



Małkowski-Martech S.A.

Sprawozdanie Zarządu z działalności spółki

za rok obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2012 rok

1. Dane informacyjne o jednostce

- a) Nazwa:
Od 09.03.2010: Małkowski-Martech S.A.
- b) Adres:
Konarskie ul. Kórnicka 4, 62-035 Kórnik
- c) Nr w Krajowym Rejestrze Sądowym:
Od 09.03.2010 - 0000350585
- d) NIP:
123-00-29-611
- e) Regon:
006372010
- f) Nr PKD:
2511Z Produkcja konstrukcji metalowych i ich części.

g) Tabela 1. Akcjonariusze Spółki:

Lp.	Wyszczególnienie	Ilość posiadanych akcji / udziałów	Wartość nominalna	Kapitał podstawowy na koniec okresu	Udział w kapitale podstawowym na koniec okresu
1.	Marcin Małkowski	3 421 453,00	0,10	342 145,30	42,6%
2.	Magdalena Małkowska - Pośpiech	2 900 000,00	0,10	290 000,00	36,1%
3.	Renata Małkowska	660 000,00	0,10	66 000,00	8,2%
4.	Dariusz Dorczyński	500 000,00	0,10	50 000,00	6,2%
5.	Pozostali-rozproszeni	558 947,00	0,10	55 894,70	7,0%
	Razem	8 040 400,00	-	804 040,00	100,0%

W ciągu roku sprawozdawczego formą prawną Spółki była spółka akcyjna i nie nastąpiła żadna zmiana w jej statusie.

Dnia 21.01.2010 Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników mocą uchwały przekształciło Małkowski-Martech Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Sąd Rejonowy Poznaniu zarejestrował tą uchwałę dnia 09.03.2010 jednocześnie wykreślając z KRS spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

2. Podstawowe informacje o działalności Małkowski-Martech S.A.

a) Przedmiot działalności.

Małkowski-Martech S.A. to jeden z głównych producentów zabezpieczeń przeciwpożarowych na polskim rynku oraz lider innowacyjny i cenowy w obrębie branży ppoż. Prezesem firmy jest Zenon Małkowski, ceniony specjalista i znawca zabezpieczeń ppoż., pracujący w tej branży od 21 lat. W ofercie Spółki znajdują się: rozwierane, przesuwne, opuszczane, rozsuwane, segmentowe, kurtynowe, wahadłowe, rolowane a także przeciwpożarowe kurtyny okienne i klapy dymowe. Firma specjalizuje się także w montażu przejść transportowych i kurtyn dymowych. Produkty występują w wielu klasach odporności ogniowej: od EI-30 do EI-120, a nawet EW-180.

Produkty są niezwykle wytrzymałe i bardzo trwałe w eksploatacji. Osiągnięcie tych parametrów jest możliwe dzięki wieloletniemu doświadczeniu Spółki w konstruowaniu i montażu bram przeciwpożarowych oraz nowoczesnemu sposobowi produkcji.

Podstawowym brandem Spółki, obejmującym bramy przeciwpożarowe różnego typu, jest marka Marc. Głównym materiałem w produkcji tego typu bram jest utwardzona wełna mineralna oraz cienka blacha lakierowana, stanowiąca zewnętrzne pokrycie bramy (0,5mm). Wzmocnienie konstrukcji uzyskuje się za pomocą stalowych prętów znajdujących się wewnątrz materiału izolacyjnego. Dzięki nowej technologii zastosowane w poszczególnych elementach bram (przymykach, modułach drzwi czy słupach) płyty ognioochronne wzmacniają ich konstrukcję i podnoszą jeszcze parametry przeciwpożarowe.

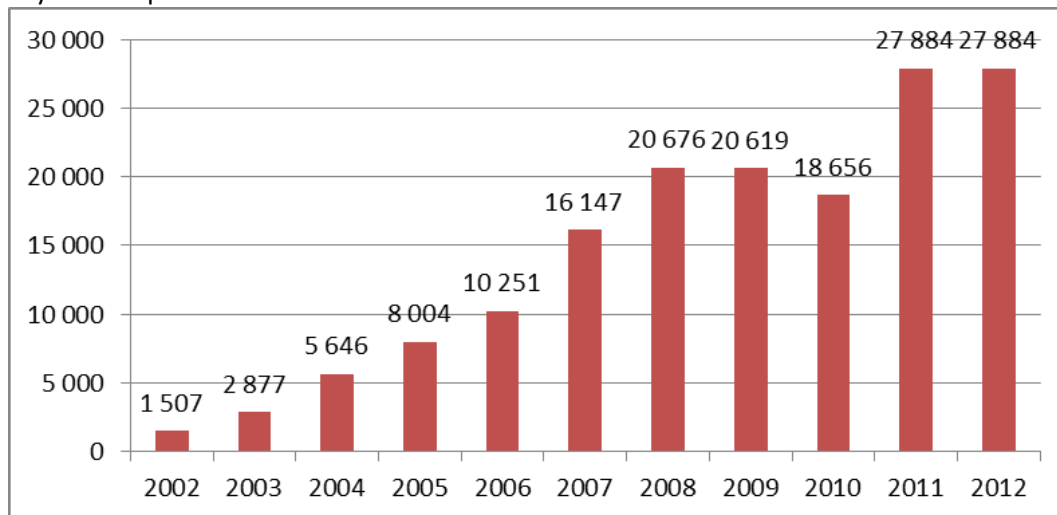
Proces produkcji nie wymaga zastosowania zaawansowanych technologii i podzielony jest na dwa strumienie: podstawowy, dający w efekcie gotowy wyrób i pomocniczy, przy którym wytwarza się elementy składowe i podzespoły wchodzące w skład wyrobu gotowego.

