



**PÓŁROCZNE SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ TELFORCEONE
ZA I PÓŁROCZE 2014 R.**

**zawierające jednostkowe Sprawozdanie Zarządu
TelForceOne S.A.
z działalności Spółki w I półroczu 2014 r.**

WT
S

4

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE.....	3
1. Informacje ogólne.....	3
2. Władze Spółki.....	5
3. Struktura akcjonariatu.....	5
II. SYTUACJA FINANSOWA.....	6
1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe.....	6
III. INFORMACJE DODATKOWE.....	8
1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego.....	8
2. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego.....	8
a. Ryzyko walutowe.....	8
b. Ryzyko związane z wycenami nieruchomości.....	8
c. szybkim rozwojem technologii oraz możliwością utrzymania najwyższego standardu produktów oferowanych przez Emitenta.....	8
d. Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych produktów.....	9
e. Ryzyko związane z ekspansją na nowe rynki.....	9
f. Ryzyko związane z kadrą menedżerską.....	9
g. Ryzyko związane z rozwiązaniami biznesowym.....	9
h. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży.....	9
i. Ryzyko związane z dostawami towarów z Dalekiego Wschodu.....	10
j. ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną.....	10
k. ryzyka związane z przyszłymi regulacjami prawnymi.....	10
l. Ryzyko zmian prawa podatkowego i jego interpretacji.....	10
m. Ryzyko związane ze ochroną prawną i sporami.....	11
n. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych.....	11
o. Ryzyko stopy procentowej.....	11
3. Skutki zmian w strukturze jednostki gospodarczej w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności.....	12
4. Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej publikowanych prognoz.....	12
5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta.....	12
Liczba głosów.....	12
6. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta (stan na dzień przekazania raportu półrocznego).....	12
7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	14
8. Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązаныmi.....	15
9. Informacje o udzielonych przez Spółkę poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji.....	15
10. Inne informacje, które zdaniem emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań emitenta.....	15
a) Zakres działań korporacyjno - kadrowych.....	15
b) Podjęte działania w zakresie handlu i produktów;.....	16
c) Sytuacja kadrowa Emitenta i Grupy Kapitałowej.....	21
11. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza.....	22
12. Oświadczenie ws. półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego TelForceOne i Sprawozdania Zarządu TelForceOne S.A. z działalności spółki za okres od 1.01.2014 roku do 30.06.2014 roku.....	23
13. Oświadczenie ws. podmiotu uprawnionego do badania przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego.....	23

I. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓLCE

1. Informacje ogólne

W skład Grupy Kapitałowej TelForceOne na dzień 30 czerwca 2014 r. wchodziły następujące spółki zależne:

Jednostka	Siedziba	Zakres działalności	Procentowy udział Grupy w kapitale	Sąd Gospodarczy
R2 Invest Sp. z o.o.	Wrocław	Produkcja wyrobów kaletniczych i rymarskich	100%	Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS
Telcon Sp. z o.o.	Łódź	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Śródmieścia w Łodzi, XX Wydział KRS
RED DOG Sp. z o.o.	Oleśnica	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Rejonowy dla Wrocławia Fabrycznej, IX Wydział Gospodarczy KRS
MyPhone Sp. z o.o.	Warszawa	Sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy KRS
CPA Czechy S.r.o.	Pardubice	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Gospodarczy w Pardubicach
CPA Slovakia S.r.o.	Bratysława	Pozostała sprzedaż hurtowa	70%	Sąd Gospodarczy w Bratysławie
Teletorium Sp. z o.o.	Wrocław	Pozostała sprzedaż detaliczna	100%	Fabryczna we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS
TelForceOne Rumunia	Bukareszt	Pozostała sprzedaż hurtowa	100%	Sąd Gospodarczy w Bukareszcie

Na dzień 30 czerwca 2014 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Grupę w podmiotach zależnych jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

Podstawowe dane Spółki Dominującej:

KRS - Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do Rejestru Przedsiębiorców dnia 12.04.2005 pod numerem pozycji rejestru (numer KRS) 0000232137.

NIP: 8981967851

Regon: 932674375

Siedziba: 50-428 Wrocław, ul. Krakowska 119

Oddziały: spółka nie posiada oddziałów

Forma prawna: spółka akcyjna

Skład Zarządu: Sebastian Sawicki – Prezes Zarządu,

Wiesław Żywicki – Wiceprezes Zarządu

Adam Kowalski – Członek Zarządu

Przedmiotem działalności Spółki Dominującej jest handel hurtowy i detaliczny akcesoriów, części zamiennych, narzędzi i urządzeń serwisowych do telefonów oraz innych akcesoriów elektrycznych i elektronicznych.

Zgodnie ze Statutem Spółki czas trwania działalności Spółki jest nieoznaczony.
Zgodnie z notą 30 informacji objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego na dzień 30 czerwca 2014 roku struktura własności kapitału zakładowego Spółki Dominującej była następująca:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale własnym (%)	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji
1	Akcjonariat rozproszony	3 970 849	48,5 %	3 970 849	48,5 %
2	Sebastian Sawicki	544 000	6,6 %	544 000	6,6 %
3	Sebastian Sawicki S.K.A.	2 974 899	36,3 %	2 974 899	36,3 %
4	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	8,6 %	706 100	8,6 %

Głównym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej jest produkcja i dystrybucja akcesoriów do urządzeń mobilnych, w tym telefonów komórkowych myPhone oraz akcesoriów do urządzeń mobilnych, drobnej elektroniki konsumenckiej (materiały eksploatacyjne do urządzeń drukujących, LED-owe źródła światła)

Obecnie w ramach Grupy Kapitałowej oferowanych jest kilka tysięcy produktów. Celem dywersyfikacji ryzyka i zapewnienia stałego wzrostu dochodów nastąpiło rozszerzenie asortymentu produktów o branżę akcesoriów komputerowych oraz wejście na rynek źródeł światła opartych na technologii LED. Dystrybuowane towary produkowane są na potrzeby TelForceOne na Dalekim Wschodzie pod własnymi markami Spółki i spółek zależnych.

2. Władze Spółki

Władze Spółki składają się z organów zarządzających i nadzorczych. Organem zarządzającym jest Zarząd.

Organem nadzorczym jest Rada Nadzorcza.

Na dzień publikacji niniejszego raportu obowiązuje niniejszy skład Rady Nadzorczej:

Dariusz Ciborski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Olga Olkowska	Członek Rady Nadzorczej
Paweł Płócienniczak	Członek Rady Nadzorczej
Włodzimierz Traczyk	Członek Rady Nadzorczej
Jacek Kwaśniak	Członek Rady Nadzorczej

Na dzień publikacji niniejszego raportu w skład Zarządu Spółki IV Kadencji wchodzi następujące osoby:

Sebastian Sawicki - Prezes Zarządu
Wiesław Żywicki - Wiceprezes Zarządu
Adam Kowalski – Członek Zarządu

3. Struktura akcjonariatu

Struktura akcjonariatu na dzień przekazania raportu 28 sierpnia 2014 roku zgodnie z wiedzą Zarządu Spółki:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale własnym (%)	Liczba głosów	Wartość nominalna akcji
1	Akcjonariat rozproszony	3 970 849	48,5 %	3 970 849	48,5 %

2	Sebastian Sawicki	544 000	6,6 %	544 000	6,6 %
3	Sebastian Sawicki S.K.A.	2 974 899	36,3 %	2 974 899	36,3 %
4	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	8,6 %	706 100	8,6 %
	RAZEM	8 195 848	100 %	8 195 848	100 %

