



# STRATEGIA WZROSTU 2020

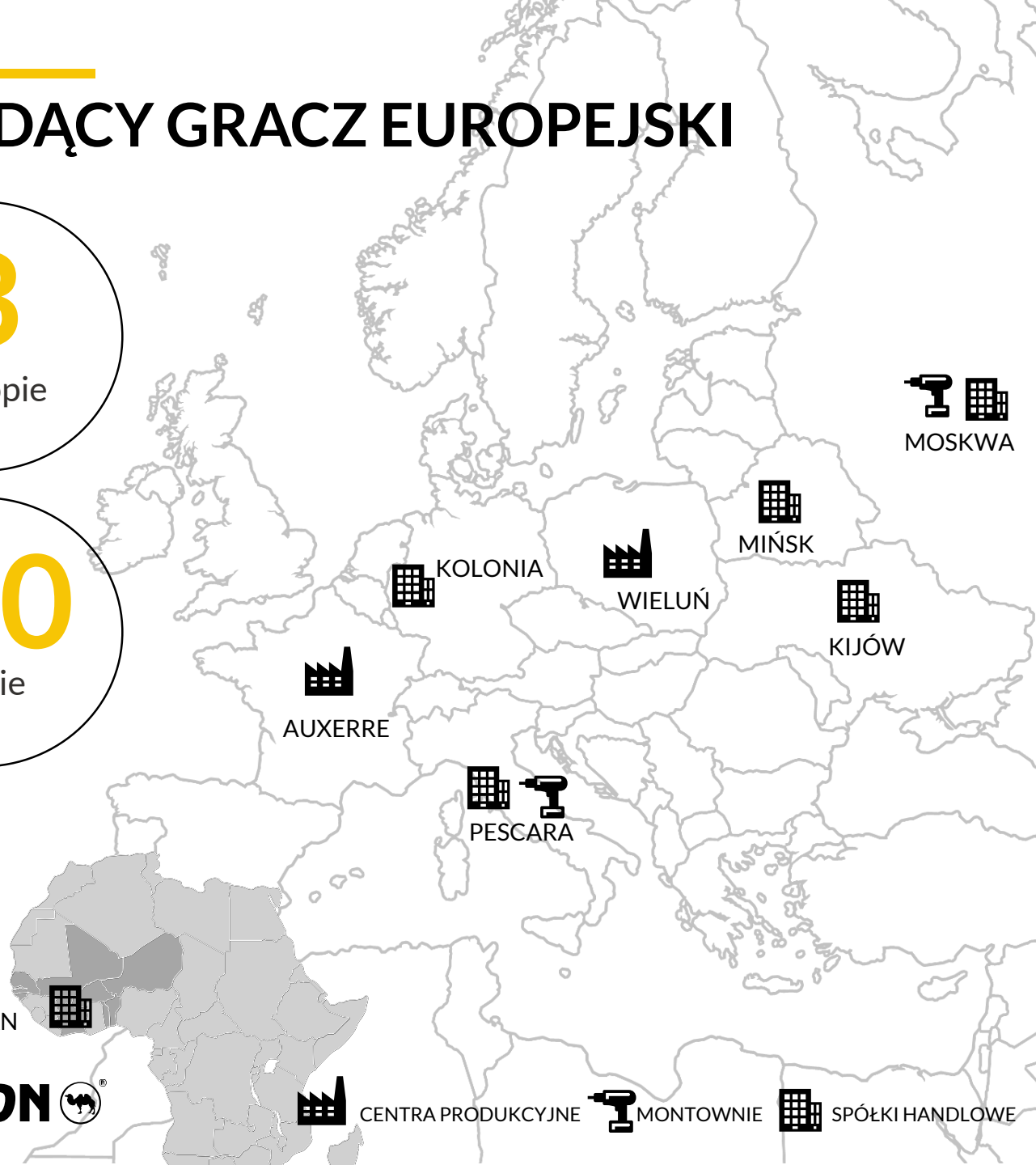
KWIECIEŃ 2017

# WIODĄCY GRACZ EUROPEJSKI

NR **3**  
w Europie

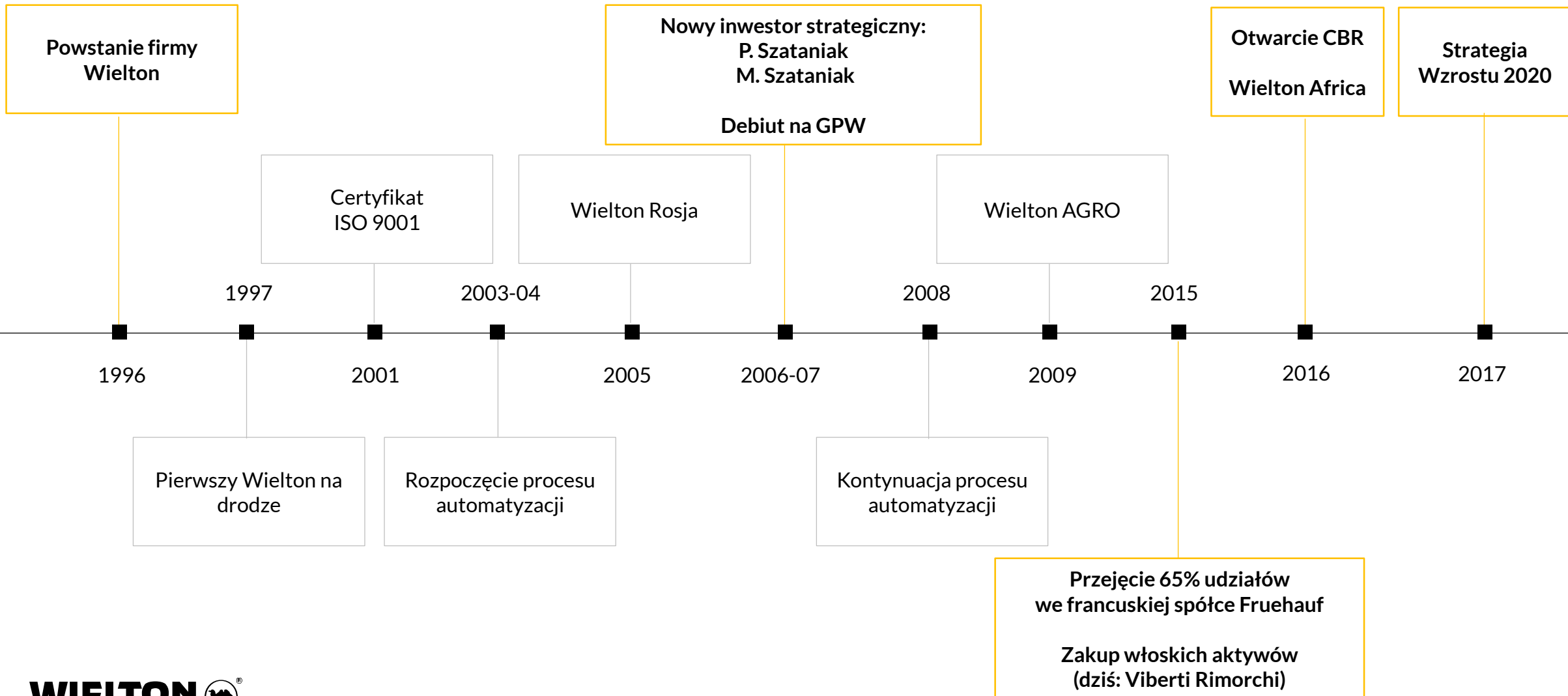
NR **10**  
na świecie

**WIELTON** 



- **Producent naczip, przyczep i zabudów samochodowych dla transportu drogowego i rolnictwa**
- **Jedna z najmłodszych i najbardziej dynamicznych firm w branży – 20 lat**
- **Międzynarodowa grupa oparta na silnych lokalnych markach**
- **Własne, nowoczesne zaplecze badawczo-rozwojowe**
- **Szerokie portfolio produktowe 12 grup**
- **Sieć serwisowa o międzynarodowym zasięgu - 200 punktów**
- **Efektywna sieć sprzedaży – 75.000 pojazdów z logo Wielton**
- **Doświadczona załoga – 2 000 osób w grupie**