Produkcja podstawowa polega na cięciu, frezowaniu i wierceniu twardej płyty wełnianej. Obrobioną wełnę okleja się okładzinami z blachy lakierowanej, a w jej wnętrzu osadza się wzmacniający stalowy pręt. Wcześniej blachę tę należy odpowiednio uformować poprzez proces cięcia, wycinania i gięcia.. Zastosowanie znormalizowanych szeroko dostępnych części konstrukcyjnych pozwala na znaczne obniżenie kosztów wykonania bramy i sprowadzenie ceny do poziomu ceny bramy „zwykłej”, co pozwala zoptymalizować wydatki na ochronę ppoż. inwestycji.

b) Rozwój.

Od początku rozpoczęcia swojej działalności Spółka rozwijała się bardzo dynamicznie. Przedstawia to poniższy wykres nr 1. Rok 2012 okazał się jednakże okresem spowolnienia, uwarunkowanym problemami na rynku budowlanym.

Wykres 1. Sprzedaż w latach 2002 do 2011.



W roku 2012 Spółka uzyskała nowe aprobaty na kilka produkowanych przez siebie produktów - przeciwpożarowe bramy przesuwne, rozsuwane i opuszczane (Marc – P, R, O), bramy segmentowe (Marc-S) i kurtynowe (Marc – K). W produktach tych zastosowano innowacyjne rozwiązania techniczne, dzięki którym uzyskano:

- pełną adaptowalność bramy do warunków na budowie
- możliwość wykonania bramy według projektu zakładającej 15 cm tolerancji wymiarów (szerokość i wysokość)

- zwiększony ciężar bramy (dotyczy produktów z drzwiami) wynikający z zastosowania dodatkowych wzmocnień w obrębie drzwi w bramie
- dodatkowo wzmocniony profil drzwiowy
- brak zmian w prowadnicach i wózkach jezdnych
- stabilizacja balastu gwarantująca większą kulturę pracy bramy
- innowacyjny system sterowania bramami
- nowe napędy do bram

Dokonane zmiany były wynikiem kilkumiesięcznych prac całego zespołu konstrukcyjnego Spółki, który starał się znaleźć optymalne rozwiązania, idealnie odpowiadające na potrzeby rynku i spełniające wszystkie wymogi prawne, a także zapewniające maksymalne bezpieczeństwo.

Spółka w 2012r. brała udział w realizacjach w zakresie biernych przegród przeciwpożarowych, między innymi, na takich obiektach jak:

- Demuth Arena Ostróda, Centrum Konferencyjne Warmii i Mazur,
- Stadion Narodowy w Warszawie,
- budynek Dworca Głównego PKP w Poznaniu,
- Teatr Wielki w Łodzi,
- Galeria Olimpia w Bełchatowie,
- Elektrociepłownia Siekierki.

Zespół bram dla Centrum Konferencyjnego Areny Ostródy był jednym z największych przedsięwzięć Spółki w roku 2012. W hali wystawienniczej tego obiektu została zamontowana największa w Polsce ściana przeciwpożarowa, składająca się z 15 bram opuszczanych teleskopowych. Równie dużym przedsięwzięciem była realizacja na Stadionie Narodowym, która została zakończona w minionym roku zgodnie z założeniami. Nieznaczące przesunięcie finału prac związane było z poszerzeniem ich zakresu. Na obiekcie zamontowano blisko siedemdziesiąt produktów: bram rolowanych, dymoszczelnych, rozsuwanych, przesuwanych, opuszczanych, kurtynowych, dymowych oraz rolowanych krat stalowych.

Pod koniec 2012r. rozpoczął się pierwszy etap wyposażania budynku Dworca Głównego PKP w Poznaniu w bierne zabezpieczenia ppoż. Obecnie trwa druga faza tej realizacji, zakładająca wyposażenie tego budynku w przeciwpożarowe bramy przesuwne, segmentowe i kurtyny dymowe.

W celu zmniejszenia spadku obrotów w roku 2013 Zarząd podjął szereg działań przeciwdziałających temu zjawisku. Kontynuuje się politykę założoną w roku minionym czyli - kładzie duży nacisk na działania handlowe i niskobudżetowe działania marketingowe. Firma inwestuje także w rozwój i badania nad nowymi produktami. Ma to na celu: zwiększenie wachlarza rozwiązań produktowych Spółki i jeszcze precyzyjniejsze, niż do tej pory, odpowiadanie na potrzeby rynku. Własne rozwiązania dają możliwość przygotowywania produktów pod konkretne wymagania klienta, dostosowując się do oczekiwań biur projektowych, inwestorów i generalnych wykonawców, czyli głównych grup docelowych firmy.

Obok szeroko zakrojonych działaniach na rynku polskim, Spółka kontynuuje politykę ekspansji na rynki wschodnie. W tym celu firma w 2012 roku zaprezentowała swoje rozwiązania na targach branżowych w Moskwie i Kijowie. Obie imprezy targowe, Interbud Expo i MosBuild 2012, udało się zrealizować przy wsparciu środków pozyskanych w ramach Działania 6.1. „Paszport do eksportu”. Kijowskie targi to największe na Ukrainie tego typu spotkanie dedykowane branży budowlanej. Na obu edycjach spotkań targowych firma zaprezentowała rozwiązania dedykowane branży budowlanej z rynków wschodnich. Dobór produktów poprzedzony był analizą rynku i weryfikacją potrzeb klientów. Stoiska zostały obudowane bramami na terenie firmy, a następnie przewiezione na miejsce ekspozycji i zmontowane. W Kijowie zaprezentowano: bramę opuszczaną, przesuwaną, rolowaną oraz przeciwpożarową kurtynę okienną. Natomiast do tej grupy produktowej na targach moskiewskich dołączono jeszcze bramę segmentową. Każdy zainteresowany miał możliwość zapoznania się z działaniem zaprezentowanych produktów i zasięgnięcia szerokiej informacji na temat całej oferty. W

roku bieżącym jest w planach kontynuacja rozwoju tego kierunku sprzedaży poprzez pozyskanie sieci partnerów i kontrahentów na terenie Rosji i Ukrainy.