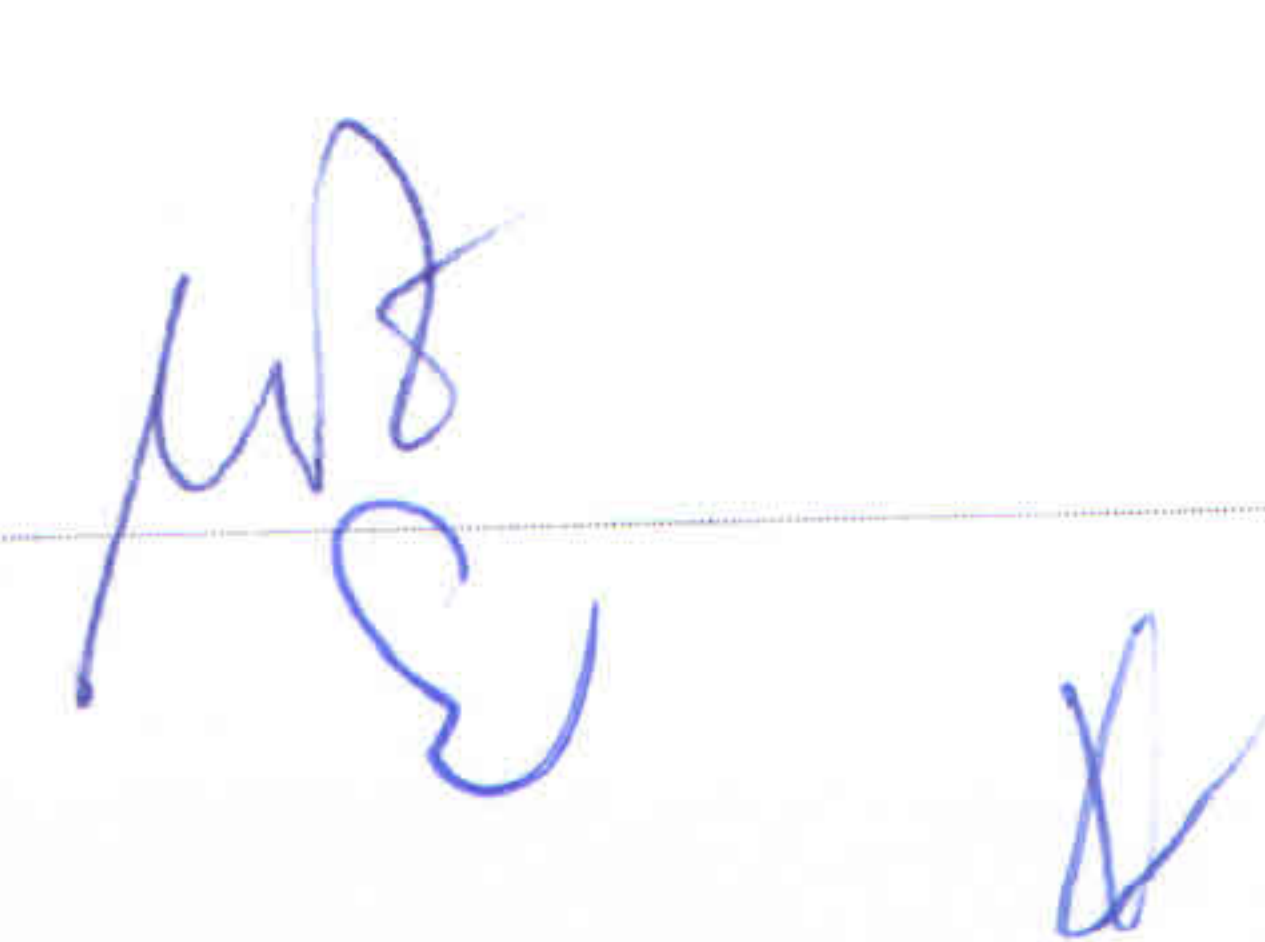
II. SYTUACJA FINANSOWA

1. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

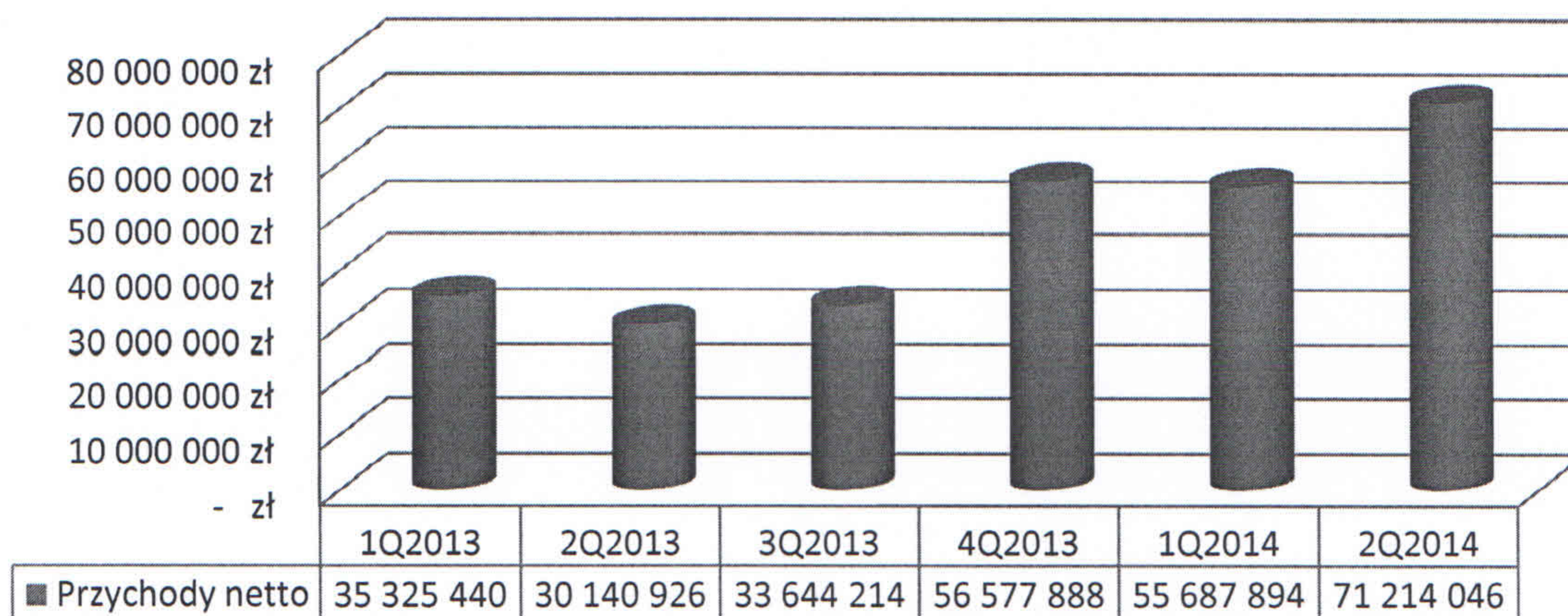
Grupa Kapitałowa TFO odnotowała w I półroczu 2014 zysk z działalności operacyjnej w kwocie 6 071,9 tys. zł, wobec zysku z działalności operacyjnej w I półroczu 2013 w kwocie 3 334,5 tys. zł (wzrost o 82% r/r). Wynik ten został osiągnięty przy obrotach 126 901,9 tys. zł, w I półroczu 2013 przychody Grupy wynosiły 65 466,4 tys. zł (wzrost o 93,8% r/r).

Wskaźnik EBIT wynosi 5 % i pozostał w stosunku do okresu porównawczego na tym samym poziomie. Wskaźnik EBITDA wynosi 6% zarówno w raportowanym okresie jak i w okresie porównawczym. Stosunek dług odsetkowy/EBITDA ulega systematycznemu zmniejszeniu w każdym okresie sprawozdawczym z wartości 4,57 w I półroczu 2013 do 3,84 w I półroczu 2014. Wynik finansowy netto Grupy Kapitałowej w I półroczu 2014 wyniósł 3 369,5 tys. zł, wobec zysku netto za I półrocze 2013 w kwocie 1 394,7 tys. zł (wzrost o 142%).

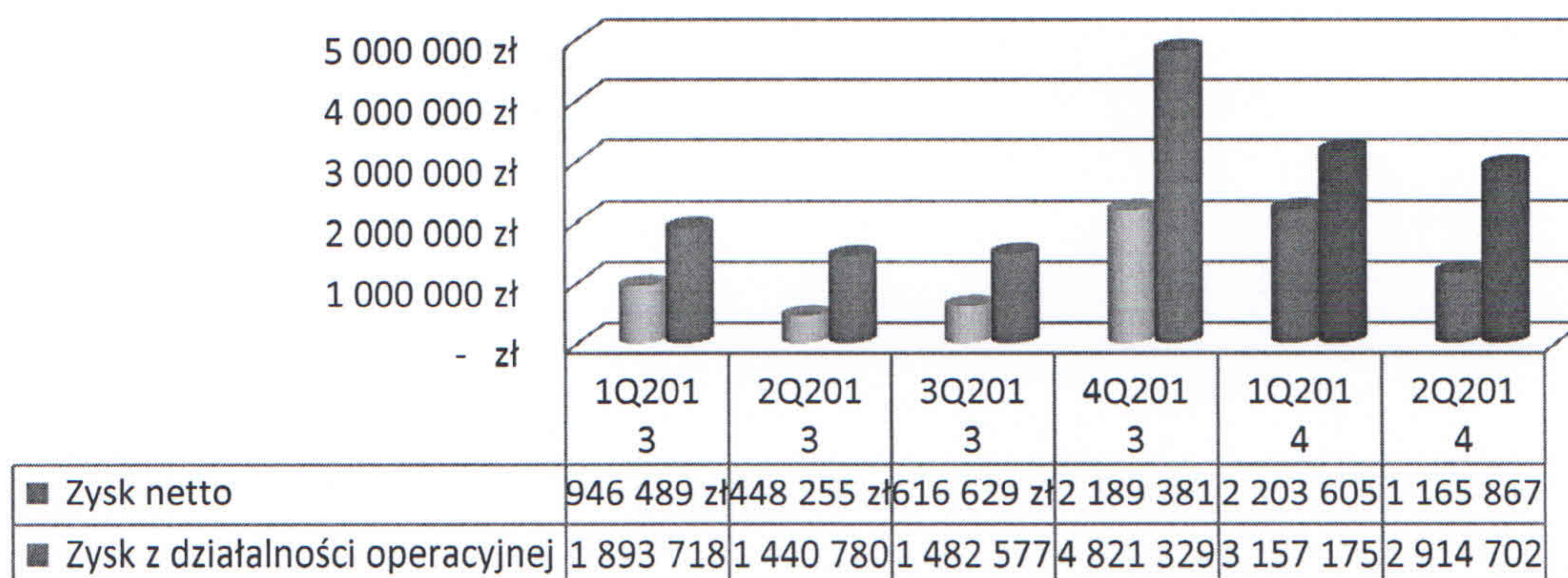
Wzrost przychodów Grupy o 93,8 % oraz wzrost przychodów Spółki Dominującej TelForceOne SA o 105,3 % wynika z realizacji strategii skokowego organicznego wzrostu sprzedaży asortymentu GSM w sieciowych kanałach sprzedaży w spółkach Grupy. Asortyment ten został znacznie rozszerzony o niskomarżowe akcesoria globalnych marek producenckich stąd spadek wskaźnika marżowości. Efekty tej strategii są szczególnie widoczne przy porównaniu wyników drugiego kwartału r/r, czyli sezonu w którym wieloletnia okresowość roczna branży i Grupy przejawiała się zawsze w najniższych wynikach i znaczącym spadku zysku. Aktualnie natomiast przychody Grupy wygenerowane w drugim kwartale 2014 do wygenerowanych w drugim kwartale 2013 wynoszą: 71 214 tys. zł do 30 141 tys. zł (wzrost o 136%); zysk operacyjny: 2 914 tys. zł do 1 440 tys. zł (wzrost o 102%); zysk netto: 1 165 tys. zł do 448 tys. zł (wzrost o 160%) oraz stosownie rentowność sprzedaży brutto: 2,06% do 3,17% (spadek o 1,11 pp).



przychody netto



zysk netto/zysk operacyjny



W raportowanym okresie przepływy pieniężne Grupy TelForceOne wynoszą odpowiednio: z działalności operacyjnej -13 159,4 tys. zł, działalności inwestycyjnej -927,6 tys. zł oraz 10 123,9 tys. zł przepływów pieniężnych z działalności finansowej. Skonsolidowane przepływy pieniężne obrazują znaczące zwiększenie zaliczek na dostawy zapasów oraz spłatę zobowiązań handlowych, co wynika z potrzeb zaopatrzenia na transakcje planowane w drugim półroczu. Wartość wskaźników płynności drugiego stopnia (płynności szybkiej) i trzeciego stopnia (wypłacalności gotówkowej) zwiększyła się wobec okresu porównawczego odpowiednio o 4 % i o 42 %, natomiast wskaźnik płynności bieżącej nie uległ zmianie.

