

Browar Gontyniec Spółka Akcyjna

Raport Kwartalny za III kwartał roku 2012

(od 01.07.2012 r. do 30.09.2012 r.)



Kamionka, dnia 14 listopada 2012 r.

Spis treści:

1. Podstawowe informacje o Spółce	3
2. Organy Spółki	4
3. Informacje o akcjonariuszach Spółki	5
4. Wybrane informacje finansowe	6
5. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe oraz stanowisko Zarządu do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników finansowych za rok 2012	7
6. Informacja Zarządu na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Spółka podejmowała w obszarze rozwoju prowadzonej działalności	9
7. Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej	11

1. Podstawowe informacje o Spółce:

Browar Gontyniec Spółka Akcyjna z siedzibą w Kamionce

Polska, 64-800 Chodzież (wlkp.), Kamionka 21

tel.: +48 67 350 53 82

fax.: +48 67 345 03 40

internet: www.browar-gontyniec.pl

e-mail: sekretariat@browar-gontyniec.pl

Podstawowy zakres działalności: produkcja piwa (11.05.Z)

KRS: 0000396902

Sąd Rejonowy w Poznaniu - Nowe Miasto i Wilda, IX Wydział Gospodarczy
Krajowego Rejestru Sądowego

NIP: 7642634046

REGON: 301363600

Kapitał zakładowy: 117.860 zł (sto siedemnaście tysięcy osiemset sześćdziesiąt
złotych 00/100) opłacony w całości.

Autoryzowany Doradca:

Noble Securities Spółka Akcyjna

30-081 Kraków, ul. Królewska 57

tel: +48 12 426 25 15

fax: +48 12 411 17 66

<http://www.noblesecurities.pl>

2. Organy Spółki:

Skład Organów Spółki na dzień 30 września 2012 r. przedstawia się następująco:

Zarząd:

- Zbigniew Cholewicki – Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza:

- Rafał Bauer – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Maciej Zientara – Członek Rady Nadzorczej
- Mariusz Omieciński – Członek Rady Nadzorczej
- Marek Światopełk – Mirski – Członek Rady Nadzorczej
- Waldemar Straczycki – Członek Rady Nadzorczej

3. Informacje o akcjonariuszach Spółki:

Struktura akcjonariatu Spółki (co najmniej 5% głosów na WZA) na dzień sporządzenia niniejszego raportu przedstawia się następująco:

I.p.	Imię i nazwisko / Nazwa Akcjonariusza	Liczba Akcji (w sztukach)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
1.	PROGRESS Fundusz Inwestycyjny Zamkniętych Aktywów Niepublicznych	457.000	38,77 %	38,77 %
2.	Kodotianus Limited	294.000	24,94 %	24,94 %
3.	BLACK LION Narodowy Fundusz Inwestycyjny Spółka Akcyjna	272.361	23,11 %	23,11 %
4.	ALLIANZ Absolute Return FIZ	80.000	6,79 %	6,79 %
5.	Pozostali	75.239	6.39 %	6.39 %
	Razem	1.178,600	100 %	100 %

4. Wybrane informacje finansowe:

a) Wybrane dane finansowe z bilansu (PLN):

Dane na dzień	30.09.2012	30.09.2011
suma bilansowa	34 221 235,61	25 273 453,84
kapitał własny	11 472 853,81	6 647 076,84
aktywa trwałe	21 880 032,28	14 629 776,49
należności długoterminowe	0,00	0,00
aktywa obrotowe	12 341 203,33	10 643 677,35
zapasy	2 973 513,72	2 503 267,03
należności krótkoterminowe	8 981 127,57	8 027 553,33
należności z tytułu dostaw i usług	7 771 736,64	6 034 310,24
środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	26 241,55	63 201,15
zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	22 748 381,80	18 626 377,00
zobowiązania długoterminowe	10 226 005,69	2 780 201,29
zobowiązania krótkoterminowe	12 135 028,11	15 825 570,71
zobowiązań z tytułu dostaw i usług	4 200 834,10	3 755 364,21

b) Wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat (PLN):

Dane na dzień	01.07.2012 - 30.09.2012	01.01.2012 - 30.09.2012	01.07.2011 - 30.09.2011	01.01.2011 - 30.09.2011
przychody netto ze sprzedaży	7 340 866,77	16 529 672,56	7 120 705,41	14 880 951,48
amortyzacja	170 629,20	446 891,20	100 477,63	194 273,20
zysk/strata na sprzedaży	367 714,29	488 957,86	1 269 092,73	1 691 498,69
zysk/strata na działalności operacyjnej	720 072,23	1 499 166,75	1 298 270,35	2 215 823,23
zysk/strata brutto	704 774,13	1 486 973,02	1 310 862,00	2 020 049,47
zysk/strata netto	694 115,13	1 507 749,02	1 114 492,00	1 832 665,47

5. Komentarz Zarządu na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe oraz stanowisko Zarządu do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników finansowych za rok 2012:

W trzecim kwartale 2012 r. Spółka uzyskała przychody ze sprzedaży w kwocie 7 340 866,77 złotych, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego przychody te wyniosły 7 120 705,41 złotych. Jest to wzrost o ok. 3%. Narastająco za 3 kwartały wzrost przychodów ze sprzedaży wyniósł 11% (16,5 mln złotych w 2012r. w stosunku do 14,88 mln złotych w 2011 r.).