3. Konkurenci i substytuty.

Rynek zabezpieczeń ppoż. Jest specyficznym obszarem działania, który ze względu na konieczność posiadania specjalistycznych i kosztownych badań wyrobów, aprobat oraz certyfikatów, charakteryzuje się wysoką barierą wejścia. Rynek jest niezwykle niszowy i wymaga ciągłego monitorowania zmian prawnych w zakresie zabezpieczeń ppoż. oraz przystosowywania własnych produktów do obowiązujących założeń.

Wszelkie nowopowstałe inwestycje i modernizowane budynki podlegają rygorystycznym wymogom prawa budowlanego, co jest bezpośrednio związane z wyposażaniem je w odpowiedni typ zabezpieczeń przeciwpożarowych. Koniunktura rynku budowlanego ma więc bezpośredni wpływ na popyt na produkty ppoż.

Zabezpieczenia przeciwpożarowe dzielą się na dwa podstawowe działy:

- zabezpieczenia czynne (aktywne),
- zabezpieczenia bierne (pasywne)

Spółka swoją działalność opiera na drugim typie zabezpieczeń, specjalizując się w produkcji oddzieleni przeciwpożarowych. Ich specyfika wymusza jednak określony model działalności, oparty na kompleksowej obsłudze klientów, począwszy od doradztwa i konsultacji, poprzez zaprojektowanie oraz produkcję odpowiedniego rodzaju bramy przeciwpożarowej lub innej przegrody przeciwpożarowej, aż po dostawę, montaż i serwis zamontowanych produktów.

Ze względu na przepisy obowiązujące na rynku wyrobów budowlanych służących ochronie przeciwpożarowej istnieją silne bariery wejścia w ten sektor: każdy produkt (wyrób budowlany) powinien posiadać certyfikat zgodności wydany przez odpowiednią jednostkę certyfikującą. Certyfikat potwierdza zgodność wyrobu z wymaganiami właściwej normy lub aprobaty. Ponadto, oprócz wymagań wynikających z charakteru produktu, mogą być też wymagane dodatkowe dokumenty związane z miejscem stosowania produktu, jak na przykład atesty higieniczne itp. Istotną częścią przewagi konkurencyjnej na tym rynku jest umiejętność jednoczesnego sprostania wymaganiom prawnym, zasadom certyfikacji i zapotrzebowaniu rynku budowlanego na tego typu produkty i usługi.

Spółka jest liderem w segmencie produkcji bram przeciwpożarowych. Na swoje wyroby posiada wymagane aprobaty i certyfikaty, co daje gwarancję klientom, że produkt, który nabywają spełnia wszystkie niezbędne normy, a także zaspokaja w pełni ich potrzeby. Firma działa także w oparciu o System Zarządzania Jakością PN-EN ISO 9001:2009, który stanowi dodatkowy sposób kontroli jakości produkowanych wyrobów.

Specyfika oferty produktowej firmy implikuje konieczność posiadania dokumentów dopuszczających do obrotu dla każdego produktu, wydawanych na podstawie przepisów dotyczących wprowadzania do obrotu wyrobów budowlanych. Ze względu na różne sposoby formułowania tychże przepisów oraz stosowania różnych klasyfikacji wyrobów przez poszczególne kraje Wspólnoty Unia Europejska, zgodnie z zasadą o swobodnym przepływie towarów, podjęła działania w celu usunięcia barier technicznych uniemożliwiających handel określonymi towarami. Stąd powstała idea harmonizacji technicznej, której celem miałyby stać się ustalenie wspólnych specyfikacji technicznych wyrażonych metodycznie w jednolity sposób. Ze względu jednak na istnienie lokalnych rozwiązań i wymogów w zakresie ochrony przeciwpożarowej, określenie wspólnych norm dla tego typu wyrobów stało się niezwykle trudne. Powoduje to częstą sytuację, w której przedsiębiorstwa, chcąc

sprzedawać swoje produkty, dla których nie ma wspólnych norm, muszą się starać o dopuszczenie dla nich na każdym rynku z osobna.

Spółka posiada duże doświadczenie w uzyskiwaniu wymaganych dokumentów dopuszczających jej wyroby do obrotu. Należy podkreślić, iż certyfikacja wyrobów służących biernej ochronie przeciwpożarowej stanowi istotną barierę wejścia na dany rynek, stąd firma z doświadczeniem w zakresie certyfikacji wyrobów uzyskuje przewagę konkurencyjną polegającą na umiejętności przeprowadzania sprawnej procedury dopuszczającej do obrotu na innych rynkach. W tym zakresie firma pozyskała znaczną przewagę. Na tle konkurencji Spółkę wyróżnia ponadto doświadczenie w nietypowych, niejednokrotnie trudnych, realizacjach. Kompetentny zespół jest w stanie zrealizować praktycznie każdy projekt, co jest istotnym elementem przewagi konkurencyjnej i niejednokrotnie ma wpływ na wybór przez klienta oferty Spółki.

