

Szanowni Akcjonariusze,

Miniony rok 2013 przyniósł w Spółce De Molen S.A. decyzje przygotowywane od dwóch lat. Spółka dokończyła proces zmiany strategii handlowej skupiając swoje działania na rynku nowoczesnym. Na tym rynku Spółka prowadzi zarówno sprzedaż towarów handlowych jak i świadczy usługi merchandisingowe oraz przedstawicielstwa handlowego dla kilkunastu klientów-dostawców do sieci handlowych.

Pod koniec 2013 roku De Molen S.A. zrezygnowała z bezpośredniego zaopatrywania stacji benzynowych przekazując te działania spółce-córce DLG sp. z o.o. ze Szczecina. Podstawą do tej decyzji były wnikliwe analizy rentowności działań w Grupie Kapitałowej De Molen jednoznacznie wskazujące, że rynek stacji benzynowych systematycznie zmniejsza swój potencjał oraz, że spółka DLG zoptymalizowała bardzo skutecznie swoje działania dystrybucyjne na rynku stacji i jest w stanie podołać wyzwaniu polegającemu na dostarczaniu towarów na rynek całej Polski.

Wobec sprzedaży Zorganizowanej Części Przedsiębiorstwa działającego w obrębie De Molen do spółki DLG uzyskano w dominującej spółce w Grupie Kapitałowej duże uproszczenie procesów logistycznych skutkujących istotnymi oszczędnościami kosztów. Pozwoliło to zarządowi De Molen S.A. przeprowadzić drugi etap restrukturyzacji polegających na dopasowaniu struktury przedsiębiorstwa do obsługi rynku nowoczesnego. Pierwsze miesiące 2014 roku przyniosły pozytywne efekty podjętych działań. Obie Spółki pokazały dodatnie wyniki działalności gospodarczej w pierwszym kwartale 2014 roku .

Planując rezygnację z dystrybucji towarów na rynku tradycyjnym spółka De Molen S.A. sprzedała wszystkie posiadane udziały w spółce Bosma Electric sp. z o.o. Żarówki samochodowe importowane przez Bosma Electric przestały być istotne dla handlu prowadzonego przez De Molen S.A.. Pozyskane środki ze sprzedaży powiększyły kapitał Spółki niezbędny do rozwoju importu towarów i ich sprzedaży na rynku nowoczesnym.

Zasadnicze znaczenie dla konsekwentnej realizacji planu zmiany strategii Spółki miało zdecydowane wsparcie finansowe Akcjonariuszy. Pełnym sukcesem zakończyła się emisja akcji serii D powiększająca dwukrotnie kapitał akcyjny Spółki. Kapitałochłonne zakupy importowe pod zamówienia marketów wspierał pożyczkami akcjonariusz holenderski spółka Graco Handelsoverneming bv. Spółka korzystała też z poręczeń hipotecznych udostępnianych przez spółki z Grupy PTI głównego akcjonariusza De Molen S.A.. Mając zapewnione bezpieczeństwo finansowe Spółka mogła agresywnie realizować strategię zakupów pod potrzeby sezonowe i regularne dostawy do największych sieci marketów takich jak: Biedronka, Auchan, Netto, Pepco, Carrefour, Kaufland, Tesco i innych, a także do sieci mniejszych jak Topaz, Stokrotka, Polomarket i inne.

Zarząd Spółki bardzo zabiegał o poszerzenie bazy klientów i bazy asortymentowej by maksymalnie wzmocnić pozycję rynkową i zwiększyć stabilność, a zatem bezpieczeństwo systematycznego rozwoju Spółki. W minionym roku przeprowadzone dwie duże promocje w sieci Biedronka i kilkadziesiąt promocji w sieci Netto, Pepco, Auchan i innych. Zarząd przywiązuje największą uwagę do regularnych dostaw w ramach kolekcji znajdujących się w stałych listach asortymentowych. Cotygodniowe dostawy stabilizują procesy logistyczne i przepływy finansowe.

We współpracy z klientami poszerzana jest lista asortymentowa o nowe kolekcje co zapewnia Spółce status multidostawcy dla sieci handlowych. W minionym roku do oferty wprowadzono produkty wędkarskie, towary dziecięce z logo Disney, rozszerzono kolekcje drobnych akcesoriów gospodarstwa domowego, kolekcje akcesoriów ogrodowych i inne.

Spółka De Molen S.A. świadczyła ponadto usługi przedstawicielstwa handlowego i merchandisingu dla kilkunastu podmiotów handlowych dostarczających towary na rynek nowoczesny. Działalność ta prowadzona jest przez wyodrębniony, wyspecjalizowany Dział Usług. Dział ten obok sprzedaży usług na zewnątrz Spółki prowadzi też prace na potrzeby wewnętrzne tj. na rzecz Działu Sprzedaży De Molen S.A., co znacząco wspiera działania handlowe Spółki.

Nowa organizacja logistyczna Spółki zdała egzamin skutecznie i oszczędnie realizując spiętrzone dostawy na sezon wiosenny 2014r.

Podsumowując wyniki minionego okresu można powiedzieć, że w roku 2013 we współpracy z Akcjonariuszami wyznaczono realistyczne cele działalności gospodarczej dla De Molen S.A. i rozpoczęto intensywne wdrażanie efektywnej strategii rozwoju. W efekcie perspektywy dla spółki De Molen S.A. na rok 2014 są obiecujące, co powinno przynieść wymierne korzyści Spółce jak i jej Akcjonariuszom.

Prezes

Wojciech Józefowicz

De Molen S.A.
PREZES ZARZĄDU

dr inż. Wojciech Józefowicz

DE MOLEN S.A.
Wysogotowo, ul. Długa 5
62-081 Przeźmierowo
tel. +48 61 652 56 01
NIP: 62-00-07-360