



Nowy Targ, dnia 25 kwietnia 2019 r.

Pismo Prezesa Zarządu Grupy Kapitałowej WOJAS S.A.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu jednostki dominującej WOJAS S.A pragnę Państwu przedstawić Roczny Raport Grupy Kapitałowej WOJAS S.A. za rok obrotowy 2018 oraz podzielić się kilkoma zdaniem podsumowania, dotyczącymi działań i pozycji Grupy w 2018 roku oraz planów do wykonania na 2019 r.

Podsumowując miniony rok należy stwierdzić, że Spółka osiągnęła zbliżone wyniki do roku poprzedniego. Przychody wzrosły o 0,3% przy nieznacznym spadku (-0,9%) wyniku z działalności operacyjnej. Na ten wynik złożyło się kilka czynników, tj. niekorzystne warunki atmosferyczne we wszystkich krajach, w których Spółka prowadzi swoje operacje oraz w kontekście naszego największego rynku, Polski, wprowadzenie częściowego zakazu handlu w niedzielę.

W sprzedaży produktów sezonowych istotne jest, aby właściwa pogoda pokrywała się z sezonami wysokimi, co w naszym przypadku przypada na marzec-kwiecień dla kolekcji wiosna/lato oraz wrzesień-październik dla kolekcji jesień/zima. W przypadku niesprzyjającej pogody, która miała miejsce w 2018 roku, Zarząd podjął decyzję o odpowiednim zarządzaniu akcjami promocyjnymi, dzięki czemu Spółce udało się wygenerować sprzedaż na zakładanym poziomie. Będąc świadomym tychże czynników podjęliśmy decyzję o restrykcyjnej polityce kosztowej, dzięki czemu udało nam się osiągnąć zadowalający wynik.

Odnosnie głównego kanału sprzedaży, a więc sprzedaż poprzez sieć własnych sklepów stacjonarnych, w 2018 roku Zarząd kontynuował prace nad poprawą efektywności i jakości obsługi. W Polsce otwarto 6 nowych salonów, zamykając 13. Jeśli chodzi o zagranicę to Grupa zmniejszyła sieć o 3 salony sprzedaży. Wszystkie 3 wspomniane sklepy zostały zamknięte na terytorium Rumunii, w Bukareszcie, Klużu oraz w Baia Mare, gdzie Wojas SRL ma swoją siedzibę. Chcemy podkreślić, że Grupa nie rezygnuje z rynku rumuńskiego, natomiast zmieniliśmy strategię, z korzyścią na sytuację finansową całej Grupy.

Optymalizacja ilości salonów jest związana z przyjętą strategią spółki, aby posiadać sklepy w najważniejszych punktach w Polsce, jednocześnie zamykać nierentowne placówki. Biorąc pod uwagę

globalny trend rezygnacji klientów z zakupów stacjonarnych na rzecz internetu, ta strategia będzie kontynuowana w kolejnych latach.

W 2018 kontynuowaliśmy pracę optymalizacyjną w obszarach logistyki, rozwoju ecommerce oraz zakupów. Spółka dalej realizowała liczne inwestycje, które umożliwiają dalszy wzrost, m. in. budowa nowego magazynu internetowego czy inwestycja w nowe technologie oraz automatyzację procesów. Spółka rozpoczęła także działania przygotowujące sklep internetowy do ekspansji na pozostałe rynki UE. Wierzymy, że jest to właściwy kanał, aby Spółka mogła zaistnieć na niezdołanych do tej pory rynkach.

Jako Grupa stawiamy na silne fundamenty, dlatego zgodnie z założeniami kładziemy duży nacisk na optymalizację kosztów oraz zwiększenie efektywności. Chcemy, aby Spółka zachowała stabilizację finansową oraz procesowo była gotowa do dynamicznego rozwoju czy potencjalnych akwizycji. Jesteśmy świadomi zmian, jakie następują w naszej branży i zdajemy sobie sprawę, że tylko silne, stabilne podmioty będą w stanie konkurować z globalnymi graczami. Jesteśmy gotowi na akwizycję i rozszerzanie Grupy o nowe podmioty.

Wchodzimy w 2019 r. jako silna grupa kapitałowa, ze stabilną sytuacją finansową, własną siecią sprzedaży liczącą 170 salonów, własnym nowoczesnym zakładem produkcyjnym i z jasno określoną strategią rozwoju. Mimo ogromnej konkurencji w naszym segmencie mamy odpowiednie zasoby, wiedzę oraz oddanych pracowników, dzięki czemu jesteśmy gotowi konkurować z nawet największymi potentatami. W Polsce marka Wojas jest marką rozpoznawalną i cenioną. Chcemy, aby w ciągu najbliższych lat marka stała się graczem znanym w całej Europie. Dlatego zamierzamy kontynuować rozwój sieci w krajach Europy Środkowej i Południowej oraz ciągłemu doskonaleniu i poprawy działań operacyjnych. Kanałem, w którym widzimy duży potencjał, jest zdecydowanie eCommerce. Wierzymy, że docelowo jesteśmy w stanie generować ok. 30% obrotów w stosunku do całości obrotów z kanału detalicznego. Jest to też w naszej ocenie najprostszy sposób, aby szybko zaistnieć na rynkach zagranicznych, zwłaszcza Europy Zachodniej czy USA.

Chciałbym podziękować naszym Akcjonariuszom za wsparcie wszelkich działań prowadzonych przez Spółkę z Grupy Kapitałowej oraz naszym Klientom i partnerom handlowym za owocną współpracę, zaufanie i lojalność. Słowa uznania należą się też wszystkim Pracownikom i Współpracownikom Grupy Kapitałowej, dzięki którym zaangażowaniu osiągnęliśmy, w mojej ocenie, dobre wyniki finansowe w 2018 roku.

Z wyrazami szacunku,

Prezes Zarządu

Wiesław Wojas