



# Prezentacja wyników za 2020r.

Grupa Wielton

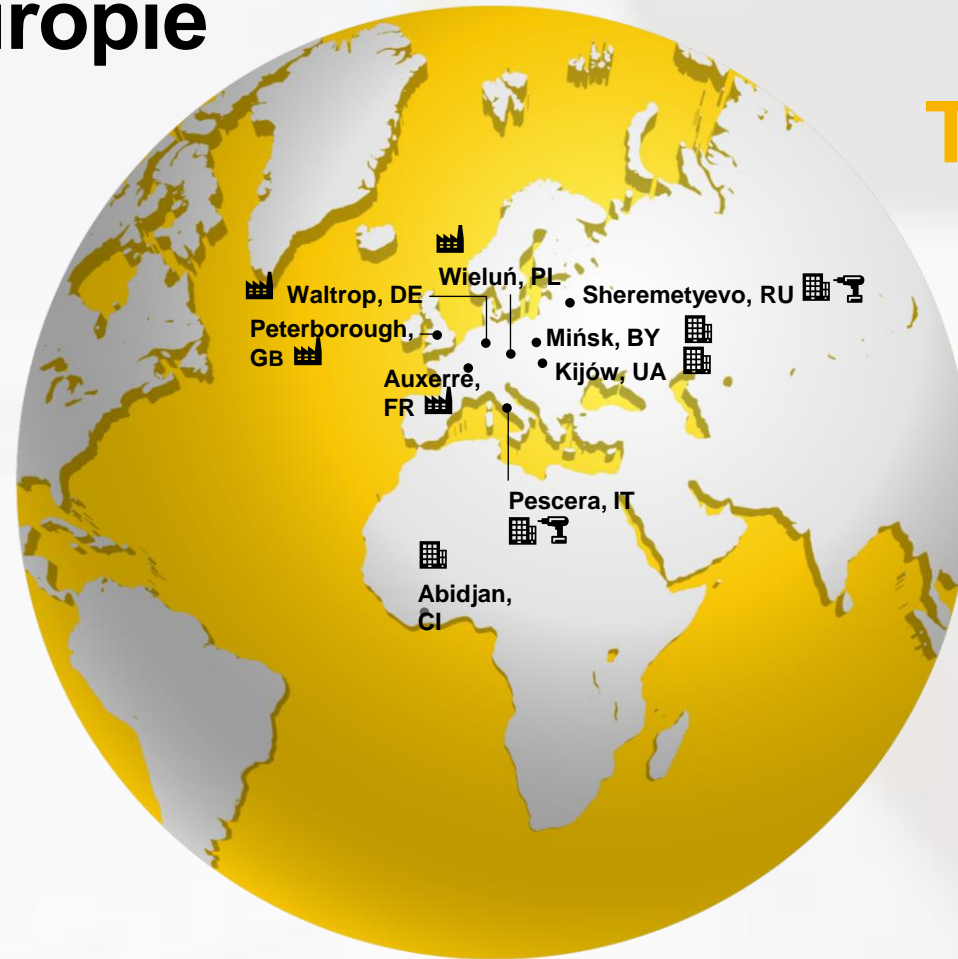
Kwiecień 2021

# Wiodący producent w Europie

**Top 3**  
w Europie

**Top 8**  
na świecie

- **Producent nacze, przyczep i zabudów samochodowych** (w tym specjalistycznych) dla transportu drogowego i rolnictwa
- Jedna z najmłodszych i **najbardziej dynamicznych firm** w branży – 25 lat działalności
- **Multibrand** – Grupa oparta na **silnych markach lokalnych**, obecna w wielu europejskich krajach
- **Własne, nowoczesne zaplecze badawczo-rozwojowe** w Polsce, Niemczech i Francji
- **Szerokie portfolio** produktowe - 12 grup pojazdów, 800 konfiguracji uzależnionych od potrzeb klientów
- Sieć serwisowa o międzynarodowym zasięgu – **550 punktów w 30 krajach**
- Doświadczona załoga ok. **3,2 tys.** osób w Grupie



Spółki handlowe

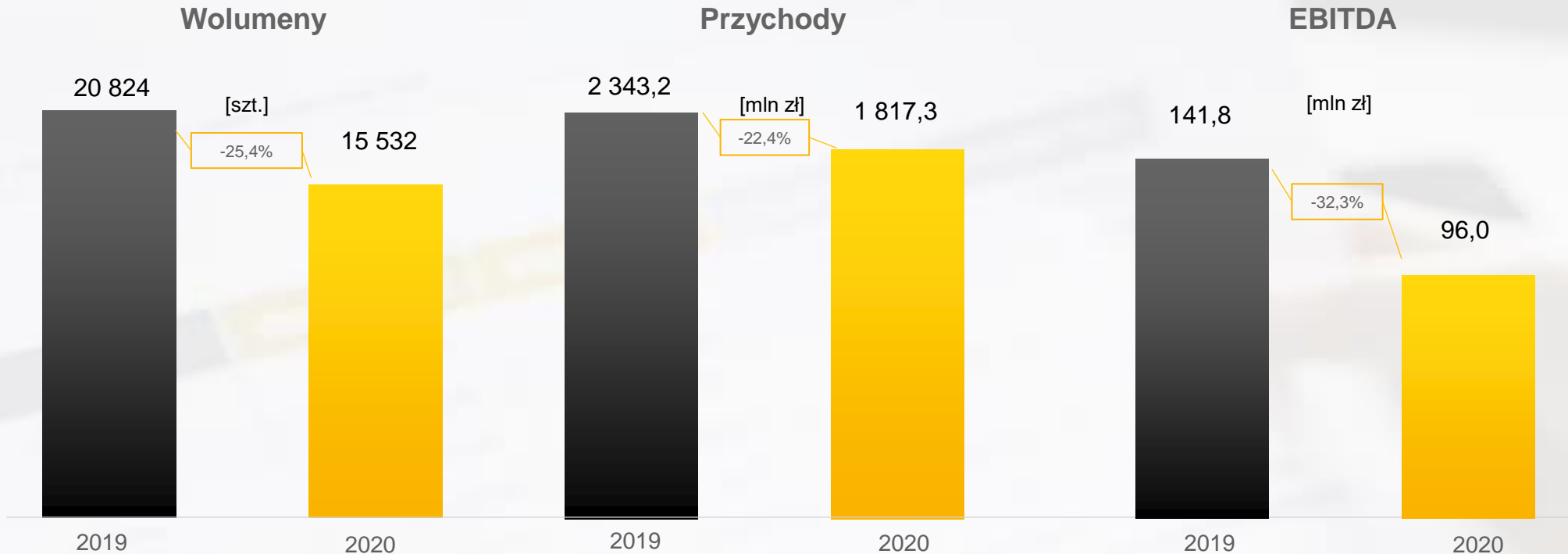
Montownie

Centra produkcyjne

# Najważniejsze informacje 2020r.

- 01.** **Pandemia COVID-19 i związane z nią zagrożenia.**
- 02.** **Wstrzymanie działalności Grupy Wielton – całkowity lockdown w Q2.**
- 03.** **Modernizacja zakładu produkcyjnego w Wieluniu – optymalne wykorzystanie przerwy produkcyjnej.**
- 04.** **Utrzymanie optymalnej płynności finansowej Grupy – pozyskanie dodatkowego finansowania.**
- 05.** **Powołanie spółki produkcyjnej Langendorf Polska.**
- 06.** **Normalizacja sytuacji w Q3-Q4.**
- 07.** **Wydzielenie Zarządu Grupowego – ustandaryzowane nadzorowanie spółek.**

