

**Sprawozdanie Zarządu
z działalności
Przedsiębiorstwa Produkcyjno Handlowego
WADEX SA
za okres 01.01.2010 – 31.12.2010**

Wrocław, 29 kwietnia 2011



1. OPIS SPÓŁKI

Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe WADEX S.A. zajmuje się przetwórstwem blach nierdzewnych i kwasoodpornych. Na rynku działa od ponad 15 lat. Jest czołowym producentem systemów odprowadzania spalin (kominy stalowe o średnicach od 60mm do 1.000mm oraz stalowe wkłady kominowe) jak również uznanym kooperantem (dostawcą podzespołów oraz wyrobów finalnych) wielu uznanych firm. Produkcja systemów kominowych stanowi 69% przychodów; produkcja kooperacyjna 23%, pozostałą część stanowi działalność handlowa.

Dane Spółki:

Nazwa: Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe WADEX Spółka Akcyjna
Siedziba: Wrocław
Adres: ul. Klimasa 45, 50-515 Wrocław
Telefon: 48 71 3367080
Faks: 4871 3367087
Adres strony internetowej: www.wadex.pl
Rejestracja:
KRS: 0000273372
REGON: 005921041
NIP: 899-10-33-328

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest:

25.99Z Produkcja pozostałych wyrobów metalowych
25.62Z Obróbka mechaniczna elementów metalowych
25.91Z Produkcja pojemników metalowych

Czas trwania Spółki zgodnie ze statutem jest nieograniczony

Organem uprawnionym do reprezentowania Spółki jest Zarząd. Skład Zarządu na dzień przekazania raportu prezentuje się następująco:

Zbigniew Piechociński
Ryszard Sebastian

Skład Rady Nadzorczej na dzień sporządzenia niniejszego raportu jest następujący:

Janusz Rybka
Tomasz Skrzypczak
Ewa Pawelec
Bożena Skrzypczak
Krystyna Piechocińska

Na dzień 31.12.2010 Kapitał akcyjny Spółki wynosi 600.000 zł i dzieli się na 3.000.000 akcji o wartości nominalnej 0,20 zł.

W roku 2010 oraz do dnia sporządzenia przedmiotowego Sprawozdania, Spółka prowadzi działalność we Wrocławiu przy ul. Klimasa 45.

1.1. Zasady sporządzania rocznego sprawozdania finansowego

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone za rok obrotowy rozpoczynający się 01.01.2010 i kończący się 31.12.2010 r., przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości.

Sprawozdanie finansowe zawiera dane finansowe za rok obrotowy 2010 oraz porównywalne dane za rok obrotowy 2009.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone na podstawie ksiąg rachunkowych prowadzonych w roku obrotowym, zgodnie z polityką rachunkowości przyjętą przez Zarząd Spółki opartą o przepisy Ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 z późniejszymi zmianami.

1.2. Informacje o posiadanych przez Spółkę oddziałach (zakładach)-

W okresie objętym raportem, a także według stanu na dzień 29 kwietnia 2011 Spółka nie posiadała oddziałów ani zakładów.

1.3. Informacje dotyczące zagadnień środowiska naturalnego

Z racji prowadzonej działalności, Emitent wprowadza na rynek odpady opakowaniowe (z tworzyw sztucznych, papieru, tektury). Obowiązki wynikające z odpowiednich przepisów prawa Emitent realizuje poprzez zapewnienie odpowiedniego poziomu recyklingu tych odpadów.

Nie istnieją uwarunkowania środowiskowe mogące mieć wpływ na działalność Emitenta.

1.4. Informacja o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badania i rozwoju

W roku 2010 Emitent prowadził prace rozwojowe związane z wykorzystywaniem w procesie produkcji systemów kominowych na szerszą skalę alternatywnych gatunków blach stalowych. Które z uwagi na znikomą lub zerową zawartość niklu charakteryzują się niższą plastycznością ale także niższą o 20-30% ceną.

1.5. Informacja o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej oraz w zakresie przyjętych przez Emitenta celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Spółka posiadała w 2010 oraz posiada na dzień przekazania raportu umowy na korzystanie z następujących instrumentów finansowych: kredyty (inwestycyjny w PLN i w rachunku bieżącym w PLN) oraz leasing operacyjny. Z wymienionymi instrumentami wiąże się ryzyko zmiany stóp procentowych, ryzyko utraty płynności oraz w przypadku kredytu inwestycyjnego – ryzyko zakłóceń przepływów.

Na dzień dzisiejszy Spółka nie wykorzystuje umów kredytowych oraz wykorzystuje umowy leasingu. Na chwilę obecną Emitent dysponuje nadwyżką środków finansowych. Sytuacja ta może się zmienić z chwilą rozpoczęcia realizacji budowy hali produkcyjnej.

Za monitoring wyżej wymienionych ryzyk odpowiedzialny jest Zarząd oraz operacyjnie Dział Księgowości. Spółka nie zabezpiecza w inny sposób w.w. ryzyk.

1.6. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Emitenta

Emitent posiada stabilną sytuację finansową. Spółka regularnie zwiększa przychody, utrzymuje wskaźniki rentowności: sprzedaży, kapitałów własnych oraz aktywów na bezpiecznym poziomie. Emitent utrzymuje płynność finansową, bez zakłóceń obsługuje wszystkie zobowiązania: finansowe, handlowe, podatkowe, pracownicze oraz pozostałe. Spółka dysponuje wystarczającym kapitałem własnym do prowadzenia działalności produkcyjnej. Spółka dysponuje wszystkimi rodzajami aktywów na poziomie pozwalającym bez zakłóceń realizować działalność gospodarczą.

Wraz z rozpoczęciem prac przy budowie hali produkcyjnej należy oczekiwać zwiększenia się poziomu zobowiązań kredytowych.

Zarząd w dającej się przewidzieć przyszłości nie przewiduje pogorszenia się sytuacji finansowej Emitenta.

2. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno finansowych ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o charakterze nietypowym, mających znaczny wpływ na działalność Emitenta i osiągnięte przez niego zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Emitenta przynajmniej w najbliższym roku obrotowym

WYBRANE DANE FINANSOWE	w tys. PLN		w tys. EUR	
	2010	2009	2010	2009
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	22 387	20 298	5 591	4 676
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 969	4 030	991	928
Zysk (strata) brutto	3 897	4 323	973	996
Zysk (strata) netto	3 344	3 540	835	816
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	5 432	4 787	1 357	1 103
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 735	253	-933	58
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-9 370	-1 346	-2 340	-310
Przepływy pieniężne netto, razem	-7 673	3 694	-1 916	851
Aktywa, razem)	20 673	23 159	5 220	5 637
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	11 078	8 108	2 797	1 974
Zobowiązania długoterminowe	297	622	75	151
Zobowiązania krótkoterminowe	4 334	3 707	1 094	902
Kapitał własny	9 595	15 051	2 423	3 664
Kapitał zakładowy	600	600	152	146
Liczba akcji (w tys. szt.)	3 000	3 000	3 000	3 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	1,11	1,18	0,28	0,27
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	1,11	1,18	0,28	0,27
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	3,20	5,02	0,81	1,22
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	3,20	5,02	0,81	1,22
Zadeklarowana lub wypłacona dywidenda na jedną akcję (w zł/EUR)	0,50	3,00	0,13	0,73

Zastosowane do przeliczeń kursy EUR	31.12.2010	31.12.2009
kurs średnioroczny (pozycje bilansowe)	4,0044	4,3406
kurs ostatniego dnia okresu sprawozdawczego (pozycje wynikowe)	3,9603	4,1082

Wskaźniki rentowności majątku i kapitału własnego w stosunku do roku ubiegłego wzrosły.

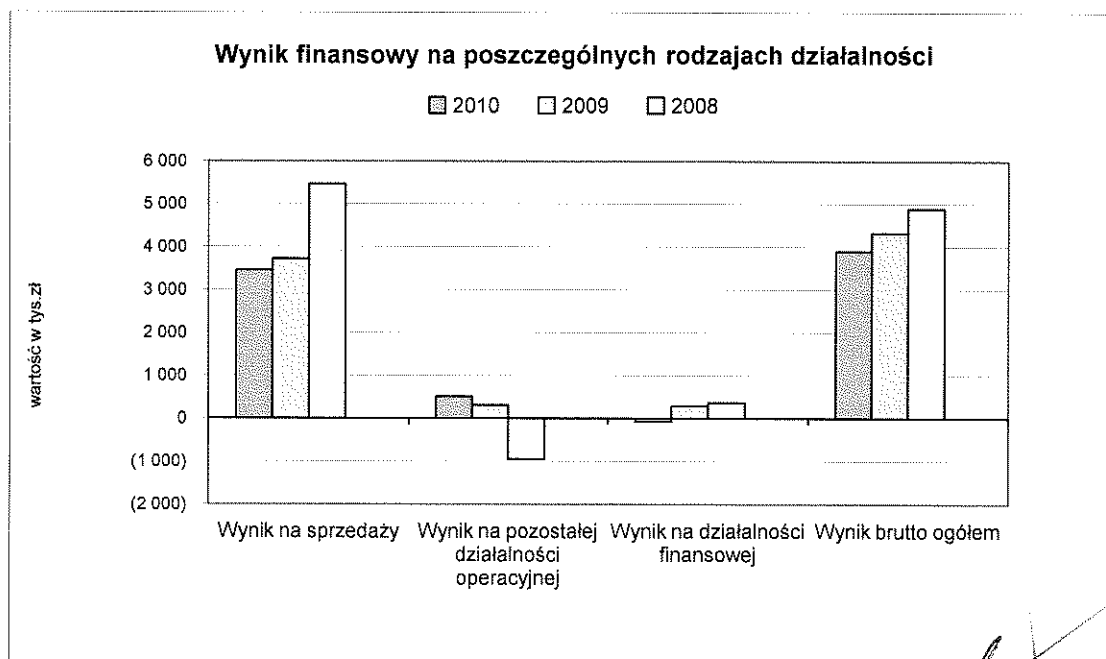
Majątek pracujący wygenerował zysk w wysokości 16 groszy na jedną złotówkę zaangażowaną w aktywa (ROA wyniósł 16,18%). Nastąpiła poprawa w odniesieniu do roku 2009

Rentowność sprzedaży netto ukształtowała się na poziomie 13,81% i w stosunku do roku ubiegłego uległa zmniejszeniu o 2,04 punktu procentowego. Przyczyną są rosnące koszty produkcji – szczególnie wzrost cen surowców.

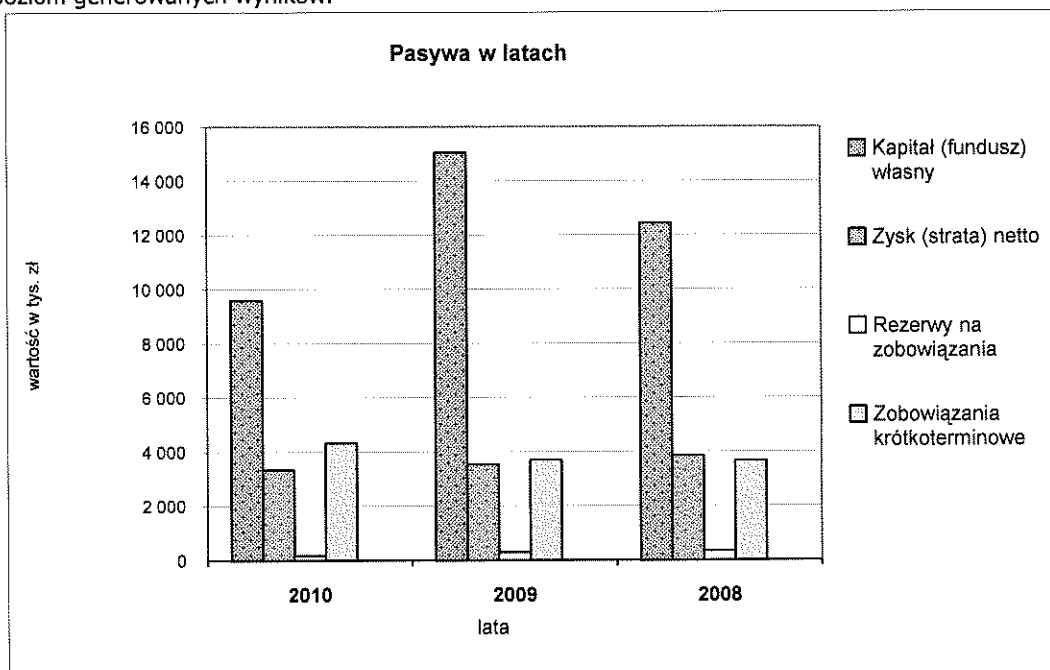
Bardzo duży wzrost rentowności kapitału własnego Emitenta (z ponad 23% do prawie 35%) jest konsekwencją transferu wypracowanych zysków w formie dywidendy dokonanego w 2010 roku i ukształtowania kapitału własnego na optymalnym poziomie w odniesieniu do wielkości i charakteru przedsiębiorstwa Emitenta.

