**Umdasch Group na úspěšné cestě**

* Umdasch Group docílila dvoumístného nárůstu obratu a hospodářského výsledku.
* Doka Group využívá jako pohon pro růst inovativní produkty, vyspělou organizací a úspěšný obchodní model
* Umdasch Shopfitting Group bude pokračovat v restrukturalizaci, která přináší první úspěchy

**Amstetten, 30. června 2016**

**Ryze rodinná společnost Umdasch Group AG se sídlem v Amstettenu docílila v roce 2015 opět výrazného růstu a potvrdila tak úspěšnou strategii růstu. Už pátým rokem v řadě.**

V porovnání s předchozím rokem se podařilo zvýšit obrat o téměř 11 % (2014: 1.096 mil. EUR – 2015: 1.215 mil. EUR). Pozoruhodný je celkový pohled na pětiletý cyklus: Od roku 2010 (obrat 908 mil. EUR) vyrostla skupina přesně o 1/3. Tento růst lze připsat v první řadě aktivní expanzivní politice dceřiné společnosti Doka Group, zastávající vedoucí postavení na mezinárodním trhu bednicí techniky.

Úspěšně nastavený směr potvrzují i další ukazatele. Hospodářský výsledek stoupl ve vykazovaném období z 83 mil. EUR na 98 mil. EUR, což znamená 18% růst. Roční přebytek obnáší 54 mil. EUR - v porovnání s rokem 2014 nárůst o 15 %. Počet zaměstnanců se zvýšil ze 7.297 (2014) na 7.329 (2015). Toto, v porovnání s celkovým růstem pouze marginální navýšení, ukazuje, že se díky zlepšené organizační struktuře, efektivnějším procesům a inovativním nástrojům podařilo zvýšit produktivitu.

Investice stouply ve vykazovaném období 2015 o 72 % na 43 mil. EUR. Změna peněžních toků z běžné obchodní činnosti (ze 160 mil. EUR 2014 na 64 mil. EUR) je způsobena především zvýšením pracovního kapitálu, který vzrostl úměrně k obratu.

Kromě kapitálové rendity je významným indikátorem výkonnosti také kapitálová přiměřenost podniku. Skupina má díky podílu vlastního kapitálu ve výši 57 % nadprůměrnou schopnost nést riziko.

Umdasch Group AG je jakožto 100% vlastník firmy Doka Group zabývající se bednicí technikou a firmy Umdasch Shopfitting Group, výrobce vybavení pro interiéry, připravena na budoucnost. V tom vnímá společnost základ pro dlouhodobý a udržitelný rozvoj.

*Umdasch Foundation*

Kromě celé řady kulturních, sportovních a sociálních aktivit se Umdasch Group AG rozhodla zaměřit se v rámci společenské odpovědnosti na podporu oblasti vzdělání. K tomuto účelu byla v loňském roce založena Umdasch Foundation, iniciativa, která se věnuje vzdělávání nejen v rámci podniku, ale také ve společenském kontextu, protože zajištění dostatečně vzdělaných zaměstnanců je v hospodářském sektoru stále větší výzvou. Právě proto Umdasch Foundation podporuje celou řadu mezinárodních a národních projektů, které jsou zaměřeny na rovné příležitosti v oblasti vzdělání. Tato investice je nejen příspěvkem pro společnost, ale také pro firmu samotnou, neboť kvalifikovaní respektive potenciální zaměstnanci jsou pro Umdasch Group se svými na znalostech a technologiích založenými obchodními modely v Doka Group a Umdasch Shopfitting Group velkým přínosem.

**Doka Group - úspěšný obchodní model, vitální organizace**

Odborníci na bednění, Doka Group, na sebe letos významně upozornili 12% operativním růstem. Důvodem v neposlední řadě je úspěšný obchodní model podniku, kdy společnost už od padesátých let minulého století vyvíjí, vyrábí a prodává komponenty, systémová a speciální bednění pro stavební projekty.

V sedmdesáti zemích světa se bednění však nejen prodává. Zhruba 50% bednicích systémů je také pronajímáno. Stále více stavebních firem realizuje projekty mimo své domácí trhy a v takovém případě je důležité mít partnera, který přímo v místě poskytne bednění v dostatečné kvalitě a množství a ve správný okamžik. Tento model pronájmu je kapitálově náročný - investice do mezinárodního pronájmového parku jsou vysoké a vrací se po dobu životního cyklu. Systém je ale udržitelný a šetrný vůči zdrojům.

Dvoumístný růst lze v podstatě připsat vývoji v USA a na Středním východě, kde dochází k nadprůměrnému nárůstu na vysoké úrovni. Zatímco se společnosti Doka Severní Amerika, ke které patří také Kanada, daří díky vyspělé organizaci mimořádně dobře využívat příležitostí silně rostoucího trhu, profituje Doka na Středním východě z pozice vedoucího hráče na trhu a partnera č.1 v plánování, řízení a realizaci velkých, částečně extravagantních projektů.

