



---

LIST PREZESA ZARZĄDU DO AKCJONARIUSZY I  
PARTNERÓW BIZNESOWYCH

---

Megaron S.A.

---

Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze i Partnerzy Biznesowi,

w imieniu Zarządu Megaron S.A. mam przyjemność przedstawić Państwu sprawozdanie finansowe oraz sprawozdanie z działalności Spółki za 2022 r. Stanowi ono podsumowanie całorocznej pracy i wysiłków Pracowników włożonych w budowanie pozycji Spółki oraz rozwijanie jej przewag konkurencyjnych na rynku krajowym i zagranicznym.

W 2022 r. Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży na poziomie 47 829 tys. zł. i stratę netto w wysokości 1 053 tys. zł. Strata ta była spowodowana przede wszystkim spowolnieniem na krajowym rynku materiałów budowlanych, a także ogłoszeniem upadłości likwidacyjnej przez istotnego kontrahenta Spółki, brytyjską firmę Birmingham Innovations LTD. Na wzrost kosztów wpłynęły natomiast zawirowania na światowych rynkach produkcji surowców i komponentów oraz rosnąca w 2022 r. inflacja. Wskutek powyższych czynników, przewidując dalsze spowolnienie na krajowym rynku materiałów budowlanych, Spółka musiała podjąć trudną decyzję o ograniczeniu zatrudnienia.

W 2022 r. Spółka kontynuowała rozwój sprzedaży białej gładzi dyspersyjnej Śmig A-11. Rok ten, pomimo niestabilnego rynku był także okresem, w którym reklama innowacyjnego produktu - papy w płynie, przyniosła wysokie wzrosty sprzedaży. Wysoki popyt na ten produkt Spółka planuje utrzymać już na wiosnę 2023 r. Spółka współpracuje obecnie z dwoma kolejnymi sieciami handlowymi o krajowym zasięgu, żeby produkty były dostępne w ich ofercie w 2023 r.

Spółka koncentrowała też swoje działania na rozwoju sprzedaży zbrojonego gipsu szpachlowego Gs-10. Produkt ten jest najmocniejszym gipsem do łączenia płyt g-k dostępnym na polskim rynku. Działania prowadzone wśród wykonawców budujące świadomość produktu połączone z konkurencyjną ceną pozwolą zdobyć spółce część wysokomarżowego rynku sypkich produktów do łączenia płyt.

Istotnym elementem wzmocnienia pozycji rynkowej w 2022 r. była kontynuacja działalności badawczo - rozwojowej, która koncentrowała się na poszukiwaniu i realizacji projektów zmierzających w kierunku poszerzenia oferty wyrobów oraz optymalizacji procesów wytwarzania. Spółka rozwijała także potencjał zakończonych w minionych latach projektów przy wsparciu Funduszy Unijnych, których przedmiotem był zakup infrastruktury B+R obejmującej urządzenia badawcze, pomiarowe, laboratoryjne oraz podjęcie szerokiego projektu badawczo-

rozwojowego, mającego na celu wprowadzenie owych technologii i produktów w zakresie działalności Spółki. Dodatkowo, za pośrednictwem strony internetowej [www.smig.pl](http://www.smig.pl) rozwijaliśmy bazę wiedzy zawierającą artykuły oraz porady związane ze sztuką budowlaną. Zawarte w niej treści są przeznaczone zarówno dla profesjonalistów jak i amatorów.

Spółka w marcu 2023 wprowadziła na rynek innowacyjny klej cementowy wysokiej klasy normowej C2TES1 o nazwie S-8 Contact Max zapewniający maksymalny kontakt płytek z podłożem. Sprzedaż kleju będzie wspierana przez najnowocześniejszy na rynku program lojalnościowy dla wykonawców, który został opracowany wewnątrz firmy w 2022 r.. Rozwiązania zastosowane w programie są wyjątkowe w branży natomiast kleje cementowe są zupełnie nowym segmentem rynku dla Spółki stąd prognozowany wzrost przychodów będzie dynamiczny.

W celu przygotowania spółki na 2023 rok, zawarte zostały niezbędne aneksy i umowy kredytowe poprawiające znacząco płynność spółki. Sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. Nie mamy istotnych problemów z windykacją należności, a nasze zobowiązania regulujemy terminowo. Z całą pewnością mogę stwierdzić, że jesteśmy przygotowani na wyzwania czekające nas w 2023 roku. Wyrażam także głębokie przekonanie, że osiągnęte rezultaty, pozycja rynkowa oraz podejmowane działania stawiają Spółkę w gronie firm wiarygodnych, stabilnych finansowo i z dobrymi perspektywami wzrostu.

*Szczecin, dnia 24 kwietnia 2023 roku*

Piotr Sikora – Prezes Zarządu