

Emperia Grupa Kapitałowa

2 kwartał 2016 roku

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja 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 Grupy Emperia lub któregośkolwiek z jej podmiotów zależnych, ani kwity depozytowe reprezentujące takie papiery wartościowe, w jakiegokolwiek jurysdykcji, ani jako zaproszenie bądź zachęta do działalności 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 Grupa 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 straty 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 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”, „docelowe”, „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. Grupa 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 lub Japonii. 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 Grupa 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 Grupy 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.

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

Istotne wydarzenia w 2Q 2016 r.

- Przychody wyższe niż zakładano zaś wyniki finansowe zgodne z oczekiwaniami
- Otwarcie 11 nowych sklepów
- Kontynuacja procesu skupu akcji własnych
- Trwające postępowanie podatkowe
- Ustawa o podatku od sprzedaży detalicznej



Struktura działalności GK Emperia

Segment detaliczny

Stokrotka

Sklepy własne i franczyzowe

Segment nieruchomości

Elpro Development i inne spółki

Zarządzanie nieruchomościami i działalność developerska

Segment IT

Infinite

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

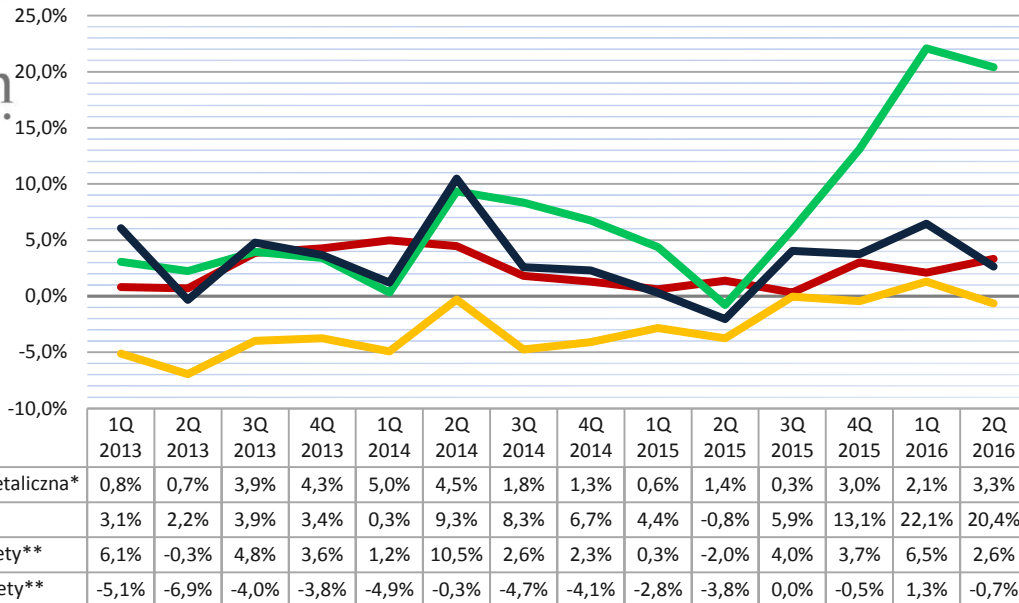
Segment detaliczny

Grupa Kapitałowa Emperia

Rynek detaliczny w Polsce w latach 2013-2016

Zmiana wartości sprzedaży rok do roku w ujęciu kwartalnym

nielsen



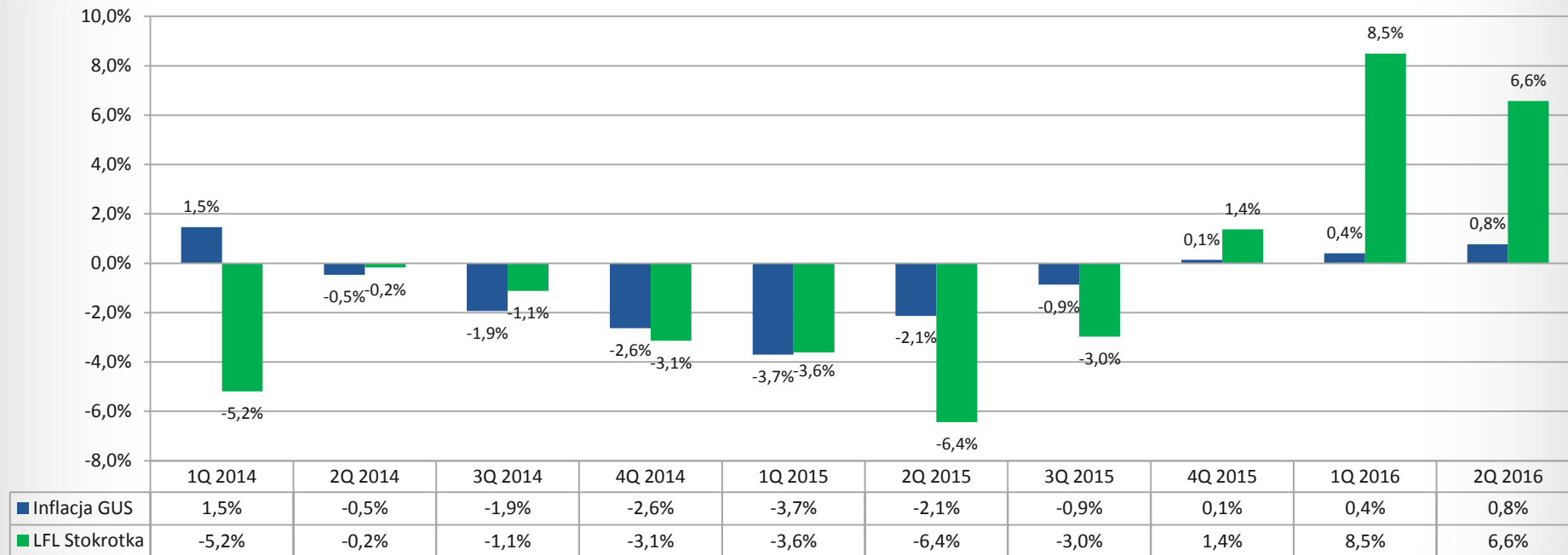
* Sprzedaż detaliczna ogółem rok do roku, dane GUS

** 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 II kwartale 2016r. wzrosła o 3,3% w stosunku do roku ubiegłego.
- Wpływ programu „Rodzina 500+” na wzrost sprzedaży detalicznej
- Wg Nielsen wartość sprzedaży w II kwartale 2016r. w Stokrotce wzrosła o 20,4% w stosunku do roku ubiegłego, a w segmencie Supermarkety wzrosła o 2,6% w stosunku do roku ubiegłego, natomiast w segmencie Hipermarkety spadła o -0,7% w stosunku do roku ubiegłego.