W pierwszym półroczu 2014 Spółka dominująca TelForceOne S.A. osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 72 637,4 tys. zł, wobec 35 388,6 tys. zł w pierwszym półroczu 2013 (wzrost o 105,3%). Zysk brutto na sprzedaży Spółki dominującej TelForceOne S.A. wyniósł obecnie 11 759,0 tys. zł wobec 9 247,3 tys. zł w analogicznym okresie roku 2013 (wzrost o 27% r/r). Wynik finansowy Spółki w I półroczu 2014 wyniósł 944,0 tys. zł wobec zysku netto za I półrocze 2013 w kwocie 692,2 tys. zł (wzrost o 36,5%). Spółka dominująca TelForceOne S.A. wykazała w raportowanym okresie odpowiednio: przepływy pieniężne z działalności operacyjnej o wartości -2 616,9 tys. zł, -529,2 tys. zł z działalności inwestycyjnej oraz 2 840,0 tys. zł dodatnich przepływów pieniężnych z

Handwritten signature and initials in blue ink.

działalności finansowej. Jednostkowe przepływy pieniężne obrazują zwiększenie zaliczek na dostawy zapasów oraz spłatę zobowiązań handlowych, co wynika z potrzeb zaopatrzenia na transakcje planowane w drugim półroczu.

III. INFORMACJE DODATKOWE

1. Zasady sporządzania półrocznego sprawozdania finansowego

Niniejsze sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej („MSSF”), w szczególności zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 oraz MSSF zatwierdzonymi przez UE.

MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komisję ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSF”).

2. Podstawowe zagrożenia i ryzyka związane z pozostałymi miesiącami roku obrotowego

a. Ryzyko walutowe

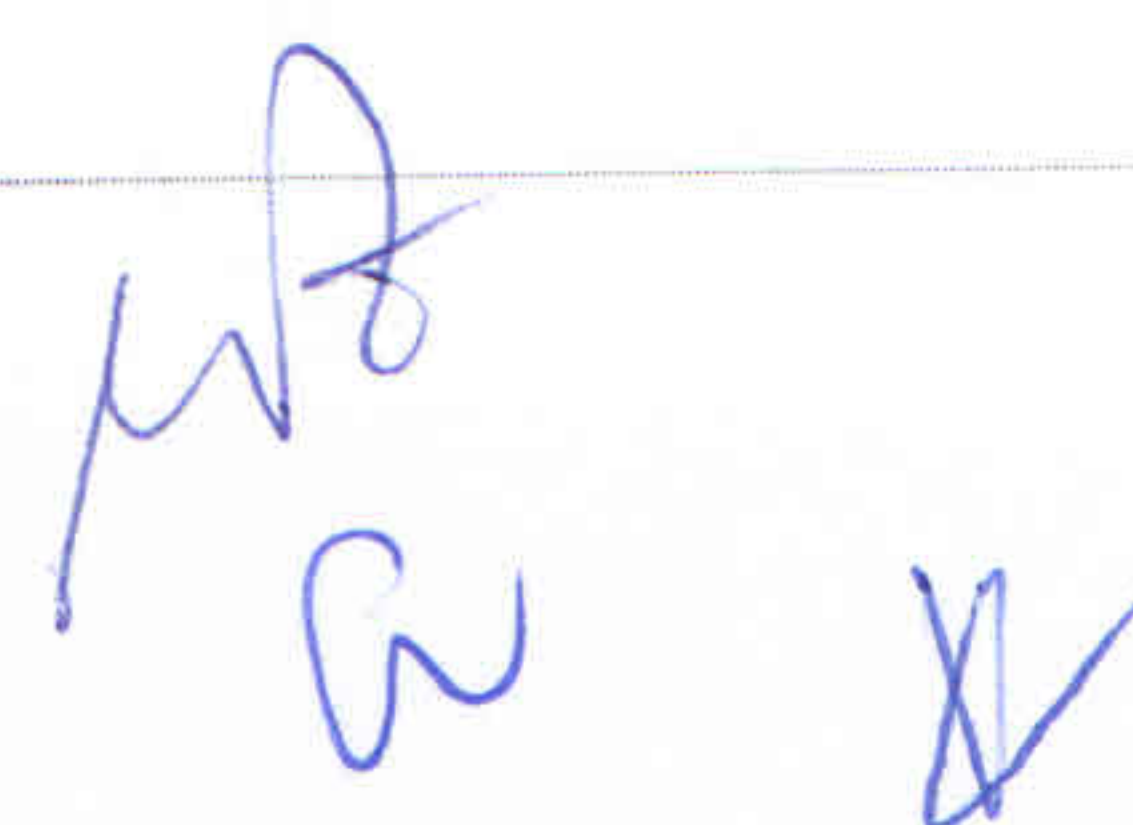
W opinii Zarządu TelForceOne S.A. w działalności przez niego prowadzonej miejsce ma ryzyko transakcyjne. Podstawową walutą rozliczeniową dla większości transakcji zakupu towarów handlowych jest USD. Niewielka część rozliczeń z tego tytułu prowadzona jest w Euro. Większość wpływów ze sprzedaży osiągnięta jest w złotych oraz w Euro. Brak stabilności kursu polskiej waluty do USD i Euro jest na tyle duża, że w opinii zarządu ryzyko wpływu tych zmian na wyniki spółki jest istotny, amortyzowane jest ono natomiast rosnącym udziałem przychodów w Euro. Celem uzyskania możliwości selektywnego zabezpieczenia tego ryzyka Zarząd zawarł z Bankiem Raiffeisen Bank Polska S.A. jako podstawowym bankiem finansującym umowę na transakcje terminowe i pochodne w zakresie zabezpieczenia kursu realizowanych własnych wybranych transakcji importowych.

b. Ryzyko związane z wycenami nieruchomości

Na przestrzeni ostatnich kilku lat ceny nieruchomości zmieniały się. Od 2006 roku zaczęły osiągać bardzo wysokie wartości, osiągając ceny maksymalne w 2008, po czym zaczęły się obniżać. W opinii Emitenta zmienna sytuacja rynkowa może w przyszłości generować ryzyko zmiany wartości nieruchomości spółki, która stanowi istotne aktywo, jednakże szacunki dokonywane okresowo, ostatnio w przeciągu ostatniego pół roku potwierdzają wysoką wartość aktywa.

c. szybkim rozwojem technologii oraz możliwością utrzymania najwyższego standardu produktów oferowanych przez Emitenta

Rynek aparatów GSM, oświetlenia LED, materiałów eksploatacyjnych do drukarek jak również akcesoriów do telefonów GSM charakteryzuje nieustanny, dynamiczny rozwój wykorzystywanych technologii. Ciągłe zmiany technologii i wprowadzanie nowych rozwiązań wymagają od Emitenta i jego Grupy systematycznego wdrażania nowych produktów. Istnieje możliwość, iż w przyszłości Grupa TelForceOne



może nie mieć dostępu do najnowszych technologii lub zbyt późno wprowadzi na rynek nowy technologicznie, kluczowy dla tej branży produkt, tracąc tym część rynku.

d. Ryzyko związane z wprowadzeniem nowych produktów

Rozwój produktów stanowi istotny czynnik w generowaniu wzrostu sprzedaży. TelForceOne i jego Grupa dążą do stałego rozwoju asortymentu produktów i skutecznego wprowadzania ich na rynek. Istnieje jednak ryzyko, że produkty te nie odniosą sukcesu na obecnych i przyszłych rynkach działalności Grupy. Niepowodzenie we wprowadzaniu nowych produktów może mieć niekorzystny wpływ na wyniki operacyjne, płynność i działalność Emitenta i jego Grupy. Emitent w celu zapobiegania błędnym decyzjom, sprowadza tzw. serie próbne towaru, które po weryfikacji jego jakości oraz wstępnych badaniach rynku wprowadza do oferty. W przypadku pozytywnej odpowiedzi rynku na produkt, sprowadzane są większe partie.

e. Ryzyko związane z ekspansją na nowe rynki

Ekspansja na nowe rynki niesie ze sobą ryzyko niepowodzenia, a co za tym idzie koszty nie przynoszące istotnych korzyści. Znaczna część europejskich rynków została już przez Emitenta rozpoznana, a więc nie należy spodziewać się na tych terenach nietrafionych inwestycji. Emitent podjął decyzje o ekspansji na rynki pozaeuropejskie. Pozostałe kraje, którymi Emitent jest zainteresowany, mogą okazać się jednak niewłaściwymi rynkami zbytu z wielu powodów, wśród których należy wymienić różnice kulturowe, niewłaściwe rozpoznanie rynku, trudności logistyczne, czy nagła zmiana sytuacji polityczno - ekonomicznej danego państwa. Zaistnienie któregokolwiek z tych czynników może mieć wpływ na wyniki finansowe.

f. Ryzyko związane z kadrą menedżerską

Wartość Emitenta i jego Grupy uzależniona jest od przygotowania, wykształcenia i zaangażowania kadry zarządzającej, kluczowych pracowników oraz poszczególnych specjalistów z różnych działów. Możliwość odejścia szczególnie wartościowych i kluczowych dla Grupy pracowników lub rozpoczęcie przez nich działalności konkurencyjnej jest istotnym ryzykiem, które należy wziąć pod uwagę. Emitent ogranicza to ryzyko poprzez zawieranie z kluczowymi pracownikami umów lojalnościowych oraz aktywną politykę personalną.

g. Ryzyko związane z rozwiązaniami biznesowym

Emitent i Grup Kapitałowa, chcąc odgrywać znaczącą rolę jako podmioty z branży GSM muszą na bieżąco weryfikować rozwój branży, natychmiast odpowiadać na potrzeby rynku wprowadzając adekwatne rozwiązania biznesowe. Istnieje ryzyko, że sieć franczyzowa Teletorium przestanie odpowiadać potrzebom rynku. w miarę zmian modelu sprzedaży w Polsce.

h. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Emitent notuje pewną sezonową zmienność sprzedaży, objawiającą się zwiększeniem wolumenu sprzedaży w IV kwartale i jest to najwyższa sprzedaż w całym roku. Zjawisko to wynika z faktu znaczącego udziału w kanałach dystrybucji odbiorców będących dużymi sieciami sprzedaży detalicznej. Natomiast w II i III kwartale wartość sprzedaży maleje, co jest ściśle związane z polityką sprzedażową odbiorców wielko

powierzchniowych oraz magazynową większości klientów hurtowych. Sezonowość sprzedaży może wywierać wpływ na wyniki w układzie kwartalnym.

i. Ryzyko związane z dostawami towarów z Dalekiego Wschodu

Przeszło 80% produktów Emitenta wytwarzana jest w krajach Dalekiego Wschodu. Spółka ogranicza ryzyko związane z uzależnieniem się od jednego lub kilku dalekowschodnich wykonawców zleceń produkcyjnych i dostawców towarów, podejmując jednoczesną współpracę z kilkudziesięcioma producentami akcesoriów.

