

Wrocław, 30 czerwca 2020 r.

Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze

W imieniu Zarządu Libet S.A. przekazuję na Państwa ręce raport roczny Grupy Kapitałowej Libet za 2019 rok, podsumowujący zarówno wyniki finansowe, jak również działalność Grupy w tym okresie. Po sezonie 2018, pełnym wyzwań dla całej branży produkcji materiałów budowlanych, związanych między innymi ze znaczącym wzrostem kosztów produkcji i późniejszym startem sezonu, miniony rok pozwolił nam wyraźnie poprawić wyniki finansowe.

Zgodnie z założeniami wdrożone działania naprawcze, optymalizacja wielu procesów oraz weryfikacja polityki cenowej przełożyły się na wzrost marżowości i rentowności biznesu. Sprzyjające warunki atmosferyczne, pozwalające na prowadzenie prac wykonawczych niemal do końca roku, dodatkowo wzmocniły wyniki finansowe Grupy. Wart przypomnienia jest także fakt zrealizowania dwóch transakcji sprzedaży aktywów, co przełożyło się na istotne oddłużenie firmy i odbudowę kapitału obrotowego.

W sezonie 2019 naszym głównym celem nadal była sprzedaż wysokomarżowych produktów z segmentów Premium i Top Premium. Jednocześnie wspomniane wyżej działania oraz koncentracja na najatrakcyjniejszych z biznesowego punktu widzenia kontraktach, pozwoliły nam na także na istotne zwiększenie marż na wyrobach standardowych. W ramach rozwijania oferty produktowej odpowiadającej potrzebom rynku, dużo uwagi poświęciliśmy rozwiązaniom związanym z ekologią i ochroną środowiska. Efektem prac w zakresie badań i rozwoju było wprowadzenie kostek oraz płyt o właściwościach antysmogowych i samoczyszczących. Wyroby te spotkały się z zainteresowaniem m.in. samorządów, co przełożyło się na pierwsze inwestycje z ich wykorzystaniem w przestrzeni publicznej. Do kategorii produktów ekologicznych dołączyły także wyroby wodoprzepuszczalne, wykonane z betonu jamistego, którego struktura pozwala na odprowadzenie wody do gruntu.

Niezwykle istotnym zagadnieniem jest kwestia dywersyfikacji kanałów dystrybucji. Nieprzerwanie stawiamy na rozwój sieci Autoryzowanych Punktów Sprzedaży Libet Platinum. Prowadzone w poprzednim sezonie rozmowy z podmiotami zainteresowanymi nawiązaniem lub pogłębieniem współpracy zaowocowały kolejnymi umowami partnerskimi. Dodatkowo prowadziliśmy intensywne prace nad nowym, internetowym kanałem sprzedaży. W ich efekcie, wraz ze startem bieżącego sezonu, uruchomiliśmy platformę sprzedażową e-otoczenie.pl, za pośrednictwem której klienci mogą nie tylko dokonać zakupu naszego asortymentu, ale także zlecić zdalne wykonanie projektu nawierzchni. Docelowo platforma oferować będzie kompleksową usługę aranżacji otoczenia domu – od projektu, przez doradztwo, zakup po usługę wykonawczą. Nowy kanał dystrybucji doskonale wpisuje się w trend zmiany nawyków zakupowych konsumentów, dzięki czemu możemy odpowiedzieć na potrzeby różnych grup klientów.

Naszą uwagę skierowaliśmy również na inwestycje w zakłady produkcyjne. Oprócz licznych działań konserwacyjno-modernizacyjnych warto wyróżnić w tym przypadku rozbudowę zakładu w Mietkowie,

który zyskał nowoczesną linię do produkcji szlachetnych wyrobów płukanych. Działanie to pozwoliło nam odpowiedzieć na rosnące potrzeby klientów zainteresowanych produktami płukanymi, szczególnie w zachodniej i południowej części kraju.

Od lat bardzo ważna jest dla nas edukacja otoczenia rynkowego, ze szczególnym uwzględnieniem dystrybutorów, wykonawców, architektów, projektantów i klientów. W minionym roku skupiliśmy się na rozwoju oferty szkoleń internetowych. Wypracowane wcześniej rozwiązania i przyzwyczajenie odbiorców do tego typu aktywności doskonale sprawdziły się w roku bieżącym, podczas nowej dla wszystkich sytuacji pandemicznej.

Kontynuując pozytywny trend wzrostowy, naszym głównym celem w tym roku jest dalsza poprawa wyników finansowych, wzrost efektywności oraz konsekwentna redukcja zadłużenia. Nieprzerwanie wdrażamy działania prowadzące do optymalizacji procesów oraz podnoszenia jakości oferowanych produktów i świadczonych usług. Skupiamy się na sprzedaży wysokomarżowych produktów z segmentu Premium, której wsparciem będzie dynamiczny rozwój nowego kanału sprzedaży online.

Weszliśmy w kolejny rok rozwoju i wytężonej pracy. Jestem przekonany, że zrealizujemy założone cele, co wpłynie pozytywnie na rozwój Spółki i satysfakcję naszych Akcjonariuszy.

Z wyrazami szacunku,

Thomas Lehmann

Prezes Zarządu,

Dyrektor Zarządzający Libet S.A.