

List Prezesa Zarządu

Szanowni Państwo,

W 2017 roku Inter Cars kolejny raz ustanowił rekord sprzedaży. Nasze przychody wyniosły ponad 6,9 miliarda złotych, dynamika wzrostu ponad 16%. Jesteśmy drugą firmą w Europie na niezależnym rynku dystrybucji części samochodowych. Sieć dystrybucyjna Inter Cars powiększyła się o 62 nowe filie, co oznacza, że na koniec zeszłego roku liczyła już 507 punktów sprzedaży w 16 krajach Europy. Dynamicznie rozwijamy również pozostałe segmenty naszej działalności.

Rynek polski stanowi 61% sprzedaży Grupy, a segment osobowy pozostaje nadal segmentem dominującym. Pozostałe segmenty oraz rynki geograficzne utrzymują wyższą dynamikę sprzedaży.

Rynek dystrybucji pozostaje nadal bardzo rozdrobniony. Jesteśmy nr 1 w Europie Środkowo-Wschodniej, nr 2 w Europie i nr 8 na świecie w porównywalnych segmentach.

Pod względem rentowności odnotowaliśmy wynik gorszy niż w roku ubiegłym o 6%, to jest skonsolidowany zysk netto na poziomie 216 milionów złotych. Jest to wynik poniżej naszych oczekiwań. Przyczyn takiej sytuacji należy upatrywać przede wszystkim w zbyt wysokich kosztach operacyjnych, dodatkowych kosztach logistycznych wynikających z jednoczesnego prowadzenia 2 magazynów centralnych w I półroczu 2017 roku oraz utrzymywania zbyt wysokich stanów magazynowych w pierwszych 3 kwartałach 2017 roku (wzrost wolumenu operacji logistycznych). Zdajemy sobie sprawę z konieczności poprawy na poziomie zarządzania ceną i rozłożeniem towaru.

W 2017 roku na polskim i międzynarodowym rynku części i napraw miały miejsce ważne dla rozwoju firmy wydarzenia. W Polsce nastąpiło m.in.

- przejęcie udziałów w GAU PL przez Alliance Automotive Group,
- nabycie Auto Distribution w Polsce przez LKQ Europe,
- rekord w sprzedaży nowych samochodów,
- kolejny rekord sprzedaży grupy kapitałowej Inter Cars, a także dynamiczny rozwój wiodących firm dystrybucyjnych w Polsce,
- otwarcie Europejskiego Centrum Logistycznego Inter Cars w Zakroczymiu oraz rozwój bazy logistyczno-magazynowej innych dystrybutorów,
- przejęcie sieci Feu Vert przez Norauto Polska.

W Europie miały miejsce mocne „ruchy” konsolidacyjne, takie jak:

- przejęcie Alliance Automotive Group przez Genuine Parts Company,
- LKQ przejmuje firmę Stahlgruber
- Europarts z nowym akcjonariuszem Alpha Private Equity Funds,
- przejęcie sieci ATU przez Norauto.

W najbliższych latach na polskim rynku zmieni się na pewno wiele, poczynając od konsolidacji na poziomie dystrybucji części, poprzez rozwój nowych kanałów sprzedaży, po konieczność ciągłego inwestowania w nowe technologie.

Fuzje i przejęcia na rynku dystrybucji i produkcji części z 2017 r. spowodują zmiany w układzie sił zarówno na rynku polskim, jak i w całej Europie. Problemy mogą dotknąć firmy, które nie mają określonej wizji rozwoju, mają ograniczony dostęp do kapitału, kłopot z sukcesją oraz nie są w kręgu zainteresowania potencjalnych inwestorów.

Warto zauważyć, że w Europie 9 największych dystrybutorów części do samochodów osobowych ma łączny obrót w wysokości 12,6 miliarda euro, co stanowi nie więcej niż 9,6% całego „aftermarketu” (wg naszych szacunków).

W ciągu najbliższych kilku lat warsztaty niezależne powinny zrzęcać się w sieci serwisowe, podnosić standard usług, doskonalić poziom kadry, inwestować w nowe technologie napraw. W tym zakresie możemy wnieść spory wkład i wesprzeć naszych klientów.