# Najważniejsze dane za 2020 rok



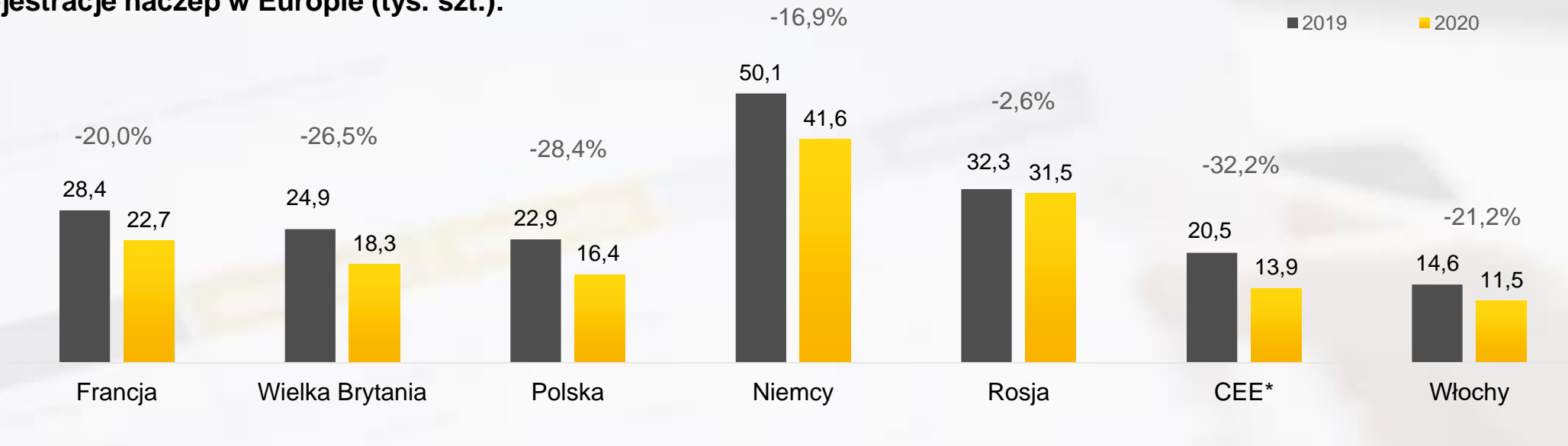
Wyższy popyt oraz produkcja w zakładach Grupy w H2 20 przełożyły się na wyższą sprzedaż wolumenową w całym 2020r. Dzięki odwróceniu trendu w H2 20 przychody ze sprzedaży spadły tylko o ok. 22% w porównaniu do wyniku z poprzedniego roku. Na wynik EBITDA pozytywnie wpłynęło zmniejszenie kosztów sprzedaży o ok. 18%, kosztów ogólnego zarządu o ok. 11%, utrzymujący się wysoki poziom pozostałych przychodów operacyjnych (w tym zdarzeń jednorazowych) oraz wzrost amortyzacji o ok. 13%.

# Rynki – podsumowanie działań



# Rynek naczep w Europie w 2020r.

## Rejestracje naczep w Europie (tys. szt.):



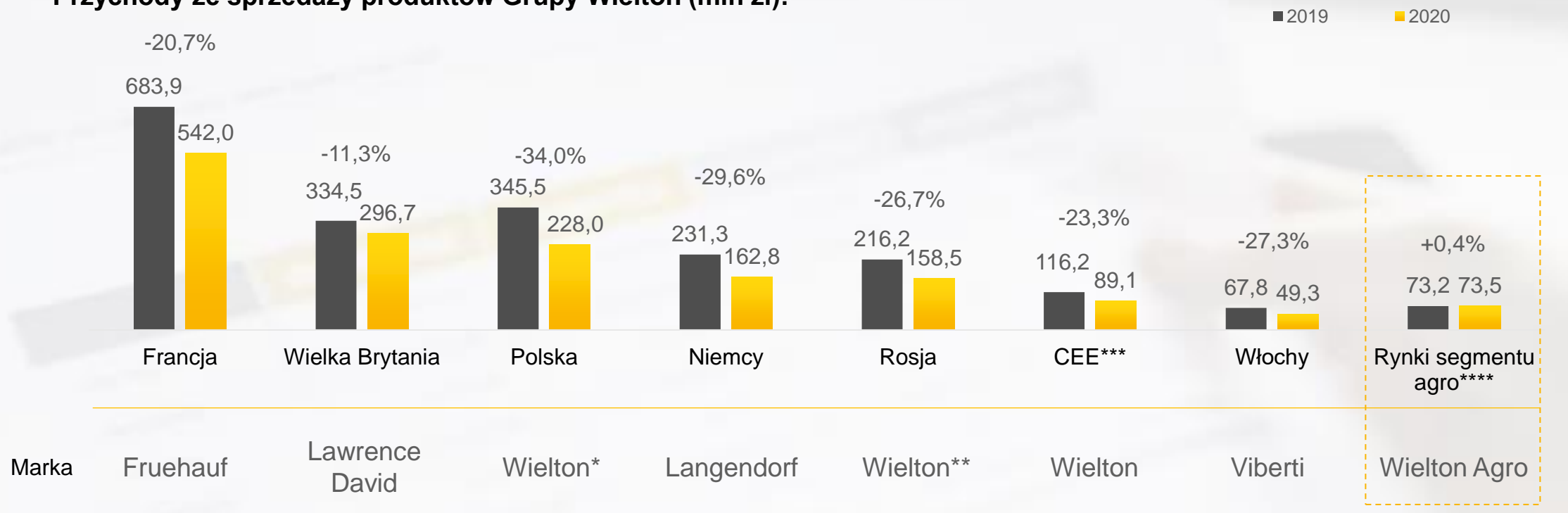
! Początek roku 2020 pod wpływem spadków z 2H 19 spowodowanych Pakietem Mobilności oraz Brexitem. Załamanie rynku w Q2 20 z uwagi na lockdown w marcu i kwietniu spowodowały spadki sprzedaży w całej Europie sięgające 50-70%. Powolne odbicie w Q3 20 i wzrosty sprzedaży w Q4 20 przeniosły się na zamówienia na kolejne okresy - efekt odłożonego popytu. Rok 2020 Europa kończy z uśrednionym spadkiem rynku naczep na poziomie ok. 20%. rdr.

\*Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Węgry



# Dywersyfikacja geograficzna przychodów

Przychody ze sprzedaży produktów Grupy Wielton (mln zł):



**!** Rynki francuski, brytyjski oraz polski generowały łącznie prawie 2/3 skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży w 2020r. Dywersyfikacja geograficzna wpływa nie tylko stabilizująco na źródło skonsolidowanych przychodów, ale również daje dostęp do znacznie większej bazy klientów i możliwości generowania znacznie wyższych przychodów w przyszłości.

