

## Aktualizacja Strategii Grupy BOWIM

### 1. Podsumowanie BOWIM na rynku makroekonomicznym

Wg rankingu PUDS Bowim wśród dystrybutorów stali w Polsce zajmuje 3 pozycję, a wg rankingu Lista 500 „Rzeczpospolitej” jest 330 spółką wśród 500 największych podmiotów w kraju. Rok 2016 pokazał efektywność konsekwentnej wielokierunkowej polityki spółki przejawiającej się sprzedażą szerokiej gamy produktów, jak również rozwojem niestandardowych kierunków dystrybucji wyrobów hutniczych do klientów specjalizujących się w budowie i serwisie sieci przesyłowych gazów i paliw płynnych, jak również poszukujących nowych źródeł tychże surowców. Model biznesowy zorientowany na klienta, wymagający elastyczności działania i nieszablonowego podejścia do klienta skutkują zarówno zwiększeniem poziomu przychodów jak i zwiększeniem marży handlowej

### 2. Priorytety na lata 2017-2020

Jako główne zadania na lata 2017 - 2020 spółka wyznaczyła sobie utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu przychodów poprzez utrzymanie aktualnego rynku dystrybucji wyrobów hutniczych jak również poprzez ekspansję na rynki zaopatrywane dzisiaj przez mniejszych dostawców i dystrybutorów oraz utrzymanie dochodowości na korzystnym poziomie. Umocnienie pozycji Grupy Kapitałowej jak i budowanie wartości dodanej na poziomie operacyjnym planowane jest przy pomocy nowoutworzonej sieci magazynów detalicznych w dzisiejszych lokalizacjach oddziałów handlowych spółki. Dodatkowym impulsem budującym wartość dodaną będzie optymalne wykorzystanie nowych mocy przerobowych wynikających z rozszerzenia zakresu produkcji w spółce zależnej PASSAT STAL. Planowana jest również optymalizacja kosztowa będąca następstwem unowocześnienia logistyki załadowniczej centrum logistyczno-dystrybucyjnego w Sosnowcu a także redukcji kosztów usług obcych. Szczegóły założeń inwestycyjnych zostały opisane poniżej w punkcie 10 „Cele strategiczne na lata 2017 – 2020”. Na poziomie działalności finansowej w celu ograniczenia poziomu ujemnych różnic kursowych spółka kontynuuje współpracę w zakresie doradztwa inwestycyjnego dotyczącego strategii zabezpieczeń ryzyka walutowego z DM TMS Brokers.

### 3. Zakupy, kierunki dostaw, dywersyfikacja dostaw:

Polityka zakupowa spółki realizowana jest przez trzy działy zakupów wydzielone na podstawie nabywanych asortymentów /wyroby długie, płaskie, rury i profile/. Do podstawowych zadań powyższych działów należą:

- research rynków dostawców na całym świecie
- zapewnienie odpowiednich stanów magazynowych
- obsługa dostaw bezpośrednio od odbiorców
- wykorzystanie efektu skali poprzez centralizację zakupów w Grupie

#### Kierunki zakupów

Większość dostaw realizowana jest z polskich hut, krajów UE oraz Europy wschodniej, często na podstawie umów ramowych. Uzupełniające zakupy dokonywane są u producentów i dystrybutorów z dalekiego wschodu

#### Dywersyfikacja dostawców:

Istotnym zadaniem postawionym przed działami zakupów jest stałe poszukiwanie nowych dostawców oraz podtrzymywanie relacji handlowych z kilkoma/kilkunastoma głównymi dostawcami w każdym asortymencie oraz wieloma pomniejszymi dostawcami specjalizującymi się w wąskim zakresie oferowanych asortymentów. Powyższe działanie pozwala na uniezależnienie się od monopolistów rynkowych. Należy wyraźnie zaznaczyć iż największy dostawca spółki posiada 11,3% udziału w dostawach.

4. Zarządzanie należnościami – Spółka Bowim jako jedna z nielicznych spółek dystrybuujących stal zawarła umowy ubezpieczające ryzyko kredytu kupieckiego z dwoma towarzystwami ubezpieczeniowymi tj.: Coface Poland Insurance Service Sp. z o.o., Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA. W każdym z TU ubezpieczeniu podlegają oddzielne firmy – limity nie są powtarzalne, a BOWIM ma do wyboru bardziej korzystną ofertę. Powyższe działanie prowadzi do bardziej rynkowych zachowań ubezpieczycieli, głębszej analizy i szerszego spojrzenia na potrzeby spółki mając na celu doprowadzenie do ubezpieczenia tj. zabezpieczenia jak największej wartości należności handlowych spółki.
5. Zarządzanie zapasami – Spółka BOWIM opracowała tzw. modele magazynowe, które w oparciu o przychody realizowane w poprzednich miesiącach, szczegółowo analizują zapotrzebowanie klientów na poszczególne asortymenty oraz uwzględniając trendy rynkowe, pozwalają na przewidywanie owego zapotrzebowania w perspektywie kilku najbliższych miesięcy. BOWIM optymalizuje i w dalszym ciągu będzie optymalizował posiadany stan magazynowy szczegółowo analizując bieżącą sytuację popytową oraz nadarżające się okazje związane z planowanymi inwestycjami generującymi zapotrzebowanie na wyroby stalowe.
6. Zarządzanie zobowiązaniami – przy zachowaniu aktualnych poziomów długu (przede wszystkim w rachunkach bieżących) spółka będzie w dalszym ciągu terminowym i rzetelnym płatnikiem.
7. Polityka dywidendowa

Zarząd Spółki w dniu 20 czerwca 2017 roku podjął uchwałę o przyjęciu polityki dywidendowej.

Przyjęta polityka zakłada, że Zarząd Spółki, rekomendując podział zysku za kolejne lata obrotowe, będzie przedkładał Radzie Nadzorczej i Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu propozycję wypłaty z rocznego zysku netto wypracowanego przez Spółkę w danym roku obrotowym dywidendy w kwocie od 5% do 15% zysku netto Bowim za dany rok obrotowy.

Dywidenda będzie wypłacana corocznie, po zatwierdzeniu przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie sprawozdania finansowego Spółki. Każdorazowo, przy ostatecznym ustalaniu wartości dywidendy, która będzie rekomendowana Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu, Zarząd będzie uwzględniał między innymi następujące istotne czynniki:

- osiągnięty przez Spółkę zysk netto;
- potrzeby inwestycyjne wynikające z realizacji strategii Grupy Kapitałowej;
- potrzeby płynnościowe Grupy, które uzależnione będą od aktualnych i oczekiwanych warunków rynkowych, wysokości zobowiązań z tytułu bieżącej działalności i obsługi zadłużenia;
- optymalizację struktury finansowania działalności Grupy.

W zależności od wskazanych powyżej istotnych czynników, rekomendacja Zarządu może być w poszczególnych latach odmienna od zakładanej w niniejszej polityce dywidendowej.

8. Polityka w części produkcyjnej Grupy – została opisana w pkt. 2 tj. „Priorytety na lata 2017-2020
9. Powód utrzymania limitów finansowych  
W związku z koniecznością finansowania kredytami obrotowymi zarówno zapasów jak i części należności handlowych na odpowiednich zoptymalizowanych poziomach, a także ze względu na założony poziom rozwoju spółki niezbędnym jest utrzymanie stanu kredytów na niezmiennym poziomie.

## 10. Cele strategiczne na lata 2017 – 2020

Nadrzędnym celem Strategii jest ugruntowanie pozycji Spółki na kluczowych rynkach dystrybucji wyrobów hutniczych oraz wzrost jej wartości która docelowo ma prowadzić do zrealizowania celu w postaci osiągnięcie wiodącej pozycji na rynku obrotu wyrobami stalowymi.

