

List Prezesa Zarządu Optopol Technology S.A. do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Rok 2008 z całą pewnością należał do trudnych dla całej gospodarki: globalny kryzys, znacząca przecena na rynkach kapitałowych, spowolnienie w Polsce czy wreszcie gwałtowne osłabienie złotego, to tylko niektóre zjawiska wpływające na gospodarkę i nastroje.

Pozwólcie Państwo, iż podzielę się kilkoma spostrzeżeniami i refleksjami, dotyczącymi ważnych i istotnych dla funkcjonowania Grupy OPTOPOL wydarzeń mających miejsce w 2008 roku.

Zakończenie prac projektowych, testów klinicznych i wreszcie wprowadzenie do seryjnej produkcji najnowszego aparatu o nazwie SOCT HR, charakteryzującego się rozdzielczością 3 mikrony i szybkością skanowania do 52 tys. skanów na sekundę, który pozwolił zachować Optopol Technology S.A. znaczącą pozycję na rynku producentów urządzeń diagnostycznych dla okulistyki opartej na tomografii spektralnej. Technologiczne zaawansowanie oraz innowacyjność nowego urządzenia, to z jednej strony olbrzymi atut i argument na tak konkurencyjnym i przyszłościowym rynku, z drugiej zaś strony, realne kłopoty techniczne i jakościowe oraz skomplikowany i trudny proces przygotowania produkcji seryjnej. Z tymi niestety problemami zderzyliśmy się nie tylko w Spółce, ale również po stronie, skądinąd światowego lidera w swojej branży, jednego z dostawców kluczowego dla produkcji elementu, który na skutek problemów jakościowych po swojej stronie znacząco opóźnił jego dostawy, co spowodowało, iż dopiero we wrześniu rozpoczęliśmy seryjną produkcję naszego urządzenia, borykając się w początkowej jej fazie z dużymi problemami jakościowymi.

Dzisiaj osiągnęliśmy pełną zdolność produkcyjną oraz, tak ważną dla powodzenia sprzedaży, wysoką jakość i niezawodność SOCT HR, wprowadziliśmy również zmodyfikowane oprogramowanie z wieloma nowymi funkcjami diagnostycznymi i pomiarowymi, szczególnie w zakresie rozpoznawania warstw siatkówki, co jest kluczowe dla diagnostyki tylnego odcinka oka.

Zmiana dystrybutora w USA, największym światowym rynku dla urządzeń medycznych, a tym samym konieczność przepisania posiadanego certyfikatu FDA na nowego partnera, tj. Canon USA, spowodowała w praktyce wyeliminowanie Spółki z rynku amerykańskiego w 2008 roku. Rozpoczęcie sprzedaży przez Canon USA tomografu SOCT oraz perymetru PTS 100 nastąpi w drugim kwartale 2009 roku.

Opisane wyżej problemy w sposób negatywny wpłynęły głównie na wyniki Optopol Technology S.A. i, w konsekwencji, na obniżenie prognozowanego zysku netto Grupy OPTOPOL.

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy OPTOPOL wzrosły w 2008 roku do 69 470 tys. zł tj. o 18,62 % w stosunku do roku poprzedniego, zysk operacyjny osiągnął wartość 9 016 tys. zł, rentowność EBIT wyniosła prawie 13 %, a rentowność EBITDA 15,9 %.

Optopol Technology S.A. znalazł się w dużej grupie firm polskich, które w oparciu o powszechną prognozę znaczącej aprecjacji złotego w stosunku do Euro i innych walut, zawarły umowy opcyjne. Naszym podstawowym celem przy zawieraniu umów z BRE Bankiem S.A. było zapewnienie odpowiedniej rentowności sprzedaży eksportowej, tak abyśmy mogli zrealizować prognozowane wyniki Spółki oraz utrzymać konieczny dla firm technologicznych poziom nakładów na badania, inwestycje i rozwój. Drastyczne załamanie polskiej waluty oraz mniejsze przychody z eksportu z opisanych wyżej powodów nakazują ocenić negatywnie decyzję o wyborze opcji jako zabezpieczenia kursowego. Niemniej jednak, w wyniku wprowadzenia do sprzedaży nowego urządzenia SOCT HR, Perymetru PTS 1000 i Topografii PCT-200 oraz rozpoczęcie ich sprzedaży w USA, nasz cel, średniomiesięczna sprzedaż eksportowa w 2009 roku na poziomie 1,5 mln Euro, pozwoli nam na realizację umowy z BRE Bankiem S.A..