\*dla rynku polskiego (bez segmentu agro)

\*\*dla rynku rosyjskiego

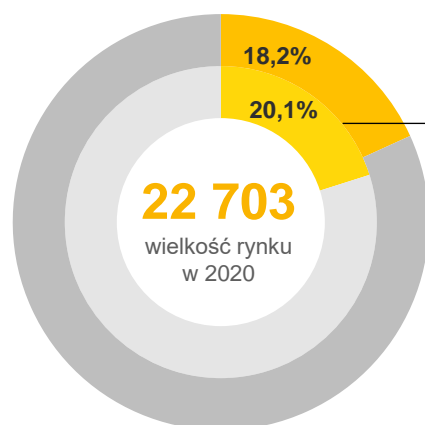
\*\*\*Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Węgry

\*\*\*\*Polska, Niemcy, Czechy, Węgry, Rumunia, Bułgaria, Serbia, Chorwacja, Szwecja, Litwa, Szwajcaria, Austria

# Francja

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



**Spadek rynku o 20,0% r/r**  
do 22 703 szt.

**Udział rynkowy 18,2%**  
przy 4 126 szt.

## Działania

01.

Wprowadzenie nowych rozwiązań zwiększających funkcjonalność oferowanych produktów i bezpieczeństwo kierowcy pozwoli na skuteczniejsze konkutowanie nie tylko ceną, ale też ergonomią.

02.

Zrealizowane inwestycje w infrastrukturę okołoprodukcyjną (głównie w części administracyjnej i socjalnej) nie mają bezpośredniego przełożenia na rentowność, ale wpływają pozytywnie na morale załogi i relacje ze związkami zawodowymi.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Utrzymanie pozycji lidera (1) na rynku francuskim, pomimo spadku udziału do 18,2%.

02.

Wypracowanie pozycji lidera w sprzedaży naczep kurtynowych oraz utrzymanie 1 pozycji w sprzedaży furgonów (odpowiednio 30% i 50% udział rynkowy).

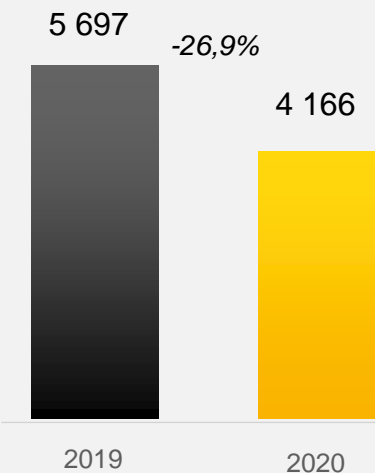
03.

Wzrost sprzedaży naczep furgonowych w grudniu o 80% rdr do 205 szt. świadczy o realizacji odłożonego popytu, co powinno być również widoczne w kolejnych okresach.

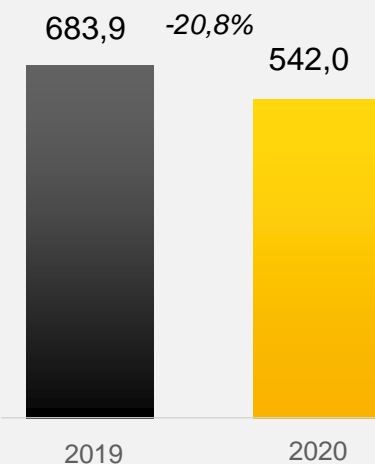
04.

Rosnąca liczba zamówień pod koniec roku oraz większa liczba zamówień z bogatym wyposażeniem dodatkowym wpłyną pozytywnie na marżę.

## Sprzedaż [szt.]



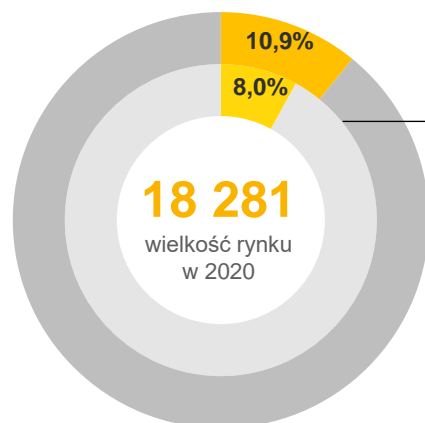
## Przychody ze sprzedaży produktów [mln zł]



# Wielka Brytania

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



**Spadek rynku o 26,5% r/r**  
do 18 281 szt.

**Udział rynkowy 10,9%**  
przy 1 995 szt.

## Działania

**01.**

Rozpoczęcie reorganizacji procesu produkcyjnego w Lawrence David - finalne zamknięcie zakładu w Roscope oraz wprowadzenie Lean Manufacturing pozwolą na lepsze wykorzystanie zasobów i poprawę rentowności.

**02.**

Zakończona sukcesem całkowita wymiana dostawcy podwozi na Wielton Polska.

**03.**

Pozyskanie dużego kontraktu dla lidera rynku e-commerce.

## Najważniejsze informacje rynkowe

**01.**

Spadek wolumenów i przychodów o odpowiednio 16% i 11% znacznie poniżej spadku rynku (spadek całego rynku o ok. 27%).

**02.**

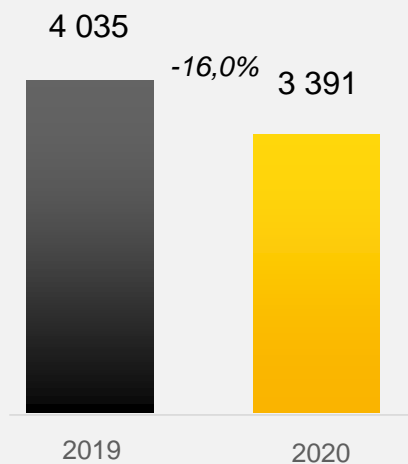
Awans na 2 pozycję (z 5) przy wzroście udziałów.

**03.**

Najwyższa sprzedaż zakładu w Q4 w całym 2020r. (wynosząca 1089 szt.).

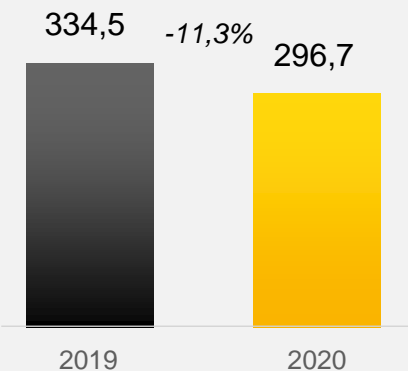
## Sprzedaż

[szt.]



## Przychody ze sprzedaży produktów

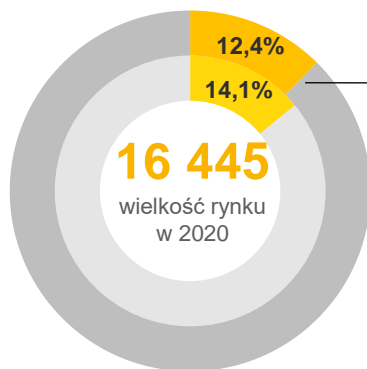
[mln zł]



# Polska

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



**Spadek rynku o 28,4% r/r**  
do 16 445 szt.

**Udział rynkowy 12,4%**  
przy 2 043 szt.

## Działania

01.

Przejęcie w 100% dostaw podwozi do Lawrence David, pomimo pandemii i Brexitu.

02.

Optymalizacja zaangażowania kapitału pracującego i zwiększenie zasobów gotówkowych.

03.

Modernizacje w zakładzie w Wieluniu zwiększające efektywność produkcji do 90% w 2020 r. w stosunku do 84% w 2019 r.

05.

Uzupełnienie oferty produktowej o nowe rozwiązania w oferowanych produktach uelastyczni i poszerzy ofertę Wieltonu zarówno na rynku krajowym, jak i eksporcie.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Utrzymanie 3 pozycji wśród największych dostawców naczep, przy jednoczesnym spadku udziału w rynku o 1,7 p.pr. rdr.

