

## ***Pismo Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy Spółki Vistula Group S.A.***

*Szanowni Państwo,*

*W roku 2017 Grupa Kapitałowa podobnie jak w roku poprzednim uzyskała najlepsze w swojej historii wyniki finansowe pod względem zrealizowanej sprzedaży oraz wypracowanego zysku netto. Grupa Kapitałowa uzyskała ponad 688 mln zł przychodów ze sprzedaży, 43,2 mln zł zysku netto i ponad 78 mln zł EBITDA. Wyniki te pozwoliły trzeci raz z rzędu, w pełni osiągnąć wszystkie parametry wyznaczone przez akcjonariuszy w programie motywacyjnym przyjętym uchwałą Walnego Zgromadzenia w kwietniu 2015 roku. Ubiegły rok pokazał siłę portfela posiadanych marek. Przychody Grupy Kapitałowej w 2017 roku rosły szybciej niż powierzchnia handlowa, pomimo nasilającej się konkurencji ze strony marek krajowych i zagranicznych. Udało nam się również utrzymać poziom marży z roku 2016. Było to możliwe między innymi dzięki sprzyjającemu otoczeniu makroekonomicznemu, w szczególności widocznemu w drugiej połowie roku, wzmocnieniu kursu wymiany złotego w stosunku do amerykańskiego dolara, w którym Grupa Kapitałowa realizuje ponad 1/3 zakupów. Zaplanowana i zrealizowana w 2017 roku redukcja kosztów marketingu spowodowała, że dynamika wzrostu kosztów sprzedaży Grupy Kapitałowej utrzymała się poniżej dynamiki wzrostu sprzedaży.*

*Wartość skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży zrealizowanych w 2017 roku przez Grupę Kapitałową była wyższa o 15% od osiągniętych w analogicznym okresie roku ubiegłego. Przychody marki Vistula wyniosły ponad 242 mln zł rosnąc 16% rok do roku, mimo wysokiej bazy. Wizerunek marki w komunikacji marketingowej wspierali znani polscy sportowcy światowej klasy tacy jak Robert Lewandowski i Kamil Stoch wraz z drużyną skoczków narciarskich. Dynamiczny wzrost oferty casualowej marki Vistula, który w IV kwartale ubiegłego roku stanowił już prawie połowę sprzedaży tej marki, potwierdza nasze wysokie kompetencje w tym obszarze i stałe dążenie do pozyskiwania nowych klientów ceniących mniej formalny styl. Łączne przychody marki Wólczanka w 2017 roku przekroczyły 100 mln zł, co dało wzrost o 24% w stosunku do roku 2016, a w ujęciu ilościowym Wólczanka po raz pierwszy w swojej historii sprzedała detalicznie ponad 1mln koszul. Marka jest również liderem sprzedaży on-line w Grupie Kapitałowej. W 2017 roku przychody marki Wólczanka w tym kanale dystrybucji wyniosły 20 mln zł, co dało ponad 48% dynamikę wzrostu rok do roku oraz 20% udziału w sprzedaży tej marki ogółem. W 2017 roku nasza marka damska Deni Cler uzyskała przychody na poziomie 44 mln zł, a dzięki poprawie wyników w IV kwartale w zakresie marży oraz spadku kosztów sprzedaży osiągnęła za rok 2017 wynik netto na poziomie 0,7mln zł.*

*Duży sukces w minionym roku odnotowała jubilerska marka W.KRUK. Przychody ze sprzedaży detalicznej w roku 2017 wyniosły 258 mln zł i były wyższe o 15% od osiągniętych w roku 2016. Zysk operacyjny segmentu jubilerskiego w 2017 wyniósł 34 mln zł, co oznacza wzrost o 26% w porównaniu do roku 2016. W segmencie jubilerskim odnotowaliśmy również istotne zwiększenie sprzedaży internetowej, która wyniosła 13 mln zł, co dało dynamikę 65% rok do roku. Szczególnym osiągnięciem były wyniki sprzedaży biżuterii z kolekcji Freedom sygnowanej przez Martynę Wojciechowską, której sprzedaż wolumenowa była ok. 10-krotnie wyższa niż innych wcześniejszych kolekcji ambasadorskich marki W.KRUK.*

