




Ferrum S.A.

- CC Group Small & MidCap Conference 1st Edition -

Warszawa, 23 marca 2011 roku

dane rynkowe

spółka	Ferrum S.A.
liczba akcji	24.543.252 akcje zwykłe na okaziciela
kapitalizacja	380,2 mln zł /21 marca 2011 r./
free float	34,01%
indeks, sektor	WIG, metalowy
rynek notowań	podstawowy
ticker	FER
Zarząd Spółki	Grzegorz Szymczyk – Prezes Zarządu Tadeusz Kaszowski – Wiceprezes Zarządu
strona www	www.ferrum.com.pl
kontakt IR	

highlights

- wzrost zapotrzebowania na produkty Grupy - kontraktacja na koniec lutego 2011 r. stanowi blisko **3-krotność** poziomu z lutego 2010 r.
- Ferrum S.A. liderem konsorcjum w zakresie dostaw izolowanych rur stalowych dla Gaz-System S.A. /jako jeden z czterech dostawców/
- prognoza przychodów na 2011 r. na poziomie 368 mln zł (+34% rdr), EBITDA na poziomie 41 mln zł oraz zysku netto na poziomie 21 mln zł
- istotna poprawa sytuacji w spółce zależnej ZKS Ferrum, wzrost kontraktacji i idący za tym wzrost wykorzystania mocy produkcyjnych
- przewidywane wyniki za 1Q 2011 potwierdzają skuteczność restrukturyzacji w Grupie oraz ożywienie w branży: szacunkowy wynik za 1Q 2010 przekracza znacząco poziom przyjęty w prognozie dla pierwszego kwartału w ramach prognozy całorocznej na 2011
- porozumienie pomiędzy głównymi akcjonariuszami umożliwiające strategiczne zmiany w obszarze funkcjonowania Grupy
- planowane połączenie z HW Pietrzak Holding Sp. z o.o. – zidentyfikowane obszary istotnych synergii

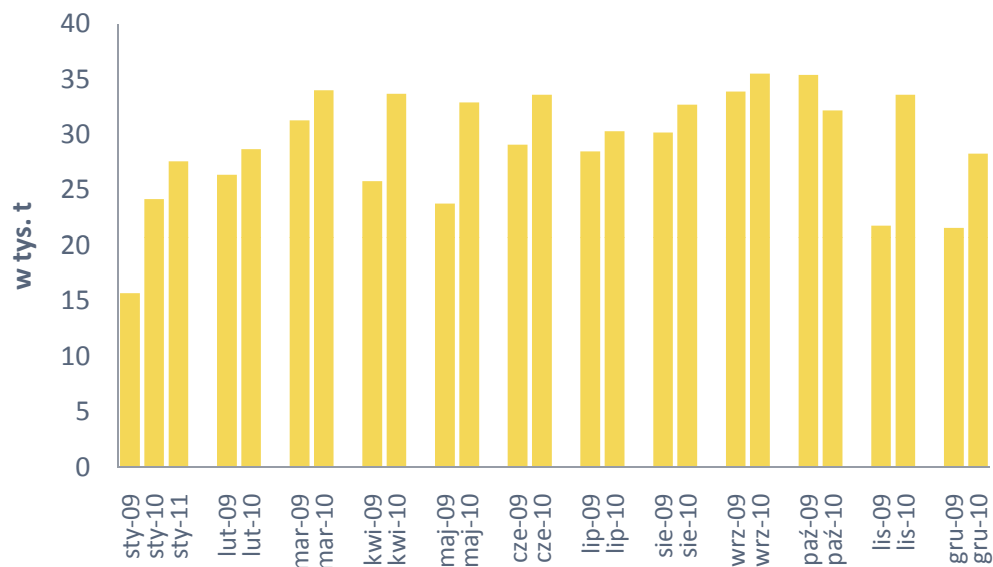


profil Grupy Ferrum i podsumowanie operacyjne

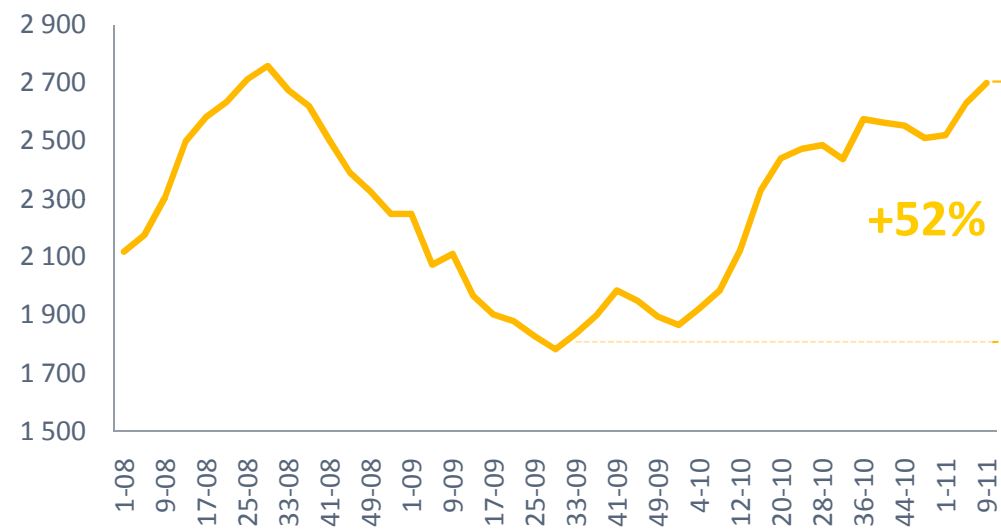
sygnały ożywienia po trudnym okresie

- poprawa sytuacji po spowolnieniu /2009 – 1.Q 2010/ w Polsce i w Europie, wzrost inwestycji w sektorach gazownictwa i energetyki
- prognoza wzrostu rynku rur stalowych w UE wg EUROFER na poziomie 4-4,5% w 2011
- wzrost cen stali i wyrobów stalowych

produkcja rur stalowych w Polsce



cena maksymalna blachy gorącowalcowanej St3S (zł / tona)

