



Nowy Targ, dnia 25 kwietnia 2017 r.

## **Pismo Prezesa Zarządu WOJAS S.A.**

*Szanowni Państwo,*

W imieniu Zarządu WOJAS S.A pragnę Państwu przedstawić Roczny Raport WOJAS S.A. za rok obrotowy 2016 oraz podzielić się kilkoma zdaniem podsumowania, dotyczącymi działań i pozycji Spółki w 2016 roku oraz planów do wykonania na 2017 r.

Podsumowując miniony rok należy zaobserwować spadek przychodów w stosunku do roku ubiegłego o 4,2%, natomiast, co bardziej istotne, udało się uzyskać wyższą marżę brutto aż 75,4% w stosunku do roku ubiegłego. Tak dobry wynik udało się uzyskać m. in. poprzez zmianę struktury sprzedawanych towarów oraz zwiększenie produkcji własnej. Mimo faktu, że w segmencie przetargów publicznych oraz w eksporcie do krajów Europy Wschodniej wciąż panuje regres, spółce udało się osiągnąć dużo lepszy wynik finansowy niż w roku ubiegłym. Ostatecznie Wojas SA zanotował zysk netto na poziomie 3,4 mln zł w porównaniu do zysku netto za 2015 w kwocie 2,5 mln zł.

W 2016 roku Zarząd kontynuował prace nad poprawą efektywności i jakości obsługi klienta w sieci detalicznej zarządzanej przez Wojas Trade. Jeśli chodzi o zagranicę to spółka powiększyła sieć o 4 kolejne salony sprzedaży. Trzy salony zostały otwarte w Mińsku na Białorusi, z kolei jeden salon został otwarty w Cluj w Rumuni. Firma chce dalej inwestować w te rynki, tylko w 1 kwartale 2017 zostały otworzone dwa kolejne salony na Rumunii. Dodatkowo, wraz z partnerem franczyzowym w maju 2015 został uruchomiony pierwszy salon na Węgrzech (Debreczyn).

Jeśli chodzi o eksport, to Wojas SA zanotował znaczący wzrost przychodów (prawie 13%) w stosunku do roku poprzedniego. Wzrosty zostały osiągnięte m.in. dzięki uruchomieniu własnej sieci na Białorusi oraz Rumunii. Jeśli chodzi o pozostałe rynki, to obserwujemy stabilizację w stosunku do poprzedniego roku. Nadal liderem jest Słowacja, następnie Czechy.

W 2016 kontynuowaliśmy pracę nad uruchomionym w 2013 roku centrum magazynowym w Nowym Targu. Dzięki temu uzyskaliśmy wzrost efektywności w zakresie gospodarki magazynowej, a przez to osiągnęliśmy znaczne oszczędności w logistyce. Kolejne zmiany są planowane na rok 2017, w tym inwestycje w system zarządzania magazynem (tzw. WMS).

Ponadto prowadziliśmy zwiększone nakłady na rozwój sprzedaży w internecie. W roku 2016 odnotowaliśmy kolejne wzrosty w stosunku do roku 2015, w 2017 chcemy dalej uzyskać dynamikę minimum 30% w stosunku do 2016 roku. W tym roku chcemy także prowadzić zwiększoną akcję promocyjną na innych rynkach. Planujemy także zwiększyć sprzedaż w tym kanale poprzez znane zagraniczne sklepy internetowe oraz platformy typu marketplace.

Wchodzimy w 2017 r. jako silna grupa kapitałowa, ze stabilną sytuacją finansową, własną siecią sprzedaży liczącą 181 salonów, własnym nowoczesnym zakładem produkcyjnym i z jasno określoną strategią rozwoju. Dodatkowo wszystkie dostępne prognozy makroekonomiczne wskazują, iż następuje stopniowe ożywienie gospodarcze w Polsce i w Unii Europejskiej. Stwarza to dobre podstawy do dalszego wzrostu organicznego i wzrostu popytu detalicznego. 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, którym w szczególności widzimy duży potencjał to 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.

W imieniu Zarządu WOJAS S.A. pragnę złożyć podziękowania Akcjonariuszom Spółki za zaufanie jakim nas obdarzyli. Chciałbym także podziękować wszystkim Pracownikom i Współpracownikom Spółki, których praca przyczynia się do rozwoju Grupy Kapitałowej WOJAS S.A.

*Z wyrazami szacunku,*

Prezes Zarządu

Wiesław Wojas