KOELNER SA

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI
ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2005 ROKU
DO 31 GRUDNIA 2005 ROKU

SPIS TREŚCI

1. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI 3
1.1. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI 3
1.2. POWIĄZANIA KAPITAŁOWE 3
1.3. ROZBUDOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ 4
1.4. STRUKTURA AKCJONARIATU 5
1.5. PROGRAM OPCJI MENEDŻERSKICH 5
1.6. WŁADZE SPÓŁKI 6
1.6.1. ZARZĄD 6
1.6.2. RADA NADZORCZA 6
1.6.3. AKCJE W POSIADANIU CZŁONKÓW WŁADZ SPÓŁKI 7
1.6.4. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ SPÓŁKI W ROKU 2005. 7
2. SPRZEDAŻ I ZAOPATRZENIE 8
2.1. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI 8
2.2. RYNKI ZBYTU 9
2.2.1. KRAJOWE 9
2.2.2. ZAGRANICZNE 9
2.3. SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY 10
2.4. ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA 10
2.5. SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ 10
2.6. STRATEGIA ROZWOJU 11
3. PERSPEKTYWY ROZWOJU 11
3.1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE 11
3.1.1. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA 11
3.1.2. INTEGRACJA Z UNIĄ EUROPEJSKĄ 11
3.1.3. SYTUACJA NA RYNKU PRODUKCJI BUDOWLANO-MONTAŻOWEJ, MOCOWAŃ BUDOWLANYCH, NARZEDZI I ELEKTRONARZĘDZI 11
3.2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE 12
3.2.1. POZYCJA RYNKOWA 12
3.2.2. KONKURENCJA 12
3.2.3. SYSTEM LOGISTYCZNY 13
3.2.4. FUZJE I PRZEJĘCIA 13
3.3. STRATEGIA ROZWOJU 13
4. INWESTYCJE 15
4.1. INWESTYCJE SPÓŁKI 15
4.2. ROZLICZENIE WPŁYWÓW Z EMISJI I PLANY NA 2006 R. 15
5. KADRY 17
6. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI 17
7. ZNACZĄCE UMOWY 17
7.1. UMOWY UBEZPIECZENIA 18
8. INFORMACJA O UDZIELONYCH POŻYCZKACH, PORĘCZENIACH I GWARANCJACH ORAZ ZACIĄGNIĘTYCH KREDYTACH 18
9. WYNIKI FINANSOWE 18
9.1. WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI 18
9.2. WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI 19
9.3. ZAPASY 19
9.4. WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA 20
10. NOTOWANIA GIEŁDOWE 20
11. INFORMACJA O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH 21
12. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO 21

1. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI

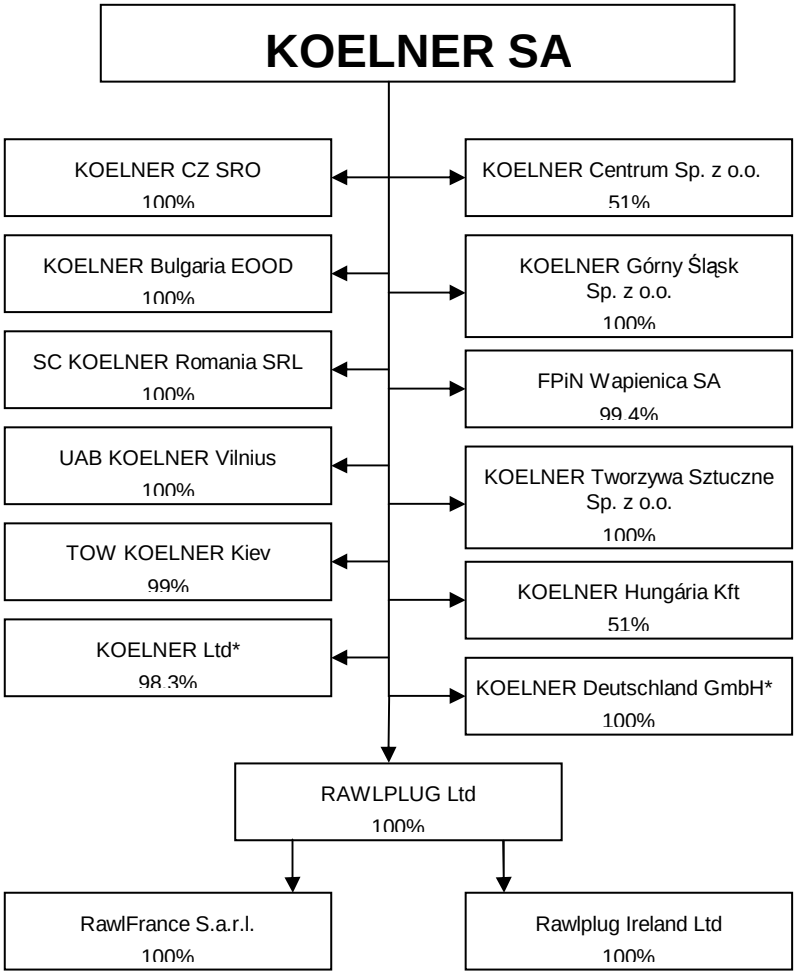
1.1. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

Spółka KOELNER SA została zarejestrowana w dniu 20 grudnia 1999 r. w dziale B rejestru handlowego pod numerem 9101. Założycielami Spółki byli: Krystyna, Przemysław i Radosław Koelner. Przedmiotem działalności Spółki jest projektowanie, wytwarzanie oraz sprzedaż głównie przez hurtowe kanały dystrybucji następujących grup asortymentowych:

- mocowań budowlanych,
- narzędzi ręcznych oraz elektronarzędzi,
- normalii śrubowych.

1.2. POWIĄZANIA KAPITAŁOWE

KOELNER SA tworzy Grupę Kapitałową, której skład na dzień 31.12.2005 r. przedstawia poniższy diagram:



* na 31.12.2005 r. spółki nie były objęte konsolidacją (zgodnie z MSR 1 pkt 31)

1.3. ROZBUDOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Na podstawie umowy z dnia 10 stycznia 2005 r. Spółka nabyła od pana Lecha Begińskiego 350 udziałów w Koelner Górny Śląsk Sp. z o.o. i tym samym zwiększyła swoje udziały w z 65% do 100%.

Nabywając akcje od Narodowego Funduszu Inwestycyjnego S.A Jupiter oraz Narodowego Funduszu Inwestycyjnego Magna Polonia SA Spółka zwiększyła swój udział w kapitale zakładowym Wapienica SA
z 63,15 do 68,9%. A w wyniku nabycia akcji pracowniczych zwiększyła swój udział w kapitale zakładowym Wapienica SA do 74,4%.

W dniu 8 marca 2005 r. zawiązana została spółka akcyjna Koelner SK a.s. z siedzibą w Myjavie (Słowacja), w której Spółka objęła 51% akcji. Jednak z powodu niespełnienia wymogów formalnych i finansowych przez drugiego z akcjonariuszy w dniu 5 maja 2005 r. podpisana została umowa pomiędzy KOELNER SA a SG FIX s.r.o. z siedzibą w Myjavie (Słowacja), na mocy której SG FIX s.r.o. odkupiła od KOELNER SA 51 akcji spółki Koelner SK a.s.

W dniu 1 kwietnia 2005 r. w Sankt Petersburgu (Rosja) zarejestrowana została spółka Koelner Ltd, w której udział KOELNER SA w kapitale zakładowym wynosi 98,3%. Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest produkcja i sprzedaż technik zamocowań dla budownictwa. Spółka nie jest objęta konsolidacją.

W dniu 15.07.2005 r. sąd w Siegen (Niemcy) dokonał rejestracji spółki Koelner Deutschland GmbH z siedzibą w Bad Berleburg o kapitale założycielskim 100.000 EUR, w którym całość udziałów objął jedyny wspólnik KOELNER SA, pokrywając je gotówką. Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż technik zamocowań dla budownictwa. Spółka nie jest objęta konsolidacją.