Wskaźniki rentowności	wskaźnik bezpieczny	2010	2009
Rentowność majątku (ROA) <u>wynik finansowy netto x 100</u> aktywa ogółem	5-8%	16,18%	15,29%
Rentowność netto <u>wynik finansowy netto x 100</u> przychody ogółem	3-8%	14,93%	17,44%
Rentowność kapitału własnego (ROE) <u>wynik finansowy netto x 100</u> kapitały własne	15-25%	34,85%	23,52%

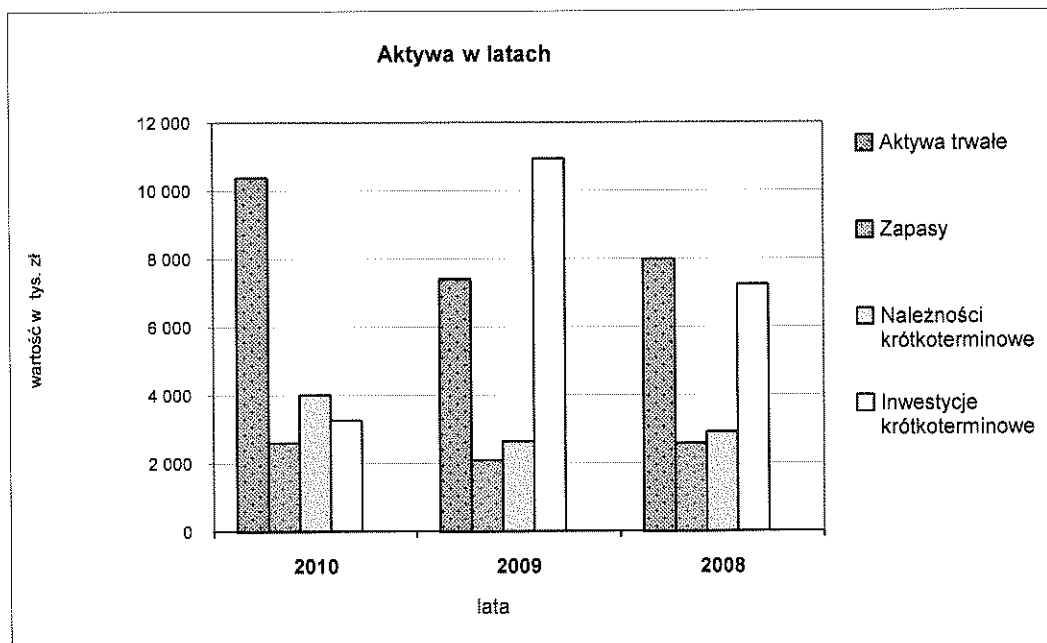
Wygenerowany zysk netto w wysokości 3.344 tys. PLN jest niższy od wyników osiągniętych w 2009 i 2008. Główną przyczynę tego faktu należy upatrywać w rosnących cenach stali nierdzewnej, która jest głównym materiałem używanym do produkcji



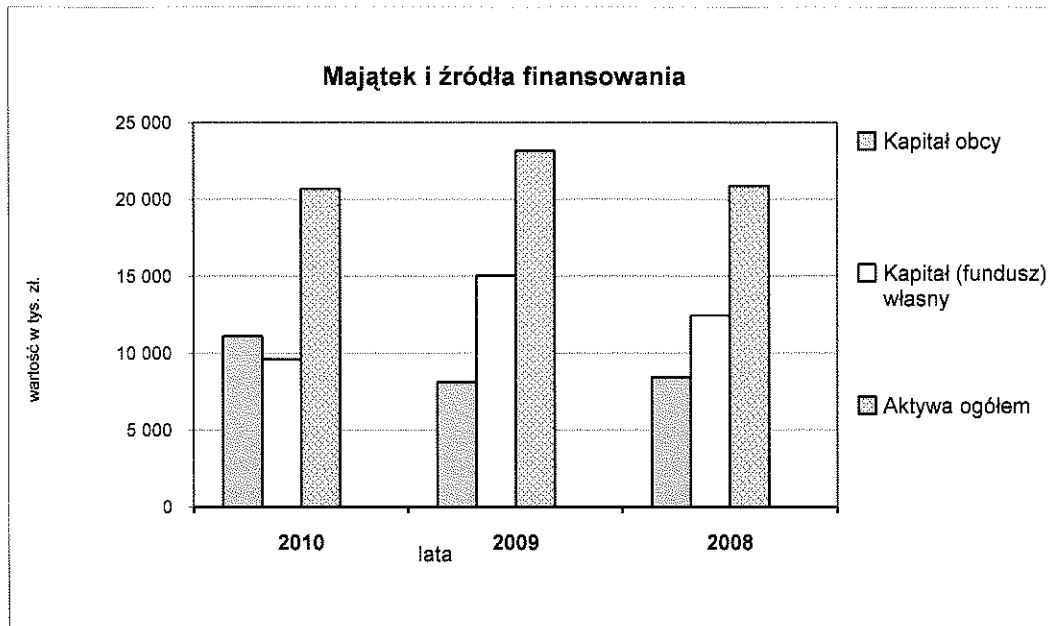
W roku obrotowym 2010 nie miały miejsca zdarzenia nietypowe lub nadzwyczajne, które mogłyby mieć wpływ na poziom generowanych wyników.



Kapitał własny obniżył się w 2010 wskutek wypłaty dywidendy w wysokości 9.000 tys PLN



W pozycji inwestycje krótkoterminowe uwidocznione są wypracowane środki finansowe, ich spadek w roku 2010 jest wynikiem wypłaty dywidendy.



Aktywa ogółem blisko w 50% finansowane są kapitałem własnym, co daje bezpieczeństwo funkcjonowania biznesu.

Głównym determinantem rozwoju Spółki w najbliższych latach jest posiadanie nowoczesnej hali produkcyjnej wyposażonej w efektywny aparat wytwórczy. Jest to cel na lata 2010 – 2011. PPH WADEX ma dostęp do środków finansowych w niezbędnej wysokości, aby ten cel urzeczywistnić.

Zarząd spółki nie widzi większych zagrożeń w rozwoju działalności Spółki w najbliższym okresie.

Perspektywy rozwoju Emitenta zostały omówione szerzej w punkcie 7.

3.Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem w jakim stopniu Emitent jest na nie narażony

3.1.) Wyniki uzyskiwane przez Emitenta uzależnione są od sytuacji makroekonomicznej i tempa wzrostu gospodarczego na rynkach eksportowych, na których prowadzona jest jego działalność. Emitent prowadzi swą działalność w Skandynawii, Niemczech, rynku republik nadbałtyckich (Litwa, Łotwa i Estonia), Czech i Austrii. Kształtowanie się sytuacji gospodarczej i politycznej w tych krajach ma istotny wpływ na osiągane wyniki finansowe i realizację strategii. Na wyniki finansowe oraz kształtowanie i realizację planów rozwojowych wpływają między innymi: polityka gospodarcza i fiskalna poszczególnych rządów oraz decyzje w sprawie poziomu stóp procentowych podejmowane przez odpowiednie organy. Czynniki te mają wpływ na dynamikę wzrostu PKB, poziom inflacji, poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce, stopę bezrobocia oraz strukturę i poziom dochodów ludności w poszczególnych krajach. Niekorzystne zmiany zachodzące w otoczeniu gospodarczym, w tym w szczególności spadek tempa wzrostu gospodarczego w wymienionych państwach, mogą negatywnie wpłynąć na poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce, doprowadzić do pogorszenia koniunktury w budownictwie i spowodować spowolnienie rozwoju i pogorszenie rentowności Emitenta. Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na średnią.

3.2.) Emitent znaczącą część przychodów uzyskuje na rynku polskim (przez ostatnie trzy lata obrotowe pomiędzy 75 a 82% ogółu przychodów). Mimo, że głównymi odbiorcami wyrobów Emitenta są specjalistyczne hurtownie, to pierwotny popyt na produkty pochodzi od odbiorców indywidualnych, generalnych wykonawców inwestycji mieszkaniowych i przemysłowych oraz deweloperów. Dynamiczny rozwój budownictwa mieszkaniowego i przemysłowego w Polsce ma istotny wpływ na dynamikę przychodów, realizowanych przez Emitenta. Nie można wykluczyć, że pogorszenie koniunktury na rynku budowlanym może negatywnie odbić się na dynamice przychodów i uzyskiwanej rentowności.

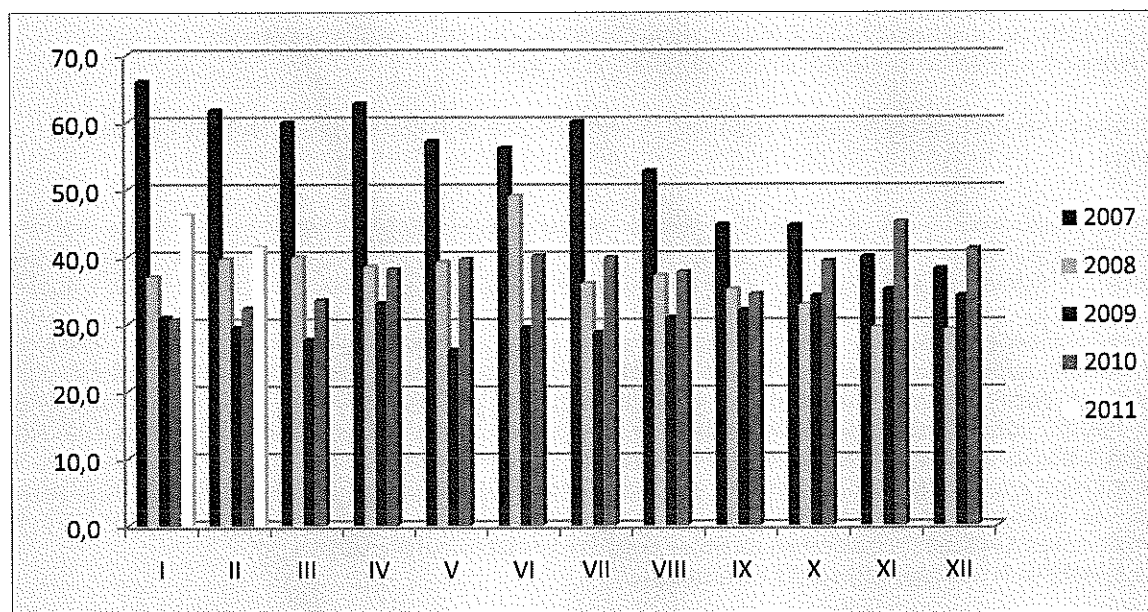
Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na dużą.

3.3.) Pogorszenie się zdolności płatniczej odbiorców. Spółka obserwuje pogarszającą się moralność płatniczą odbiorców. Może się to przyczynić do zwiększenia kosztów finansowania odbiorców i wzrostu kosztu windykacji. Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na małą z uwagi na umowę ubezpieczenia należności.

3.4.) Surowce wykorzystywane w produkcji systemów odprowadzania spalin jak też w segmencie kooperacji stanowią znaczącą pozycję kosztową w rachunku zysków i strat Emitenta. Do produkcji wyrobów Emitenta wykorzystuje się materiały, bazujące na wysokogatunkowych stalach nierdzewnych i kwasoodpornych. Materiały dla produkcji kominowej konfekcjonowane są w szczególny sposób (kręgi o szerokości 1000 mm i wadze ok. 2 ton). Wraz z rozwojem sektora kooperacyjnego coraz większego znaczenia nabiera również materiał w postaci arkuszy o zróżnicowanych wymiarach i grubościach. Zjawiskiem charakterystycznym dla rynku systemów kominowych jest trudność w przerzucaniu rosnących kosztów na klientów. Wynika to między innymi z faktu, iż głównym czynnikiem determinującym wybór określonego produktu przez klienta jest cena – jakość produktów na rynku jest porównywalna, a kwestie logistyki i serwisu mają mniejsze znaczenie. Dlatego sytuacja na rynku stali może pozytywnie bądź negatywnie wpłynąć na marżę uzyskiwaną przez producentów systemów kominowych w Polsce. W latach 2007 i 2008 udział surowców podstawowych w średniej cenie sprzedaży produktów Emitenta oscylował w granicach 27 – 37%. W roku 2009 koszt zakupu blach do produkcji stanowił około 33% ceny wyrobu, a w 2010 przekroczył 40%. Cena stali w 2/3 jest uzależniona od dodatków stopowych (niklu i innych metali szlachetnych), a tylko w 1/3 od jej producenta czyli huty. Istnieje ryzyko, że w przypadku nagłych i dynamicznych wzrostów cen podstawowych surowców Emitentowi nie uda się szybko i w całości przenieść wzrostu kosztów na klientów, co spowoduje spadek realizowanych marż i rentowności Emitenta. Rynek stali jest rynkiem o charakterze globalnym, ściśle powiązany z sytuacją gospodarczą głównych światowych gospodarek, należy więc wziąć pod uwagę, że wszystkie prognozy dotyczące kształtowania się cen na tym rynku obarczone są dużym ryzykiem. Emitent, poprzez aktywne negocjacje z czołowymi światowymi dostawcami stali oraz dywersyfikację zakupów uwzględniającą aktualne ceny, zmniejsza ryzyko związane z cenami surowców. Takie działania Emitenta, mają istotny wpływ na negocjowaną z hutami cenę, Emitent nie ma natomiast wpływu na 2/3 ceny zakupu tego surowca (dodatku stopowego). Wpływ cen pozostałych surowców na osiągnięte przez Emitenta marże jest marginalny.

Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na bardzo dużą.

Udział kosztów zakupu materiałów w kosztach działalności operacyjnej [%]



3.5.) W 2010 udział 4 największych odbiorców w sprzedaży ogółem stanowił ponad 61% (największy z nich 21,4%). Dla porównania w 2007 roku udział 7 największych odbiorców Emitenta stanowił niewiele ponad 65%, a największego odbiorcy wyniósł około 23%). W przypadku wzrostu znaczenia kluczowych odbiorców w strukturze przychodów Emitenta, istnieje ryzyko uzyskania silniejszej pozycji negocjacyjnej i presji na ceny produktów Emitenta. Istnieje także ryzyko utraty znaczącej części przychodów ze sprzedaży w przypadku rezygnacji z dalszej współpracy przez któregoś z kluczowych odbiorców. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez stosowanie efektywnego systemu premiewego dla największych klientów oraz poprzez zapewnienie kompleksowej obsługi sprzedażowo – technicznej, przez sieć wyszkolonych przedstawicieli handlowych, którzy równocześnie pełnią funkcję doradców technicznych.

Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na małą

3.6.) W roku 2009 nastąpiła zmiana w regulacjach dotyczących budownictwa na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, w myśl której możliwe jest stosowanie kominów tworzyw sztucznych dla wybranej grupy kotłowni. Zmiany te nie są

jednoznaczne co powoduje obawę wśród inwestorów i znaczących firm wykonawczych, że Nadzór Budowlany nie dopuści do użytkowania inwestycji, w której zastosowano system kominowy z tworzywa. Emitent ma w swojej ofercie także takie systemy kominowe – wytwarzane przez szwajcarską firmę ALMEVA. W innych krajach europejskich stosowanie tworzyw sztucznych jest dozwolone przepisami na równi z wyrobami z blachy nierdzewnej. Nie doprowadziło to w tych krajach do istotnego zmniejszenia się rynku wyrobów z blachy nierdzewnej. Emitent szacuje udział systemów z tworzyw sztucznych na rynku europejskim na 5-8%. Należy oczekiwać podobnego udziału na rynku polskim.

Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na małą

3.7.) Moce produkcyjne Emitenta są obecnie wykorzystywane w około 60%. Biorąc jednak pod uwagę tzw. „wąskie gardła”, wykorzystanie mocy produkcyjnych wynosi około 90% w systemie dwuzmianowym. Sytuacja szczególnie jest dotkliwa w obszarze produkcji kooperacyjnej. Konieczna jest realizacja strategii przeniesienia systemu wytwórczego do nowego zakładu. Pozwoli to na eliminację wąskich gardeł i zwiększenie mocy produkcyjnych. Do momentu przeniesienia produkcji i uruchomienia nowych maszyn istnieje ryzyko, że w okresach największego natężenia produkcji, przy założeniu znacznego wzrostu zamówień od odbiorców, awaria maszyny lub opóźnienia pracy podwykonawców mogą spowodować opóźnienia w realizacji dostaw, a co za tym idzie konieczność zapłaty kar umownych i pogorszenie stosunków handlowych z danym odbiorcą. Emitent minimalizuje to ryzyko poprzez efektywne zarządzanie mocami produkcyjnymi i utrzymywanie optymalnych stanów magazynowych. Według szacunków Zarządu nowoczesna hala produkcyjna jest konieczna, aby uzyskać oszczędności wskutek wykorzystania rezerw organizacyjnych. Dzięki oszczędnościom możliwe stanie się obniżenie kosztu jednostkowego produkcji dla systemów kominowych. W odniesieniu do segmentu kooperacji, nowa powierzchnia produkcyjna oprócz oszczędności wskutek rezerw organizacyjnych umożliwi dalszy wzrost sprzedaży kooperacyjnej. W przypadku nowej hali magazynowej nowa powierzchnia pozwoli na zoptymalizowanie wszystkich procesów logistycznych. Spółka planuje do końca 4 kwartału 2011 opuścić lokalizację przy ulicy Klimasa we Wrocławiu i rozpocząć działalność w nowym obiekcie.

3.8.) Emitent część przychodów realizuje w poprzez sprzedaż eksportową w EUR. W okresie pomiędzy 2009 a 2011 rokiem prognozowany jest wzrost eksportu o około 43%. Obecnie pozycja walutowa Emitenta jest zrównoważona (realizowane są odpowiednie ilości zakupów surowców w EUR) i Emitent nie ponosi istotnych kosztów z tytułu różnic kursowych. W miarę rozwoju eksportu, przy nagłych i dynamicznych zmianach cen EUR istnieje niewielkie ryzyko pogorszenia rentowności Emitenta w wyniku realizowania strat kursowych.

Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na dużą

3.9.) Rynek hurtowni sanitarnych, grzewczych oraz budowlanych podlega procesowi konsolidacji. Istnieje ryzyko, że w wyniku fuzji i przejęć któryś z kluczowych odbiorców stanie się częścią większej grupy kapitałowej i zmieni swoją politykę handlową, co może doprowadzić do utraty istotnego odbiorcy. Emitent szacuje to ryzyko na niewielkie, ponieważ współpracuje z czołową hurtownią grzewczo – sanitarnych w Polsce. Podmioty te albo prowadzą intensywne działania konsolidacyjne (w charakterze ośrodków konsolidacyjnych) albo w niedalekiej przyszłości je planują. Szybki rozwój sieci sprzedaży odbiorców sieciowych Emitenta przekłada się bezpośrednio na dynamikę przychodów Emitenta.

Emitent kwantyfikuje siłę tego zagrożenia na średnią

4. Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Emitenta ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe Wadex SA w swoim profilu działalności zajmuje się produkcją oraz dystrybucją wyrobów ze stali nierdzewnych oraz kwasoodpornych.

Emitent jest przedsiębiorstwem zajmującym się produkcją systemów odprowadzania spalin (inaczej systemów kominowych) ze stali nierdzewnych i kwasoodpornych oraz akcesoriów związanych z tymi systemami. Oferowane systemy w znaczącej większości wytwarzane są na podstawie dokumentacji technicznej opracowanej przez dział technologiczny przedsiębiorstwa. Systemy (układy) kominowe wykorzystywane są w budownictwie mieszkaniowym, gdzie pełnią funkcję odprowadzania spalin wytwarzanych przez urządzenia grzewcze oraz jako elementy kominów przemysłowych. Oferta Emitenta obejmuje układy jedno i dwuścienne o przekroju rury spalinowej z przedziału od 60 do 1000 mm i grubości zastosowanych materiałów od 0,5 do 2 mm. Udział podstawowego segmentu działalności Spółki w przychodach ze sprzedaży w latach 2006-2010 wynosił od **68,9%** w 2010 do **85,0%** w 2006. Zauważalna jest tendencja spadkowa udziału.

Drugim obszarem działalności Emitenta jest handel akcesoriami i elementami systemów odprowadzania spalin, których nie ma w ofercie produkcyjnej. Jest to związane z kompleksową obsługą klienta, który ma możliwość zakupu pełnego systemu w Spółce. Są to wyroby produkowane przez innych producentów na zlecenie Emitenta -

stalowe i aluminiowe rury elastyczne, system odprowadzania spalin WK, systemy kominowe z tworzyw sztucznych oraz inne kompatybilne towary. Udział tego obszaru w przychodach ogółem wynosił w 2010 roku **8,5%**

Trzecim obszarem działalności Spółki jest kooperacja. Wykorzystując posiadany park maszynowy oraz doświadczenie w przetwórstwie blach nierdzewnych i kwasoodpornych, Spółka wykonuje w ramach kooperacji podzespoły oraz gotowe produkty, niezwiązane z systemami odprowadzania spalin. Ich produkcja odbywa się na podstawie dokumentacji dostarczonej przez zlecniodawcę bądź też w oparciu o opracowania działu technologicznego Emitenta. Dzięki ugruntowanej pozycji Emitenta na rynku podmiotów zajmujących się obróbką blach oraz pracy w terenie doświadczonych doradców technicznych, Emitent szybko rozwija tą część swojej działalności. Udział kooperacji w całości przychodów ze sprzedaży produktów Spółki kształtował się na poziomie **22,6%** w 2010 roku, z wyraźną tendencją wzrostową (udział 6,1% w roku 2006).

Strategia rozwoju Emitenta zakłada wzrost udziału tego obszaru działalności Spółki w strukturze przychodów ze sprzedaży.

Technologia produkcji układów odprowadzania spalin jest w ostatnich latach stabilna. Głównym elementem systemu jest rura z blachy, wykonana techniką zwińnięcia i spawania plazmowego na automatach spawalniczych. Jej średnica zależy od typu i mocy urządzenia grzewczego, do którego jest przeznaczona. Pozostałe elementy systemu to m.in. trójniki, kolana, wyczystki i parasole, płyty dachowe i adaptory.

Systemy odprowadzania spalin dzielą się na kilka grup asortymentowych, w zależności od rodzaju zastosowanego paliwa i typu urządzenia grzewczego:

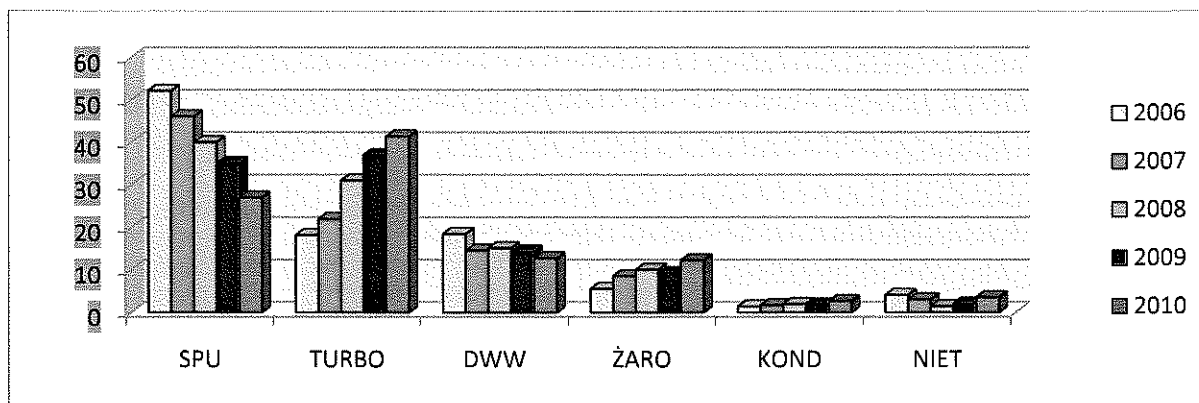
- **SPU** – jednościenne systemy kominowe, wykonywane z blachy stalowej kwasoodpornej. Przeznaczone do odprowadzania spalin z urządzeń opalanych olejem opalowym lub gazem. Stosowane w budownictwie mieszkaniowym jako wkłady do istniejących kominów oraz jako wkłady do stalowych lub żelbetonowych kominów przemysłowych.
- **DWW** – dwuścienne systemy kominowe - systemy izolowanych elementów dwuściennych, wykonanych z blachy kwasoodpornej. Przeznaczone do kotłów opalanych gazem lub olejem opalowym. Umożliwiają szybkie zbudowanie komina zewnętrznego, mocowanego do budynku lub oddzielnej konstrukcji wsporczej.
- **TURBO** – spalinowo – powietrzny system kominowy, wykonany z blachy kwasoodpornej. System ten przeznaczony jest do kotłów z zamkniętą komorą spalania i kondensacyjnych, opalanych gazem lub olejem opalowym. Zbudowany jest często z dwóch współosiowych przewodów: wewnętrznego do odprowadzania spalin oraz zewnętrznego do zasysania powietrza.
- **SPUK, DWWk** – systemy kominowe jedno i dwuścienne, wykonane z blachy kwasoodpornej. Przeznaczone do kotłów kondensacyjnych, wyższej mocy, opalanych gazem lub olejem opalowym.
- **SPUż, DWWż** – systemy kominowe jedno i dwuścienne, wykonane z blachy żaroodpornej (SPUż, rura spalinowa w DWWż) oraz blachy nierdzewnej (płaszcz zewnętrzny w systemie DWWż). Przeznaczone do kotłów opalanych ekologicznym paliwem stałym.
- **HT** – system dwuściennych, izolowanych rur kominowych, wykonanych z blachy kwasoodpornej, z płaszczem zewnętrznym w wersji lakierowanej bądź też surowej. Układ opracowany przez Emitenta na zlecenie odbiorcy z rynku skandynawskiego – firmy Vento Nordic z Danii. Firma Vento Nordic ma wyłączność na sprzedaż systemu HT na obszarze Skandynawii (Dania, Szwecja, Norwegia i Finlandia). Poza tym obszarem Emitent może prowadzić dystrybucję samodzielnie.

Sprzedaż prowadzona jest przez Dział Handlowy Emitenta na podstawie zamówień klientów, składanych w formie pisemnej drogą elektroniczną, faxową lub listowną. Następnego dnia po wpłynięciu, potwierdzany jest klientowi pisemnie termin i sposób dostawy zamówionego towaru. Realizacja zamówień trwa od 7 dni (zamówienia typowe) do 14 dni (zamówienia nietypowe). Wysyłka towaru na terenie kraju realizowana jest za pośrednictwem firm transportowych lub w przypadku przesyłek małogabarytowych, spedycją (paczki i pojedyncze palety). Zamówienia realizowane w ramach współpracy kooperacyjnej przyjmowane i potwierdzane są jak zamówienia kominowe. Ich produkcja dostosowywana jest do terminów określonych przez klientów i ustalana w ramach miesięcznych bądź też kwartalnych planów produkcyjnych.

Serwis gwarancyjny systemów kominowych zapewnia sprzedawca, a nie producent. Koszty przeglądów gwarancyjnych ponosi użytkownik. Emitent po dokonaniu sprzedaży systemu nie ponosi żadnych kosztów ani ryzyka, za wyjątkiem sporadycznych reklamacji, które pojawiają się w praktyce tylko w sytuacjach eksploatacji systemów kominowych niezgodnie z ich przeznaczeniem lub w pobliżu obszarów o wysokiej emisji środków chemicznych (np. palni chemicznych).

Praktycznie od początku swojej działalności Emitent oferował swoje produkty na rynkach zagranicznych. Początkowo istotnym ograniczeniem w tym zakresie były certyfikaty CE, które to stanowiły przepustkę na rynki zagraniczne. Od momentu wejścia Polski do UN i procesu harmonizacji norm polskich z ustawodawstwem UN procedury istotnie się uprościły. W chwili obecnej Emitent posiada certyfikaty CE na wszystkie swoje wyroby

zaliczane do grupy kominowych. Główne kierunki eksportu to kraje skandynawskie, republiki nadbałtyckie, a także Niemcy, Czechy oraz Słowacja.



Udziały poszczególnych typów szeregów systemów kominowych na przestrzeni lat 2006-2010 [%]

Asortyment w grupie handlowej składa się z następujących systemów:

- systemów rur giętych **Aluflex i Stalflex**, stosowanych w układach odprowadzania spalin (Stalflex) i systemach wentylacyjnych (Aluflex). Charakteryzują się bardzo wysoką szczelnością. Zastosowana technologia pozwala na uzyskanie doskonałej elastyczności jak i możliwości osiowego ściśnięcia. Asortyment w całości produkowany na zlecenie Emitenta, który zajmuje się konfekcjonowaniem i sprzedażą dostarczonego towaru.
- **WK** – system rur kominowych, wykonanych z blachy stalowej o grubości 2 mm i odporności temperaturowej do 1000 st C. Przeznaczony do odprowadzania spalin do przewodów kominowych z palenisk opalanych paliwami stałymi. W zakładzie Emitenta oraz u podwykonawców następuje lakierowanie i konfekcjonowanie rur i kształtek oraz wykonywanie na zlecenie klientów elementów nietypowych.
- **akcesoria kominowe** – rotowenty, turbowenty, regulatory ciągu i inne elementy konieczne do prawidłowego funkcjonowania systemu kominowego w warunkach niestandardowych.
- **systemy kominowe z PP** – Emitent reagując na zmiany w prawodawstwie polskim, wprowadził do oferty systemy kominowe z tworzywa sztucznego. Podpisując umowę na wyłączność ze szwajcarskim producentem stał się jedynym dystrybutorem jego wyrobów w Polsce. Należy podkreślić, że system ten jest kompatybilny z produkowanymi przez Emitenta elementami ze stali nierdzewnej.