# NASZA DROGA DO SUKCESU



# SZEROKA I NOWOCZESNA OFERTA



37% KURTyny



16% WYWROTKI



14% PLATFORMY



11% FURGONY



8% ZESTAWY  
KUBATUROWE



6% PRZYCZEPY



5% AGRO



3% INNE

# SOLIDNE FUNDAMENTY

## WOLUMEN

**12,9 tys sztuk** **+83%**

## PRZYCHODY

**1 198 mln PLN** **+90%**

## EBITDA

**106 mln PLN** **+75%**  
marża 8,9%

## ZYSK NETTO

**55 mln PLN** **+63%**  
marża 4,6%

## PRZEPŁYWY OPERACYJNE

**+67 mln PLN**

## DŁUG NETTO

**118 mln PLN** **-11%**  
Dług netto / EBITDA 0,8x

## PODWOJENIE WARTOŚCI SPÓŁKI

**+113%**

wzrost kursu akcji Wielton S.A.  
od początku 2016 roku



# EKSPERT NA DRODZE

## MISJA

Tworzymy i dostarczamy najlepsze rozwiązania transportowe dla biznesu

## WARTOŚCI

**JAKOŚĆ** każdego procesu

**LUDZIE** jako najważniejszy kapitał i dobro firmy

**BEZPIECZEŃSTWO** w każdym działaniu

**INICJATYWA** - aktywne poszukiwanie rozwiązań



# CELE STRATEGICZNE 2020

Przychody ze sprzedaży 2,4 mld PLN

Wolumen sprzedaży 25 tys.

Marża EBITDA 8,0%

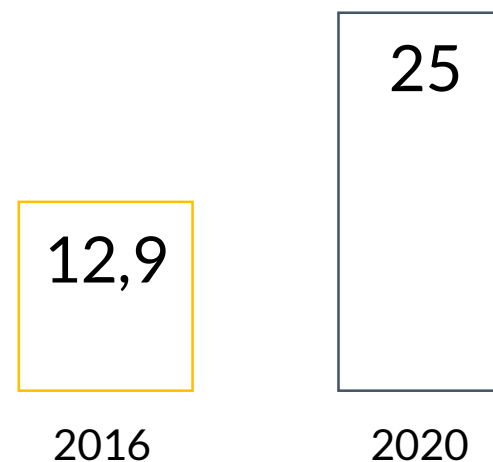
## DOCELOWA POZYCJA NA RYNKU GRUPY WIELTON

Świat	TOP10
Europa	Nr 3
Polska	Nr 1
Francja	Nr 1
Włochy	TOP3
Niemcy	TOP5
CIS	TOP5

CIS - Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan

## PODWOJENIE BIZNESU

**+100%**



WOLUMEN SPRZEDAŻY W TYS. SZTUK

# OTOCZENIE RYNKOWE

**POLSKA**  
21 tys. sztuk

Duży potencjał sprzedażowy (wzrost siły polskich przewoźników międzynarodowych)

**FRANCJA**  
23 tys. sztuk

Dojrzały, ustabilizowany rynek  
Perspektywa krótkotrwałego spadku w latach 2018-19

**WŁOCHY**  
14 tys. sztuk

Duży potencjał sprzedażowy (odroczonego popytu)  
Inwestycje wspierane przez programy rządowe

**NIEMCY**  
54 tys. sztuk

Dojrzały rynek, nieznaczne wahania krótkoterminowe  
Możliwy wzrost popytu dzięki nowym regulacjom prawnym

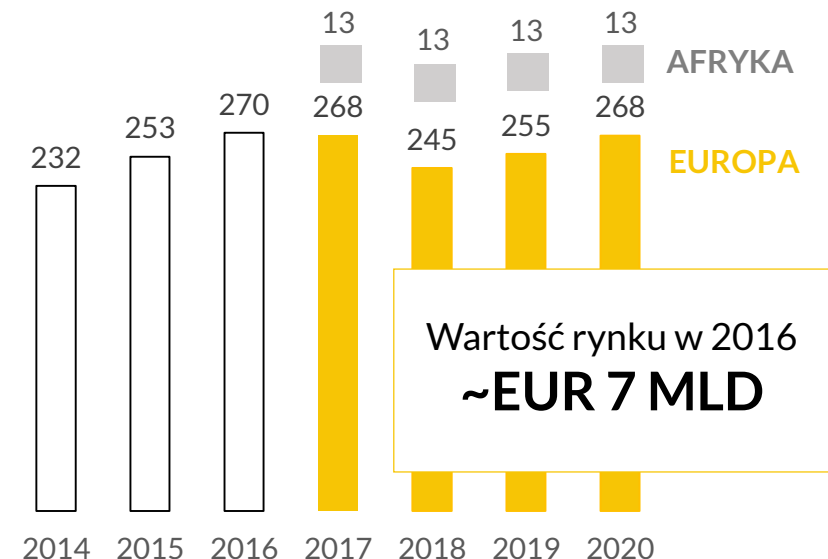
**CIS**  
11 tys. sztuk

Rosnący rynek z wahaniami popytu, uwarunkowany sytuacją geopolityczną

**AFRYKA**  
13 tys. sztuk

Szybko rosnący popyt, stymulowany ogólnoswiatowymi programami rozwoju infrastruktury i transportu