Istnieje jednak ryzyko współpracy z producentami i dostawcami towarów z dalekiego Wschodu, a w szczególności ryzyko współpracy z dostawcami chińskimi, w przypadku, gdy zaistnieją prawne ograniczenia możliwości importu produktów. W takich przypadkach Emitentowi może być trudno znaleźć dostawców towarów, którzy w krótkim okresie czasu, zapewnią tak atrakcyjne warunki współpracy, jakie aktualnie zapewnia współpraca z dostawcami z Chin.

j. ryzyko związane z ogólną sytuacją makroekonomiczną

Sytuacja finansowa Emitenta i jego Grupy Kapitałowej jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej w Polsce i na świecie. Na wyniki finansowe generowane przez Emitenta i jego Grupę mają wpływ: tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, stopa bezrobocia oraz wysokość dochodów osobistych ludności, polityka fiskalna i monetarna państwa, rozwój sektora usług i handlu detalicznego. Istnieje ryzyko, iż w przypadku pogorszenia sytuacji gospodarczej w Polsce lub na świecie, wystąpienia dalszego spadku popytu konsumpcyjnego lub zastosowania instrumentów kształtowania polityki gospodarczej państwa negatywnie wpływających na pozycję rynkową Emitenta, realizowane wyniki mogą ulec pogorszeniu. Jak do tej pory popyt konsumpcyjny i w efekcie wyniki sektora handlu hurtowego w Polsce były w mniejszym stopniu wrażliwe na skutki światowego kryzysu niż w pozostałych krajach Europy.

k. ryzyka związane z przyszłymi regulacjami prawnymi

Na działalność oraz wyniki finansowe Emitenta i jego Grupy Kapitałowej wpływają regulacje prawne (zarówno wewnętrzne – regulacje prawa polskiego, jak i zewnętrzne – regulacje Unii Europejskiej) odnoszące się do takich zagadnień jak normy jakości produktów, ochrona środowiska, konkurencja. W konsekwencji wprowadzenie nowych bardziej restrykcyjnych regulacji prawnych, w szczególności w odniesieniu do wymagań jakościowych oraz ochrony środowiska lub w odniesieniu do możliwości korzystania z usług świadczonych przez osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, może wpływać w przyszłości na wzrost kosztów działalności i nakładów inwestycyjnych Emitenta i spółek Grupy. Ponadto w każdym przypadku wejście w życie nowej istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądowym, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organa administracji publicznej itp.

l. Ryzyko zmian prawa podatkowego i jego interpretacji

Przepisy, dotyczące podatku od towarów i usług, podatku dochodowego od osób prawnych lub osób fizycznych, czy przepisy dotyczące składek na ubezpieczenia społeczne, podlegają częstym zmianom, wskutek czego niejednokrotnie brak jest odniesienia do utrwalonych regulacji prawnych lub utrwalonej praktyki ich stosowania



(precedensów prawnych). Obowiązujące przepisy zawierają również niejasności (np. w zakresie interpretacji tzw. VAT-marży), które powodują różnice w opiniach, co do interpretacji prawnej przepisów podatkowych zarówno między organami państwowymi, jak i między organami państwowymi i podatnikami. Rozliczenia podatkowe mogą być przedmiotem kontroli organów, które uprawnione są do nakładania wysokich kar, a ustalone w wyniku kontroli dodatkowe koszty zobowiązań muszą zostać wpłacone wraz z wysokimi odsetkami. Zjawiska te powodują, że ryzyko podatkowe w Polsce jest wyższe niż istniejące zwykle w krajach o bardziej rozwiniętym systemie podatkowym. Rozliczenia podatkowe mogą zostać poddane kontroli przez okres pięciu lat od końca roku kalendarzowego, w którym powstało zobowiązanie podatkowe.

W opinii Emitenta zarówno Emitent, jak i poszczególne spółki z Grupy Kapitałowej Emitenta nie naruszają przepisów podatkowych. Jednakże, przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów podatkowych, niż interpretacja zakładana i stosowana przez Emitenta lub przez spółkę z Grupy Kapitałowej bądź implementowana w pozostałych krajach Unii Europejskiej, to Emitent nie może całkowicie wykluczyć, że sytuacja taka może mieć wpływ na jego sytuację finansową Emitenta lub sytuację finansową całej Grupy Kapitałowej.

m. Ryzyko związane ze ochroną prawną i sporami

Przedmiot działalności gospodarczej Emitenta i Grupy Kapitałowej charakteryzuje się bardzo dynamicznym rozwojem i innowacyjnością rynkową, szczególnie we wrażliwej sferze światowej ochrony prawnej własności przemysłowej. W związku z powyższym dochodzi do sporów prawnych (sądowych) w tym na tle szeroko pojętego prawa gospodarczego jak i administracyjnego. Istnieje ryzyko, iż Emitent bądź inna spółka a Grupy Kapitałowej mogą być stroną sporu prawnego.

Zatem może też dochodzić do sporów sądowych, które zostały zaimplikowane decyzjami inwestycyjnymi w oparciu ustalenia z kontrahentami. Powyższe ryzyko nie ominęło również Grupy Kapitałowej Emitenta.

n. Ryzyko związane z działalnością firm konkurencyjnych

Rynek telefonów GSM, akcesoriów mobilnych i elektroniki konsumenckiej, źródeł światła LED, materiałów eksploatacyjnych do drukarek charakteryzuje się silną konkurencją, głównie ze strony krajowych dystrybutorów oraz światowych producentów. Ponieważ nie istnieją żadne prawne ograniczenia konkurencji na tym rynku, bariery wejścia nowych graczy są niskie. Z uwagi na wielkość rynku oraz rosnącą wraz z rozwojem gospodarczym zamożność potencjalnych klientów, polski rynek może stawać się coraz bardziej atrakcyjny dla firm dotąd na nim nieobecnych lub prowadzących swą działalność w ograniczonej skali. Realizowana przez Grupę strategia związana z pozyskaniem nowych klientów przy założeniu wciąż rosnącego rynku produktów oferowanych przez Grupę, będzie prowadzić do zaostrzenia konkurencji. Istnieje ryzyko, iż wzrost konkurencji oraz próby zwiększenia udziału w rynku wywołają presję na obniżkę marż, w tym również marż realizowanych przez Emitenta i jego Grupę, co w efekcie może wpłynąć na pogorszenie się wyników finansowych Spółki i podmiotów tworzących jej Grupę Kapitałową. W związku z powyższym Emitent i jego Grupa w celu zachowania swojej pozycji konkurencyjnej na rynku będzie nadal zwiększać udział produktów marek własnych, co z kolei powoduje wzrost osiąganego marży handlowej.

o. Ryzyko stopy procentowej

Narażenie Spółki na ryzyko wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim długoterminowych zobowiązań finansowych. Na dzień bilansowy Spółka nie posiadała żadnych otwartych instrumentów finansowych zabezpieczających stopy procentowe.

3. Skutki zmian w strukturze jednostki gospodarczej w tym w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, przejęcia lub sprzedaży jednostek grupy kapitałowej, inwestycji długoterminowych, podziału, restrukturyzacji i zaniechania działalności

W okresie od 01.01.2014 roku do 30.06.2014 roku nie miały miejsce zmiany w strukturze jednostki gospodarczej.

4. Stanowisko Zarządu odnośnie wcześniej publikowanych prognoz

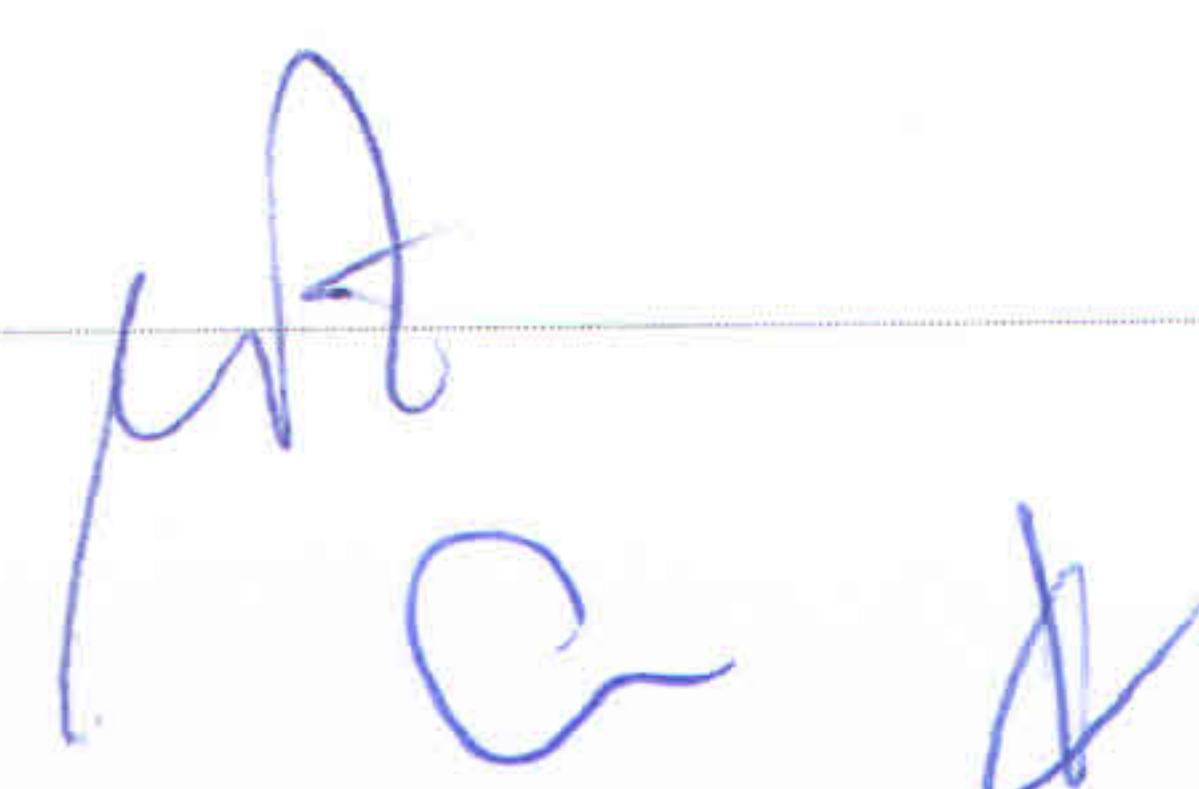
Zarząd TelForceOne S.A. nie publikował prognoz wyników finansowych na rok 2014.

5. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu emitenta

Akcjonariusze posiadający, co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZ stan na dzień przekazania raportu, zgodny z informacjami będącymi w posiadaniu Zarządu TelForceOne S.A.

Lp.	Imię i nazwisko	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym (%)	Liczba głosów	Udział głosów na Walnym Zgromadzeniu (%)
1	Sebastian Sawicki	544 000	6,6 %	544 000	6,6 %
2	Sebastian Sawicki S.K.A.	2 974 899	36,3 %	2 974 899	36,3 %
3	KAPS Investment Sp. z o. o.	706 100	8,6 %	706 100	8,6 %

6. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta (stan na dzień przekazania raportu półrocznego)



Funkcja	Imię i Nazwisko	Bezpośredni stan posiadania	Pośredni stan posiadania	Lp
Prezes Zarządu	Sebastian Sawicki	544 000 akcji		1
Prezes Zarządu	Sebastian Sawicki		Sebastian Sawicki S.K.A. 2 974 899 akcji	2
Prezes Zarządu	Sebastian Sawicki		KAPS Investment Sp. z o.o., 706 000 akcji	3
Wiceprezes Zarządu	Wiesław Żywicki	38 270 akcji		4
Członek Zarządu	Adam Kowalski	38 270 akcji		5
Członek Rady Nadzorczej	Olga Olkowska	4 000 akcji		6

I. W dniu 20 stycznia 2014 roku, Emitent poinformował, iż Pan Włodzimierz Traczyk - Członek Rady Nadzorczej, że w marcu 2013 roku zawarł na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, transakcję zbycia akcji TelForceOne S.A. Niniejsza transakcja miała miejsce w dniu 21 marca 2013 roku i dotyczyła zbycia 4.000 akcji na okaziciela TelForceOne S.A. po cenie 2,53 zł. łączna wartość transakcji nie przekroczyła progu 5 000 EURO.

II. W dniu 7 lutego 2014 r. Emitent poinformował, że Pana Sebastian Sawicki:

(1) pośrednio zbył i pośrednio nabył akcji TelForceOne S.A. w dniu 4 lutego 2014 roku w wyniku nabycia przez spółkę Sebastian Sawicki Spółka Komandytowo-Akcyjna 7 764 udziałów spółki Springfield Investments, Société à responsabilité limitée z siedzibą w Luksemburgu dających 7 764 głosów na Zgromadzeniu Wspólników Springfield Investments S.a.r.l., stanowiących 100% kapitału zakładowego Springfield Investments S.a.r.l. i 100% całkowitej liczby głosów na Zgromadzeniu Wspólników Springfield Investments S.a.r.l., która to spółka Springfield Investments S.a.r.l. posiada aktualnie 2 974 899 akcji w kapitale zakładowym TelForceOne S.A. i 2 974 899 głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A., stanowiących 36,29 % całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A., doszło do pośredniego zbycia i nabycia akcji spółki TelForceOne S.A. przez Sebastiana Sawickiego.

(2) Pan Sebastian Sawicki przed dniem 4 lutego 2014 roku posiadał bezpośrednio 544 000 akcji TelForceOne S.A, stanowiących 6,64 % udziału w kapitale zakładowym i stanowiących 6,64% całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A., po dacie 4 lutego 2014 stan ten nie uległ zmianie.

(3) Pan Sebastian Sawicki przed dniem 4 lutego 2014 roku posiadał pośrednio 3 680 999 akcji TelForceOne S.A. stanowiących 44,91% udziału w kapitale zakładowym i stanowiących 44,91 % całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A., z czego:

1) 706 100 akcji TelForceOne S.A. stanowiących 8,62% udziału w kapitale zakładowym i 8,62% całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A. przez KAPS INVESTMENT Sp. z o.o.

2) 2 974 899 akcji TelForceOne S.A. stanowiących 36,29% udziału w kapitale zakładowym i stanowiących 36,29% całkowitej liczby głosów w Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A. przez Springfield Investments S.a.r.l..

Natomiast po dniu 4 lutego 2014 roku Sebastian Sawicki posiadał pośrednio 3 680 999 akcji TelForceOne S.A. stanowiących 44,91% udziału w kapitale zakładowym i stanowiących 44,91 % całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A., z czego:

- 1) 706 100 akcji TelForceOne S.A. stanowiących 8,62% udziału w kapitale zakładowym i 8,62% całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A. przez KAPS INVESTMENT Sp. z o.o.,
- 2) 2 974 899 akcji TelForceOne S.A. stanowiących 36,29% udziału w kapitale zakładowym i stanowiących 36,29 % całkowitej liczby głosów w Walnym Zgromadzeniu TelForceOne S.A. przez Spółkę Sebastian Sawicki Spółka Komandytowo – Akcyjna, posiadająca 100 % udziałów Springfield Investments S.a.r.l..

Pośrednie nabycie i zbycie akcji TelForceOne S.A. nastąpiło w drodze zawarcia w dniu 4 lutego 2014 r. umowy przeniesienia udziałów tytułem aportu pomiędzy Panem Sebastianem Sawickim jako zbywcą a spółką Sebastian Sawicki S.K.A., jako nabywcą, na mocy której Pan Sebastian Sawicki - tytułem wniesienia aportu do spółki Sebastian Sawicki S.K.A. – przeniósł na Sebastian Sawicki S.K.A. 7 764 udziałów (100% udziałów) w kapitale zakładowym Springfield Investments S.a.r.l.;

III. W dniu 25 kwietnia 2014 roku Emitent (Spółka) poinformował, że "Sebastian Sawicki Spółka Komandytowo - Akcyjna" z siedzibą we Wrocławiu, bezpośrednio nabyła 2 974 899 akcji Spółki, co stanowi 36,29% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz uprawnia do 2 974 899 głosów, co stanowi 36,29% udziału na walnym zgromadzeniu Spółki. Bezpośrednie nabycie Akcji nastąpiło na skutek podjęcia uchwały o likwidacji SPRINGFIELD INVESTMENTS SARL w likwidacji i nabyciu całego jego majątku przez jedynego wspólnika Sebastian Sawicki S.K.A., w tym akcji spółki TelForceOne S.A., z chwilą podjęcia uchwały o likwidacji SPRINGFIELD INVESTMENTS SARL tj. z dniem 11.04.2014 r.

Przed transakcją Sebastian Sawicki S.K.A. posiadała pośrednio 2 974 899 akcji Spółki, co stanowiło 36,29% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz uprawniało do 2 974 899 głosów, co stanowi 36,29% udziału na walnym zgromadzeniu Spółki. Na skutek realizacji transakcji opisanej powyżej, Sebastian Sawicki S.K.A. posiada bezpośrednio 2 974 899 akcji Spółki, co stanowi co stanowi 36.29% udziału w kapitale zakładowym Spółki oraz uprawnia do 2 974 899 głosów, co stanowi 36.29% udziału na walnym zgromadzeniu Spółki.

** stan posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące emitenta, według wiedzy Zarządu, uzyskanej na podstawie zawiadomień w trybie art. 160 ust. 1 Ustawy o obrocie instrumentami finansowym, na dzień przekazania raportu półrocznego.*

7. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej,

Na dzień 30 czerwca 2014 roku, a także według stanu na dzień przekazania raportu względem Emitenta i jednostek od niego zależnych nie toczyły się ani nie wszczęto przed sądem, organami właściwymi dla postępowania arbitrażowego lub organami administracji publicznej postępowania w zakresie:

- a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności Emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta,
- b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

8. Informacje o zawarciu przez emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi.

Transakcje z podmiotami powiązanymi są typowe i rutynowe, zawierane na warunkach rynkowych, a ich charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez jednostkę dominującą oraz jednostki od niej zależne.

9. Informacje o udzielonych przez Spółkę poręczeń kredytu, pożyczki lub gwarancji.

W okresie sprawozdawczym Spółka nie udzieliła poręczenia kredytu, pożyczki i nie udzieliła gwarancji, które stanowiłyby 10% kapitałów własnych Spółki.

10. Inne informacje, które zdaniem emitenta są istotne dla oceny jego sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian, oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań emitenta.

a) Zakres działań korporacyjno - kadrowych

Dnia 20 czerwca 2014 roku podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TelForceOne S.A. podjęto uchwałę powołującą Radę Nadzorczą na V Kadencję, w następującym składzie: Dariusz Ciborski – Przewodniczący Rady Nadzorczej, oraz pozostali członkowie Rady Nadzorczej: Olga Olkowska, Paweł Płócienniczak, Włodzimierz Traczyk, Jacek Kwaśniak. Uchwały weszły w życie z dniem podjęcia.

W dniu 1 lipca 2014 roku Zarząd TelForceOne S.A. poinformował, że na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 30 czerwca 2014 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę, na mocy której ustalono skład Zarządu na nową wspólną IV kadencję w następującym składzie: Pan Sebastian Sawicki – Prezes Zarządu, Pan Wiesław Żywicki Wiceprezes Zarządu, Pan Adam Kowalski – Członek. Uchwała weszła w życie z dniem podjęcia.

