

Szanowni Akcjonariusze i Inwestorzy

We wstępie do skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego Gino Rossi, chcielibyśmy podsumować najważniejsze finansowe i operacyjne sukcesy, które miały wpływ na sytuację finansową spółki w ubiegłym roku oraz będą podstawą do rozwoju Grupy Gino Rossi w przyszłości.

Za jeden z ważniejszych sukcesów uważamy zrealizowanie prognozy wyników finansowych na 2013 rok. Prognoza zakładała wypracowanie 228 mln zł przychodów ze sprzedaży oraz 14,1 mln zł zysku EBITDA. W 2013 roku wypracowaliśmy 218,5 mln zł skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży (różnica wynika z mniejszej niż zaplanowana wartości sprzedaży komponentów do kooperantów) oraz 14,1 mln zł zysku EBITDA, czyli na przychodach zachowaliśmy 10 procentową tolerancję odchylenia od prognozowanego wyniku, a na zysku EBITDA prognoza pokrywa się z rzeczywistymi wynikami.

Konsekwentnie podaliśmy prognozę na 2014 rok. Prognozujemy 260 mln zł przychodów ze sprzedaży i 20 mln zł zysku EBITDA na 2014 rok. W porównaniu do wyników finansowych za 2013 rok, przychody ze sprzedaży mają wzrosnąć o 19 %, a zysk EBITDA o 42%. Założenia przyjęte do prognozy są oparte na naszym przekonaniu, że w tym roku Grupa Gino Rossi będzie rozwijała się szybciej niż w roku ubiegłym.

Po przeprowadzonej w 2013 roku restrukturyzacji zadłużenia i pozyskaniu dodatkowego kapitału mamy obecnie stabilną sytuację finansową. W założeniach prognozy na 2014 rok planujemy uwolnienie dodatkowych środków zaangażowanych w kaucjach i zabezpieczeniach, które zasila kapitał pracujący spółki i wpłyną na zwiększenie skali działalności, szczególnie w segmencie obuwia. Plany na ten rok przewidują wzrost sprzedaży obuwia Gino Rossi o 24% w porównaniu do roku ubiegłego. W prognozach zakładamy także wzrost o 8% sprzedaży odzieży marki Simple CP. Dynamikę wzrostu sprzedaży Simple CP przyjęliśmy na konserwatywnym poziomie, ponieważ priorytetem dla tej marki na ten rok jest podniesienie poziomu rentowności,

Zwracamy uwagę, że restrukturyzacja Grupy Gino Rossi miała początek w 2012 roku. Podejmowane przez obecny zarząd spółki działania na przestrzeni ostatnich dwóch lat miały na celu przede wszystkim restrukturyzację zadłużenia oraz poprawę

efektywności operacyjnej spółki. Efekty tych działań pojawiły się w 2013 roku. Przeorganizowaliśmy strukturę długu Grupy poprzez redukcję zadłużenia w bankach i rozwiązanie umowy standstill oraz pozyskaliśmy dodatkowe finansowanie z emisji obligacji. Optymalizacja kosztów działalności i wzrost marży pozytywnie wpłynęły na poprawę rentowności w Grupie Gino Rossi.

Bardzo zadowoleni jesteśmy z poprawy wyników sprzedaży oraz ze wzrostu rentowności na poziomie Grupy, a szczególnie w spółce Gino Rossi w 2013 roku. Poprawa poziomu marż była naszym priorytetem w ubiegłym roku i z opublikowanych danych finansowych wynika, że osiągnęliśmy postawiony cel. Skonsolidowana marża brutto wypracowana w 2013 roku wzrosła do 45,3% wobec 42,3% marży brutto wypracowanej w 2012 roku. Istotny wzrost marży zanotowaliśmy w czwartym kwartale 2013 roku, gdzie skonsolidowana marża brutto wyniosła 49,1% wobec 45,3% marży brutto w czwartym kwartale 2012 roku.

W 2013 roku zysk brutto na sprzedaży wyniósł 98,9 mln zł i był o 12% wyższy rok do roku. Skonsolidowany zysk ze sprzedaży w 2013 roku wzrósł do 8,1 mln zł i był o ponad 230% wyższy rok do roku. Tylko w czwartym kwartale 2013 roku zysk ze sprzedaży wyniósł 4,4 mln zł i był o 117% wyższy od wyniku na sprzedaży w czwartym kwartale 2012 roku. Tak znaczna poprawa na zysku ze sprzedaży wynika wprost z utrzymania na podobnym poziomie kosztów sprzedaży przy rosnących przychodach i marży w 2013 roku.

