

Gliwice, dnia 6 listopada 2025 roku

DO AKCJONARIUSZY

MOSTOSTAL ZABRZE S.A.

Grupa MOSTOSTAL ZABRZE zamknęła kolejny okres sprawozdawczy, tj. trzeci kwartał 2025 r. dobrymi wynikami finansowymi, wysokim *backlogiem* (wartością podpisanych kontraktów do zrealizowania w kolejnych okresach) oraz utrzymującym się wysokim ujemnym poziomem zadłużenia netto, co świadczy o bardzo dobrej sytuacji finansowej naszej Grupy. Dobra sytuacja finansowa stanowi nie tylko fundament poczucia bezpieczeństwa, lecz otwiera także możliwości dalszego rozwoju. Od dłuższego czasu prowadzimy, zgodnie z założeniami opublikowanej Strategii na lata 2023-2026, projekt rozwojowy w zakresie przemysłowych instalacji odzysku ciepła, któremu nadaliśmy nazwę „HeatRec”. Projekt ten wszedł w kolejny etap realizacji. Mamy nadzieję, że działania te przełożą się wymiennie w niedalekiej przyszłości na wyniki Grupy, a opracowywana technologia stanie się istotnym elementem budowy wartości naszej Grupy w kolejnych latach. Szerzej o tym projekcie rozwojowym w dalszej części mojego pisma.

Podsumowując wyniki finansowe minionego okresu należy wskazać, że skonsolidowane przychody ze sprzedaży za trzy kwartały 2025 roku wyniosły 838 mln zł, w tym za trzeci kwartał bieżącego roku 332 mln zł. Stanowi to najwyższy poziom kwartalnej sprzedaży zarówno w okresie sprawozdawczym (I-III kwartał 2025 roku), jak i w odniesieniu do ubiegłego roku. Trzeci kwartał był także dobrym kwartałem pod względem wyników. Skonsolidowany wynik na działalności operacyjnej wyniósł ponad 14 mln zł – to najwyższy wynik kwartalny na tym poziomie w bieżącym roku. Natomiast zysk netto wypracowany przez Grupę w trzecim kwartale 2025 roku ukształtował się na poziomie ponad 10 mln zł. Narastająco skonsolidowany zysk netto wyniósł ponad 30 mln zł. Podejmujemy wysiłki, aby generować jak najwyższe marże w ramach działalności naszej Grupy, ale sytuacja w poszczególnych segmentach jest różna, o czym szerzej poniżej. Niemniej jednak cieszymy się z osiągniętych przez całą Grupę wyników, które utrzymują się na dość wysokim poziomie pomimo wielu wyzwań, które stoją przed naszymi spółkami.

Zróznicowana sytuacja finansowa poszczególnych segmentów działalności Grupy, utrzymuje się od pewnego czasu. Już w poprzednich pismach, kierowanych do Państwa opisywałem problemy z jakimi boryka się produkcja, a w szczególności segment *Produkcji mechanicznej*. Utrzymujące się od ubiegłego roku załamanie na rynku dźwigowym spowodowało ograniczenie zleceń. Ostatnie miesiące nie przyniosły poprawy, stąd segment ten zamknął trzeci kwartał br. stratą na działalności podstawowej. Pozytywne jest z pewnością to, że w ostatnim kwartale *Produkcja mechaniczna* zrealizowała pierwsze zamówienia dla przemysłu obronnego. Jesteśmy dobrej myśli. Wprawdzie w ostatnim liście zapewniałem, że efekty zleceń dla sektora obronnego będą widoczne jeszcze w tym roku, to aktualnie widzimy, że skala tegorocznej realizacji nie będzie zbyt duża, przez co w końcówce bieżącego roku nie spodziewamy się istotnego polepszenia sytuacji segmentu. Warto także podkreślić, że efektem intensywnych działań handlowych w *Produkcji mechanicznej* było wejście w br. na nowe obszary geograficzne, w tym m.in. na Słowację, do Niemalandów i do Belgii.

