

PISMO PREZESA DO AKCJONARIUSZY REMAK S.A.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu REMAK S.A. przedstawiam Państwu raport podsumowujący działalność Spółki w 2013 roku. Nasz profil działania to przede wszystkim montaż kotłów parowych od tych najmniejszych do bardzo dużych dla bloków 1.100 MW wymagających najwyższych kwalifikacji i doświadczenia, a także montaż rurociągów, konstrukcji stalowych i elektrofiltrów.

Rok 2013 był drugim, kolejnym rokiem ogromnych problemów realizacyjnych a także finansowych wynikających z podjęcia się wykonawstwa bloków energetycznych z użyciem stali T-24 na projektach w Słowenii, Holandii i w Niemczech. Stosowanie tego materiału jest obciążone trudnościami technologicznymi i odbiorowymi obniżającymi wydajność i efektywność prac.

Skutkiem tych prac Spółka poniosła stratę w wysokości -28.226 tys. zł. zagrażającą kontynuacji działalności.

Jednak zmiany właścicielskie rozpoczęte w styczniu 2014 roku poprzez zawarcie Umowy Inwestycyjnej między dotychczasowymi akcjonariuszami strategicznymi to jest Mostostal Warszawa S.A. i Mostostal Płock S.A. a Spółką Zarmen Sp. z o.o. nabywającą pakiet udziałów w Remak S.A. pozwalają stwierdzić, że w najbliższej przyszłości Spółka będzie w stanie kontynuować działalność i rozwijać się wykorzystując efekt synergii w ramach nowej grupy kapitałowej.

Skutki te będą widoczne w działaniach wsparcia grupy w procesie zmiany źródeł finansowania zewnętrznego jak również w sferze działalności operacyjnej.

Portfel zleceń Spółki zostanie powiększony o projekty będące w profilu działania oraz referencji Zarmen. Zmiana grupy kapitałowej otwiera nowe perspektywy rozwoju dla Remak S.A. Wola współpracy wyrażona przez zarządy Mostostal Warszawa S.A. i Zarmen Sp. z o.o. przy ubieganiu się o zamówienia w budownictwie przemysłowym i energetycznym, a także udziału Remak S.A. w projektach już posiadanych przez Mostostal Warszawa S.A. w obliczu inwestycji energetycznych pozwala twierdzić, że w horyzoncie najbliższych lat rynek usług dla Spółki będzie duży.

Strategia rozwoju na kilka najbliższych lat zakłada zmianę rynku dotychczasowej aktywności. W ostatnich latach nawet 90 % przychodów było uzyskiwanych z rynków zagranicznych. Obecnie przewidujemy przychody generowane głównie z rynku polskiego. Przewidywane inwestycje w Polsce nie zakładają stosowania stali T-24 w nowo budowanych blokach, co obniża ryzyko dla firm montażowych.

Uważam że Spółka poprzez realizację ostatniego okresu ma istotną przewagę nad konkurencją specjalizując się w montażach dużych bloków energetycznych na parametry nadkrytyczne, co wynika z uzyskanych referencji, posiadanych certyfikatów i uprawnień. Są to najważniejsze atuty Spółki dla kontrahentów zainteresowanych trwałą i pewną współpracą.

W bieżącym roku przewidujemy spadek przychodów ze sprzedaży, natomiast ich sukcesywny wzrost w latach 2015-2017 wraz z rozpoczęciem następnych inwestycji.

Wzrost przychodów w bliskiej perspektywie, wejście w nowe obszary działalności oraz dalsza restrukturyzacja Spółki obniżająca koszty jej funkcjonowania i dostosowanie do kształtującego się rynku usług montażowych w Polsce pozwoli na odbudowę kapitałów własnych i jej rozwój.

Będziemy dążyć do zwiększenia potencjału, aby być dla akcjonariuszy Spółką wiarygodną i godną zaufania.

Zachęcam do zapoznania się z raportem Spółki za 2013 r.

Z wyrazami szacunku

Opole, luty 2014 r.