

# Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki

za rok obrotowy od 1 stycznia do 31  
grudnia 2013 roku



Konarskie, ul. Kórnicka 4  
62-035 Kórnik

tel. +48 61 222 75 00  
fax +48 61 222 75 01  
biuro@malkowski.pl

## 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) 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               | 3 373 451,00                       | 0,10              | 337 345,10                          | 42,0%                                          |
| 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             | 477 085,00                         | 0,10              | 47 708,50                           | 5,9%                                           |
| 5.    | Pozostali-rozproszeni          | 629 864,00                         | 0,10              | 62 986,40                           | 7,8%                                           |
| Razem |                                | 8 040 400,00                       | -                 | 804 040,00                          | 100,0%                                         |

Tabela 1. Akcjonariusze Spółki.

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 SA to lider na polskim rynku w zakresie produkcji biernych zabezpieczeń pożarowych. Przedmiotem działalności firmy jest projektowanie, produkcja, montaż i serwis bram przeciwpożarowych oraz przemysłowych. Misją Spółki to odpowiedzialność za jakość jej produktów, terminowość dostaw i niezawodny montaż, a także oferowanie klientom nowatorskich rozwiązań za rozsądną oraz zrównoważoną cenę.

Podstawowym brandem Spółki jest marka Marc, obejmująca różne typy bram przeciwpożarowych. W ofercie znajdują się bramy: rozwierane, przesuwne, opuszczane, rozsuwane, segmentowe, kurtynowe, wahadłowe, rolowane a także przeciwpożarowe kurtyny okienne i klapy dymowe. Firma specjalizuje się także w montażu przejść transportowych oraz kurtyn dymowych. Klasy odporności ogniowej produktów oscylują między EI 30 a EI 120.

Głównym materiałem w produkcji tego typu produktów jest wełna mineralna oraz cienka blacha, zabezpieczona przed korozją i lakierowana, stanowiąca zewnętrzną powłokę bramy. Wzmocnienie konstrukcji uzyskuje się dzięki umieszczeniu stalowych prętów wewnątrz materiału izolacyjnego. Na swoje wyroby Spółka posiada wymagane aprobaty i certyfikaty, co daje klientom gwarancję, że produkty, które nabywają spełniają 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.

Małkowski-Martech S.A. była wielokrotnie nagradzana za innowacyjność rynkową i procesową. Tylko w samym 2013r. została wyróżniona „Innowatorem” miesięcznika Wprost w kategorii – Przemysł oraz odebrała wyróżnienia od Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN w dwóch kategoriach: "Najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwo w Polsce w roku 2011" oraz "Najbardziej innowacyjne małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce w roku 2011". Nagrody te są efektem głębokiej analizy różnych aspektów innowacyjności blisko 4500 firm w Polsce. Wyniki tych badań, wraz z listą 500 najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw, zostały publikowane w "Raporcie o innowacyjności gospodarki Polski".

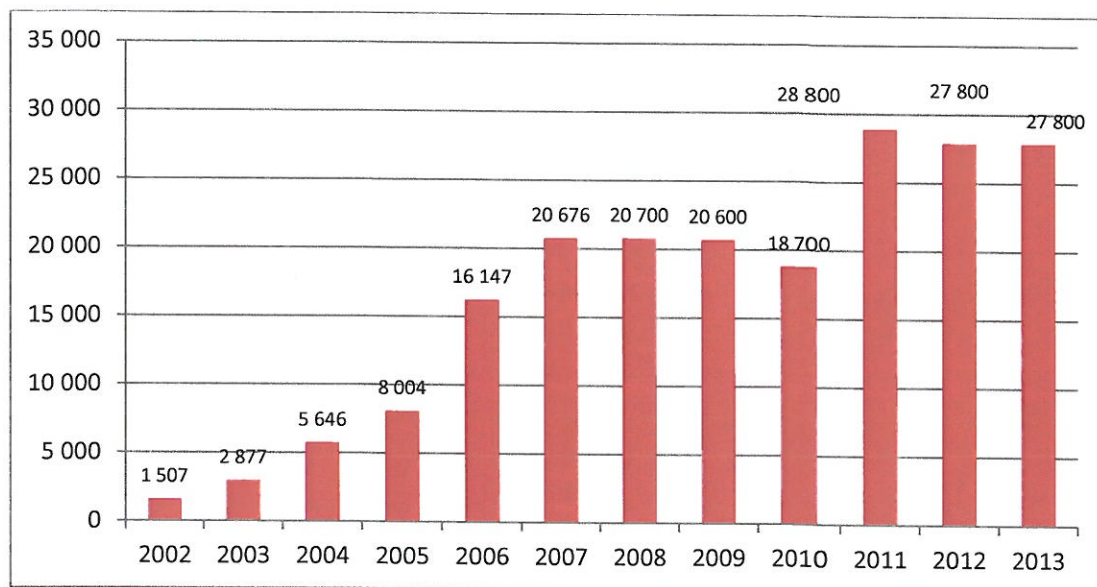
### b) Rozwój.

