

Raport bieżący 13/2016

Tytuł: Treść dokumentu „Zwięzła ocena sytuacji Spółki w roku 2015”.

Podstawa Prawna: Inne uregulowania

Powołując się na treść zasad wskazanych w treści Rozdziału III dokumentu „Dobre praktyki Spółek Notowanych na GPW”, Zarząd „Amica Wronki S.A.” podaje do publicznej wiadomości tekst sprawozdania Rady Nadzorczej Amica Wronki Spółka Akcyjna w zakresie zwięzłej oceny sytuacji Spółki w roku 2015. Przedmiotowa ocena została przyjęta na wczorajszym posiedzeniu organu nadzoru Emitenta w trybie Uchwały Nr 06/V/2016 Rady Nadzorczej „Amica Wronki S.A.” z dnia 11 maja 2016 roku w sprawie: przyjęcia dokumentu zatytułowanego „Zwięzła ocena sytuacji Spółki Akcyjnej Amica Wronki w 2015 roku”).

Szanowni Państwo,

Rada Nadzorcza Spółki Amica Wronki S.A. mając na uwadze zasady ładu korporacyjnego, a także po zapoznaniu się i analizie sprawozdania Zarządu Spółki z działalności w 2015 roku oraz sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2015, a także opinii oraz raportu Niezależnego Biegłego Rewidenta z badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2015 przedstawia poniżej zwięzłą ocenę sytuacji Spółki.

ZWIĘZŁA OCENA SYTUACJI

SPÓŁKI AKCYJNEJ AMICA WRONKI W 2015 ROKU

W roku 2015 Spółka konsekwentnie realizowała przyjęty w Strategii HIT - 2023 długookresowy cel systematycznego wzrostu swojej wartości. Proces jego urzeczywistniania w roku sprawozdawczym przebiegał w postaci zarówno organicznych, jak i materializowanych poprzez akwizycje wzrostów sprzedaży, zysku, oraz wartości EBIT.

Podobnie, jak w ubiegłych latach, realizacji przyjętych celów strategicznych i biznesowych towarzyszyły zachodzące w otoczeniu bliższym i dalszym mniej lub bardziej dynamiczne zmiany wywierające różnokierunkowy wpływ na działalność i funkcjonowanie Spółki. Wśród czynników o charakterze największej niepewności i negatywnym wpływie na wyniki sprzedażowe Spółki należy wymienić przede wszystkim istotny spadek popytu na

rynku AGD w Rosji oraz na Ukrainie, a także dalszą silną deprecjację rubla oraz ukraińskiej hrywny. Korzystnie kształtowała się sytuacja popytowa w Polsce i na kluczowych dla Spółki rynkach europejskich, w tym między innymi w Niemczech, krajach skandynawskich oraz krajach południowej Europy. W kategoriach neutralnego wpływu należy ocenić zmiany cen surowców i materiałów dodatkowo wspomaganego konsekwentnie realizowaną przez Spółkę polityką zakupową i handlową, a także programami oszczędnościowymi w zakresie wykorzystywania komponentów do produkcji.

Od kilku lat Amica Wronki oraz jej Grupa Kapitałowa notują systematyczny wzrost przychodów ze sprzedaży. Grupa Kapitałowa uzyskała najwyższy wynik przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w historii dotychczasowej działalności osiągając poziom 2.088.668 tysięcy złotych. Struktura geograficzna sprzedaży ulega stopniowej dywersyfikacji ze względu na spadający udział eksportu na rynki wschodnie oraz rosnący na rynki zachodnie. Nadal największy udział w sprzedaży zajmuje Polska, gdzie sprzedaż wzrosła w 2015 roku o 9,2% w porównaniu z rokiem poprzednim przewyższając tempo wzrostu ogólnego popytu na polskim rynku AGD, które wyniosło około 8,7%. Łączna wartość sprzedaży na rynku polskim sięgnęła 699 milionów złotych stanowiąc o udziale polskiego rynku w łącznej sprzedaży Spółki na poziomie 35,1%. Jednoznaczne drugie miejsce w strukturze łącznej sprzedaży zajmuje Europa Zachodnia na której rynkach Spółka zanotowała przyrost sprzedaży sięgający blisko 22% osiągając poziom 586 milionów złotych. Na samym czołowym w tym regionie, z punktu widzenia realizowanej sprzedaży, rynku niemieckim przyrost sprzedaży sięgnął 17% - blisko trzykrotnie przekraczając tempo wzrostu ogólnego popytu na rynku AGD w tym kraju. Łączny udział regionu Europy Zachodniej w sprzedaży Spółki wyniósł 29,4%. Na zajmujących trzecie miejsce w strukturze łącznej sprzedaży Grupy rynkach wschodnich nastąpił wyraźny spadek sprzedaży sięgający ponad 31%, osiągając poziom 358 milionów złotych w porównaniu z wartością sprzedaży na poziomie 518 milionów złotych w roku poprzedzającym rok sprawozdawczy. Łączny udział rynków wschodnich, w tym głównie Rosji i Ukrainy, stanowił w 2015 roku 18,0% w strukturze wartości łącznej sprzedaży Grupy. Kolejnym filarem pod względem wartości sprzedaży był region skandynawski, którego udział w łącznej sprzedaży Grupy Kapitałowej stanowił 10,0%. Przyrost sprzedaży w regionie północnej Europy przekroczył 12% osiągając poziom 200 milionów złotych. W bardzo istotnym stopniu zwiększyła się sprzedaż Grupy na rynkach Europy Południowej, głównie w Rumunii, Czechach i Słowacji, osiągając przyrost na poziomie 34,5% i sięgając wartości 148 milionów złotych. Udział regionu południa Europy w łącznej wartości sprzedaży Grupy Kapitałowej wyniósł w 2015 roku 7,4%.