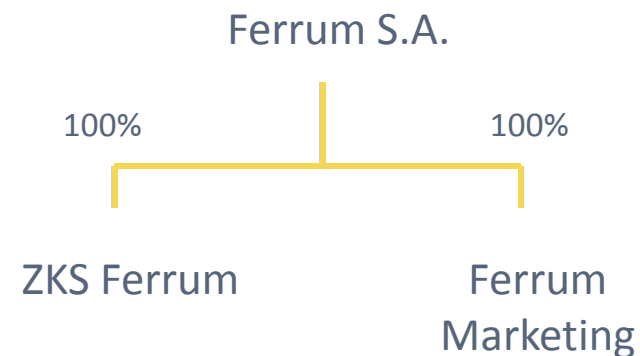


Źródło: GUS

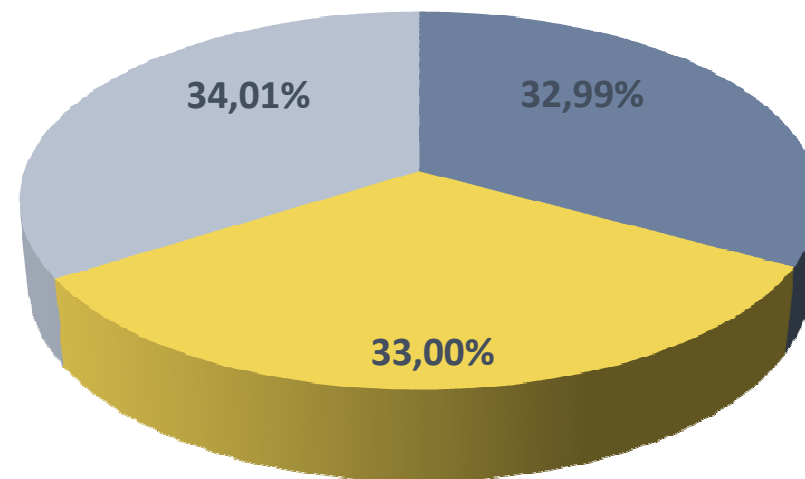
Źródło: PUDS; oś pozioma - numer tygodnia w danym roku

130 lat Grupy Ferrum – tradycja i nowoczesność

- bogate tradycje zakładu sięgające lat 70. XIX wieku
- podział kompetencji w Grupie – wydzielenie spółki zależnej Zakład Konstrukcji Spawanych Ferrum S.A. w 2002 r., zawiązanie spółki Ferrum Marketing Sp. z o.o. w 2010 r.
- zatrudnienie: około 570 osób
- Ferrum S.A. – podmiot dominujący notowany na GPW od czerwca 1997 r.



	Sławomir Bajor wraz z BSK Return S.A.	8.097.795
	Sławomir Pietrzak wraz z HW Pietrzak Holding Sp. z o.o.	8.098.363
	Pozostali	8.347.094



przełomowe 12 miesięcy ...

✓	lipiec 2010	zmiana biegłego rewidenta /po kilkuletnim okresie korzystania z usług lokalnej kancelarii/
✓	wrzesień 2010	porozumienie głównych akcjonariuszy co do składu organów zarządzających i nadzorujących
✓	4 kwartał 2010	przeprowadzenie działań „sanacyjnych” i dokonanie odpisów aktualizujących /zapasy, należności/
✓	luty 2011	podpisanie listu intencyjnego z HW Pietrzak Holding
☑	marzec 2011	przygotowanie transakcji kapitałowej stanowiącej ostatni etap porozumienia pomiędzy akcjonariuszami
□	2 kwartał 2011	planowane poszerzenie składu Zarządu

produkty Grupy Ferrum

segment rur
i profili

Ferrum S.A.

- rury spiralnie spawane
- rury zgrzewane
- rury wzdłużnie spawane
- izolacje
- profile



ZKS Ferrum S.A.

- zbiorniki
- piece
- konstrukcje dla energetyki
- konstrukcje stalowe

segment konstrukcji
spawanych

Ferrum – krajowy lider w produkcji rur do przesyłu mediów

- około **50%** udział Ferrum S.A. w krajowym rynku produkcji rur stalowych ze szwem i ponad **80%** udział Ferrum S.A. w krajowym rynku produkcji rur stalowych ze szwem do przesyłu mediów

dostęp do przetargów krajowych i międzynarodowych /silna pozycja w konsorcjach/	wysoka jakość produktów potwierdzona certyfikatami /System Zarządzania Jakością/	doświadczenie i znajomość specyfiki rynku /szerokie referencje/
możliwość negocjowania korzystnych rabatów ilościowych u dostawców głównych materiałów wsadowych /współpraca z HW Pietrzak Holding/	unikalne przewagi konkurencyjne Ferrum	zdywersyfikowana oferta produktowa
		korzystna lokalizacja spółki dająca możliwość wykorzystania renty geograficznej
nowoczesny park maszynowy pozwalający na produkcję z wykorzystaniem zaawansowanych technologicznie rozwiązań	możliwość realizacji znaczących inwestycji modernizacyjnych i rozwojowych dzięki dostępowi do środków finansowych	tworzenie długiego łańcucha wartości /produkcja rur, usługa izolacji, sprzedaż/

nieosiągalne dla wielu krajowych podmiotów

rynki operacyjne Grupy Ferrum

- 64% przychodów Grupa generuje na rynku krajowym
- do najważniejszych zagranicznych rynków operacyjnych Grupy zaliczają się:
 - Niemcy
 - Węgry
 - Austria
 - Dania
 - Szwecja

celem strategicznym Grupy jest poszerzenie rynków zbytu poza kraje Unii Europejskiej

- konkurencja Grupy na rynkach UE:
 - U.S. Steel Kosice s.r.o. /Słowacja/
 - Flender AG – Siemens AG /Niemcy/
 - Salzgitter Mannesmann Int. GmbH /Niemcy/
 - Izostal S.A. - w zakresie usług izolacji



dostawcy i odbiorcy Grupy Ferrum



ISD DUNAFERR

- dostawcy o udziale powyżej 10% w wartości zakupów:
 - HW Pietrzak Holding Sp. z o.o.
 - ISD Dunaferri /Węgry/

LOGSTOR



- istotni odbiorcy produktów Grupy Ferrum:
 - Grupa Logstor
 - Grupa Isoplus
 - Gaz-System S.A.
 - Stalprofil S.A.

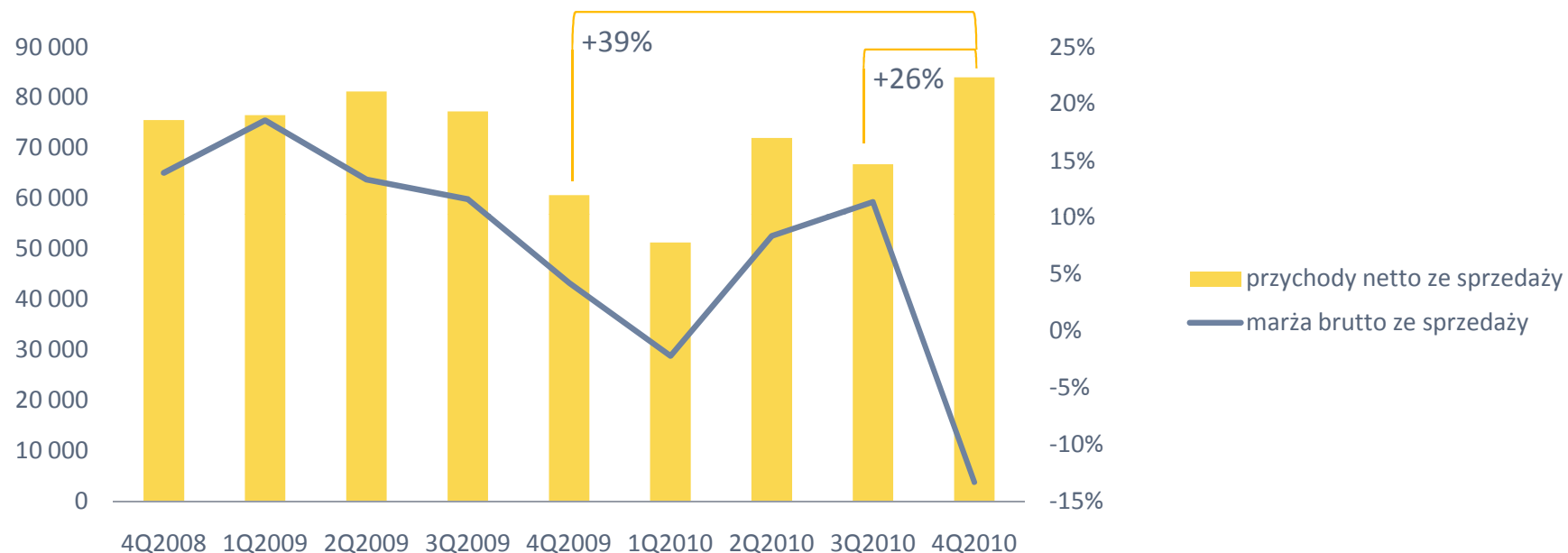
 - ciepłownictwo
 - petrochemia
 - gazownictwo
 - energetyka i górnictwo
 - budownictwo /konstrukcje stalowe, roboty ziemne i wodnokanalizacyjne/

