



Informacja prasowa

Żary, 31 marca 2008 r.

Relpol przedstawia szczegóły strategii

Podstawowym założeniem rozwoju spółki w najbliższych latach jest osiągnięcie wzrostu sprzedaży przy jednoczesnym wzroście marży. Zgodnie z zapowiedziami, zarząd Relpolu rozpoczął realizację nowej strategii na lata 2008-2010.

Spółka planuje osiągnięcie kilkunastoprocentowego wzrostu sprzedaży rok do roku w kolejnych trzech latach. - *Wzrost sprzedaży oparty będzie na zmianie efektywności sprzedaży poprzez wprowadzenie aktywnego systemu sprzedaży poza siedzibą firmy oraz rozszerzenie zespołu sprzedawców o inżynierów sprzedaży i menadżerów produktu. Planujemy również rozszerzenie sieci dystrybucyjnej. Jeśli chodzi o produkcję, zamierzamy skoncentrować się na produktach wysoko marżowych o niskiej wrażliwości cenowej oraz rozszerzyć asortyment o przekąsniki czasowe i zarządcze. Oczywiście w parze z tym idzie ekspansja terytorialna – podkreśla Filip Regulski, prezes Relpolu. Zespół handlowy Relpolu powiększy się o 3 – 4 osoby w kraju oraz 4 - 5 kolejnych, odpowiedzialnych za eksport. Od początku marca spółka zatrudniła trzech nowych specjalistów. Wraz z poszerzeniem zespołu sprzedawców firma z Żar zamierza podpisać umowy o współpracy z 3-5 dystrybutorami międzynarodowymi. Negocjacje w tej kwestii są*

w toku. – *Chcemy wprowadzić pełną ofertę spółki do asortymentu dystrybutorów Relpolu lub alternatywnie rozpocząć współpracę z dystrybutorami, którzy uzupełnią naszą ofertę* – tłumaczy prezes.

Kolejnym średnioterminowym celem Relpolu jest uzyskanie marży EBITIDA na poziomie kilkunastu procent. W celu jego realizacji spółka zamierza m.in.:

- **wybudować na przełomie 2008/2009 fabryki na Ukrainie:** nowa fabryka przejmie produkcję dotychczasowego zakładu ukraińskiego i litewskiego
- **podnieść efektywność produkcji oraz wykorzystać efekt skali:** w chwili obecnej spółka wykorzystuje ok. 60% zdolności produkcyjnych
- **zunifikować materiały i komponenty:** obniżenie kosztów zaopatrzenia poprzez tworzenie grup zakupowych oraz współpracę z wyspecjalizowanymi firmami zaopatrzeniowymi
- **przewodzą prace rozwojowe nad produktami:** obniżenie kosztów wytworzenia
- **zmienić politykę wobec spółek zależnych:** likwidacja spółek nie wnoszących wartości dodanej. W chwili obecnej spółka jest na etapie analizy prawno – podatkowej pod kątem wchłonięcia lub likwidacji spółek Relpol Elektronik i Relpol Holding.
- **wprowadzić bieżącą sprawozdawczość finansową i marketingową podmiotów zależnych:** koordynacja działań oraz bieżące zarządzanie spółkami

W realizacji nowej strategii pomocne będzie również wykorzystanie środków z niedawno zakończonej emisji akcji. Relpol realizuje aktualnie pierwszy cel emisyjny – zwiększenie zdolności produkcyjnych przekaźników RM84/5/7. Modyfikacja linii produkcyjnej pochłonie ok. 11,8 mln zł. Prace zakończą się we wrześniu bieżącego roku. Spółka prowadzi również intensywne działania związane z dokapitalizowaniem Relpol France oraz powołaniem spółki w Niemczech. Zarząd rozpoczął także wstępne działania zmierzające do poszerzenia grupy kapitałowej. Niewykorzystane do chwili obecnej środki z emisji zostały przeznaczone na

okresową spłatę zobowiązań krótkoterminowych, a nadwyżka została ulokowana na lokatach bankowych.

Dodatkowe informacje na temat RELPOL S.A.:

Relpol S.A. to jeden z największych producentów przekaźników elektromagnetycznych w Europie. Spółka, skupiając swoje działania na rynku komponentów automatyki przemysłowej, z powodzeniem działa w branży już od 1958 roku eksportując ponad 60% produkcji do 43 krajów na całym świecie. Swoją pozycję RELPOL S.A. zawdzięcza ciągłym inwestycjom w rozwój technologii oraz własnemu zapleczu konstrukcyjnemu i badawczemu. Mając na uwadze wysokie wymagania rynku spółka nieustannie dba o podnoszenie jakości oferowanych produktów i usług – efektem tych starań są uzyskane przez RELPOL S.A. certyfikaty ISO 9001:2001 oraz ISO 14001:2005.

Dodatkowych informacji udzielają:

Relpol S.A.

Danuta Sadko

tel.: (068) 47 90 805

e-mail: Sadko.D@relpol.com.pl

Everest Consulting:

Tomasz Muchalski

tel. kom. 504 212 463

e-mail: t.muchalski@everestconsulting.pl