W drugim segmencie produkcyjnym tj. w *Produkcji Chemicznej*, w minionym kwartale widoczny jest istotny wzrost przychodów – efekt sezonowej sprzedaży zniczy oraz wkładów do zniczy do dużych sieci handlowych. Część zamówień na znicze oraz wkłady przesunęła się na kolejny kwartał, co miało wpływ na wyniki finansowe, stąd podsumowania sezonu „zniczowego” dokonam w kolejnym liście. Teraz chciałbym zwrócić uwagę na to, jak istotna jest dla nas produkcja całoroczna szerokiego asortymentu wyrobów i usług produkcji przemysłowej i umocnienie pozycji segmentu na rynku krajowym i za granicą. W bieżącym roku nastąpił istotny wzrost sprzedaży eksportowej i chociaż przychody z eksportu

nie są jeszcze zbyt duże, to dostrzegamy realne szanse na dalszy wzrost. Nasze produkty trafiły już m.in. na rynek brytyjski, niemiecki i niderlandzki, realizujemy zlecenia do krajów bałkańskich. Jesteśmy obecni także na rynku krajowym. Należy zaznaczyć, że stosowana technologia pod wymogi klienta, w tym szereg prób i testów wymagają czasu, stąd efekty nie są od razu spektakularne, jednak poszerzające się grono odbiorców, dobrze rokuje na przyszłość. Wraz z intensywnymi działaniami handlowymi, podejmujemy szereg działań optymalizacyjnych w zakresie produkcji, szukamy nowych rozwiązań i usprawnień. Jednym z nich było podjęcie w minionym kwartale decyzji o koncentracji działalności Polwax w zakresie produkcji preparatów przemysłowych w jednej lokalizacji, tj. w zakładzie produkcyjnym Polwax w Jaśle i przeniesieniu tej działalności z Czechowic-Dziedzic. Jednocześnie przeznaczono do sprzedaży aktywa Zakładu Produkcji Preparatów Przemysłowych zlokalizowanego w Czechowicach-Dziedzicach (dalej „ZPP Czechowice”). Optymalizacja aktywów od lat była bardzo istotnym elementem budowy wartości w Grupie MOSTOSTAL ZABRZE, dlatego też jesteśmy przekonani, że decyzja dotycząca ZPP Czechowice również przyniesie pozytywne efekty.

Dwa największe segmenty działalności Grupy, realizują kontrakty osiągając dobre wyniki finansowe. Podobnie jak w poprzednich dwóch kwartałach br., także trzeci kwartał był dla tych segmentów okresem ciekawych, choć trudnych wyzwań inżynierskich zwieńczonych sukcesem.

Segment *Realizacje przemysłowe i projektowanie* realizował w bieżącym roku prace na dużych budowach, głównie w hutnictwie i w branży chemicznej, działając przede wszystkim na rynkach zagranicznych. Udział przychodów z eksportu wyniósł 68% sprzedaży, to jest o 20 p.p. więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Warto podkreślić, że jeszcze w ubiegłym roku segment był obecny głównie na rynku niemieckim, natomiast aktualnie mocno zaznacza swój udział w Niemczech oraz w Wielkiej Brytanii. Pozyskiwane kolejne kontrakty na rynkach eksportowych to efekt zbudowanych w ostatnich latach kluczowych kompetencji oraz znajomości specyfiki rynków, które stanowią silną przewagę konkurencyjną naszej Grupy. W ostatnim kwartale br. zakończono realizację głównego zakresu prac mechanicznych w ramach projektu w Niemczech dla wymagającego klienta jakim jest BASF - największy koncern chemiczny na świecie. Mimo, że zakończenie kontraktu przewidziane jest na czwarty kwartał bieżącego roku, już teraz możemy z satysfakcją powiedzieć, że ta trzecia - w ciągu ostatniej dekady, budowa dla tego klienta wykonana została wzorowo. Fakt, że jesteśmy obecni przy budowie kolejnej fabryki, że klient obdarza nas zaufaniem, napawa nas dumą i motywuje do dalszej wyłożonej pracy. Z kolei największe zaangażowanie w bieżącym roku było na projekcie dla Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH – dostawa konstrukcji stalowej oraz prace montażowe w ramach budowy nagrzewnicy wielkiego pieca wraz z instalacją odzysku ciepła w hucie. Na uwagę w tym segmencie zasługuje fakt, że współpracujemy z największymi partnerami technologicznymi na świecie i uczestniczymy w budowie najbardziej zaawansowanych i wymagających inwestycji, wśród których są instalacje do produkcji wodoru i wychwytywania dwutlenku węgla oraz inwestycje związane z modernizacją instalacji i obiektów w europejskich hutach w ramach programów dekarbonizacji. Z kolei największy realizowany kontrakt krajowy w tym segmencie to wykonanie prac mechanicznych, montaż urządzeń i rurociągów technologicznych, w ramach realizowanego przez Zamawiającego projektu IONWAY Poland Sp. z o.o. w jego zakładzie w Radzikowicach koło Nysy. Mamy świadomość swoich przewag konkurencyjnych, specjalistycznych umiejętności, stosowanych nowatorskich rozwiązań technicznych, ale także organizacyjnych. Dzięki temu realizowane kontrakty przynoszą oczekiwane efekty, a marża brutto ze sprzedaży w okresie trzech kwartałów bieżącego roku osiągnęła poziom 14%. Chciałbym podkreślić, że aktualna wartość portfela zamówień tego segmentu wynosi 0,7 mld zł, co dobrze rokuje na rok przyszły, który zapowiada się jako okres dalszych ciekawych realizacji i to nie tylko za granicą, ale również w kraju.