Coraz większe znaczenie w strukturze przychodów ze sprzedaży Emitenta odgrywa kooperacja. Pod pojęciem kooperacja mieści się sprzedaż produktów i usług związanych z przetwarzaniem blach kwasoodpornych. Ten obszar aktywności nie związany jest zupełnie z systemami kominowymi. Najczęściej w ramach kooperacji wykonuje się dokumentację technologiczną, a niejednokrotnie design wyrobu. Produkcja kooperacyjna w cenie zawiera zdecydowanie większą wartość dodaną wynikającą ze skomplikowania wyrobu lub złożoności usługi, konieczności opracowania, wdrożenia dokumentacji technologicznej i opracowania designu oraz niskiego wolumenu charakteru zleceń.

Usługi kooperacyjne nabierają w ostatnim okresie coraz większego znaczenia na rynku krajowym jak i na rynkach krajów europejskich. Firmy, poszukując oszczędności kosztów starają się optymalizować swoją strukturę produkcji zlecając na zewnątrz wytwarzanie półwyrobów czy też wybranych wyrobów ze swojej oferty handlowej. Wiele przedsiębiorstw, przekształcając swoją strukturę produkcji i dostosowując się do realiów rynkowych staje się montowniami wyrobu finalnego bądź też dystrybutorami wyrobów, wykonywanych w całości przez podmioty zewnętrzne.

Emitent współpracuje z wieloma firmami tak krajowymi jak i zagranicznymi, będącymi liderami w swojej branży a szukającymi kooperantów do produkcji małoseryjnych półwyrobów jak też wyrobów gotowych. Nawiązane już kontakty i opinia o szerokiej ofercie usługowej przedsiębiorstwa sprawiają, że ilość nowych zapytań ofertowych systematycznie rośnie.

Wykorzystywanie wolnych mocy produkcyjnych oraz doświadczenie i wiedza kadry technicznej pozwalają na realizację zaawansowanych technologicznie wyrobów, które z racji krótkich serii produkcyjnych jak też jednostkowych wykonawstw generują wysokie marże. W ramach kooperacji Emitent współpracuje z wieloma podmiotami tak krajowymi jak i zagranicznymi. W większości współpraca ma charakter długoterminowy. Emitent wytwarza z reguły półwyroby, będące elementami produktów finalnych ale w ostatnim okresie coraz częściej produkty finalne.

Obszary aktywności kooperacyjnej Emitenta to głównie:

- elementy obudów bądź też gotowe obudowy szerokiej gamy urządzeń przemysłowych i użytkowych,
- elementy wyposażenia pojazdów dla przemysłu motoryzacyjnego,
- elementy wyposażenia jak też kompleksowe wyposażenie pomieszczeń sanitarnych, socjalnych i biurowych,
- elementy wyposażenia zakładów sektora spożywczego, szpitali i obiektów użyteczności publicznej,
- elementy systemów wentylacyjnych i klimatyzacyjnych.

W ramach optymalizacji kosztów, Emitent w części procesu produkcyjnego posługuje się outsourcingiem. Działania te mają na celu uwolnienie mocy produkcyjnych i siły roboczej, niezbędnych do wykonywania bardziej zaawansowanych technologicznie i organizacyjnie części procesu produkcyjnego oraz obniżkę kosztów.

Emitent systematycznie modernizuje i rozbudowuje swój park maszynowy. Ma to na celu eliminację lub znaczące ograniczenie prac wykonywanych ręcznie. Temu celowi służy również proces rozkooperowania własnej, najmniej skomplikowanej części produkcji. Zlecanie najprostszych prac podwykonawcom ma na celu bardziej efektywne wykorzystanie doświadczenia pracowników oraz specjalistycznych maszyn. Obecnie około 15% prac produkcyjnych zleczanych jest na zewnątrz. Emitent prowadzi również aktywne działania, mające na celu osiągnięcie wyższego poziomu automatyzacji produkcji, a co za tym idzie zwiększenia rentowności.

5. Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10 % przychodów ze sprzedaży ogółem - nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z Emitentem

Sprzedaż w podziale na grupy w latach 2006-2010 [tys. PLN]

	2010	2009	2008	2007	2006
Sprzedaż usług	49,3	52,0	112,8	140,3	131,8
Sprzedaż materiałów	70,3	0,00	0,00	0,00	26,4
Sprzedaż towarów	1.982,2	2.260,1	2.360,0	1.955,1	1.990,4
Sprzedaż produktów	20.273,8	17.970,5	21.210,0	22.001,9	20.404,0
Pozostała sprzedaż	11,0	15,6	20,5	16,6	27,8
Razem, w tym	22.386,7	20.298,2	23.703,3	24.113,9	22.580,4
Sprzedaż krajowa	18.826,2	16.702,6	18.350,9	17.992,7	14.772,5
Sprzedaż eksportowa	3.560,5	3.595,6	5.352,4	6.121,2	7.807,9

Emitent sprzedaje swoje produkty głównie na rynku polskim. Eksport odbywa się w kierunku krajów skandynawskich, krajów nadbałtyckich oraz Niemiec. Utrzymanie znaczącej pozycji na rynkach eksportowych, mimo głębokiego kryzysu, jest efektem systematycznego realizowania strategii oraz nabywania doświadczenia w projektowaniu systemów kominowych na rynki skandynawskie. Systemy te muszą spełniać specyficzne normy konstrukcyjne i technologiczne, ponieważ eksploatowane są w specyficznych i zmiennych warunkach atmosferycznych.

Sprzedaż w podziale na profile działalności w latach 2006-2010 [tys. PLN]

	2010	2009	2008	2007	2006
Systemy kominowe	15.418,5	15.666,3	19.849,8	20.397,3	19.175,6
Kooperacja	5.057,2	2.371,8	1.493,5	1.761,5	1.386,8
Działalność handlowa	1.911,0	2.260,1	2.360,0	1.955,1	2.018,0
Przychody ogółem	22.386,7	20.298,2	23.703,3	24.113,9	22.580,4

Struktura sprzedaży w podziale na profile działalności w latach 2006-2010 [%]

	2010	2009	2008	2007	2006
Systemy kominowe	68,9	77,2	83,7	84,6	85,0

Kooperacja	22,6	11,7	6,3	7,3	6,1
Działalność handlowa	8,5	11,1	10,0	8,1	8,9
Przychody ogółem	100	100	100	100	100

W latach 2006 – 2010 zauważalny jest trend spadku udziału eksportu w przychodach ogółem. Udział eksportu spadał z poziomu 30,4% (rok 2006) do 15,9% (rok 2010).

Struktura przychodów Emitenta zmienia się w analizowanym okresie w powiązaniu z realizacją strategii rozwoju. Jednym z głównych założeń długoterminowych planów Emitenta jest osiągnięcie jak największego niezależnienia od branży systemów odprowadzania spalin i systematyczne zwiększanie w strukturze przychodów segmentu kooperacji, który charakteryzuje się znacząco wyższymi marżami i jednocześnie jest znacznie mniej narażony na ryzyko zmian cen surowców (ryzyko przejmuje na siebie zlecający).

Udział systemów kominowych, czyli podstawowego segmentu przychodów Emitenta w przychodach charakteryzuje się łagodnym trendem spadkowym, co jest zgodne z założeniami strategii Emitenta. Wartość i udział segmentu kooperacji wzrasta, co zgodne jest ze planami Emitenta mającymi na celu jak najwyższy stopień niezależnienia się od zmian cen na rynku surowców oraz maksymalizację marży zysku operacyjnego. Udział przychodów generowanych przez segment handlowy (głównie akcesoria do systemów kominowych) jest w prezentowanych okresach stabilny.

Podobnie jak w latach poprzednich głównym kierunkiem aktywności handlowej Spółki był krajowy rynek systemów kominowych, na którym zanotowano wynik sprzedaży 15.418,5 tys. PLN. Kluczowymi odbiorcami systemów kominowych na rynku krajowym są hurtownie instalacyjne, które zdominowały handel tymi artykułami w Polsce.

Znaczący udział w przychodach ze sprzedaży PPH WADEX S.A. w roku obrotowym 2010, rozumianym jako co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem posiadali następujący odbiorcy:

Grupa kapitałowa BIMS, sprzedaż do której stanowił 24,8% przychodów ze sprzedaży ogółem
VENTO NORDIC A/S, sprzedaż do której stanowił 10,9% przychodów ze sprzedaży ogółem
MERIDA SP. Z O.O., sprzedaż do której stanowił 17,8% przychodów ze sprzedaży ogółem

Z żadną z wyżej wymienionych firm nie wiąże Spółkę relacje lub formalne powiązania inne niż te o charakterze wymiany handlowej.

Znaczący udział w przychodach ze sprzedaży PPH WADEX S.A. w roku obrotowym 2010, rozumianym jako co najmniej 10% przychodów ze sprzedaży ogółem posiadali następujący dostawcy:

OUTOKUMPU SP. Z O.O., dostawy od której stanowiły 25,0% kosztów zaopatrzenia w surowce i usługi ogółem
ARCELORMITTAL STAINLESS SERVICE POLAND SP. Z O.O., dostawy od której stanowiły 21,7% kosztów zaopatrzenia w surowce i usługi ogółem

Z żadną z wyżej wymienionych firm nie wiąże Spółkę relacje lub formalne powiązania inne niż te o charakterze wymiany handlowej.

6. Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Emitenta, w tym znanych Emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (wspólnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji;

UMOWY ZAKUPU I SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI

1. Umowa sprzedaży z dnia 10.06.2010r zawarta przed notariuszem Janem Tarkowskim z Kancelarii Notarialnej Jan Andrzej Tarkowski, Mariusz Artur Muc spółka cywilna we Wrocławiu (Rep. A nr 9889/2010), na podstawie której Emitent nabył od spółki Komin Service Sp. z o. o. z siedzibą we Wrocławiu prawo użytkowania wieczystego działek gruntu nr 2/58 AM-34, obręb 0049-Żerniki położonej we Wrocławiu przy ul. Jerzmanowskiej 8 i nr 2/59 AM -34, obręb 0049-Żerniki położonej we Wrocławiu przy ul. Jerzmanowskiej o łącznej powierzchni 19.268 m2 oraz własność usytuowanych na działce gruntu nr 2/58 budynków użytkowych i budowli stanowiących odrębną nieruchomość, objętych księgą wieczystą WR1K/00173234/2, prowadzoną przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia Krzyków IV Wydział Ksiąg Wieczystych. Dział III i IV wyżej wymienionej księgi wieczystej na dzień zawarcia umowy nie zawierały wpisów. Cena zakupu użytkowania wieczystego działek gruntu nr 2/58 i 2/59 oraz budynków i budowli stanowiących odrębną nieruchomość wyniosła 3.259.580 zł. Płatność przelewem w terminie 7 dni roboczych od dnia zawarcia umowy.

W wyżej określonej cenie zakupu, wartość prawa użytkowania wieczystego działki gruntu nr 2/58 oraz własności usytuowanych na niej budynków i budowli wynosi 3.243,781 zł, zaś wartość prawa użytkowania wieczystego niezabudowanej działki gruntu nr 2/59 wynosi 15.799 zł.

Wydanie przedmiotu umowy do posiadania przez Emitenta ustalono na 7 dni roboczych od dnia zawarcia umowy. Przedmiot umowy został wydany 10 czerwca 2010.

2. W dniu 10.06.2010r Emitent zawarł ze spółką S&P Logistic Sp. z o. o. z siedzibą we Wrocławiu przedwstępną umowę sprzedaży przysługujących mu praw użytkowania wieczystego działek gruntu nr 2/9, 2/10 i 2/18, AM-8, obręb Tarnogaj, położonych we Wrocławiu przy ul. Czesława Klimasa oraz własności posadowionych na tym gruncie budynków i budowli, objętych księgami wieczystymi nr WR1K/00096787/9 i nr WR1K/00144522/6. Umowę zawarto w formie aktu notarialnego za numerem Rep. A nr 9886/2010. Cenę sprzedaży wyżej opisanych praw do nieruchomości ustalono na kwotę brutto 5.124.000 zł. **brutto** Spółka S&P Logistic Sp. z o. o. zobowiązała się zapłacić na rzecz Emitenta cenę sprzedaży w następujący sposób: kwota 3.000.000 zł brutto tytułem zadatku płatna w terminie 7 dni roboczych od dnia zawarcia umowy, zaś kwota 2.124.000 zł brutto w terminie 7 dni roboczych od dnia zawarcia przyrzeczonej umowy sprzedaży. Strony zobowiązały się zawrzeć przyrzeczoną umowę sprzedaży do dnia 30.09.2011r.

UMOWY UBEZPIECZENIA

1. Umowa ubezpieczenia OC z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej lub użytkowania mienia, Ubezpieczyciel: STU ERGO Hestia S.A., okres ubezpieczenia: od 19.03.2010r do 18.03.2011r, suma ubezpieczenia: 3.000.000 zł.
2. Umowa ubezpieczenia kompleksowego przedsiębiorstw od wszystkich ryzyk Ubezpieczyciel: STU ERGO Hestia S.A., okres ubezpieczenia: od dnia 19.03.2010r do 18.03.2011r, suma ubezpieczenia: 13.465.892,69 zł.
3. Umowa Ubezpieczenia sprzętu elektronicznego oraz maszyn i urządzeń od uszkodzeń, Ubezpieczyciel: STU ERGO Hestia S.A., okres ubezpieczenia: od 19.03.2010r do 18.03.2011r, suma ubezpieczenia: sprzętu elektronicznego od szkód materialnych: 307.134,44 zł, zewnętrznych nośników danych: 35.000 zł, zwiększonych kosztów działalności: 100.000 zł, maszyn i urządzeń od uszkodzeń: 5.730.854,12 zł.
4. Umowa ubezpieczenia należności z tytułu realizowanej sprzedaży. Okres ubezpieczenia od 16 maja 2009. Ubezpieczyciel: KUKA S.A. Umowa zawarta na czas nieokreślony. Suma ubezpieczenia: 50krotność składki rocznej.