## RYNEK NACZEP I PRZYCZEP W EUROPIE I AFRYCE W TYS. SZTUK



Źródło: 2014-2016 CLEAR International, szacunki własne Grupa Wielton.



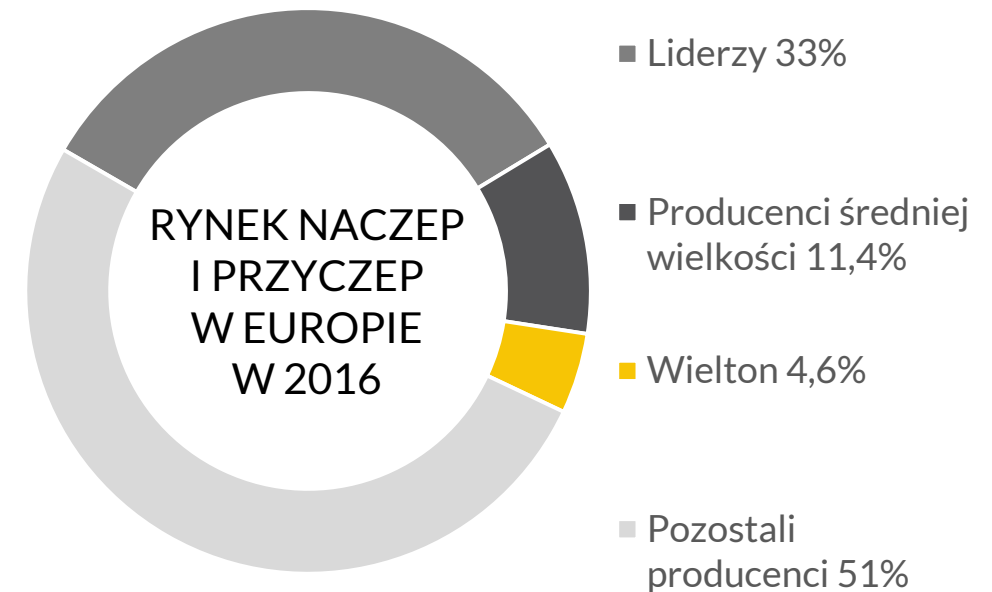
# OTOCZENIE KONKURENCYJNE

Rozdrobnienie rynku naczep i przyczep w Europie (51%)

Mali producenci koncentrują się głównie na jednym rynku i specjalizują się na niszowych produktach

Liderzy, dwaj niemieccy producenci (33%), działający globalnie oferują wysoce wystandaryzowane rozwiązania

Średniej wielkości producenci (16%) o zasięgu europejskim lub regionalnym, posiadający w swojej ofercie oprócz standardowych, także specjalistyczne produkty



Źródło: Wielton, Fruehauf, CLEAR, PZPM, Anfia, KBA, Knorr, Bridgestone, wywiady z ekspertami, desk research, analiza Bain

# ZRÓWNOWAŻONY WZROST

ROZWÓJ ORGANICZNY

## GENERATORY WZROSTU

- PRODUKTY
- KLIENT
- PRODUKCJA
- WIZERUNEK
- ORGANIZACJA

AKWIZYCJE

## KRYTERIA

- RYNEK
- PRODUKT
- EFEKT SKALI
- KNOW-HOW

# PRODUKTY

## DZIAŁANIA

Stały rozwój oferty produktowej, oparty na:

- własnym Centrum Badań i Rozwoju
- współpracy z ośrodkami naukowymi i kluczowymi klientami
- kooperacji z ośrodkami badawczo-rozwojowymi poddostawców
- zastosowaniu innowacyjnych metodologii (Design Thinking)



