

Szanowni Akcjonariusze

Miniony rok 2007, był dla Spółki Fota S.A. bardzo pracowity i niezwykle dynamiczny. Wynikało to przede wszystkim ze zobowiązań, jakie Spółka podjęła wobec Akcjonariuszy wchodząc na rynek publiczny pozyskując nowy kapitał.

W celu ich realizacji, a także aby sprostać wyzwaniom rosnącego rynku motoryzacyjnego i ostrej konkurencji – Zarząd zdecydował się podjąć zakrojony na szeroką skalę program modernizacji przedsiębiorstwa Spółki i całej Grupy Kapitałowej we wszystkich dziedzinach.

Rok 2007 w tym zakresie upłynął na pracach studialnych, przygotowaniu i implementacji szeregu przedsięwzięć, o których poniżej.

1. Zmiana organizacji Spółki i sieci handlowej.

Kluczową sprawą było wprowadzenie oddzielnych osób zarządzających w Pionach Handlu Krajowego, Eksportu oraz Logistyki i Zakupów. Piony te podlegają dalszej reorganizacji i doskonaleniu w ramach swej specyfiki, w oparciu o profesjonalne rozwiązania wdrażane również z wykorzystaniem zewnętrznych doradców. Spółka podjęła decyzję i rozpoczęła praktyczne działania na rzecz zmian w strukturze Oddziałów Terenowych prowadzących sprzedaż.

Celem jest przekazanie sieci tych Oddziałów w 100% w ręce partnerów Spółki – franczyzobiorców.

W mojej ocenie takie działanie znacznie zwiększy efektywność funkcjonowania organizacji na rynku.

2. Wdrożenie nowych systemów informatycznych.

W ubiegłym roku rozpoczęło się przygotowanie do wdrożenia w 2008 r. nowego systemu zintegrowanego ERP oraz specjalistycznego wspomagającego logistykę. Przeprowadzono szereg studiów i analiz przed wyborem konkretnych ofert. Celem ogólnym jest stworzenie systemu informacyjnego Firmy wspomagającego proces decyzyjny na wszystkich szczeblach zarządzania.

3. Modernizacja bazy logistycznej – racjonalizacja zapasów, poszerzenie oferty.

Przez cały rok trwała rozbudowa Centralnego Magazynu w Łodzi, mająca na celu powiększenie powierzchni magazynowej, a także instalacja systemu transportu

wewnętrznego. W oparciu o lepszą bazę techniczną i system informatyczny zamierzamy zmniejszyć zapas magazynowy w relacji do sprzedaży, poprawić jego strukturę i rotację.

4. System informacji zarządczej i kontroli kosztów operacyjnych.

Przyjęto nowe rozwiązania organizacyjne tworząc Dział Controllingu, rozbudowano Plan kont i wdrożono system budżetowania. Działania te mają zapewnić bieżącą kontrolę kosztów na wszystkich szczeblach zarządzania. Wiedza i odpowiedzialność całej kadry za ponoszone koszty usprawni również proces planowania operacyjnego i decyzje inwestycyjne.

5. Rozwój współdziałania Spółek zależnych w ramach Grupy.

Realizując cel strategiczny budowy Grupy Kapitałowej, Spółka – jej kadra i specjaliści zaangażowali się w wiele projektów akwizycyjnych, których efektem są nieliczne dokonane akwizycje. Te zaangażowanie ograniczyło możliwości w kraju.

W ramach Grupy Fota S.A. w Polsce działają Spółki Expom i Art Gum, które specjalizują się, pierwsza w produkcji i regeneracji wyposażenia elektrycznego, druga w dystrybucji opon.

Spółki Autoprime, Fota Ukraina i Fota Węgry, prowadzą dystrybucję całego asortymentu w krajach sąsiednich.

W takim kształcie Grupa Fota S.A. ukonstytuowała się w II połowie 2007 roku. Jesteśmy w trakcie prac nad budową systemu zarządzania Grupą, a przede wszystkim staramy się umocnić i usprawnić działalność poszczególnych Spółek.

Oprócz tych najważniejszych obszarów prowadzone były inne prace mające na celu przegląd i reorganizację działów w Spółce.

Podjęty program działań wiązał się ze znacznym wysiłkiem całej organizacji oraz skupieniem wydatków w celu szybkiego zakończenia reengineeringu Firmy. Konkretnych efektów podjętych działań, możemy się spodziewać już w 2008 roku. Jednakże przez cały bieżący rok Spółka będzie zaangażowana w dokończenie opisanych powyżej prac modernizacyjnych.

Jestem w pełni świadomy, iż osiągnięte przez Spółkę wyniki nie usatysfakcjonowały Akcjonariuszy i inwestorów. Nie ustrzegliśmy się też błędów. Przykładem są nietrafione decyzje dotyczące zabezpieczenia zmienności kursów walut obcych.

Wierzymy jednak, że Spółka Fota S.A. i Grupa Kapitałowa ma wiele atutów.

Działamy na rozwiniętym rynku, co pozwala dynamicznie zwiększać sprzedaż. Poszerzamy naszą ofertę, dzięki dobremu rozpoznaniu rynku, dystrybucję wykorzystującą sieć ok. 150 oddziałów w kraju i za granicą, a także doskonałe relacje z naszymi dostawcami.

Tradycyjnie przykładamy wielką wagę do kontaktów i wspierania naszego ostatecznego klienta – warsztatu, poprzez szkolenia, akcje marketingowe oraz wsparcie w zakupie nowoczesnego wyposażenia.

Bardzo duże znaczenie ma posiadanie własnego brandu KAGER, pod którym sprzedawane są produkty gwarantowanej jakości.

Wielką wartością Spółki jest kadra kierownicza i pracownicy, często o długoletnim stażu, oddani Firmie i zaangażowani w tworzenie jej siły, jako wiodącego dystrybutora części zamiennych do wszelkich typów samochodów.

W imieniu swoim i Zarządu pragnę złożyć im serdeczne podziękowania za ich pracę i zaangażowanie.

Szanowni Akcjonariusze przyjmijcie ten list jako wyraz zobowiązania i determinacji Zarządu Spółki dla podjęcia wszelkich wysiłków na rzecz poprawy jej wyników i umocnienia pozycji rynkowej.

Bohdan Stankiewicz

Prezes