

W dniu 7 czerwca 2011 roku Zarządy Impel S.A. (dalej: Impel, Spółka) i Vantage Development S.A. (dalej: Vantage) uzgodniły plan podziału, określający zgodnie z art. 533 oraz art. 534 § 1 pkt 2 ksh m.in. jego sposób oraz stosunek wymiany akcji. Plan podziału, zgodnie z art. 535 § 1 ksh, został opublikowany w Monitorze Sądowym i Gospodarczym nr 117 w dniu 17 czerwca 2011 roku.

Podział Impel S.A. jest przeprowadzany bez obniżenia kapitału zakładowego Spółki. Wydzielenie zostanie dokonane z kapitałów własnych Impel, innych niż kapitał zakładowy. Docelowo Impel przestanie być akcjonariuszem Vantage.

Celem podziału jest wydzielenie ze struktur Impel działalności deweloperskiej scentralizowanej w Zakładzie Ecoimpel, stanowiącym zorganizowaną część przedsiębiorstwa, i przeniesienie go na Vantage w zamian za akcje Vantage wydane akcjonariuszom Impel. W skład Zakładu Ecoimpel wchodzi przede wszystkim 6.724.380 akcji Vantage i 1.025.090 akcji Promenad Wrocławskich. Działalność Zakładu Ecoimpel obejmuje zarządzanie nieruchomościami, doradztwo w zakresie nieruchomości, działalność inwestycyjną, analityczną i finansową w zakresie nieruchomości i rynku deweloperskiego.

Zdaniem Zarządu Impel S.A. dokonanie koncentracji aktywów deweloperskich w jednym podmiocie przyniesie szereg korzyści o charakterze ekonomicznym, zarówno dla Spółki, jak i jej akcjonariuszy. W wyniku podziału zarówno oni, jak i potencjalni inwestorzy uzyskają m.in.:

- rynkową wycenę działalności deweloperskiej oraz możliwość efektywnego pomiaru rezultatów tej działalności - po przeprowadzeniu podziału inwestorzy rynkowi będą mieli możliwość dokonania samodzielnej, odrębnej wyceny Impel i własnej wyceny wartości Vantage,
- możliwość dostosowania struktury swojego portfela inwestycyjnego do pożądanego profilu ryzyka związanego z działalnością gospodarczą prowadzoną przez Impel lub przez Vantage; w wyniku podziału ulegnie likwidacji „dyskonto za holding”, tj. obniżenie rynkowej wyceny Impel w wyniku koncentracji w jej strukturach różnych obszarów działalności,
- większą przejrzystości Grupy Impel - w wyniku podziału własność części aktywów posiadanych przez Impel zostanie przeniesiona na Vantage, co przyczyni się do uporządkowania i zwiększenia przejrzystości struktury korporacyjnej Grupy.

Wydzielenie działalności deweloperskiej nie wpłynie na działalność operacyjną Grupy Impel. Impel i Vantage nie są ze sobą powiązane w sposób, który istotnie wpływałby na operacyjną działalność którejkolwiek z tych spółek. Spółki nie wykorzystują wspólnych sił sprzedaży, a ich produkty sprzedawane są poprzez różne kanały dystrybucji. Pomiędzy działalnością Impel i Vantage nie zidentyfikowano znaczących synergii operacyjnych.

Z uwagi na fakt, iż wydzielane aktywa nie były wykorzystywane w działalności operacyjnej Grupy Impel, podział nie wpłynie na operacyjną płynność finansową oraz na zdolność Grupy do generowania wyniku operacyjnego. Obniżenie wartości aktywów Grupy Impel, przy jednoczesnym zachowaniu zyskowności działalności operacyjnej poprawi wskaźniki finansowe Grupy odnoszone do wartości skonsolidowanego majątku. Grupa nadal będzie świadczyć usługi w ramach swoich głównych segmentów branżowych: obsługi nieruchomości, ochrony i dystrybucji.

Główne założenia leżące u podstaw rozwoju Grupy Impel.

