

Skokowy wzrost przychodów Grupy Wielton w 2021 roku. Grupa zwiększa aktywność w Europie i Afryce, aby zrekompensować ubytek sprzedaży w Rosji i Ukrainie

- **W 2021 r. trzeci w Europie producent nacze, przyczep i zabudów samochodowych zwiększył przychody rdr. o 48 proc. do ok. 2,7 mld zł. To o 15 proc. więcej niż w 2019 roku, czyli w okresie sprzed pandemii.**
- **Dynamiczny wzrost przychodów Grupy jest efektem większego od zakładanego wzrostu wolumenów sprzedaży i podwyższenia cen produktów, a także pozytywnego wpływu kursów walut na wynik finansowy.**
- **Wynik EBITDA był wyższy o 50 proc. niż w 2020 r. pomimo znaczącej presji kosztowej oraz ograniczonej dostępności surowców i komponentów. Grupa zanotowała pozytywny wynik EBITDA we wszystkich swoich spółkach. Marża EBITDA wyniosła 5,4 proc. Marża brutto ze sprzedaży wzrosła z 10,4 proc. w 2020 r. do 11,4 proc. w 2021 r.**
- **Grupa utrzymuje na bezpiecznym poziomie wskaźnik dług netto/EBITDA. Na koniec 2021 r. wynosił on 2,44 wobec poziomu 3,8 zanotowanego w poprzednim roku.**
- **W związku z sytuacją wojenną w Ukrainie Zarząd Wielton S.A. zdecydował o zawieszeniu, do odwołania, dostaw produktów Grupy do Rosji. Jednocześnie Grupa podejmuje działania mające na celu ograniczenie skali negatywnego wpływu sytuacji na Wschodzie na prowadzoną działalność, zwiększając aktywność w pozostałych krajach Europy oraz w Afryce.**
- **Trudne do przewidzenia skutki makroekonomiczne wojny w Ukrainie wpłynęły na decyzję o odłożeniu publikacji Strategii Grupy na lata 2022-2025 planowanej uprzednio na przełom kwietnia i maja 2022 roku.**

Wzrost zyskowności na wszystkich poziomach, zanotowany przez Grupę Wielton w 2021 roku, był rezultatem wyższych o 48 proc. przychodów ze sprzedaży, utrzymywania dyscypliny kosztowej w Grupie, a także poprawy efektu dźwigni operacyjnej, uzyskanej dzięki modernizacji zakładu produkcyjnego w Wieluniu. Grupa wypracowała marżę EBITDA w wysokości 5,4 proc., pomimo wyzwań związanych z rosnącymi cenami surowców i komponentów oraz utrudnieniami w ich pozyskaniu, a także mniejszą dostępnością pracowników. Jako trzeci w Europie producent nacze, przyczep i zabudów samochodowych z nowoczesnym zapleczem produkcyjnym, jesteśmy dobrze przygotowani do sprostania rynkowym wyzwaniom i dalszego umacniania naszej pozycji rynkowej – mówi Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton.

W 2021 r. skonsolidowane przychody Grupy Wielton wzrosły o ponad 48 proc. do ok. 2,7 mld zł i przekroczyły o 15 proc. poziom wypracowany w 2019 roku, czyli sprzed wybuchu pandemii.

Wolumeny sprzedaży wyniosły 21 870 szt., zwiększając się rdr. o 41 proc. oraz przewyższając o 5 proc. wartość z 2019 r.

Wynik EBITDA zwiększył się rdr. o 50 proc. do 144,5 mln zł, a marża EBITDA wyniosła 5,4 proc. (Grupa zakładała, że sięgnie ona ok. 7 proc.). Wielton utrzymał poziom marży EBITDA z 2020 r. pomimo wyzwań związanych z rosnącymi cenami surowców i komponentów wywierającymi znaczącą presję na marżę oraz utrzymującą się mniejszą dostępnością pracowników, szczególnie we Francji i Wielkiej Brytanii.

Priorytetem Grupy Wielton jest utrzymanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa płynnościowego oraz dalsze aktywne zarządzanie kapitałem pracującym i długiem. Na koniec 2021 roku wskaźnik dług netto/EBITDA kształtował się na bezpiecznym poziomie 2,44 wobec 3,8 na koniec 2020 r. Wynik ten był jednak wyższy od zakładanego (2,0) z uwagi na wzrost cen komponentów i zwiększenie zapasów umożliwiających utrzymanie ciągłości produkcji przy rosnących wolumenach sprzedaży.

