

# *Emperia* Grupa Kapitałowa

---

*2 kwartał 2017 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 któregokolwiek 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 obarczone 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 2017 r.

- Dynamiczny wzrost wyników: przychodów ze sprzedaży o 7,8%, EBITDA o 19,4% i zysku netto o 46,4%
- Otwarcie 10 nowych sklepów
- Zakończenie reorganizacji w segmencie nieruchomości
- Rekordowo niski poziom bezrobocia
- Trwające postępowanie podatkowe

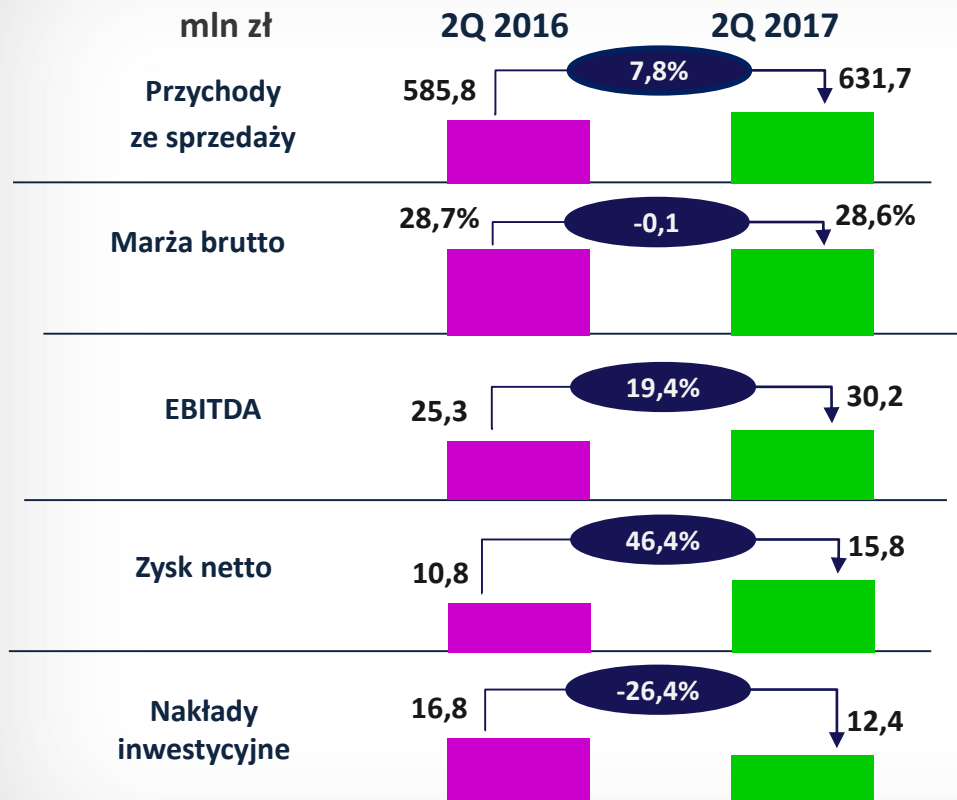


*Grupa Emperia*

---

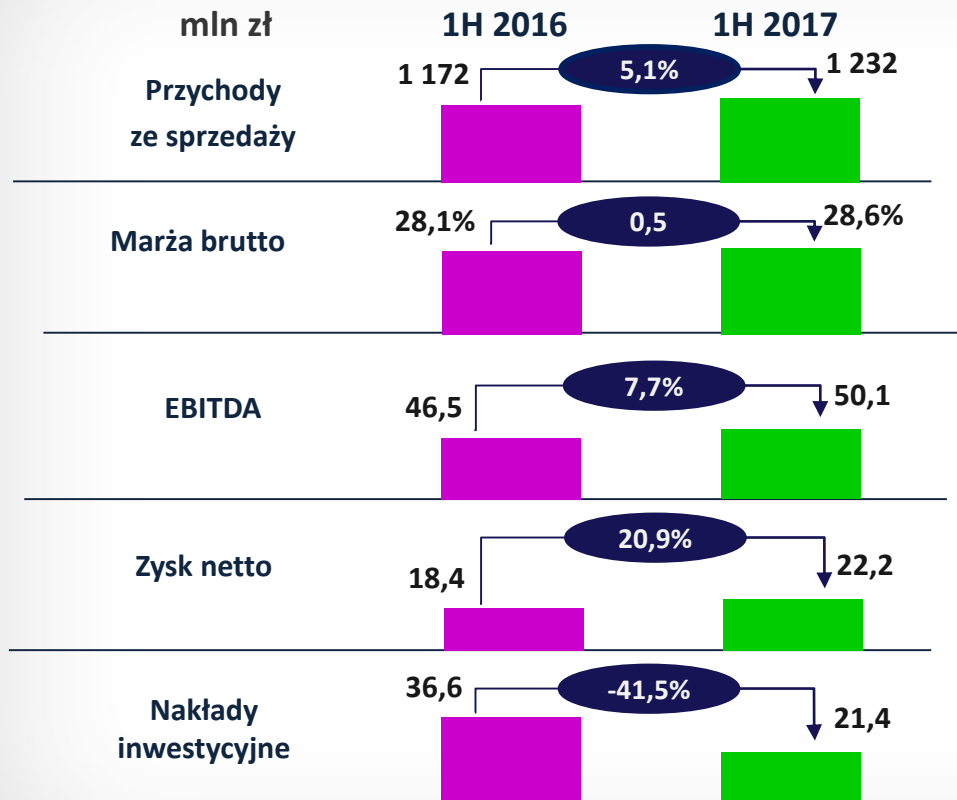
*Grupa Kapitałowa Emperia*

# Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 2Q 2017



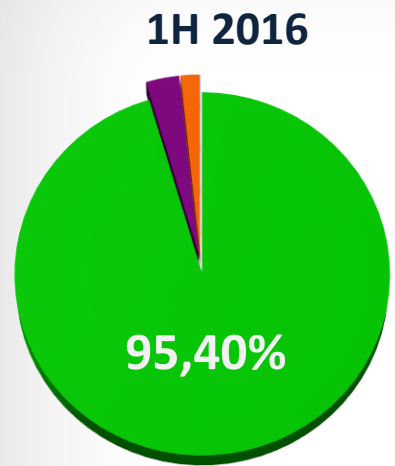
- Pozytywny wpływ segmentu detalicznego na wyniki Grupy
- LFL w Detalu 2,5%
- Wyniki segmentu detalicznego kompensują słabsze wyniki w IT
- Stabilny wpływ segmentu nieruchomościowego na wyniki
- Rozwiązanie rezerwy na odszkodowania w 2Q 2017 1,4 mln PLN (2Q 2016 brak)

# Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe 1H 2017

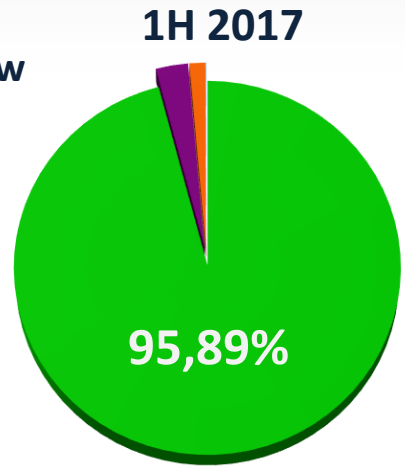


- Wzrost sprzedaży pochodzi z nowych sklepów
- LFL w Detalu -0,1% (skutek wysokiej bazy w 2016)
- LFL w Detalu 2017/2015 6,3%
- Przyrost rentowności EBITDA w Detalu o 0.6 p.p.
- Ok. 5% wzrostu kosztów osobowych w sklepach w 1H 2017 w porównaniu do 1H 2016 przy ponad 8% wzroście płacy minimalnej
- Dofinansowanie 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

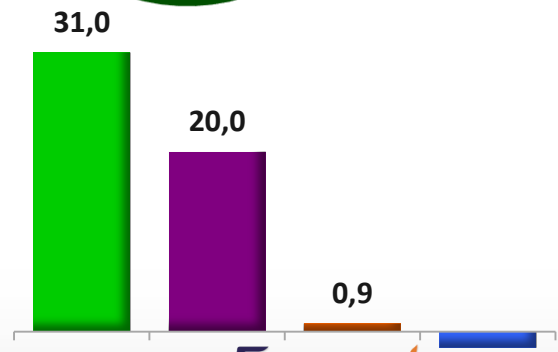
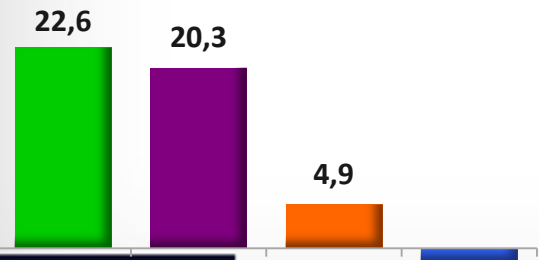
# Grupa Kapitałowa Emperia - wyniki finansowe



