

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
WISŁA KRAKÓW S.A.
ZA ROK 2017**



Kraków, dnia 30 marca 2018 roku

SPIS TREŚCI

- I. Ogólne informacje o Spółce.
- II. Kluczowe wydarzenia w Spółce.
- III. Działalność sportowa.
- IV. Działalność marketingowa.
- V. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.
- VI. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa.
- VII. Instrumenty finansowe
- VIII. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń
- IX. Założenia dotyczące działalności w 2018r.

I. Ogólne informacje o Spółce

Wisła Kraków S.A. została utworzona Aktem Notarialnym rep A nr 3/96 z dnia 12.01.1996r. Spółka jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000130748.

Spółce nadano numer statystyczny REGON 350908122.

Siedziba Spółki mieści się w Krakowie przy ul. Reymonta 20

Czas trwania Spółki jest nieoznaczony. Według statutu Spółki podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest:

1. uczestnictwo w profesjonalnych i amatorskich zawodach dyscypliny sportowej piłki nożnej;
2. prowadzenie działalności w zakresie promocji sportu na rzecz jego rozwoju;
3. prowadzenie wszelkiej działalności gospodarczej związanej ze sportem;
4. prowadzenie transferów zawodników;
5. działalność handlowa;
6. działalność w sferze importu i eksportu;
7. organizowanie imprez sportowo – kulturalno – rozrywkowych;
8. usługi gastronomiczne i hotelarskie;
9. prowadzenie działalności leasingowej;
10. pośrednictwo w dokonywaniu czynności prawnych;
11. świadczenie usług w zakresie wypoczynku, rekreacji i odnowy biologicznej;
12. działalność reklamowa;
13. działalność wydawnicza.

Kapitał zakładowy: 74 196 300,00 PLN, opłacony w całości

Identyfikator NIP: 677-102-21-49

Jedynym akcjonariuszem Spółki jest Towarzystwo Sportowe Wisła.

Spółka nie posiada oddziałów.

W roku obrotowym Spółka nie nabywała akcji własnych.



Skład Zarządu i Rady Nadzorczej w 2017 roku.

Skład Zarządu:

01.01.2017. – 17.01.2017

1. Marzena Sarapata – Prezes Zarządu
2. Jose Manuel Junco Barbolla – Wiceprezes Zarządu

17.01.2018– 22.01.2018

1. Marzena Sarapata – Prezes Zarządu
2. Damian Dukat – członek RN oddelegowany do Zarządu

22.01.2018 – nadal

1. Marzena Sarapata – Prezes Zarządu
2. Damian Dukat – Wiceprezes Zarządu

Skład Rady Nadzorczej

od 01.01.2017 do 15.03.2017

1. Tadeusz Czerwiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Robert Szymański – Członek Rady Nadzorczej
3. Damian Dukat – Członek Rady Nadzorczej

od 15.03.2017 do 22.06.2017

1. Tadeusz Czerwiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Piotr Dunin - Suligostowski – Członek Rady Nadzorczej
3. Damian Dukat – Członek Rady Nadzorczej

od 22.06.2017 do 22.01.2018

1. Tadeusz Czerwiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Damian Dukat – Członek Rady Nadzorczej

od 22.01.2018 – nadal

1. Tadeusz Czerwiński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
2. Ludwik Mietta –Mikołajewicz – Członek Rady Nadzorczej
3. Mateusz Stankiewicz – Członek Rady Nadzorczej

II. Kluczowe wydarzenia w Spółce

Pomimo nie zrealizowanego głównego celu sportowego, jakim było osiągnięcie miejsca w Ekstraklasie gwarantującego udział w Pucharach Europejskich, rok 2017 należy zaliczyć do bardzo udanych. Transfer Petara Brleka do Genoa Cricket and Football Club S.P.A. można zaliczyć do grupy najlepszych transferów w historii klubu. Dzięki niemu Spółka pierwszy raz od siedmiu lat kończy rok odnotowując zysk. Raporty sportowe wyraźnie pokazują, iż zakończenie roku z wynikiem dodatnim jest rzadkością w branży. Podkreślenia wymaga fakt, iż zostało to zrealizowane przy zmniejszonych wpływach z tytułu usług sponsorskich - brak wpływów z Tele-Foniki, Euro Alloys i Impel. Transfer reprezentanta Polski Krzysztofa Mączyńskiego do Legii Warszawa i transfer Bobana Jovica do Bursaspor oraz Denisa Popovica znacząco zasiliły budżet Spółki. Działania na rynku transferowym to działania w obu kierunkach. Bezgotówkowe pozyskanie zawodnika Carlosa Lopeza do Wisły to najlepsza inwestycja tego roku. Piłkarz przyciąga na trybuny coraz większą ilość fanów i jest jednym z zabezpieczeń finansów klubu.

