

Komentarz Zarządu Gino Rossi do wyników finansowych Grupy Gino Rossi za trzeci kwartał 2018 roku

Szanowni Państwo,

W okresie od stycznia do września 2018 Grupa zanotowała 121,6 mln zł przychodów. W omawianym okresie obserwowana była tendencja zapoczątkowana w pierwszych miesiącach roku, a mianowicie niższy w ujęciu rok do roku poziom przychodów w połączeniu z wyższymi kosztami m.in. płac czy logistyki, wpłynął negatywnie na wynik na sprzedaży. Dodatkowo Grupa borykała się z niedostatecznym poziomem kapitału obrotowego, który przełożył się na niedostateczne zatowarowanie sklepów – zbyt krótka kolekcja i niepełny zakres modelokolorów – oraz ograniczenie współpracy z partnerami zewnętrznymi (kanał B2B). W konsekwencji EBITDA z działalności kontynuowanej wyniosła w 1-3Q 2018 roku -18,3 mln zł i omawiany okres Grupa zakończyła stratą netto z działalności kontynuowanej w wysokości -30 mln zł. W samym 3Q 2018 Grupa zanotowała 34,5 mln zł przychodów, - 8,5 mln zł EBITDA i -11,4 mln zł straty netto z działalności kontynuowanej.

Wyżej wymienione czynniki przełożyły się negatywnie na płynność finansową - opóźnienia w zapłacie zobowiązań handlowych skutkują opóźnieniami kolejnych dostaw materiałów i usług, a to z kolei wpływa na opóźnienia w produkcji. W celu minimalizacji problemów płynnościowych w 2018 roku Gino Rossi znacząco poprawiło rotację zapasu oraz spływ należności od odbiorców, co pozwoliło na poprawę przepływów z działalności operacyjnej rok do roku pomimo pogarszającego się wyniku netto.

Zgodnie z założeniami Zarządu, kluczowymi działaniami strategicznymi mającymi na celu uzdrowienie sytuacji kapitałowej Gino Rossi jest pozyskanie nowych środków finansowych w efekcie sprzedaży akcji spółki zależnej Simple Creative Products S.A. oraz możliwej emisji akcji. Realizacja tych zamierzeń w ciągu najbliższych miesięcy jest niezbędna dla zabezpieczenia kontynuacji działalności Gino Rossi S.A. Obecnie rozmowy w sprawie sprzedaży 100% akcji spółki Simple CP prowadzone są z dwoma podmiotami – spółką z grupy Monnari Trade oraz OTCF, zarządzającym takimi markami, jak 4F czy Outhorn. Ograniczony poziom kapitału obrotowego przekładający się na trudności w osiągnięciu zakładanych poziomów przychodów, a także wymagająca sytuacja w segmencie odzieży damskiej powodują, że proces sprzedaży Simple przedłuża się. Już po dacie bilansowej wiążącą ofertę dot. nabycia 100% akcji spółki Simple Creative Products S.A. złożyło Monnari Trade S.A. (nabycie możliwe jest także przez podmiot w 100% zależny od Monnari). Intencją stron jest możliwie szybkie zakończenie procesu sprzedaży Simple CP.

Równolegle do procesu zbycia Simple CP Zarząd kontynuował w omawianym okresie działania nakierowane na optymalizację materiałową, produkcyjną i konstrukcyjno-technologiczną pod kątem wypracowywanych marż, a także rozbudowę oferty o kolejne serie dodatków. Zgodnie ze strategią Gino Rossi kontynuowany jest także rozwój kanału e-commerce i współpracy b2b, szczególnie optymalizacji bazy kontrahentów pod kątem poprawy rotacji należności i optymalizacji płynności. Efektem tego ostatniego jest m.in. podpisanie umowy o współpracy strategicznej z Grupą CCC, obejmującej kooperację produktową i udzielenie licencji na znak towarowy. W ramach umowy w latach 2019-2020 Gino Rossi dostarczy do CCC łącznie minimum 300 tys. sztuk produktów z dedykowanej kolekcji obejmującej obuwie damskie, męskie i akcesoria, a docelowo intencją stron jest dalsze zwiększanie tego wolumenu. Przychody z tego tytułu szacowane są na 36-40 mln zł w latach 2019-2020, z czego 15-18 mln zł przypadając będzie na rok 2019 roku. Jednocześnie, w rezultacie zawartej umowy marka Gino Rossi wejdzie na wszystkie rynki, gdzie obecna jest sieć

dystrybucyjna CCC (zarówno w kanale stacjonarnym, jak i e-commerce). Gino Rossi uzyska w zamian opłaty licencyjne wyrażone jako procent sprzedaży, w wysokości nie mniejszej, niż 400.000 zł rocznie.

W ocenie Zarządu w najbliższych latach kontynuowane będą strukturalne zmiany na rynku detalicznym, skutkujące dalszym wzrostem znaczenia kanału internetowego. W związku z tym Zarząd chce wykorzystać potencjał marki Gino Rossi do dalszego rozwoju kanału e-commerce i B2B, a jednocześnie zarządzać optymalną siecią sprzedaży o stabilnej rentowności. Głównym celem na najbliższe miesiące pozostaje stabilizacja sytuacji finansowej i poprawa rentowności posiadanych kanałów sprzedaży.

Z poważaniem,

Zarząd Grupy Kapitałowej Gino Rossi S.A.