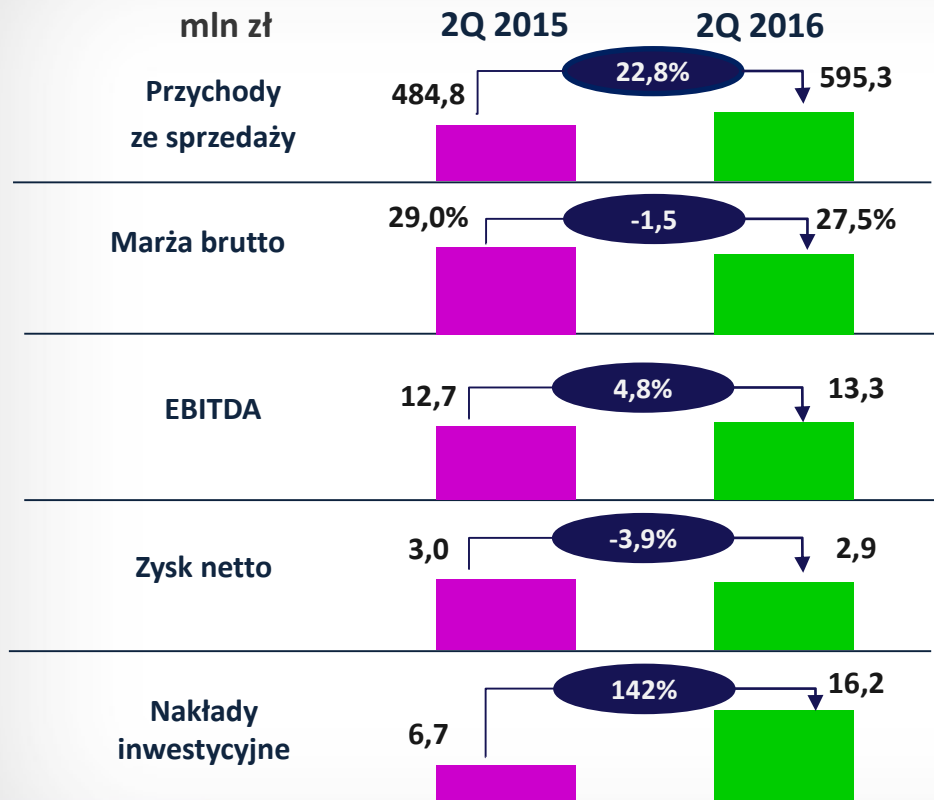
Sprzedaż LFL Stokrotka

Zmiana wartości sprzedaży rok do roku na porównywalnej bazie sklepów



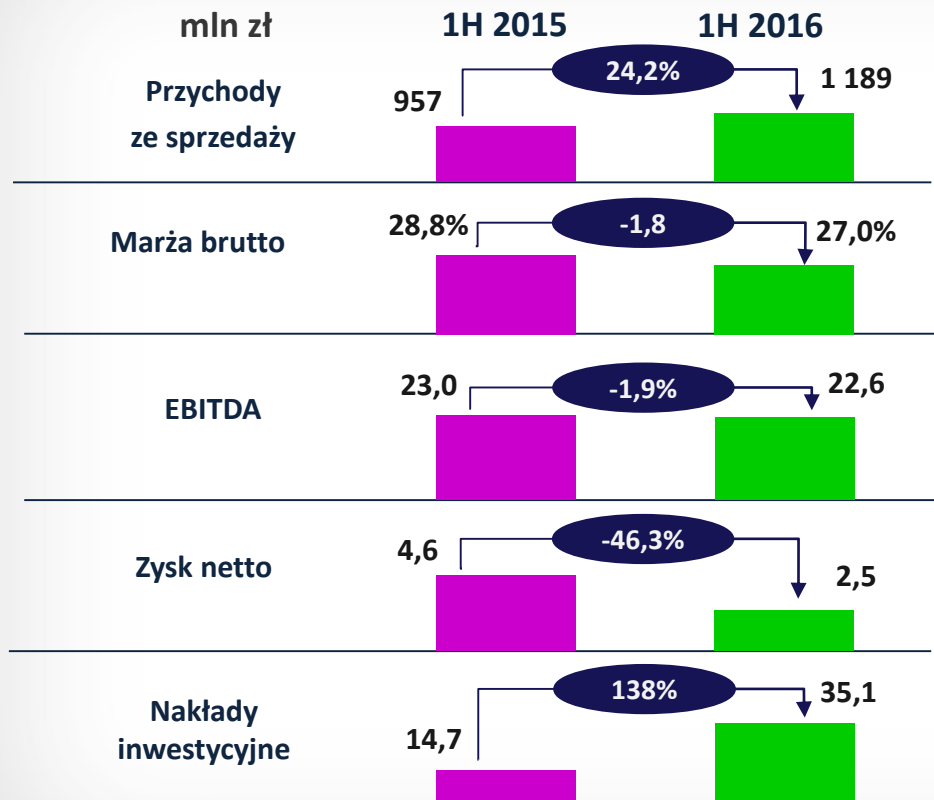
* Inflacja GUS dla kategorii żywność i napoje bezalkoholowe

Segment detaliczny – wyniki finansowe 2Q 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 2Q 2016 0,6 mln PLN (8 sklepów własnych), 2Q 2015 0,6 mln PLN (4 sklepów własnych)
- Kary i odszkodowania 2Q 2016 brak, 2Q 2015 2,0 mln PLN
- Koszty zamknięcia sklepów 2Q 2016 brak, 2Q 2015 0,8 mln PLN

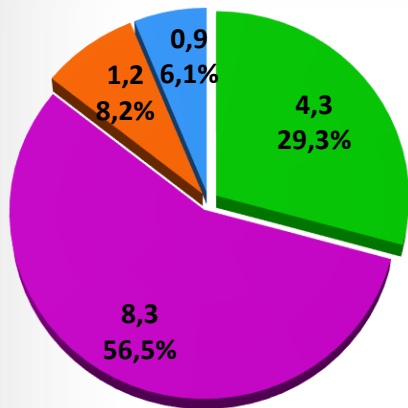
Segment detaliczny – wyniki finansowe 1H 2016



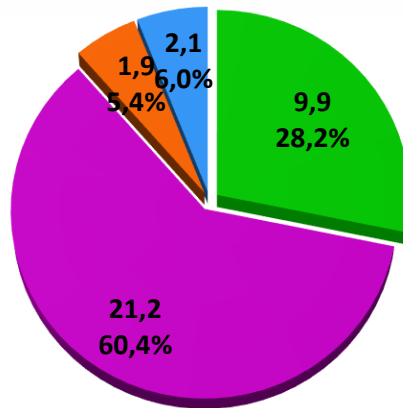
- Wzrost przychodów: LFL oraz nowe otwarcia
- Nowa polityka cenowa – istotna inwestycja w postrzeganie cenowe
- Wpływ programów lojalnościowych oraz otwarć nowych sklepów na przychody i marżę
- Koszty uruchomienia nowego CD w Lublinie
- Koszty związane z otwarciem nowych sklepów w 1H 2016 2,4 mln PLN (23 sklepów własnych), 1H 2015 1,5 mln PLN (12 sklepów własnych)
- Kary i odszkodowania 1H 2016 0,7 mln PLN, 1H 2015 2,2 mln PLN
- Koszty zamknięcia sklepów 1H 2016 brak, 1H 2015 1,4 mln PLN

