**List Prezesa Zarządu**

Szanowni Państwo,

Serdecznie zapraszam do zapoznania się z raportem rocznym, w którym podsumowujemy działalność Grupy Kapitałowej WITTCHEN („Grupa") oraz spółki WITTCHEN S.A. („Spółka") w 2025 roku.

W minionym roku skonsolidowane przychody Grupy WITTCHEN wyniosły prawie 477 mln zł i były o 5% wyższe niż w 2024 roku. Osiągnęliśmy tym samym najwyższy poziom sprzedaży w historii Grupy.

Szczególnie istotna była dla nas druga połowa roku. Po pierwszych sześciu miesiącach, w których sprzedaż pozostawała stabilna, a rentowność znajdowała się pod presją, w trzecim kwartale odnotowaliśmy poprawę wyników, a czwarty kwartał przyniósł przyspieszenie sprzedaży. W planowy sposób realizowaliśmy wyprzedaż starszych kolekcji wspartą wzmożonymi działaniami promocyjnymi. W rezultacie w końcówce roku sprzedaż wyraźnie wzrosła, poprawiliśmy przepływy pieniężne, uwolniliśmy przestrzeń na nowe kolekcje oraz zmniejszyliśmy poziom zapasów. W kolejnych okresach powinno to sprzyjać ograniczeniu kosztów magazynowania.

W 2025 roku wypracowaliśmy poziom zysków zbliżony do osiągniętego rok wcześniej. Wynik EBITDA wyniósł 80 mln zł (-3% r/r), natomiast zysk netto przekroczył 35 mln zł (+3% r/r). Biorąc pod uwagę wysoką aktywność konkurencji, presję na marże oraz rosnące koszty pracy, najmu, logistyki i marketingu, był to wynik wymagający dużej koncentracji na efektywności i dyscyplinie kosztowej. Nie oznacza to jednak, że jesteśmy w pełni usatysfakcjonowani osiągniętymi rezultatami. Naszą długoterminową ambicją pozostaje trwały wzrost skali działalności, przy jednoczesnej poprawie efektywności operacyjnej i rentowności.

Jednym z kluczowych obszarów rozwoju Grupy WITTCHEN pozostaje sprzedaż zagraniczna. W kolejnych kwartałach 2025 roku obserwowaliśmy rosnące znaczenie rynków zagranicznych w strukturze przychodów. Kontynuowaliśmy rozwój sprzedaży na platformach marketplace, poprzez własne sklepy internetowe oraz salony stacjonarne, pełniące także funkcję showroomów. Jesteśmy przekonani, że ekspansja międzynarodowa będzie w długim terminie jednym z głównych motorów wzrostu Grupy WITTCHEN. Budowa rozpoznawalności marki poza Polską wymaga konsekwencji, inwestycji i czasu.

Równolegle pracujemy nad dalszym rozwojem i odświeżaniem oferty produktowej. WITTCHEN pozostaje marką silnie kojarzoną z akcesoriami podróżnymi, galanterią skórzaną i produktami wysokiej jakości, jednak naszym celem jest stopniowe ograniczanie zależności przychodów od pojedynczych kategorii, w szczególności od walizek. Są one bardzo ważnym, ale jednocześnie wysoce konkurencyjnym segmentem rynku. Sukcesywnie wprowadzamy nowe kolekcje, lepiej dopasowane do potrzeb klientów i aktualnych trendów zakupowych. Zakładamy, że pozytywne efekty tych działań będą coraz bardziej widoczne od sezonu jesień/zima 2026.

Dużą wagę przywiązujemy także do rozwoju kanału e-commerce. Sprzedaż internetowa, realizowana zarówno przez własne sklepy online, jak i zewnętrzne platformy handlowe, pozostaje jednym z najważniejszych kanałów dotarcia do klientów w Polsce i za granicą. W 2025 roku pracowaliśmy nad poprawą efektywności tego kanału, optymalizacją współpracy z partnerami marketplace oraz lepszym wykorzystaniem narzędzi marketingu internetowego. Widzimy w tym obszarze znaczący potencjał dalszego wzrostu, ale równocześnie koncentrujemy się na tym, aby wzrost sprzedaży online szedł w parze z poprawą rentowności i kontrolą kosztów logistycznych.

Kanał stacjonarny pozostaje dla nas równie ważny. Salony WITTCHEN pełnią nie tylko funkcję sprzedażową, ale także wizerunkową. To miejsca bezpośredniego kontaktu klienta z marką, jakością produktów i pełną ofertą Grupy. W 2025 roku kontynuowaliśmy modernizację wybranych sklepów oraz dostosowywanie ich formatu do zmieniających się oczekiwań klientów. W kolejnych latach będziemy rozwijać sieć w sposób selektywny, koncentrując się na lokalizacjach o największym potencjale sprzedażowym i wizerunkowym.