Dnia 30 czerwca 2014 roku podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia TelForceOne S.A. podjęto uchwałę w sprawie wyrażenia zgody dla Zarządu na nabycie akcji własnych celem umorzenia. Upoważnienie zostało udzielone na okres 5 lat.

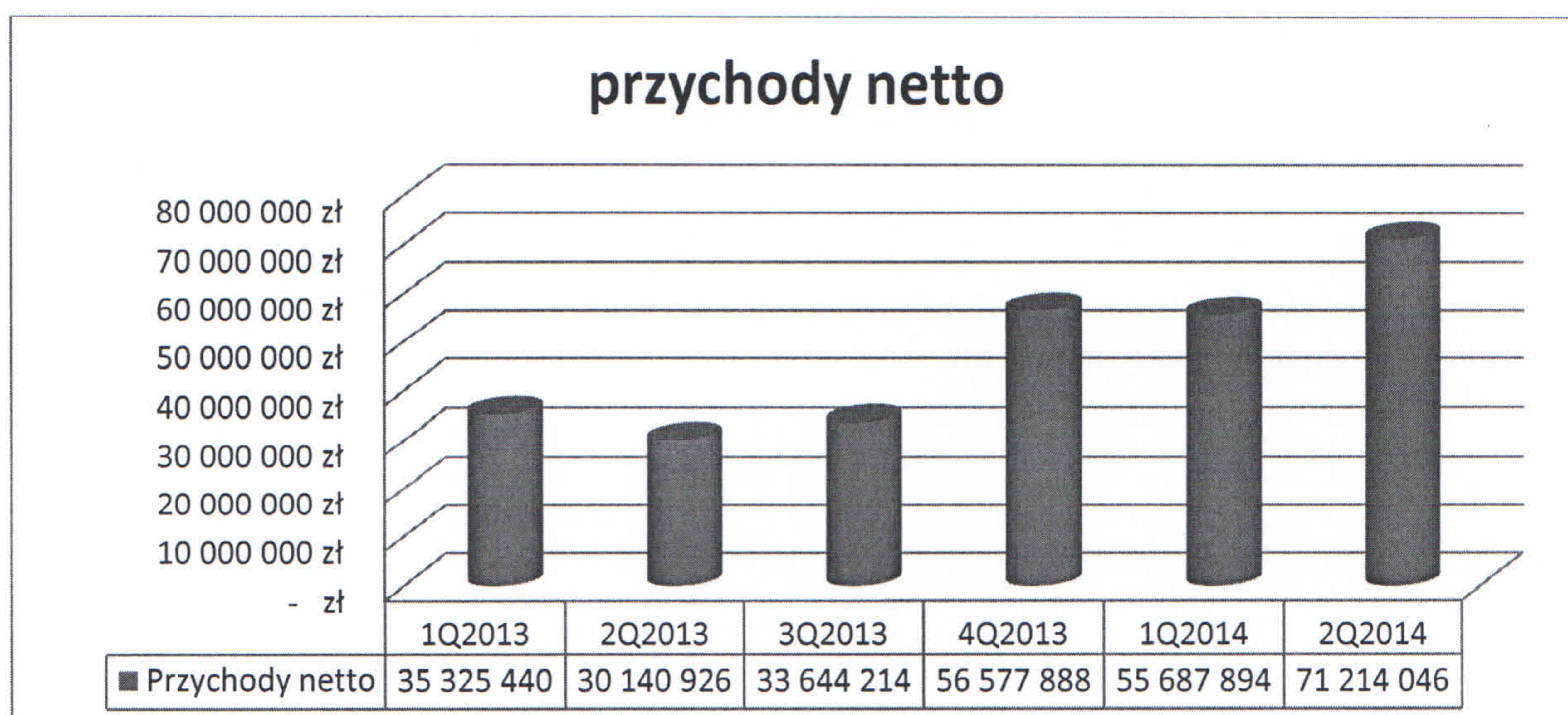
b) Podjęte działania w zakresie handlu i produktów:

Misją Grupy Kapitałowej TelForceOne jest dostarczanie konsumentom nowoczesnych i atrakcyjnych cenowo rozwiązań z zakresu akcesoriów i urządzeń mobilnych ułatwiających funkcjonowanie w świecie wypełnionym urządzeniami elektroniki użytkowej. Systematyczne wzmocnienie pozycji rynkowej i wzrostu wartości dla akcjonariuszy Grupa z sukcesem realizuje w 2014 roku poprzez sprawdzającą się **długoterminową strategią rozwoju organicznego**, którą charakteryzuje:

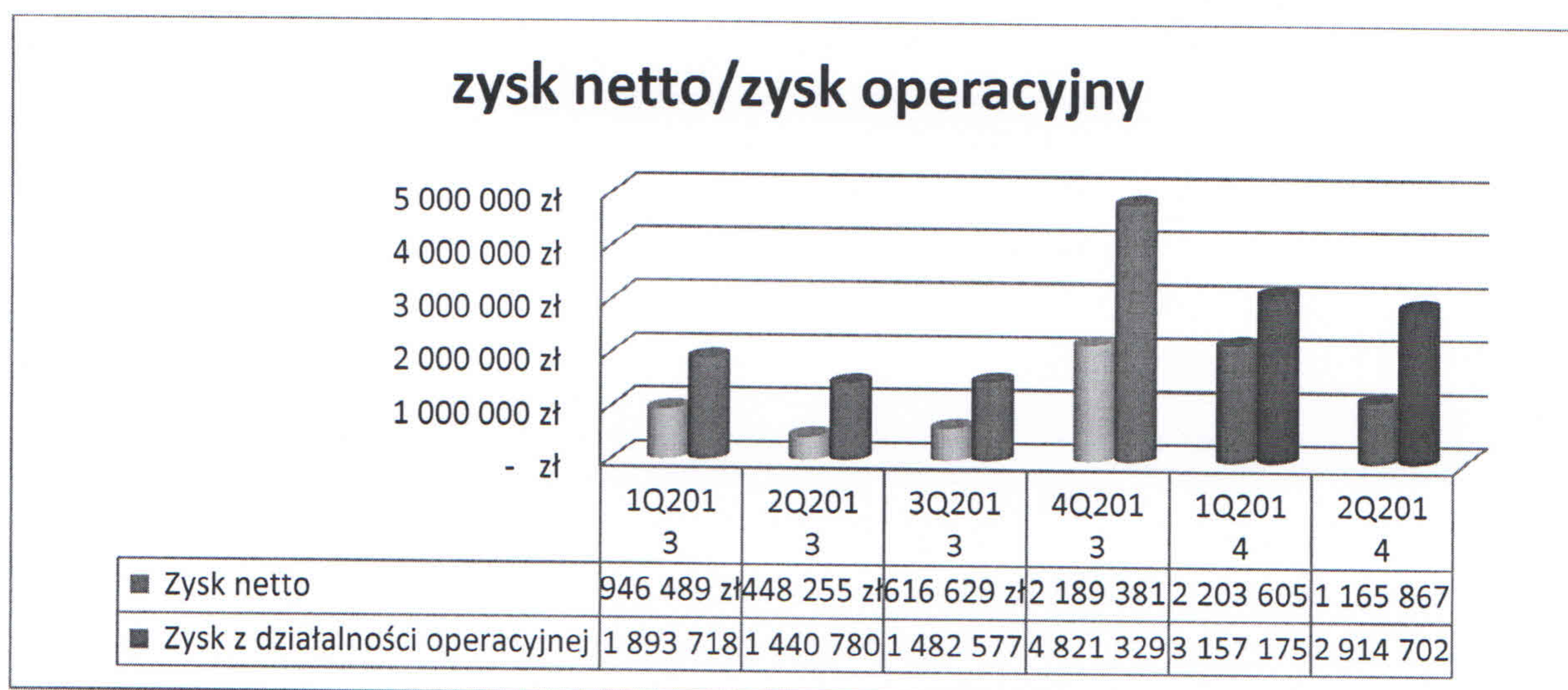
- Stąły rozwój oferty produktowej dostosowanej do potrzeb użytkowników i zmieniających się technologii oraz rozszerzanie oferowanych grup towarowych. Znaczącym przykładem jest tutaj wprowadzenie do oferty:
 - rodziny nowoczesnych smartfonów marki myPhone, które znalazły się na rynku w czwartym kwartale 2013 a w 2014 odniosły spektakularny sukces i w drugim kwartale znalazły się w subsydiowanej stałej ofercie operatora P4 (PLAY),
 - kolejnych nowych asortymentów w zakresie akcesoriów GSM i mobilnych pod własnymi markami (dostawy do sieci handlowych kamer samochodowych, utrwalenie pozycji znaczącego gracza na rynku e-papierosów).
- Rozszerzanie i dywersyfikacja kanałów dystrybucyjnych. Trwa podpisywanie kolejnych i realizacja dotychczasowych umów ramowych z większością największych sieci handlu wielkopowierzchniowego i wielooddziałowego. Za ich pośrednictwem realizowany jest satysfakcjonujący i bezpieczny dla grupy poziom sprzedaży, przy nie zaniedbywaniu pozostałych tradycyjnych dla Grupy kanałów. Zwiększana jest również sprzedaż akcesoriów GSM do specjalizowanych dużych sieci handlowych w modelu pełnego zarządzania półką.
- Stąły rozwój własnego kanału retail w postaci spółki Teletorium. Jest ona bardzo stabilnym elementem Grupy a jednocześnie doskonałym źródłem wiedzy na temat zainteresowań i preferencji konsumenckich. Dodatkowym stymulatorem wzrostu tego kanału jest program tworzenia punktów partnerskich i otwieranie ich również w miejscowościach do 50 tys. mieszkańców. W efekcie następuje stałe rozszerzanie zasięgu oraz uatrakcyjnianie oferty produktowej. Realizowany jest też efektu synergii w ramach spółek Grupy.
- Nowym elementem strategii rozwoju Grupy realizowanym od 2014 roku jest rozszerzenie oferowanego portofolio o tak zwane oryginalne akcesoria GSM - tzn. marek globalnych producentów celem zwiększania udziałów rynkowych.