Struktura przychodów ze sprzedaży



EBITDA  
(w mln PLN)



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

# 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
<b>Zainwestowany majątek</b>	<b>529,7</b>	<b>482,4</b>	<b>498,2</b>
Kredyty i pożyczki	12,2	1,7	1,3
Środki pieniężne	83,4	146,4	147,4
<b>Dług netto</b>	<b>-71,1</b>	<b>-144,7</b>	<b>-146,1</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>600,8</b>	<b>627,1</b>	<b>644,3</b>

- 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*

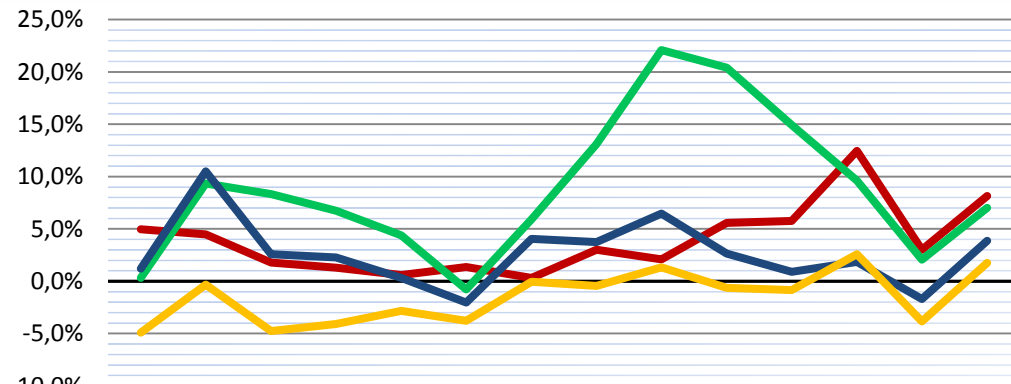
---

*Grupa Kapitałowa Emperia*

# Rynek detaliczny w Polsce w latach 2014-2017

## Zmiana wartości sprzedaży rok do roku w ujęciu kwartalnym

nielsen



	1Q 2014	2Q 2014	3Q 2014	4Q 2014	1Q 2015	2Q 2015	3Q 2015	4Q 2015	1Q 2016	2Q 2016	3Q 2016	4Q 2016	1Q 2017	2Q 2017
— 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%

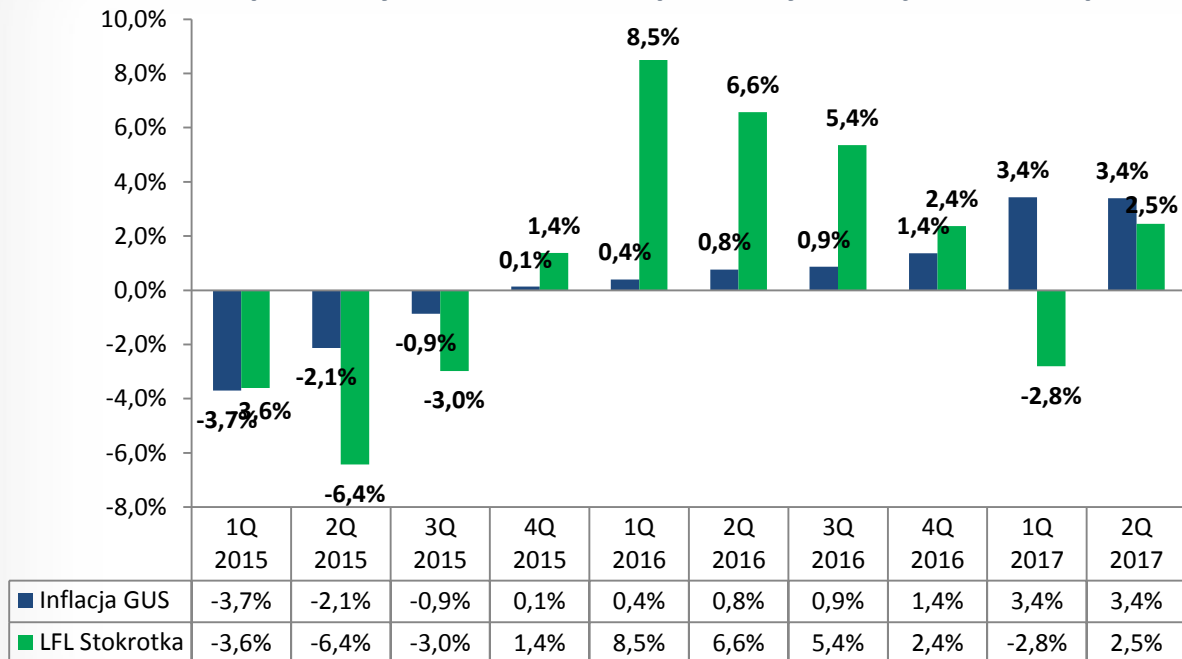
\* Sprzedaż detaliczna ogółem rok do roku w latach 2014-2015, od 2016 roku sprzedaż w kategorii żywność, napoje i wyroby tytoniowe, dane GUS

\*\* Dane Nielsen - sprzedaż całkowita (Hipermarkety: Real, Auchan, Tesco >2500m<sup>2</sup>, Carrefour >2500m<sup>2</sup>, E. Leclerc >2500m<sup>2</sup>, b1, Supermarkety: Carrefour <2500m<sup>2</sup>, Carrefour Market, Simply Market, E. Leclerc <2500m<sup>2</sup>, Intermarche, Netto, Polomarket, Mila, Tesco <2500m<sup>2</sup>)

- 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

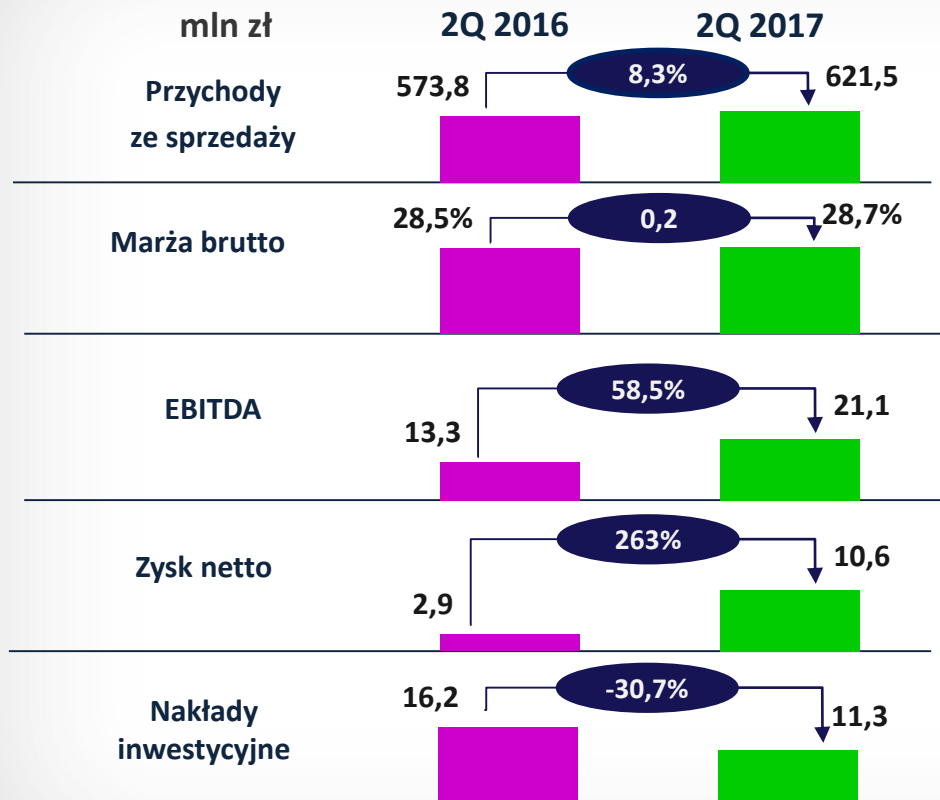
LFL w stosunku do 2016 roku:

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

LFL w stosunku do 2015 roku:

