

Informacja prasowa

Katowice, 22 lipca 2024 r.

Lokalny Rolnik otwiera się na opcje strategiczne i szuka strategicznego partnera

Farmer Direct, właściciel Lokalnego Rolnika i Wojny Warzyw, otwiera się na opcje strategiczne i poszukuje inwestora strategicznego lub nowych partnerów do inwestycji w spółkę pozostając otwartym na sprzedaż udziałów w spółce. Lokalny Rolnik to wirtualny targ prawdziwego jedzenia z ponad 2,8 tys. produktów dostępnych na platformie ecommerce każdego dnia. Spółka PTWP-Online (podmiot zależny w Grupie PTWP) dokonała zmiany w kapitale zakładowym spółki Farmer Direct – w wyniku objęcia udziałów PTWP-Online posiada aktualnie 72,42% udziałów w kapitale zakładowym. Dokapitalizowanie i objęcie udziałów związane jest z rozpoczęciem przeglądu możliwości reorganizacyjnych w zakresie dalszego udziału PTWP-Online w spółce Farmer Direct.

LokalnyRolnik.pl jest serwisem ecommerce działającym w kategorii egrocery, który jest największym internetowym targiem żywności w Polsce. Platforma pozwala na etyczne zakupy od lokalnych rolników, rzemieślników, producentów, wytwórców. W grudniu 2023 roku Lokalny Rolnik połączył siły z Wojną Warzyw, obecnie w bazie serwisu pozostaje 72 tys. klientów. Aż 27 tys. osób ma pobraną w telefonie aplikację Wojny Warzyw, która służy do zamawiania produktów pod drzwi w całej Polsce.

– *Lokalny Rolnik ma ogromny potencjał. To ESG w praktyce, nasze podejście i filozofia biznesowa wpisują się w trendy rynku spożywczego i potrzeby świadomego, współczesnego konsumenta. Wierzymy, że we współpracy ze strategicznym partnerem, który wniesie know how zarówno z branży spożywczej, jak i z obszaru ecommerce, mamy nieograniczone możliwości rozwoju i skalowania biznesu w dłuższej perspektywie czasowej* – mówi **Marcin Rudzik**, CEO Farmer Direct.

Grupa Farmer Direct jest właścicielem wirtualnego targu z ponad 2,8 tys. produktów dostępnych na platformie każdego dnia. Lokalny Rolnik pozwala na etyczne zakupy – wprowadzone rozwiązania logistyczne pozwalają zmniejszać ślad węglowy oraz niwelować do zera problem marnowania żywności na poziomie dystrybucji i dostarczać rzemieślnicze jedzenie, wytworzone w sposób zrównoważony, we współpracy z zaufanymi rolnikami i małymi wytwórcami. Z kolei Wojna Warzyw prowadzi sprzedaż paczek z nieidealnymi wizualnie warzywami, owocami oraz innymi produktami. Taki model sprzedaży odpowiada na coraz poważniejszy problem marnotrawienia jedzenia.

W wyniku objęcia udziałów spółka PTWP Online zwiększyła udział w kapitale zakładowym do 72,42%, stanowiących 72,42% udziału w liczbie głosów spółki Farmer Direct. Objęcie udziałów w spółce i jej dokapitalizowanie jest związane z rozpoczęciem przeglądu możliwości reorganizacyjnych w zakresie dalszego udziału PTWP-Online w spółce Farmer Direct. Celem przeglądu jest rozpoznanie i wybór odpowiedniego wariantu i kierunku reorganizacji. PTWP-Online rozważa poszukiwanie inwestora strategicznego, pozyskanie nowych partnerów do inwestycji w spółkę lub sprzedaż udziałów w spółce.

Informacje o firmie:

Polskie Towarzystwo Wspierania Przedsiębiorczości S.A., spółka matka Grupy kapitałowej PTWP działa na rynku od 1995 roku. Działalność wydawnicza w zakresie specjalistycznych portali, organizacja konferencji i wydarzeń biznesowych oraz zarządzanie obiektami Międzynarodowego Centrum Kongresowego i Hali Spodek w Katowicach – to obszary działalności, na których skupia się obecnie aktywność Grupy. Należąca do Grupy spółka PTWP On-line sp. o.o. jest wydawcą specjalistycznych portali biznesowych, m.in. wnp.pl, rynekzdrowia.pl, portalspozywczy.pl, dlahandlu.pl, propertynews.pl, portalsamorządowy.pl, farmer.pl, pulsHR.pl. Spółka matka koncentruje się na organizacji eventów branżowych. Spółka PTWP Event Center zarządza obiektami: Międzynarodowym Centrum Kongresowym i Halą Spodka w Katowicach. PTWP SA w czerwcu 2024 r. zadebiutowała na głównym rynku GPW w Warszawie.

InnerValue Investor Relations:

Tomasz Gutowski
+48 794 444 574
t.gutowski@innervalue.pl

Emil Chrzanowski
+48 510 266 482
e.chrzanowski@innervalue.pl