# PRODUKTY

## KURTYNY

2016	2020	
40%	38%	udział w rynku EU
5%	8%	udział Wielton

### DZIAŁANIA

Wdrożenie:

- Naczeo niskim koszcie produkcyjnym dla segmentu ekonomicznego
- Naczeo kurtynowych z niską masą własną
- Zoptymalizowanych konstrukcji

## WYWROTKI

2016	2020	
15%	15%	udział w rynku EU
5%	9%	udział Wielton

### DZIAŁANIA

Wdrożenie:

- Nowej rodziny do transportu masy bitumicznej
- Nowej rodziny wywrotek super lekkich
- Nowych rozwiązań przyjaznych użytkownikowi

## CHŁODNIE

2016	2020	
12%	14%	udział w rynku EU
0%	2%	udział Wielton

### DZIAŁANIA

Wdrożenie:

- Uruchomienie procesu produkcyjnego
- Rodziny pojazdów do oferty Wielton

## PRODUKTY NISZOWE

2016	2020	
33%	33%	udział w rynku EU
6%	12%	udział Wielton

### DZIAŁANIA

Wdrożenie:

- Zdefiniowanie najatrakcyjniejszych rodzin produktowych
- Dokonanie wyboru
- Wdrożenie do oferty produktowej

# KLIENT

## DZIAŁANIA

Rozszerzenie własnej sieci handlowej, wspieranej przez system obsługi klientów kluczowych

Utworzenie Centrum Obsługi Klienta (pięć nowych lokalizacji)

Rozszerzenie pakietu usług:

- finansowanie zakupu
- odkup i wynajem

Kompleksowe wsparcie w obsłudze posprzedażowe:

