



Szanowni Państwo!

W dniu dzisiejszym przekazujemy na Państwa ręce raport za rok obrachunkowy 2020 trwający od 1 stycznia 2020 r. do 31 grudnia 2020 r.

Był to rok, którego szybko nie zapomnimy. Z jednej strony obnażył pozorność poczucia pewności i stabilizacji, z drugiej zaś pokazał potęgę kreatywności i woli przetrwania. Z tego okresu wychodzimy „poobijani” przez fatalne wyniki, z potężną dawką nowej wiedzy i doświadczeń, ale przede wszystkim pełni determinacji, by nie tylko powrócić na ścieżkę wzrostu i rentowności, lecz zbudować coś znacznie większego niż mogliśmy przewidzieć jeszcze kilka kwartałów temu. Jakkolwiek paradoksalnie to brzmi, zeszły rok może się okazać przełomowy w historii Grupy Tower Investments. Ale o tym za chwilę...

Zacznijmy od podsumowania tego co namacalne, czyli zeszłorocznych wyników. Po stronie przychodów zanotowaliśmy spadek z 38,9 mln zł w 2019 roku do 19,3 mln zł w 2020 roku, w zakresie wyniku netto wystąpiła strata w wysokości 7,3 mln w 2020 roku po 5,3 mln zł zysku w 2019 roku. To pierwsza strata w rocznym sprawozdaniu od początku istnienia Grupy Kapitałowej Tower Investments.

Drastyczny spadek przychodów w okresie obrachunkowym to wynik wielu straconych, pod względem możliwości „normalnej” działalności, miesięcy. Z zaplanowanych na zeszły rok inwestycji udało się zrealizować mniej niż połowę. Dobra wiadomość jest taka, że większość projektów udało się prolongować, co sprawia, że ich realizacja będzie możliwa w bieżącym i przyszłym roku.

Utracone przychody nie wyjaśniają jednak tak istotnej straty. Jest ona sumą wielu czynników, w tym utrzymania, a nawet zwiększenia zatrudnienia wynikającego z rozszerzenia działalności, co widać po wzroście kosztów ogólnego zarządu, pełnej obsługi kosztownego zadłużenia obligacyjnego, niższych marż na zeszłorocznych projektach oraz szeregu odpisów i spisania części należności.

Nauka, która płynie z doświadczeń pandemicznego roku ma wiele wymiarów:

Po pierwsze- konieczność permanentnej weryfikacji schematów działania w podstawowej działalności. Przyzwyczajenia, rutyna i pewność skuteczności wyrobionych mechanizmów to najkrótsza droga do ograniczenia efektywności i w efekcie spadku rentowności.

Po drugie - odporność na zewnętrzną presję związaną z koniecznością wzrostu za wszelką cenę. Duża część poczynionych w 2020 roku odpisów to efekt błędów pierwszego okresu po IPO, gdzie skokowy wzrost działalności i liczby zabezpieczanych projektów stał się wręcz przymusem.

Po trzecie - dywersyfikacja uwzględniająca potencjał i kompetencje Grupy.

I po czwarte - wzmożona czujność wobec zmian rynkowych oraz wykorzystanie „lekkiej” struktury dla możliwie szybkich reakcji.

Najważniejsze jednak jest to, aby wyzbyć się zgubnej iluzji o kontroli i przewidywalności rynku.

Ekspansją sieci handlowych i usługowych zajmuję się od ponad 20 lat. To nie jest branża jak każda inna, cykle koniunkturalne omijała zawsze z uśmiechem, światowe kryzysy jedynie spowalniały wzrost, ale nigdy nie wyrządzały krzywdy. Spadek czy całkowite zastopowanie inwestycji były wyrazami obcymi. To wszystko zdefiniowało podejście do tej branży, spokój o przyszłość i szumne deklaracje o niekończącej się prosperity. Takie okoliczności usypiają naszą czujność, kreatywność i odkrywanie nowych „lądów”.

Niewidzialny gołym okiem, mikroskopijny wirus wybudził nas z tego snu.

Gdy ustąpił paraliż pierwszych tygodni pandemii, zespół Tower Investments błyskawicznie przestawił się na nowe okoliczności. Praca zdalna zastąpiła dotychczasowy rytm, technologia wyparła negocjacje przy stole. Pojawiły się nowe pomysły, w ślad za nimi analizy, nowi współpracownicy, aż jesienią 2020 roku opublikowaliśmy aktualizację strategii Grupy Kapitałowej Tower Investments.