Segment detaliczny - nakłady inwestycyjne

1H 2015



1H 2016

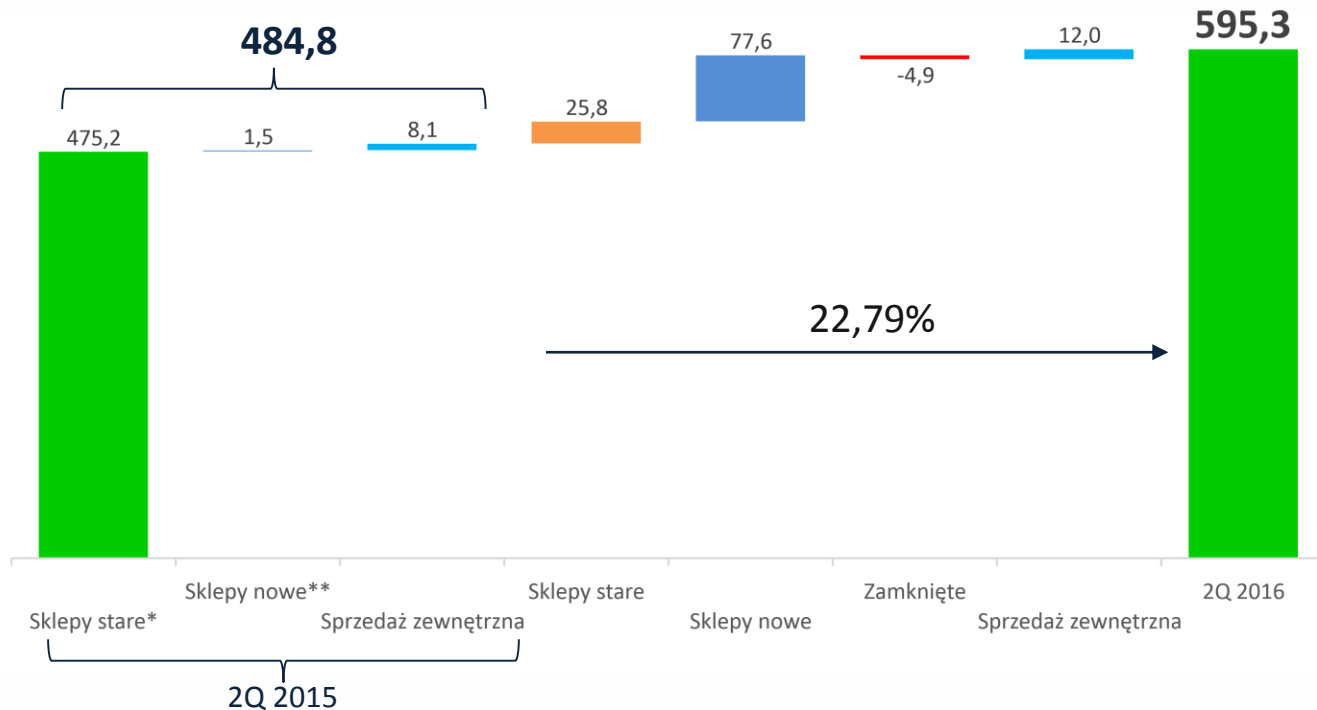


-  Modernizacja obiektów
-  Wypożyczenie sklepów
-  Sprzęt i systemy IT
-  Środki transportu



Segment detaliczny – źródło zmiany przychodów ze sprzedaży w 2 kwartale

Zmiana w mln PLN



stare sklepy - sklepy czynne na koniec 1Q 2015, nowe sklepy - otwarte od 2Q 2015

Działalność detaliczna – Stokrotka

Liczba sklepów

Liczba sklepów na koniec 1Q2016	340
otwarte sklepy w 2Q2016	11
zamknięte sklepy w 2Q2016	3
Liczba sklepów na koniec 2Q2016	348

Średnia miesięczna sprzedaż z m² (w PLN)

	2Q2015	2Q2016	zmiana
Supermarkety	1 253	1 255	0,1%
Stokrotka	1 216	1 296	6,6%

-Dane Nielsen – wszystkie Supermarkety: Carrefour<2500m2, Carrefour Market, Simply Market, E.Leclerc <2500m2, Intermarche, Netto, Polomarket, Mila, Tesco <2500m2)

- Wartości zawierają podatek VAT

Sklepy wg formatów

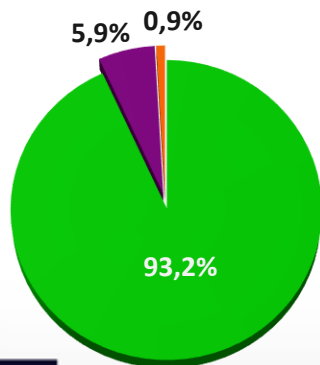
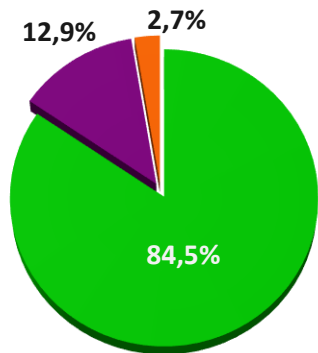
	Liczba sklepów	Przychody ze sprzedaży *
supermarkety własne	246	506,5
markety własne	70	67,7
sklepy franczyzowe	32	16,2
sklepy zamknięte	3	0,9

* / w mln PLN /

- Otwarcie 5 supermarketów, 3 marketów oraz 3 sklepów franczyzowych
- Całkowita powierzchnia sklepów otworzonych w 2Q 2016 wynosi 5 706 mkw
- CAPEX przypadający na 1 otwarty sklep własny: 0,97 mln PLN

Segment detaliczny – struktura wg formatów 2 kwartał

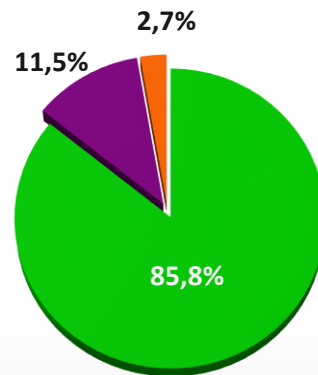
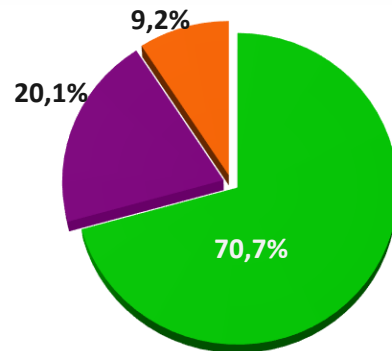
2Q 2015



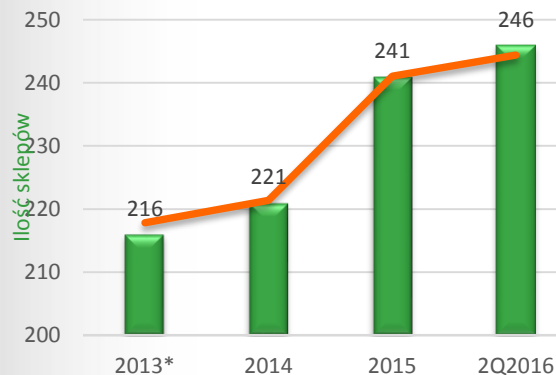
Ilość sklepów

Wartość sprzedaży

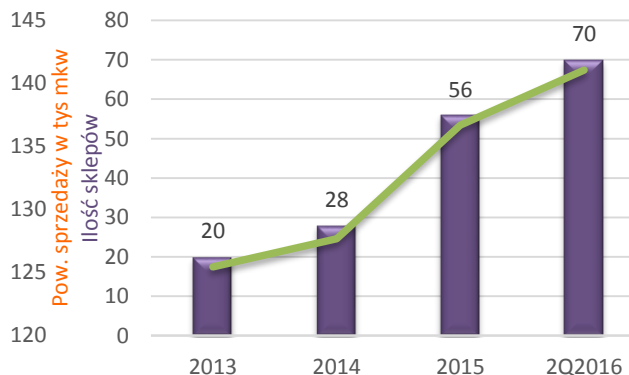
2Q 2016



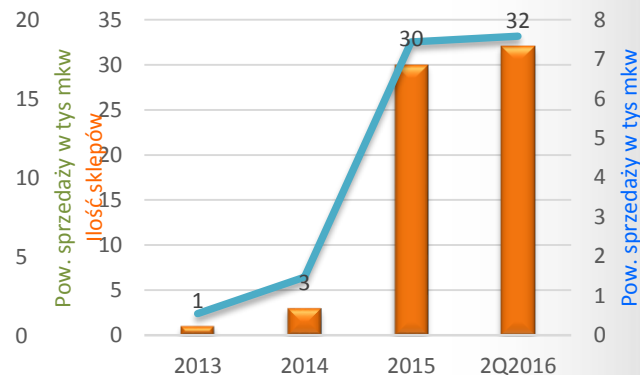
Segment detaliczny – struktura wg formatów



Supermarkety



Markety



Franczyza

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

Segment detaliczny – rotacja kapitału obrotowego

	2Q 2015	3Q 2015	4Q 2015	1Q 2016	2Q 2016
Cykl rotacji zapasów	45,1	44,2	43,1	44,4	43,1
Cykl rotacji należności	4,6	5,1	5,8	5,7	5,6
Cykl rotacji zobowiązań	59,0	63,8	69,7	67,0	62,8
Cykl konwersji gotówki	-9,3	-14,4	-20,8	-16,9	-14,1