02.

Spadek przychodów w 2020 r. wyniósł 30,3% i był niższy od spadku wolumenów o 32,1% rdr.

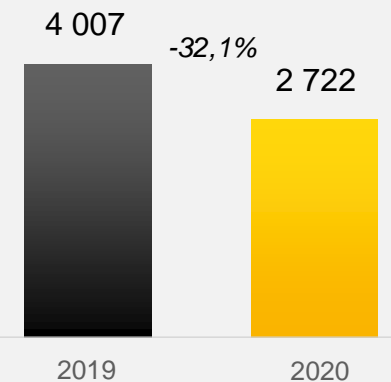
03.

Wzrost sprzedaży naczep furgonowych w 2020r. o 77% do 319 szt. oraz wzrost wolumenów podwozi przekazywanych dla LDV o 168% do 2010 szt. w 2020 r.

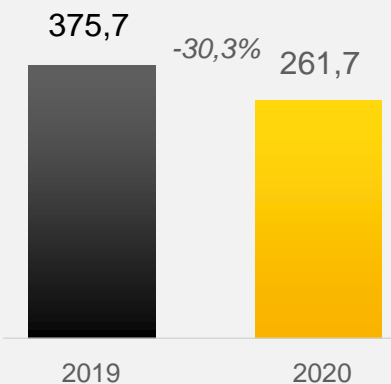
04.

Pozyskanie nowych zamówień w grudniu na 778 szt. i znaczący backlog ponad 3300 szt. na kolejne okresy.

## Sprzedaż [szt.]



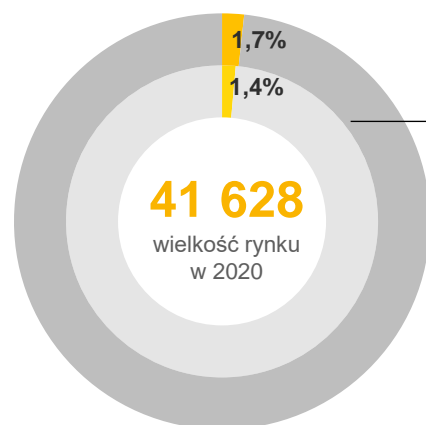
## Przychody ze sprzedaży produktów [mln zł]



# Niemcy

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



Spadek rynku o **16,9% r/r**  
do 41 628szt.

Udział rynkowy **1,7%**  
przy 723 szt.  
(Langendorf 519 szt., Wielton 203 szt.,  
Fruehauf 1 szt.)

## Działania

01.

Uruchomienie centrum kompetencyjnego naczeł niskopodwoziowych pod marką Langendorf na potrzeby Grupy Wielton.

02.

Modernizacja procesu produkcyjnego – zrobotyzowane stanowisko do produkcji osi.

03.

Powołanie spółki i budowa zakładu Langendorf Polska z siedzibą w Wieluniu.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Czwarta pozycja w sprzedaży naczeł wywrotek.

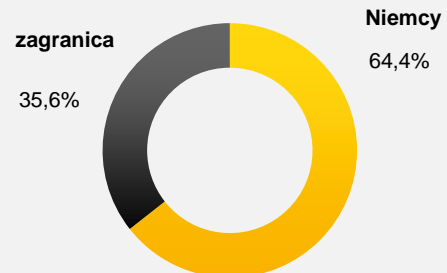
02.

Reaktywacja spółki Wielton GmbH - poszerzenie oferty o kurtyny, furgony, wywrotki i naczeł podkontenerowe.

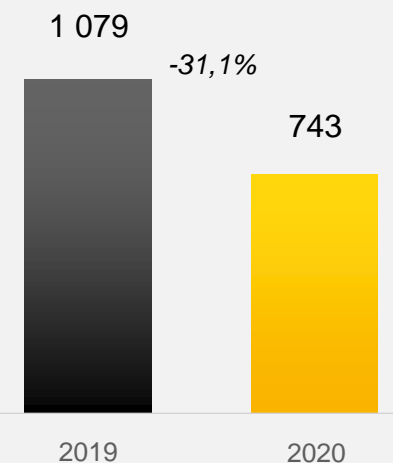
03.

Wysoki poziom zamówień na wywrotki HP stalowe i Inloadery.

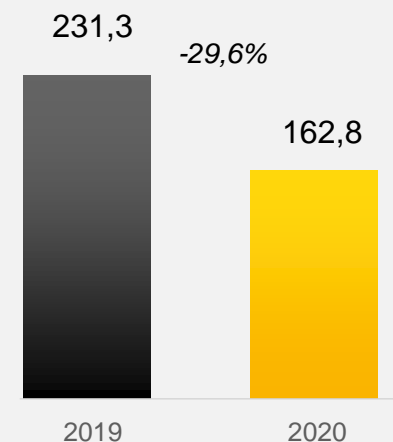
## Geograficzna struktura przychodów ze sprzedaży [%]



## Sprzedaż [szt.]



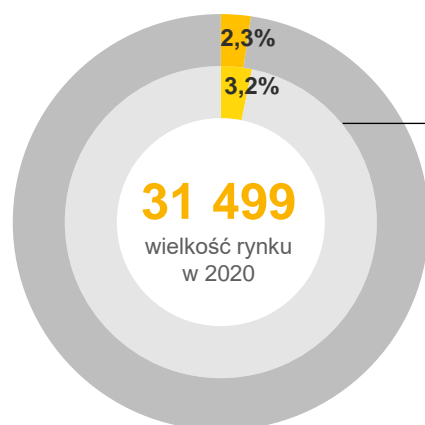
## Przychody ze sprzedaży produktów [mln zł]



# Rosja

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



Spadek rynku o 2,6% r/r  
do 31 499 szt.

Udział rynkowy 2,3%  
przy 732 szt.

## Działania

01.

Efektywne zarządzanie portfelem produktowym poprzez mocniejszą współpracę z czołowymi producentami (Mercedes, Volvo, Scania), będącymi największymi odbiorcami produktów Wielton na tym rynku.

02.

Wdrażanie 4-osioowych naczep podkontenerowych i 4-osioowych wywrotek dedykowanych specjalnie na rynek rosyjski.

03.

Poszerzenie oferty o model wywrotki aluminiowej SL.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Negatywny wpływ deprecjacji rubla na sprzedaż na tym rynku – wzrost atrakcyjności lokalnych producentów.

02.

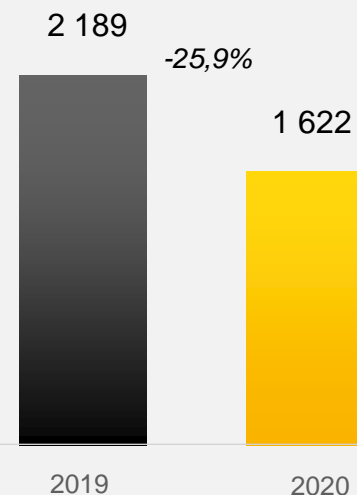
Spadek udziałów rynkowych do poziomu 2,3%.

03.

Wzrost sprzedaży zabudów wywrotek o 14,9% w 2020r. rdr, a w samym grudniu o 142% do 87szt., dzięki dobrej współpracy z producentami Volvo, Scania, Mercedes.