W dniu 4.08.2005 r. KOELNER SA stała się właścicielem 51% udziałów w Koelner Hungária Kft. na Węgrzech. Podstawowym przedmiotem działalności spółki jest sprzedaż technik zamocowań dla budownictwa.

W dniu 20.10.2005 r. została podpisana umowa sprzedaży, na mocy której Spółka zakupiła od Skarbu Państwa 243.750 akcji stanowiących 25% kapitału zakładowego Fabryki Pił i Narzędzi Wapienica SA. Cena jednej akcji wynosiła 12,00 zł. W wyniku dokonanej transakcji udział Spółki w kapitale zakładowym FPiN Wapienica SA wzrósł z posiadanych dotychczas 74,4% do 99,4%.

W IV kwartale 2005 r. KOELNER SA przejęła brytyjskie przedsiębiorstwo Rawlplug. W celu nabycia przedsiębiorstwa produkcji zamocowań od BPB Group miały miejsce następujące transakcje:

W dniu 31.10.2005 r. KOELNER SA nabył jeden udział stanowiący 100% wyemitowanego kapitału w Rawlplug Limited, spółce utworzonej zgodnie z prawem Anglii i Walii. W dniu 10.11.2005 r. Brytyjski Urząd Rejestrowy w Cardiff zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego w tej spółce do 1.500.000 GBP. Całość udziałów objął KOELNER SA.

W dniu 31.10.2005 r. Rawlplug Limited utworzył francuską „societe avec responsabilite limite" w Paryżu pod firmą "RawlFrance S.a.r.l.", o kapitale zakładowym równym 100 EURO. Rawlplug Limited objął wszystkie udziały w Rawl France S.a.r.l.

W trakcie zamknięcia transakcji zakupu przedsiębiorstwa Rawlplug, Rawlplug Limited nabył od spółki Artex-Rawlplug Limited (Loughborough, Wielka Brytania) składniki majątkowe o istotnej wartości, które stanowi fabryka Rawlplug w Glasgow łącznie oraz prawa własności intelektualnej związane z jej działalnością, dział R&D (badawczo-rozwojowy) oraz, od Gypsum Industry Limited (Dublin), 100% udziałów w spółce Rawlplug Ireland Limited. Spółka zależna KOELNER – Rawl France S.a.r.l. nabyła, zgodnie z francuskim reżimem sprzedaży "fonds de commerce", składniki majątkowe paryskiego oddziału Artex-Rawlplug Limited. Łączna wartość składników majątkowych nabytych w Wielkiej Brytanii i Francji oraz udziałów w spółce irlandzkiej jest równa 14.500.000 GBP.

Nabycie przedsiębiorstwa produkcji zamocowań Rawlplug powinno być postrzegane jako krok w realizacji strategii konsolidacji przez KOELNER europejskiego rynku produkcji systemów zamocowań. Rawlplug jest najstarszą marką oraz najstarszym producentem systemów zamocowań na świecie. Spółka została założona w 1919 roku i do dnia dzisiejszego uważana jest za wiodącego producenta systemów zamocowań w Europie. Rawlplug produkuje m.in. systemy ciężkich zamocowań, które nie były dotąd produkowane przez KOELNER SA Marka "Rawlplug" jest szeroko rozpoznawana w Wielkiej Brytanii, Irlandii oraz innych krajach anglojęzycznych, zaś KOELNER SA planuje użyć kanałów dystrybucyjnych Rawlplug do zwiększenia sprzedaży systemów zamocowań produkowanych w Polsce oraz w Szkocji.

1.4. STRUKTURA AKCJONARIATU

Stan akcjonariatu spółki na 1.01.2005 roku przedstawiał się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% w kapitale zakładowym
Amicus Sp. z o.o. Sp. k.	19.100.000	63,67
Koelner - Nieruchomości Sp. z o.o.	1.250.000	4,17
Przemysław Koelner	528.625	1,76
Radosław Koelner	524.750	1,75
Krystyna Koelner	396.625	1,32
Pozostali	8.200.000	27,33
Razem	**30.000.000**	**100,00**

Stan akcjonariatu spółki na 31.12.2005 roku przedstawiał się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	% w kapitale zakładowym
Amicus Sp. z o.o. Sp. k.	19.100.000	62,96%
BZ WBK AIB Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych SA	1.535.866	5,06%
Koelner - Nieruchomości Sp. z o.o.	1.250.000	4,12%
Przemysław Koelner	532.569	1,76%
Radosław Koelner	524.750	1,73%
Krystyna Koelner	396.625	1,31%
Pozostali	6.995.390	23,06%
Razem	**30.335.200**	**100,00**

W dniu 16.11.2005 r. Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej Wydział VI Gospodarczy dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego KOELNER SA z 30.000.000 zł do 30.335.200 zł. Podwyższenie nastąpiło w wyniku emisji 335.200 akcji na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1 zł każda (warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego). Wszystkie akcje objęte zostały przez uprawnionych pracowników Spółki w ramach realizacji I Transzy Programu Opcji Menadżerskich.

1.5. PROGRAM OPCJI MENEDŻERSKICH

Na podstawie uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 7 lipca 2004 roku kapitał zakładowy Spółki został warunkowo podwyższony o kwotę 1.060.000,00 PLN, poprzez udzielenie Zarządowi uprawnienia do wyemitowania nie więcej niż 1.060.000 akcji serii C, w celu wykonania zobowiązania do wydania akcji posiadaczom Warrantów Subskrypcyjnych. W ramach realizacji Programu Opcji Menedżerskich, zgodnie z zasadami i na warunkach określonych uchwałą Rady Nadzorczej w Regulaminie Programu Opcji Menedżerskich z dnia 21 lipca 2004 roku posiadaczom Warrantów Subskrypcyjnych zaoferowane zostaną akcje serii C. Każdy Warrant uprawnia jego posiadacza do objęcia 1 (jednej) akcji serii C.

Prawo do objęcia akcji serii C będzie realizowane po cenie emisyjnej wynoszącej 1,00 PLN za akcję.

Akcje serii C przeznaczone do objęcia przez osoby uprawnione podzielone są na trzy transze. Każda z transz uruchamiana będzie po osiągnięciu przez Grupę określonych poziomów EBITDA, które dla lat 2004, 2005 oraz 2006 wynoszą odpowiednio: 30 mln zł, 44 mln zł oraz 56 mln zł.

Dnia 28 czerwca 2005 r. WZA Spółki zatwierdziło skonsolidowane sprawozdanie finansowe prezentujące wynik EBITDA za rok 2004 w wysokości 32.956.969,41 PLN. Tym samym spełniony został warunek przydzielenia pierwszej transzy opcji osobom upoważnionym. Rada Nadzorcza Spółki w dniu 16 czerwca 2005 r. upoważniła Zarząd do uruchomienia tej Transzy.

W wyniku dokonanej zamiany 335.200 warrantów subskrypcyjnych na 335.200 akcji serii C w dniu 21 października 2005 r. Zarząd Spółki dokonał zgłoszenia do Sądu Rejonowego dla Wrocławia

Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy KRS w celu zaktualizowania podwyższenia kapitału zakładowego Spółki o kwotę 335.200 zł. W dniu 16 listopada 2005 r. Sąd dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego z 30.000.000 do 30.335.200 akcji.

Uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA nr 54/2006 z dnia 1 marca 2006 r. dopuszczonych do obrotu giełdowego na rynku podstawowym zostało 335.200 akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 1 zł każda, oznaczonych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych SA kodem PLKNR000033.

W dniu 3 marca 2006 r. KDPW SA dokonał rejestracji 335.200 akcji serii C a w dniu 8 marca dokonał asymilacji tych akcji z 30.000.000 akcji KOELNER SA oznaczonych kodem PLKLNR000017.

