

Szanowni Państwo, Akcjonariusze Firmy HTL-STREFA

W imieniu Zarządu HTL-STREFA S.A. przedstawiam Państwu sprawozdanie z działalności naszej grupy kapitałowej i spółki HTL-S.A. w 2008 roku.

W 2008 roku w 100% wykonaliśmy wszystko to co zakładaliśmy w oficjalnych prognozach. W szczególności : w ubiegłym roku wyprodukowaliśmy i sprzedaliśmy 692 mln sztuk nakłuwaczy bezpiecznych, co stanowi wzrost o 11,6% oraz 942 mln sztuk lancetów personalnych – wzrost o 194 %. Na koniec 2008 roku Spółka posiadała ok. 55% udziału rynku światowego nakłuwaczy bezpiecznych i ok. 20% lancetów personalnych.

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w roku 2008 wyniosły 142.783 tys. zł co było wynikiem o ponad 77% lepszym ubiegłorocznego, mimo bardzo silnej, przez 3 kwartały ubiegłego roku, pozycji złotówki do euro i dolara

Zysk netto w 2008 roku był wielokrotnie wyższy niż w roku 2007 i wyniósł 30 719 tys. zł

Na nasz sukces złożyło się szereg przyczyn:

- po pierwsze nasza reputacja jako producenta produktów gwarantujących najwyższą jakość, dotrzymywanie terminów dostaw oraz elastycznie reagującego na zmieniające się zapotrzebowania klientów, co w konsekwencji przełożyło się bezpośrednio na wielkość sprzedaży,

- po drugie uruchomienie własnej szlifierni igieł, najdroższego elementu nakłuwaczy i lancetów, kupowanego dotychczas u poddostawców. Proces ten zakończy się w tym roku osiągnięciem 100% samowystarczalności.

- po trzecie efekty synergii uzyskanej w konsekwencji przejęcia przez HTL szwedzkiej firmy HaeMedic. Przejęcie otworzyło nam szereg nowych rynków zbytu a przeniesienie produkcji do Polski pozwoliło na obniżenie kosztów i pełne zaspokojenie potrzeb klientów.

- po czwarte wreszcie, implementacja programu usprawnień techniczno-organizacyjnych, która, dzięki głębokiej automatyzacji, znacząco obniżyła koszty robocizny.

HTL-STREFA S.A. jako jedna z niewielu polskich firm nie ucierpiąta stosując mechanizmy zabezpieczając przychody walutowe, nie tylko nie odnotowaliśmy strat, lecz wręcz przeciwnie osiągnęliśmy w 2008 roku zysk w wyniku tych działań wynoszący 3 775 tys.PLN

Światowy kryzys gospodarczy nie dotyczy podstawowej opieki medycznej,

nie wpływa więc negatywnie na przyszłość naszej firmy.

W roku 2009 zakładamy przyrost sprzedaży lancetów i nakłuwaczy o ok. 50% z 1,6 mld do 2,4 mld sztuk.

Będziemy zaspokajać 75 – 80 % potrzeb rynku światowego na nakłuwacze bezpieczne i zostaniemy liderem w produkcji lancetów personalnych.

Planujemy uzyskać przychody 33,6 mln EUR oraz 28,2 mln USD.

Przy założeniu utrzymania w 2009 r. kursów wymiany walut na zbliżonym do dzisiejszego poziomie m, ze obroty HTL-STREFA S.A. zwiększą się w porównaniu z 2008 rokiem o ponad 80%

W celu zabezpieczenia możliwości realizacji planów sprzedaży wydamy w 2009 roku ... mln PLN na inwestycje w tym ok. 14 mln PLN na rozbudowę zakładu w Łęczycy (z istniejących 7000 m² do 13500 m²) Pierwsza część ok. 50% tej rozbudowy zakończy się w czerwcu br., pozostała część do końca września br.

Zakup niezbędnych maszyn, form wtryskowych oraz automatów montażowych pochłonie ... PLN. Inwestycje te zamierzamy pokryć z przychodów firmy, korzystając zarazem z krótkoterminowych kredytów pomostowych.

Nowe inwestycje otworzą nowe miejsca pracy zamierzamy w 2009 roku zwiększyć zatrudnienie z 639 do 843 osób a więc o 32 %

Plany na lata 2010, 2011, 2012 oparte są długoterminowych prognozach sprzedaży, które otrzymujemy od naszych głównych klientów i które podążają za organicznym rozwojem rynku tj. wzrostem sprzedaży o 15-20% rocznie.

Pod koniec 2009 roku HTL-STREFA zamierza wejść na nowy dla nas segment rynku diabetycznego tzn. produkcję igieł iniekcyjnych do penów insulinowych. Rynek ten, w sensie ilościowego wolumenu sprzedaży jest zbliżony do rynku lancetów personalnych aczkolwiek ze względu na dużo wyższe ceny sprzedaży kilkukrotnie przewyższa go pod względem wartości sprzedaży.

Jest zamiarem Zarządu, aby w latach 2010-2012 HTL-STREFA S.A. stała się tak jak w segmencie nakłuwaczy i lancetów jedną z czołowych firm na tym rynku.

Zarówno bardzo zbliżona technologia produkcji jak i dogłębna znajomość praw rządzących marketingiem oraz sprzedażą jaką posiadamy w tym

segmencie powoduje, iż głęboko wierzymy, że uda nam się to osiągnąć.

Tworząc i prowadząc HTL-STREFA S.A. skupiam się wraz ze swoim zespołem na budowie przedsiębiorstwa wyróżniającego się silnymi fundamentami. Dzięki takiemu podejściu zdobyliśmy dominującą pozycję na bardzo wymagającym światowym rynku i cieszymy się zaufaniem klientów – największych światowych koncernów. Wierzę, że przyjęta przez nas i konsekwentnie realizowana strategia rozwoju będzie prowadzić do stałego wzrostu wartości naszej spółki.

Andrzej Czernecki,

Prezes Zarządu