

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki Relpol przekazuję na Państwa ręce raporty roczne za 2013 rok. Wypracowane w 2013 roku przez Grupę Kapitałową Relpol wyniki w postaci zysku netto w wysokości 4.869 tys. zł oraz przez spółkę w wysokości 4.538 tys. zł, aczkolwiek niższe niż w roku 2012, to należy je uznać za zadowalające. Wynika to z jednej strony, z niesprzyjających w 2013 roku warunków dla prowadzenia działalności, a z drugiej, z powodu braku tak spektakularnych wydarzeń stymulujących popyt jak EURO 2012, które mogły być wykorzystane przez Spółkę. Należy zwrócić uwagę na fakt, że 2013 rok był kolejnym rokiem, kiedy wypłacona została dywidenda.

W tym trudnym okresie przeprowadziliśmy jednak szereg działań inwestycyjnych: zakończyliśmy inwestycję w linię przekładników przemysłowych, zmodernizowaliśmy tę grupę produktową, przeprowadziliśmy gruntowną modernizację jednej z głównych hal produkcyjnych. Prowadzono również szereg mniejszych prac związanych z rozwojem produktów, tak na poziomie bieżących ulepszeń jak i w zakresie strategicznym, czego efektem będzie w roku 2015 wprowadzenie nowej serii przekładników z grupy RM96. Wprowadzony został również na rynek nowy produkt zakładu POLON – CZIP Pro – stabilizator średniego napięcia, będący następcą bardzo dobrze znanego w branży energetycznej, produktu CZIP.


Działania handlowe koncentrowały się na rozwoju strategicznych kontaktów pozyskanych w latach 2011- 2012 oraz na pozyskaniu kolejnych globalnych klientów. Rezultaty na tym polu pozwoliły nam osłabić negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego w Europie i systematycznie zwiększać obciążenie linii produkcyjnych, w szczególności na linii przekładników miniaturowych. Z perspektywy ostatnich miesięcy 2013 roku i początku roku bieżącego, mamy podstawy twierdzić, że trend ten będzie się wyraźnie umacniał. Konieczne będzie również poszerzanie rynku dla bramek radiometrycznych – tak w wymiarze geograficznym jak i w nowych segmentach odbiorców końcowych.

Elementem o którym już wspominałem w latach poprzednich, a wciąż aktualnym jest poświęcenie jak największej uwagi zagadnieniu kształtowania relacji z klientami. Jakość produktów, konkurencyjna cena to elementy niezbędne. Jednak ich zakorzenienie w relacjach opartych na przejrzystych i logicznych warunkach w zakresie kształtowania cen, planowania produkcji, planowania rozwoju produktu, usprawniania rozwiązań logistycznych będzie stanowiło o budowaniu przewagi konkurencyjnej Spółki.

Mam nadzieję, że rok 2014 będzie pomyślny i przyniesie lepsze rezultaty niż rok ubiegły.

Dziękuję naszym akcjonariuszom, klientom oraz dostawcom za współpracę i zaufanie, a pracownikom i Radzie Nadzorczej za zaangażowanie.

Z wyrazami szacunku,



Rafał Gulka
Prezes Zarządu