Segment *Budownictwo ogólne i inżynierijne*, od wielu lat obecny i rozpoznawalny na rynku krajowym, głównie w obszarze budownictwa z zakresu obiektów użyteczności publicznej, od kilku miesięcy zwiększa swój udział w przemyśle obronnym, budując m.in. drogi patrolowe, ogrodzenia, magazyny czy tory badawcze dla wojska. Udział przychodów z sektora obronnego w okresie trzech kwartałów bieżącego roku był jeszcze niewielki – stanowił 6% sprzedaży, niemniej istnieją realne szanse na jego zwiększenie w najbliższych miesiącach. Warto podkreślić, że jeden z największych aktualnie projektów w Grupie, realizowany jest w tym segmencie dla przemysłu lotniczego. Prace prowadzone na płycie największego lotniska w Polsce, są nie lada wyzwaniem, nie tylko inżynierskim, ale również technologicznym i organizacyjnym. Realizacja budowy potrwa do połowy przyszłego roku, stąd zapiszemy swoją obecność w tej nowej dla nas branży na kolejne miesiące. W bieżącym roku pozyskano kolejny bardzo duży kontrakt, a mianowicie projekt kogeneracyjny obejmujący rozbudowę „pod klucz” istniejącej ciepłowni o blok parowy z kotłem wielopaliwowym wytwarzającym ciepło i energię elektryczną w wysokosprawnej kogeneracji dla PEC – Gliwice

Sp. z o. o. w Gliwicach. Segment nie rezygnuje z realizacji mniejszych zadań: rozbudowuje i modernizuje szpitale, szkoły czy domy studenckie. Wśród ciekawych realizacji kubaturowych i infrastrukturalnych są: modernizacja energetyczna „pod klucz” obiektów Uniwersyteckiego Szpitala Klinicznego w Opolu oraz pozyskany ostatnio kontrakt związany z rewitalizacją obiektów i terenów „Kazimierz OdNowa - rekultywacja terenów pogórnich” w Sosnowcu. *Budownictwo ogólne i inżynieryjne* wykorzystuje posiadane specjalistyczne umiejętności, stosuje rozwiązania optymalizacyjne i potrafi bardzo dobrze zarządzać projektami uzyskując wysoką wydajność i dobre wyniki finansowe. Marża brutto ze sprzedaży tego segmentu w okresie trzech kwartałów bieżącego roku wyniosła 15%. Godnym podkreślenia jest fakt, iż aktualna wartość portfela zamówień *Budownictwa ogólnego i inżynieryjnego* wynosi 0,5 mld zł, co zapewnia przychody na kolejne kwartały.

Wymienione powyżej realizowane z sukcesem kontrakty, potwierdzają skalę do jakiej w ostatnich latach urosła Grupa MOSTOSTAL ZABRZE, a także dowodzą skuteczności wdrożonych w ostatnich latach standardów w zakresie zarządzania kontraktami oraz radykalnemu podwyższeniu kompetencji kadry zarządzającej kontraktami. Wspominamy czas kiedy kończyliśmy w styczniu 2015 roku budowę i w marcu 2019 roku rozbudowę „pod klucz” części procesowej pierwszej fabryki BASF w Polsce. Był to dla nas wielki sukces. Kolejna realizacja fabryki BASF w Schwarzeide, była również dużym sukcesem, ale dzielonym z remontem Wielkiego Pieca nr 2 dla ArcelorMittala. W ostatnich latach uczestniczyliśmy również w budowie największej polskiej spalarni w Targówku dla POSCO Engineering & Construction, będącej największym kontraktem w historii Grupy. W ostatnich tygodniach zakończyliśmy prace związane z budową kolejnej instalacji dla BASF’a w Niemczech i nawet wiele o tym nie mówimy, choć oczywiście jesteśmy niezwykle dumni z tej realizacji. Jak widać kontraktów o takiej skali mamy obecnie wiele, a dzięki wypracowanym wysokim standardom realizacyjnym, jesteśmy spokojni o ich wykonanie.