Zarząd Giełdy wprowadził powyższe akcje z dniem 8 marca 2006 r. w trybie zwykłym do obrotu giełdowego na rynku podstawowym.

W 2005 roku Grupa KOELNER nie osiągnęła założonego zysku netto (określonego poziomu rentowności), dlatego też, Zarząd KOELNER SA dokona rekomendacji dla Rady Nadzorczej do uruchomienia połowy z przysługujących opcji w drugiej transzy programu opcji oraz przesunięcia pozostałej części do trzeciej transzy. W związku z tym skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy KOELNER za 2005 rok sporządzono przy założeniu, że przewidziana do przyznania osobom uprawnionym transza druga obciąży koszty w wysokości 50% wartości z wyceny programu opcji menedżerskich.

W osiągniętym w 2005 roku skonsolidowanym poziomie EBITDA zawarty jest koszt połowy drugiej transzy opcji menedżerskich w wysokości 1.508 tys. zł.

W kosztach 2006 roku zostanie ujęte 4.286 tys. zł (koszt dla roku 2006: 2.778 tys. zł plus 1.508 tys. zł z 2005 roku). Koszty obciążane będą kwartalnie w wysokości ¼ powyższej kwoty.

1.6. WŁADZE SPÓŁKI

1.6.1. ZARZĄD

Skład zarządu Spółki na dzień 1.01.2005 r. przedstawiał się następująco:

Radosław Koelner	– Prezes Zarządu
Tomasz Mogilski	– Wiceprezes Zarządu

Do 31.12.2005 r. Zarząd funkcjonował w niezmienionym składzie.

1.6.2. RADA NADZORCZA

Skład Rady Nadzorczej Spółki na dzień 1.01.2005 r. przedstawiał się następująco:

Przemysław Koelner	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Joanna Stabiszewska	- Sekretarz Rady Nadzorczej
Krystyna Koelner	- Członek Rady Nadzorczej
Zbigniew Pamuła	- Członek Rady Nadzorczej
Zbigniew Szczypiński	- Członek Rady Nadzorczej

W dniu 28 czerwca 2005 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie KOELNER SA powołało do Rady Nadzorczej Spółki dwóch nowych członków:

Arkadiusza Jastrzębskiego oraz
Wojciecha Arkuszewskiego.

1.6.3. AKCJE W POSIADANIU CZŁONKÓW WŁADZ SPÓŁKI

Według informacji Zarządu osoby pełniące funkcje we władzach Spółki na dzień 31.12.2005 r. były w posiadaniu następującej liczby akcji KOELNER SA:

Zarząd		**Ilość szt.**
Radosław Koelner	- Prezes Zarządu	524.750
Tomasz Mogilski	- Wiceprezes Zarządu	0

Rada Nadzorcza		**Ilość szt.**
Przemysław Koelner	- Przewodniczący Rady Nadzorczej	531.851
Krystyna Koelner	- Członek Rady Nadzorczej	396.625
Zbigniew Pamuła	- Członek Rady Nadzorczej	415
Zbigniew Szczypiński	- Członek Rady Nadzorczej	360
Joanna Stabiszewska	- Sekretarz Rady Nadzorczej	0
Arkadiusz Jastrzębski	- Członek Rady Nadzorczej	0
Wojciech Arkuszewski	- Członek Rady Nadzorczej	0

1.6.4. WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ SPÓŁKI W ROKU 2005

Wynagrodzenie wypłacone członkom Zarządu (w tys. zł):

Zarząd		**1.01.2005 - 31.12.2005**
Radosław Koelner	- Prezes Zarządu	384
w tym z tyt. pełnienia funkcji we władzach jednostki zależnej		24
Tomasz Mogilski	- Wiceprezes Zarządu	180

Wynagrodzenie wypłacone członkom Rady Nadzorczej (w tys. zł):

Rada Nadzorcza		**1.01.2005 - 31.12.2005**
Przemysław Koelner	- Przewodniczący Rady Nadzorczej	390
Krystyna Koelner	- Członek Rady Nadzorczej	197
Zbigniew Pamuła	- Członek Rady Nadzorczej	18
Zbigniew Szczypiński	- Członek Rady Nadzorczej	18
Joanna Stabiszewska	- Sekretarz Rady Nadzorczej	18
Arkadiusz Jastrzębski	- Członek Rady Nadzorczej *	6
Wojciech Arkuszewski	- Członek Rady Nadzorczej *	6

* wynagrodzenie za rok 2005 dotyczy okresu pełnienia funkcji członka rady nadzorczej KOELNER SA t.j. od 28.06.2005 r.

2. SPRZEDAŻ I ZAOPATRZENIE

2.1. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Sprzedaż KOELNER SA odbywa się głównie przez hurtowe kanały dystrybucji w następujących grupach asortymentowych:
- mocowania budowlane,
- narzędzia ręczne oraz elektronarzędzia,
- normalia śrubowe.

W ramach kategorii mocowań budowlanych wyróżnia się:

Towary po przerobie - „elementy złączne" obejmujące:
- mocowania lekkich konstrukcji przemysłowych (wkręty do blach, gwoździe wstrzeliwane, łączniki do murów warstwowych),
- mocowania fasadowe i dachowe (łączniki do fasad, łączniki teleskopowe do dachów płaskich),
- elementy do suchej zabudowy wnętrz (kołki, wkręty, akcesoria do ścian i sufitów z płyty gipsowo-kartonowej).

Towary handlowe obejmujące:
- łączniki ciesielskie,
- wkręty, nity, normalia śrubowe – śruby, nakrętki podkładki i inne elementy złączne,
- gwoździe, wyroby z drutu, liny, akcesoria linowe.

W związku z tym, iż sprzedaż skierowana jest do odbiorców profesjonalnych i półprofesjonalnych, oferta asortymentowa obejmuje towary i produkty charakteryzujące się wyższą jakością i ceną w porównaniu do konkurentów na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Natomiast na rynkach Europy Zachodniej Spółka (dzięki przewagom kosztowym) jest w stanie zaoferować niższą cenę za asortyment o zbliżonej jakości.

Głównym odbiorcą towarów i produktów Spółki jest przemysł budowlano-montażowy, a w szczególności jego segmenty zajmujące się wykańczaniem wnętrz, termorenowacją i budownictwem przemysłowym. Znajdują one także zastosowanie w przemyśle meblarskim i przetwórczym m.in. do produkcji sprzętu AGD, a także w przemyśle maszynowym. Hiper- oraz supermarkety budowlane nie odgrywają znaczącej roli w strukturze sprzedaży, gdyż w ich ofercie dominują towary charakteryzujące się niższą jakością (i ceną) od asortymentów oferowanych przez Spółkę.

Sprzedaż KOELNER SA ma charakter hurtowy z wyjątkiem Regionalnego Centrum Dystrybucji we Wrocławiu, gdzie obywa się sprzedaż asortymentu wszystkich produktów oferowanych przez Grupę zarówno dla odbiorców półhurtowych, jak i detalicznych.

Sprzedaż KOELNER SA

asortyment	wartość w tys. zł		zmiana	
	2005	2004	wart.	%
Narzędzia i elektronarzędzia	52 515	43 830	8 685	19,82%
Towary handlowe	31 252	20 061	11 191	55,79%
Towary po przerobie	111 586	93 549	18 037	19,28%
Suma	**195 353**	**157 440**	**37 913**	**24,08%**

Dynamiczny wzrost sprzedaży Spółki w roku 2005 spowodowany był przede wszystkim zwiększeniem skali prowadzonej działalności w wyniku pozyskiwania nowych rynków zbytu, jak również rozszerzeniem oferty asortymentowej poprzez akwizycję.

