

Szanowni Państwo;

Jest mi niezmiernie miło poinformować, że rok 2007 był dla SECO/WARWICK S.A. rokiem solidnego wzrostu. Wynikało to w ogromnej części z dużego zapotrzebowania na sprzęt do przemysłowej obróbki cieplnej w prawie wszystkich gałęziach przemysłu a głównie takich sektorach jak przemysł lotniczy, specjalny czy motoryzacyjny. Sprzedaż wzrosła o 44% ze 104 406 tys. zł w 2006 do 150 527 tys. zł w 2007 z jednoczesnym wzrostem wyniku netto o 34% do 21 138 tys. zł. W stosunku do roku poprzedniego wydajność spółki, mierzona wielkością sprzedaży na jednego pracownika, wzrosła o 30% natomiast EBIT o 79 % osiągając wartość 24 048 tys. zł . Osiągnęliśmy wzrost praktycznie w każdym obszarze naszych produktów, sprzedając je głównie w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej. W minionym roku były to również takie kraje jak Turcja, Rosja, Indie. Udział sprzedaży eksportowej w 2007 roku wyniósł 81%.

Również Grupa SECO/WARWICK odnotowała w 2007 roku dynamikę sprzedaży na poziomie 49% jednocześnie utrzymując marżę zysku operacyjnego EBIT oraz wyniku netto na poziomach 8,3% oraz 8%. Bardzo dobre wyniki spółki Retech Systems LLC, konsolidowanej od lipca 2007 roku przyczyniły się do tego w istotny sposób.

Jesteśmy dumni, że po udanym debiucie w grudniu 2007 SECO/WARWICK S.A. jest już spółką giełdową. Ponad 40 mln zł przychodu osiągniętego w procesie IPO przeznaczamy na rozwój naszych technologii i akwizycję udziałów głównie w dwóch spółkach. Pierwsza z nich to Retech Systems LLC z Kaliforni USA oferująca technologię 21-go wieku w zakresie metalurgii tytanu i próżniowego odlewania łopatek do silników samolotowych. Retech miał rekordowe zamówienia w 2007 i wszystko wskazuje, że rekord ten zostanie pobity w 2008 roku. Pierwszy rok współpracy z Retech, SECO/WARWICK zalicza do bardzo udanych. Uruchomiliśmy pierwszą instalację Retech u klientów we Francji i Szwajcarii a obecnie wykonujemy następne dla czołowych firm w Polsce i Kazachstanie. Druga z firm której udziały przejęliśmy za środki z IPO to 30 letnia Allied Consulting Engineers z Mumbaju w Indiach. Od 1-go kwietnia 2008 działa ona już pod nazwą SECO/WARWICK Allied i ma ogromne szanse wzrostu promując i wykonując nasze technologie na dynamicznie rozwijającym się rynku indyjskim. Nie mam żadnych wątpliwości, że udziały w obu tych firmach to doskonale nabytki dla SECO/WARWICK SA.

Jestem Amerykaninem, który od ponad roku jest prezesem polskiej spółki . Od dawna jestem pod ogromnym wrażeniem energii, kreatywności i zdolności moich polskich kolegów. Mając możliwość poznać ich teraz bliżej nie dziwią mnie już wielkie sukcesy Firmy. Wiem także, że wspólnie osiągniemy następne określone jako Global Strategy czyli mocną obecność SECO/WARWICK we wszystkich najważniejszych regionach świata . To nasze mocne zobowiązanie wobec nowych inwestorów w SECO/WARWICK SA.

Dziękuję
Jeffrey W.Boswell