

EUROCASH:

Zawarcie znaczącej umowy

Poznań, 18 grudnia 2004 r.

Raport bieżący 7/2004

Zarząd Eurocash SA informuje, że w dniu 18 grudnia 2004r. zawarł z "MHC" Spółka Jawna M. Marcisz, T. Harasim, J Ciszewski z siedzibą w Wodzisławiu Śląskim („MHC”) oraz JBG sp. z o.o. z siedzibą w Wodzisławiu Śląskim (JBG) umowę regulującą zasady stopniowego przejmowania lokalizacji i wyposażenia 12 hurtowni oraz nabycia znaku towarowego "MHC" jak również części towarów znajdujących się w tych hurtowniach. Przejęcie lokalizacji zostanie dokonane poprzez oddanie hurtowni w dzierżawę lub poddzierżawę. Wyposażenie hurtowni, znak towarowy i towary zostaną zakupione przez Eurocash. Przejmowanie lokalizacji hurtowni będzie się odbywać sukcesywnie począwszy od stycznia 2005 r. do czerwca 2005 r. włącznie. Od stycznia 2005 r. hurtownie MHC zaczną być zaopatrywane przez Eurocash. Cena za przejęcie wszystkich aktywów nie przekroczy 14.000.000 zł. Ostateczna cena będzie zależała od liczby faktycznie przejętych hurtowni, po uwzględnieniu wyników badania due diligence. Do dnia 20 grudnia 2004 r. Eurocash jest zobowiązany do zapłaty zaliczki na poczet ceny w wysokości 2.500.000 zł plus VAT. Zapłata zaliczki i jej wpłynięcie na konto MHC do dnia 21 grudnia 2004 r. stanowi warunek wejścia umowy w życie.

Informacja o ziszczeniu się warunku i wejściu umowy w życie zostanie podana w formie raportu bieżącego.

Umowa przewidują kary umowne należne obu stronom w przypadku opóźnienia, odpowiednio, w przekazaniu albo przejęciu hurtowni, jak również kary umowne należne Eurocash w przypadku naruszenia przez MHC lub JBG zakazu konkurencji.

Strony uzgodniły podstawowe zasady współpracy przy handlu warzywami i owocami, zakładające między innymi, umożliwienie przez Eurocash prowadzenia przez MHC handlu warzywami lub owocami w ośmiu obecnych hurtowniach Eurocash. Naruszenie tego zobowiązania, z przyczyn zawinionych przez Eurocash, jest zagrożone zapłatą kary umownej w kwocie 150.000 złotych w odniesieniu do każdej takiej hurtowni.

Przejmowane hurtownie będą włączane do sieci Dyskontów Cash & Carry Eurocash. Przejęcie lokalizacji ww. hurtowni wpisuje się w strategię rozwoju Eurocash, która zakłada m.in. rozwój działalności poprzez selektywne akwizycje lokalnych hurtowników średniej wielkości w celu osiągnięcia korzyści skali oraz pełniejszego wykorzystania możliwości logistycznych.

Hurtownie działające obecnie w przejmowanych lokalizacjach to, podobnie jak obecne Dyskonty Cash & Carry, samoobsługowe hurtownie typu cash & carry o średniej powierzchni ok.1.500 m.kw., oferujące szybko rotujące produkty konsumpcyjne (FMCG). Klientami przejmowanych hurtowni są głównie sklepy spożywcze i chemiczne, restauracje oraz bary. Przejmowane hurtownie zlokalizowane są w większości w średniej wielkości miastach w południowo-zachodniej Polsce (Cieszyn, Częstochowa, Jaworzno, Kędzierzyn Koźle, Opole, Oświęcim, Rybnik, Racibórz, Wodzisław Śl., Zawiercie, Żywiec oraz Nysa). Eurocash posiada Dyskonty Cash & Carry jedynie w trzech z wymienionych miast tj. w Częstochowie, Opolu oraz Kędzierzynie Koźlu. W pozostałych miastach Eurocash zamierzał docelowo otworzyć Dyskonty Cash & Carry.

Zgodnie z przyjętym biznesplanem wydatki inwestycyjne niezbędne do włączenia przejmowanych lokalizacji hurtowni w sieć Dyskontów Cash & Carry wyniosą ok. 3,5 mln zł (głównie systemy IT, wyposażenie hurtowni oraz wózki widłowe). Łącznie inwestycje związane z przejściem lokalizacji hurtowni MHC oraz nabyciem wyniosą ok. 17,5 mln zł. Znak towarowy "MHC", którego wartość została ustalona na kwotę do 12.340.000 zł (jego wartość zależy od tego ile hurtowni zostanie faktycznie przejętych), zostanie zaksięgowany jako element aktywów w pozycji wartości niematerialne i prawne i będzie amortyzowany, zgodnie z obowiązującymi obecnie w Eurocash zasadami, liniowo przez okres 20 lat.

Inwestycja związana z przejściem lokalizacji hurtowni MHC zostanie w całości sfinansowana z bieżących przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej Eurocash. Ponadto, inwestycja ta nie spowoduje opóźnień w planowanym organicznym rozwoju sieci Dyskontów Cash & Carry i nie wpłynie na zmniejszenie kwot dotychczas przeznaczonych na nowe Dyskonty Cash & Carry zgodnie z programem wydatków inwestycyjnych na lata 2005-2008 przedstawionym w Rozdziale VI prospektu emisyjnego Eurocash. W związku z przejściem ww. lokalizacji łączna kwota planowanych wydatków inwestycyjnych w latach 2004 i 2005 zwiększy się o ok. 17,5 mln zł, przy czym większa część wydatków inwestycyjnych związanym z przejściem ww. lokalizacji oczekiwana jest w 2005 r.

W opinii Zarządu Eurocash transakcja ta pozwoli na znaczne przyspieszenie rozwoju Spółki oraz osiągnięcie korzyści skali związanych z bardziej efektywnym wykorzystaniem obecnych zasobów Spółki poprzez m.in.:

- zaopatrywanie nowych hurtowni z istniejących centrów dystrybucyjnych;
- zintegrowanie nowych hurtowni z systemem informatycznym wykorzystywanym obecnie przez Eurocash;
- zastosowanie sprawdzonego modelu biznesowego i strategii oferowania niskich cen.

W oparciu o wysokość sprzedaży realizowaną dotychczas przez hurtownie MHC, Zarząd Eurocash przewiduje, że łączna sprzedaż Dyskontów Cash & Carry w przejmowanych lokalizacjach wyniesie w ciągu 12 miesięcy ok. 140 mln zł. W 2003 r. hurtownie MHC zrealizowały sprzedaż w wysokości 176 mln zł, z czego ok. 33 mln zł stanowiła sprzedaż owoców i warzyw, która nie będzie kontynuowana przez Eurocash po przejściu lokalizacji hurtowni MHC. Ponadto, Eurocash zakłada około sześciomiesięczny okres dochodzenia do optymalnej sprzedaży. Szacuje się, że marża EBITDA Dyskontów Cash & Carry w przejętych lokalizacjach będzie docelowo na poziomie zbliżonym do wyników osiąganych w dotychczasowych lokalizacjach Eurocash. W okresie najbliższych 12 miesięcy, EBITDA Dyskontów Cash & Carry w przejętych lokalizacjach, powinna kształtować się na poziomie około 6%.