Nie stoimy jednak w miejscu i podejmujemy się kolejnych wyzwań. Dostrzegamy duże szanse na pozyskanie nowych zleceń w dynamicznie rozwijającym się sektorze obronnym. W minionym kwartale w wyniku intensywnej akcji ofertowej podpisaliśmy z Wojskowym Instytutem Techniki Pancерnej i Samochodowej umowę związaną z budową Centrum badań testowych czołgów i pojazdów gąsienicowych. Kontrakt ten jest realizowany w ramach Segmentu *Budownictwo ogólne i inżynieryjne*. Natomiast produkcję konstrukcji stalowych dla przemysłu obronnego rozwijamy w segmencie *Produkcji mechanicznej*. Sprzedaż dla nowych klientów rusza powoli, niemniej cieszy nas szczególnie fakt, że mimo trudnej sytuacji na rynku, potrafimy przekonać nowych klientów do naszej oferty.

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce na koniec października 2025 roku była stabilna z umiarkowanym wzrostem. Nadal jednak nie ulega zdecydowanej poprawie sytuacja w budownictwie. Na polskim rynku zamówień publicznych odnotowujemy już od dłuższego czasu istotny wzrost konkurencji, dlatego tak ważny dla nas jest rozwój działalności na rynkach eksportowych. To efekt skutecznej realizacji strategii przyjętej na lata 2023-2026 zmierzającej do budowy kompleksowej i zdywersyfikowanej w ujęciu sektorowym i geograficznym grupy przemysłowej, prowadzącej działalność zarówno w obszarze projektowania i realizacji skomplikowanych inwestycji budowlanych, jak i produkcji, z konsekwentnie rosnącym udziałem eksportu.

Dzięki komplementarnym usługom poczynawszy od projektowania po wielobranżową realizację inwestycji i korzystając w dużym stopniu z efektu synergii w Grupie zbudowaliśmy z sukcesem portfel strategicznych klientów. Wśród nich są światowi inwestorzy i dostawcy technologii w branżach przemysłowych, jak: koncern BASF, POSCO Engineering & Construction, Air Liquide, ArcelorMittal, Primetals Technology, PEC Gliwice oraz inwestorzy publiczni: Miasto Gliwice, Politechnika Śląska, czy Przedsiębiorstwo Porty Lotnicze. Dzięki skoncentrowaniu na zdefiniowanych kluczowych rynkach, klientach i segmentach, w których posiadamy realną przewagę konkurencyjną, w ostatnich latach znacząco zwiększyliśmy skuteczność ofertowania.

W minionym kwartale wzmocniliśmy silny i zdywersyfikowany pod kątem geograficznym i branżowym portfel kontraktów. Na koniec października 2025 roku wartość backlogu Grupy, tj. wartość zakontraktowanych robót do zrealizowania w kolejnych okresach wynosiła 1,4 mld zł, natomiast szacowana wartość kontraktów do podpisania w oparciu o aktualne oferty 0,2 mld zł, co łącznie stanowiło 1,6 mld zł.