W ofercie KOELNER SA decydujący wpływ na wartość przychodów ze sprzedaży mają następujące grupy produktów i towarów:

- narzędzia i elektronarzędzia,
- mocowania suchej zabudowy wnętrz,
- mocowania termoizolacji,
- normalia śrubowe.

Sprzedaż produkcji własnej Grupy KOELNER jest prowadzona pod następującymi znakami handlowymi:

- mocowania budowlane oferowane pod nazwą „KOELNER"®,
- systemy mocowań odpowiedzialnych oferowane pod marką Rawl Fixings i Rawlplug.
- narzędzia ręczne i elektronarzędzia oferowane pod nazwami „MODECO" oraz „EXPERT MODECO",
- piły i proste narzędzia ręczne oferowane pod nazwą „GLOBUS"® (marka rozpoznawalna na świecie od 1922 r.),

Marki te posiadają znaczącą renomę nie tylko Polsce, ale także na rynkach europejskich oraz rynku amerykańskim, stanowiącą dla odbiorców gwarancję odpowiedniej jakości. Marka „EXPERT MODECO" przewyższa markę „MODECO" w zakresie takich parametrów jak: trwałość, jakość, dokładność wykonania oraz serwis gwarancyjny i pogwarancyjny. Dbałość o wysoką jakość produktów marki „KOELNER" potwierdzona jest przez aprobaty i certyfikaty Instytutu Techniki Budowlanej oraz instytutów europejskich (także rosyjskich).

Ponadto Spółka jest znaczącym na rynku polskim oraz w Europie Środkowo-Wschodniej dystrybutorem marek producentów profesjonalnych i półprofesjonalnych narzędzi, elektronarzędzi oraz oprzyrządowania o światowej renomie, takich jak: „Black&Decker", „Stanley", „Kaufmann", „DeWalt" (w odniesieniu do ostatniej z tych marek Spółka jest głównym importerem sprzętu profesjonalnego na rynku polskim).

2.2. RYNKI ZBYTU

Sprzedaż KOELNER SA

Kierunek sprzedaży	2005	2004	zmiana	
	wartość w tys. zł	wartość w tys. zł	wartość w tys. zł	%
Kraj	128 807	107 967	20 840	19,30%
Eksport	66 546	49 473	17 073	34,51%
Suma	**195 353**	**157 440**	**37 913**	**24,08%**

2.2.1. KRAJOWE

Sprzedaż krajowa stanowiła w roku 2005 66% sprzedaży Spółki. Dystrybucja towarów i produktów oferowanych przez Spółkę odbywa się w kraju za pomocą ośmiu oddziałów (posiadających magazyny dystrybucyjne) oraz dwóch spółek zależnych. Oddziały Spółki zlokalizowane są we Wrocławiu, Krakowie, Lublinie, Warszawie, Poznaniu, Szczecinie, Piekarach Śląskich i Gdyni. Spółki zależne znajdują się w Łodzi i Bielsku-Białej. Chociaż sieć sprzedaży jest najbardziej rozwinięta na południu kraju, obejmuje ona swoim zasięgiem teren całej Polski. Najwyższa wartość sprzedaży na rynku polskim jest realizowana w województwach: dolnośląskim, śląskim i mazowieckim.

Ponadto obsługą klientów kluczowych (tj. sieci supermarketów, dużych firm budowlanych, których terenem działania jest cała Polska oraz firm oferujących systemy materiałów budowlanych, systemy do wykończenia wnętrz) zajmuje się centrala we Wrocławiu. Natomiast Regionalne Centrum Dystrybucji we Wrocławiu jest obecnie jedynym centrum sprzedaży półhurtowej i detalicznej Spółki. W Polsce sprzedawana jest pełna oferta asortymentowa KOELNER SA.

2.2.2. ZAGRANICZNE

Głównym obszarem, na którym są sprzedawane towary i produkty KOELNER jest Europa Środkowo-Wschodnia, ale dynamiczny rozwój eksportu Spółki na rynki krajów Europy Zachodniej wskazuje na olbrzymi potencjał i możliwości wzrostu sprzedaży na tych rynkach. Sprzedaż na rynkach eksportowych prowadzona jest poprzez spółki zależne oraz sieci dystrybucyjne (niezależne podmioty posiadające nieformalne prawo na wyłączność do sprzedaży produktów i towarów KOELNER SA). Spółki zależne działają w Czechach, Rumunii, Bułgarii, Rosji, Wielkiej

Brytanii, Irlandii, Francji, Niemczech, na Litwie, Węgrzech oraz Ukrainie. Natomiast zagraniczne punkty dystrybucyjne zajmujące się sprzedażą produktów i towarów KOELNER SA są zlokalizowane w Rosji, Chorwacji, na Łotwie, Białorusi i Słowacji.

Z wyjątkiem towarów handlowych (a w szczególności normaliów śrubowych), które posiadają nieznaczący udział w strukturze sprzedaży eksportowej, struktura asortymentowa eksportu nie różni się od struktury sprzedaży na rynku krajowym.

Sprzedaż eksportowa KOELNER SA

Kierunek sprzedaży	wartość w tys. PLN
Unia Europejska	32 840
Pozostałe kraje europejskie	33 092
Pozostałe kraje	614
RAZEM	**66 546**

Udział sprzedaży eksportowej wyniósł w roku 2005 34% przychodów ze sprzedaży KOELNER SA, a strategia Spółki zakłada systematyczny wzrost jej wartości. Oznacza to, że w przypadku eksportu sieć dystrybucyjna jest ciągle w trakcie budowy, a dalszy rozwój sprzedaży eksportowej oraz dywersyfikacja kierunków eksportu (z uwzględnieniem większego zaangażowania na rynkach Europy Zachodniej) znajduje się wśród priorytetowych celów Spółki.

2.3. SEZONOWOŚĆ SPRZEDAŻY

W związku z tym, że głównym odbiorcą produktów i towarów Grupy KOELNER jest przemysł budowlano-montażowy, występuje zjawisko sezonowości sprzedaży. Jest ono charakterystyczne zarówno dla krajowych, jak i zagranicznych rynków zbytu Grupy. Największe przychody ze sprzedaży Grupa realizuje w trzecim kwartale, zaś najmniejsze w pierwszym. Ze względu na zwiększanie się udziału sprzedaży narzędzi ręcznych, elektronarzędzi oraz pił w strukturze przychodów Grupy, charakteryzujących się mniejszą sezonowością niż mocowania budowlane, zjawisko to będzie ulegać osłabieniu.

2.4. ŹRÓDŁA ZAOPATRZENIA

Towary handlowe, jak i towary do dalszego przerobu, w które zaopatruje się Spółka i jej podmioty zależne to zarówno artykuły o małym (np. tworzywa sztuczne, stal), średnim (np. wkręty, normalia śrubowe, proste narzędzia, węgliki spiekane), jak i wysokim stopniu przetworzenia (narzędzia ręczne, elektronarzędzia). Zamawiane są one na bieżąco od dostawców krajowych i europejskich, a także od dostawców azjatyckich (Tajwan, Malezja, Chiny). KOELNER SA nie ma dostawcy, który posiadałby wyłączność na dostawy jakiegokolwiek asortymentu. Każdy towar ma źródło alternatywne, co wynika też z długoterminowej strategii Spółki. Chociaż nie ma doskonałych substytutów dla towarów handlowych sprzedawanych przez Spółkę, istnieje alternatywa w postaci produktów o zbliżonych funkcjach i parametrach. W 2005 r. żaden dostawca nie przekroczył 10% progu w strukturze zakupów.

2.5. SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ

Głównym odbiorcą towarów i produktów Spółki jest przemysł budowlano-montażowy, zatem koniunktura w tym sektorze ma znaczący wpływ na generowane przez nią wyniki. Sygnały poprawy sytuacji na rynku budowlanym w Polsce powinny znaleźć odzwierciedlenie we wzroście popytu na ofertę asortymentową KOELNER.

