



Komunikat prasowy

Piekary Śląskie, 21 marca 2016 r.

Grupa Orzeł Biały koncentrując się na podstawowej działalności odnotowała dobre wyniki w 2015 r.

- Grupa Orzeł Biały, polski producent ołowiu rafinowanego i stopów ołowiu o zasięgu międzynarodowym, wypracowała w 2015 r. przychody na poziomie 508,5 mln zł, co oznacza wzrost o 10,9% r/r.
- EBITDA Grupy (zysk operacyjny powiększony o amortyzację) w 2015 r. wyniosła 25,4 mln zł i była większa niż rok wcześniej. Zysk netto wyniósł 13,0 mln zł wobec 0,2 mln zł przed rokiem. Istotny wpływ na EBITDA i zysk netto Grupy miały zdarzenia jednorazowe opisane poniżej.
- W obszarze podstawowej działalności wolumen sprzedanego ołowiu w 2015 r. wyniósł 62,3 tys. ton (wzrost o 3,6% rok do roku), przy jednoczesnym zwiększeniu udziału bardziej zaawansowanych technologicznie stopów w całej strukturze sprzedaży.

W 2015 r. Grupa Orzeł Biały odnotowała wzrost przychodów o 10,9% do 508,5 mln zł, głównie dzięki rozwojowi w obszarze podstawowej działalności tj. recyklingu złomu akumulatorowego i większemu wolumenowi sprzedaży ołowiu oraz przy wpływie zewnętrznych czynników takich jak umocnienie dolara oraz pozytywny wynik na transakcjach zabezpieczających (hedging) związanych ze zmiennością notowań ołowiu na giełdzie LME.

Wolumen sprzedanego ołowiu kolejny rok z rzędu był na rekordowym poziomie i wyniósł 62,3 tys. ton. Orzeł Biały systematycznie zwiększa udział zaawansowanych technologicznie stopów ołowiu w swojej strukturze sprzedaży. Działalność Ośrodka Badawczo-Rozwojowego Spółki sprzyjała rozwojowi badań nad nowymi stopami ołowiu oraz modyfikacją już istniejących.

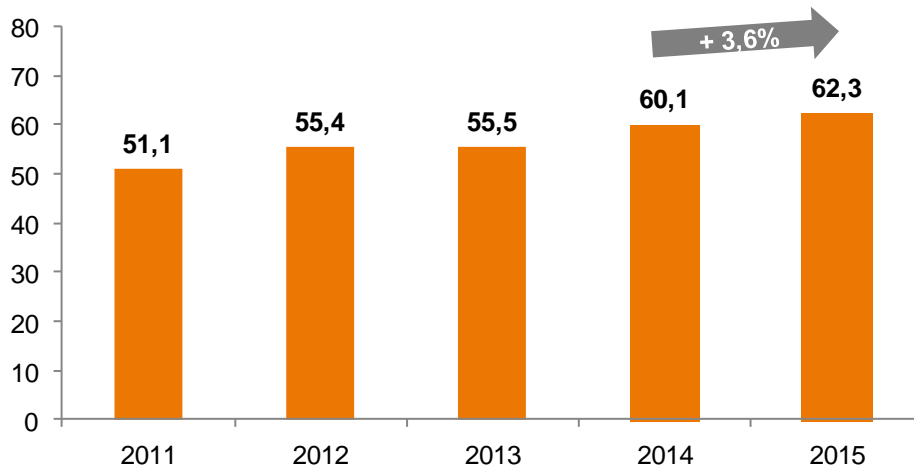
Orzeł Biały skutecznie koncentruje się na podstawowej działalności Grupy, dzięki czemu staje się międzynarodowym producentem o wysokich standardach i jakości. Zmiany organizacyjne, rozwój kompetencji kadry zarządzającej oraz poprawa procesów zarządzania, w połączeniu z silną koncentracją na klienta są kluczowymi działaniami w realizacji przyjętej strategii.

EBITDA Grupy wzrosła w 2015 r. do 25,4 mln zł z 7,9 mln zł w 2014 r., zaś zysk netto był na poziomie 13,0 mln zł względem 0,2 mln zł przed rokiem. Pomimo dużej zmienności rynku i silnej konkurencji w 2015 r. Grupa Orzeł Biały zanotowała poprawę rentowności na podstawowej działalności, co było efektem stabilnej pracy instalacji przerobu złomu i korzystnej struktury wsadu.

Istotny wpływ na wyniki 2015 r. miały także zdarzenia jednorazowe jak wyjście z projektu Bytomskiego Parku Przemysłowego (+10,5 mln zł) oraz odpis aktualizujący wartość zapasów (-2,8 mln zł) wraz z uwzględnieniem podatku od tych operacji w kwocie (-1,5 mln). Skonsolidowany zysk EBITDA bez uwzględnienia zdarzeń jednorazowych w 2015 r. to 17,7 mln zł a zysk netto to 6,8 mln zł.

- Rok 2015 możemy uznać za udany z punktu widzenia konsekwentnej realizacji przyjętej przez Orła Białego strategii, czyli koncentracji na podstawowej działalności oraz poprawie efektywności procesów w zakładzie. Pomimo silnej konkurencji i niestabilnego rynku zwiększyliśmy wolumen sprzedaży oraz udział zaawansowanych technologicznie stopów ołowiu w sprzedaży. Wypracowaliśmy dobry wynik choć nie jest on w pełni satysfakcjonujący. Nasze działania zaczynają przynosić wymierne efekty, co powoli zaczyna mieć odzwierciedlenie w poprawie naszej rentowności i wynikach finansowych, jestem przekonany, że jesteśmy na właściwej drodze, choć wiele pracy jest jeszcze przed nami by osiągnąć rentowność Orła Białego na zadowalającym poziomie - mówi Michael Rohde Pedersen, Prezes Zarządu Orła Białego.

Wolumen sprzedaży ołowiu rafinowanego Orła Białego (w tys. ton)



Źródło: Orzeł Biały

Skonsolidowane wyniki finansowe prezentuje poniższa tabela

Wyniki finansowe (w mln zł)	2014 r.	2015 r.	Zmiana
Przychody	458,6	508,5	+11%
EBITDA	7,9	25,4	+223%
Wynik operacyjny	(0,0)	16,5	-
Wynik netto	0,2	13,0	+7804%

Skonsolidowany zysk EBITDA bez uwzględnienia zdarzeń jednorazowych w 2015 r. to 17,7 mln zł, a zysk netto to 6,8 mln zł.

Dodatkowe informacje:

Orzeł Biały
 Joanna Stachaczyk
 605 556 318
jstachaczyk@orzec-bialy.com.pl

NBS Communications
 Bartosz Sroka
 500 202 354
bsroka@nbs.com.pl