zdywersyfikowana baza odbiorców /branżowo i geograficznie/



sytuacja finansowa Grupy Ferrum

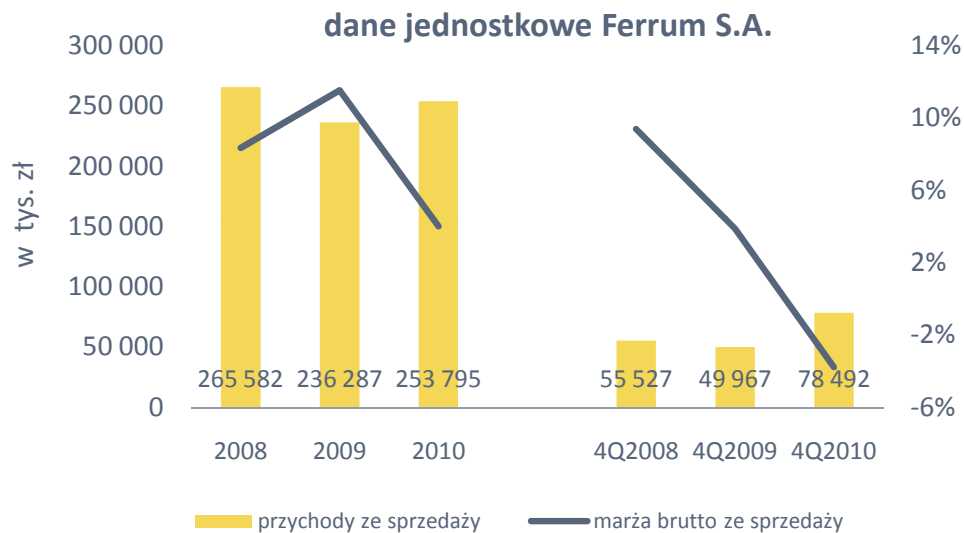
przychody ze sprzedaży Grupy Ferrum



- wzrost przychodów ze sprzedaży w 4Q 2010 – silne fundamenty w segmencie rur i profili
- osłabienie marży brutto ze sprzedaży w 4Q 2010 na skutek pogorszenia wyników spółki zależnej ZKS Ferrum S.A. oraz odpisu aktualizującego wartość zapasów wyrobów gotowych i materiałów
- wzrost popytu w segmencie rur i profili kontynuowany w 1Q 2011
- wysoki poziom kontraktacji w segmencie konstrukcji spawanych w 1Q 2011

	w tys. zł	4Q 2008	4Q 2009	4Q 2010	zmiana 10-09
przychody ze sprzedaży		75 548	60 641	84 021	+23 380
dynamika %			-20%	+39%	
marża brutto ze sprzedaży %		13,9%	4,2%	-13,3%	-17,6 pp
	w tys. zł	2008	2009	2010	zmiana 10-09
przychody ze sprzedaży		334 520	295 650	274 091	-21 559
dynamika %			-12%	-7%	
marża brutto ze sprzedaży %		11,2%	12,4%	0,5%	-11,9 pp

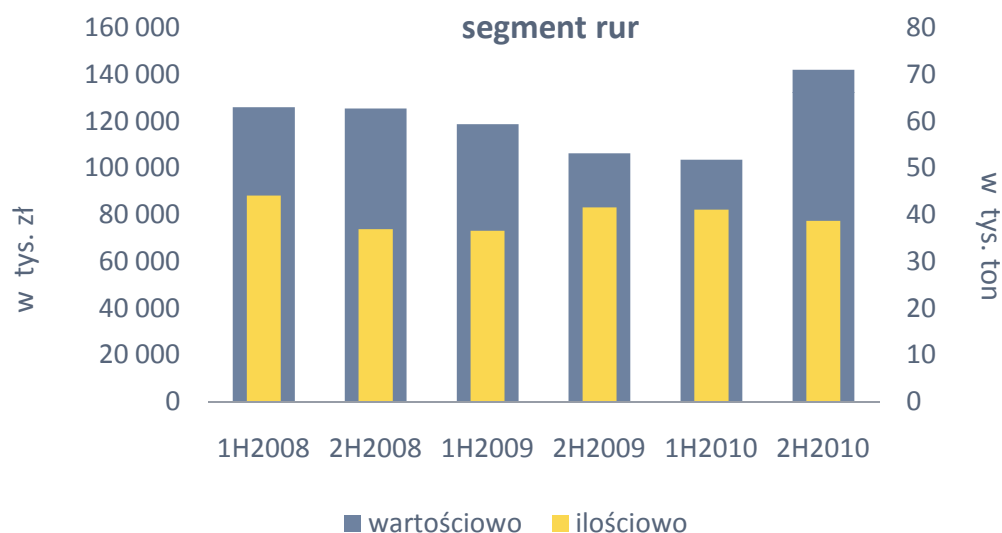
przychody ze sprzedaży Ferrum S.A. i segmenty operacyjne



segment rur

- wzrost przychodów ze sprzedaży w 4Q 2010 i całym 2010
- pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych w Ferrum S.A.
- wolumen sprzedaży ilościowo wyniósł 21,4 tys. t w 4Q 2010 i 79,8 tys. t w całym 2010 /18,5 tys. t w 4Q 2009 i 78,3 tys. t w 2009/
- czynnikiem wzrostu sprzedaży w 2010 była zarówno ilość, jak i cena
- w segmencie rur i profili występuje sezonowość – osłabienie popytu od listopada do lutego

w tys. zł	2008	2009	2010	udział segmentu w wartości sprzedaży 2010
przychody ze sprzedaży	265 582	236 287	253 795	92%
dynamika %		-11%	+7%	
marża EBITDA %	6,3%	9,4%	6,0%	



