

## 1. LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Państwo,

Chciałbym podzielić się z Państwem moimi spostrzeżeniami dotyczącymi dokonań Spółki oraz szans, zagrożeń i perspektyw jej rozwoju w najbliższym okresie.

Rok 2019 był trudny i wymagający. Brak rąk do pracy, PPK, zmiany przepisów prawno-podatkowych, rosnące koszty wynagrodzeń, rozchwiany rynek, niepewność odbiorców związana z zapowiadaniem spowolnieniem gospodarczym, kłopoty europejskich producentów stali przekładające się na wahania cen surowca. Ciężko w takich warunkach o stabilny wzrost i spokojne funkcjonowanie. Wymuszało to na nas i na przedsiębiorstwach konieczność ciągłego dostosowywania się. Bycia elastycznym. Wykazywania się refleksem, umiejętnością pozyskiwania informacji i reagowania na nie oraz szybkiego podejmowania decyzji. Mając to wszystko na uwadze trzeba uznać wyniki 2019 roku jako dobre i naprawdę ciężko wypracowane. Uzyskaliśmy ponad 6% wzrosty sprzedaży produktów i utrzymaliśmy wysoką rentowność. Przychody sięgnęły blisko 438,9 mln złotych, a zysk netto poziom 25,4 mln złotych.

We wszystkich grupach produktowych, poza profilami GK, odnotowaliśmy kilkunastoprocentowe wzrosty wolumenu sprzedaży. Największe w grupie profili specjalnych, które w blisko 85% sprzedawane są zagranicę. Profile GK do suchej zabudowy sprzedawane są w blisko 85% na rynek krajowy co wskazuje na zachwianą korelacją między informacjami o wysokiej liczbie rozpoczętych budów i sprzedanych mieszkań, a faktycznym zapotrzebowaniem na materiały budowlane w tym profile GK, bądź jest to wynik przesuniętego cyklu inwestycyjnego i efekty zwiększonego zapotrzebowania na profile GK zobaczymy w kolejnych okresach. W zwiększaniu wolumenów sprzedaży pomagała nam obecność na wielu rynkach zagranicznych. Po raz pierwszy poziom eksportu wyniósł ponad 58% i znacznie przekroczył poziom sprzedaży krajowej.

W sferze inwestycyjnej – planowo realizowaliśmy program inwestycyjny na lata 2017-2020. Zakończyliśmy rozbudowę zakładu, z niewielkim opóźnieniem uruchomiliśmy dwie linie produkcyjne i zakończyliśmy instalację trzeciej. W sferze innowacji, badań i rozwoju też zrealizowaliśmy założenia. Planowo wdrazaliśmy prace badawczo-rozwojowe dostosowując się do założeń programu Industry 4.0. Zakończyliśmy pilotażową informatyzację kilku linii produkcyjnych, podłączając je do programów typu MES i CMMS, co pozwala nam na pełną analizę danych i zdarzeń produkcyjnych w trybie on-line w czasie rzeczywistym. W przyszłym roku planujemy rozszerzyć ten projekt na pozostałe linie produkcyjne. Organizacyjnie – udało nam się przeformatować i zreorganizować działy handlowe i sprzedażowy backoffice. W roku 2020 planujemy przemodelować organizację działu produkcyjnego tak, żeby zoptymalizować procesy produkcyjne i jeszcze lepiej wykorzystać posiadane moce i zasoby. Zamierzamy również wdrożyć nowe rozwiązania informatyczne w całej organizacji. Jest to praca koncepcyjna, wymagająca dużo samodyscypliny i wysokiego zaangażowania wszystkich pracowników ale bez takich działań nie można myśleć o dalszym rozwoju i konkurovaniu na wymagających rynkach zagranicznych.

Plany zwiększania wykorzystania mocy produkcyjnych i rozwoju sprzedaży w roku 2020 mogą zostać jednak zweryfikowane przez pandemię koronawirusa SARS-CoV-2, który już wywiera silny wpływ na gospodarkę globalną. Siła wpływu i przełożenie na naszą działalność oraz na obraz całego rynku są trudne do oszacowania. Zależać to będzie od czasu trwania tej sytuacji, wprowadzonych przez rządy wszystkich krajów działań zapobiegawczych i ograniczeń. Na bieżąco monitorujemy rozwój i dynamikę sytuacji oraz szacujemy wpływ tego ryzyka na przyszłe wyniki Spółki, wdrazając działania, które zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i doświadczeniem, zapewnią rozwój i kontynuację działalności operacyjnej.

Z poważaniem  
Tomasz Mirski  
Prezes Zarządu