Dynamiczny rozwój naszych kluczowych obszarów działalności stanowi potwierdzenie trafności założeń strategicznych przyjętych na lata 2023–2026. Publikując tę strategię wskazywaliśmy również na inny obszar, będący w kręgu naszego zainteresowania, a mianowicie na rynek instalacji do odzysku przemysłowego ciepła odpadowego i na wymienniki ciepła, potencjalnie do wykorzystania w tych instalacjach. Jak wspomniałem na wstępie, zgodnie z obowiązującą strategią od dłuższego czasu prowadzimy prace rozwojowe w zakresie przemysłowych instalacji odzysku ciepła, o czym informowaliśmy w naszych raportach okresowych, w tym ostatnio w raporcie za pierwsze półrocze 2025 roku, opublikowanym 11 września bieżącego roku. W minionym okresie prace rozwojowe dotyczące specjalistycznego wymiennika ciepła mającego mieć zastosowanie w tych instalacjach weszły w jeden z ostatnich etapów. Po udanej weryfikacji modelu obliczeniowego przeprowadzono dalsze badania doświadczalne. Testy laboratoryjne przeprowadzone przez polską instytucję naukowo-badawczą potwierdziły poprawność modelu obliczeniowego i wypadły obiecująco. Obecnie Grupa rozpoczyna działania celem wprowadzenia tej technologii na rynek w ramach działań komercyjnych, oferując przemysłowe instalacje odzysku ciepła o nazwie HeatRec®, które pozwalają zagospodarować marnowaną energię i wykorzystać ją zgodnie z potrzebami zakładów produkcyjnych, redukując jednocześnie emisję CO₂ i obniżając koszty produkcji. Należy zauważyć, że każdy projekt będzie wymagał indywidualnej analizy i dostosowania, a Grupa będzie w stanie oferować kompleksowe usługi analizy przedwdrożeniowej, projektowania, dostaw aparatury i montażu instalacji do odzysku przemysłowego ciepła odpadowego. Ewentualnie będzie mogła zwiększyć swoją rolę w potencjalnych konsorcjach lub jako kluczowy podwykonawca markowych dostawców technologii odzysku ciepła odpadowego. Mamy nadzieję, że w kolejnych latach oferowana przez MOSTOSTAL ZABRZE technologia odzysku ciepła może stać się jednym z istotnych elementów budowy wartości Grupy MOSTOSTAL ZABRZE.

Dzisiaj MOSTOSTAL ZABRZE jest już postrzegany jako silna Grupa, czego odzwierciedleniem są nie tylko dobre wyniki operacyjne i wysokie obłożenie portfela zamówień, ale także wzrost - szczególnie w ostatnim okresie - kursu akcji naszej Spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych. Czynniki te zostały wskazane także przez akcjonariusza, który w minionych dniach skierował do MOSTOSTAL ZABRZE S.A. wniosek z żądaniem zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Emitenta, celem zmiany uchwały nr 25 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia MOSTOSTAL ZABRZE S.A. z 28 maja 2025 roku w sprawie upoważnienia Zarządu Spółki do nabywania akcji własnych MOSTOSTAL ZABRZE S.A. Proponowane przez akcjonariusza zmiany dotyczą między innymi podwyższenia maksymalnej ceny nabycia akcji własnych przez Spółkę w ramach planowanego skupu akcji. W uzasadnieniu akcjonariusz wskazał, że powyższe wynika z „*istotnego wzrostu wartości Spółki rozumianego jako wzrost kursu akcji Spółki, wsparty silnymi, pozytywnymi rekomendacjami biur maklerskich oraz poprawą czynników fundamentalnych (znacznym wzrostem dobrej jakości portfela zamówień oraz wyników operacyjnych)*”. Z uwagi na konieczność zwołania Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w celu przeprowadzenia ww. zmiany oraz z uwagi na wymogi formalno-prawne związane ze zwołaniem Zgromadzenia i przeprowadzeniem skupu akcji, w projekcie uchwały akcjonariusz zaproponował również stosowne wydłużenie terminu upoważnienia do nabywania akcji własnych przez Zarząd. O wniosku tym informowaliśmy raportem bieżącym nr 44/2025 z 31 października 2025 roku. Jako Zarząd planowaliśmy przeprowadzić skup akcji własnych w czwartym kwartale 2025 roku, o czym informowałem przy okazji publikacji raportu za pierwsze półrocze bieżącego roku. Aktualnie w związku z wystosowanym przez akcjonariusza żądaniem, w najbliższych dniach zwołamy Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie. Tym samym, skup akcji własnych przeprowadzimy w kolejnym etapie, uwzględniając wszystkie finalne postanowienia z tym związane.

Przed nami ostatnie miesiące 2025 roku – roku jubileuszowego dla MOSTOSTALU ZABRZE. O najważniejszych osiągnięciach, realizacjach MOSTOSTALU ZABRZE oraz wydarzeniach minionych 80-ciu lat pisałem więcej przy okazji publikacji raportu za pierwszy kwartał 2025 roku. Dzisiaj chciałbym pokrótce podsumować kilkanaście ostatnich lat – szczególnie bliskich mojemu sercu.

