

## **LIST PREZESA ZARZĄDU ESOTIQ & HENDERSON S.A.**

Szanowni Akcjonariusze, Kontrahenci, Pracownicy,

Rok 2018 był okresem wzmożonych działań w zakresie efektywnego dostosowania sprawności Grupy Esotiq & Henderson do zmieniającej się rzeczywistości, tak w odniesieniu do przekształceń jakie we wcześniejszym okresie miały miejsce wewnątrz organizacji, jak i do zmian o charakterze zewnętrznym. Wśród wyzwań, którym przyszło nam sprostać, w szczególności wymienić należy te związane ze zmieniającymi się zwyczajami zakupowymi młodej grupy konsumentów, opartymi na zakupach w sieci internetowej, zmianami krajowych regulacji prawnych m.in. dotyczących ograniczenia handlu w niedziele, (przy dodatkowym wzroście kosztów pracowniczych i utrzymywaniu przez wynajmujących wysokich stawek najmu), które to czynniki nie wpływają korzystnie na rentowność punktów stacjonarnych. Grupa Esotiq & Henderson wdrożyła przedsięwzięcia mające na celu skupianie się na lokalizacjach o wysokim trafficu, zwiększanie wartości paragonów, podnoszenie skuteczności sprzedaży oraz modyfikację oferty handlowej przez jej uatrakcyjnienie dla Klienta, przy równoczesnym podjęciu negocjacji cen z dostawcami, ze względu na rosnący wolumen ilościowy sprzedaży.

Niezależnie od powyższych działań, skutecznym rozwiązaniem przyszłościowym dla Grupy jest rozwój na rynkach międzynarodowych tak poprzez sprzedaż internetową jak i salony stacjonarne, przy równoczesnym wykorzystaniu możliwości które daje omnichannel.

Strategia ekspansji na rynkach zagranicznych nie opiera się tylko na wzmacnianiu pozycji spółki zależnej działającej na terytorium Niemiec (posiadającej na obecną chwilę 9 salonów stacjonarnych i 3 sklepy internetowe), ale również na rozwoju poprzez Partnerów na rynkach wschodnich (Ukraina, Białoruś), gdzie obecnie posiadamy 33 salony stacjonarne i 1 sklep internetowy.

W najbliższych latach Spółka planuje dalszy rozwój sieci stacjonarnej, jak i zwiększenie sprzedaży internetowej w Rosji, gdzie niezależnie od funkcjonującej struktury sprzedaży hurtowej, w 2018 roku otwarty został pierwszy salon Esotiq.

Rozwój sprzedaży internetowej był w 2018 roku dla Grupy Esotiq & Henderson priorytetem, o czym świadczy 88% wzrost sprzedaży w tym kanale, i pozostanie nim przez najbliższe lata.

Rok 2018 był również dla Grupy rokiem inwestycji w wydajną infrastrukturę podnoszącą możliwości i zwiększanie efektywności 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 posiadanych marek.

W Grupie Kapitałowej przychody ze sprzedaży w roku 2018 wyniosły 155 001 tys. zł, wobec 156 489 tys. zł w roku 2017. Należy mieć jednak na uwadze, że w skutek podziału Jednostki Dominującej jaki został przeprowadzony w 2017 roku dane te nie zachowują waloru porównywalności - przychody za 2017 rok obejmują sprzedaż zrealizowaną do 21 lipca 2017 roku w spółkach Femestage Eva Minge Sp. z o.o. i Eva Minge Design Sp. z o.o. Zysk

brutto ze sprzedaży wzrósł o 6,6% i wyniósł 98 772 tys. zł. Zysk z działalności operacyjnej Grupy Kapitałowej zwiększył się o 137,0% z 3 761 tys. zł w roku 2017 do 8 913 zł w roku 2018. Skonsolidowany zysk brutto za okres sprawozdawczy wyniósł 7 908 tys. zł, a rok wcześniej 8 383 tys. zł. Niższy w relacji do poprzedniego roku zysk brutto jest wynikiem incydentalnego wzrostu przychodów finansowych w roku 2017, związanego z podziałem Jednostki Dominującej. Skonsolidowany zysk netto za okres sprawozdawczy wyniósł 5 830 tys. zł, a rok wcześniej 6 575 tys. zł, co oznacza spadek o 11,3%.

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 20 salonów, do 281, a poza granicami o 15 salonów, do 48.

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. Jestem przekonany, że tendencja poprawy wyników jest trwała. W imieniu Zarządu dziękuję Radzie Nadzorczej za merytoryczną ocenę naszej działalności. Szczególne słowa podziękowania należą się Pracownikom za ich wkład w rozwój naszej Firmy.

Adam Skrzypek, Prezes Zarządu