

gino rossi

List z prezesa zarządu Gino Rossi do raportu rocznego 2014

Szanowni Państwo,

Na początku listu chcę serdecznie podziękować wszystkim, którzy przyczynili się w 2014 roku do sukcesu w realizacji złożonego planu zmian i rozwoju w spółkach Gino Rossi i Simple Creative Products.

Do sukcesów ubiegłego roku zaliczam zrealizowanie prognozy wyników finansowych na 2014 rok, która - po weryfikacji w górę, dokonanej w połowie ubiegłego roku - zakładała wypracowanie 265 mln zł skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży oraz 21 mln zł zysku EBITDA. Prognoza została wykonana, a nawet nieznacznie przekroczona na przychodach. W 2014 roku skonsolidowane przychody Grupy Gino Rossi wyniosły 265,5 mln zł, a skonsolidowany zysk EBITDA 20,9 mln zł.

Według aktualnej prognozy w 2015 roku Grupa Gino Rossi planuje osiągnąć 290 mln zł przychodów ze sprzedaży i 27 mln zł zysku EBITDA. W porównaniu do prognozowanych wyników finansowych na 2014 rok, przychody ze sprzedaży w tym roku mają wzrosnąć o 9,5%, a zysk EBITDA o 29%.

Ubiegły rok był ważny szczególnie dla marki Simple Creative Products, ponieważ do sprzedaży wchodziły kolekcje odzieży przygotowane przez nowy zespół projektantów. W 2014 roku sprzedaż Simple CP wzrosła o 17%. Jest to powód do satysfakcji, ponieważ potwierdza, że nowy zespół i nowa kolekcja zostały bardzo dobrze odebrane przez klientki. Nadmienię, że również sprzedaż spółki Gino Rossi wzrosła w ubiegłym roku o około 20%.

Poprawa wyników sprzedaży i optymalizacja kosztów miały pozytywny wpływ na poziom rentowności Grupy w ubiegłym roku. Na poziomie Grupy skonsolidowana marża brutto w 2014 roku (bez sprzedaży komponentów w spółce Simple) wyniosła 51,7% wobec 48,2% marży brutto wypracowanej w 2013 roku. Zawsze podkreślam, że podnoszenie efektywności Grupy Gino Rossi jest dla nas jednym z kluczowych celów, które konsekwentnie realizujemy.

Skonsolidowany zysk ze sprzedaży podwoił się w 2014 roku do poziomu prawie 16 mln zł, wobec 8,1 mln zł w 2013 roku. Poprawę wyników zanotowaliśmy także na poziomie zysku operacyjnego EBIT, który w 2014 roku wyniósł ponad 15 mln zł i wzrósł o 80% w porównaniu rok do roku. Zysk netto w 2014 roku wzrósł o 178% i wyniósł 5,6 mln zł, wobec 2 mln zł zysku netto w 2013 roku.

W związku z rozwojem skali działalności i poszerzaniem kolekcji zarówno w Gino Rossi, jak i w Simple CP w 2014 inwestowaliśmy również w kapitał obrotowy. Po wyjątkowo ciepłej jesieni i zimie 2014 roku, stany magazynowe na koniec 2014 roku były na poziomie około 10% wyższym od planowanego. Należy jednak pamiętać, że jako producent mamy dłuższy cykl rotacji zapasów. Oceniam, że w bieżącym roku powrócimy do optymalnych stanów magazynowych, między innymi ograniczając częściowo produkcje oraz zakupy przyszłej kolekcji jesienno-zimowej.

Na koniec roku zadłużenie finansowe netto Grupy Gino Rossi było na poziomie 59 mln zł, co daje wskaźnik dług netto/EBITDA w wysokości 2,82, bezpiecznym z punktu widzenia obowiązujących nas kowenantów.

Do ważnych wydarzeń w 2014 roku należy uzyskanie w pierwszym kwartale pełnej zdolności operacyjnej przez nowy zakład produkcji obuwia w Słupsku. Obecnie dwa zakłady Gino Rossi w Słupsku mają zdolność produkcyjną około 400 tys. par obuwia rocznie. Zakończona została także relokacja produkcji do nowej fabryki w Elblągu, gdzie zlokalizowana jest produkcja torebek i innej galanterii skórzanej. Zakład został uruchomiony w nowej lokalizacji i posiada prawie dwukrotnie wyższy potencjał produkcyjny.

Na koniec 2014 roku sieć sprzedaży obejmowała 92 salony sprzedaży Gino Rossi oraz 57 salonów własnych Simple CP.

W 2015 roku zamierzamy otwierać nowe sklepy oraz zwiększać powierzchnię dotychczasowych salonów. Rozbudowa dotyczy szczególnie sklepów Simple CP, które zyskają także nowy wygląd. Realizujemy aktualnie plan zwiększania powierzchni sklepów Simple, ponieważ w 2015 roku oferta odzieży marki Simple poszerzy się o ubrania linii „casual”, a w ubiegłym roku rozszerzyliśmy kolekcję o linię „biznes”. Planujemy, aby docelowo powierzchnia salonu Simple CP wynosiła średnio około 120 m kw. wobec ok. 90 m kw. obecnie. Pierwsze salony Simple CP przebudowane według nowej koncepcji wystroju i o większej powierzchni handlowej już działają.

Zakładamy, że detaliczna sieć sprzedaży Grupy Gino Rossi zwiększy się w 2015 roku w sumie o ok. 2000 metrów kwadratowych. Szczególny nacisk chcemy w roku 2015 położyć na rozwój spółki Simple CP.

W 2014 roku ważnym kanałem sprzedaży były sklepy internetowe Gino Rossi i Simple CP. Traktujemy ten kanał bardzo perspektywicznie. W 2015 roku planujemy zwiększyć sprzedaż w internetowym kanale dystrybucji o 40-50% w porównaniu do ubiegłego roku.

Zapraszam do zapoznania się ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy Gino Rossi za 2014 rok.

Tomasz Malicki

Prezes Zarządu

Gino Rossi S.A.