

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY

za okres

od 01-11-2014 do 31-10-2015

I SYTUACJA RYNKOWA GRUPY

1. Wprowadzenie

Grupę kapitałową tworzą Spółka ROBINSON EUROPE S.A. wpisana do KRS pod nr 0000364613 dnia 06.09.2010 w wyniku przekształcenia ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Przedmiotem działalności spółki jest handel hurtowy i detaliczny w zakresie artykułów wędkarskich i pozostałych artykułów sportowych. Podjęto działania w zakresie sprzedaży pozostałych artykułów sportowych mające na celu zwiększenie przychodów z tego segmentu działalności w szczególności dotyczące sportów zimowych tak aby wykorzystać możliwości i infrastrukturę w okresie spadku przychodów ze sprzedaży artykułów wędkarskich.

Spółka OUTDOORZY SA wpisana do KRS pod nr 0000460796 w dniu 30-04-2013 roku. Przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż wysyłkowa przez internet artykułów sportowych na terenie kraju a także Unii Europejskiej.

W wyniku umowy z dnia 10-04-2013 roku Robinson Europe SA objęła 100 % akcji OUTDOORZY SA tworząc grupę kapitałową.

II. PODSTAWOWE DANE O GRUPIE

1. Struktura własności



W okresie obrachunkowym kapitał akcyjny GRUPY wynosił:

Wg stanu na dzień

Wartość kapitału

31.10.2015 r.

1 564 642,00

Kapitał zakładowy wynosi 1 564 642,00 zł i dzieli się na 1 564 642 akcji w wysokości 1,00,-zł. każda, które objęli wspólnicy:

Busz Paweł 375 000 akcji o łącznej wysokości 375 000,00 zł

Pszczoła Sławomir 250 000 akcji o łącznej wysokości 250 000,00 zł

Starko Janusz 381 094 akcji o łącznej wysokości 381 094,00 zł

ABS 193 500 akcji o łącznej wartości 193 500,00 zł

Paweł Miśkiewicz 116 421 akcji o łącznej wysokości 116 421,00 zł

Pozostali akcjonariusze 248 627 akcji o łącznej wysokości 248 627,00 zł

2. Organy zarządzające

Władzami Spółki są :

- Zarząd
- Rada Nadzorcza
- Walne zgromadzenie

III SYTUACJA KADROWA SPÓŁKI

1. Stan i ruch zatrudnienia

Wg stanu na dzień 01.11.2014r. zatrudnienie w Spółce wynosiło 33 pracowników w tym 7 kobiet.

W okresie od 01.11.2014r. do 31.10.2015r..

- przyjęto 0 pracowników
- zwolniono 2 pracowników

2. Struktura zatrudnienia

Kobiety 7

Mężczyźni 24

IV SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA SPÓŁKI

Syntetyczny obraz sytuacji ekonomiczno-finansowej Spółki przedstawiają poniższe zestawienia :

- rachunek zysków i strat.
- bilans

1. Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat za 2015 rok

Wyszczególnienie	od 01-11-2014 do 31-10-2015
A. Przychody ze sprzedaży	21 043 238,59
B. Koszty działalności operacyjnej	20 108 456,69
C. Zysk ze sprzedaży	934 781,90
D. Pozostałe przychody operacyjne	329 044,75
E. Pozostałe koszty operacyjne	536 152,81
F. Zysk na działalności operacyjnej	727 673,84
ZYSK EBITDA	933 379,44
G. Przychody finansowe	246 225,46
H. Koszty finansowe	674 444,38
I. Zysk na działalności gospodarczej	299 454,92
J. Zyski nadzwyczajne	44,44
K. Straty nadzwyczajne	1 611,92
L. Podatek dochodowy	202 197,00
M. Pozostałe obciążenia wyniku	0,00
N. Zysk/strata mniejszości	27 459,23
M. Zysk/strata netto	68 231,21

Grupa na dzień 31.10.2015 r. odnotowała zysk netto w kwocie
68 231,21 zł .