Naszym zdaniem w przyszłości rosnący wpływ na rynek części będzie mieć z pewnością legislacja na szczeblu europejskim (np. telematyka) i krajowym (np. ustawa o elektromobilności), jednak efekty tych zmian dla branży będą odczuwalne dopiero za kilka lat. Problem, który jest i nadal będzie nas dotykał, to brak wykwalifikowanej kadry i ograniczenia dostępu do danych technicznych pojazdów. Nie bez znaczenia będzie wzrastająca liczba samochodów flotowych i działających w sieci carsharingu.

Największym wyzwaniem dla naszej firmy na rok 2018 będzie optymalizacja działań głównie w zakresie zakupów towarów, zarządzania ceną, magazynem oraz logistyką w oparciu o istniejące i nowopowstałe centra logistyczne, czyli poprawa rentowności sprzedaży przy utrzymaniu dwucyfrowej dynamiki sprzedaży w następnych latach.

W roku 2017 zakończyliśmy największą inwestycję w historii Inter Cars. Na koniec 2017 nasza sieć magazynów obejmowała:

- magazyn główny Inter Cars (Europejskie Centrum Logistyczne w Zakroczymiu) - pokrywa centralną, północną oraz wschodnią część Polski; dodatkowo bezpośrednio obsługuje kraje takie jak Litwa i Ukraina oraz eksport,
- magazyn regionalny Komorniki - dedykowany dla Polski zachodniej oraz dla rynku niemieckiego (e-commerce),
- magazyn regionalny Sosnowiec - dedykowany dla Polski południowej oraz krajów Europy Południowej,
- magazyn regionalny Braszów - dedykowany do obsługi rynku rumuńskiego, bułgarskiego i greckiego,
- magazyn regionalny Ryga - dedykowany do obsługi rynku łotewskiego oraz estońskiego,
- magazyn regionalny Zagrzeb - dedykowany do obsługi rynku chorwackiego, włoskiego (część wschodnia), Bośni i Hercegowiny oraz słoweńskiego,
- magazyn regionalny Budapeszt - dedykowany do obsługi rynku węgierskiego.

Nasz plan na 2018 zakłada otwarcie magazynu regionalnego w Sofii, który poprawi logistykę na terenie Bułgarii, umożliwi dalszą ekspansję w Grecji oraz odciąży magazyn w Braszowie (Rumunia). Dodatkowo planujemy otwarcie kilkudziesięciu nowych filii, poszerzając i tak bardzo rozległą sieć dystrybucji przede wszystkim zagranicą. Na koniec 2017 roku sieć filii Inter Cars obejmowała 264 filii zagranicznych, na 507 filii ogółem.

Uważam, że Inter Cars ma nadal możliwości dalszego szybkiego rozwoju w kraju i zagranicą m.in. z uwagi na nasze przewagi konkurencyjne, skale, synergie pomiędzy segmentami, duże rozdrobienie w segmencie dystrybutorów oraz rosnący park samochodowy w krajach CEE.

Rozbudowa asortymentu towarów, segmentów sprzedaży, sieci dystrybucji czy dalsza ekspansja zagraniczna, to tylko przykłady naszych decyzji. Wszystkie działania nakierowane są i były w przeszłości na długoterminowy efekt.

Na koniec 2017 roku w segmencie osobowym Inter Cars plasuje się na 2 miejscu w Europie, w segmencie ciężarowym zajmuje miejsce 3, co wynika przede wszystkim z mocnych fundamentów firmy, takich jak:

- szeroka oferta produktowa,
- model dystrybucji logistyka

oraz naszej kultury organizacyjnej opartej na przedsiębiorczości i decentralizacji decyzji.

Przykładem udanej inwestycji jest segment opony w segmencie B2B rozwijany systematycznie od 5 lat w oparciu o wypracowaną strategię i przewagi Inter Cars. Rok 2017 możemy podsumować tak: Inter Cars jest jedynym dystrybutorem części zamiennych w Polsce, który jednocześnie osiągnął pozycję lidera w dystrybucji opon w Polsce.

