

HORTICO - W OGRODACH I WOKÓŁ NICH

Utworzono: czwartek, 23, sierpień 2018 19:40



Hortico to firma zajmująca się zaopatrzeniem ogrodnictwa. Towary firmy są obecne w rozmaitych sieciach handlowych i sklepach. Hortico sprzedaje nasiona, sadzonki, nawozy, środki ochrony roślin, doniczki, folie ogrodnicze, węglę mineralną etc. Spółka świadczy również usługi takie jak np. analiza gleby i wody, projektowanie ogrodów, wypożyczanie roślin czy aranżacja wnętrza zielenią.

Poniżej przedstawiamy wywiad z Pawłem Kolasą, prezesem zarządu Hortico S.A.

Państwa firma z niewątpliwą dumą informowała niedawno o kontrakcie z gminą Ścinawa na zagospodarowanie i rewitalizację układu zieleni miasta. Czy umowa ta mieści się w dotychczasowym Państwa standardzie, jeżeli chodzi o kwotę, skalę przedsięwzięcia i jego zakres tematyczny - czy też jest to faktyczny przełom i wejście w nową niszę rynkową?

Paweł Kolasza, Prezes Zarządu Hortico S.A.: HORTICO SA od wielu lat rozwija działalność w obszarze tworzenia oraz modernizacji terenów zieleni. W tym obszarze prowadziliśmy zarówno projekty na zlecenie osób fizycznych (np. ogrody przydomowe), jak i projekty komercyjne - np. zagospodarowanie dachów biurowców w tzw. Zielone ogrody i znaczące realizacje dla deweloperów. Dwa lata temu zdecydowaliśmy, iż chcemy, aby obszar projektowania i budowy terenów zieleni stał się znaczący w skali działalności HORTICO SA, stąd m.in. inwestycja w stworzenie profesjonalnego zespołu.

Wynikiem konsekwentnej realizacji tej strategii jest wygranie ostatniego przetargu. W dniu 6 sierpnia br. podpisaliśmy umowę z Gminą Ścinawa na prace w ramach projektu pn.: „Rewitalizacja Ścinawy poprzez rozwój terenów zieleni miejskiej” współfinansowanego ze środków Funduszu Spójności. Wartość kontraktu wynosi 18.435.240,00 zł brutto, a termin końcowy realizacji prac ustalono na 30.06.2020 roku. Kontrakt będzie realizowany w formule zaprojektuj i wybuduj, a w skład prac kontraktowych wchodzi m.in.: prace projektowe, wycinki drzew, wykonanie ciągów pieszo-jezdných, wykonanie nawierzchni ścieżek, wykonanie placów zabaw, wykonanie elementów małej architektury, wykonanie oświetlenia, nasadzenia i przesadzenia drzew oraz krzewów.

Z punktu widzenia wartości – umowa z Gminą Ścinawa jest znacząca dla naszej działalności, ale jednocześnie stwarza nam możliwości dalszego rozwoju tego obszaru działalności.

Warto zwrócić uwagę na liczne synergie rozwoju tego obszaru biznesowego dla dotychczasowej działalności Grupy HORTICO, która oprócz sieci hurtowni ogrodniczych prowadzi własne centra ogrodnicze oraz zaopatruje profesjonalnych producentów roślin szkółkarskich. Wciąż składamy oferty na budowę terenów zieleni i liczymy, iż będziemy pozyskiwać kolejne znaczące wartościowo zlecenia.

Pierwsze pytanie postawiliśmy w kontekście dotychczasowej działalności Hortico, która miała raczej charakter handlowy. Czy rzeczywiście można ją tak określić? Handel (dystrybucja), produkcja własna, usługi - co jest obecnie dla Was najważniejsze?

