

Emperia z wielkim apetytem wyrusza na wielkie polowanie

Emisja akcji spółki handlowo-dystrybucyjnej jest warta 300 mln zł

GIEŁDA Szeffowie Emperii odliczają już dni do rozpoczęcia wielkich towów. Ich rezultatem mogą być narodziny polskiego koncernu handlowego.

Polski rynek dóbr szybko zbywalnych (tzw. FMCG – głównie żywność), którego wartość przekracza 130 mld zł rocznie, przyciągnął w ciągu kilkunastu lat ścisłą czołówkę międzynarodowych sieci handlowych. Prześcigają się one wartymi setki milionów euro inwestycjami w celu opanowania jak największej części sprzedaży hurtowej i detalicznej. W rywalizacji z zachodnimi gigantami nie bez szans są jednak polskie firmy, w tym giełdowa Emperia, która właśnie rozpoczyna sprzedaż akcji nowej emisji. Jej celem jest skokowe przyspieszenie ekspansji.

Rozmach planów

– Jeszcze w tym roku chcemy zrealizować 2-3 akwizycje. W przyszłym planujemy ich kilkanaście. Prowadzimy zaawansowane rozmowy z kilkoma podmiotami i jesteśmy otwarci na kolejnych partnerów, chcących przyłączyć się do naszej grupy. Interesują nas firmy aktywne w obszarach, w których działamy (hurt i detal), mogące uzupełnić i rozszerzyć naszą ofertę – mówi Artur Kawa, prezes Emperia Holding.

EMPERIA

► Kurs akcji (w zł)



Jego zdaniem, dynamiczna faza konsolidacji sektora handlowego potrwa jeszcze 2-3 lata.

– Docelowo na polskim rynku liczyć się będzie 4-5 dużych podmiotów. Zamierzamy być w czołówce tej listy – mówi szef Emperii.

Spółka chce zainwestować w latach 2007-08 blisko 500 mln zł. Na przejęcia przeznaczy ponad 230 mln zł ze sprzedaży akcji nowej emisji (wartość całej oferty publicznej to 300 mln zł). Resztę sfinansuje z kapitałów własnych i kredytów.

Nie zamierza też rezygnować z rozwoju organicznego.

– W planach na najbliższe lata mamy m.in. otwarcie kilkuset nowych supermarketów Stokrotka, kilkudziesięciu sklepów delikatesowych Stokrotka Premium i kilkudziesięciu hurtowni cash & carry. Nie wykluczamy też rozwoju dystrybucji owoców i warzyw, a także wejścia w dystrybucję mrożonek – wylicza Artur Kawa.

W potencjał Emperii wierzą nie tylko jej szefowie, ale także analitycy.

Przycajony tygrys

– Pierwszy etap budowy holdingu był dla Emperii pomyślny (dobre wyniki, wysokie marże), stąd wizje dalszego rozwoju są śmiałe. Spółka może liczyć na spory kredyt zaufania inwestorów i nie powinna mieć problemu ze sprzedażą akcji nowej emisji – ocenia Maciej Bobrowski, dyrektor wydziału analiz i informacji Beskidzkiego Domu Maklerskiego.

Jego zdaniem, wkrótce dojdzie na rynku do „zderzenia”, które spośród krajowych i zagranicznych firm handlowych wyłoni grupę zdecydowanych liderów.

Z uznaniem o spółce wypowiada się też Andrzej Faliński, dyrektor Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji, która zrzesza duże, międzynarodowe sieci handlowe działające w Polsce.

– Emperia jest przykładem realizacji skutecznej strategii konsolidacji rynku bez zaangażowania wielkich kapitałów. Jeśli poradzi sobie z dużymi wyzwaniami w dziedzinie logistyki i utrzyma dynamikę rozwoju, stanie na dobrej drodze do stworzenia narodowego koncernu handlowego – mówi Andrzej Faliński.

Wiktor Szczepaniak

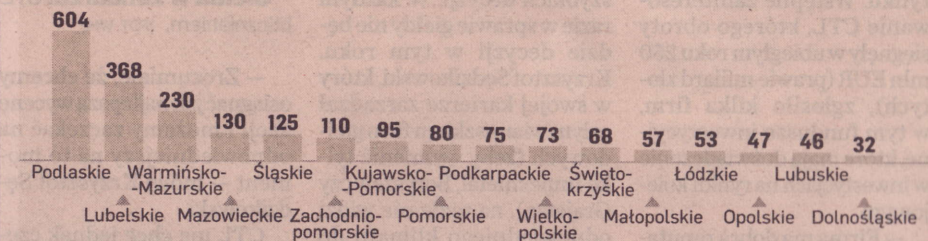
w.szczepaniak@pb.pl • 022-333-98-08



► **Teraz Lewiatan:** Artur Kawa, prezes Emperii, liczy na pozytywny wynik rozmów w sprawie strategicznego partnerstwa z Lewiatanem, drugą co do wielkości siecią sklepów franczyzowych w Polsce, liczącą blisko 2 tys. placówek. [FOT. BS]

MOCNI NA WSCHODZIE, CZAS NA ZACHÓD

► Szacunkowa roczna sprzedaż Emperii na mieszkańca (w zł)



Źródło: spółka