Nowe biznesy dla niektórych były zaskoczeniem, a dla innych naturalną reakcją na sytuację związaną z pandemią.

Projekty pod hasłem „Manufaktura Gessler” i „Deli2” to przedsięwzięcia o ogromnym potencjale. Łączy je coś, co jest związane z naszymi pierwotnym potrzebami, a mianowicie odżywianiem się i zmianami w zachowaniach i potrzebach konsumentów.

Testy i pierwsze doświadczenia ze współpracy z sieciami handlowymi, w których wyroby Manufaktury Gessler są dostępne, pokazują jak wiele jest miejsca na rynku dla wysokiej jakości produktów opartych na naturalnych surowcach i niskim poziomie przetworzenia. Już wkrótce wprowadzimy do sprzedaży nowe wyroby, w tym linię produktów *bio*.

Manufaktura Gessler, której pierwotna idea opiera się o wyroby cukiernicze, za chwilę pójdzie o krok dalej. W kierunku, który jest jednym z najszybciej rosnących obszarów w ofercie spożywczej, a jednocześnie stanowi o wielkości nazwiska Gessler - w kierunku dań gotowych.

Biorąc pod uwagę siłę marki Gessler, doświadczenie i wiedzę kulinarną Adama i Piotra Gesslerów oraz zdolności produkcyjne zakładu będącego w aktywach Grupy Tower Investments, mamy wielką szansę zbudować stabilny podmiot o znaczącej wartości rynkowej.

Deli2.pl, to dla odmiany projekt bezkonkurencyjny na polskim rynku e-commerce. Tak, mam odwagę tak go nazwać, bo żaden spożywczy serwis internetowy nie daje możliwości zrobienia zakupów w tak wielu sklepach jednocześnie. I nie chodzi tu tylko o liczbę sklepów i dostawców, które przystąpiły do współpracy z Deli2, a o wyjątkową selekcję produktów w wielu kategoriach. Dzisiaj dostępne około 5000 wyrobów to zaledwie początek drogi, której celem jest najszersza oferta na polskim rynku e-commerce w obszarze wysokiej jakości produktów spożywczych. Planowany rozwój geograficzny w ciągu 2-3 lat pozwoli dotrzeć do ponad 10 milionów klientów, zaś model biznesowy oparty na technologicznym łączeniu dostawców i odbiorców bez zbędnych, kosztownych magazynów otwiera perspektywę rentowności przy osiągnięciu stosunkowo niskiej liczby realizowanych zamówień.

W obu wyżej wymienionych projektach istotna jest też okoliczność, którą po części „zawdzięczamy” pandemii- a mianowicie przewartościowaniu celów i aspiracji w głowach konsumentów. Trend rosnącej uwagi dla własnego zdrowia, jakości odżywiania i czytania etykiet na produktach spożywczych to nie chwilowy kaprys związany z pandemią. Ludzie naprawdę uświadamiają sobie, że są tym co jedzą.

Pragnę uspokoić wszystkich, którzy po tej lekturze mogą pomyśleć, że Tower Investments ma zamiar odejść od głównej działalności deweloperskiej dla sieci handlowych i usługowych. Nic bardziej mylnego. Nie porzucimy doświadczeń wielu lat, ani wyjątkowych umiejętności w zakresie wyszukiwania lokalizacji dla poszczególnych partnerów. Co więcej, w tym zakresie pandemia

również przyspieszyła pewne zmiany rynkowe zauważalne już od kilku lat. Zmierzch hipermarketów i dalszy rozwój formatu dyskontowego sprawia, że aktywny rozwój u naszych głównych klientów będzie prowadzony przez wiele lat. Przynajmniej takie są prognozy rynkowe.

Rosną również nasze kompetencje w obsłudze deweloperów mieszkaniowych w obszarze wyszukiwania nieruchomości i zdobywania niezbędnych zgód administracyjnych. Udział takich projektów w przychodach Grupy rośnie z roku na rok, sprzyja również koniunktura i wciąż istotne zapotrzebowanie na nowe mieszkania.

Wszystkich Akcjonariuszy, którzy od wielu kwartałów z niepokojem patrzą na rozwój kursu akcji, mogę zapewnić, że w każdym obszarze naszej działalności, zespół Tower Investments dokłada wszelkich starań, by budować wartość i osiągać jak najlepsze wyniki. Mamy nie tylko wszelkie narzędzia, aby rozwijać Grupę Kapitałową Tower Investments, ale przede wszystkim kompetencje, determinację i radość z naszej pracy.

Z wyrazami szacunku

Bartosz Kazimierczuk

Prezes Zarządu