

KOMISJA NADZORU FINANSOWEGO

Raport bieżący nr

5

/

2017

Data sporządzenia: 2017-04-05

Skrócona nazwa emitenta
WIELTON S.A.

Temat

Strategia wzrostu Grupy Wielton na lata 2017-2020

Podstawa prawna

Art. 17 ust. 1 MAR - informacje poufne.

Treść raportu:

Zarząd Wielton S.A. („Spółka”) informuje, iż w dniu 5 kwietnia 2017 r. podjął uchwałę w sprawie określenia „Strategii wzrostu Grupy Wielton na lata 2017-2020” („Strategia”). W tym samym dniu Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę o akceptacji wymienionej Strategii. W niniejszym raporcie bieżącym przedstawiono najistotniejsze jej elementy.

Nadrzędnym celem Strategii jest wzrost wartości Grupy Wielton. Ambicją Zarządu jest wzrost skali działania Grupy Wielton przy zachowaniu wysokiej rentowności. Aspiracją Grupy na następne cztery lata działalności jest umocnienie trzeciej pozycji na europejskim rynku naczeł i przyczep i osiągnięcie docelowo około 9% udziału w rynku (wobec posiadanego obecnie udziału na poziomie poniżej 5%).

Zarząd Spółki zamierza zrealizować te cele między innymi poprzez:

- ugruntowanie wiodącej pozycji na wszystkich kluczowych dla Grupy rynkach (Polska, Francja, Włochy),
- rozszerzenie oferty produktowej,
- zwiększenie mocy produkcyjnych i efektywności produkcji oraz
- selektywne przejęcia innych producentów naczeł.

OBECNA POZYCJA GRUPY

Grupa Wielton jest producentem naczeł i przyczep oraz zabudów samochodowych dla transportu i rolnictwa. Grupa jest trzecim największym sprzedawcą naczeł w Europie i największym producentem w Polsce. Fabryki Grupy są zlokalizowane w Polsce i we Francji, a montownie w Rosji i we Włoszech. Grupa posiada szeroką sieć handlową i serwisową rozproszoną w całej Europie. W ramach całej Grupy zatrudnienie znajduje blisko 2000 pracowników.

Odbiorcami produktów Grupy Wielton są dwa segmenty rynku. Pierwszym są firmy transportowe, budowlane, produkcyjne i dystrybucyjne w kraju oraz zagraniczni dealerzy pojazdów ciężarowych i naczeł. Drugi segment odbiorców stanowią gospodarstwa rolne.

ANALIZA RYNKU NACZEŁ I PRZYCZEP

„Strategia wzrostu Grupy Wielton na lata 2017-2020” jest odpowiedzią na wyzwania wynikające z aktualnej i prognozowanej sytuacji na rynku naczeł i przyczep. Rynek ten w Europie systematycznie rośnie od kryzysu w 2009 roku (około 10% średniorocznego wzrostu w latach 2009-2016), jednak wciąż nie osiągnął on poziomu z 2008 roku.

Rynki europejskie różnią się dynamiką zmian w zależności od regionu. Europa Zachodnia jest dojrzałym i ustabilizowanym rynkiem zbytu z perspektywą krótkotrwałego spadku w wybranych krajach w latach 2017-2018 oraz powrotu na ścieżkę wzrostu w 2019 roku. Europa Centralna i Wschodnia charakteryzuje się długotrwałym rosnącym popytem. Wahania popytu mają miejsce głównie w Rosji i są uzależnione od sytuacji geopolitycznej w tym regionie. Afryka jest regionem gdzie notuje się szybko rosnący popyt w wybranych krajach, stymulowany ogólnosiwiatowymi programami rozwoju infrastruktury i transportu.

Rynek naczeł i przyczep samochodowych zdominowany jest przez naczeł uniwersalne, które stanowią około 40% wolumenu i około 30% wartości sprzedaży w 2016 roku. Natomiast wywrotki stanowią około 15% wolumenu oraz około 17% wartości. Chłodnie stanowią 12% wolumenu i około 21% wartości. Zarząd Spółki spodziewa się, że w ciągu najbliższych kilku lat wzrost popytu będzie głównie generowany sprzedażą naczeł uniwersalnych, naczeł wywrotek oraz naczeł chłodni.

Rynek naczeł i przyczep dla rolnictwa charakteryzuje się stabilnymi wolumenami sprzedaży w Europie na poziomie około 40 tysięcy nowo zarejestrowanych przyczep rocznie. Rynek ten jest stymulowany przede wszystkim poziomem dopłat bezpośrednich dla rolników w ramach programów Unii Europejskiej.

MISJA I WIZJA

W ramach prac nad nową strategią rozwoju Zarząd Spółki zdefiniował misję i wizję Grupy.

Misją Grupy Wielton jest tworzenie i dostarczanie najlepszych rozwiązań transportowych.

Wizją strategiczną Grupy jest pozycja lidera na wszystkich kluczowych rynkach działania wraz z mocną pozycją w pierwszej dziesiątce producentów przyczep i naczep na rynku globalnym, przy posiadaniu w ofercie pełnej gamy produktów osiągając sprzedaż na poziomie 25 tysięcy sztuk w 2020 roku.

CELE STRATEGICZNE

Celami strategicznymi Grupy są uzyskanie do 2020 roku pozycji lidera na rynku polskim, umocnienie pozycji lidera na rynku francuskim, uzyskanie co najmniej trzeciej pozycji na rynku włoskim oraz wejście do pierwszej piątki sprzedawców naczep na rynku niemieckim.

W ramach „Strategii wzrostu Grupy Wielton na lata 2017-2020” Zarząd Spółki zakłada wzrost wolumenu sprzedaży do 25 tysięcy sztuk rocznie oraz osiągnięcie rocznych przychodów ze sprzedaży na poziomie 2,4 mld zł, przy rentowności rzędu 8% na poziomie EBITDA.

ROZWÓJ PRODUKTÓW

Osiągnięcie celów przyjętej Strategii wymaga podwojenia istniejących wolumenów sprzedaży Grupy.

Wygenerowanie dodatkowej sprzedaży będzie się odbywać w oparciu o własne moce produkcyjne oraz w oparciu o rozwój nieorganiczny, czyli inwestycje w dodatkowe przejęcia innych producentów.

Wzrost sprzedaży Grupy Zarząd zamierza zrealizować głównie przez wzrost sprzedaży naczep uniwersalnych oraz wywrotek. W 2017 roku Spółka planuje opracować i wprowadzić do sprzedaży naczepę uniwersalną o niskich kosztach produkcji dla segmentu ekonomicznego, gdzie najistotniejszym kryterium jest cena produktu. W segmencie naczep wywrotek Grupa zamierza wdrożyć nową rodzinę naczep specjalnego zastosowania, na przykład do transportu asfaltu.

Ponadto Spółka zamierza rozszerzyć ofertę o produkty niszowe oraz naczepy chłodnie. Naczepy chłodnie stanowią znaczny udział w sprzedaży wiodących europejskich producentów naczep i generują jedne z najwyższych marży nominalnych na rynku naczep.

RELACJE Z KLIENTAMI I OFERTA USŁUG

Grupa zamierza wprowadzić zmiany w sposobie zarządzania klientami i rozszerzyć ofertę usług. Na poziomie zarówno poszczególnych spółek jak i całej grupy zbudowany zostanie system key account management (zarządzanie klientami kluczowymi), którego celem jest zwiększenie penetracji dużych klientów flotowych. W ramach realizacji Strategii Zarząd planuje także utworzyć Centrum Obsługi Klienta (COK) oraz wdrożyć rozwiązania w zakresie zarządzania pojazdami użytkowymi. Większą efektywność sprzedaży ma zapewnić również udoskonalanie konfiguratora sprzedaży oraz wdrożenie systemu do zarządzania relacjami z klientami (CRM). Dostosowanie usług do zapotrzebowania klientów ma poprawić implementacja gospodarki pojazdami użytkowymi oraz poszerzenie oferty usług okołoproduktowych przede wszystkim o organizację finansowania zakupu.

W przypadku obsługi posprzedażowej Grupa zamierza zbudować spójny model zarządzania serwisami, obsługujący nie tylko rynek lokalny, ale również zapewniający dostępność części zamiennych i standaryzację usług w obszarze całej Europy.

OPTIMALIZACJI PROCESU PRODUKCYJNEGO

W celu zrealizowania synergii i optymalizacji procesu produkcyjnego zakłady produkcyjne Grupy będą koordynowane na poziomie Centrali. Głównym celem jest zapewnienie maksymalnego efektu dźwigni operacyjnej w zakładach produkcyjnych. Zarząd zamierza między innymi: dostosować moce produkcyjne do planów sprzedażowych, skrócić czas dostawy (lead time), poprawiać efektywności produkcji, a także wdrożyć zintegrowane w Grupie planowanie procesu produkcji. Zarząd zamierza również rozpowszechniać najlepsze praktyki wypracowane przez poszczególne zakłady w całej Grupie w celu dalszego doskonalenia procesów produkcyjnych.

EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM PRACUJĄCYM

Zarząd Spółki ma świadomość potencjału optymalizacji w zakresie kapitału pracującego na poziomie Grupy, w szczególności w obszarze zarządzania zapasami. W celu optymalizacji kosztów zakupu planowana jest renowacja warunków współpracy z dostawcami i wykorzystanie rosnącej skali zamówień, a także identyfikacja alternatywnych dostawców materiałów.

PRZEBUDOWA STRUKTURY ORGANIZACYJNEJ

Ze względu na ambitne cele wzrostu sprzedaży, rosnący udział biznesu międzynarodowego oraz potencjalne działania w ramach fuzji i przejęć Zarząd zamierza stworzyć Centralę Grupy Wielton. Przebudowany model organizacji przewiduje, iż Centrala będzie zarządzała funkcjami strategicznymi. Organizacje krajowe będą miały dużą autonomię działania, z odpowiedzialnością za rozwój rynków lokalnych.

POTENCJALNE AKWIZYCJE

Realizacja celów strategicznych ma się opierać się w zrównoważony sposób na rozwoju organicznym oraz na akwizycjach. Mając powyższe na uwadze powodzenie realizacji Strategii jest uzależnione od skutecznych działań w obu przywołanych obszarach. Transakcje M&A (fuzje i przejęcia) będą realizowane wyłącznie, gdy wyselekcjonowana spółka wpisze się w Strategię i a transakcja będzie pozwalała na realizację celów biznesowych Grupy Wielton. Harmonogram akwizycji będzie planowany z uwzględnieniem przede wszystkim możliwości przeprowadzenia skutecznego procesu integracji tak, aby w pełni uzyskać efekty rozpoznanych synergii.

Głównymi kryteriami wyboru przy transakcjach będą: wejście na nowe rynki zbytu lub umocnienie pozycji na dotychczasowych rynkach, uzupełnienie portfolio o produkty niszowe, osiągnięcie synergii kosztowych w ramach obecnej bazy produktowej, uzyskanie dostępu do nowych produktów i technologii.

WYMAGANE INWESTYCJE I ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

W okresie 2017 - 2020 Grupa planuje przeznaczyć na inwestycje łącznie kwotę bliską 110 mln zł, bez uwzględnienia nakładów odtworzeniowych gwarantujących ciągłość funkcjonowania Grupy na poziomie około 50 mln zł. Potencjalne transakcje M&A zwiększą wartość przywołanych powyżej nakładów. W 2018 roku Spółka planuje zwiększyć do 100% pakiet udziałów w spółce Fruehauf z siedzibą w Auxerre we Francji (obecnie Spółka posiada 65,31% udziałów).

Zarząd planuje realizację planów inwestycyjnych przy wykorzystaniu środków własnych oraz finansowania zewnętrznego. Warunkiem realizacji działań określonych w Strategii jest nieprzekroczenie przez wskaźnik długu netto/EBITDA poziomu 2,5 oraz utrzymanie wskaźnika zadłużenia (kapitały obce/aktywa) na poziomie nie większym niż 60%.

POLITYKA DYWIDENDOWA

Zarząd będzie rekomendował wypłatę dywidendy na poziomie 25-30% wypracowanego zysku netto w danym roku obrotowym. Ostateczny poziom rekomendowanej dywidendy uzależniony będzie od sytuacji makroekonomicznej i rynkowej, realizacji planów operacyjnych i inwestycyjnych oraz bieżącej sytuacji finansowej Grupy.

Prezentacja dotycząca „Strategii wzrostu Grupy Wielton na lata 2017-2020” stanowi załącznik do niniejszego raportu.

Załączniki

Plik	Opis
Załącznik do RB 5.2017 - Strategia wzrostu Grupy Wielton	Prezentacja „Strategii wzrostu Grupy Wielton na lata 2017-2020”

WIELTON SPÓŁKA AKCYJNA	
(pełna nazwa emitenta)	
WIELTON S.A.	Przemysł inne (pin)
(skrótowa nazwa emitenta)	(sektor wg. klasyfikacji GPW w W-wie)
98-300	Wieluń
(kod pocztowy)	(miejsowość)
Rymarkiewicz	6
(ulica)	(numer)
0438434510	0438431273
(telefon)	(fax)
info@wielton.com.pl	www.wielton.com.pl
(e-mail)	(www)
899-24-62-770	932842826
(NIP)	(REGON)

PODPISY OSÓB REPREZENTUJĄCYCH SPÓŁKĘ

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
2017-04-05	Mariusz Golec	Prezes Zarządu	Mariusz Golec
2017-04-05	Tomasz Śniatała	Wiceprezes Zarządu	Tomasz Śniatała
2017-04-05	Włodzimierz Maślowski	Wiceprezes Zarządu	Włodzimierz Maślowski