W tym segmencie na uwagę zasługuje również ponadprzeciętna rotacja towaru przy jednoczesnym utrzymaniu bardzo szerokiej oferty: w stałej sprzedaży znajdują się 34 marki opon osobowych (w tym marki wszystkich wiodących producentów) oraz 19 marek opon ciężarowych. Naszym celem strategicznym jest zwiększenie sprzedaży opon w segmencie B2C w roku 2018.

Kolejnym przykładem szybkiego sukcesu nowego segmentu jest również segment części karoseryjnych na rynku polskim. Inter Cars jest jedynym dostawcą, który może dostarczyć wszystkie potrzebne elementy do napraw powypadkowych (zarówno blacharskie, jak i mechaniczne).

Obecnie Inter Cars znajduje się już pośród 5 największych dystrybutorów części karoseryjnych w Europie (obok LKQ Europe, Van Wezel, Polcar, Prasco).

Rok 2017 był kluczowy dla rozwoju tego segmentu z uwagi na otwarcie dedykowanego magazynu elementów karoseryjnych w magazynie w Czosnowie (tj. naszym poprzednim głównym magazynie, przed przeprowadzką do Zakroczymia).

Naszym celem w segmencie części karoseryjnych jest osiągnięcie pozycji lidera na rynku polskim w roku 2019, a do roku 2023 udana ekspansja na pozostałe kraje Europy.

Również w obszarze części, akcesoriów i pojazdów motocyklowych dokonaliśmy wielu zmian. W 2017 roku były to głównie zmiany wewnętrzne w organizacji działu, zaś na początku 2018 roku wprowadziliśmy nową markę I'm Ready, która zastępuje dotychczasowy Inter Motors.

Również w 2017 rozpoczęliśmy pracę nad segmentem Marine, który na początku 2018 roku rozpoczął swoją działalność na terenie Polski. Głównym celem pozostają jednak kraje takie jak Chorwacja, Grecja czy Włochy.

Nadal chcemy wdrażać wypracowane strategie segmentowe również poza granicami Polski, co pozwoli na dalszy dynamiczny wzrost sprzedaży.

Naszą strategią pozostaje partnerstwo z wszystkimi interesariuszami spółki. Stale rozszerzamy asortyment, dbamy o jego dostępność i dystrybucję w oparciu o strategiczną współpracę z dostawcami „premium”. Wspólnie z nimi dbamy o rozwój sieci sprzedaży produktu, pomimo presji ze strony mniejszych graczy bazujących na markach własnych.

W zakresie e-commerce 2 lata temu rozpoczęliśmy także wdrożenie nowej aplikacji dla sprzedaży opartej na SAP Hybris integrującej wszystkie dotychczasowe rozwiązania sprzedażowe na 16 europejskich rynkach. Nowe narzędzie dla klientów B2B działa już w Grecji i Bułgarii, a w tym roku zostanie uruchomione również w pozostałych krajach łącznie z Polską.

Przeprowadzamy szereg gruntownych zmian w architekturze głównych systemów IT, a także prowadzimy szereg usprawnień, aby systemy były bezpieczniejsze. Ważnym krokiem jest również projekt API, czyli interfejsów, dzięki którym zewnętrzne systemy naszych partnerów biznesowych

będą mogli w pełni elektronicznie pobierać informacje oraz składać zamówienia bezpośrednio w Inter Cars.

Z drugiej strony rozwijamy naszą ofertę, wartości dodane dla klientów. Powstało już wiele internetowych platform w naszej branży szczególnie w Europie, my też jesteśmy prekursorem tych zmian w Polsce, dzięki platformie Motointegrator.pl.

Naszym celem jest przekierowanie jak największej liczby kierowców do warsztatów. Średniomiesięcznie przekierowujemy 40 tys. klientów do warsztatów i liczba ta wciąż rośnie.

Dzięki Motointegratorowi

- warsztat zyskuje klienta, co zwiększa jego lojalność wobec IC; przejrzystość procesu naprawy daje korzyści wszystkim uczestnikom przedsięwzięcia;
- właściciel pojazdu zaoszczędza czas i zyskuje komfort opieki w obszarze, który jest technicznie skomplikowany, a który realizuje nasz projekt internetowy połączony z centrum telefonicznym.

