

Szanowni Akcjonariusze,

Wiem, że rok 2002 dla wielu z Was, tak jak i dla całej polskiej gospodarki nie był rokiem dobrym. Mam jednak nadzieję, że częściowo chociaż, nasza Spółka zrekompensowała Wam ciężkie doświadczenia tego okresu. Dla LPP S.A. bowiem był to rok niewątpliwie dobry.

Osiągnęliśmy przychody ze sprzedaży na poziomie 261 mln zł i wypracowaliśmy zysk netto w wysokości ponad 18 mln zł. Każda złotówka posiadanych kapitałów własnych dała ponad 28 groszy zysku netto. Zrealizowaliśmy publikowane prognozy, które jak wicie dwukrotnie w ciągu roku zostały podwyższone.

Uzyskane wyniki i docenienie potencjału LPP S.A. znalazło odzwierciedlenie w wycenie naszych akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych. Jedna akcja LPP S.A. 31 grudnia 2002 roku warta była 187,50 zł, zaś rok wcześniej tylko 65,00 zł. Dzisiaj akcja ta kosztuje 226,00 zł.

Przedstawione powyżej wielkości finansowe, które obrazują pewien etap pracy LPP S.A. są oczywiście tylko próbą oddania tego co najważniejsze dla każdej firmy – jej pozycji. Prawdziwym zaś miernikiem jej wartości, według mnie, jest potencjał i przewaga na rynku. I to właśnie był w przeszłości i jest obecnie podstawowy cel działań moich i całego Zarządu.

W czasie gdy udało nam się wypracować dobre wyniki, udało nam się jednocześnie, co w moim odczuciu jest jeszcze większym powodem do zadowolenia dla nas wszystkich, znacząco wzmocnić naszą pozycję na rynku detalicznego handlu odzieżą. Do istniejącej w 2001 roku sieci 24 Salonów Reserved, dołączyliśmy kolejne ogniwa – 17 nowych Salonów w Polsce i 7 poza granicami. Łącznie dysponujemy siecią sprzedaży o powierzchni około 21 tys. m kw. W tym okresie podjęliśmy i zrealizowaliśmy szereg działań mających na celu promowanie marki Reserved. Dalszy rozwój sieci Salonów sprzedających odzież tej właśnie marki będzie decydował o przyszłości całej firmy w najbliższym okresie. Z konieczności przeciwdziałania problemom czekającym nas wraz z rozwojem firmy, a dotyczącym sprawnego zarządzania towarami i całym procesem sprzedaży detalicznej, podjęliśmy decyzje o dobraniu i wdrożeniu właściwego oprogramowania wspomagającego te działania. Po kilku miesiącach analiz i następnie negocjacji, w ostatnim dniu 2002 roku podpisana została umowa, która zapewni nam wdrożenie najnowocześniejszego na świecie, specjalistycznego oprogramowania firmy Retek z USA. Pomimo znacznego wysiłku organizacyjnego i finansowego podjęliśmy taką decyzję w przeświadczeniu, że bardzo ważną w prowadzeniu biznesu jest umiejętność przewidywania przyszłości i stosowanie właściwych rozwiązań zanim problemy staną się trudne lub wręcz niemożliwe do pokonania.

Kierując największy wysiłek organizacyjny na wszelkie zagadnienia związane ze sprzedażą detaliczną, nie zaniedbujemy pozostałych kanałów dystrybucji, które sprawnie funkcjonując uzupełniają efekty działania sieci Salonów.

W 2002 roku udało nam się zakończyć podstawowe działania, których celem było zbudowanie jednego z najważniejszych działów w firmie – działu projektowego. Dzisiaj dział ten tworzy kilkudziesięciu projektantów o dobrym wyczuciu rynku i umiejętności przewidywania potrzeb konsumentów.

W ubiegłym roku zakończyliśmy także rozpoczęte w roku 2001 prace nad przystosowaniem do naszych potrzeb obiektów magazynowych w Pruszczu Gdańskim. Dzisiaj dysponujemy odpowiednio zorganizowanym centrum logistycznym o powierzchni ponad 11 tys. m kw., które w znacznym stopniu zabezpiecza nasze bieżące potrzeby. Posiadane tereny pozwalają na ewentualną rozbudowę pomieszczeń magazynowych w przyszłości.

Jak Państwu zapewne wiadomo, Zarząd podjął decyzję o zwołaniu Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w celu podjęcia stosownych działań pozwalających na kolejną publiczną emisję akcji. Działania te wynikają z konieczności pozyskania środków finansowych na dalszy rozwój sieci Salonów Reserved. Naszą intencją jest takie przyśpieszenie tego procesu, aby w końcu 2004 roku dysponować w Polsce siecią około 100-110 Salonów, zaś poza granicami 25-30 takimi placówkami. Realizacja tego zadania, w szczególności w Polsce, pozwoli nam znacząco wzmocnić się w obliczu wstąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej, po którym można się spodziewać wzrostu konkurencji na naszym rynku. Zaplanowany dynamiczny rozwój LPP S.A. , nakazuje nam także zwrócić się do Akcjonariuszy z prośbą o podjęcie uchwały o przeznaczeniu wypracowanego w 2002 roku zysku w całości na zwiększenie kapitałów własnych.

*Marek Piechocki*

*Prezes Zarządu*