

Informacja prasowa

Grupa Wielton: COVID-19 wyhamował popyt w pierwszym kwartale. Rośnie znaczenie segmentu Agro

Grupa Wielton zaraportowała w pierwszym kwartale br. 472,5 mln zł przychodów, co stanowi 26,2 proc. spadek w porównaniu do rekordowego pod względem sprzedaży pierwszego kwartału ubiegłego roku. Pomimo panującej pandemii i związanymi z nią przymusowymi przestojami zakładów produkcyjnych, a co za tym idzie wzrostem kosztów, zysk EBITDA wyniósł 17,7 mln zł. W uzyskaniu tego wyniku pomogła strategia firmy zakładająca dywersyfikację geograficzną i produktową. Producent podkreśla także rosnące znaczenie segmentu Agro oraz produktów specjalistycznych na szybko rozwijającym się rynku dystrybucji paczek.

Kontynuacja silnego trendu spadkowego na rynkach europejskich, dodatkowo spotęgowanego skutkami pandemii koronawirusa, mocno wpłynęła na przychody Grupy. W raportowanym okresie skonsolidowana sprzedaż wolumenowa wyniosła 4161 szt. (spadek o 27,8 proc. rdr), przy 472,5 mln zł przychodach Grupy, co stanowi spadek o 26,2 proc. rdr.

W pierwszym kwartale mierzyliśmy się z dalszymi spadkami na kluczowych rynkach Grupy Wielton, które były kontynuacją trendu z końca ubiegłego roku. Dodatkowym czynnikiem, silnie wpływającym na nasze wyniki operacyjne, była pandemia COVID-19. W efekcie wprowadzone ograniczenia i malejący popyt znacząco wpłynęły na naszą sprzedaż wolumenową, a co za tym idzie na wyniki finansowe. Pomimo tego, wzmożone działania sprzedażowe zaowocowały utrzymaniem udziałów rynkowych praktycznie na wszystkich kluczowych rynkach. W połowie marca, podobnie, jak wiele innych zakładów produkcyjnych we Francji, wstrzymaliśmy produkcję w spółce Fruehauf. Pod koniec tego samego miesiąca produkcję wstrzymaliśmy w brytyjskiej spółce Lawrence David, a niecałe dwa tygodnie później w Wieltonie. Obecnie wszystkie nasze zakłady wznowiły działalność i stopniowo zwiększają swoje moce produkcyjne, realizując bieżące zamówienia – powiedział Mariusz Golec, prezes zarządu Wielton S.A.

Pomimo panującej pandemii oraz związanymi z nią przymusowymi przestojami zakładów produkcyjnych, Grupa wypracowała 17,7 mln zł EBITDA (spadek o 58 proc. rdr). Głównym czynnikiem wpływającym na mniejszy zysk były niższe przychody ze sprzedaży. W konsekwencji, na koniec pierwszego kwartału Grupa Wielton zaraportowała stratę netto na poziomie 6,7 mln zł.

Mniejsza sprzedaż oraz koszty stałe związane z przestojem zakładów produkcyjnych przełożyły się bezpośrednio na wskaźnik EBITDA oraz zysk netto. Nie bez znaczenia była tymczasowa deprecjacja rubla rosyjskiego na dzień bilansowy kończący pierwszy kwartał bieżącego roku. Na skalę spadku poszczególnych parametrów operacyjnych i finansowych miał również wpływ fakt, że porównujemy się do pierwszego kwartału ubiegłego roku, który był rekordowy pod względem zrealizowanych obrotów. Obecnie aktywnie korzystamy z dostępnych instrumentów tarcz antykryzysowych i podejmujemy niezbędne działania, które wzmacniają naszą płynność finansową – powiedział Tomasz Śniatała, wiceprezes zarządu ds. ekonomiczno-finansowych Wielton S.A.