Poszukując dalszych możliwości rozwoju, koncentrowaliśmy się na rozwoju mocy produkcyjnych i poszerzeniu oferty produktowej, jednocześnie utrzymując ścisłą dyscyplinę kosztową. W 2021 roku przy ok. 48-proc. wzroście przychodów ze sprzedaży, koszty sprzedaży zwiększyły się o 38 proc., a koszty ogólnego zarządu o 26 proc. Podjęliśmy szereg działań niwelujących wpływ rekordowo wysokich cen surowców, głównie stali i aluminium, poprzez zawieranie kontraktów na okresy od czterech do sześciu miesięcy, przesuwanie w czasie implementacji wzrostu cen u dostawców komponentów oraz zabezpieczanie dostaw materiałów. Efekty przyniosły również działania związane z podwyżkami cen sprzedawanych wyrobów, a także wprowadzenie formuły surowcowej RMI dla niektórych nowo zawieranych umów – mówi Piotr Kamiński, CFO Grupy Wielton.

Grupa z sukcesem wykorzystała ubiegłoroczne ożywienie w branży transportowej, podejmując efektywne działania sprzedażowe oraz zwiększając moce produkcyjne. Historycznie wysoką wartość osiągnął, zgodnie z oczekiwaniami, rynek w Polsce, a wolumeny na pozostałych rynkach zbliżyły się lub przekroczyły poziomy z 2019 r.

Spółka Fruehauf, z udziałami na poziomie 19,7 proc., utrzymała pozycję lidera we Francji, osiągając poziom sprzedaży powyżej 4,88 tys. sztuk, czyli o 17 proc. wyższy niż przed rokiem. W tym samym czasie rynek francuski wzrósł o 1 proc. rdr. Francja jest krajem, w którym Grupa notuje najwyższe przychody ze sprzedaży swoich produktów. W ubiegłym roku wyniosły one ok. 643,5 mln zł wobec 541,9 mln zł rok wcześniej. W 2021 roku w Polsce spółka Wielton sprzedała ok. 5,16 tys. sztuk, wypracowując 89-proc. wzrost i utrzymując trzecią pozycję z 12,7 proc. udziałem w rynku. Przychody ze sprzedaży w Polsce zwiększyły się rdr. o 98 proc. do 518,7 mln zł. Z kolei w Wielkiej Brytanii spółka Lawrence David sprzedała ok. 3,87 tys. sztuk, wobec ok. 3,39 tys. rok wcześniej (wzrost o 14 proc. rdr.), co przełożyło się na 12,8 proc. udziałów w rynku i pozycję wicelidera branży. Przychody na rynku brytyjskim poszły w górę o 32 proc. do 391,7 mln zł. W Niemczech spółki Langendorf i Wielton GmbH wypracowały 72-proc. wzrost wolumenu, do poziomu 1 325 sztuk. Natomiast spółka Viberti zwiększyła poziom sprzedaży o 97 proc., czyli znacznie powyżej wzrostu całego rynku, zajmując 7. miejsce we Włoszech.

W 2021 r. Grupa Wielton rozszerzyła działalność o kolejny rynek europejski, dzięki przejęciu pod koniec roku 80 proc. udziałów w hiszpańskiej firmie Guillén. Zrealizowała także znaczące inwestycje o łącznej wartości 75,5 mln zł, m.in. zwiększające moce produkcyjne i poziom automatyzacji parku maszynowego w kluczowych spółkach. W Wieltonie moce wytwórcze wzrosły z 44 szt. do 75 szt. dziennie, a w Lawrence David z 21 szt. do 23 szt. dziennie.

SYTUACJA W UKRAINIE

W związku z sytuacją wojenną w Ukrainie Zarząd Wielton S.A. zdecydował o zawieszeniu, do odwołania, dostaw produktów Grupy do Rosji. Jednocześnie Grupa podejmuje działania mające na celu ograniczenie skali negatywnego wpływu sytuacji na Wschodzie na prowadzoną działalność, zwiększając aktywność w pozostałych krajach Europy oraz w Afryce.

Sytuacja wojenna w Ukrainie uniemożliwia nam obecnie prowadzenie działalności na tamtejszym rynku. Zdecydowaliśmy również o zawieszeniu dostaw do Rosji, gdzie posiadamy montownię - od 24 lutego br. nie trafił tam żaden z naszych produktów. Trudne do przewidzenia skutki makroekonomiczne niepewnej sytuacji na Wschodzie skłoniły nas do aktywnego działania sprzedażowego w pozostałych krajach europejskich oraz w Afryce, aby jak najskuteczniej zrekompensować ubytek przychodów w Rosji i Ukrainie – łącznie sprzedaż na tych rynkach stanowiła w 2021 r. ok. 11 proc. przychodów Grupy - dodał Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton.

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 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 prawie 3,5 tys. pracowników, przy czym najwięcej, bo aż 2 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 oraz francuską spółkę Fruehauf. W maju 2017 r. Grupa Wielton przejęła niemiecką spółkę Langendorf, dzięki czemu poszerzyła swoją ofertę

WIELTON GROUP

m.in. o specjalistyczne pojazdy do przewozu szkła i prefabrykatów betonowych. 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 bezsłupkowe naczepy kurtynowe. Z kolei przejęcie spółki Guillén Desarrollos Industriales umożliwiło rozszerzenie działalności Grupy o kolejny ważny rynek – Hiszpanię.