



Warszawa, 5 maja 2008 r.

ŁĄCZNE WYNIKI FINANSOWE KONSORCJUM STALI I BODEKO NA POZIOMIE ZBLIŻONYM DO BARDZO DOBREGO I KWARTAŁU 2007 R.

Konsorcjum Stali zanotowało w I kwartale 2008 roku 90,8 mln zł przychodów netto ze sprzedaży, 4,7 mln zł zysku brutto oraz 3,71 mln zł zysku netto. Z kolei Bodeko, które zostanie formalnie połączone z Konsorcjum w najbliższym czasie, zanotowało 176,35 mln zł przychodów ze sprzedaży i 7,84 mln zł zysku netto. Zsumowane przychody obu firm wyniosły 267,13 mln zł, zaledwie o 0,33 proc. mniej niż w najlepszym od lat dla branży stalowej I kwartale 2007 r., a zysk netto 11,47 mln zł, czyli o 3,99 proc. mniej.

Spadek przychodów Konsorcjum efektem podziału rynku między Konsorcjum a Bodeko

Dużo lepsze rezultaty handlowe osiągnęło w I kw. Bodeko Sp. z o.o. zaopatrujące głównie firmy handlowe i składy budowlane, które biorąc pod uwagę wzrosty cen na rynku w tym okresie budowały magazyny dokonując intensywnych zakupów.

Z kolei Konsorcjum Stali S.A. specjalizujące się w obsłudze głównie firm budowlanych i wytwórców konstrukcji stalowych zanotowało wynik nieco gorszy, gdyż procesy inwestycyjne realizowane przez te firmy rozpoczną się dopiero w kolejnych kwartałach bieżącego roku. Z tej perspektywy wyniki wypracowane przez Konsorcjum i Bodeko w I kwartale 2008 r. należy uznać za zadowalające. Już w tym okresie można zauważyć pierwsze pozytywne efekty synergii - różniąc się w obu spółkach struktura klientów przyczyniła się do utrzymania na wysokim poziomie łącznych wyników finansowych.

Mimo, że wyniki samego Konsorcjum były słabsze niż w I kwartale 2007 r.: przychody były niższe o 20 proc., zysk brutto ze sprzedaży o 31 proc., natomiast zysk netto o 30 proc., to obecnie obie firmy należy traktować praktycznie jako jeden podmiot. - *Wynika to z faktu, że w ramach połączenia z Bodeko ustaliliśmy, że przestajemy ze sobą konkurować, a nasza oferta musi się uzupełniać* - wyjaśnia Robert Wojdyna, prezes Zarządu Konsorcjum Stali S.A. - *To uzupełnienie dotyczy zarówno oferty asortymentowej, struktury klientów jak też zasięgu terytorialnego. Wspólnie realizujemy strategię rozwoju, prowadząc działalność handlową optymalną z punktu widzenia połączonego podmiotu. Dla nas jest już mniej istotne, w której ze spółek wypracowywany jest większy zysk, to są już nasze wspólne pieniądze* - podkreśla Robert Wojdyna.

Ponieważ Konsorcjum Stali specjalizuje się w obsłudze klientów finalnych, czyli np. firm budowlanych i producentów wykorzystujących stal, a Bodeko wyspecjalizowało się



w sprzedaży do klientów hurtowych, do firm handlowych, to lepsze efekty w I kw. tego roku zostały wypracowane przez spółkę z Zawiercia. W I kwartale tego roku gwałtownie rosły ceny wyrobów hutniczych, a hurtowi klienci Bodeko robili duże zakupy w obawie przed kolejnymi wzrostami cen. Stąd Bodeko zanotowało większe o 14,1 proc. przychody w porównaniu z I kwartałem 2007 (do 176,36 mln zł) i wyższy o 18,95 proc. zysk netto (7,84 mln zł w porównaniu z 6,59 mln zł).

- *Procesy inwestycyjne dopiero się rozpoczynają, bardzo łagodna zima po raz drugi zaskoczyła wszystkich, wiele firm budowlanych nie zdążyło przygotować placów budowy. Dla nas najlepszy czas dopiero nadchodzi* - wyjaśnia Robert Wojdyna. Niższe od ubiegłorocznych wyniki Konsorcjum Stali spowodowane były również opóźnieniami w dostawach wyrobów płaskich ze strony kluczowych producentów, w efekcie czego przychody z tych kontraktów odłożone zostały na kolejne miesiące. Warto też zauważyć, że Konsorcjum Stali jako podmiot przejmujący Bodeko ponosi całość kosztów połączenia Konsorcjum.