Wskaźniki rotacji podawane są w dniach

Stokrotka – Wyniki sklepów *

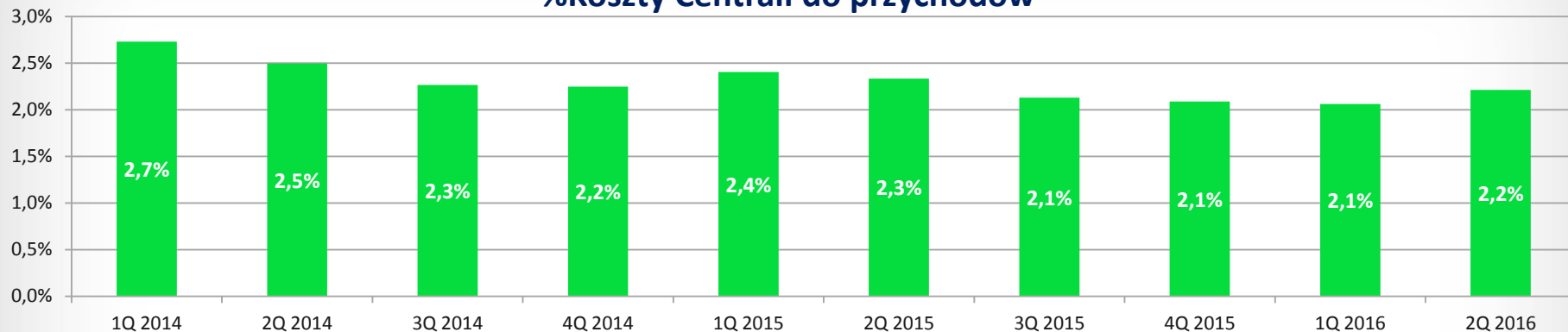
	I-VI 2015	I-VI 2016
Sprzedaż towarów	880,8	938,3
Koszty operacyjne	205,2	206,8
% sprzedaży	23,3%	22,0%
EBITDA	56,1	57,7
% EBITDA	6,4%	6,1%

/mln PLN/

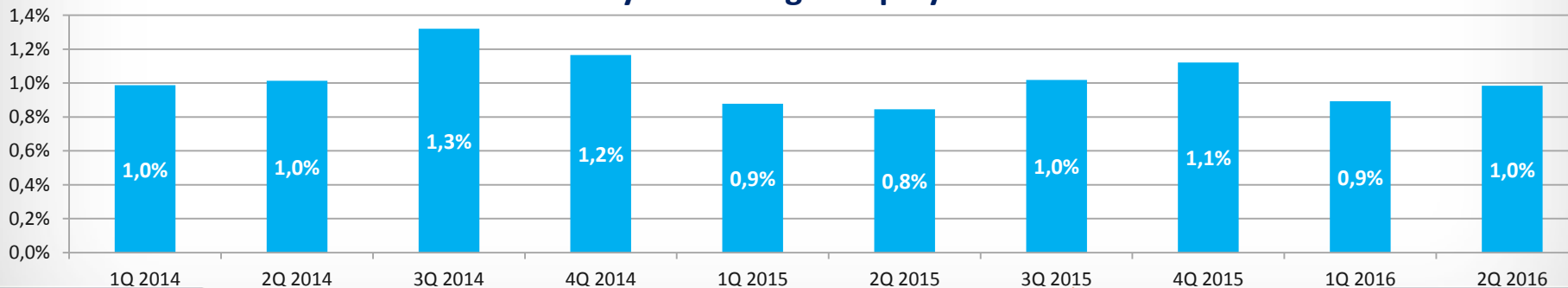
* 240 sklepów Stokrotka czynnych na koniec 2014 roku

Działalność detaliczna – Centrala

%Koszty Centrali do przychodów



%Koszty Marketingu do przychodów



Segment detaliczny – aktualnie prowadzone działania

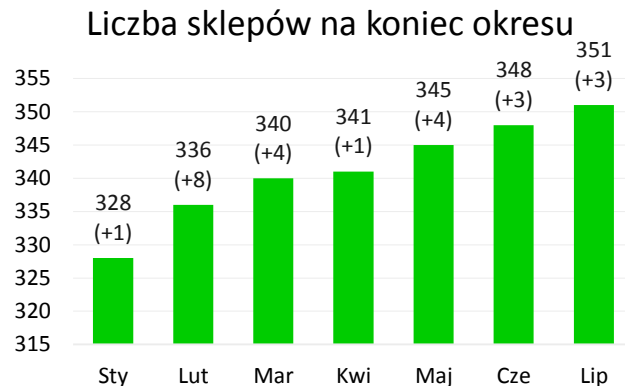
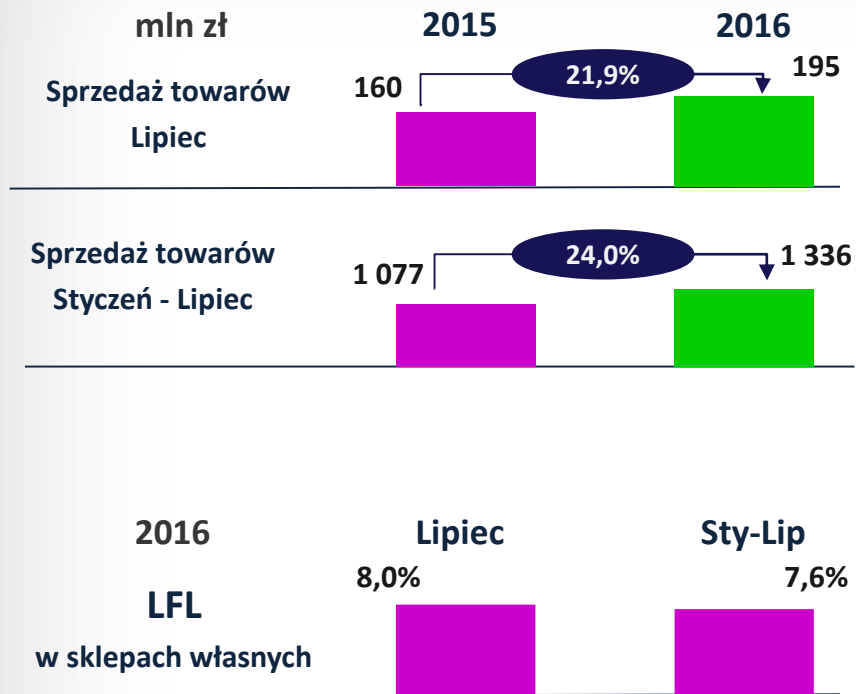
- Rozpoczęcie prac nad nowym formatem sklepów convenience
- Obniżenie poziomu strat towarowych
- Zwiększenie aktywności marketingowej w mediach
- Realizacja nowych programów lojalnościowych dla klientów
- Program poprawy produktywności w sklepach prowadzony z firmą zewnętrzną



