

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy WIELTON S.A.

Szanowni Państwo,

Rok 2011 obfitował w naszej spółce w wiele, pozytywnych wydarzeń. Po dwóch bardzo ciężkich latach 2009 i 2010, kiedy kryzys gospodarczo – finansowy doprowadził do załamania rynków zbytu, silnego spadku marż, a także do radykalnego ograniczenia zatrudnienia, ubiegły rok jawi się jako przełomowy.

Choć pierwszy kwartał 2011 roku jeszcze tego nie pokazywał, ponieważ nadal borykaliśmy się z ujemnym wynikiem finansowym, to jednak patrząc na rosnącą liczbę zamówień wraz z poprawą marż, wiedzieliśmy już, że „idzie ku dobremu”. Restrukturyzacja na wszystkich szczeblach, wprowadzenie koniecznych zmian w organizacji produkcji, poprawa efektywności w poszczególnych działach, korzystniejsze umowy z dostawcami oraz restrukturyzacja opcji walutowych przyniosły w końcu wymierne efekty. Z miesiąca na miesiąc notowaliśmy coraz wyższą - wolumenowo rekordową – sprzedaż, co w efekcie przełożyło się w II i III kwartale na silny wzrost sprzedaży, a tym samym na pierwsze od dwóch lat zyski. Prognoza Zarządu na rok 2011 zakładała osiągnięcie 425 mln zł przychodów. Tymczasem po 11 miesiącach obroty spółki przekroczyły 440 mln zł, co pozwoliło na podniesienie całorocznej prognozy wyników. Łącznie z grudniem, Wielton uzyskał ponad 496 mln zł przychodów, które były wyższe o 90% od osiągniętych rok wcześniej, co było absolutnym rekordem w 15- letniej historii spółki. Wykazując równocześnie zysk po konsolidacji rzędu 10,4 mln zł (wobec ponad 8,8 mln zł straty za rok 2010), udowodniliśmy Akcjonariuszom, że wybrany przez nas kierunek rozwoju jest jak najbardziej prawidłowy.

Do czynników i zdarzeń, które w ocenie Zarządu przyczyniły się do kształtowania wyników działalności spółki należy wyróżnić:

- ukierunkowanie sprzedaży na rynki Europy Wschodniej, w szczególności do Rosji, która stała się najważniejszym rynkiem dla Wieltonu. W IV kwartale sprzedaż za granicą odpowiadała za blisko 70% przychodów spółki;
- odbudowanie sprzedaży na Ukrainie i wygenerowanie przez spółkę zależną pozytywnego wyniku finansowego;

- radykalny wzrost wolumenu sprzedaży oraz marż na Białorusi, która staje się jednym z najbardziej perspektywicznych rynków zbytu dla naszej spółki;
- zdobycie nowych rynków w Rumunii, Bułgarii, Armenii i Gruzji;
- rozwój współpracy i kooperacja kontraktowa z największymi producentami samochodów ciężarowych takimi jak: Scania, Volvo, Man;
- utrzymanie pozycji czołowego dostawcy naczepek w kraju;
- silny rozwój i wzrost sprzedaży produktów - przyczep „Agro” dedykowanych dla rolników;
- osłabienie złotego do euro oraz stabilny kurs rosyjskiego rubla do euro;
- restrukturyzacja opcji walutowych;
- ograniczenie kosztów poprzez lepsze umowy z dostawcami oraz optymalizacja gospodarki zasobami;
- wzrost wydajności przy spadku kosztów wytwarzania;
- zwiększenie liczby pracowników produkcyjnych przy zachowaniu rygorów finansowych – wzrost płac, tylko w połączeniu ze wzrostem wydajności;
- efekty wdrożenia narzędzia wspomagania sprzedaży poprzez oferowanie kompleksowego produktu wraz z jego finansowaniem przez brandowy leasing fabryczny Wielton Finance przy współudziale zewnętrznych instytucji finansowych,
- pełne wdrożenie systemu Wielton Serwis we współpracy z firmą Starter polegające na kompleksowej obsłudze serwisowej w kraju i zagranicą.

Przyjęty na rok 2012 budżet zakłada dalszy, wzrost rentowności, a także wolumenu sprzedaży na wszystkich rynkach, na których operuje Wielton. Mam realne podstawy, aby przyjąć optymistyczny scenariusz rozwoju spółki nie tylko w roku 2012, ale także w kolejnych latach.

Z wyrazami szacunku,

Jarosław Andrzej Szczepek