

KOMENTAR UPRAVE NA NOV STRATEŠKI NAČRT SKUPINE GORENJE 2016 – 2020 IN POSLOVANJE V LETU 2015

Gorenjev novi strateški načrt do leta 2020 temelji na globalni rasti. V letu 2015 bodo načrtovani prihodki doseženi.

Tretje četrletje prodajno najboljše letos. V zadnjem četrletju bomo poslovali z dobičkom. Rezultat konec leta bo v pretežni meri odvisen od gibanja tečajnih razmerij, predvsem ruskega rublja in ameriškega dolarja v odnosu do evra.

Velenje, 6. november 2015 - V spremenjenem in nepredvidljivem okolju išče Gorenje nove priložnosti, zato je pripravilo nov strateški načrt Skupine Gorenje 2016 – 2020, ki temelji na globalni rasti. Prodajo bomo podvojili v visokih cenovnih segmentih, s premijskimi in inovativnimi izdelki ter v prekomorskih državah.

V Gorenju se nenehno prilagajamo nestabilnim razmeram na trgih in z vidika prodaje je bilo tretje četrletje najboljše četrletje letos. Skupina Gorenje je dosegla 317,4 milijonov evrov. Za izpolnitev povečanih naročil smo dodatno zaposlovali sodelavce v proizvodnji. Prihodki se zaradi učinka Rusije prvič niso znižali, a pri več kot 20 odstotni devalvaciji rublja, smo lahko prodajne cene prilagajali le na podlagi predhodnih najav kupcem.

Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo (EBITDA) je v tretjem četrletju leta 2015 znašal dobrih 17 milijonov evrov, dobiček iz poslovanja (EBIT) pa 5,6 milijona evrov. Izguba Skupine Gorenje v tretjem četrletju v višini -2,5 milijona evrov je v pretežni meri posledica negativnih učinkov gibanj valutnih razmerij rubelj – evro in dolar – evro. Brez le-teh bi Skupina Gorenje v prvih devetih mesecih poslovala pozitivno.

NAČRTOVANI PRIHODKI ZA LETO 2015 BODO DOSEŽENI

Glede na prejeta naročila ocenjujemo, da bomo v zadnjem četrletju dosegli najvišjo četrletno prodajo v letošnjem letu. Najvišje prihodke pričakujemo na trgih Beneluksa, nadaljevanje dinamike iz drugega četrletja v Nemčiji, Skandinaviji in državah Vzhodne Evrope, rast pa predvsem v Rusiji.

Tudi na trgih zunaj Evrope napovedujemo močno četrto četrletje. Na letnem nivoju bomo presegli načrtovane prihodke, rast pa temelji tako na premijski blagovni znamki Asko kot blagovni znamki Gorenje.

Verjamemo, da bo Skupina Gorenje ob koncu leta 2015 dosegla načrtovane prihodke od prodaje. Dobiček iz poslovanja pred amortizacijo (EBIDA) ocenjujemo na 80 milijonov evrov, na čisti poslovni izid Skupine pa bodo, poleg obsega in strukture prodaje, v največji meri vplivala tečajna razmerja, predvsem ruskega rublja in ameriškega dolarja v odnosu do evra. Ustvarili bomo pozitivni denarni tok. Do konca leta načrtujemo znižanje čiste zadolženosti na načrtovano razmerje med čistim finančnim dolgom in EBITDA na ravni 3,9.

NOVA STRATEGIJA - PRILOŽNOSTI V NOVI POSLOVNI REALNOSTI

Zelo nestabilno in nepredvidljivo poslovno okolje, še posebej razmere v Rusiji in Ukrajini, in pomembne spremembe v Skupini Gorenje, kot je odprodaja dejavnosti ekologije, so povod, da smo pripravili novo strategijo, ki bolje odraža aktualne izzive časa in spremembe v našem poslovnem okolju.

Z osredotočanjem na temeljno dejavnost in prodajo na trge zunaj Evrope, predvsem v višjih segmentih, sledimo strateškim usmeritvam. Tudi v novem strateškem načrtu je naš krovni cilj dobičkonosna rast, s katero želimo doseči 1,56 milijarde evrov prihodkov v letu 2020, ob doseganju 9-odstotne EBITA marže. To bomo dosegli s podvojitvijo prodaje v najvišjih cenovnih segmentih in prekomorskih državah. Z ambiciozno zastavljenimi aktivnostmi na vseh področjih poslovanja bomo dosegali stabilno rast dobička iz poslovanja, ki bo leta 2020 presegel 70 milijonov evrov (4,5 odstotka EBIT marže).

V naslednjih petih letih načrtujemo povečanje skupnega prometa Skupine Gorenje za več kot 400 milijonov evrov, kar predstavlja rast za nekaj več kot 35 odstotkov. Letno to pomeni povprečno rast okrog 6,2 odstotka, kar je tudi več, kot naj bi rasel trg bele tehnike v svetu.

Poseben poudarek dajemo, v skladu s ključnimi strateškimi usmeritvami, sodelovanju z industrijskimi strateškimi partnerji, predvsem s korporacijo Panasonic.

V zreli panogi s presežnimi kapacitetami, kot so gospodinjski aparati, je poleg rasti in diferenciacije preko inovativnih rešitev ključno obvladovanje stroškov. Z rastjo obsega prometa v obdobju do 2020 se postopno zvišuje rast produktivnosti dela, stroški dela pa se v strukturi prometa znižujejo za dve odstotni točki, na dobrih 17 odstotkov.

Zavedamo se, da je še bolj kot kakovostno strateško načrtovanje pomembna izvedba Strategije 2020. Za to že potekajo konkretne aktivnosti za doseganje ciljev. Tu ne gre le za obvladovanje razvojnih in tehnoloških procesov, poznavanje končnega uporabnika, organizacijo prodajne in poprodajne mreže in podobno, temveč tudi ustrezna organizacijska struktura in močna korporativna kultura.

Zaposleni, Gorenjčani, smo pripravljeni na spremembe in tveganja, zavzeti in ciljno usmerjeni ter prepričani, da bomo realizirali zastavljene cilje.