

Szanowni Państwo,

w związku z publikacją wyników Grupy Seleny za rok 2014 chciałbym przybliżyć obecną sytuację oraz krótko podsumować najważniejsze wydarzenia w naszej organizacji w minionym roku.

Rok 2014 był kolejnym rokiem, w którym poprawiliśmy wynik operacyjny osiągnięty przez Grupę Seleny. Nie było to zadanie łatwe wobec niespodziewanych zdarzeń, którym musieliśmy stawić czoło. Kryzys na Wschodzie Europy, a szczególnie na kluczowym dla nas rynku rosyjskim, negatywnie wpłynął na rentowność naszego biznesu. W tej sytuacji, naszym sukcesem jest poprawa wyniku operacyjnego Grupy, skuteczna reorientacja geograficzna sprzedaży i skompensowanie na innych rynkach strat poniesionych w Rosji.

Źródła poprawy wyniku operacyjnego

Zwiększyliśmy rentowność spółek, które wykazywały dotąd najniższą efektywność w Grupie. Reagując na rozwój sytuacji w związku z konfliktem rosyjsko-ukraińskim, położyliśmy większy nacisk na działania na innych rynkach. W ten sposób skompensowaliśmy straty poniesione w Rosji i na Ukrainie. Dalej pracowaliśmy też nad obniżeniem cen zakupu surowców, a efekty naszej pracy w tym zakresie zostały wzmocnione przez sprzyjającą nam stabilizację cen. Rozpoczęliśmy działania, których celem jest większa dywersyfikacja źródeł przychodów Seleny, czyli postawiliśmy na rozwój hydroizolacji i systemów ociepleń. Dotąd miały one znacznie mniejszy udział w globalnej sprzedaży niż tzw. biznes tradycyjny Seleny, czyli piany poliuretanowe, kleje i uszczelniacze. W ten sposób rozpoczęliśmy budowę bardziej zrównoważonej bazy dochodów Grupy. W tym celu dokonaliśmy w Kazachstanie przejęcia spółki Big Elit – producenta zapraw suchych zlokalizowanego w Astanie. Koncentrując się na budowie silnych podstaw do dalszego wzrostu, w 2014 roku wprowadziliśmy na rynek szereg nowych produktów pozwalających na generowanie wyższych marż. Są to m.in. bezpośrednie efekty inwestycji w rozwój naszego centrum badawczo-rozwojowego oraz poprawy naszej zdolności do tworzenia i wdrażania na rynek nowych produktów.

Sytuacja na rynkach

Sytuacja na naszych kluczowych rynkach w roku 2014 była zróżnicowana. Odnotowaliśmy istotne spadki sprzedaży na dużym i ważnym dla Seleny rynku rosyjskim. Zjawisko to zostało dodatkowo pogłębione znaczącymi spadkami kursu rubla do euro. Ponadto, chociaż rynek ukraiński ma znacznie mniejszy udział w całości przychodów Seleny niż rosyjski, skutki sytuacji gospodarczo-politycznej w regionie znalazły swoje bezpośrednie odzwierciedlenie także w zachowaniu ukraińskiej hrywny. Poskutkowało to znacznym zwiększeniem naszych kosztów funkcjonowania na Ukrainie oraz utratą rentowności spółki ukraińskiej. Jeśli chodzi o inne rynki, w Polsce, po bardzo dobrych wynikach

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

pierwszej połowy roku, w drugim półroczu nastąpiło osłabienie. W ujęciu rocznym zanotowaliśmy sprzedaż polskiej spółki dystrybucyjnej o 2,5% wyższą niż przed rokiem. Satysfakcjonujące i stabilne wzrosty sprzedaży odnotowaliśmy na rynkach: tureckim, hiszpańskim oraz obu Ameryk: w Brazylii i USA. W rejonie Europy Środkowej, podobnie jak rok wcześniej, mieliśmy do czynienia z wyraźną stagnacją i spadkiem popytu. Również na rynku chińskim nie udało się nam zrealizować celów sprzedażowych. Było to głównie wynikiem zmian tariff celnych na eksport jednokomponentowych pian poliuretanowych, co spowodowało brak opłacalności produkcji eksportowej z naszej fabryki w Nantongu. Jednakże, dobrą wiadomością z rynku chińskiego jest cofnięcie tych zmian z początkiem 2015 roku będące ukoronowaniem wspólnych działań: polskiej strony rządowej, samorządu dolnośląskiego i Grupy Selena.

Realizacja strategii

Rok 2014 to pierwszy rok realizacji strategii Grupy Selena na lata 2014 -2016 i przekładania nowej misji: **„Together we deliver better building performance (Razem budujemy sprawniej i lepiej)”** na praktyczne działania. W ramach realizacji nowego podejścia rynkowego, dokonaliśmy nowego podziału rynku na tzw. segmenty aplikacyjne; stworzyliśmy dedykowane im stanowiska i powołaliśmy menedżerów segmentów, których zadaniem jest kształtowanie konkurencyjnej oferty dla wybranych grup użytkowników końcowych produktów Grupy Selena. Dokonaliśmy też nowego podziału ról organizacyjnych.

W związku z kryzysem Rosja-Ukraina częściowo zaktualizowaliśmy strategię Grupy, czego rezultatem są m.in. wcześniej wspomniane podjęte działania geograficzne. Dywersyfikacja geograficzna przychodów, którą zainicjowaliśmy wraz z przeniesieniem koncentracji na rynki niebędące pod wpływem Rosji i Ukrainy pozostanie jednym z priorytetowych obszarów działań. Działania te rozumiemy jako zrównoważony rozwój sprzedaży na wielu rynkach, ze szczególnym uwzględnieniem rynków stabilnych gospodarczo. Kontynuować będziemy też rozwój innowacyjnych produktów ze szczególnym uwzględnieniem ociepleń, materiałów suchych i hydroizolacji; będziemy również dalej wzmocniać pozycję na światowych rynkach w grupie produktowej klejów i uszczelnaczy. Nadal prowadzić będziemy też liczne projekty poprawy efektywności operacyjnej w obszarze procesów produkcyjnych, zakupowych, logistycznych oraz badawczo-rozwojowych. W 2015 roku w spółkach na terenie Polski zamierzamy wdrożyć zintegrowany system klasy ERP wspomagający zarządzanie w obszarach produkcji i łańcucha dostaw oraz efektywności sił sprzedaży. Dalszych wdrożeń systemu będziemy następnie dokonywać w roku 2016 na pozostałych rynkach Grupy na świecie.

Miernikiem sukcesu spółki są także nagrody, które systematycznie otrzymujemy – zarówno te wyróżniające nasze produkty jak i doceniające działalność biznesową firmy. W naszej opinii najbardziej prestiżowym wyróżnieniem przyznanym Grupie w 2014 roku była Nagroda Gospodarcza Prezydenta RP w kategorii „Trwały Sukces”.

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



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

Jarosław Michniuk

Prezes Zarządu

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

Selena FM S.A. ul. Strzegomska 2-4, 53-611 Wrocław, Polska, tel: +48 71 7838 290, fax: +48 71 7838 291, e-mail: office@selena.com, www.selena.com

NIP 884-00-30-013, KRS 0000292032, REGON 890226440, Kapitał zakładowy: 1 141 700 PLN, Kapitał wpłacony: 1 141 700 PLN
Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego