

Gdynia, 30 kwietnia 2013 roku



Szanowni Państwo

Grupa Fota zakończyła rok 2012 stratą. Poniesiona strata wynika z niższej, w porównaniu do lat poprzednich, rentowności brutto sprzedaży. W znacznej części jest ona również następstwem ujęcia skutków zdarzeń o charakterze jednorazowym.

Wzrost konkurencji na rynku dystrybucji części samochodowych w zderzeniu ze słabszym popytem nasilił walkę cenową i wpłynął na obniżenie marży brutto na sprzedaży. Większa konkurencja to efekt wzrostu ogólnej liczby punktów sprzedaży oraz ich nasycenia kapitałem, a także rozszerzania sieci dystrybucji przez kluczowych producentów części. Silna presja cenowa i znaczące obniżenie rentowności brutto sprzedaży dotyczyły również dystrybucji opon. Redukcja kosztów działalności Grupy pokryła te straty tylko częściowo.

Znaczący wpływ na wysokość straty poniesionej przez Grupę w 2012 roku miały zdarzenia o charakterze jednorazowym, w tym zaniechanie działalności na rynku czeskim oraz zakończenie współpracy z partnerami, którzy w rażący sposób łamali warunki umów o zarządzanie oddziałami Fota.

Decyzja o zaniechaniu działalności na rynku czeskim była podyktowana słabszymi od zakładanych efektami wdrożonych działań naprawczych oraz brakiem możliwości rozwoju i kontynuacji działalności bez znaczącego wsparcia finansowego ze strony jednostki dominującej. Z uwagi na wysokość strat ponoszonych w Czechach w 2012 roku sprzedaliśmy wszystkie posiadane udziały w Autopríma spol. s r.o. rozpoznając znaczącą stratę na tej inwestycji. Dzięki tej transakcji przyszłe wyniki Grupy nie będą obciążone stratami z działalności na rynku czeskim.

Weryfikacja sieci sprzedaży oraz systemu jej kontroli ujawniła znaczące naruszenia warunków umów przez niektórych agentów, zarządzających oddziałami Fota. Ujawnione naruszenia umów dotyczyły zasad gospodarowania majątkiem spółki i skutkowały zakończeniem współpracy oraz wszczęciem postępowań w celu egzekucji roszczeń wobec byłych agentów. Zgodnie z zasadami ostrożnej wyceny spółka utworzyła rezerwę na potencjalne straty z tytułu braku możliwości wyegzekwowania należnych kwot. Rezerwa obciążyła wyniki Grupy za 2012 rok.

Trudna sytuacja rynkowa w większym niż dotychczas stopniu uwidoczniła bariery rozwoju Grupy Fota. Do najistotniejszych z nich zaliczam niski kapitał obrotowy przypadający na placówkę handlową oraz wysokie zadłużenie.

Skuteczna walka o klientów wymaga stałego podnoszenia standardu ich obsługi. W przypadku warsztatów samochodowych, do których skierowana jest oferta Grupy, jednym z podstawowych czynników świadczących o standardzie obsługi jest zdolność do zaspokojenia potrzeb warsztatu w określonym miejscu i czasie. Dlatego podnoszenie standardu obsługi klientów wymaga od nas między innymi zmiany podejścia do zarządzania ofertą oraz alokacji towarów. Z tego powodu w 2012 roku znacząco zmieniliśmy zasady zarządzania produktowego. Nowa organizacja pracy zespołu odpowiedzialnego za ofertę oraz kryteria jego oceny mają zapewnić szybsze dopasowanie oferty Fota do zmieniających się wymogów rynku, w tym zmian w strukturze parku samochodowego.

W minionym roku opracowaliśmy również nowe zasady alokacji towarów w celu poprawy zaopatrzenia placówki handlowej. Opracowany przez nas, nowy model alokacji uwzględnia między innymi liczebność i strukturę wiekową modeli samochodów, oczekiwania warsztatów w zakresie czasu dostawy poszczególnych części, a także pozycjonowanie cenowe i portfolio produktów oferowanych przez naszych dostawców. W 2013 roku rozpoczęliśmy stopniowe wdrażanie nowego modelu alokacji w wybranych lokalizacjach. Dotychczasowe wyniki pilotażu uzasadniają realizację projektu we wszystkich oddziałach Fota.

Ponieważ wdrożenie wymienionych projektów wymaga zwiększenia kapitału obrotowego przypadającego na placówkę handlową podjęliśmy decyzję o ograniczeniu liczebności sieci, po to aby zwiększyć koncentrację dostępnych zasobów i wzmocnić pozostałe oddziały Fota. Równolegle rozpoczęliśmy działania, których celem jest pozyskanie dodatkowego kapitału na realizację przygotowanych projektów.

W obliczu stale rosnącej konkurencji na polskim rynku dystrybucji części samochodowych i opon, jednym z możliwych kierunków działania w celu poprawy zyskowności jest konsolidacja rynku. Dlatego jednym ze scenariuszy rozwoju Grupy jest połączenie, którego efektem byłoby osiągnięcie istotnych synergii.

Z poważaniem

Paweł Gizicki
Prezes Zarządu Fota S.A.