

Szanowni Państwo

Nie ma rzeczy niemożliwych. Do takiego twierdzenia skłaniają mnie wydarzenia jakie zaszły w roku 2005 w naszej firmie. Wiele osób twierdziło że polska firma w branży automatyki przemysłowej nie ma szans rozwojowych na rynku europejskim. Że nie będziemy w stanie konkurować jakością z producentami europejskimi i ceną z producentami chińskimi. Tymczasem trudne decyzje związane z odejściem od poprzedniej struktury dystrybucji naszych wyrobów, promowanie marki RELPOL, zbudowanie sieci dystrybucyjnej w Europie Zachodniej zaczyna przynosić efekty. Zostaliśmy zauważeni na rynku i postrzega się Relpol jako konkurenta z dużym potencjałem. Sprzedaż ilościowa naszych produktów rośnie, wprowadzamy nowe wyroby do naszej oferty tak, aby nasi klienci otrzymali wszystkie komponenty niezbędne do budowy układów automatyki przemysłowej. Takie działania wzmacniają naszą pozycję i pozwalają patrzeć w przyszłość z optymizmem.

Gospodarka europejska nie była w najlepszej kondycji w 2005 roku, nasi dotychczasowi najwięksi partnerzy handlowi na zachodzie nie wykazywali znaczących wzrostów. Natomiast nowi klienci oraz wzrosty na rynkach wschodnich zwiększyły wolumen sprzedaży. Silny złoty, którego średnia wartość była wyższa o 12,4% w porównaniu do roku 2004, nie pozwolił na wykazanie wartościowego wzrostu sprzedaży.

Istotnym problemem staje się wzrost cen miedzi srebra i surowców ropopochodnych. Taka sytuacja zwiększa koszty materiałowe i obniża nasze marże. Wzrost cen na rynku naszych wyrobów nie pokrywa w pełni wzrostu cen surowców. Ponieważ nie chcemy ograniczać naszych działań w zakresie rozwoju nowych produktów i technologii, dlatego zmuszeni jesteśmy do obniżania kosztów poprzez obniżkę kosztów pracy. Obniżamy koszty struktury firmy oraz przenosimy produkcję na Ukrainę, gdzie koszty roboczogodziny są znacząco niższe niż w Polsce. Zatrudnienie w 2005 roku spadło o 10% w stosunku do roku 2004. Istotną część efektów tych działań jest natychmiast „konsumowana” przez wzrost cen surowców i wzmacniającą się złotówkę. Działania takie będziemy w dalszym ciągu kontynuować tak, aby generować zysk i dzielić się nim z akcjonariuszami.

Dokładamy starań aby firma była postrzegana przez inwestorów jako dobra lokata kapitału, działająca w sposób przejrzysty i przewidywalny. Temu służą nasze działania dotyczące zasad ładu korporacyjnego. Poprawiamy również jakość naszych sprawozdań i aktywnie komunikujemy się z uczestnikami rynku kapitałowego.

Obecnie w realizacji strategii dominujący będzie rozwój oferty handlowej i wprowadzanie nowych produktów na rynek. W ocenie istotnych klientów tylko partner który jest w stanie proponować nowatorskie rozwiązania i wprowadzać nowe produkty jest właściwym dla długoterminowej współpracy. Wieloletnia współpraca daje bazę do systematycznego wzrostu firmy.

Przed nami kolejne ważne decyzje strategiczne. Chcemy rosnać już nie tylko na bazie naszych produktów ale również poprzez zakup firmy z branży. Chcemy to zaproponować akcjonariuszom do końca 2007 roku. Ale liczymy się również z tym, że nie jest to jeszcze odpowiedni czas na takie działania.

Mam nadzieję że w roku 2006 zrealizujemy zakładane cele i odczujemy razem pozytywne efekty pracy którą już wykonaliśmy .

Mariusz Wróbel
Prezes Zarządu

Żary , Kwiecień 2006