

Warszawa, 31.08.2011 r.

Konsorcjum Stali: rekordowe wyniki w I półroczu 2011

Grupa zarobiła 17,5 mln PLN

Konsorcjum Stali, jeden z czołowych dystrybutorów stali i producentów zbrojeń budowlanych w Polsce, w I połowie 2011 roku osiągnął bardzo dobre wyniki finansowe. Grupa wypracowała 729,2 mln PLN przychodów ze sprzedaży, o 53,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Zys netto sięgnął 17,5 mln PLN wobec 14,7 mln PLN w I połowie 2010 (wzrost o 18,5 proc.) Wolumen sprzedaży wyniósł w I półroczu 2011 311,2 tys. ton w porównaniu do 242,8 tys. ton w tym samym okresie 2010 (wzrost o 28,2 proc.).

- Po rekordowym I kwartale tego roku, kiedy to udało nam się osiągnąć najlepszy wynik kwartalny w historii działalności, powtórzyliśmy ten sukces w całym I półroczu – informuje Robert Wojdyna, prezes Konsorcjum Stali. W I kwartale tego roku, w związku z dużym popytem, wyroby hutnicze podrożały o kilka procent. – Kolejny kwartał przyniósł korektę spowodowaną zbyt szybkim forsowaniem podwyżek przez producentów, a następnie ceny ustabilizowały się na wciąż wysokim, w porównaniu z ubiegłym rokiem, poziomie – wyjaśnia Robert Wojdyna.

Podstawą osiągnięcia wyników finansowych na tym poziomie była nie tylko dobra koniunktura na rynku stali, która przełożyła się na podwyżki cen wyrobów hutniczych. – To przede wszystkim owoc realizowanej przez nas strategii rozwoju sieci oddziałów handlowych i zakładów produkcyjnych – ocenia Robert Wojdyna. Grupa Konsorcjum Stali posiada obecnie 14 oddziałów handlowych. W tym roku Konsorcjum otworzyło trzy oddziały: w Gdańsku, Rzeszowie i w Markach koło Warszawy. Z kolei na przełomie roku oddział handlowy w Krakowie przeniesie się do nowej siedziby, w której znajdzie się również nowoczesne centrum serwisowe blach. Nowe centrum w Krakowie wyposażone zostanie w nowoczesne maszyny do cięcia wzdłużnego i poprzecznego blach oraz duży magazyn. – Szacujemy, że w wyniku inwestycji w nowe oddziały sprzedaż wyrobów hutniczych Konsorcjum Stali powinna w przyszłym roku zwiększyć się o kolejne. 50 tys. ton - informuje Robert Wojdyna, prezes spółki.

Poza działalnością handlową znaczący udział we wzroście przychodów miała również działalność produkcyjna. Konsorcjum Stali wytwarza w czterech zakładach prefabrykaty zbrojarskie. Działalność produkcyjna w I półroczu 2011 roku stanowiła 31 % przychodów Grupy i przyniosła 225,9 mln PLN przychodów ze sprzedaży w porównaniu ze 117 mln PLN rok wcześniej (wzrost o 93,1 proc.) Konsorcjum Stali niemal w całości wykorzystywało w tym okresie swoje moce produkcyjne, które wynoszą ponad 15 tys. ton zbrojeń miesięcznie. – Decyzję o inwestycji w prefabrykację zbrojeń budowlanych podjęliśmy jeszcze przed wejściem na GPW w 2007 roku w przekonaniu o wzroście zapotrzebowania na te wyroby w przyszłości – tłumaczy Robert Wojdyna. Z rocznymi mocami na poziomie ponad 180 tys. ton Konsorcjum jest liderem na tym rynku. Dzięki takiej pozycji, kilkunastoletniemu doświadczeniu i sieci czterech zakładów zlokalizowanych w Warszawie, Wrocławiu i Poznaniu, Konsorcjum Stali jest cenionym dostawcą dla firm budowlanych realizujących

duże inwestycje budowlane.. Wzrost zużycia prefabrykatów zbrojeniowych wynika również z tego, że coraz więcej prętów żebrowanych trafia do odbiorców właśnie w postaci zbrojeń budowlanych. Polska Unia Dystrybutorów Stali szacuje, że zużycie stali zbrojeniowej w Polsce w 2011 roku wyniesie 1,2 mln ton, co oznacza wzrost o ok. 15 proc. w porównaniu z 2010 rokiem. Według PUDS większość stali zbrojeniowej trafi na rynek w formie prefabrykatów zbrojeniowych: 75 proc., czyli ok. 900 tys. ton. Dla porównania w 2010 roku było to odpowiednio 70 proc. i 735 tys. to, co oznacza, że w tym roku popyt na zbrojenia budowlane wzrośnie o 165 tys. ton, czyli o 22,5 proc.

Według prezesa Konsorcjum Stali skala realizowanych obecnie w Polsce inwestycji drogowych zapewni pracę zakładom prefabrykacji zbrojeń jeszcze przez kilka lat. – Nie zapominajmy również o tym, że ruszają gigantyczne inwestycje w energetyce, przed nami dopiero konieczne inwestycje na kolei. Coraz więcej prefabrykatów zamawia też budownictwo mieszkaniowe i komercyjne, które przed kryzysem w 2008 roku było naszym głównym klientem – mówi Robert Wojdyna.