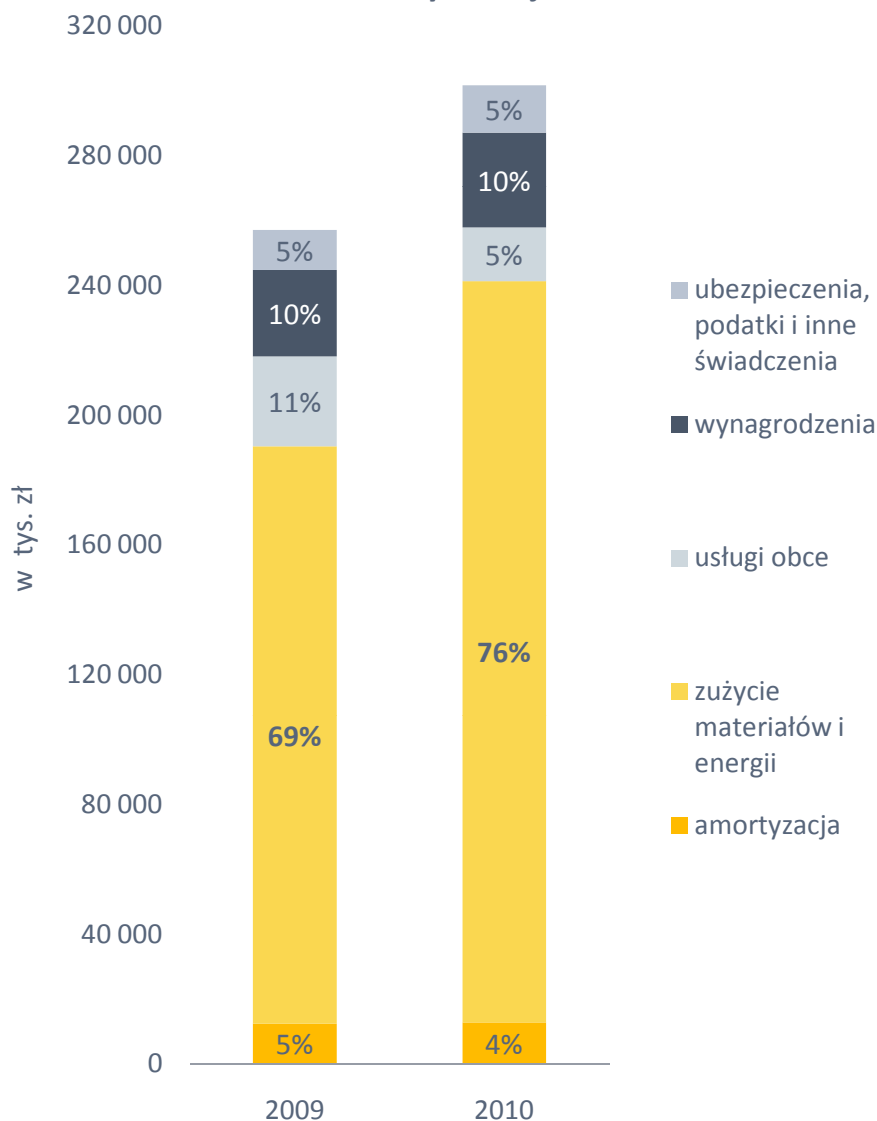
segment konstrukcji spawanych

- ujemna kontrybucja ZKS Ferrum – osłabienie popytu w branży petrochemicznej
- rozpoczęta restrukturyzacja w 2H 2010 /poprawa efektywności zarządzania kapitałem obrotowym, wzrost wykorzystania mocy produkcyjnych/

w tys. zł	2008	2009	2010	udział segmentu w wartości sprzedaży 2010
przychody ze sprzedaży	71 811	62 121	22 100	8%
dynamika %		-13%	-64%	
marża EBITDA %	13,7%	7,5%	-65,4%	

struktura kosztów Grupy

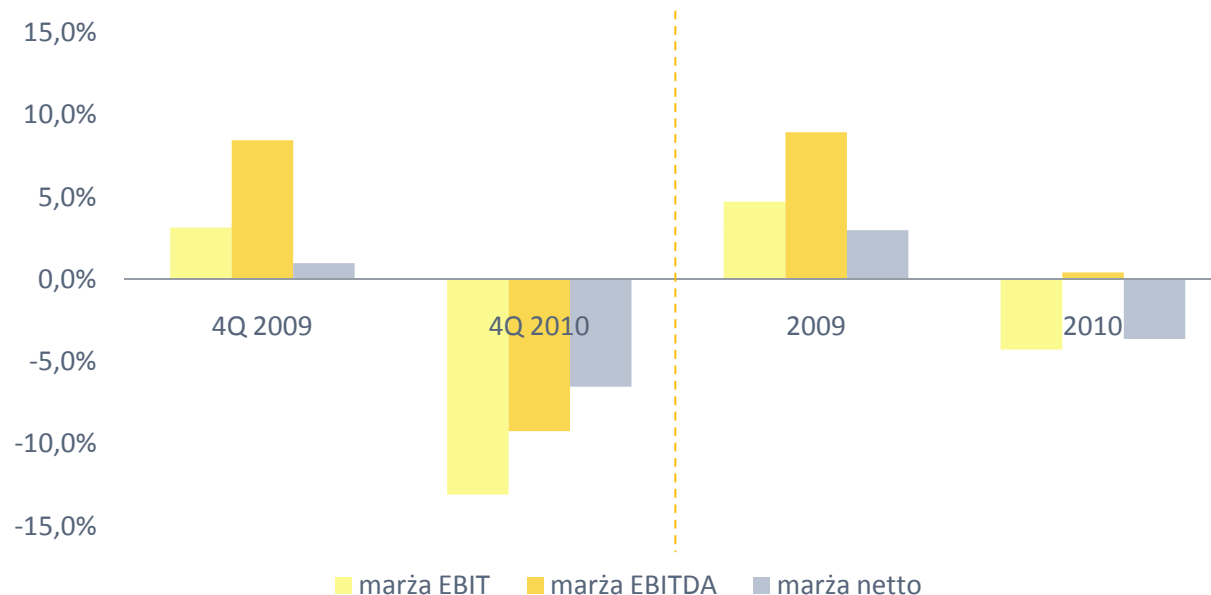
koszty rodzajowe



- ceny materiałów wsadowych stanowią ponad 75% kosztów produkcyjnych Grupy
- odpis aktualizujący wartość zapasów wyrobów gotowych, których koszt wytworzenia przekracza cenę sprzedaży netto możliwą do uzyskania oraz zapasów materiałów – łącznie 11,1 mln zł
- wprowadzane do umów zapisy o renegocjacji cen produktów oraz zintegrowana polityka zakupowa z HW Pietrzak Holding umożliwią ograniczenie wpływu wahań cen surowców na działalność