HORTICO SA tworzy Grupę Kapitałową w skład której wchodzi m.in. Przedsiębiorstwo Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa w Ożarowie Mazowieckim sp. z o.o. Po sześciu miesiącach br. Grupa Kapitałowa wypracowała 55,2 mln zł przychodów ze sprzedaży, 7,1 mln zł EBITDA i 4,5 mln zł zysku netto. Przeważająca działalność Grupy Kapitałowej to działalność handlowa, w ramach której wyodrębniamy działalność na rynku profi (sprzedaż do profesjonalnych producentów roślin ogrodniczych w Polsce i za granicą – bezpośrednio oraz poprzez hurtownie) oraz hobby (sprzedaż kierowana do klientów indywidualnych, poprzez centra i sklepy ogrodnicze, a także własną sieć sprzedaży). Przy takich definicjach ok. 55% sprzedaży stanowi rynek hobby i ok. 45% profi.

Działalność produkcyjną prowadzimy głównie w PNOS (przede wszystkim produkty nasienne), zaś usługową w obszarze terenów zieleni.

Od kilku lat staramy się wykorzystywać – i udaje nam się to z coraz większą skutecznością – korzyści wynikające z powiązania wszystkich wymienionych obszarów biznesowych dzięki którym dywersyfikujemy ryzyko uzależnienia naszych przychodów od pogody oraz innych zmiennych, tak charakterystycznych dla branży ogrodniczej. Proszę zwrócić uwagę, iż GK HORTICO jako dystrybutor najważniejszych producentów jest równocześnie dostawcą środków produkcji dla ogrodników, jak i odbiorcą ich produktów, które sprzedaje we własnych centrach ogrodniczych czy wykorzystuje w budowie terenów zieleni. Taki model biznesowy jest niezwykle skuteczny i innowacyjny na silnie rozdrobnionym i bardzo sezonowym rynku ogrodniczym. Udaje nam się to realizować dzięki przemyślanej i konsekwentnie realizowanej strategii, która pozwoliła nam osiągnąć aktualną skalę działalności w tej branży.



Hortico istnieje od roku 1991. Jak przez ten czas zmienił się rynek ogrodnictwa? Czy firma pod względem skali działania (przychody, aktywa, zasięg) osiągnęła jakiś stały, optymalny poziom, czy może cały czas myśli o wzroście (np. poprzez eksport lub akwizycje)?

HORTICO SA rozpoczęło działalność wraz z przemianami gospodarczymi jakie nastąpiły w Polsce na początku lat 90-tych. W tym okresie rozwinęliśmy się od firmy handlującej z jednego samochodu na giełdzie ogrodniczej do podmiotu notowanego na rynku, zatrudniającego ca. 200 osób i osiągającego roczne przychody ze sprzedaży w wysokości ponad 100 mln zł, w tym także z tytułu działalności eksportowej. Należy pamiętać, iż rozwijaliśmy się zarówno organicznie, jak też poprzez połączenia czy akwizycje (np. Awex, PNOS, Floran) – zawsze starając się wybrać optymalne środki lub narzędzia rozwoju. Naszym zamiarem jest dalszy rozwój i wzrost skali działalności. Z zainteresowaniem obserwujemy rynek: wymiana pokoleniowa, problem dziedziczenia firm stwarza możliwości akwizycji, jednocześnie projekty takie jak Ścinawa pokazują, iż jest także szansa na znaczny rozwój organiczny. Ja osobiście chciałbym, aby Grupa w perspektywie 5-6 lat podwoiła swoje przychody – wierzę, że nam się to uda.

Wyniki finansowe pierwszego półrocza 2018 były dość zbliżone do tych z analogicznego okresu 2017 - np. przychody wzrosły o 0,6 proc. (do 55,2 mln zł), a zysk netto na sprzedaży zszedł do 97,5 proc. poprzednio notowanej wartości (tj. do 5,84 mln zł). Na czysto grupa zarobiła 4,47 mln zł wobec 4,58 mln zł w I - II kw. 2017. Można więc kontynuować wątek z poprzedniego pytania: co zdecydowało o tak daleko idącym podobieństwie? Czy z perspektywy zarządu to sukces?