UMOWY LEASINGU

1. Umowa leasingu zawarta w dniu 23.02.2010r z BRE Leasing Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiot leasingu: samochód ciężarowy. Kwota: 47.947,87 zł. Zakończenie umowy: 16.01.2013r.
2. Umowa leasingu zawarta w dniu 23.02.2010r z BRE Leasing Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiot leasingu: samochód ciężarowy. Kwota: 47.947,87 zł. Zakończenie umowy: 16.01.2013r.
3. Umowa leasingu zawarta w dniu 02.11.2010r z BRE Leasing Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie. Przedmiot leasingu: 1 samochody ciężarowe. Kwota: 119.300,00 zł. Zakończenie umowy: 16.11.2014r.

UMOWA Z DOMEM MAKLERSKIM BDM S.A.

W dniu 30.12.2010 r. Emitent zawarł z Beskidzkim Domem Maklerskim S.A. z siedzibą w Bielsku-Białej (obecnie Dom Maklerski BDM S.A.), zwanym dalej BDM, Umowę zlecenia usług Animatora Rynku. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z możliwością wypowiedzenia przez każdą ze stron z zachowaniem 3miesięcznego okresu wypowiedzenia.

UMOWY HANDLOWE

1. Ramowa umowa sprzedaży z dnia 02.01.2010r zawarta przez Emitenta jako sprzedawcę z BIMs PLUS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa z siedzibą w Poznaniu, Hydrosolar Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa oraz firmami Grupy Kapitałowej Bims Plus, jako Kupującymi określając warunki, na jakich strony zobowiązują się zawierać wykonawcze umowy sprzedaży. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Każda ze stron może rozwiązać umowę z trzymiesięcznym wypowiedzeniem. W załączniku nr 1 do Umowy, strony ustaliły warunki handlowe na 2010r., w tym rabaty od cen katalogowych w stosunku do poszczególnych grup asortymentu, limit kredytu kupieckiego, premię pieniężną zadaniową oraz premię pieniężną marketingową oraz terminy realizacji zamówień. Powyższa Umowa zastąpiła poprzednią Ramową umowę sprzedaży, obowiązującą od lipca 2002r.

Zgodnie z dotychczasową praktyką, strony corocznie dokonują aktualizacji warunków handlowych. Ponadto Emitent zastrzegł sobie prawo do zmiany cen jeden raz w roku w przypadku znacznych wzrostów cen surowca lub kursu euro.

Wartość transakcji handlowych zrealizowanych na podstawie tej umowy wyniosła w 2010 roku 5.563 tys PLN2. Emitent posiada również ustalone na piśmie warunki handlowe z następującymi kluczowymi odbiorcami produktów Emitenta:

- VINSAR Sp. z o. o. z siedzibą we Wrocławiu,

- Grupa ABG Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie,
- SANGRUP Sp. z o. o. z siedzibą w Warszawie,
- SBS Sp. z o. o. z siedzibą w Łodzi,
- CUPRUM Hurtownia Instalacyjno – Sanitarna M i Z Śnieżko Sp. j. z siedzibą w Koszalinie,
- PHU ZIQUICK z siedzibą w Wałbrzychu,
- TECHSAN Pisański, Kulczewski, Kowalówka Sp.j. z siedzibą w Szczecinie.

Zgodnie z dotychczasową praktyką, strony corocznie dokonują aktualizacji warunków handlowych., w tym udzielanych przez Emitenta rabatów od cen katalogowych w stosunku do poszczególnych grup asortymentu, terminów płatności, limitu kupieckiego, dodatkowych bonusów.

Ponadto Emitent w ustalonych warunkach handlowych zastrzegł sobie prawo do zmiany cen jeden raz w roku w przypadku znacznych wzrostów cen surowca lub kursu euro.

UMOWY ZAWARTE POMIĘDZY AKCJONARIUSZAMI

Emitent nie posiada informacji na temat umów zawartych pomiędzy akcjonariuszami.

7. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości).

PPH WADEX S.A. nie posiada spółek zależnych. Spółka nie posiada żadnych powiązań organizacyjnych ani kapitałowych z innymi podmiotami.

W dniu 12 stycznia 2010 r. Emitent dokonał zbycia 20.597 (słownie: dwadzieścia tysięcy pięćset dziewięćdziesiąt siedem sztuk) akcji na okaziciela, skupionych przez siebie jako akcji własnych, przeznaczonych zgodnie z uchwałą nr 6/2009 i uchwałą nr 7/2009 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki – z dnia 30.11.2009 r. oraz na podstawie art.362 par. 1 **pkt 2 KSH** – do nabycia przez pracowników lub byłych pracowników Spółki – o wartości nominalnej 0,20 zł (słownie: dwadzieścia groszy polskich) każda, dopuszczonych do obrotu w alternatywnym systemie obrotu New Connect organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych SA w Warszawie. Akcje sprzedano za cenę w wysokości 9,70 zł (słownie: dziewięć złotych 70/100) za jedną Akcję, czyli za łączną kwotę 199.790,90 zł (słownie: sto dziewięćdziesiąt dziewięć tysięcy siedemset dziewięćdziesiąt złotych 90/100). Akcje zostały zakupione przez Zbigniewa Piechocińskiego.

W dniu 10.06.2010 r. Emitent za kwotę: 3.259,6 tys. (plus opłaty notarialne i podatek od czynności cywilnoprawnych – łącznie 3.327 tys. PLN) zł kupił prawo użytkowania wieczystego gruntu (działki o łącznej powierzchni 19.268 m kw.) oraz usytuowane na tym gruncie budynki stanowiące odrębne nieruchomości położone we Wrocławiu przy ul. Jerzmanowskiej. Emitent kupił grunt pod budowę nowego obiektu produkcyjno – biurowego. Planowana wysokość wydatków na budowę obiektu wraz z gruntem wynosi 13,0 mln zł, Emitent planuje zakończenie inwestycji w 2011 r. Informacja na temat umowy kupna przedmiotowej nieruchomości znajduje się w punkcie 5 przedmiotowego sprawozdania.

Budowa nowej hali oraz inwestycje towarzyszące, w tym rozbudowa parku maszynowego, mają przede wszystkim na celu uzyskanie większej elastyczności w segmentach produkcji systemów odprowadzania spalin i kooperacji, wzrost sprzedaży kooperacyjnej oraz poprawę efektywności logistyki. W praktyce ma to się przełożyć na możliwość produkcji wyspecjalizowanych, wysoko marżowych krótkich serii, optymalizację kosztów oraz uzyskiwanie wyższych marż we wszystkich segmentach działalności, a także na pozyskanie nowych perspektywicznych odbiorców o międzynarodowej skali działalności, wymagających najbardziej nowoczesnych rozwiązań organizacyjno – techniczno – logistycznych.

Główne działania inwestycyjne realizowane w roku 2010

	w tys. zł
Budowa hali produkcyjnej i nowej siedziby Emitenta, tym	3.327
<i>w tym zakup działki</i>	3.327
Wyposażenie magazynu	0
Urządzenia techniczne i maszyny	217
Urządzenia komputerowe i oprogramowanie	32
Środki transportu	536
RAZEM	4.112

W okresie od 18 stycznia 2011 do 26 stycznia 2011 realizowana była publiczna subskrypcja akcji serii C, w ramach której pozyskano środki w wysokości 3.564,5 tys PLN. Uzyskane środki finansowe z emisji w chwili obecnej lokowane są w lokaty bankowe, a docelowo zostaną wykorzystane do częściowego sfinansowania budowy hali produkcyjnej.

Emitent nie realizował i nie realizuje inwestycji zagranicznych.

8. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Plany rozwojowe Spółki

Emitent stale wzbogaca swoją ofertę w zakresie podstawowego segmentu przychodów, czyli produkcji systemów odprowadzania spalin. Związane jest to ze zmianami oczekiwań klientów, zmianami zachodzącymi na rynku urządzeń grzewczych oraz specyfiką klimatyczną nowych rynków. Emitent poszerza również swoją ofertę w ramach segmentu handlowego, w celu doskonalenia kompleksowej obsługi klienta.

Konkurencja na rynku producentów wyrobów ze stali nierdzewnych i kwasoodpornych, sytuacja na rynku surowców podstawowych do produkcji jak też wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej związany ze stałymi podwyżkami cen nośników energii i kosztów pracy powodują, że Emitent cały czas prowadzi prace nad wdrożeniem nowych produktów i ofertą nowych usług.

W roku 2010 do oferty wprowadzone zostały systemy kominowe ceramiczne i systemy z wysokogatunkowych tworzyw sztucznych. Dostawcą systemów ceramicznych jest producent niemiecki, natomiast systemów z tworzyw – producent szwajcarski. W roku 2010 oferta zostały wprowadzone także dedykowane na rynek skandynawski rury kominowe dwumetrowe.

Najważniejsze plany w segmencie systemów kominowych na najbliższe lata obejmują:

- rozpoczęcie produkcji systemów kominowych hybrydowych opartych na rurze z tworzywa, z metalowym płaszczem zewnętrznym (w kooperacji z ALMEVA)
- rozpoczęcie produkcji systemów kominowych hybrydowych opartych na rurze z ceramiki, z metalowym płaszczem zewnętrznym (w kooperacji z IBF POLSKA)

Dział technologiczny Emitenta prowadzi ciągle prace nad alternatywnymi gatunkami stali wykorzystywanych do produkcji płaszczy wewnętrznych w systemach kominowych. Dzięki aktywności służb handlowych i dobrym relacjom z dostawcami stali istotnej pomocy udzielają, w tym zakresie, laboratoria badawcze głównych dostawców surowców.

W segmencie kooperacji ze względu na specyfikę produktów, prowadzone są na bieżąco działania modernizacyjne, związane z rozwojem produktu, w ścisłym powiązaniu z oczekiwaniami klientów. Jest to segment dynamicznie zmieniający się, charakteryzujący się generowaniem znacznej części przychodów z krótkich lub średnich serii. Przewaga konkurencyjna, którą Emitent stale rozwija, jest umiejętność reagowania na zmieniające się potrzeby klientów i zapewnienie mu kompleksowej obsługi na wysokim poziomie technologicznym. Emitent na bieżąco monitoruje potrzeby swoich obecnych i potencjalnych klientów i dostosowuje swój park maszynowy oraz zasoby ludzkie do wymagań klientów. Bardzo istotnym czynnikiem dla segmentu kooperacji jest przeniesienie działalności do nowej siedziby, gdzie zostaną spełnione wszelkie, nawet najbardziej rygorystyczne światowe standardy organizacyjno – techniczne charakterystyczne dla tego typu produkcji. Otworzy to nowe możliwości dla Emitenta w zakresie pozyskiwania nowych klientów oraz rynków (w obecnej lokalizacji niemożliwe jest doposażenie parku maszynowego, natomiast stosowane standardy organizacyjne okazują się niewystarczające dla niektórych potencjalnych zlecniodawców).

W ramach prowadzenia intensywnych działań badawczo – rozwojowych, mających na celu jak najwyższy poziom uniezależnienia od segmentu systemów kominowych, Emitent identyfikuje perspektywiczną niszę rynkową w sektorze zaawansowanych wyrobów medycznych (projekt „Medycyna”). Emitent przeprowadził analizę możliwości zaistnienia na tym rynku uwzględniając cały szereg wymagań i uwarunkowań stawianych producentom, biorąc pod uwagę jednocześnie wieloletnie doświadczenie w przetwórstwie stali szlachetnych. Wg Emitenta, najbardziej perspektywicznym segmentem tego rynku mógłby być segment endoprotez oraz implantów, bazujących w procesie wytwarzania na wysoko zaawansowanych technologiach obróbki stali szlachetnych.

Długoletnie doświadczenie Emitenta w przetwórstwie materiałów bazujących na stalach szlachetnych jest istotną przewagą konkurencyjną. Analiza rynku usług medycznych krajów europejskich wskazuje ponadto, że zapotrzebowanie na wyroby typu implanty czy endoprotezy w najbliższych latach będzie dynamicznie rosło. Starzenie się społeczeństw krajów wysoko rozwiniętych przy jednoczesnym coraz łatwiejszym dostępie do rynku usług medycznych i dynamicznie rozwijających się technologiach produkcji wyrobów dla tego sektora powoduje, że mimo znaczącej konkurencji, w tym również na rynku polskim, Emitent ocenia perspektywę wejścia na ten rynek pozytywnie.

Plan wejścia na rynek medyczny jest rozłożony na kilka lat. W pierwszej kolejności Emitent zamierza nawiązać kontakty z ośrodkami naukowo-badawczymi, związanymi z tym sektorem oraz z producentami i dystrybutorami, aby wystąpić w początkowym etapie w roli firmy kooperującej, dostarczającej elementy gotowych wyrobów. Emitent zamierza stworzyć pełną strukturę organizacyjną w ramach dotychczas funkcjonującego przedsiębiorstwa, mającą za zadanie obsługę tego sektora produkcji. Doświadczenia zebrane w pierwszym okresie funkcjonowania pozwolą na wytyczenie kolejnych etapów rozwoju tak, aby w perspektywie kilku lat Emitent stał się rozpoznawalnym podmiotem w tym sektorze. Emitent nie wyklucza poszerzenia obszarów swojej aktywności o obszary niezwiązane bezpośrednio z przetwórstwem metali szlachetnych.

Strategia rozwoju Emitenta opiera się na trzech elementach:

- 1) modyfikacja modelu biznesowego poprzez rozwój segmentów wymagających innowacyjności i stosowania zaawansowanych technologii
- 2) rozwój segmentu produkcji systemów odprowadzania spalin poprzez zwiększanie udziałów w rynku i poprawę rentowności
- 3) akwizycje lub przejęcie technologii produkcji mające na celu realizację punktów 1 i 2

Modyfikacja modelu biznesowego

Wykorzystując posiadany park maszynowy oraz doświadczenie w przetwórstwie blach nierdzewnych i kwasoodpornych, Spółka wykonuje w ramach kooperacji podzespoły oraz gotowe produkty, niezwiązane z systemami odprowadzania spalin. Ich produkcja odbywa się na podstawie dokumentacji dostarczonej przez zleceniodawcę bądź też w oparciu o własne opracowania działu technologicznego. Dzięki ugruntowanej pozycji Emitenta na rynku podmiotów zajmujących się obróbką blach oraz pracy w terenie doświadczonych doradców technicznych, Emitent szybko rozwija tą część swojej działalności. Udział segmentu kooperacji w przychodach ze sprzedaży w roku 2007 wyniósł 7,3%, w roku 2008 - 6,3 %, w roku 2009 - 11,7%, a w roku 2010 - 22,9%. Zgodnie z przyjętą strategią udział tego obszaru działalności Spółki w strukturze przychodów będzie w najbliższych latach stale wzrastać, ze względu na możliwość szybszego zdobywania rynku oraz generowania znacząco wyższych marż niż w przypadku stabilnego segmentu produkcji systemów kominowych. Wyższy poziom realizowanych marż związany jest między innymi z realizacją krótkich serii oraz możliwością powiązania produkcji z usługą montażu i konfekcjonowania (w przypadku niektórych zleceń).