w tys. zł	2009	2010	zmiana
koszty według rodzaju	257 118	301 696	+17%
zmiana stanu zapasów, produktów i rozliczeń	-25 015	25 686	-
koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby	5 079	28	-99%
koszty sprzedaży	9 023	6 877	-24%
koszty ogólnego zarządu	12 924	13 475	+4%
koszt własny sprzedaży	259 080	272 827	+5%
pozostałe koszty operacyjne	9 659	4 634	-52%
koszty finansowe	3 817	4 764	+25%
koszty razem	249 503	302 577	+3%

wyniki i rentowność Grupy



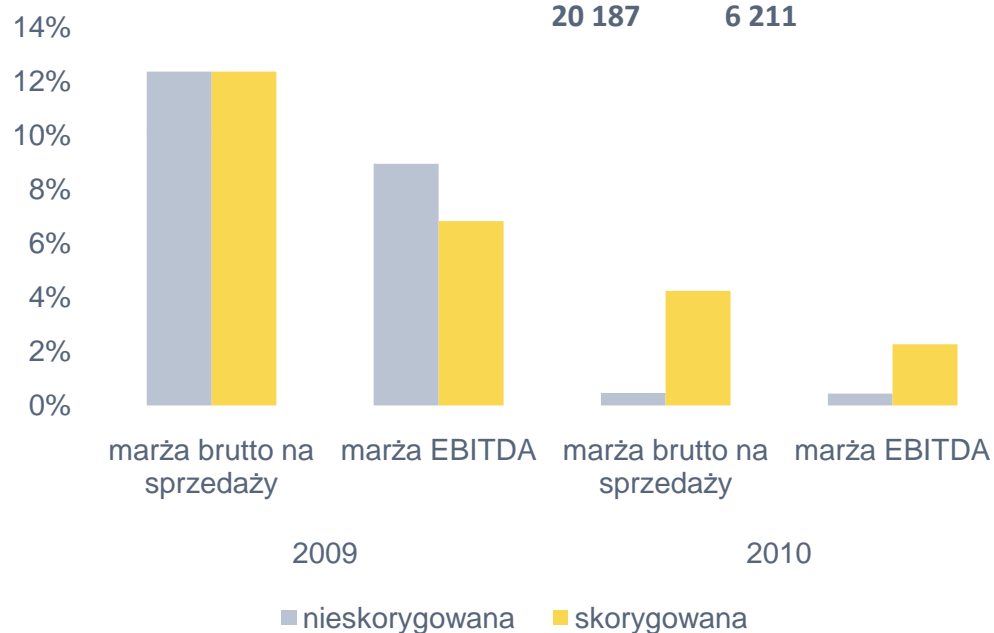
w tys. zł	4Q 2009	4Q 2010	2009	2010
EBIT	1 916	-10 977	13 970	-11 660
EBITDA	5 128	-7 748	26 475	1 199
wynik netto	606	-5 465	8 845	-9 900

- wpływ wzrostu cen surowców na osiągnięte marże, szczególnie w 1H 2010
- ujemny wpływ ZKS Ferrum S.A. na skonsolidowane wyniki – niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych
- niewielki wpływ wahań kursów walutowych na wyniki finansowe
- aktywowanie straty podatkowej

wyniki Grupy po korekcie o zdarzenia jednorazowe

w tys. zł	2009	2010
wynik brutto ze sprzedaży	36 570	1 264
<i>+ odpis aktualizujący wartość zapasów wyrobów gotowych i materiałów</i>	0	+10 378
wynik brutto ze sprzedaży skorygowany	36 570	11 642
EBIT	13 970	-11 660
<i>- aktualizacja wartości nieruchomości</i>	0	-8 470
<i>- przychody z tytułu umorzenia układu</i>	-6 704	0
<i>+ odpis kar i odszkodowań</i>	+332	+1 112
<i>+ odpis należności</i>	+84	+1 992
EBIT skorygowany	7 682	-6 648
EBITDA	26 475	1 199
EBITDA skorygowany	20 187	6 211

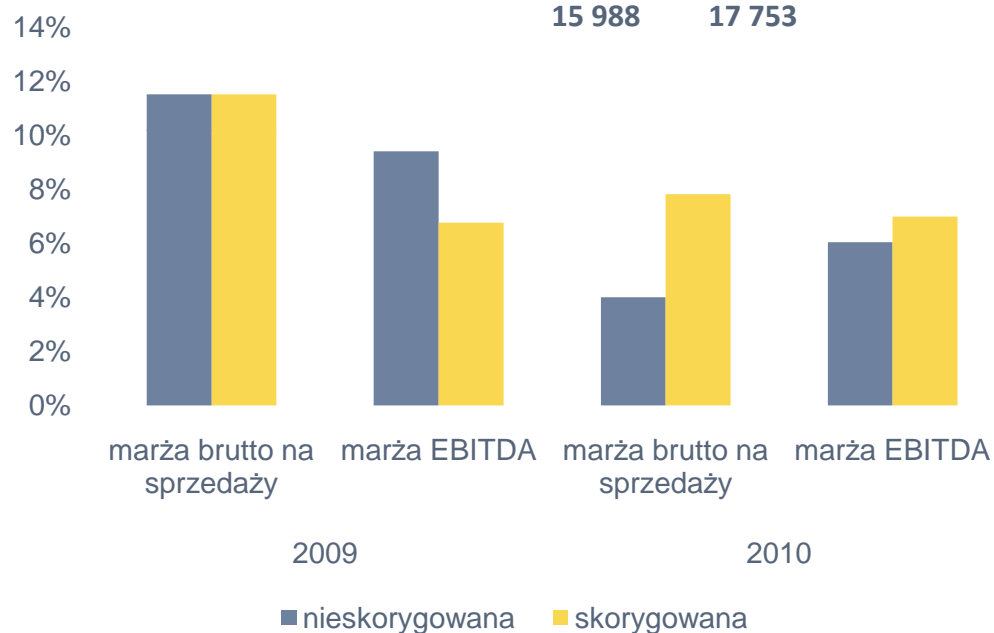
- po wyeliminowaniu zdarzeń o charakterze jednorazowym wynik brutto ze sprzedaży wyniósłby w 2010 r. 11,7 mln zł, natomiast strata operacyjna zmniejszyłaby się do -6,6 mln zł



wyniki Ferrum S.A. po korekcie o zdarzenia jednorazowe

w tys. zł	2009	2010
wynik brutto ze sprzedaży	27 216	10 188
<i>+ odpis aktualizujący wartość zapasów wyrobów gotowych i materiałów</i>	0	+9 677
wynik brutto ze sprzedaży skorygowany	36 570	19 865
EBIT	10 947	4 066
<i>- aktualizacja wartości nieruchomości</i>	0	-8 470
<i>- przychody z tytułu umorzenia układu</i>	-6 704	0
<i>+ odpis kar i odszkodowań</i>	+211	+85
<i>+ odpis należności</i>	+247	+1 109
EBIT skorygowany	4 701	6 467
EBITDA	22 234	15 352
EBITDA skorygowany	15 988	17 753

