



Robert Kierzek

Prezes Zarządu Inter Cars S.A.

Do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

W 2015 roku minęło 25 lat od założenia Inter Cars. Rok ten był dla nas wyjątkowy, nie tylko ze względu na okrągłą rocznicę, ale przede wszystkim zrealizowane cele sprzedażowe i inwestycyjne. Dynamika sprzedaży na poziomie 21% pozwoliła osiągnąć 4.7 miliarda złotych przychodów. Kolejny raz potwierdziliśmy pozycję nr 1 w Europie środkowo-wschodniej, nr 5 w Europie i nr 10 na świecie w porównywalnych segmentach. Rozpoczęliśmy budowę nowego centrum logistycznego w Zakroczymiu. Posiadamy 374 filie na 14 rynkach geograficznych od Bałtyku po Bałkany. W ofercie znajduje się ponad milion części i produktów motoryzacyjnych dla samochodów osobowych, ciężarowych, motocykli. Narzędzia, urządzenia diagnostyczne, inne wyposażenie serwisów samochodowych, wsparcie sprzedaży przez szkolenia, programy inwestycyjne, czy pozyskanie i przekierowanie kierowców, flot do naszych klientów kluczowych – warsztatów, potwierdza obraną strategię rozwoju.

Jesteśmy dumni, że w ciągu 25 lat udało nam się dogonić Europę i należymy do czołówki w branży.

Jednym z największych wyzwań biznesowych Inter Cars w minionym roku był wzrost. W trosce o jak najlepszy serwis dla naszych Klientów nie unikaliśmy zbyt dużego wzrostu kosztów i realizacji zysku poniżej oczekiwań. Przebudowa logistyki w trakcie prowadzonej nowej inwestycji w województwie mazowieckim, konsolidacja przestrzeni magazynowej w Poznaniu i Sosnowcu, nie ułatwiała nam realizacji ambitnych celów. Wraz z całym zespołem wyciągnęliśmy wnioski z 2015 r. W I kwartale 2016 r. rozpoczęliśmy wdrażanie szeregu działań, mających skutkować odpowiednią poprawą wyników, jak miało to miejsce w ostatnich latach. Jednocześnie zapewniam, że wszystkie działania nakierowane są na długoterminowy efekt. Pomaga w tym partnerstwo z wszystkimi interesariuszami spółki.

Nasze przewagi konkurencyjne oraz nadal duże rozdrobnienie w segmencie dystrybutorów, dają nam olbrzymią szansę na kontynuację rozwoju, zarówno w kraju jak i za granicą.



Mamy jasno określony cel, którym jest pozycja lidera na każdym z rynków, na których działamy.

Przyjęta strategia, oparta o rozwój organiczny, sprawdza się w każdym z krajów, gdzie jesteśmy obecni. W krótkim czasie, zbudowaliśmy wewnętrzne kompetencje do budowy green-fieldów. To nowatorskie podejście do rynku dystrybucji części przynosi nie tylko założone efekty, ale także określone zyski. Mamy duży potencjał wzrostu w oparciu o przyjęty model rozwoju. Stąd nie myślimy na tym etapie o akwizycjach.

Na wszystkich rynkach wprowadzamy nowe segmenty produktów, korzystając z siły wynikającej z sieci dystrybucji, sprawności operacyjnej logistyki oraz zdolności do generowania zysków i mocnego standingu finansowego.

Cele na 2016

W 2016 roku zakładamy, że będziemy, podobnie jak w minionym roku rosnać w tempie szybszym niż rynek zarówno w kraju jak i zagranicą. Potwierdzają to komunikaty giełdowe o przychodach naszych spółek dystrybucyjnych opublikowane w ostatnich czterech miesiącach bieżącego roku.

W 2016 roku zamierzamy otworzyć 80 nowych filii, co związane jest z planami położenia towaru bliżej klienta i podniesieniem jakości serwisu dla lokalnych warsztatów.

Głównym zadaniem inwestycyjnym pozostaje magazyn centralny w Zakroczymiu oraz otwarcie czterech magazynów regionalnych dedykowanych do produktów masowych (m.in. akumulatory, oleje, opony), wdrożenie nowego WMS (Warehouse Management System) w logistycę oraz szereg projektów IT, w tym dalszy rozwój platformy Motointegrator.pl.

Centrum logistyczne w Zakroczymiu planujemy otworzyć w pierwszym kwartale 2017 roku. W 2016 roku poniesiemy pozostałe 40 proc. zaplanowanych na ten cel nakładów inwestycyjnych. W 2015 i 2016 roku wyniosą one łącznie około 160 mln zł, z czego ponad połowę przeznaczaliśmy na najbardziej nowoczesną logistykę wewnątrzmagazynową w branży dystrybucji części w Europie.

Ze względu na duże szanse, jakie widzimy w rozwoju dystrybucji części oraz z uwagi na wysoki poziom zwrotu z zainwestowanego kapitału (na poziomie 16%), nie wahamy się inwestować w nowoczesne rozwiązania logistyczne i IT. Wierzimy, że nadal mamy możliwość poprawy obsługi i satysfakcji naszych klientów.

Pomimo naszego optymizmu co do rozwoju biznesu w przyszłości, pozostajemy czujni na postępujące zmiany na rynku oraz posunięcia konkurencji. Główne wyzwania dla Inter Cars to: konkurencja ze strony producentów samochodów, rozwój nowych modeli biznesowych związanych z Internetem, zmieniające się nastawienie użytkowników samochodów do faktu posiadania samochodów np. pojawiające się coraz częściej rozwiązania typu car sharing.

Jesteśmy przekonani, że biznes dystrybucji części ma nadal silną tendencję wzrostową z uwagi na rosnący park samochodowy, coraz większą komplikację samochodów oraz coraz większe zaawansowanie technologiczne części i podzespołów. Z tego też powodu coraz więcej napraw odbywać się będzie w warsztatach. Wsparcie tego kanału sprzedaży przez naszą firmę zapewni długoterminowy wzrost wartości dla Akcjonariuszy spółki.



Miniony, 2015 rok, zaliczamy do udanych lat działalności spółki. W imieniu Inter Cars S.A. dziękuję naszym klientom, udziałowcom oraz wszystkim pracownikom i pozostałym interesariuszom spółki, za wsparcie, wzajemne zaufanie i współpracę.

Robert Kierzek

Prezes Zarządu Inter Cars S.A.