

Gdynia, 29 kwietnia 2011 roku

Szanowni Państwo

Po raz pierwszy mam okazję zwracać się do Państwa w tej formie. Wprawdzie funkcję Prezesa Zarządu Fota S.A. („Spółki”) objąłem niedawno, niemniej moja wcześniejsza praca w Zarządzie Spółki daje mi pełne podstawy do oceny najistotniejszych dokonań w 2010 roku. Zamierzam także podzielić się z Państwem informacją na temat naszych planów i perspektyw rozwoju w kolejnych okresach.

Rok 2010 był przełomowy dla Spółki i jej grupy kapitałowej („Grupy”). W pierwszych miesiącach odczuwaliśmy jeszcze boleśnie skutki restrukturyzacji rozpoczętej rok wcześniej. Najbardziej doskwierały nam ograniczenia w dostępności kapitału obrotowego. W ramach działań naprawczych ograniczyliśmy też skalę naszej działalności. Długotrwała zima i podejmowane przez naszych konkurentów próby wyprzedzić nadmiernych zapasów opon zimowych „za wszelką cenę” również nie wspierały rozwoju naszej sprzedaży. W konsekwencji pierwsze półrocze zakończyliśmy spadkiem przychodów Spółki o ponad 6%. Spadek na poziomie Grupy był jeszcze głębszy i wyniósł prawie 9%.

W 2010 roku zapoczątkowaliśmy działania ukierunkowane na rozwój. Podstawą do ich realizacji było przyjęcie przez Radę Nadzorczą Spółki strategii działania na lata 2010-2014. Do najistotniejszych działań mających na celu wzrost sprzedaży, zainicjowanych w 2010 roku zaliczam:

- Opracowanie i rozpoczęcie wdrożenia przygotowanej na nowo koncepcji sieci warsztatów patronackich Leader Service / Leader Service Truck
- Wzmocnienie sił sprzedaży dodatkowymi przedstawicielami handlowymi
- Poprawa dostępności w ramach podstawowej oferty
- Zmiany zasad zarządzania zapasami oddziałowymi
- Uruchomienie programów lojalnościowych

W efekcie podjętych wysiłków udało nam się odwrócić trend spadkowy. Nasze jednostkowe przychody w 2 półroczu 2010 wzrosły o 9%. Wzrost na poziomie Grupy wyniósł natomiast 16%.

W 2010 roku podjęliśmy także istotne decyzje dotyczące zmiany zasad wyceny naszych aktywów. W konsekwencji rozpoznaliśmy istotne korekty ich wartości, co przełożyło się na starty za 4 kwartał oraz cały rok. Zmiany te, pomimo negatywnego wpływu na wyniki i kapitały nie miały wpływu na generowane przepływy pieniężne, a przez to nie miały znaczenia dla naszej płynności.

W 2011 rok wkroczyliśmy w zmienionym składzie osobowym. Poza mianowaniem mojej osoby na Prezesa Zarządu, do zespołu dołączył Karol Dudij, który przejął nadzór nad rozwojem naszych struktur sprzedaży. Wzmocnienie składu Zarządu o osobę reprezentującą Pion Sprzedaży nie było przypadkowe. Świadczy o naszym dążeniu do podnoszenia jakości współpracy z klientami, a przez to skuteczności naszych działań.

W bieżącym roku zamierzam kontynuować działania na rzecz realizacji celów zdefiniowanych w strategii na lata 2010-2014. W tym, bardzo szerokim znaczeniu zamierzam kontynuować politykę mojego poprzednika. Jednak zestaw i kolejność działań, które mają temu służyć, a także sposób ich realizacji będą się nieco różniły.

Lista działań zaplanowanych na 2011 rok jest długa i obejmuje główne sfery funkcjonowania, w tym sprzedaż, zarządzanie asortymentem, zakupy i logistykę. Planujemy też kontynuację „porządków” w Grupie. Działania te koncentrują się między innymi na efektywniejszym zarządzaniu ludźmi i infrastrukturą, w tym infrastrukturą IT.

Istotnym czynnikiem wpływającym aktualnie na wyniki Spółki jest zakończenie wdrożenia nowego systemu informatycznego. Do tej pory udało nam się uruchomić system we wszystkich jednostkach organizacyjnych. Liczę na to, że zakończenie wdrożenia nastąpi w czerwcu. Nie zakończy to jednak prac na rzecz informatyzacji Spółki i Grupy. W tej dziedzinie mamy jeszcze sporo do zrobienia. Wierzę jednak, że inwestycje w sferze IT po trudnym okresie wprowadzania zmian będą jednym z obszarów naszej przewagi konkurencyjnej.

Z poważaniem

Paweł Gizicki