

*Szanowni Państwo,*

Rok 2012 należy określić jako bardzo udany. Grupa Kapitałowa Relpol wypracowała wynik finansowy w wysokości 9.196 tys. zł, a jednostkowy zysk netto Relpolu osiągnął najwyższy poziom w historii Spółki i wyniósł 10.618 tys. zł. Uzyskanie takich rezultatów jest w głównej mierze wynikiem prac wewnątrz Spółki.

Z zakresie działań handlowych w Polsce, umocniliśmy naszą pozycję na rynku krajowym poprzez zwiększenie aktywności w sieciach dystrybucyjnych oraz dotarcie do nowych klientów końcowych. W eksporcie skutecznie poszerzaliśmy bazę nowych klientów, w szczególności poprzez zawieranie umów z największymi graczami na najważniejszych rynkach przemysłowych Europy, takich jak Niemcy, Francja czy Wielka Brytania. Kontrahenci ci działają jednak globalnie nie ograniczając się tylko do własnego rynku. Zdobywamy klientów także w krajach dotkniętych kryzysem jak Hiszpania i Włochy. Należy jednak podkreślić, że działania te mają charakter długofalowy i ich pełne efekty powinny się ujawnić w kolejnych latach.

Na szczególną uwagę zasługuje działalność zakładu POLON, który w ubiegłym roku dostarczył systemy wykrywania substancji promieniotwórczych na remontowane i nowo otwierane lotniska w kraju. To był spektakularny sukces naszej Spółki!

Możliwości związane z rozwojem współpracy z dotychczasowymi klientami oraz pozyskiwaniem nowych odbiorców jest możliwe w wyniku działań na polu rozwoju produktów. Nieustannie pracujemy nad modyfikacją naszych wyrobów oraz nad poszukiwaniem nowych rozwiązań. Efektem tego jest np. nowy CZIP- PRO system cyfrowych zabezpieczeń i pomiarów nowej generacji dedykowany dla rozdzielni średniego napięcia. Produkt stworzony przez spółkę przy współpracy kadry naukowej z Instytutu Elektroenergetyki Politechniki Poznańskiej.

Wprowadziliśmy gniazda wtykowe z zaciskami sprężynowymi do przekaźników R2, R4 oraz do przekaźników RM84, RM85, RM87.

Nasz nowy, elektroniczny przekaźnik czasowy MT-W-17S-11-9240 z wyświetlaczem LED oraz z cyfrowymi nastawami czasów budzi coraz większe zainteresowanie. Przekaźnik ten nagrodzony został tytułem Elektroprodukt Roku 2012 oraz złotym medalem Automaticon 2013.

Spełniając oczekiwania klientów, stworzyliśmy nową serię miniaturowych przekaźników bistabilnych RMB841 i RMB851 przeznaczonych do zastosowań w urządzeniach, gdzie minimalny pobór mocy jest krytyczny.

Z zainteresowaniem spotykają się również wprowadzone w 2012 r. przekaźniki solarne RS35 i RS50, znajdujące zastosowanie w systemach solarnych, wytwarzających prąd przez panele słoneczne.

Zakończyliśmy inwestycje w linie przekaźników miniaturowych, co doprowadziło z jednej strony do zwiększenia mocy produkcyjnych i większej elastyczności produkcji, a z drugiej strony do poprawienia efektywności poprzez zmiany technologiczne w produkcji tej grupy produktowej.

W roku 2013 zakończymy kolejną dużą i kluczową inwestycję – tym razem w linii przekaźników przemysłowych. Jej rezultaty to nowoczesna linia o zwiększonych mocach, dużym poziomie automatyzacji oraz odnowiona grupa produktowa w pełni wpisująca się w oczekiwania rynku. Planujemy również dalsze inwestycje na poziomie produktowym jak i narzędziowym. W roku 2013 przeprowadzony zostanie remont jednej z głównych hal produkcyjnych.

Podsumowując powyższe wydarzenia, możemy stwierdzić, że w wyniku zamknięcia wspomnianych procesów, a przypomnieć należy, że ich planowanie i wdrożenie rozpoczęło się w roku 2011, w sposób fundamentalny odnowiona zostanie baza produkcyjna i produktowa Spółki.

Należy również zauważyć, że działania opisane powyżej toczyły się w mało sprzyjających okolicznościach zewnętrznych. Duży poziom destabilizacji sytuacji makroekonomicznej w Europie i Azji miał swoje odzwierciedlenie w naszej działalności, ale pomimo tego Spółka i Grupa kapitałowa uzyskały bardzo dobre rezultaty sprzedażowe i finansowe. Nowi klienci przedłużali procesy negocjacyjne, pozostawali na pozycjach konserwatywnych w zakresie przewidywań sprzedaży oraz wywierali mocną presję cenową. Z kolei dotychczasowi kontrahenci zmniejszali wielkość i strukturę zamówień, zmuszając Relpol do dużo większej elastyczności. Sytuacja ta kontynuowana jest również w roku bieżącym. Nasza odpowiedź, obok wymienionych wyżej działań o charakterze długookresowym, to położenie nacisku na elementy związane z obsługą klientów. Przejrzystość procesów decyzyjnych w zakresie kształtowania cen, kosztów produkcji, procesów logistycznych, planowania sprzedaży i produkcji oraz reakcja na zmieniającą się sytuację popytową mają być tymi elementami, które obok atrakcyjnej ceny i jakości naszych produktów, będą dostarczać wartość dodaną dla naszych klientów, a w rezultacie umacniać dotychczasowe relacje i budować nowe.

Rok 2013 jest obarczony wieloma niewiadomymi. Wyrażamy jednak swoje głębokie przekonanie o przygotowaniu Spółki zarówno do obrony swojego rynku, poszerzania udziałów poprzez zdobywanie nowych klientów, a także do utrzymania pozytywnych rezultatów finansowych w sytuacji dalszego trwania kryzysu. W wypadku odwrócenia się koniunktury, gotowi jesteśmy do osiągnięcia rezultatów porównywalnych z najlepszym w historii rokiem 2012.

Dziękuję klientom i dostawcom za zaufanie i współpracę, pracownikom spółki za ich zaangażowanie i trud, Radzie Nadzorczej za całoroczną współpracę, a akcjonariuszy chciałbym zapewnić, że wzrost wartości spółki i jej bezpieczeństwo pozostaje głównym zadaniem i celem zarządu.

Z wyrazami szacunku ,

**PREZES ZARZĄDU**

*Rafał Gulka*