Ta grupa asortymentowa charakteryzująca się wyższą ceną jednostkową przy niższej marży dystrybucyjnej, była i jest stale obecna na liście zakupowej centr zakupowych odbiorców a jej przejmowanie pozwala Grupie na konsolidację dostaw dla sieci handlowych i budowanie pozycji kluczowego multidostawcy branżowego. Porozumienia z producentami takimi jak Samsung, LG, Nokia czy Krusell owocują dostępnością komplementarnych akcesoriów i urządzeń producenckich w sieciowej ofercie Spółki (a w efekcie również na półkach własnej sieci sklepów Teletorium) oraz wspólnymi z producentami światowymi działaniami promocyjnymi i marketingowymi.

Koncepcja ta powoduje znaczne zróżnicowanie realizowanych marż – znacznie niższe w grupie marek obcych w stosunku do marek własnych i per saldo obniżenie wskaźnika realizowanej marży brutto. Z tego też względu do tej pory Grupa unikała znacznego angażowania się w dystrybucję towarów tzw. marek światowych. Jednakże w efekcie wzrostu wartości realizowanych dostaw, skala przyrostu przychodu realizowanego jednocześnie na kluczowych dla Grupy markach własnych powoduje, iż Grupa na poziomie zysku operacyjnego kompensuje efekt spadku całościowej marży brutto. Zastosowany sposób finansowania obsługi dostaw towarów marek producenckich (kredyt kupiecki sprzężony z faktoringiem pełnym) pozwala realizować przyrost obrotów w tym zakresie bez skokowego wzrostu zapotrzebowania na kapitał dłużny. Efektem finalnym z punktu widzenia rachunku wyników jest skokowy wzrost przychodów i osiągnięty satysfakcjonujący wzrost wyniku netto pomimo spadku marżowości sprzedaży. Jest to szczególnie widoczne przy porównaniu wyników drugiego kwartału r/r, czyli sezonu w którym wieloletnia okresowość roczna branży i Grupy przejawiała się zawsze w najłabszych wynikach i znaczącym spadku zysku. Aktualnie natomiast przychody Grupy (skonsolidowane) wygenerowane w drugim kwartale 2014 do wygenerowanych w drugim kwartale 2013 wynoszą: 71 214 tys. zł do 30 141 tys. zł (wzrost o 136%); zysk operacyjny: 2 914 tys. zł do 1 440 tys. zł (wzrost o 102%); zysk netto: 1 165 tys. zł do 448 tys. zł (wzrost o 160%) oraz stosownie rentowność sprzedaży brutto: 2,06% do 3,17% (spadek o 1,11 pp).



[Handwritten signature]



TeForceOne

W pierwszym półroczu 2014 roku TelForceOne S.A. w dalszym ciągu rozbudowywała sieć Partnerów i wzmacniała swoją pozycję w segmencie sieci handlowych.

Została podpisana umowa handlowa z siecią Empik na dostawy produktów TelForceOne. Spółka w tym okresie stała się kluczowym partnerem sieci Kaufland w zakresie akcesoriów do smartfonów i tabletów. W ramach umów handlowych z sieciami Carrefour i Auchan i Sellgros Spółka utrwaliła pozycję znaczącego dostawcy hurtowych dostaw e-papierosów poprzez wprowadzanie kompleksowej oferty marek własnych FOOF i Tabaque oraz rozszerzyła współpracę o nowe produkty, między innymi modne kamery samochodowe (video rejestratory). Nastąpiło również nawiązanie współpracy z nową siłą na rynku polskich dyskontów - tworzącą się siecią Czerwona Torebka. W odpowiedzi na rosnące trendy na rynku Spółka wprowadziła także nową rodzinę produktów fitness i zamierza ją stale rozwijać, są to między innymi zegarki treningowe i opaski treningowe, które są już w przygotowaniu pod specjalne akcje z wybranymi klientami sieciowymi. W ramach stałego poszerzania port folio o nowoczesne rozwiązania elektroniczne, wprowadzona została do oferty kategoria ładowania bezprzewodowego i rozbudowano katalog produktów bluetooth w ramach marki własnej Forever.

Strategiczny cel komplementarnego rozszerzania oferty o urządzenia GSM pod markami globalnymi TelForceOne SA realizuje poprzez podpisanie w 2014 umów dystrybucyjnych z producentem telefonów komórkowych LG i tym samym stała się jednym z dwóch autoryzowanych dystrybutorów oryginalnych akcesoriów do telefonów marki LG. Porozumienia z producentami takimi jak Samsung, LG, Nokia, Sony, czy HTC owocują dostępnością komplementarnych akcesoriów i urządzeń producenckich w sieciowej ofercie Spółki oraz wspólnymi z producentami światowymi działaniami promocyjnymi i marketingowymi. Ponadto Spółka wprowadziła do swojej oferty akcesoria uznanych europejskich marek takich jak : Bugatti, Krusell, Anymode, SBS, a także akcesoria licencjonowane sygnowane markami BMW, Ferrari etc., dzięki czemu poszerzyła swoje port folio o ekskluzywne wersje tradycyjnych produktów i mogła zwiększyć swój udział w

Handwritten signature

rynku. Produkty oryginalne jak i akcesoria ekskluzywnych i uznanych marek są wprowadzane, zarówno do sieci sprzedaży Teletorium, jak i do sieci wielkopowierzchniowych, handlowych i operatorskich. Pozwala to na systematyczne powiększanie swojego udziału na półkach akcesoryjnych stałych klientów, a także na uatrakcyjnienie oferty dla potencjalnych odbiorców.

Nastąpiło też rozszerzenie oferty oświetlenia LED pod własnymi markami o nowe kategorie osprzętu elektrycznego uznanych producentów Legrand oraz Karlik co ułatwia kompleksowe ofertowanie i obsługę specjalistycznych hurtowni oraz sieci marketów i składów budowlanych w ramach kategorii oświetlenie i osprzęt elektryczny. Celem rozbudowy i dywersyfikacji kanałów dystrybucyjnych, uruchomiony został dedykowany dział obsługi sieci marketów budowlanych. Jego zadaniem jest współpraca nie tylko z wielkopowierzchniowymi sieciami ale też współpraca z działającymi w systemie grup zakupowych marketami i składami budowlane mającymi w swojej ofercie oświetlenie LED i stosowny osprzęt elektryczny. W kategorii produktów oświetleniowych Spółka poszerzyła ofertę o produkty dedykowane rynkowi przemysłowemu. Pod marką Forever Light zadebiutowały nowe modele tub LED, naświetli zewnętrznych, oświetlenia wewnętrznego oraz lamp przemysłowych typu high-bay produkowanego w oparciu o szereg własnych zgłoszeń patentowych. W efekcie w 2014 zrealizowano dostawy inwestycyjne do dużych odbiorców (fabryka BOSH, sklepy i magazyny Schiever Polska (grupa AUCHAN)).

Spółka również rozwija sprzedaż exportową. Obecność na międzynarodowych targach CEBIT w Hanowerze i imprezach targowych zarówno w Europie jak i poza jej granicami skutkuje wzrostem przychodów ze sprzedaży zagranicznej w 1H 2014 wzrosły z 36% do 42% r/r. Planowana jest dalsza ekspansja na rynki zagraniczne.

Myphone

W pierwszym półroczu 2014 spółka myPhone nadal umacnia ugruntowaną już pozycję lidera na rynku telefonów o prostej funkcjonalności (nie smartfony), w tym również dla osób starszych, oraz smartfonów, zwiększając całkowitą liczbę sprzedanych telefonów o ponad 75% w porównaniu z poprzednim okresem 2013 roku.

Równolegle wykorzystując skalę możliwości produkcyjnych i deweloperskich trwają prace wdrożeniowe nad nowymi produktami z zakresu drobnej elektroniki takiej jak: kamery samochodowe, uniwersalne ładowarki do telefonów komórkowych, produkty USB, czy podkładki chłodzące pod laptopy. Spółka w tym zakresie utrzymuje kontrolę jakościową wdrażanych produktów przez jednostki niezależne TUV Rheinland oraz Decra Certification. Systematycznie prowadzone są również prace nad nowymi modelami telefonów komórkowych oraz smartfonów. Już pod koniec roku 2014 do oferty spółki trafi nowy model znanego na rynku Hammera (telefonu odpornego z certyfikatem IP67), ale tym razem w wydaniu na smartfony. W zaawansowanej fazie wdrożeniowej są również oprócz obecnie sprzedawanego modelu CUBE, nowe modele smartfonów oparte na systemie android 4.4 Kitkat, które będą prezentowane już na przełomie listopada i grudnia 2014, w tym również bardzo nowoczesny i wydajny phablet o wielkości wyświetlacza 5,5" działający na wielordzeniowym, szybkim procesorze Mediatek. Również

dzięki współpracy z firmą Mediatek spółka wdrożyła kolejne tablety pod marka własna myTAB o następujących wielkości wyświetlaczy 7", 7,85" oraz 10.1 oparte na systemie android 4.4, w technologii wyświetlaczy IPS oraz transmisją danych przez internet 3G. Tablety swoje premiery będą miały już w sierpniu br. oraz na przełomie listopada i grudnia br. Zgodnie z wcześniejszymi zapowiedziami spółka myPhone z sukcesem wdrożyła model smartphona CUBE do oferty operatora Play. Obecnie model CUBE znajdując się w salonach Play w ofercie subsydiowanej w najbardziej atrakcyjnych abonamentach sprzedażowych operatora. Kontynuowana jest współpraca z właścicielem sklepów Biedronka, gdzie w ofercie sklepów można było odnaleźć serię smartfonów pod modelem Smart oraz urządzenia z zakresu drobnej elektroniki.

Teletorium

Teletorium konsekwentnie realizuje strategię wzrostu swojej sieci, nie mającej w kraju odpowiedników co do charakteru i skali. Na koniec półrocza spółka zarządzała 176 punktami sprzedaży w stosunku do 119 lokalizacji w dniu 30.06.2013 (31.12.2012 – 151 lokalizacji), co stanowi wzrost ilości punktów o blisko 50% r/r. Realizowany jest też projekt otwierania punktów partnerskich, które obecnie stanowią ok 10% sieci. Dzięki pozyskiwaniu nowych lokalizacji oraz rozszerzaniu oferty asortymentowej spółka zanotowała również znaczny wzrost przychodów.