2. Bilans

Na dzień 31.10.2015r. suma bilansowa wynosi 16 390 648,09

Aktywa :

Majątek trwały wyniósł 4 713 781,09 zł., amortyzacja w ciągu roku wyniosła 205 705,60 zł. Rzeczowy majątek trwały opiewa na kwotę

netto 3 946 024,55 zł.. Dużą część aktywów stanowi majątek obrotowy w wysokości 11 676 867,00 zł w postaci należności krótkoterminowych 3 884 751,33 zł., zapasów 6 609 915,42 zł., środków pieniężnych 257 549,47 zł., inwestycji krótkoterminowych 805 009,98 zł..

Główną pozycją w zapasach jest zapas towarów handlowych 6 162 217,88 zł.

Należności krótkoterminowe stanowią należności z tytułu dostaw i usług w wysokości 3 681 775,83 zł. oraz pozostałe należności wynoszące 202 975,50 zł.

Pozostałą część aktywów stanowią rozliczenia między okresowe czynne 119 640,80 zł. na które składają się koszty ubezpieczeń samochodów, prenumeraty dotyczące 2015, koszty reklamy i promocji towarów handlowych w roku 2015 oraz koszty emisji obligacji i pozyskania kredytów.

Pasywa:

Kapitał własny na dzień 31.10.2015r., wynosi 5 061 904,34 zł i stanowi kapitał podstawowy w wysokości 1 564 642,00zł , kapitał zapasowy 2 268 725,92 kapitał rezerwowy 1 368 365,61. Dużą część pasywów stanowią zobowiązania krótkoterminowe w postaci zobowiązań z tytułu dostaw i usług 4 509 793,61 zł., zobowiązania z tytułu podatków i ceł 181 603,86 zł., z tytułu wynagrodzeń 55 781,48 zł., kredyty 1 901 197,65 oraz pozostałe zobowiązania 750,10 zł.

Ogółem zobowiązania krótkoterminowe zamykają się kwotą 7 144 284,48 zł.

Zobowiązania długoterminowe w postaci kredytów w wysokości 3 797 000,04.

3. Możliwości płatnicze Grupy.

Źródłami finansowania podstawowej działalności obrotowej były bieżące wpływy z prowadzonej działalności oraz kredyt bankowy krótkoterminowy w wysokości 1 750 000,00 zł (limit w rachunku bieżącym), pożyczka od wspólników w wysokości 154 000,00 , kredyt bankowy hipoteczny w wysokości 2 100 000,00 oraz kredyt obrotowy w wysokości 1 100 000,00 złotych. Kredyt zalicza 25 000,00 EURO.

Płynność finansowa w okresie sprawozdawczym została utrzymana.

V. PRZEWIDYWANE KIERUNKI ROZWOJU GRUPY



W 2016 roku przewiduje się kontynuowanie działalności Grupy w zakresie handlu towarami wędkarskimi oraz sportowymi jako głównym źródłem przychodu.

Cele strategiczne:

1. rozwój linii biznesowej wędkarstwo, a w szczególności :

a) zwiększenie dostaw na pełne przedsezonowe zatowarowanie magazynu Spółki

b) rozszerzenie asortymentu pod marką Robinson i Good Fish, oraz wprowadzenie na rynek nowych marek własnych dedykowanych specjalistycznym metodom połowów:

-Van Den Eynde- Robinson Team

-Carpex

-Sea Fox

2. rozwój linii biznesowej sport a w szczególności :

a. wprowadzenie nowych produktów w branży outdoorowej i turystycznej , z naciskiem na produkty całosezonowe pod marką Neverland .

b. kontynuacja sprzedaży artykułów sportowych poprzez własną sieć stoisk agencyjnych typu „ shop in shop”

c. rozszerzenie produkcji i oferty handlowej w asortymencie sportów zimowych, głównie pod marką własną Neverland.

3. rozwój sprzedaży artykułów sportowych i turystycznych na rynku e-commerce za pośrednictwem spółki OUTDOORZY S.A.

a. wzrost udziału w sprzedaży na rynkach EU

b. poszukiwanie nowych partnerów handlowych oraz wprowadzenie nowych produktów wysokiej jakości.

