

Informacja prasowa

Silny wzrost wolumenów sprzedaży i przychodów. Wpływ rekordowych cen surowców oraz zaburzenia dostaw komponentów na marżowość działalności

- Po trzech kwartałach 2021 r. przychody czołowego producenta naczep, przyczep i zabudów samochodowych w Europie wyniosły ok. 1,93 mld zł i były o 48,1 proc. wyższe rdr. Grupa zanotowała dwucyfrowe wzrosty na wszystkich kluczowych rynkach.
- Na znaczne odbudowanie przychodów przełożyło się zwiększenie wolumenu sprzedaży o 43 proc. rok do roku, możliwe dzięki modernizacjom i inwestycjom, zrealizowanym m.in. podczas lockdownu w 2020 r.
- Grupa wypracowała po trzech kwartałach 2021 r. EBITDA na poziomie 120,2 mln zł (marża EBITDA na poziomie 6,2%), czyli nieznacznie wyższym niż w 2019 r., pomimo rekordowego tempa podwyżek cen surowców, a także ograniczeń w dostawach komponentów, które wywierały presję na marże.
- Spółka intensyfikuje działania ograniczające oddziaływanie niesprzyjającego otoczenia rynkowego na zyskowność swojego biznesu.
- Grupa prowadzi prace nad nową strategią rozwoju, która według planów zarządu ma obejmować lata 2022 – 2025.

W trzecim kwartale kontynuowaliśmy pozytywny trend sprzedażowy, notując dwucyfrowe dynamiki sprzedaży na wszystkich kluczowych rynkach. Jednocześnie wyniki finansowe pozostawały pod wpływem rekordowego wzrostu cen surowców oraz zakłóceń w płynności dostaw komponentów. To obecnie największe wyzwanie z jakim musi się mierzyć cała nasza branża. Dlatego koncentrujemy się na ograniczaniu jego wpływu na nasze wyniki. Zarządzamy kontraktami na dostawy surowców, zawieramy umowy długoterminowe i dokonujemy zakupów z wyprzedzeniem, zwiększamy dywersyfikację dostawców. Wprowadzamy także cykliczne podwyżki cen produktów i na wybranych rynkach renegocjujemy już podpisane umowy z kontrahentami – mówi Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton.

W pierwszych trzech kwartałach 2021 r. skonsolidowane przychody Grupy Wielton wzrosły o 48,1%, do 1,93 mld zł, przekraczając jednocześnie o 5% poziom sprzedaży osiągnięty w 2019 r., czyli przed wybuchem pandemii. W trzech kwartałach tego roku wolumen sprzedaży wyniósł 16,01 tys. sztuk i był o 43 proc. wyższy niż w 2020 r.

Grupa zanotowała dwucyfrowe wzrosty na wszystkich kluczowych rynkach działalności. We Francji, gdzie spółka Fruehauf umocniła się na pozycji lidera branży, przychody wyniosły 467 mln zł, czyli o 28 proc. więcej niż przed rokiem. Wolumen sprzedaży, pomimo widocznego spowolnienia rynkowego we

wrześniu, zwiększył się tam o niemal 28 proc., do 3,6 tys. sztuk. W tym samym czasie wielkość rynku francuskiego zanotowała wzrost na poziomie 5,6 proc.

W Polsce, gdzie widoczne było znaczne ożywienie popytu, przychody spółki Wielton zwiększyły się o 83,3 proc., do 364,7 mln zł. Wielkość sprzedaży spółki wyniosła ok. 3,76 tys. (wobec ok. 2,07 tys. rok wcześniej). Z udziałami na poziomie 11,5 proc. Wielton utrzymał trzecie miejsce wśród największych producentów naczep, przyczep i zabudów samochodowych w Polsce.

W Wielkiej Brytanii spółka Lawrence David zanotowała 266,6 mln zł przychodów, zwiększając je rok do roku o 33 proc. Wzrost rejestracji produktów z jej oferty wyniósł 52 proc., ponad dwukrotnie przekraczając poziom zanotowany przez rynek. Udziały spółki zwiększyły się rok do roku o ponad 2 pkt. proc., dzięki czemu umocniła się na pozycji wicelidera branży. To pierwsze efekty modernizacji linii produkcyjnych.

Pozytywnie na wyniki sprzedażowe Wieltonu przekłada się sukcesywne zwiększanie dywersyfikacji produktowej oraz stała wzmocnienie potencjału produkcyjnego. W pierwszych trzech kwartałach 2021 r. największy wzrost sprzedaży zanotowały naczepy uniwersalne. Ich sprzedaż była o 92 proc. wyższa niż przed rokiem i o 12 proc. przekroczyła poziom z 2019 r.