Rok 2017 to zintensyfikowane prace związane z przeszukiwaniem rynku w celu generowania przychodów Spółki z różnych gałęzi biznesu. Na szczególną uwagę zasługuje fakt podpisania wieloletniej umowy ze sponsorem strategicznym firmą LV-BET. Sponsor ten przez kilka następnych lat będzie prezentowany na koszulce Wisły. Nieustająca praca nad promocją klubu przyczyniła się do zwiększenia sprzedaży biletów o 1,2 mln w stosunku do ubiegłego roku, jak również wzrost sprzedaży pamiątek klubowych w sklepie Wiślacki Świat o 1,0 mln.

Raport finansowy Ernst and Young podaje, iż Wisła zajmuje drugie miejsce w Lidze ze względu na dywersyfikację przychodów, które pozwalają na generowanie zbliżonych wpływów do klubu z różnych źródeł.



W wyniku długich negocjacji w 2017 roku udało się zażegnać wieloletnie spory z byłymi zawodnikami Wisły Milanem Jovanicem i Marco Jovanovicem jak również firmą marketingową UFA Sport. Choć zawarte ugody są sporym obciążeniem budżetu, to jednak są regulowane na bieżąco przez co klub uniknął negatywnych konsekwencji.

III. Działalność sportowa

Rok 2017 rozpoczął się dla działu sportowego Wisły Kraków od zmiany na stanowisku pierwszego trenera – funkcję tę zaczął pełnić Kiko Ramirez. Zimowe okno transferowe na początku 2017 roku obfitowało w transfery, zarówno do klubu jak i te z klubu. Do drużyny Białej Gwiazdy dołączyli wtedy: Semir Stilić, Matija Spčić, Cristian Echavarria, Wojciech Słomka, Ever Valencia, Pol Llonch, Jakub Bartkowski, Hugo Videmont oraz Ivan Gonzalez. W większości były to transfery bezgotówkowe. Natomiast sprzedaliśmy takich zawodników jak: Richard Guzmics, Boban Jović, Denis Popović. W lutym I drużyna wróciła do ligowych zmagani prezentując od początku rundy wysoką formę, co pozwoliło wykonać plan minimum, czyli zakwalifikować się po 30. kolejce do grupy mistrzowskiej. Po zakwalifikowaniu się do grupy mistrzowskiej podjęto decyzję o przedłużeniu umowy z trenerem Kiko Ramirezem. Nowe kontrakty podpisali Arkadiusz Głowacki, Rafał Boguski oraz Paweł Brożek. Umowa z Poliem Llonchem została przedłużona poprzez złożenie oświadczenia. Sezon 2016/2017 został zakończony na 6. miejscu w tabeli z dorobkiem 26 punktów. Nadmienić należy, że w trakcie rundy wiosennej do kadry narodowej został powołany Maciej Sadlok, obok stale powoływanego Krzysztofa Mączyńskiego. Po zakończeniu rozgrywek rozpoczęła się budowa drużyny na kolejny sezon, w związku z czym podpisano kontrakty z Julianem Cuesta, Carlosem Lopezem, Tiborem Halilovicem, Kamilem Wojtkowskim, Marko Kolarem, Franem Velezem, Vicotrem Perezem, Ze Manuelem, Denyseem Bałaniukiem, Martinem Kostalem, Jesusem Imazem, Vulnetem Basha, zaś Zoran Arsenić dołączył do drużyny, (kontrakt podpisał jeszcze w styczniu). W listopadzie został podpisany kontrakt Marcina Wasilewskiego – wybitnego reprezentanta Polski, niedawnego mistrza Anglii z Leicester FC. Sprzedanych zostało dwóch zawodników – Petar Briek do Genoa CFC oraz Krzysztof Mączyński do Legii Warszawa, zaś za porozumieniem stron rozwiązano kontrakt Semira Stilića. W lecie 2017 doszło do bardzo ważnej zmiany organizacyjnej w strukturze szkolenia młodych zawodników Wisły Kraków.

