

*Pismo Prezesa Zarządu*

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki ABM SOLID S.A. mam zaszczyt przedstawić Państwu sprawozdanie Spółki za 2007 rok.

Miniony rok był dla nas bardzo ważnym rokiem z uwagi na fakt debiutu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Pierwsze notowanie nastąpiło w dniu 24 lipca 2007r.

Wejście Spółki na warszawską giełdę w III kwartale roku pozwoliło kontynuować wzrost Grupy Kapitałowej i jej wzmocnienie w zakresie zasobów ludzkich, finansowych i majątkowych. Owoce tego wzrostu nie w pełni ujawniły się w 2007 roku, ale wyrażam przekonanie, że dadzą znaczące efekty już w 2008 roku.

Rok 2007 był bardzo dobry dla polskiej gospodarki a jej czynnikiem napędzającym były inwestycje i konsumpcja .

W ubiegłym roku Spółka ABM SOLID S.A. starała się jak najlepiej wykorzystać sprzyjającą koniunkturę w branży budowlanej, co przyczyniło się do odnotowania najlepszych wyników w historii Spółki. W 2007 r. ABM SOLID S.A. uzyskał największą z dotychczasowych wielkość przychodów ze sprzedaży, które wyniosły 145 247 tys. PLN. Istotny wpływ na mniejszą niż pierwotnie zakładano wielkość przychodów miały przesunięcia w realizacji części robót na kilku realizowanych kontraktach budowlanych. Wynikały one m.in. z konieczności skorygowania niezgodności w projektach dostarczonych przez Inwestora, przedłużeniu się terminów przekazania placów budowy, czy też konieczności wykonania prac poprawkowych po wykonawcy wcześniejszego etapu prac. Czynniki te spowodowały przesunięcie na rok 2008 r. przychodów ze sprzedaży w wysokości kilkunastu milionów zł.

Działalność budowlana oraz pozostałe przychody i koszty, pozwoliły osiągnąć w ubiegłym roku wysoką dynamikę zysku netto 152,5% przy wyniku netto 7 641 tys. PLN., który podobnie jak przychody ze sprzedaży, był najwyższym z dotychczasowych. W roku 2007 ABM SOLID S.A. wypracował największą z dotychczasowych rocznych rentowności brutto ze sprzedaży. Posiadany portfel zleceń oraz stosowana polityka zarządzania kontraktami i kontroli kosztów, pozwoliły uzyskać na kontraktach średnią rentowność w wysokości 12,9 %, podczas gdy w 2006 r. wyniosła ona 11,3 %. W minionym roku nastąpiła również poprawa rentowności netto z 3,68 % w 2006 r. na 5,26 % w 2007 roku.

Nadrzędnym celem strategicznym Spółki na 2008 rok jest stabilny i trwały wzrost wartości firmy realizowany poprzez wzrost wartości przychodów i rentowności. Planowany rozwój spółki obejmować będzie: inwestycje w środki trwałe, inwestycje kapitałowe, rozwój zasobów kadrowych, organizację i zarządzanie, rozwój technologiczny i techniczny oraz zintensyfikowane działania marketingowe, zmierzające do zdobywania nowych rynków i klientów.

Najistotniejszym elementem planu finansowego Spółki na kolejne okresy jest kontynuacja procesów przejść kolejnych spółek budowlanych.

W ramach zdobywania nowych rynków, Spółka planuje wejście na nowe rynki geograficzne. Na początku Spółka zamierza koncentrować się na regionach północnej i zachodniej Polski oraz wzmocnić prowadzone działania na rynkach zagranicznych, w szczególności na obszarze Ukrainy.

W ramach rozwoju zasobów kadrowych spółka zamierza pozyskiwać kolejnych pracowników oraz kontynuować doskonalenie umiejętności dotychczasowych pracowników poprzez szkolenia i studia podyplomowe.

Podsumowując, Zarząd uważa rok 2007 za udany, który dał jednocześnie poprzez przeprowadzone istotne zmiany dobre podstawy do dynamicznego wzrostu w kolejnych latach.

Zarząd Spółki deklaruje, że będzie dokładał wszelkich starań aby jak najlepiej wykorzystać koniunkturę na rynku budowlanym oraz duży potencjał wzrostu jaki posiada Spółka.

Z poważaniem

Prezes Zarządu

Marek Pawlik

Tarnów, marzec 2008 r.