Będąc absolutnym liderem rynku wśród niezależnych sieci zajmujących się branżą materiałów GSM spółka rozpoczęła otwieranie nowych stoisk również w mniejszych miejscowościach do 50 tyś. mieszkańców.

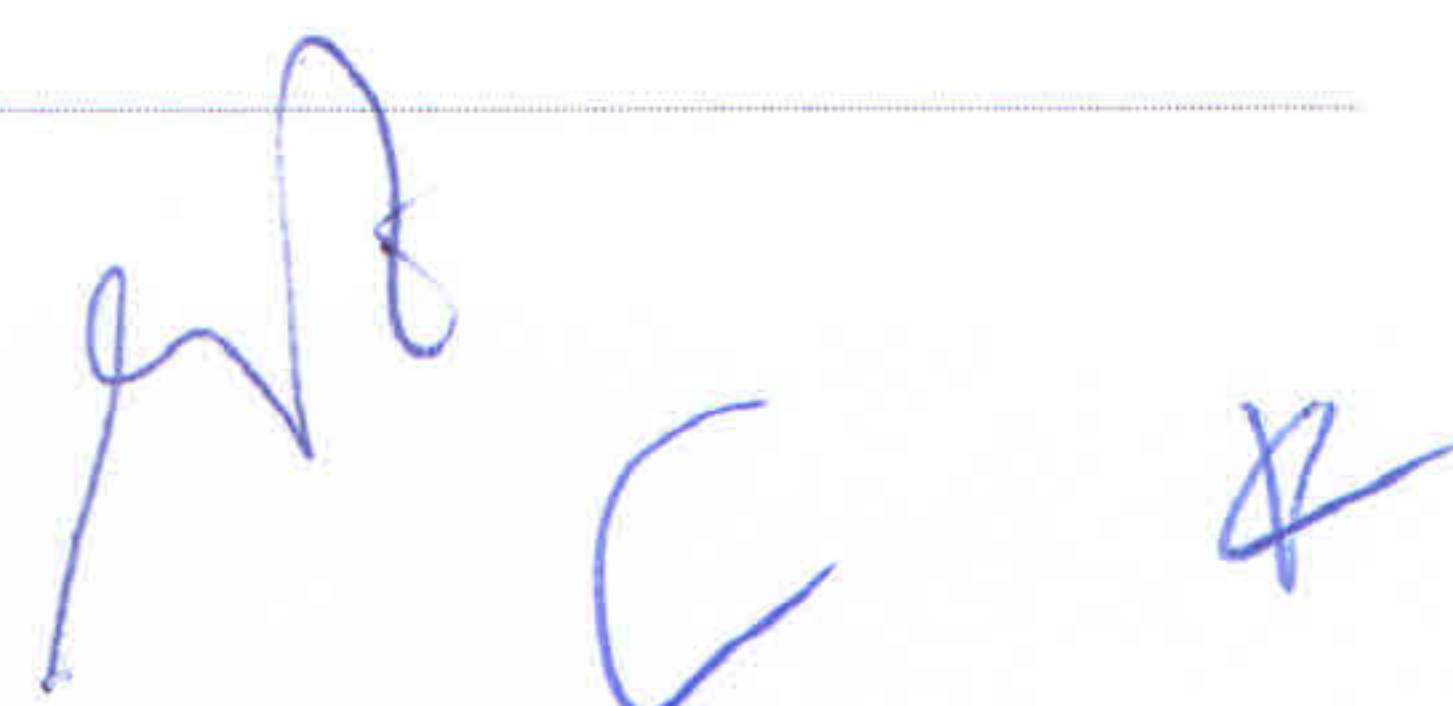
Dzięki skali wielkości sieci spółka staje coraz poważniejszym partnerem dla operatorów. Na podstawie podpisanych umów dystrybuowane są produkty pre-paid sieci T-Mobile i Play. Trwają również rozmowy dotyczące dystrybucji kolejnych produktów.

W punktach Spółki dostępna jest również pełna oferta telefonów i smartfonów marki myPhone, których Teletorium jest istotnym kanałem dystrybucji pełniącym również funkcje testowania opinii konsumenckich w odniesieniu do nowych modeli.

Red Dog

Spółka kontynuuje zainicjowane u ubiegłym roku wprowadzenie e-papierosów do sieci wielkopowierzchniowych, dyskontów oraz małych sieci sklepów spożywczych.

Produkty pod markami własnymi dostępne są w wielu marketach (m.in. Auchan, Selgros, Kaufland), sieciach spożywczych (Aligator) oraz na zasadzi oferty specjalnej produkty spółki były dostępne w sieci Biedronka. Sprzedaż prowadzona jest również w wielu specjalistycznych punktach z e-papierosami oraz komisach, salonach z branży GSM.



Spółka wprowadziła do sprzedaży nowe produkty pod marką ONE dedykowane dla początkujących e-palaczy, jak również w ofercie spółki znalazły się produkty premium znanych światowych marek z branży e-papierosów.

Dzięki sprzedaży e-papierosów poprzez różne kanały dystrybucji spółka ustabilizowała swoją pozycję na rynku a produkty i marki spółki stają się coraz bardziej rozpoznawalne.

R2 Invest

Pozycja konkurencyjna spółki wzmacnia się dzięki aktywnemu zarządzaniu portfolio i rozszerzeniu go o unikalne produkty typu fasion łączące gusta młodzieżowe i ekstrawaganckie z ambitnym i wyszukany wzornictwem dostępnym w kolekcjach ekskluzywnych. Dla tych produktów istotnym kanałem sprzedaży okazały się średnie firmy dysponujące lokalnymi sieciami sprzedaży błyskawicznie reagującymi na oczekiwania bezpośrednio obsługiwanego klienta końcowego.

W efekcie w 2014 roku portfel zamówień od nowych klientów znacząco wzrósł w porównaniu do analogicznego okresu w roku poprzednim, a suma przychodów w pierwszym półroczu 2014 jest blisko dwukrotnie wyższa r/r .

Rozbudowanie sieci sprzedaży krajowej i zagranicznej stanowi stabilną bazę dla wzrostu wyników Spółki opartej o lojalnych odbiorców oferty wyróżniającej się wzornictwem i jakością i standardem obsługi.

c) Sytuacja kadrowa Emitenta i Grupy Kapitałowej

Strukturę zatrudnienia TelForceOne S.A. w pierwszym półroczu 2014 roku, przedstawia poniższa tabela:

Data:	Ogółem:	kobiety:	mężczyźni:
30.06.2014	110	59	51

Strukturę wiekową zatrudnionych w TelForceOne S.A. pracowników, w trzech grupach wiekowych (stan na dzień 30 czerwca 2014 r.), przedstawia tabela poniżej:

Przedział wieku	Ogółem:	kobiety:	mężczyźni:
18-29	57	27	30
30-50	48	29	19
> 51	5	3	2

Strukturę zatrudnienia w Grupie Kapitałowej TelForceOne w pierwszym półroczu 2014 roku, przedstawia poniższa tabela:

Data	Liczba zatrudnionych:	kobiety:	mężczyźni:
30.06.2014	204	89	115

11. Wskazanie czynników, które w ocenie emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez niego wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego półrocza.

Zadaniem Zarządu TelForceOne S.A. obecna sytuacja finansowa Grupy, jej potencjał handlowy oraz pozycja rynkowa stwarzają podstawy do twierdzenia iż wysokim prawdopodobieństwem jest sukcesywna poprawa wyników finansowych Emitenta w drugim półroczu roku 2014 i kolejnych okresach.

Wpływ na wyniki drugiego półrocza 2014 mogą mieć następujące czynniki:

a) zewnątrzne:

- konkurencyjność – pod względem ceny, jakości obsługi, lokalizacji oraz jakości oferowanych produktów,
- wahania kursów walut - gwałtowne osłabienie złotego wobec dolara przy kursie powyżej 3,3 zł może mieć krótkoterminowy wpływ na poziom marżowości sprzedaży w wielko powierzchniowym kanale dystrybucji.
- ogólna sytuacja gospodarcza, wpływająca na tempo przyrostu zamówień i/lub redukcje zamówień obecnych,
- przychody z tytułu zawartych umów handlowych z wielko powierzchniowymi sieciami handlowymi,
- dynamika sprzedaży aparatów myPhone - szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku GSM,
- możliwość rozpoczęcia współpracy z kolejnymi wyspecjalizowanymi wielko powierzchniowymi sieciami handlowymi,
- rozwój rynku operatorów GSM w Polsce i Czechach,
- zmiany demograficzne,
- zmiany w zaufaniu konsumentów, wysokości dochodu rozporządzalnego oraz indywidualnych sposobów wydawania pieniędzy,
- regulacje prawne i podatkowe,
- negatywne zmiany na rynkach finansowych,

b) wewnętrzne:

- pozyskanie i przygotowanie zasobów ludzkich niezbędnych do rozwoju istniejących i nowych przedsięwzięć,
- pozyskiwanie atrakcyjnych lokalizacji,
- skuteczność we wprowadzaniu nowych marek oraz produktów,


12. Oświadczenie ws. półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego TelForceOne i Sprawozdania Zarządu TelForceOne S.A. z działalności spółki za okres od 1.01.2014 roku do 30.06.2014 roku.

Zarząd TelForceOne S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, skonsolidowane półroczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Emitenta. Półroczne sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej w okresie od 1.01.2014 roku do 30.06.2014 roku, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

13. Oświadczenie ws. podmiotu uprawnionego do badania przeglądu skonsolidowanego sprawozdania finansowego.


Zarząd TelForceOne S.A. oświadcza, że spółka ECA Seredyński i Wspólnicy Sp. k. z siedzibą w Krakowie, podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu skonsolidowanego półrocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa, oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący przeglądu spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego raportu z przeglądu półrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego i normami zawodowymi.

Prezes Zarządu



Sebastian Sawicki

.....
Sebastian Sawicki
Prezes Zarządu

TelForceOne Spółka Akcyjna


.....
Wiesław Żywicki
Wiceprezes Zarządu




.....
Adam Kowalski
Członek Zarządu ds. Handlowych

Wrocław, 28 sierpnia 2014 roku