Porównanie do I kwartału 2007 r. może być również o tyle mylące, że był to najlepszy kwartał od trzech lat. - *Należy pamiętać, że porównujemy się do bardzo dobrego I kwartału 2007 r., najlepszego od hossy z początku 2004 roku* - tłumaczy prezes Konsorcjum Stali. Poprawa marży na sprzedaży zbrojeń budowlanych.

- *Oprócz tego, że obie spółki razem utrzymały bardzo dobre wyniki I kwartału 2007 r., kolejna dobra wiadomość to znaczna poprawa marży zysku brutto na produkcji zbrojeń i konstrukcji stalowych. Zyskowność brutto ze sprzedaży produktów wzrosła o 3 pkt. proc. do 22,9 proc., a udział produktów w zysku ze sprzedaży wzrósł z 33,5 proc. do 37,1 proc. To efekt reorganizacji zakładu produkcji zbrojeń budowlanych Konsorcjum w Warszawie-Ursusie i przemysłowej strategii handlowej i produkcyjnej. Dzięki oddzieleniu magazynu zakładu produkcyjnego od magazynu oddziału handlowego w Ursusie, magazyn zbrojarni jest zaopatrywany tylko w takich ilościach, jakie potrzebne są do realizacji kontraktów co przyniosło konkretne oszczędności* - tłumaczy Robert Wojdyna. Poza tym, w tym trudnym dla produkcji zbrojeń budowlanych okresie, kiedy ceny na pręty żebrowane gwałtownie rosły zaś ceny na gotowe zbrojenia stały w miejscu udało się wypracować bardzo zadowalającą rentowność. Nasze doświadczenie i znajomość rynku stali wciąż przynosi dobre rezultaty.

Lepsze perspektywy na II kwartał

Perspektywy Spółki w zakresie sprzedaży wyrobów stalowych w II kwartale i następnych okresach 2008 roku będzie kształtował przede wszystkim popyt związany ze spodziewanym w Polsce wysokim poziomem inwestycji oraz cena i podaż stali pochodzącej od krajowych i zagranicznych producentów.

Po I kwartale przypadającym na okres zimy, który w Polsce, nie licząc wyjątkowego pod tym względem I kw. 2007 r., wiąże się tradycyjnie z mniejszym tempem realizacji inwestycji, Konsorcjum Stali spodziewa się ożywienia inwestycyjnego w II i III kwartale 2008 r. Potwierdzać te przewidywania zdają się zapytania ofertowe otrzymywane przez Spółkę,



dotyczące dużych inwestycji z terminem realizacji rozpoczynającym się w kolejnych miesiącach bieżącego roku. Podobne doniesienia płyną od krajowych i zagranicznych producentów. Nadal przewidywane jest utrzymanie tendencji wzrostu cen, co wynika zarówno ze wzrostu kosztów produkcji stali, jak i z wysokiego popytu w większości krajów Europy, a także w wielu rejonach świata. Jednocześnie wiele podmiotów realizujących inwestycje w Polsce, a także przetwórców stali będzie dążyło do zapewnienia sobie w krótkim okresie jak najwyższego poziomu zapasów wobec przewidywanego wzrostu cen. Spodziewany wzrost popytu powinien skutkować wzrostem zyskowności sprzedaży.

Wysoki popyt i rosnący poziom cen na rynkach zagranicznych, w tym w krajach tradycyjnych importerów stali, ograniczy również możliwość szybkiego nasycenia rynku polskiego stalą z importu, co miało miejsce w 2007 roku.

Konsorcjum Stali liczy na to, że II kwartał okaże się znacznie lepszy od I. - *Sytuacja ulega gwałtownej poprawie. Ruszyły duże budowy, wzrosło zapotrzebowanie na zbrojenia budowlane* - mówi Robert Wojdyna. - *Ta tendencja powinna utrzymać się w następnych miesiącach, nie widać oznak zagrożenia dla rosnącego popytu* - tłumaczy prezes Konsorcjum Stali.

Dodatkowych informacji udzielają:

Robert Wojdyna,
Prezes Zarządu Konsorcjum Stali
tel. 608 55 66 66,
mail: robert.wojdyna@ks.mail.pl

Marcin Czekąński,
Utilis PR,
tel. 601 93 94 26,
mail: marcin.czekanski@ks.mail.pl