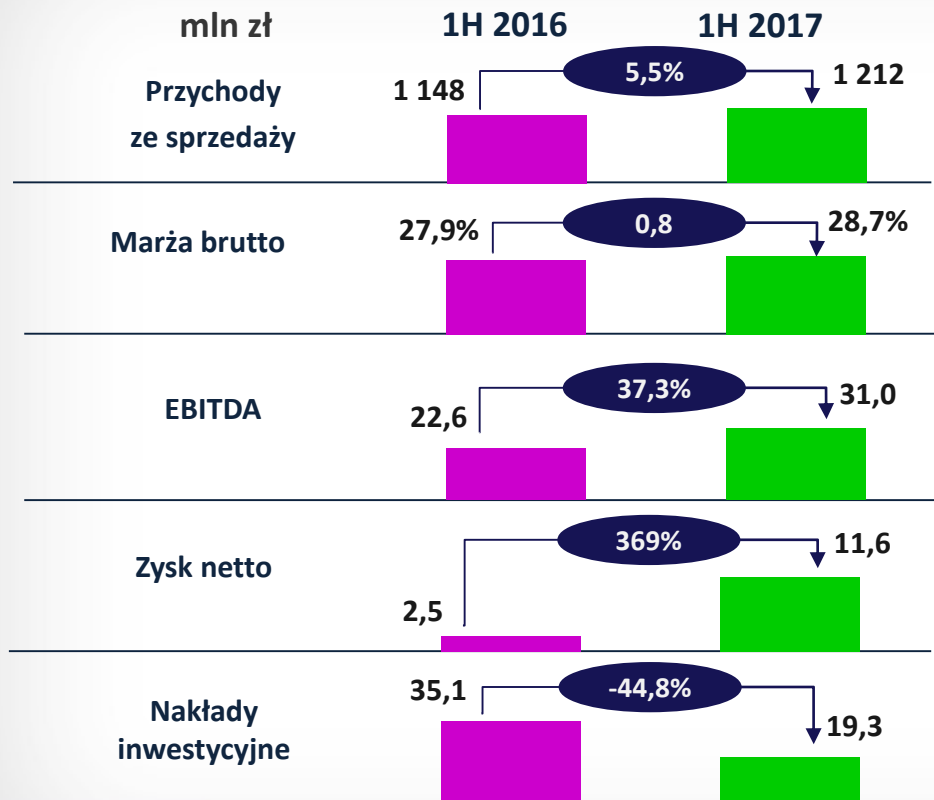
- 2 kwartał: 8,2%
- 1 półrocze 6,3%

# Segment detaliczny – wyniki finansowe 2Q 2017



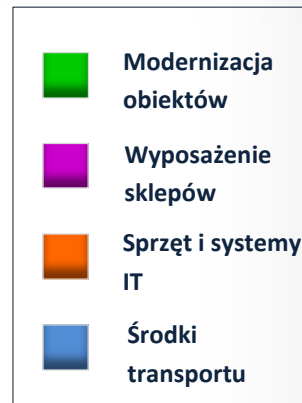
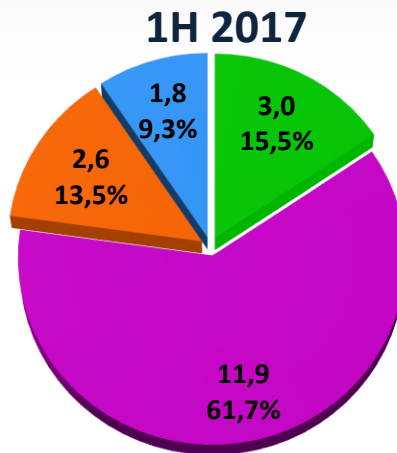
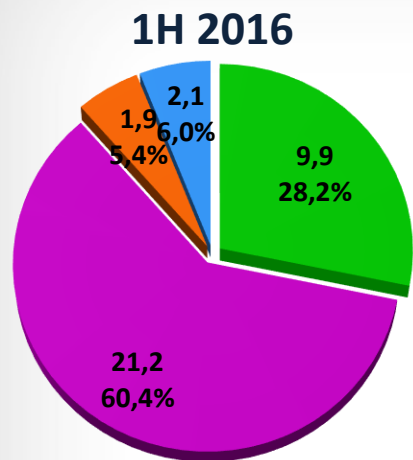
- Wpływ przesunięcia świąt na wyniki
- LFL w 2,5% (LFL 2017/2015 8,2%)
- Znaczący wpływ nowych sklepów na wzrost sprzedaży
- Istotny wzrost EBITDA – skutek poprawy marży brutto i kosztów operacyjnych
- Rozwiązanie rezerwy na odszkodowania w 2Q 2017 1,4 mln PLN (2Q 2016 brak)

# Segment detaliczny – wyniki finansowe 1H 2017



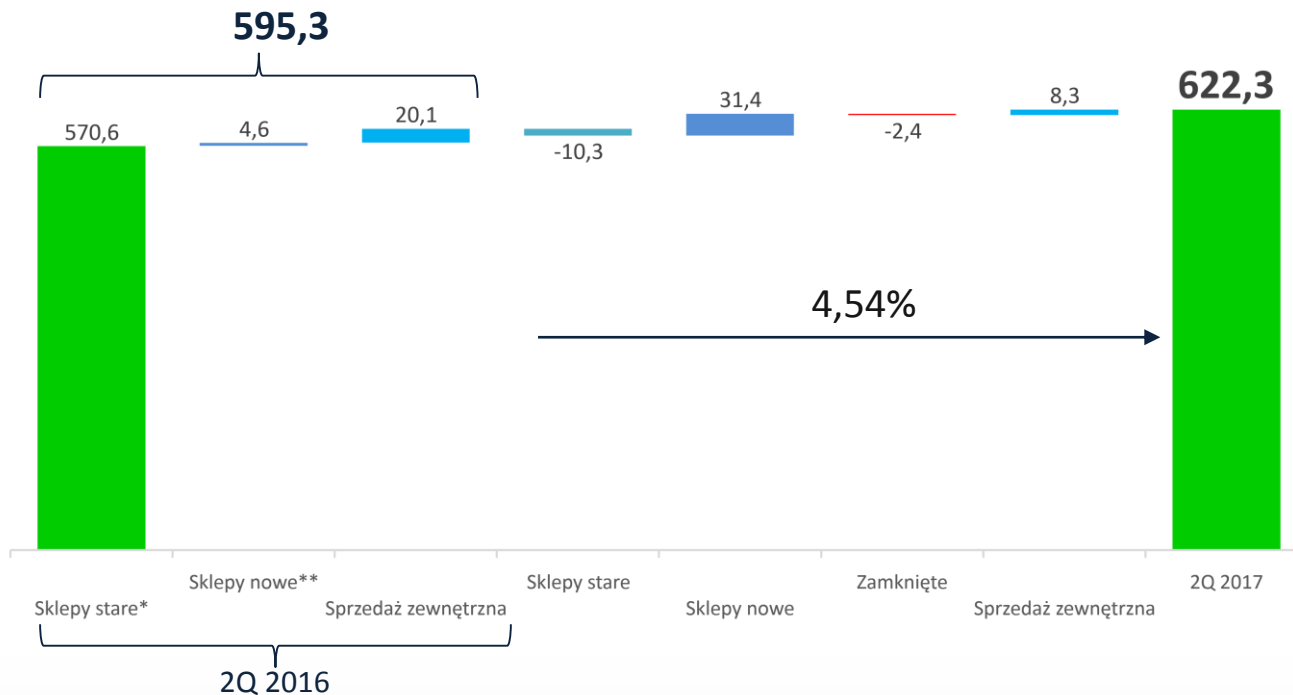
- Wzrost sprzedaży pochodzi z nowych sklepów
- LFL -0,1% (skutek wysokiej bazy w 2016)
- LFL 2017/2015 6,3%
- Wzrost rentowności EBITDA o 0,6 p.p. do poziomu 2,56%
- Ok. 5% wzrostu kosztów osobowych w sklepach w 1H 2017 w porównaniu do 1H 2016 przy ponad 8% wzroście płacy minimalnej
- Dofinansowanie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

# Segment detaliczny - nakłady inwestycyjne



# Segment detaliczny – źródło zmiany przychodów ze sprzedaży w 2 kwartale

## Zmiana w mln PLN



stare sklepy - sklepy czynne na koniec 1Q 2016, nowe sklepy - otwarte od 2Q 2016

# Działalność detaliczna – Stokrotka

## Liczba sklepów

Liczba sklepów na koniec 1Q2017	380
otwarte sklepy w 2Q2017	10
zamknięte sklepy w 2Q2017	4
Liczba sklepów na koniec 2Q2017	386

