



Ostrów Mazowiecka, 17.03.2015

Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze,

Z przyjemnością oddaję w Państwa ręce raport Fabryk Mebli „Forte” S.A. za rok 2014.

Jest mi niezmiernie miło po raz kolejny poinformować Państwa o znakomitych wynikach sprzedażowych, stabilnej sytuacji finansowej i interesujących perspektywach rozwoju Spółki.

Forte wypracowało w 2014 roku 74,6 mln zł. zysku netto (rentowność netto 9,1%) przy przychodach 821,6 mln zł. Liczba wyprodukowanych mebli wyniosła 3 mln szt. (6 mln paczek). Wyniki te zostały docenione przez rynki finansowe: kapitalizacja rynkowa Forte przekroczyła 1,3 mld zł., a notowania naszej Spółki zostały dodane przez Grupę FTSE (której właścicielem jest London Stock Exchange Group) do notowań FTSE Global Equity Index Series – Emerging Europe. Oznacza to, że notowania i sytuacja naszej firmy została uznana za reprezentatywną i istotną dla naszego kraju (Indeks dla Polski), a co za tym idzie całego regionu „Emerging Europe”. Tempo wzrostu sprzedaży Spółki wynoszące ponad 20% w stosunku do roku poprzedniego, znacząco przewyższa wskaźnik rynkowy.

W naszej działalności niezmiennie skupialiśmy się na trzech podstawowych celach:

- umacnianiu relacji z wieloletnimi partnerami biznesowymi,
- budowaniu innowacyjnego parku maszynowego, dzięki któremu jesteśmy i będziemy w stanie odpowiadać na potrzeby naszych klientów,
- ciągłym doskonaleniu działalności operacyjnej.

Podstawowym produktem Spółki są meble mieszkaniowe do samodzielnego montażu (RTA). Segment ten staje się coraz bardziej popularny w Europie. Przedział cenowy produktów Forte to średnia półka cenowa.

Obserwowane od lat zjawisko konsolidacji rynku sprzedaży mebli działa na korzyść Spółki. Powstają ogromne sieci handlowe operujące w skali świata, które potrzebują dużych dostawców, mogących dostarczyć każdą partię towaru w dowolne miejsce Europy w określonym czasie. Forte doskonale wpisuje się w ten model biznesowy. Nasz wielojęzyczny personel pracuje bezpośrednio na rynkach docelowych – w Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii oraz Hiszpanii.

Wypracowany własny model biznesowy, oparty na bezpośrednich relacjach z klientami międzynarodowymi, wyróżnia nas na tle innych polskich producentów. Ofertę produktową Forte stanowią nowoczesne i funkcjonalne meble zaprojektowane przez doskonałe przygotowany dział designu, jak i przez wybitnych europejskich kreatorów.

W ciągu roku wymieniamy około 40% swojej oferty produktowej. Związane jest to z potrzebą zapewnienia wielu sieciom handlowym zróżnicowanego i niekonkurującego ze sobą asortymentu. Szybka rotacja asortymentu umożliwia nam prowadzenie konsekwentnej polityki

utrzymania wysokiej, ponad 35% marży brutto przy zmieniających się kosztach surowców, energii i pracy.

Wiodącymi rynkami meblowymi w skali Europy są Niemcy, Austria i Szwajcaria. Na tym też obszarze Forte skoncentrowało swoją działalność, realizując prawie 60% swoich przychodów.

Sprzedaż eksportowa Forte wzrosła r/r o 135,7 mln zł. (+25%). Największe wzrosty pod względem wartości sprzedaży zanotowano na rynkach: niemieckim – wzrost o 47 mln zł. (+12%), francuskim – wzrost o 43 mln zł. (+200%), szwajcarskim – wzrost o 13 mln zł. (+92%) i hiszpańskim – wzrost o 10 mln zł. (+85%).

W ostatnich latach wprowadziliśmy do naszej oferty meble montowane. Jest to nowy produkt w naszym portfolio, dzięki któremu poszerzamy swoją obecność u dotychczasowych klientów oferując produkt z wyższej półki cenowej. Meble montowane przyniosły w 2014 roku 16 mln zł. przychodu. W kolejnych latach przewidywany jest dalszy dynamiczny wzrost tego segmentu.

Od kilku lat konsekwentnie realizujemy program modernizacji parku maszynowego. Nakłady inwestycyjne w roku 2014 wyniosły 42 mln zł. Dziś cztery fabryki Forte dysponują najnowocześniejszą infrastrukturą. Dynamika inwestycyjna w kolejnych latach zostanie utrzymana.

