

FLAMINGO INTERNATIONAL**“Pregătiți pentru situația economică actuală”****REZULTATELE FINANCIARE ȘI OPERAȚIONALE PENTRU PRIMELE 3 LUNI ALE ANULUI 2009 CONSOLIDATE CONFORM STANDARDELOR IFRS NEAUDITATE**

Flamingo International (cu simbolul de tranzacționare FLA la Bursa de Valori București) face publice rezultatele financiare și operaționale pentru primele trei luni ale anului 2009.

Raportul consolidat Flamingo International include rezultatele companiei mamă Flamingo International, alături de subsidiarele acesteia, dintre care Flanco International și Flamingo Computers sunt cele mai importante.

Raportul trimestrial conform prevederilor art. 227 din legea 297/2004 și litera E din regulamentul CNVM 13/2004 și Adendumul 30 litera A din CNVM nr. 1/2006**Data Raportului**

14.05.2009

Numele Companiei

S.C. FLAMINGO INTERNATIONAL S.A.

Sediul Social

București, Bd Bucuresti – Ploiesti, 44C

Nr. de telefon / fax

+40 21.203.81.00, +40 21.203.81.08

Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului

11937104

Număr de ordine în Registrul Comerțului

J40/6174/1999

Data înființării

07/07/1999

Piața reglementată pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise

Bursa de Valori Bucuresti

Caracteristici ale valorilor mobiliare emise

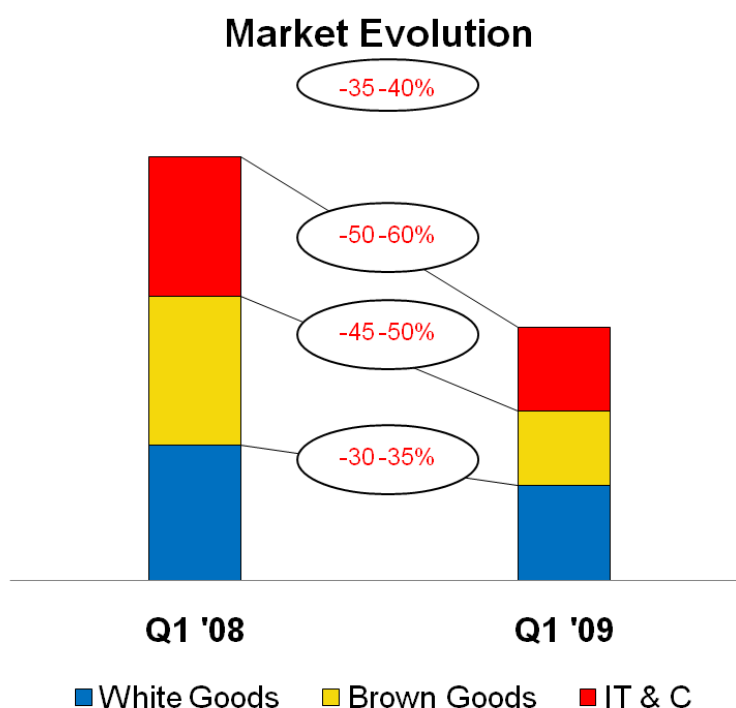
Actiuni nominative, ordinare, indivizibile, cu valoare egala, dematerializate, integral platite si liber negociabile

Cifrele prezentate în acest raport nu sunt auditate de către un auditor independent.
Prezentul document este disponibil și pe site-ul web www.flamingo.info

Perspectivile Pieței

Piața țintă către care se adresează Grupul Flamingo a avut o evoluție extrem de volatilă în primul trimestru al anului 2009 reducându-se cu aproximativ 40% față de anul trecut, clienții alegând să amâne astfel orice achiziție până când mediul economic va deveni mai stabil.