## Średnia miesięczna sprzedaż z m<sup>2</sup> (w PLN)

	2Q2016	2Q2017	zmiana
Supermarkety	1 262	1 297	2,8%
Stokrotka	1 296	1 343	3,6%

-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	250	506,0
markety własne	88	87,3
markety '5'	2	0,2
sklepy franczyzowe	46	22,6
sklepy zamknięte	4	0,5

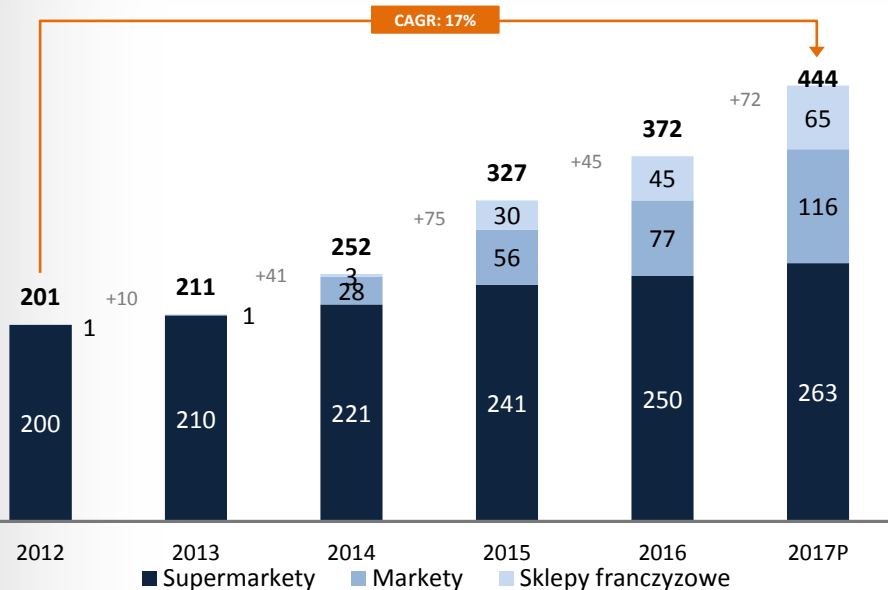
\* / w mln PLN /

- Otwarcie 2 supermarketów, 5 marketów, 2 marketów'5' oraz 1 sklepu franczyzowego
- Całkowita powierzchnia sklepów otworzonych w 2Q 2017 wynosi 3 737 mkw
- CAPEX przypadający na 1 otwarty sklep własny: supermarkety 1,03 mln PLN, markety 0,56 mln PLN

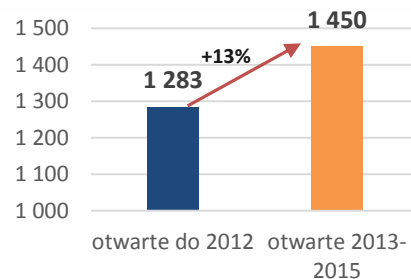


# Stokrotka – rozwój sieci sklepów

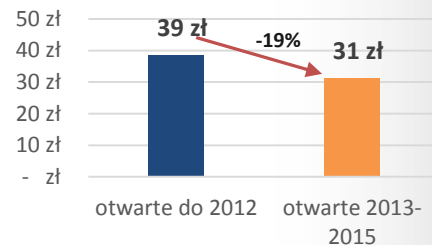
Rozwój sieci sklepów wg formatów 2012-2017P



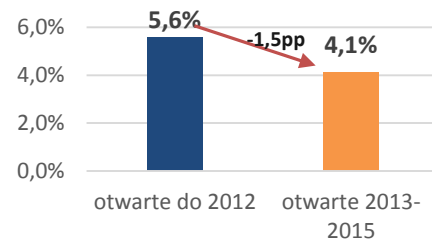
Średnia sprzedaż z 1m<sup>2</sup> \*/\*\*



Koszty najmu 1m<sup>2</sup>\*\*



Koszty najmu /%sprzedaży/ \*\*



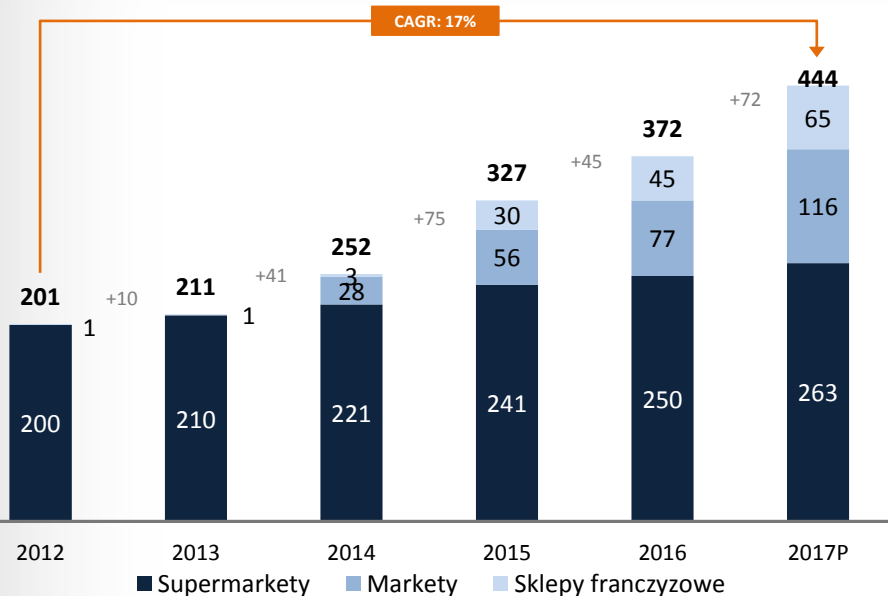
\* Wartości zawierają podatek VAT

Średnia sprzedaż z 1 m<sup>2</sup> 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



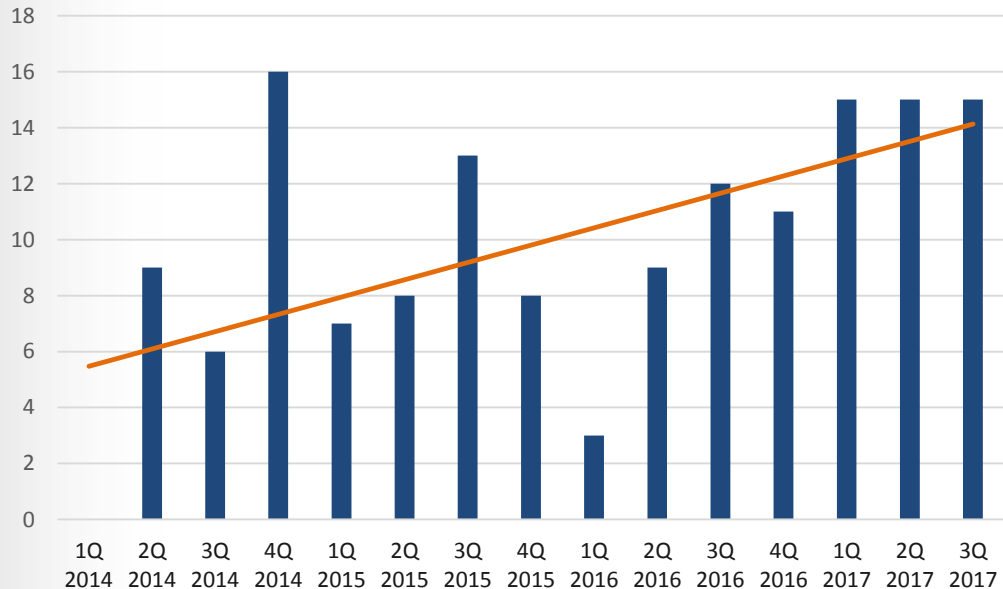
Rozwój sieci sklepów 2016-2017 \*



\* stan na 28.08.2017 r.

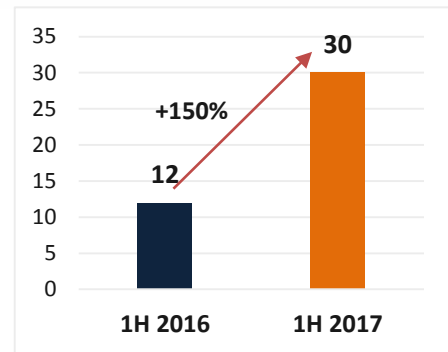
# Stokrotka – rozwój sieci sklepów

Liczba podpisanych umów 2014-2017 \*

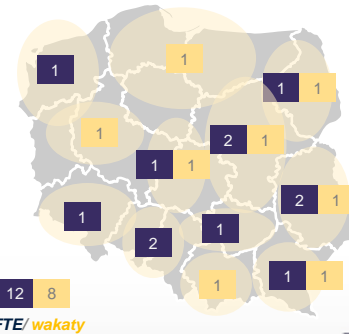


\* stan na 28.08.2017 r.