Głównym źródłem wzrostu przychodów Grupy w kolejnych latach będzie dynamiczny wzrost udziału w rynku usług outsourcingu traktowane przez przedsiębiorstwa jako narzędzie optymalizacji kosztów oraz poszerzanie zakresu obsługi klientów z tytułu usług outsourcingu, umożliwiające generowanie dodatkowych przychodów z dotychczasowych kontraktów. Grupa planuje również aktywne pozyskiwanie nowych kontraktów, renegotiację kontraktów już istniejących oraz, przy założeniu zidentyfikowania interesujących celów, akwizycje podmiotów świadczących usługi komplementarne do obecnej oferty Grupy lub umożliwiających wejście w nowe segmenty niszowe, głównie na rynku polskim z selektywnym podejściem do rynków zagranicznych.

Zarząd oczekuje, że najwyższą średnią roczną stopę wzrostu w tym okresie będą wykazywały przychody Jednostki Biznesowej Dystrybucji, następnie przychody Jednostki Obsługi Nieruchomości, natomiast przychody Jednostki Biznesowej Ochrony będą wykazywały niższą dynamikę.

Istotne dla Grupy jest także założenie utrzymania rentowności towarzyszące wzrostowi przychodów. W tym celu Grupa zamierza między innymi:

- (i) optymalizować koszty bezpośrednie (poprzez diagnozę i optymalizację kluczowych procesów operacyjnych) oraz pośrednie (poprzez optymalizację kosztów struktur, wzrost efektywności pracy Back Office),
- (ii) przeprowadzić implementację systemu zarządzania procesami (tj. zdefiniować kluczowe procesy, przypisać odpowiedzialność oraz wdrożyć systemu pomiaru efektywności realizacji procesów),
- (iii) rozwijać innowacyjność poprzez imitację (w tym celu Grupa zamierza uruchomić system analizy światowych trendów w dziedzinie outsourcingu w celu wdrażania w Grupie najlepszych nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych oraz produktowych) oraz
- (iv) jak najefektywniej wykorzystywać funkcjonalności Zintegrowanego Systemu Informatycznego SAP.

Założenia dla Jednostki Biznesowej Obsługa Nieruchomości (JB-1)

JB-1 obejmuje usługi porządkowo-czystościowe oraz usługi technicznego utrzymania nieruchomości. JB-1 osiągnęła w 2010 r. wzrost przychodów na poziomie 11%.

Wartość rynku usług porządkowo-czystościowych wynosił w roku 2010 ok. 4,5 mld zł. Największy potencjał rozwoju dla tego typu usług występuje w takich branżach jak: opieka zdrowotna, handel, przemysł, bankowość oraz edukacja, ośrodki kultury i rekreacji oraz wojsko.

Z kolei wartość rynku technicznej obsługi nieruchomości, obejmującego techniczne utrzymanie nieruchomości oraz techniczne systemy zabezpieczeń, to ok. 4,9 mld zł (kwota ta nie obejmuje usług wyposażenia obiektów). Największy potencjał rozwoju na tym rynku dotyczy branż: hotele i restauracje, handel, biurowce, przemysł i szpitale.

Założenia dla Jednostki Biznesowej Ochrona (JB-2)

Wartość przychodów polskiego rynku ochrony osób i mienia w 2010 roku szacowana jest na 5,9 mld zł (wzrost o 11% w stosunku do 2009 roku). Rynek ochrony w Polsce charakteryzuje się nadal znaczącym rozdrobnieniem, dominującą rolę odgrywa jednak 8 firm o zasięgu ogólnopolskim.

Wartość rynku ochrony w 2010 roku wynosiła (wg obliczeń Spółki) ok. 9,1 mld zł, w tym ok. 6,8 mld zł to fizyczna ochrona mienia, ok. 1,5 mld zł Cash handling oraz ok. 680 mln zł systemy alarmowe i monitoring sygnałów.

