

## ROZDZIAŁ V DANE O DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

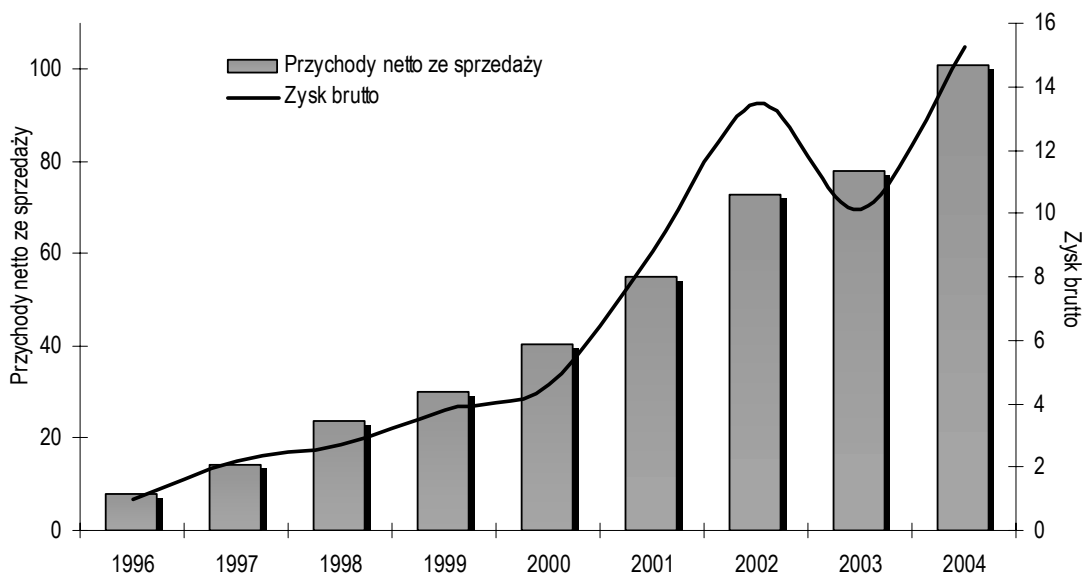
### 1 Podstawowe informacje o działalności Emitenta

#### 1.1 Wprowadzenie

Działalność podstawowa Emitenta polega na produkcji i dystrybucji artykułów wykorzystywanych do wykończenia i dekoracji wnętrz. Na dzień aktualizacji Prospektu oferta Spółki zawiera ok. 2.800 pozycji asortymentowych. Uwzględniając asortyment oferowany przez podmioty przejęte przez Spółkę w dniu 1 maja 2005 r., ww. oferta obejmuje prawie 4 tys. pozycji asortymentowych. Najważniejszym rynkiem zbytu dla Spółki jest rynek polski. Poza Polską, produkty Spółki dystrybuowane są w kilkudziesięciu krajach Europy. W Spółce realizowany jest efektywny sposób zarządzania zarówno działalnością produkcyjną, jak i dystrybucyjną. Wysoka wydajność produkcji oraz systematycznie rozwijana oferta asortymentowa w połączeniu ze skutecznie funkcjonującą logistyką dystrybucji umożliwiają Spółce osiąganie wyznaczanych celów rozwoju, jakimi są przede wszystkim: wzrost przychodów i zysków oraz pozyskiwanie nowych rynków zbytu.

Dynamikę rozwoju Emitenta obrazuje poniższy wykres zawierający zestawienie generowanych przez Spółkę przychodów i zysków.

Wykres 2. Przychody i zyski Decora w latach 1996-2004 (w mln zł)



Źródło: Emitent

\* Obniżenie zysku w 2003 r. związane było z wdrażeniem trzech nowych linii produkcyjnych – listew przypodłogowych z polichlorku winylu, karniszy oraz podkładów izolacyjnych pod panele z polistyrenu. Własna produkcja karniszy i listew przypodłogowych zastąpiła będące w dotychczasowej ofercie handlowej Spółki towary.

Oferta Spółki obejmuje trzy grupy asortymentowe:

- artykuły wykończenia i dekoracji podłogi (listwy przypodłogowe wraz z akcesoriami, podkłady izolacyjne pod panele podłogowe),
- artykuły wykończenia i dekoracji okien (karnisze metalowe, drewniane, drewniano-metalowe),
- artykuły wykończenia i dekoracji sufitów oraz ścian (listwy sufitowe, kasetony sufitowe, rozety).

W sprzedaży Spółka oferuje przede wszystkim wyroby własne (ponad 93% przychodów ze sprzedaży w 2004 r.). Marginalne znaczenie ma sprzedaż towarów i materiałów (niespełna 7% przychodów ze sprzedaży w 2004 r.).

Produkty Spółki charakteryzują się wysoką funkcjonalnością, łatwym i prostym montażem, a także różnorodną fakturą i kolorystyką. Spółka kompleksowo rozwija grupy asortymentowe, tak aby konsument, prowadząc określone prace wykończeniowe lub dekoracyjne, mógł korzystać w szerokim zakresie z produktów oferowanych przez Emitenta. Oferta Spółki zawiera również różnego typu akcesoria dodatkowe zapewniające łatwy montaż z zachowaniem faktury i kolorystyki produktu podstawowego (zakończenia, narożniki, łączniki, kleje itp.). Surowcami wykorzystywanymi w procesie produkcji są przede wszystkim: polistyren, polichlorek winylu, drewno, jak również różne stopy metali.

Największą grupę produktów stanowią wyroby wytwarzane z tworzyw sztucznych. Są to głównie różnego typu: listwy przypodłogowe, podkłady izolacyjne, listwy sufitowe, kasetony sufitowe. Spółka posiada nowoczesne linie produkcyjne, a także bardzo wydajne technologie produkcji. Prace badawcze prowadzone przez Emitenta pozwoliły m.in. na uzyskanie wysokiego stopnia spienienia polichlorku winylu (PCW), co daje możliwość istotnego ograniczenia ilości PCW wykorzystywanego w produkcji m.in. listew przypodłogowych. W efekcie możliwe jest znaczące obniżenie kosztów produkcji i generowanie przez Spółkę wyższej marży na sprzedaży tych produktów.

Ponad 50% przychodów ze sprzedaży Emitenta generowane jest ze sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji podłogi. Równocześnie bardzo dużą dynamikę wzrostu przychodów Emitent odnotowuje w grupie artykułów wykończenia i dekoracji okien.

Procesy produkcyjne skoncentrowane są na terenie przedsiębiorstwa Emitenta. Jednocześnie część produkcji realizowana jest przez podwykonawców, co umożliwia Spółce efektywne zarządzanie kosztami tej produkcji. Spółka wypracowała także własny model dystrybucji produktów. Jego skuteczność potwierdzają wyjątkowo krótkie terminy realizacji zamówień oraz znaczne ograniczenie ponoszonych przez Spółkę kosztów transportu. W Polsce dystrybucja realizowana jest poprzez sześć biur handlowych, za pośrednictwem których produkty Spółki trafiają do ponad dwóch tysięcy punktów sprzedaży detalicznej i kilkunastu dużych sieci handlowych. Sprzedaż na rynkach zagranicznych koordynowana jest bezpośrednio z centrali Spółki przez dwa działy handlowe: Dział Handlowy na rynki Europy Środkowej i Zachodniej oraz Dział Handlowy na rynki Europy Wschodniej. Ponadto Spółka zamierza zatrudnić kolejnych przedstawicieli handlowych na rynkach zagranicznych, a także powołać co najmniej jedną spółkę zależną z siedzibą za granicą, której sposób działalności odpowiadałby działalności funkcjonujących w Polsce biur handlowych. Od 1999 r. w Republice Czeskiej działalność handlową prowadzi spółka zależna Emitenta – Decora Nova, funkcjonująca w sposób opisany powyżej.

Z uwagi na fakt, iż Decora Nova prowadzi przede wszystkim działalność dystrybucyjną, a generowane przez nią przychody nie stanowią istotnego udziału w przychodach Emitenta, przedstawiony w poniższym Rozdziale Prospektu opis Grupy Kapitałowej Emitenta uwzględnia przede wszystkim szczegółowy opis działalności Emitenta, ze wskazaniem, tam gdzie jest to istotne, działalności spółki Decora Nova.

Ponadto, w dniu 1 maja 2005 r. Spółka przejęła pełną kontrolę nad dwoma podmiotami: Trans Sp. z o.o. z siedzibą w Kostrzynie nad Odrą oraz Optimal Sp. z o.o. z siedzibą w Lipkach Wielkich. Podmioty te są wzajemnie powiązane kapitałowo – Spółka w sposób bezpośredni i pośredni posiada 100% udziałów w każdym z nich.

Obie wymienione spółki działają w branży Emitenta – artykułów wykończenia i dekoracji wnętrz. Firma Trans zajmuje się głównie produkcją profili (listew) progowych, która realizowana jest w Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Spółka ta istotną część swoich wyrobów sprzedaje na rynku polskim za pośrednictwem Optimal Sp. z o.o. Firma Optimal Sp. z o.o. zajmuje się dystrybucją towarów w Polsce oraz na rynkach zagranicznych. W ocenie Emitenta Optimal Sp. z o.o. posiada stabilną pozycję na rynku polskim, w tym w szczególności w zakresie dystrybucji towarów w sieciach handlowych. Tak więc działalność obu tych podmiotów jest komplementarna.

W ocenie Zarządu Emitenta włączenie do Grupy Kapitałowej Emitenta wskazanych podmiotów prowadzić będzie do istotnego wzrostu wartości Spółki poprzez wzrost poziomu sprzedaży, przepływów pieniężnych oraz zysku.

Poniżej zostały przedstawione podstawowe dane finansowe nabytych przez Spółkę przedsiębiorstw.

**Tabela 15:** Wybrane dane finansowe spółki Trans Sp. z o.o. (tys. zł)\*

|   | rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|---|------------------------------------|---------|---------|
|   | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Przychody ze sprzedaży produktów**        | 16.178                             | 13.577  | 7.924   |
| Zysk (strata) na działalności operacyjnej | 3.673                              | 3.083   | 1.973   |
| Zysk (strata) brutto                      | 3.553                              | 2.619   | 1.404   |
| Zysk (strata) netto                       | 3.553                              | 2.619   | 1.404   |
| Aktywa razem                              | 14.555                             | 12.526  | 8.954   |
| Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania    | 3.542                              | 5.068   | 4.114   |
| Zobowiązania długoterminowe               | 98                                 | 2.167   | 2.617   |
| Zobowiązania krótkoterminowe              | 2.523                              | 2.892   | 1.491   |
| Kapitał własny                            | 11.012                             | 7.459   | 4 840   |
| Kapitał zakładowy                         | 2.300                              | 2.300   | 2.300   |

\*Dane nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta

\*\*Przychody ze sprzedaży produktów uwzględniają sprzedaż do Optimal Sp. z o.o.

Źródło: Emitent – na podstawie informacji uzyskanych z Trans Sp. z o.o.

**Tabela 16:** Wybrane dane finansowe spółki Optimal Sp. z o.o. (tys. zł)\*

|   | rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|---|------------------------------------|---------|---------|
|   | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów | 23.846                             | 22.126  | 20.164  |
| Zysk (strata) na działalności operacyjnej   | 916                                | 322     | 734     |
| Zysk (strata) brutto                        | 840                                | 269     | 639     |
| Zysk (strata) netto                         | 468                                | 200     | 459     |
| Aktywa razem                                | 9.846                              | 7.978   | 7.759   |
| Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania      | 6.294                              | 4.926   | 4.876   |
| Zobowiązania długoterminowe                 | 367                                | 0       | 0       |
| Zobowiązania krótkoterminowe                | 5.683                              | 4.926   | 4.876   |
| Kapitał własny                              | 3.552                              | 3.052   | 2.884   |
| Kapitał zakładowy                           | 555                                | 555     | 555     |

\*Dane nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta

Źródło: Emitent – na podstawie informacji uzyskanych z Optimal Sp. z o.o.

## 1.2 Rozwój Emitenta

Poprzednik prawny Emitenta – Decora Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością utworzona została 16 sierpnia 1994 roku. Początkowo Spółka specjalizowała się w produkcji kasetonów sufitowych. W pierwszym roku działalności w Spółce zatrudnienie nie przekroczyło 5 osób, natomiast przychody netto ze sprzedaży wyniosły 120 tys. złotych. W kolejnych latach Spółka rozpoczęła produkcję m.in. listew sufitowych, ociepliny ściennej oraz ekranów zagrzejnikowych. Na koniec 1998 r. w Spółce zatrudnionych było ok. 60 osób, a przychody netto ze sprzedaży osiągnęły poziom blisko 24 mln zł. W 1999 r. utworzona została spółka zależna z siedzibą w Czechach – Decora Nova. Kolejne lata to okres jeszcze bardziej dynamicznego rozwoju Spółki. Oferta asortymentowa została poszerzona o listwy przypodłogowe z PCW oraz daszki nad drzwi wejściowe. Spółka utworzyła również własną sieć dystrybucji w Polsce, która umożliwia szybką obsługę klienta oraz skutecznie wpływa na wzrost sprzedaży. Oparta na sześciu biurach handlowych sieć dystrybucyjna pozwoliła Spółce uniezależnić się od lokalnych dystrybutorów, a także przejąć ich marżę z tytułu dystrybucji produktów. Na koniec 2000 r. zatrudnienie w Spółce wzrosło do 170 osób, a przychody osiągnęły ponad 41 mln zł. W roku następnym Spółka wprowadziła do sprzedaży m.in. karnisze i nowe rodzaje listew przypodłogowych. W tym samym roku Spółka otrzymała prestiżowe wyróżnienie „Gazeta Biznesu” przyznawane przez dziennik „Puls Biznesu” za bardzo dobre wyniki finansowe, dynamiczny rozwój oraz rzetelność. Wyróżnienie to Spółka ponownie otrzymała w roku 2003. Rok 2003 był kolejnym rokiem przełomowym dla działalności Decory. Spółka zmieniła profil funkcjonowania ze spółki handlowo-produkcyjnej na produkcyjną. Uruchomiono trzy nowe linie produkcyjne, z czego dwie obejmowały technologie dotąd nie stosowane u Emitenta – technologię przetwórstwa polichloru winylu i produkcji karniszy, a trzecia obejmowała produkcję podkładów izolacyjnych pod panele podłogowe na bazie istniejącej technologii przetwórstwa polistyrenu. W tym samym roku zatrudnienie w Spółce wzrosło do ponad 300 osób, a przychody ze sprzedaży osiągnęły wartość ponad 78 mln zł. W roku 2004 Emitent rozszerzył sieć dystrybucji na dotychczasowych rynkach sprzedaży – Europy Środkowej i Wschodniej wraz z Polską oraz rozpoczął budowę systemu dystrybucji na rynkach Europy Zachodniej.

W dniu 1 maja 2005 r. Spółka przejęła pełną kontrolę nad dwoma podmiotami: Trans Sp. z o.o. z siedzibą w Kostrzynie nad Odrą oraz Optimal Sp. z o.o. z siedzibą w Lipkach Wielkich. Podmioty te są wzajemnie powiązane kapitałowo – Spółka w sposób bezpośredni i pośredni posiada 100% udziałów w każdym z nich. Obie wymienione spółki działają w branży Emitenta – artykułów wykończenia i dekoracji wnętrz.

Tak jak zostało to już wyżej wskazane, włączenie do Grupy Kapitałowej Emitenta spółek z o.o. Trans oraz Optimal nastąpiło w dniu 1 maja 2005 r. Realizowany na dzień aktualizacji Prospektu proces integracji Grupy Kapitałowej nie jest na etapie umożliwiającym ocenę Grupy Kapitałowej Emitenta, tak jakby Grupa ta stanowiła jeden organizm gospodarczy. W Prospekcie zostały przedstawione podstawowe informacje o Trans Sp. z o.o. oraz Optimal Sp. z o.o. Zdaniem Emitenta zakres tych informacji powinien umożliwić inwestorom przeprowadzenie właściwej oceny transakcji i jej wpływu na przyszłe wyniki Emitenta. Przedstawione w Prospekcie informacje o Trans Sp. z o.o. oraz Optimal Sp. z o.o. zostały zweryfikowane przez Emitenta.

Na dzień aktualizacji Prospektu oferta Spółki zawiera ok. 2800 pozycji asortymentowych. W 2005 r. Decora zamierza wprowadzić od kilku do kilkunastu nowych produktów, w tym m.in. nowe rodzaje listew przypodłogowych z tworzyw sztucznych oraz nowe wzory karniszy. W pierwszym kwartale 2005 r. Spółka wprowadziła do sprzedaży rolety okienne oraz listwy z MDF wraz z akcesoriami. W najbliższym czasie oferta Spółki ma zostać powiększona o produkty oferowane przez przejęte 1 maja 2005 r. spółki: Trans Sp. z o.o. oraz Optimal Sp. z o.o. Produktami tymi będą m.in. różnego rodzaju metalowe listwy progowe. Uwzględniając asortyment oferowany przez podmioty przejęte przez Spółkę oferta Spółki obejmuje prawie 4 tys. pozycji asortymentowych.

**Tabela 17.** Przychody, zyski oraz liczba produktów oferowanych przez Decora w latach 1996-2004 oraz w I kwartale 2005 r.

|   | 1996 r. | 1997 r. | 1998 r. | 1999 r. | 2000 r. | 2001 r. | 2002 r. | 2003 r. | 2004 r. | 2005 - IQ |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| <b>Przychody netto ze sprzedaży (w tys. zł)</b> | 8.051   | 14.114  | 23.915  | 29.887  | 40.360  | 54.912  | 72.762  | 78.026  | 100.887 | 23.705    |
| <b>Zysk brutto (w tys. zł)</b>                  | 982     | 2.167   | 2.705   | 3.818   | 4.593   | 8.824   | 13.458  | 10.113  | 15.242  | 3.554     |
| <b>Oferowany asortyment (liczba)</b>            | 78      | 225     | 408     | 705     | 1.224   | 1.620   | 1.570   | 2.460   | 2.490   | 2.872     |

Źródło: Emitent

### 1.3 Opis działalności Emitenta

#### 1.3.1 Specyfika działalności, podstawowe źródła przychodów

Działalnością podstawową Spółki jest przede wszystkim produkcja i dystrybucja artykułów wykorzystywanych do wykończenia i dekoracji wnętrz. W 2004 r. przychody Spółki ze sprzedaży własnych wyrobów wyniosły 93% ogółu przychodów netto ze sprzedaży. Sprzedaż towarów i materiałów osiągnęła odpowiednio 7% ogółu przychodów netto ze sprzedaży. Oferowane przez Spółkę produkty i towary należą do trzech grup asortymentowych:

- artykuły wykończenia i dekoracji podłogi,
- artykuły wykończenia i dekoracji okien,
- artykuły wykończenia i dekoracji sufitów i ścian.

**Tabela 18.** Sprzedaż poszczególnych grup asortymentowych

|  | I kwartał     |               | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |               |               |               |               |               |
|--|---------------|---------------|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|  | 2005 r.       |               | 2004 r.                            |               | 2003 r.       |               | 2002 r.       |               |
|  | tys. zł       | %             | tys. zł                            | %             | tys. zł       | %             | tys. zł       | %             |
| Artykuły wykończenia i dekoracji podłogi         | 14.812        | 62,48         | 55.390                             | 54,90         | 30.312        | 38,85         | 25.851        | 35,53         |
| Artykuły wykończenia i dekoracji okien           | 2.823         | 11,91         | 13.380                             | 13,26         | 8.921         | 11,43         | 5.421         | 7,45          |
| Artykuły wykończenia i dekoracji sufitów i ścian | 5.226         | 22,05         | 27.166                             | 26,93         | 33.191        | 42,54         | 34.313        | 47,16         |
| Pozostałe  | 844           | 3,56          | 4.951                              | 4,91          | 5.602         | 7,18          | 7.176         | 9,86          |
| <b>Sprzedaż ogółem</b>                           | <b>23.705</b> | <b>100,00</b> | <b>100.887</b>                     | <b>100,00</b> | <b>78.026</b> | <b>100,00</b> | <b>72.762</b> | <b>100,00</b> |
| <i>Wartość sprzedaży Decora Nova*</i>            | 1.190         |               | 4.703                              |               | 3.529         |               | 1.856         |               |

\*W zł (kurs korony czeskiej do złotego 1:0,1361)

Źródło: Emitent

Spółka zależna od Emitenta, Decora Nova nie prowadzi działalności wytwórczej. Decora Nova pełni przede wszystkim funkcję spółki dystrybucyjnej. Udział realizowanej przez Decora Nova sprzedaży w łącznej wartości sprzedaży Spółki został przedstawiony w powyższej tabeli.

#### Artykuły wykończenia i dekoracji podłogi

W 2004 r. przychody z tytułu sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji podłogi stanowiły prawie 55% ogółu przychodów netto Spółki ze sprzedaży.

Produkcja artykułów wykończenia i dekoracji podłogi przez Decorę realizowana jest od 1999 r. Zgodnie ze stanem na dzień aktualizacji Prospektu, podstawowymi produktami w tej grupie asortymentowej są:

- listwy wykończeniowe i profile uniwersalne, tj.:
- listwy przypodłogowe typu HSL, wytwarzane ze spienionego PCW,
- listwy przypodłogowe typu LE, wytwarzane ze spienionego PCW – listwa ta charakteryzuje się niższym profilem oraz mniejszą gęstością i wagą aniżeli listwa typu HSL,
- listwy przypodłogowe systemowe LS Electro System, wytwarzane z litego PCW,
- listwy przypodłogowe do wykładzin, dwóch rodzajów – TSL (listwa z ożebrowaniem wykonana z elastycznego termoplastu z folią samoprzylepną do każdego rodzaju wykładzin) i LW (listwa o podobnym charakterze jak listwa TSL, z tym że bez ożebrowania) wytwarzane z litego PCW,
- profile uniwersalne typu LC (listwa uniwersalna o kształcie ówiewka), LN (listwa uniwersalna o profilu narożnym), LK (listwa kątowna dwustronnie zadrukowana) wytwarzane ze spienionego i litego PCW,
- akcesoria do wszystkich rodzajów listew przypodłogowych wytwarzane z polistyrenu lub polipropylenu,
- listwy przypodłogowe z MDF wraz z akcesoriami.

- podkłady izolacyjne pod panele podłogowe:
- podkłady izolacyjne wytwarzane z ekstrudowanej pianki polistyrenowej,
- podkłady izolacyjne wytwarzane metodą skrawania z bloków polistyrenu ekspandowanego,
- podkłady z polietylenu i folia paraizolacyjna – stanowiące uzupełnienie oferty.

#### Listwy przypodłogowe

W produkcji listew przypodłogowych Spółka korzysta z własnych rozwiązań technologicznych. Źródłem przewagi konkurencyjnej na etapie produkcji są przede wszystkim stosowane mieszanki PCW opracowane przez istniejący w firmie Dział Technologiczny oraz Dział Badań i Rozwoju. Umożliwiają one wydajną i bardzo stabilną produkcję bez przestoju oraz ograniczenie kosztów produkcji dzięki niskiemu zużyciu surowca. Na wszystkich etapach produkcji prowadzona jest szczegółowa kontrola jakości umożliwiająca wczesną eliminację błędów i zachowanie wysokiej jakości produktów.

W przypadku produktów ze spienionego PCW stosowane rozwiązania zapewniają wysoki poziom spienienia surowca, przy utrzymaniu wyjątkowo wysokich parametrów jakościowych (zachowanie kształtu, wytrzymałość na pęknięcia i złamania, trwałość, odporność na ścieranie). Wykorzystywana technologia produkcji daje możliwość istotnego ograniczenia zużycia ilości PCW wykorzystywanego w produkcji listew przypodłogowych, co znacząco obniża koszty produkcji i umożliwia generowanie przez Spółkę wysokiej marży na sprzedaży.

W Spółce opracowywane są również wysoko wydajne mieszanki PCW, które znajdują zastosowanie w produkcji wyrobów z litego PCW. Oprócz bardzo dobrych parametrów technicznych mieszanki te umożliwiają uzyskiwanie matowej powierzchni listew, która doskonale imituje naturalne drewno.

Do produkcji wyrobów Spółka wykorzystuje również proces koekstruzji umożliwiający produkcję jednego wyrobu z dwóch różnych mieszanek PCW. Technologia ta umożliwia między innymi produkcję niewidocznych części listew z surowców odpadowych, co wpływa na dodatkowe obniżenie kosztów produkcji.

Przyjęta w Decorze technologia wytwarzania listew przypodłogowych opiera się na wykorzystaniu linii produkcyjnej, w skład której wchodzi kilka specjalistycznych maszyn i urządzeń. Proces produkcji polega przede wszystkim na uzyskaniu odpowiedniej mieszanki surowców (surowcami do produkcji listew przypodłogowych jest PCW, środek spieniający oraz barwnik). W zakładzie produkcyjnym Spółki proces wytłaczania, formowania, druku, cięcia i konfekcjonowania jest procesem ciągłym. Produkcja listew przypodłogowych w Decorze odbywa się w systemie czterobrygadowym, siedem dni w tygodniu. Rozwiązanie to umożliwia znaczące ograniczenie kosztów związanych z zatrzymaniem i ponownym rozruchem linii produkcyjnej.

