

Kraków, 3 marca 2008 r.

## ADS prognozuje 8,5 mln zł zysku netto w 2008 r.

### Informacja prasowa

**Advanced Distribution Solutions S.A. opublikował prognozę wyników na 2008 r. Zgodnie z założeniami, skonsolidowane przychody netto spółki wyniosą 610 mln zł, a zysk netto 8,5 mln zł. Prognoza nie uwzględnia wyników 6-11 podmiotów, które zostaną przejęte w 2008 r.**

W grudniu 2007 r. Advanced Distribution Solutions S.A. zakończył proces przejmowania 9 spółek, na bazie których powstaje pierwsza polska niezależna grupa dystrybucyjna w branży piwowarskiej, alkoholowej oraz wód i napojów bezalkoholowych. W skład Grupy Kapitałowej ADS S.A. weszły: Danpol Bis, Star Napoje Poznań, Nibres Lubomir Serbin, Inter Hurt, Max-Bier Strzelec, Mag-Mar, Empat, Bomark oraz RO & MA.

Na 2008 rok Spółka planuje przejęcie kolejnych 6-11 podmiotów, działających na rynku hurtowej sprzedaży napojów bezalkoholowych, piwa i alkoholi. Obszar działania hurtowni, z którymi prowadzone są obecnie negocjacje, to tereny woj. zachodnio-pomorskiego, śląskiego, podkarpackiego i lubelskiego.

*- Jesteśmy w fazie przekształcania przejętych spółek w jeden, sprawnie działający podmiot gospodarczy – mówi Marian Przepolski, Prezes Zarządu ADS S.A. – Pracujemy intensywnie nad restrukturyzacją firm i konsolidacją całej grupy. Powołaliśmy spółkę, która zajmie się koordynacją kwestii finansowo-księgowo-kadrowych w całej Grupy Kapitałowej, w tym wdrożeniem jednolitych zasad rachunkowości i raportowania oraz wprowadzeniem rachunkowości zarządczej we wszystkich spółkach. Pracujemy także m.in. nad ujednoczeniem w spółkach procedur zarządzania personelem oraz obniżeniem kosztów stałych w grupie. Chcemy w 2009 roku osiągnąć rentowność operacyjną na poziomie 3,5% - 4% – podkreśla Marian Przepolski.*

Tworzona przez spółkę sieć będzie obsługiwać na koniec 2008 r. około 15 000 – 18 000 punktów detalicznych - prywatnych i sieciowych - na terenie całego kraju. ADS planuje wprowadzenie jednej polityki cenowej i sprzedażowej towarów dla całej Grupy Kapitałowej, prowadzenie wspólnej polityki portfelowej oferowanych marek oraz usprawnienie logistyki dostaw, magazynowania i zarządzania flotą.

Dzięki wykorzystaniu efektu skali i synergii, Spółka ma możliwość negocjacji lepszych warunków

z dostawcami towarów i usług, zapewniając sobie lepszą pozycję na rynku. Przewagę konkurencyjną grupie ADS zapewni krajowy zasięg, pozwalający na oferowanie najatrakcyjniejszych na rynku produktów wraz ze wsparciem ich sprzedaży, bez konieczności koncentrowania się na produktach własnych.

Poza usługami dystrybucyjnymi, ADS zapewni swoim dostawcom wsparcie sprzedaży poprzez implementację działań producenta (promocje, budowę ekspozycji, rozszerzenie powierzchni sprzedaży), szybkie wprowadzanie na rynek nowości, usługi merchandisingowe oraz realizację polityki cenowej producenta na poziomie detalicznym.

**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)