

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu „ATLANTA POLAND” S.A. mam przyjemność przedstawić Państwu podsumowanie najistotniejszych zdarzeń i działalności Spółki „ATLANTA POLAND” S.A. w 2010 roku.

Z przyjemnością informuję, iż Spółka zakończyła 2010 rok jednym z najwyższych wyników finansowych zarejestrowanych w trakcie swojej działalności w wysokości 5.878 tys. zł. W ubiegłym roku zanotowaliśmy rekordową sprzedaż na poziomie 173 mln zł, co jest 22% wzrostem sprzedaży wartościowo, zwiększyliśmy również sprzedaż wolumenową o 15%, skutkiem czego było zwiększenie zysku netto o 21%. W efekcie utrzymana została rentowność z roku poprzedniego, co było jednym z kluczowych długookresowych zadań stawianych Spółce.

W ciągu ostatnich dwóch lat wprowadzono plan restrukturyzacji spółki zależnej Bakal Center Sp. z o.o., z którą w sierpniu 2009 roku ATLANTA POLAND S.A. się połączyła. W wyniku redukcji kosztów, poszerzenia oferty asortymentowej oraz wdrożonym zmianom organizacyjnym jesteśmy obecnie w stanie stwierdzić, iż podjęte działania przyniosły oczekiwane skutki. Aktualnie pracujemy nadal nad zwiększeniem sprzedaży skierowanej na rynek detaliczny, poprzez zawieranie kontraktów z nowymi partnerami i uatrakcyjnianie oferty produktowej Spółki.

W ciągu 2010 roku stwierdzono wyższe ceny surowców niż w roku poprzednim, a także duże wahania polskiej waluty, co miało bezpośredni wpływ na wynik finansowy. Specyfika branży powoduje, że „ATLANTA POLAND” S.A. swoje towary handlowe kupuje na rynkach międzynarodowych, w związku z czym płatności realizowane są również w walutach obcych, szczególnie w dolarze amerykańskim i euro.

W 2010 roku Spółka zaprzestała utrzymywania minimalnych stanów magazynowych z uwagi na wzrosty cen surowców, aczkolwiek tam, gdzie było to możliwe dostawy surowców realizowane były zgodnie z systemem „just in time”.

W 2008 roku Spółka pozyskała finansowanie zewnętrzne długoterminowe, co pozwoliło w minionym roku na bezpieczne i stabilne finansowanie działalności podstawowej.

Miniony rok był kolejnym okresem, w którym obserwowaliśmy zaostrzenie konkurencji w segmencie detalicznym, co przekłada się na cenę jednostkową produktów, przychody ze sprzedaży i wynik operacyjny tej części działalności.

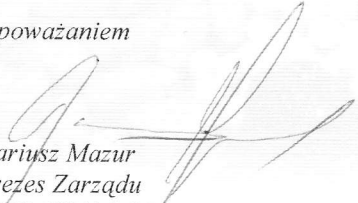
W 2009 roku rozpoczęliśmy prace nad wdrażaniem nowego systemu zintegrowanego IFS, który z powodzeniem uruchomiliśmy z początkiem 2010 roku. Zarząd Spółki zanotował polepszenie i usystematyzowanie pracy w organizacji dzięki temu wdrożeniu, co zaowocowało decyzją o pełnym wprowadzeniu tego rozwiązania od stycznia 2011 roku do Zakładu Produkcyjnego Bakalii Konfekcjonowanych w Dąbrowie Górniczej.

Celem na 2010r., wyznaczonym w analogicznym okresie ubiegłego roku, był rozwój sprzedaży w handlu detalicznym, utrzymanie wysokiej rentowności a także poszerzenie sprzedaży eksportowej, która w wyniku światowego kryzysu ucierpiała najbardziej. W opinii Zarządu opisane cele zostały zrealizowane..

W 2011 roku planujemy dalszy rozwój sprzedaży w handlu detalicznym poprzez pozyskiwanie nowych kontrahentów, a także rozszerzenie oferty asortymentowej. Działania podjęte w tym segmencie od początku 2011 roku rokuja na wzrost sprzedaży, co sprawia, że z optymizmem patrzymy w przyszłość.

Celem strategicznym jest również dalszy rozwój produkcji i sprzedaży produktów wysoko przetworzonych, co determinuje nowe inwestycje planowane w Spółce.

Z poważaniem



Dariusz Mazur
Prezes Zarządu

„ATLANTA POLAND” S.A.