

List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

Miniony rok był bardzo udany dla Grupy NG2. Zwiększyliśmy udziały rynkowe, osiągnęliśmy rekordowe wyniki sprzedażowe i zanotowaliśmy blisko dwukrotny przyrost zysku netto. Po roku 2008 nie tylko salony CCC, ale również sklepy BOTI i butiki Quazi mają swoje trwałe miejsce na mapie handlowej Polski.

Konsekwentna realizacja strategii i wzrost efektywności pozwoliła na wzrost jednostkowych przychodów ze sprzedaży, w stosunku do 2007 roku, o blisko 41,0%, do kwoty 748.113 tys. PLN. Skuteczność w szczegółowym planowaniu i monitoringu kosztów działalności, dobrze wynegocjowane umowy zakupu i dostaw towarów, doprowadziły do osiągnięcia zysku netto w wysokości 88.072 tys. PLN. Oznacza to, że w stosunku do roku 2007 Spółka poprawiła wynik finansowy o 137,8%.

W roku 2008 znacząco powiększyliśmy naszą sieć sprzedaży. Na dzień 31 grudnia 2008 liczba placówek sieci NG2 obejmowała 571 punktów sprzedaży, w tym 403 placówki własne. Powierzchnia sprzedaży w sklepach własnych wzrosła do 94,0 tys. m², tj. o 32,0%.

W rok 2009 większość przedsiębiorców wkroczyła z obawami o skutki spowolnienia gospodarczego. Zapewniam Akcjonariuszy, że Grupa NG2 jest do tych trudnych czasów bardzo dobrze przygotowana. W latach poprzednich inwestowaliśmy sukcesywnie w rozwój własnych sklepów detalicznych prowadząc bardzo racjonalną politykę kosztową i ostrożnie korzystając z długu bankowego. Wybraliśmy strategię rozwoju organicznego i dzisiaj nie musimy ponosić kosztów dokonanych akwizycji. Obrana strategia procentuje wysokimi kapitałami własnymi i niskim poziomem długu bankowego. W połączeniu z wysoką rentownością i wysoką dynamiką wzrostu przychodów stanowi to bardzo bezpieczne i trwałe podwaliny, na których oparty jest model biznesowy NG2.

Nie dotknął nas problem zmniejszonej płynności na rynku finansowym i w bardzo trudnym dla innych kredytobiorców okresie zawarliśmy bardzo korzystne umowy kredytowe zabezpieczające finansowanie działalności bieżącej na okres najbliższych lat.

Okres spowolnienia gospodarczego NG2 zamierza wykorzystać do dalszego zwiększania udziału rynkowego. Nie ograniczyliśmy swoich planów inwestycyjnych i zamierzamy w tym roku otworzyć co najmniej 130 nowych placówek handlowych. Jesteśmy przekonani, że w dobie dekonunktury dużym powodzeniem cieszyć się będą produkty adresowane do klientów poszukujących wysokiej jakości za rozsądną cenę.

Nasze przekonanie znajduje odzwierciedlenie w wynikach sprzedaży roku 2009. Pierwsze cztery miesiące roku tego roku to ponad 30-procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży i wysokie, dwucyfrowe wzrosty efektywności sprzedaży, mierzonej sprzedażą w sklepach porównywalnych.

Jestem głęboko przekonany, że Spółka jest bardzo dobrze przygotowana do dalszej skutecznej ekspansji, generowania wysokich zysków i zwiększania wartości dla akcjonariuszy. Niski poziom zadłużenia oraz zaufanie jakim darzą nas instytucje finansowe pozwoli na dostęp do źródeł finansowania dalszego rozwoju.

Rok 2008 był rokiem wielu nagród i wyróżnień przyznanych NG2. Szczególne znaczenie dla mnie ma jednak nagroda Gazety Giełdy „Parkiet” w kategorii „Najlepiej zarządzana Spółka Giełdowa w 2008 roku.” jest to bowiem nagroda, gdzie doceniono NG2 za bardzo dobre, rosnące wyniki finansowe, wysoką rentowność, racjonalną politykę kosztową, konsekwentne umacnianie pozycji rynkowej, konkurencyjną przewagę nad innymi firmami z branży, trafne inwestycje i spójną i efektywną strategię rozwoju.

Składam podziękowania wszystkim, którzy wnieśli swój wkład do rozwoju NG2 w minionym 2008 roku – pracownikom, klientom, dostawcom i firmom współpracującym. Dziękuję również uczestnikom rynku kapitałowego za okazane zaufanie i wiarę w naszą strategię i perspektywy wzrostu. Mam głębokie przekonanie, że uda się nam zrealizować wszystkie ambitne plany na rok 2009, co powoli na dalszą poprawę wyników finansowych i wzrost wartości spółki dla akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku,

Prezes Zarządu NG2 S.A.
Dariusz Miłek