Ponieważ udział kosztów materiałów w cenie wyrobu gotowego jest w przypadku kooperacji znacznie niższy niż w wyrobach segmentu systemów kominowych, zmniejsza się ryzyko związane ze wzrostem cen surowców. Wyroby kooperacyjne Emitenta wymagają zaawansowanej technologii i często wykonywane są w jednostkowych ilościach, przez co pozwalają na generowanie wysokiej marży. Stały rozwój działalności kooperacyjnej umożliwia Emitentowi zwiększenie przychodów oraz wzrost rentowności całego przedsiębiorstwa.

Emitent planuje rozwijać segment kooperacji także poprzez aktywną politykę marketingową w zakresie prezentacji możliwości technologicznego potencjału technicznego i technologicznego spółki, podkreślania specjalizacji Emitenta w produkcji wyrobów nietypowych oraz w produkcji krótkich serii potencjalnym klientom oraz poprzez rozpoczęcie działalności w zakresie bezpośredniego udziału w projektach inwestycyjnych.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju udział kooperacji w przychodach powinien osiągnąć poziom 35-40% w ciągu kilku najbliższych 2-3 lat.

Jednym z kierunków rozwoju związanym z segmentem kooperacji jest projekt „Medycyna”, który opiera się na wejściu na rynek zaawansowanych technologicznie wyrobów medycznych, głównie implantów i endoprotez.

Realizacja tego celu strategicznego będzie poprzedzona przebudową i reorganizacją systemu produkcyjno-logistycznego Emitenta, po jego przeniesieniu do nowej siedziby. Pozwoli to na wzrost elastyczności oraz wyższą efektywność parku maszynowego, ukierunkowanego w dużym stopniu na produkcję krótkich serii.

Rozwój segmentu produkcji systemów odprowadzania spalin

Rynek systemów odprowadzania spalin jest rynkiem ustabilizowanym pod względem wartości i udziałów rynkowych poszczególnych producentów. Emitent zakłada rozwój tego segmentu poprzez wzrost przychodów i generowanych marż poprzez:

- aktywnie prowadzoną politykę marketingową
- utrzymywanie dobrych relacji biznesowych i doskonalenie form współpracy z głównymi odbiorcami sieciowymi (w szczególności położenie nacisku na bezpośredni kontakt z klientem poprzez doradców techniczno-handlowych: szkolenia, spotkania z instalatorami, doradztwo przy rozwiązywaniu problemów projektowych)
- pozyskiwanie nowych odbiorców sieciowych na rynku krajowym i rynkach eksportowych
- szybkie reagowanie na zmiany trendów na rynku urządzeń grzewczych i elastyczne dopasowywanie oferty produkcyjnej do tych zmian
- wykorzystanie potencjału rynku termomodernizacyjnego (wymiany i modernizacji systemów ogrzewania)
- aktualizację oferty handlowej, poszerzanie zakresu świadczonych usług i form współpracy
- politykę utrzymywania wysokiej jakości produktów i wysokich cen

- kontynuację prac badawczo rozwojowych mających na celu ulepszanie technologii produkcji opierających się na zastosowaniu surowców alternatywnych, których ceny są niższe i mniej podatne na wahania koniunktury gospodarczej w stosunku do tradycyjnie wykorzystywanych blach nierdzewnych i kwasoodpornych (m.in. badania prowadzone we współpracy z **Instytutem Nafty i Gazu** w Krakowie i ośrodkiem certyfikującym **Materialprüfungsamt Nordrhein-Westfalen** w Dortmundzie)
- wzrost automatyzacji produkcji
- zapewnienie klientom najwyższego poziomu serwisu
- poprawę logistyki, skrócenie terminów dostaw
- rozszerzenie asortymentu eksportowego
- rozwój segmentu systemów kominowych z tworzyw sztucznych (wyłącznie na dystrybucję ze szwajcarską spółką ALMEVA AG z siedzibą w Bischofszell), ceramicznych oraz hybrydowych – plastikowo-stalowych oraz ceramiczno – stalowych.

Akwizycje lub sprzedażowego przejęcie technologii produkcji konkretnych wyrobów wraz z rynkiem

Emitent planuje zwiększyć skalę działalności poprzez akwizycje firm z segmentu kooperacji lub systemów odprowadzania spalin. Alternatywą jest przejęcie rynku oraz zakup parku maszynowego (zorganizowana część przedsiębiorstwa lub inna forma) i przeniesienie produkcji do nowo wybudowanej hali we Wrocławiu. Zarząd Emitenta przy decyzjach o akwizycjach kierował będzie się w pierwszej kolejności:

- potencjałem produkcyjnym oraz poziomem zaawansowania technologicznego parku maszynowego w przypadku segmentu kooperacji
- udziałem w rynku oraz potencjałem rozwoju w przypadku segmentu systemów odprowadzania spalin

Działalność rozwojowa

Planowane wydatki inwestycyjne na 2011 rok wynoszą łącznie 13.100 tys. PLN

	w tys. zł
Budowa obiektu Wrocław ul. Jerzmanowska	10.000
Wypożyczenie magazynu	200
Urządzenia techniczne i maszyny	2.000
Urządzenia komputerowe i oprogramowanie	100
Środki transportu	800
RAZEM	13.100

Planowane wydatki inwestycyjne w roku 2011 zostały zmniejszone w stosunku do tych publikowanych w prospekcie emisyjnym z uwagi na jedynie częściowe powodzenie publicznej emisji akcji serii C. Pozostała część inwestycji zostanie zrealizowana w latach następnych.

Wszystkie działania inwestycyjne przewidziane na rok 2011 zostaną sfinansowane dzięki kredytowi inwestycyjnemu i emisji akcji serii C.

9. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji.

Emitent oświadcza, iż nie jest stroną innych transakcji z podmiotami powiązanymi, poza niżej wymienionymi.

Emitent oświadcza, że nie miały miejsca transakcje z podmiotami powiązanymi dokonywane na warunkach innych niż rynkowe.

Emitent poniżej wskazuje charakter powiązań z następującymi podmiotami:

- Komin Service Sp. z o. o. z siedzibą we Wrocławiu – spółka powiązana jest przez Pana Zbigniewa Piechocińskiego – Prezesa Zarządu Emitenta, będącego współnikiem Komin Service Sp. z o. o. i posiadającego 59% jej udziałów i zarazem jej Prezesem Zarządu oraz przez Panią Krystynę Piechocińską – Członką Rady Nadzorczej Emitenta, będącej współnikiem Komin Service Sp. z o. o. i posiadającej 40% jej udziałów.
- S&P Logistic Sp. z o. o. z siedzibą we Wrocławiu – współnikami S&P Logistic Sp. z o. o. są Komin Service Sp. z o. o., posiadająca 50% jej udziałów oraz COM-BUD Sp. z o. o. posiadająca 50% jej udziałów. Spółka powiązana jest przez Pana Zbigniewa Piechocińskiego Prezesa Zarządu Emitenta, będącego współnikiem Komin Service Sp. z o. o. i posiadającego 59% jej udziałów i zarazem jej

Prezesem Zarządu oraz przez Panią Krystynę Piechocińską – Członka Rady Nadzorczej Emitenta, będącej współnikiem Komin Service Sp. z o. o. i posiadającej 40% jej udziałów. Spółka powiązana jest również przez Pana Tomasza Skrzypczaka – Zastępcę Przewodniczącego Rady Nadzorczej, będącego współnikiem COM-BUD Sp. z o. o. i posiadającego 51% jej udziałów i zarazem jej Prezesem Zarządu oraz przez Panią Bożenę Skrzypczak – Członka Rady Nadzorczej Emitenta, będącej współnikiem COM-BUD Sp. z o. o. i posiadającej 49 % jej udziałów.

- COM-BUD sp. z o.o. – współnikami spółki jest Pan Tomasz Skrzypczak (51% udziałów) i Pani Bożena Skrzypczak (49% udziałów)
- Primavera Krystyna Piechocińska – działalność gospodarcza Pani Krystyny Piechocińskiej, będącej od dnia 12.12.2006r. Członkiem Rady Nadzorczej Emitenta, żony Zbigniewa Piechocińskiego – Prezesa Zarządu Emitenta,
Zbigniew Piechociński – Prezes Zarządu Emitenta od dnia 12.12.2006r.,
Ryszard Sebastian – Członek Zarządu Emitenta od dnia 17.01.2008r. ,
Janusz Rybka – Przewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta od dnia 12.12.2006r. ,
Tomasz Skrzypczak – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta, od dnia 17.01.2008,
Bożena Skrzypczak – Członek Rady Nadzorczej Emitenta, od dnia 12.12.2006r.
Ewa Pawelec - Członek Rady Nadzorczej Emitenta od dnia 12.12.2006r.
Krystyna Piechocińska Członek Rady Nadzorczej Emitenta od dnia 12.12.2006r

10. Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

10a. Umowy kredytowe

1. Aneks nr 19 z dnia 28.01.2010 do Umowy Kredytowej z dnia 13.05.1998r wraz z BRE Bank S.A z siedzibą w Warszawie Oddział Korporacyjny Wrocław o kredyt w rachunku bieżącym, w wysokości nie przekraczającej:

- 1.500.000 PLN od dnia 29.01.2010r.

Kredyt przeznaczony na finansowanie bieżącej działalności Emitenta.

Spłata kredytu zakończy się w dniu **27.01.2011r.**

Warunki kredytu: WIBOR dla depozytów O/N + marża 1,5%

Zabezpieczenie:

a/ weksel in blanco wystawiony przez Emitenta, zaopatrzony w deklarację wekslową Emitenta z dnia 29.01.2008r,

b/ zastaw rejestrowy na mieniu ruchomym stanowiącym własność Kredytobiorcy, na podstawie umowy zastawniczej nr 09/001/09 z dnia 30.01.2009r,

c/ ubezpieczenie mienia ruchomego stanowiącego przedmiot zabezpieczenia przez cały okres kredytowania w zakresie od ognia i innych zdarzeń losowych w wysokości 5.400.000 PLN oraz każdorazowe dokonanie cesji wierzytelności z tego tytułu na rzecz Banku.

Emitent, jako kredytobiorca oświadczył, iż poddaje się egzekucji, która może być wszczęta przez Bank na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego zaopatrzonego w klauzulę wykonalności, w związku z czym Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny do kwoty 2.500.000 PLN oraz bankowy tytuł egzekucyjny wydania rzeczy będących przedmiotem zastawu. Bank może wystąpić do sądu o nadanie powyższym tytułom klauzuli wykonalności do dnia 31.12.2015r.

Dnia 28.01.2011 Spółka podpisała Aneks nr 20 do przedmiotowej umowy wydłużający okres obowiązywania umowy i jednocześnie udostępnienia kredytu do 26.01.2012

2. Umowa z dnia 24.02.2010r z ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach o kredyt złotowy w rachunku bankowym do wysokości maksymalnego pułapu zadłużenia 2.000.000 PLN.

Kredyt przeznaczony na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej Emitenta.

Spłata całości kredytu najpóźniej w dniu zakończenia okresu kredytowania, tj. w dniu 22.02.2011r.

Warunki kredytu: WIBOR 1M + 1,5% .

Zabezpieczenie:

a/ cesja „ z monitoringiem” należności handlowych, przysługujących Emitentowi od wybranych odbiorców wymienionych w umowie cesji,

b/ weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową, wystawiony przez Emitenta.

Emitent jako kredytobiorca oświadczył, iż poddaje się egzekucji, która może być wszczęta przez Bank na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego zaopatrzonego w klauzulę wykonalności, w związku z czym Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny do kwoty 3.000.000 PLN. Bank może wystąpić do sądu o nadanie klauzuli wykonalności w terminie do dnia 22.02.2014r.

W dniu 22.03.2011 Spółka podpisała Aneks nr 2 do przedmiotowej umowy wydłużający okres umowy i jednocześnie okres udostępnienia kredytu do dnia 22.02.2012. Aneks nr 2 zmienił oprocentowanie kredytu na WIBOR 1M + 1,35%.

3. Umowa o kredyt złotowy na finansowanie inwestycji z dnia 05.11.2010r z ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach Oddział we Wrocławiu o kredyt inwestycyjny przeznaczony na finansowanie i refinansowanie wydatków inwestycyjnych związanych ze wzniesieniem budynków i zagospodarowaniem terenu nieruchomości opisanej w KW nr WR1K/00173234/2 w wysokości 10.000.000 PLN.

Kredyt został udzielony na okres: od Dnia Udostępnienia, tj. od dnia 05.11.2010r do dnia 31.10.2020r. Emitent wykorzysta kredyt w Okresie Dostępności, tj. od Dnia Udostępnienia do ostatniego dnia Uruchomienia, tj. do dnia 30.06.2011r. Kredyt będzie udostępniony w transzach.

Emitent zobowiązany jest dokonać spłaty całości zadłużenia z tytułu kredytu w następujących ratach:

- a) 37 rat w okresach kwartalnych począwszy od 30.06.2011r, spłata w kwocie 263.158,00 zł;
- b) 1 rata w kwocie 263.154,00 zł płatna w dniu zakończenia okresu kredytowania.

Oprocentowanie:

Kredyt jest oprocentowany według zmiennej stopy procentowej ustalonej przez Bank w oparciu o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów międzybankowych powiększonej o marżę w wysokości 1,5 p.p. w stosunku rocznym.

Zabezpieczenie:

Hipoteka kaucyjna do kwoty 15.000.000 zł na nieruchomości położonej we Wrocławiu, ul. Jerzmanowska (działki nr 2/58, 2/59), KW nr WR1K/00173234/2 prowadzona przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Krzyków we Wrocławiu, której użytkownikiem wieczystym gruntu i właścicielem budynków i budowli na nim ulokowanych jest Emitent, wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej w zakresie budynków i budowli położonych na terenie tej nieruchomości.

