

LIST PREZESA ZARZĄDU ESOTIQ & HENDERSON S.A.

Szanowni Akcjonariusze, Współpracownicy, Pracownicy oraz Klienci

Przekazując Państwu Raport dotyczący wyników Esotiq & Henderson S.A za rok obrotowy 2020 jako Zarząd jesteśmy zadowoleni nie tyle z osiągniętego wyniku, który w obecnej sytuacji jest drugorzędny, ale raczej z przetrwania jako Esotiq & Henderson S.A najtrudniejszego jak do tej pory w historii okresie, tak dla Spółki jak i dla całej gospodarki światowej jaką znaliśmy do tej pory.

Parafrazując cytata z Persjusza z poprzedniego listu za 2019 rok - „Zwycięzcą jest ten kto przetrwał”.

W dalszym ciągu 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 2020 pokazał, że Organizacja w swojej strukturze i konstrukcji biznesowej jest elastyczna i szybko się uczy oraz umie dostosować działania do zmiennych warunków. Jest to podstawowy gwarant i zaliczony sprawdzian pokazujący Akcjonariuszom odporność Spółki na kataklizmy i możliwości rozwoju na przyszłość.

Paraliżujące działalność okresy zamknięć Galerii Handlowych i obostrzenia w roku 2020 były neutralizowane przez rosnącą sprzedaż internetową i dywersyfikację kanałów sprzedaży wpisaną w model biznesowy Grupy. Mamy nadzieję, że Akcjonariusze dostrzegą, iż posiadanie oprócz salonów własnych również salonów franczyzowych w galeriach poniżej 2000 metrów kwadratowych, salonów franczyzowych przy ulicach, silnej sprzedaży internetowej, hurtowej i eksportowej zabezpiecza Grupę przed nieznanymi do tej pory zagrożeniami.

W Grupie Esotiq & Henderson S.A wdrożone zostały działania mające na celu skupianie się na lokalizacjach o wysokim trafficu, 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 sztuki sprzedaży.

Sytuacja roku 2020 wymagała wzmocnienia działań negocjacyjnych z naszymi Partnerami od których wynajmujemy lokale, dla większości których wyrażamy wdzięczność za zrozumienie naszej ciężkiej sytuacji, co również przełożyło się na poprawę warunków najmu lokali.

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

Konsekwentnie rozwijamy się na rynkach zagranicznych poprzez współpracę z Partnerami. W 2020 roku został otwarty pierwszy salon Esotiq w Rumunii. Centralne zarządzanie również na rynkach zagranicznych pozwala na lepsze i skuteczniejsze działania.

Rozwój sprzedaży e-commerce w 2020 roku był dla Grupy Esotiq & Henderson S.A priorytetem (o czym świadczy 97% wzrost sprzedaży w tym kanale). Grupa planuje dynamiczny rozwój w najbliższych latach.

Rok 2020 był dla Grupy rokiem inwestycji w wydajniejszą infrastrukturę, podnoszącą efektywność, związaną z obsługą wielu internetowych platform sprzedaży na różnych rynkach zagranicznych. Grupa zamierza konsekwentnie zwiększać dostępność produktów Esotiq i Henderson na rynkach międzynarodowych, co przyczyni się do wzrostu rozpoznawalności naszych brandów.

W Jednostce Dominującej Esotiq & Henderson S.A przychody ze sprzedaży w roku 2020 wyniosły 171 366 tys. zł, wobec 176 691 tys. zł w roku 2019.

Zysk ze sprzedaży w 2020 roku wzrósł o 8% i wyniósł 11 141 tys. zł w stosunku do 10 314 tys. zł w 2019 roku.

Sytuacja spowodowana pandemią COVID19, mającą wpływ na wszystkie podmioty gospodarcze na świecie spowodowała że Zarząd Esotiq & Henderson S.A, kierując się ostrożną wyceną, zdecydował o dokonaniu odpisów aktualizujących należności oraz udzielone pożyczki spółce zależnej Esotiq Germany GmbH w wysokości 6,4 mln zł. W związku z niepewną sytuacją dotyczącą przyszłości dotychczasowego schematu tradycyjnego rozwoju, Zarząd podjął decyzję o modyfikacji planów rozwojowych i działaniach na rynku niemieckim głównie w oparciu o sprzedaż internetową własną jak i poprzez międzynarodowe platformy internetowe.

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 10 salonów a poza granicami o 5 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