Od lipca 2017 wszyscy zawodnicy Akademii Piłkarskiej Wisły Kraków są już rejestrowani w strukturach spółki piłkarskiej. Ma to walor zarówno ekonomiczny (m.in. nie jest przerywany bieg szkolenia, przez co ekwiwalent za wyszkolenie wychowanka może być naliczany w znacznie wyższych kwotach), jak i czysto szkoleniowy (zawodnicy mogą występować w wielu różnych drużynach w trakcie jednego sezonu, nie ma ograniczenia w przenoszeniu najlepszych graczy pomiędzy rocznikami). Koniec roku przyniósł zmianę na stanowisku pierwszego trenera. Dobry trener został zastąpiony jeszcze lepszym. Kiko Ramirez został zwolniony z obowiązku świadczenia usług po porażce z Wisłą Płock. Kolejne spotkanie poprowadził tymczasowo Radosław Sobolewski, co poskutkowało derbową wygraną z Cracovią aż 1:4. Po ostatnim meczu rundy jesiennej I trenerem został Joan Carrillo. Rok został zakończony na 8. miejscu w tabeli.

IV. Działalność marketingowa

Jednym z najważniejszych wydarzeń marketingowych było pozyskanie sponsora głównego. Na froncie koszulek naszej drużyny pojawił się logotyp firmy LV Bet. Legalny bukmacher z dumą poinformował o decyzji zaangażowania się w działanie Wisły Kraków.

W mijającym roku zainaugurowaliśmy działalność „Klubu Biznesu 1906”. Jest to organizacja zrzeszająca Sponsorów i Partnerów Wisły Kraków, a także firmy, które chcą rozwinąć swój biznes, poznać interesujące osoby, a także uczestniczyć w życiu naszej spółki. Początkowo Klub Biznesu zrzeszał ponad 30 firm, natomiast na koniec roku 2017 liczył już 49 członków. Uczestnicy naszej organizacji spotykają się na domowych meczach Wisły Kraków, wspólnie wyruszają na mecze wyjazdowe, a także uczestniczą w eventach organizowanych poza dniami meczowymi, na których mogą zaprezentować swoje osiągnięcia, czy też uczestniczyć w warsztatach biznesowych lub spotkaniach integracyjnych. Ważnym miejscem, które pozwala nam na odpowiednie ugoszczenie osób mających znaczący wpływ na funkcjonowanie naszego klubu, reprezentantów wspomnianego powyżej Klubu Biznesu 1906, przedstawicieli zarządów drużyn przyjezdnych, osobistości ze świata kultury, mediów, polityki, jest strefa VIP. W sierpniu 2017 otworzyliśmy nowy sektor Max-Fliz VIP Gold, którego fundatorem oraz wykonawcą jest firma Max-Fliz, która to stała się oficjalnym partnerem Wisły Kraków. Równocześnie rozpoczęliśmy realizację drugiej części sektora VIP, tj. Sektor Silver, którego sponsorem jest firma Tyskie. Ponadto

podpisaliśmy umowy z kilkoma hotelami, oraz zaczęliśmy negocjacje z jednym z krakowskich touroperatorów dotyczących globalnej współpracy przy promowaniu strefy biznes Stadionu Miejskiego im. Henryka Reymana. Dzięki tym działaniom dwukrotnie zwiększyliśmy przychody ze sprzedaży biletów strefy VIP. Niezwykle ważną częścią strefy VIP są dedykowane Łoże. W połowie roku przedłużyliśmy wszystkie podpisane wcześniej umowy na wynajem skyboxów. Do grona naszych Partnerów dołączyło kilka firm. Nawiązaliśmy współpracę z Olimp Labs – producentem odżywek oraz suplementacji. Jest to współpraca produktowo-reklamowa. Podobną współpracę nawiązaliśmy z firmą mytaxi. Ponadto klubową kasę zasiliły kontrakty z firmami: Idea Leasing, Salvum, Rymarczyk&Słowik czy Blach dom Plus. Swoje finansowe zaangażowanie zwiększyły firmy takie jak Dasta Inves, Armada Finance, Dematec, Kortrans czy Profix. Ostatnia z wymienionych firm miała znaczący wpływ na stworzenie nowych biur naszej spółki. Dzięki firmie Słoneczna Tłocznia rozwinęliśmy nasz sektor rodzinny, które jest obecnie najlepiej wyposażonym sektorem tego typu na obiektach sportowych w naszym kraju.

