

List Prezesa Zarządu

Szanowni Akcjonariusze,

Przekazujemy Państwu raport roczny Yawal S.A. oraz raport roczny Grupy Kapitałowej Yawal za 2014 rok.

Miniony rok uznajemy jako dobry dla Spółki, pomimo wielu wyzwań na rynku budowlanym, zwłaszcza zatorów płatniczych, silnej konkurencji oraz rosnących cen aluminium. Sytuacja na rynku budowlanym jest podstawowym rynkiem dla architektonicznych systemów aluminiowych oferowanych przez Yawal S.A. oraz profili tłoczonych przez Final S.A.

W minionym roku byliśmy świadkami szybko rosnących cen aluminium, przez co zmuszeni zostaliśmy do podwyżki cen naszych produktów. Aby zrównoważyć negatywny wpływ ceny surowca w trakcie roku udało się nam znacząco poprawić efektywność procesu lakierowania, co pomogło w poprawie rentowności. Dobrze rozwijała się sprzedaż paneli kompozytowych wprowadzonych do oferty w 2013 roku. W związku z rozwojem sprzedaży zaawansowanych produktów aluminiowych wprowadziliśmy dla nich markę handlową Tesnal. W dalszym ciągu poprawialiśmy organizację i optymalizowaliśmy proces tłoczenia, co przełożyło się na poprawę wyników segmentu usług.

W minionym roku udało się nam wprowadzić do oferty ciepłe systemy do produkcji stolarki otworowej w wysokich klasach termicznych, zabudów balkonów fińskiej marki LUMON a także zestawy fotowoltaiczne.

W związku z przejściem na emeryturę założyciela i wieloletniego Prezesa Spółki Pana Edmunda Mzyka, doszło do zmiany w składzie Zarządu.

Przychody Grupy wzrosły o 22% w porównaniu do roku 2013 i po raz pierwszy w historii przekroczyły 250 milionów złotych. Przyrost przychodów i poprawa efektywności pozwoliły Grupie na wzrost wskaźnika EBITDA o 102% do 30,1 mln złotych i osiągnięcie 10,3 mln złotych skonsolidowanego zysku netto w porównaniu do 2,0 mln złotych straty w roku 2013. Dzięki poprawie wyników finansowych udało się obniżyć zadłużenie netto Grupy do poziomu 2,43 wielokrotności wskaźnika EBITDA, co znacząco poprawia stabilność finansową Grupy.

W dalszym ciągu będziemy kontynuować działania skierowane na wprowadzenie nowych produktów, podniesienie wydajności i obniżkę kosztów oraz poprawę jakości.

Priorytetowe działania do realizacji w 2015 roku przez Grupę Yawal to m.in.:

- Poprawa pokrycia geograficznego w Polsce i wzrost sprzedaży na rynku krajowym,
- Intensyfikacja działań eksportowych,
- Doskonalenie procesów produkcyjnych w celu obniżania kosztów produkcji,
- Dalsza poprawa jakości produkowanych produktów,
- Utrzymywanie bezpieczeństwa finansowego,
- Rozwój nowych produktów obecnie obsługiwanym segmencie rynku,
- Dalsza poprawa wizerunku Spółki wśród wszystkich interesariuszy Spółki; architektów, deweloperów, inwestorów, firm budowlanych, montowni, pracowników, dostawców, instytucji finansowych, środowiska i władz lokalnych,
- Tworzenie pracownikom możliwości rozwoju zawodowego i osobistego,
- Sprawne i efektywne nadzorowanie spółek zależnych i linii biznesowych.

Bartosz Marczuk

Prezes Zarządu, Yawal S.A.
Herby, 23 marca 2015 r.