

Wrocław, 21 marca 2016

Szanowni Państwo,

w związku z publikacją wyników Grupy Seleno za rok 2015 chciałbym przybliżyć obecną sytuację oraz krótko podsumować najważniejsze wydarzenia w naszej organizacji w minionym roku.

W roku 2015 uzyskaliśmy poprawę rentowności brutto ze sprzedaży, jednakże w ujęciu globalnym odnotowaliśmy sprzedaż niższą niż w roku poprzednim. Zmagaliśmy się też z trwającymi od blisko dwóch lat niepokojami politycznymi i gospodarczymi, których widoczną oznaką są wciąż trwające duże wahania kursów walut.

Źródła poprawy rentowności

Rentowność brutto ze sprzedaży wzrosła z 29,8% na 31,8%. Jest to rezultat całego szeregu czynników, m.in. korzystnych cen surowców potrzebnych do wytwarzania naszych produktów i wyższej marżowości gotowych produktów wprowadzanych na rynek. Obniżyliśmy też koszty wsadów surowcowych o ok 10%. Było to możliwe dzięki skutecznej pracy centralnego działu zakupów i zmianie formuł produktów przy zachowaniu ich dotychczasowych parametrów. Na część asortymentu podnieśliśmy też ceny.

W porównaniu do roku poprzedniego, o ponad 700 tys. zł zmniejszyliśmy straty na pozostałej działalności operacyjnej; oznacza to, że w ujęciu rocznym bilans utrzymał się na tym samym poziomie. Jednakże, sprawniej odzyskujemy należności od naszych klientów, co przekłada się na zmniejszenie wartości odpisów o blisko 1,5 mln zł w ujęciu rok do roku. Odnotowaliśmy poprawę wyniku na działalności finansowej. Pomimo zmian kursowych, dzięki aktywnej polityce zabezpieczania ekspozycji walutowej (kontrakty walutowe *forward*) udało się nam zmniejszyć stratę z tytułu różnic kursowych do 17,8 mln zł, w porównaniu do 30,7 mln zł rok wcześniej.

Sytuacja na świecie

W minionym roku zaobserwowaliśmy największe od dziesięcioleci spadki cen ropy naftowej, które miały bezpośrednie przełożenie na niższe ceny wielu towarów. Jednakże, w przypadku surowców chemii budowlanej wpływ ten był znacznie mniejszy niż można by tego oczekiwać. W efekcie, ceny ropy niższe o ponad 70% przełożyły się jedynie na kilkuprocentowe spadki cen większości surowców chemii budowlanej. W przypadku surowców do produkcji uszczelnaczy trend był odwrotny i odnotowaliśmy podwyżki ich cen. Ponadto, ze względu na wciąż trwającą trudną do przewidzenia i wysoce zmienną sytuację gospodarczą i polityczną na wielu rynkach, kursy walut istotnych dla działalności operacyjnej Seleny były bardzo niestabilne. Największą nieprzewidywalnością wykazywały się zwłaszcza kazachskie tenge, brazylijski real i turecka lira. Rosyjski rubel zachowywał się względnie przewidywalnie i zgodnie z tendencjami, do których przyzwyczaił nas od blisko dwóch lat.

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 Chinunt 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

Sytuacja na rynkach Seleny

Sytuacja na naszych kluczowych rynkach była w roku 2015 zróżnicowana. Odnotowywaliśmy dalsze, spodziewane spadki sprzedaży na rynkach wschodnich, tj. w Rosji i na Ukrainie. W Kazachstanie, odnotowaliśmy niewielki wzrost sprzedaży w ujęciu skonsolidowanym. Dzięki akwizycji spółki Big Elit, sprzedaż wzrosła w obszarze systemów ociepleń wytwarzanych w przejętej rok wcześniej spółce produkcyjnej. Jednakże, na sprzedaży pozostałego asortymentu, pomimo utrzymania ilościowego poziomu sprzedaży, odnotowaliśmy spadek jej wartości w wyniku gwałtownej dewaluacji tenge. Podobna sytuacja miała miejsce także w Turcji, gdzie problemy polityczne przełożyły się na duże wahania waluty lokalnej. Z tego powodu sprzedaż realizowana w lirze znacznie traciła na wartości w przeliczeniu na euro, szczególnie uwzględniając bardzo długie terminy płatności na miejscowym rynku.

Jeśli chodzi o inne rynki, w Polsce także odnotowaliśmy spadki sprzedaży – wynikające głównie ze znacznego spowolnienia w grupie produktowej hydroizolacji, a zwłaszcza pap bitumicznych. Dla tej grupy produktów zaobserwowaliśmy kurczenie się rynku, w wyniku czego postanowiliśmy zmniejszyć nasz udział w rynku pap ekonomicznych, a skupić się na produktach bardziej zaawansowanych technologicznie. Sytuację na kurczącym się rynku w Polsce pogłębiło jeszcze wejście rosyjskiego producenta oferującego niezwykle niskie ceny, czego efektem była wojna cenowa w obszarze najtańszych pap bitumicznych. W ujęciu rocznym, zanotowaliśmy sprzedaż polskiej spółki dystrybucyjnej o 6% niższą niż przed rokiem. Dla tradycyjnych grup produktowych Seleny, czyli pian, klejów i uszczelnaczy, sprzedaż była wyższa.

Satysfakcjonujące i stabilne wzrosty sprzedaży odnotowaliśmy na rynkach: amerykańskim, brazylijskim i hiszpańskim. W rejonie Europy Środkowej, kolejny już rok mieliśmy do czynienia z stagnacją. Na rynku chińskim odnotowaliśmy wzrosty dzięki rozwojowi sprzedaży krajowej. Należy jednak mieć na uwadze, że to rynek o olbrzymim potencjale i obecne wzrosty są wciąż poniżej naszych aspiracji dla Chin.

Wdrożenie systemu biznesowego klasy ERP

W grudniu 2015 operacyjnie uruchomiliśmy w spółkach w Polsce system klasy ERP wspierający zarządzanie kluczowymi procesami w Grupie. Według naszej wiedzy, to pierwsze w Polsce tak złożone wdrożenie Microsoft Dynamics AX 2012 obejmującego tak wiele procesów biznesowych. Ze względu na dużą kompleksowość i specyficzne potrzeby wynikające z naszego modelu biznesowego, pierwsza faza pracy w nowym systemie to etap stabilizacji, poprawy wydajności i dostrajania systemu do działalności operacyjnej Seleny. W związku z tym, pierwszych efektów biznesowych płynących z wdrożenia nie można oczekiwać natychmiast; spodziewamy się ich w drugiej połowie roku 2016. Następną fazą projektu ERP to wdrożenia na pozostałych rynkach Seleny; w pierwszej kolejności, w tym roku przeprowadzimy je w kilku krajach w Europie.

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 Chinun 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

Realizacja strategii

Jeśli chodzi o kierunki strategiczne rozwoju, w związku z wciąż panującą bardzo trudną sytuacją na rynkach wschodnich przenosimy nacisk na rynki rozwinięte. Dla nich przygotowujemy gamę nowych, zaawansowanych technologicznie produktów, które zaczynają już zdobywać uznanie – czego wyrazem mogą być pochlebne opinie w mediach branżowych na temat kilku naszych produktów w USA. W ślad za tym dostosowujemy organizację sprzedażową do bardziej intensywniej obsługi rynków Europy Zachodniej i Ameryk.

Dziękuję Państwu za okazane nam zaufanie i pragnę zapewnić, że wraz z całym Zarządem i Radą Nadzorczą dokładamy wszelkich starań, aby Seleno 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.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 Chinunt 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