

Kraków, 13 czerwca 2008 r.

## **ADS zwiększa i porządkuje grupę dystrybucyjną**

Informacja prasowa

**Zarząd Advanced Distribution Solutions S.A. w jednostkowym raporcie rocznym za 2007 rok podtrzymał prognozy wyników, zakładające osiągnięcie na koniec bieżącego roku skonsolidowanych przychodów netto w wysokości 610 mln zł oraz zysku netto na poziomie 8,5 mln zł. Zarząd nie wyklucza podniesienia prognozy w ciągu najbliższych miesięcy, w efekcie dalszej rozbudowy i reorganizacji grupy ADS.**

W czerwcu br. ADS podpisał kolejną - warunkową umowę zakupu 99,92% udziałów w spółce MARK-POL Sp. z o.o. Roczny obrót firmy wyniósł w 2007 roku ponad 49,9 mln zł. Na początku roku ADS zakupił także zorganizowane części przedsiębiorstw: Gralex Sp. z o.o., FH „ANDRZEJ”, Wist Sp. z o.o. oraz „WIP” W. Winiarski, J. Pajor Sp. j. Umowy te pozwolą na znaczne rozszerzenie obszaru działalności grupy i utworzenie dodatkowych oddziałów w Ćwiklicach, Tychach, Pszczynie, Kobielicach, Żorach, Mysłowicach oraz w Wieliczce. Łączna wartość przychodów spółek w 2007 r. to ponad 101,1 mln zł.

*- Ponieważ z każdym miesiącem zwiększa się zasięg naszej działalności, zmianie ulegnie podział terytorialny Grupy. Cała Polska podzielona zostanie na 5 regionów: Śląski, Północno-Wschodni, Południowo-Zachodni, Północno-Wschodni i Południowo-Wschodni. Każdy z nich będzie miał swój oddział, podlegający bezpośrednio centrali w Krakowie – mówi Marian Przepolski, Prezes Zarządu ADS S.A. - Na koniec tego roku zamierzamy obsługiwać około 15 – 18 tys. punktów detalicznych - prywatnych i sieciowych - na terenie całego kraju. W kolejnych latach ilość zaopatrywanych przez nas punktów będzie się nadal dynamicznie zwiększać – dodaje Przepolski.*

Aby zwiększyć efektywność działania ADS zamierza połączyć wszystkie spółki w jeden podmiot. W czerwcu br. odbędzie się Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które podejmie decyzję w sprawie włączenia do ADS firm: MAX BEER S.A., MAG-MAR-ADS Sp. z o.o. oraz BOMARK Sp. z o.o. Na dalszym etapie do ADS włączane będą kolejne podmioty.

Spółka od kilku miesięcy wdraża intensywne działania zmierzające do obniżenia kosztów i usprawnienia funkcjonowania całej grupy.

*- Jedna umowa z operatorem na świadczenie usług telekomunikacyjnych dla wszystkich spółek, jednolity plan kont i miesięczne raportowanie, wdrożenie planowania i budżetowania dla poszczególnych oddziałów, wprowadzenie „Cennika 100” z ujednoliconymi cenami oraz programu*

*służącego do zarządzania flotą – to jedynie część zrealizowanych do tej pory zadań, które pozwolą nam sprawnie i efektywnie działać na rynku – podkreśla Marian Przepolski.*

W celu odciążenia wyniku finansowego grupy w maju 2008 r. ADS sprzedał większościowy pakiet akcji zadłużonej Wytwórni Wody Źródlanej Połczyn Zdrój S.A.

W obecnej strukturze sprzedaży grupy ADS największą pozycję stanowi sprzedaż piwa – 55%, w drugiej kolejności (22%) sprzedawane są napoje. Docelowa struktura ma wyglądać następująco: 40% piwo, 30% alkohol ciężki i 18% napoje. Wzrost sprzedaży wysokomarżowych alkoholi pozwoli na zwiększenie przychodów spółki. Spółka rozważa także uruchomienie sklepu internetowego, w którym sprzedawać będzie posiadane w swoim portfelu marki.

### **Więcej informacji:**

Marian Przepolski  
Prezes Zarządu  
Advanced Distribution Solutions S.A.  
ul. Balicka 35, 30-149 Kraków  
tel. +48 12 415 87 73,  
e-mail: [marian.przepolski@ads-sa.com.pl](mailto:marian.przepolski@ads-sa.com.pl)  
[www.ads-sa.com.pl](http://www.ads-sa.com.pl)