

LIST PREZESA DO AKCJONARIUSZY

Szanowni Państwo,

Na wstępie pragnę zwrócić uwagę, że ze względu na zmianę roku obrotowego Spółki prezentowane w raporcie rocznym wyniki finansowe obejmują zakres od 1 stycznia 2018 r. do 31 marca 2019 r.

Miniony rok był dla nas ważnym okresem ze względu na przełamanie negatywnego trendu sprzedaży. Spółka zanotowała w trwającym 15 miesięcy roku obrotowym mniejszą o 4 mln zł stratę brutto (jest: -6.048 tys. zł, było: -10.236 tys. zł) i poprawiła EBITDA o ponad 4,5 mln zł w stosunku do analogicznego okresu, wypracowując dodatki wynik na poziomie 3.343 tys. zł (było: -1 335 tys. zł).

Jednocześnie osiągnięty przez Spółkę - w roku obrotowym zakończonym 31.03.2019 r. - wynik na działalności operacyjnej (EBIT) wyniósł -4.346 tys. zł i był wyższy o prawie 5 mln zł w porównaniu do analogicznego okresu (było: -9.245 tys. zł). Kluczowy wpływ na poziom wyniku operacyjnego Spółki miał poziom zysku brutto ze sprzedaży, który również uległ podwyższeniu w porównaniu do analogicznego 15-miesięcznego okresu kończącego się 31.03.2018 r.

Pomimo zmniejszenia ilości dni handlowych - w związku z wprowadzeniem wolnych od handlu niedziel - w trwającym 15 miesięcy roku obrotowym Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 242.324 tys. zł czyli o 4,3% wyższe w porównaniu do analogicznego okresu. Zdaniem Zarządu na wzrost wartości sprzedaży w minionym roku obrotowym miały wpływ:

- po pierwsze: wg stanu na dzień 31.03.2019 r. odbudowany o 11.187 tys. zł stan zapasów oferowanych towarów – zwłaszcza marek własnych – dzięki czemu obroty w sklepach porównywalnych wzrosły o 3,7% w minionym roku obrotowym,
- po drugie: w porównaniu do analogicznego okresu wzrost o 75,9% przychodów ze sprzedaży realizowanych za pośrednictwem kanału e-Commerce.

Największą dynamikę sprzedaży odnotowaliśmy w grupach towarowych takich jak: buty sportowe, narciarstwo sprzęt/tekstyli, fitness damski, running, natomiast największe spadki sprzedaży w kategoriach: racket sport, snowboard i turystyka.

Dzięki zamknięciu nierentownych sklepów oraz podjęciu działań zwiększających efektywność prowadzonej działalności, Spółka - w roku obrotowym zakończonym 31 marca 2019 r. - obniżyła poziom kosztów sprzedaży, czyli przede wszystkim kosztów sieci detalicznej, logistyki i magazynu oraz pozostałych kosztów działalności operacyjnej.

Rozpoczęliśmy również proces wdrażania koncepcji INTERSPORT 2.0. W marcu 2019 roku uruchomiliśmy nową odsłonę sklepu w Galerii Krakowskiej zbudowanego w oparciu o technologię przyszłości - według nowej koncepcji Grupy INTERSPORT - oraz otworzyliśmy w nowopowstałym centrum SILESIA OUTLET w Gliwicach swój pierwszy sklep outletowy, uruchamiając tym samym kanał sprzedaży outletowej.

Tradycyjnie już, nasze sklepy zostały zakwalifikowane do grona laureatów największego w Polsce badania satysfakcji konsumentów i otrzymały tytuł „Gwiazdy Jakości Obsługi 2019”.

Pragnę podziękować wszystkim Akcjonariuszom za zaufanie i wiarę w potencjał INTERSPORT Polska! Jestem przekonany, że tory na które wstąpiliśmy w minionym roku doprowadzą Spółkę w najbliższej perspektywie do systematycznego osiągnięcia lepszych wyników.

Z poważaniem,

Artur Mikołajko

Prezes Zarządu

INTERSPORT Polska S.A.