

Wrocław, 21 marca 2013

Szanowni Państwo,

publikacja wyników Grupy Seleno za rok 2012 stanowi dobrą okazję do przybliżenia Państwu obecnej sytuacji firmy oraz podsumowania pokrótce kluczowych działań podejmowanych przez naszą organizację w roku minionym.

Sytuacja branży budowlanej w roku 2012 na kluczowych rynkach Seleny była w większości wypadków trudna. W Polsce, po niezłym początku roku, nastąpiło bardzo wyraźnie spowolnienie w drugim półroczu, co przełożyło się na mniejszą sprzedaż w ujęciu rocznym. W Europie Środkowo-Wschodniej mieliśmy do czynienia z wyraźną stagnacją całych gospodarek, a na południu Europy – w Hiszpanii i Włoszech – branża budowlana zanotowała szczególne spadki. Po zweryfikowaniu strategii sprzedażowej, również w Brazylii uzyskaliśmy lekki spadek sprzedaży. Ze względu na dywersyfikację geograficzną udało nam się jednak skompensować te negatywne trendy ponad 20-sto procentowym wzrostem sprzedaży w Europie Wschodniej – szczególnie w Rosji i Kazachstanie, w USA oraz w Chinach. W efekcie końcowym, na trudnym rynku odnotowaliśmy wzrost sprzedaży w skali całej Grupy o 4%.

Jak Państwo wiedzą, rok 2012 różnił się istotnie od lat poprzednich, jeżeli chodzi o podstawowe priorytety działań podejmowanych przez Zarząd Grupy Seleno. Po latach dynamicznego wzrostu i szeregu znaczących akwizycji i projektów rozwojowych, postanowiliśmy nadać w minionym roku priorytet trzem podstawowym kierunkom działań: konsolidacji biznesowej i integracji nowych podmiotów, redukcji zapotrzebowania na kapitał obrotowy i znaczącej poprawie rentowności. W związku z tym uruchomiliśmy szereg programów zmierzających do poprawy rentowności operacyjnej oraz efektywności procesów biznesowych w Grupie Seleno. Jak wielokrotnie podkreślaliśmy, podstawowym celem było ustabilizowanie sytuacji w całej naszej organizacji i stworzenie trwałego fundamentu pod przyszły rozwój. Podejmowane przez nas inicjatywy mają charakter długofalowy i będą kontynuowane w roku 2013.

Do najważniejszych działań w tym obszarze zaliczyłbym zmiany organizacyjne skutkujące powołaniem Centralnego Działu Zakupów, skupienie prac badawczych w ramach jednego Działu Badań i Rozwoju oraz istotne rozszerzenie uprawnień działów Globalnego Dyrektora Produkcji i Zarządzania Łańcuchem Dostaw oraz wzmocnienie Działu HR. W oparciu o tak zdefiniowaną strukturę organizacyjną zainicjowaliśmy konkretne programy optymalizacji operacyjnej. W zakresie zarządzania kapitałem obrotowym udało nam się skrócić czas konwersji gotówki na koniec roku o 12 dni. Złożyły się na to: obniżenie stany zapasów magazynowych i wydłużanie terminów płatności u naszych dostawców. Udało nam na koniec roku się poprawić średni czas spłaty zobowiązań o prawie 10 dni. Grupa wypracowała korzystne saldo na przepływach operacyjnych w kwocie ok. 50 mln zł, co w kolei umożliwiło poprawę wskaźnika relacji EBITDA do skonsolidowanego długu netto do poziomu 2,3. Równocześnie, obniżyliśmy koszty ogólnego zarządu

Selena Bulgaria Ltd.	Selena Iberia S.L.U.	Carina Silicones Sp. z o.o.	EURO MGA Product SRL	Selena Ukraine Ltd.
Selena Sulamericana Ltda	FinSelena Oy	Libra Sp. z o.o.	Hamil - Selena Co. Ltd	Selena USA, Inc
Selena Nantong Building Materials Co., Ltd.	Selena Hungária Kft.	Orion Sp. z o.o.	Selena Vostok	
Foshan Chinuri Selena Chemical Co.	Selena Italia srl	Izolacja Matizol Sp. z o.o.	Kvadro OOD	
Selena Bohemia s.r.o.	Selena CA L.L.P.	Tytan EOS Sp. z o.o.	Selena Slovakia s.r.o.	
Selena Deutschland GmbH	Selena S.A.	Selena România SRL	Selena Yapı Malzemeleri Ltd.Şti.	

o 2 punkty procentowe i zrealizowaliśmy programy optymalizacji produkcyjnej zmniejszając koszty produkcji do poziomu poniżej 5%.

