



Warszawa, dnia 30 maja 2008 r.

Szanowni Państwo,

Po raz pierwszy zwracam się do Was jako Prezes Zarządu Konsorcjum Stali S.A, Spółki publicznej, notowanej na GPW. W grudniu ubiegłego roku z sukcesem zadebiutowaliśmy na warszawskim parkiecie osiągając wzrost wartości akcji o ponad 30 procent. Było to wydarzenie przełomowe dla rozwoju Spółki, ponieważ dzięki środkom pozyskanym z giełdy będziemy mogli zrealizować najważniejszy cel emisji: połączenie z Bodeko Sp. z o.o. z Zawiercia.

Rok 2007 to dla nas czas bardzo intensywnej pracy nad debiutem na GPW i połączeniem z firmą Bodeko. W maju przekształciliśmy Spółkę w S.A. i podpisaliśmy umowę inwestycyjną z właścicielami Bodeko Sp. z o.o. z Zawiercia. Rozpoczęliśmy również wdrażanie nowego systemu informatycznego klasy ERP mającego w przyszłości wspomóc zarządzanie skonsolidowanym przedsiębiorstwem.

Nie zapomnieliśmy również o podstawowej działalności Spółki. Ostatnie lata to okres bardzo dynamicznego rozwoju działalności handlowej i produkcyjnej. Działalność handlową na rynku dystrybucji stali prowadziliśmy w trzech oddziałach: w Warszawie-Ursusie, Zielonce k. Warszawy oraz w Krakowie. Spółka od wielu lat specjalizuje się w sprzedaży stali budowlanej, dlatego poszerzając naszą ofertę dla budownictwa, rozwinęliśmy w znaczącym stopniu zakład produkujący zbrojenia budowlane w Ursusie i rozpoczęliśmy wytwarzanie konstrukcji spawanych w Warszawie–Rembertowie. W 2007 roku udział produkcji w osiągniętych przychodach przekroczył 26 procent. W przyszłości w dalszym ciągu będziemy rozwijali produkcję i przetwórstwo wyrobów stalowych, osiągając dzięki temu wyższe marże i większe uniezależnienie od sezonowości sprzedaży wyrobów hutniczych. Pomoże nam w tym planowane na koniec I półrocza 2008 r. połączenie z Bodeko. Dzięki fuzji sieć oddziałów Konsorcjum Stali wzbogaci się o sześć punktów handlowych: w Warszawie, Zawierciu, Białymstoku, Sępólnie Krajeńskim, Wrocławiu i Poznaniu oraz o zakłady produkcji zbrojeń w Poznaniu i Warszawie. Na początku kwietnia 2008 r. uruchomiliśmy oddział handlowy w Lublinie, wkrótce uruchomimy również oddział handlowy w Gdańsku, w sierpniu ruszy zakład produkcji zbrojeń we Wrocławiu, a w 2009 roku zakład produkcji zbrojeń w Lublinie i Gdańsku. Również w przyszłym roku planujemy budowę nowych hal magazynowych w Krakowie.

Trafnie dobrana strategia rozwoju i dobre przygotowanie przedsiębiorstwa do koniunktury w branży, zaowocowało wypracowaniem w 2007 r. rekordowych wyników finansowych. Rok ten zakończyliśmy wzrostem przychodów ze sprzedaży o **17.5 %** w porównaniu z rokiem 2006 i osiągnęliśmy poziom **398 738 tys. zł.** Jeszcze większy wzrost zanotowaliśmy w pozycji zysku operacyjnego i zysku netto – zysk operacyjny osiągnął poziom **17 233 tys. zł** co oznacza wzrost w stosunku do roku 2006 o **51.4 %**, natomiast zysk netto, który wyniósł **13 053 tys. zł.** wzrósł o **68.5%**. Również pod względem wzrostu wolumenu sprzedaży





wyrobów stalowych miniony rok był rekordowy i zakończył się sprzedażą ponad **174.5 tys. ton**, co daje wzrost o ponad **11%** w stosunku do roku 2006. Systematycznie rosła rentowność przedsiębiorstwa i umacniała się nasza pozycja na rynku stalowym. Warto wspomnieć również, o wynikach wypracowanych przez Spółkę, z którą się połączymy czyli Bodeko Sp. z o.o z Zawiercia. Przychody tej firmy w 2007 roku osiągnęły poziom **607 022 tys. zł**, a zysk netto wyniósł **18 006 tys. zł**.

Osiągnięciu tak dobrych wyników sprzyjały bardzo korzystne warunki w otoczeniu gospodarczym, tj. wysoki wzrost produktu krajowego brutto, rosnące nakłady na inwestycje, dynamiczny rozwój budownictwa. Również cała branża hutnicza i dystrybucyjna odczuwała pozytywne skutki rozwoju gospodarczego rosnące zapotrzebowanie na wyroby ze stali. Zwłaszcza pierwsza połowa roku była okresem dynamicznego wzrostu popytu na stal budowlaną. Skutkiem tego był szybki wzrost cen, a także dążenie wielu konsumentów stali do zwiększenia poziomu zapasów. Wywołało to lawinowy napływ stali z importu. Już w połowie II kwartału zaowocowało to nadmierną podażą, co mimo dobrej koniunktury zmusiło krajowych producentów do obniżania cen, a wielu dystrybutorów, szczególnie tych, którzy zdecydowali się na import do wyprzedaży magazynów po niższych cenach. W IV kwartale 2007 roku ceny rynkowe strategicznych dla spółki wyrobów stalowych nadal spadały i osiągnęły poziom minimalny. Spółka była dobrze przygotowana do tej sytuacji, zarówno poprzez dokonane w odpowiednim momencie obniżenie zapasów jak również poprzez wzrost produkcji i możliwość generowania wartości dodanej na przetwórstwie wyrobów stalowych. Dzięki dobrze przemyślanej strategii rozwoju i zaangażowaniu wszystkich pracowników Konsorcjum Stali z lokalnego lidera wyrastamy na jednego z największych dystrybutorów stali w kraju. Nasz sukces to nie tylko zasługa kilku działających samodzielnie przedsiębiorców, którzy potrafili połączyć siły, by stworzyć większą i lepiej zarządzaną firmę. To przede wszystkim zasługa naszych klientów, którzy wybrali Konsorcjum Stali i akcjonariuszy, którzy zdecydowali się zainwestować w naszą Spółkę. Wybraliście nas, bo wierzymy, że współpraca to podstawa sukcesu i potrafimy tę zasadę wprowadzić w życie. Rozwijamy się dzięki Wam i rozwijamy się dla Was.

Z wyrazami szacunku

 KONSORCJUM STALI S.A.  
PREZES ZARZĄDU

*Robert Wojdyna*