



Warszawa, 24 kwietnia 2017

Szanowni Państwo,

Przekazuję w Państwa ręce Raporty Roczne prezentujące wyniki finansowe oraz podsumowanie działań Grupy Kapitałowej Krynica Vitamin w 2016 roku.

W ubiegłym roku z sukcesem został zrealizowany program inwestycyjny o strategicznym znaczeniu dla Grupy. Celem rozpoczętych pod koniec roku 2015 i kontynuowanych przez cały rok 2016 prac było podwojenie mocy produkcyjnych z roku 2015 oraz zwiększenie elastyczności logistyki wewnętrznej Spółki (Krynica Vitamin S.A.). Wśród najważniejszych projektów wymienić należy zakup i instalację kompletnej nowej linii puszkowej do rozlewu napoi o wydajności 60.000 puszek/h, budowę magazynu opakowań i zakup wózków widłowych oraz rozbudowę budynku biurowego pod potrzeby centrum badawczo-rozwojowego. Pod koniec roku 2016 Spółka rozpoczęła budowę oczyszczalni ścieków, której oddanie do użytkowania planowane jest w 2. kwartale 2017 roku. Dzięki poczynionym inwestycjom Spółka dysponuje obecnie nowoczesnym zakładem produkcyjnym spełniającym najwyższe standardy jakościowe oraz imponującym zapleczem logistycznym. Jestem przekonany, że już w bieżącym roku zobaczymy pierwsze efekty poniesionych nakładów poprzez zwiększenie konkurencyjności Spółki oraz poprawę elastyczności dostaw, a finalnie wzrost rentowności. Na sfinansowanie programu inwestycyjnego Spółka przeznaczyła środki pozyskane z emisji akcji w roku 2015, jak również uzyskała długoterminowe linie kredytowe oraz leasingi. Realizacja programu inwestycyjnego spowodowała znaczny wzrost zadłużenia, które na koniec roku 2016 wynosiło łącznie ok. 32 mln zł. Niemniej chciałbym podkreślić, iż zadłużenie z tytułu zrealizowanych inwestycji jest obsługiwane na bieżąco zgodnie z warunkami umów i systematycznie spada.

W roku 2016 miały miejsce wydarzenia, które w sposób znaczący wpłynęły na wyniki finansowe Spółki. Nie był to okres łatwy, głównie z powodu polityki zakupowej klientów. Kilku odbiorców zagranicznych w poszukiwaniu niższych cen, nawet przy gorszej jakości obsługi, tymczasowo przeszło do konkurencji, a sieci handlowe wprowadziły strategię dywersyfikacji dostawców. Zmiany w zakresie funkcjonowania Działu Handlowego jakie zostały zainicjowane w 3. kwartale 2015 roku i tymczasowa agresywna polityka cenowa konkurencji spowodowały utratę w roku 2016 części klientów na rynku krajowym. Jednakże aktywne poszukiwanie nowych odbiorców i nowych rynków, a także obecność podczas wszystkich najważniejszych targów branżowych zaowocowały pozyskaniem w roku 2016 prawie 70 nowych klientów o zróżnicowanym potencjale, z którymi Spółka stopniowo rozwija współpracę. Dzięki tym działaniom Spółka osiągnęła łączne przychody ze sprzedaży na poziomie 166,7 mln zł, co jest wynikiem o 1,4 mln zł lepszym niż w roku 2015, jednak znacznie poniżej naszych oczekiwań. W 2016 roku Spółka stanęła również przed wyzwaniem rosnących kosztów działalności. Największy wpływ miał wzrost cen podstawowych surowców (cukier). Dodatkowe koszty zostały wygenerowane w związku ze zmianą funkcjonowania Działu Handlowego. Wzrosły również koszty ogólnego zarządu z powodu utworzenia nowych stanowisk managerskich, powiększenia Działu R&D oraz dodatkowych usług doradczych i prawnych, częściowo wynikających z debiutu giełdowego Spółki. Wyższe koszty działalności przy silnej presji cenowej ze strony klientów i konkurencji sprawiły, że utrzymanie dotychczasowej rentowności nie było możliwe.