Na polskim rynku istnieje kilka firm, które są znaczącymi podmiotami w branży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Najważniejszymi konkurentami w tym sektorze są: Grupa Mercor S.A., Somati – System, Effertz, Domoferm, Hoermann oraz Novoferm.

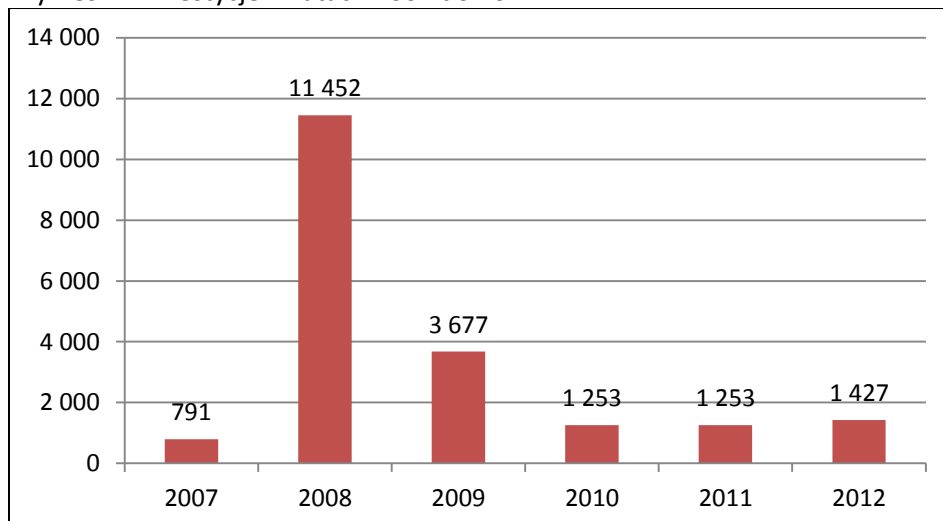
4. Sytuacja majątkowa i finansowa.

W latach 2007 do 2011 Spółka stosunkowo intensywnie inwestowała w rozwój zasobów materialnych. Pokazuje to wykres nr 2. Jak widać szczyt inwestycji w Spółce przypada na lata 2008 do 2009. Do najważniejszych inwestycji należy budowa zakładu produkcyjnego w Konarskie k/Kórnik oraz zakup maszyn i urządzeń współfinansowany ze środków unijnych. Począwszy od 2010 firma odczuła pozytywny skutek tych inwestycji. Dzięki nowoczesnemu parkowi maszynowemu i nowopowstałej powierzchni produkcyjnej możliwe było przyjęcie do realizacji większej liczby zamówień.

Do najważniejszych inwestycji w 2012 należało:

- zakup działki sąsiadującej z siedzibą Spółki;
- odpylacz do stanowiska cięcia gipsów;
- modernizacja pieca do badań ogniowych;
- system do obsługi obiegu dokumentów;
- samochody służbowe dla przedstawicieli regionalnych.

Wykres 2. Inwestycje w latach 2007 do 2011.



Na 2012 rok Zarząd nie opublikował prognozy wyników gdyż prognozowanie w warunkach drugiej fali kryzysu finansowego jest bardzo utrudnione.

W tabeli 2 przedstawiono wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności. Wynika z niej, że wszystkie wskaźniki rentowności są ujemne ze względu na poniesioną stratę w roku 2012. Niekorzystnym zjawiskiem jest to, że Spółka poniosła stratę także na podstawowej działalności. Wskaźnik rotacji należności pogorszył się o 21 dni i wynosi 88 dni, natomiast wskaźnik rotacji zapasów wzrósł o 6 dni w stosunku do 2011. W wartościach bezwzględnych zanotowano istotny wzrost poziomu należności - o 1,2 mln PLN a zapasów spadek o 0,4 mln PLN. Na sfinansowanie działalności bieżącej spółka zaciągnęła w listopadzie 2011 w BZWBK S.A., który w wysokości 2 mln został uruchomiony na początku 2012.

Głównymi bankami z usług, których korzysta Spółka jest BZWBK SA oraz PKO BP. W BZWBK SA Spółka zaciągnęła kredyty obrotowe a w PKO BP SA kredyt inwestycyjny na budowę zakładu produkcyjnego w Konarskie koło Kórnik.

Emitent nadal korzysta z linii gwarancyjnej w DB-PBC SA w wysokości 500 tys. PLN, a także w PZU w wysokości 2.500 tys. PLN i w Interrisk w wysokości 1.200 tys. PLN. Te dwie ostatnie linie są wykorzystane w niewielkim stopniu z powodu usztywnienia się ubezpieczycieli na świadczenie usług dla branży budowlanej i okołobudowlanej. Spółka uzyskała także nowy limit gwarancyjny w wysokości 500 tys. PLN w BZWBK SA. Na dzień bilansowy nie był wykorzystany.

Tabela 2. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

WSKAŹNIKI			
Wyszczególnienie	Sposób obliczania	31.12.2012	31.12.2011
Wskaźniki rentowności	-	-	-
Rentowność ze sprzedaży	zysk ze sprzedaży/ sprzedaż	-2%	11%
Rentowność zysku netto	zysk netto/ sprzedaż	-8%	7%
Rentowność kapitału własnego [ROE]	zysk netto/ kapitał własny	-21%	16%
Rentowność majątku trwałego [ROA]	zysk netto/ środki trwałe	-13%	12%
Wskaźniki efektywności	-	-	-
Rotacja zapasów	zapasy*365/ sprzedaż	59	53
Rotacja należności	należności*365/ sprzedaż	88	61
Efektywność środków trwałych	środki trwałe sprzedaż/	1,65	1,74
Efektywność aktywów ogółem	aktywa	0,94	0,97

Wskaźnik płynności bieżącej pogorszył się i wynosi 1,17 (zalecany 1,2 – 2). Po wyeliminowaniu zapasów z analizy wskaźnik płynności szybki wyniósł 0,78 i jest gorszy niż przed rokiem (zalecany 1). W wyniku tego powstawały w roku 2012 przeterminowane zobowiązania do dostawców.