4. poprawa wyników finansowych dzięki wprowadzenia do obrotu kapitału pozyskanego z nowej emisji akcji, w ramach subskrypcji akcji na okaziciela serii F.

Działania ogólnorozwojowe:

-kompleksowa rozbudowa sieci IT wraz z wdrożeniem nowego oprogramowania obsługującego moduły finansowo-księgowe , gospodarke magazynową i sprzedaż oraz wprowadzenie nowoczesnego systemu obsługi w zakresie B2B

- systematyczne podnoszenie kompetencji i umiejętności kadry i przedstawicieli handlowych spółki, poprzez wprowadzenie profesjonalnych szkoleń oraz konsultacji z firmami doradczymi

-modernizacja działań marketingowych z naciskiem na narzędzia komunikacji w mediach internetowych.

-modernizację obsługi magazynowej poprzez wprowadzenie nowoczesnych systemów informatycznych i narzędzi wspomagających procesy magazynowe

Zagrożenia:

Ryzyko związane z sezonowością branży wędkarskiej

Branża wędkarska charakteryzuje się sezonowością osiągania przychodów w ciągu roku obrotowego. Najwyższe przychody Spółki z tytułu sprzedaży produktów związane są bezpośrednio z sezonem wędkarskim, który trwa od marca do września. Ryzyko sezonowości, któremu podlega Spółka zostało ograniczone poprzez rozszerzenie działalności o sprzedaż odzieży i artykułów sportowych, w wyniku czego zjawisko sezonowości przychodów nie charakteryzuje się coroczną powtarzalnością.

Ryzyko związane z czynnikami atmosferycznymi

Sprzedaż produktów oferowanych przez Spółkę, częściowo uzależniona jest od pogody. Dotyczy to zarówno artykułów wędkarskich jak i sportowych. W przypadku złych warunków atmosferycznych, Spółka odnotowuje mniejsze zainteresowanie wśród klientów, a tym samym generowane są mniejsze przychody ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, iż w przypadku utrzymywania się niekorzystnych warunków atmosferycznych przez dłuższy okres, wyniki sprzedażowe nie osiągną zaplanowanej przez Zarząd wysokości, co może powodować przekroczenie poziomu kosztów nad przychodami, a tym samym mieć wpływ na bieżące regulowanie płynności.

Ryzyko kursowe

Spółka prowadzi transakcje w walutach obcych, a więc jest narażona na ryzyko walutowe związane z umacnianiem się USD wobec złotego.

Ryzyko stóp procentowych

Niniejsze ryzyko z punktu widzenia działalności Spółki rozpatrywane jest jako ryzyko dotyczące kosztów kredytów, z których korzysta Spółka. Ekspozycja Spółki na zmiany stóp procentowych w kwestii kredytów, związana jest z kosztem ich obsługi, tj. oprocentowania, które bazuje na wskaźniku WIBOR 1M. Wzrost stóp procentowych oznacza wzrost ich oprocentowania i zarazem kosztów ponoszonych przez Emitenta z tytułu obsługi kredytów.



Ryzyko wzrostu kosztów działalności operacyjnej i innych kosztów

Koszty działalności operacyjnej na skutek czynników niezależnych od Spółki takich jak: wzrost inflacji, zmiany w systemie podatkowym i innych zobowiązań publicznych, zmiany w polityce rządowej, zmiany w przepisach prawa lub innych regulacji, wzrost kosztów pracy, kosztów finansowania kredytów, działania podjęte przez podmioty konkurencyjne. Ma to wpływ na wysokość realizacji marż, w sytuacji ograniczonej możliwości renegotjowania zawartych już kontraktów. Każdy z powyższych czynników oraz spowodowany nim wzrost kosztów operacyjnych i innych kosztów, przy jednoczesnym braku odpowiedniego wzrostu przychodów Spółki, mogą mieć istotny, negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki.