Produkowane przez Decorę listwy przypodłogowe charakteryzują się nowoczesnym kształtem, fakturą umożliwiającą dopasowanie do różnego rodzaju kolorystyki i rodzaju podłogi (panele, wykładzina), a także wysoką funkcjonalnością oraz łatwym i prostym montażem. Rozwijając swój asortyment, Spółka dąży do zaoferowania jak najszerszej palety produktów zadowolającej partnerów handlowych, montażystów, a przede wszystkim konsumentów. Dlatego też oferta Spółki poza produktem podstawowym, jakimi są listwy przypodłogowe, zawiera również szereg dodatkowych akcesoriów ułatwiających montaż: narożniki, łączniki, zakończenia, klamry mocujące. Wszystkie te produkty charakteryzują się wysoką dbałością o szczegóły stanowiące o estetyce produktu finalnego – listwy posiadają powierzchnię i nadruk doskonale imitujące drewno, akcesoria są również drukowane fakturą drewna. Wychodząc naprzeciw wymaganiom rynku, Spółka opracowała nowatorski system montażu listew przypodłogowych z elementami do prowadzenia przewodów elektrycznych. Nastąpiła również modyfikacja poprzednio wykorzystywanych systemów i zamiana metalowych klamer mocujących na klamry z tworzyw sztucznych.

W 2004 r. oferta Spółki została rozszerzona o profile listew, których budowa umożliwia maskowanie różnego rodzaju kabli i przewodów wykorzystywanych w transmisji mediów lub przesyłu prądu elektrycznego. Spółka oferuje także w sprzedaży puszkę uniwersalną do gniazd, o profilu umożliwiającym montaż gniazda na listwie przypodłogowej.

W ofercie Spółki dostępne są również listwy do wykładzin dywanowych, których konstrukcja umożliwia sklejenie wykładziny z listwą. Ponadto Spółka oferuje w sprzedaży listwy o profilach umożliwiających wykończenie wnęk okiennych, ościeży drzwi, progów, parapetów, narożników ścian, schodów, blatów kuchennych. Produkty te charakteryzują się wysoką funkcjonalnością i prostym montażem.

#### Podkłady izolacyjne

Produkcja podkładów izolacyjnych pod panele podłogowe realizowana jest w Spółce od 2003 r. Spółka jako jedna z pierwszych na polskim rynku zaoferowała podkłady wytwarzane z polistyrenu. Produkty te posiadają parametry znacznie lepsze od podkładów z polietylenu czy materiałów naturalnych. Podkłady z polistyrenu wytwarzane przez Decorę charakteryzują się optymalnymi parametrami wyrównania powierzchni, nasiąkliwości wodą oraz odpornością na obciążenia, co w znacznym stopniu podnosi trwałość podłogi. Produkty Spółki z tej grupy asortymentowej oferowane są na rynku pod nazwą IZO-FLOOR. Podkłady produkowane są w formie arkuszy bądź też rolek o grubości od 2 do 6 mm. Układane bezpośrednio pod panelami pełnią także rolę izolatora termicznego i akustycznego. Dodatkowym walorem podkładów, wyróżniającym je od tradycyjnych podkładów wytwarzanych z naturalnych surowców, jest odporność na wilgoć.

Ponadto w ofercie Spółki dostępne są produkty łączące warstwę paraizolacyjną z podkładem wyrównującym zarówno na bazie polistyrenu ekstrudowanego, jak i ekspandowanego. Podkłady te charakteryzują się dużo większą łatwością montażu, jak również lepszymi parametrami związanymi z nasiąkliwością i paraizolacją. Spółka oferuje także podkłady izolacyjne wytwarzane z polietylenu oraz folię paraizolacyjną. Oferta ta stanowi uzupełnienie szerokiej gamy produktowej związanej z podkładami izolacyjnymi pod panele.

**Tabela 19.** Sprzedaż artykułów wykończenia i dekoracji podłogi w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r.

|   | I kwartał | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|---|-----------|------------------------------------|---------|---------|
|   | 2005 r.   | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Sprzedaż artykułów wykończenia i dekoracji podłogi (w tys. kg)  | 1.059     | 3.671                              | 1.933   | 1.593   |
| Przychody ze sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji podłogi netto (w tys. zł)                      | 14.812    | 55.390                             | 30.312  | 25.851  |
| Przychody ze sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji podłogi netto w przychodach netto ogółem (w %) | 62,48     | 54,90                              | 38,85   | 35,53   |

Źródło: Emitent

W ostatnim czasie Spółka obserwuje, iż wzrasta liczba podłóg wykonywanych z paneli w stosunku do liczby podłóg wykańczanych wykładziną z PCW. Dlatego też Spółka podjęła ścisłą współpracę z niektórymi producentami paneli podłogowych, co wymiennie wpłynęło na wzrost sprzedaży podkładów izolacyjnych.

### Artykuły wykończenia i dekoracji okien

W 2004 r. przychody z tytułu sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji okien stanowiły 13,26% ogółu przychodów netto Spółki ze sprzedaży. Przychody ze sprzedaży artykułów tej grupy asortymentowej charakteryzują się w ostatnich latach znaczącą dynamiką wzrostu.

Produkty związane z wykańczaniem i dekoracją okna to najmłodsza grupa asortymentowa w ofercie Emitenta. W grupie tej najważniejszymi produktami są karnisze. Oferta Spółki obejmuje kilkaset pozycji asortymentowych od klasycznych karniszy drewnianych o średnicy 28 mm i 20 mm, poprzez karnisze metalowe o średnicy 20 mm, 16 mm i 12 mm. Spółka oferuje karnisze w szerokiej kolorystyce i wzornictwie, co umożliwi dekorację niemalże każdego rodzaju pomieszczenia. Spółka oferuje także różnego rodzaju dodatki uzupełniające powyższą ofertę. Do dodatków tych można zaliczyć: klamerki ozdobne, pręty okienne (zazdrostki), ozdobne gałki itp. Najpopularniejszymi w ofercie Spółki są karnisze metalowe stylizowane na „kute”. W pierwszym kwartale 2005 r. oferta Spółki została rozszerzona o rolety okienne.

Spółka tworzy swoją ofertę, tak aby była ona atrakcyjna zarówno dla klientów prowadzących specjalistyczne punkty handlowe, jak również dla dużych sieci handlowych. Takie przygotowanie oferty pozwala Spółce dotrzeć do szerokiego grona odbiorców.

Uzupełnieniem oferty są tradycyjne szyny sufitowe wykonane z tworzyw sztucznych wraz z systemem montażu.

Spółka przygotowuje swoją ofertę tak, aby była ona atrakcyjna zarówno dla klientów o wysokich, jak i o niskich dochodach. Część produkcji Spółki trafia do sklepów specjalizujących się tylko i wyłącznie w ofercie związanej z wystrojem i dekoracją okna. Produkty tam dostarczane charakteryzują się wysoką ceną i jakością oraz oryginalnym wzornictwem. Dla klientów mniej wymagających Decora wprowadziła do sprzedaży karnisze z tworzyw sztucznych, które stylizowane są na karnisze metalowe.

**Tabela 20.** Sprzedaż artykułów wykończenia i dekoracji okien w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r.

|   | I kwartał | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|---|-----------|------------------------------------|---------|---------|
|   | 2005      | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Sprzedaż artykułów wykończenia i dekoracji okien (w tys. kg)  | 100       | 480                                | 299     | 149     |
| Przychody ze sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji okien netto (w tys. zł)                      | 2.823     | 13.380                             | 8.921   | 5.421   |
| Przychody ze sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji okien netto w przychodach netto ogółem (w %) | 11,91     | 13,26                              | 11,43   | 7,45    |

Źródło: Emitent

### Artykuły wykończenia i dekoracji sufitów i ścian

Oferowane przez Decore produkty przeznaczone do wykończenia i dekoracji sufitu wytwarzane są z polistyrenu. Do podstawowych produktów w tej grupie asortymentowej należą listwy sufitowe, kasetony sufitowe.

#### Listwy sufitowe

Produkowane przez Decore listwy sufitowe umożliwiają stworzenie efektownej aranżacji sufitu w pomieszczeniach mieszkalnych oraz biurowych. Listwy sufitowe umożliwiają również maskowanie nierówności ścian lub sufitu, co powoduje, iż produkt ten znajduje nabywców zarówno wśród klientów prowadzących remonty, jak i prace wykończeniowe w nowo zasiedlanych mieszkaniach. Prosty montaż, możliwość dowolnego barwienia listwy, bogate i różnorodne wzornictwo powodują, iż wytwarzane przez Decore produkty są interesującym elementem oferty Spółki. Uzupełnieniem oferty listew sufitowych są uniwersalne narożniki DuoComer, które umożliwiają łatwe i estetyczne wykończenie wewnętrznych lub zewnętrznych narożników listew.

### Kasetony sufitowe i rozety

Produkcja kasetonów sufitowych realizowana jest w Spółce przy zastosowaniu dwóch technologii. Kasetony ekstrudowane, uznawane za kasetony o najwyższej jakości, wytwarzane są z polistyrenu ekstrudowanego. Produkowane przez spółkę Decora kasetony ekstrudowane są dostępne w różnorodnym wzornictwie i kolorystyce, imitującej np. różne rodzaje drewna. Drugą grupę kasetonów stanowią kasetony wytłaczane. Surowcem wykorzystywanym w produkcji tych kasetonów jest polistyren ekspandowany. Kasetony te należą do najtańszych w ofercie Decory. W ofercie asortymentowej Spółki są również kasetony wtryskowe, które należą do tzw. średniej półki cenowej.

Uzupełnieniem oferty są rozety sufitowe, które wykonane są z gęstego polistyrenu ekspandowanego, a następnie powlekane powłoką wybielającą celem stylizacji na wyrób gipsowy, tzw. sztukateria. Rozety oferowane przez Decora wyróżniają się wysoką jakością i estetyką wykonania.

### Artykuły wykończenia i dekoracji ścian

Do tej grupy produktów należą oferowane przez Spółkę różnego typu izolacje ściennie. Izolacje te wytwarzane są z polistyrenu ekstrudowanego i ekspandowanego. Produkty te służą izolacji akustycznej pomieszczeń od wewnątrz oraz wyrównaniu nierówności ścian. Oferta Emitenta zawiera m.in. produkt o nazwie ocieplina. Produktem tym jest cienka warstwa polistyrenu ekspandowanego o grubości od 3 do 5 mm, naklejana na ścianę przy pomocy specjalnego kleju. Spółka oferuje również ocieplinę z warstwą papieru, co umożliwia sprawne przyklejanie tapet ściennych.

Decora wytwarza również ekrany grzejnikowe. Struktura tego produktu zbliżona jest do wyżej opisywanej ociepliny. Jest to cienka warstwa polistyrenu, w rolce lub płycie, z warstwą folii aluminiowej naklejona na jedną ze stron arkusza dla podniesienia parametrów izolacyjnych (powłoka refleksyjna). Umieszczenie ekranów za grzejnikiem (przyklejenie na ścianie) powoduje odbicie energii emitowanej w kierunku ściany, co sprawia, że ciepło emitowane przez grzejnik w całości ogrzewa pomieszczenie, a nie ścianę.

**Tabela 21.** Sprzedaż artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r.

|  | I kwartał | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|--|-----------|------------------------------------|---------|---------|
|  | 2005 r.   | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Sprzedaż artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian (w tys. kg)                            | 238       | 1.185                              | 1.393   | 1.488   |
| Przychody ze sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian netto (w tys. zł)        | 5.226     | 27.166                             | 33.191  | 34.313  |
| Przychody ze sprzedaży artykułów dekoracji sufitu i ścian netto w przychodach netto ogółem (w %) | 22,05     | 26,93                              | 42,54   | 47,16   |

Źródło: Emitent

Popyt na kasetony sufitowe charakteryzuje się w ostatnim czasie tendencją malejącą. Nie oznacza to jednak, iż Spółka posiada niewykorzystane moce produkcyjne. Rozpoczynając produkcję podkładów izolacyjnych pod panele wykorzystano technologię i maszyny do tej pory służące wytwarzaniu kasetonów sufitowych.

### **Pozostała oferta asortymentowa:**

Dodatkowo Spółka dystrybuuje:

- kleje – umożliwiające mocowanie sprzedawanych przez Spółkę artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian, a także
- daszki nad drzwi wejściowe wykonywane z tworzyw sztucznych.

**Tabela 22.** Sprzedaż pozostałej oferty asortymentowej w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r.

|   | I kwartał | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|---|-----------|------------------------------------|---------|---------|
|   | 2005 r.   | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Sprzedaż (w tys. kg)  | 121       | 607                                | 545     | 589     |
| Przychody ze sprzedaży netto (w tys. zł)                      | 844       | 4.951                              | 5.602   | 7.176   |
| Przychody ze sprzedaży netto w przychodach netto ogółem (w %) | 3,56      | 4,91                               | 7,18    | 9,86    |

Źródło: Emitent

### **Nowe produkty**

Na początku 2005 r. Spółka rozpoczęła produkcję rolet okiennych. Jest to nowa grupa produktowa w asortymencie artykułów wykończenia i dekoracji okien. W opinii Emitenta wysoka jakość produktu i interesująca stylistyka powinny w krótkim czasie przynieść dobre wyniki sprzedażowe. Również w I kwartale 2005 roku Decora wprowadziła do swojej oferty listwy przypodłogowe z MDF wraz z akcesoriami. Zamiarem Zarządu jest, aby w 2005 r. oferta Spółki została powiększona o nowe rodzaje listew przypodłogowych z tworzyw sztucznych i nowe wzornictwo karniszy. W najbliższym czasie oferta Spółki ma zostać powiększona o produkty oferowane przez przejęte 1 maja 2005 r. spółki: Trans Sp. z o.o. oraz Optimal Sp. z o.o. Produktami tymi będą m.in. różnego rodzaju metalowe listwy progowe. Spółka, wprowadzając nowe produkty, wykorzystuje już posiadane kanały i formy dystrybucji. Przyjęte rozwiązanie umożliwia Spółce szybkie dotarcie z nową ofertą i jej wprowadzenie do dużej liczby odbiorców oraz efektywne zarządzanie kosztami i danym kanałem dystrybucji.

### 1.3.2 Informacje o asortymencie i wartości sprzedaży spółek Trans Sp. z o.o. oraz Optimal Sp. z o.o.

#### Spółka Trans Sp. z o.o.

**Tabela 23.** Asortyment i wartość sprzedaży netto (w tys. zł) Trans Sp. z o.o. w latach 2002-2004\* (wartości uwzględniają sprzedaż do Optimal Sp. z o.o.)

|  | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|--|------------------------------------|---------|---------|
|  | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Listwy i akcesoria podłogowe             | 10.441                             | 9.552   | 6.971   |
| Listwy i akcesoria do glazury i terakoty | 5.738                              | 4.024   | 954     |
| Razem                                    | 16.179                             | 13.576  | 7.925   |

\*Dane nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta

Źródło: Emitent – na podstawie informacji uzyskanych z Trans Sp. z o.o.

Produkty firmy Trans Sp. z o.o. sprzedawane są poprzez centrum logistyczno-dystrybucyjne – Firmę Optimal Sp. z o.o. do sieci hipermarketów budowlanych na terenie całego kraju. Trans Sp. z o.o. sprzedaje także swoje wyroby na rynki Europy południowo-wschodniej.

Do podstawowej działalności Spółki należy produkcja:

- listew i akcesoriów podłogowych,
- listew i akcesoriów do glazury i terakoty.

Proces produkcji listew polega na obróbce mechanicznej gotowych kształtowników zamawianych w tłocznjach aluminium i mosiądzu.

#### Spółka Optimal Sp. z o.o.

**Tabela 24.** Asortyment i wartość sprzedaży netto (w tys. zł) Optimal Sp. z o.o. w latach 2002-2004\*

|  | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|--|------------------------------------|---------|---------|
|  | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Listwy i akcesoria podłogowe             | 14.946                             | 13.868  | 13.663  |
| Listwy i akcesoria do glazury i terakoty | 8.900                              | 8.258   | 6.501   |
| Razem                                    | 23.846                             | 22.126  | 20.164  |

\*Dane nie podlegały badaniu przez biegłego rewidenta

Źródło: Emitent – na podstawie informacji uzyskanych ze spółki Optimal Sp. z o.o.

Optimal Sp. z o.o. od początków swojej działalności (1999 r.) sprzedawała swoją ofertę na rynku detalicznym. Na dzień aktualizacji Prospektu Optimal Sp. z o.o. obsługuje głównie sieci hipermarketów, a sprzedażą dla mniejszych odbiorców zajmują się jego dwa oddziały w Szczecinie i w Gorzowie Wielkopolskim oraz firmy dystrybucyjne.

Przedsiębiorstwo dostarcza na rynek pełen zakres listew wykończeniowych oraz różnego rodzaju akcesoria wykorzystywane do wykończenia i dekoracji pomieszczeń.

Produkty dystrybuowane przez spółkę obecne są m.in. w następujących sieciach handlowych: Castorama, Leroy Merlin, Nomi, Praktiker oraz Obi.

## 1.4 Otoczenie i pozycja rynkowa Emitenta

### 1.4.1 Otoczenie zewnętrzne

Produkty stanowiące ofertę asortymentową Spółki posiadają szerokie zastosowanie w pracach wykończeniowych i dekoracyjnych różnego rodzaju wnętrz, w tym głównie pomieszczeń mieszkalnych. Jak wynika z doświadczeń Decory, oferowany przez nią asortyment produktów najczęściej i najszerszej wykorzystywany jest w pracach remontowych oraz w pracach wykończeniowych mieszkań oddawanych do użytku. Wpływ na poziom popytu na produkty oferowane przez Decorę na rynku polskim, jak i rynkach zagranicznych ma m.in.:

- liczba i zakres realizowanych w danym okresie prac remontowych,
- liczba oddawanych do użytku nowo wybudowanych mieszkań, a także
- powierzchnia oddawanych do użytku mieszkań.

#### 1.4.1.1 Rynek polski

##### Rynek remontów i modernizacji mieszkań

Istotnym obszarem zbytu dla oferowanych przez Spółkę produktów i towarów jest rynek remontowy w Polsce, w szczególności w zakresie remontu pomieszczeń mieszkalnych.

Według spisu powszechnego przeprowadzonego w maju 2002 r. w Polsce jest 12.384 tys. mieszkań w 4.768 tys. budynków. Najstarszych budynków, posiadających co najmniej 60 lat, jest w Polsce 1.241 tys., co stanowi 26% ogółu budynków. W tych najstarszych obiektach znajduje się 2.746 tys. mieszkań. Budynków, których powstanie datuje się na lata 1945-1970, jest w Polsce 1.367 tys., co stanowi 28,7% ogółu budynków w Polsce. W budynkach tych znajduje się 26,7% wszystkich mieszkań w Polsce. Najwięcej budynków mieszkalnych w Polsce pochodzi z lat 1971-1988, jest ich 1.440 tys., czyli 30,2% wszystkich budynków. W budynkach tych znajduje się prawie 4.360 tys. mieszkań, czyli 36,7% wszystkich



mieszkań. Wszystkie wymienione kategorie wiekowe budynków i mieszkań stanowią potencjalny rynek remontów, a renowacji wymagają zarówno elewacje zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Najmłodsza kategoria zasobów mieszkaniowych, tj. powstałych po 1998 r., stanowi 698 tys. budynków (czyli 14,6% wszystkich budynków), w których znajdowało się 1.518 tys. mieszkań (13,4% wszystkich mieszkań w Polsce). Najstarsze z tych zasobów mogą wymagać gruntownego remontu. Natomiast nowsze, będące z reguły w posiadaniu młodych i zasobnych właścicieli, są często elementem przeróbek i unowocześnień, co generuje popyt na produkty z oferty Spółki.

Według badań przeprowadzonych przez agencję badania rynku ASM z siedzibą w Kutnie, w okresie od września 2002 r. do sierpnia 2003 r. remonty zostały przeprowadzone w 4.504 tys. mieszkań, co stanowi 38,5% wszystkich zamieszkałych w Polsce mieszkań (ok. 11.700 tys.). Remonty ścian wewnętrznych zostały przeprowadzone w ponad 3.522 tys. mieszkań, natomiast remonty podłóg przeprowadzono w ponad 1.509 tys. mieszkań, stanowi to odpowiednio 78,2% i 33,5% wszystkich zamieszkałych w Polsce mieszkań. Dane te wskazują, iż w ponad 500 tys. przeprowadzono zarówno remont podłogi, jak również remont ścian.

Ponadto według ww. badania w 2003 r. na remont ścian wewnętrznych gospodarstwa domowe przeznaczyły średnio 1.126 zł, w tym na materiały 920 zł oraz na pracę 206 zł. Natomiast średni koszt remontu podłóg wyniósł 1.362 zł, w tym koszt materiałów 1.118 zł, a koszt pracy 242 zł.

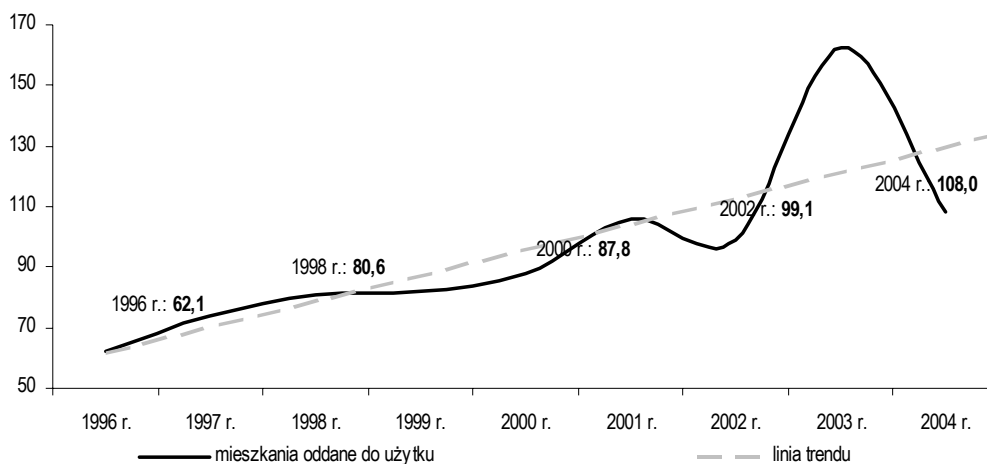
Na popyt na rynku remontowym wpływ ma możliwość uzyskania przez podatników ulgi remontowej pozwalającej na odliczenie od podatku części wydatków poniesionych na remont mieszkania lub domu. Ulga ta może być wykorzystywana przez podatników do końca 2005 r.

### Rynek budownictwa mieszkaniowego

W Polsce po okresie transformacji ustrojowo-gospodarczej i obniżeniu liczby oddawanych do użytku mieszkań, ostatnie lata charakteryzuje istotne ożywienie koniunktury w tym segmencie gospodarki. W 2004 r. do użytkowania oddano ponad 108 tys. mieszkań, tj. o ponad 73% więcej niż w roku 1996, w którym do użytkowania oddano ponad 62 tys. mieszkań. We wskazanym okresie liczba oddawanych do użytkowania w poszczególnych latach mieszkań wyznacza stały trend wzrostowy. W 2003 r. wystąpił znaczny wzrost liczby oddanych do użytkowania mieszkań (162,6 tys., tj. o 66,6% mieszkań więcej niż w 2002 r.), co spowodowane było zwiększonym popytem na nowe mieszkania w związku ze zmianą od 1 stycznia 2004 r. stawki VAT z 0% na 7%, obowiązującej przy zakupie nowego mieszkania. W 2004 r. liczba oddanych do użytkowania mieszkań była o 9% większa niż w roku 2002 (99 tys. mieszkań).

W ostatnich latach w Polsce rocznie oddawanych do użytkowania jest ok. dwukrotnie mniej mieszkań, niż miało to miejsce w latach osiemdziesiątych, co może wskazywać na potencjalną możliwość rozwoju rynku budownictwa mieszkaniowego w Polsce.

Wykres 3. Mieszkania oddane do użytku w Polsce w latach 1996-2004 (w tys.)



Źródło: GUS

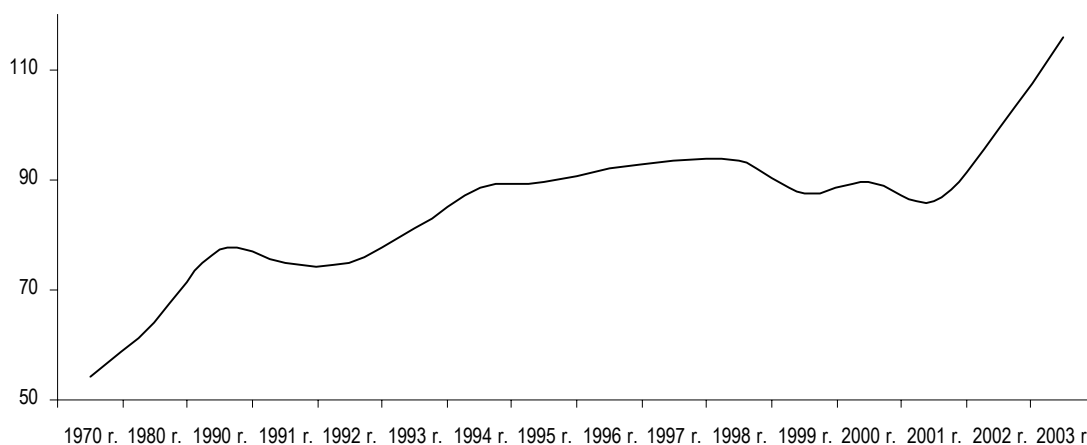
Nadal stopień nasycenia mieszkaniami w Polsce jest niższy niż w innych krajach Unii Europejskiej. Na koniec 2003 r. przeciętnie na jedno mieszkanie w Polsce przypadają 3,03 osoby, w Hiszpanii 1,09, w Irlandii 2,9. Dane te wskazują na istnienie potencjalnie dużego popytu na nowe mieszkania w Polsce. Według danych GUS (*Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach w styczniu 2005 r.*) w styczniu 2005 r. ogólny klimat koniunktury w budownictwie jest oceniany pozytywnie i lepiej niż w grudniu 2004 r. Wśród badanych przedsiębiorstw 27% sygnalizowało poprawę koniunktury, a 20% – jej pogorszenie (w grudniu 2004 r. odpowiednio 22% i 20%). Pozostałe przedsiębiorstwa uznały, że ich sytuacja nie ulega zmianie.

