

Kraków, 5 marca 2012

**Szanowna Państwo,
Akcjonariusze Armatury Kraków SA**

Przedkładam przed Państwem sprawozdanie roczne z działalności Grupy Armatura za rok 2011. Rok bardzo pracowity, kontynuacji trudnych procesów reorganizacyjnych. Rok dość nieprzewidywalny, co przełożyło się także na kształt osiągniętych wyników finansowych.

2011 był rokiem, gdzie bardzo duży nakład pracy włożonej przez szeroką kadrę zarządzającą Grupy Armatura nie przełożył się wprost na szybkie efekty finansowe, ale dopiero na dobre perspektywy ich osiągnięcia w przyszłości. Zrealizowane w tym roku kosztochłonne ale konieczne działania przeniosły jednak Grupę Armatura w inne stadium organizacji wewnętrznej. Dzięki temu istotnie zmniejszyliśmy dotychczasowe bagaże kosztowe, doprowadziliśmy do znacznego podniesienia efektywności i rentowności działalności, a także zwiększyliśmy możliwości upłynnienia kolejnych aktywów o znacznej wartości.

Zgodnie z wcześniejszym planem rok 2011 rozpoczęliśmy od czasowego unieruchomienia całej działalności na trzy tygodnie stycznia, ze względu na wdrażanie nowego systemu informatycznego. Bez tego trudno byłoby nam już efektywnie zarządzać procesami organizacyjnymi, finansami i przepływami wewnątrz rozbudowanej Grupy Armatura. Proces ten wymusił skumulowanie sprzedaży (szczególnie baterii) w grudniu 2010 i naturalne zmniejszenie jej skali w styczniu. Osłabienie wyników począwszy od I kwartału było więc sytuacją z góry zaplanowaną, ciągnącą się niestety jako negatywne odium przez cały rok 2011. Niższy udział poziomu sprzedaży baterii w strukturze sprzedaży Grupy Armatura przełożył się także wprost na obniżenie ogólnego poziomu rentowności.

Jednocześnie pomimo notowanych wysokich dynamik sprzedaży grzejników i zaworów, utrzymujące się do połowy roku 2011 relatywnie wysokie poziomy cen metali, negatywnie wpływały na osiągane marże na tych grupach asortymentowych. Na niższe od oczekiwanych poziomy rentowności operacyjnej, niekorzystnie wpłynęła także bardzo niestabilna sytuacja na rynku walutowym. Z jednej strony naturalnie drożały komponenty importowe, z drugiej zaś częściowo zostało to zrekompensowane wzrostem opłacalności eksportu.

Sprzedaż eksportowa wykazywała w roku 2011 tendencje wzrostowe, lecz w jej strukturze geograficznej nastąpiły istotne zmiany. Łączna sprzedaż realizowana w krajach Europy Zachodniej, pierwszy raz istotnie przewyższyła efekty uzyskane na wschodzie kontynentu. Odnotowaliśmy w tym okresie zwiększony poziom zamówień, szczególnie w segmencie B2B w zakresie produktów dedykowanych. Znaczne obniżenie sprzedaży nastąpiło jednak na rynku Białorusi, ze względu na destabilizację sytuacji wewnętrznej w tym kraju.

W 2011 roku podjęliśmy kluczową decyzję o kontynuacji przenosin działalności operacyjnej z Krakowa do spółek zależnych, w szczególności przemieszczając główny nurt procesów produkcji baterii do Armatoory do Niska. W tym zakresie już od II kwartału 2011 sukcesywnie przygotowaliśmy proces pod względem formalnym i organizacyjnym.

Na przestrzeni II półrocza 2011 zatrudniliśmy kilkudziesięciu nowych pracowników, którzy szkoleni byli jeszcze w zakładzie w Krakowie, po to aby jako wykwalifikowani pracownicy mogli objąć nowe obowiązki przy produkcji w Nisku. Ponosiliśmy tym samym koszty ich szkoleń, a tym samym także koszty zdublowanego zatrudnienia. Jednocześnie systematycznie ograniczaliśmy działalność w Krakowie, przenosząc ją do spółek córek. Tym samym

utrzymywaliśmy zmniejszający się potencjał produkcyjny, ponosząc wysokie koszty funkcjonowania infrastruktury przewymiarowanej do bieżącej skali działalności oraz koszty wynagrodzeń pracowników w okresach wypowiedzeń. Malejące zatrudnienie powodowało także pojawienie się wysokich kosztów odpraw dla zwalnianych pracowników.

Osiągnięty w roku 2011 r. niższy poziom rentowności, z uwagi na zmienioną strukturę sprzedaży oraz czynniki zewnętrzne, wraz z jednorazowymi wysokimi obciążeniami związanymi z prowadzoną reorganizacją, wpłynęły łącznie na przejściowe odnotowanie niekorzystnego poziomu wyników finansowych za ten okres. Niekorzystnie na koszty finansowe wpłynął także przejściowo wysoki poziom kursu walut odnotowany na dzień wyceny bilansowej.

Pomimo niezbyt korzystnej koniunktury na rynku nieruchomości udało nam się jednak uzyskać korzystne warunki cenowe i doprowadzić do sprzedaży dwóch nieruchomości w Krakowie, inkasując 37 mln zł netto i osiągając wysoki poziom zysków. Znaczny postęp nastąpił także w zakresie odblokowywania kapitału obrotowego zainwestowanego w finansowanie majątku obrotowego. Obniżyliśmy poziom zapasów i należności, uwalniając łącznie ponad 20 mln zł kapitału.

W efekcie powyższych działań Grupa Armatura znacznie obniżyła poziom zadłużenia, zapewniając sobie także perspektywę istotnego obniżenia poziomu kosztów finansowych. W roku 2011 Grupa Armatura wypłaciła także pierwszą dywidendę i przyjęła politykę zmierzającą do zapewnienia akcjonariuszom corocznych wypłat dywidendy.

Dokonane w roku 2011 ustabilizowanie sytuacji finansowej i organizacyjnej, zakończenie procesu reorganizacji i uzyskanie znacznych oszczędności, zapewniło Grupie Armatura możliwość działania w innych realiach. W rok 2012 wkroczyliśmy już z perspektywą znacznego podniesienia rentowności działalności operacyjnej, obniżenia poziomu kosztów finansowych i osiągania korzystnych wyników finansowych, nawet w obliczu ostrożnych scenariuszy w odniesieniu do kształtu koniunktury rynkowej.

Z wyrazami szacunku

Konrad Hernik
Prezes Zarządu