Wskaźnik zadłużenia wynosi 64% i jest wyższy od ubiegłorocznego. Wymagany wskaźnik powinien zawierać się w przedziale 57% - 67%.

Tabela 3. Wskaźniki płynności i zadłużenia.

WSKAŹNIKI			
Wyszczególnienie	Sposób obliczania	31.12.2012	31.12.2011
Wskaźniki płynności	-	-	-
Płynność bieżąca	aktywa bieżące/ zobowiązania krót.	1,17	1,6
Płynność szybka	(aktywa bieżące-zapasy) /zobowiązania krót.	0,78	1,03
Wskaźniki zarządzania długiem	-	-	-
Wskaźnik zadłużenia	dług ogółem/ aktywa ogółem	64%	57%
Wskaźnik zdolności spłaty odsetek	(zysk netto+odsetki+podatki) /odsetki	-2,1	5,0

5. Produkcja.

W wyniku dokonanych inwestycji zdolności produkcyjne Małkowski – Martech S.A. zwiększyły się znacznie i firma jest gotowa na wzrost popytu. Szacuje się, że obecne zdolności produkcyjne firmy wynoszą 30 mln złotych a przy zwiększeniu zatrudnienia mogą wynieść nawet 50 mln. Jednocześnie począwszy od końca III kwartału 2011 roku Spółka rozpoczęła wprowadzanie zmian w dziale produkcyjnym mające na celu poprawę wydajności i jakości produkcji oraz do przyspieszenia czasu realizacji zleceń. Głównymi elementami nowej strategii jest wdrożenie elementów drogi Toyoty takich jak 5S czy Keizen. Zmiany te były kontynuowane w roku 2012

Planowane i zakończone inwestycje ściśle związane z badaniami i pracami rozwojowymi mogą dodatkowo zwiększyć zdolności produkcyjne zakładu.

Spółka posiada Certyfikat ISO 9001 nr ITB-007/J, który został przyznany firmie w zakresie projektowania, produkcji, montażu serwisu bram przeciwpożarowych. Nadany przez Zakład Certyfikacji Instytutu Techniki Budowlanej ważny do 13.04.2013.

Spółka w 2012 borykała się z pewnymi problemami związanymi z wdrożeniem do produkcji wyrobów, na które uzyskano nowe aprobaty. W 2013 problemy te zostały rozwiązane.

6. Zaopatrzenie

Głównymi materiałami niezbędnymi do produkcji bram MARC jest wełna mineralna grubości 60 i 100 mm oraz blacha lakierowana 0,5 do 0,7 mm. Choć Spółka od lat współpracuje z gronem wypróbowanych dostawców nie występuje niebezpieczeństwo uzależnienia od ich usług gdyż rynek tych wyrobów jest silnie konkurencyjny. Firma dostarczająca wełnę mineralną ma 11% udział w zakupach materiałów Spółki a dostawca blachy – 20%. Następny dostawca, który dostarcza silniki wraz z osprzętem do nich posiada 8% udziału w zakupach materiałów.

Pod koniec roku rozpoczęto poszukiwania nowych dostawców co przyniosło już w pierwszym kwartale 2013 wymierne korzyści dla Spółki.

7. Informacje dotyczące stanu zatrudnienia.

W roku 2012 średnie zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 99 osób i w stosunku do roku poprzedniego nie nastąpiła zmiana.

8. Badania i rozwój.

W roku 2012 kontynuowano rozpoczęte w 2010 projekty badawcze mające na celu stworzenie nowych, tańszych w produkcji, bardziej niezawodnych wyrobów. Już w 2012 zakończono badania i przyjęto do oferty handlowej dwa nowe wyroby, które zwiększą konkurencyjność Spółki zwłaszcza w kontekście rozpoczynających się w kraju inwestycji w branży energetycznej. Nacisk kładziony na innowacyjność został zauważony i doceniony. Za swoje nowe produkty, bramę dymoszczelną MARC ZS i drzwi wahadłowe MARC WH, Spółka została wyróżniona dwoma Złotymi Medalami Międzynarodowych Targów Budowlanych Budma 2012. Podobne wyróżnienie - Złoty Medal Międzynarodowych Targów Ochrony Pracy, Pożarnictwa i Ratownictwa Sawo 2012, otrzymała też przeciwpożarowa kurtyna okienna. Wyróżnienia te świadczą, nie tylko o właściwie obranym kierunku rozwoju przez firmę, ale także o wysokiej jakości tworzonych rozwiązań.

Należy dodać, że Spółka wydzieliła z powierzchni hali produkcyjnej 300 m² na dział badań i rozwoju, gdzie najlepsi fachowcy pod kierownictwem Prezesa Zarządu Zenona Małkowskiego testują nowe rozwiązania w dziedzinie ochrony przeciwpożarowej. W 2012 zmodernizowano zakupiony rok wcześniej piec badawczy, który służy do wstępnego badania wyrobów. Weryfikacja produktów na miejscu, w firmie sprawia, że nie trzeba przeprowadzać tych badań na piecach certyfikowanych, co daje duże oszczędności.

Wydatki na badania i prace rozwojowe były porównywalne do zeszłorocznych i wyniosły w 2012 1.050,0 tys. PLN.

