

List do Akcjonariuszy
Fabryki Obrabiarek RAFAMET S.A.
w Kuźni Raciborskiej

Szanowni Państwo,

Jesteśmy firmą mocno osadzoną w realiach biznesu obrabiarek ciężkich i kolejowych – chcemy kreować i kreujemy swoją przyszłość ponieważ "Our World Is Machine Tools".

Rok 2013 był dla Spółki okresem trudnym. Charakteryzował się on dużymi problemami w pozyskiwaniu nowych zamówień, które miały i mają niestety nadal swoje powody w braku wyraźnych oznak przełamywania zjawisk kryzysowych w światowej gospodarce przemysłowej. Ogromna walka konkurencyjna na płytkich, kryzysowych rynkach obrabiarek specjalistycznych (do obróbki kolejowych zestawów kołowych) oraz obrabiarek wielkogabarytowych uniemożliwiała zrealizowanie oczekiwanych marż zysku netto na poszczególnych kontraktach.

Ten trudny okres poświęciliśmy na wypracowanie koncepcji działań rozwojowych, marketingowych, organizacyjnych, inwestycyjnych i produkcyjnych nakierowanych na budowę solidnych podstaw finansowych Spółki na kolejne okresy. Oczekiwanie na zakończenie kryzysu gospodarki światowej, co według wielu ekspertów ma nastąpić dopiero w drugiej połowie 2014 roku, nie ułatwia zarządzania trudną, bo operującą na niszowym rynku wyrobów inwestycyjnych, firmą produkcyjną. Plan techniczno ekonomiczny na rok 2014 został skonstruowany w sposób umożliwiający zrealizowanie zaplanowanych wyników finansowych netto oraz przede wszystkim prowadzenie rytmicznej i efektywnej pracy produkcyjnej w firmie przez okres pierwszych 8 miesięcy roku, tj. do czasu ustabilizowania sytuacji kontraktowej firmy na rok 2014 i kolejne okresy.

W roku 2014 zaprezentujemy dwa całkowicie nowe wyroby Spółki, tj. projektowaną od podstaw obrabiarkę podtorową typu UGE 180 N do obróbki zestawów kołowych pojazdów kołowych typu tramwaj i pojazdy metra (nacisk na oś do 18 ton) oraz uruchomioną do produkcji już obecnie, w oparciu o zakupioną dokumentację obcą, obrabiarkę do obróbki regeneracyjnej osi zestawów kołowych typu TOK 80 N.

Działania marketingowe i handlowe najbliższego okresu koncentrują się na pozyskaniu zamówień dla opisanego powyżej nowego asortymentu oraz opanowanego w latach poprzednich, w tym przede wszystkim w odniesieniu do obrabiarki karuzelowej KCI 400/470 do wysokowydajnej obróbki materiałów supertwardych przy wykorzystaniu specjalnych narzędzi skrawających chłodzonych chłodziwem o ekstremalnie wysokim ciśnieniu dochodzącym do 350 Bar oraz obrabiarki podtorowej UGE 400 N dedykowanej obróbce zestawów kołowych bardzo ciężkich pojazdów szynowych (nacisk na oś do 40 ton).

Kierunki wysiłków marketingowych i sprzedaży na rok 2014 to Europa (Polska, Rosja, Słowacja, Belgia, Ukraina, Białoruś), Afryka Północna (Maroko, Algieria), Afryka Środkowa (Mauretania, Gabon), Afryka Południowa (RPA, Mozambik, Namibia), Azja (Kazachstan, Mongolia), Bliski Wschód (Arabia Saudyjska) oraz Daleki Wschód (Chiny, Malezja, Korea Północna). Pracujemy nad jednostkowymi kontraktami dla firm z Kanady i Australii.

Rozpoczęcie w pierwszym kwartale br. inwestycji pod nazwą Budowa Hali Montażu II w Kuźni Raciborskiej zadecyduje o strategicznym, perspektywicznym rozwoju firmy na okres 10-20 lat. Inwestycja ta ma również decydujące znaczenie w kwestii pozycjonowania Spółki przez rynek odbiorców oraz ma bezpośredni wpływ na skalę działalności firmy w latach następnych.

Contract machining center – usługi obróbki skrawania dla zewnętrznych klientów w zakresie obróbki elementów wielkogabarytowych to tzw. „trzecia noga biznesu”, którą krok po kroku, jako ważny element strategii rozwoju, budujemy w Spółce od kilku lat. Dopiero jednak zwolnienie przestrzeni roboczej na obecnych halach wysokiego i niskiego montażu (po wybudowaniu Hali Montażu II) umożliwi ulokowanie na tych obszarach obrabiarek produkcyjnych (kilku bardzo dużych frezarskich, tokarskich i wiertarskich centrów obróbczych), których godziny technologicznej pracy będą mogły być kontraktowane dla klientów zewnętrznych.

Zespół Odlewni „RAFAMET” Spółka z o.o. najtrudniejszy okres kryzysu zdołała pokonać. Proces restrukturyzacji majątkowej, organizacyjnej oraz finansowej tego podmiotu nie jest zakończony i będzie realizowany nadal. Wyzwaniem dla tej firmy jest nadal skuteczne jej przeprofilowanie produktowe na asortyment o większym udziale żeliwa sferoidalnego i stopowego.

Celem strategicznym przygotowywanych przedsięwzięć handlowo-produkcyjnych oraz inwestycyjnych jest stabilny, systematyczny wzrost wartości RAFAMET S.A., wyrażający się rosnącą wartością zarówno w ujęciu kasowym jak i majątkowym.

Przedkładając Państwu sprawozdanie z działalności za rok 2013 serdecznie dziękuję Akcjonariuszom, Klientom oraz Pracownikom Spółki za zaangażowanie w systematyczny proces budowania bezpiecznego i stabilnego rozwoju RAFAMET S.A.

Emanuel Longin Wons
Prezes Zarządu RAFAMET S.A

Kuźnia Raciborska, dnia 21 marca 2014 r.