

Velenje, 26. oktober 2006

Poslovanje Gorenja v prvih devetih mesecih leta 2006 uspešno in v skladu z načrtom. Visoka prodaja, inovativni izdelki in obvladovanje stroškov kot ključ za uspeh. Pogoji na nabavnih in prodajnih trgih zelo zahtevni.

Nadzorni svet Gorenja, d.d., je danes na svoji 4. seji obravnaval in sprejel nerevidirano poročilo o poslovanju družbe Gorenje, d.d., in Skupine Gorenje v prvih devetih mesecih leta 2006. Poslovanje je ocenil kot dobro in v skladu z načrti.

Rezultati:

Skupina Gorenje

Čisti prihodki od prodaje v višini **184.713,2 mio SIT** so za **4,2 % (7.472,4 mio SIT)** višji kot v enakem obdobju preteklega leta in dosegajo **75,7 %** delež načrtovanih za leto 2006. Z upoštevanjem **primerljivih podatkov** so doseženi čisti prihodki od prodaje **višji za 13.680,2 mio SIT ali 8,0%**. Čisti prihodki od prodaje obdobja januar – september 2006 namreč niso popolnoma primerljivi z doseženimi v enakem obdobju preteklega leta zaradi odprodaje družb Hyundai v mesecu juliju leta 2005.

Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo, ki predstavlja grobo mero v obdobju ustvarjenih denarnih tokov iz poslovanja, znaša 13.792,4 mio SIT, kar je za 5,1% več kot v enakem obdobju leta 2005 in predstavlja 67,2% načrtovanega za leto 2006.

Celotni poslovni izid, dosežen v višini 3.665,9 mio SIT, je za 1,1 % višji od celotnega poslovnega izida primerljivega obdobja in dosega 59,9 % načrtovanega za leto 2006.

Konsolidirani čisti poslovni izid v višini 3.092,3 mio SIT presega vrednost primerljivega obdobja lani za 1,5% in dosega 58,3 % načrtovanega za leto 2006. V čistem poslovnem izidu je vključen delež čistega poslovnega izida manjšinskih lastnikov v višini 29,5 mio SIT.

Donos na delnico znaša 367,3 SIT in je za 5,5% višji kot v enakem obdobju lani in dosega 77,4% načrtovanega.

Krovna družba Gorenje, d.d.:

Čisti prihodki od prodaje v višini **120.874,4 mio SIT** so za **10,3% (11.335,4 mio SIT)** višji kot v enakem obdobju lanskega leta in dosegajo 71,7 % delež načrtovanih za leto 2006. Čisti prihodki od prodaje niso popolnoma primerljivi z doseženimi v enakem obdobju lanskega leta in z letnim načrtom zaradi pripojitve odvisne družbe Gorenje Indop, d.o.o.

Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo (izračunan kot dobiček iz poslovanja, povečan za stroške amortizacije) znaša 7.976,5 mio SIT, kar je za 6,6 % več kot v enakem obdobju leta 2005 in predstavlja 63,9 % letnega načrta.

Celotni poslovni izid, torej poslovni izid pred davki, je v opazovanem obdobju znašal 1.244,2 mio SIT in je glede na primerjalno obdobje leta 2005 višji za 35,9%.

Čisti poslovni izid obračunskega obdobja znaša 1.011,0 mio SIT in je 7,8 % višji od čistega poslovnega izida enakega obdobja lanskega leta; načrtovani letni čisti poslovni izid dosega v višini 41,2 %.

Visok obseg poslovnih aktivnosti, inovativni izdelki in obvladovanje stroškov kot ključni faktorji uspeha v zreli panogi.

Nerevidirani rezultati za obdobje januar – september 2006, ki jih je danes obravnaval nadzorni svet družbe Gorenje, d.d., kažejo, da je bilo za Skupino Gorenje prvih devet mesecev leta 2006 uspešnih. V zahtevnem poslovnem okolju, ki ga zaznamujejo izjemno visoke cene repromaterialov, Skupina Gorenje smelo uresničuje zastavljene cilje, rezultati v vseh ključnih kategorijah pa so v primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta še boljši.