Opracowaliśmy strategię, której wdrażanie na wybranych rynkach rozpocznie się w 2018 roku, a która łączy obszar Motointegrator (wyszukiwarka warsztatów i umawianie wizyty online) z nowym obszarem telematyki oraz e-commerce dla wybranych produktów.

Naszym najważniejszym zadaniem jest kontynuowanie długofalowej strategii, czyli rozwój sieci sprzedaży od Bałtyku po Bałkany oraz osiągnięcie 10 mld zł przychodu w 2020 roku.

Przewidujemy dalszą ekspansję zagraniczną opartą o rozwój organiczny. Mamy duży potencjał wzrostu w oparciu o przyjęty model rozwoju.

Wierzymy, że podstawową miarą naszego sukcesu będzie wartość dla akcjonariuszy, którą wytworzymy długoterminowo. Ta wartość będzie bezpośrednio wynikała ze zwiększenia i umocnienia naszej obecnej pozycji lidera rynkowego. Im mocniejsza nasza pozycja lidera rynkowego, tym silniejszy jest nasz model biznesowy, gdyż pozycja lidera przełoży się na większą sprzedaż, większe zyski, efektywniejsze zarządzanie kapitałem, co w efekcie przełoży się na wyższą stopę zwrotu z kapitału.

Taką strategią kierujemy się od samego początku, gdyż naszym celem jest zaspokojenie wszystkich potrzeb naszych kluczowych klientów w rynku B2B, którymi są niezależne warsztaty samochodowe. Strategia ta nosi nazwę „one stop shop”.

Będziemy koncentrować się na zrównoważonym wzroście sprzedaży i długoterminowym wzroście rentowności. W 2018 planujemy dalszy dwucyfrowy wzrost sprzedaży oraz zwiększenie rentowności w stosunku do roku 2017.

Zakładamy, że w 2018 roku będziemy dalej rosnąć w tempie szybszym niż rynek zarówno w kraju, jak i zagranicą. Takie założenia wynikają po pierwsze z optymizmu na rynku, po drugie z przewagi Inter

Cars nad konkurencją w zakresie szerokiego asortymentu i dostępności towaru, a po trzecie z rozbudowanej logistyki i sieci ponad 500 filii. Warto do tego dodać kolejny element, czyli efekt synergii działań w zakresie wsparcia naszych klientów, takich jak przekierowywanie klienta do warsztatu, np. usługi flotowe i Motointegrator. Wszystko to razem przekłada się na zwiększanie lojalności naszych klientów i docelowo poprawę rentowności.

W 2018 roku zamierzamy otworzyć kilkadziesiąt nowych filii przede wszystkim zagranicą.

Wierzymy, że nadal mamy możliwość poprawy obsługi naszych klientów w kraju i zagranicą takie jak poprawa dostępności, skrócenie czasu dostawy, wdrożenie rozwiązań IT dla warsztatów ułatwiających dobór części i wspierających wycenę prac w warsztacie.

Pomimo naszego optymistycznego patrzenia w przyszłość, musimy pozostać czujni na wszelkie zmiany na rynku oraz posunięcia konkurencji. Główne wyzwania dla Inter Cars to: konsolidacja rynku, konkurencja ze strony producentów samochodów, rozwój nowych biznes modeli związanych z Internetem, zmieniające się nastawienie użytkowników samochodów do faktu posiadania samochodów (np. carsharing) oraz zmiana pokoleniowa wśród kadry managerskiej i filialnej.

Wiemy, że biznes dystrybucji części ma nadal dobre perspektywy, m.in. z uwagi na rosnący park samochodowy, coraz większą komplikację samochodów oraz coraz większe zaawansowanie technologiczne części.

W imieniu Inter Cars dziękuję naszym klientom, udziałowcom, partnerom biznesowym oraz wszystkim pracownikom za wsparcie, wzajemne zaufanie, ciężką pracę i ciągłą motywację do działania.