Spółka, zgodnie z przyjętą strategią rozwoju, realizuje działania zmierzające do wzrostu jej wartości. W roku 2013r. kontynuowane były kierunki rozwoju rozpoczęte w latach wcześniejszych, czyli prace nad poprawą jakości produktów i innowacyjnymi rozwiązaniami, które w rezultacie mają przynieść dynamiczny wzrost sprzedaży. Na prace te Spółka otrzymała wsparcie ze środków unijnych, tj:

Działanie 1.4 pt. „Badania w zakresie przełomowego odkrycia w dziedzinie produkcji pasywnych zabezpieczeń przeciwpożarowych”

Działanie 4.3 pt. „Wdrożenie nowej technologii wytwarzania bram dymoszczelnych rolowanych i bram przeciwpożarowych”





Wykres 1. Sprzedaż w latach 2002 do 2013.

W okresie sprawozdawczym nastąpiły zmiany w strukturze organizacyjnej Spółki oraz w podstawowych zasadach zarządzania. Dział Handlowy firmy, w skład którego wchodził również Serwis, uległ przekształceniu. Komórka Serwisu została wydzielona ze struktury Działu Handlowego, podporządkowując ją bezpośrednio Zarządowi Spółki. Zarządzanie Działem Serwisu powierzono dotychczasowemu Dyrektorowi Handlowemu Panu Dariuszowi Dorczyńskiemu, który rozpoczął pracę na tym stanowisku z dniem 04.11.2013 roku. Jednocześnie Pan Jerzy Wojciech Tyburski został zatrudniony i objął stanowisko Dyrektora Handlowego. Niniejsza zmiana w strukturze organizacyjnej Spółki podyktowana jest planem dalszego rozwoju firmy oraz polepszenia standardów zarządzania kluczowymi centrami przychodów.

W celu optymalizacji kosztów, zwiększenia wydajności pracy i szybszego przebiegu procesów w Spółce w ostatnim kwartale 2013r. rozpoczęto wdrażanie nowego programu informatycznego – Systemu P. W jego skład wchodziły moduły zarządzania: produkcją, sprzedażą i logistyką. System, poprzez stworzenie sieci wzajemnych zależności między tymi działami oraz ciągły kontroling nad etapami realizacji i ich kosztami, ma usprawnić działanie Spółki. Na realizację tego projektu Małkowski-Martech S.A. uzyskała dofinansowanie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B. Oś priorytetowa 8: Społeczństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki.

W roku minionym firma duży nacisk kładła również na badania nad nowymi produktami i doskonalenie istniejących, widząc w tych działaniach szanse na zwiększenie swojej przewagi konkurencyjnej. W drugiej połowie 2013 roku Spółka rozpoczęła projekt - Brama Przyjazna Montażystom (BMP), którego celem jest poprawa konstrukcji bramy przesuwnej Marc P i łatwiejszy jej montaż. Atuty nowego rozwiązania:

- monolityczna konstrukcja (tzw. moduł przedni) kieszeni wjazdowej, stanowiąca bazę do montażu toru jezdni;
- prowadzenie ślizgowe przeciwcieżaru, poprawiające kulturę pracy bramy;
- okute panele skrzydła, umożliwiające kompletowanie skrzydła z paneli w pozycji pionowej;

- łatwość montażu napędu poprzez integralność jego konstrukcji z torem jezdny bramy.