- odpisy aktualizujące przeprowadzone w uzgodnieniu z audytorem w ramach „działań sanacyjnych” obniżyły rentowność Grupy
- po wyeliminowaniu zdarzeń o charakterze jednorazowym wynik brutto ze sprzedaży wyniósłby w 2010 r. 4,1 mln zł, natomiast wynik operacyjny wzrósłby do 6,5 mln zł,



analiza i rotacja majątku

w tys. zł	2009	2010	zmiana
aktywa trwałe	177 156	175 385	-1%
- rzeczowe aktywa	128 657	119 725	-7%
aktywa obrotowe	131 314	163 737	+25%
- zapasy	59 031	97 101	+64%
- należności handlowe	61 898	61 096	-1%
aktywa razem	308 470	339 122	+10%
kapitał obrotowy	84 345	105 461	+25%

w dniach	2009	2010
rotacja zapasów	85	103
rotacja należności	68	81
cykl operacyjny	152	183
rotacja zobowiązań	44	59
cykl konwersji gotówki	108	124

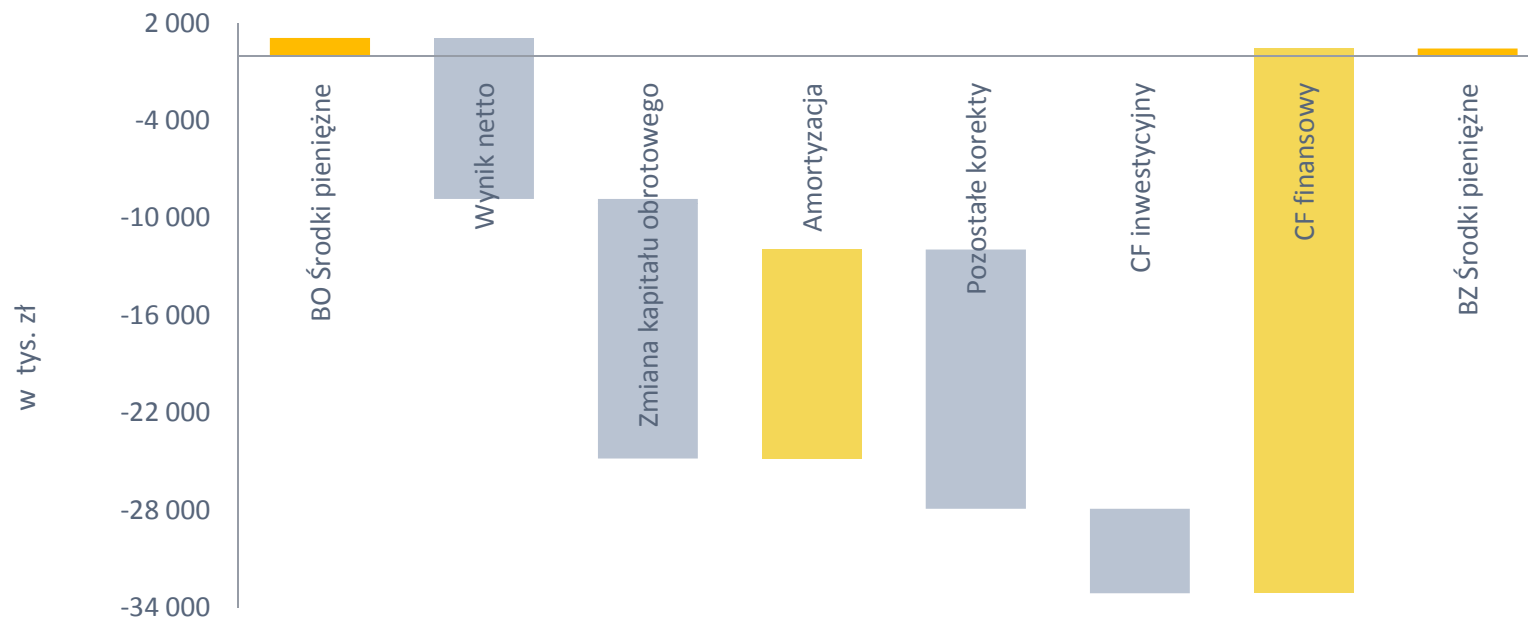
- wzrost stanów magazynowych w 2010 r.
– konieczność restrukturyzacji zapasów i dokonania odpisów w 4Q 2010 r.
- wydłużenie cyklu rotacji zapasów w okresie 1-3Q 2010 wynikające z pogorszenia koniunktury, w 4Q 2010 zmniejszenie stanów magazynowych na skutek wzrostu popytu
- wydłużenie cyklu operacyjnego częściowo finansowane wzrostem zobowiązań handlowych
- poprawa efektywności zarządzania kapitałem obrotowym jako jeden z celów strategicznych

zadłużenie i sytuacja płynnościowa

w tys. zł	2009	2010	zmiana
kapitał własny	170 495	160 902	-6%
zobowiązania długoterminowe	47 663	26 840	-44%
- kredyty i pożyczki	15 921	9 909	-38%
zobowiązania krótkoterminowe	90 312	151 380	+68%
- kredyty i pożyczki	41 134	79 388	+93%
- zobowiązania handlowe	36 584	52 736	+44%
<i>wskaźnik zadłużenia ogólnego %</i>	<i>44,7%</i>	<i>52,6%</i>	
<i>wskaźnik zadłużenia finansowego %</i>	<i>18,5%</i>	<i>26,3%</i>	
	2009	2010	
płynność bieżąca	1,45	1,08	
płynność szybka	0,80	0,44	
płynność natychmiastowa	0,01	0,00163	

- wzrost zadłużenia finansowego do poziomu 89,3 mln zł na koniec 2010 /+57%/ - przyznane m.in. kredyty obrotowe w wysokości 35 mln zł w 2010 r.
- aktualne wykorzystanie dostępnych źródeł finansowania bankowego na poziomie około 85%
- dostępne linie kredytowe oraz faktoringowe m.in. w ING BSK S.A., Raiffeisen Bank S.A., Pekao S.A., Alior Bank S.A.
- pełna zdolność regulowania bieżących zobowiązań
- zapewnione środki finansowe dla potrzeb prowadzenia działalności operacyjnej i inwestycyjnej

