

Szanowni Państwo,

z przyjemnością przekazujemy Państwu Raport Roczny za 2012 Grupy kapitałowej SECO/WARWICK.

Rok 2012 możemy uznać za bardzo udany, mimo nie najlepszego otoczenia makroekonomicznego. Spółka notuje znaczący wzrost sprzedaży dzięki unikalnej ofercie produktowej oraz rosnącej skali geograficznej naszej działalności. Wzrost poziomu portfela zamówień spółek Grupy na koniec roku 2012 (349 mln PLN, w porównaniu do 263 mln PLN na koniec 2011 roku) jest kolejnym potwierdzeniem kontynuacji naszego rozwoju, mimo wciąż niekorzystnych prognoz w zakresie czynników makroekonomicznych.

Łącznie przychody ze sprzedaży Grupy SECO/WARWICK wzrosły w 2012 z 371 (2011) do niemal 497 milionów złotych (wzrost o 34%). Największy udział we wzroście przychodów miała spółka Retech Systems LLC (USA), a segment Pieców Topialnych był jednym z głównych motorów wzrostu. Jednak również pozostałe segmenty wykazały przyzwoite poziomy wzrostu.

Wzrost przychodów ze sprzedaży był również głównym czynnikiem zwiększenia zysku na działalności operacyjnej, który wyniósł 38,7 mln PLN, w stosunku do 29 mln PLN uzyskanego w roku poprzednim.

Mając nadzieję na co najmniej utrzymanie obecnego poziomu koniunktury sędzę, że Grupa SECO/WARWICK nie wyczerpała jeszcze potencjału wzrostu efektywności działania. Po okresie intensywnego rozwoju ostatnich lat naturalnym kolejnym etapem będzie konsolidacja i wzrost efektywności działania całej Grupy. W roku 2013 planujemy uruchomienie wielu inicjatyw z zakresu zaawansowanego zarządzania przemysłowego w ramach całej grupy kapitałowej. Będziemy nadal kładli nacisk na usuwanie barier i stymulowanie transferu najlepszych praktyk w ramach grupy.

W zakresie strategicznym planujemy kontynuację realizacji strategii globalnej Grupy. Jesteśmy przekonani, że nasze rozwiązania technologiczne i jakość współpracy od lat oferowane naszym wymagającym klientom w Europie i Stanach Zjednoczonych znajdą również uznanie na bardzo szybko rosnących rynkach Azji, Rosji czy Ameryki Południowej.

W 2012 roku poczynione zostały inwestycje kapitałowe: akwizycja spółki serwisowej na rynku niemieckim - SECO/WARWICK Service GmbH, pozwalająca na zaoferowanie klientowi kompleksowej obsługi oraz założenie spółki w Rosji w ramach budowy centrum *sales&service*.

W październiku 2012 została również ogłoszona strategia Grupy na najbliższe 4 lata działalności (do 2016 roku). Zakłada ona między innymi wzrost wartości grupy, powodowany wzrostem przychodów do poziomu około 1 miliarda złotych w roku 2016. Na wzrost ten składać się ma wzrost zarówno organiczny, jak i wynikający z akwizycji. Na lata 2012-2013 zaplanowane zostały inwestycje kapitałowe na poziomie 40-50 mln zł.

Kolejnym elementem wdrożonej strategii Grupy jest dokonane na przełomie roku 2012 i 2013 wydzielenie ze spółki SECO/WARWICK S.A. części odpowiedzialnej za działalność operacyjną i przyłączenie jej do istniejącej do 2012 roku SECO/WARWICK Thermal pod nową nazwą SECO/WARWICK Europe S.A. Od tego momentu SWE stała się operacyjnym centrum działalności na region Europy a jednocześnie zakładem modelowym dla pozostałych spółek. Jednocześnie SWSA pozostało kilkunastoosobową spółką holdingową, która obok naturalnej funkcji właścicielskiej dbać będzie o sukcesywne wdrażanie najlepszych technologii i transfer dobrych praktyk pomiędzy spółkami regionalnymi. Zmiany te oprócz

usprawnienia działalności Grupy i ujednolicenia zasad rozliczeń pomiędzy Spółkami powinny również spowodować oszczędności rzędu 4-5 mln złotych rocznie.

Ponadto podjęliśmy decyzję o wdrożeniu nowej polityki wypłat dywidend – od 2013 roku, po finalizacji zwiększonych działań inwestycyjnych, na wypłaty dywidend przeznaczone zostanie co najmniej 50% zysku netto.

Rok 2012 był dla SECO/WARWICK rokiem udanym m.in. dzięki wkładowi pracy naszych pracowników, którym przy tej okazji serdecznie dziękuję. Wierzę, że uzyskane efekty stanowią dobrą bazę dalszego rozwoju Grupy i źródło rosnącej satysfakcji nie tylko pracowników, ale i akcjonariuszy oraz partnerów handlowych naszej Firmy.

Z poważaniem
Prezes Zarządu
SECO/WARWICK S.A.

Paweł Wyrzykowski