



TOYA SA
ul. Sołtysowicka 13-15
51-168 Wrocław, Polska
tel.: (+48 71) 32 46 200
fax: (+48 71) 32 46 370

info@yato.pl (biuro)
import@yato.pl (import)
export@yato.pl (eksport)
sales@yato.pl (sprzedaż)
www.toya.pl



Szanowni Państwo

W imieniu Zarządu Toya S.A. przekazuję Państwu raport roczny Spółki podsumowujący działalność w 2013 roku. Miniony rok był dobry dla Spółki, która nie tylko utrzymała swoją silną pozycję biznesową, ale wzmocniła w kilku obszarach swoją obecność na rynku. Przychody Spółki osiągnęły wartość ponad 211 mln zł, a zysk netto ponad 23,1 mln zł. Wyniki te były znacząco wyższe od odpowiednich danych finansowych w roku ubiegłym.

Tak dobre wyniki osiągnięte były mimo spowolnienia wzrostu gospodarczego w Polsce, jak również słabych wyników makroekonomicznych w wielu państwach Unii Europejskiej. Spółka osiągnęła sukces dlatego, że konsekwentnie realizowała strategię poszerzania oferty produktowej, przywiązywała dużą wagę do utrzymywania dobrych relacji z klientami, jak również wprowadziła istotne zmiany organizacyjne wspierające poprawę jakości obsługi klienta oraz dostępność produktów.

Toya S.A. osiągnęła tak dobre wyniki dzięki przebudowie swoich relacji z klientami we wszystkich kanałach dystrybucji. Największy udział w tych zmianach miało pozyskanie nowych klientów oraz zacieśnienie współpracy z największymi partnerami w kanale tradycyjnym, co przyniosło zwiększone przychody o ponad 7 mln zł. Sukcesem w minionym roku był również rozwój Toya S.A. w kanale sieciowym. Wyhamowany został bowiem systematyczny spadek sprzedaży odnotowany w ubiegłych latach, głównie przez lepsze dopasowanie oferty produktowej i elastyczniejszą reakcję na zmieniający się popyt, co pozwoliło zwiększyć sprzedaż w tym kanale o ponad 5 mln zł. Działalność eksportowa, mimo zmniejszenia się udziału w ogólnej sprzedaży, wartościowo uległa poprawie o ponad 3 mln zł. Było to efektem dobrej współpracy z dotychczasowymi partnerami, jak również wynikało z pozyskania nowych klientów w krajach, w których byliśmy dotąd nieobecni.

Istotne zwiększenie sprzedaży nie byłoby możliwe bez przygotowania lepszej oferty produktowej. Doskonała współpraca z dostawcami, pełny przegląd ich możliwości produkcyjnych a przede wszystkim stałe oczekiwanie poprawy jakości przy niezmiennych cenach dawało możliwość spełniania coraz wyższych wymagań klientów i przyczyniło się w dużym stopniu do zwiększenia satysfakcji z używania narzędzi, których dostawcą jest Spółka. Podejmowaliśmy również wiele działań mających na celu zidentyfikowanie oczekiwań klientów w zakresie nowych produktów. Dało to nam podstawę do kontynuowania strategii rozwoju związanej z poszerzaniem gamy asortymentowej i aktywnym zarządzaniem produktem. Zmiany te wsparte były systematycznie rozbudowywanym systemem SAP, do którego rozwoju Spółka cały czas przywiązuje dużą wagę.

Jestem przekonany, że perspektywy rozwoju Spółki oraz grupy kapitałowej, w której spółka jest jednostką dominującą, są bardzo dobre w roku 2014 i latach następnych. Kilka lat temu podjęliśmy kluczowe decyzje dotyczące strategii Spółki, które przynoszą obecnie bardzo dobry efekt, mimo niesprzyjającego otoczenia makroekonomicznego. Procesy te będą przez nas kontynuowane, a spodziewane ożywienie w gospodarce światowej powinno wzmocnić podjęte działania.

W imieniu Zarządu chciałbym podziękować naszym akcjonariuszom, klientom, dostawcom oraz pracownikom za ich wkład i wsparcie w rozwój Toya S.A.

Grzegorz Pinkosz

Prezes Zarządu