Zarząd Spółki zamierza zrealizować te cele między innymi poprzez:

- Zwiększenie mocy logistyczno-załadowniczych w celu obsługi większej ilości ładowanych dziennie samochodów;
- Uruchomienie bocznicy kolejowej na terenie głównego centrum logistyczno-magazynowego Spółki w Sosnowcu logistycznie ułatwiającej dostawę zamawianych towarów;
- Wykorzystanie zwiększonego potencjału produkcyjnego (w wymiarze ilościowym i asortymentowym) spółek z grupy kapitałowej Bowim;
- Stworzenie sieci magazynów detalicznych poprzez ich budowę, najem lub selektywne przejęcia lokalnych dystrybutorów wyrobów hutniczych wpisujących się w strategię rozwoju magazynów detalicznych Spółki;
- Dalszy rozwój szeroko rozumianego serwisu stali poprzez dodanie usług w zakresie przetwarzania wyrobów długich jak również produkcję konstrukcji stalowych;
- Wprowadzenie nowych rozwiązań informatycznych poprawiających zewnętrzne i wewnętrzne funkcjonowanie operacyjne Spółki.

## 11. Plan Inwestycyjny

Spółka rozpoczęła modernizację na terenie swojego centrum logistyczno-magazynowego w Sosnowcu już w 2016 roku poprzez uruchomienie kilkietapowej inwestycji polegającej na przebudowie posiadanych pierwotnie placów składowych obsługiwanych przez mobilne suwnice bramowe na nowoczesne estakady obsługiwane przez szybkie suwnice wyposażone w antywahliwy system magnesowy marki Scheffer oraz wpleceniu w posiadany model logistyczny magazynu wysokiego składowania w formie układnicy wyrobów długich marki Kasto. Inwestycja ta ma na celu przyspieszenie procesów załadowczo-wyładowczych w posiadanym magazynie przekładających się bezpośrednio na zwiększenie ilości obsługiwanych w ciągu doby samochodów co wprost przekłada się na zwiększenie konkurencyjności rynkowej spółki wśród pozostałych dystrybutorów a pośrednio na zwiększenie ilości dystrybuowanych towarów i uzyskiwanych na nich rentowności BOWIM SA.

Na dzień dzisiejszy spółka oddała do użytkowania trzy estakady wyposażone w nowoczesne szybkie suwnice oraz zmodernizowała o trzy kolejne suwnice systemy załadowcze w posiadanych dotychczas halach magazynowych. Całkowite nakłady jakie zostały do tej pory poniesione na rozbudowę Centrum logistyczno-magazynowego zawierające część budowlaną oraz wymianę parku maszynowego to 12,33 mln złotych, które zostały sfinansowane w 25% ze środków własnych oraz w 75% z kredytu bankowego.

Do końca bieżącego roku Spółka planuje budowę nowej hali magazynowej oraz budowę infrastruktury pod opisany powyżej magazyn wysokiego składowania. Środki planowane na te inwestycje to kwota ok. 5,7 mln złotych. Kolejnym etapem, który rozpocznie się w 2018 r., jest budowa magazynu wysokiego składowania, pozwalającego na pionowe magazynowanie ok. 4 tys. ton wyrobów stalowych. Koszt budowy tego magazynu wyniesie według planów ok. 6,2 mln PLN.

Dodatkowo na poziomie Grupy Kapitałowej w kwietniu bieżącego roku spółka zależna Bowim Podkarpacie Sp. z o.o. rozpoczęła budowę centrum magazynowo - dystrybucyjnego na terenie Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park Mielec – Podstrefa Rzeszów. Inwestycja ta w łącznej kwocie 6,2 mln złotych finansowana jest pożyczką od Agencji Rozwoju Przemysłu S.A. (5,6 mln zł) i wpisuje się w strategię rozwoju Grupy Kapitałowej Emitenta. Budowa centrum magazynowo-handlowego zgodnie z harmonogramem ma się zakończyć z początkiem 2018 roku, a dzięki nowoczesnej powierzchni

magazynowej oraz infrastrukturze znacząco zwiększą się zdolności przeładunkowe i załadunkowe spółki zależnej. Niewątpliwie mocną stroną powyższej inwestycji jest lokalizacja centrum przy węźle autostrady A4, co pozwoli na szybkie i dogodne połączenia komunikacyjne.