analiza rachunku cash flow 2010



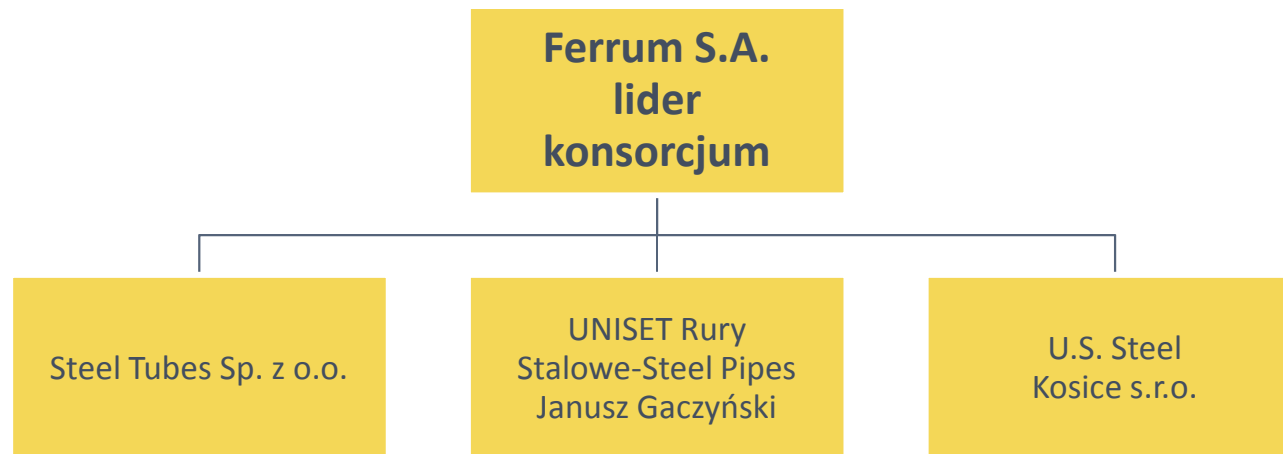
- działalność operacyjna i inwestycyjna finansowana wzrostem zadłużenia finansowego
- poprawa struktury kapitału obrotowego w 4Q 2010 wpłynęła na uwolnienie blisko 10 mln zł gotówki operacyjnej
- środki pieniężne na koniec okresu na poziomie 246 tys. zł
- spodziewana poprawa struktury cash flow operacyjnego od 2011 na skutek podjętych działań restrukturyzacyjnych – zwiększenie efektywności zarządzania kapitałem obrotowym
- możliwa sprzedaż majątku nieprodukcyjnego w 2011 r. pozytywnie wpłynie na sytuację płynnościową Grupy, generując środki finansowe na planowane inwestycje



strategia i perspektywy rozwoju Grupy Ferrum

wysoka wartość kontraktacji na 2011

- kontraktacja na koniec lutego 2011 r. stanowiła blisko **3-krotność** poziomu z lutego 2010 r.
- **współpraca z Gaz-System S.A.**
 - 9 grudnia 2010 - wybór oferty Ferrum S.A. jako lidera konsorcjum na jednego spośród czterech dostawców w zakresie dostawy izolowanych rur stalowych /1 z 4 konsorcjów/ /szacowana wartość umowy 1.124 mln zł/
 - 26 stycznia 2011 - zawarcie umowy ramowej na dostawę izolowanych rur stalowych na okres 24 miesięcy



inwestycje Grupy Ferrum

- inwestycje zrealizowane w 2010 r. **4,7 mln zł**
 - modernizacja systemu komputerowego QAS wspomagającego produkcję rur stalowych zgrzewanych prądami wielkiej częstotliwości
 - zakup nowych walców formujących dla linii zgrzewania rur rozszerzających asortyment oferowanych profili
 - wartości niematerialne /wydatki na realizację projektu celowego, licencja na oprogramowanie/

- inwestycje zaplanowane na 2011 r. **18 mln zł**
 - modernizacja maszyn i urządzeń eliminująca wąskie gardła
 - modernizacja i unowocześnienie infrastruktury informatycznej
 - rozszerzenie asortymentu produkowanych profili

finansowanie:
- leasing
- środki własne

wzrost nakładów inwestycyjnych po okresie spowolnienia

strategia rozwoju 2011-2015 – cele

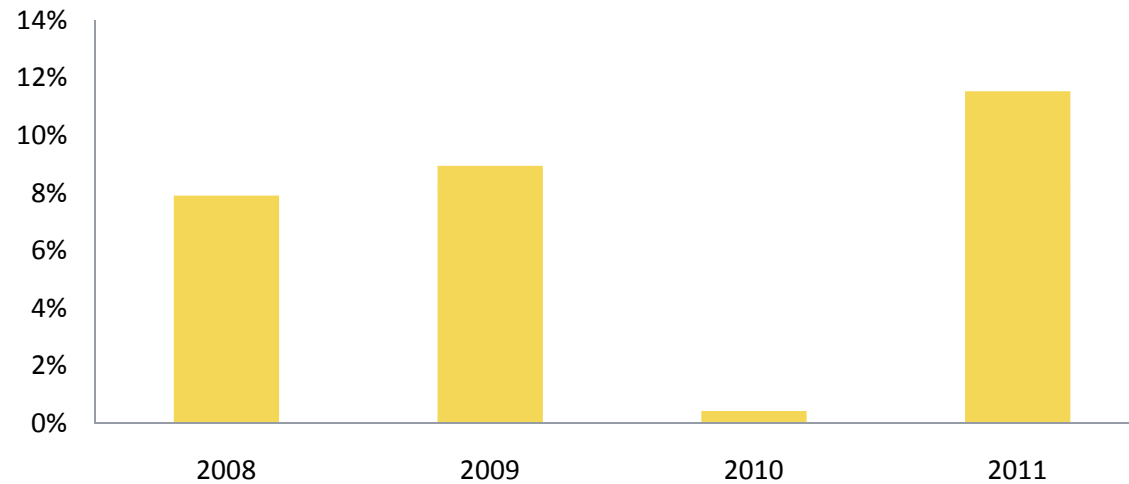
- utrzymanie pozycji lidera na krajowym rynku producentów rur ze szwem do produkcji mediów
- poszerzenie rynków zbytu poza kraje Unii Europejskiej
- osiągnięcie znaczącej pozycji na rynku kształtowników zamkniętych

zdobycie pozycji znaczącego dostawcy produktów i usług dla projektów inwestycyjnych, w szczególności związanych z rynkiem budowlanym oraz przesyłaniem, magazynowaniem i przetwarzaniem mediów energetycznych w Polsce i w Europie

strategia rozwoju 2011-2015 – działania

- ➔ zwiększenie wolumenu produkcji o 80% do 2015 r. /wzrost organiczny/
- ➔ zwiększanie poziomu sprzedaży rur zgrzewanych i profili
- ➔ udział w realizacji projektów dywersyfikacji dostaw paliw na rynek krajowy
- ➔ sprzedaż majątku nieprodukcyjnego /nieruchomości o wartości około 40 mln zł/
- ➔ zacieśnienie współpracy pomiędzy Grupą Ferrum i HW Pietrzak Holding
- ➔ inwestycje modernizacyjne i rozwojowe na średnim poziomie 11 mln zł rocznie
 - ⇒ modernizacja i rozbudowa powierzchni magazynowych
 - ⇒ modernizacja ogrzewania i instalacji zaopatrzenia w powietrze
 - ⇒ modernizacja linii zgrzewania poprzez podwojenie zdolności wykańczalni
 - ⇒ budowa hali magazynowej dla rur i zakup linii do epoksydowania
 - ⇒ modernizacja urządzeń do testów wodnych i badania prądami wirowymi

cel do osiągnięcia – poprawa rentowności



- wzrost rentowności poprzez:
 - osiągnięcie efektu skali i ograniczenie kosztu jednostkowego poprzez wzrost produkcji i sprzedaży w segmencie rur i profili
 - prowadzenie wspólnej polityki zakupowej z HW Pietrzak Holding – rabaty ilościowe w dostawach stali
 - wykorzystanie sieci sprzedaży HW Pietrzak Holding
 - inwestycje zwiększające efektywność wykorzystania surowców

prognoza Ferrum S.A. 2011

	2011	marże
przychody ze sprzedaży	368 mln zł	
EBITDA	41 mln zł	11,1%
EBIT	30 mln zł	8,2%
wynik netto	21 mln zł	5,7%