Dokonane zmiany są wynikiem kilkumiesięcznych prac zespołu projektowego, który stara się znaleźć optymalne rozwiązanie, odpowiadające na potrzeby firm montażowych współpracujących ze Spółką. Zakończenie projektu planowane jest na maj 2014r.

Innowacyjnym produktem firmy, który został bardzo dobrze przyjęty przez rynek w 2013r., jest kurtyna dymowa (stała i ruchoma) - Marc-Kd. Elastyczna budowa kurtyny, prosta konstrukcja i niewielki ciężar własny pozwalają wkomponować się jej doskonale w design projektowanego wnętrza, bez konieczności wprowadzania w przestrzeń dodatkowych rozwiązań. Dzięki tym cechom nowy produkt w pełni odpowiada na potrzeby klientów. Brak ograniczeń wymiarowych powoduje, iż system kurtyn łączonych modułowo może zamykać bardzo duże powierzchnie. Sprawdza się idealnie w obiektach użyteczności publicznej i komercyjnych, jak centra handlowe, atria, dworce czy szpitale. Dodatkowym atutem kurtyny Marc-Kd jest jej odporność wiatrowa. Jako jedyna na rynku posiada 2 klasę obciążenia wiatrem.

Na początku 2014r. firma uzyskała na ten produkt certyfikat stałości własności użytkowych wydany przez Centrum Techniki Okrętowej S.A. Ośrodka Certyfikacji Wytrobów. Dzięki temu dokumentowi kurtyna uzyskała oznaczenie CE i może być wprowadzona do sprzedaży na terenie całej Unii Europejskiej. Wszystkie te atuty pozwalają na większy udział Spółki w rynku sprzedaży produktów z zakresu biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych.

W okresie sprawozdawczym Spółka zawierała umowy handlowe i podpisywała zlecenia, kontynuując dotychczasową współpracę z kontrahentami, jak również nawiązując nowe stosunki gospodarcze, które wynikały z działalności operacyjnej firmy. Poniżej wymienione zostały najważniejsze realizacje rozpoczęte przez Małkowski-Martech S.A. w 2013 roku.:

- Terminal LNG w Świnoujściu;
- PKP CITY-CENTER;
- Teatr w Gdańsku;
- Lotnisko Ławica;
- Hala Wystawiennicza Agata Meble;
- Hala sportowa Czyżyny w Krakowie;
- Szpital Wojewódzki we Wrocławiu.

W czerwcu 2013 r. firma Małkowski-Martech S.A. podpisała umowę na wyposażenie nowego terminalu LNG w Świnoujściu w stolarkę okienną i drzwiową, a także w bierne zabezpieczenia ppoż. Wartość kontraktu opiewa na ponad 7 mln złotych i ma się zakończyć w 2014 roku. W ramach prac budowlanych Spółka wyposaża nowy terminal gazowy w blisko 600 produktów różnego typu. Oprócz montażu bram przeciwpożarowych, segmentowych i opuszczanych teleskopowych, Spółka koordynuje montaż całej stolarki okiennej oraz drzwiowej na nowopowstałym obiekcie. Zakres prac obejmuje, nie tylko projektowanie, produkcję, zakup i montaż produktów, ale także zarządzanie placem budowy oraz sprzętem w czasie trwania prac. Czerwcowe zlecenie jest kolejną spektakularną realizacją Spółki w minionym roku.