Sprzedaż detaliczna Gino Rossi w całym 2013 roku wzrosła o 18%. Szczególnie dobry pod względem sprzedaży był czwarty kwartał. W październiku sprzedaż detaliczna Gino Rossi wzrosła o 39%, w listopadzie była wyższa o 27%, a w grudniu o 15% w porównaniu rok do roku. Ponadto chcielibyśmy podkreślić, że w każdym miesiącu ubiegłego roku sprzedaż w Gino Rossi była wyższa w porównaniu do tych samych miesięcy 2012 roku.

W czwartym kwartale 2013 roku otworzyliśmy sześć sklepów Gino Rossi i trzy Simple CP, więc na koniec 2013 roku spółki te miały odpowiednio 72 i 52 placówki.

Wzrost sprzedaży detalicznej oraz zwiększenie marży brutto i zysku na sprzedaży potwierdzają odzyskanie trwałej zdolności operacyjnej Grupy Gino Rossi do wypracowania dodatnich wyników finansowych i wzrostu rentowności.

Skonsolidowany wynik netto Grupy Gino Rossi w 2013 roku wyniósł ponad 2 mln zł. Wynik netto w 2012 roku wynosił 4,2 mln zł. Przypominamy, że przy porównaniu wyniku skonsolidowanego należy brać pod uwagę wpływ zdarzeń jednorazowych, które miały miejsce w 2012 roku. Po oczyszczeniu wyniku netto z roku 2012, ze wspomnianych zdarzeń jednorazowych, wynik byłby na poziomie znacząco niższym niż wypracowany w roku 2013. Wszystkie zdarzenia jednorazowe, które miały miejsce w 2012 roku, były opisywane w listach od zarządu za poszczególne kwartały roku 2012.

Do ważnych wydarzeń w 2013 roku zaliczamy zmiany w spółce Simple CP dokonane w obszarze projektowania i zarządzania marką. Zatrudniłszy nowy zespół projektantów marki Simple CP, który przygotował już kolekcję wiosna - lato 2014. Wyniki sprzedaży oraz duże zainteresowanie nową kolekcją, potwierdzają, że była to bardzo dobra decyzja. Wprowadzone zmiany w Simple CP dotyczą także obszaru logistyki i zarządzania kolekcją. Już widzimy, że pozytywnie wpływają na jakość zarządzania spółką oraz pomagają w poprawie rentowności Simple CP.

Pod koniec 2013 roku zdecydowaliśmy o rozwoju mocy produkcyjnych. W tym celu kupiliśmy zakład produkcyjny niedaleko Słupska, gdzie Gino Rossi ma fabrykę obuwia. Nasz pierwszy zakład ma moce produkcyjne na poziomie 220-240 tys. par rocznie. Nowy zakład będzie produkował ok. 150-160 tys. par rocznie, czyli łącznie moce produkcyjne wyniosą ok. 400 tys. par obuwia na koniec 2014 roku. Zdecydowaliśmy się na inwestycje we własny zakład z kilku powodów. Po pierwsze gwarantuje on większą elastyczność oraz bezpieczeństwo dostaw niż zlecenie produkcji. Po drugie pozwala na lepszą kontrolę ceny wytworzenia produktów. Dodatkowo z przeprowadzonej ostatnio wśród klientów Gino Rossi ankiety wynika, że obecnie najważniejszym czynnikiem decydującym o zakupach jest jakość obuwia. Gino Rossi zawsze stawiało na wysoką jakość i pod tym względem uważam, że pozytywnie wyróżniamy się na tle rynku.

W planach na 2014 rok jest dalszy rozwój sieci sprzedaży do poziomu 79 salonów własnych i franczyzowych Gino Rossi oraz 55 salonów własnych i franczyzowych Simple CP. Otwarcia nowych sklepów będą także za granicą. Chcemy otwierać sklepy franczyzowe w Czechach i na Słowacji. Pod koniec ubiegłego roku otworzyliśmy pierwszy sklep franczyzowy na Słowacji.

Celem finansowym na ten rok jest poprawa rentowności, szczególnie w spółce Simple CP. W przypadku spółki Gino Rossi zakładamy, że marża procentowa może jeszcze wzrosnąć w porównaniu do poziomu marży z 2013 roku, co powinno wynikać między innymi z lepszego rozłożenia kosztów stałych produkcji. W Simple CP zrealizowane zmiany w organizacji działu projektowego oraz zarządzania kolekcją przełożą się na uzyskanie wyższej procentowo marży w 2014 roku w porównaniu do roku ubiegłego.

Zapraszamy do zapoznania się ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy Gino Rossi oraz jednostkowym sprawozdaniem finansowym spółki Gino Rossi za 2013 rok.

Zarząd Gino Rossi S.A.