

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy WIELTON S.A.

Drodzy Akcjonariusze,

Dzięki wzrostowi sprzedaży na rynku polskim oraz utrzymaniu sprzedaży na innych rynkach europejskich, przychody ze sprzedaży produktów i usług Grupy Kapitałowej Wielton, mimo spadku obrotów na rynkach Rosji i krajów Europy Wschodniej, sięgnęły w 2014 r. 584,2 mln zł i swym poziomem były zbliżone do przychodów uzyskanych w 2013 r. sięgających 588,1 mln zł.

Za rok obrotowy 2014 zysk operacyjny wyniósł 26,5 mln zł, co stanowi spadek o 25,1% w porównaniu z rokiem 2013, kiedy to Grupa zanotowała zysk operacyjny w wysokości 35,4 mln zł. Decydujący wpływ na spadek marży na poziomie operacyjnym miał przede wszystkim spadek sprzedaży jaki Grupa zanotowała w IV kwartale 2014 roku. Ograniczona sprzedaż bezpośrednio wpłynęła, na stopień wykorzystania zasobów, a koszty związane z ich utrzymaniem były źródłem zwiększonych narzutów. Zmniejszenie sprzedaży na rynek rosyjski miało bezpośredni wpływ na wysokość marży ze sprzedaży na rynku, który dotychczas był dla Grupy rynkiem wiodącym. Skuteczne zachowanie istotnych liczebnie sprzedaży wymagało obniżenia poziomu oczekiwanej stopy marży. Ubytek obrotów na rynku rosyjskim został zneutralizowany sprzedażami na rynku polskim i innych rynkach zagranicznych. Zmiana rynków docelowych wiązała się ze zmianą oferowanego portfolio produktowego, które pozwoliło uzyskać średnią stopę marży na poziomie niższym od dotychczas osiąganą na rynkach wschodnich.

Ponadto na wynik netto Grupy Kapitałowej Wielton za rok obrotowy 2014 wpływ miały ujemne różnice kursowe, wynikające przede wszystkim z deprecjacji rubla rosyjskiego oraz rozpoznanie aktywa na podatek odroczony z tytułu pozostałej do wykorzystania premii inwestycyjnej uzyskanej przez Spółkę tytułem zrealizowanych inwestycji w zakresie zezwolenia z Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

Jak pokazują powyższe dane rok 2014 był trudny ale i szczególnie dla Wielton S.A. Niestabilna sytuacja na wschodzie Europy negatywnie wpłynęła na gospodarkę nie tylko naszego kraju, ale całej Europy. Pierwsze niespokojne doniesienia ze wschodu pojawiły się w 2014 roku i początkowo sytuacja nie miała wpływu na działalność Grupy. Wraz z upływem czasu i nasileniem konfliktu negatywny wpływ na sprzedaż i osiąganą marżę stopniowo się nasilał (szczególnie w IV kwartale). Straty na rynku rosyjskim neutralizowaliśmy wzmocnieniem aktywności sprzedażowej w kraju. To przyniosło dobre efekty. Z danych CEPIK wynika, że spośród pięciu największych producentów działających na terenie Polski tylko dwie odnotowały wzrost sprzedaży na rodzimym rynku. Największy 18% udział w rynku krajowym w 2014 roku osiągnął Wielton S.A.

Mimo że w Rosji, zwłaszcza poprzez niestabilność rubla, sytuacja gospodarcza się pogorszyła, to Wielton S.A. nie zamierza się z tego rynku wycofać. Wręcz przeciwnie, chcielibyśmy zwiększyć ilość montowanych produktów w naszej montowni w Rosji. Pozwoliłoby nam to na zredukowanie cła i kosztów transportu, co z kolei mogłoby pozytywnie wpłynąć na naszą konkurencyjność na tym rynku. Ponadto, dodatkowy montaż zapewniłby nam rosyjski numer VIN-u, co jest istotne i korzystne z punktu widzenia naszych klientów.

Z biznesowego punktu widzenia rynek wschodni i rubel są dla nas wyzwaniem, jednak wspomniane wcześniej obniżenie kosztów sprawia, że o naszej przyszłości na rynku rosyjskim myślimy z nutką optymizmu. Mimo iż obecnie sprzedaż na tym rynku jest niższa, a marża jest nieco mniejsza niż w latach ubiegłych, to jednak nadal osiągnięta tam marża jest wyższa niż w Polsce. Nie tracimy swojej pozycji, a przejściowe w ocenie Spółki straty odrabiamy na innych rynkach. Obecnie wzmacniamy naszą obecność na zachodzie Europy, nie tylko w kwestii wizerunkowej, ale zwłaszcza poprzez wzmożony eksport. Liczymy, że w najbliższym czasie sfinalizujemy przejęcie francuskiej spółki Fruehauf, która ma być środkiem w ekspansji na rynki Europy Zachodniej, w tym kraje Beneluksu.