W pierwszym półroczu 2013 r. firma kontynuowała wyposażanie budynku Dworca Głównego PKP w Poznaniu w bierne zabezpieczenia przeciwpożarowe - bramy przesuwne, segmentowe i kurtyny dymowe. Wewnątrz obiektu zainstalowano system kurtyn dymowych, których łączna powierzchnia wynosi blisko 2 000 m<sup>2</sup>. Zespołowi ekspertów firmy udało się zaprojektować nowatorskie rozwiązanie, niespotykane u konkurencji, polegające na



odwzorowaniu eliptycznego kształtu atriów tego centrum handlowego i spełnieniu wymogów blisko zerowych szczelin pomiędzy kurtynami otaczającymi poszczególne atria.

W roku ubiegłym Małkowski-Martech S.A. duży nacisk położyła na działalność na rynku polskim. Szeroko zakrojone działania na rynkach wschodnich planowane są na 2015r. i mają polegać na stworzeniu sieci partnerów handlowych oraz kontrahentów na terenie Rosji i Ukrainy.

### 3. Konkurenci i substytuty.

Polski rynek zabezpieczeń przeciwpożarowych jest specyficzną gałęzią gospodarki, charakteryzującą się wysoką barierą wejścia. Wśród najważniejszych można wymienić: ekonomię skali, konieczność posiadania specjalistycznych badań produktów, aprobat oraz certyfikatów, potrzebę posiadania wykwalifikowanej kadry, kosztowną technologię, potrzeby kapitałowe, a także zależność branży od koniunktury rynku budowlanego. Ciągłe nowelizowane prawo budowlane i przeciwpożarowe nakłada na producentów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych obowiązek ciągłego monitorowania rynku i dostosowania produktów do obowiązujących założeń.

Ze względu na przepisy obowiązujące na rynku wyrobów budowlanych służących ochronie przeciwpożarowej każdy produkt (wyrób budowlany) musi posiadać certyfikat zgodności wydany przez odpowiednią jednostkę certyfikującą. Certyfikat potwierdza zgodność wyrobu z wymaganiami właściwej normy lub aprobaty. Oprócz tych wymagań, w specyficznych sytuacjach, na producencie spoczywa obowiązek posiadania dodatkowych dokumentów związanych z miejscem stosowania produktu, jak atesty higieniczne czy jednostkowe dopuszczenia wyrobu budowlanego do użytkowania. 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.

Każda z grup produktowych, obejmująca odrębny rodzaj wyrobów ppoż, wymaga posiadania odrębnych dokumentów dopuszczających do obrotu na rynku, warunkowanych przez przepisy prawa budowlanego. Od dłuższego czasu trwają prace nad wprowadzeniem jednolitego systemu dla wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej. Obecnie, ze względu na różne sposoby formułowania przepisów oraz stosowania odmiennych klasyfikacji wyrobów, swobodny przepływ towarów wewnątrz UE jest utrudniony. Fakt ten jest dodatkową przeszkodą rozwojową dla polskich producentów biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych.

Małkowski-Martech S.A. posiada duże doświadczenie w uzyskiwaniu wymaganych dokumentów dopuszczających jej wyroby do obrotu. W tym zakresie firma stara się cały czas utrzymywać znaczną przewagę nad konkurencją. Dowodem na to może być uzyskanie certyfikatu stałości własności użytkowych na jeden ze swoich produktów – kurtyny dymowe Marc Kd. Na tle konkurencji Spółkę wyróżnia ponadto doświadczenie w nietypowych realizacjach. Możliwość zaprojektowania indywidualnego, nowatorskiego rozwiązania jest istotnym elementem przewagi konkurencyjnej i ma znaczny wpływ na wybór oferty Spółki przez potencjalnego klienta.

Od blisko dwóch lat na polskim rynku istnieje kilka firm, które są znaczącymi podmiotami w branży biernych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Najważniejszymi konkurentami Spółki w

tym sektorze są: Grupa Mercor S.A., Somati – System, Effertz, Domoferm, Hoermann oraz Novoferm.