Jeżeli w najbliższych latach nadal będzie się rozwijać oferta podaży rynku budownictwa mieszkaniowego, powinno to przyczynić się również do wzrostu w branży produkcji artykułów wykończeniowych i dekoracyjnych.

Jednocześnie istotnym elementem mającym wpływ na popyt na produkty Spółki jest powierzchnia oddawanych do użytku nowych mieszkań. Zapotrzebowanie na materiały wykończeniowo-dekoracyjne jest tym większe, im większa jest powierzchnia nowych mieszkań. W Polsce systematycznie rośnie powierzchnia mieszkań oddawanych do użytku. Przeciętna powierzchnia użytkowa jednego mieszkania oddanego do

użytkowania w 2003 r. w stosunku do roku 2002 zwiększyła się o 16,5 m<sup>2</sup> i wyniosła 115,8 m<sup>2</sup>. W budownictwie indywidualnym wyniosła ona 137,6 m<sup>2</sup>, w budownictwie spółdzielczym 59,1 m<sup>2</sup>, tj. odpowiednio o 2,8 m<sup>2</sup> więcej i o 0,8 m<sup>2</sup> mniej niż w 2002 r. Wzrost powierzchni mieszkań oddawanych do użytku powinien wpłynąć na wzrost popytu na materiały dekoracyjne i wykończeniowe.

**Wykres 4.** Średnia powierzchnia mieszkań oddanych do użytku w Polsce w latach 1970-2003 (w m<sup>2</sup>)



Źródło: GUS

Pozytywne prognozy na przyszłość wynikają również z liczby oddawanych do użytku w Polsce nowych budynków. W ostatnich latach liczba ta wzrasta, a rekordowy był rok 2003, kiedy do użytku oddano łącznie 139.702 budynki.

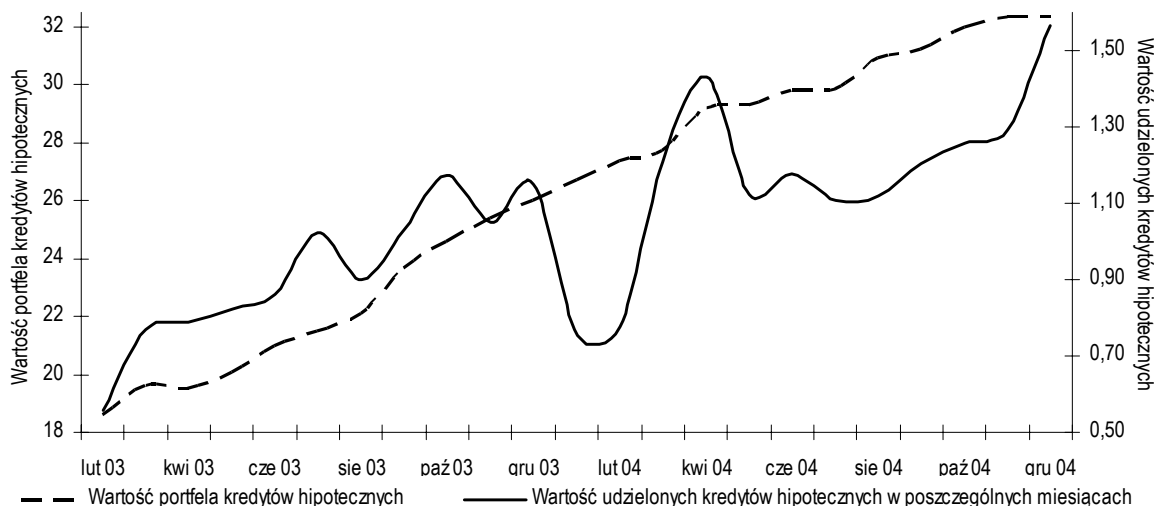
**Tabela 25.** Budynki nowo wybudowane w Polsce oddane do użytku w latach 2000-2004

|  | 2004 r. (I-III kw.) | 2003 r. | 2002 r. | 2001 r. | 2000 r. |
|--|---------------------|---------|---------|---------|---------|
| Budynki nowo wybudowane oddane do użytku | 70.804              | 139.702 | 66.321  | 54.219  | 50.205  |

Źródło: GUS

O rozwoju rynku budowlanego w Polsce świadczy również dynamicznie rozwijający się rynek kredytów hipotecznych. Rynek ten w okresie ostatnich dwóch lat charakteryzuje wysokie tempo rozwoju. Poniższy wykres przedstawia informacje o wartości portfela kredytów hipotecznych oraz o miesięcznej wartości udzielonych przez banki kredytów hipotecznych w okresie od lutego 2003 r. do grudnia 2004 r. Z porównania wartości skrajnych wynika, iż wartość portfela kredytów hipotecznych w grudniu 2004 r. (31.823 mln zł) była o ponad 75% wyższa od wartości portfela w lutym 2003 (18.129 mln zł); natomiast miesięczna wartość kredytów hipotecznych udzielonych przez banki w grudniu 2004 r. (1.564 mln zł) była o prawie 180% wyższa od wartości kredytów udzielonych w lutym 2003 (559 mln zł).

**Wykres 5.** Wartość portfela kredytów hipotecznych w Polsce oraz miesięczna wartość udzielonych przez banki kredytów hipotecznych w okresie od lutego 2003 r. do grudnia 2004 r. (w mld zł)



Źródło: Związek Banków Polskich

#### 1.4.1.2 Rynki zagraniczne

Poza rynkiem polskim produkty Spółki sprzedawane są na kilkudziesięciu rynkach zagranicznych. Do najważniejszych z tych rynków należą rynki: rosyjski, ukraiński oraz łącznie rynek Litwy, Łotwy i Estonii, a także rynek czeski. Łączna sprzedaż Decory na wymienionych rynkach stanowiła 63,35% przychodów ze sprzedaży poza Polską w roku 2004. Z tego też powodu rynki te zostały bardziej szczegółowo opisane w niniejszym Prospekcie.

##### Rynek rosyjski<sup>1</sup>

W 2003 r. dynamika wzrostu poziomu produkcji materiałów budowlanych w Federacji Rosyjskiej była większa o 2,2% w porównaniu z wynikami 2002 roku (w 2002 roku produkcja w tym sektorze wzrosła o 3,5% w porównaniu z 2001 r.). Równocześnie w okresie I-XI 2003 r. inwestycje w branży produkcji materiałów budowlanych wzrosły o 3,8%, natomiast w całym sektorze budowlanym o 10,6%.

W ww. okresie wartość wszystkich zakończonych robót budowlanych w Rosji (w tym w ramach umów podwykonawczych) uległa znacznemu zwiększeniu i wyniosła 1.035,2 mld rubli, co oznacza wzrost o 14,2% w porównaniu z analogicznym okresem 2002 r. Dynamika ta potwierdza ogólną tendencję szybkiego rozwoju działalności inwestycyjnej i budowlanej w Federacji Rosyjskiej, nawet przy uwzględnieniu czynnika sezonowego nasilenia robót w okresie letnim. W okresie styczeń-listopad 2003 r. wybudowano 282,8 tys. nowych mieszkań o łącznej powierzchni 25,5 mln m<sup>2</sup>, co oznacza wzrost o 7,4% w porównaniu z analogicznym okresem 2002 r. Rok 2003 był rokiem szybkiego wzrostu gospodarczego w Rosji. Wzrost PKB wyniósł 7,3%, podczas gdy w 2001 r. wyniósł on 5,0%, a w roku 2002 4,7%. W 2003 r. odnotowano również rekordowy za ostatnie cztery lata wzrost dochodów realnych ludności, który osiągnął 14,6%. Jest to wynikiem znaczącego wzrostu dochodów nominalnych przy poziomie inflacji na poziomie 12%.

Pierwsze półrocze 2004 r. to okres kontynuacji szybkiego wzrostu gospodarczego w Rosji, przyrost PKB ukształtował się na poziomie 7,4%. Źródłem szybkiego rozwoju gospodarczego pozostaje w dalszym ciągu, przede wszystkim bardzo korzystna sytuacja na międzynarodowym rynku surowców energetycznych. Wzrastał też import. Przyrost importu wynikał w głównej mierze z dwu czynników. Z jednej strony silny popyt importowy związany był z szybkim tempem rozwoju gospodarczego i wzrostem płac realnych, z drugiej natomiast z dalszym umacnianiem się kursu rubla. W efekcie takich tendencji coraz większa część popytu krajowego zaspokajana jest przez towary importowane. Podczas gdy w 2003 r. dotyczyło to 64,6% przyrostu popytu, to w pierwszym półroczu 2004 r. już 66,6%. Wyraźnie zaznacza się przy tym tendencja coraz większego uzależnienia się od importu, gdyż dla pierwszego kwartału ubr. wskaźnik ten wyniósł 63,9%, podczas gdy dla drugiego już 69,0%.

**Tabela 26.** Zmiana PKB oraz zmiana wielkości importu w Rosji w latach 2000-2003 oraz w pierwszym półroczu 2004 r.

|  | Pierwsze półrocze |         | Rok zakończony 31 grudnia |         |         |
|--|-------------------|---------|---------------------------|---------|---------|
|  | 2004 r.           | 2003 r. | 2002 r.                   | 2001 r. | 2000 r. |
| Zmiana PKB w stosunku do okresu poprzedniego (w %) | 7,4               | 7,3     | 4,7                       | 5,0     | 9,0     |
| Zmiana wielkości importu towarów (w %)             | 24,3              | 23,7    | 13,4                      | 19,8    | 13,5    |

Źródło: Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego i Handlu Federacji Rosyjskiej, Goskomstat

W ocenie Zarządu Spółki zanotowany w ostatnich latach w Rosji wzrost gospodarczy (również w segmencie produkcji budowlanej), wzrost zamożności społeczeństwa oraz wzrost importu powinny wpłynąć na zwiększenie popytu na artykuły wykończenia i dekoracji wnętrz, w szczególności pochodzących z poza Rosji.

##### Rynek ukraiński<sup>2</sup>

Ukraina jest potencjalnie jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków materiałów budowlanych i usług w budownictwie, który przedstawia realne możliwości dla eksporterów zagranicznych. W ciągu ostatnich lat działalność w zakresie rekonstrukcji i budowy mieszkań wg standardów zachodnioeuropejskich oraz budowy siedzib i supermarketów stała się jedną z najbardziej dochodowych na Ukrainie.

Sąsiedztwo geograficzne Polski i Ukrainy daje polskim firmom dogodną możliwość znalezienia lub rozszerzenia rynku zbytu swoich wyrobów na ukraińskim rynku materiałów budowlanych. Branża budowlana (budownictwo komercyjne i mieszkaniowe) na Ukrainie w ciągu ostatnich lat miała pozytywne tendencje rozwojowe – w latach 1998, 1999, 2000 i 2001 tempa wzrostu wynosiły odpowiednio 4%, 1,9%, 5,5% i 8,8%. Taki pozytywny trend w budownictwie spowodowany był głównie budową i rekonstrukcją mieszkań prywatnych w regionach z największą liczbą ludności.

Zasób mieszkaniowy państwa stanowi blisko 20% wartości zasobów stałych. Według stanu na początek 2001 r. mieszkaniowy zasób Ukrainy składał się z ponad 10,1 mln budynków o ogólnej powierzchni 1.015 mln m<sup>2</sup>. Istniejący zasób mieszkaniowy jest stary i znajduje się w niezadowalającym stanie technicznym. Do zmuszalych należy ponad 42 tys. budynków mieszkaniowych o ogólnej powierzchni 3,7 mln m<sup>2</sup>. Do awaryjnej kategorii zaliczono 7,8 tys. budynków (925 tys. m<sup>2</sup>). Co trzeci budynek wymaga przeprowadzenia kapitalnego lub bieżącego remontu. Przeprowadzenia prac remontowych wymagają również budynki mieszkaniowe zbudowane w latach 60-70, których łączna powierzchnia wynosi blisko 71,4 mln m<sup>2</sup> ogólnej powierzchni, tj. 23% całego miejskiego zasobu mieszkaniowego Ukrainy.

Do końca października 2004 r. portfel zamówień przedsiębiorstw budowlanych był wyższy od portfela zamówień z 2003 r. o 20,6%. We wskazanym okresie oddano do użytku 4.281 tys. m<sup>2</sup> powierzchni mieszkalnej, tj. ok. 65 tys. mieszkań. Dane te nie obejmują jednak budownictwa

<sup>1</sup> Ibid, „Ocena sytuacji gospodarczej w Federacji Rosyjskiej”, „Wyniki gospodarcze Federacji Rosyjskiej po III kwartałach 2004 r.”, Ambasada RP w Moskwie, Wydział Ekonomiczno-Handlowy.

<sup>2</sup> Ibid, „Komunikat państwowego Komitetu Statystyki za okres styczeń – październik 2004 r.”, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady RP w Kijowie.

indywidualnego. Makro wskaźniki gospodarcze w pierwszym półroczu 2004 r. wskazują rekordowe tempo wzrostu gospodarczego na Ukrainie. PKB wzrósł we wskazanym okresie o 12,7% w stosunku do pierwszej połowy 2003 r., przy zwiększeniu inwestycji o 52%. Płace realne były w okresie styczeń – maj 2004 r. o 26,7% wyższe niż przed rokiem.

Według opinii Zarządu rynek ukraiński jest jednym z najbardziej obiecujących rynków sprzedaży zagranicznej dla Spółki. Wysoki wzrost gospodarczy, a także zmiany polityczne, jakie miały miejsce na Ukrainie, są pozytywnym sygnałem dla przyszłego szybkiego rozwoju tej gospodarki.

#### Rynek Litwy, Łotwy i Estonii

Bliskość geograficzna, a także nieznaczna – w porównaniu z innymi państwami – liczba ludności Litwy, Łotwy i Estonii powodują, iż obszar tych państw traktowany jest przez Spółkę jako jeden geograficzny rynek zbytu. Wskazane państwa charakteryzuje w ostatnim okresie wysoki wzrost PKB. Szczegółowe informacje zawiera poniższa tabela.

**Tabela 27.** Produkt Krajowy Brutto Litwy, Łotwy i Estonii w latach 2000-2004

|         | Produkt Krajowy Brutto<br>(zmiana w % w stosunku do roku poprzedniego) |         |         |         |         |
|---------|--|---------|---------|---------|---------|
|         | 2004 r.*   | 2003 r. | 2002 r. | 2001 r. | 2000 r. |
| Litwa   | 7,1  | 9,7     | 6,8     | 6,4     | 3,9     |
| Łotwa   | 7,5  | 7,5     | 6,4     | 8,0     | 6,9     |
| Estonia | 5,9  | 5,1     | 7,2     | 6,4     | 7,8     |

\* Szacunki

Źródło: Eurostat

Wyraźny wzrost gospodarczy, jaki w ostatnich latach odnotowały gospodarki ww. państw, w opinii Zarządu świadczy również o wzroście siły nabywczej społeczeństw. Od początku obecności na ww. rynku Spółka odnotowuje systematyczny wzrost sprzedaży oferowanych produktów i towarów .

#### Rynek czeski<sup>3</sup>

Branża budowlana jest ważną gałęzią gospodarki czeskiej, której udział w PKB wynosi 7,5%. Na rynku czeskim działa około 2,3 tys. przedsiębiorstw budowlanych.

Po trzyletnim kryzysie (lata 1996-1999) od 2000 roku w Republice Czeskiej odnotowuje się systematyczny wzrost produkcji budowlanej, który wynosi 8-10% w skali roku. Duży wpływ na wzrost produkcji budowlanej w III i IV kwartale 2002 roku oraz w latach 2003-2004 miała konieczność usunięcia szkód i rekonstrukcji infrastruktury mieszkaniowej i gospodarczej po powodzi, która nawiedziła południowe, środkowe i północne Czechy w sierpniu 2002 roku. Według opracowania Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej „Sektor budowlany, rynek materiałów i urządzeń dla budownictwa krajów Europy Środkowej i Wschodniej – możliwość dla eksporterów polskich” branża budowlana w Czechach w kolejnych latach nadal będzie się rozwijać, a swój wzrost zawdzięczać będzie następującym czynnikom:

- wzrostowi PKB,
- budowie specjalnych stref ekonomicznych dla inwestorów czeskich i zagranicznych,
- rozbudowie infrastruktury komunikacyjnej,
- odbudowie zniszczeń po powodzi w sierpniu 2002 roku.

W 2003 roku w porównaniu do roku 2002, produkcja budowlana w Republice Czeskiej wzrosła o prawie 10%. W 2003 roku wydano około 180 tys. pozwoleń na budowę, w tym 48% pozwoleń dotyczyło budowy nowych obiektów, zaś 52% dotyczyło rekonstrukcji i remontów. Natomiast wartość środków przeznaczonych na realizację wydanych pozwoleń wyniosła około 250 mld koron czeskich, co oznacza wzrost w porównaniu z rokiem 2002 o ponad 40 mld koron czeskich (wzrost o ponad 19%). W 2003 roku oddano do użytku 29 tys. mieszkań. Średnia cena nowo wybudowanego mieszkania wyniosła w 2003 roku 2,1 mln koron czeskich.

W 2003 roku zatrudnienie w budownictwie wyniosło 158 tys. osób, a wydajność pracy wzrosła o 13% względem roku poprzedniego.

Dobre i stabilne perspektywy rozwoju rynku czeskiego były m.in. przyczyną podjęcia przez Spółkę decyzji o rejestracji w Republice Czeskiej spółki zależnej od Emitenta, tj. Decora Nova. PKB w 2003 r. wzrósł w stosunku do roku 2002 o 3,7%. Według szacunków Eurostatu w 2004 r. PKB wzrosło o 3,8% w stosunku do roku 2003.

#### Pozostałe rynki

Poprzez wybranych kontrahentów Spółka sprzedaje swoje wyroby również we Francji, Hiszpanii, Portugalii, Niemczech, Rumunii, Chorwacji, na Słowacji, Węgrzech, a także w Bułgarii, Kazachstanie i Moldawii. Łącznie sprzedaż Emitenta na tych rynkach w 2004 r. wyniosła 19,0 mln zł, co stanowiło 36% sprzedaży zagranicznej Spółki. Jak wynika z powyższych danych, wartość sprzedaży Spółki na ww. rynkach jest mniej znacząca od wartości sprzedaży realizowanej w Rosji, Ukrainie, Czechach, Litwie, Łotwie i Estonii (odpowiednio 34,0 mln zł, czyli 64% sprzedaży

<sup>3</sup> Na podstawie opracowania Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Socjalnej „Sektor budowlany, rynek materiałów i urządzeń dla budownictwa krajów Europy Środkowej i Wschodniej – możliwość dla eksporterów polskich”, Warszawa 14 stycznia 2004 r.

zagranicznej). Sprzedaż ta jest również znacząco mniejsza od sprzedaży realizowanej w Polsce. Jednak w opinii Zarządu, z uwagi na potencjał tych wskazanych rynków, w perspektywie kilku najbliższych lat Spółka znacząco zwiększy wartość realizowanej sprzedaży.

#### 1.4.1.3 Nowe potencjalne rynki zbytu

Realizowana przez Spółkę strategia rozwoju produktów zakłada systematyczny rozwój oferty poprzez unowocześnianie i ulepszanie już istniejących produktów oraz wprowadzanie nowych asortymentów. Wprowadzając nowy asortyment, Decora wykorzystuje istniejące kanały dystrybucji, co skutecznie zmniejsza bariery wejścia na rynek z nową ofertą. Wieloletnie doświadczenie Spółki, efektywny sposób zarządzania działalnością produkcyjną i handlową oraz szeroka sieć dystrybucyjna dają Spółce możliwość wprowadzenia w krótkim czasie na rynek nowych produktów lub towarów. Potencjał ten umożliwi również Emitentowi budowanie przewagi konkurencyjnej, a także możliwość zaistnienia na nowym rynku produktowym lub geograficznym.

#### 1.4.2 Pozycja rynkowa Emitenta

Biorąc pod uwagę bariery wejścia, poszczególne rynki zbytu Spółki można podzielić na dwa podstawowe obszary.

Pierwszy obszar stanowią rynki Europy Środkowej i Wschodniej, które charakteryzują relatywnie niskie bariery wejścia. Jednocześnie ceny produktów i towarów znacząco determinują popyt na te artykuły. Najczęściej sprzedawanym asortymentem są wyroby o jakości i cenie akceptowanej przez szeroki krąg nabywców.

Drugim obszarem jest rynek Europy Zachodniej. Na rynku tym istnieją wysokie bariery wejścia, które m.in. wynikają z utrwalonych, wieloletnich relacji między dostawcami i odbiorcami. Ponadto, ze względu na większą zamożność społeczeństw, konsumenci zazwyczaj zgłaszają zapotrzebowanie na produkty o wyższej jakości i nowoczesnej stylistyce, które oferowane są po odpowiednio wyższej cenie.

Wyżej wskazane różnice determinują jednocześnie konieczność dostosowania przez Spółkę strategii sprzedaży oferowanego asortymentu do zróżnicowanych oczekiwań konsumentów. Często również rynki poszczególnych krajów posiadają własne charakterystyczne cechy, które dodatkowo wymagają odpowiedniego dostosowania oferty. Dlatego też pozyskanie przez Spółkę w stosunkowo krótkim czasie szerokich rynków zbytu, przy jednoczesnym systematycznym wzroście sprzedaży i wysokim poziomie osiąganego zysku, było możliwe dzięki kreatywnemu i efektywnemu zarządzaniu Spółką, podejmowaniu istotnych inwestycji w technologię, logistykę dystrybucji i sprzedaży, kreację nowych produktów, a także promocję.

##### 1.4.2.1 Rynek polski

Udział produktów Spółki w rynku polskim kształtuje się na poziomie od kilkunastu do kilkudziesięciu procent, w zależności od grupy asortymentowej produktów.

Według szacunków Zarządu, w zakresie sprzedaży listew przypodłogowych z polichloru winylu i podkładów izolacyjnych pod panele Spółka osiągnęła w 2004 r. odpowiednio ok. 25% i 15% udział w rynku polskim. Sprzedaż obu wskazanych grup produktowych jest w dużej mierze uzależniona od skłonności właścicieli mieszkań do remontów oraz koniunktury w budownictwie, której miernikiem jest liczba nowych mieszkań oddawanych do użytku. Na sprzedaż wyrobów Spółki ma również wpływ powierzchnia oddawanych do użytku nowych mieszkań.

W Polsce głównymi konkurentami Emitenta w zakresie produkcji i dystrybucji listew przypodłogowych wytwarzanych z PCW są: Przedsiębiorstwo Produkcyjne Cezar z siedzibą w Elku, Midas Małgorzata Wesołowska z siedzibą w Kielcach, Newell Window Fashions Sp. z o.o. z siedzibą w Domasławiu, Praktikus Sp. z o.o. z siedzibą w Sosnowcu, Poli-Eko Sp. z o.o. z siedzibą w Szprotawie, Przedsiębiorstwo Lemal Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, VOX Industrie S.A. z siedzibą w Czerwonaku k/Poznania, Zakłady „LENTEX” S.A. z siedzibą w Lublińcu, Polmar Profil Sp. z o.o. z siedzibą w Lublińcu. W zakresie produkcji izolacji pod panele podłogowe Decora konkuruje przede wszystkim z: Ekoplyta S.A. z siedzibą w Czarnkowie, Pactiv Spółka z o.o. z siedzibą w Pyskowicach, Joongpol Sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu, Goldfoam Sp. z o.o. z siedzibą w Wiktorowie, Folimpex- Servis s.c. z siedzibą w Sulejówku.

Według szacunków Zarządu w 2004 r. Spółka posiada istotny udział w rynku artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian. Sprzedawane przez Spółkę kasetony sufitowe stanowiły ponad 45% wszystkich sprzedawanych na polskim rynku kasetonów. Spółka zajmuje równie wysoką pozycję w rynku listew sufitowych. W Polsce oba wskazane rynki są już w fazie dojrzałego rozwoju. Mimo to Spółka podejmuje działania w celu ożywienia popytu szczególnie w zakresie sprzedaży listew sufitowych, poprzez m.in. oferowanie nowych wzorów, skuteczne prezentowanie i promowanie produktów w sklepach i marketach. Do głównych konkurentów Decora w zakresie produkcji kasetonów sufitowych należą: Saarpol Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Grójcu, VTM Holding Sp. z o.o. z siedzibą w Pszczynie, Marbet Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej. Natomiast w zakresie produkcji listew sufitowych Spółka konkuruje z: Saarpol Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Grójcu, NMC z siedzibą w Raeren/Eynatten (Belgia), Bovelacci z siedzibą w Forli (Włochy), Marbet Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej, VTM Holding sp. z o.o. z siedzibą w Pszczynie.