Wartość polskiego rynku mocowań budowlanych będzie wzrastać w okresie najbliższych kilku lat w tempie ok. 10% rocznie, zaś narzędzi i elektronarzędzi – o kilkanaście procent rocznie.

Na rynku mocowań budowlanych następuje zmiana technologii wykonawstwa preferująca obecnie prostsze systemy montażu mechanicznego (polegającego na przykręcaniu do siebie elementów budowlanych). Systemy te uwzględniają większe zużycie elementów mocujących a mniejsze tradycyjnych technik łączenia takich jak: spawanie, łączenie za pomocą zapraw cementowych, klejenie czy lutowanie. Można stwierdzić, iż jest to tendencja ogólnoświatowa, która może zapewnić Spółce wzrost bazy klientów oraz poszczególnych rynków.

Jednocześnie na rynku narzędzi i elektronarzędzi w Polsce można zaobserwować wzrost wymagań klientów w odniesieniu do jakości produktów, przez co preferencje odbiorców krajowych upodabniają się do preferencji odbiorców na rynkach UE. Zmiana ta powinna wywrzeć pozytywny wpływ na przychody ze sprzedaży Spółki.

2.6. STRATEGIA ROZWOJU

Strategia Spółki zakłada:

- Osiągnięcie pozycji lidera na rynku zamocowań w Polsce (z ok. 25-30% udziałem w rynku) i znaczącego gracza na rynku narzędzi i elektronarzędzi (z ok. 5-10% udziałem w rynku);
- Osiągnięcie ok. 20-30% udziału w rynku mocowań budowlanych oraz ok. 5% udziału w rynku narzędzi i elektronarzędzi w Europie Środkowo-Wschodniej;
- W odniesieniu do rynków europejskich - intensyfikację sprzedaży oraz wchodzenie na nowe rynki.

Strategia ta będzie realizowana poprzez:

- Wprowadzanie nowych, bardziej innowacyjnych i lepszych jakościowo towarów;
- Dopasowanie zakresu oferty asortymentowej do oczekiwań Klientów;
- Utrzymanie obecnej wysokiej jakości oferowanych towarów;
- Utrzymanie konkurencyjnych cen w odniesieniu do zagranicznych konkurentów;
- Poprawę szybkości obsługi klientów;
- Wprowadzenie systemów informatycznych wspomagających proces zarządzania, obsługi zamówień oraz centralizację gospodarki magazynowej;
- Stałe podnoszenie profesjonalizmu personelu;
- Zwiększanie sprawności organizacyjnej i dopasowanie jej do wymogów dynamicznie rozwijającej się organizacji.

W celu systematycznej rozbudowy i modyfikacji asortymentu produktów i towarów zgodnie z oczekiwaniami klientów podejmowane są na wszystkich rynkach następujące działania:

- zwiększanie budżetu na badania i rozwój nowych produktów;
- opracowywanie nowego wzornictwa dla wprowadzanego asortymentu;
- zwiększanie nakładów na ekspozycję w punktach sprzedaży.

3. PERSPEKTYWY ROZWOJU

3.1. CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

3.1.1. SYTUACJA MAKROEKONOMICZNA

Tempo wzrostu PKB, poziom inflacji, poziom kursów walut obcych względem złotego oraz stopa bezrobocia wpływają bezpośrednio na stopień zamożności i siły nabywczej zarówno podmiotów gospodarczych, jak i odbiorców indywidualnych, którzy są klientami Spółki. Dane makroekonomiczne dotyczące Polski za rok 2005, wskazują na poprawę koniunktury gospodarczej, o czym świadczy m. in. większy wzrost PKB i rosnący eksport.

3.1.2. INTEGRACJA Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej oznacza dla Spółki z jednej strony większe szanse ekspansji, jednak z drugiej strony większe ryzyko ze strony zagranicznej konkurencji. Jednak znaczna przewaga kosztowa i cenowa Spółki nad wyrobami o zbliżonym poziomie jakościowym sprawia, iż prawdopodobieństwo intensyfikacji konkurencji ze strony firm zachodnioeuropejskich jest niewielkie. Integracja z Unią Europejską umożliwiła natomiast przyspieszenie dostaw oraz redukcję kosztów działania Spółki oraz sprawiła, że staje się opłacalna realizacja mniejszych zamówień.

3.1.3. SYTUACJA NA RYNKU PRODUKCJI BUDOWLANO-MONTAŻOWEJ, MOCOWAŃ BUDOWLANYCH, NARZEDZI I ELEKTRONARZĘDZI

Głównym odbiorcą towarów i produktów Spółki jest przemysł budowlano-montażowy, zatem koniunktura w tym sektorze ma znaczący wpływ na wyniki generowane przez Spółkę. Sygnały

poprawy sytuacji na rynku budowlanym w Polsce powinny znaleźć odzwierciedlenie we wzroście popytu na towary oferowane przez KOELNER SA

Zarząd Spółki szacuje, że wartość polskiego rynku mocowań budowlanych będzie wzrastać w okresie najbliższych kilku lat w tempie ok. 10% , narzędzi ręcznych i elektronarzędzi o 15-18%, a normalii śrubowych ok. 15% w skali rok do roku.

3.2. CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

3.2.1. POZYCJA RYNKOWA

Spółka dysponuje istotnymi przewagami konkurencyjnymi nad innymi producentami z branży mocowań budowlanych oraz narzędzi i elektronarzędzi działającymi na rynku polskim i na rynkach zagranicznych. Źródeł tych przewag należy szukać przede wszystkim w:

- najszerszej na rynku polskim ofercie towarowej obejmującej asortyment, na który składa się ok. 27 tys. różnych pozycji,
- kompleksowym pakiecie usług dostarczanych wraz ze sprzedawanym towarem (począwszy od usług projektowych, poprzez wdrażanie do produkcji – montaż i doradztwo techniczne, a skończywszy na serwisie gwarancyjnym);
- nowoczesnej technologii produkcji możliwej dzięki posiadaniu należącego do czołówki europejskiej parku maszynowego do produkcji mocowań budowlanych (w spółce zależnej KTS)

Dzięki dostarczaniu na rynek towarów o wysokiej jakości i zróżnicowanej charakterystyce zastosowania i unikalnych parametrach Spółka nie jest uzależniona od specyficznych grup klientów, a jednocześnie stale zwiększa znajomość i rozpoznawalność swoich marek. Ponadto dzięki wysokiemu stopniowi innowacyjności (możliwej dzięki posiadaniu własnego biura projektowego oraz współpracy z Politechniką Wrocławską) Spółka z powodzeniem plasuje swoje towary w wyższych segmentach cenowych, gdzie realizowane są wyższe poziomy marż.

3.2.2. KONKURENCJA

W każdym z oferowanych asortymentów Grupa KOELNER konkuruje z innymi producentami zarówno krajowymi jak i zagranicznymi. Produkty oferowane przez konkurentów zachodnioeuropejskich są znacząco droższe, natomiast pozostali polscy wytwórcy borykają się z problemem utrzymania wysokiej jakości wyrobów.

W odróżnieniu od Spółki konkurenci krajowi, z powodu braku własnej rozpoznawalnej marki, często produkują pod logo dużych producentów lub dystrybutorów zagranicznych. Ponadto nie są oni w stanie zapewnić odpowiedniej jakości, skali i asortymentu dostaw, transportu, ani serwisu posprzedażowego. Ich działalność jest często obarczona wyższym ryzykiem i niższymi marżami ze względu na uzależnienie od kluczowych dostawców i odbiorców.