W przerwie wakacyjnej dokonaliśmy zmiany firmy cateringowej. O wyżywienie gości w zakresie strefy VIP, a także kibiców na pozostałych sektorach stadionu dba firma „Zielony Smok”. Już na początku współpracy firma dokonała inwestycji w zaplecze oraz wyposażenie stref gastronomicznych na stadionie. Pojawiły się także nowe miejsca do konsumpcji.

Obszary medialno - informacyjne są dla nas niezwykle istotne. Nadal współpracujemy z grupą TIME S.A. (Radio Eska, Wawa oraz Plus), firmą DV Box (reklama wielkopowierzchniowa), LED Space (ekrany LED), Polską Presse (wydawca m.in. „Dziennika Polskiego” oraz „Gazety Krakowskiej”), Multikinem. Do grona naszych partnerów medialnych dołączyła Grupa Wirtualna Polska, a także LoveKraków. W 2017 roku stworzyliśmy inicjatywę spotkań przedstawicieli Zarządu Klubu oraz zawodników, czy członków sztabu szkoleniowego z kibicami klubu aktywnymi na Twitterze. W ten sposób zainaugurowany została „Wiślacki Tweet’up”.

V. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Nie wystąpiły szczególne osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

VI. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Spółka w roku obrotowym osiągnęła przychody netto ze sprzedaży usług w wysokości 26 005 409,63 zł. Rok obrotowy zamknął się zyskiem netto w kwocie 175 926,61 zł. Sytuacja finansowa Spółki pomimo wypracowanego zysku jest nadal trudna. Spółka posiada przeterminowane zobowiązania wobec kontrahentów krajowych i zagranicznych, jak również wobec Jednostek Samorządu Terytorialnego. W związku z nieterminowymi wpływami należności, płynność finansowa Spółki uległa pogorszeniu.

Struktura rzeczowa przychodów w roku obrotowym 2017 ukształtowała się następująco:

	Rok zakończony 31 grudnia 2017 zł	Rok zakończony 31 grudnia 2016 zł
Przychody ze sprzedaży biletów	6 443 131,33	5 172 686,49
- bilety - rozgrywki krajowe	4 822 221,02	3 598 215,13
- bilety - rozgrywki klubowe UEFA	-	-
- karnety	1 340 688,14	1 278 325,73
- opłaty członkowskie	-	-
- inne przychody ze sprzedaży biletów	232 024,95	296 145,63
Sponsoring i reklama	6 883 939,61	12 795 654,45
- sponsor techniczny	691 057,42	873 983,48
- główny sponsor	1 175 000,00	3 800 000,00
- sponsor stadionu	-	-
- reklama na liniach bocznych i bandach	5 017 882,19	8 121 670,97
- inne przychody z reklamy	-	-
Przychody z transmisji	8 920 066,52	8 202 557,50
- rozgrywki krajowe	8 920 066,52	8 202 557,50
- inne	-	-
Działalność handlowa	2 629 954,57	1 622 285,06
- wpływy na imprezach krajowych	-	-
- sprzedaż towarów	1 325 252,42	792 994,55
- inne przychody związane z wpływami komercyjnymi	1 304 702,15	829 290,51
Rozgrywki klubowe UEFA	881 744,41	881 744,41
- rozgrywki UEFA – prawa telewizyjne	-	-
- rozgrywki UEFA – działalność handlowa	-	-
- rozgrywki UEFA – nagrody, premie	-	-
- rozgrywki UEFA – pozostałe	-	881 744,41