Jednocześnie, poprawiliśmy wyraźnie naszą rentowność operacyjną poprawiając marżę EBITDA do poziomu 4,9%. W ramach przeglądu nierentownych biznesów podjęliśmy decyzję o zamknięciu produkcji uszczelniaczy w USA, zakończeniu własnej działalności dystrybucyjnej w Finlandii i zastąpieniu jej umową dystrybucyjną z partnerem zewnętrznym, firmą Rakennuskemia, oraz reorganizacji działalności handlowej w Rosji poprzez włączenie spółki Kvadro w struktury Seleny Vostok. Kontynuowaliśmy również szereg programów naprawczych w spółkach, które przynosiły do tej pory największe straty: Selenia Iberia (dawna Quilosa, Hiszpania), Selenia Nantong (Chiny), Matizol (Polska) i Selenia Yapi w Turcji. Po stronie inwestycji rozwojowych, zakończyliśmy z powodzeniem proces przejęcia od syndyka masy upadłościowej firmy Euro MGA w Rumunii i zwiększyliśmy zasadniczo sprzedaż zapraw suchych. W zakładzie Matizol w Chełmży uruchomiliśmy produkcję własną płynnych mas bitumicznych, poprawiając wyraźnie marżowość tej grupy produktowej.

Skuteczna i efektywnie prowadzona działalność badawczo-rozwojowa oraz wymiana wiedzy pomiędzy jednostkami R&D pozwala na uzyskanie przewag konkurencyjnych oraz względną ochronę przed negatywnym wpływem wahań cen surowców na uzyskiwane marże produktów gotowych. Z tego powodu, podjęliśmy decyzję o centralizacji naszych jednostek badawczo-rozwojowych, aby poprawić kreatywność naszych zespołów oraz innowacyjność opracowywanych rozwiązań – tym samym, umożliwiając tworzenie zespołów interdyscyplinarnych skupionych na dostarczaniu nowej wartości dla użytkowników naszych produktów.

Podjęliśmy również szereg działań w obszarze HR, zaczynając od wartościowania stanowisk w spółkach polskich, poprzez uporządkowanie systemów płacowych, określenie kluczowych kompetencji korporacyjnych i uzupełnienie oceny pracowniczej o informację zwrotną na temat tzw. kompetencji miękkich pracowników.

Na rok 2013 postawiliśmy sobie jasne cele: kontynuacja programów o charakterze restrukturyzacyjnym i optymalizacyjnym, dalsze obniżanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy i dalsze polepszenie rentowności poprzez utrzymanie dyscypliny kosztowej oraz zwiększenie marż produktów gotowych. Jestem przekonany, że konsekwentna realizacja strategii budowy polskiej firmy działającej w skali globalnej przyniesie dalszy wzrost wartości akcji Selenia FM S.A. i wymierne korzyści dla jej Akcjonariuszy.

Chciałbym jednocześnie podziękować Państwu za okazane nam zaufanie i zapewnić, że wraz z całym Zarządem i Radą Nadzorczą dokładamy wszelkich starań, aby Selenia FM S.A. była spółką atrakcyjną dla inwestorów.

Jarosław Michniuk  
Prezes Zarządu  
Selenia FM S.A.

Selenia Bulgaria Ltd.	Selenia Iberia S.L.U.	Carina Silicones Sp. z o.o.	EURO MGA Product SRL	Selenia Ukraine Ltd.
Selenia Sulamericana Ltda	FinSelenia Oy	Libra Sp. z o.o.	Hamil - Selenia Co. Ltd	Selenia USA, Inc
Selenia Nantong Building Materials Co., Ltd.	Selenia Hungária Kft.	Orion Sp. z o.o.	Selenia Vostok	
Foshan Chinuri Selenia Chemical Co.	Selenia Italia srl	Izolacja Matizol Sp. z o.o.	Kvadro OOD	
Selenia Bohemia s.r.o.	Selenia CA L.L.P.	Tytan EOS Sp. z o.o.	Selenia Slovakia s.r.o.	
Selenia Deutschland GmbH	Selenia S.A.	Selenia România SRL	Selenia Yapi Malzemeleri Ltd.Şti.	