Fruehauf jest liderem na francuskim rynku naczep i przyczep, którego aktualną wielkość określa się na poziomie 16 tys. sztuk, przy średniej wieloletniej na poziomie 21 tys. sztuk rocznie. Spółka Wielton rozpoczęła także sprzedaż na rynek włoski pod logo trzech tamtejszych marek: Merker, VIBERTI i CARDI. Produkty sprzedawane we Włoszech dopasowane są do tamtejszego rynku, produkowane w Polsce i wysyłane w częściach do montażu. Korzystamy też z doświadczenia włoskich handlowców, których zaprosiliśmy do współpracy. Podkreślić należy, iż Spółka na razie planuje sprzedaż pod markami włoskimi, ale nie wyklucza w przyszłości sprzedaży również pod marką Wielton.

Kolejnym krokiem w realizowaniu strategii rozwoju na rynki Europy Zachodniej było wzmocnienie Zarządu Wielton S.A. W dniu 1 grudnia 2014 roku Rada Nadzorcza Wielton S.A. podjęła uchwałę, w wyniku której, do składu Zarządu Spółki dołączył Pan Thomas Hajek jako Wiceprezes Zarządu ds. Komercyjnych, odpowiedzialny za sprzedaż, marketing i obsługę posprzedażną. Pan Thomas Hajek jest absolwentem uniwersytetów w Berlinie i Kolonii. Ma ponad 20-letnie doświadczenie jako menedżer w branży motoryzacyjnej. W ostatnich latach pełnił funkcję prezesa Zarządu firmy Bemotion Sp. z o.o. Wcześniej był prezesem Maserati Sp. A. i Fiat Group Automobiles Germany AG and Austria AmbH. Wiele lat związany był z firmą Mazda Motor Europe GmbH i właśnie Fiatem – zarówno w Niemczech, skąd pochodzi, jak i w Polsce (lata 1993 – 1998).

Spółka Wielton S.A. otrzymała na początku 2015 roku status Centrum Badawczo-Rozwojowego. Dla Wielton S.A., który od lat inwestuje w nowoczesne technologie i współpracuje z polskimi i zagranicznymi uczelniami, oznacza to, że Spółka może działać jako jednostka naukowa. Uzyskanie statusu CBR przez naszą firmę otwiera nam możliwość udziału w projektach naukowych finansowanych m.in. z funduszy, którymi dysponuje Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, na podobnych zasadach, na jakich mogą to robić uczelnie. Decyzja

Ministerstwa Gospodarki to potwierdzenie wysokich kompetencji naszego przedsiębiorstwa, rangi firmy, która tworzy własne projekty i wdraża je do produkcji. Statut CBR to dla Spółki przede wszystkim prestiż. Poza Wielton w Polsce tytuł CBR-u mają tylko 34 przedsiębiorstwa. Ponadto już dziś Wielton jest w trakcie budowy Centrum Badawczo – Rozwojowego, którego oddanie planowane jest jeszcze w tym roku. Powstanie w nim jedyna w tej części Europy stacja do całopojazdowego badania naczepty. Zatrudnienie w dziale Badań i Rozwoju zwiększy się przynajmniej o 20 inżynierów, a oferta producenta o nowoczesne rozwiązania w produktach, które już dziś są konkurencyjne wobec naczep największych światowych marek.

Istotnym dla Wielton S.A. wydarzeniem jest uruchomienie we wrześniu 2014 roku na stronie internetowej Spółki graficznego konfiguratora wywrotek on-line. Jest to pierwszy w świecie graficzny konfigurator wywrotek, dostępny w wersji on – line. To ewenement. Dotąd konfigurator wprowadzali producenci samochodów osobowych. Wielton – producent naczep i przyczep z Wielunia jest prekursorem. Konfigurator umożliwia klientowi dobranie produktu w zależności od przewożonego towaru, w taki sposób, że program sam wylicza masę produktu, przy każdym dodatkowym wyborze wyposażenia czy materiału z jakiego produkt ma być wykonany (stal, aluminium).

Rok 2015 będzie jednym z najważniejszych w naszej historii, ponieważ przypada na zakończenie projektu Centrum Badawczo-Rozwojowego oraz projektu francuskiego. Tak więc będzie to rok ciężkiej pracy i wyzwań, ale także rok ogromnej szansy, którą mam nadzieję wykorzystamy.

Z wyrazami szacunku,

Jarosław Andrzej Szczepiek