

Szanowni Państwo! Drodzy Akcjonariusze!

Przekazuję na Państwa ręce raport roczny AWBUD S.A. oraz skonsolidowany raport roczny Grupy Kapitałowej AWBUD za 2017 rok.

2017 rok był przełomowym okresem w historii Grupy AWBUD. W pierwszej połowie roku pozyskaliśmy inwestora strategicznego, holding Murapol, lidera polskiego rynku mieszkaniowego, który w wyniku ogłoszonego w drugim półroczu wezwania na sprzedaż akcji, umocnił swoje zaangażowanie w akcjonariacie Spółki. Dołączenie do prężnie działającej grupy kapitałowej, poza zmianą właścicielską, pozwoliło nam na zacieśnienie współpracy zarówno operacyjnej, jak również w zakresie wsparcia w uzyskiwaniu finansowania na realizację strategii rozwoju Grupy AWBUD. Strategiczny alians także stabilizuje naszą bazę podwykonawców za sprawą synergii z analogiczną bazą holdingu Murapol, jak również wspomnianego wsparcia finansowego udzielanego Grupie AWBUD przez holding na rzecz realizacji nowych kontraktów.

Dołączenie do grupy kapitałowej potentata mieszkaniowego sprzyjało zintensyfikowaniu naszej działalności w segmencie budownictwa wielorodzinnego, który pozwala uzyskiwać jedne z wyższych marż na wykonywanych projektach oraz atrakcyjniejsze terminy płatności w porównaniu do innych obszarów rynku nieruchomościowego. Angażując się w realizację projektów mieszkaniowych holdingu Murapol, nie tylko pozyskujemy nowe, ale również rozbudowujemy portfolio realizacji w obszarze budownictwa mieszkaniowego, co z kolei ułatwia nam pozyskiwanie kontraktów na tego rodzaju prace od inwestorów zewnętrznych.

Koncentrując się na rynku mieszkaniowym, nie rezygnujemy z wykorzystywania specjalizacji jakich nabraliśmy przez lata działalności w obszarze budownictwa komercyjnego, przemysłowego, ekologii czy energetyki.

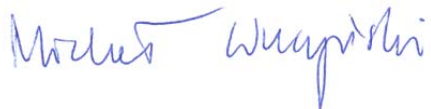
Portfel zamówień Grupy Awbud zbudowany w 2017 r. opiewa na blisko 291 mln zł, w tym 47 proc. jego wartości stanowią kontrakty na prace w ramach inwestycji mieszkaniowych i komercyjnych. Klienci z tego obszaru to m.in. Vista Development Sp. z o.o., GPI Centrum Południowe Sp. z o.o., Grupa Murapol czy Hosso Star Sp. z o.o.

Miniony rok nie był łatwym okresem dla działalności firm budowlanych. Niekorzystne warunki rynkowe bezpośrednio wpłynęły na ubiegłoroczne wyniki finansowe Grupy AWBUD. Za 2017 r. wykazujemy 199 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i usług oraz ujemny wynik finansowy netto w wysokości 28 mln zł. Strata netto jest związana ze spadkiem sprzedaży będącej wynikiem przede wszystkim niewypełnienia założeń budżetowych z obszaru ekologii oraz niewyściem w życie umowy na budowę Regionalnego Zakładu Zagospodarowania Odpadów wraz ze składowiskiem odpadów innych niż niebezpieczne w Chabierowie. Ponadto z powodu rosnących cen materiałów i usług budowlanych, znacznie spadła marżowość realizowanych przez Grupę AWBUD kontraktów budowlanych. Z kolei trudności w pozyskaniu podwykonawców spowodowały przesunięcia w czasie wykonania prac, co niejednokrotnie pociągnęło za sobą konieczność wypłaty odszkodowań.

Strategia rozwoju Grupy AWBUD na kolejne lata zakłada skoncentrowanie się na tych segmentach rynku budowlanego, które pozwalają na realizację bardziej rentowych

kontraktów, a także stałe poszukiwanie okazji do umacniania pozycji rynkowej w kluczowych dla Grupy obszarach, w tym podwykonawczym – prace żelbetowe oraz instalacyjne. Zamierzamy także zintensyfikować swoją obecność na rynku budownictwa mieszkaniowego, zarówno w ramach synergii wewnątrz holdingu Murapol, jak i wychodząc do inwestorów zewnętrznych.

Jesteśmy przekonani, że plan wzrostu na kolejne lata pozwoli nam systematycznie zwiększać wartość Spółki dla jej akcjonariuszy.



Michał Wuczyński

Prezes Zarządu AWBUD S.A.