

Vážení investoři,

dovolte, abychom Vás opět na počátku nového roku informovali o hospodářském výsledku, kterého naše finanční skupina ŠtěpánekAuto dosáhla v uplynulém roce 2021.

V tuto chvíli již s jistotou můžeme prohlásit, že jsme v roce 2021 dosáhli nad očekávání vyššího hospodářského růstu, nežli byla naše původní predikce z poloviny roku 2021. V porovnání s rokem 2020 jsme v roce 2021 ve všech segmentech zaznamenali průměrný růst kumulovaného provozního hospodářského výsledku zhruba 24 %. Konkrétně jsme tedy dle předběžných výsledků (které jsou již v tuto chvíli z 95% konečné) dosáhli za rok 2021 ve skupině ŠtěpánekAuto kumulovaného provozního hospodářského výsledku ve výši: 30.150.000Kč oproti předcházejícímu roku 2020, kdy byl tento výsledek ve výši 24.200.000 Kč.

V segmentu nových vozidel jsme se v minulém roce potýkali s výrazně převyšující poptávkou takřka ve všech modelových řadách oproti předcházejícím letům. Bylo třeba vytvořit nové prodejní strategie a stabilizovat postupy, které již v tuto chvíli klientská veřejnost vnímá jako obvyklý standard. Vozidla se tak neprodávají ze skladu, ale standardně se objednávají do výroby, čekací lhůty se rovněž stabilizovali a objem takto zasmluvněných obchodů je vyšší nežli absolutní čísla prodejů v minulých letech.

Naší nespornou výhodou je v tomto obchodním modelu komplexnost našich služeb v rámci nákupu, prodeje a zajišťování 100% mobility.

Veškeré tyto služby realizujeme vlastními silami v rámci jednotlivých segmentů ve skupině ŠtěpánekAuto. Proto nejsme nuceni využívat služeb externích společností, (např. v segmentu mobility) jejichž využití by se nutně odrazilo na výdajové stránce naší skupiny.

Čekací lhůty v dodávkách nových vozů jsme naopak kreativně využili jakožto prostor k poskytnutí nové služby. V segmentu našeho operativního leasingu „Creditmall“ jsme vytvořili produkty střednědobé a krátkodobé půjčovny, a to cíleně k zajištění mobility pro klienty čekající na dodání nového vozu. Je třeba zde uvést, že této služby zdaleka nevyužívají pouze klienti, kteří objednali vozidlo u nás, ale široké spektrum zákazníků čekající na vozy od různých světových výrobců.

Výhodou tohoto produktu je v neposlední řadě i téměř nulová delikvence (neplaticí klienti), tento fakt je způsoben samotnou podstatou kategorie zákazníků, kteří jsou u dealerů smluvně zavázáni ke koupi nového vozu.

Na tomto místě by bylo samozřejmě možné dále uvést ještě celou řadu dalších metodických příkladů z různých segmentů našeho podnikání. Neradi bychom Vás však unavovali dalším výčtem jednotlivých dílčích postupů, které se snažíme kreativně v reakci na aktuální situaci na trhu modifikovat.

Podstatným však zůstává, že naším cílem je, a i do budoucna vždy bude diverzifikovat rizika rozložením naší angažovanosti právě mezi ty segmenty, které se navzájem podporují, ale v případě potřeby mohou s růstovým potenciálem existovat naprosto samostatně a nezávisle.

Velice si vážíme Vaší přízně.

S přátelským pozdravem

Petr Štěpánek