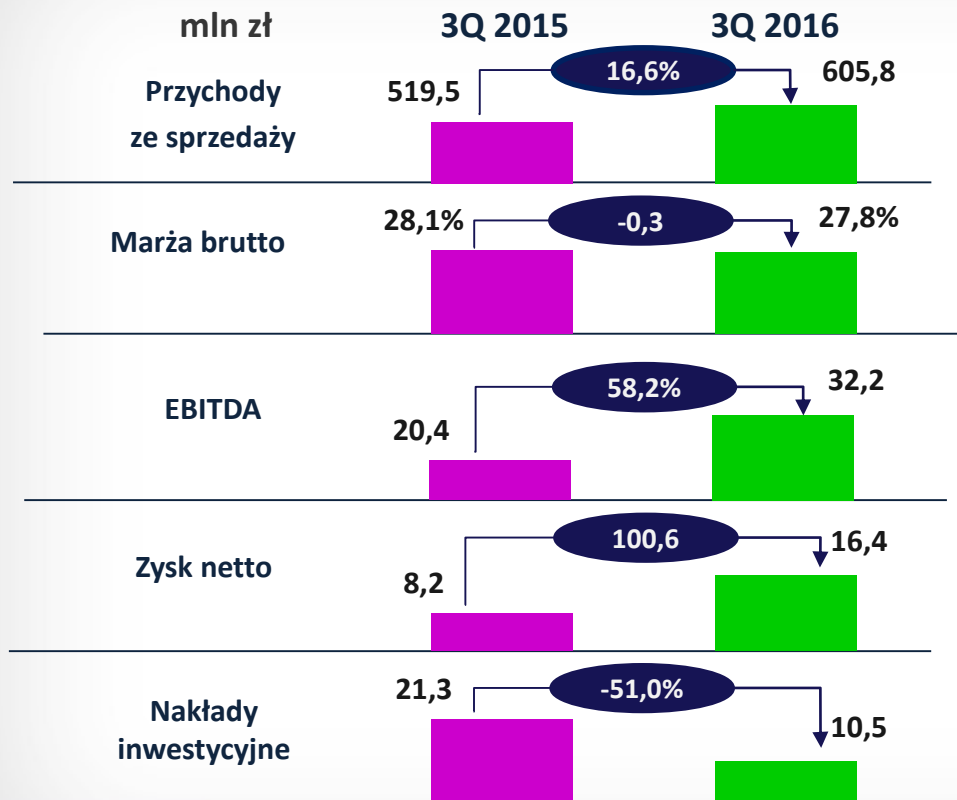


- Rozwój posiadanych produktów
- Wejście w nowe sektory - bankowość
- Wzrost sprzedaży usług w 1-3Q 2016 o 19,7%, w tym do podmiotów zewnętrznych o 24,9%
- Udział przychodów ze sprzedaży usług do podmiotów zewnętrznych w 1-3Q 2016 72,8%, a w 1-3Q 2015 69,8%

Grupa Emperia

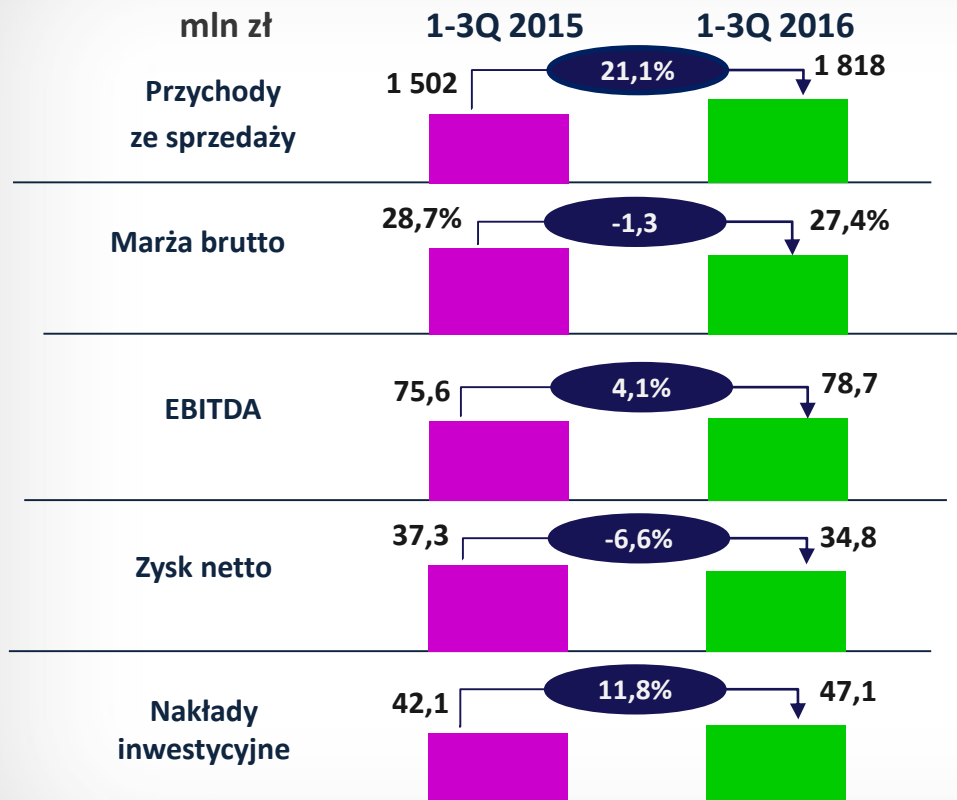
Grupa Kapitałowa Emperia

Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 3Q 2016



- Koszty związane z otwarciem nowych sklepów w 3Q 2016 0,4 mln PLN (3 sklepy własne), 3Q 2015 2,8 mln PLN (25 sklepów własnych)
- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 3Q 2016 8,5 mln PLN (netto 6,4 mln PLN), 3Q 2015 0,2 mln PLN (netto 0,2 mln PLN)

Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 1-3Q 2016



- Koszty związane z otwarciem nowych sklepów w 1-3Q 2016 2,8 mln PLN (26 sklepów własnych), 1-3Q 2015 4,2 mln PLN (37 sklepów własnych)
- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 1-3Q 2016 8,7 mln PLN (netto 6,5 mln PLN), 1-3Q 2015 8,0 mln PLN (netto 7,9 mln PLN)
- Kary i odszkodowania 1-3Q 2016 brak, 1-3Q 2015 2,2 mln PLN
- Koszty zamknięcia sklepów 1-3Q 2016 0,8 mln PLN, 1-3Q 2015 1,4 mln PLN

Grupa Kapitałowa Emperia - Bilans

mIn PLN	3Q2015	2015	3Q2016
Wartość firmy	52,0	52,0	52,0
Rzeczowy majątek trwały	509,1	522,8	519,5
Kapitał pracujący netto	-58,4	-97,8	-47,1
Pozostałe	4,3	5,6	9,2
Zainwestowany majątek	507,0	482,6	533,6
Kredyty i pożyczki	2,9	2,6	17,1
Środki pieniężne	86,2	114,9	98,7
Dług netto	-83,3	-112,3	-81,6
Kapitał własny	590,3	594,9	615,2

Wydatki 1-3Q 2016:

- Skup akcji 14,5 mln PLN
- Nakłady inwestycyjne 47,1 mln PLN

Spadek środków pieniężnych w 1-3Q 2016 5,1 mln PLN, w tym wzrost przepływów z działalności operacyjnej 11,0 mln PLN

Grupa Kapitałowa Emperia – kluczowe dane

Działalność Detaliczna



Przychody 12 m-cy: **2,4** mld PLN

Liczba sklepów*: **372**

Powierzchnia sprzedaży ogółem*: **175** tys. mkw.

Marża EBITDA: **1,8%**

Oczekiwany docelowy poziom marży EBITDA: **3,5%-4,5%**

Działalność Informatyczna



Przychody 12 m-cy: PLN **39** mln PLN

EBITDA 12 m-cy: PLN **9,0** mln PLN

Działalność Deweloperska



Przychody 12 m-cy: **70** mln PLN

Liczba obiektów operacyjnych: **83**

Powierzchnia najmu: **87** tys. mkw.

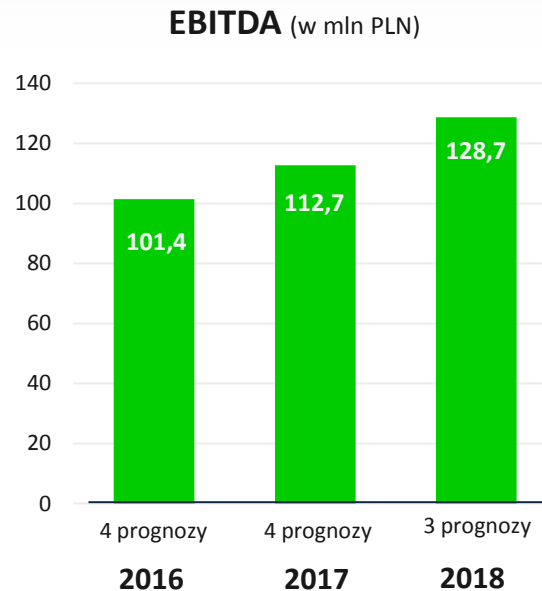
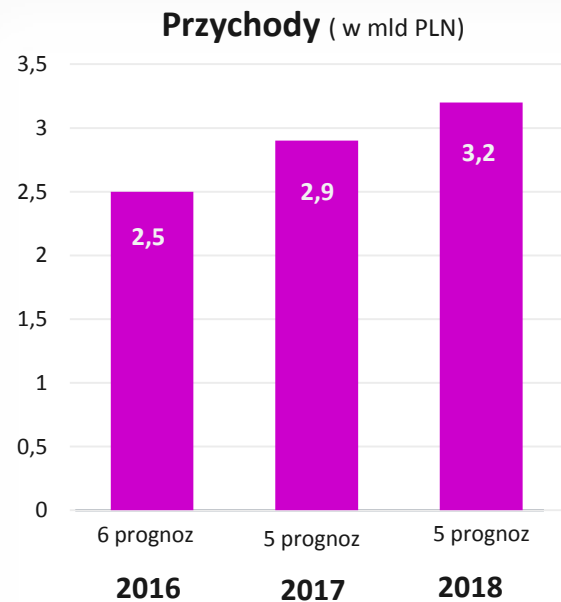
Średniomiesięczne NOI: **3,6** mln PLN

Aktualna liczba akcji będących w obrocie
(z wyłączeniem posiadanych akcji własnych):

11 974 036

* Stan na dzień 31.12.2016

Konsensus rynkowy na lata 2016-2018



Źródło danych: Bloomberg (8 września 2016)

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