W ocenie Zarządu Spółka jest w tej chwili największym w Polsce dostawcą mocowań budowlanych i przemysłowych. Jej bezpośrednimi konkurentami są:

- Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe „Wkręt-Met" Klimas S.j. z siedzibą w Kuźnicy Kiedrzyńskiej k. Częstochowy,
- Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe „Alsta" z siedzibą w Zielonej Górze,
- Technox Technika Zamocowań A. Roguliski, W. Stasiecki, K. Wojciechowski S.j. z siedzibą w Legionowie,
- Benox B. Kaszubowski S.j. z siedzibą w Gdyni.

Najważniejsze czynniki przewag konkurencyjnych Spółki na rynkach zagranicznych są:

- w odniesieniu do konkurentów z Europy Zachodniej – niższa cena przy porównywalnej jakości i serwisie usług oraz szybsze tempo i niższe koszty wdrażania nowych produktów;
- w odniesieniu do konkurentów z Europy Środkowo-Wschodniej – lepsza jakość i serwis oferowanych towarów, zapewniająca możliwość dostaw do bardziej znaczących odbiorców.

W segmencie mocowań budowlanych pozycja firm zagranicznych jest mocna tylko w kilku wysoce specjalistycznych segmentach rynku.

Do głównych konkurentów zagranicznych Spółki należą:

- Hilti AG-PC (Liechtenstein),

- SFS intec (Francja),
- Fischer SAS (Francja),
- EJOT Baubefeistigungen GmbH (Niemcy),
- Gunnebo Industrier AB (Szwecja),
- ESSVE Produkter AB (Szwecja).

W segmencie narzędzi i elektronarzędzi głównymi konkurentami są:
- Robert Bosch GmbH (Niemcy),
- Hilti AG-PC (Liechtenstein),
- dystrybutorzy firmy Black & Decker Corp. (USA).

Natomiast główni konkurenci krajowi obecni na rynkach zagranicznych są:
- Toya SA z Wrocławia,
- Topex Sp. j. P. Topolewicz z Warszawy,
- Profix Sp. z o.o. z Warszawy.

3.2.3. SYSTEM LOGISTYCZNY

Kluczowym czynnikiem umożliwiającym Spółce utrzymanie i zwiększenie przewagi konkurencyjnej jest rozbudowa oraz modernizacja systemu logistycznego. Ma to na celu przyspieszenie terminów dostaw, co jest jednym z głównych czynników sukcesu w branży. Racjonalizacja gospodarki magazynowej umożliwi także redukcję kosztów. Rozbudowywane centrum logistyczne we Wrocławiu ma zapewnić serwis dla Klienta w ciągu 48 godzin.

Planowane jest stopniowe zastępowanie magazynów hurtowych w regionach na rzecz Regionalnych Centrów Dystrybucji. Te działania mają na celu zwiększenie poziomu marży handlowej poprzez wprowadzenie sprzedaży naszych specjalistycznych towarów dla odbiorcy detalicznego i półhurtowego. Tą strategię z powodzeniem realizujemy już od dwóch lat we Wrocławiu.

3.2.4. FUZJE I PRZEJĘCIA

Strategia Spółki zakłada przejmowanie firm konkurencyjnych na rynku krajowym oraz na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Dokonanie akwizycji powinno doprowadzić do zdobycia nowych rynków zbytu, zwiększenia potencjału produkcyjnego, redukcji łańcucha dostaw oraz podniesienia marż.

3.3. STRATEGIA ROZWOJU

Strategia Spółki zakłada:

- Osiągnięcie pozycji lidera na rynku zamocowań w Polsce (z ok. 25-30% udziałem w rynku) i znaczącego gracza na rynku narzędzi i elektronarzędzi (z ok. 5-10% udziałem w rynku);
- Osiągnięcie ok. 20-30% udziału w rynku mocowań budowlanych oraz ok. 5% udziału w rynku narzędzi i elektronarzędzi w Europie Środkowo-Wschodniej;
- W odniesieniu do rynków zachodnioeuropejskich - intensyfikację sprzedaży oraz wchodzenie na nowe rynki;
- Aktywne uczestnictwo w konsolidacji rynku europejskiego w branży mocowań.

Strategia ta będzie realizowana poprzez:

- Wprowadzanie nowych, bardziej innowacyjnych i lepszych jakościowo towarów;
- Dopasowanie zakresu oferty asortymentowej do oczekiwań Klientów;
- Utrzymanie obecnej wysokiej jakości oferowanych towarów;
- Utrzymanie konkurencyjnych cen w odniesieniu do zagranicznych konkurentów;
- Poprawę szybkości obsługi klientów;

- Wprowadzenie systemów informatycznych wspomagających proces zarządzania, obsługi zamówień, i centralizację gospodarki magazynowej;
- Stałe podnoszenie profesjonalizmu personelu;
- Zwiększanie sprawności organizacyjnej i dopasowanie jej do wymogów dynamicznie rozwijającej się organizacji.

4. INWESTYCJE

4.1. INWESTYCJE SPÓŁKI

Inwestycje dokonane przez Spółkę w roku 2005 dotyczyły w szczególności rozbudowy oraz unowocześnienia bazy logistycznej, która jest kluczowym czynnikiem umożliwiającym dalszą ekspansję i umocnienie pozycji konkurencyjnej Spółki zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Sfinalizowano również zakup nieruchomości pod budowę Centrów Dystrybucji Regionalnej w Krakowie, Chorzowie i Poznaniu.

Znaczne środki przeznaczono również na wprowadzenie nowego asortymentu towarowego. Inwestycje – dokonywane pośrednio poprzez KTS - w zakup środków trwałych umożliwiających zwiększenie skali produkcji jak i zakresu oferty oraz skali sprzedaży, miały na celu zbliżenie oferty asortymentowej do zakresu oferowanego przez konkurentów zachodnioeuropejskich. Z celem tym związane są także wydatki na promocję sprzedaży oraz dalsze podnoszenia jakości towarów oferowanych przez Spółkę.

Decydujący wpływ na wartość inwestycji podmiotów zależnych od Spółki mają wydatki poniesione przez Koelner - Tworzywa Sztuczne Sp. z o.o. Inwestycje KTS w roku 2005 dotyczyły przede wszystkim rozbudowy parku maszynowego (wtryskarki wraz z urządzeniami peryferyjnymi oraz wyposażenie narzędziowni) oraz pracami badawczo-rozwojowymi we współpracy z Politechniką Wrocławską.

Inwestycje przeprowadzone przez KTS w 2005 r. w urządzenia techniczne i maszyny sfinansowane były ze środków pozyskanych ze emisji akcji KOELNER SA oraz z kredytu zaciągniętego przez KOELNER SA

Inwestycje kapitałowe Spółki w 2005 r. dotyczyły głównie nabycia udziałów w Rawlplug Ltd, Koelner Hungaria Kft, Koelner Tworzywa Sztuczne Sp. z o.o., Wapienica SA, Koelner Ltd (Rosja), Koelner Deutschland GmbH, Koelner Górny Ślask Sp. z o.o.. Część środków przeznaczona też była na podniesienie kapitału zakładowego spółek zależnych: Koelner Romania SRL, Koelner Vilnius UAB i TOW Koelner Kiev.

	Wykonanie rok 2005
Niefinansowe aktywa trwałe, w tym:	**15 630**
Rozbudowa hal magazynowych	6 459
Informatyzacja	794
Maszyny i urządzenia	918
Budynki	370
Środki transportu	2 838
Pozostałe środki trwałe	805
Regionalne centra dystrybucji	3 447
Finansowe aktywa trwałe, w tym:	**36 718**
Nabycie udziałów	36 718
RAZEM	**52 348**

4.2. ROZLICZENIE WPŁYWÓW Z EMISJI I PLANY NA 2006 R.

W roku 2005 trwał proces realizacji założonego Planu Inwestycyjnego opisanego w Prospekcie Emisyjnym.

Zakończono I etap budowy centrum logistycznego. Mocno zaawansowany był etap III – budowa drugiej hali magazynowej o powierzchni 5.000 mkw oraz proces rozbudowy potencjału produkcyjnego pod nowe asortymenty.