V zreli panogi gospodinjskih aparatov, kjer ponudba presega povpraševanje, se je Gorenje za tržne deleže borilo predvsem z oblikovno in tehnično inovativnimi izdelki. Vendar pa tudi nenehen razvoj in uvajanje najsodobnejših tehničnih, tehnoloških ter funkcionalno oblikovnih izboljšav v zasičeni panogi niso dovolj. Konkurenčnost Gorenje ohranja tudi s povečevanjem storilnosti, delovne učinkovitosti in visoko rastjo ustvarjene dodane vrednosti, ambiciozno zastavljene cilje pa dosega z visokim obsegom poslovnih aktivnosti, optimiranjem nabavne verige, racionalizacijo poslovnih procesov in obvladovanjem stroškov na vseh nivojih poslovanja.

Gorenje je v strateškem načrtu do leta 2010 zastavilo usmeritev, da bo obseg proizvodnih kapacitet v Sloveniji ohranjalo, rast pa bo generiralo v tujini. Prvi korak na poti internacionalizacije proizvodnje gospodinjskih aparatov je bil prevzem češkega proizvajalca kuhalnih aparatov Mora Moravia konec leta 2004. 16. oktobra 2006 pa je v Valjevu v Srbiji odprlo novo tovarno hladilno zamrzovalne tehnike. Celotna investicija projekta je vredna 20 milijonov evrov. Prva zamrzovalna skrinja je iz tovarne, v kateri je 330 zaposlenih, prišla 15. septembra. Načrtujejo, da bo do konca leta izdelanih 50.000, v prihodnjem letu pa že 400.000 aparatov pod vsemi blagovnimi znamkami Gorenja za vsa tržišča po svetu. Z vzpostavitvijo proizvodnje v tujini pridobiva Gorenje status lokalnega proizvajalca ter si tako na dolgi rok ustvarja pogoje za visoke tržne deleže. Hkrati pa proizvodnja v tujini, ki bo v prihodnjem letu predstavljala že 25 odstotkov, omogoča optimiranje davčnih in carinskih dajatev, zniža raven stroškov dela in omogoča rast oskrbe s teh področij. V Velenju se v strukturi proizvodnje povečujejo programi večje dodane vrednosti.

V prvih deveti mesecih je Gorenje svojo prisotnost krepilo predvsem na področju Vzhodne Evrope in med svojimi tradicionalnimi trgi prodajo najbolj povečalo na Češkem, Slovaškem in v Ukrajini, Rusiji ter Bolgariji. V Veliki Britaniji je uvedlo lastno blagovno znamko in prodajo povečalo za 40 odstotkov. V Nemčiji je prodaja pod lastnimi blagovnimi znamkami zrasla za 25 %, skoraj toliko tudi v Franciji. Nove prodajne trge iščejo na Bližnjem in Daljnem vzhodu, tudi preko svojih predstavništev v Združenih Arabskih Emiratih in na Kitajskem. V strukturi prodaje še vedno z okrog 84 % prevladujejo gospodinjski aparati, veliko rast pa beležijo programi toplotne tehnike in zabavne elektronike ter divizija energetike in ekologije.

Uprava Gorenja je odločena, da bo Gorenje v zahtevnih pogojih poslovanja tudi v prihodnje krepilo svojo prisotnost in tržne deleže ter uspešno doseglo ambiciozno zastavljene cilje v letu 2006. V letošnjem letu bodo izdelali okrog 3,7 milijona gospodinjskih aparatov in s tem presegli proizvodne in prodajne načrte. Zato bo potrebno še naprej izvajati hitre in učinkovite rešitve v smeri pridobivanja novih poslov, uvajanja novih izdelkov na trge ter obvladovanja terjatev in zalog. Med izzivi, ki bodo pomembno zaznamovali kratkoročno poslovanje sta uveljavitev direktive o reciklaži elektronske in električne opreme in uvedba evra, na kateri se že dalj časa skrbno pripravljajo. Upravo pa čakajo še konsolidacija lastniške strukture, odločitev o strateških partnerstvih oziroma prevzemih manjših proizvajalcev in poleg osnovne, razvoj novih dejavnosti, ki izkoriščajo Gorenjeve bogate izkušnje, znanje, tehnologije in proizvodne kapacitete.

Javna objava bo na razpolago tudi na spletni strani www.gorenje.com do nadaljnjega.

Uprava
Gorenje, d.d.