-50%



Segment detaliczny – wstępne wyniki sprzedaży

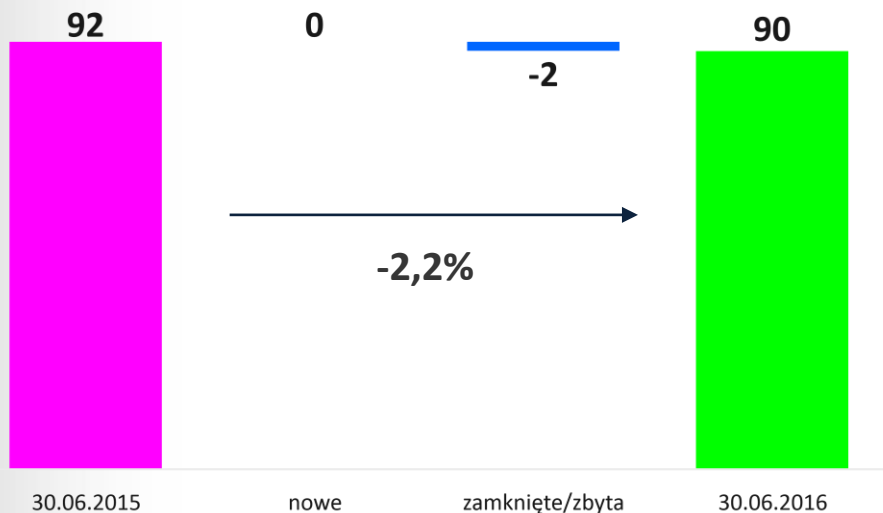


Segment nieruchomości

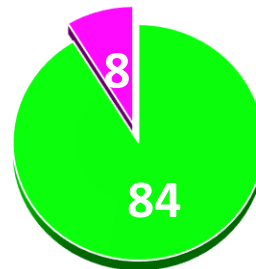
Grupa Kapitałowa Emperia

Segment nieruchomości

Zmiana liczby nieruchomości

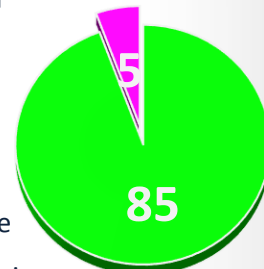


2Q 2015

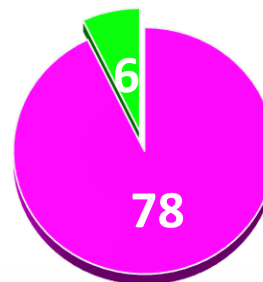


Rodzaj nieruchomości

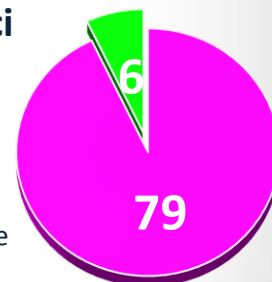
2Q 2016



Struktura nieruchomości operacyjnych



Obiekty detaliczne
Pozostałe



Segment nieruchomości

NOI* (w mln zł)

	Liczba obiektów	Średniomiesięczna wartość NOI w 2Q 2016
NOI obiekty operacyjne	85	3,6
w tym obiekty detaliczne	79	3,3

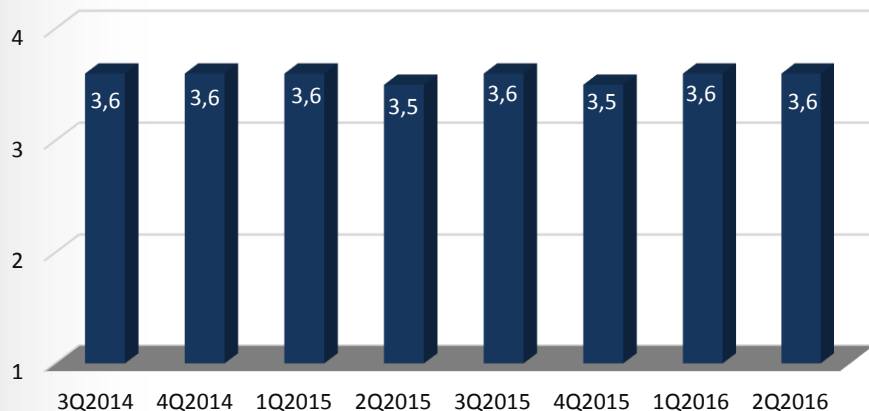
** NOI (dochód operacyjny netto) nieruchomości jest to różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi nieruchomości a kosztami operacyjnymi tych nieruchomości bez uwzględnienia amortyzacji*

Obiekty detaliczne

	Najemcy powiązani	Najemcy niepowiązani
Powierzchnia najmu (tys. m ²)	55,8	31,9
Średnia stawka czynszu [zł/m ²]	43,5	39,4

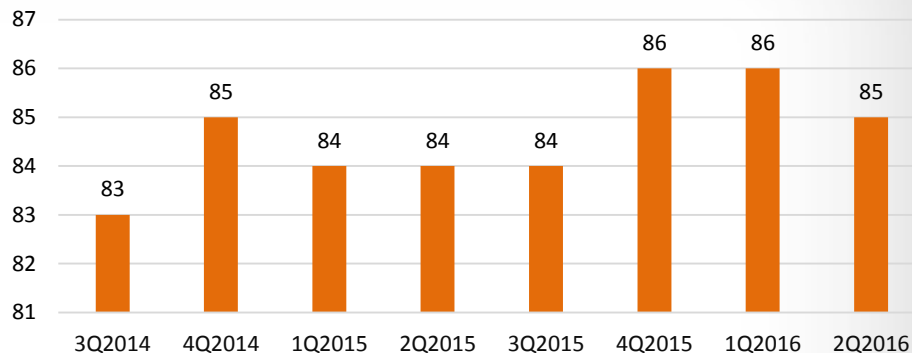
Segment nieruchomości

Średniomiesięczna wartość NOI* - obiekty operacyjne

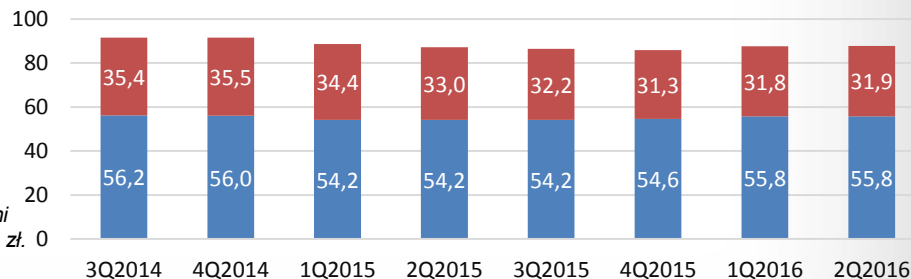


* NOI (dochód operacyjny netto) nieruchomości jest to różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi nieruchomości, a kosztami operacyjnymi tych nieruchomości bez uwzględnienia amortyzacji; w mln zł. 0

Liczba obiektów operacyjnych

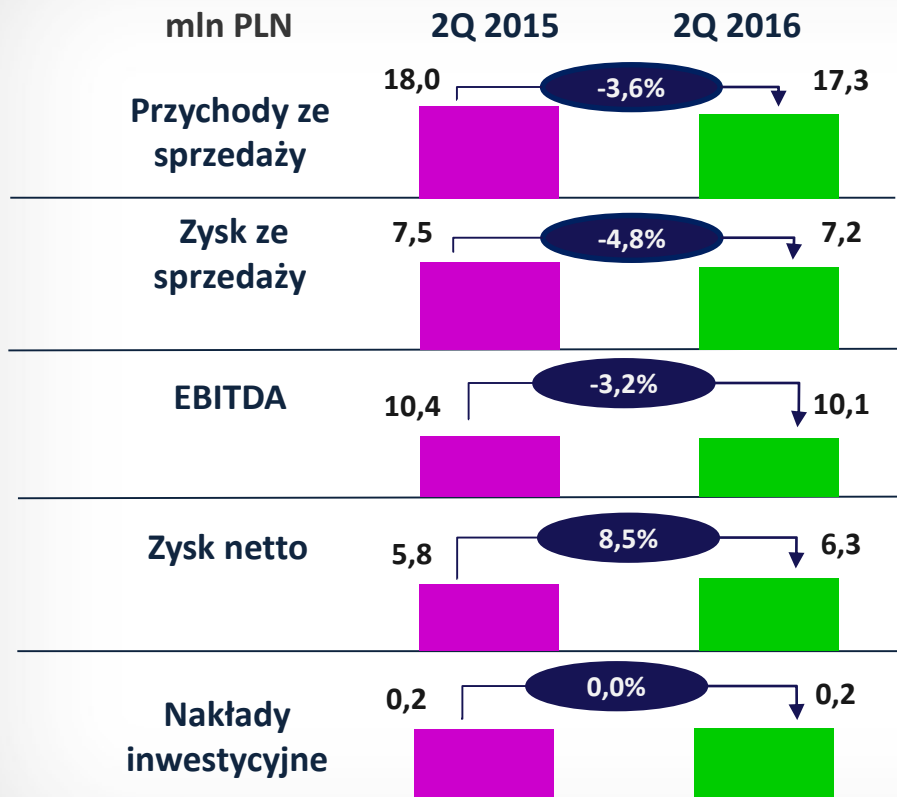


Powierzchnia najmu (tys. mkw)



