

Szanowni Akcjonariusze

Rok 2010 był rokiem intensywnego rozwoju wszystkich naszych segmentów.

Spółka osiągnęła rekordowy w swojej historii poziom przychodów – prawie sześćset sześćdziesiąt milionów złotych. Oznacza to wzrost w porównaniu do roku poprzedniego o blisko siedemdziesiąt procent.

Zysk netto zwiększył się o jedną czwartą, przekraczając kwotę dwudziestu dwóch milionów złotych.

Pozytywne trendy miały swoje odbicie w wycenie spółki, która w przeciągu roku 2010 wzrosła o ponad siedemdziesiąt pięć procent.

Największy udział w sprzedaży Grupy miał główny segment działalności, tj. generalne wykonawstwo w kraju. Należy podkreślić, że mimo wcześniejszych obaw marża w tym segmencie utrzymała się na zadowalającym poziomie. Wielkość i jakość portfela zleceń, który zbudowaliśmy do chwili obecnej pozwala na racjonalne, selektywne podejście do akwizycji. To ważne w kontekście trwającej od dłuższego czasu silnej presji konkurencji na ceny, co odbija się na wynikach całej branży.

Wyzwaniem w roku 2011 w tym segmencie będzie więc utrzymanie marży brutto na satysfakcjonującym poziomie.

Niewątpliwie jednym z najważniejszych wydarzeń roku było pozyskanie kontraktów eksportowych, w Rosji (Petersburg) oraz na Białorusi (Mińsk). Są to duże projekty, które będą miały istotny wpływ na sprzedaż i zyski zarówno w roku obecnym, jak też przyszłym.

Rynek białoruski, na który wchodzimy poprzez kontrakt hotelowy w Mińsku, ma spory potencjał rozwoju i może stanowić uzupełnienie działalności na dobrze znanym dla nas rynku rosyjskim.

Z punktu widzenia dłuższego horyzontu czasowego najważniejsze jest jednak to, że po ożywieniu w budownictwie mieszkaniowym, drugi z najważniejszych sprzed kryzysu segmentów wraca do dobrej kondycji. Oceniamy, że są realne szanse na kolejne duże kontrakty na rynkach wschodnich.

Bardzo pozytywnie przedstawiają się wyniki segmentu deweloperskiego, zarówno poziom sprzedaży, jak też uzyskanej marży. Na osiedlu Santorini zostały ostatnie lokale do sprzedania (z ponad trzystu sześćdziesięciu). Był to pierwszy tak duży projekt deweloperski realizowany przez firmę, dodatkowo przejmowaliśmy go w czasach kryzysu, angażując duże zasoby gotówki. Teraz możemy powiedzieć, że decyzja o przejęciu była słuszna. Projekt „Santorini” okazał się sukcesem pod każdym względem, stał się też fundamentem budowy silnego „skrzydła” deweloperskiego.

Z innych istotnych wydarzeń należy odnotować zakup i uruchomienie kolejnego dużego projektu mieszkaniowego – Point House oraz zakup projektów komercyjnych: biurowego oraz handlowo-usługowego. Projekty deweloperskie w segmencie komercyjnym to nowy obszar działalności grupy, z którym wiążemy nadzieje na przyszłość.

W segmencie drogowym udało się podwoić sprzedaż, choć cały czas uzyskiwane marże są niższe od naszych oczekiwań. W roku 2011 skoncentrujemy się na zakończeniu restrukturyzacji i poprawie rentowności.

Jedynym segmentem, który zanotował straty był segment produkcyjny. Wpływ na to miało kilka czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Pokonywanie barier wejścia na rynek norweski okazało się bardziej kosztowne niż szacowaliśmy. Pozytywnym elementem jest coraz lepsza rozpoznawalność firmy



wśród partnerów norweskich, co ma swoje potwierdzenie w portfelu zleceń. Liczymy, że wnioski z dotychczasowych działań oraz dokonane zmiany organizacyjne przyniosą istotne korzyści już w roku obecnym. W dalszym ciągu ten segment naszej działalności traktujemy jako przyszłościowy, czego dowodem może być wprowadzenie na rynek naszego nowego produktu - poprzez podpisany w ostatnich tygodniach kontrakt na pierwszy modułowy hotel klasy ekonomicznej.

Patrząc w przyszłość, spodziewamy się, iż w obecnym roku głównymi sektorami tworzącymi wynik Grupy będą: sektor deweloperski oraz sektor generalnego wykonawstwa na rynkach wschodnich.

Cały czas silny będzie sektor generalnego wykonawstwa w kraju, gdzie spadek marż zostanie częściowo zrekomensowany wzrostem sprzedaży.

W kolejnych latach spodziewamy się poprawy zyskowności w generalnym wykonawstwie w kraju, również w segmencie drogowym oraz osiągnięcia zakładanych celów przez segment produkcyjny.

Dumą Zarządu spółki jest systematyczny, stały rozwój jakościowy i ilościowy kadry – kadry, która zdała trudny egzamin w czasie reorganizacji firmy i która teraz buduje jej siłę na przyszłe lata.

Nasza obecna strategia zakładająca w najbliższych latach doskonalenie i rozwój aktualnie uruchomionych pięciu biznesów i tworzenie efektów synergii zdała egzamin i będzie konsekwentnie wdrażana. Preferujemy bezpieczny rozwój na przyszłościowych rynkach przy czym udział poszczególnych sektorów i rynków może się różnić od pierwotnych założeń.

Zapraszam do zapoznania się ze szczegółami sprawozdań.

Z wyrazami szacunku

Jan Mikołuszko
Prezes Zarządu