- globalna sieć serwisowa (ponad 500 punktów do 2020)
- assistance 24/7

Regularne badania satysfakcji klienta

Zbudowanie organizacji zarządzania pojazdami używanymi



# PRODUKCJA

## DZIAŁANIA

Dostosowanie mocy produkcyjnych do celów sprzedażowych

Unifikacja produktów na rynkach i uproszczenie procesu produkcji

Wdrożenie zintegrowanego planowania produkcji

Unifikacja komponentów, realizacja synergii produkcyjnych

Wykorzystanie efektu skali w zakupach

Efektywna organizacja produkcji seryjnej i spersonalizowanej

**MOCE PRODUKCYJNE**  
podwojenie do 25 tys. szt.

**CZAS DOSTAW (LEAD TIME)**  
redukcja o 25%

**EFEKTYWNOŚĆ PRODUKCJI**  
wzrost o 3% rocznie

**ZAPASY**  
redukcja o 4-5%

**CENY ZAKUPÓW**  
redukcja 1,5-2,0%

# WIZERUNEK

## DZIAŁANIA

Budowanie spójnego wizerunku opartego o silne lokalne marki

Pozycjonowanie Grupy Wielton jako lidera w branży

Wykorzystanie synergii portfela marek

Budowanie wizerunku „EKSPERT NA DRODZE” opartego na innowacjach



**WIELTON** 

**FRUEHAUF**

**VIBERTI**

**CARDI**

**WIELTON**   
**AGRO**

# ORGANIZACJA

## DZIAŁANIA

Dostosowanie struktury organizacyjnej do rosnącej skali i zasięgu

Budowa zespołu w oparciu o kompetencje i zaangażowanie

Ugruntowanie lokalnej i międzynarodowej współpracy zespołowej

Wdrożenie zarządzania talentami

Uruchomienie programu rozwoju kompetencji

Wprowadzenie do organizacji kultury zarządzania przez cele

Nowoczesna kultura oparta na wartościach





# AKWIZYCJE

## DZIAŁANIA

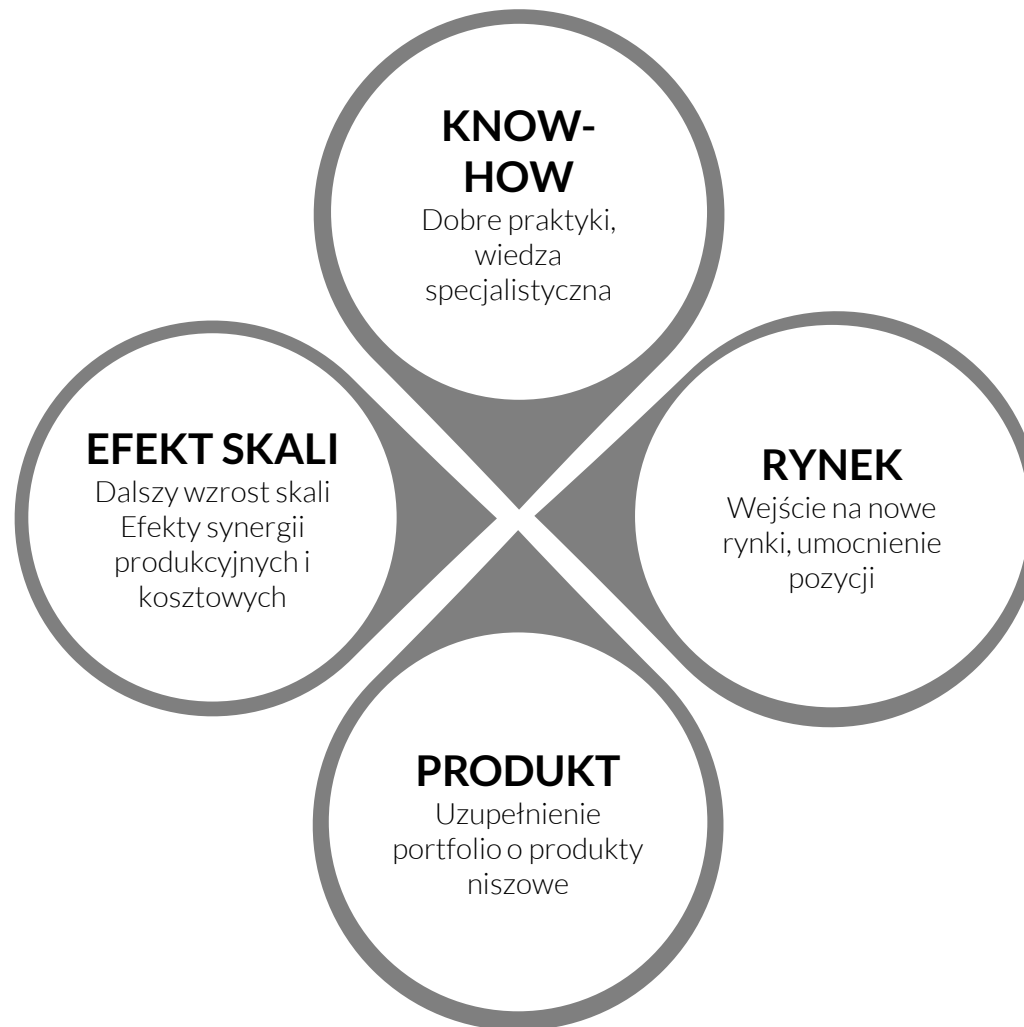
Selektywne transakcje poprzedzone analizami według wskazanych kryteriów

Wybór spółek pozwalających na realizację celów biznesowych

Harmonogram akwizycji zapewniający skuteczny proces integracji aby w pełni uzyskać efekty synergii

Wysokość inwestycji pozwalająca zachować bezpieczne wskaźniki zadłużenia

## KRYTERIA



# PRODUKTY I RYNKI

## PRODUKTY

WOLUMEN SPRZEDAŻY GRUPY  
W TYS. SZTUK

CEL 2020

25,0

Kurtyny	+3,0
Wywrotki	+2,9
Podkontenerowe	+1,2
Chłodnie	+0,7
Furgony	+1,0
Agro	+1,3
Zestawy	+0,6
Inne	+1,4

2016

12,9

## RYNKI

WOLUMEN SPRZEDAŻY GRUPY  
W TYS. SZTUK

CEL 2020

25,0

Polska	+1,2
Francja	+1,0
Włochy	+1,0
Niemcy	+2,0
CIS	+1,2
Afryka	+1,0
CEE	+1,0
Inne rynki	+1,2
WE	+2,5

2016

12,9

# NAKŁADY INWESTYCYJNE

## DZIAŁANIA

**110 mln PLN**

### Zwiększenie mocy produkcyjnych

- wdrożenie nowoczesnej technologii zabezpieczenia antykorozyjnego – KTL
- rozbudowa zautomatyzowanej linii spawalniczej
- zwiększenie efektywności linii montażowej
- automatyzacja procesów produkcyjnych w spółce Fruehauf (Francja)