9. Czynniki ryzyka.

• Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim modernizację bram Marc-D, a w dłuższej perspektywie również innych oferowanych produktów. Ma to na celu unowocześnienie oferowanych produktów i zwiększenie pozycji konkurencyjnej Spółki. Realizacja założeń strategii rozwoju Emitenta uzależniona jest od zdolności firmy do adaptacji do zmiennych warunków branży budowlanej, w ramach której Spółka prowadzi działalność. Do najważniejszych czynników wpływających na branżę budowlaną można zaliczyć: przepisy prawa, ceny nieruchomości, stosunek podaży i popytu, warunki atmosferyczne, możliwości pozyskiwania kapitału na inwestycje, sytuację na rynku pracy. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo majątkową oraz na wyniki Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości zależą od zdolności Spółki do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. W celu ograniczenia niniejszego ryzyka Zarząd na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

• Ryzyko utraty zaufania odbiorców

Wykonywane przez Emitenta zlecenia, w szczególności zlecenia obejmujące wysoce specjalistyczne prace związane z instalacją przeciwpożarową, wiążą się z wieloma czynnikami mogącymi powodować opóźnienie w realizacji zlecenia lub jego nienależyte wykonanie. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinięcia ze strony Spółki skutkującego wadliwym lub nieterminowym wykonaniem zlecenia, Emitent jest narażony na ryzyko utraty zaufania odbiorców, które w branży budowlanej, do której należy produkcja i instalacja biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w postaci bram i drzwi przeciwpożarowych jest bardzo istotne. Utrata zaufania odbiorców może wiązać się z istotnym ograniczeniem portfela zamówień Spółki, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na osiągnięte w przyszłości przez Emitenta wyniki finansowe.

• Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa i trudności związane z pozyskaniem nowej wykwalifikowanej kadry zarządzającej.

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy członków Zarządu, w szczególności Prezesa Zarządu – Pana Zenona Małkowskiego oraz strategicznej kadry kierowniczej. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata którekolwiek z pracowników o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem którekolwiek członka Zarządu lub strategicznej kadry kierowniczej Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Ponadto część osób pochodzących z kluczowego kierownictwa jest współwłaścicielami Emitenta, co dodatkowo wpływa na minimalizację ryzyka ich odejścia.

• **Ryzyko niezrealizowania zakładanych prognoz wyników finansowych.**

Prognozy wyników finansowych na rok 2012 nie zostały podane do publicznej wiadomości gdyż istnieje zbyt duża liczba nieprzewidzianych czynników oraz innych zmian w otoczeniu Spółki, których podmiot nie jest w stanie przewidzieć. Powodem tej niepewności jest między innymi druga fala kryzysu, z którą boryka się obecnie rynek światowy.

• **Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną Polski**

Rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą Polski, na terenie której oferuje ona swoje produkty i usługi, będącej jednocześnie głównym rejonem aktywności gospodarczej jej klientów. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Emitenta, można zaliczyć: poziom PKB Polski, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na usługi Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych.

• **Ryzyko osłabienia koniunktury w branży budowlanej**

Działalność Emitenta w istotnym stopniu uzależniona jest od bieżącej i przyszłej koniunktury w branży budowlanej. Dane opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny oraz prognozy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową na najbliższe lata wskazują na stopniowe zwiększanie się dynamiki wzrostu w tej branży. Istnieje ryzyko, iż w przypadku przedłużającego się okresu spowolnienia gospodarczego w Polsce, a przez to i sytuacji w branży budowlanej, liczba podmiotów przeprowadzających inwestycje budowlane, dla których Emitent produkuje i instaluje bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe w postaci bram przeciwpożarowych, znacząco się zmniejszy co może wpłynąć na wyniki finansowe uzyskiwane przez Spółkę. Nie ma ona wpływu na tendencje i cykle występujące w branży budowlanej. Zabezpieczenie przed tym ryzykiem następuje głównie poprzez dywersyfikację oferowanych przez Emitenta wyrobów oraz oferowanie wysokiej jakości produktów i usług, które nawet w czasach dekoniunktury są konkurencyjne i zapewniają odpowiednią sprzedaż.

• **Ryzyko sezonowości sprzedaży produktów**

Sprzedaż Emitenta jest silnie powiązana z sezonowością branży budowlanej, co objawia się m.in. wzrostem produkcji w okresie od lipca do grudnia oraz spadkiem zamówień i produkcji w okresie zimowym i wiosennym. Sezonowość ta jest typowa dla branży budowlanej i wynika z rodzaju prowadzonej przez Emitenta działalności gospodarczej. W okresie zmniejszonej liczby zamówień na produkty, Spółka prowadzi bardziej zaawansowane prace rozwojowe nad technicznym ulepszeniem już oferowanych bram przeciwpożarowych oraz tworzeniem nowych produktów poszerzających skalę oferowanych usług. Na skutek tymczasowego przekwalifikowania pracowników, zwiększa się również ilość prac montażowych realizowanych przez nią.