Kolejnym elementem planu inwestycyjnego przewidzianym do uruchomienia w bieżącym roku jest otwarcie magazynu składowego (tranzytowego) na terenie spółki zależnej Passat-Stal w Płocku. Planowany koszt w wysokości ok. 0,4 mln złotych finansowany będzie ze środków własnych. Otwarcie ww. magazynu składowego pozwoli spółce na sprawniejszą realizację dostaw dla klientów mających swe zakłady przetwórcze w środkowej i północnej Polsce, a dodatkowo wpisuje się on w strategię otwarcia sieci lokalnych składów dystrybucyjnych przeznaczonych dla detalicznych i małych klientów BOWIM SA.

Głównym zadaniem inwestycyjnym, jakie Zarząd Spółki stawia przed sobą na rok 2018 to montaż i uruchomienie opisywanego powyżej magazynu wysokiego składowania. Środki przeznaczone na ten cel będą pochodziły ze źródeł wewnętrznych oraz zewnętrznych.

Kolejne cele na lata 2018-2020 to:

- Doprowadzenie kolei do centrum logistyczno-magazynowego w Sosnowcu. Koszt tej inwestycji szacowany jest na kwotę ok. 10,0 mln PLN (finansowanie kredytem inwestycyjnym);
- Zakup maszyny do cięcia poprzecznego blach w kręgu .Planowany koszt inwestycji to ok. 15,0 mln PLN (finansowanie środkami zewnętrznymi oraz własnymi);
- Wprowadzenie nowych rozwiązań informatycznych poprawiających zewnętrzne i wewnętrzne funkcjonowanie operacyjne Spółki. Planowany koszt inwestycji to ok. 1,5 mln PLN (finansowanie środkami zewnętrznymi oraz własnymi);
- Otwarcie sieci lokalnych składów handlowych w głównych miastach Polski, gdzie obecnie Spółka posiada biura handlowe. Docelowo Zarząd Spółki zakłada iż realizacja tego zamierzenia powinna do roku 2020 zwiększyć przychody Spółki o ok. 10%, a ze względu na wysoką marżowość detalicznej dystrybucji wyrobów - pozytywnie wpłynie na osiąganą rentowność.

Zarząd Spółki aktywnie analizuje rynek w celu dokonania przejęć i akwizycji spółek wpisujących się w powyższą część strategii.

Realizacja powyższych zamierzeń inwestycyjnych przyczyni się do znaczącego zwiększenia ilości obsługiwanych klientów spółki co wpłynie bezpośrednio na wysokość osiąganych przychodów a tym samym na zwiększenie osiąganych marż handlowych oraz zmniejszenie czasu dostaw zamawianych towarów do klientów ,

#### UWAGA:

Niniejszy dokument ma charakter wyłącznie informacyjny i nie należy go traktować jako porady inwestycyjnej lub prognozy. Niniejszy dokument został sporządzony przez BOWIM S.A. („Spółka”).

Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody wynikającej z wykorzystania niniejszego dokumentu lub jego treści albo powstałej w jakikolwiek inny sposób związanej z niniejszym dokumentem.

Odbiorcy niniejszego dokumentu ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej Spółki i potencjalnych wyników Spółki w przyszłości, dokonane w oparciu o informacje zawarte w niniejszym dokumencie. W zakresie, w jakim niniejszy dokument zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, stwierdzenia te wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi czynnikami, których skutkiem może być to, że rzeczywiste wyniki, sytuacja finansowa, działania i osiągnięcia Spółki albo wyniki branży będą istotnie różnić się od jakichkolwiek przyszłych wyników, działań lub osiągnięć wyrażonych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Ani Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie są zobowiązane zapewnić odbiorcom niniejszego dokumentu jakichkolwiek dodatkowych informacji ani aktualizować niniejszego dokumentu.