Ponadto w grudniu 2016 roku podjęliśmy decyzję o przeznaczaniu do sprzedaży części nieruchomości należącej do spółki zależnej Niechcice sp. z o.o. położonej w Niechcicach. W wyniku aktualizacji wyceny

Spółka dokonała odpisu w wysokości 2,5 mln zł, który obciąża wyniki Spółki jako zdarzenie o charakterze jednorazowym.

Pomimo niekorzystnych warunków zewnętrznych oraz niewystarczająco efektywnej struktury kosztów znormalizowany (bez wpływu aktualizacji wyceny) wynik EBITDA Spółki osiągnął poziom 13,2 mln zł, a wynik netto 3,7 mln zł. Na poziomie skonsolidowanym raportowana EBITDA oraz wynik netto kształtują się odpowiednio w wysokości 9,6 mln zł oraz 2,6 mln zł. Wyniki te nie są dla nas satysfakcjonujące.

Pragnę zapewnić, iż Spółka dysponuje ogromnym potencjałem, który chcemy wykorzystywać w kolejnych latach. Celem strategicznym Spółki jest ekspansja geograficzna, umocnienie pozycji na rynku krajowym oraz dywersyfikacja portfolio. W roku 2016 sprzedaż eksportowa stanowiła już 60% przychodów ze sprzedaży produktów (w 2015 – 48%). Jesteśmy od lat obecni w Niemczech, Czechach, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Rumunii, Słowacji, Litwie, Palestynie. W roku 2016 rozpoczęliśmy współpracę z klientami m.in. z Holandii, Hiszpanii, Gruzji, Szwajcarii, Rosji. Na rynku krajowym w 4. kwartale 2016 roku zwiększyliśmy ilość obsługiwanych centrów dystrybucyjnych największej sieci dyskontowej, a od lutego br. stopniowo przejmujemy produkcję dla właściciela kluczowego polskiego brandu napojowego. Jesteśmy również u progu rozszerzenia współpracy z jednym z globalnych producentów brandowych o produkcję napojów CSD w opakowaniu typu PET.

W 2016 roku Spółka rozbudowała Dział R&D, który tworzy nowe koncepty produktowe. Efektem prac było m.in. opracowanie w ostatnim czasie technologii produkcji kawy z mlekiem w puszcze. Produkt ten spotkał się z ogromnym zainteresowaniem klientów.

Spółka reaguje -na nowe wyzwania rynkowe. Pod koniec 2016 roku zainicjowaliśmy proces intensywnych zmian mających na celu wzrost konkurencyjności poprzez obniżenie kosztów. Rozpoczęliśmy przebudowę Działu Handlowego, aby lepiej i efektywniej odpowiadał na potrzeby klientów. Po stronie produkcji oszczędności przyniesie uruchomienie oczyszczalni ścieków oraz systemu rekuperacji wody i ciepła. Wprowadziliśmy również usprawnienia w zakresie monitorowania i kontroli kosztów stałych w celu ich obniżenia. Wzmacniamy też kompetencje kadry managerskiej Spółki poprzez zmiany personalne oraz stały rozwój. Wprowadziliśmy nowy system motywacyjny dla managerów, który pomoże w realizacji celów Spółki.

Wierzę, że podjęte przez nas w ostatnim czasie działania zapewnią realizację planów strategicznych i przełożą się na budowę wartości Spółki w kolejnych latach.

W imieniu Zarządu Krynicy Vitamin dziękuję Akcjonariuszom Spółki, Radzie Nadzorczej i wszystkim Pracownikom za wsparcie, codzienną pracę i zaangażowanie, dzięki którym jesteśmy w stanie podejmować wyzwania i realizować nasze zamierzenia.

Z wyrazami szacunku

Piotr Czachorowski
Prezes Zarządu Krynica Vitamin S.A.