Ryzyko związane z kadrami menedżerską

Jednym z elementów wpływających na wyniki finansowe Spółki jest przygotowanie i zaangażowanie kadry menedżerskiej. Odejście kluczowych pracowników, posiadających wymagane przez Spółkę doświadczenie zawodowe w dziedzinach, w których aktywna jest Spółka stanowi jedno z ryzyko w działalności Spółki. Ewentualna utrata części kluczowych pracowników mogłaby wpłynąć negatywnie na działalność operacyjną. Ryzyko to jest ograniczane poprzez stosowanie prowizyjnych systemów wynagrodzeń i aktywne wspomaganie działań mających na celu podnoszenie kwalifikacji pracowników i współpracowników.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

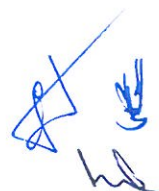
Firma przez kilkanaście lat kontaktów z dostawcami wypracowała sobie dobrą pozycję handlową. Obecnie firma zamawia sprzęt oraz komponenty przede wszystkim w Chinach, a także w Polsce, we Włoszech, w Korei, Belgii, na Węgrzech, Szwecji, Szwajcarii, Portugalii, Indiach, Japonii i Stanach Zjednoczonych Ameryki, Malezji.

Nagłe wycofanie się któregośkolwiek z kontrahentów bądź niewywiązanie się przez nich z postanowień zawartych umów może spowodować konieczność poszukiwania nowych kontrahentów, co w konieczności może wiązać się ze zwiększeniem kosztów działalności.

W celu minimalizacji tego rodzaju ryzyka spółka stara się współpracować ze sprawdzonymi kontrahentami, którzy w dotychczasowej historii prowadzenia działalności przez Spółkę wykazywali się rzetelnością oraz terminowością realizacji dostaw.

Ryzyko związane z utratą głównych odbiorców

Odbiorcami produktów Grupy są podmioty gospodarcze, z którymi handel odbywa się na zasadach „gentelman agreement”. Należy zaznaczyć, że Spółka posiada zawarte umowy z kilkoma odbiorcami sieciowymi obecnymi w Polsce, m.in. Auchan Polska sp. z o.o., Grupa Polskie Składy Budowlane S.A. (marka



PBS Mrówka), MGI Polska sp. z o.o. (marka Bricomarche), Carrefour Polska sp. z o.o., RCMB S.A. –sieć marketów Majster.

Plany:

- umacnianie pozycji na rynku wędkarskim poprzez stałe poszerzanie asortymentu i modyfikowanie oferty do potrzeb rynku
- poszerzanie kanałów dystrybucyjnych poprzez zintensyfikowanie działań zarówno na rynku specjalistycznych sklepów wędkarskich oraz sieci hipermarketowych
- wprowadzenie nowych produktów w branży outdoorowej i turystycznej , z naciskiem na produkty całosezonowe pod marką Neverland .
- kontynuacja sprzedaży artykułów sportowych poprzez własną sieć stoisk agencyjnych typu „shop in shop”
- rozszerzenie produkcji i oferty handlowej w asortymencie sportów zimowych, głównie pod marką własną Neverland.
- kontynuacja strategii polegającej na budowie grupy kapitałowej, w skład której obecnie wchodzi spółka OUTDOORZY S.A. , a w tym :
 - a. rozwój własnej marki TOTEM poprzez wprowadzanie kolejnych produktów do oferty handlowej w kanale dystrybucji Outdoorzy S.A.
 - b. wprowadzenie nowych produktów marki GATTA oraz ELBRUS
 - c. wprowadzenie do sprzedaży rowerów ROMET

VI. ZAKOŃCZENIE

Zarząd Grupy przedstawiając bilans i rachunek zysków i strat za rok 2015 oraz niniejsze sprawozdanie wnosi o ich zatwierdzenie i skwitowanie działań Zarządu za rok 2015.

Zarząd grupy:

Paweł Busz
Członek Zarządu
ROBINSON EUROPE S.A.

Sławomir Pszczoła
Członek Zarządu
ROBINSON EUROPE S.A.

Janusz Starko
Członek Zarządu
ROBINSON EUROPE S.A.