



List Prezesa Zarządu
ABM SOLID S.A.

Tarnów, 21 marca 2011 r.

Szanowni Państwo,

W imieniu Zarządu Spółki ABM SOLID S.A. mam zaszczyt przedstawić Państwu raport roczny podsumowujący działalność Spółki za 2010 rok.

2010 r. upłynął w ABM SOLID S.A. pod kątem silnej wali konkurencyjnej na rynku budowlanym. Koncentrowaliśmy się na utrzymaniu naszego udziału i skali realizowanych kontraktów. Okres 12 miesięcy 2010 r. to dla ABM SOLID jak i dla branży budowlanej czas realizacji kontraktów podpisywanych podczas kryzysu co uwidoczniło zostało w osiągniętych przez Spółkę wynikach.

Wypracowane przez Spółkę przychody ze sprzedaży w 2010 roku nie odzwierciedlają w ocenie Zarządu faktycznych możliwości i potencjału Spółki. W I półroczu pogodowe warunki spowodowały opóźnienia w realizacji niektórych kontraktów. Z tego tytułu przeroby okazały się wtedy mniejsze, niż pierwotnie zakładano. Nie wszystkie prace okazały się możliwe do nadrobienia w III i IV kwartale. Ponadto w kilku z pozyskanych przez ABM SOLID w II i III kwartale kontraktach przesunęło się rozpoczęcie prac.

Niższe niż zakładano przychody ze sprzedaży wpłynęły na wypracowanie w 2010 roku mniejszych wyników niż to zakładano. Ponadto kilka z kontraktów, które były pozyskane w przetargach publicznych na początku roku, w momencie największej konkurencji cenowej, weszło aktualnie w fazę intensywnej realizacji. Osiągane na tych kontraktach rentowności są mniejsze niż standardowo notowane. Uważamy, że to był rok „przejściowy” – pokryzysowy, ale jednak ze znaczącym wpływem kontraktów „kryzysowych”.

Spółka ABM SOLID S.A. uzyskała przychody ze sprzedaży na poziomie 369 362 tys. zł oraz zysk netto 1 219 tys. zł.

Jednocześnie zostały podjęte przez Zarząd działania zmierzające do poprawy wyników w następnych okresach. Kierunkują się one w stronę zarówno pozyskiwania większego wolumenu zleceń i tym samym zwiększania przychodów w przyszłych okresach, jak również zmiany struktury portfela zleceń, zmierzającej w kierunku poprawy rentowności realizowanych przychodów. Budowanie mocnego portfela zleceń, który na koniec roku sięgał 550 mln PLN w porównaniu do 310 mln na 31.12.2009 roku wiązało się z koniecznością prowadzenia intensywnej akcji ofertowo-marketingowej. Dzięki temu Spółka zaistniała w nowych dla siebie segmentach — energetycznym oraz zbudowała fundamenty pod funkcjonowanie w nowych obszarach geograficznych.

W zakresie przetargów publicznych Spółka zwiększa udział w przetargach, które wymagają wyższych referencji i kompetencji, gdzie jest szansa na pozyskanie kontraktów z lepszymi rentownościami. Ze względu

na widoczne już symptomy ożywienia gospodarczego, pojawia się również coraz więcej projektów w branży przemysłowej. W tym segmencie ABM SOLID zawsze posiadała silną pozycję.

Najistotniejszym elementem strategii na kolejne okresy jest rozwój spółki oparty na wzroście organicznym i akwizycjach, który będzie realizowany poprzez zdobywanie nowych rynków zarówno pod względem branżowym jaki geograficznym.

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

Przez pryzmat ABM SOLID mogę ocenić, że perspektywy na ten rok są obiecujące. Mamy ugruntowaną pozycję na rynku projektów użyteczności publicznej czy szerokorozumianej infrastruktury, a te segmenty sektora powinny się nadal szybciej rozwijać niż cały segment budownictwa. Myślę, że cały sektor budowlany powinien notować większe wzrosty w tym roku niż roku ubiegłym.

Na zakończenie chciałbym podziękować za wsparcie i zaufanie wszystkim akcjonariuszom, klientom oraz partnerom naszej spółki jednocześnie deklarując, że dołożymy wszelkich starań aby jak najlepiej wykorzystać koniunkturę na rynku budowlanym oraz duży potencjał wzrostu jaki posiada Spółka.

Z poważaniem

Marek Pawlik
Prezes Zarządu