Liczba podpisanych umów 1H2016 - 1H2017

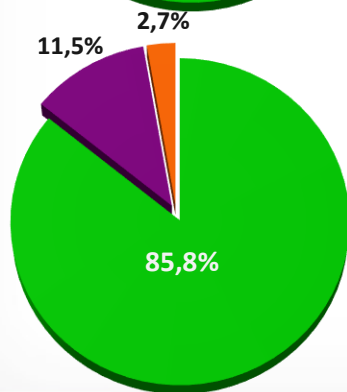
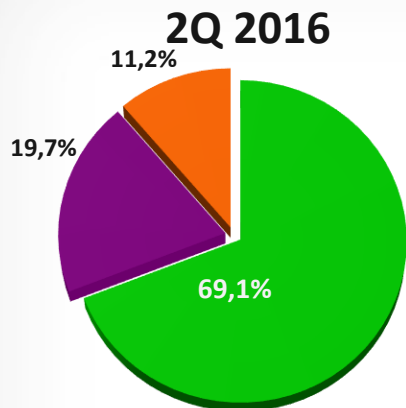


Zatrudnienie w Dziale Rozwoju

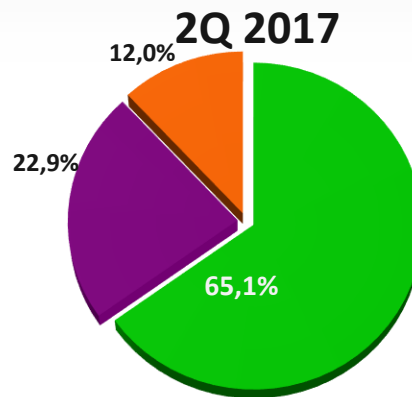


12 8  
FTE/wakaty

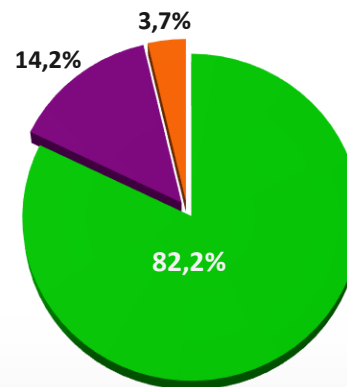
# Segment detaliczny – struktura wg formatów 2 kwartał



Ilość sklepów



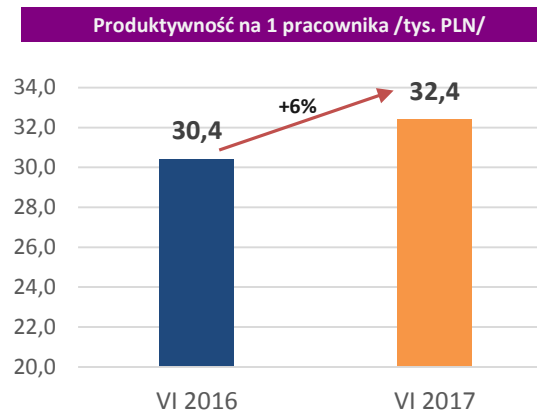
Wartość sprzedaży



# 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%

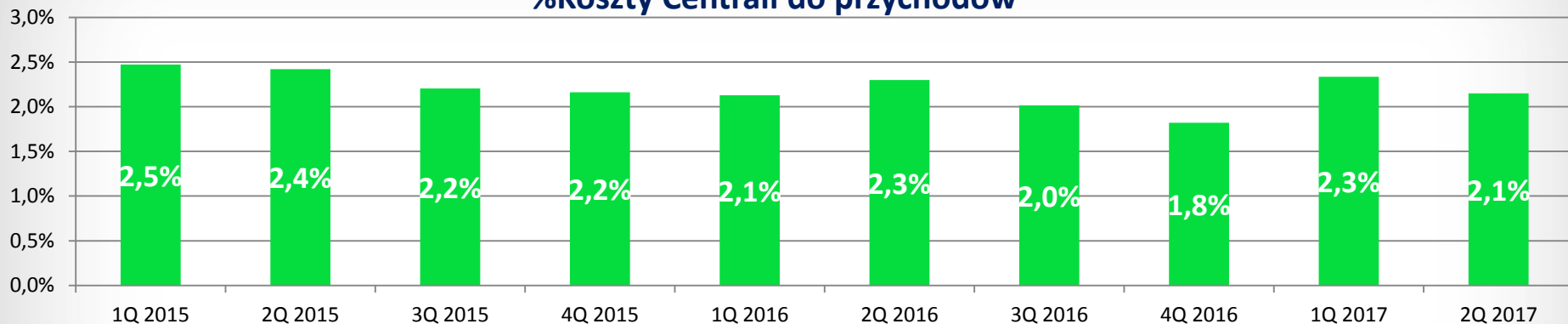
/mln PLN/



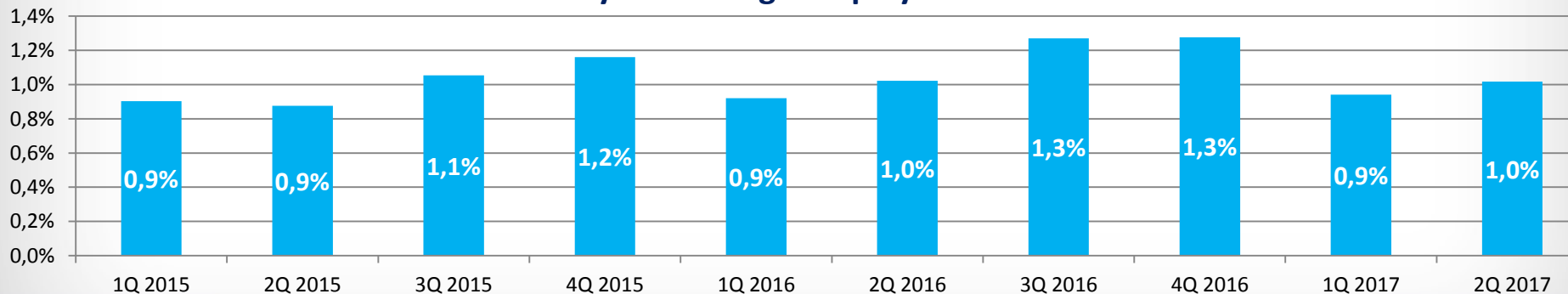
\* 289 sklepów Stokrotka czynnych na koniec 2015 roku

# Działalność detaliczna – Centrala

## %Koszty Centrali do przychodów



## %Koszty Marketingu do przychodów



# Segment detaliczny – rotacja kapitału obrotowego

	2Q 2016	3Q 2016	4Q 2016	1Q 2017	2Q 2017
Cykl rotacji zapasów	48,5	47,7	45,5	49,3	47,6
Cykl rotacji należności	5,8	6,0	6,6	7,0	6,6
Cykl rotacji zobowiązań	70,6	63,2	71,7	69,8	69,0
Cykl konwersji gotówki	-16,3	-9,5	-19,6	-13,5	-14,9