Bardzo dobrze natomiast radziła sobie spółka zależna OPTOPOL Technology – spółka OPTOPOL Handlowy Sp. z o. o. i to zarówno w obszarze sprzedaży urządzeń produkowanych przez

spółkę matkę, jak i towarów pochodzących od innych światowych producentów sprzętu diagnostycznego dla okulistyki i urządzeń dermatologicznych. Przychody ze sprzedaży OPTOPOL Handlowego w 2008 roku wyniosły 31 005 tys. zł., tj. wzrost o ponad 40 % w porównaniu do wyników za 2007 rok, przy jednoczesnym uzyskaniu rentowności netto na poziomie 11,25 %.

Z końcem 2008 roku, w słoweńskiej spółce zależnej Optotek d.d.o z dużym powodzeniem zakończyliśmy prace badawczo-rozwojowe nad rodziną laserów do mikrochirurgii oka, uruchamiając serię przedprodukcyjną lasera YAG-owego. Zakończyliśmy również badania kliniczne uzyskując potrzebne certyfikaty i dopuszczenia do sprzedaży, którą rozpoczynamy z dniem 1 lipca br.

Dla przyszłości OPTOPOL Technology olbrzymie znaczenie miało powołanie Biura Badawczo-Rozwojowego, które, z uwagi na ścisłą współpracę z naukowcami z Katedry Fizyki Medycznej Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, usytuowane zostało w Toruniu. W roku 2008 udało się zakupić na potrzeby Biura nowoczesną, specjalistyczną aparaturę pomiarowo-badawczą oraz zakończyć prace organizacyjne. Nakłady związane z utrzymaniem BBR oraz pracami badawczo-naukowymi w nim prowadzonymi wyniosły tylko w 2008 roku blisko 1,0 mln zł. Prowadzenie intensywnych prac badawczo-rozwojowych jest absolutnie konieczne dla utrzymania długoterminowej przewagi konkurencyjnej podobnie zresztą jak inwestycje w kapitał ludzki, w ramach których ustanowiliśmy między innymi stypendia fundowane dla studentów Wydziału Fizyki Medycznej UMK. Stypendia otrzymywać będzie pięciu studentów z każdego roku akademickiego, a okres obowiązywania tej umowy ustalono na 20 lat, co zapewni OPTOPOL Technology dostęp do wysokokwalifikowanych pracowników na wiele lat. Niewątpliwie, wynikiem między innymi tych działań, jest coraz większy zakres współpracy i wzajemnych powiązań biznesowych z Firmą Canon Inc., Japonia, oraz jej spółkami zależnymi.

Wg stanu na dzień 31 grudnia 2008 roku, Grupa OPTOPOL zatrudniała 291 pracowników, wśród których jest wielu absolwentów wydziałów fizyki, informatyki i optyki uczelni wyższych z całej Polski. Nakłady na prace badawczo-rozwojowe, w tym koszty zakończonych prac badawczo-rozwojowych oraz inwestycje w nowe prototypy Grupy OPTOPOL wyniosły 3 878 tys. zł i stanowiły prawie 5,6% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży, które finansowane były w głównej mierze kredytami oraz środkami własnymi.

Miarą uznania poziomu technologicznego produktów i prac badawczych jest z całą pewnością akceptacja wszystkich przedłożonych wniosków o dotacje z funduszy unijnych i wysoki poziom dofinansowania jakie Grupa OPTOPOL otrzymała w 2008 r., który wyniósł 1,6 mln. zł., tj. 2,3% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży Grupy Optopol.

Szanowni Państwo,

W Imieniu Zarządu OPTOPOL Technology S.A. oraz jej spółek zależnych raz jeszcze dziękuję za zaufanie, jakim obdarzyliście Państwo Grupę OPTOPOL. Mimo przejściowych trudności z jakimi zderzyliśmy się w 2008 roku, a przede wszystkim ich definitywne przezwyciężenie, pozwala mi być pewnym, iż konsekwentna realizacja przedstawionej podczas debiutu giełdowego w lutym 2008 roku strategii rozwoju Grupy OPTOPOL zakładająca, dalszy rozwój dotychczasowych oraz wdrażanie do produkcji nowych urządzeń, pozwoli na uzyskanie lepszych, oczekiwanych rezultatów, a Państwu, Akcjonariuszom OPTOPOL Technology S.A. przyniesie w długiej perspektywie czasowej wiele powodów do zadowolenia.

Zawiercie, 30 kwietnia 2009 roku

Adam Bogdani

Prezes Zarządu OPTOPOL Technology S.A.