*Dynamiczny rozwój sieci sprzedaży zarówno w obszarze sklepów własnych, a przede wszystkim franczyzowych, dokonywany przez otwieranie nowych lokalizacji głównie w mniejszych miastach*

pozwolił zakończyć rok 2017 na poziomie 410 salonów o łącznej powierzchni sprzedażowej wynoszącej 33,3 tys. m<sup>2</sup>, wyższej o około 9% rok do roku. Systematyczny rozwój franczyzowego modelu sieci sklepów w mniejszych aglomeracjach miejskich, w coraz większym stopniu dotyczy również marki W.KRUK. W 2017 roku otwarto trzy pierwsze salony franczyzowe W.KRUK, a w planie na rok bieżący jest otwarcie pięciu kolejnych.

W ramach planowanej kontynuacji rozwoju organicznego w 2018 roku oczekujemy dwucyfrowego wzrostu przychodów Grupy Kapitałowej oraz utrzymania marży brutto przy kontrolowanym poziomie kosztów sprzedaży na m<sup>2</sup> oraz przy zwiększeniu powierzchni sprzedaży w Grupie Kapitałowej o około 9% netto. W roku 2018 zamierzamy przekroczyć poziom łącznie 450 salonów wszystkich marek odzieżowych oraz segmentu jubilerskiego. Zakładamy, że łączna powierzchnia handlowa w Grupie Kapitałowej na koniec 2018 roku wyniesie około 36 tys. m<sup>2</sup> z czego około 8 tys. m<sup>2</sup> będą stanowiły salony franczyzowe. Istotnym czynnikiem wzrostu przychodów Grupy Kapitałowej będzie planowany 50% wzrost przychodów w kanale on-line i przekroczenie 10% udziału tego kanału dystrybucji w przychodach Grupy Kapitałowej.

W minionym roku Spółka rozpoczęła realizację zapowiadanych już wcześniej projektów akwizycyjnych na rynku krajowym, ogłaszając we wrześniu 2017 roku plan połączenia ze spółką Bytom S.A. Zasadnicze cele planowanej fuzji obejmują synergie przychodowe, które będą widoczne poprzez poprawę marży brutto w wyniku realizacji wspólnej polityki zakupowej głównie na rynkach zagranicznych oraz synergie kosztowe w obszarach kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu. W wyniku przeprowadzonych negocjacji udało się podpisać korzystny aneks do planu połączenia i akcjonariusze łączących się spółek będą głosować na Walnych Zgromadzeniach za przyjęciem nowego, obniżonego parytetu wymiany akcji na poziomie 0,72 akcji Vistuli za 1 akcje Bytomia. Planujemy, że w przypadku uzyskania pozytywnej decyzji Prezesa UOKiK w pierwszej połowie bieżącego roku, zakończenie procesu połączenia powinno nastąpić do końca 3 kwartału 2018 roku. Należy jednak zwrócić uwagę, że w obecnej sytuacji przedłużającego się postępowania administracyjnego przed UOKiK planowane efekty synergii będą widoczne w pełni dopiero w roku 2019.

Szczególnym osiągnięciem minionego roku był dynamiczny wzrost wartości Spółki na GPW. W rocznym zestawieniu z indeksem sWIG80, który zyskał tylko 2,3%, notowania Spółki wzrosły o 27% powodując, że kapitalizacja Spółki zbliżyła się do poziomu 800 mln zł. Skuteczne przeprowadzenie procesu połączenia pozwoli nam przy obecnych notowaniach na skokowy wzrost kapitalizacji Spółki do poziomu przekraczającego 1 mld zł, a utrzymanie tempa rozwoju powiększonej Grupy Kapitałowej oznacza, że w przyszłym roku przekroczymy również 1 mld zł przychodów. Istnieją duże szanse, aby Spółka została zauważona przez znaczących inwestorów instytucjonalnych z zagranicy, którzy chętnie inwestują w podmioty detaliczne o odpowiedniej skali działania oraz płynności. Zwyżki notowań naszych akcji w pierwszych miesiącach bieżącego roku wskazują, że uczestnicy rynku kapitałowego dostrzegają potencjał dalszego wzrostu wartości Spółki, do którego jako Zarząd wraz ze wszystkimi pracownikami Grupy Kapitałowej, będziemy dążyć z pełnym zaangażowaniem.

Grzegorz Pilch  
Prezes Zarządu

Kraków, dn. 20 marca 2018 roku