Zysk netto Grupy wyniósł 46,8 mln zł, wobec 9,6 mln zł w 2020 r. oraz 53 mln zł w 2019 r. Zysk EBITDA zwiększył się o ok. 108,3 proc., do nieco ponad 120,2 mln zł i był nieznacznie wyższy od wypracowanego w 2019 r. Marża EBITDA wzrosła do 6,2 proc., z poziomu 4,4 proc. przed rokiem.

Marżowość biznesu Grupy Wielton pozostaje pod presją rekordowego tempa wzrostu kluczowych dla jej działalności cen surowców. W 2021 r. za koszty zakupu stali są o średnio ok. 140 proc. wyższe niż rok wcześniej. W przypadku wyrobów stalopodobnych wzrost wynosi, w zależności od asortymentu, ok. 40 proc. Historyczne rekordy osiągnęły również ceny aluminium na giełdzie LME, przekraczając poziom 3 tys. dolarów za tonę, najwyższy od 13 lat.

Presja na marże wywierana była także przez wzrost cen frachtu morskiego oraz opóźnienia dostaw, co wpływa na działalność poddostawców. Rynek zмага się również z presją na wcześniejsze płatności, wysokim backlogiem zleceń bez wystarczających podwyżek cen sprzedaży (wobec wzrostu cen komponentów), a także ograniczonymi możliwościami natychmiastowego przeniesienia wzrostu kosztów surowców na ceny dla klientów końcowych.

Grupa Wielton koncentruje się na działaniach ograniczających negatywny wpływ otoczenia rynkowego na wyniki finansowe. Należą do nich zarządzanie kontraktami na dostawy surowców, w tym zawieranie umów długoterminowych kiedy jest to uzasadnione spodziewanym rozwojem sytuacji na rynku, intensyfikacja działań mających na celu dywersyfikację dostaw, zakupy z wyprzedzeniem poprzez transakcje spotowe. Grupa wdraża też cykliczne podwyżki cen produktów i na wybranych rynkach renegotjuje umowy z klientami.

Podjęte działania pozwoliły nam osiągnąć solidne wyniki za pierwsze trzy kwartały 2021 roku pomimo trudnego otoczenia rynkowego w jakim obecnie działamy. Utrzymujemy ścisłą dyscyplinę kosztową w zakresie kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu. Przy ponad 48-proc. wzroście sprzedaży koszty sprzedaży wzrosły o 33,9%, zaś koszty ogólnego zarządu o 26,6%. Naszym priorytetem jest utrzymywanie wysokiego bezpieczeństwa płynnościowego i dalsze aktywne zarządzanie długiem. Pomimo wyzwań w trzecim kwartale wskaźnik dług netto do EBITDA kształtował się na poziomie 2,57. Odczuwamy silny popyt na nasze wyroby, większy od obecnych możliwości jego zaspokojenia, dlatego zdecydowaliśmy się na podniesienie nakładów inwestycyjnych w tym roku do ponad 70 mln zł w celu zwiększenia mocy produkcyjnych i dalszej poprawy efektywności operacyjnej w naszych spółkach – mówi Piotr Kamiński, CFO Grupy Wielton.

W 2021 r. Grupa Wielton rozpoczęła pracę nad nową strategią. Według planów zarządu ma obejmować lata 2022-2025. Jej główne założenia to sukcesywne zwiększanie skali działalności Grupy, dalsze utrzymanie bezpieczeństwa płynnościowego, poprawa efektywności operacyjnej oraz optymalne wykorzystanie zasobów produkcyjnych, technologicznych i kadrowych. Kluczowe dla Wieltonu jest również zarządzanie zwiększoną niepewnością i ryzykami dotyczącymi komponentów, rynku pracy oraz dopasowania cen.

KONIEC

Dodatkowych informacji udzielają:

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

Marta Kornet
Konsultant, M+G
marta.kornet@mplusg.com.pl
+48 503 186 855

O Grupie Wielton

Grupa Wielton należy do grona trzech największych producentów naczep, przyczep i zabudów samochodowych w Europie oraz znajduje się wśród dziesięciu największych producentów w tej branży na świecie. Misją Grupy Wielton jest tworzenie i dostarczanie najlepszych rozwiązań transportowych dla biznesu. Swoją aktywność Grupa opiera na czterech kluczowych wartościach, do których zaliczają się: ludzie, inicjatywa, jakość i bezpieczeństwo. W ramach całej Grupy zatrudnienie znajduje obecnie ponad 3,3 tys. pracowników, przy czym najwięcej, bo aż 1,9 tys. w pracuje w zakładach w Wieluniu.

Podmiotem dominującym w grupie Wielton jest Wielton S.A. notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. 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 zabudowy typu home delivery oraz bezspłukowe naczepy kurtynowe.