Należąca do Grupy Wielton spółka Fruehauf, będąca liderem francuskiego rynku, w pierwszym kwartale br. sprzedała 1077 szt. pojazdów, co przełożyło się na wypracowanie 135,5 mln zł przychodów (spadek o 31 proc. rdr). Tymczasowe wstrzymanie produkcji, trwające od 18 marca (wznowienie nastąpiło 27 kwietnia br.), istotnie wpłynęło na możliwości sprzedażowe spółki. Jednakże Fruehauf utrzymał pierwsze miejsce wśród producentów naczepek z 18,7 proc. udziałem w rynku, a także wypracował pozycję lidera sprzedaży naczepek kurtynowych (ponad 31 proc. udział w rynku) oraz furgonów (prawie 49 proc. udział).

Lawrence David zanotował wzrost udziałów rynkowych do poziomu 10,1 proc. (8,6 proc. w analogicznym okresie 2019 r.) i awansował na trzecią pozycję na rynku nowych rejestracji. Brytyjska spółka odnotowała 10 proc. spadek (rdr) przychodów do wartości 78,7 mln zł. Warty podkreślenia jest jednak fakt, że na znaczeniu zyskują zabudowy typu Last mile delivery. W obliczu spadku popytu spowodowanego pandemią w innych kategoriach produktowych, Grupa Wielton upatruje w tego typu małych furgonach jednego z koni pociągowych sprzedaży. Według wielu niezależnych źródeł, rekordową sprzedaż odnotowuje segment e-handel. Dynamicznie rosnący rynek dystrybucji paczek i przesyłek kurierskich skłania firmę do inwestycji we flotę nowych pojazdów.

W zaraportowanym okresie polski rynek odnotował aż 45 proc. spadek rdr. Głównym powodem tak silnego zmniejszenia popytu był trwający od połowy ubiegłego roku trend spadkowy. Dodatkowo na sprzedaż negatywnie wpłynął efekt ograniczeń związanych z pandemią. Spółka Wielton wypracowała na polskim rynku 72,3 mln zł przychodów ze sprzedaży (spadek o 42,0 proc. rdr) oraz 829 szt. sprzedaży wolumenowej. Dynamika spadku sprzedaży wolumenowej była mniejsza od spadku całego rynku i wyniosła 35,5 proc. rdr. Wieluński producent zwiększył udział rynkowy o 1,5 pp. do poziomu 16,1 proc., zachowując trzecią pozycję. Dodatkowo Wielton został wiceliderem sprzedaży platform i zabudów skrzyniowych (w tym kurtynowych) z 20 proc. udziałem w rynku.

Zintensyfikowane działania informacyjne wśród klientów wsparły sprzedaż i zapobiegły wycofaniom zamówień. Dodatkowo w tych trudnych warunkach udało się pozyskać duże zlecenia na ponad 260 szt. produktów.



Działamy w okolicznościach niepewnych i trudnych do przewidzenia. Chciałbym potwierdzić, że najgorsze jest już za nami, jednak dopóki nie zostanie wynaleziona szczepionka lub skuteczna metoda leczenia koronawirusa, nie możemy dokładnie oszacować jak kształtować się będą rynki i popyt. Wielton, jako silna, zdywersyfikowana Grupa, ma w swoim portfolio marki o ugruntowanej pozycji rynkowej z szeroką gamą produktów. Trendami pozytywnie wpływającymi na naszą sprzedaż będą rosnące rynki dystrybucji paczek i przesyłek kurierskich. To właśnie w e-handlu upatrujemy jednego z motorów napędzających popyt na nasze specjalistyczne produkty. Już teraz Lawrence David realizuje kontrakt dla jednego z największych sklepów internetowych na świecie. Ponadto, spółka realizuje zlecenia dla dużych klientów z sektora logistycznego i jednej z największych sieci handlowych w Wielkiej Brytanii. Podobną sytuację obserwujemy w Polsce, gdzie Wielton pozyskał ostatnio kilka znaczących zleceń. Dzięki dywersyfikacji produktowej i rynkowej możemy szybko reagować na nowe trendy. Od kilku kwartałów utrzymuje się pozytywna tendencja sprzedaży w segmencie Agro. Dzięki temu Wielton Agro ma duży potencjał wzrostu. Wykorzystujemy pełny potencjał Grupy Wielton, co pozwala nam z umiarkowanym optymizmem patrzeć w przyszłość. – podsumował Mariusz Golec, prezes zarządu Wielton S.A.

