



ADMIRAL BOATS S.A.

Plan naprawczy – kluczowe założenia

Bojano, 25 maja 2016

Producent łodzi i innych jednostek pływających
o ugruntowanej pozycji na strategicznych rynkach



Cele strategiczne Spółki

I

Ekspansja na nowe rynki: Skandynawia, Niemcy oraz kraje basenu Morza Śródziemnego

II

Rozbudowa i pełne wykorzystanie Zakładu Produkcyjnego w Tczewie

III

Zwiększenie sprzedaży dzięki dalszemu wzrostowi eksportu, wzroście średniej ceny jednostki oraz produkcji w ciągu całego roku

IV

Wdrożenie nowego programu partnerskiego na nowych, strategicznych rynkach

V

Zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i marki korporacyjnej



ROZWÓJ RYNKÓW ZBYTU



Podstawowa działalność – produkcja i sprzedaż łodzi

Doświadczenia Spółki

W latach 2010-2015 Spółka koncentrowała się na sprzedaży łodzi na rynek holenderski (35%) norweski i szwedzki (27%), niemiecki (17%) oraz w mniejszym stopniu na rynki: brytyjski, chorwacki i hiszpański, a w ostatnim roku podjęła również próby zaistnienia na rynku tureckim i irańskim.

Plany dalszego rozwoju rynków zbytu

Analiza rynków w odniesieniu do rentowności sprzedaży (przeprowadzona przez Zarząd Spółki w styczniu i lutym 2016 r.) pozwoliła ocenić możliwości rozwoju na poszczególnych rynkach w zakresie:

- ✓ chłonności rynku,
- ✓ możliwości wprowadzenia do oferty modeli wyżej zaawansowanych (dających Spółce większą gwarancję uzyskiwania satysfakcjonujących marż).

Zarząd podjął decyzję o skoncentrowaniu oferty Spółki na modelach wysokomarżowych (po wyczerpaniu zamówień z 2015 roku).

Określono również oddzielne założenia dotyczące planów rozwoju obecności Spółki na poszczególnych rynkach zagranicznych, w oparciu o dostępne informacje publiczne, badania własne oraz stopień zaawansowania budowy kapitału relacyjnego Spółki.



KLUCZOWI MANAGEROWIE

Kluczowi managerowie

Krzysztof Pieczewski – Prezes Zarządu

Absolwent Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy oraz Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku.

Ponad 30 lat doświadczenia w pracy na stanowiskach kierowniczych niższego i wyższego szczebla, które cechowało nastawienie na osiągnięcie coraz wyższych wyników poprzez sprawną organizację pracy, budowanie i umiejętne kierowanie zespołami zarówno produkcyjnymi jak i sprzedażowymi.

W ostatnich 18 latach związany ze spółkami giełdowymi NOVITA S.A. i IMPEL S.A. pracując na stanowiskach od dyrektora oddziału, przez dyrektora ds. inwestycji do Prezesa Zarządu budowanej od podstaw spółki powołanej z udziałem obu podmiotów, a następnie Prezesa Zarządu Spółki w Grupie Kapitałowej IMPEL.

Zarządzał przedsiębiorstwem świadczącym usługi dla największych klientów z sektora budownictwa, przemysłu i finansów w ponad 8000 lokalizacjach.

Doświadczenie w realizacji projektów naprawczych – kierował restrukturyzacją m.in. spółki z branży budowlanej. Wdrożył założenia długofalowego postępowania układowego, pozwalającego wyjść spółce z wielomilionowego zadłużenia, przy przychodach rocznych spółki rzędu 60 mln zł, utracie rentowności i trudnościach z płynnością finansową.

Tomasz Kusiński – Dyrektor ds. Rozwoju

Długoletnie doświadczenie w branży łodzi handlowej. Od 2004 roku prowadził własną działalność w zakresie pozyskiwania dla polskich producentów łodzi i żaglówek kluczowych partnerów handlowych w Europie Zachodniej i Skandynawii.

Prowadził również przedstawicielstwa handlowe polskich marek łodzi za granicą. Zajmował się obsługą kluczowych klientów zagranicznych wielu polskich producentów łodzi.

Posiada bogatą wiedzę nt. europejskiego rynku łodzi motorowych, wieloletnie doświadczenie w pozyskiwaniu kluczowych partnerów handlowych oraz liczne kontakty wśród lokalnych dealerów w krajach takich jak: Norwegia, Szwecja, Dania, Holandia, Francja, Szwajcaria.



