Warszawa, 21.07.2025 r.

**Grupa Eurocash, Grupa Chorten i Netto Polska nawiązują strategiczne partnerstwo z EMD – europejską grupą zakupową**

**Grupa Eurocash (Delikatesy Centrum, Lewiatan, Duży Ben, Eurocash Sieci Partnerskie: ABC, Groszek i Euro Sklep oraz Gama – Partnerski System Detaliczny), Grupa Chorten i Netto Polska zamierzają utworzyć wspólnego przedsiębiorcę w postaci spółki joint venture, aby dołączyć do European Marketing Distribution (EMD), wiodącej europejskiej grupy zakupowej. Ostateczne przystąpienie będzie mogło nastąpić po uzyskaniu uprzedniej zgody organu ochrony konkurencji. Dzięki współpracy w ramach EMD, nowi członkowie będą mogli zwiększyć swoje możliwości zakupowe na szczeblu europejskim, generując znaczne oszczędności w łańcuchu dostaw, które zamierzają przeznaczyć na wzmocnienie oferty dla klientów końcowych ich sieci.**

Obecność nowego uczestnika w EMD, który zostanie utworzony przez Grupę Eurocash, Grupę Chorten i Netto Polska, powinna przełożyć się na poprawę warunków zakupowych dla detalistów współpracujących w ramach sieci Grupy Eurocash i Chorten oraz klientów sieci sklepów Netto Polska. Razem zrzeszają one około 20 tys. sklepów, generując roczny obrót przekraczający 12 miliardów euro, co czyni je drugim największym graczem na polskim rynku sprzedaży detalicznej.

Po uzyskaniu zgody Prezesa UOKiK na utworzenie wspólnego przedsiębiorcy w postaci spółki joint venture, spółka dołączy do EMD, co pozwoli uczestnikom czerpać korzyści z przynależności prawdopodobnie w przyszłym roku.

- *Dołączenie do EMD – silnej grupy opartej na partnerstwie, współpracującej z największymi globalnymi producentami i oferującej szeroki wachlarz produktów oraz narzędzi marketingowych – to dla nas krok, który pozwoli wzmocnić pozycję naszych sklepów, przyspieszyć rozwój zorientowany na klienta i realnie wpłynąć na pozytywną zmianę na polskim rynku* – podkreśla **Paweł Surówka, prezes Grupy Eurocash.**

- *W Netto dążymy do tego, aby codzienne zakupy były łatwe i inspirujące. To właśnie ta idea stoi za wszystkimi naszymi decyzjami biznesowymi i podejmowanymi działaniami. Dołączenie do grupy zakupowej EMD wraz z Grupą Eurocash i Grupą Chorten zdecydowanie wpisuje się w ten cel. Efekt skali, jaki możemy razem osiągnąć, otworzy przed nami nowe możliwości i pozytywnie przełoży się na ofertę dla naszych klientów. To właśnie jest dla nas najważniejsze* – mówi **Brian Olesen, CEO Netto Polska.**

European Marketing Distribution (EMD) to największa w Europie międzynarodowa grupa zakupowa w sektorze handlu detalicznego FMCG. Zrzesza niezależnych detalistów i dystrybutorów z ponad 15 krajów, umożliwiając im wspólne negocjacje z globalnymi producentami. Dzięki skali działania i współpracy międzynarodowej EMD wzmacnia pozycję zakupową swoich członków wobec dużych koncernów. Organizacja obsługuje setki tysięcy sklepów w całej Europie i odgrywa kluczową rolę w optymalizacji warunków handlowych dla sieci detalicznych.