*Wskaźniki rotacji podawane są w dniach*

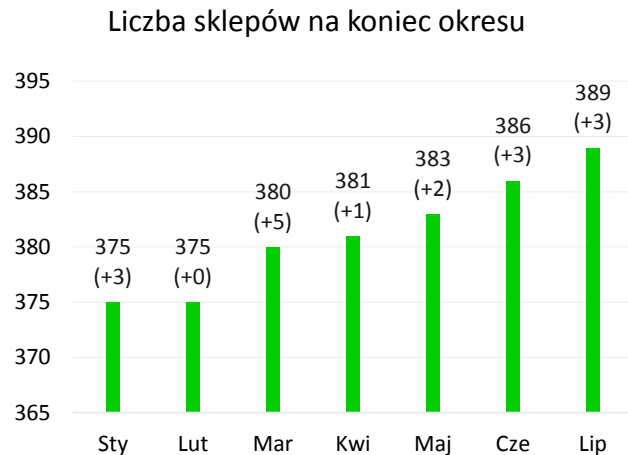
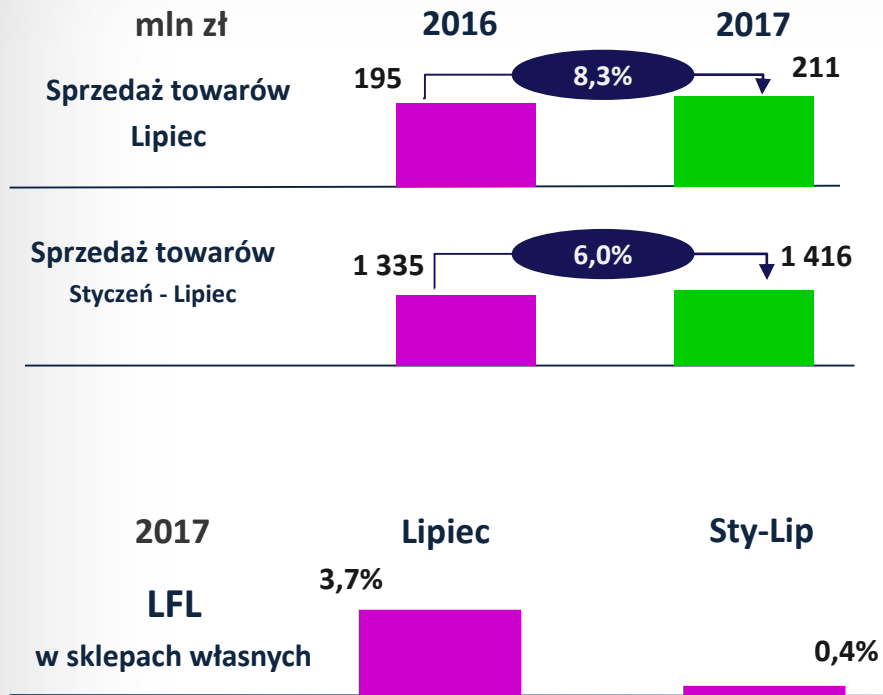
# Segment detaliczny – aktualnie prowadzone działania

- Kontynuacja działań podnoszących produktywność na sklepach
- Wdrożenie nowych rozwiązań w zakresie zarządzania zapasem
- Intensyfikacja działań w obszarze marki własnej
- Realizacja rozbudowy CD w Lublinie
- Duża ilość otwarć nowych sklepów zaplanowanych w II półroczu
- Wzmocnienie działu rozwoju sklepów własnych
- Wdrożenie nowej akcji lojalnościowej
- Testowanie modelu sklepu convenience na nowo otwieranych sklepach





# Segment detaliczny – wstępne wyniki sprzedaży



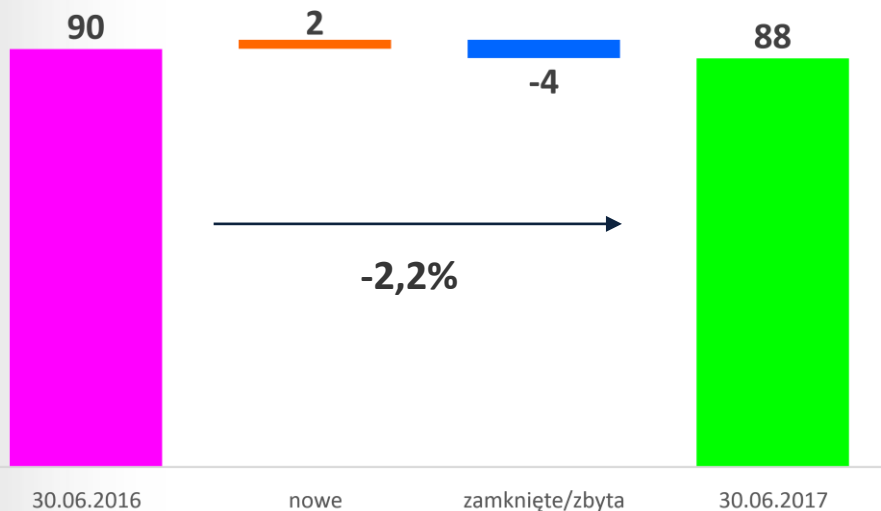
# *Segment nieruchomości*

---

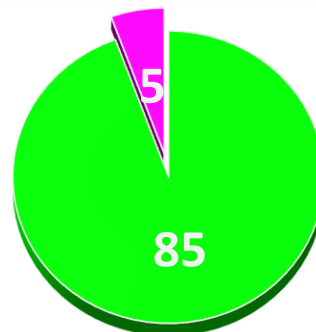
*Grupa Kapitałowa Emperia*

# Segment nieruchomości

## Zmiana liczby nieruchomości

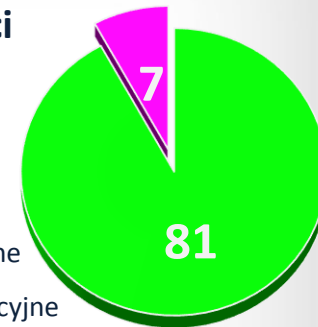


2Q 2016



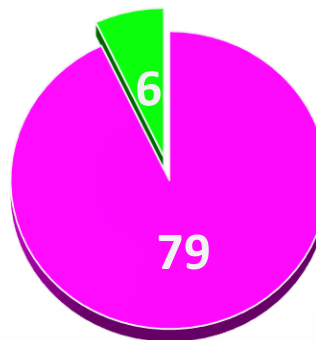
Rodzaj nieruchomości

2Q 2017

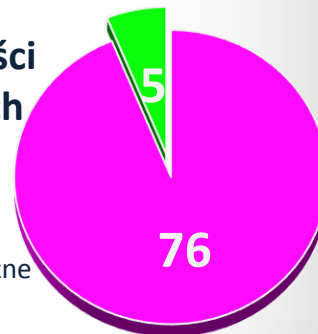


Obiekty operacyjne  
Obiekty nieoperacyjne

Struktura nieruchomości operacyjnych



Obiekty detaliczne  
Pozostałe



# Segment nieruchomości

NOI\* (w mln zł)

	Liczba obiektów	Średniomiesięczna wartość NOI w 2Q 2017
NOI obiekty operacyjne	81	3,4
w tym obiekty detaliczne	76	3,1

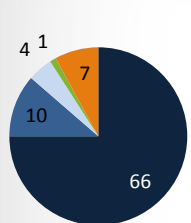
\* NOI (dochód operacyjny netto) nieruchomości jest to różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi nieruchomości a kosztami operacyjnymi tych nieruchomości bez uwzględnienia amortyzacji

## Obiekty detaliczne

	Najemcy powiązani	Najemcy niepowiązani
Powierzchnia najmu (tys. m <sup>2</sup> )	53,4	29,0
Średnia stawka czynszu [zł/m <sup>2</sup> ]	44,2	40,2

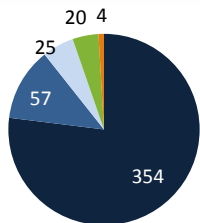
# Segment nieruchomości

Liczba nieruchomości



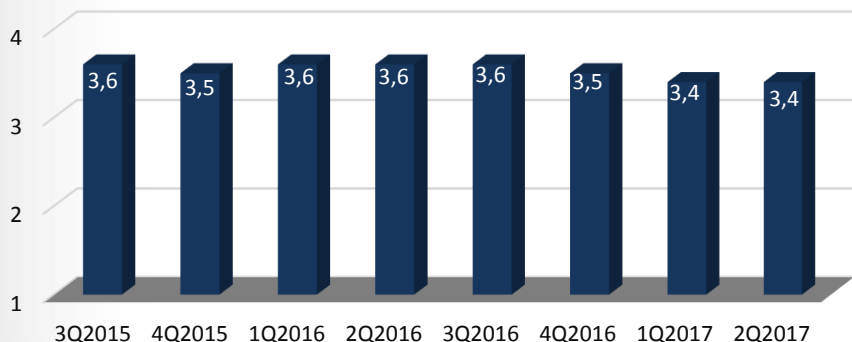
- detaliczne - Stokrotka
- detaliczne - niepowiązani
- magazynowe
- biurowe
- nieoperacyjne

