

Wrocław, dnia 28 maja 2008r.

Andrzej Diakun
Prezes Zarządu
ELEKTROTIM S.A.

Akcjonariusze ELEKTROTIM S.A.

Szanowni Państwo,

Mam przyjemność przekazać Państwu raport z działalności **ELEKTROTIM S.A.** oraz **Grupy Kapitałowej ELEKTROTIM** za rok 2007.

Rok 2007 był dla Spółki przełomowy. W tym czasie zakończyliśmy pierwszy etap wdrażania strategii zrównoważonego rozwoju. Spółka sprzedała akcje serii D w ofercie publicznej, zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, osiągnęła przychody skonsolidowane w wysokości około 100 milionów złotych i wypracowała skonsolidowany zysk netto w wysokości 10 milionów złotych. Spółka stała się rozpoznawalna na polskim rynku. Dzięki szerokiej, zdywersyfikowanej ofercie atrakcyjnych produktów Spółka jest pożądanym partnerem biznesowym.

Większość swoich produktów ELEKTROTIM S.A. oraz Grupa Kapitałowa ELEKTROTIM sprzedaje na rynku inwestycyjnym, który charakteryzuje się obecnie dużym potencjałem wzrostu. Posiadane w ofercie produkty oraz tendencje na rynku budowlano-montażowym, są zapowiedzią przyszłych, korzystnych wyników.

W dniu 24 listopada 2006 roku, Akcjonariusze podjęli uchwałę o emisji publicznej akcji serii D oraz o wprowadzeniu akcji Spółki na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Decyzja ta przesądziła o zakresie, kierunku i sposobie rozwoju oraz Grupy Kapitałowej ELEKTROTIM. Struktura Akcjonariatu, która powstała po emisji publicznej, zapewnia konstruktywną, zorientowaną na osiągnięcie celów współpracę wszystkich organów Spółki.

Organizacja Spółki jest konsekwentnie i sukcesywnie dopasowywana do zmieniających się uwarunkowań rynkowych i ewoluujących oczekiwań klientów. W roku 2007 w Spółce wdrożono zintegrowany system informatyczny do zarządzania oraz sukcesywnie wprowadzano metodykę zarządzania projektami w realizowanych przedsięwzięciach.

W filozofii funkcjonowania Spółki najważniejsi są zatrudnieni w niej ludzie. Ich wiedza, umiejętności i motywacje decydują o charakterze ELEKTROTIM S.A., wynikach, dynamice i możliwościach rozwoju. Dlatego też Spółka nieustannie dba o właściwy poziom motywacji, wiedzy i umiejętności zatrudnionych w niej pracowników.

Technologia wytwarzania produktów jest przez ELEKTROTIM S.A. ciągle doskonała. Jakość produktów jest dostosowywana do aktualnych potrzeb Klientów. W roku 2007 Zarząd ELEKTROTIM S.A. zwracał szczególną uwagę na wdrożenie metodyki zarządzania projektami oraz na implementację systemu diagnozowania ryzyk i zarządzania ryzykami. Zastosowanie tych systemów spowodowało wyraźną poprawę rentowności sprzedaży.

Przy zarządzaniu finansami Zarząd Spółki stosuje politykę równoważenia bezpiecznego prowadzenia biznesu z efektywnością pracy kapitałów własnych.

Kluczem do sukcesu jest poznanie i zrozumienie potrzeb klienta i jego dążeń. Potrzeby i dążenia klienta są podstawą zachowań i działań pracowników Spółki i Grupy Kapitałowej ELEKTROTIM. Dzięki znajomości potrzeb klientów oferowane przez Spółkę i Grupę Kapitałową ELEKTROTIM produkty są dopasowywane do ich indywidualnych potrzeb. Wiedza ta jest podstawowym źródłem - wyższej niż standardowej - rentowności sprzedaży netto. Bardzo dobry wizerunek Spółki oraz Grupy Kapitałowej ELEKTROTIM, dobre produkty, właściwa strategia sprzedaży spowodowały w roku 2007 wzrost sprzedaży i wzrost zysku netto.

W mojej opinii, w latach 2008-2010, nastąpi wzrost sprzedaży i zysku netto Grupy Kapitałowej ELEKTROTIM. W latach 2008-2010 przychody skonsolidowane i zyski skonsolidowane będą wzrastały przede wszystkim dzięki przychodom ze sprzedaży i zyskom spółek zależnych.

Mam nadzieję, że dzięki dobrym wynikom naszej Spółki oraz całej Grupy Kapitałowej ELEKTROTIM, cena akcji ELEKTROTIM S.A. będzie rosła, dając Państwu satysfakcję z podjętych decyzji inwestycyjnych.

Z poważaniem,

Andrzej Diakun
Prezes Zarządu
ELEKTROTIM S.A.