PLAN NAPRAWCZY



Kierunki dalszych działań

Kluczowe obszary planu naprawczego

Począwszy od stycznia 2016 roku, nowopowołany Zarząd Spółki wdraża plan naprawczy, mający na celu usprawnienie kluczowych obszarów działalności Emitenta oraz poprawę płynności i rentowności.

Sprzedaż łodzi

- ✓ Utrzymanie wolumenu zamówień u kluczowych klientów
- ✓ Rozwój na rynkach bardziej rentownych (wyższa wartość łodzi, większe możliwości zwiększenia wolumenu sprzedaży)
- ✓ Ograniczenie obecności na rynkach mniej rentownych
- ✓ Weryfikacja polityki cenowej m.in. poprzez skrócenie łańcucha dostaw na najbardziej konkurencyjnych rynkach
- ✓ Modyfikacja portfela produktów (rezygnacja z mniej rentownych modeli)
- ✓ Rozwój własnych marek (OceanMaster, Tuna, Admiral)

Sprzedaż innych wyrobów

- ✓ Pozyskanie zleceń długoterminowych zapewniających ciągłość produkcji z możliwością jej zwiększenia
- ✓ Zapewnienie produkcji ciągłej dla wydziałów pomocniczych na sezon niezwiązany z produkcją łodzi
- ✓ Powiększenie zespołu o managera ds. produkcji stalowej, odpowiedzialnego za pozyskiwanie i realizację kontraktów

Produkcja

- ✓ Wykorzystanie potencjału stoczni w Tczewie (przeniesienie części procesów produkcyjnych)
- ✓ Modernizacja technologiczna modeli łodzi (skrócenie czasu montażu, zwiększenie jakości produktów, obniżenie kosztów materiałów)
- ✓ Zmiana organizacji produkcji - wdrożenie produkcji seryjnej
- ✓ Postęp realizacji działań inwestycyjnych w obszarze stoczni w Tczewie
- ✓ Wydłużenie dnia pracy do systemu 10-godzinnego w okresie szczytu sezonu produkcyjnego
- ✓ Powiększenie zespołu o managera operacyjnego, odpowiedzialnego za wdrożenie zarządzania procesowego w Spółce oraz koordynację kontrolingu biznesowego

Kierunki dalszych działań

Kluczowe obszary planu naprawczego

Począwszy od stycznia 2016 roku, nowopowołany Zarząd Spółki wdraża plan naprawczy, mający na celu usprawnienie kluczowych obszarów działalności Emitenta oraz poprawę płynności i rentowności.

Źródła finansowania

- ✓ Ograniczenie z finansowania w drodze emisji papierów dłużnych na korzyść finansowania bankowego oraz kapitału akcyjnego
- ✓ Finansowanie inwestycji w oparciu o długoterminowe kredyty inwestycyjne
- ✓ Utrzymanie dotychczasowego poziomu środków obrotowych w ramach kredytowania przez instytucje finansowe (warunek możliwości realizacji wszystkich założeń programu naprawczego Spółki i osiągnięcia prognozowanych wyników finansowych z możliwością ich stopniowego upłynniania po okresie restrukturyzacji i osiągnięcia dodatnich przepływów z uwzględnieniem wydatków przeznaczonych na inwestycje i rozwój)

Koszty

- ✓ Restrukturyzacja kosztów zatrudnienia:
 - Pracownicy nieprodukcyjni – obniżenie wynagrodzeń o ok. 25%, wdrożenie systemu motywacyjnego zależnego od efektywności pracy
 - Pracownicy produkcyjni – zwiększenie wydajności pracy z obecnego poziomu 52% do 75 % / rbh
- ✓ Ograniczenie kosztów produkcji:
 - Zmniejszenie kosztów zużycia materiałów pomocniczych o ok.30% (wprowadzenie procesowego zarządzania produkcją)
 - Renegocjacja umów z dostawcami w zakresie kredytów kupieckich i rabatów
 - Eliminacja kosztów transportu wewnętrznego (reorganizacja procesu produkcji – stocznia w Tczewie)
 - Ograniczenie jednostkowych kosztów produkcji poprzez częściową wymianę parku maszynowego oraz inne inwestycje (w tym termomodernizacyjne)
- ✓ Ograniczenie kosztów obsługi zadłużenia (poprzez stopniową zmianę źródeł finansowania)

Polityka informacyjna

- ✓ Profesjonalizacja działania Biura Relacji Inwestorskich (zaangażowanie do współpracy osoby dedykowanej relacjom inwestorskim)

Kierunki dalszych działań

Kluczowe założenia

Rola Zarządu

Zarząd ADMIRAL BOATS S.A. podjął (począwszy od stycznia 2016 r.) oraz będzie konsekwentnie kontynuował zdecydowane działania, mające na celu realizacją planu naprawczego w myśl przedstawionych kluczowych założeń.