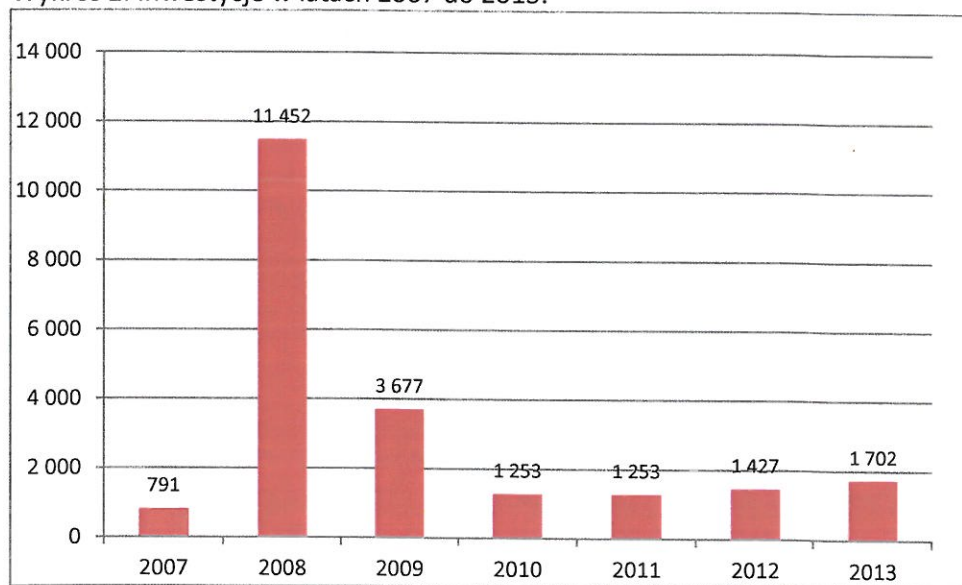
#### 4. Sytuacja majątkowa i finansowa.

W latach 2007 do 2013 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. Od 2010 roku wielkość inwestycji nie przekraczała wartości amortyzacji.

Do najważniejszych inwestycji w 2013 należało:

- budowa wiat i hal magazynowych;
- piła do wielowarstwowego cięcia płyt gipsowych;
- maszyny do cięcia i szycia płaszczy kurtyn;
- prasa Toxa;
- inne drobne maszyny usprawniające produkcję;
- system informatyczny do wsparcia produkcji;
- system informatyczny B2B.

Wykres 2. Inwestycje w latach 2007 do 2013.



Na 2013 rok Zarząd nie opublikował prognozy wyników gdyż prognozowanie w warunkach drugiej fali kryzysu finansowego jest bardzo utrudnione.

W tabeli 2 przedstawiono wskaźniki finansowe za 2013 w porównaniu do 2012 roku. W bieżącym okresie sprawozdawczym wszystkie wskaźniki uległy znacznej poprawie.

W 2013 wskaźniki rentowności uzyskały przyzwoity poziom. Rentowność ze sprzedaży wyniosła 4,5% a zysku netto 5,3%. W 2012 wskaźniki rentowności, ze względu na stratę były



ujemne. Rentowność zysku netto jest wyższa od rentowności ze sprzedaży ze względu na rozwiązanie odpisów aktualizujących należności i wpływy z dotacji w 2013.

Wskaźnik rotacji należności pogorszył się o 20 dni i wynosi 92 dni, natomiast wskaźnik rotacji zapasów spadł o 34 dni w stosunku do 2012. W wartościach bezwzględnych zanotowano istotny wzrost poziomu należności - o 2,3 mln PLN a zapasów spadek o 1,7 mln PLN.

Wzrost należności na koniec roku wynikał przede wszystkim z jednej faktury o dużej wartości na 2,5 mln zł zapłaconej w styczniu 2014. Natomiast spadek poziomu zapasów wynika z konsekwentnej polityki zarządu optymalizacji zapasów.

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.

Polepszająca się sytuacja finansowa Spółki spowodowała, że w ciągu 2013 roku zmniejszono o 1 mln kredyty obrotowe. Mimo straty w 2012 roku główny bank finansujący obrót Spółki, tj. BZWBK SA nie wypowiedział umów kredytowych a nawet zwiększył zaangażowanie w firmę poprzez swoją spółkę faktoringową.