• **Ryzyko niewypłacalności odbiorcy**

W związku z trudną sytuacją w części firm, spowodowanych spowolnieniem gospodarczym i wynikających z tego problemów z ich płynnością i wypłacalnością, istnieje ryzyko iż w przypadku

realizacji zamówienia przez Emitenta, kontrahent okaże się nierzetelny lub w skrajnym przypadku niewypłacalny. Sytuacja taka może wpłynąć na zwiększenie kosztów i zmniejszenie wartości wyników finansowych Spółki, która zabezpiecza się przed tak niekorzystnym dla niej scenariuszem poprzez zawieranie umów faktoringowych. Wspomniane umowy są faktoringiem pełnym, co w 85% wartości wierzytelności zabezpiecza przed niewypłacalnością odbiorcy, umożliwia przedłużanie kontrahentowi spłaty należności bez konieczności dłuższego oczekiwania na zapłatę i powoduje otrzymanie zapłaty za ledwie kilka dni po otrzymaniu faktury. Niestety generalni wykonawcy nie są objęci systemem faktoringu. Dlatego Spółka dąży do rozciągnięcia odpowiedzialności za płatność także na inwestora, co umożliwia art. 647 kodeksu cywilnego. Emitent stara się także zamieniać zatrzymane przez generalnych wykonawców kaucje na gwarancje usunięcia wad i usterek zarówno bankowe jak i ubezpieczeniowe. Jest to coraz trudniejsze gdyż banki i firmy ubezpieczeniowe bardzo negatywnie postrzegają branżę budowlaną.

• **Ryzyko współpracy z podwykonawcami**

Firma przy realizacji projektów korzysta zarówno z własnych, przeszkolonych zespołów montażowych, jak i usług firm zewnętrznych. W związku z ograniczonym wpływem na jakość, profesjonalizm i terminowość wykonywania usług świadczonych przez podwykonawców istnieje ryzyko niewywiązania się ich z powierzonych prac w oczekiwanym terminie. Możliwe jest też wykonanie prac nierzetelnie lub niezgodnie ze standardami Spółki oraz ewentualnego wzrostu kosztów usług świadczonych przez firmy zewnętrzne. Niska jakość, niekompetencja lub nieterminowość firm zewnętrznych może wpływać negatywnie na jakość oferowanych przez Emitenta usług a w konsekwencji również na postrzeganie marki i wizerunku Spółki przez jej klientów. Emitent przywiązuje bardzo dużą wagę do szkoleń montażystów i przestrzegania przez nich odpowiednich norm obowiązujących w Spółce. Szkolenia te odbywają się kilka razy w ciągu roku i kończą się uzyskaniem odpowiedniego certyfikatu poświadczającego przejście szkolenia i uzyskania niezbędnych umiejętności.

• **Ryzyko cen produktów, materiałów i towarów**

Realizowane przez Emitenta zlecenia wymagają znaczących nakładów materiałów budowlanych a w szczególności wełny mineralnej, blachy powlekanej i profili stalowych. Z uwagi na fakt wahań cen materiałów budowlanych i innych używanych w produkcji surowców, Spółka jest narażona na ryzyko nieprzewidzianego wzrostu cen wykorzystywanych czynników produkcji. W przypadku znaczącego wzrostu cen surowców, materiałów lub towarów, wykorzystywanych podczas produkcji bram przeciwpożarowych oraz ich montażu, istnieje ryzyko istotnego wzrostu kosztów prowadzonej przez Spółkę działalności. Wzrost cen materiałów może spowodować również wzrost zarówno cen usług świadczonych przez Emitenta jak i jego produktów, co w konsekwencji może spowodować pogorszenie jego pozycji konkurencyjnej. W celu zabezpieczenia przed powyższym ryzykiem Emitent prowadzi kalkulację cen realizacji poszczególnych zleceń w oparciu o aktualne i prognozowane ceny materiałów. Głównymi materiałami, które zakupuje Spółka to wełna mineralna, stal, osprzęt sygnalizacyjny oraz napędy do podnoszenia i opuszczania bram. W przypadku wzrostu niektórych kosztów materiałów, ze względu na silną pozycję rynkową, Spółka może przerzucić część kosztów na odbiorców końcowych swoich produktów bez znaczącej straty w ilości realizowanych kontraktów albo znaleźć innych dostawców co coraz częściej przynosi pożądany efekt.

• **Ryzyko związane z konkurencją**

Emitent działa na rynku produkcji i instalacji bram przeciwpożarowych, będących rodzajem biernego zabezpieczenia przeciwpożarowego. Mniej więcej od 2011 roku widać wzmagającą się konkurencję w tej branży. Coraz więcej firm pokonuje barierę wejścia i zaczyna sprzedawać swoje wyroby na rynku. Jednocześnie wcześniejsi konkurenci zaczynają proponować wyroby, które do tej pory znajdowały się tylko w ofercie Spółki. W przypadku ewentualnego nasilenia konkurencji w branży istnieje ryzyko, iż Emitent może być zmuszony do podjęcia kroków w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, poprzez np. obniżenie cen świadczonych usług i sprzedawanych produktów. Działania tego typu mogą wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych osiągniętych przez Emitenta i jego perspektywy rozwoju. Emitent nie zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. Strategia Spółki koncentruje się

na zdobywaniu korzystniejszej pozycji rynkowej i budowaniu przewag konkurencyjnych poprzez zapewnienie kompleksowej oferty (w szczególności poprzez zwiększenie oferty produktów) i świadczenie wysokiej jakości usług elastycznie dostosowanych do potrzeb klienta oraz oddziaływaniu na dostawców na dostawców i podwykonawców.