W 2015 roku Spółka podtrzymała zarówno na poziomie jednostkowym, jak i skonsolidowanym, ośmioletni trend corocznego zwiększania się poziomów wyników finansowych. Amica Wronki osiągnęła w 2015 roku w porównaniu z rokiem poprzednim wyższe poziomy zysku brutto (90.150 vs 70.017 tys. złotych), zysku netto (78.462 vs 56.212 tys. zł) oraz zysku brutto ze sprzedaży (502.297 vs 478.834 tys. zł), a także EBIT (97.149 vs 78.904 tys. zł). W kategoriach skonsolidowanych osiągnięty poziom zysku brutto na poziomie 123.251 tysięcy złotych był o ponad 22.200 tysięcy złotych wyższy aniżeli uzyskany wynik w roku 2014. Obok zysku brutto wszystkie inne wartości skonsolidowanego rachunku zysków i strat były wyższe aniżeli wyniki uzyskane w roku poprzednim. I tak, zysk netto był wyższy o blisko 25% (97.185 vs 77.797 tys. zł), zysk brutto ze sprzedaży o ponad 8,3% (690.676 vs 637.175 tys. zł), a zysk z działalności operacyjnej o ponad 12,2% (146.653 vs 130.651 tys. zł).

W bilansie Spółki zwiększyła się w roku sprawozdawczym wartość aktywów trwałych wynikająca głównie z nabycia udziałów w spółce angielskiej CDA Group Limited, ale jednocześnie wzrósł również poziom zobowiązań będący rezultatem sfinansowania przedmiotowego zakupu emisją obligacji długoterminowych. Na uwagę zasługuje również realizacja inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe, w tym inwestycji w Fabryce Kuchni, w IT oraz inwestycji odtworzeniowych.

Analiza wskaźnikowa w ujęciu dynamicznym wskaźników rentowności wykazuje zadowalającą zdolność Spółki do generowania zysku. Poprawiły się w stosunku do roku 2014 wskaźniki rentowności brutto na sprzedaży (32,9% vs 32,2%), rentowności sprzedaży brutto (5,9% vs 4,7%) oraz rentowności sprzedaży netto (5,1% vs 3,8%). Niewielkiemu pogorszeniu na poziomie jednostkowym uległ wskaźnik rentowności operacyjnej (5,8% vs 6,5%). W nieznacznym stopniu zmieniły się wskaźniki płynności ogólnej i płynności szybkiej, a także wskaźnik kapitału obrotowego osiągając w dwóch pierwszych wypadkach minimalną wartość pożądaną. Podobnie, w niewielkim stopniu w roku sprawozdawczym w porównaniu z rokiem poprzednim, zmieniły się wskaźniki finansowania działalności, w tym wskaźnik ogólnego zadłużenia (54,3% vs 48,5%) oraz wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (1,19% vs 0,94%), co jest wynikiem finansowania akwizycji zagranicznej emisją długoterminowych obligacji.

Działalność kontrolna Rady Nadzorczej w roku 2015 obejmowała wszystkie aspekty działalności i funkcjonowania Spółki przykładając szczególną uwagę wewnętrznym i zewnętrznym obszarom ryzyka. Członkowie Rady zapoznawali się z opiniami oraz komentarzami Zarządu, poddawali szczegółowej analizie przedkładane przez Zarząd materiały przedstawiające diagnozę aktualnej sytuacji ekonomiczno – finansowej Spółki, jej dalszą ewolucję oraz informację na temat uruchamianych procesów przystosowawczych,

formułując przy tym własne uwagi, opinie i spostrzeżenia. W opinii Rady Nadzorczej Zarząd Spółki podejmował w roku sprawozdawczym racjonalne decyzje o charakterze bieżącym i strategicznym oraz uruchamiał odpowiednie mechanizmy zaradcze na podstawie przeprowadzanych analiz i przeglądów różnych obszarów ryzyka.

