



Szanowni Państwo,

Za nami kolejny rok działalności HELIO S.A., który z satysfakcją przychodzi mi podsumować. Jak pokazują uzyskane przez Spółkę rezultaty, przyjęta przez nas strategia rozwoju przynosi wymierne efekty, odzwierciedlające się przede wszystkim w znacząco lepszych wynikach finansowych, oraz umocnionej pozycji na rynku. Realizując wyznaczone cele, mam nadzieję, że spełniliśmy pokładane w nas oczekiwania, a tym samym przyczyniliśmy się do dalszego pomyślnego rozwoju HELIO S.A.

Zanim zaproszę zatem do szczegółowej lektury raportu podsumowującego rok obrotowy 2012/2013, chciałbym w kilku słowach nakreślić Państwu nasze ostatnie dokonania. Dokonania, których skala jest tym bardziej doniosła jeżeli ocenimy je w kontekście niesprzyjającej sytuacji makroekonomicznej, oraz rosnących cen surowców. Dokonania, które wskazują HELIO S.A. na czołowy, silny, oraz stabilny finansowo podmiot w swojej branży.

Mimo trudnego rynku, Spółka w minionym okresie wykorzystała swoje przewagi konkurencyjne, co zgodnie z założeniami pozwoliło utrzymać rynkową pozycję oraz wysoki zeszłoroczny poziom sprzedaży, przy jednoczesnej znaczącej poprawie rentowności Spółki. W porównaniu do roku 2011/2012, Spółka zwiększyła bowiem EBITDA o 69%, zaś zysk netto zwiększył się niemal czterokrotnie, sięgając ponad 4 milionów złotych.

Uzyskanie powyższych rezultatów było możliwe przede wszystkim dzięki poprawie efektywności operacyjnej, w tym dzięki przyjęciu restrykcyjnej polityki kosztowej, a także ziszczeniu się oczekiwanych efektów z przeniesienia działalności do nowego zakładu w Brochowie, będącego największym tego typu obiektem w naszej branży w Polsce. Istotną z punktu widzenia rentowności Spółki była także decyzja o zweryfikowaniu kontrahentów pod względem opłacalności realizowanych kontraktów. Dzięki niej wyeliminowane zostały transakcje, dla których nie było możliwe zapewnienie standardów HELIO przy racjonalnej z punktu widzenia rentowności, a także ograniczona została sprzedaż w niskomargowym segmencie B2B, który został sprowadzony do funkcji wspomagających zarządzanie zapasami. Równoczesne przyjęcie ostrożnej polityki zakupu surowca, przełożyło się zaś na zmniejszenie zapasów, a tym samym na mniejszy niż w roku ubiegłym poziom wykorzystania kredytów obrotowych, a co za tym idzie, mniejsze koszty finansowe w postaci odsetek.

Ponadto zgodnie z założeniami Spółka nadal zwiększała dywersyfikację swoich odbiorców, w tym w szczególności poprzez wzrost sprzedaży w kanale tradycyjnym. Bez wątpienia na naszą korzyść działało ponad 20 letnie doświadczenie i renoma w branży. Od lat dostarczamy terminowo produkty najwyższej jakości, zaś sprzedaż wspieramy przemysłowymi i efektywnymi

kosztowo działaniami promocyjnymi. Permanentnie poprawiamy także naszą efektywność operacyjną i podążamy za najnowszymi standardami jakości i bezpieczeństwa produkcji żywności, co potwierdza chociażby certyfikat BRC – Global Standard for Food Safety.

Na zakończenie pokuszę się zatem o konkluzję, że realizowana strategia rozwoju przynosi oczekiwane rezultaty, zaś konsekwencja w jej wdrażaniu świadczy zarówno o trafności decyzji, jak i o stałości oraz przewidywalności podejmowanych działań. Wierzę jednocześnie, że najbliższe lata to okres kontynuacji rozwoju HELIO S.A., dzięki czemu inwestycja w akcje Spółki okaże się dla wszystkich naszych Akcjonariuszy źródłem wielu korzyści i radości, czego serdecznie życzę.

Z poważaniem

Leszek Wąsowicz
Prezes Zarządu HELIO S.A.