Emitent nadal korzysta z linii gwarancyjnej w DB-PBC SA w wysokości 500 tys. PLN, a także w w Interrisk w wysokości 1.200 tys. PLN i w Hermesie 1.000tys. PLN. Te dwie ostatnie linie są wykorzystane w coraz większym stopniu, gdyż ubezpieczyciele poluzowali swoją rygorystyczną politykę udzielania gwarancji. Spółka powiększyła także limit gwarancyjny do wysokości 1.200 tys. PLN w BZWBK SA.

Tabela 2. Wskaźniki rentowności i wskaźniki efektywności.

|                                      | Sposób wyliczenia                                          | 31.12.2013 | 31.12.2012 |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Rentowność ze sprzedaży [%]          | zysk ze sprzedaży/sprzedaż                                 | 4,5%       | -2,5%      |
| Rentowność zysku netto [%]           | zysk netto/sprzedaż                                        | 5,3%       | -7,9%      |
| Rentowność kapitału własnego ROE [%] | zysk netto/kapitał własny                                  | 12,1%      | -20,6%     |
| Rentowność majątku trwałego ROA [%]  | zysk netto/majątek trwały                                  | 8,6%       | -13,0%     |
| Rotacja zapasów [dni]                | średnie zapasy * 365 / koszt<br>sprz.towarów i prod.       | 125,3      | 159,2      |
| Rotacja należności [dni]             | średnie należności * 365 /<br>sprzedaż brutto              | 92         | 72         |
| Rotacja zobowiązań [dni]             | średnie zobowiązania * 365 /<br>koszt sprz.towarów i prod. | 104        | 80         |
| Efektywność środków trwałych         | sprzedaż/środki trwałe                                     | 1,7        | 1,8        |
| Efektywność aktywów                  | sprzedaż /aktywa                                           | 0,9        | 0,9        |
| Płynność bieżąca                     | aktywa bieżące / zobowiązania<br>krótkoter.                | 1,4        | 1,2        |
| Płynność szybka                      | aktywa bieżące - zapasy /<br>zobowiązania krótkoter.       | 1,2        | 0,8        |
| Wskaźnik zadłużenia                  | zobowiązania ogółem / aktywa<br>ogółem                     | 0,6        | 0,6        |
| Wskaźnik zdolności spłaty odsetek    | zysk netto+odsetki+podatki /<br>odsetki                    | 3,3        | -2,1       |

Wskaźnik płynności bieżącej poprawił się i wynosi 1,4 (zalecany 1,2 – 2). Po wyeliminowaniu zapasów z analizy wskaźnik płynności szybki wyniósł 1,2 i jest lepszy niż przed rokiem





(zalecany 1). W wyniku tego powstawały w roku 2012 przeterminowane zobowiązania do dostawców.

Wskaźnik zadłużenia wynosi 60% i jest na poziomie ubiegłorocznego. Wymagany wskaźnik powinien zawierać się w przedziale 57% - 67%.

Jak wynika z zestawienia przepływów pieniężnych Spółka osiągnęła dodatnie przepływy z działalności operacyjnej w wysokości aż 5 353 tys. zł. Na koniec 2012 wynosiły zaledwie 129 tys. zł. Na działalności inwestycyjnej przepływy są ujemne (-1.636 tys. zł) i wynikają ze znacznych inwestycji poczynionych zwłaszcza w ostatnim kwartale roku.

Także na działalności finansowej przepływy są ujemne (-2 525 tys. zł) co wynika wydatków poniesionych na odsetki od zobowiązań finansowych Spółki oraz ze spłaty kredytów długoterminowych i krótkoterminowych.

Jednakże za cały rok 2013 uzyskano dodatnie przepływy pieniężne netto w wysokości 1 191 tys. zł. Łącznie ze stanem początkowym środków pieniężnych wyniosły one na koniec 2013 roku 1 786 tys. zł. Niestety część z tych środków (1.177 tys. zł) stanowi zabezpieczenie gwarancji bankowych wydanych w zamian za kaucje dobrego wykonania umów oraz usunięcia wad i usterek. W roku 2014 Zarząd podejmie starania w celu zwolnienia przynajmniej połowy tych zatrzymanych kwot.

