



ZAŁĄCZNIK DO UCHWAŁY ZARZĄDU AEDES S.A. NR 2/2014
Z DNIA 6. SIERPNIA 2014 ROKU

ZAKTUALIZOWANA STRATEGIA ROZWOJU SPÓŁKI AEDES S.A. na lata 2014 - 2017

Podstawowym celem strategii rozwoju spółki AEDES S.A. z siedzibą w Krakowie (dalej: „Spółka”, „Emitent”) na lata 2014-2017 jest wzrost wartości Spółki dla jej Akcjonariuszy. Realizacja wskazanego celu wymaga systematycznego zwiększania skali oraz rentowności prowadzonej działalności przez Emitenta.

Spółka w najbliższych trzech latach zamierza kontynuować podstawowe założenia strategii rozwoju przyjętej w pkt.4.12.8 Dokumentu Informacyjnego z dn. 13.06.2012 r., którymi są:

1. Umocnienie pozycji na rynku budownictwa mieszkaniowego w regionie

Głównym przedmiotem działalności Emitenta jest budownictwo mieszkaniowe w zakresie generalnego wykonawstwa, które stanowiło w 2013 roku 92,5 proc. udziału w strukturze sprzedaży. Celem strategicznym Spółki jest umocnienie pozycji na rynku budownictwa mieszkaniowego na obszarze województwa małopolskiego. Zdobyte doświadczenie oraz rozpoznawalność marki, Emitent zamierza wykorzystać na systematycznym umacnianiu udziału Spółki na wskazanym rynku.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Rzetelność oraz transparentność Emitenta przyczyniła się do podniesienia renomy marki AEDES w regionie. Dzięki temu dotychczasowi Kontrahenci zapraszają Spółkę do realizacji kolejnych projektów budowlanych. Zarząd Spółki czyni aktywne starania o pozyskanie kolejnych zleceń z zakresu budownictwa mieszkalnego.

Od początku III kwartału 2012 r. do końca II kwartału 2014 roku, Spółka pozyskała łącznie dziesięć znaczących kontraktów o łącznej wartości ok. 73 mln zł. W podanej kwocie nie

uwzględniono jednego kontraktu oraz aneksu do umowy, których wartość została utajona na żądanie Zleceniodawców Spółki.

2. Zwiększenie projektów realizowanych samodzielnie

Spółka zamierza zwiększyć udział sił własnych w realizacji prowadzonych projektów. Działania takie mają na celu wzrost zysków oraz poprawę rentowności prowadzonej działalności budowlano-montażowej. Emitent w ramach przyjętej strategii rozwoju systematycznie zwiększa czynniki produkcji (zakup m.in. systemu szalunków), które pozwolą na wzrost wielkości i wartości realizowanych samodzielnie przez Spółkę projektów.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Emitent stara się ograniczyć udział podwykonawców w realizacji kontraktów, których docelowy udział w wykonywaniu zleceń wynosić będzie pomiędzy 40 a 50 procent. Rozwiązanie to wymaga stopniowego lecz stałego zwiększania poziomu zatrudnienia (informacja w tabeli poniżej). Należy zauważyć, iż zatrudnienie zwiększane jest wśród kadry inżynierskiej oraz wykwalifikowanych pracowników fizycznych.

Liczba osób zatrudnionych na dzień:			
30.06.2013	30.09.2013	31.12.2013	31.03.2014
115	121	130	146

Dodatkowo, by usprawnić moce produkcyjne, środki z prywatnej emisji akcji, która poprzedziła debiut Spółki na NewConnect, zakupiono dwa żurawie wieżowe oraz podnośnik teleskopowy marki Manitou. Dzięki temu Emitent zyskał większą niezależność wobec wypożyczalni ciężkiego sprzętu budowlanego.

3. Zwiększenie udziału prac remontowych i wykończeniowych w przychodach Emitenta

Emitent w prowadzonej działalności opiera się przede wszystkim na świadczeniu usług generalnego wykonawstwa w budownictwie mieszkaniowym. Spółka zamierza zwiększyć udział prac remontowych oraz usług wykończeniowych w strukturze przychodów. W opinii Emitenta, ze względu na duże zaniedbania i potrzeby remontowe obiektów mieszkaniowych w Polsce wskazany obszar stanowi znaczący rynek o dużej perspektywie

rozwoju. W tym celu Emitent, oprócz tradycyjnych usług remontowo-montażowych oraz wykończeniowych, świadczy również usługi w zakresie aranżacji wnętrz.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Wprowadzając i konsekwentnie realizując politykę optymalizacji kosztów operacyjnych oraz z uwagi na niższy niż oczekiwano poziom rentowności, Zarząd Spółki zdecydował w I kwartale 2014 r. o formalnym rozwiązaniu Działu Robót Wykończeniowych, przenosząc jego pracowników do realizacji prac w zakresie prowadzonych inwestycji budowlanych. Działanie to pozwala na utrzymanie miejsc pracy przy jednoczesnym pełnym wykorzystaniu posiadanych mocy produkcyjnych.