- **Ryzyko dopuszczenia wyrobów Emitenta do obrotu na rynkach zagranicznych**

Branża biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych w sektorze bram ppoż. charakteryzuje się niezwykle dużą barierą wejścia związaną z koniecznością uzyskania dużej ilości niezbędnych zezwoleń i certyfikatów. Na rynku polskim, ze względu na duże doświadczenie w spełnianiu powyższych wymogów, Spółka nie ma problemów z wprowadzaniem do obrotu swoich produktów. Zagrożenie takie może się pojawić w przypadku zamiaru wprowadzenia produktów na rynki krajów spoza Unii Europejskiej, a w szczególności rynki krajów byłego ZSRR. Procedury dopuszczenia urządzeń przeciwpożarowych do obrotu na tym obszarze często nie są ujednocnione i jednoznacznie skodyfikowane, co powoduje dodatkowe koszty i możliwość niedopuszczenia do obrotu produktów Emitenta na danym rynku, lub znaczne opóźnienie w ich wprowadzeniu na rynek. Ponadto istnieje ryzyko, iż w przypadku zmian regulacji przeciwpożarowych w tych krajach, Emitent będzie zmuszony do ponownego uzyskania certyfikatów, lub nawet do wycofania sprzedawanych na tych rynkach produktów. Opóźnianie procesu dopuszczenia do obrotu, niewykonanie odpowiednich badań, konieczność spełnienia specyficznych wymagań rynku (regulacje prawne, normy zwyczajowe) może wpłynąć negatywnie na działalność firmy i uzyskiwane przez nią wyniki finansowe. Podmiot nie ma wpływu na obowiązujące w poszczególnych państwach regulacje i normy dotyczące biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. W celu ograniczenia wpływu przedmiotowego ryzyka na działalność Emitenta, Spółka monitoruje na bieżąco przepisy i konieczne do uzyskania zezwolenia na wprowadzenie produktów do obrotu normy obowiązujące w państwach, o które Emitent zamierza poszerzyć swą działalność.

- **Ryzyko związane z korzystaniem z opatentowanych rozwiązań technicznych**

Firma nie posiada na własność wszystkich używanych w ramach prowadzonej działalności własności intelektualnych (w szczególności patentów i zgłoszeń patentowych). Możliwość korzystania z omawianych rozwiązań technicznych uzależniona jest od umów zawartych z wynalzcami niniejszych rozwiązań. Z uwagi na fakt stosowania obcych wynalazków w produktach o dużej wartości sprzedaży w strukturze przychodów Emitenta, istnieje ryzyko, iż w przypadku rozwiązania umowy z wynalzcą, zwiększenia kosztu możliwości korzystania z danego rodzaju wynalazku czy całkowitego rozwiązania umowy z posiadaczem patentu lub zgłoszenia patentowego, Emitent utraci możliwość produkcji istotnej części swoich wyrobów. W takim przypadku Spółka może narazić się na dodatkowe koszty lub w skrajnym przypadku utracić zdolność do efektywnego konkurowania na rynku bram przeciwpożarowych za pomocą jakości swoich produktów i być zmuszona do korzystania z innych, mniej efektywnych rozwiązań technicznych. Firma stara się ograniczyć przedmiotowe ryzyko poprzez kupowanie na własność części patentów z których korzysta oraz samodzielne prace nad nowymi rozwiązaniami technicznymi wykorzystywanymi w najnowszych produktach. Ponadto część wykorzystywanych w produkcji Emitenta rozwiązań technicznych znajduje się w posiadaniu znaczących akcjonariuszy Spółki, co minimalizuje prawdopodobieństwo utraty przez Emitenta możliwości wykorzystywania używanych w toku produkcji rozwiązań technologicznych.

- **Ryzyko nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa**

Inwestycje Emitenta w 2008 r. i 2009 r., a w szczególności budowa nowej hali produkcyjnej, były znaczące i niezwykle kapitałochłonne. Emitent, aby sprostać wymogom kapitałowym powyższych projektów, zmuszony był do zaciągnięcia kredytu bankowego. Także przy tak znacznym wzroście sprzedaży Spółka musiała zaciągnąć w 2012 nowe kredyty obrotowe. W chwili obecnej Emitent w sposób terminowy spłaca swoje zobowiązania, jednak w przypadku przejściowych problemów Spółki (np. tymczasowe zmniejszenie przychodów) obecna struktura finansowania może wywołać doraźne opóźnienia w spłacie zobowiązań kredytowych. Prawdopodobnie znalazłoby to swoje odzwierciedlenie w przyszłych wynikach finansowych Emitenta. Zdaniem Zarządu powyższe ryzyko minimalizowane będzie poprzez osiągnięcie począwszy od 2013 wyższej rentowności i

przyspieszeniu konwersji gotówki, co obniża udział długu w strukturze bilansu przedsiębiorstwa i w znacznym stopniu zwiększa poziom płynności i wypłacalności Emitenta.

• **Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)**

Otoczenie prawne działalności Spółki charakteryzuje się wysoką dynamiką zmian, przede wszystkim w kontekście dostosowywania prawa krajowego do standardów Unii Europejskiej. W związku z prowadzoną polityką legislacyjną niejednokrotnie pojawiają się wątpliwości interpretacyjne danych zmian. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej.

• **Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych**

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe.

10. Zarząd

W ciągu 2012 roku nie nastąpiła zmiana w składzie zarządu Spółki i do dnia dzisiejszego jest czteroosobowy i działa w składzie :

1. Zenon Małkowski- prezes
2. Dariusz Dorczyński –wiceprezes
3. Sławomir Lubczyński-członek
4. Marcin Małkowski- członek

Zarząd w trakcie minionego roku odbywał swe posiedzenia najczęściej dwa razy w miesiącu. Posiedzenia te były poświęcone ocenie bieżącej sytuacji spółki. Z początkiem 2013 roku Marcin Małkowski został na własną prośbę odwołany z pełnienia funkcji członka zarządu.

Zarząd w swych pracach zwracał szczególną uwagę na szybkie przeprowadzanie i wdrażanie prac badawczych i rozwojowych na wdrażaniu nowych strategii i poszukiwaniu nowych rynków zbytu zwłaszcza za granicą.