

*Szanowni Państwo,*

Na wstępie chciałem podziękować za obdarzenie nas zaufaniem, a ze swej strony zapewnić, że zarówno ja, jak i cały zarząd, uczynimy wszystko, aby go nie zawieść.

Rok 2007 był szczególnym rokiem dla istnienia naszej Spółki, w tym to bowiem roku, który oznaczał się olbrzymią dynamiką, zarówno na poziomie tzw. nowych otwarć jednostek gastronomicznych, jak również był rokiem konsolidacji struktur Spółki i przekształcenia jej w Spółkę Akcyjną. Rozpoczęliśmy go praktycznie od budowania od zera sieci gastronomicznej oraz wdrażania nowych brandów. Tak więc na początku 2007 roku dysponowaliśmy zaledwie dwoma lokalami gastronomicznymi, w ciągu 2007 roku uruchomiono kolejnych 11 obiektów kończąc rok 13-toma placówkami gastronomicznymi. Dzisiaj, kiedy zwracam się do Państwa, funkcjonuje już 16 obiektów, a dalsze trzy znajdują się w zaawansowanej i końcowej fazie inwestycji.

Tak wysokie tempo wzrostu możliwe było dzięki zaangażowaniu się w ten program całego znakomitego zespołu ludzi, którym dysponujemy oraz stałego i systematycznego wzrostu zarówno przychodów jak i zysków w Spółce. Rok 2007 przyniósł nam wzrost liczony w tak zwanych otwarciach placówek gastronomicznych na poziomie 5,5 razy większym w stosunku do roku poprzedniego, przychód ze sprzedaży wyniósł ponad 15.900 tys. zł, a zysk netto zamknął się na poziomie blisko 5.700 tys. zł, tak więc przekroczył prognozy o ponad 9%. W kolejnych latach Zarząd zakłada podwyższenie tego wyniku o ponad 100%, uważając te prognozy jak bezpieczne. Tak więc w roku 2008 powinniśmy uzyskać przychody ze sprzedaży na poziomie 29.500 tys. zł i zysk netto w wysokości 11.500 tys. zł. Tak znakomite wyniki możliwe są dzięki wprowadzeniu działalności gastronomicznej, opartej na programie franszyzy operatorskiej oraz rozwijaniu równolegle trzech brandów gastronomicznych:

- z segmentu restauracji Premium, specjalizującego się w szeroko pojmowanej konwencji kuchni polskiej i krajów ościennych pod Brandem „Polskie Jadło”
- z segmentu casual-dinning pod Brandem „lanczowisko” specjalizującego się w sprzedaży jedzenia na wagę
- oraz z segmentu Fast food Ready&Go serwującego szybkie etniczne przekąski w konwencji kuchni tex-mex.

Tak prowadzona strategia dywersyfikacji skutkuje znacznie szerszą możliwością przejmowania i zagospodarowania lokalizacji obiektów. Perspektywa tak dużej dynamiki wzrostu Spółki w najbliższych latach możliwa jest również dzięki zakończonemu okresowi zakazu konkurencji, wynikającego z kontraktu sprzedażowego grupy restauracji „Chłopskie Jadło” Spółce Sfinks Polska S.A. Od dnia 12 kwietnia 2008 roku zakaz ten przestaje obowiązywać, umożliwiając Spółce niczym nieskrępowany rozwój restauracji segmentu Premium Polskie Jadło.

Jak mówi chińskie przysłowie „Obyś żył w ciekawych czasach” Chciałoby się powiedzieć, że czasy mamy bez wątplenia ciekawe ale i trudne. Nasz giełdowy debiut nastąpił w okresie silnej dekonjunktury rynku papierów wartościowych, mimo to nie zdecydowaliśmy się na jego odroczenie, będąc głęboko przekonani, zarówno co do solidnych fundamentów naszej Spółki, jak i jej realnej wartości. Zarówno zamknięcie emisji, jak i sam debiut, Grupy Kościuszko „Polskie Jadło” S.A. w tak niekorzystnym okresie, uznajemy jako sukces.

Niekorzystne trendy giełdowe charakteryzują się tym, że przemijają a realna i rzetelna wartość naszej Spółki stanowi solidną gwarancję dla jej inwestorów, do których apeluję z tego miejsca, aby nie poddawali się przemijającym, niekorzystnym zjawiskom mającym aktualnie miejsce na GPW , a na inwestycję w Grupę Kościuszko „Polskie Jadło” S.A spojrzeli z perspektywy roku lub dwóch, bo to właśnie ta Spółka ma szanse jak niewiele innych zwielokrotnić swa wartość w tych właśnie okresach czasowych.

Mam nadzieję, że zarówno te zaudytowane wyniki za rok 2007, jak i przyszłe raporty za pierwsze półrocze 2008 roku, przekonają naszych inwestorów do takich działań. Dziękując jeszcze raz za zaufanie jakim nas Państwo obdarzyli łączę wyrazy szacunku w imieniu swoim i Zarządu.

Jan Kościuszko

*Prezes Zarządu*