Inne przychody	1 128 317,60	1 156 910,80
- przychody związane z inną działalnością sportową	-	-
- inne przychody	1 128 317,60	1 156 910,80
Przychody ze sprzedaży ogółem	26 005 409,63	29 831 838,71

Poniższa tabela prezentuje poszczególne pozycje rachunku zysków i strat

Rachunek zysków i strat za okres 01.01.2017 – 31.12.2017	Rok 2017	Rok 2016 Dane porównywalne
	zł	zł
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi,		
w tym:	26 005 409,63	29 831 838,71
- od jednostek powiązanych	600 213,48	556 988,10
Przychody netto ze sprzedaży produktów/usług	24 680 157,21	29 038 844,16
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 325 252,42	792 994,55
Koszty działalności operacyjnej	-36 445 433,87	-29 474 022,22
Amortyzacja	-677 899,39	-802 136,18
Zużycie materiałów i energii	-2 210 320,02	-1 733 909,51
Usługi obce w tym:	-24 733 663,10	-18 082 993,60
- umowy cywilnoprawne	-3 073 487,96	-1 868 008,28
- działalność gospodarcza zawodników	-9 364 459,36	-6 401 337,64
Podatki i opłaty	-900 175,43	-691 499,69
Wynagrodzenia	-6 278 282,35	-6 978 334,80
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	-760 453,80	-676 358,67
Pozostałe koszty rodzajowe	-91 598,57	-43 051,35
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-793 039,21	-465 735,42
Zysk (strata) ze sprzedaży	-10 440 024,24	357 816,49
Pozostałe przychody operacyjne	13 302 938,08	2 649 938,44
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	11 240 931,25	1 090 550,51
Dotacje	1 189 428,81	472 802,79
Inne przychody operacyjne	872 578,02	1 086 585,14
Pozostałe koszty operacyjne	-1 757 308,65	-4 511 144,01
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	-	-
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	-54 903,67	-1 333 640,77
Inne koszty operacyjne	-1 702 404,98	-3 177 503,24
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 105 605,19	-1 503 389,08
Przychody finansowe	1 871,23	4 021,76
Odsetki, w tym:	1 871,23	3 750,99
- od jednostek powiązanych	-	-
Inne	-	270,77
Koszty finansowe	-931 549,81	-1 549 306,53
Odsetki, w tym:	-600 262,59	-1 256 853,91
- dla jednostek powiązanych	-	-

Różnice kursowe	-243 793,40	-217 870,06
Zysk/(Strata) brutto	175 926,61	-3 048 673,85
Podatek dochodowy	-	-
Zysk/(Strata) netto	175 926,61	-3 048 673,85

VII. Instrumenty finansowe

Instrumenty finansowe zostały szczegółowo opisane w sprawozdaniu finansowych w informacji dodatkowej w nocy nr 18.

VIII. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Zarządzając klubem, jesteśmy narażeni na szereg zdarzeń, które mogą zakłócić realizację celu naszej działalności. Do najistotniejszych z nich możemy zaliczyć:

1. Nie osiągnięcie odpowiednich wyników sportowych.

Ze względu na specyfikę jaką jest działalność sportowa, a mianowicie biorąc pod uwagę wynik zawodów którego nie jesteśmy w stanie do końca przewidzieć, cel jaki założyliśmy - zajęcie czwartego miejsca w tabeli jest obarczony średnim ryzykiem. Zrealizowanie się tego ryzyka może skutkować problemami finansowymi, gdyż miejsce w tabeli przekłada się bezpośrednio na przychody z Ekstraklasy, które są uzależnione od zajętego miejsca. W przypadku ziszczenia się tego ryzyka Zarząd wystawi większą ilość zawodników na sprzedaż.

2. Nagła utrata wartości karty zawodnika.

Działalność klubu obarczona jest ryzykiem związanym ze zmianą wartości zawodnika. Zawodnik jest majątkiem klubu. Wartość zawodnika rozpatrywana jest przez pryzmat jego umiejętności, skuteczności, doświadczenia i stanu zdrowia. Szczególnie ryzyko związane z nabyciem kontuzji wśród sportowców jest trudne do przewidzenia. Szacujemy to ryzyko na poziomie średnim.