Przedkładając każdego roku Akcjonariuszom zwięzłą ocenę sytuacji Spółki w roku sprawozdawczym Rada Nadzorcza formułuje jednocześnie przewidywania dotyczące jej perspektywicznego rozwoju w kolejnym roku uwzględniając potencjalny wpływ różnych czynników. Prognozy dotyczące możliwego oddziaływania większości determinantów są podobne, jak te formułowane w poprzednich latach sprawozdawczych. Generalnie można spodziewać się pozytywnego lub neutralnego wpływu na wyniki Spółki i Grupy Kapitałowej zmienności wielkości popytu krajowego i popytu na większości rynkach zagranicznych, kształtowania się cen surowców i materiałów na rynkach światowych oraz kierunku i amplitudy wahań kursu polskiej waluty wobec walut obcych, a także wzajemnych relacji wartości walut zagranicznych stanowiących waluty przeliczeniowe w transakcjach sprzedażowych i zakupowych. Szczególną niewiadomą i budzącą niepewność jest rozwój sytuacji ekonomicznej na rynkach wschodnich (Rosja i Ukraina) oraz związany z tym ewentualny dalszy spadek popytu na rynku AGD w tym regionie.

Spółka realizuje konsekwentnie od co najmniej kilku lat strategię rozwojową budowaną na mocnych fundamentach dążąc systematycznie do podnoszenia jej wartości i cechując się dużą elastycznością przystosowawczą do dokonujących się zmian w bliższym i dalszym otoczeniu. Rada Nadzorcza dostrzegając tę konsekwentność oraz spójność w skutecznym wdrażaniu założeń Strategii HIT-2023 każdego roku formułuje w zwięzłych ocenach sytuacji Spółki te istotne strukturalne cechy i filary jej działalności, które obecnie oraz w przyszłości będą wywierać wpływ na efektywność i skuteczność realizacji przyjętych celów. Na podobnej zasadzie, jak we wcześniejszych latach, prognozując możliwy kierunek rozwoju Spółki w 2016 roku, można określić kilkanaście jej kluczowych cech, które będą kształtowały perspektywiczną działalność i funkcjonowanie Spółki:

1. Podnoszenie rentowności, polepszanie pozycji rynkowej oraz powiększanie udziałów rynkowych poprzez permanentną optymalizację struktury asortymentowej sprzedaży.
2. Zwiększanie sprzedaży i udziałów na kluczowych rynkach europejskich potwierdzające wysoki poziom konkurencyjności produktów i towarów Spółki.
3. Podejmowanie skutecznych działań akwizycyjnych oraz racjonalnych inwestycji mających na celu równoległe ograniczenie ryzyka uzależnienia od zbyt wysokiej

koncentracji geograficznej sprzedaży oraz osiągnięcie efektów synergii w procesie wspierania organicznych czynników wzrostu przychodów.

4. Umacnianie wypromowanych na poszczególnych rynkach rozpoznawalnych marek Amica, Gram i Hansa pozwalające na rozszerzanie udziałów rynkowych.
5. Dyskontowanie najwyższych kompetencji w produkcji sprzętu grzejnego poprzez osiąganie wysokich udziałów rynkowych oraz wysokich wartości rentowności sprzedaży w tej grupie produktów.
6. Ciągłe podnoszenie jakości i technologicznego zaawansowania produktów i towarów, ich walorów wzorniczych, a także klasy efektywności energetycznej.
7. Wdrażanie w Spółce programów oszczędnościowych oraz realizacja racjonalnej polityki zakupowej w celu obniżania kosztów produkcji, działalności i funkcjonowania Spółki.
8. Realizacja strategii wzrostu corocznie osiąganego wyniku finansowego wywierająca potencjalnie pozytywny wpływ na kształtowanie się wartości akcji Spółki.
9. Realizacja polityki stabilnego i bezpiecznego rozwoju poprzez przestrzeganie dyscypliny zarządzania finansami Spółki oraz konsekwentne stosowanie polityki zabezpieczeń przed zmianami kursu walutowego.
10. Wdrażanie procesów mających na celu zwiększanie zasobności oraz podnoszenie kwalifikacji kadr sprzyjających wzrostowi wydajności pracy w Spółce.
11. Podnoszenie jakości i poziomu zarządzania poprzez doskonalenie procesów zarządzania projektami oraz zarządzania przez cele.

Powyższe kluczowe cechy działalności Spółki, pojawiające się w podobnej formie od kilku lat, tworzą mocny fundament dla jej rozwoju oraz elastycznego przystosowywania się do zmiennych warunków rynkowych. Tym samym stwarzają realną szansę dla skutecznej realizacji przyjętych celów biznesowych i strategicznych, a w konsekwencji podnoszenia wartości Spółki.

Wronki, 30.04.2016

Za Radę Nadzorczą AMICA WRONKI S.A.

Przewodniczący Rady Nadzorczej

/ - /

Tomasz Rynarzewski