## 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.

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 13.04.2014.

Pod koniec roku 2012 Spółka zaczęła wprowadzać znowelizowane aprobaty na swoje wyroby. Zakres dokonanych w nich zmian był na tyle duży, że okres ich wdrażania trwał również w 2013.

## 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. Chociaż 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 5% udział w zakupach materiałów Spółki a dostawca blachy – 16%. Następny dostawca, który dostarcza silniki wraz z osprzętem do nich posiada 8% udziału w zakupach materiałów.

Na przestrzeni 2013 dokonano istotnych zmian w doborze dostawców co zaowocowało znacznymi oszczędnościami na materiałach.

## 7. Informacje dotyczące stanu zatrudnienia.

W roku 2013 średnie zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło 99 osób i w stosunku do roku poprzedniego nie nastąpiła zmiana.



## 8. Badania.

W roku 2013 kontynuowano, rozpoczęte w latach wcześniejszych, projekty badawcze mające na celu stworzenie nowych, tańszych w produkcji i bardziej niezawodnych wyrobów. Rezultatem prac całego zespołu ekspertów była wprowadzona do oferty firmy w 2013r., wspomniana już wyżej – kurtyna dymowa Marc-Kd.

Należy przypomnieć, iż Spółka wydzieliła z powierzchni hali produkcyjnej 300 m<sup>2</sup> na Dział Badań i Rozwoju oraz rozszerzyła przestrzeń Działu Elektrycznego, gdzie najlepsi fachowcy pod kierownictwem Prezesa Zarządu Zenona Małkowskiego, testują nowe rozwiązania z zakresu ochrony przeciwpożarowej i pracują nad wyposażeniem bram Marc w nowe rodzaje napędów, centralek itd. Wydatki na badania i prace rozwojowe były porównywalne do zeszłorocznych i wyniosły w 2013 950,0 tys. PLN.

## 9. Czynniki ryzyka.

### • Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada przede wszystkim modernizację bram Marc, oraz wprowadzenie nowych 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 okazały 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 osiąmane 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 zawinienia 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 osiąmane 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 któregokolwiek 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 któregokolwiek 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 2013 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.

• **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**

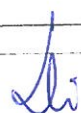
W związku z trudną sytuacją w części firm, spowodowanych spowolnieniem gospodarczym i wynikających z tego problemów z ich płynnością i wypłacalnością, istnieje ryzyko iż w przypadku realizacji zamówienia przez Emitenta, kontrahent okaże się nierzetelny lub w skrajnym przypadku niewypłacalny. Sytuacja 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 zaledwie 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 pożądaný 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 osiąganych 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 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 ujednolicone 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 wynalazcami 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 wynalazcą, 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 narażać się na dodatkowe koszty lub w skrajnym przypadku utracić zdolność do efektywnego konkurencyjnego 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**

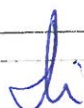
Inwestycje Emitenta w 2008 r. i 2009 r., a w szczególności budowa nowej hali produkcyjnej, były znaczące i niezwykle kapitałochłonne. Emitent, aby sprostać wymogom kapitałowym powyższych projektów, zmuszony był do zaciągnięcia kredytu bankowego. Także przy tak znacznym wzroście sprzedaży Spółka musiała zaciągnąć w 2012 nowe kredyty obrotowe. Ale już w 2013 część z nich została spłacona a część zamieniona na finansowanie długoterminowe. 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 w okresach przyszłych 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 2013 roku nastąpiła zmiana w składzie zarządu Spółki. Obecnie działa w składzie:

1. Zenon Małkowski- prezes
2. Sławomir Lubczyński-członek zarządu

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. Natomiast 30.07.2013 w takim samym trybie odwołany został wiceprezes zarządu Dariusz Dorczyński.

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.

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.

Dyrektor Ekonomiczny  
Członek Zarządu

*Sławomir Lubczyński*

„MAŁKOWSKI - MARTECH” S.A.

Prezes Zarządu

*Zenon Małkowski*