**Grupa Eurocash** jest największym polskim hurtowym dystrybutorem produktów FMCG, właścicielem lidera rynku e-grocery Frisco.pl, partnerem logistycznym i technologicznym sklepów lokalnych. Zarządza rozbudowaną strukturą sieci franczyzowych, agencyjnych i partnerskich, takich jak ABC, Delikatesy Centrum, Groszek, Gama, Duży Ben, Lewiatan czy Euro Sklep. Z ponad 15,5 tys. placówek Grupa Eurocash, zgodnie z analizą Deloitte, jest największym franczyzodawcą w Polsce, co czyni kluczowym partnerem rozwoju dla tysięcy lokalnych przedsiębiorców. Grupa oferuje z jednej strony efektywne modele biznesowe, a z drugiej skalę zakupową, logistykę, wsparcie marketingowe, dostęp do wiedzy oraz nowoczesne rozwiązania technologiczne wspierające prowadzenie i rozwój sklepu. Z liczbą ponad 19 tys. zatrudnianych pracowników i 90 tys. klientów, Eurocash od lat zajmuje miejsce w czołówce największych polskich firm, kompleksowo kształtując rynek polskiego handlu i wyznaczając kierunki rozwoju branży. Dąży do tego, by wyznaczać trendy także w zakresie odpowiedzialności. Do 2030 r. Grupa zamierza zmniejszyć swoją emisję CO2 o 42 proc. w ramach strategii dekarbonizacji, jaką przyjęła w 2022 r. – w zgodzie z celami Porozumienia Paryskiego, w ramach ścieżki określonej przez Science Based Targets Initiative\* (SBTi).

---

**Netto Polska** to sieć dyskontów obecna na polskim rynku od 30 lat. W tym czasie wypracowała pozycję jednego z największych sprzedawców detalicznych w kraju, posiadając blisko 680 sklepów i zatrudniając ponad 8 tys. pracowników. Netto jest częścią Salling Group – największej duńskiej grupy detalicznej, która działa również na rynkach w Danii i Niemczech. Misją Netto jest sprawiać, aby codzienne zakupy były łatwe i inspirujące. W sklepach sieci klienci znajdą szeroki wybór produktów spożywczych, w tym marek własnych, świeże warzywa i owoce z Zieleniaka oraz pieczywo odpiekane na miejscu. Dodatkowo, Netto oferuje wydzieloną strefę produktów zdrowych i dla osób z wykluczeniami diety – Półka Zdrowia. Dzięki temu każdy klient może znaleźć produkty dostosowane do swoich potrzeb i preferencji.

Netto stawia na komfort zakupów, oferując nowoczesny design sklepów, przestronne parkingi, szerokie alejki ułatwiające poruszanie się oraz kasy samoobsługowe, które pojawiają się w kolejnych lokalizacjach. Dbałość o potrzeby klientów oraz innowacyjne podejście sprawiają, że liczba klientów Netto stale rośnie. Sieć aktywnie angażuje się w działania na rzecz zrównoważonego rozwoju. Netto redukuje emisję CO2, m.in. poprzez wykorzystanie fotowoltaiki, pomp ciepła oraz pooling opakowań zwrotnych. W trosce o dobrostan zwierząt sieć wycofała jaja klatkowe ze sprzedaży. Netto podejmuje również aktywne działania na rzecz ograniczania strat żywności, m.in. poprzez akcję „Nie marnuję i zyskuję”, włączając klientów w proces niemarnowania.

---

**Grupa Chorten** to sieć sklepów spożywczych z polskim kapitałem zrzeszająca ponad 3000 placówek niezależnych detalistów. Powstała w 2009 roku jako inicjatywa podlaskich przedsiębiorców, którzy operowali wówczas 20 sklepami, obecnie ma zasięg ogólnopolski i stale się rozwija. Współpraca z właścicielami sklepów opiera się na partnerskiej umowie i dostarczaniu wielu rozwiązań wspierających ich biznes. Sklepy korzystają ze wspólnych, wynegocjowanych dla całej grupy warunków handlowych u producentów i dystrybutorów oraz wielu porozumień okołobiznesowych i innowacyjnych narzędzi dostarczanych przez Grupę Chorten. Sklepy Chorten łączą wspólne akcje promocyjne, natomiast właściciele mają niezależność w zakresie pozostałej polityki cenowej. Grupa Chorten działa regionalnie w oparciu o spółki operacyjne takie jak Chorten Południe, Chorten Północ, Chorten Mazowsze, Chorten Pd, Chorten Radom, pod jej skrzydłami jest także Elita Kupców prowadząca sklepy Limonka na Pomorzu. Dla konsumentów sklepy działające w Grupie Chorten to bliskość miejsca zamieszkania, szeroki wybór, duża oferta produktów świeżych, regionalnych i delikatesowych oraz bardzo dobra jakość obsługi i atrakcyjne ceny.