3. Utrata płynności

Brak terminowego wpływu należności z tytułu transferu zawodnika Peter Brleka ma ogromny wpływ na pogarszającą się płynność finansową klubu. Jednakże w celu

uniknięcia ziszczenia się tego ryzyka Zarząd podjął odpowiednie kroki prawne w celu wyegzekwowania tych należności, jak również prowadzi rozmowy z nowym udziałowcem, którego środki poprawią płynność. Dodatkowo zarząd zawarł długoterminowe pożyczki w celu zapewnienia bieżącej płynności.

4. Ryzyko związane z niekorzystnymi dla klubu rozstrzygnięciami spraw spornych.

Obecnie Wisła prowadzi kilka spraw spornych. Jeden z największych sporów toczy się z Gminą Miejską Kraków z tyt. dzierżawy stadionu w sprawie spłaty zaległych zobowiązań. W przypadku negatywnego zakończeniu sporu, Spółka wystąpi z wnioskiem o rozłożenie zadłużenia na raty. Nie przewidujemy rozstrzygnięcia sporu w obecny roku sprawozdawczym.

Kolejny spór Spółka toczy z byłym trenerem Dariuszem Wdowczykiem.

Trener dochodzi zaległego wynagrodzenia należnego mu na podstawie kontraktu. Okoliczność ta nie jest kwestionowana przez Klub. Jednakże Klub wskazuje na potracenie wiarytelności z wiarytelnością z tytułu odszkodowania za niezgodne z prawem rozwiązanie kontraktu przez trenera. Zdaniem klubu w chwili złożenia oświadczenia o rozwiązaniu Kontraktu przez Trenera brak było przesłanek w nim wskazanych. Prawdopodobnym jest przegranie w/w sprawy pomimo istotnych argumentów prawnych Klubu.

Następną sprawą sporną toczoną przez Spółkę jest spór z firmą Gromex. Firma ta jako cesjonariusz domaga się od Wisły zapłaty wynagrodzenia za usługi prawne świadczone przez cedenta Pawełczyk & Szura Kancelaria Radców Prawnych. Istnieją realne podstawy do zakładania iż pozew zostanie odrzucony. W takiej sytuacji cesjonariusz będzie zmuszony wszcząć długotrwałą procedurę prowadzącą do ukonstytuowania się oraz rozpoznania sprawy przez Sąd polubowny *ad hoc* przy udziale Sądu powszechnego. Klub nie przewiduje zakończenia sporu w roku sprawozdawczym.

IX. Założenia dotyczące działalności w 2018 roku.

Cel postawiony hiszpańskiemu trenerowi na koniec sezonu 2017/2018 to zajęcie czwartego miejsca w Ekstraklasie. Z perspektywy początku roku jest to cel bardzo realny i prawdopodobny. W pierwszej połowie 2018 roku klub musi przeprowadzić wiele negocjacji z zawodnikami, którym kończą się kontrakty. W letnim okienku transferowym klub zaplanował sprzedaż zawodników. Liczymy na

transfer na poziomie sprzedaży Petara Brleka.

Zarząd w dalszym ciągu prowadzi negocjacje z potencjalnym nowym akcjonariuszem spółki. Zapoczątkowane jeszcze w 2017 roku rozmowy są już praktycznie w ostatniej fazie negocjacji. Ostateczna umowa winna zostać podpisana w pierwszej połowie roku. Przewidywać ma nie tylko sprzedaż akcji, ale także wprost wskazywać wartość środków przekazanych przez inwestora do spółki na podstawie umowy świadczenia usług marketingowych na jego rzecz. Warto wskazać, że jest to jedynie pierwszy etap współpracy. Od momentu wejścia nowego akcjonariusza Wisła Kraków rozpocznie realizację innowacyjnego projektu pod roboczą nazwą „Wisła Kraków więcej niż futbol”. Ów projekt również od momentu swego powstania zostanie dofinansowany przez inwestora do czego zobowiązał się on już na etapie umowy przedwstępnej. Docelowo, działania te mają przynieść znaczący wzrost przychodów Wisły Kraków w oparciu o doświadczenie inwestora, osoby szeroko znanej i cenionej w biznesie m. in. Informatycznym. Nie do przecenienia jest również fakt, że przyszły akcjonariusz Wisły Kraków posiada olbrzymie doświadczenie w rozwoju podmiotów gospodarczych a także dysponuje imponującą siatką kontaktów co ma się przełożyć na umowy sponsoringowe poszczególnych firm globalnych z Wisłą Kraków (także to zobowiązanie inwestora zostało zawarte w umowie przedwstępnej). Wisła Kraków skorzysta także z jego autorytetu jako osoby będącej doradcą rządów krajów azjatyckich oraz Ameryki Południowej.