### Optymalizacje procesów montażowych w spółkach zależnych

### Budowa zakładu produkcji chłodni

### Poprawa jakości obsługi klienta

- własne sieci sprzedażowe
- budowa Centrów Obsługi Klienta, w tym centrum w Afryce

## CAPEX 2017-2020

110  
mln PLN

Nowe  
inwestycje

50  
mln PLN

Inwestycje  
odtworzeniowe

# FINANSOWANIE

## ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Środki własne

Dług odsetkowy

Premia inwestycyjna z tytułu inwestycji w SSE

## GWARANCJA STABILNOŚCI FINANSOWEJ

Zadłużenie nie większe niż 60%

Dług netto / EBITDA < 2,5x

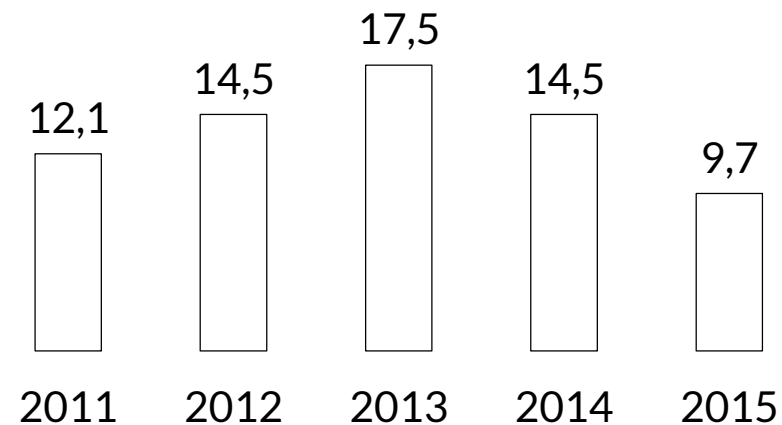


# DZIELIMY SIĘ NASZYM SUKCESEM

- Prowadzimy stabilną politykę dywidendy
- Od 5 lat dzielimy się zyskiem z akcjonariuszami

Dywidenda w kolejnych latach na poziomie 25-30% zysku netto

WYSOKOŚĆ DYWIDENDY  
(za dany rok obrotowy, mln PLN)



# WIZJA 2020

Roczne obroty Grupy około 2,4 mld PLN

Wysoka rentowność biznesu (8% marża EBITDA)

Sprzedaż na poziomie minimum 25 tys. sztuk rocznie

Nowe silne marki w portfolio Grupy

Wiodąca pozycja na kluczowych rynkach – Nr 3 w Europie

Umocnienie pozycji w TOP 10 na rynku globalnym

Poszerzona gama produktów w ofercie



---

**DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ**

# OŚWIADCZENIE

Niniejsza prezentacja została sporządzona przez Wielton S.A. („Spółka”). Ma ona charakter wyłącznie informacyjny i nie należy jej traktować jako porady inwestycyjnej. Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody wynikającej z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści albo powstałej w jakikolwiek inny sposób związany z niniejszą prezentacją. Odbiorcy prezentacji ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej Spółki i Grupy Kapitałowej dokonane w oparciu o informacje zawarte w niniejszej prezentacji.

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości. Stwierdzenia te opierają się na obecnych przewidywaniach Zarządu i zależą od wielu czynników, na które Spółka nie ma wpływu, oraz obarczone są szeregiem znanych oraz nieznanymi ryzyk, niepewności oraz innych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki, poziom działalności bądź osiągnięcia Spółki i Grupy Kapitałowej mogą istotnie odbiegać od przyszłych wyników, poziomu działalności bądź osiągnięć wyrażanych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości.





## **WIELTON S.A.**

ul. Rymarkiewicz 6  
98-300 Wieluń  
[www.wielton.com.pl](http://www.wielton.com.pl)

## **KONTAKT DLA INWESTORÓW**

Tomasz Śniatała  
Wiceprezes Zarządu, CFO  
tel. 510 202 743  
[t.sniatala@wielton.com.pl](mailto:t.sniatala@wielton.com.pl)

## **KONTAKT DLA MEDIÓW**

Katarzyna Rybacka  
PR Manager  
tel. kom. +48 502 665 126  
[k.rybacka@wielton.com.pl](mailto:k.rybacka@wielton.com.pl)