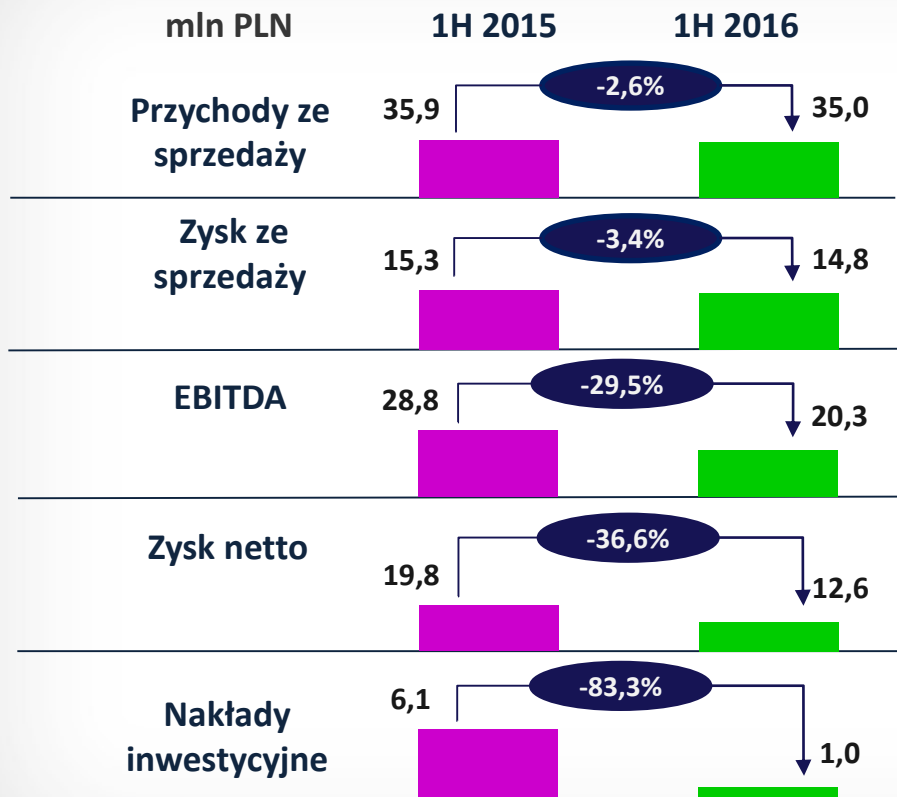
■ najemcy powiązani ■ najemcy niepowiązani

Segment nieruchomości – wyniki finansowe 2Q 2016



- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 2Q 2016 0,2 mln PLN, 2Q 2015 brak

Segment nieruchomości – wyniki finansowe 1H 2016



- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 1H 2016 0,2 mln PLN, 1H 2015 7,8 mln PLN

Segment IT

Grupa Kapitałowa Emperia

Segment informatyczny

Flagowe systemy i usługi Infinite



Rozwiązania **Infinite EDI** umożliwiają wymianę dokumentów elektronicznych pomiędzy partnerami biznesowymi na całym świecie, eliminując pracochłonne i podatne na błędy transakcje z wykorzystaniem obiegu papierowego. Automatyzacja procesów w ramach łańcucha dostaw przekłada się na efektywniejsze zarządzanie produkcją i zapasami, a w konsekwencji redukcję kosztów operacyjnych.



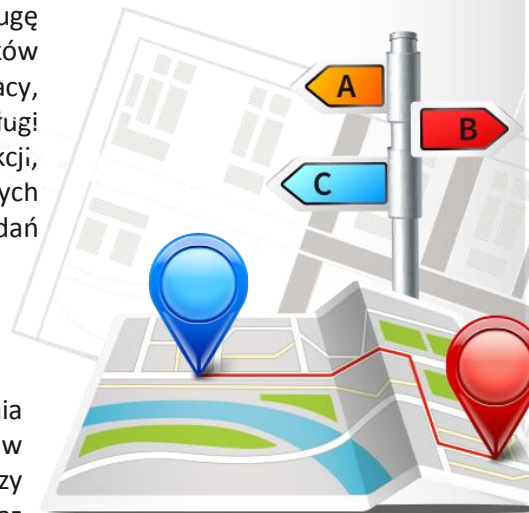
Autorskie systemy **ERP** (ang. Enterprise Resource Planning) oferowane przez Infinite ułatwiają zarządzanie kluczowymi procesami zachodzącymi w zarówno małych, jak i dużych przedsiębiorstwach branży retail oraz FMCG.



Infinite SFA to rozwiązanie wspierające obsługę procesów i zadań realizowanych przez pracowników terenowych. System podnosi efektywność ich pracy, jednocześnie zapewniając wyższy poziom obsługi klientów. Dzięki szerokiemu wachlarzowi funkcji, aplikacja pozwala na raportowanie kluczowych aspektów pracy oraz planowanie i definiowanie zadań niezbędnych do realizacji celów biznesowych.



System **Infinite BI**, należący do grupy oprogramowania typu Business Intelligence, przekształca dane w informacje biznesowe. Umożliwia nowoczesne analizy drill-down, automatyzację raportów oraz geomarketing.



Segment informatyczny

Flagowe systemy i usługi Infinite



Infinite ECM to grupa rozwiązań służąca do zarządzania dokumentami przychodzącymi i wychodzącymi w organizacji. Integrując i przetwarzając dane z różnych systemów ICT, narzędzia te generują dokumenty w formie elektronicznej, umożliwiając ich szybką dystrybucję.



Wraz z postępującą informatyzacją przedsiębiorstw wzrasta zapotrzebowanie na wykwalifikowaną kadrę IT. Bazując na wieloletnim doświadczeniu, Infinite wspiera firmy w doborze specjalistów poprzez **outsourcing** kompetencyjny oraz projektowy.



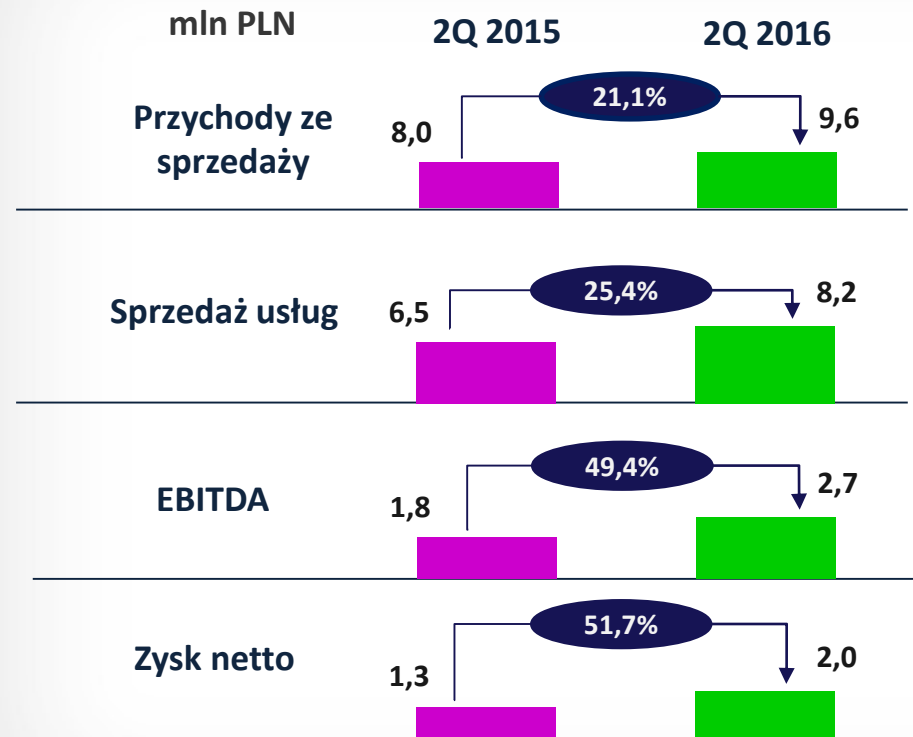
Infinite RCP umożliwia przedsiębiorstwom sprawne planowanie oraz ewidencję czasu pracy zgodnie z obowiązującymi normami Kodeksu Pracy. System znajduje zastosowanie w małych i średnich firmach, jak i przedsiębiorstwach o rozproszonej i złożonej strukturze organizacyjnej.