Ciągłe inwestycje zabezpieczają realizację rosnącej sprzedaży, pozwalają w optymalny sposób wykorzystywać moce produkcyjne, dbać o wysoką jakość produktu i utrzymać koszt wytworzenia na efektywnym poziomie.

Udział kosztów sprzedaży i kosztów ogólnych nie zmienił się w porównaniu z rokiem poprzednim i wyniósł odpowiednio 21,4% oraz 4,1% w stosunku do przychodów.

Nasze działania pozwoliły osiągnąć marżę EBIT na poziomie 10,5% (86 mln zł.) vs 9,8% w roku 2013 oraz dalszy wzrost wskaźnika rentowności kapitału własnego ROE: z 9,5% w 2012 r., przez 15,3% w 2013 r. aż do 18,4% w 2014 roku.

Istotnym elementem naszego modelu biznesowego, wynikającym z silnej pozycji eksportowej, jest bezpieczne zarządzanie ryzykiem kursowym. Dzięki konsekwentnej polityce zabezpieczeń wyniki Spółki pozostają praktycznie neutralne na wahania kursów walut.

Cele strategiczne Forte na kolejne lata to utrzymanie silnej pozycji u dużych międzynarodowych dystrybutorów detalicznych oraz silna orientacja na obsługę tego kanału dystrybucji, zabezpieczenie dostępności surowców strategicznych, doskonalenie działalności operacyjnej w obszarze produkcji, łańcucha dostaw i obsługi klienta.

Kluczowym elementem w strategii zabezpieczenia dostępności surowców jest podpisana w grudniu 2014 roku z Pfleiderer Grajewo S.A. dwuletnia umowa na dostawy płyty drewnopochodnej, stanowiącej podstawowy surowiec w produkcji.

Mocną stroną Forte jest i pozostanie nowoczesna, międzynarodowa kultura organizacyjna. Mamy wyspecjalizowany wielojęzyczny i międzynarodowy personel, który bezpośrednio obsługuje naszych klientów.

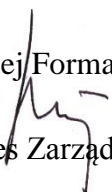
Nasz cel na najbliższe lata, to osiągnięcie ponad 250 mln EUR rocznego obrotu przy zachowaniu dotychczasowego poziomu marży oraz wzrost wolumenu produkcji do 4 milionów sztuk mebli. Po rozbudowie zdolności produkcyjnych, możliwe będzie podjęcie współpracy z wielkimi sieciami prowadzącymi sprzedaż akcyjną oraz sprzedaż internetową.

Każdego roku Spółka dzieli się zyskiem ze swoimi akcjonariuszami. Dywidenda wypłacona na 1 akcję w ostatnich trzech latach wynosiła odpowiednio: 0,75 zł., 0,95 zł. i 1,5 zł. Również w roku bieżącym Zarząd zarekomenduje Walnemu Zgromadzeniu wypłatę dywidendy z zysku wypracowanego w roku 2014. Zamierzamy też utrzymać aktywną i transparentną politykę relacji z inwestorami.

Zarząd Forte bardzo dużą rolę przykładu do rozwoju swojej kadry. Realizowaliśmy liczne szkolenia specjalistyczne, wspierające rozwój merytoryczny pracowników, jak również szkolenia miękkie z zakresu zarządzania. Kontynuujemy rozpoczęte w roku poprzednim programy skierowane do pracowników i ich rodzin, m.in. nauka języka angielskiego, spotkania ze sztuką, nauką i rozrywką. Kontynuujemy programy motywacyjne, komunikację z załogą poprzez liczne spotkania i wewnętrzne wydawnictwa. Polepszyliśmy też warunki pracy dla pracowników biurowych poprzez inwestycję w przebudowę całej infrastruktury, tworząc nowoczesne i komfortowe warunki pracy.

Prowadzimy programy stażowe dla studentów oraz rozwijamy współpracę z wyższymi uczelniami. Pamięając o wyjątkowej roli, jaką spełnia przedsiębiorstwo na rzecz otoczenia, wspieramy rozwój uzdolnionej i potrzebującej wsparcia młodzieży poprzez działalność Fundacji „AMF Nasza Droga”.

W imieniu Zarządu dziękuję wszystkim pracownikom za ogromne zaangażowanie, bez którego osiągnięcie wyników roku 2014 nie byłoby możliwe. Dziękuję również wszystkim Akcjonariuszom za zaufanie, jakim nas obdarzyli. To współdziałanie sprawia, że wchodzimy przygotowani do realizacji dalszych i ambitnych celów na rok 2015.

Maciej Formanowicz

Prezes Zarządu