Szacunkowa wartość rynkowa



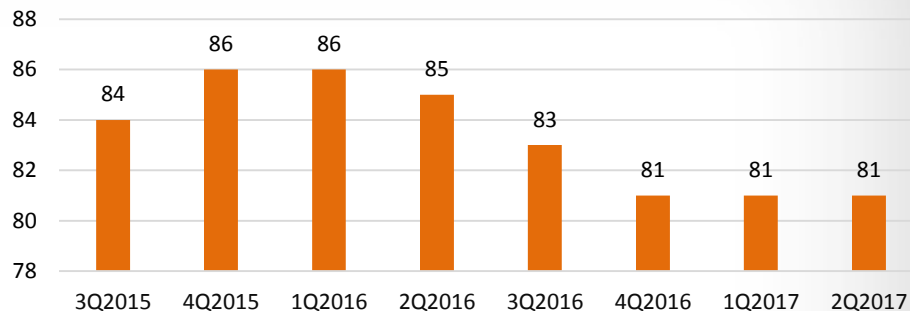
Razem 460 mln PLN

Średniomiesięczna wartość NOI\* - obiekty operacyjne

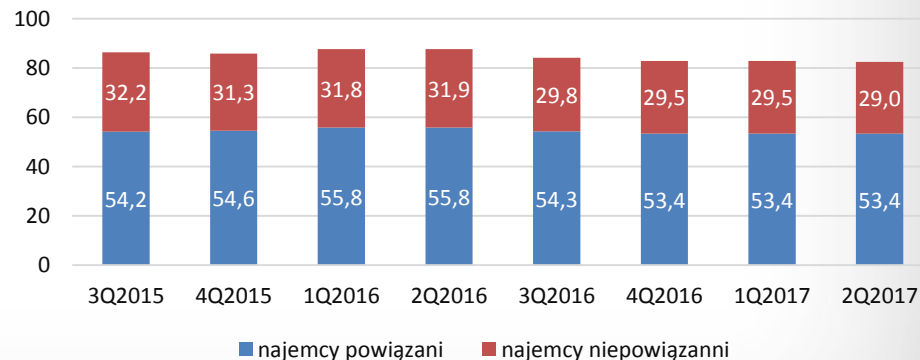


\* NOI (dochód operacyjny netto) nieruchomości jest to różnica pomiędzy przychodami operacyjnymi nieruchomości, a kosztami operacyjnymi tych nieruchomości bez uwzględnienia amortyzacji; w mln zł.

Liczba obiektów operacyjnych

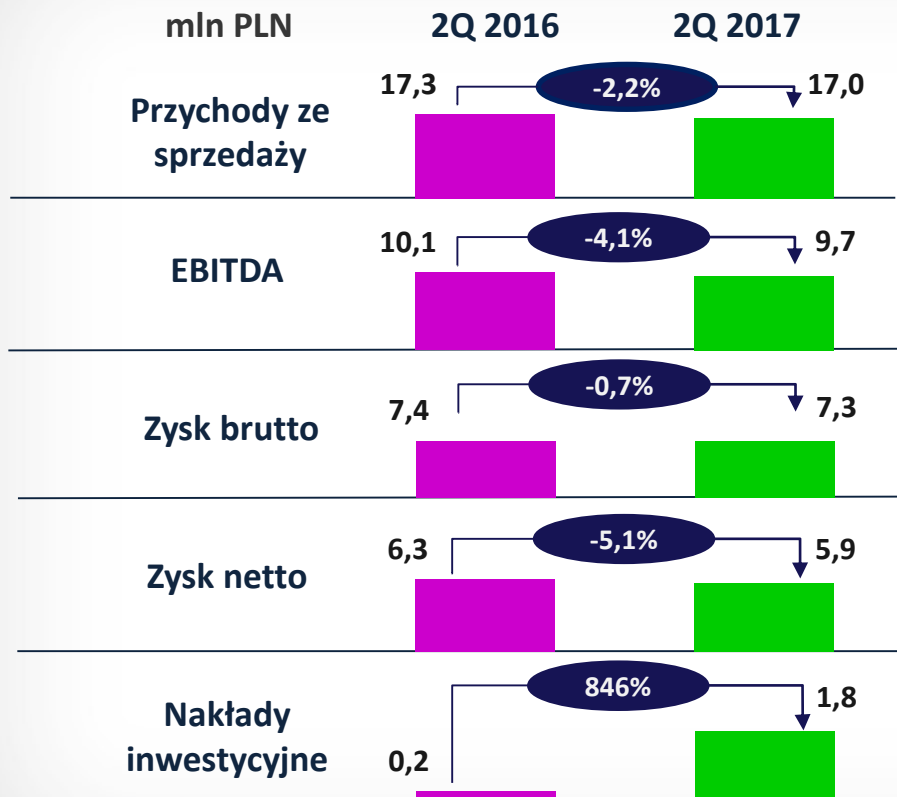


Powierzchnia najmu obiektów detalicznych (tys. mkw)



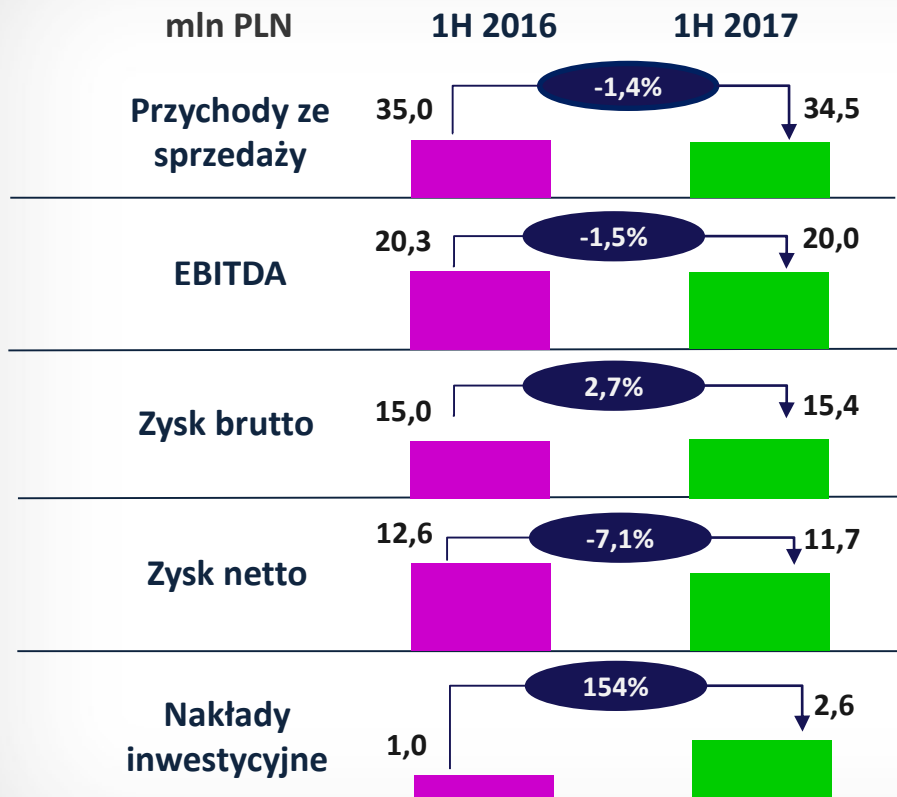
■ najemcy powiązani ■ najemcy niepowiązani

# Segment 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 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.



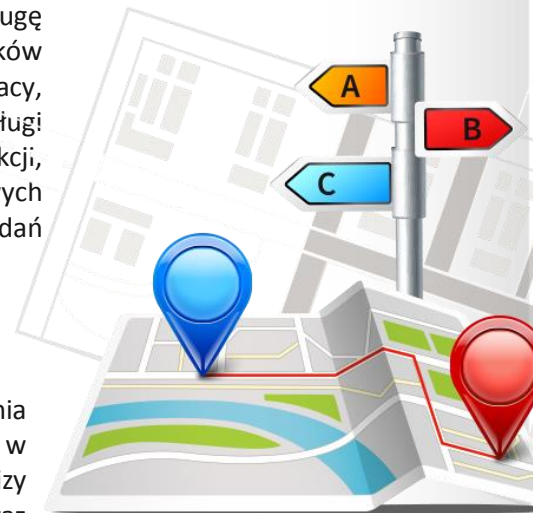
Autorskie systemy **ERP** (ang. Enterprise Resource Planning) oferowane przez Infinite ułatwiają zarządzanie kluczowymi procesami zachodzącymi w zarówno małych, jak i dużych przedsiębiorstwach branży retail oraz FMCG.



