

LIST PREZESA HOOP S.A. DARIUSZA WOJDYGI DO AKCJONARIUSZY

Szanowni Akcjonariusze,

Niniejszym przedstawiamy wyniki działalności HOOP S.A. w roku 2004.

Rok 2004 był rokiem bardzo trudnym dla HOOP S.A.. Nałożenie się na siebie wielu niekorzystnych czynników, z których najważniejsze to:

- niekorzystne warunki pogodowe w okresie maj – lipiec 2004
- wzrost cen cukru w związku z przystąpieniem Polski do UE
- obniżenie dofinansowania do zatrudnionych pracowników niepełnosprawnych

wpłynęło na uzyskanie przychodów ze sprzedaży niższych o 6,9% niż w 2003 roku oraz zanotowanie straty netto w wysokości 4.060 tys. zł.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że mimo bardzo trudnej sytuacji na rynku napojów w 2004 roku i sprzedaży znacznie niższej od zakładanej, Spółka nie zrezygnowała z przeprowadzenia zaplanowanych akcji promocyjno - marketingowych. Wysokie nakłady na marketing przyczyniły się do powstania straty w 2004 roku, jednak pozwoliły na zachowanie pozycji rynkowej HOOP S.A. i obronę udziałów w najważniejszych segmentach rynku, co stanowi solidną podstawę do planowanego na rok 2005 wzrostu sprzedaży i poprawy jej rentowności.

W największej spółce zależnej – rosyjskiej firmie OOO Megapack również wystąpiło w 2004 roku obniżenie przychodów ze sprzedaży w stosunku do 2003 roku oraz ujemny wynik finansowy netto, co było spowodowane przede wszystkim prawie 100% redukcją zamówień na usługowe rozlewanie napojów przez największego zleceniodawcę oraz równie niekorzystnymi jak w Polsce warunkami pogodowymi.

W odpowiedzi na niekorzystną sytuację, Zarząd HOOP S.A. podjął działania mające na celu wprowadzenie Spółki na ścieżkę rosnących przychodów ze sprzedaży i dodatniego, coraz wyższego wyniku finansowego.

Działania podjęte w drugiej połowie 2004 roku i kontynuowane w roku 2005 koncentrowały się przede wszystkim na:

- obniżaniu kosztów poprzez ograniczenie zatrudnienia, realizację projektów ukierunkowanych na redukcję kosztów, rozwój systemu budżetowania kosztów stałych i zmiennych.
- zwiększaniu przychodów ze sprzedaży, poprzez lepsze dostosowanie oferty produktów do potrzeb i oczekiwań klienta, wprowadzenie na rynek nowych produktów (np. napój dla dzieci Shreck), usprawnianie dotychczasowych kanałów dystrybucji oraz rozwój nowych – zwłaszcza eksportu
- usprawnieniu zarządzania Spółką poprzez utworzenie stanowiska Dyrektora Generalnego odpowiedzialnego za zarządzanie działalnością operacyjną HOOP S.A. i współuczestnictwo w tworzeniu planów strategicznych oraz zatrudnienie wysokiej klasy specjalistów na kluczowych stanowiskach w obszarach sprzedaży, marketingu, logistyki i produkcji.

W rosyjskiej spółce ООО Megapack intensywne działania prowadzone w celu pozyskania zamówień na 2005 rok doprowadziły do podpisania kontraktów z PepsiCo na produkowanie przez Megapack tak podstawowych napojów jak: Pepsi Cola, Mirinda, 7up, Lipton Ice Tea, woda Aqua Minerale czy też napój energetyczny Adrenalin Rush.

Podpisanie wyżej wymienionych kontraktów pozwalających na znacznie pełniejsze niż w 2004 roku wykorzystanie posiadanych zdolności produkcyjnych oraz dynamiczny wzrost sprzedaży marek własnych (napoje Hooch, Devyatka, Hoop, Shreck, woda Arctic) powinny doprowadzić do wyraźnego zwiększenia przychodów ze sprzedaży oraz zdecydowanej poprawy wyników finansowych spółki Megapack w 2005 roku i w latach następnych.

Wśród najważniejszych zadań na rok 2005 widzimy przede wszystkim intensyfikację działań mających na celu wzrost sprzedaży – zwłaszcza sprzedaży eksportowej oraz kontynuowanie zmian organizacyjnych mających na celu obniżenie kosztów i lepsze wykorzystanie potencjału Spółki. Jesteśmy przekonani, że pozytywne efekty podjętych działań będą widoczne już w wynikach HOOP S.A. za 2005 rok.

Z poważaniem

Prezes Zarządu HOOP S.A.

Dariusz Wojdyga