

Ocena sytuacji Spółki oraz Grupy Apator za rok 2007, dokonana przez radę nadzorczą w dniu 16 kwietnia 2008 r.

W 2007 roku spółka Apator SA opracowała strategię działania na lata 2007-2009, która określa kierunki dalszego rozwoju całej grupy kapitałowej i poszczególnych spółek. Jednoznacznie wskazano, że Grupa Apator nadal rozwijać się będzie w dotychczasowych segmentach obejmujących systemy i aparaturę pomiarową oraz aparaturę łącznikową. Określono również, że uzyskanie pozycji lidera w Europie Środkowo-Wschodniej w powyższych branżach jest głównym celem Grupy Apator, który powinien zostać osiągnięty do 2012 roku. Realizacja ambitnego celu odbywa się poprzez rozwój organiczny, wzrost sprzedaży na rynkach zagranicznych oraz akwizycje. W tym zakresie 2007 rok należy zaliczyć do udanych. W wyniku prowadzonych w ubiegłym roku negocjacji, zakończonych sukcesem, Grupa Apator rozszerza swój skład o dwa podmioty. W styczniu 2008 roku w skład grupy weszła spółka informatyczna Rector Sp. z o.o., która wspomaga spółki Grupy Apator w zakresie systemów zarządzania infrastrukturą i danymi pomiarowo-odczytowymi, w tym szczególnie w zakresie analizy tych danych i ich wizualizacji. Kolejną spółką, która dołączy do Grupy Apator w II kwartale 2008 roku jest firma PoWoGaz SA, specjalizująca się w projektowaniu, produkcji i sprzedaży wodomierzy zarówno na rynek krajowy jak i rynki zagraniczne. Przejęcie tej firmy zamyka kilkuletni proces poszukiwania producenta wodomierzy. Efektem rozszerzenia oferty Grupy Apator o te wyroby jest kompletna baza produktowa, co skutkować powinno dalszym wzrostem sprzedaży aparatury pomiarowej i intensywnym rozwojem systemów.

2007 rok był również satysfakcjonujący pod względem wzrostu sprzedaży na rynkach zagranicznych. Był to okres dalszego umacniania pozycji Grupy Apator i marki Apator na dotychczasowych rynkach oraz poszukiwania nowych rynków.

Eksport spółki Apator SA, który dotyczy prawie wyłącznie aparatury łącznikowej, wzrósł z 16,8 mln zł w 2006 roku do 25,9 mln zł, czyli o ponad 54%.

Eksport Grupy Apator obejmujący kredytowe liczniki energii elektrycznej, gazomierze i aparaturę łącznikową wzrósł z 56,2 mln zł do 71,7 mln zł, czyli o ponad 27%. Udział eksportu w skonsolidowanych przychodach ze sprzedaży wzrósł z 19% do 23%.

Przedstawiona strategia działania została zatwierdzona przez radę nadzorczą, a następnie sprawowana była bieżąca kontrola nad jej realizacją. Ponadto rada nadzorcza zobowiązała zarząd do aktualizacji strategii w okresach półrocznych.

Wyniki finansowe uzyskane w 2007 roku są pozytywne w zakresie wzrostu skonsolidowanych przychodów. Również uzyskany poziom rentowności plasuje Grupę Apator na wysokim poziomie wśród giełdowych spółek, zwłaszcza w sektorze elektromaszynowym. Jednak spadek poziomu skonsolidowanego zysku na sprzedaży z 42, 7 do 41 mln zł oznacza, że tempo wzrostu kosztów w 2007 roku było wyższe niż tempo wzrostu przychodów. Fakt ten był spowodowany wyższymi kosztami materiałowymi (wzrost cen materiałów kolorowych), wzrostem wynagrodzeń oraz zmianą struktury sprzedaży w ujęciu asortymentowym i geograficznym. W ramach grupy podjęte zostały działania, które częściowo niwelują ujemne skutki wzrostu kosztów takie jak uwzględnianie w cenach produktów wzrostu kosztów miedzi, wzrost zakupu materiałów i podzespołów u dalekowschodnich

dostawców, obniżanie technicznego kosztu wytwarzania poprzez wdrażanie nowych rozwiązań konstrukcyjnych i technologicznych, czy przegląd kadr i optymalizowanie zatrudnienia. Na część czynników makroekonomicznych Grupa Apator nie miała możliwości oddziaływania. Wymienić tu należy przede wszystkim przedłużający się proces prywatyzacji polskiej energetyki, negatywnie wpływający na decyzje inwestycyjne, a więc na poziom zamówień w zakresie segmentu pomiarowego, w tym głównie liczników przedpłatowych. Jednak, w ocenie rady nadzorczej, rynek pomiarowy jest rynkiem bardzo perspektywicznym, a Grupa Apator przygotowywała się do jego ożywienia poprzez intensywne prace nad innowacyjnymi rozwiązaniami w zakresie systemów opomiarowania wszystkich mediów energetycznych. Również wzrost eksportu powoduje, że przejściowo wrasta udział sprzedaży o niższej rentowności. Jednak wzrost tej sprzedaży powoduje obniżenie jednostkowych kosztów stałych. Równolegle rosnący poziom eksportu na poszczególnych rynkach przynosi już rezultaty w zakresie poprawy tej rentowności.

Biorąc pod uwagę wypracowaną w 2007 roku strategię działania, wzrost sprzedaży na rynkach zagranicznych, zakończone sukcesem akwizycje, rozszerzoną ofertę produktową i ukierunkowanie na innowacyjność, rada nadzorcza pozytywnie ocenia sytuację spółki Apator SA i Grupy Apator. Rada nadzorcza wyraża przekonanie, że prowadzone działania przyniosą w kolejnych latach dalsze wzmocnienie pozycji na rynku krajowym i rynkach międzynarodowych oraz pozwolą na uzyskiwanie rentowności satysfakcjonującej dzisiejszych i przyszłych inwestorów.

Rada Nadzorcza Apator SA