„+”

- wysoki poziom kontraktacji w 1Q 2011 r. w stosunku do założonego poziomu sprzedaży
- umowa ramowa z Gaz-System – Ferrum jako lider konsorcjum /jeden spośród czterech dostawców/ w zakresie dostaw o wartości do 1,1 mld zł
- istotny wzrost liczby zamówień ofertowych /także w ZKS Ferrum/ wynikający z planów inwestycyjnych w branżach odbiorców

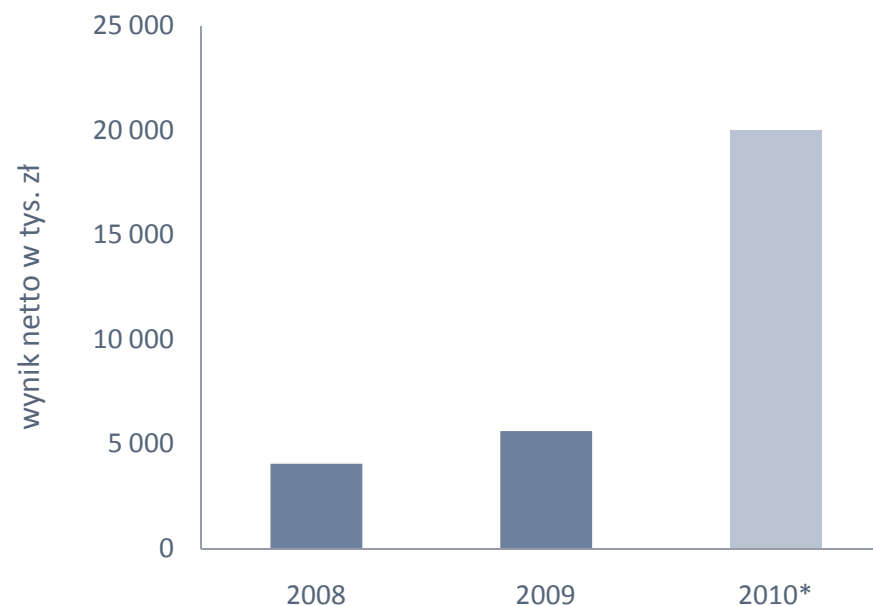
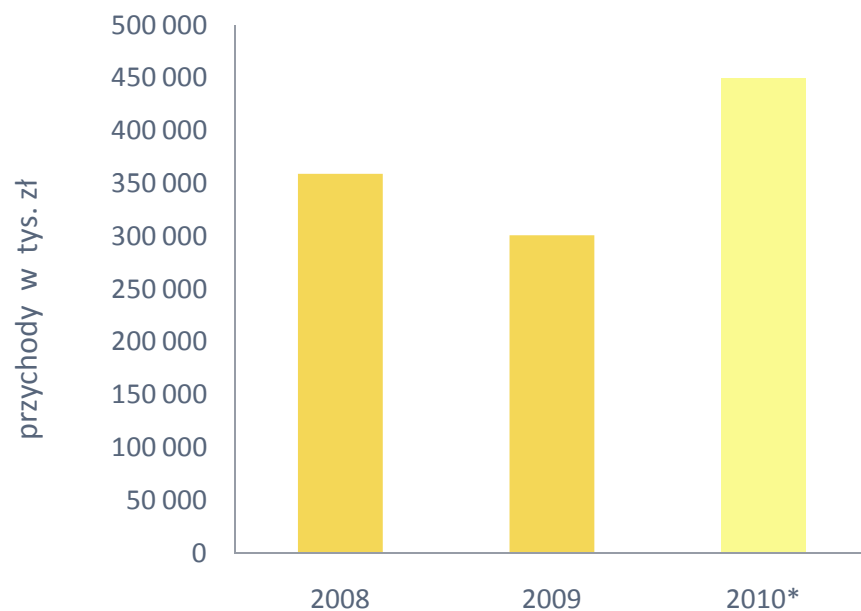
„-”

- ryzyko wystąpienia wąskiego gardła w produkcji profili i rur zgrzewanych
- niekorzystny wpływ wahań kursów walutowych
- wzrost cen surowców w skali uniemożliwiającej elastyczne dostosowanie cen wyrobów Grupy

rozważane połączenie z HW Pietrzak Holding Sp. z o.o.

- podpisanie listu intencyjnego w lutym 2011 r.
- HW Pietrzak Holding Sp. z o.o.
 - główny dostawca taśmy gorącowalcowanej dla Grupy Ferrum
 - podmiot od lat obecny na rynku produkcji stali i wyrobów stalowych
 - oferuje rury i profile zimno gięte, blachy i taśmy stalowe, odlewy żeliwne, elementy dla energetyki i konstrukcje stalowe
 - skala działalności porównywalna do Grupy Ferrum

dane finansowe HW Pietrzak Holding Sp. z o.o.



* szacunek na 2010 r.

zidentyfikowane obszary synergii

- wykorzystanie sieci sprzedaży HW Pietrzak Holding – wzrost efektywności sprzedaży
- wspólna polityka zakupowa – poprawa pozycji przetargowej, wyższe rabaty zakupowe /rabat zakupowy materiału w wysokości 2% oferowany przez Mittal Steel pozwala na oszczędność blisko 5 mln zł rocznie/
- komplementarne portfele produktów - poszerzenie gamy oferowanych wyrobów /pełny zakres wymiarów - głównie w zakresie profili/
- usprawnienia produkcyjne, know-how w segmencie produkcji profili zamkniętych

w wyniku połączenia Ferrum z HW Pietrzak Holding powstanie podmiot o wiodącej pozycji na rynku producentów profili oraz rur zgrzewanych w regionie Europy Środkowowschodniej

zastrzeżenie

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych i nie ma na celu nakłaniania do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych.

Opracowanie nie stanowi reklamy, oferty ani proponowania nabycia instrumentów finansowych. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które Ferrum S.A. uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny.

Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów. Ferrum S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania.

Opracowania nie należy traktować jako źródła wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Odpowiedzialność za sposób wykorzystania informacji zawartych w opracowaniu spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania. Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Ferrum S.A.

kontakt

- Marek Królik

Dyrektor Finansowy, Ferrum S.A.

tel. 32 730 42 03

fax. 32 255 42 94

e-mail raporty@ferrum.com.pl

- Katarzyna Mucha

CC Group Sp. z o.o.

tel. 22 440 1 440

fax. 22 440 1 440

e-mail k.mucha@ccgroup.com.pl

ferrum[®]
KATOWICE S.A.