Do MOSTOSTALU ZABRZE dołączyłem w 2013 roku, który dla organizacji był trudnym okresem, ale jednocześnie stanowił początek wielu zmian. W lutym 2013 roku Rada Nadzorcza zatwierdziła plan reorganizacji Grupy MOSTOSTAL ZABRZE, którego celem było obniżenie kosztów funkcjonowania, efektywniejsze wykorzystanie zasobów oraz uproszczenie struktury organizacyjnej. W ramach zmian organizacyjnych przeprowadziliśmy między innymi konsolidację segmentu montażowo-produkcyjnego. W ramach reorganizacji ujednoliciłmy także nazwy spółek zależnych, wprowadzając wspólną markę „MOSTOSTAL ZABRZE”. Utworzyliśmy także Centrum Usług Wspólnych, którego zadaniem jest świadczenie na rzecz podmiotów z Grupy szeregu usług między innymi w obszarze finansów, księgowości, kadrowo-płacowym oraz IT. Reorganizacja przyniosła nie tylko wymierne korzyści finansowe, lecz także

korzyści wynikające z efektów synergii między spółkami. W tym okresie zrealizowaliśmy także optymalizację majątkową, obejmującą zarówno sprzedaż zbędnych nieruchomości, jak i transfer aktywów pomiędzy spółkami Grupy, co pozwoliło na lepsze wykorzystanie potencjału przenoszonego majątku. Opracowaliśmy także spójną politykę inwestycyjną Grupy. Kolejne etapy zmian koncentrowały się na pełnej integracji operacyjnej, maksymalizacji wykorzystania zasobów ludzkich i produkcyjnych oraz zwiększeniu efektywności działalności. Wszystkie te działania stworzyły fundamenty nowego modelu zarządzania Grupą i punkt wyjścia do strategii rozwoju, w ramach której wskazaliśmy cztery motywy przewodnie aktualne również dzisiaj, tj.: (1) aktywne poszukiwanie i skoncentrowanie na najbardziej atrakcyjnych rynkach (realokacja zasobów), (2) wdrażanie skutecznych procesów rekrutacji, oceny i rozwoju personelu, (3) wzrost efektywności całej organizacji, (4) wzmocnienie pozycji finansowej. Wyodrębniliśmy także strategiczne segmenty działalności i strategicznych klientów.

Dzisiejszy MOSTOSTAL ZABRZE to efekt ponad 80-letniej historii – historii sukcesów, wyzwań, cennych lekcji oraz konsekwentnych działań rozwojowych. To organizacja, która dzięki doświadczeniu, wypracowanym kompetencjom, odważnym decyzjom i jasno wyznaczonym kierunkom rozwoju, zbudowała silną pozycję rynkową i jest gotowa na kolejne dekady dynamicznych przemian.

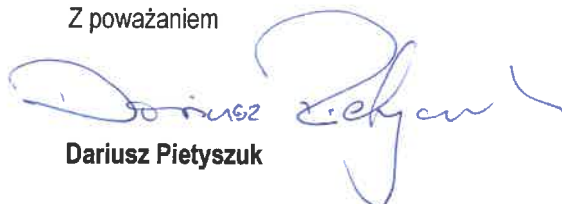
W tym szczególnym momencie pragnę serdecznie podziękować wszystkim, którzy przez lata współtworzyli historię MOSTOSTALU ZABRZE — naszym Klientom, Dostawcom, Podwykonawcom oraz Instytucjom Finansowym.

Część z Państwa towarzyszyła nam nie tylko w chwilach sukcesów, ale również w momentach pełnych wyzwań. Dziękujemy wszystkim za zaufanie, inspirujące współdziałanie oraz za zadania, które pozwoliły nam rozwijać kompetencje i budować silniejszą organizację.

Słowa uznania kieruję także do Pracowników MOSTOSTALU ZABRZE — szczególnie tych, którzy przez kolejne dekady byli częścią naszej wspólnej drogi. To dzięki Wam MOSTOSTAL ZABRZE ma swoją tożsamość, wartości i trwałe miejsce na rynku.

W imieniu Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A. składam również niezmiennie podziękowania: Akcjonariuszom za zaufanie, Członkom Rady Nadzorczej za wsparcie w działaniach Zarządu oraz całej załodze Grupy MOSTOSTAL ZABRZE za wysiłek i zaangażowanie w wykonywanie codziennych obowiązków. Zapraszam do zapoznania się z naszym raportem okresowym za trzy kwartały 2025 roku.

Z poważaniem



Dariusz Pietyszek

Prezes Zarządu MOSTOSTAL ZABRZE S.A.