W zakresie sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji okien, a szczególnie karniszy, Spółka obserwuje dynamiczny wzrost rynku. W segmencie karniszy, w opinii Zarządu, udział Spółki kształtuje się na poziomie co najmniej 10%. Rynek karniszy rozwija się przede wszystkim w kierunku karniszy metalowych, tzw. kutych, o zróżnicowanych średnicach i wzorach. Od momentu wejścia na ten rynek Emitentowi udało się wprowadzić z dużym sukcesem kilkanaście własnych, oryginalnych wzorów karniszy. W Polsce w zakresie produkcji i sprzedaży karniszy Decora konkuruje przede wszystkim z następującymi firmami: Bojanek spółka jawna z siedzibą w Częstochowie, Newell Window Fashions Sp. z o.o. z siedzibą w Damasławiu, Carno Sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, PPHU Karten Wojciech Korytkowski z siedzibą w Wasilkowie, Przedsiębiorstwo Produkcyjne Mardom Jan Walaszek z siedzibą w Pułtusku, Joanna Design Joanna Grydź z siedzibą w Lesznowoli.

#### 1.4.2.2 Rynki zagraniczne

##### Rynek rosyjski

Rynek rosyjski jest jednym z największych rynków zbytu w Europie. Emitent w ostatnich okresach notuje systematyczny wzrost sprzedaży na tym rynku. Ze względu na geograficzną wielkość rynku Zarząd Spółki nie może określić udziału w rynku.

Do głównych konkurentów Emitenta na rynku rosyjskim należą następujące podmioty:

- w zakresie sprzedaży listew przypodłogowych: Poli-Eko Sp. z o.o. z siedzibą w Szprotawie, Bolta Werke z siedzibą w Norymberdze (Niemcy), Newell Window Fashions z siedzibą w Isny (Niemcy), Doellken z siedzibą w Nohra (Niemcy),
- w zakresie artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian: KIN z siedzibą w Moskwie, Solid z siedzibą w Jekaterinburgu (Rosja), Lagom z siedzibą w Omsku (Rosja), Format z siedzibą w Moskwie, Martin z siedzibą w Moskwie, Grelich z siedzibą w Moskwie, NMC z siedzibą w Raeren/Eynatten (Belgia), Homestar z siedzibą w Ehrenfriedersdorf, Saarpör z siedzibą w Neunkirchen/Saar (Niemcy), Bovellaci z siedzibą Forli (Włochy), VTM Holding Sp. z o.o. z siedzibą w Pszczynie, Marbet Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej.

##### Rynek ukraiński

Według opinii Zarządu, biorąc pod uwagę ludność Ukrainy, a także chłonność tego rynku, jest on cztero-, pięciokrotnie mniejszy od rynku rosyjskiego. Spółka odnotowuje jednak na tym rynku systematyczny wzrost sprzedaży swoich produktów. Jednak ze względu na małą przejrzystość tego rynku, Zarząd Emitenta nie dysponuje danymi na temat dokładnego udziału Spółki w rynku ukraińskim.

Do głównych konkurentów Emitenta na tym rynku należą:

- w zakresie sprzedaży listew przypodłogowych z PCW: Poli-Eko Sp. z o.o. z siedzibą w Szprotawie, Bolta Werke Sp. z o.o. z siedzibą w Norymberdze (Niemcy), Newell Window Fashions z siedzibą w Isny (Niemcy), Doellken z siedzibą w Nohra (Niemcy),
- w zakresie artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian: KIN z siedzibą w Moskwie, Solid z siedzibą w Jekaterinburgu (Rosja), Lagom z siedzibą w Omsku (Rosja), Format z siedzibą w Moskwie, Martin z siedzibą w Moskwie, Grelich z siedzibą w Moskwie, NMC z siedzibą w Raeren/Eynatten (Belgia), Homestar z siedzibą w Ehrenfriedersdorf, Saarpör z siedzibą w Neunkirchen/Saar (Niemcy), Bovellaci z siedzibą w Forli (Włochy), VTM Holding Sp. z o.o. z siedzibą w Pszczynie, Marbet Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej.

##### Rynek Litwy, Łotwy i Estonii

Na obszarze wskazanych trzech państw bałtyckich swoją działalność dystrybucyjno-handlową prowadzą w zasadzie te same podmioty, co w Rosji. Wynika to przede wszystkim z faktu bliskiego sąsiedztwa tych państw z rynkiem rosyjskim.

##### Rynek czeski

Emitent, poprzez swój podmiot zależny – Decora Nova – prowadzi dystrybucję produktów na rynku czeskim. Do głównych konkurentów Emitenta w poszczególnych segmentach należą także międzynarodowe firmy, takie jak:

- w zakresie sprzedaży listew przypodłogowych z PCW: Doellken z siedzibą w Nohra (Niemcy), Bolta Werke z siedzibą w Norymberdze (Niemcy), Newell Window Fashions z siedzibą w Isny (Niemcy), Poli-Eko Sp. z o.o. z siedzibą w Szprotawie,
- w zakresie sprzedaży podkładów izolacyjnych: Saarpör z siedzibą w Neunkirchen/Saar (Niemcy), Selit Dammtechnik z siedzibą w Erbes-Büdesheim (Niemcy), Mirel Trading z siedzibą w Vratimor (Czechy),
- w zakresie sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji sufitów i ścian: Polismat z siedzibą w Chomutov (Czechy), Polymex z siedzibą w Pradze (Czechy), Saarpör z siedzibą w Neunkirchen/Saar (Niemcy), Marbet Sp. z o.o. z siedzibą w Bielsku-Białej, Bovellaci z siedzibą w Forli (Włochy), NMC z siedzibą w Raeren/Eynatten (Belgia),
- w zakresie sprzedaży artykułów wykończenia i dekoracji okien: Newell Windows Fashion z siedzibą w Isny (Niemcy), Everlast z siedzibą w Kolin.

##### Pozostałe rynki

Na pozostałych rynkach zagranicznych Spółka spotyka się z konkurencją zarówno ze strony lokalnych producentów, jak również firm o zasięgu ogólnoeuropejskim. Zdecydowanie najsilniejszą pozycję konkurencyjną posiadają firmy działające na kilku lub nawet kilkudziesięciu rynkach. Zdolności produkcyjne, dystrybucyjne, a także często zaplecze finansowe plasują te podmioty w uprzywilejowanej pozycji rynkowej względem firm mniejszych o lokalnym zasięgu działalności.

Do głównych konkurentów Emitenta na szeroko rozumianym rynku europejskim należą następujące podmioty:

- w zakresie sprzedaży listew przypodłogowych z PCW: Doellken z siedzibą w Nohra (Niemcy), Bolta Werke z siedzibą w Norymberdze (Niemcy), Newell Windows Fashion z siedzibą w Isny (Niemcy),
- w zakresie sprzedaży izolacji podłogowych: Saarpör z siedzibą w Neunkirchen/Saar (Niemcy), Selit Dammtechnik z siedzibą w Erbes-Büdesheim (Niemcy),
- w zakresie artykułów wykończenia i dekoracji sufitu i ścian: Saarpör z siedzibą w Neunkirchen/Saar (Niemcy), Bovellaci z siedzibą Forli (Włochy), NMC z siedzibą w Raeren/Eynatten (Belgia),
- w zakresie artykułów wykończenia i dekoracji okien Newell Windows Fashion z siedzibą w Isny (Niemcy).

## 1.5 Główne rynki zbytu i wartość sprzedaży Emitenta

Sprzedaż Spółki w okresie ostatnich trzech lat obrotowych realizowana była zarówno w Polsce, jak i poza jej granicami. Przychody z tytułu sprzedaży zagranicznej spółki Decora stanowią około 50% ogółu przychodów ze sprzedaży Spółki.

**Tabela 28.** Sprzedaż Spółki w Polsce i za granicą w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r.

|                                     | I kwartał |        | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |        |         |        |         |        |
|-------------------------------------|-----------|--------|------------------------------------|--------|---------|--------|---------|--------|
|                                     | 2005 r.   |        | 2004 r.                            |        | 2003 r. |        | 2002 r. |        |
|                                     | tys. zł   | %      | tys. zł                            | %      | tys. zł | %      | tys. zł | %      |
| <b>Polska</b>                       | 10.507    | 44,32  | 48.071                             | 47,65  | 39.471  | 50,59  | 34.319  | 47,17  |
| <b>Rynki zagraniczne</b>            | 13.198    | 55,68  | 52.815                             | 52,35  | 38.555  | 49,41  | 38.443  | 52,83  |
| <i>Europa Wschodnia<sup>1</sup></i> | 6.645     | 28,03  | 26.550                             | 26,32  | 24.465  | 31,35  | 28.512  | 39,19  |
| <i>Europa Środkowa<sup>2</sup></i>  | 4.548     | 19,19  | 18.507                             | 18,34  | 12.295  | 15,76  | 7.420   | 10,20  |
| <i>Europa Zachodnia<sup>3</sup></i> | 2.004     | 8,45   | 7.759                              | 7,69   | 1.794   | 2,30   | 2.511   | 3,45   |
| <b>Razem</b>                        | 23.705    | 100,00 | 100.887                            | 100,00 | 78.026  | 100,00 | 72.762  | 100,00 |

<sup>1</sup> Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Mołdawia, Azerbejdżan

<sup>2</sup> Czechy, Słowacja, Słowenia, Grecja, Węgry, Chorwacja, Malta, Turcja, Litwa, Łotwa, Estonia, Rumunia, Bułgaria,

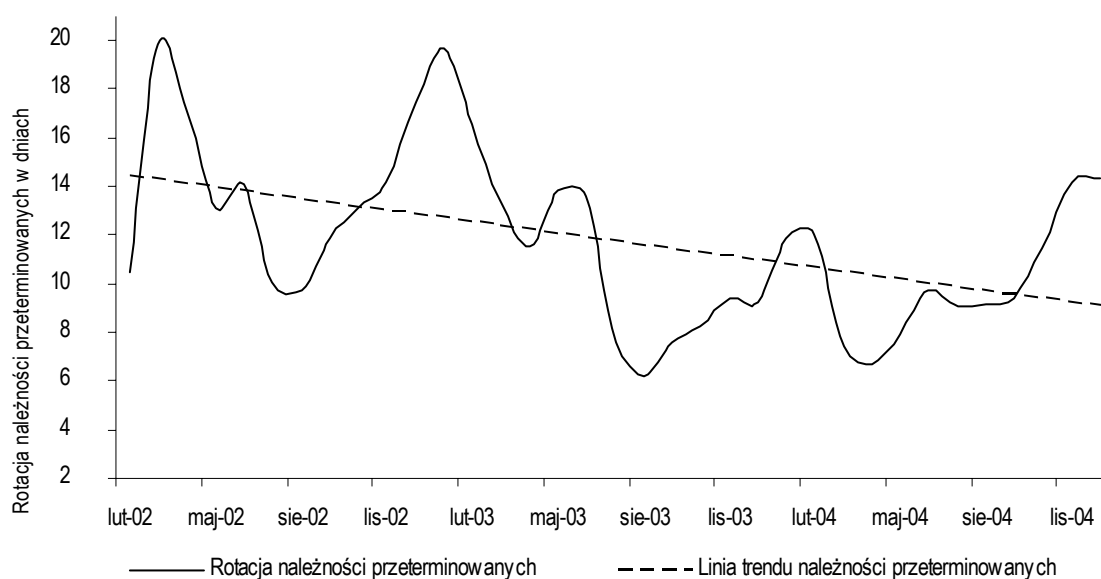
<sup>3</sup> Francja, Niemcy, Austria, Dania, Włochy, Hiszpania, Portugalia

### Sprzedaż w Polsce

Sprzedaż na terenie Polski prowadzona jest w oparciu o sześć wyspecjalizowanych biur handlowych. Biura te znajdują się w Środzie Wielkopolskiej, Tczewie, Sochaczewie, Tychach, Białymstoku i Rzeszowie. Lokalizacja biur została wybrana tak, aby można było dokonać równomiernej regionalizacji obszaru Polski. Obecnie produkty Decory dostępne są w Polsce w ok. 2 tys. punktów sprzedaży detalicznej. Są to sklepy zawierające szeroką ofertę produktów budowlanych lub też sklepy specjalizujące się w sprzedaży określonego asortymentu produktów, np. asortyment wykończenia i dekoracji podłogi (klepka, panele, podkłady izolacyjne, lakiery, kleje) lub okien (okna, zasłony, firany, karnisze, żaluzje itp.). Produkty spółki Decora dostępne są również w Polsce w 125 marketach należących do znanych sieci handlowych: Nomi (w 36 marketach), Praktiker (w 16 marketach), Leroy Merlin (w 12 marketach), Castorama (w 19 marketach), Obi (w 23 marketach), Brico (w 19 marketach). Produkty Emitenta dystrybuowane są również przez kilka ogólnopolskich sieci handlowych, m.in. Onninen i Bel-Pol.

Bezpośrednio sprzedają produktów w biurach handlowych zajmuje się kilkunastu przedstawicieli handlowych, do których należy nawiązywanie i rozwijanie kontaktów z odbiorcami (sklepami detalicznymi, marketami). Do zadań przedstawicieli handlowych należy również dbanie o właściwą ekspozycję produktów Decory w punktach handlowych, a także nadzorowanie terminowej spłaty przez odbiorców należności. W wyniku tych działań doszło do wyraźnego skrócenia cyklu należności przeterminowanych, w zakresie sprzedaży realizowanej na terenie Polski.

**Wykres 6.** Rotacja należności przeterminowanych w dniach, z tytułu sprzedaży realizowanej w Polsce w okresie od lutego 2002 r. do grudnia 2004 r.



Źródło: Emitent

Oprócz działań realizowanych przez przedstawicieli handlowych zbieraniem zamówień, obsługą sprzedażową oraz nadzorowaniem terminowości dostaw zajmują się również inni wyspecjalizowani pracownicy biur handlowych. Osoby te odpowiedzialne są za monitoring rynku i sprawne realizowanie zamówień kontrahentów. Przyjęte rozwiązanie zdecydowanie podnosi efektywność funkcjonowania biur handlowych poprzez:

- znaczne skrócenie terminu oczekiwania na realizację zamówienia,
- ograniczenie kosztów związanych z koniecznością dodatkowego zatrudnienia przedstawicieli handlowych, którzy obsługiwaliby coraz większą sieć odbiorców Spółki,
- ograniczenie kosztów transportu poprzez efektywną logistykę.

Obecnie długość terminu na realizację zamówienia odbiorcy wynosi maksymalnie 5 dni roboczych.

### **Sprzedaż w Czechach – Decora Nova**

Sprzedaż produktów Spółki w Czechach realizowana jest przez podmiot zależny od Emitenta - Decora Nova. W zakresie działalności operacyjnej funkcjonowanie Decora Nova jest bardzo zbliżone do działalności biur handlowych należących do Spółki. Przedstawiciele handlowi Decora Nova, a także inni wyspecjalizowani pracownicy odpowiedzialni są za pozyskiwanie nowych odbiorców oraz rozwijanie współpracy ze stałymi klientami Decora Nova. Pozyskiwane przez Decora Nova zamówienia, podobnie jak ma to miejsce w przypadku biur handlowych, przesyłane są do centrali Decora, skąd w możliwie najkrótszym czasie wysyłany jest transport zamówionych produktów do magazynu wahałowego Decora Nova. Następnie produkty dystrybuowane są do poszczególnych odbiorców.

### **Sprzedaż na pozostałych rynkach**

Sprzedaż na pozostałych rynkach zagranicznych koordynowana jest bezpośrednio przez centralę Spółki w Środzie Wielkopolskiej. W ramach struktury organizacyjnej Emitenta zostały wydzielone Działy Handlowe: Dział Handlowy na rynki Europy Wschodniej oraz Dział Handlowy na rynki Europy Środkowej i Zachodniej. Osoby zatrudnione w poszczególnych działach odpowiedzialne są za utrzymywanie i rozwijanie kontaktów z odbiorcami zagranicznymi według kryterium podziału terytorialnego rynków eksportowych.

W przypadku sprzedaży zagranicznej Spółka współpracuje głównie z dużymi dystrybutorami – importerami. Klienci z regionu Europy Wschodniej z reguły ponoszą koszty transportu, natomiast w przypadku pozostałych odbiorców zagranicznych w większości przypadków koszty transportu ponosi Emitent. Decora skutecznie minimalizuje ryzyka wynikające z działalności poza granicami Polski. Ważnym elementem negocjacji kontraktów zagranicznych jest, podobnie jak w przypadku sprzedaży w Polsce, weryfikacja kontrahenta w zakresie jego wiarygodności i zdolności kredytowej. Dodatkowym elementem minimalizującym ryzyko związane ze sprzedażą zagraniczną jest ubezpieczenie przez Spółkę kontraktów, w przypadku kiedy ubezpieczyciel akceptuje ryzyko polityczne i gospodarcze związane z danym klientem.

Celem Spółki jest pozyskiwanie nowych, chłonnych rynków zbytu dla swoich produktów. Dlatego też pracownicy działów handlowych w Spółce monitorują rynki krajów, na których Spółka nie jest jeszcze obecna. Podejmowane są również działania marketingowe, których celem jest dobre zaprezentowanie produktów Spółki na nowych rynkach i w efekcie nawiązanie współpracy z nowymi odbiorcami. Spółka jednocześnie podejmuje intensywne działania w celu rozwoju własnej sieci dystrybucyjnej w krajach, do których już eksportuje swoje produkty. Na dzień aktualizacji Prospektu Spółka zakończyła proces rekrutacji kilku nowych przedstawicieli handlowych, którzy obsługiwać będą rynki Rosji, Ukrainy oraz Litwy, Łotwy i Estonii. Decyzję tę Spółka podjęła po bardzo dobrych wynikach, jakie na rynkach zagranicznych uzyskali dotychczasowi przedstawiciele handlowi. Do zadań przedstawicieli handlowych należy przede wszystkim pozyskiwanie nowych kontaktów handlowych oraz obsługiwanie obecnych odbiorców Spółki. Ponadto zamiarem Spółki jest również rozwój sieci dystrybucyjnej poprzez stworzenie co najmniej jednej spółki zależnej, tj. zastosowanie modelu dystrybucji funkcjonującego obecnie w Czechach, gdzie Emitent posiada spółkę zależną Decora Nova. Jednak te działania Spółka uzależnia od wielkości i chłonności danego rynku zagranicznego, tempa jego rozwoju, a także otoczenia prawnego regulującego prowadzenie działalności gospodarczej.

## **1.6 Sezonowość produkcji i rynków zbytu oraz zmiany wartości zapasów w czasie roku obrotowego, w okresie ostatnich 3 lat obrotowych**

### **1.6.1 Sezonowość produkcji**

W działalności Emitenta występuje zjawisko sezonowości sprzedaży produktów wywołane sezonowością rynków zbytu na artykuły wykończeniowe i dekoracyjne. W okresie od początku czerwca do końca października Spółka notuje największe przychody ze sprzedaży. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż w tym właśnie okresie realizowana jest największa liczba prac wykończeniowych i remontowych. Najniższe przychody ze sprzedaży Spółka uzyskuje w okresie zimowym – od początków listopada do końca lutego. Natomiast pozostałe miesiące, tj. od początku marca do końca maja, są typowym okresem przejściowym, kiedy Spółka odnotowuje wzrost sprzedaży po okresie zimowym. W zależności od warunków atmosferycznych mogą występować pewne różnice w rocznych cyklach sezonowości.

Na uwagę zasługuje okres od marca do kwietnia 2004 r., kiedy to nastąpił większy niż wynikałoby to z sezonowej fluktuacji wzrost sprzedaży. Wzrost ten spowodowany był zmianą od 1 maja 2004 r. stawki VAT na artykuły budowlane z 7% na 22%. We wskazanym okresie konsumenci dokonywali zwiększonych zakupów celem uniknięcia spodziewanego wzrostu cen wynikającego ze wskazanej zmiany stawki VAT.



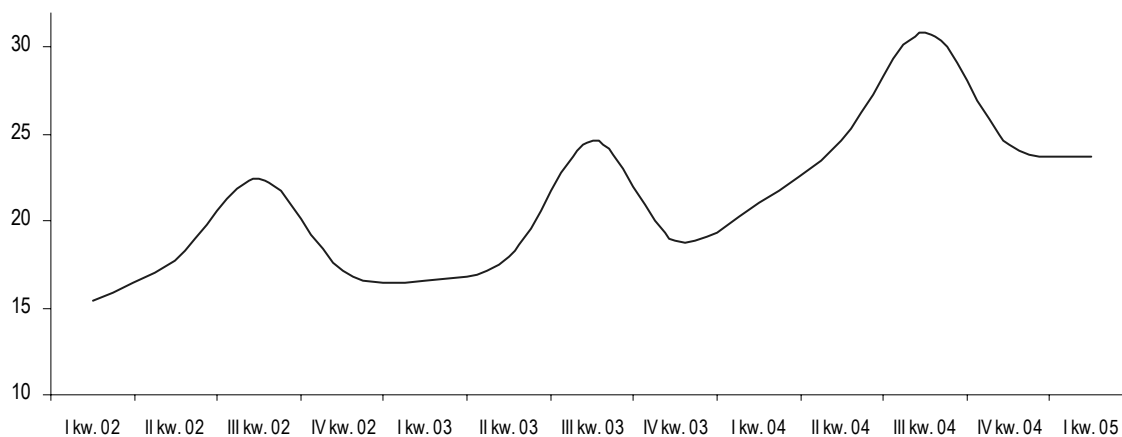
We współpracy z odbiorcami Spółka uzyskuje bardzo dobre wyniki w zakresie terminowej spłaty swoich należności. Wyodrębniony w strukturze Spółki Dział Windykacji i Controllingu realizuje bardzo restrykcyjną politykę wobec odbiorców nie regulujących w terminie swoich zobowiązań. Wskazana polityka polega na:

- wstrzymywaniu wysyłek do klientów, którzy mają przeterminowanie należności powyżej określonego w procedurze terminu,
- wysyłaniu wezwań przedsądowych do klientów przez Kancelarię Adwokacką,
- przekazywanie spraw do sądów.

Działania te realizowane są w krótkich terminach. Ponadto Spółka udziela tzw. limitów kredytowych, których wielkość uzależniona jest m.in. od dotychczasowej terminowej płatności należności przez odbiorcę.

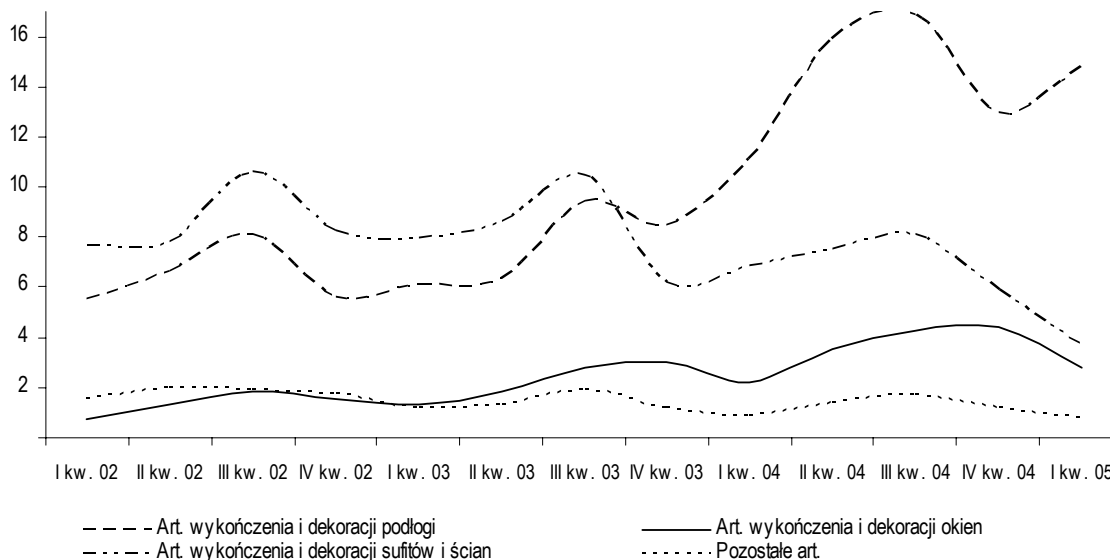
Zgodnie ze stanem na dzień aktualizacji Prospektu 75-80% ogółu należności Spółki realizowana jest w uzgadnianych z odbiorcami terminach płatności.

**Wykres 7.** Przychody ze sprzedaży w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r. (w mln zł)



Źródło: Emitent

**Wykres 8.** Przychody ze sprzedaży poszczególnych grup produktowych w latach 2002-2004 oraz w I kwartale 2005 r. (w mln zł)



Źródło: Emitent

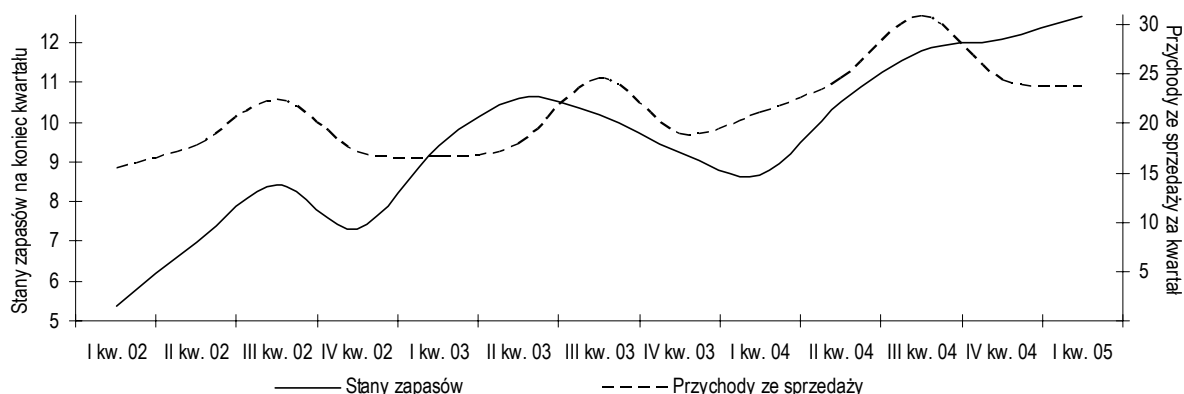
Zarząd Emitenta podejmuje działania w celu zmniejszenia wpływu sezonowości sprzedaży na działalność produkcyjną Spółki.

