

LIST PREZESA ZARZĄDU ESOTIQ & HENDERSON S.A.

Szanowni Akcjonariusze, Kontrahenci, Pracownicy,

Przekazując Państwu Raport dotyczący wyników Esotiq & Henderson S.A za rok obrotowy 2019 nie można pominąć faktu, iż przedstawiamy go Państwu w momencie gdy na naszych oczach zmienia się świat jaki znaliśmy do tej pory – co będzie miało swoje konsekwencje w zmianie modeli biznesowych praktycznie wszystkich podmiotów funkcjonujących na rynkach globalnych.

W dobie Pandemii dotykającej wszystkich na całym globie jakże aktualny staje się cytat z Persjusza - „zwycięża ten kto przetrwa”.

Z dzisiejszej perspektywy najistotniejszymi gwarantami dla dalszego dynamicznego rozwoju Esotiq & Henderson S.A będą wdrożenia, które zapoczątkowaliśmy w 2019 roku dotyczące efektywności logistycznej dostaw w sieci, inwestycje w rozwiązania informatyczne w obszarze sprzedaży internetowej, dalsze modyfikacje efektywnościowe strategii komunikacji z Klientami oraz rozwój sprzedaży internetowej poza granicami.

Rok 2019 był rokiem trudnym i stawiającym nowe zadania w zakresie efektywnego dostosowania sprawności Grupy Esotiq & Henderson do zmieniającej się rzeczywistości tak w odniesieniu do zachodzących zmian zewnętrznych jak i wyzwań związanych ze zmieniającymi się zwyczajami zakupowymi młodej grupy konsumentów opartymi na zakupach w Sieci Internetowej.

Zakres zmian krajowych dotyczący ustawodawstwa w zakresie handlu w niedziele, przy dodatkowym wzroście kosztów Pracowniczych i utrzymywaniu przez Wynajmujących stawek najmu, nie wpływa korzystnie na rentowność punktów stacjonarnych. W zakresie działań Grupy Esotiq & Henderson S.A wdrożone zostały działania mające na celu skupianie się na lokalizacjach o wysokim trafice, praca nad zwiększaniem wartości paragonów, podnoszeniem skuteczności sprzedaży oraz modyfikacji oferty handlowej w zakresie jej atrakcyjności dla Klienta przy równoczesnym podjęciu negocjacji cen z Dostawcami ze względu na rosnący wolumen sztukowy sprzedaży.

Niezależnie od powyższych działań, skutecznym rozwiązaniem przyszłościowym dla Grupy jest rozwój na rynki międzynarodowe tak w odniesieniu do rozwoju poprzez sprzedaż internetową jak i salony stacjonarne przy równoczesnym wykorzystaniu możliwości które daje Omnichanel.

Strategia rozwoju na rynki zagraniczne nie opiera się tylko na spółce zależnej na terytorium Niemiec (posiadającej na obecną chwilę 9 salonów stacjonarnych i 3 sklepy internetowe) ale również na rozwoju poprzez Partnerów na rynkach wschodnich (Ukraina) gdzie obecnie posiadamy 24 salony stacjonarne i 1 sklep internetowy.

Niezależnie od posiadanej struktury sprzedaży hurtowej w Rosji, w 2019 roku otwarty został drugi Salon Esotiq co będzie w najbliższych latach oznaczać rozbudowywanie sieci stacjonarnej jak i rozwój sprzedaży internetowej w Rosji.

Rozwój Internetu dla Grupy Esotiq & Henderson S.A był w 2019 roku priorytetem (o czym świadczy 81% wzrost sprzedaży w tym kanale) i pozostanie nim przez najbliższe lata.

Rok 2019 był dla Grupy rokiem inwestycji w wydajniejszą infrastrukturę, podnoszącą możliwości efektywnościowe związane z obsługą wielu internetowych platform sprzedaży na różnych rynkach zagranicznych. Grupa zamierza zwiększyć w szybki sposób dostępność produktów Esotiq i Henderson na rynkach międzynarodowych, co przyczyni się do wzrostu rozpoznawalności naszych marek.

W Jednostce Dominującej Esotiq & Henderson S.A przychody ze sprzedaży w roku 2019 wyniosły 176 691 tys. zł, wobec 153 820 tys. zł w roku 2018. Zysk brutto ze sprzedaży wzrósł o 10,7 % i wyniósł 10 762 tys. zł. Zysk z działalności operacyjnej zwiększył się o 2,3 % z 10 834 tys. zł w roku 2018 do 11 081 tys. zł w roku 2019.

Kierując się ostrożną wyceną oraz sytuacją spowodowaną pandemią COVID19 mającą wpływ na wszystkie podmioty gospodarcze na świecie Zarząd Esotiq & Henderson S.A zdecydował o dokonaniu odpisu aktualizującego wartość posiadanych udziałów w spółce zależnej Esotiq Germany GmbH na kwotę 3,2 mln zł.

Wdrożenie w 2019 roku MSSF 16, gdzie zakwalifikowano do umów leasingu umowy najmu powierzchni handlowych, w których Spółka prowadzi sprzedaż detaliczną i magazynową spowodowało obniżenie wyniku o 386 tys. zł.

W tym roku najważniejsza dla nas będzie rentowność. Oczekujemy dalszego dynamicznego wzrostu sprzedaży i rozwoju sieci salonów, ale będziemy skupiać się na najlepiej rokujących lokalizacjach. Zdecydowanie preferujemy jakość nad ilość. Planujemy powiększenie sieci ESOTIQ w Polsce o 11 salonów a poza granicami o 7 salonów.

Naszym celem jest wysoka marża brutto i utrzymanie kosztów operacyjnych pod kontrolą. Chcemy też w pełni wykorzystać potencjał naszych marek.

Przekazując Państwu ten raport pragnę podziękować naszym Akcjonariuszom i Kontrahentom za okazane zaufanie. Szczególnie podziękować chcę Francyzobiorcom, którzy mierzą się wspólnie z nami z problemami wynikającymi z pandemii.

W imieniu Zarządu dziękuję Radzie Nadzorczej za merytoryczne wsparcie. Szczególne słowa podziękowania należą się Pracownikom za ich wkład w rozwój naszej Firmy.

Adam Skrzypek, Prezes Zarządu