Emitent, jako kredytobiorca oświadczył, iż poddaje się egzekucji, która może być wszczęta przez ING Bank Śląski S.A. z siedzibą w Katowicach w zakresie wszelkich zobowiązań wynikających z Umowy kredytu, w związku z czym Bank może wystawić bankowy tytuł egzekucyjny do kwoty zadłużenia 15.000.000 zł i wystąpić w terminie do dnia 31.10.2023r do właściwego sądu o nadanie temu tytułowi klauzuli wykonalności.

4. W dniu 24.02.2010 Spółka rozwiązała z ING Bank Śląski S.A. umowę o kredyt złotowy obrotowy w formie linii odnawialnej z dnia 26.03.2009.

Wysokość kredytu: 1.000.000 PLN

Okres kredytu: do dnia 25.03.2010

Oprocentowanie: WIBOR 1M + 1,55%

Spółka posiada zdolność kredytową i nie ma problemów z pozyskiwaniem kapitału obcego na finansowanie działalności bieżącej jak i inwestycyjnej.

Spółka bez żadnych problemów wywiązywała się i nadal wywiązuje się ze wszystkich zaciągniętych zobowiązań wobec instytucji finansowych.

10b. Umowy pożyczki

Emitent nie zaciągał i nie wypowiadał umów pożyczki

11. Informacje o udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązanim emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

Emitent nie udzielał żadnych pożyczek

12. Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązanim Emitenta

Emitent nie udzielał w roku 2010 poręczeń i gwarancji. Emitent nie otrzymywał w przedmiotowym okresie poręczeń i gwarancji

13. Objasnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników na dany rok.

Spółka w raporcie bieżącym 13/2011 opublikowała korektę prognoz wyników finansowych na rok 2010 w stosunku do tych, które zostały opublikowane w Prospekcie Emisyjnym. Planowane wyniki dla roku 2010 prezentują się następująco:

- Przychody ze sprzedaży: 22.387 tys. zł
- Zysk operacyjny: 3.969 tys. zł
- Zysk brutto: przed korektą: 3.897 tys. zł
- Zysk netto: przed korektą : 3.344 tys. zł

Nie istnieją różnice pomiędzy zaprezentowaną prognozą, a danymi ujawnionymi raporcie rocznym.

14. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za rok obrotowy, z określeniem stopnia wpływu tych czynników lub nietypowych na osiągnięty wynik

Na wynik roku 2010 nie wpływały czynniki i zdarzenia nietypowe.

15. Ocena, wraz z uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Emitent podjął w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom

Nie odnotowano problemów z wywiązywaniem się z zaciągniętych zobowiązań.

Emitent prowadzi ostrożną politykę zarządzania zasobami finansowymi, jak również całym majątkiem. Spółka utrzymuje bezpieczne poziomy płynnych aktywów obrotowych (szczególnie gotówki). Rentowność, wskaźniki płynności oraz rotacji działalności utrzymuje się na wysokim bezpiecznym poziomie.

Spółka w znikomym stopniu wykorzystywała posiadane limity kredytowe w rachunkach bieżących. Emitent nie rozpoczął wykorzystywania przyznanego mu kredytu inwestycyjnego.

Wskaźniki płynności finansowej przedstawiają się następująco:

Wskaźniki płynności finansowej	wskaźnik bezpieczny	2010	2009
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia			
aktywa obrotowe - należności z tyt.dostaw i usług powyżej 12 mc	1,2 - 2,0	1,33	3,68
zobowiązania krótkoterm. - zobow.krótkoterm.powyżej 12 mc			
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia			
aktywa obrot. - zapasy - kr.term.RMK czynne - należ.z tyt.dost.i usł.pow.12 mc	1,0	0,94	3,18
zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc			
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia			
inwestycje krótkoterminowe	0,1-0,2	0,42	2,56
zobowiązania krótkotermin. - zobow. z tyt.dostaw i usług pow. 12 mc			
Wskaźnik handlowej zdolności kredytowej			
należności z tyt.dostaw i usług	1,0	1,08	0,96
zobowiązania z tyt.dostaw i usług			

Wskaźniki płynności są na poziomie , który nie wskazuje na występowanie istotnych zakłóceń w terminowym regulowaniu zobowiązań. W stosunku do lat ubiegłych uległy zmniejszeniu.

Zarząd spółki nie widzi w dającej się przewidzieć przyszłości zagrożeń i ryzyk skutkujących pogorszeniem się kondycji finansowej Spółki.

Wskaźniki rotacji przedstawiają się następująco:

Wskaźniki rotacji (obrotowość)	2010	2009
Szybkość obrotu zapasów (w dniach) <u>średni stan zapasów x 365 dni</u> przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów	38	42
Spływ należności (w dniach) <u>średni stan należności z tytułu dostaw i usług x 365 dni</u> przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów	48	42
Splata zobowiązań (w dniach) <u>średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług x 365 dni</u> przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów	46	47
Produktywność aktywów <u>przychody netto ze sprzedaży produktów,towarów i materiałów</u> aktywa ogółem	1,08	0,88

Na płynność środków obrotowych ma wpływ szybkość obrotu należnościami i zapasami. Obrót należnościami w dniach odpowiada 48 dniowej sprzedaży i wzrósł o 6 dni. Zobowiązania są regulowane przeciętnie w ciągu 46 dni. Z analizy wskaźnika rotacji zapasów w dniach wynika, że przeciętny czas trwania jednego cyklu obrotowego zapasów w porównaniu z rokiem ubiegłym uległ skróceniu o 4 dni.

16.Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa Emitenta oraz perspektywy rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej

Mocne strony oraz szanse związane z działalnością Spółki, jej branży oraz jej otoczenia

- Nowe produkty oraz rozwój produktów w obszarze systemów odprowadzania spalin. Ciągłe dostosowywanie produktów do wymagań klientów.
- Rozwijanie kooperacji - opracowanie i rozpoczęcie produkcji linii wyposażenia łazienek i toalet. Wydział kooperacji posiadający własne zaplecze technologiczne stanowi szansę na zdywersyfikowanie oferty handlowej.
- W ramach dywersyfikacji spółka zamierza zwiększyć udział kooperacji/nowych produktów w przychodach ogółem do poziomu 25% w roku 2011 (22% w 2010 roku)
- Duży potencjał rynku kooperacji w Polsce. Zarząd Spółki szacuje udział spółki w rynku kooperacji w przetwórstwie blach kwasoodpornych na nie więcej niż 1%. Oczekiwany duży potencjał wzrostu
- Innowacyjność – wdrażanie technologii produkcji systemów kominowych wykorzystujący innego rodzaju stale kwasoodporne. Tańsze i mniej wrażliwe cenowo na zmiany cen niklu na światowych rynkach surowcowych. Spółka poszukuje nowych surowców alternatywnych do wykorzystania w procesie wytwórczym. We współpracy z producentami stali prowadzi od dłuższego czasu intensywne prace badawczo – rozwojowe mające na celu wprowadzenie do bazy surowcowej alternatywnych gatunków stali. Może to pozwolić w znaczącym stopniu zastąpić tradycyjnie stosowane stale austenityczne (niklowe) stalami ferrytycznymi (tytanowymi), które nie zawierają drogich dodatków stopowych. W wyniku tych działań Emitent rozpoczął już na szeroką skalę stosować znacząco tańsze alternatywne gatunki, charakteryzujące się zbliżonymi do stali austenitycznych właściwościami antykorozyjnymi, odpornością na działanie kwasów i parametrami mechanicznymi. Ich cena rynkowa jest około 20% niższa od ceny porównywalnych jakościowo stali austenitycznych i nie podlega tak dynamicznym wahaniom (udział dodatku stopowego jest niewielki). Emitent szacuje, że alternatywne surowce będą docelowo wykorzystywane w większości sprzedawanych produktów.
- Doświadczona i stabilna kadra średniego i wyższego szczebla

- g. Znaczący potencjał rynku termomodernizacyjnego. Rynek wymiany i modernizacji systemów ogrzewania, a wraz z nimi systemów kominowych pokazuje duży potencjał wzrostu.
- h. PPH WADEX S.A. jest wyłącznym dystrybutorem na terenie Polski systemów kominowych z tworzyw sztucznych szwajcarskiej firmy ALMEVA.
- i. Rozmowy dotyczące przejęcia dystrybutora systemów kominowych w Europie Zachodniej oraz szanse na konsolidację rynku krajowego.
- j. Nowoczesny park maszynowy, wolne moce przerobowe na wielu stanowiskach produkcyjnych.

Aktualna i przewidywana sytuacja biznesowa Spółki

- a. PPH WADEX S.A. nie ma żadnych problemów w finansowaniu swojej bieżącej działalności. W listopadzie 2010 Spółka podpisała umowę z ING Bank Śląski S.A. na kredyt inwestycyjny w wysokości 10.00.000 PLN z terminem spłaty 10 lat, z przeznaczeniem na przeniesienie aktywności gospodarczej do nowej lokalizacji.
- b. Spółka dbając o bezpieczeństwo obrotu dysponuje umową ubezpieczenia kredytów kupieckich dla większości swoich odbiorców.
- c. Spółka planuje wdrożenie nowego własnego produktu w 2011, niezwiązanego z systemami kominowymi. Z dużą rozwagą nawiązywane są kontakty handlowe z nowymi podmiotami tak krajowymi jak i zagranicznymi. Stosowane są zabezpieczenia prowadzonych transakcji tak aby do minimum wyeliminować możliwe ryzyko strat finansowych.
- d. Zgodnie ze zmianami w prawie dotyczącymi ZPCHr, od marca 2011, wszystkie tego typu podmioty tracą dofinansowanie do zatrudnionych osób niepełnosprawnych a będących jednocześnie emerytami. Zarząd Spółki cały czas monitoruje zmiany w aktualnym ustawodawstwie mogącym mieć wpływ na dalszą sytuację finansową jak też na funkcjonowanie Spółki w przyszłości. Fakt zatrudniania pracowników o różnym stopniu niesprawności niesie za sobą określone przywileje, mające swój wymiar również finansowy. Proponowane zmiany w ustawodawstwie mogą spowodować rezygnację z zatrudniania pracowników, których przydatność w procesie produkcyjnym jak też na stanowiskach nierobotniczych jest znacząco niższa niż pracowników pełnosprawnych.
- e. Wdrożenie do produkcji nowego typoszeregu akcesoriów do łazienek – zlewoblaty (monolit miski zlewu oraz blatu) z przeznaczeniem głównie w branży ochrony zdrowia (szpitale, przychodnie) oraz w przemyśle farmaceutycznym i spożywczym.
- f. Chcąc się uchronić przed zawirowaniami na rynku stali, Spółka stale prowadzi prace nad zastosowaniem alternatywnych materiałów do produkcji. Nowe technologie mają zapewnić rentowność produkcji a co za tym idzie -stabilność finansową Spółki nawet przy głębokim załamaniu się cen na rynku surowców strategicznych.
- g. W roku 2011 spółka zamierza znacząco zwiększyć sprzedaż na rynki eksportowe, o ile tylko kurs wymiany EUR/PLN nie ulegnie znaczącej zmianie na niekorzyść.

Strategia rozwoju Emitenta opiera się na trzech elementach:

- 4) modyfikacja modelu biznesowego poprzez rozwój segmentów wymagających innowacyjności i stosowania zaawansowanych technologii
- 5) rozwój segmentu produkcji systemów odprowadzania spalin poprzez zwiększanie udziałów w rynku i poprawę rentowności
- 6) akwizycje lub przejęcie technologii produkcji mające na celu realizację punktów 1 i 2

Modyfikacja modelu biznesowego

Wykorzystując posiadany park maszynowy oraz doświadczenie w przetwórstwie blach nierdzewnych i kwasoodpornych, Spółka wykonuje w ramach kooperacji podzespoły oraz gotowe produkty, niezwiązane z systemami odprowadzania spalin. Ich produkcja odbywa się na podstawie dokumentacji dostarczonej przez zleceniodawcę bądź też w oparciu o własne opracowania działu technologicznego. Dzięki ugruntowanej pozycji Emitenta na rynku podmiotów zajmujących się obróbką blach oraz pracy w terenie doświadczonych doradców technicznych, Emitent szybko rozwija tą część swojej działalności. Udział segmentu kooperacji w przychodach ze sprzedaży w roku 2007 wyniósł 7,3%, w roku 2008 -6,3 %, w roku 2009 - 11,7%, a w roku 2010 – 22,9%. Zgodnie z przyjętą strategią udział tego obszaru działalności Spółki w strukturze przychodów będzie w najbliższych latach stale wzrastać, ze względu na możliwość szybszego zdobywania rynku oraz generowania znacząco wyższych marż niż w przypadku stabilnego segmentu produkcji systemów kominowych. Wyższy poziom realizowanych marż związany jest między innymi z realizacją krótkich serii oraz możliwością powiązania produkcji z usługą montażu i konfekcjonowania (w przypadku niektórych zleceń).

Ponieważ udział kosztów materiałów w cenie wyrobu gotowego jest w przypadku kooperacji znacznie niższy niż w wyrobach segmentu systemów kominowych, zmniejsza się ryzyko związane ze wzrostem cen surowców. Wyroby kooperacyjne Emitenta wymagają zaawansowanej technologii i często wykonywane są w jednostkowych ilościach, przez co pozwalają na generowanie wysokiej marży. Stały rozwój działalności kooperacyjnej umożliwia Emitentowi zwiększenie przychodów oraz wzrost rentowności całego przedsiębiorstwa.

Emitent planuje rozwijać segment kooperacji także poprzez aktywną politykę marketingową w zakresie prezentacji możliwości technologicznego potencjału technicznego i technologicznego spółki, podkreślania specjalizacji Emitenta w produkcji wyrobów nietypowych oraz w produkcji krótkich serii potencjalnym klientom oraz poprzez rozpoczęcie działalności w zakresie bezpośredniego udziału w projektach inwestycyjnych.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju udział kooperacji w przychodach powinien osiągnąć poziom 35-40% w ciągu kilku najbliższych 2-3 lat.

Jednym z kierunków rozwoju związanym z segmentem kooperacji jest projekt „Medycyna”, który opiera się na wejściu na rynek zaawansowanych technologicznie wyrobów medycznych, głównie implantów i endoprotez..