### 1.6.2 Zmiany wartości zapasów

Występujące w poszczególnych okresach roku zjawisko sezonowości przychodów ze sprzedaży skutkuje również zmiennością poziomu zapasów.

Zapasy materiałów i półfabrykatów do produkcji są utrzymywane na poziomie zapewniającym ciągłość produkcji. W celu optymalizacji poziomu zapasów Emitent na bieżąco dokonuje przeglądu stanu zapasów.

**Wykres 9.** Stan zapasów i wartość przychodów ze sprzedaży w poszczególnych kwartałach w okresie od 2002 do 2004 r. oraz w I kwartale 2005 roku (w mln zł)



Źródło: Emitent

## 1.7 Źródła zaopatrzenia w materiały do produkcji, towary oraz w usługi, z wyszczególnieniem procentowego udziału głównych dostawców oraz ich struktury asortymentowej i geograficznej

### 1.7.1 Źródła zaopatrzenia w materiały do produkcji, towary oraz w usługi

Oferta Spółki zawiera szeroki asortyment produktów różniących się wykorzystywanym w produkcji surowcem (materiałem), źródłem pochodzenia tego surowca, a także stosowanym procesem technologicznym.

W produkcji listew przypodłogowych jako podstawowy surowiec wykorzystywany jest PCW. Decora korzysta z dostaw realizowanych przez dostawców, którzy oferują surowiec o bardzo dobrej jakości. Wysokie parametry jakościowe dostarczanego surowca umożliwiają znaczne zwiększenie efektywności produkcji listew przypodłogowych. Efektywność ta mierzona jest przede wszystkim niską wagą produktu finalnego, a także nieznaczną ilością odpadów produkcyjnych. Uzyskiwane rezultaty produkcji bezpośrednio przekładają się na znaczne ograniczenie wykorzystywanego w procesie technologicznym surowca, a tym samym na wymierne zmniejszenie kosztów produkcji. Oprócz PCW w produkcji listew przypodłogowych wykorzystywane są również środki spieniające PCW oraz barwniki, jednak wartość tych dostaw jest niewielka.

Listwy sufitowe, podkłady izolacyjne pod panele podłogowe, kasetony ekstrudowane oraz niektóre izolacje ścienne wytwarzane są z polistyrenu ekstrudowanego. Emitent korzysta z surowca o wysokich i stabilnych parametrach jakościowych. Stabilna jakość surowca ma istotny wpływ na efektywność produkcji. Pozwala bowiem minimalizować ewentualne przestoje w pracy linii produkcyjnej spowodowane koniecznością dostosowania parametrów produkcji do cech chemicznych i jakości surowca. Do produkcji kasetonów ekstrudowanych używane są również różnego rodzaju farby drukarskie.

Kasetony sufitowe wytłaczane, ekrany zagrzejnikowe oraz niektóre izolacje ścienne produkowane są z polistyrenu ekspandowanego.

Odmienne procesy produkcji, który oparty jest na współpracy z kilkudziesięcioma podwykonawcami, stosowany jest przy produkcji artykułów wykończenia i dekoracji okien. Dostawców tych można pogrupować według rodzaju dostarczanego materiału. Pierwszą grupę stanowią dostawcy elementów metalowych wykorzystywanych w produkcji karniszy metalowych. Kolejną grupę stanowią dostawcy drewnianych elementów służących do produkcji karniszy klasycznych. Ostatnią grupę stanowią dostawcy elementów z tworzyw sztucznych, które są wykorzystywane przy produkcji karniszy promocyjnych.

Decora w produkcji artykułów wykończenia i dekoracji okien korzysta z usług podwykonawców. Podwykonawcy ci są odpowiedzialni za procesy odlewania, malowania, szlifowania oraz pakowania produktów. Emitent prowadzi w tym zakresie nadzór oraz koordynację nad całością procesu oraz dokonuje kontroli jakościowej poszczególnych etapów produkcji. Dodatkowo ciężar projektowania nowych wzorów produktów oraz opracowywania nowych narzędzi do ich produkcji spoczywa na Spółce.

W ofercie Emitenta funkcjonują również towary handlowe. Najważniejsze z nich to kleje oraz daszki. Dostawcy tych towarów nie są istotni z punktu widzenia działalności Spółki ze względu na fakt, że udział sprzedaży towarów wraz z materiałami w całości przychodów ze sprzedaży stanowi zaledwie 7%.

### 1.7.2 Główni dostawcy, struktura asortymentowa i geograficzna

Emitent współpracuje z kilkudziesięcioma dostawcami, z których najważniejszymi są:

**Tabela 29.** Główni dostawcy Emitenta w latach 2002-2004

|                               | Udział w dostawach magazynowych w 2004 r. |               | Udział w dostawach magazynowych w 2003 r. |               | Udział w dostawach magazynowych w 2002 r. |               |
|-------------------------------|---|---------------|---|---------------|---|---------------|
|                               | tys. zł                                   | %             | tys. zł                                   | %             | tys. zł                                   | %             |
| Dostawca 1                    | 6.854                                     | 14,78         | 61  | 0,17          | -   | -             |
| Dostawca 2                    | 4.609                                     | 9,94          | 163                                       | 0,45          | 145                                       | 0,36          |
| Dostawca 3                    | 4.327                                     | 9,33          | 4.816                                     | 13,22         | 325                                       | 0,82          |
| Dostawca 4                    | 2.323                                     | 5,01          | 1.501                                     | 4,12          | 1.090                                     | 2,74          |
| <b>Suma wszystkich dostaw</b> | <b>46.375</b>                             | <b>100,00</b> | <b>36.430</b>                             | <b>100,00</b> | <b>39.764</b>                             | <b>100,00</b> |

Źródło: Emitent

Emitent zaopatruje się w podstawowe surowce i materiały, dokonując zakupów zarówno w kraju, jak i za granicą. Strukturę zakupów Emitenta w latach 2002-2004 przedstawia poniższa tabela.

**Tabela 30.** Struktura geograficzna dostaw (materiały, towary) Emitenta w latach 2002-2004

|              | Dostawy magazynowe w 2004 r. |               | Dostawy magazynowe 2003 r. |               | Dostawy magazynowe w 2002 r. |               |
|--------------|------------------------------|---------------|----------------------------|---------------|------------------------------|---------------|
|              | tys. zł                      | %             | tys. zł                    | %             | tys. zł                      | %             |
| Polska       | 40.427                       | 87,17         | 25.160                     | 69,06         | 18.549                       | 46,65         |
| Inne kraje   | 5.948                        | 12,83         | 11.270                     | 30,94         | 21.215                       | 53,35         |
| <b>Razem</b> | <b>46.375</b>                | <b>100,00</b> | <b>36.430</b>              | <b>100,00</b> | <b>39.764</b>                | <b>100,00</b> |

Źródło: Emitent

### 1.8 Uzależnienie od dostawców i odbiorców

W 2004 r. wartość realizowanych przez Spółkę transakcji z poszczególnymi odbiorcami i dostawcami nie przekroczyła 10% przychodów lub kosztów Spółki. W związku z powyższym Spółka nie odnotowuje uzależnienia od żadnego z jej dostawców lub też odbiorców.

## 2 Znaczące umowy

Wszystkie opisanej poniżej umowy zostały uznane za znaczące ze względu na kryterium określone w § 2 pkt 64 Rozporządzenia o Prospekcie, tj. wartości przedmiotu umowy przekraczającej 10% kapitałów własnych Emitenta. Za wartość przedmiotu umowy przyjęto zadeklarowaną w umowie wartość obrotów lub wysokość obrotów wynikających z realizacji umowy w okresie 12 miesięcy.

### 2.1 Znaczące umowy zawarte przez Emitenta

Emitent jest stroną 9 umów znaczących.

#### 1. Kontrakt

##### **Data zawarcia kontraktu**

17 lipca 2002 roku

##### **Strony kontraktu**

Dane Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

##### **Przedmiot kontraktu**

Sprzedaż materiałów wykończeniowych

##### **Istotne warunki kontraktu**

Kontrakt zawarty został na czas nieokreślony.

Kontrakt może być rozwiązany za obopólną zgodą Stron, z inicjatywy jednej ze Stron po zawiadomieniu drugiej Strony nie później niż na 30 dni przed jego rozwiązaniem, pod warunkiem dokonania pełnego wzajemnego rozliczenia.

Ogólna wartość kontraktu oraz wysokość limitu kupieckiego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Kontrakt sporządzony został w dwóch wersjach językowych, polskiej i rosyjskiej, przy czym obie mają jednakową moc prawną.

Kontrakt nie zawiera uregulowań w zakresie kar umownych, warunku lub terminu.

#### 2. Umowa o współpracy nr N8/2004/TP

##### **Data zawarcia umowy**

15 lipca 2004 roku

**Strony umowy**

Dane Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Sprzedaż towaru w postaci listew przypodlogowych i akcesoriów zgodnie ze specyfikacją.

**Istotne warunki umowy**

Ogólna wartość umowy oraz wysokość limitu kredytowego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

W przypadku opóźnienia w opłatach, za każdy dzień zwłoki Kupujący zobowiązany jest do zapłacenia Sprzedającemu odsetek umownych w wysokości 0,1% za każdy dzień zwłoki.

Strony ponoszą odpowiedzialność za nienależyte wypełnienie albo odmowę wypełnienia swoich zobowiązań.

Do realizacji umowy zastosowanie mają przepisy polskiego kodeksu cywilnego oraz inne przepisy prawa polskiego, z wyłączeniem Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 roku.

Umowa sporządzona została w dwóch wersjach językowych, polskiej i rosyjskiej. W razie sporu wiążąca jest polska wersja językowa.

Umowa nie zawiera uregulowań w zakresie warunku.

**3. Umowa o współpracę handlową****Data zawarcia umowy**

2 stycznia 2004 roku

**Strony umowy**

Dane Zamawiających objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Współpraca handlowa w zakresie dostawy towarów do placówek handlowych Zamawiających.

**Istotne warunki umowy**

W ramach obowiązującej umowy Dostawca może realizować dostawy zarówno do wszystkich Zamawiających, jak i do niektórych z nich.

Zasady naliczania kar umownych zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

Ceny towarów dostarczanych Zamawiającym wynikają z cennika Dostawcy, z uwzględnieniem ustalonych między Stronami rabatów.

Zamawiający nie ponoszą odpowiedzialności za straty poniesione przez Dostawcę, jak i utracone korzyści.

Umowa zawarta została na czas nieokreślony. Każda ze stron umowy ma prawo jej wypowiedzenia z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie umowy w stosunku do jednego Zamawiającego nie skutkuje zmianą warunków umowy w stosunku do pozostałych Zamawiających. Każdy z Zamawiających ma prawo rozwiązania umowy z zachowaniem 14-dniowego terminu wypowiedzenia w przypadku 3 kolejnych zwrotów towarów oraz w każdym przypadku rażącego naruszenia postanowień umowy przez Dostawcę.

Umowa nie zawiera uregulowań w zakresie warunku oraz terminu.

**4. Umowa handlowa nr 562/01****Data zawarcia umowy**

28 marca 2000 roku, rozszerzona aneksem z dnia 30.06.2004 roku.

**Strony umowy**

Dane Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Kupno-sprzedaż towarów.

**Istotne warunki umowy**

Wysokość rabatu objęta została wnioskiem o niepublikowanie.

Wysokość kar umownych objęta została wnioskiem o niepublikowanie.

Umowa zostaje zawarta na czas nieokreślony. Każda ze stron ma prawo wypowiedzenia umowy z zachowaniem 1 miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Postanowienia dotyczące zasad ustalania premii pieniężnej na rzecz Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

W przypadku otwarcia przez Kupującego kolejnych sklepów należących do sieci Sprzedający zobowiązany jest do jednorazowej zapłaty kwoty 1.500 zł za umieszczenie informacji o towarach Sprzedającego w każdej nowej jednostce. Z tytułu eksponowania i sprzedaży towarów Sprzedającego przez sklep internetowy Kupującego, Sprzedający zobowiązany jest do zapłaty kwoty 2.000 zł.

Aneks zawarty został na czas nieokreślony, z możliwością rozwiązania z zachowaniem 1-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Umowa nie zawiera uregulowań w zakresie warunku oraz terminu.

**5. Umowa o współpracy****Data zawarcia umowy**

9 maja 2003 roku

**Strony umowy**

Dane Dostawcy objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Długoterminowa współpraca w zakresie zakupu, sprzedaży surowca.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta została na okres 1 roku. Przedłużenie umowy następuje automatycznie na kolejny rok w przypadku niezgłoszenia przez którąkolwiek ze stron pisemnego wypowiedzenia na 3 miesiące przed datą wygaśnięcia umowy.

Umowa może zostać rozwiązana przez którąkolwiek ze stron z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Rozwiązanie umowy może nastąpić w trybie natychmiastowym, gdy jedna ze stron naruszy w sposób rażący warunki umowy.

Zabezpieczeniem wykonania umowy jest gwarancja bankowa.

W przypadku niedotrzymania terminu dostawy Dostawca udzieli Odbiorcy rabatu w wysokości 10% wartości zamówienia za każdy dzień opóźnienia.

W przypadku złamania warunku współpracy dotyczącego ilości dostarczanego towaru Dostawca zapłaci Odbiorcy karę umowną w wysokości 100.000 zł.

**6. Porozumienie handlowe****Data zawarcia porozumienia**

23 lutego 2004 roku

**Strony porozumienia**

Dane Sprzedającego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot porozumienia**

Kupno-sprzedaż surowca wytwarzanego przez Sprzedającego.

**Istotne warunki porozumienia**

W przypadku opóźnienia w realizacji dostaw Sprzedający zapłaci Kupującemu karę umowną w wysokości 1% wartości dostawy za każdy tydzień zwłoki, nie więcej jednak niż 10% wartości niedostarczonego towaru.

Sprzedającemu przysługuje prawo bezwarunkowego odstąpienia od realizacji porozumienia w przypadku istotnych różnic w tempie realizacji zakupów surowca przez Kupującego w stosunku do czasu obowiązywania porozumienia lub w przypadku istotnych uchybień ze strony Kupującego w sposobie regulowania należności jako opłaty za odebrane surowce.

Każda ze stron może wypowiedzieć warunki porozumienia z zachowaniem 1-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Porozumienie nie zawiera uregulowań w zakresie warunku oraz terminu.

**7. Umowa o współpracy N12/2004/TP****Data zawarcia umowy**

1 sierpnia 2004 roku

**Strony umowy**

Dane na temat Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Sprzedaż towaru w postaci listew przypodłogowych i akcesoriów zgodnie ze specyfikacją.

**Istotne warunki umowy**

Ogólna wartość umowy i wysokość limitu kredytowego przyznanego Kupującemu objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

W przypadku opóźnienia w opłatach za każdy dzień zwłoki Kupujący zobowiązuje się do zapłacenia Emitentowi odsetek umownych w wysokości 0,2%.

Strony ponoszą odpowiedzialność za nienależyte wypełnienie albo odmowę wypełnienia swoich zobowiązań.

Do realizacji umowy zastosowanie mają przepisy polskiego kodeksu cywilnego oraz inne przepisy prawa polskiego, z wyłączeniem Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów sporządzonej w Wiedniu dnia 11 kwietnia 1980 roku.

Umowa sporządzona została w dwóch wersjach językowych, polskiej i rosyjskiej. W razie sporu wiążąca jest polska wersja językowa.

Rozstrzygnięcie sporów powstałych na tle realizacji umowy poddane zostało pod rozstrzygnięcie właściwego sądu z siedzibą w Poznaniu.

Umowa nie zawiera uregulowań w zakresie warunku.

**8. Kontrakt nr 01/05RO****Data zawarcia kontraktu**

3 stycznia 2005 roku

**Strony kontraktu**

Dane Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Istotne warunki kontraktu**

Przedmiotem kontraktu jest określenie zasad współpracy w zakresie sprzedaży towarów oferowanych przez Sprzedającego.

Kontrakt sporządzony został w dwóch wersjach językowych, polskiej i angielskiej, przy czym obie wersje mają jednakową moc prawną.

Do realizacji kontraktu zastosowanie mają przepisy polskiego kodeksu cywilnego.

Rozstrzygnięcie sporów powstałych na tle realizacji kontraktu poddane zostało pod rozstrzygnięcie właściwego sądu z siedzibą w Poznaniu.

Kontrakt zawarty został na czas określony do 31 grudnia 2005 roku. Każda ze stron może rozwiązać kontrakt z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia.

Kontrakt nie zawiera uregulowań w zakresie warunku.

## **9. Umowa sprzedaży udziałów**

### **Data zawarcia umowy**

1 maja 2005 r.

### **Strony umowy**

Emitent i osoby fizyczne (Zbywcy), których dane osobowe objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

### **Przedmiot umowy**

Nabycie przez Emitenta udziałów spółki Optimal Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lipkach Wielkich i spółki Trans Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Kostrzynie nad Odrą.

### **Istotne warunki umowy**

Wysokość ceny podstawowej za udziały spółki Optimal Sp. z o.o. i spółki Trans Sp. z o.o. objęta została wnioskiem o niepublikowanie.

Wysokość ceny dodatkowej objęta została wnioskiem o niepublikowanie. Wysokość ceny dodatkowej jest zależna od (i) zysku za rok 2005, zysku za rok 2006 oraz zysku za rok 2007 i od (ii) innych czynników wpływających na wysokość ceny dodatkowej. Zasady płatności ceny dodatkowej objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

W terminie pięciu lat od daty zawarcia umowy Zbywcy są zobowiązani do powstrzymania się od jakiegokolwiek działalności konkurencyjnej wobec spółki Decora, spółki Optimal i spółki Trans, rozumianej jako prowadzenie działalności gospodarczej, świadczenie pracy lub usług pod jakimkolwiek tytułem bądź udział w spółce lub jej organach, jeżeli działalność prowadzonego bądź zatrudniającego podmiotu lub spółki jest zbieżna z faktycznym przedmiotem działalności spółki Decora, spółki Optimal lub spółki Trans w dacie zawarcia umowy.

Zbywcy zobowiązują się spowodować, że zakaz konkurencji będzie także przestrzegany przez krewnych i powinowatych Zbywców, których dane zostały objęte wnioskiem o niepublikowanie.

Jeżeli osoba objęta zakazem konkurencji jest zatrudniona po dacie zawarcia umowy na podstawie jakiegokolwiek umowy w spółce Decora, spółce Optimal lub spółce Trans bądź jest członkiem organów tych spółek, zakaz konkurencji odnoszący się do tej osoby dotyczy działalności zbieżnej z faktycznym przedmiotem działalności spółki Decora, spółki Optimal lub spółki Trans w dacie ustania jej zatrudnienia bądź członkostwa w organach tych spółek lub działalności, jaką którakolwiek z tych spółek zamierza podjąć, a zamiar ten został określony w rocznym planie finansowym lub rocznym planie działalności tych spółek, obowiązujących w dacie ustania zatrudnienia bądź członkostwa w organach tych spółek osoby objętej zakazem konkurencji.

Wysokość kary umownej z tytułu naruszenia zakazu konkurencji objęta została wnioskiem o niepublikowanie.

Dla rozstrzygnięcia sporów wynikających z umowy właściwy jest sąd powszechny z siedzibą w Poznaniu.

## **2.2 Znaczące umowy zawarte przez jednostki Grupy Kapitałowej Decora**

Decora Nova s.r.o. nie jest stroną żadnej znaczącej umowy.

## **3 Istotne umowy**

### **3.1 Umowy o współpracy**

Emitent jest stroną 9 istotnych umów o współpracy.

#### **1. Kontrakt nr UA/01**

##### **Data zawarcia kontraktu**

16 kwietnia 2004 roku

##### **Strony kontraktu**

Dane kontrahenta Emitenta (Odbiorcy) objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

##### **Przedmiot kontraktu**

Sprzedaż towaru oferowanego przez Sprzedającego, tj. materiałów wykończeniowych.

##### **Istotne warunki kontraktu**

Opólna wartość kontraktu objęta została wnioskiem o niepublikowanie. Kontrakt zawarty został na czas określony do 31 grudnia 2005 roku.

Kontrakt może być rozwiązany za obopólną zgodą stron oraz z inicjatywy jednej strony po zawiadomieniu o tym drugiej strony.

Spory między stronami poddane zostaną rozstrzygnięciu Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie.

Kontrakt został sporządzony w dwóch wersjach językowych, polskiej i rosyjskiej. Obie wersje językowe mają jednakową moc prawną.

Kontrakt nie zawiera postanowień dotyczących warunku i kar umownych.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi wartość umowy – co najmniej 5% kapitałów własnych Emitenta.

#### **2. Kontrakt nr 01/05/UA**

##### **Data zawarcia kontraktu**

3 stycznia 2005 roku

##### **Strony kontraktu**

Dane Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

##### **Przedmiot kontraktu**

Sprzedaż towaru oferowanego przez Sprzedającego, tj. materiałów wykończeniowych.

**Istotne warunki kontraktu**

Kontrakt zawarty został na czas nieokreślony. Kontrakt może być rozwiązany za zgodą stron oraz z inicjatywy jednej strony z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia.

Kontrakt nie zawiera postanowień dotyczących warunku, terminu i kar umownych.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi wartość umowy – co najmniej 5% kapitałów własnych Emitenta.

**3. Umowa handlowa****Data zawarcia umowy**

12 stycznia 2004 roku

**Strony umowy**

Dane Nabywcy objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

**Przedmiot umowy**

Współpraca handlowa między Emitentem (Dostawca) a Nabywcą w zakresie sprzedaży towarów.

**Istotne warunki kontraktu**

Minimalna wartość zamówienia wynosi 500 złotych.

Zasady udzielania rabatu Nabywcy objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Dostawca zapłaci Nabywcy zryczałtowaną kwotę w wysokości 1.000 złotych za każdy towar reklamowany w gazetce promocyjnej, prasie, radiu lub na billboardzie.

Zapas towarów wycofanych przez Dostawcę z asortymentu lub towarów, które z powodów zależnych od Dostawcy, nie mogą być dłużej w ofercie kupowanej przez sklepy Nabywcy, zostanie odkupiony przez Dostawcę.

Postanowienia dotyczące zasad ustalania premii objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Nabywca zobowiązany jest dokonywać zapłaty za towar w umówionych terminach. W razie opóźnień obowiązany jest do zapłaty ustawowych odsetek.

Postanowienia dotyczące zasad naliczania kar umownych objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Integralną część umowy stanowi karta dostawcy określająca szczegółowe zasady współpracy, w szczególności: zasady zmian cen i towarów, zasady opakowania towarów, zasady szkolenia sprzedawców, zasady realizacji zamówień, dostaw i wystawiania faktur oraz udzielania gwarancji i rękojmi.

Umowa zawarta została na czas określony do 31 grudnia 2005 roku.

Umowa nie zawiera postanowień dotyczących warunku.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Nabywcy.

**4. Umowa o współpracy handlowej****Data zawarcia umowy**

8 maja 2003 roku

**Strony umowy**

Dane kontrahenta Emitenta (Kupującego) objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Współpraca handlowa w zakresie sprzedaży towarów zakupionych od Emitenta.

**Istotne warunki umowy**

Umowa została zawarta na czas określony do 31 grudnia 2003 roku, z zastrzeżeniem, iż umowa ulegnie automatycznie przedłużeniu o kolejne okresy roczne, o ile żadna ze stron nie poinformuje drugiej strony, najpóźniej na 3 miesiące przed upływem danego okresu rocznego, iż nie zgadza się na takie przedłużenie. Umowa może zostać wypowiedziana przez każdą ze stron z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

Rozstrzygnięcie sporów, mogących wynikać z umowy, poddane zostało jurysdykcji Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie, według regulaminu tego Sądu obowiązującego w dacie wszczęcia postępowania.

Integralną część umowy stanowią Ogólne Warunki Sprzedaży regulujące zagadnienia składania zamówień i ich potwierdzania, dostawy i używanych opakowań, uprawnienia z tytułu wad towarów.

Postanowienia umowy dotyczące kar umownych objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Kupujący ma prawo odstąpić od umowy sprzedaży w następujących przypadkach:

1. stwierdzenia wad towaru lub braku stosownych certyfikatów lub atestów;
2. w związku z rezygnacją z zamówienia przed dostarczeniem towarów;
3. jeśli Kupujący stwierdzi występowanie towarów trudno zbywalnych (współczynnik rotacji w ciągu 6 miesięcy jest niższy niż 0,5 – współczynnik rotacji liczony jest w sposób następujący – wartość sprzedaży towarów w cenach zakupu netto dzielona przez przeciętną wartość zapasu towarów w cenach zakupu netto);
4. jeśli Kupujący stwierdzi występowanie towarów, których termin przydatności zbliża się ku końcowi (wynosi 90 lub mniej dni) lub upłynął;
5. w innych przypadkach przewidzianych przepisami prawa.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Kupującego.