Kompleksowy pakiet **usług IT** dla firm, obejmujący m.in.: serwis oraz zakup sprzętu komputerowego, sieciowego i fiskalnego renomowanych producentów, którego jakość gwarantowana jest umową SLA (Service Level Agreement) dostosowaną do wymagań klienta.

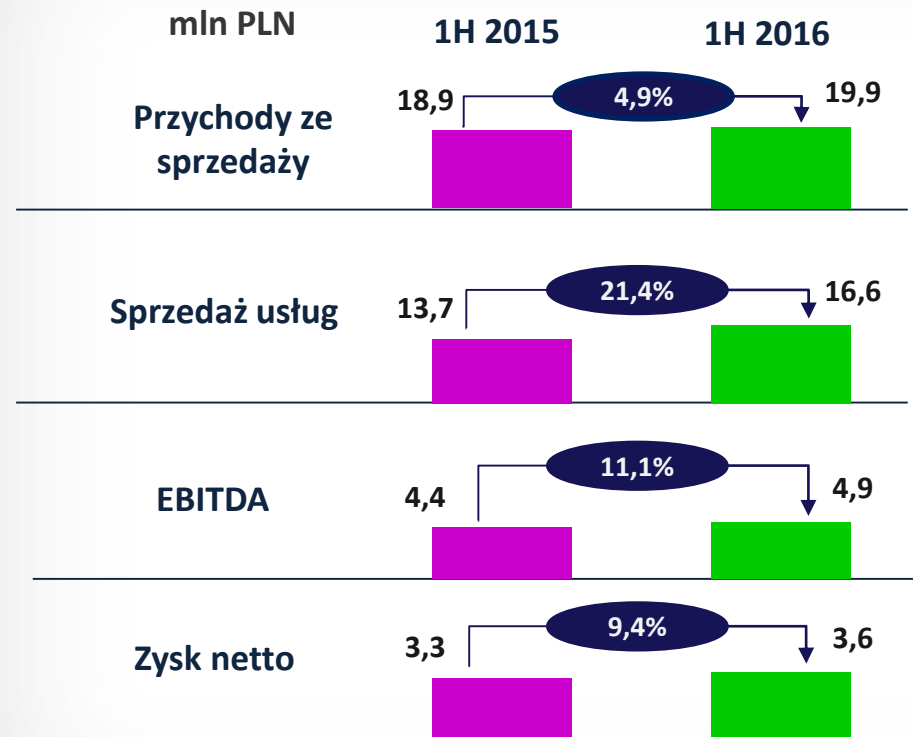


Segment IT – wyniki finansowe 2Q 2016



- Rozwój posiadanych produktów
- Wejście w nowe sektory - bankowość
- Wzrost sprzedaży usług w 2Q 2016 o 25,4%, w tym do podmiotów zewnętrznych o 28,6%
- Udział przychodów ze sprzedaży usług do podmiotów zewnętrznych w 2Q 2016 72,4%, a w 2Q 2015 70,6%

Segment IT – wyniki finansowe 1H 2016

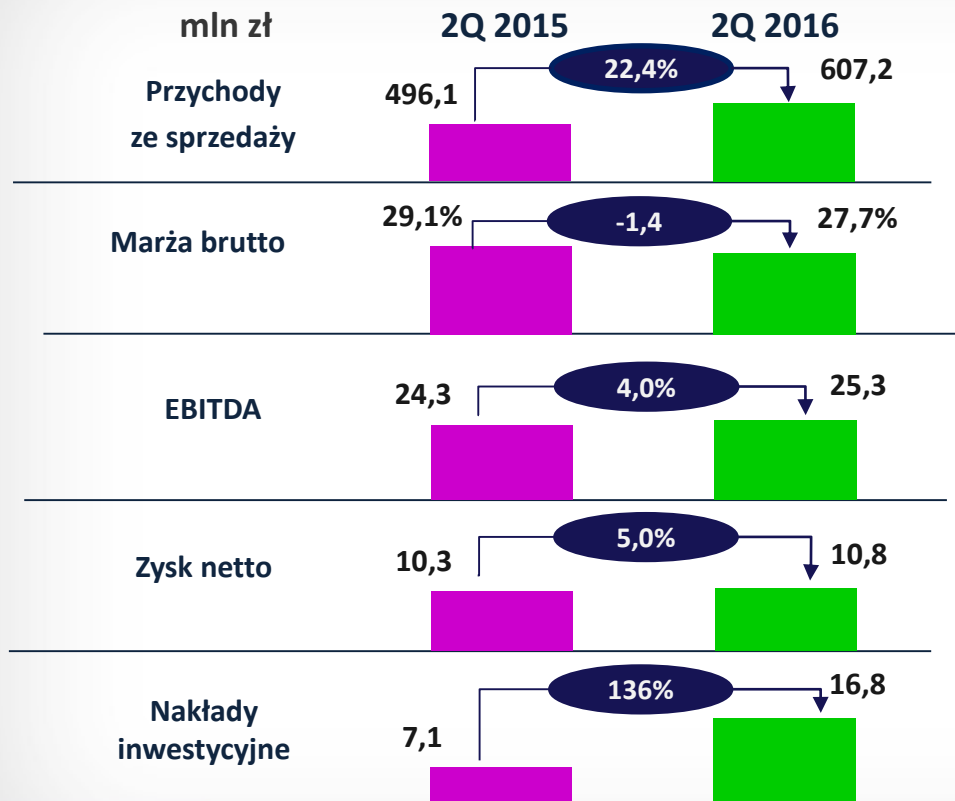


- Rozwój posiadanych produktów
- Wejście w nowe sektory - bankowość
- Wzrost sprzedaży usług w 1H 2016 o 21,4%, w tym do podmiotów zewnętrznych o 27,8%
- Udział przychodów ze sprzedaży usług do podmiotów zewnętrznych w 1H 2016 73,2%, a w 1H 2015 69,6%