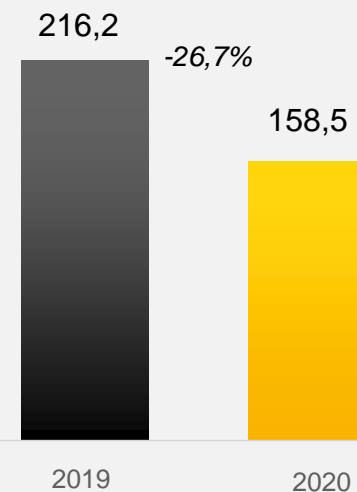
## Sprzedaż

[szt.]



## Przychody ze sprzedaży produktów

[mln zł]

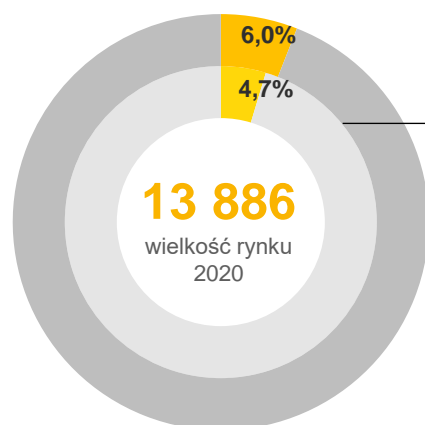


# CEE\*

\*Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Węgry

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



**Spadek rynku o 32,2% r/r**  
do 13 886 szt.

**Udział rynkowy 6,0%**  
przy 828 szt.

## Działania

01. Kontynuacja wsparcia cross-borderowego w dostępności produktów dla dealerów, sprawne zarządzanie rezerwacjami miejsc produkcyjnych.
02. Wprowadzenie i promocja nowych produktów dla rynków Bałkańskich – lekkiej kurtyny Strong Light Master i wywrotki Bulk Master.
03. Wejście z ofertą na nowe rynki: Bośnia i Hercegowina oraz Macedonia.
04. Budowa sił sprzedażowych na terenie Słowenii i Chorwacji.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Wzrost udziałów rynkowych o 1,3 p.p i utrzymanie 4 pozycji w regionie.

02.

Dynamika spadku sprzedaży Wielton niższa od dynamiki spadku rynku CEE.

03.

Konsekwentny rozwój w Serbii i Bośni poprzez rozszerzenie gamy produktów i docieranie do nowych klientów.

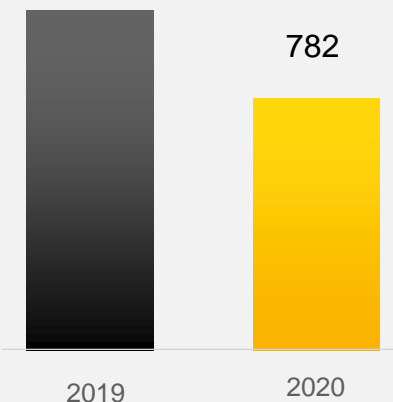
04.

Bardzo dobre wyniki na rynku Rumuńskim i Bułgarskim, wzrost sprzedaży i przekroczenie 10% udziałów rynkowych, mimo kryzysu COVID-19.

## Sprzedaż

[szt.]

1 054 -25,8%

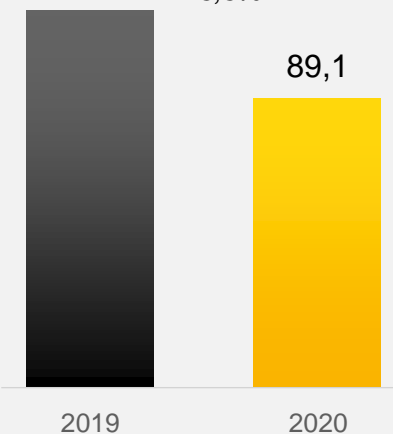


## Przychody

ze sprzedaży produktów

[mln zł]

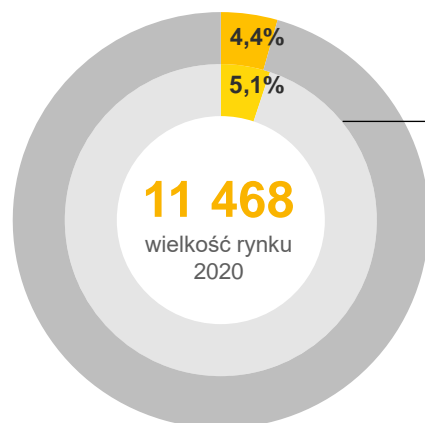
116,2 -23,3%



# Włochy

## Udział w rynku

w oparciu o rejestracje pojazdów



**Spadek rynku o 21,2% r/r**  
do 11 468 szt.

**Udział rynkowy 4,4%**  
przy 504 szt.

## Działania

01.

Nowa rodzina produktów Strong dedykowana na rynek włoski oraz nowe rozwiązania telematyczne pozwalają konkurować nie tylko ceną, ale także funkcjonalnością produktów.

02.

Przeniesienie produkcji do Polski oraz reorganizacja na poziomie operacyjnym pozwoliła na stworzenie optymalnej kosztowo montowni.

03.

Zmiana strategii sprzedażowej oraz rozbudowa sieci handlowej – koncentracja na kliencie końcowym i jego wymaganiach, w tym dążenie do skrócenia czasu dostaw.

04.

Kampania wspierająca sprzedaż w Social Media oraz promocja marki.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Utrzymanie 6 pozycji na rynku przy spadku udziału do 4,4% spowodowanego silną konkurencją cenową.

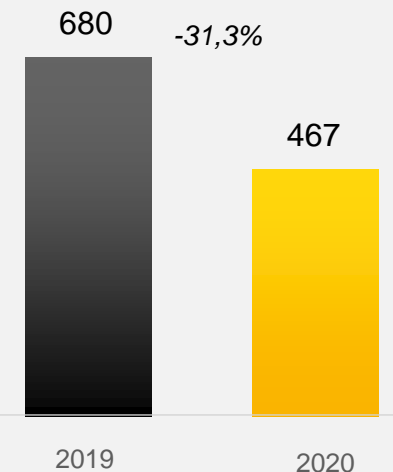
02.

31,3% spadek sprzedaży wolumenowej rdr, przy lepszym mix. produktowym, co przyczyniło się do niższego spadku przychodów – 27,3%.

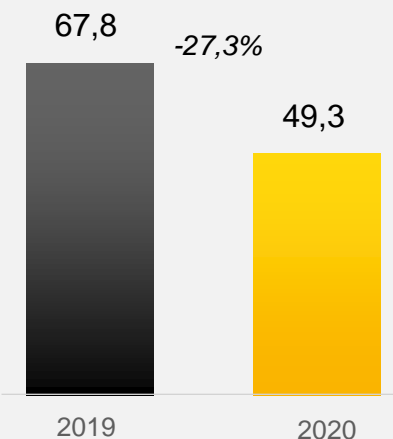
03.

Na koniec 2020 roku backlog większy o 40% (212 szt.) w porównaniu do 2019 r. (151 szt.).

## Sprzedaż [szt.]



## Przychody ze sprzedaży produktów [mln zł]

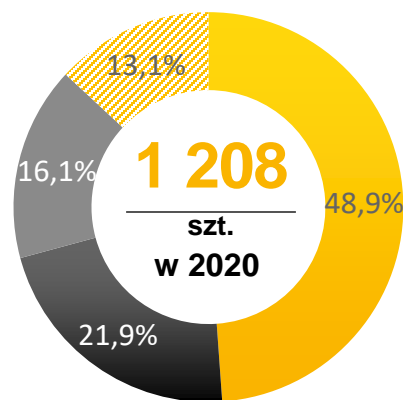


# Segment Agro

## Dywersyfikacja geograficzna sprzedaży

produktów segmentu Agro – 2020

- Polska
- Niemcy
- Czechy
- Pozostałe\*



\*Węgry, Rumunia, Bułgaria, Serbia, Chorwacja, Szwecja, Litwa, Szwajcaria, Austria

## Działania

01.