W branży firm ochrony zajmujących się ochroną fizyczną zauważalny jest trend konsolidacyjny pozwalający optymalizować koszty działalności połączonych firm. Ponadto przejęcia uważane są za skuteczny sposób na przyspieszenie (większe niż w przypadku wzrostu organicznego) rozwoju firmy i zdobycie przewagi nad konkurencją

Założenia dla Jednostki Biznesowej Dystrybucja (usługi HR, rental i pralnictwo, catering, logistyka, usługi księgowo) (JB-3)

JB-3 osiągnęła w 2011 r. wzrost przychodów na poziomie 10%.

Usługi HR są usługami wiodącymi pod kątem przychodowym w strukturach tej jednostki biznesowej. W ich skład wchodzi praca tymczasowa i outsourcing kadrowo-płacowy. Wartość rynku usług kadrowo-płacowych w Polsce wynosiła w 2010 roku (wg obliczeń Spółki) ok. 0,9 mld zł, przy czym największy potencjał odnotowuje się w następujących branżach: przemysł, logistyka i transport, banki i instytucje finansowe. Wartość rynku usług pracy tymczasowej w 2010 roku była szacowana na ok. 7,7 mld zł, przy czym największa chłonność tych usług oczekiwana jest w branżach: przemysł, logistyka i transport oraz handel. Wartość rynku usług księgowych w 2010 roku była szacowana na ok. 9,7 mld zł, a największy potencjał oczekiwany jest w branżach: handel, przemysł, hotele i restauracje.

Wartość rynku usług rentalu (wraz z usługą prania bielizny płaskiej i fasonowej) w 2010 roku w Polsce wynosiła (wg obliczeń Spółki) ok. 4,9 mld zł. Oczekuje się wzrostu popytu na usługi rentalu i pralnictwa. Głównymi odbiorcami tych usług są klienci z sektorów lecznictwa (publicznego i niepublicznego), klienci sieciowi (banki, markety, supermarkety), hotele oraz przemysł.

Wartość rynku usług logistyki w 2010 roku w Polsce wynosiła (wg obliczeń Spółki) ok. 6,9 mld zł. Największy potencjał rozwoju oczekiwany jest w segmentach: przemysłu ze szczególnym nastawieniem na przemysł paliwowy, opieki zdrowotnej, hoteli/restauracji/catering, banków, instytucji finansowych, sieci handlowych oraz centrów logistycznych.

Wartość rynku cateringu kontraktowego (tj. usługi dla instytucji, które zobowiązane są do zaspokojenia potrzeb w zakresie żywienia pracowników lub innych osób korzystających z usług tych instytucji poprzez dofinansowanie w całości lub części tego procesu) w 2010 roku (wg obliczeń Spółki) wynosiła ok. 4,5 mld zł. Głównymi odbiorcami usługi są klienci z takich segmentów jak: szpitale, przemysł i edukacja. Rynek usług cateringu koncesyjnego (tj. usług świadczonych klientom indywidualnym poprzez prowadzenie na własny rachunek barów, bufetów czy restauracji) charakteryzuje się znacznie

większym (od cateringu kontraktowego) potencjałem oraz dużym rozproszeniem i zróżnicowaną strukturą konkurencji. Głównymi odbiorcami usług cateringu koncesyjnego są klienci takich sektorów jak: biurowce, przemysł, odbiorcy indywidualni poza pracą oraz sieci handlowe.

Po zakończeniu projektu związanego z wydzieleniem działalności deweloperskiej Impel S.A. będzie nadal spółką o charakterze holdingowym, dominującą wobec całej Grupy. Do zadań Spółki nadal należeć będzie podejmowanie decyzji strategicznych dotyczących rozwoju Grupy, decyzji inwestycyjnych, rozwiązań w zakresie polityki rachunkowości i controllingu, koordynacji działań marketingowych, polityki finansowej oraz organizacji finansowania działalności jednostek Grupy.

W ocenie Zarządu podział doprowadzi do uproszczenia struktury Grupy, pozwoli na wzrost efektywności zarządzania działalnością oraz gospodarowania posiadanymi składnikami majątku. Nastąpi większa koncentracja zarządzania na działalności w segmencie usług dla biznesu, co winno wpłynąć na poprawę konkurencyjności i umocnienie pozycji rynkowej Grupy w tym segmencie.