



Szanowni Akcjonariusze,

Z przyjemnością oddajemy na Państwa ręce sprawozdanie finansowe z działalności finansowej Grupy Seleny za rok 2016.

Jednocześnie pragnę w tym miejscu serdecznie podziękować całemu zespołowi firmy, ponieważ to dzięki ich ciężkiej pracy, mimo trudnych warunków rynkowych i gospodarczo-politycznych, Seleny **uzyskała przychody przekraczające 1 mld PLN**.

Na wstępie należy zaznaczyć, że rok 2016 stawiał wiele wyzwań nie tylko przed samą Grupą Seleny, ale także przed całą branżą budowlaną i wieloma sektorami z nią związanymi.. Sytuacja w Unii Europejskiej była dość stabilna, w całym 2016 roku zanotowano wzrost produkcji w budownictwie o 1,6%. Dla przykładu w Polsce zauważalny był wzrost pozwoleń na budowę (o 12%) oraz zwiększyła się liczba rozpoczętych budów (o 3,3%), jednak produkcja budowlano-montażowa spadła r/r o ponad 14%. Negatywny wpływ na wynik Grupy miały niewątpliwie rynki wschodnie – m.in. Rosja, Ukraina i Kazachstan – gdzie sytuacja polityczno-gospodarcza nadal jest trudna. W samej Rosji nadal notowane było ujemne PKB. Podobnie sytuacja wygląda na Ukrainie, gdzie inflacja wynosi obecnie ponad 12%. Również Kazachstan zmagają się z trudnymi wyzwaniami – inflacja wynosi ponad 8%, a rząd realizuje program anty kryzysowy..

Dodatkowo należy pamiętać, że rok 2016 był dla Grupy Seleny rokiem dużych i trudnych, ale koniecznych wyzwań. Od stycznia 2016 kluczowe spółki Seleny w Polsce pracują wyłącznie w systemie ERP Microsoft Dynamics AX 2012, który został zaprojektowany by wspierać zarządzanie kluczowymi procesami w Grupie. Ze względu na poziom złożoności wdrożenia trwały dość długo i powodowały opóźnienia w realizacji dostaw – zwłaszcza w pierwszej połowie roku. Obecnie widzimy już pierwsze efekty implementacji systemu, który docelowo będzie wdrażany w kolejnych spółkach w celu pełnej integracji systemowej.

Mimo tych wyzwań - zarówno rynkowych, jak i operacyjnych - uzyskany przez Grupę Seleny wynik jest pozytywny. **Przychody Grupy Seleny w 2016 roku wyniosły 1 013,8 mln zł, co pokazuje wzrost w porównaniu z wynikiem 997,9 mln zł osiągniętym w roku 2015. Zysk spółki w minionym roku był na poziomie 30,9 mln zł (26,8 mln zł w 2015 r. – wzrost o 4,1%).** Taki wynik był możliwy do osiągnięcia dzięki optymalizacji prowadzonych działań, stworzeniu przewag na rynkach międzynarodowych, dzięki innowacyjnym i niespotykanym u konkurencji produktom, a także konsekwentnemu rozwijaniu sieci dystrybucji. **Rentowność brutto ze sprzedaży wzrosła o 1 p. p. r/r.** Jest to rezultat całego szeregu czynników, m.in. kontynuacji prac nad obniżkami kosztów receptur produktów dla znaczącej części asortymentu, realizacji projektów oszczędnościowych centralnego działu zakupów oraz strategii zwiększenia udziału produktów wysokomargowych w portfolio Seleny. Wzrost ten został osiągnięty pomimo negatywnych uwarunkowań w czwartym kwartale, a zwłaszcza bardzo gwałtownego, znacznego wzrostu cen kluczowych surowców oraz rozpoznania i zaksięgowania różnic inwentaryzacyjnych powstałych w trakcie roku w związku ze stabilizacją systemu ERP.

Rok 2016 to także rok dużych transformacji wewnątrz Grupy Seleny. **Następowały systematyczne zmiany w Zarządzie, które umożliwiły skompletowanie obecnego zespołu.** We wrześniu miałem zaszczyt objąć stanowisko prezesa zarządu w Selenie FM SA, w ostatnich miesiącach roku do zarządu dołączył także Pan Hubert Rozpędek na stanowisku wiceprezesa ds. finansowych, a już na początku roku 2017 dołączyła Pani Agata Gładysz, jako członek zarządu i dyrektor rozwoju. W Zarządzie jest także Pan Marcin Macewicz – który ma 23 lata doświadczenia pracy w strukturach Seleny – a obecnie stanowisko wiceprezesa ds. marketingu i sprzedaży. Wszystkie te osoby bardzo dobrze znają Grupę Seleny i mają ekspercką wiedzę jeśli chodzi o powierzony im obszar.

Zarząd będzie koncentrował swoje działania na kontynuacji prac badawczych nad nowymi przełomowymi produktami rozwiązującymi kluczowe wyzwania aplikacyjne, rozwijaniu projektów kompleksowej optymalizacji sprzedaży oraz dalszym wprowadzaniu innowacyjnych, wysokomarżowych rozwiązań. Będziemy aktywnie umacniać swoją pozycję w krajach **Europy Zachodniej**, gdzie posiadamy już rozpoznawalne marki – zwłaszcza Tytan – cenione przez profesjonalistów oraz indywidualnych odbiorców.