W pierwszym kwartale Wielton Agro sprzedał 300 szt. produktów (wzrost o 21 proc. rdr), co pozwoliło wypracować 16,5 mln zł przychodów ze sprzedaży (wzrost o 20 proc. rdr). Niezwykle dynamicznie marka rozwija się na rodzimym rynku. W raportowanym okresie producent odnotował 68 proc. wzrost rdr rejestracji na polskim rynku. Przełożyło się to na 8,1 proc. udział w całym rynku Agro oraz umocnienie trzeciej pozycji. Niemal połowa produkcji była przeznaczona na eksport. Głównymi zagranicznymi odbiorcami produktów Wielton Agro były Niemcy (ponad 20 proc. udział w sprzedaży wolumenowej) oraz Czechy (ponad 10 proc.).

KONIEC

Dodatkowych informacji udzielają:

Tomasz Gutowski
InnerValue
t.gutowski@innervalue.pl
+48 794 444 574

Agnieszka Placek-Łapaj
Specjalista ds. PR
a.placek@wielton.com.pl
+48 502 665 126

Paweł Tabaka
24/7Communication
pawel.tabaka@247.com.pl
+48 508 617 839



O firmie Wielton S.A.:

Wielton S.A. z siedzibą w Wieluniu to największy polski producent naczep, przyczep i zabudów. Spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie należy do grona dziesięciu największych producentów w swojej branży na świecie. Klientami Wieltonu są firmy transportowe, budowlane, produkcyjne, dystrybucyjne i rolnicze. Grupa Wielton posiada cztery centra produkcyjne: w Polsce, Niemczech, we Francji oraz Wielkiej Brytanii, a także dwie montownie: we Włoszech i w Rosji. Pod koniec 2016 r. Wielton uruchomił spółkę zależną na Wybrzeżu Kości Słoniowej.

W ramach całej Grupy zatrudnienie znajduje obecnie ponad 3,1 tys. pracowników, przy czym najwięcej, bo aż 1,8 tys. w Wieluniu. Swoim klientom producent zapewnia również wsparcie serwisowe. Kierowcy mogą skorzystać z jednego z ponad 600 punktów zlokalizowanych w 29 krajach Europy. W 2016 r. w Wieluniu Wielton otworzył Centrum Badawczo-Rozwojowe. Inwestycje w badania i rozwój to dla spółki istotny element strategii. Już dziś firma współpracuje z instytutami i uczelniami w Polsce i za granicą, a Dział Badań i Rozwoju posiada jedyną w Polsce, a drugą w Europie stację do całopojazdowego badania naczep, która umożliwia wykrywanie ewentualnych usterek już na etapie testów produkowanych pojazdów. Oferta Grupy Wielton z roku na rok się poszerza i zostaje wzbogacona o nowe produkty. Klienci mogą wybierać spośród 12 grup pojazdów, dostępnych w 800 konfiguracjach. Siłą Grupy jest konsekwentnie realizowana strategia, oparta na rozwoju organicznym i akwizycjach. W 2015 r. Grupa nabyła wiodące włoskie marki Viberti i Cardi. W maju 2017 r. Grupa Wielton przejęła niemiecką spółkę Langendorf, dzięki czemu poszerzyła swoją ofertę m.in. o specjalistyczne pojazdy do przewozu szkła i prefabrykatów betonowych, a w ostatnim kwartale 2017 roku sfinalizowała akwizycję 100% udziałów we francuskiej spółce Fruehauf. Przejęcie spółki Lawrence David we wrześniu 2018 r. pozwoliło wzbogacić ofertę Grupy o kolejne unikalne pojazdy. Na szczególną uwagę zasługują produkty z linii last mile delivery oraz bezślupkowe naczepy kurtynowe, które pozwalają na bardziej efektywne ładowanie i szybszy transport.