### **5. Umowa ramowa długoterminowej współpracy gospodarczej**

**Data zawarcia**

18 maja 2004 roku

**Strony umowy**

Dane Dostawcy objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Określenie ogólnych zasad współpracy pomiędzy stronami, w szczególności dotyczących sprzedaży Emitentowi towarów znajdujących się w ofercie Dostawcy.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas nieokreślony.

Okres wypowiedzenia: 3 miesiące.

Postanowienia dotyczące kar umownych objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

W przypadku ujawnienia wady, uszkodzenia lub jakiegokolwiek nieprawidłowości towaru Emitent ma prawo zgłosić reklamację. Dostawcy przysługuje 14 dni na zbadanie reklamacji oraz, w razie jej uznania, na wymianę na własny koszt wadliwego towaru. W przypadku, gdy reklamacja została uznana, a Emitent żąda usunięcia wady towaru, wówczas Dostawca ma obowiązek usunąć wadę w terminie 14 dni od dnia zgłoszenia reklamacji, chyba że Emitent wyrazi na piśmie zgodę na przedłużenie tego terminu.

Z tytułu zrealizowania określonego poziomu zakupów w danym okresie rozliczeniowym Dostawca przyznaje premię pieniężną w wysokości 1,02% obrotów brutto danego kwartału.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Dostawcy.

### **6. Umowa ramowa długoterminowej współpracy gospodarczej**

**Data zawarcia**

9 czerwca 2004 r.

**Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Określenie ogólnych zasad współpracy pomiędzy stronami, w szczególności dotyczących sprzedaży Emitentowi towarów znajdujących się w ofercie Dostawcy.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas nieokreślony.

Okres wypowiedzenia: 3 miesiące.

W przypadku ujawnienia wady, uszkodzenia lub jakiegokolwiek nieprawidłowości towaru Emitent ma prawo zgłosić reklamację. Dostawcy przysługuje 14 dni na zbadanie reklamacji oraz, w razie jej uznania, na wymianę na własny koszt wadliwego towaru. W przypadku, gdy reklamacja została uznana, a Emitent żąda usunięcia wady towaru, wówczas Dostawca ma obowiązek usunąć wadę w terminie 14 dni od dnia zgłoszenia reklamacji, chyba że Emitent wyrazi na piśmie zgodę na przedłużenie tego terminu.

Z tytułu zrealizowania określonego poziomu zakupów w danym okresie rozliczeniowym Dostawca przyznaje premię pieniężną w wysokości 1,02% obrotów brutto danego miesiąca.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Dostawcy.

### **7. Umowa o współpracy w zakresie wytwarzania i dostawy akcesoriów do listew przypodlogowych**

**Data zawarcia**

29 października 2002 r.

**Strony umowy**

Dane Wykonawcy objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Współpraca w zakresie wytwarzania i dostawy akcesoriów do listew przypodlogowych.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas nieokreślony.

Rozwiązanie umowy może nastąpić:

- w każdym czasie na zgodny wniosek stron,
- za 6-miesięcznym wypowiedzeniem którejkolwiek ze stron,
- ze skutkiem natychmiastowym w razie rażącego naruszenia postanowień umowy przez którąkolwiek ze stron.

Emitent składa zamówienia w cyklu tygodniowym, nie później jednak niż w środę poprzedzającą dany tydzień.

Wykonawca zobowiązany jest do wytworzenia i dostawy akcesoriów w terminie tygodniowym od dnia złożenia zamówienia przez Emitenta.

W przypadku niewykonania umówionej ilości akcesoriów lub opóźnienia w ich dostawie, Wykonawca zapłaci Emitentowi karę umowną w wysokości 10% wartości niezrealizowanego zamówienia. Strony mogą odstąpić od kary, jeśli dojdą do porozumienia i uzgodnią inny sposób rozwiązania spornych kwestii.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Wykonawcy.



## **8. Umowa ramowa**

### **Data zawarcia umowy**

11 czerwca 2003 r.

### **Strony umowy**

Dane Kupującego objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

### **Przedmiot umowy**

Określenie zasad współpracy pomiędzy stronami, w szczególności dotyczących sprzedaży Kupującemu wyrobów znajdujących się w ofercie Emitenta, prowadzenia akcji marketingowych i promocyjnych oraz udzielania premii pieniężnych.

### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas nieokreślony.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Z tytułu zrealizowania określonego poziomu zakupów w danym okresie rozliczeniowym Emitent przyznaje Kupującemu premię pieniężną.

Zasady przyznawania premii pieniężnej oraz kary umowne objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Kupującego.

## **9. Umowa na dostawę i montaż instalacji oraz na dostawę gazu**

### **Data zawarcia umowy**

6 listopada 2001 roku

### **Strony umowy**

Dane na temat Dostawcy Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

### **Przedmiot umowy**

Dostarczenie elementów instalacji gazowej i wykonanie prac montażowych.

### **Istotne warunki**

Umowa zawarta na podstawie ogólnych warunków umowy obowiązujących u Dostawcy. W przypadku stwierdzenia naruszenia przez Emitenta postanowień umownych Emitent zobowiązany jest do zapłacenia kary umownej w wysokości 25-krotności miesięcznej stawki czynszu obowiązującej w okresie stwierdzenia przez Dostawcę podstaw do żądania zapłaty kary umownej. Dostawca ma prawo domagać się odszkodowania, jeśli rozmiar szkody przekroczy wysokość kary umownej.

Kryterium uznania umowy za umowę istotną stanowi podnoszące pozycję konkurencyjną Emitenta znaczenie Dostawcy.

## **3.2 Umowy ubezpieczenia**

Emitent jest stroną 9 istotnych umów ubezpieczenia.

### **1. Umowa ubezpieczenia**

#### **Data zawarcia umowy**

1 maja 2003 r., Aneks z dnia 1 maja 2004 r.

#### **Strony umowy**

Emitent i PZU na Życie S.A.

#### **Przedmiot umowy**

Grupowe ubezpieczenie pracownicze.

#### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na podstawie ogólnych warunków grupowego ubezpieczenia pracowniczego typ P.

Okres ubezpieczenia od dnia 1 maja 2005 r. do 30 kwietnia 2006 r.

Suma ubezpieczenia wynosi 10.000 zł.

Składka miesięczna za danego ubezpieczonego wynosi 39 zł.

### **2. Umowa ubezpieczenia potwierdzona polisą RW/K/KE/PO/C/2707/2001**

#### **Data zawarcia umowy**

15 listopada 2001 roku.

#### **Strony umowy**

Dane Ubezpieczyciela objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

#### **Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie krótkoterminowych należności z tytułu sprzedaży eksportowej towarów i usług.

#### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na podstawie Ogólnych warunków ubezpieczenia krótkoterminowych należności z tytułu sprzedaży eksportowej towarów i usług.

Ubezpieczeniem objęte są należności, których płatność nie przekracza 90 dni.

Udział własny Emitenta w każdym roszczeniu z tytułu szkody powstałej w przypadku urzeczywistnienia się ryzyka handlowego wynosi 15%.

Maksymalna kwota wypłaconych odszkodowań nie może przekroczyć 30-krotności zapłaconych przez Emitenta w danym roku składek.

Stawka za ubezpieczenie należności od ryzyka handlowego objęta została wnioskiem o niepublikowanie.

**3. Polisa Seria C Nr 0412885****Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

**Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

**Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej

**Istotne warunki umowy**

Odpowiedzialność cywilna za produkt z rozszerzeniem zakresu terytorialnego za szkody wyrządzone przez produkt wprowadzony do obrotu na obszarze całego świata z wyłączeniem USA i Kanady.

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Suma gwarancyjna – 1.608.803 USD stanowiąca równowartość 5.000.000 PLN (na jedno zdarzenie – 643.521 USD stanowiące równowartość 2.000.000 PLN).

Udział własny – 10% wartości odszkodowania, nie mniej niż 3.000 PLN i nie więcej niż 300.000 PLN.

Składka łączna – 12.870,42 USD stanowiące równowartość 40.000 PLN.

**4. Polisa Seria C nr 0412887****Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

**Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

**Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej pracodawcy

**Istotne warunki umowy**

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Suma gwarancyjna – do wyczerpania 257.409 USD stanowiące równowartość 800.000 PLN (na jedno zdarzenie 257.409 USD stanowiące równowartość 800.000 PLN).

Zakres terytorialny ubezpieczenia – obszar Rzeczypospolitej Polskiej

Składka ubezpieczeniowa – 746,48 USD stanowiące równowartość 2.320 PLN.

Zakresem ubezpieczenia objęte są również szkody będące następstwem wypadków przy pracy wyrządzone pracownikom Emitenta, powstałe w związku z wykonywaniem pracy, niezależnie od podstawy zatrudnienia.

Odszkodowanie wypłacane jest ponad świadczenie wypłacane osobom uprawnionym na podstawie przepisów ustawy z dnia 30 października 2002 roku o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych. Ochrona ubezpieczeniowa nie obejmuje chorób zawodowych.

**5. Polisa Seria C nr 0412889****Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

**Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

**Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności z rozszerzeniem o odpowiedzialność cywilną najemcy

**Istotne warunki umowy**

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Suma gwarancyjna – do wyczerpania 350.000 USD stanowiące równowartość 1.087.765 PLN (na jedno zdarzenie 350.000 USD stanowiące równowartość 1.087.765 PLN).

Ubezpieczenie obejmuje również szkody rzeczowe powstałe w mieniu, z którego Emitent korzystał na podstawie umowy najmu, dzierżawy, użytkowania, użyczenia, leasingu lub innej podobnej umowy nienazwanej.

Ochrona ubezpieczeniowa nie obejmuje szkód powstałych w pojazdach mechanicznych i wynikłych z normalnego zużycia mienia.

**6. Polisa Nr 3209/261/1273/05/1****Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

**Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

**Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie od kradzieży z włamaniem i rabunku środków obrotowych oraz urządzeń

**Istotne warunki umowy**

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Suma ubezpieczenia: środki obrotowe – 350.000 PLN, wyposażenie – 467.802,77 PLN.  
Składka ubezpieczeniowa – 9.718 PLN.

#### **7. Polisa Nr 3209/021/1273/05/1**

##### **Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

##### **Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

##### **Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie mienia od ognia i innych żywiołów

##### **Istotne warunki umowy**

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Ubezpieczenie obejmuje budynki i budowle (suma ubezpieczenia – 56.640,41 PLN), urządzenia techniczne, maszyny, aparaty, narzędzia (suma ubezpieczenia według wartości księgowej netto 13.155.531,85 zł), wyposażenie, sprzęt elektroniczny (suma ubezpieczenia według wartości odtworzeniowej – 935.605,54 PLN), środki obrotowe (suma ubezpieczenia – 11.600.000 PLN) oraz nakłady adaptacyjne (suma ubezpieczenia – 83.389,68 PLN).

Ubezpieczeniem objęte zostały ryzyka dodatkowe – huragan, deszcz nawalny, grad, lawina, śnieg, trzęsienie ziemi, osuwanie i zapadanie ziemi, uderzenie pojazdu, huk ponaddzwiękowy, dym i sadza (dodatkowa składka ubezpieczeniowa wynosi 6.074 PLN). Ubezpieczeniem objęte zostały również następstwa szkód wodociągowych (dodatkowa składka ubezpieczeniowa wynosi 4.049 PLN).

Składka ubezpieczeniowa ogółem – 34.034,00 PLN

Dodatkowe klauzule:

Klauzula reprezentantów – Emitent jest wolny od odpowiedzialności za szkody powstałe wskutek winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa reprezentantów Emitenta.

Klauzula automatycznego pokrycia – ochrona ubezpieczeniowa rozszerzona na nowo nabyte środki trwałe oraz zmiany, dodatki ulepszenia środków trwałych.

Klauzula ubezpieczenia przepięć – ubezpieczeniem objęte są szkody powstałe na skutek przepięć (nagły wzrost napięcia w sieci elektrycznej spowodowany wyładowaniami atmosferycznymi). Odpowiedzialność ograniczona jest do kwoty 100.000 PLN.

Klauzula ubezpieczenia od dewastacji – przez dewastację rozumie się rozmyślne zniszczenie lub uszkodzenie ubezpieczonego mienia przez osoby trzecie.

Klauzula ubezpieczenia aktów terroryzmu – ubezpieczenie obejmuje szkody powstałe na skutek: ognia, eksplozji, upadku statku powietrznego, akcji ratowniczej prowadzonej w związku z tymi zdarzeniami, gdy ryzyka te są bezpośrednim następstwem aktów terroryzmu. Przez akt terroryzmu rozumie się działanie jakiegokolwiek osoby w imieniu lub w powiązaniu z jakąkolwiek organizacją występującą w celu obalenia rządu lub wywarcia na niego wpływu przy użyciu siły lub przemocy.

#### **8. Polisa Seria D nr 0037885**

##### **Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

##### **Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

##### **Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego

##### **Istotne warunki umowy**

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Ubezpieczenie obejmuje sprzęt elektroniczny stacjonarny (suma ubezpieczenia – 684.918,05 PLN) i przenośny (suma ubezpieczenia 155.324,62 PLN).

Składka ubezpieczeniowa łączna – 7.422 PLN

Dodatkowe klauzule:

Klauzula dotycząca ograniczenia odpowiedzialności za szkody w danych, oprogramowaniu i programach komputerowych do ubezpieczenia sprzętu elektronicznego – PZU S.A. nie odpowiada za szkody powstałe na skutek utraty danych lub uszkodzenia oprogramowania; wszelkie straty w działalności wynikające z utraty lub uszkodzenia danych lub oprogramowania; utratę lub uszkodzenie wynikające z pogorszenia funkcjonowania, dostępności, zasięgu użytkowania lub dostępu do danych, oprogramowania lub programów komputerowych.

Klauzula automatycznego pokrycia – ochrona ubezpieczeniowa rozszerzona na nowo nabyte środki trwałe oraz zmiany, dodatki ulepszenia środków trwałych.

Ubezpieczenie sprzętu przenośnego, w tym telefonów komórkowych – rozszerzenie ubezpieczenia o szkody powstałe poza miejscem ubezpieczenia określonym w polisie.

Zakres ubezpieczenia w odniesieniu do sprzętu przenośnego rozszerzony został na cały świat z wyłączeniem USA i Kanady.

Klauzula ubezpieczenia nośników obrazu w urządzeniach fotokopiujących (bębny selenowe).

**9. Polisa Nr 3209/151/1273/05/1****Data zawarcia umowy**

30.12.2004 r.

**Strony umowy**

Emitent i Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.

**Przedmiot umowy**

Ubezpieczenie utraty zysku w następstwie ognia i innych żywiołów

**Istotne warunki umowy**

Okres ubezpieczenia od 1.01.2005 r. do 31.12.2005 r.

Suma ubezpieczenia – 19.040.000 PLN

Składka ubezpieczeniowa – 28.941 PLN

**3.3 Umowy najmu**

Umowy najmu, które mają charakter umów istotnych, opisane zostały w punkcie 9 niniejszego Rozdziału.

**3.4 Istotne umowy zawarte przez jednostki Grupy Kapitałowej**

Decora Nova s.r.o. nie jest stroną żadnej istotnej umowy.

**3.5 Umowy, których stroną są akcjonariusze lub podmioty powiązane, które mają istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej**

Emitent zawarł z podmiotami powiązanymi dwie umowy, które mają istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej

**1. Umowa brokerska****Data zawarcia umowy**

6 października 1999 roku

**Strony umowy**

Emitent (Zleceniodawca) i Usługi Ubezpieczeniowe – Biuro Brokerskie mgr Krystyna Nadworna (Zleceniobiorca)

**Przedmiot umowy**

Pośredniczenie w zawieraniu ubezpieczeń majątkowych i osobowych pomiędzy zakładami ubezpieczeń a Zleceniodawcą.

**Istotne warunki umowy**

Pośrednictwo ubezpieczeniowe obejmuje całokształt czynności faktycznych i prawnych związanych z zawieraniem i wykonywaniem umów ubezpieczenia.

Obowiązki szczegółowe nałożone na Zleceniobiorcę:

- Rozpoznanie z należytą starannością zapotrzebowania Zleceniodawcy na ochronę ubezpieczeniową (analiza) ryzyka z uwzględnieniem specyficznych potrzeb i uwarunkowań.
- Zbadanie z należytą starannością rynku ubezpieczeniowego (analiza rynku) i wybranie odpowiedniej oferty pokrycia ryzyka, zapewniającej Zleceniodawcy efektywną ochronę ubezpieczeniową.
- Pośredniczenie w zawieraniu przez Zleceniodawcę umów ubezpieczenia z zakładami ubezpieczeń proponującymi odpowiednią ofertą pokrycia ryzyka lub, po uzgodnieniu ze Zleceniodawcą, zawarcie w imieniu i na rzecz Zleceniodawcy umowy ubezpieczenia z zakładami ubezpieczeń proponującymi odpowiednią ofertę pokrycia ryzyka.
- Administrowanie i bieżący nadzór nad zawartymi za jego pośrednictwem umowami ubezpieczenia, wraz z ich dostosowaniem – w miarę zgłaszanych przez Zleceniodawcę potrzeb – do zmieniającej się sytuacji w zakresie ryzyka (w szczególności dotrzymywanie terminów wpłat).
- Podejmowanie czynności dotyczących wstępnej likwidacji szkód, mające doprowadzić do uzyskania przez Zleceniodawcę odszkodowań w trybie pozaprocesowym (pomoc w sformowaniu roszczenia odszkodowawczego, nadzór nad terminowym zgłoszeniem roszczenia do zakładu ubezpieczeń, nadzór nad terminową wypłatą należnych odszkodowań przez zakład ubezpieczeń).
- O ile powyższe czynności wymagają uzyskania ekspertyz prawnych, technicznych i tym podobnych, Zleceniobiorca podejmuje się obsługi tych czynności.

Opisane powyżej czynności wykonywane są nieodpłatnie.

W przypadku dopuszczenia się przez Zleceniobiorcę rażącego niedbalstwa przy wykonywaniu swoich obowiązków i narazi przez to Zleceniodawcę na szkodę, Zleceniobiorca zobowiązany będzie do zapłaty kary umownej wynoszącej 10% rocznych składek ubezpieczeniowych Zleceniodawcy, zapłaconych z tytułu umów ubezpieczenia.

W przypadku jednostronnego rozwiązania umowy przez Zleceniodawcę przed upływem terminu, na jaki została zawarta albo w przypadku zawarcia przez Zleceniodawcę w tym czasie umowy z innym brokerem, Zleceniobiorcy przysługuje kara umowna wynosząca 10% rocznych składek ubezpieczeniowych Zleceniodawcy, zapłaconych z tytułu umów ubezpieczenia.

Jeżeli w okresie obowiązywania umowy Zleceniodawca zawrze umowę ubezpieczenia bez pośrednictwa Zleceniobiorcy, oprócz kary umownej Zleceniobiorcy przysługuje wynagrodzenie równe prowizji brokerskiej, jaką otrzymałby od zakładu ubezpieczeń, gdyby Zleceniodawca zawarł umowę ubezpieczenia zgodnie z postanowieniami umowy.

Umowa zawarta została na okres 1 roku, z możliwością rozwiązania umowy przez każdą ze stron z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia, przy czym jeżeli umowa nie zostanie wypowiedziana na 3 miesiące przed końcem rocznego okresu, na który została zawarta, ulega przedłużeniu na kolejny okres roczny

Emitentowi nie są znane inne umowy, których stroną byłiby akcjonariusze lub podmioty powiązane, które mają istotne znaczenie dla Emitenta lub prowadzonej przez niego działalności gospodarczej.

## **2. Umowa najmu z dnia 1 grudnia 2004 r. pomiędzy Emitentem a Dusar Industrie Sp. z o.o.**

Umowa opisana szczegółowo w pkt 9.1 niniejszego Rozdziału Prospektu.

Umowy z podmiotami powiązаныmi zawierane są na podstawie obowiązującej u Emitenta procedury wewnętrznej, na warunkach nie odbiegających od warunków rynkowych.

### **3.6 Informacja o zawarciu przez Emitenta lub podmioty z Grupy Kapitałowej transakcji z podmiotami powiązаныmi w okresie ostatnich 12 miesięcy**

Emitent i jednostka od niego zależna – Decora Nova s.r.o. nie zawarły w ciągu ostatnich 12 miesięcy transakcji z podmiotami powiązаныmi, których wartość przekracza wyrażoną w złotych równowartość 500 tysięcy EURO, a nie są transakcjami typowymi i rutynowymi zawieranyymi na warunkach rynkowych pomiędzy jednostkami powiązаныmi, których charakter i warunki wynikają z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną.

## **4 Koncesje lub inne zezwolenia**

### **4.1 Koncesje**

Emitent nie posiada żadnych koncesji.

### **4.2 Inne zezwolenia**

Emitent jest stroną trzech zezwoleń:

1.

Pozwolenie nr 8/04 z dnia 9 marca 2004 roku Dyrektora Izby Celnej w Poznaniu na stosowanie zabezpieczenia generalnego. Przedmiotem pozwolenia jest udzielenie zgody na stosowanie generalnego zabezpieczenia do procedury uszlachetniania czynnego w systemie zawieszń art. 93 § 1 Kodeksu Celnego w wysokości 700 tysięcy złotych.

2.

Decyzja (nr AB.Im-7351/34/02) Starosty Średzkiego z dnia 26 lutego 2002 roku. Przedmiotem decyzji jest pozwolenie na użytkowanie zewnętrznej i wewnętrznej instalacji zbiornikowej gazu płynnego butan zasilającej linię technologiczną do produkcji paneli dekoracyjnych z pianki polistyrenowej na nieruchomości położonej w Środzie Wielkopolskiej przy ul. Prądyńskiego 24a (nr ewidencyjny działki 1238).

3.

Decyzja (nr AB.Im-7351/347/01-02) Starosty Średzkiego z dnia 31 lipca 2002 roku. Przedmiotem decyzji jest zatwierdzenie projektu budowlanego i pozwolenie na budowę silosu terenowego cylindrycznego pionowego na granulat styropianowy o pojemności 50 metrów sześciennych, na nieruchomości położonej w Środzie Wielkopolskiej przy ul. Prądyńskiego 24a (nr ewidencyjny działki 1238).

Ponadto z działalnością Emitenta związane są następujące zezwolenia, których stroną jest właściciel nieruchomości przy ul. Prądyńskiego 24a w Środzie Wielkopolskiej spółka Dusar Industrie Sp. z o.o., a które mają znaczenie dla działalności Emitenta:

1.

Decyzja Powiatowego Inspektora Nadzoru Budowlanego nr PINB-IV-15/2004 z dnia 23 marca 2004 roku. Przedmiotem decyzji jest udzielenie pozwolenia na użytkowanie hali magazynowo-produkcyjnej w zakresie przetwórstwa tworzyw sztucznych metodą wtrysku.

2.

Decyzja (nr AB.Im-7351/270/2003) Starosty Średzkiego z dnia 24 lutego 2003 roku. Przedmiotem decyzji jest pozwolenie na użytkowanie hali magazynowej z pomieszczeniem do magazynowania oleju dla celów grzewczych.

### 3.

Decyzja (nr AB.Im-7351/164/01 - uż) Starosty Średzkiego z dnia 17 grudnia 2001 roku. Przedmiotem decyzji jest pozwolenie na użytkowanie hali magazynowo-produkcyjnej z przeznaczeniem na wytwarzanie i magazynowanie kasetonów styropianowych.

### 4.3 Zezwolenia związane z ochroną środowiska

Emitent jest stroną jednej decyzji związanej z ochroną środowiska:

Decyzja Starosty Średzkiego z dnia 6 stycznia 2004 roku (OS – 7645/64/2003/04). Przedmiotem decyzji jest udzielenie pozwolenia na wytwarzanie odpadów niebezpiecznych i innych niż niebezpieczne powstających w ciągu roku na terenie zakładu w związku z eksploatacją instalacji:

#### 1. Odpady niebezpieczne:

- Mineralne oleje hydrauliczne niezawierające związków chlorowcoorganicznych w ilości 1,5 Mg/rok (kod 13 01 10);
- Oleje silnikowe, przekładniowe zawierające niebezpieczne elementy w ilości 1,5 Mg/rok (kod 13 02 08);
- Zużyte urządzenia zawierające niebezpieczne elementy (inne niż wymienione w 160209 do 160212) – zużyte świetlówki w ilości 0,1 Mg na rok (kod 16 02 13).

#### 2. Odpady inne niż niebezpieczne:

- Odpady z toczenia i wygładzania tworzyw sztucznych w ilości 1000 Mg/rok (kod 12 01 05);
- Inne nie wymienione odpady – odpady polistyrenu z folią aluminiową w ilości 300 Mg/rok (kod 12 02 99);
- Odpady ciekłe zawierające farby drukarskie w ilości 500 Mg/rok (kod 08 03 08);
- Opakowania z papieru i tektury w ilości 6 Mg/rok (kod 15 01 01);
- Opakowania z tworzyw sztucznych w ilości 2 Mg/rok (kod 15 01 02);
- Opakowania z drewna w ilości 20 Mg/rok (kod 15 01 03);
- Opakowania z metali w ilości 5 Mg/rok (kod 15 01 04);
- Zmieszane odpady opakowaniowe w ilości 0,5 Mg/rok (kod 15 01 06);
- Sorbenty, materiały filtracyjne, tkaniny do wycierania, ubrania ochronne inne niż wymienione w 15 02 02 w ilości 1 Mg/rok (kod 15 02 03);
- Mieszanki metali w ilości 20 Mg/rok (kod 17 04 07);
- Niesegregowane odpady komunalne w ilości 300 Mg/rok (kod 20 03 01).

