

List Prezesa Zarządu

Szanowni Akcjonariusze Spółki „YAWAL” S.A.

Przekazujemy Państwu raport Yawal S.A. oraz Grupy Kapitałowej Yawal za rok 2011. Rok ten był dla Spółki rokiem wdrażania nowej strategii „**Azymut 1015**”. W ramach strategii zrealizowaliśmy 9 projektów a kolejne 4 będziemy kontynuować w 2012 r. Zgodnie z planem projektowania wdrożyliśmy nowe systemy, które umożliwiły nam realizację kilku prestiżowych obiektów takich jak: Biblioteka w Oświęcimiu, budynki dwóch Wydziałów Uniwersytetu Warmińsko Mazurskiego, Siedziba Banku ING w Łodzi, Budynek Fabryki Inżynierów w Łodzi oraz Centrum Medycyny Inwazyjnej w Gdańsku. W trakcie realizacji są obiekty Opera House w Gdańsku oraz Nanotechnologia w Szczecinie.

Umacniamy świadomość marki Yawal wśród grup docelowych i dbamy o jej wizerunek – firmy o doskonałym serwisie. Uruchomiliśmy centrum szkoleniowe „AKADEMIA YAWAL” dla naszych klientów, w którym podnoszą kwalifikacje w zakresie praktycznej prefabrykacji systemów Yawal. Przygotowane propozycje wartości dla grup docelowych realizujemy zgodnie z ich oczekiwaniami, czego dowodzą wyniki Badań Zadowoleni Klienta

Osiągnięte wyniki w 2011 roku są dobre. W porównaniu do roku ubiegłego nastąpił znaczący wzrost sprzedaży, uległy też poprawie inne wskaźniki finansowe. Będziemy kontynuować działania skierowane na obniżkę kosztów, podniesienie wydajności, poprawę jakości i lepszą obsługę klienta.

Przed nami rok 2012, w którym głównymi zadaniami kadry menadżerów zarządzających Grupą Yawal będą; dalsze zmniejszanie kosztów, wzrost sprzedaży i poprawa wskaźników finansowych. Jesteśmy zdeterminowani do odniesienia sukcesu, przez który rozumiem zbudowanie stabilnej finansowo i innowacyjnej Firmy która rośnie szybciej niż rynek.

Priorytetowe działania do realizacji w 2012 roku przez Grupę Yawal to m.in.:

- Doskonalenie procesów sprzedażowych i produkcyjnych – lider kosztowy,
- Utrzymywanie bezpieczeństwa finansowego,
- Dalszy wzrost sprzedaży i udziału w rynku krajowym we wszystkich obszarach działalności,
- Rozwój nowych produktów obecnie obsługiwanym segmencie rynku,
- Wdrażanie nowych produktów w nowych segmentach rynku,
- Dalszy wzrost pozytywnego wizerunku Spółki wśród wszystkich interesariuszy Spółki; montowni, architektów, inwestorów, firm budowlanych, pracowników, dostawców, instytucji finansowych, środowiska i władz lokalnych,
- Tworzenie pracownikom możliwości rozwoju zawodowego i osobistego,
- Sprawne i efektywne nadzorowanie spółek zależnych.

Edmund Mzyk,

Prezes Zarządu „Yawal” S.A.

Herby, 26 kwietnia 2012 r.