Realizacja tego celu strategicznego będzie poprzedzona przebudową i reorganizacją systemu produkcyjno – logistycznego Emitenta, po jego przeniesieniu do nowej siedziby. Pozwoli to na wzrost elastyczności oraz wyższą efektywność parku maszynowego, ukierunkowanego w dużym stopniu na produkcję krótkich serii.

Rozwój segmentu produkcji systemów odprowadzania spalin

Rynek systemów odprowadzania spalin jest rynkiem ustabilizowanym pod względem wartości i udziałów rynkowych poszczególnych producentów. Emitent zakłada rozwój tego segmentu poprzez wzrost przychodów i generowanych marż poprzez:

- aktywnie prowadzoną politykę marketingową
- utrzymywanie dobrych relacji biznesowych i doskonalenie form współpracy z głównymi odbiorcami sieciowymi (w szczególności położenie nacisku na bezpośredni kontakt z klientem poprzez doradców techniczno – handlowych: szkolenia, spotkania z instalatorami, doradztwo przy rozwiązywaniu problemów projektowych)
- pozyskiwanie nowych odbiorców sieciowych na rynku krajowym i rynkach eksportowych
- szybkie reagowanie na zmiany trendów na rynku urządzeń grzewczych i elastyczne dopasowywanie oferty produkcyjnej do tych zmian
- wykorzystanie potencjału rynku termomodernizacyjnego (wymiany i modernizacji systemów ogrzewania)
- aktualizację oferty handlowej, poszerzanie zakresu świadczonych usług i form współpracy
- politykę utrzymywania wysokiej jakości produktów i wysokich cen
- kontynuację prac badawczo rozwojowych mających na celu ulepszanie technologii produkcji opierających się na zastosowaniu surowców alternatywnych, których ceny są niższe i mniej podatne na wahania koniunktury gospodarczej w stosunku do tradycyjnie wykorzystywanych blach nierdzewnych i kwasoodpornych (m.in. badania prowadzone we współpracy z **Instytutem Nafty i Gazu** w Krakowie i ośrodkiem certyfikującym **Materialprüfungsamt Nordrhein-Westfalen** w Dortmundzie)
- wzrost automatyzacji produkcji
- zapewnienie klientom najwyższego poziomu serwisu
- poprawę logistyki
- skrócenie terminów dostaw
- rozszerzenie asortymentu eksportowego
- rozwój segmentu systemów kominowych z tworzyw sztucznych (wyłącznie na dystrybucję ze szwajcarską spółką ALMEVA AG z siedzibą w Bischofszell), ceramicznych oraz hybrydowych – plastikowo-stalowych oraz ceramiczno – stalowych.

Akwizycje lub sprzedażowe przejęcie technologii produkcji konkretnych wyrobów wraz z rynkiem

Emitent planuje zwiększyć skalę działalności poprzez akwizycje firm z segmentu kooperacji lub systemów odprowadzania spalin. Alternatywą jest przejęcie rynku oraz zakup parku maszynowego (zorganizowana część przedsiębiorstwa lub inna forma) i przeniesienie produkcji do nowo wybudowanej hali we Wrocławiu. Zarząd Emitenta przy decyzjach o akwizycjach kierował będzie się w pierwszej kolejności:

- potencjałem produkcyjnym oraz poziomem zaawansowania technologicznego parku maszynowego w przypadku segmentu kooperacji
- udziałem w rynku oraz potencjałem rozwoju w przypadku segmentu systemów odprowadzania spalin

Prognoza na rok 2011

Prognoza zamieszczona została w prospekcie emisyjnym zatwierdzonym 8 grudnia 2010

Wyszczególnienie	2011
przychody ze sprzedaży	27 597
zysk operacyjny (EBIT)	7 610
zysk brutto	7 310
zysk netto	5 921

17. Informacje dotyczące zatrudnienia

Stan zatrudnienia jak też jego strukturę w trakcie 2010 roku ilustruje poniższa tablica

Stan zatrudnienia i jego struktura

Stan na dzień	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008	31.12.2007
Zatrudnienie ogółem	75	75	84	79
1. kobiety	18	19	20	21
mężczyźni	57	56	64	58
2. niepełnosprawni	37	37	40	43
pełnosprawni	38	38	44	36
3. zwolnieni z pracy	16	19	29	19
przyjęci do pracy	16	11	23	17
4. do 20 lat	0	0	1	0
do 35 lat	31	30	30	29
do 55 lat	25	25	31	30
powyżej 55 lat	19	20	22	20
5. podstawowe/zawodowe	33	35	49	47
średnie	29	25	20	16
wyższe	13	15	15	16
6. do 1/2 roku	2	4	16	5
do roku	7	1	12	13
do 2 lat	6	18	6	14
powyżej 2 lat	60	52	50	47

Spółka aktualnie zatrudnia 75 osób na podstawie umowy o pracę w tym 18 kobiet i 57 mężczyzn. W firmie z roku na rok zmniejsza się fluktuacja pracowników, co świadczy o zadowoleniu z płac, zajmowanych stanowisk, systemu zarządzania ludźmi oraz z kultury, jaka panuje wewnątrz firmy. Naboru nowych pracowników dokonuje się w celu zapewnienia realizacji zadań przedsiębiorstwa, przy uwzględnieniu specyfiki wymagań niezbędnych przy obsadzie poszczególnych stanowisk i poszczególnych komórek organizacyjnych przedsiębiorstwa.

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i jego grupą kapitałową.

W roku 2010 nie nastąpiły żadne zmiany zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta

19. Umowy zawarte między Emitentem, a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie

Emitent nie zawarł z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie miało nastąpić w wyniku połączenia Emitenta przez przejęcie.

20. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiiowych opartych na kapitale Emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących Emitenta w przedsiębiorstwie Emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku gdy Emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym

Imię i nazwisko	Funkcja	2009 (w tys. zł)	2010 (w tys. zł)
Zbigniew Piechociński	Prezes Zarządu (od 12.12.2006)	288	309
	Dyrektor Zarządzający (od 01/01/2005)	68	73
Ryszard Sebastian	Członek Zarządu (od 17.01.2008)	24	45
	Dyrektor Handlowy (od 01.12.2006)	155	156

Imię i nazwisko	Funkcja w przedsiębiorstwie Emitenta	Wysokość brutto wynagrodzenia 2009 (w tys. zł)	Wysokość brutto wynagrodzenia 2010 (w tys. zł)
Janusz Rybka	Przewodniczący Rady Nadzorczej	8	8
Tomasz Skrzypczak	Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej	16	16
Bożena Skrzypczak	Członek Rady Nadzorczej	4	4
Ewa Pawelec	Członek Rady Nadzorczej	4	4
Krystyna Piechocińska	Członek Rady Nadzorczej	4	4

21.1. Akcje PPH WADEX będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Stan na dzień 8 grudnia 2010 (dzień zatwierdzenia prospektu)

lp.	Akcjonariusz	liczba akcji	Wartość nominalna akcji	% akcji	liczba głosów	% głosów
1	Tomasz Skrzypczak	1 400 000	280 000,00	46.67	2 100 000	47.73
2	Zbigniew Piechociński	1 412 078	282 415,60	47.07	2 112 078	48.00
3	Janusz Rybka	5 000	1 000,00	0,17	5 000	0,11

Stan na dzień 31 grudnia 2010

lp.	Akcjonariusz	liczba akcji	Wartość nominalna akcji	% akcji	liczba głosów	% głosów
1	Tomasz Skrzypczak	1 290 000	258 000,00	43.00	1 990 000	45.23
2	Zbigniew Piechociński	1 302 078	260 415,60	43.40	2 002 078	45.50
3	Janusz Rybka	5 000	1 000,00	0,17	5 000	0,11

Stan na dzień 29 kwietnia 2011

lp.	Akcjonariusz	liczba akcji	Wartość nominalna akcji	% akcji	liczba głosów	% głosów
1	Tomasz Skrzypczak	1 290 000	258 000,00	39.00	1 990 000	42.27
2	Zbigniew Piechociński	1 302 078	260 415,60	39.37	2 002 078	42.53

3	Janusz Rybka	5 000	1 000,00	0,15	5 000	0,11
---	--------------	-------	----------	------	-------	------

Pozostałe osoby zarządzające i nadzorujące nie posiadały i nie posiadają akcji Emitenta.

21.2. Akcje i udziały w jednostkach powiązanych Emitenta, będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Stan na 31.12.2010

Pan Zbigniew Piechociński posiada udziały w następujących jednostkach powiązanych:

59% udziałów w Komin Service sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (118 udziałów o wartości nominalnej 59.000 PLN)

Pan Tomasz Skrzypczak posiada udziały w następujących jednostkach powiązanych:

51% udziałów w COM-BUD sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (51 udziałów o wartości nominalnej 25.500 PLN)

15% udziałów w EURO-DOM sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (90 udziałów o wartości nominalnej 45.000 PLN)

Pani Bożena Skrzypczak posiada udziały w następujących jednostkach powiązanych:

49% udziałów w COM-BUD sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (49 udziałów o wartości nominalnej 24.500 PLN) ;

Pani Krystyna Piechocińska posiada udziały w następujących jednostkach powiązanych:

40% udziałów 59% udziałów w Komin Service sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (80 udziałów o wartości nominalnej 40.000 PLN)

Na dzień przekazania raportu stan zaprezentowany powyżej nie uległ zmianie

22. Informacje o znanych Emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym) w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy

Emitent nie posiada wiedzy, żeby takowe umowy istniały.

23. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W przedsiębiorstwie nie funkcjonują programy akcji pracowniczych.

24. Umowy z podmiotami uprawnionymi do badania sprawozdań finansowych

Dane w tys. PLN

PODMIOT	DATA UMOWY	ZAKRES	2009	2010
ELIKS	23.09.2009	Badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego	13	0
	21.04.2010	Inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdań finansowych	0	20
	21.04.2010	Inne usługi poświadczające	0	3
		Usługi doradztwa podatkowego	0	0
FABER	15.10.2010	Badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego	0	12
		Inne usługi poświadczające, w tym przegląd sprawozdań finansowych	0	0
		Inne usługi poświadczające	0	0
		Usługi doradztwa podatkowego	0	0

Umowa z Zespołem Biegłych Rewidentów „FABER” sp. z o.o. została podpisana 15.10.2010 i dotyczyła wykonania badania sprawozdania finansowego za 2010 rok. Wykonanie zlecenia zakończyło umowę.

Umowa z „ELIKS” Audytorska sp. z o.o. została podpisana 23.09.2009 i dotyczyła wykonania badania sprawozdania finansowego za 2009 rok. Wykonanie zlecenia zakończyło umowę.

Umowa z „ELIKS” Audytorska sp. z o.o. została podpisana 21.04.2010 i dotyczyła wykonania badania uprzednio zbadanych przez biegłego sprawozdań finansowych dla potrzeb prospektu emisyjnego oraz sprawdzenie prognoz na lata 2010-2011 dla potrzeb prospektu emisyjnego. Wykonanie zlecenia zakończyło umowę.

25. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem arbitrażowym lub organami administracji publicznej

W okresie sprawozdawczym Emitent nie był podmiotem postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego, czy też przed organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań lub wierzytelności, których wartość (pojedyncza oraz łączna) stanowiłaby 10% kapitałów własnych Emitenta.

Zarząd Emitenta nie ma wiedzy na temat możliwych istotnych postępowań, które mogą zostać wszczęte przeciwko Emitentowi.

26. Opis zdarzeń istotnie wpływających na działalność Emitenta jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

Decyzją Komisji Nadzoru finansowego w dniu 8 grudnia 2010 został zatwierdzony prospekt emisyjny Spółki, związany ze zmianą rynku notowań – z NewConnect na GPW oraz publiczną subskrypcją 1.000.000 sztuk akcji serii C.

Uchwałą Zarządu GPW w Warszawie S.A. z 31 grudnia 2010 akcje spółki serii A2 i B zostały dopuszczone do notowań na rynku równoległym GPW. 12 stycznia 2011 nastąpił debiut giełdowy.

W okresie od 18 stycznia 2011 do 26 stycznia 2011 realizowana była publiczna subskrypcja akcji serii C, w ramach której sprzedano 307.282 sztuk akcji po cenie emisyjnej 11,60 PLN o łącznej wartości 3.564.471,20 złotych. Uzyskane środki finansowe z emisji w chwili obecnej lokowane są w lokaty bankowe, a docelowo zostaną wykorzystane do częściowego sfinansowania budowy hali produkcyjnej.

27. Informacje o nabyciu udziałów (akcji) własnych, a w szczególności celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia

W dniu 12 stycznia 2010 r. Emitent dokonał zbycia 20.597 (słownie: dwadzieścia tysięcy pięćset dziewięćdziesiąt siedem sztuk) akcji na okaziciela, skupionych przez siebie jako akcji własnych, przeznaczonych zgodnie z uchwałą nr 6/2009 i uchwałą nr 7/2009 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki – z dnia 30.11.2009 r. oraz na podstawie art.362 par. 1 pkt 2 KSH – do nabycia przez pracowników lub byłych pracowników Spółki – o wartości nominalnej 0,20 zł (słownie: dwadzieścia groszy polskich) każda, dopuszczonych do obrotu w alternatywnym systemie obrotu New Connect organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych SA w Warszawie. Akcje sprzedano za cenę w wysokości 9,70 zł (słownie: dziewięć złotych 70/100) za jedną Akcję, czyli za łączną kwotę 199.790,90 zł (słownie: sto dziewięćdziesiąt dziewięć tysięcy siedemset dziewięćdziesiąt złotych 90/100). Akcje zostały zakupione przez Zbigniewa Piechocińskiego.

28. W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez Emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności

W 2010 roku nie miała miejsca emisja papierów wartościowych, ale po zakończeniu roku obrotowego Emitent przeprowadził emisję akcji. W okresie od 18 stycznia 2011 do 26 stycznia 2011 realizowana była publiczna subskrypcja akcji serii C, w ramach której sprzedano 307.282 sztuk akcji po cenie emisyjnej 11,60 PLN o łącznej wartości 3.564.471,20 złotych.

Do chwili sporządzenia niniejszego sprawozdania z działalności Spółka nie wykorzystywała środków z emisji akcji serii C.

Zbigniew Piechociński

Prezes Zarządu

Ryszard Sebastian

Członek Zarządu