Szczegółowe zestawienie realizacji Planu Inwestycyjnego zawiera poniższa tabela:

PROJEKT INWESTYCYJNY KOELNER S.A. NA LATA 2004 - 2006
228,4 MLN ZŁ

		Wartość Inwestycji	31-12-2005 Wykonanie	Wykonanie %
1	Modernizacja i rozbudowa dzialu logistyki i magazynów	13,0	10,9	84,0%
I	Inwestycje budowlane	11,0	9,4	85,2%
a	Etap I - Magazyn 4900 m2 - Wykonano 5900 m2	4,0	5,1	127,6%
b	Etap II - Łącznik pomiędzy halami	1,0	0,0	2,9%
c	Etap III - Magazyn	4,0	4,2	105,9%
d	Etap IV - Budynki biurowe	2,0	0,0	0,0%
II	Inwestycje w wyposażenie	2,0	1,6	77,6%
2	Rozbudowa potencjalu produkcyjnego pod nowe asortyme	20,0	18,6	92,8%
I	Zakup maszyn i urządzeń	12,5	11,6	92,7%
II	Zakup oprzyrządowania i rozbudowa instalacji	0,5	0,5	107,9%
III	Projekt automatyki i robotyki	2,0	1,7	83,8%
IV	Zakup form, wykrojników, pras, wytłaczarek, zgrzewarek	5,0	4,8	95,2%
3	Regionalne centra dystrybucji	17,4	5,6	32,1%
4	Rozwój sieci spółek zagranicznych	132,5	109,3	82,5%
I	Czechy	2,9	0,0	0,0%
II	Rumunia	2,9	2,5	86,2%
III	Bułgaria	1,7	0,8	48,6%
IV	Litwa	1,3	0,9	75,3%
V	Ukraina	2,9	0,8	26,4%
VI	Niemcy	2,5	0,8	32,3%
VII	Anglia	91,5	91,2	99,8%
VIII	Węgry	10,7	10,4	97,0%
IX	Rosja	8,5	1,7	20,5%
5	Inwestycje wprowadzające nowe asortymenty handlowe	10,0	10,4	104,4%
I	Nowa linia elektronarzędzi MODECO EXPERT	3,5	3,5	99,8%
II	Nowe grupy towarów	6,5	7,0	106,9%
a	Wyroby śrubowe	3,0	4,0	134,1%
b	"Orange"	3,5	2,9	83,7%
6	Konsolidacja rynku polskiego	25,0	14,5	57,9%
7	Inwestycje w IT	2,2	1,7	77,6%
I	Zakup oprogramowania CRM	0,5	0,2	35,6%
II	Zakup nowych serwerów komputerowych	0,7	1,0	137,2%
III	Rozbudowa sieci komputerowych	0,6	0,6	94,9%
IV	Zakup i wdrożenie harmonogramowania produkcji	0,4	0,0	0,0%
8	Inwestycje w jakość i PR	1,3	0,1	7,1%
9	Inwestycje w FPiN Wapienica SA	7,0	5,3	75,7%
RAZEM		**228,4**	**176,3**	**77,2%**

Plany na rok 2006 związane są przede wszystkim z kontynuacją rozbudowy oraz unowocześnienia bazy logistycznej, dalszym rozszerzaniem asortymentu, rozbudową Regionalnych Centrów Dystrybucji oraz rozwojem sieci spółek zagranicznych.

5. KADRY

Zgodnie ze stanem na dzień 31 grudnia 2005 r. w KOELNER SA zatrudnionych było 320 osób. Średnie zatrudnienie w roku 2005 wyniosło 297 osób i jego struktura prezentowała się następująco:

Zatrudnienie	**1.01.2005 - 31.12.2005**
Pracownicy na stanowiskach robotniczych	80
Pracownicy na stanowiskach nierobotniczych	217
Razem	**297**

Spółka zawarła ponadto 59 umów cywilnoprawnych, na podstawie których świadczone są usługi na jej rzecz.

W Spółce dominują pracownicy z wykształceniem średnim, którzy stanowią ponad 50% zatrudnionych.

Polityka kadrowa Spółki opiera się na promowaniu rozwoju zawodowego pracowników oraz stworzenia bezpiecznych warunków pracy. Grupa stara się zatrudniać osoby mające wykształcenie średnie techniczne i wyższe. KOELNER SA, jako pracodawca stosuje zasadę niedyskryminowania i zapewnia równe traktowanie oraz warunki zatrudnienia.

Polityka motywacyjna Spółki realizowana jest poprzez związanie wysokości płac pracowników z realizowanymi zadaniami. Regulamin wynagradzania przewiduje możliwość przyznania pracownikom premii uznaniowej w wysokości do 50% wynagrodzenia zasadniczego. Handlowcy i akwizytorzy otrzymują dodatkowe wynagrodzenie prowizyjne uzależnione zarówno od wielkości, jak i jakości sprzedaży (w tym poziomu marży i spływu należności).

6. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W dniu 28.11.2005 r. Spółka zawarła ze spółką zależną Rawlplug Ltd z siedzibą w Londynie transakcję, której charakter nie był rutynowy i typowy, a jej wartość przekraczała 500 tys. EUR. Spółka udzieliła Rawlplug Ltd pożyczki w wysokości 2.849 tys. GBP. Pożyczka będzie spłacana przez okres 5 lat, a jej oprocentowanie jest oparte o stopę LIBOR dla GBP.

Wszystkie pozostałe transakcje pomiędzy Spółką a jednostkami powiązanymi zawierane były na warunkach rynkowych, a ich charakter i warunki wynikały z bieżącej działalności operacyjnej prowadzonej przez Spółkę lub jednostkę od niego zależną.

7. ZNACZĄCE UMOWY

Poniżej przedstawiono zestawienie znaczących umów, których stroną jest Spółka. Jako kryterium znaczności przyjęto wartość przedmiotu umowy i tym samym za znaczące uznano te umowy, których wartość wynosi co najmniej 10% łącznej wartości kapitałów własnych Spółki.

7.1. UMOWY UBEZPIECZENIA

Zakres ubezpieczenia	Ubezpieczyciel	Suma ubezpieczenia	Przedmiot ubezpieczenia
ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk z włączeniem ryzyka kradzieży z włamaniem i rabunku	Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz Polska SA	79.610 tys. PLN	budynki, budowle, środki obrotowe, wyposażenie, maszyny i urządzenia
ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej związanej z posiadanym mieniem i prowadzona działalnością gospodarczą	Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz Polska SA	20.000 tys. PLN	ubezpieczone lokalizacje: Wrocław, Warszawa, Gdynia, Piekary Śląskie, Pabianice, Oława, Kraków, Szczecin, Poznań, Lubartów; zakres terytorialny – Polska, OC za produkty: cały świat z wyłączeniem USA i Kanady
ubezpieczenie mienia od wszystkich ryzyk z włączeniem ryzyka kradzieży z włamaniem i rabunku	Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz Polska SA	67.963 tys. PLN	budynki, budowle, środki obrotowe, wyposażenie, maszyny i urządzenia należące do Rawlplug Ltd (Szkocja), Rawlplug Ireland Ltd (Irlandia), Rawl France SARL (Francja)

8. INFORMACJA O UDZIELONYCH POŻYCZKACH, PORĘCZENIACH I GWARANCJACH ORAZ ZACIĄGNIĘTYCH KREDYTACH

W 2005 r. KOELNER SA udzielił pożyczki spółce zależnej Rawlplug Ltd w wysokości 2.849.173 GBP. Pożyczka będzie spłacana przez okres 5 lat, a jej oprocentowanie jest oparte o stopę LIBOR dla GBP.