W całym 2016 roku widoczne były już działania prorozwojowe Grupy Seleny:

**Kazachstan** - Seleny uruchomiła najnowszą fabrykę i centrum dystrybucyjne w Specjalnej Strefie Ekonomicznej "Astana - Nowe Miasto". Inwestycja znacząco zwiększyła moce produkcyjne firmy i pozwoliła na wytwarzanie ok. 120 tysięcy ton rocznie nowoczesnych zapraw do izolacji termicznej domów oraz innowacyjnych mokrych tynków cienkowarstwowych: akrylowych, silikonowych i silikatowych. Oficjalne otwarcie nowej fabryki Seleny odbyło się 6 grudnia 2016 r. w formie corocznej transmisji telewizyjnej, podczas której wyróżniono 25 topowych inwestycji w Kazachstanie.

**Chiny** – Seleny zintensyfikowała działania na rynku chińskim finalizując zakres współpracy z lokalnym partnerem, podmiotem działającym na rynku pian poliuretanowych oraz innych produktów chemii budowlanej – powołano do życia joint venture House Seleny. Pozyskanie partnera na tym wymagającym rynku z pewnością przyspieszy ekspansję w tym kraju, gdzie Seleny ma bardzo wiele do zaoferowania, jako pionier i lider w wielu segmentach chemii budowlanej.

**Innowacje** - Seleny skupiała się nie tylko na działalności operacyjnej w tym na ekspansji przez rozwój spółek Grupy, ale przede wszystkim na wdrażaniu produktów stanowiących efekt zaawansowanych prac wyspecjalizowanego działu R&D. Na rynek trafiły takie autorskie produkty Seleny jak **COOL-R, FOAM ADHESIVE (FOAD), Tytan Professional STD z nowym aplikatorem ERGO oraz TYTAN Professional z serii Fix<sup>2</sup> GALLOP**.

**COOL-R** to wysokorefleksyjna, hydroizolacyjna powłoka, która skutecznie obniża temperaturę dachu, wpływając jednocześnie na znaczną redukcję temperatury w budynku, a co za tym idzie także poprawę komfortu wewnątrz oraz obniżenie kosztów eksploatacji obiektów. System **FOAM ADHESIVE (FOAD)** – w skład którego wchodzi m.in.: **TYTAN 60 SEKUND (zastosowanie przełomowej technologii TYTACK)** – to wprowadzenie na rynek nowej generacji produktów, jakimi są **pianokleje**. Zmienia on podejście do prowadzenia prac konstrukcyjnych i na nowo definiuje zarówno wydajność, jak i szybkość realizacji projektów. W segmencie pian, w naszej ofercie pojawił się także **TYTAN Professional STD z aplikatorem ERGO**, który rewolucjonizuje m.in. podejście do aplikacji (możliwa w każdej pozycji). Na rynek wprowadziliśmy także szybko schnący klej **TYTAN Professional z serii Fix<sup>2</sup> GALLOP**, tworzący bardzo wytrzymałe połączenie, które można obciążać już po 20 minutach od aplikacji, a pełną wytrzymałość osiąga już po ok. 3 godzinach. Dodatkową korzyścią jest możliwość aplikacji na zewnątrz i na mokre powierzchnie. Grupa Seleny analizuje różne kierunki i podejścia do budownictwa w celu opracowania rozwiązań odpowiednich nawet dla przyszłych potrzeb użytkowników. Jako przykład można pokazać NoEM Electro Protector - innowacyjny ekran w postaci farby podkładowej pochłaniającej pola elektryczne o niskiej częstotliwości. Powyżej opisane rozwiązania to **najważniejsze wdrożenia rynkowe 2016 roku. Nasze laboratoria R&D w kilku krajach pracują nieustannie nad ulepszaniem istniejących produktów i wdrażaniem nowoczesnych technologii.**

W tym miejscu, podsumowując cały 2016 rok, chciałbym zapewnić, że **Grupa Seleny ma ambitne plany na nadchodzące lata**. Prace działu R&D, rozszerzenie zarządu o osoby silnie związane ze spółką i branżą oraz dalsza optymalizacja operacyjna to tylko niektóre elementy, mające pozytywnie wpływać na działalność Grupy na całym świecie. Rok 2017 – także biorąc pod uwagę przewidywaną niezwykle trudną sytuację na rynku surowców oraz prognozowany drastyczny wzrost cen - to dla zarządu i całej Grupy Seleny okres dalszej wyjątkowej pracy i kolejnych wymagających celów. Przed nami m.in. wdrożenie adekwatnych dopasowań

cenowych, dotyczących wybranych wyrobów z portfolio Grupy, intensyfikacja działań na rynkach zachodnich i pozyskanie znaczących kontraktów. Dla intensyfikacji organicznego wzrostu Selena może rozważyć realizację wybranych akwizycji, ale jedynie wtedy gdy umożliwią one będą uzyskanie efektów synergii oraz zwiększenie efektywności na rynku międzynarodowym. Zarząd zamierza kontynuować wdrażanie na kolejnych międzynarodowych rynkach innowacyjnych i przełomowych dla budownictwa produktów z portfolio Grupy Selena.

**Dziękuję więc Państwu za zaufanie okazane nam w 2016 roku. Pragnę zapewnić, że wraz z całym Zarządem i Radą Nadzorczą, będziemy intensywnie działać w roku 2017 i latach kolejnych, żeby nasza spółka rosła i była coraz bardziej atrakcyjna.**

**Jean-Noël Fourel, prezes Zarządu Selena FM SA**