

List do Akcjonariuszy

Warszawa, 20.03.2012 r.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu przekazuję niniejsze Sprawozdanie z działalności Miraculum S.A. za rok 2012, na wyniki którego nałożył się proces restrukturyzacji organizacyjnej i kapitałowej Spółki. Raport zawiera szczegółowe informacje finansowe oraz wykaz najważniejszych wydarzeń i osiągnięć mających miejsce w tym okresie.

Miraculum obecnie znajduje się w fazie dynamicznych zmian. Zbyt optymistyczne założenia, odnośnie szybkiej poprawy sytuacji ekonomicznej Spółki, nie zostały zrealizowane i w konsekwencji doprowadziły do odwoływania prognoz finansowych za ubiegły rok, opublikowanych przez poprzedni zarząd. Gruntowne reformy przeprowadzane od listopada 2012 r. przyczyniły się do powstrzymania narastających zjawisk kryzysowych i ustabilizowania w kolejnych miesiącach parametrów ekonomiczno-finansowych działania Spółki.

List ten kieruję do Państwa po kilku miesiącach sprawowania funkcji Prezesa. Trudna sytuacja w jakiej znalazła się firma wymusiła na nas weryfikację dotychczasowych planów oraz opracowanie nowej strategii dla Miraculum S.A. Przemyślane i stanowcze decyzje, jakie podjęliśmy pod koniec ubiegłego roku zaczęły już przynosić wymierne efekty m.in. w postaci spadku kosztów stałych funkcjonowania Miraculum S.A. i całej Grupy kapitałowej. Zmniejszyliśmy istotnie zatrudnienie w Spółce, ograniczyliśmy wynajmowaną powierzchnię biurową o blisko połowę, pozbyliśmy się jednej trzeciej floty samochodów. Zweryfikowaliśmy także ofertę produktową Spółki pod kątem ekonomicznym, wycofaliśmy produkty o słabej rotacji i niskiej marżowości, ta decyzja wpłynie również na poprawę dostępności asortymentu gdyż ograniczając zalegające stoki magazynowe na setki produktów uzyskujemy pozytywny wpływ na cash flow Spółki. Pracujemy nad aktywizacją sprzedaży i wzmocnieniem pionu dystrybucji m.in. poprzez zwiększenie skuteczności w docieraniu i pozyskiwaniu nowych odbiorców.

W 2012 roku poziom marży brutto uzyskiwanej ze sprzedaży był zbyt niski, aby pokryć koszty funkcjonowania Spółki i koszty źródeł finansowania. Dlatego też zweryfikowaliśmy politykę cenową Spółki oraz przystąpiliśmy do renegotjacji wybranych umów handlowych. Mimo braku wystarczającej płynności, staramy się utrzymać sprzedaż na poziomie z ubiegłego roku. W opinii Zarządu prowadzone

wielokierunkowe działania przyczynią się, w perspektywie długoterminowej, do stałej poprawy wskaźników rentowności firmy i wzmocnienia jej pozycji na mocno nasyconym i konkurencyjnym rynku. Jest to szczególnie ważne w obliczu światowego kryzysu, który dotknął również polską gospodarkę, a paradoksalnie sprzyja naszej Spółce.

Przyszłe działania Zarządu ukierunkowane będą na rozwój silnych marek o dużej renomie i potencjale, tj. Pani Walewska, Wars, Brutal, które przynoszą spółce największy dochód. Planujemy je odświeżyć, dotrzeć z nimi do młodszego konsumenta oraz opracować spójną strategię marketingową, dostosowaną do zmieniającego się rynku, z uwzględnieniem nowoczesnych kanałów komunikacji.

Wśród ważnych wydarzeń bieżącego roku wskazać należy pozyskanie nowego inwestora – spółki Neumannbrown sp. z o.o. sp.k, która w lutym nabyła 6 mln akcji Miraculum S.A., stanowiących 5,01 % w kapitale akcyjnym. Dominik Doliński i Dariusz Gałęzowski, autorzy sukcesu rynkowego Oshee – marki napojów izotonicznych – wspólnie z zespołem Miraculum zaprojektują kompleksową strategię marketingową, opartą na wewnętrznych i zewnętrznych potrzebach Spółki, a zarazem jej możliwościach. Z pomocą nowego partnera, bazując na jego doświadczeniu i wiedzy, chcemy tworzyć wartość firmy, zwiększając istotnie udziały rynkowe w perspektywie najbliższych lat.

Jestem głęboko przekonany, że realizowana od listopada 2012 r. zrównoważona polityka rozwoju biznesu pozwoli na wyraźną poprawę efektywności działania Spółki oraz osiągnięcie kilkunastoprocentowej marży na poziomie EBTIDA w perspektywie kilku najbliższych lat. W dalszym ciągu widzimy obszary, w których można ograniczyć wydatki. Oczekujemy, że do końca 2013 roku poziom oszczędności zwiększy się o dodatkowe 200 – 300 tys. zł miesięcznie. W skali całego roku oznacza to kilka milionów złotych czystego zysku. Dzięki procesom restrukturyzacji uwalniane są w Spółce rezerwy, które stwarzają możliwość rozwoju firmy i tym samym wzrostu obrotu. Wzmocniliśmy windykację należności, prowadzimy też intensywne rozmowy z partnerami zza wschodniej granicy celem zwiększenia eksportu szczególnie marek znanych tam od lat: Pani Walewska, Brutal, Wars. Na tym polu osiągamy już pierwsze sukcesy. Szukamy też możliwości sprzedaży licencji na nasze marki w innych kategoriach produktowych. Pierwsze efekty wprowadzonych zmian oraz nowych rozwiązań widoczne będą już w wynikach za I kwartał 2013 r. Priorytetem niezmiennie jest wzmocnienie sprzedaży, usprawnienie procesu zarządzania, uważne

wydatkowanie środków oraz odbudowanie pozycji rynkowej wśród firm kosmetycznych działających na polskim rynku.

Podsumowując miniony 2012 rok chciałbym podziękować tym wszystkim, którzy w sposób wymierny przyczynili się do realizacji zamierzeń i zadań które postawiliśmy sobie i Miraculum S.A. Pragnę podziękować naszym partnerom biznesowym, dostawcom, byłym i obecnym pracownikom za bycie z nami na dobre i na złe. Szczególne słowa wdzięczności kieruję do naszych Akcjonariuszy, którzy wierząc w potencjał i przyszłość Miraculum okazywali nam wsparcie i zaufanie w tym trudnym dla Spółki okresie.

Z poważaniem

Dominik Śliwowski