W decyzji zezwolono również na prowadzenie działalności w zakresie zbierania odpadów oraz w zakresie odzysku odpadów.

Decyzja określa również miejsce i sposób magazynowania odpadów.

Emitent zobowiązany został do:

1. Prowadzenia ilościowej i jakościowej ewidencji odpadów oraz stosowania dokumentów obrotu odpadami;
2. Przekazywania odpadów podmiotom posiadającym zezwolenie na odbiór, wykorzystywanie lub unieszkodliwianie odpadów zgodnie z obowiązującymi przepisami;
3. Prowadzenia działalności w zakresie wytwarzania, zbierania i odzysku odpadów tylko na terenie przeznaczonym pod prowadzenie działalności gospodarczej, zgodnie z przepisami zagospodarowania przestrzennego;
4. Selektynnego magazynowania odpadów w odpowiednio oznakowanych, szczelnych pojemnikach, umieszczonych na utwardzonym podłożu, zabezpieczonych przed czynnikami atmosferycznymi i dostępem osób trzecich. Sposób magazynowania nie może być uciążliwy dla ludzi i środowiska.
5. Nieskładowania odpadów komunalnych razem z innymi odpadami.
6. Ścisłego przestrzegania przepisów prawnych obowiązujących w zakresie gospodarki odpadami i ochrony środowiska.
7. Postępowania z odpadami niebezpiecznymi zgodnie z obowiązującymi przepisami szczególnymi.

Pozwolenie wydane zostało na czas określony do dnia 6 stycznia 2014 roku.

### 4.4 Zezwolenia podmiotów zależnych

Decora Nova s.r.o. w dniu 16 czerwca 1999 roku uzyskała wymaganą prawem czeskim Kartę rzemieślniczą stanowiącą podstawę prowadzenia działalności gospodarczej. Przedmiot działalności określono jako kupno towaru w celu jego dalszej sprzedaży, z wyjątkiem towarów, na których sprzedaż wymagane jest odrębne zezwolenie.

## 5 Patenty, licencje, znaki towarowe, wzory przemysłowe, wzory zdobnicze

### 5.1 Patenty

Emitent nie posiada żadnych patentów na wynalazki w rozumieniu ustawy z dnia 30 czerwca 2000 roku Prawo własności przemysłowej.

Emitent dokonał zgłoszenia do Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej następujących wynalazków, które są przedmiotem rozpatrywania:

1. – Nr P 351830 - tytuł: „Okucie mocujące do listwy dekoracyjnej, zwłaszcza podłogowej”, data zgłoszenia: styczeń 2002
2. – Nr P 351826 - tytuł: „Kształtownik elewacyjny, zwłaszcza listwa sufitowa”, data zgłoszenia: styczeń 2002
3. - Nr P 357884 – tytuł: „Zestaw kształtowników przypodłogowych”, data zgłoszenia: grudzień 2002
4. – Nr P 336327 - tytuł: „Zestaw kształtowników przypodłogowych”, data zgłoszenia: listopad 2003
5. – Nr P 364844 – tytuł: „Sposób otrzymywania polistyrenowych, piankowych podkładów izolacyjnych”, data zgłoszenia: kwiecień 2004
6. – Nr P 368298 – tytuł: „Puszka instalacyjna”, data zgłoszenia: maj 2004.

### 5.2 Licencje

#### 1. Umowa o korzystanie z marki handlowej

##### **Data zawarcia**

2 stycznia 2004 r.

##### **Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

##### **Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

##### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Oplata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

#### 2. Umowa o korzystanie z marki handlowej

##### **Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

##### **Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

##### **Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

##### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Oplata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

#### 3. Umowa o korzystanie z marki handlowej

##### **Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

##### **Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

##### **Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

##### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Oplata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

**4. Umowa o korzystanie z marki handlowej****Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

**Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

**Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Opłata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacjom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

**5. Umowa o korzystanie z marki handlowej****Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

**Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

**Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Opłata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacjom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

**6. Umowa o korzystanie z marki handlowej****Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

**Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

**Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Opłata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacjom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

**7. Umowa o korzystanie z marki handlowej****Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

**Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

**Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

**Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Opłata licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacjom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.



## **8. Umowa o korzystanie z marki handlowej**

### **Data zawarcia**

3 stycznia 2005 r.

### **Strony umowy**

Dane dotyczące kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie

### **Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Emitenta licencji na korzystanie przez Licencjonobiorcę ze znaku towarowego „DECORA” przy sprzedaży towarów, które nie zostały zakupione od Emitenta.

### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta na czas do 31 grudnia 2005 r.

Okres wypowiedzenia: 1 miesiąc.

Oплата licencyjna w wysokości 20% obrotu zrealizowanego przez Licencjonobiorcę na towarach, które nie zostały zakupione od Emitenta.

Wysokość opłaty licencyjnej może podlegać dalszym negocjacom i za obopólną zgodą może ulec podwyższeniu lub pomniejszeniu.

## **9. Umowa obsługi serwisowej**

### **Data zawarcia**

1 marca 2005 r.

### **Strony umowy**

Dane podmiotu świadczącego obsługę serwisową (Serwisant) objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

### **Przedmiot umowy**

Serwis od strony aplikacji systemu informatycznego

### **Istotne warunki umowy**

Serwisant udziela Emitentowi licencji na wprowadzanie wszelkich zmian w oprogramowaniu i na korzystanie z opracowanych przez Emitenta wersji oprogramowania w związku z prowadzoną przez Emitenta działalnością, z wyłączeniem działalności związanej z wytwarzaniem i sprzedażą oprogramowania.

Warunki udzielenia licencji objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Umowa obejmuje swoim zakresem podmioty zależne Emitenta.

Wysokość kar umownych objęta została wnioskiem o niepublikowanie.

Umowa zawarta na czas nieokreślony.

Okres wypowiedzenia: 3 miesiące.

Spory powstałe w związku z interpretacją umowy, jej wykonaniem, ważnością, naprawieniem szkody wynikłej z jej niewykonania lub nienależytego wykonania będą rozstrzygane przez sąd arbitrażowy ad hoc składający się z trzech arbitrów. Spór toczyć się będzie w Poznaniu lub Środzie Wielkopolskiej według odpowiednio stosowanego regulaminu Sądu Arbitrażowego przy Krajowej Izbie Gospodarczej w Warszawie, chyba że arbitrzy jednomyślnie ustalą inne zasady procedowania.

Zasady wynagradzania Serwisanta oraz wysokość kar umownych objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Emitent posiada dodatkowo stosowne licencje umożliwiające użytkowanie ogólnodostępnych w sprzedaży i powszechnie używanych programów komputerowych, niezbędnych dla prowadzenia przedmiotu działalności Emitenta.

## **5.3 Znaki towarowe**

Emitent posiada 14 praw ochronnych na znaki towarowe. Znaki towarowe obejmują oznaczenia towarów oferowanych przez Emitenta oraz oznaczenie firmy, pod którym prowadzone jest przedsiębiorstwo Emitenta (logo). Znaki te pełnią znaczącą rolę w działalności prowadzonej przez Emitenta, jako że umożliwiają kontrahentom i konsumentom identyfikację marki oraz lepsze rozpoznanie danego towaru.

### **1.**

#### **Znak towarowy IZO - FLOOR**

**Numer zgłoszenia 260846**

**Data wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego 26 maja 2004 roku**

**Świadectwo ochronne z dnia 25 października 2004 roku**

**Numer prawa ochronnego: 153411**

**Prawo ochronne od dnia 10 lutego 2003 roku**

**Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:**

01 kleje do podłóg; 17 folie z tworzyw sztucznych nie do pakowania, materiały do izolacji termicznej i akustycznej z tworzyw sztucznych.

**2.**Znak towarowy OCIEPLINANumer zgłoszenia 196629Data wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego 21 lutego 2002 rokuŚwiadectwo ochronne z dnia 6 października 2003 rokuNumer prawa ochronnego: **137084**Prawo ochronne od dnia 13 stycznia 1999 rokuWykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

kleje przemysłowe; farby, pokosty, barwniki; materiały budowlane niemetalowe; usługi budowlane i remontowo-budowlane (klasy 1, 2, 19, 37).

**3.**Znak towarowy INFORMATOR DECORMANANumer zgłoszenia 243094Data wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego 4 kwietnia 2003 rokuŚwiadectwo ochronne z dnia 23.01.2004 rokuNumer prawa ochronnego: **143679**Prawo ochronne od dnia 19 listopada 2001 rokuWykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

16 czasopisma, broszury, kalendarze, prospekty.

**4.**Znak towarowy IZO - ENERGYNumer zgłoszenia 260847Data wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego 26 maja 2004 rokuŚwiadectwo ochronne z dnia 29 października 2004 rokuNumer prawa ochronnego: **153586**Prawo ochronne od dnia 10 lutego 2003 rokuWykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

01 kleje do izolujących pokryć ściennych; 17 folie z tworzyw sztucznych nie do pakowania, izolacyjne maty zagrzejnikowe z powłoką aluminiową.

**5.**Znak towarowy IZO - OPTINumer zgłoszenia 260848Data wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego 26 maja 2004 rokuŚwiadectwo ochronne z dnia 29 października 2004 rokuNumer prawa ochronnego: **153587**Prawo ochronne od dnia 10 lutego 2003 rokuWykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

01 kleje do izolujących pokryć ściennych; 17 folie z tworzyw sztucznych nie do pakowania, materiały do izolacji termicznej i akustycznej z tworzyw sztucznych.

**6.**Znak towarowy DECOLEPNumer zgłoszenia 193745Data wydania decyzji o udzieleniu prawa ochronnego 19 marca 2002 rokuŚwiadectwo ochronne z dnia 11 sierpnia 2003 rokuNumer prawa ochronnego: **137635**Prawo ochronne od dnia 30 października 1998 rokuWykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

Kleje przemysłowe; farby, pokosty, barwniki; materiały budowlane niemetalowe; usługi budowlane i remontowo-budowlane (klasa towarowa 1, 2, 19, 37).

**7.**Znak towarowy DECOLEPNumer zgłoszenia Z 196630Świadectwo ochronne z dnia 28 lutego 2002 rokuNumer prawa ochronnego: **132483**Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 13 stycznia 1999 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

Kleje przemysłowe; farby, pokosty, barwniki; usługi budowlane i remontowo-budowlane (klasy 1, 2, 37).

8.

Znak towarowy DECORA

Numer zgłoszenia Z 210426

Świadectwo ochronne z dnia 22 października 2001 roku

Numer prawa ochronnego: **128368**

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 30 listopada 1999 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

Kleje; niemetalowe elementy sufitów i boazerii; nietekstylne tapety ścienne (klasy 1, 19, 27).

9.

Znak towarowy DECORA

Numer zgłoszenia Z 175533

Świadectwo ochronne z dnia 10 stycznia 2000 roku

Numer prawa ochronnego: **112061**

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 3 lipca 1997 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

Kleje; niemetalowe elementy sufitów i boazerii; (klasy 2, 19).

10.

Znak towarowy DECOPROFIL

Numer zgłoszenia 244245

Świadectwo ochronne z dnia 21 maja 2004 roku

Numer prawa ochronnego **145426**

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 13 grudnia 2001 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

Kształtowniki metalowe dla potrzeb budownictwa; kształtowniki niemetalowe dla potrzeb budownictwa; karnisze (klasy 06, 19, 20).

11.

Znak towarowy graficzny DECORMAN

Numer zgłoszenia 244244

Świadectwo ochronne z dnia 23 czerwca 2004 roku

Numer prawa ochronnego **147521**

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 13 grudnia 2001 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

Kleje, kształtowniki metalowe dla potrzeb budownictwa; kształtowniki niemetalowe dla potrzeb budownictwa, niemetalowe elementy dla potrzeb budownictwa, niemetalowe elementy sufitów i boazerii; karnisze; czasopisma, broszury, kalendarze, prospekty; nietekstylne tapety ścienne (klasy 01, 06, 16, 19, 20, 27).

12.

Znak towarowy IZO - MAXI

Numer zgłoszenia 260849

Świadectwo ochronne z dnia 16 grudnia 2004 roku

Numer prawa ochronnego **154552**

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 10 lutego 2003 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

01 Kleje do izolujących pokryć ściennych, kleje do podłóg; 17 folie z tworzyw sztucznych nie do pakowania; 19 materiały budowlane do izolacji termicznej i akustycznej z tworzyw sztucznych.

13.

Znak towarowy DECOPLIT

Numer zgłoszenia 250572

Świadectwo ochronne z dnia 8 czerwca 2004 roku

Numer prawa ochronnego 146507

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 20 maja 2002 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

06 kształtowniki metalowe dla potrzeb budownictwa; 19 kształtowniki niemetalowe dla potrzeb budownictwa; 20 karnisze.

14.

Znak towarowy DECO – Новости (Nowosti )

Numer zgłoszenia 243095

Świadectwo ochronne z dnia 15 czerwca 2004 roku

Numer prawa ochronnego 145766

Prawo z rejestracji znaku towarowego od dnia 19 listopada 2001 roku

Wykaz towarów przyporządkowanych do odpowiednich klas towarowych:

16 czasopisma, broszury, kalendarze, prospekty

## 5.4 Wzory przemysłowe

Emitent posiada dwa zarejestrowane wzory przemysłowe. Wzory przemysłowe obejmują towary oferowane przez Emitenta. Istotę wzorów stanowi nowa postać zestawu, przejawiająca się w jego kształcie oraz właściwościach estetycznych, nadająca wzorowi nowy i oryginalny wygląd. Wzory te pełnią znaczącą rolę w działalności prowadzonej przez Emitenta, jako że umacniają pozycję Emitenta wobec podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną.

1.

Wzór przemysłowy – zestaw kształtowników przypodłogowych

Prawo z rejestracji nr 2346

Świadectwo rejestracji z dnia 25 lutego 2004 roku

Prawo z rejestracji wzoru od dnia 4 kwietnia 2001 roku

2.

Wzór przemysłowy – zestaw kształtowników przypodłogowych

Prawo z rejestracji nr 2347

Świadectwo rejestracji z dnia 25 lutego 2004 roku

Prawo z rejestracji wzoru od dnia 4 kwietnia 2001 roku

## 5.5 Wzory zdobnicze

Emitent posiada 4 prawa z rejestracji wzorów zdobniczych. Wzory zdobnicze obejmują towary oferowane przez Emitenta. Wzory te pełnią znaczącą rolę w działalności prowadzonej przez Emitenta, jako że umacniają pozycję Emitenta wobec podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną.

1.

Wzór zdobniczy – zestaw kasetonowy

Świadectwo autorskie nr 11742

Świadectwo autorskie z dnia 22 czerwca 2001 roku

Prawo z rejestracji wzoru od dnia 30 października 1998 roku

2.

Wzór zdobniczy – zestaw kasetonowy

Świadectwo autorskie nr 11743

Świadectwo autorskie z dnia 22 czerwca 2001 roku

Prawo z rejestracji wzoru od dnia 30 października 1998 roku

3.

Wzór zdobniczy – zestaw kasetonowy

Świadectwo ochronne nr 18234

Świadectwo autorskie z dnia 22 czerwca 2001 roku

Prawo z rejestracji wzoru od dnia 30 października 1998 roku

4.

Wzór zdobniczy – zestaw kasetonowy

Świadectwo ochronne nr 18233

Świadectwo ochronne z dnia 22 czerwca 2001 roku

Prawo z rejestracji wzoru od dnia 30 października 1998 roku

## 5.6 Patenty zagraniczne

Emitent uzyskał 8 patentów wydanych przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych na podstawie ustawy patentowej Federacji Rosyjskiej, która obowiązuje od dnia 14 października 1992 roku (93 r. nr 116 poz. 514 ze zmianami 03 r. nr 13 poz. 129). Patenty dotyczą towarów oferowanych przez Emitenta, umacniając pozycję Emitenta wobec podmiotów prowadzących działalność konkurencyjną na rynku rosyjskim.

1.

Patent nr 52888 na wzór przemysłowy – kasetony sufitowe w czterech wariantach, wydany w dniu 16 czerwca 2003 roku przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej przez 10 lat od dnia 3 czerwca 2002 roku.

2.

Patent nr 52887 na wzór przemysłowy – kasetony sufitowe w dwóch wariantach, wydany w dniu 16 czerwca 2003 roku przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej przez 10 lat od dnia 3 czerwca 2002 roku.

3.

Patent nr 53675 na wzór przemysłowy – kasetony sufitowe w czterech wariantach, wydany w dniu 16 listopada 2003 roku przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej przez 10 lat od dnia 31 stycznia 2003 roku.

4.

Patent nr 29946 na model użytkowy z pierwszeństwem od 23 stycznia 2002 roku, wydany przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych, obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej do 9 grudnia 2007 roku.

5.

Patent nr 53676 na wzór przemysłowy – kasetony sufitowe w czterech wariantach, wydany w dniu 16 listopada 2003 roku przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej przez 10 lat od dnia 31 stycznia 2003 roku.

6.

Patent nr 34189 na model użytkowy z pierwszeństwem od 19 grudnia 2002 roku, wydany przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej do 29 lipca 2008 roku.

7.

Patent nr 53668 na wzór przemysłowy – kasetony sufitowe w trzech wariantach, wydany w dniu 16 listopada 2003 roku przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych, obowiązujący na całym terytorium Federacji Rosyjskiej przez 10 lat od dnia 17 lipca 2002 roku.

8.

Patent nr 55124 na wzór przemysłowy – kasetony sufitowe w jednym wariantach, z pierwszeństwem od 3 czerwca 2002 roku, wydany przez Rosyjską Agencję do spraw patentów i znaków towarowych obowiązujący do 3 czerwca 2012 roku.

## 5.7 Certyfikaty rejestracji Światowej Organizacji Własności Intelektualnej

Zgodnie z Porozumieniem Madryckim o międzynarodowej rejestracji znaków z dnia 14 kwietnia 1891 roku oraz protokołem do Porozumienia Madryckiego sporządzonym w Madrycie dnia 27 czerwca 1989 roku, osoby fizyczne i prawne każdego z Umawiających się państw mogą uzyskać we wszystkich pozostałych państwach będących stronami Porozumienia oraz stronami Protokołu ochronę swych znaków stosowanych do towarów i usług, a zarejestrowanych w państwie pochodzenia przez zgłoszenie tych znaków w Międzynarodowym Biurze Własności Intelektualnej, o którym mowa w Konwencji o ustanowieniu Światowej Organizacji Własności Intelektualnej, dokonane za pośrednictwem organu kraju pochodzenia.

Rejestracji znaku w Międzynarodowym Biurze Własności Intelektualnej dokonuje się na 20 lat, z możliwością przedłużenia tego okresu.

Emitent uzyskał pięć certyfikatów rejestracji Międzynarodowego Biura Własności Intelektualnej. Certyfikaty obejmują oznaczenia towarów oferowanych przez Emitenta oraz oznaczenie firmy, pod którym prowadzone jest przedsiębiorstwo Emitenta (logo). Certyfikaty te pełnią znaczącą rolę w działalności prowadzonej przez Emitenta, jako że umożliwiają kontrahentom i konsumentom identyfikację marki oraz lepsze rozpoznanie danego towaru na rynkach państw będących sygnatariuszami Porozumienia Madryckiego.

1.

Certyfikat rejestracji znaku DECOLEP z dnia 6 grudnia 2001 roku (numer międzynarodowej rejestracji – 768 992), uprzednio zarejestrowanego w Polsce pod numerem 132483.

2.

Certyfikat rejestracji znaku DECORA z dnia 31 maja 2001 roku (numer międzynarodowej rejestracji – 756 464), uprzednio zarejestrowanego w Polsce pod numerem 128368.

3.

Certyfikat rejestracji znaku DECORA z dnia 28 października 1999 roku (numer międzynarodowej rejestracji – 720 352), uprzednio zarejestrowanego w Polsce pod numerem 112061.

4.

Certyfikat rejestracji znaku DecoProfil z dnia 12 lutego 2004 roku (numer międzynarodowej rejestracji – 817 179), uprzednio zarejestrowanego w Polsce pod numerem 145426.

5.

Certyfikat rejestracji znaku graficznego DECORMAN z dnia 20 maja 2004 roku (numer międzynarodowej rejestracji 823 549), uprzednio zarejestrowanego w Polsce pod numerem 147521.

## 6 Prace badawczo-rozwojowe oraz wdrożeniowe w okresie ostatnich 3 lat

Prace badawczo-rozwojowe prowadzone są przez Spółkę w ramach własnego, specjalnie powołanego do tego celu Działu Badań i Rozwoju. Do podstawowych zadań tego działu należy:

- opracowywanie projektów technicznych nowych produktów,
- poszukiwanie nowych rozwiązań technicznych i technologicznych usprawniających proces produkcyjny, obniżających koszty produkcji,
- opracowywanie nowych technologii,
- projektowanie i nadzór nad wykonaniem specjalistycznych narzędzi i oprzyrządowania linii produkcyjnych.

W ramach pracy ww. Działu wykonywane są również liczne specjalistyczne testy nowych produktów i urządzeń.

Rozwój zaplecza technologicznego w Spółce jest jednym z podstawowych założeń strategii rozwoju Spółki i jej ekspansji na kolejne rynki produktowe i geograficzne. Spółka przeznaczająca na ten cel istotną część wypracowanego zysku. W 2004 r. na rozwój zaplecza technologicznego i prace badawczo-rozwojowe Spółka przeznaczyła ok. 800 tys. zł, co stanowiło ok. 5% wypracowanego w tym roku zysku.

Osiągane przez Decorę efekty w obszarze prac badawczo-rozwojowych są znaczące. Szeroki zakres tych prac, a także wysoko wykwalifikowany zespół inżynierów i technologów umożliwił Emitentowi wdrożenie m.in. wyjątkowo wydajnej technologii spieniania polistyrenu ekstrudowanego oraz PCW, co w efekcie przyczyniło się do wymiernego obniżenia kosztów produkcji podkładów pod panele oraz listew przypodłogowych. Analogiczny poziom spienienia ww. surowców uzyskuje jedynie kilka firm w Europie. Opracowane przez firmę rozwiązanie produktowe w postaci systemu listew przypodłogowych LS Electro System zostało bardzo dobrze przyjęte na rynku zarówno przez partnerów handlowych jak i specjalistów, ale też, co najważniejsze, przez konsumentów.

Prace Działu Badań i Rozwoju prowadzone są w ścisłej współpracy z Działem Technologicznym oraz z Działem Marketingu, a w szczególności z Product Managerami. Product Managerowie wyznaczają cele i kierunki poszukiwań nowych produktów na podstawie badań rynkowych, rozmów z partnerami handlowymi, czy też obserwacji działań konkurencji. W ramach powołanych w tym celu zespołów projektowych złożonych z handlowców, specjalistów ds. marketingu i inżynierów tworzone są nowoczesne produkty spełniające wszelkie wymagania rynkowe o optymalnym wskaźniku ich ceny do oferowanej w zamian jakości.

## 7 Główne inwestycje krajowe i zagraniczne

### 7.1 Inwestycje w rzeczowy majątek trwały

Wielkość tych nakładów została zaprezentowana w tabeli poniżej.

**Tabela 31.** Inwestycje Decora w rzeczowy majątek trwały w latach 2002-2004

|   | Rok obrotowy zakończony 31 grudnia |         |         |
|---|------------------------------------|---------|---------|
|   | 2004 r.                            | 2003 r. | 2002 r. |
| Rzeczowe aktywa trwałe (tys. zł)          | 4.187                              | 5.400   | 9.124   |
| Wartości niematerialne i prawne (tys. zł) | 89                                 | 316     | 16      |

Źródło: Emitent

Do najważniejszych nakładów inwestycyjnych należały:

w 2002 roku:

- urządzenia techniczne i maszyny 8.290 tys. zł,
- środki transportu 823 tys. zł,

w 2003 roku:

- urządzenia techniczne i maszyny 4.403 tys. zł,
- środki transportu 983 tys. zł,
- wartości niematerialne i prawne 316 tys. zł,

w 2004 roku:

- budynki 69 tys. zł,
- urządzenia techniczne i maszyny 3.304 tys. zł,
- środki transportu 687 tys. zł,
- wartości niematerialne i prawne 89 tys. zł.

Spółka w okresie ostatnich trzech lat, a szczególnie w roku 2002 i 2003, ponosiła istotne wydatki na rozwój własnego zaplecza produkcyjnego. Działania te związane były z uruchomieniem własnych linii produkcyjnych. W 2002 r. 45% przychodów Spółka uzyskiwała ze sprzedaży towarów i materiałów. W 2004 r. sprzedaż towarów i materiałów stanowiła już jedynie 7% przychodów ze sprzedaży, natomiast aż 93% Spółka uzyskiwała ze sprzedaży produktów. Tym samym zrealizowane inwestycje umożliwiły zmianę charakteru działalności Spółki – ze spółki handlowo-produkcyjnej w spółkę produkcyjną.

Nakłady na wartości niematerialne i prawne obejmowały w analizowanym okresie przede wszystkim zakupy oprogramowania komputerowego.

Wymienione wyżej inwestycje były finansowane ze środków pochodzących z długoterminowych kredytów bankowych, a także ze środków własnych Spółki.