Wzrost sprzedaży w trzecim kwartale 2012 r. w porównaniu do trzeciego kwartału 2011 r. jest stosunkowo płaski jeśli za punkt odniesienia weźmiemy wzrost za trzy kwartały narastająco lub wzrost planowany w okresie całego roku. Powód tego jest taki, że zarówno w roku 2011 jak i 2012 Spółka wykorzystywała całkowite moce produkcyjne i dodatkowy przyrost sprzedaży w okresie lipiec – wrzesień nie jest możliwy bez zwiększenia mocy produkcyjnych. Jednocześnie, możliwości zakontraktowania produkcji w innych małych browarach w szczycie sezonu są również bardzo ograniczone. W związku z tym, planowany wzrost sprzedaży w roku 2012 w porównaniu do roku 2011 osiągnięty zostanie w okresie poza głównym sezonem piwnym.

Ponieważ Spółka sprzedała całość swoich mocy produkcyjnych w trzecim kwartale, zewnętrzne warunki wpływające ogółem na rynek browarniczy nie miały istotnego znaczenia. Tym niemniej najważniejsze z nich to:

1. chłodne i deszczowe lato, mała ilość dni słonecznych;
2. sieci handlowe pozostały z ogromnymi zapasami piwa po nieudanym EURO 2012. Piwo to zalegało w sklepach do końca lata 2012 i powodowało mniejsze zamówienia z sieci handlowych;
3. wyprzedaż w miesiącu wrześniu po bardzo niskich cenach przez dwóch czołowych producentów piwa pozostałości po zapasach EURO 2012. Niektóre sieci handlowe zostały zatowarowane olbrzymimi dostawami piwa po bardzo niskich cenach hurtowych. Spowodowało to znaczący spadek cen hurtowych pod koniec trzeciego kwartału w sytuacji, gdzie ceny i tak były niskie ze względu na dużą presję sprzedażową ze strony dominujących graczy rynkowych spowodowaną ich zaangażowaniem w działania związane z EURO 2012.

Pod koniec trzeciego kwartału można stwierdzić, że zamieszanie rynkowe spowodowane EURO 2012 przyniosło niewielki punktowy wzrost sprzedaży piwa w miesiącach czerwiec- wrzesień, ale istotnie zmniejszyło rentowność tej sprzedaży. Głównym beneficjentem zwiększonej sprzedaży piwa zostały sieci handlowe, a nie browary, ani też nie Klienci końcowi.

Wydarzenia te w niewielkim stopniu wpłynęły na sytuację Spółki w trzecim kwartale ze względu na wcześniejsze zakontraktowanie sprzedaży większości wyrobów. Ponadto, coraz większe znaczenie dla przychodów ze sprzedaży ogółem posiada sprzedaż poprzez powstającą własną sieć detaliczną. W trzecim kwartale sprzedaż detaliczna własnych sklepów wyniosła 1,2 mln złotych, co stanowi 16% przychodów ze sprzedaży ogółem.

Na koniec września 2012 roku ilość punktów własnej sprzedaży detalicznej wyniosła 27, w tym 5 sezonowych punktów w pasie nadmorskim.

Mając powyższy komentarz na uwadze, Zarząd informuje, że Spółka podtrzymuje prognozy wyników finansowych zamieszczone w Dokumencie Informacyjnym. Spółka publikowała prognozy finansowe na rok 2012 w zakresie przychodów ze sprzedaży w kwocie 23 060 000,00 zł oraz zysku netto 2 442 000,00 zł. Na dzień dzisiejszy Zarząd nie widzi zagrożenia w zakresie realizacji poziomu sprzedaży.

Spółka konsekwentnie realizuje wcześniej wytyczone cele dotyczące rozwoju i umacniania pozycji rynkowej Spółki. W kolejnych miesiącach będą podejmowane dalsze działania rozwojowe w zakresie:

- a) rozwój sieci sprzedaży w ramach kanału nowoczesnego;
- b) rozwój własnej sieci sprzedaży detalicznej, w tym z uwzględnieniem franszyzy;
- c) rozszerzenie port folio o nowe produkty.

6. Informacja Zarządu na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Spółka podejmowała w obszarze rozwoju prowadzonej działalności:

Spółka konsekwentnie realizuje plany rozwojowe dotyczące umocnienia jej pozycji na rynku producentów piw regionalnych, rozszerzania sieci sprzedaży zarówno w tzw. kanale tradycyjnym, a w szczególności poprzez własne punkty sprzedaży detalicznej oraz w nowoczesnych kanałach dystrybucji.