4. Pozyskiwanie zleceń na obiekty użyteczności publicznej

Emitent w przyjętej strategii rozwoju zamierza poszerzyć zakres i skalę świadczonych usług o realizację projektów użyteczności publicznej takich jak: szkoły, sale gimnastyczne, szpitale, baseny, itp.. Przyjęty plan rozwoju umożliwi Emitentowi dywersyfikację zleciennodawców, którzy w mniejszym stopniu podatni są na wahania koniunktury w budownictwie. Ponadto, udział w przetargach publicznych pozwoli Spółce tworzyć wizerunek partnera transparentnego, który dba o wysoką jakość świadczonych usług oraz bezpieczeństwo realizacji projektów budowlanych.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Spółka podtrzymuje przyjęte założenia do strategii w zakresie pozyskiwania zleceń na obiekty użyteczności publicznej. Jednakże okres pozyskania tego typu zleceń może się jeszcze wydłużyć z uwagi na niewielkie doświadczenie Emitenta w realizacji tego typu obiektów oraz silną konkurencję występującą w tym obszarze. Niemniej warto podkreślić, iż Spółka znając swoje słabe strony, bierze udział w przetargach na mniejsze obiekty, gdzie będzie mogła zdobywać doświadczenie i realnie konkurować z mniejszymi podmiotami w obszarze budownictwa obiektów użyteczności publicznej.

5. Pozyskiwanie zleceń na obiekty o przeznaczeniu przemysłowym

Częścią strategii rozwoju Spółki jest również działalność w obszarze budownictwa przemysłowego. Emitent zamierza kontynuować zwiększanie udziału zleceń z tego segmentu budownictwa w ogólnej sumie przychodów ze sprzedaży. Spółka planuje swoją aktywność w zakresie budownictwa przemysłowego w oparciu o nowoczesne

Aedes S.A.

Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia XI Wydział Gospodarczy, KRS 0000392032, Kapitał zakładowy 565 143,00 zł., NIP 945-19-41-502
30-198 Kraków, ul. Zakłiki z Mydlnik 16, tel: +48 12 662 08 90, fax : + 48 12 662 08 91, e-mail: sekretariat@aedes.pl



rozwiązania z wykorzystaniem konstrukcji stalowych do budowy hal produkcyjnych i magazynowych. Świadczone usługi, ze względu na swój charakter oraz sposób realizacji nie wymagają dużych nakładów czynników produkcji w postaci zasobów ludzkich.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

W swojej dotychczasowej historii Emitent realizował dwa znaczące kontrakty z tego obszaru. Była to przebudowa obiektu biurowo-magazynowego w Krakowie oraz budowa powierzonych elementów fabryki produkcji materiałów budowlanych w Bytomiu. Łączna wartość wynagrodzenia Spółki z obu inwestycji wynosiła ponad 4,3 mln złotych.

6. Pozyskiwanie zleceń na obiekty o przeznaczeniu komercyjnym

Przyjęta strategia rozwoju Spółki zakłada ekspansję na rynek budownictwa komercyjnego. W opinii Emitenta obecna sytuacja w tym sektorze oferuje duże możliwości inwestycyjne, ze względu na rosnący popyt oraz ciągły niedobór nieruchomości komercyjnych. W celu realizacji przyjętej strategii, Emitent zamierza nawiązać współpracę z deweloperami komercyjnymi. Spółka planuje realizować projekty o charakterze komercyjnym, to jest: obiekty biurowe, centra handlowe, obiekty sportowe i rekreacyjne oraz hotele.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Od końca 2012 roku do chwili obecnej Spółka wzięła udział w jedenastu istotnych przetargach na realizację obiektów o charakterze komercyjnym (biurowce, hotele, budynki usługowe). W związku z tym, iż Emitent posiada jedynie niewielkie doświadczenie w obszarze wskazanych realizacji, obrano model udziału w postępowaniach przetargowych, co pozwala na wykorzystanie dotychczas otrzymanych referencji związanych z wykonaniem obiektów z innych segmentów budownictwa. Spółka poszukując dróg rozwoju posiadanego doświadczenia, poszukuje także możliwości realizacji prac przy tego typu inwestycjach jako podwykonawca lub realizator tylko wybranego etapu. Dodatkowo, Emitent często współpracuje ze znanymi już Zleceniodawcami, którzy stawiają nowe obiekty dla swoich potrzeb.

W opinii Zarządu Spółki najbardziej rokującymi postępowaniami przetargowymi są tzw. „projektuj i buduj”, gdzie Spółka zaangażowana jest od momentu powstawania projektu planowej inwestycji do jej ukończenia.

