



LIST PREZESA

Zakłady Mięsne Henryk Kania Spółka Akcyjna

Szanowni Państwo,

Przekazujemy Państwu sprawozdanie roczne podsumowujące działalność Zakładów Mięsnych Henryk Kania S.A. w roku 2016.

Ubiegły rok był dla naszej Spółki bardzo dobry. Kolejny raz osiągnęliśmy rekordowe wyniki finansowe, przeprowadziliśmy następną emisję obligacji oraz rozszerzyliśmy nasze portfolio produktowe.

Według Instytutu Badawczego GFK Polonia, marka Henryk Kania osiągnęła w 2016 roku wiodący udział rynkowy w segmencie kiełbas tradycyjnych, kabanosów oraz kiełbas suchych i podsuszanych.

W 2016 roku wypracowaliśmy o 25% wyższą sprzedaż naszych produktów w porównaniu do okresu poprzedniego, dzięki czemu przychody ze sprzedaży osiągnęły 1.287,5 mln zł.

Wykorzystując znajomość mechanizmów na rynku surowca mięsnego oraz model biznesowy przygotowany na zmienność tych warunków, udało się wypracować wynik na działalności operacyjnej o 25% wyższy od ubiegłorocznego oraz wypracowaliśmy o 11% wyższy wynik netto, który przekroczył wartość 46 mln zł.

2016 rok był dla Zakładów Mięsnych Henryk Kania kolejnym bardzo pracowitym okresem. Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju utrzymaliśmy pozycję jednego z czołowych i najbardziej rozpoznawalnych producentów wyrobów mięsnych w kraju. Kontynuowaliśmy kampanię reklamową, dotyczącą budowy marki Henryk Kania, w tym Henryk Kania Maestro. Działania te spowodowały znaczący wzrost wartości postrzegalności marki, co w kolejnych okresach pozwoli na dalsze zwiększenie przychodów ze sprzedaży oraz osiągania wyższych marż. Znaczący wpływ na sukces ZM Henryk Kania mają: nowoczesne metody produkcji, współpraca z największymi sieciami handlowymi i dyskontowymi w kraju oraz poszerzanie portfolio produktowego w oparciu o aktualne trendy i oczekiwania konsumentów. W zeszłym roku po raz kolejny odnotowaliśmy wzrost sprzedaży i rozpoznawalności marki Henryk Kania. Nasze wędliny w 2016 roku trafiły do prawie 7,6 milionów gospodarstw domowych, a 20% polskich gospodarstw domowych zdecydowało się na zakup kabanosów Maestro. W ciągu ostatniego roku marka zwiększyła swoje udziały wolumenowe w niemal wszystkich segmentach wędlin konfekcjonowanych. Warto wymienić zwłaszcza segment kabanosów paczkowanych – nasz udział w tej kategorii w kanale dyskontów wyniósł w 2016 roku ponad 21%.

W 2016 roku, w segmencie wędlin paczkowanych – kabanosach, uzyskaliśmy wzrost wolumenu i wartości sprzedaży w stosunku do okresu poprzedniego, przy jednoczesnym wzroście całej kategorii.

Przypomnę także, że zakłady, w których powstają nasze produkty, tworzą jeden z najnowocześniejszych i największych kompleksów w kraju.



LIST PREZESA

Zakłady Mięsne Henryk Kania Spółka Akcyjna

Możemy obecnie zaobserwować mocne podstawy do dalszego rozwoju Spółki. Udział w rynku wędlin paczkowanych, będących jednym z kluczowych elementów portfolio produktowego Zakładów Mięsnych Henryk Kania, rośnie w bardzo dynamicznym tempie. Jest to trend notowany nie tylko w Polsce, ale w całej Europie Zachodniej, gdzie wyroby konfekcjonowane stale zyskują uznanie konsumentów. Jesteśmy przekonani, że kontynuacja i poszerzenie współpracy z największymi sieciami handlowymi pozwolą Spółce dotrzeć do coraz szerszego grona odbiorców. Jak bowiem wskazują badania, Polacy coraz częściej korzystają z nowoczesnych kanałów dystrybucji – w szczególności z dyskontów, które w 2016 r. odnotowały kluczowe wzrosty udziałów wolumenowych oraz wartościowych w całej kategorii wędlin.

W 2017 roku zamierzamy w pełni wykorzystać nasz potencjał oraz perspektywy rynku. Głównym celem Spółki, jest stałe zwiększanie skali działalności. W planach na najbliższe 12 miesięcy jest m.in. rozszerzenie linii asortymentowej wyrobów plastrowanych oraz suchych, większa sprzedaż produktów pod marką własną, wdrożenie programu umaszynowania procesów przetwórczych oraz optymalizacja i automatyzacja produkcji. Będziemy również prowadzić liczne działania poprawiające sprawność i efektywność Spółki. Plan na najbliższe miesiące zakłada dalszy wzrost przychodów i znaczenia marki na rynku spożywczym, a także rozwój organiczny.

Wierzę, że realizowana przez nas strategia rozwoju będzie przynosić dalsze efekty w postaci satysfakcjonujących wyników finansowych oraz wzrostu wartości Spółki. Mam nadzieję, że przedstawione dane oraz podejmowane przez nas działania ukierunkowane na dalszy rozwój spotkają się z Państwa uznaniem.

Z wyrazami szacunku


Grzegorz Minczanowski