Wprowadzone przez Spółkę nowe piwa (owocowe Gniewosz: grejpfrut, limonka, wiśnia oraz piwa Premium: Gniewosz Bursztynowy i Gniewosz Złoty) spotkały się z bardzo dobrym przyjęciem przez rynek. Zainteresowanie nowo uwarzonymi piwami wykazały zarówno sieci handlowe (kanał nowoczesny), jak również odbiorcy detaliczni (kanał tradycyjny). Sukcesywnie zdobywane uznanie Klientów spowodowało, że Spółka zwiększyła zaangażowanie produkcyjne dotyczące w/w nowych piw.

Jednocześnie w trzecim kwartale 2012 r. Spółka rozpoczęła prace nad recepturą nowych piw oraz napojów na bazie brzoźki piwnej. Spółka szacuje, że zakończy prace i zaproponuje Klientom nowy asortyment w czwartym kwartale 2012 r.

Spółka kontynuuje przyjętą strategię rozwoju własnej sieci sprzedaży detalicznej poprzez spółkę zależną Browar Czarnków S.A., skutkującą otwarciem w trzecim kwartale 2012 r. sklepów detalicznych w 2 (dwóch) kategoriach:

- 1) stoiska handlowe zlokalizowane w Centrach / Galeriach Handlowych miast powyżej 50.000 mieszkańców – 2 (dwie) lokalizacje: C.H Borek Wrocław, C.H Bemowo Warszawa
- 2) sklepy lokalne w miejscowościach w promieniu ok. 100 km od siedziby Spółki – 3 (trzy) lokalizacje: Oborniki Wielkopolskie, Szamotuły oraz Kamionka

Otwarcie w budynku browaru w Kamionce sklepu firmowego jest kolejnym etapem (po uruchomionej w drugim kwartale 2012 r. części logistycznej) zmierzającym do rozszerzenia działalności prowadzonej przez Spółkę w Kamionce. Jednocześnie otwarcie sklepu firmowego pozwoliło na lepszą identyfikację Klientów z powstającym browarem.

Nadto Spółka rozpoczęła poszukiwanie nowych lokalizacji, które planuje otworzyć w czwartym kwartale 2012 r. w paśmie górskim. W zależności od pozyskanych lokalizacji i możliwości prowadzenia działalności Spółka planuje otworzyć detaliczne punkty handlowe w paśmie górskim o charakterze sezonowym (analogicznie do punktów w pasie nadmorskim) lub funkcjonujących całorocznie.

W zakresie rozwoju kanału nowoczesnego Spółka w trzecim kwartale 2012 r. podjęła współpracę z nowymi partnerami handlowymi.

Kooperacja z Żabka Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu pozwoliła zmienić dotychczasową formę dystrybucji produktów Spółki z dostaw do wybranych agentów (głównie w Wielkopolsce) na bezpośrednie do magazynów centralnych sieci sklepów detalicznych funkcjonujących w całym kraju pod marką „Żabka” oraz „Freshmarket”.

W trzecim kwartale Spółka podjęła współpracę z Netto Sp. z o.o. z siedzibą w Motańcu i zrealizowała dostawę zamówienia do ogólnopolskiej sieci sklepów „Netto”. Spółka szacuje, że rozpoczęta współpraca będzie się rozwijać, co pozwoli na dostawy większych ilości zamawianych produktów.

Spółka podjęła również współpracę z Lidl Polska Sklepy Spożywcze sp. z o. o. Sp. k. z siedzibą w Tarnowie Podgórnym wykonującą na terenie całego kraju działalność w ramach sieci dyskontowych sklepów spożywczych pod marką „LIDL”. Dostawa produktów Spółki poprzez nowy kanał dystrybucji spotkała się bardzo dobrym przyjęciem przez Klientów co wpłynęło na szybkie wyczerpanie zrealizowanego zamówienia.

7. Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej:

A – Browar Czarnków S.A.

Spółka Browar Gontyniec S.A. jest jedynym akcjonariuszem spółki zależnej Browar Czarnków S.A., zajmującej się tworzeniem własnej sieci sprzedaży detalicznej.

Browar Gontyniec SA nie konsoliduje wyniku ze swoją spółką zależną. Na podstawie art. 56 ust.1 ustawy o rachunkowości, który stanowi, że jednostka dominująca nie musi sporządzać skonsolidowanego sprawozdania, jeżeli nie spełnia na dzień bilansowy oraz na dzień bilansowy roku poprzedniego co najmniej dwóch warunków z trzech:

- 1) łączne średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wynosiło nie więcej niż 250 osób,
- 2) łączna suma bilansowa w walucie polskiej nie przekroczyła równowartości 7.500.000 euro,
- 3) łączne przychody ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w walucie polskiej nie przekroczyły równowartości 15.000.000 euro.

Browar Gontyniec S.A. i jej spółka zależna Browar Czarnków S.A. nie spełniają tych warunków.