Spółka jest też gwarantem kredytu zaciągniętego przez Rawlplug Ltd w wysokości 16.500 tys. EUR (63.687 tys. PLN) oraz gwarantem dla transakcji zamiany stóp procentowych zawartej przez Rawlplug Ltd w wysokości 500 tys. EUR (1.930 tys. PLN).

Szczegółowe informacje dotyczące zaciągniętych przez Spółkę kredytów znajdują się w notach objaśniających do bilansu.

9. WYNIKI FINANSOWE

W 2005 roku przychody ze sprzedaży KOELNER SA były wyższe o 24% od przychodów za 2004 rok i były najwyższe w historii Spółki. Wyniosły 195 mln zł wobec 157 mln zł w roku ubiegłym (prognozy dla sprawozdania jednostkowego nie były publikowane). Zysk netto wyniósł 16,5 mln zł i był nieznacznie niższy niż w 2004 roku (17,3 mln zł). Związane to było przede wszystkim z prowadzonym programem inwestycyjnym, a w szczególności z akwizycją spółki Rawlplug, która miała istotny wpływ na wzrost kosztów działalności. W IV kwartale 2005 r. KOELNER SA dokonał przejęcia działu produkcji zamocowań od angielskiego koncernu BPB Plc. W związku z przeprowadzeniem tej akwizycji Spółka poniosła wydatki, które obciążyły koszty działalności.

9.1. WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

KOELNER SA osiągnęła dodatnią rentowność na wszystkich poziomach rachunku wyników.
Zakończenie rozbudowy i optymalizacji sieci logistycznej, ekspansja asortymentowa oraz geograficzna sprzedaży, jak i podnoszenie jakości oferowanych towarów i usług wpłyną na wzmocnienie pozycji rynkowej Spółki i poprawę rentowności w kolejnych latach.

Wskaźniki rentowności KOELNER SA

Wyszczególnienie	2005 r.	2004 r.
Rentowność sprzedaży	12,70%	15,38%
Rentowność działalności operacyjnej	11,64%	15,64%
Rentowność netto	8,49%	10,98%
Rentowność aktywów ogółem	8,30%	10,96%
Rentowność kapitału własnego	11,11%	12,92%

Metoda wyliczenia wskaźników:

- rentowność sprzedaży = zysk ze sprzedaży okresu / przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność działalności operacyjnej = zysk operacyjny okresu / przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność netto = zysk netto okresu / przychody ze sprzedaży okresu
- rentowność aktywów ogółem = zysk netto okresu / aktywa ogółem na koniec okresu
- rentowność kapitału własnego = zysk netto okresu / kapitały własne na koniec okresu

Wskaźniki rentowności w 2005 roku są niższe niż w roku poprzednim, co wynika w głównej mierze z faktu prowadzenia programu inwestycyjnego. Negatywny wpływ miała również bilansowa wycena udziałów w jednostkach zależnych wyrażona w walutach obcych.

Jednak pomimo powyższych faktów wskaźniki rentowności utrzymują się na wysokich poziomach i nie przewiduje się ich dalszego spadku.

9.2. WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźniki płynności dla Spółki znajdowały się w przedziałach uznawanych za bezpieczne. Wskaźniki te były znacząco niższe niż w roku poprzednim. Ich spadek wynikał z wydatkowania środków pozyskanych z emisji na realizację zamierzeń inwestycyjnych opisanych w prospekcie emisyjnym.

Wskaźniki płynności KOELNER SA

Wyszczególnienie	2005 r.	2004 r.
Wskaźnik płynności bieżącej	2,2	7,1
Wskaźnik płynności szybkiej	1,1	4,5

Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe – zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe

9.3. ZAPASY

Spółka, poprzez bieżący monitoring, dąży do utrzymywania optymalnych stanów magazynowych, pozwalających zapewnić ciągłość sprzedaży przy jak najniższym koszcie ich finansowania. Jednocześnie stała rozbudowa sieci dystrybucji w kraju i za granicą powoduje, że KOELNER SA wprowadza nowe rozwiązania informatyczne i organizacyjne, które wraz z rozbudową i optymalizacją całego łańcucha logistycznego, mają na celu zapewnienie terminowych dostaw do każdego Klienta.

Analiza danych ilościowych i wartościowych wskazuje, iż istnieje silne powiązanie wysokości zapasów z poziomem sprzedaży. W związku z tym, iż popyt na towary i produkty Grupy jest uzależniony od popytu w branży budowlano-montażowej najwyższy poziom zapasów jest budowany w miesiącach zimowych. Ponadto specyfika dostaw z Dalekiego Wschodu (dla całej branży) wymaga utrzymywania zapasów towarów na stosunkowo wysokim poziomie.

9.4. WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA

Wskaźniki zadłużenia mieszczą się w przedziałach uznawanych za bezpieczne. Ich wzrost w stosunku do roku poprzedniego wynika z faktu wydatkowania przez Spółkę środków pozyskanych z emisji na realizację programu inwestycyjnego.

Wskaźniki zadłużenia KOELNER SA

Wyszczególnienie	2005 r.	2004 r.
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,25	0,15
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,34	0,17
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi	1,62	4,25
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,01	0,03

Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania długo- i krótkoterminowe / aktywa ogółem
- wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = zobowiązania długo- i krótkoterminowe / kapitały własne
- wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami własnymi = kapitały własne / aktywa trwałe
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterminowe / aktywa ogółem.

10. NOTOWANIA GIEŁDOWE

Poprawa wyników finansowych i osiągnięcia biznesowe Grupy KOELNER w 2005 roku znalazły odzwierciedlenie w notowaniach akcji KOELNER SA na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Cena akcji Spółki wzrosła o 159,41%, przewyższając roczne wzrosty indeksów WIG i WIG-PL.

	2005 r.	2004 r.	zmiana %
KOELNER SA (zł)	31,00	11,95	159,41%
WIG	35 600,79	26 636,19	33,66%
WIG PL	35 228,72	26 540,11	32,74%
Zysk na jedną akcję (zł)*	0,92	0,73	26,03%
Wartość księgowa na jedną akcję (zł)*	5,76	4,94	16,60%

* wskaźniki obliczone w oparciu o dane skonsolidowane

11. INFORMACJA O PODMIOCIE UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Decyzją Rady Nadzorczej Spółki z dnia 11.01.2005 r. podmiotem uprawnionym do badania sprawozdania finansowego Spółki za rok 2005 wybrana została HLB Frąckowiak i Wspólnicy Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, pl. Wiosny Ludów 2 wpisanej na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod numerem 238. Umowę podpisano w dniu 19.01.2005 r. i obejmowała ona:

1. badanie jednostkowego rocznego sprawozdania finansowego KOELNER SA za rok 2004;
2. badanie skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KOELNER za rok 2004;
3. przegląd jednostkowego sprawozdania finansowego KOELNER SA za I półrocze 2005;
4. przegląd skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KOELNER za I półrocze 2005;
5. badanie jednostkowego rocznego sprawozdania finansowego KOELNER SA za rok 2005;
6. badanie skonsolidowanego rocznego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej KOELNER za rok 2005.

Łączną wysokość wynagrodzenia wynikającą z umowy z tytułu badania i przeglądu sprawozdań finansowych przedstawia poniższa tabela (w tys. zł):

	2005 r.	**2004 r.**
Wynagrodzenia z tytułu badania	108	57
Wynagrodzenia za usługi pokrewne	-	33

12. ZASADY ŁADU KORPORACYJNEGO

KOELNER SA w pełni przestrzega wszystkich przyjętych zasad ładu korporacyjnego, określonych w „Dobrych praktykach w spółkach publicznych w 2005", zgodnie z oświadczeniem złożonym przez zarząd Spółki w dniu 30 czerwca 2005 r.

Radosław Koelner – Prezes Zarządu ……

Tomasz Mogilski – Wiceprezes Zarządu ……

Wrocław, 15 maja 2006 r.