Grupa Emperia

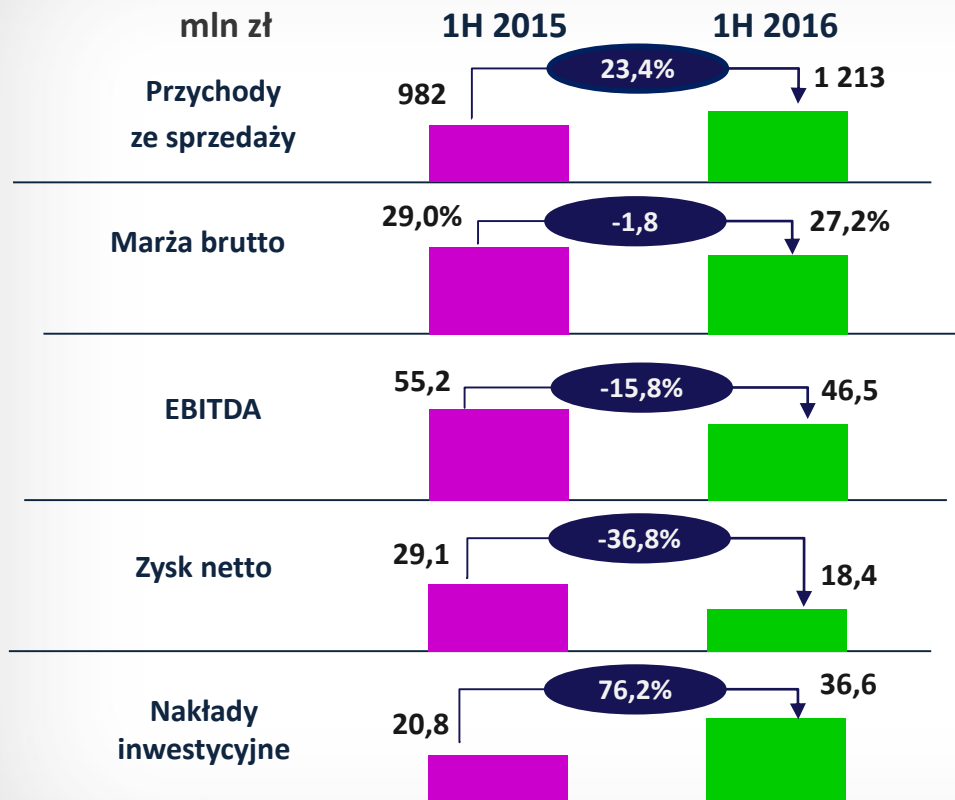
Grupa Kapitałowa Emperia

Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 2Q 2016



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

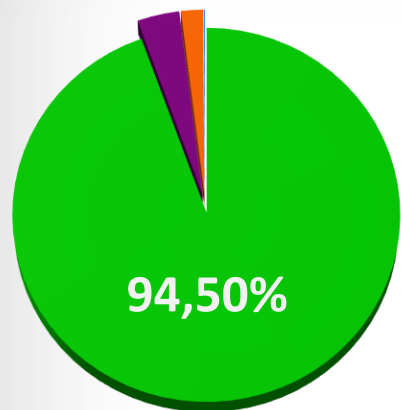
Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 1H 2016



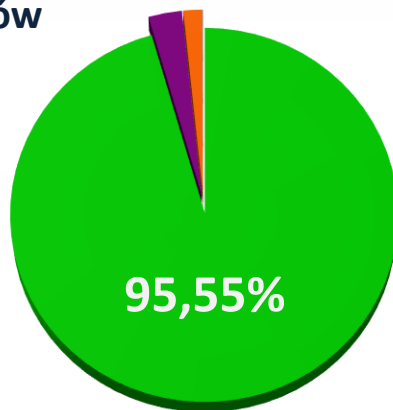
- Koszty związane z otwarciem nowych sklepów w 1H 2016 2,4 mln PLN (23 sklepów własnych), 1H 2015 1,5 mln PLN (12 sklepów własnych)
- Wynik brutto na sprzedaży nieruchomości w 1H 2016 0,2 mln PLN, 1H 2015 7,8 mln PLN
- Kary i odszkodowania 1H 2016 0,7 mln PLN, 1H 2015 2,2 mln PLN
- Koszty zamknięcia sklepów 1H 2016 brak, 1H 2015 1,4 mln PLN

Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe

1H 2015

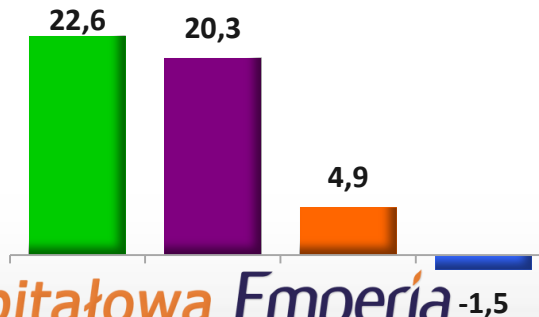
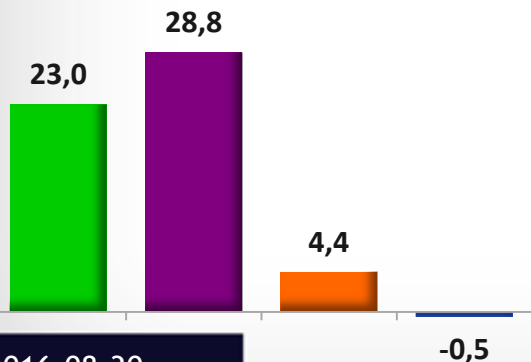


1H 2016



EBITDA

(w mln PLN)



-  Działalność detaliczna
-  Działalność deweloperska
-  Działalność informatyczna
-  Zarządzanie centralne

2016-08-30

Grupa Kapitałowa *Emperia*

34

Grupa Kapitałowa Emperia - Bilans

mln PLN	1H2015	2015	1H2016
Wartość firmy	52,0	52,0	52,0
Rzeczowy majątek trwały	498,3	522,8	528,7
Kapitał pracujący netto	-42,2	-97,8	-61,5
Pozostałe	-8,4	5,6	10,5
Zainwestowany majątek	499,7	482,6	529,7
Kredyty i pożyczki	3,2	2,6	12,2
Środki pieniężne	89,0	114,9	83,4
Dług netto	-85,8	-112,3	-71,1
Kapitał własny	585,5	594,9	600,8

Wydatki 1H 2016:

- Skup akcji 12,5 mln PLN
- Nakłady inwestycyjne 36,6 mln PLN

Spadek środków pieniężnych w 1H 2016 20,4 mln PLN, w tym wzrost przepływów z działalności operacyjnej 3,0 mln PLN

Corporate Governance

Grupa Kapitałowa Emperia

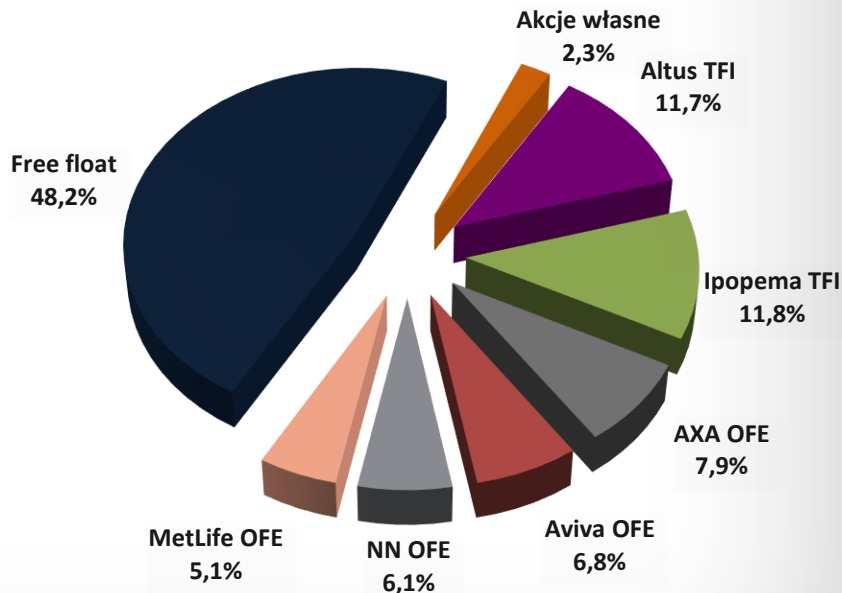
Corporate Governance 2016

- Łączna liczba nabytych akcji przez Emperia Holding S.A. i Elpro Development S.A. na dzień 30.08.2016 r.: **281.841 (tj. 2,28 %)** z tego w 1H 2016 200.014 akcje za kwotę 12,5 mln PLN
- Umorzenie 900.219 akcji własnych w dniu 30.03.2016
- ZWZ w dniu 30.06.2016
- Podjęcie w dniu 30.08.2016 decyzji o rozpoczęciu procesu analizy opcji strategicznych związanych ze zwiększeniem tempa rozwoju segmentu detalicznego

Liczba zarejestrowanych akcji: **12.340.049**

Liczba akcji w obrocie: **12.058.208**

Struktura akcjonariatu
(wg ostatnich danych posiadanych przez Spółkę)



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