Wyniki osiągnięte w pierwszym półroczu 2018 uznaję za sukces i odnoszę się nie tylko do dynamik r/r, ale przede wszystkim do otoczenia rynkowego np. konkurencji, presji płacowej, kłopotów ze znalezieniem pracowników. Należy także pamiętać, iż w ub. roku wiele podmiotów (w tym naszych klientów) ze względu na pogodę zostało z dużymi zapasami magazynowymi. Prawdą jest też, iż po okresie akwizycji PNOS i Floran – postanowiliśmy popracować nad optymalizacją procesów w Grupie, koncentrując się nad ich efektywnością.

Wskaźnik płynności bieżącej, licząc bez rezerw, to 1,37 pkt. Czy w opinii zarządu jest on satysfakcjonujący? A co z wypłacalnością natychmiastową, która zdaje się być dość niska (grupa ma 1,08 mln zł środków pieniężnych i 35,8 mln zł długów bieżących, co daje pokrycie raptem 3-procentowe)?

Poziom płynności bieżącej jest na normalnym z punktu widzenia wiedzy finansowej poziomie. Grupa HORTICO SA ma opinię bardzo dobrego płatnika. Poziom zapasów, należności i gotówki znacznie przekracza poziom zobowiązań krótkoterminowych, w tym w szczególności handlowych. Nasz bilans uznajemy za solidny.

Dobre wrażenie robi w tym roku sześciomiesięczny cash-flow operacyjny: 6,1 mln zł netto (rok temu 1,5 mln zł). W dodatku w samym II kwartale widzimy aż 13 mln zł. Prosimy o przybliżenie tego zagadnienia.

Na podmioty działające w naszej branży, bardzo silny wpływ ma zjawisko sezonowości sprzedaży. Nasz cash-flow jest tego pochodną. Okres pierwszego półrocza jest z jednej strony czasem, w którym firmy generują najlepsze wyniki raportowane w rachunku zysków i strat, a z drugiej okresem, kiedy następują główne płatności klientów. Jeśli dodatkowo uwzględnimy właściwe zarządzanie należnościami i zobowiązaniami oraz amortyzację – to mamy taki pozytywny efekt, który w tym roku został jeszcze dodatkowo wzmocniony korzystną dla branży pogodą (od kwietnia mieliśmy praktycznie lato), a w konsekwencji znacznie lepszym drugim kwartałem niż analogiczny trymestr roku 2017.

Jak oceniacie Państwo decyzję o debiucie na NewConnect i obecną kondycję tego rynku? Czy w przyszłości planowane są nowe emisje akcji albo czy rozważa się przejście na główny rynek akcyjny?

Kondycję rynku NC oceniam słabo - zarówno przez pryzmat płynności, jak też możliwości pozyskania kapitału. W chwili obecnej nie rozważamy emisji akcji. Co do zasady na rynku kapitałowym chcemy pozostać, celem jest dla nas parkiet główny.

Czy Hortico ma obecnie jakieś konkretne prognozy dotyczące wyników finansowych, planów operacyjnych lub polityki dywidendowej?

Nie publikowaliśmy prognoz wyników finansowych na 2018 rok i nie będziemy tego robić. Co do planów operacyjnych zamierzamy inwestować w modernizację lub nowe obiekty – w tym roku zakończyliśmy przebudowę obiektu Zielone Centrum we Wrocławiu Psarach na nasz market DIY Mrówka oraz rozpoczęliśmy budowę obiektu w Kaliszu dedykowanego głównie dla działalności profi. Poza tym jesteśmy zainteresowani zakupem nieruchomości i budową obiektu w Rzeszowie – prowadzimy w tym obszarze rozmowy. Spółką dywidendową jesteśmy corocznie od kilku lat – i tu nic nie zamierzamy zmieniać. Jestem przekonany iż wyniki za rok 2018 umożliwią nam wypłatę dywidendy w kolejnym roku.

(na fotografiach podpisanie umowy z Gminą Ścinawa)

B. Garga