Aktywne zarządzanie procesem realizacji zamówień w okresie pandemii – zwiększenie produkcji i uzupełnienie stoków magazynowych.

02.

Nowe zasady współpracy dla zamówień przedsezonowych na rok 2021.

## Najważniejsze informacje rynkowe

01.

Wzrost całego rynku w Polsce o 23% rdr w 2020r.

02.

Utrzymanie wysokiego poziomu sprzedaży w 2020r.  
- realizacja sprzedaży zgodna z założeniami.

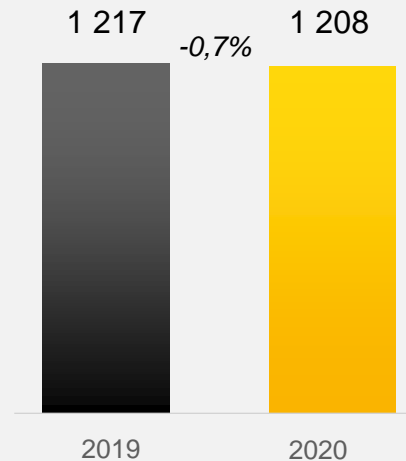
03.

Wzrost sprzedaży Wielton Agro na rynku polskim o 11% rdr, a na niemieckim o 10% rdr.

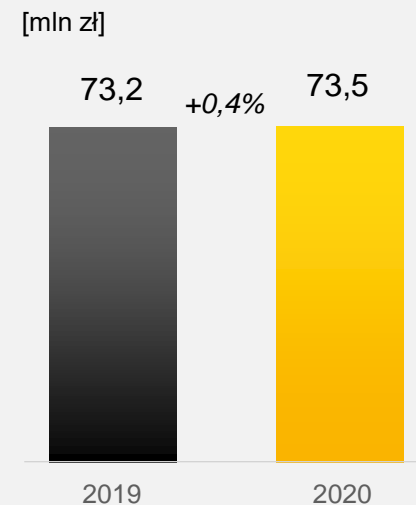
04.

Wielton Agro z trzecim miejscem w Polsce pod względem sprzedaży nowych przyczep z udziałem 8,7% w 2020r.

## Sprzedaż [szt.]



## Przychody ze sprzedaży produktów [mln zł]



# Struktura portfela produktów



Wzrost udziałów zabudów typu HOME DELIVERY w strukturze portfela produktów przy jednoczesnym wzroście poziomu sprzedaży wolumenowej.

# Projekty inwestycyjne 2020r.

**01.**

Budowa infrastruktury Langendorf Polska.

**02.**

Przygotowanie infrastruktury pod COK wraz z zakupem działek [20ha].

**03.**

Budowa i oddanie hali diagnostyki.

**04.**

Zrobotyzowane stanowisko do produkcji osi [Langendorf Niemcy].

**05.**

Modernizacja infrastruktury okołoprodukcyjnej we Fruehauf.

**06.**

Uruchomienie przebudowy procesu produkcyjnego Lawrence David.

**07.**

Działania związane z alokacją aktywów z Włoch do Polski.

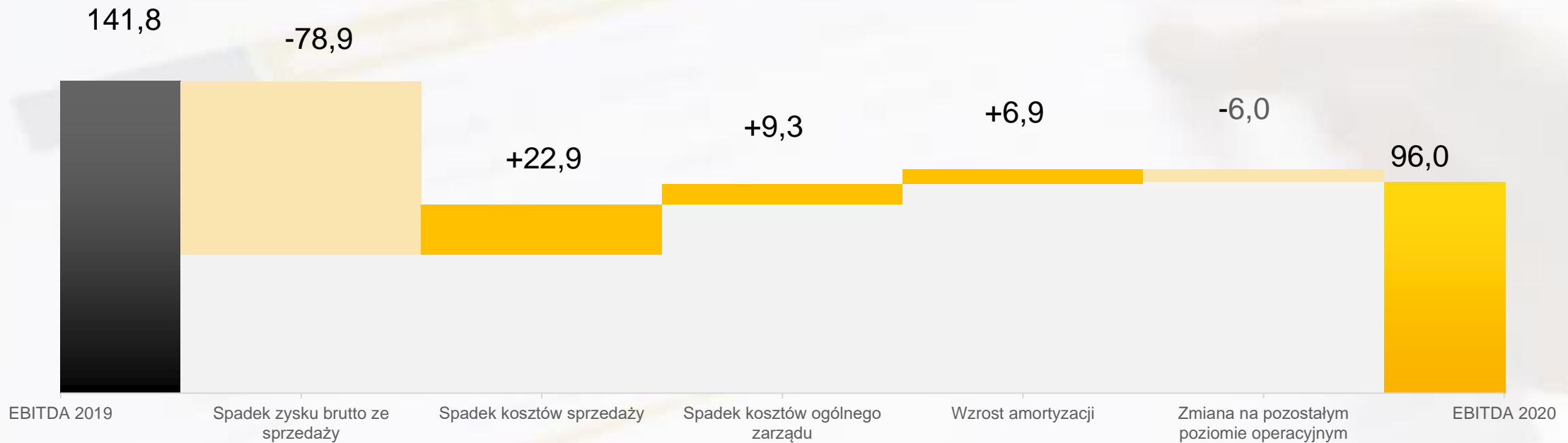
# Wyniki operacyjne i finansowe w 2020 roku





# Struktura wyniku EBITDA w 2020r. [mln zł]

Na EBITDA negatywnie wpłynęło ograniczenie produkcji i popytu w H1 20. Dodatni wpływ miało proporcjonalne ograniczenie kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu wynikające ze zmniejszonej aktywności. Ponadto pozytywny wpływ na EBITDA miały zdarzenia jednorazowe rozpoznane w zmianach na pozostałym poziomie operacyjnym: wsparcie w związku z pandemią COVID-19 w wysokości 16,5 mln zł oraz rozpoznanie odszkodowania za utracone korzyści w wyniku pożaru (w 2018 r.) w kwocie 12,5 mln zł.



# Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych [mln zł]

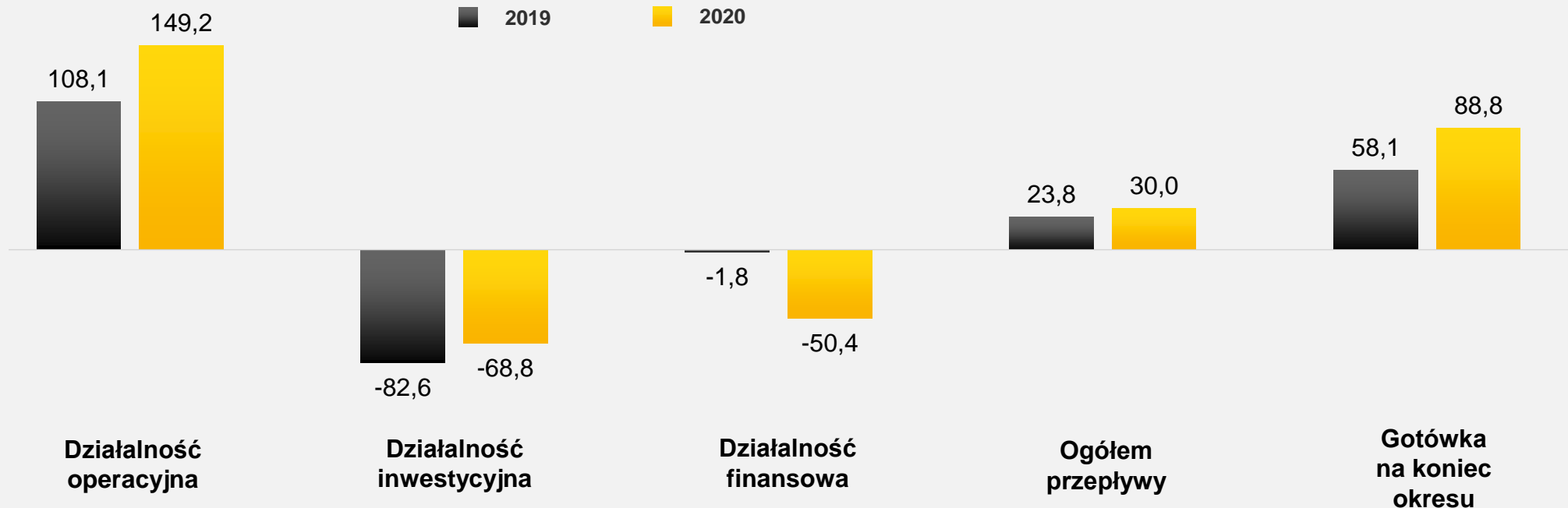
01.

Skonsolidowany dług finansowy netto wyniósł 364,9 mln zł przy EBITDA w wysokości 96,0 mln zł

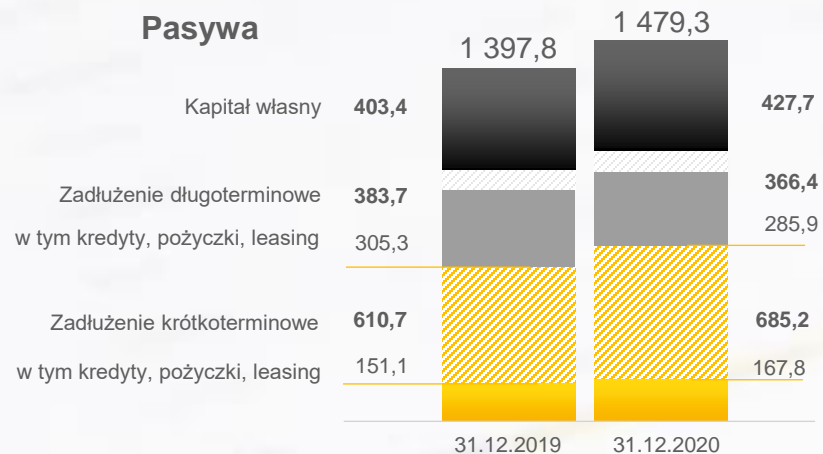
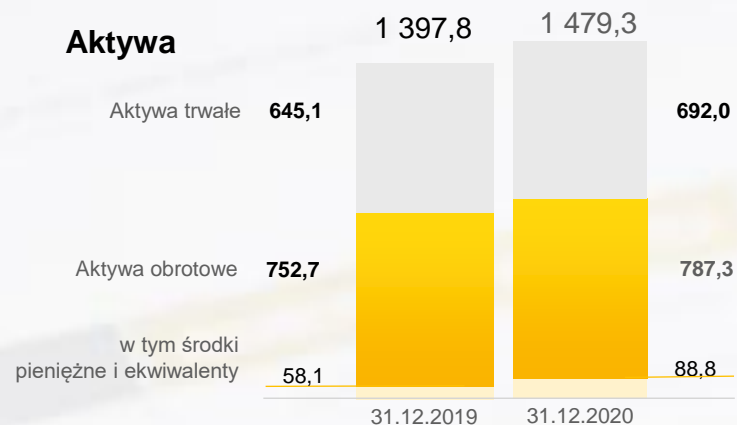
02.

Wskaźnik Dług Netto/EBITDA wyniósł 3,8x i był znacznie niższy od kowenantu granicznego z umowy kredytowej (4,5x)

Pozyskanie kredytu w wysokości 50 mln zł z gwarancją BGK w lipcu oraz wsparcie związane z pandemią COVID-19 znacznie wspały płynność Grupy. Optymalizacja wykorzystania kapitału obrotowego i dostosowanie go do wielkości produkcji oraz poprawa jej efektywności w H2 20 miały istotny, pozytywny wpływ na utrzymanie dobrej płynności finansowej.

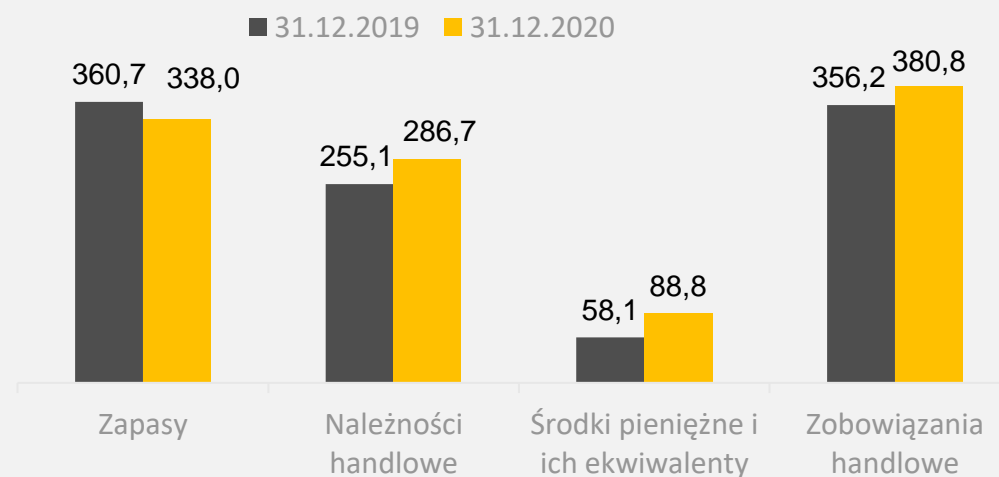


# Struktura bilansu na koniec roku [mln zł]



## Wzrost sumy bilansowej.

01. Skuteczne zarządzanie kapitałem pracującym.
02. Utrzymanie kapitału stałego na poziomie ponad 794 mln zł – blisko 115% pokrycie aktywów trwałych.
03. Uwolnienie dodatkowych środków z zapasów i utrzymanie wielkości zobowiązań handlowych.
04. Wysoki stan gotówki, wskazuje na dobrą płynność.



# Outlook na rok 2021

---



# Przewidywania i prognozy rynkowe

01.

**Grupa Wielton oczekuje w bieżącym roku wyników zbliżonych do wypracowanych w 2019 r.** Celem Grupy jest osiągnięcie sprzedaży na poziomie ponad 20 tys. szt. produktów, co przełoży się na 2,4 mld zł przychodów i marżę w wysokości ok 7% EBITDA.

02.