W związku z kończącą się umową dzierżawy stadionu Zarząd prowadzi negocjacje w sprawie przedłużenia umowy na kolejne lata. Oczekujemy efektu tych rozmów w postaci znacznego zmniejszenia kosztów dzierżawy stadionu. Równocześnie Zarząd prowadzi rozmowy z Prezydentem Miasta Krakowa zmierzające do zawarcia umowy sponsoringowej na promocję Miasta Krakowa. Na rok 2018 zaplanowaliśmy realizację kilku projektów opartych o nowe technologie. Pierwszym z nich będzie wdrożenie aplikacji umożliwiającej zakup cateringu przed i w trakcie meczu. Obecnie prowadzimy rozmowy z dwoma firmami. Kolejny projekt dotyczy wdrożenia elektronicznego systemu sprzedaży biletów VIP, który usprawni naszą codzienną pracę, a także pomoże nam w dotarciu do nowych klientów. Wszystkie wspomniane wcześniej działania będą oparte na wymianie wzajemnych korzyści. Działania te będą dla klubu w znaczącej części bezkosztowe, natomiast dzięki połączeniu sił oraz wykorzystaniu istniejących już rozwiązań i możliwości ich adaptacji na rynek sportowy, klub dotrze do nowego grona klientów. We współpracy z



naszymi Partnerami, a także z Krakowskim Parkiem Technologicznym oraz krakowskimi uczelniami planujemy organizację projektu „WisłaLAB”, który to będzie dawał nam możliwość angażowania zespołów innowacyjnych w działalność naszego klubu. Obszary, które chcemy w ten sposób rozwijać dotyczą integracji działań marketingowych, sprzedaży pamiątek klubowych, projektu sportowego „BigData”, a także działania na rzecz rozwoju biznesu Partnerów oraz Sponsorów Wisły Kraków. Powyżej opisane obszary są kluczowymi obszarami dla naszego zagranicznego inwestora, który stawia na rozwój nowoczesnych technologii w sporcie. Dzięki jego pomocy możliwe będzie znaczące zaangażowanie się w opisane projekty. Wsparcie to otworzy Wiśle Kraków drzwi na współpracę w dotychczas niezagospodarowanych obszarach.

W połowie roku podpisana zostanie umowa na sponsora technicznego. W chwili obecnej prowadzimy zaawansowane rozmowy z trzema firmami, w tym z obecnym Sponsorem – firmą Adidas. Umowa ta będzie miała dla nas ważne znaczenie w kontekście sprzedaży gadżetów oraz kolekcji klubowej, jak również budowy nowego sklepu.

Pomimo opisanych powyżej działań w sferze sportowej, marketingowej i finansowej i widocznej poprawy wyniku finansowego Klub w 2018 roku nadal musi przykładać szczególną uwagę do tematu poprawy swojej sytuacji. Zadłużenie Spółki zostanie zmniejszone m. in. poprzez planowane transfery zawodników oraz planowane inwestycje. W poprawie sytuacji finansowej duże znaczenie będzie miał kilkuset procentowy wzrost przychodów ze sprzedaży biletów i karnetów na nowe loże VIP.

Podsumowując, rok 2018 będzie kolejnym rokiem obudowy fundamentów finansowych i odbudowy drużyny, która będzie walczyć o najwyższe trofea.

WISŁA KRAKÓW Spółka Akcyjna

MARZENA SARAPATA
PREZES ZARZĄDU

WISŁA KRAKÓW Spółka Akcyjna

Damian Dukał
Wiceprezes Zarządu