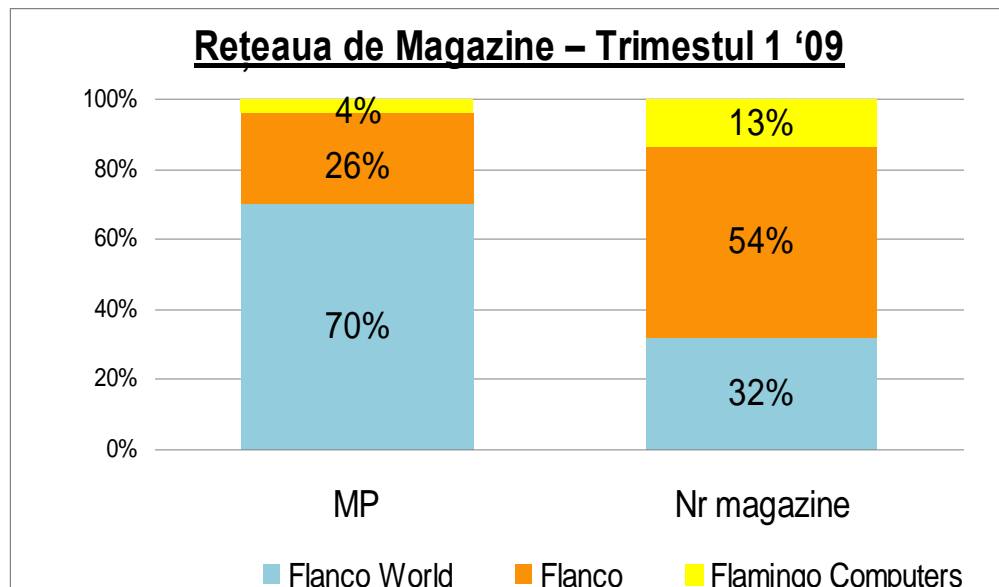
Cele mai afectate categorii au fost de departe IT&C, studiile IDC arătând o reducere a acestui segment de piață cu mai mult de 60% față de anul de referință 2008. Grupul nostru este acumpărat pentru a face față noilor condiții ale pieței ținând cont că am început reducerea costurilor din trimestrul 4 2008.



Evoluția Rețelei de Magazine

Procesul de închidere a magazinelor din primul trimestru 2009 a fost influențat de o serie de factori: noile condiții de piață, comportamentul consumatorilor care prefera zonele comerciale locațiilor stradale, în plus expirau o parte din contractele de chirie.

La sfârșitul primului trimestru 2009 am obținut structura optimă cu privire la numărul de magazine și rețeaua de distribuție și orice închidere viitoare nu va avea aproape nici un impact asupra vânzărilor.



Rezultate financiare

Vanzarile Grupului de 100 mil RON au fost in concordanta cu cifrele bugetate. Pe parcursul primului trimestru, 2009 am avut o evolutie mai buna decat trendul pietei (care a inregistrat o scadere de 40%).

Costul operational a avut un trend descrescator, fata de anul trecut, bazat pe o extindere a activitatii de retail. Vom continua sa optimizam structura costurilor si sa ne pregatim pentru o piata in scadere..

Ca un effect intarziat al reducerii costurilor, am obtinut o valoare a EBITDA de -13.6 mil RON, care va fi acoperita in a doua parte a anului.

Indicatorii economico-financiari

Indicator	Modul de calcul	T1 2009
Indicatorul lichidității curente	Active curente/Datorii curente	0.74
Indicatorul gradului de îndatorare 1	Capital împrumutat/Capital propriu x100	0%
Indicatorul gradului de îndatorare 2	Capital împrumutat/Capital angajat x100	0%
Viteza de rotație a debitelor-clienții	Sold mediu clienți/Cifra de afaceri	63
Viteza de rotație a activelor imobilizate	Cifra de afaceri/Active imobilizate	0.54

Perspective

- În prezent, suntem concentrați numai pe generarea rapidă de numerar de către diviziile grupului
- Fluxurile de numerar sunt principalul stimulent pentru toate activitățile grupului
- Toate costurile sunt controlate activ
- În acest an nu vom genera un flux operațional negativ (EBITDA acoperind costurile de dobândă), chiar luând în considerare cel mai conservator scenariu de vânzări.
- Noi credem într-o revenire a pieței în a doua jumătate a acestui an
- Vom continua să adaptăm costurile operaționale la evoluția pieței.