**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.



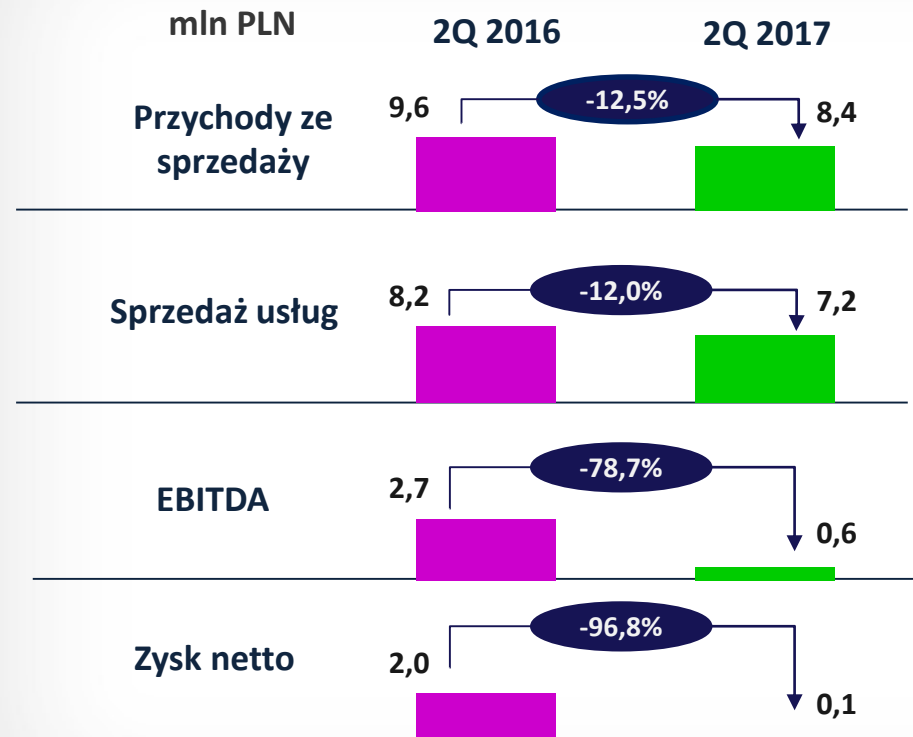
Infinite RCP umożliwia przedsiębiorstwom sprawne planowanie oraz ewidencję czasu pracy zgodnie z obowiązującymi normami Kodeksu Pracy. System znajduje zastosowanie w małych i średnich firmach, jak i przedsiębiorstwach o rozproszonej i złożonej strukturze organizacyjnej.



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.

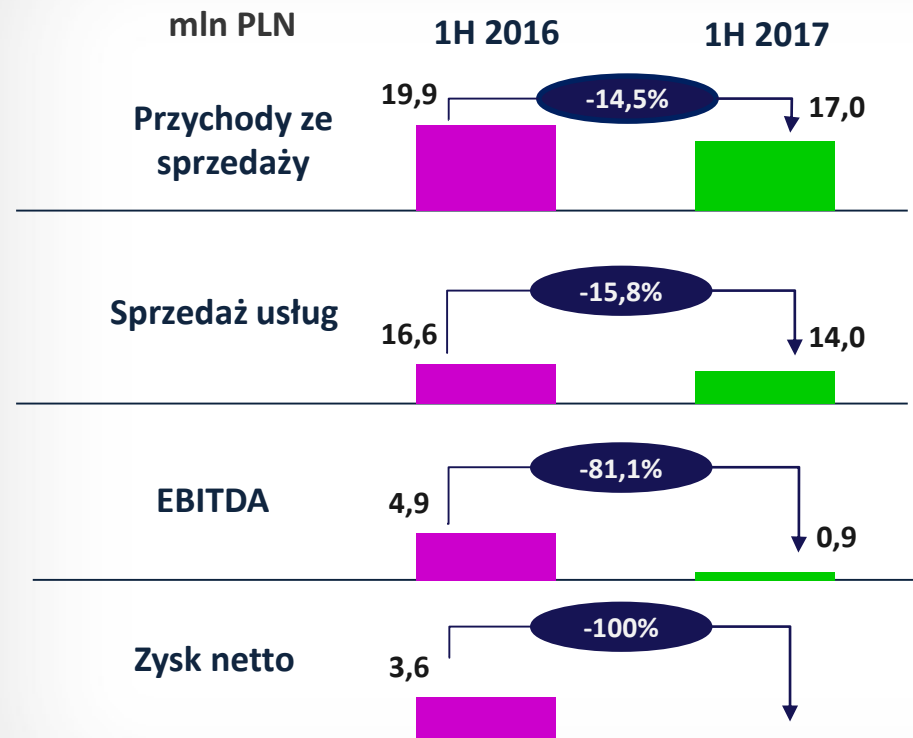


# Segment IT – wyniki finansowe 2Q 2017



- 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*

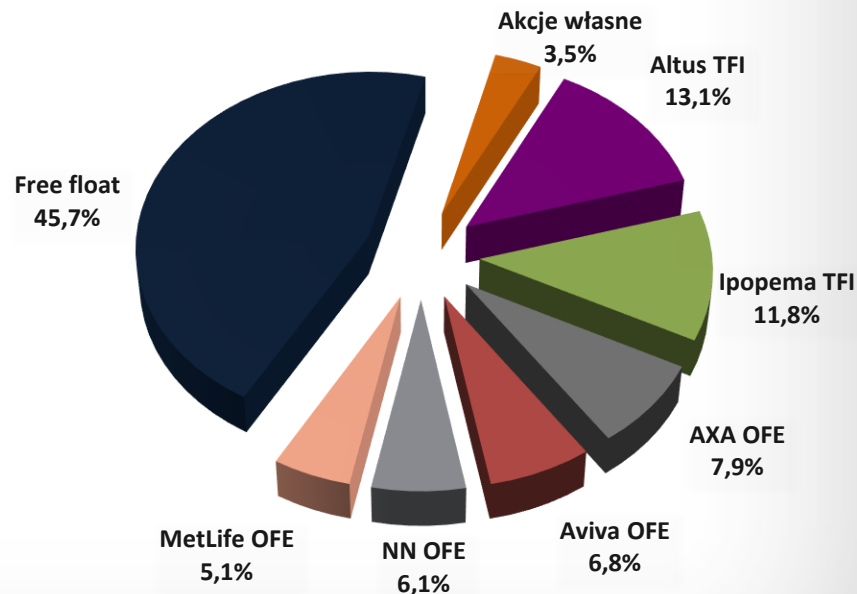
# Corporate Governance 2016

- Łączna liczba nabytych akcji własnych przeznaczonych do umorzenia, na dzień 29.08.2017 r.: **428.237 (tj. 3,47 %)** z tego w 1H 2017 60 246 akcje za kwotę 4,2 mln PLN

Liczba zarejestrowanych akcji: **12.342.027**

Liczba akcji w obrocie: **11.913.790**

## Struktura akcjonariatu (wg ostatnich danych posiadanych przez Spółkę)



# Decyzja UKS dla Emperia Holding S.A.

- 31 stycznia 2017 roku otrzymanie Decyzji Dyrektora UKS w Lublinie, wydanej w postępowaniu kontrolnym w zakresie podatku CIT za 2011 rok, ustalającej zobowiązanie podatkowe Spółki w wysokości 143 mln zł oraz wymagane odsetki zwłoki,
- Spółka nie zgadza się z ustaleniami stanu faktycznego, jak i oceną prawną dokonaną przez Dyrektora UKS,
- Okoliczności sprawy i zarzuty UKS zostały poddane ocenie wybitnych przedstawicieli nauki, prawa podatkowego oraz prawa spółek, którzy uznali stanowisko UKS za całkowicie nieuzasadnione i sprzeczne z prawem,
- Spółka nie widzi podstaw do utworzenia rezerwy na wskazane w Decyzji kwoty zaległości podatkowych,
- 10 lutego 2017r Emperia złożyła odwołanie od Decyzji Dyrektora UKS,
- 8 sierpnia 2017r Dyrektor IAS w Warszawie wydał decyzję utrzymującej w mocy decyzję Dyrektora UKS,
- 21 sierpnia 2017r Spółka złożyła do WSA w Warszawie za pośrednictwem Dyrektora IAS w Warszawie skargę na decyzję Dyrektora IAS,
- 21 sierpnia 2017r Spółka złożyła do Naczelnika II Mazowieckiego US w Warszawie wniosek o wstrzymanie wykonania decyzji Dyrektora IAS wraz z wnioskiem o przyjęcie zabezpieczenia wykonania zobowiązania podatkowego, w formie gwarancji bankowej,
- 21 sierpnia 2017r Spółka przedłożyła Naczelnikowi II Mazowieckiego US w Warszawie cztery dokumenty gwarancji bankowych, wystawionych przez banki: PKO BP S.A., BGŻ BNP Paribas S.A., mBank S.A. oraz Bank Pekao S.A. na łączną kwotę 198 mln. zł.

# 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](mailto:emperia@emperia.pl)

[www.emperia.pl](http://www.emperia.pl)

*Grupa Kapitałowa Emperia*