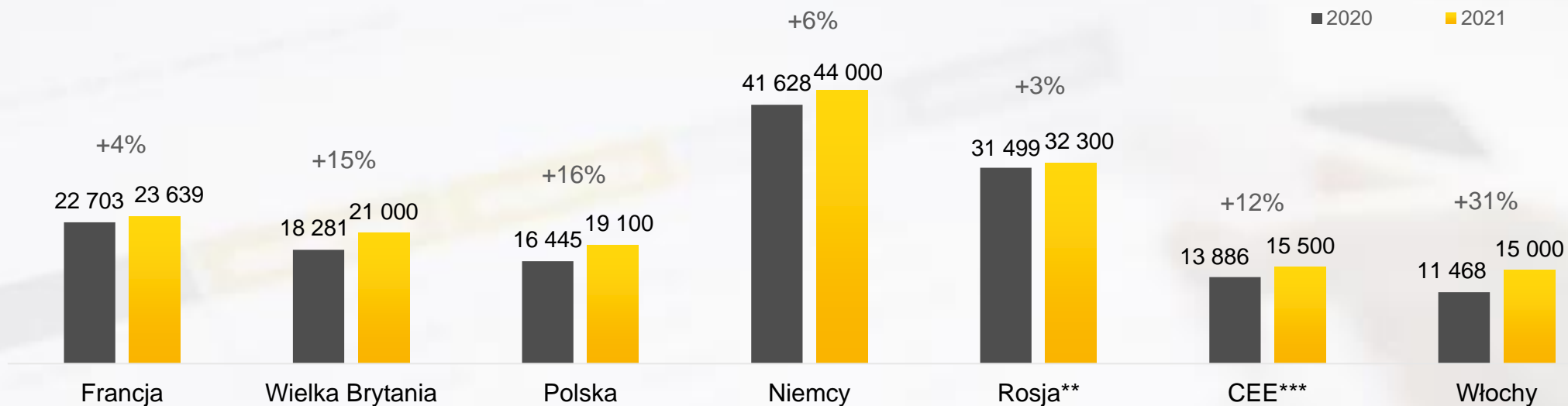
**Kluczem do realizacji ambitnego planu jest wykorzystanie potencjału przeprowadzonych modernizacji zakładów** wspierane przez strategię dywersyfikacji geograficznej oraz silną pozycję Grupy na głównych rynkach działalności.

03.

**Rosnące zapotrzebowanie na naczepy i przyczepy oraz systematyczny spływ zamówień** w poszczególnych spółkach Grupy wskazują na ogólny wzrost sprzedaży na poziomie 31%\* przy 10%\* prognozowanej dynamice rynku europejskiego.

# Rynek nacze w Europie 2020r. vs. 2021 - prognoza

Rejestracje nacze na głównych rynkach w Europie (szt.):



! Zgodnie z obserwowanymi trendami gospodarka europejska w bieżącym roku powoli wychodzi z recesji, spowodowanej przez pandemię Covid-19. Statystyki dotyczące GDP w Europie wskazują wzrost na poziomie 6%. Natomiast w obszarze nacze oczekiwany wzrost dla całego rynku europejskiego to 10%\* (257 tys. vs. 234 tys. w 2020 r.), a dla głównych rynków ok. 11%\*.

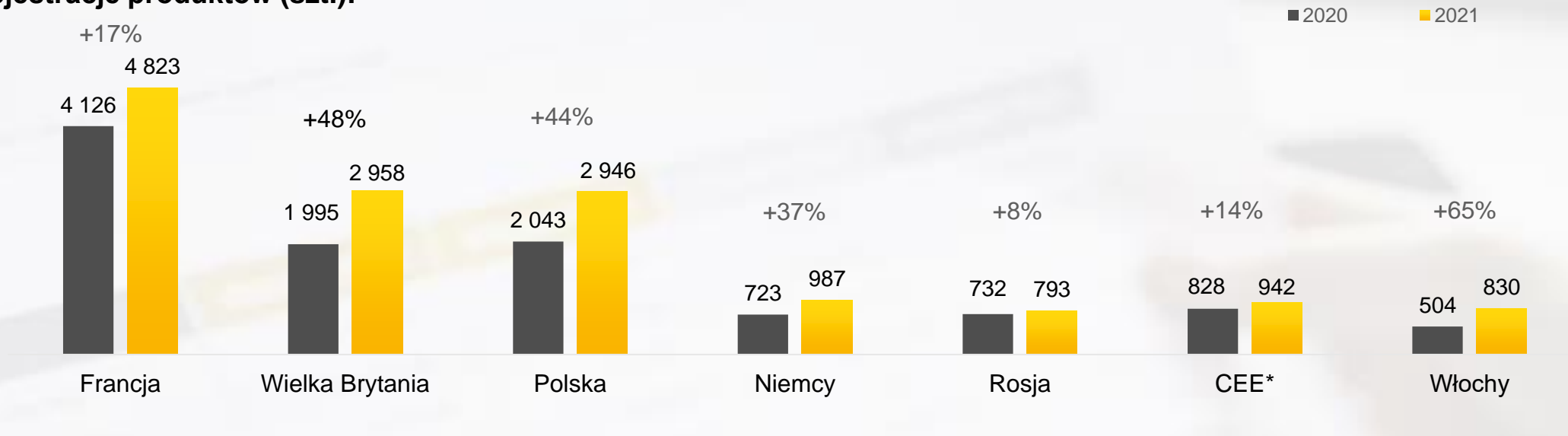
\*Dane z raportu CLEAR

\*\*Dane skorygowane – pełne dane za FY2020

\*\*\*Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Węgry

# Grupa Wielton w 2021r. - prognoza

## Rejestracje produktów (szt.):



Średni prognozowany wzrost Grupy Wielton na poziomie 31% zgodny z wcześniejszymi przewidywaniami. Wzrost dotyczy wszystkich rynków działalności Grupy.

\*Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Rumunia, Serbia, Słowacja, Słowenia, Węgry

# Planowane inwestycje w 2021r.

Inwestycje nakierowane na poprawę efektywności i wzrost mocy produkcyjnych:

**01.**

## **Wielton:**

- nowa linia produkcji muld HP
- budowa Centrum Obsługi Klienta

**02.**

## **Fruehauf:**

- zrobotyzowana linia produkcji belek głównych
- centrum obróbki laserowej

**04.**

## **Lawrence David:**

- wydział rozładunku podwozi
- alokacja wydziału produkcji komponentów (Roscope)
- taktowa linia montażu nadwozi

**06.**

## **Langendorf**

- wydział produkcji komponentów
- zrobotyzowana linia spawania konstrukcji podwozi

# Projekty strategiczne w 2021 roku

01.

**ABERG Aftersales** – wdrożenie kolejnego etapu Strategii Obsługi Posprzedażnej Grupy Wielton, obejmującego otwarcie 3 hubów (Polska, Niemcy, Rosja) oraz uruchomienie produkcji pierwszych komponentów i części zamiennych pod marką Aberg.

02.

Przygotowanie nowej **Strategii Rozwoju na lata 2022 – 26.**

03.

**ABERG Connect** – praca nad kompleksowym rozwiązaniem telematycznym wspierającym zarządzanie flotą transportową.

04.

**Cyfryzacja i informatyzacja Grupy.**

# Ryzyka i niepewności

---

- 01.** Rynek materiałów
- 02.** Zmienność kursów walut
- 03.** COVID – 19 i związane z nim ograniczenia
- 04.** Brexit i jego ewentualne skutki
- 05.** Ograniczenia rynku pracy
- 06.** Rynek i jego przewidywalność



# 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.





# Kontakt

## Wielton S.A.

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