## 7.2 Inwestycje kapitałowe

W latach obrotowych 2002-2004 jedyną inwestycją kapitałową Spółki było objęcie w roku 2002 100% udziału w kapitale zakładowym w nowo założonej spółce Decora Rus z siedzibą w Dubnej (Rosja). Wartość tej inwestycji wyniosła ponad 23,5 tys. zł. Inwestycja ta została sfinansowana ze środków własnych. Przedmiotem działalności Spółki była produkcja kasetonów sufitowych.

W 2004 r., ze względu na istotne zmniejszenie opłacalności produkcji na rynku rosyjskim, wynikające m.in. ze zmniejszenia popytu na kasetony sufitowe, Emitent podjął decyzję o sprzedaży udziałów w Decora Rus.

W dniu 1 maja 2005 r. Spółka przejęła pełną kontrolę nad dwoma podmiotami: Trans Sp. z o.o. z siedzibą w Kostrzynie nad Odrą – podmiotem produkcyjno-handlowym oraz Optimal Sp. z o.o. z siedzibą w Lipkach Wielkich – podmiotem handlowym. Podmioty te są wzajemnie powiązane kapitałowo – Spółka w sposób bezpośredni i pośredni posiada 100% udziałów w każdym z nich. Warunki przedmiotowej transakcji zostały przedstawione w Rozdziale V, pkt 2.1. ppkt 9 Prospektu. Obie wymienione spółki działają w branży Emitenta – artykułów wykończenia i dekoracji wnętrz. Trans Sp. z o.o. zajmuje się głównie produkcją profili (listew) progowych, która realizowana jest w Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. Spółka ta istotną część swoich wyrobów sprzedaje na rynku polskim za pośrednictwem Optimal Sp. z o.o. Firma Optimal Sp. z o.o. zajmuje się dystrybucją towarów w Polsce oraz na rynkach zagranicznych. W ocenie Zarządu Emitenta włączenie do Grupy Kapitałowej Emitenta wskazanych podmiotów prowadzić będzie do istotnego wzrostu wartości Spółki poprzez wzrost poziomu sprzedaży, przepływów pieniężnych oraz zysku.

W dniu 28 kwietnia 2005 r., w celu sfinansowania przedmiotowej inwestycji w okresie od zawarcia transakcji do realizacji emisji Akcji Serii C, Spółka zawarła z Bankiem BPH Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie – Wielkopolskie Centrum Korporacyjne Umowę nr 800950038/III/8770/9/2005 o kredyt inwestycyjny walutowy. Po dojściu do skutku emisji Akcji Serii C, równowartość w PLN od 2.500 tys. euro do całkowitej wysokości udzielonego kredytu, pozyskanych z tej emisji środków zostanie przeznaczona na spłatę wskazanego zadłużenia bankowego. Na finansowanie przedmiotowej transakcji Spółka zamierza wykorzystać także środki własne.

## **8 Umowy: kredytu, pożyczki, poręczenia, gwarancji oraz istotne zobowiązania wekslowe, zobowiązania wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązania wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych oraz inne istotne zobowiązania**

### **8.1 Umowy kredytu**

#### **1. Umowa o dewizowy kredyt inwestycyjny nr 1418/036/04**

##### **Data zawarcia umowy**

5 lipca 2004 roku, zmieniona Aneksem nr 1 z dnia 28 stycznia 2005 roku.

##### **Strony umowy**

Dane na temat kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

##### **Przedmiot umowy**

Kredyt inwestycyjny w wysokości 700 tys. euro na sfinansowanie zakupu środków trwałych.

##### **Istotne warunki umowy**

Pozostałe do spłaty raty kredytu:

- 15.209,00 euro - każdego 27 dnia miesiąca, począwszy od 27 grudnia 2004 r. do 27 września 2006 r.,
- 15.205,88 euro – 27 października 2006 r. Emitent ma prawo do przedterminowej spłaty całości lub części kredytu bez dodatkowych opłat lub prowizji.

Zasady oprocentowania kredytu oraz płatności odsetek objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Zabezpieczenia:

- zastaw rejestrowy na maszynach Emitenta,
- wpływy na rachunek bieżący

Faktyczna wysokość wykorzystania kredytu przez Emitenta wynosi na dzień 31.03.2005 r. 288.967,88 euro, tj. wg średniego kursu NBP z dnia 31.03.2005 – 1.180.058,13 zł.

Emitent poddaje się egzekucji bankowej do kwoty 1.400.000 Euro.

Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny nie później niż do dnia przedawnienia roszczenia z tytułu udzielenia kredytu, tj. do dnia 27 października 2009 r.

#### **2. Umowa o dewizowy kredyt rewolwingowy nr 1418/022/04**

##### **Data zawarcia umowy**

14 maja 2004 roku, zmieniona Aneksem nr 1.

##### **Strony umowy**

Dane na temat kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

##### **Przedmiot umowy**

Kredyt rewolwingowy do kwoty maksymalnej 300.000 euro na finansowanie bieżącej działalności.

##### **Istotne warunki umowy**

Zasady oprocentowania kredytu oraz płatności odsetek objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Zabezpieczenia:

- zastaw rejestrowy na zapasach o wartości 2.200.000 zł wraz z cesją praw z umowy ubezpieczenia,
- pełnomocnictwo do dysponowania środkami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunku bieżącym oraz innych rachunkach prowadzonych w banku.

Faktyczna wysokość wykorzystania kredytu przez Emitenta wynosi na dzień 31.03.2005 roku 2,28 euro, tj. wg średniego kursu NBP z dnia 31.03.2005 – 9,31 zł.

Emitent poddaje się egzekucji bankowej do kwoty 450.000 euro.

Bank może wystąpić do sądu o nadanie klauzuli wykonalności bankowemu tytułowi egzekucyjnemu nie później niż do dnia przedawnienia roszczenia z tytułu udzielenia kredytu, tj. do dnia 31 lipca 2008 r.

#### **3. Umowa nr 800950038/III/8770/9/2005 o kredyt inwestycyjny walutowy**

##### **Data zawarcia umowy**

28 kwietnia 2005 roku

##### **Strony umowy**

Emitent i Bank BPH Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie – Wielkopolskie Centrum Korporacyjne

##### **Przedmiot umowy**

Kredyt inwestycyjny na nabycie udziałów spółki Optimal Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Lipkach Wielkich i Trans Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Kostrzynie nad Odrą.

##### **Istotne warunki umowy**

Zasady oprocentowania i wysokość kredytu objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.



Bank ma prawo:

- odmówić wypłaty bądź wykorzystania w innej formie niewykorzystanej części kredytu; lub
- obniżyć kwotę przyznanego kredytu; lub
- rozwiązać umowę w całości lub w części, za uprzednim 30-dniowym wypowiedzeniem, a w razie zagrożenia upadłością Emitenta, za uprzednim 7-dniowym wypowiedzeniem, albo w przypadkach określonych przepisami prawa, zażądać natychmiastowej spłaty; lub
- zażądać ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu oraz wszelkich innych należności wynikających z umowy; lub
- zażądać przedstawienia w określonym terminie programu naprawczego i jego realizacji po zatwierdzeniu przez bank w przypadku naruszenia postanowień umowy.

Wszelkie spory, rozbieżności lub roszczenia wynikające z umowy, lub związane z umową lub jej naruszeniem, wypowiedzeniem lub nieważnością będą rozstrzygane przez sąd polski właściwy dla siedziby jednostki organizacyjnej banku, która zawarła z Emitentem umowę albo, gdy powodem lub wnioskodawcą jest bank, stosownie do wyboru banku, przez jakiegokolwiek inny właściwy rzeczowo sąd.

Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny nie później niż do dnia przedawnienia roszczenia z tytułu udzielenia kredytu, tj. do dnia 31 lipca 2013 r.

Kredytobiorca zobowiązuje się do spłaty wykorzystanego kredytu w następujących terminach i kwotach:

a) w przypadku przeprowadzenia publicznej emisji akcji Emitenta, w 61 (słownie: sześćdziesięciu jeden) ratach:

- pierwsza rata płatna najpóźniej w dniu 29 lipca 2005 r. w kwocie co najmniej EUR 2.500.000,- (słownie: dwa miliony pięćset tysięcy euro),
- pozostałe 60 rat płatnych miesięcznie w ostatnim dniu każdego miesiąca, począwszy od 31 sierpnia 2005 r. w wysokości 1/60 kwoty wykorzystanego kredytu pomniejszonej o kwotę pierwszej raty każda. Płatność ostatniej raty nastąpi w dniu 31 lipca 2010 roku.

b) w przypadku nieprzeprowadzenia publicznej emisji akcji albo niedojścia publicznej emisji akcji do skutku, w 60 (słownie: sześćdziesięciu) równych ratach, płatnych miesięcznie w ostatnim dniu każdego miesiąca, począwszy od 31 sierpnia 2005 r. w wysokości 1/60 kwoty wykorzystanego kredytu każda. Płatność ostatniej raty nastąpi w dniu 31 lipca 2010 roku.

Zabezpieczenia wykonania umowy stanowią:

- a) przystąpienie do długu kredytowego przez spółkę Trans Sp. z o.o.;
- b) przystąpienie do długu kredytowego przez spółkę Optimal Sp. z o.o.;
- c) zastaw rejestrowy na udziałach spółki Trans Sp. z o.o. należących do Emitenta;
- d) zastaw rejestrowy na udziałach spółki Optimal Sp. z o.o. należących do Emitenta;
- e) zastaw rejestrowy na udziałach spółki Trans Sp. z o.o. należących do spółki Optimal Sp. z o.o.;
- f) hipoteka zwykła łączna na nieruchomościach należących do spółek Trans Sp. z o.o. i Optimal Sp. z o.o.;
- g) hipoteka kaucyjna na nieruchomościach należących do spółek Trans Sp. z o.o. i Optimal Sp. z o.o.;
- h) zastaw rejestrowy na maszynach i urządzeniach – zbiorze rzeczy ruchomych stanowiących zorganizowaną całość, należących do spółki Trans Sp. z o.o.;
- i) zastaw rejestrowy na maszynach i urządzeniach – zbiorze rzeczy ruchomych stanowiących zorganizowaną całość, należących do spółki Optimal Sp. z o.o.;
- j) zastaw rejestrowy na maszynach i urządzeniach – zbiorze rzeczy ruchomych stanowiących zorganizowaną całość, należących do Emitenta;
- k) oświadczenie o poddaniu się egzekucji przez Emitenta (Emitent poddaje się egzekucji bankowej do wartości 150% udzielonego kredytu);
- l) oświadczenie o poddaniu się egzekucji przez spółkę Trans Sp. z o.o.;
- m) oświadczenie o poddaniu się egzekucji przez spółkę Optimal Sp. z o.o.;
- n) pełnomocnictwo dla banku do rachunków Kredytobiorcy w banku;
- o) pełnomocnictwo dla banku do rachunków spółki Trans Sp. z o.o. i spółki Optimal Sp. z o.o. w banku.

Całkowite zadłużenie Emitenta z tytułu kredytów na dzień 31 marca 2005 roku, z tytułu umów opisanych w punkcie 1 i 2 wynosi 288.970,16 euro, co wg średniego kursu NBP z dnia 31.03.2005 odpowiada kwocie 1.180.067,44 zł.

## 8.2 Umowy pożyczki

Emitent nie jest stroną żadnej istotnej umowy pożyczki.

## 8.3 Gwarancje

### 1. Umowa zlecenie nr 1418/002/05

#### **Data zawarcia umowy**

22 kwietnia 2005 r., zmieniona Aneksem z dnia 29 kwietnia 2005 r.

#### **Strony umowy**

Dane na temat Gwaranta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

#### **Przedmiot umowy**

Udzielenie przez Gwaranta gwarancji bankowej.

#### **Istotne warunki umowy**

Kwota gwarancji wynosi: 300.000 zł.

Gwarant zobowiązuje się bezwarunkowo i nieodwołalnie, na każde wezwanie Beneficjenta, zapłacić wszelkie kwoty wynikające z powstałych w okresie od dnia 2 marca 2005 r. do 3 marca 2006 r. długów celnych, podatków, innych opłat w sprawach celnych i odsetek, do uiszczenia których byłby zobowiązany Emitent do łącznej kwoty 300.000,00 zł.

Odpowiedzialność Gwaranta trwa w okresie obowiązywania gwarancji oraz w ciągu 60 dni po upływie tego okresu, tj. od dnia 3 marca 2006 r. do dnia 2 maja 2006 r.

Zabezpieczenia:

– zastaw rejestrowy na zapasach będących własnością Emitenta o wartości netto 450.000 zł wraz z przelewem wierzytelności z tytułu umowy ubezpieczenia,

– przewłaszczenie ww. zapasów (do ustanowienia zastawu rejestrowego),

– pełnomocnictwa do dysponowania środkami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunku bieżącym Emitenta oraz innych rachunkach prowadzonych w banku.

W zakresie roszczeń banku wynikających z udzielenia gwarancji Emitent poddaje się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 600.000 zł oraz wydania rzeczy stanowiących przedmiot zastawu rejestrowego/przewłaszczenia na zabezpieczenie.

Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny nie później niż do dnia przedawnienia roszczenia z tytułu realizacji gwarancji, tj. do dnia 3 marca 2009 r.

Prowizje za wystawienie gwarancji objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

## **2. Umowa zlecenie nr 1418/002/04**

**Data zawarcia umowy**

4 czerwca 2004 roku

**Strony umowy**

Dane na temat kontrahenta Emitenta objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

**Przedmiot umowy**

Udzielenie przez bank gwarancji bankowej.

**Istotne warunki umowy**

Gwarancja obowiązuje od dnia jej wystawienia do dnia 3 czerwca 2005 r. włącznie.

Kwota gwarancji wynosi: 1.200.000 zł.

Zabezpieczenia:

– zastaw rejestrowy na zapasach będących własnością Emitenta o wartości netto nie mniejszej niż 1.800.000 zł wraz z cesją praw z umowy ubezpieczenia przedmiotu zastawu,

– pełnomocnictwa do dysponowania środkami pieniężnymi zgromadzonymi na rachunku bieżącym Emitenta oraz innych rachunkach prowadzonych w banku.

W zakresie roszczeń banku wynikających z udzielenia gwarancji Emitent poddaje się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego do kwoty 2.400.000 zł.

Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny nie później niż do dnia przedawnienia roszczenia z tytułu realizacji gwarancji, tj. do dnia 3 czerwca 2008 r.

Prowizje za wystawienie gwarancji objęte zostały wnioskiem o niepublikowanie.

Oprocentowanie zadłużenia ustalone w wysokości odsetek ustawowych.

## **8.4 Zobowiązania wekslowe**

Na dzień sporządzenia Prospektu Emitent nie jest zobowiązany z tytułu jakiegokolwiek zobowiązania wekslowego.

## **8.5 Zobowiązania wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych, zobowiązania wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych**

Emitent zawiera transakcje terminowe typu forward i FX Swap. Celem tych transakcji jest zabezpieczenie Emitenta przed ryzykiem kursowym. Transakcje te według definicji banku prowadzącego obsługę Emitenta to rzeczywista terminowa transakcja kupna-sprzedaży walut – umowa zobowiązująca do przeniesienia własności środków pieniężnych, w której strony ustalają między innymi: kwotę i walutę transakcji, datę wykonania umowy, kurs właściwy wykonania umowy.

Na moment aktualizacji Prospektu wartość tych umów wynosi 7.400.000,00 euro z terminem realizacji od 8.04.2005 r. do 22.12.2005 r.

Poza wyżej wymienionymi nie istnieją żadne istotne zobowiązania Emitenta wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych.

Nie istnieją również żadne istotne zobowiązania jednostki zależnej wynikające z praw pochodnych lub innych instrumentów finansowych.

Nie istnieją żadne zobowiązania Emitenta i jednostek zależnych, wynikające z emitowanych dłużnych papierów wartościowych ani inne istotne zobowiązania.

## **8.6 Umowy, z których wynikają istotne zobowiązania jednostki zależnej Emitenta**

Decora Nova s.r.o. nie jest stroną żadnej umowy, z której wynikałyby istotne zobowiązania finansowe.

## 9 Nieruchomości

### 9.1 Nieruchomości Decora

Emitent nie jest właścicielem ani użytkownikiem wieczystym żadnej nieruchomości.

Emitent jest stroną 16 umów najmu, z czego 2 umowy mają charakter umów istotnych. Łączna powierzchnia najmowanych powierzchni wynosi: 21.732,09 m<sup>2</sup>, w tym 20.166,93 m<sup>2</sup> to powierzchnia magazynowa i produkcyjna, a 1.565,16 m<sup>2</sup> to powierzchnia biurowa.

#### 1. Umowa najmu

##### **Data zawarcia umowy**

1 grudnia 2004 r.

##### **Strony umowy**

Emitent (Najemca) i Dusar Industrie Sp. z o.o. z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej (Wynajmujący)

##### **Przedmiot umowy**

Najem hal produkcyjno-magazynowych wraz z terenem przyległym o powierzchni użytkowej 11.468,63 m<sup>2</sup> oraz budynku biurowego i pomieszczeń biurowych o łącznej powierzchni użytkowej 1.036,66 m<sup>2</sup>. Przedmiot najmu zlokalizowany jest w Środzie Wielkopolskiej przy ul. Prądyńskiego 24A.

##### **Istotne warunki umowy**

Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Stronom przysługuje uprawnienie do rozwiązania umowy z zachowaniem okresu wypowiedzenia, z zastrzeżeniem, że okres wypowiedzenia przysługujący Wynajmującemu wynosi 3 lata, natomiast okres wypowiedzenia przysługujący Najemcy wynosi 6 miesięcy.

Podwyższenie przez Wynajmującego stawek czynszu najmu może nastąpić jedynie w rozmiarach analogicznych do średniego wzrostu cen wynajmu nieruchomości odnotowanego na lokalnym rynku nieruchomości rozumianym jako obszar miasta i gminy Środa Wielkopolska, z zachowaniem rocznego okresu wypowiedzenia. Wskazany w zdaniu poprzedzającym średni wzrost cen wynajmu nieruchomości oblicza się za okres 12 miesięcy sprzed dokonania wypowiedzenia wysokości czynszu.

Czynsz najmu wynosi równowartość:

2,10 euro za 1 metr kwadratowy powierzchni hal produkcyjno-magazynowych,

3,10 euro za 1 metr kwadratowy powierzchni budynku biurowego i pomieszczeń biurowych.

Wartości wyrażone w walucie przeliczane są według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego aktualnego na ostatni dzień miesiąca.

Kwota czynszu może być proporcjonalnie powiększona o łączną wartość zobowiązań publicznoprawnych, do których poniesienia zobowiązany jest lub będzie Wynajmujący, w stosunku do powierzchni najmu.

Czynsz najmu płatny jest miesięcznie.

#### 2. Umowa najmu

##### **Data zawarcia umowy**

27 lipca 2004 roku

##### **Strony umowy**

Emitent (Najemca) i PPH L.W.T. Mizgier Spółka Jawna z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej (Wynajmujący)

##### **Przedmiot umowy**

Najem hali o powierzchni użytkowej 1.500 m<sup>2</sup> przeznaczonej na cele magazynowania położonej w Kijewie nr 40.

##### **Istotne warunki umowy**

Umowa zawarta do dnia 30 czerwca 2005 r.

Najemca zobowiązany jest do zapłaty czynszu według stawki 7,00 PLN za metr kwadratowy powierzchni. Czynsz płatny jest miesięcznie.

### 9.2 Nieruchomości jednostek Grupy Kapitałowej Emitenta

Decora Nova s.r.o. nie jest właścicielem ani użytkownikiem wieczystym nieruchomości. Jednostka Grupy Kapitałowej jest stroną umowy najmu, która nie ma istotnego znaczenia dla działalności Emitenta. Łączna najmowana powierzchnia wynosi 591,10 m<sup>2</sup>, z czego 521,50 m<sup>2</sup> to powierzchnia magazynowa, a 69,90 m<sup>2</sup> to powierzchnia biurowa.

Trans Sp. z o.o. jest właścicielem nieruchomości gruntowej o powierzchni 1,2001 ha, położonej w Kostrzynie nad Odrą, dla której w Sądzie Rejonowym w Ślubicach – Wydział Ksiąg Wieczystych założono księgę wieczystą nr KW 19935. Nieruchomość obciążona jest hipoteką w kwocie 1.006.416,00 euro na zabezpieczenie kredytu. Na nieruchomości zlokalizowana jest hala produkcyjna o powierzchni 2150 m<sup>2</sup> oraz pomieszczenia biurowe o powierzchni 700 m<sup>2</sup>. W dniu 6 maja 2005 r. Spółka wniosła o wpis hipoteki zwykłej łącznej i kaucyjnej łącznej, z tytułu udzielonego Emitentowi kredytu inwestycyjnego nr 800950038/III/8770/9/2005 opisanej w punkcie 8.1. niniejszego Rozdziału.

Optimal Sp. z o.o. jest właścicielem nieruchomości gruntowej o powierzchni 1,2210 ha, położonej w Lipkach Wielkich gm. Santok, dla której w Sądzie Rejonowym w Gorzowie Wielkopolskim – Wydział Ksiąg Wieczystych założono księgę wieczystą nr KW 73035. W dniu 21 marca br. Spółka wniosła o wpis hipoteki kaucyjnej do kwoty 1.803.200,00 zł z tytułu udzielonego kredytu odnawialnego przeznaczonego na finansowanie działalności Spółki. Na nieruchomości zlokalizowane są magazyny o powierzchni 1645 m<sup>2</sup>, pomieszczenia biurowe o powierzchni 290 m<sup>2</sup> oraz pomieszczenia socjalne, kotłownia itp. o powierzchni 925 m<sup>2</sup>. W dniu 6 maja 2005 r. Spółka wniosła o wpis hipoteki zwykłej łącznej i kaucyjnej łącznej z tytułu udzielonego Emitentowi kredytu inwestycyjnego nr 800950038/III/8770/9/2005 opisanej w punkcie 8.1. niniejszego Rozdziału.

## **10 Informacje o postępowaniach sądowych i administracyjnych**

### **10.1 Postępowania upadłościowe, układowe, ugodowe, egzekucyjne lub likwidacyjne wobec Emitenta, a także akcjonariusza posiadającego co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta bądź spółki zależnej od Emitenta**

W ciągu ostatnich 5 lat obrotowych wobec Emitenta, a także akcjonariusza posiadającego co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta bądź wobec Spółek zależnych od Emitenta nie było prowadzone postępowanie upadłościowe, układowe, ugodowe lub likwidacyjne, których wynik ma lub może mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta.

### **10.2 Postępowania, których stroną jest Emitent lub akcjonariusz posiadający co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta**

Emitent nie jest stroną żadnego postępowania, którego wynik ma lub mógłby mieć istotne znaczenie dla jego działalności.

Emitentowi nie są znane żadne postępowania, których stroną byłby akcjonariusz posiadający co najmniej 5% akcji lub ogólnej liczby głosów, których wynik ma lub mógłby mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta.

### **10.3 Postępowania przed organami administracji w związku z prowadzoną przez Emitenta działalnością**

Emitent nie jest stroną żadnego postępowania przed organem administracji, którego wynik ma lub mógłby mieć istotne znaczenie dla jego działalności.

### **10.4 Informacja o postępowaniach sądowych i administracyjnych dotyczących spółek z Grupy Kapitałowej**

W ciągu ostatnich 5 lat obrotowych wobec Spółek z Grupy Kapitałowej Emitenta nie było prowadzone postępowanie upadłościowe, układowe, ugodowe lub likwidacyjne, których wynik ma lub może mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta.

Emitentowi nie są znane żadne postępowania, których stroną byłyby Spółki zależne Emitenta, których wynik ma lub mógłby mieć istotne znaczenie dla działalności Emitenta.

## **11 Realizacja obowiązków wynikających z tytułu wymagań ochrony środowiska naturalnego**

Emitent w dniu 18 grudnia 2002 roku zawarł umowę ze spółką MTS – Organizacja Odzysku Spółka Akcyjna z siedzibą w Poznaniu, której przedmiotem jest przejęcie obowiązku odzysku opakowań wprowadzanych na rynek (opakowania z tworzyw sztucznych, papieru i tektury).

Emitent regularnie składa sprawozdania i odprowadza do Urzędu Marszałkowskiego opłaty za gospodarcze korzystanie ze środowiska.

Emitent zawarł ze spółką Usługi Komunalne Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej umowę na odbiór odpadów komunalnych oraz innych odpadów polistyrenowych.

W przypadku wytworzenia materiałów niebezpiecznych Emitent realizuje obowiązki związane z ochroną środowiska w następujący sposób, tj. zgodnie z uzyskanym zezwoleniem:

Zużyte mineralne oleje hydrauliczne niezawierające związków chlorowcoorganicznych oraz oleje silnikowe, przekładniowe zawierające niebezpieczne elementy są magazynowane w metalowych, oznakowanych beczkach, na terenie utwardzonym w zadaszonyj wiacie magazynowej. Zużyte urządzenia zawierające niebezpieczne elementy magazynowane są w oznakowanych pojemnikach kartonowych w wydzielonej części pomieszczenia magazynowego.

Wszystkie odpady niebezpieczne oraz inne niż niebezpieczne są magazynowane tylko do czasu przekazania ich firmom posiadającym stosowne zezwolenie na ich odbiór, wykorzystanie lub unieszkodliwienie bądź też przekazywane odpowiednio do przetworzenia na granulaty w zakładzie, w zakresie wskazanym w treści zezwolenia.