Udział głównego Akcjonariusza

Założyciel Spółki oraz jej znaczący Akcjonariusz – Pan Wiesław Kleba, zobowiązał się do wsparcia prac Zarządu ADMIRAL BOATS S.A. mających na celu wdrożenie założeń planu naprawczego oraz poprawę płynności i rentowności prowadzonej działalności, głównie w obszarze wsparcia Spółki w egzekucji utraconych oraz problematycznych należności.

Rola instytucji finansowych

Kluczowym warunkiem realizacji zamierzonych działań, mających na celu poprawę sytuacji Spółki, jest kontynuacja współpracy z instytucjami finansowymi w zakresie utrzymania zaangażowania kredytowego względem ADMIRAL BOATS S.A. na dotychczasowym poziomie do momentu osiągnięcia przez Spółkę zdolności do redukcji zadłużenia.



FINANSE



Projekcja wyników finansowych

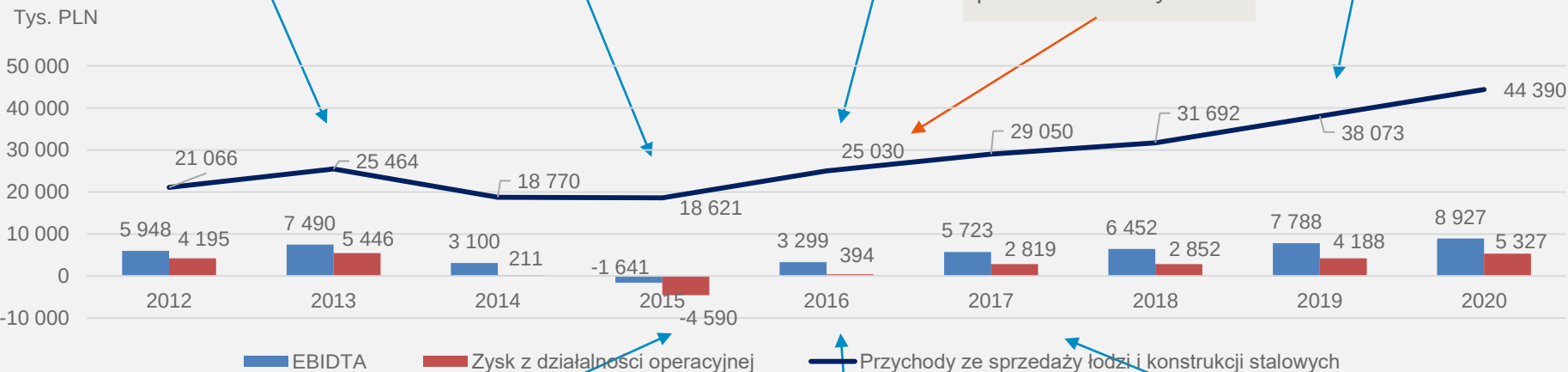
Zakup stoczni w Tczewie

Ograniczenie realizacji kontraktów na przyczepy podłodziowe (brak spływu należności od odbiorców) oraz zaprzestanie produkcji daszków (wyczerpanie kontraktu) w IV kw. 2015.

Działania restrukturyzacyjne w kluczowych obszarach działalności: sprzedaż, produkcja, źródła finansowania, koszty.

Intensywny rozwój drugiej linii biznesowej – produkcji konstrukcji stalowych w formule kontraktów długoterminowych.

Pozyskanie min. 5 mln zł z emisji akcji. Restrukturyzacja należności przeterminowanych.



Zmiana modelu produkcji (rezygnacja z podwykonawców). Brak zdolności produkcyjnych spowodował trudności w realizacji dostaw w IV kwartale 2015.

Powołanie nowego zespołu kluczowych managerów Spółki, z doświadczeniem w procesach restrukturyzacyjnych.

Rozwój podstawowej działalności: dalsza ekspansja na rynkach najbardziej rentownych, ograniczenie obecności na rynkach mniej rentownych.



Kontakt

Piotr Tumas

Pełnomocnik Zarządu ds. Relacji Inwestorskich

mail: piotr.tumas@admiralboats.com

ADMIRAL BOATS S.A.

ul. Wybickiego 50

84-207 Koleczkowo, Bojano

tel. 58 674 34 34

mail: biuro@admiralboats.com

www.admiral-boats.com