Ważnym wydarzeniem organizacyjnym 2025 roku było również wzmocnienie zespołu zarządzającego Spółką. We wrześniu do Grupy WITTCHEN dołączył Pan Marcin Szyguła, obejmując funkcję dyrektora finansowego. Od początku października odpowiada za obszar finansów oraz relacje inwestorskie, a w marcu 2026 roku Rada Nadzorcza powierzyła mu funkcję Wiceprezesa Zarządu. To menedżer z wieloletnim doświadczeniem w sektorze sprzedaży detalicznej i e-commerce, w tym w spółkach notowanych na GPW. Jestem przekonany, że jego kompetencje w obszarze finansów, operacji, logistyki, e-commerce i wsparcia biznesu będą istotnym wzmocnieniem Grupy WITTCHEN na kolejnym etapie jej rozwoju.

Jednym z naszych najważniejszych projektów inwestycyjnych pozostaje rozbudowa centrum logistycznego w Palmirach koło Warszawy, gdzie mieści się także siedziba Spółki. Sprawna, zautomatyzowana i skalowalna logistyka jest kluczowa dla dalszego rozwoju Grupy WITTCHEN, zwłaszcza przy rosnącym udziale sprzedaży internetowej i ekspansji zagranicznej. Inwestycja w dodatkową powierzchnię magazynową oraz automatyzację obsługi przesyłek powinna w przyszłości zwiększyć wydajność, poprawić jakość obsługi klientów i ograniczyć koszty usług realizowanych obecnie częściowo przez podmioty zewnętrzne.

W tym kontekście podjęliśmy również decyzję o aktualizacji polityki dywidendowej Spółki. Zarząd nie będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu przeznaczania zysku wypracowanego za lata obrotowe 2025–2027 na wypłatę dywidendy. Decyzja ta jest związana z planowanymi inwestycjami, potrzebą refinansowania zadłużenia oraz koncentracją na poprawie efektywności operacyjnej. Jako akcjonariusz Spółki w pełni rozumiem znaczenie dywidendy dla inwestorów. Uważam jednak, że na obecnym etapie rozwoju Grupy WITTCHEN najlepszym sposobem budowania wartości dla akcjonariuszy jest przeznaczenie wypracowywanych środków na projekty, które mogą zwiększyć skalę działalności, poprawić rentowność i wzmocnić pozycję konkurencyjną Grupy w kolejnych latach.

Na początku 2026 roku pozyskaliśmy nowe finansowanie, które ma wspierać realizację planowanej inwestycji w Palmirach, refinansowanie części obecnego zadłużenia oraz inne działania służące wzmocnieniu struktury finansowania Grupy. W ramach decyzji podjętych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółka uzyskała również możliwość przeprowadzenia skupu akcji własnych. Traktujemy go jako potencjalne narzędzie budowania wartości dla akcjonariuszy. NWZ upoważniło Zarząd do skupu do 20% wszystkich akcji, po cenie nie wyższej niż 22 zł za akcję, do końca 2026 roku. Decyzja o uruchomieniu skupu, jego terminie, skali i szczegółowych warunkach jest jeszcze przed nami.

Patrząc na 2026 rok, pozostajemy ostrożni w ocenie otoczenia rynkowego. Początek roku potwierdził, że warunki prowadzenia działalności pozostają wymagające. W pierwszym kwartale 2026 roku sprzedaż Grupy znalazła się pod presją czynników zewnętrznych, w tym niesprzyjającej pogody oraz wydarzeń geopolitycznych, które szczególnie wpłynęły na popyt w kategorii walizek i akcesoriów podróżnych. Szacunkowe przychody za ten okres wyniosły niespełna 86 mln zł i były o 8% niższe niż rok wcześniej.

Naszym celem na kolejne lata jest dalszy wzrost sprzedaży, poprawa efektywności operacyjnej i rentowności oraz konsekwentne wzmacnianie pozycji marki WITTCHEN w Polsce oraz na rynkach zagranicznych.

Dziękuję wszystkim pracownikom za zaangażowanie i codzienną pracę na rzecz naszej Grupy. Dziękuję również naszym klientom, partnerom biznesowym i akcjonariuszom za zaufanie. Zapewniam, że konsekwentnie pracujemy nad dalszym rozwojem WITTCHEN i wzrostem wartości Spółki dla wszystkich akcjonariuszy.

**Jędrzej Wittchen**

Prezes Zarządu WITTCHEN S.A.