

# Handlowi giganci wierzą we wzrost

**GIEŁDA** Emperia i Eurocash należą do elitarnego klubu firm giełdowych, które przynoszą spore zyski i wierzą w ich poprawę.

Grupy kapitałowe Emperia oraz Eurocash, które na co dzień ostro ze sobą rywalizują na rynku handlu hurtowego i detalicznego, pokazały niezłe wyniki za 2008 r. Emperia zarobiła na czysto 60 mln zł przy sprzedaży sięgającej 5,3 mld zł, a Eurocash zarobił 78 mln zł przy obrotach na poziomie 6,1 mld zł. O takich wynikach wiele firm giełdowych może tylko pomarzyć. A Emperia i Eurocash, mimo spowolnienia gospodarczego, nie tylko nie zamierzają w tym roku obniżyć lotów, lecz myślą o szybkiej ucieczce do przodu.

## Wielkie inwestycje

— W tym roku tylko w drodze rozwoju organicznego zakładamy osiągnięcie wzrostu sprzedaży o 12 proc., do 5,9 mld zł. Chcemy też poprawić wynik netto, w czym pomoże nie tylko wzrost skali obrotów, ale także dokończenie restrukturyzacji grupy oraz oczekiwana przez nas poprawa warunków zakupu towarów. Na inwestycje, głównie w rozwój sieci detalicznych oraz działalności dystrybucyjnej, chcemy wydać 200 mln zł — zapowiada Artur Kawa, założyciel i prezes Emperia Holding.

To jednak nie koniec. Tak jak w poprzednich latach, Emperia prowadzi wiele rozmów w sprawie przejęć.

— To jedno z moich głównych ostatnio zajęć. Większość firm, z którymi rozmawiam, to



► **Model polski:** Artur Kawa, szef Emperii, twierdzi, że ma ona przewagę nad Eurocashem m.in. dzięki różnorodności formatów i marek sieci sklepów. [FOT. TP]

podmioty małe i średnie. Są to jednak w większości dobre firmy, które mogą wnieść do naszej grupy dużą, dodatkową wartość — twierdzi Artur Kawa.

Zapewnia, że Emperia nie ma żadnych problemów z bankami, a wręcz przeciwnie — bankom „bardzo podoba się jej działalność” i chętnie jej udzielają kredytów. Z pewnością wpływa na to fakt, że spółka działa w tzw. bezpiecznym sektorze gospodarki.

— Zakładamy, że rynek handlowy dóbr szybko zbywalnych w tym roku się nie zmniejszy. Sytuacja w branży może się pogorszyć tylko w przypadku drastycznego wzrostu bezrobocia — ocenia Artur Kawa.

## Konkurencja nie śpi

Bojowe nastroje panują także w zarządzie grupy Eurocash, która dzięki przejęciu McLane Polska w 2008 r. odskoczyła nieco Emperii pod względem skali przychodów.

— Osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki, i to mimo spowol-



► **Model portugalski:** Luis Amaral, szef Eurocasha, uważa, że to on ma przewagę nad Emperią, bo nie ma sieci sklepów konkurencyjnej dla sieci franczyzowych. [FOT. GK]

nienia na rynku, które zaobserwowaliśmy w ostatnim kwartale 2008 r. Bardzo mocna sytuacja finansowa Eurocasha pozwala nam patrzeć na 2009 r. jako na rok szans, w którym słabsi gracze rynkowi będą musieli stawić czoła prawdziwym trudnościom — mówi Luis Amaral, prezes grupy Eurocash.

Z informacji płynących z rynku wynika, że firma jest obecnie bardzo aktywna w pozyskiwaniu sklepów spożywczych z całego kraju do swoich sieci franczyzowych (Delikatessy Centrum, abc). Z deklaracji władz spółki wiadomo, że planuje w tym roku złowić ich łącznie co najmniej 500. W branży dużo mówi się też o tym, że Eurocash szykuje się do inwestycji w Krajową Agencję Handlową Społem, bo ma apetyt na przejęcie dostaw do niemal tysiąca sklepów skupionych w spółdzielczych sieciach Społem z całego kraju.

**Wiktor Szczepaniak**  
wszczepaniak@pb.pl ☎ 022-333-98-08