7. Przejęcie innych podmiotów z branży budownictwa infrastrukturalnego

W dalszej perspektywie rozwoju Spółka rozważa poszerzenie zakresu swojej działalności o budownictwo infrastrukturalne. W tym celu Emitent nie wyklucza przejęcia innych podmiotów z branży budowlanej. Potencjalnym obiektem przejęcia mogłyby być podmioty specjalistyczne, o unikalnych kompetencjach, które poprawiłyby konkurencyjność Spółki poprzez uzupełnienie jej oferty, w szczególności w zakresie rozpoczęcia prac na rynku budownictwa drogowego. Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego oraz na dzień publikacji niniejszego raportu Emitent nie prowadził i nie prowadzi żadnych rozmów dotyczących przejęć innych podmiotów gospodarczych z branży budownictwa drogowego.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Oceniając obecną sytuację oraz perspektywy rozwoju branży budowlanej Zarząd Spółki dostrzega potrzebę poszukiwania partnera branżowego. W opinii Zarządu Spółki obecnie rysujące się trendy jednoznacznie wskazują, iż sektor budownictwa drogowego w dalszym ciągu jest obszarem wysokiego ryzyka, który wciąż może wpływać na zwiększoną ilość ogłoszeń upadłości firm budowlanych. Ponadto, do polepszenia sytuacji wciąż nie przyczyniają się standardy wyboru najlepszej oferty, gdzie wciąż najwyżej punktowane są najniższe stawki wynagrodzenia wykonawców.

W związku z powyższym Zarząd Spółki dokonując weryfikacji przyjętej strategii rozwoju Spółki na lata 2012-2014 dostrzega potrzebę dokonania rewizji niniejszej części strategii na lata 2014-2017. Zdaniem Zarządu Spółki nowa kadencja Zarządu powinna rozpocząć się od wprowadzenia w życie procesu związanego z poszukiwaniem podmiotu, partnera branżowego w obszarze rynku nieruchomości, o którym mowa w punkcie 9. dotyczącym rozszerzenia działalności.

8. Dywersyfikacja zleceńodawców

Emitent w dotychczas prowadzonej działalności budowlano-montażowej współpracował głównie z deweloperami mieszkaniowymi. Przyjęta strategia rozwoju



Spółki bezpośrednio wymaga od Emitenta zwiększenie dywersyfikacji zleceniodawców oraz poszerzenia zakresu świadczonych usług. Tym samym Spółka zamierza nawiązać współpracę z nowymi podmiotami, aby zwiększyć obszary prowadzonej działalności oraz ograniczyć ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców.

Komentarz Zarządu nt. realizowanych działań:

Zarząd Spółki czyni aktywne starania w celu nawiązania współpracy z nowymi Kontrahentami, jednocześnie poszerzając obszary prowadzonej działalności oraz ograniczając ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców. W latach 2012 – 2014 Spółka pozyskała siedmiu nowych Zleceniodawców oraz zrealizowała trzy znaczące projekty z Kontrahentami spoza sektora budownictwa mieszkaniowego.

Jednocześnie, biorąc pod uwagę poprawiającą się sytuację na rynku pierwotnym nieruchomości w Polsce oraz zarysowującą się potrzebę dywersyfikacji przychodów Spółki o źródła charakteryzujące się wyższymi marżami, Zarząd Spółki podjął decyzję dotyczącą:

9. Rozszerzenia działalności poprzez przejęcie lub utworzenie podmiotu zajmującego się działalnością deweloperską

Od początku 2014 roku stopniowo poprawia się sytuacja na rynku nieruchomości w Polsce. Po prawie dwóch latach kryzysu, do sprzedaży wprowadzanych jest coraz więcej nowych mieszkań. Zgodnie z danymi zaprezentowanymi przez analityków w Raporcie REAS „Rynek mieszkaniowy w Polsce w II kwartale 2014 roku” deweloperzy w okresie pięciu miesięcy 2014 r. rozpoczęli w całej Polsce budowę o 52,1% mieszkań więcej niż przed rokiem, czyli ponad 26 tys. mieszkań. W tym samym okresie uzyskali pozwolenia na budowę 30,7 tys. mieszkań, czyli o 44,6% więcej niż przed rokiem.

Powyższe liczby potwierdzają także dane za I kwartał 2014 roku opublikowane przez Narodowy Bank Polski, według którego we wskazanym wyżej okresie „liczba wydanych pozwoleń na budowę mieszkań oraz rozpoczętych inwestycji była wyższa niż w 2013 r. Jeżeli wzrostowa tendencja budownictwa będzie trwała, to za ok. dwa lata w sprzedaży pojawi się więcej mieszkań od obecnie wystawionych na rynek.”

Symptomy stopniowej poprawy sytuacji zaobserwowali również analitycy firmy badawczej Coface, którzy wskazują na zmniejszenie o 11,5 proc. odsetek upadłości firm

w I połowie br. w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Ogłoszeń o upadłości przedsiębiorstw budowlanych było mniej o 21 procent.

W związku z pozytywnie zarysowującym się trendem, Spółka w najbliższej perspektywie rozwoju rozważa poszerzenie zakresu swojej działalności o realizację średniej wielkości projektów deweloperskich. W tym celu Emitent nie wyklucza przejęcia lub utworzenia podmiotu celowego z segmentu firm deweloperskich.



Maciej Targosz,
Prezes Zarządu AEDES S.A.