Největší potenciál růstu skýtá bez pochyb region Východní Asie / Pacifik s trhy jako Čína, Indie nebo Austrálie - země, ve kterých Doka Group stojí ještě na začátku. V roce 2015 se podařilo docílit významného růstu, nicméně na základě zatím ještě skromného podílu na trhu. V Latinské Americe se velmi dobře vyvíjí jednotlivé trhy jako Chile a Peru, situaci však zastiňuje politicky způsobená stagnace na největším jihoamerickém trhu v Brazílii, která má silný hospodářský dopad. Celkově lze ale vývoj na trzích mimo Evropu považovat za velmi uspokojivý. To vedlo v roce 2015 k tomu, že jejich podíl na obratu byl v porovnání s Evropou poprvé vyšší než 50 %. Pro Doka Group je to důkazem toho, že zeměpisná diverzita trhů a investice do regionů mimo Evropu jsou klíčem k udržitelnému rozvoji a dlouhodobému úspěchu.

V Evropě se situace jeví velmi odlišně. Zatímco bylo možné v regionu Západní Evropy pozorovat velmi dobré výsledky, v zemích jako Spojené království nebo Skandinávie, stagnoval vývoj i nadále. V situaci se odráží celková konjunktura, která doposud nenavázala na úroveň před hospodářskou a finanční krizí.

Ve Střední Evropě, kde celé odvětví čelí velkému cenovému tlaku a ekonomika se rozvíjí jen zdrženlivě, vykazuje Doka Group růst. Profituje zde z mnohaleté pozice vedoucího hráče: hustá prodejní síť, dlouhodobé zákaznické vazby a výrobky přizpůsobené potřebám trhu - to jsou hlavní parametry úspěchu.

*Hospodárnost na stavbě*

Vyvíjet a prodávat ty správné produkty pro požadavky jednotlivých trhů je rozhodujícím faktorem konkurenceschopnosti; jednoznačným trendem ve vyspělých regionech světa je efektivita na stavbě. Velkou roli hraje při dodržování nebo úspoře nákladů stavebního projektu zejmona čas. Doka Group tento trend včas rozpoznala a vyvinula pro trh produkty, které jsou téměř bezkonkurenční, pokud jde o rychlost a hospodárnost. V roce 2015 tak bylo uvedeno na trh stěnové bednění Framax Xlife plus, k jehož obsluze stačí pouze jedna osoba a jehož revoluční kotevní technika je vybavena celou řadou doplňků šetřících čas. Dalším příkladem je Dokadek 30 - stropní bednění, které lze snadno a rychle obsluhovat ze země a odpovídá nejvyšším nárokům na efektivitu a bezpečnost.

*Digitalizace - bednění, které komunikuje*

Další významný trend jde směrem k digitalizaci na stavbě. Do tohoto vývoje směřovaly v roce 2015 velké investice. A více než jen to. Systém Concretemote je produkt na trhu bednění, který pomocí senzorů měří pevnost a teplotu betonu a hlásí zodpovědným osobám na stavbě optimální okamžik odbednění. Jedná se o revoluční vývoj a příklad toho, jak jsou oba megatrendy - efektivita a digitalizace - na stavbě propojeny. Doka Group pracuje na stavebních metodách budoucnosti a investuje například do vývoje digitálních aplikací či BIM, metody pro optimální projektování a realizaci budov díky digitální evidenci a propojení relevantních dat budovy.

**Pro Umdasch Shopfitting Group je tržní prostředí nadále výzvou a restrukturalizace pokračuje**

Dceřiná společnost Umdasch Shopfitting Group, zabývající se výrobou interiérového vybavení obchodů, prošla v posledních letech velkou proměnou. Z hlediska tržní pozice a struktury ji lze popsat jako přechod od výrobce regálů a nábytku k projektovému partnerovi, který zhotovuje koncepty pro obchodní a zážitkové plochy a tyto realizuje díky výrobním možnostem.

Dvěma významnými milníky pro rozšíření základní struktury bylo převzetí společností Story Design a MMIT Retail v roce 2015. Story Design otevírá přístup k novým zákazníkům i trhům. Portfolio odvětví tak bylo rozšířeno o oblast automobilů, technologie a systémové gastronomie. MMIT Retail - start-up z Lince - se specializuje na vývoj elektronického označování cen. Obě akvizice jsou investicí do konkurenceschopnosti a budoucnosti podniku, což je jasný projev závazného postoje majitelů vůči Umdasch Shopfitting Group.

Celkově vyrostla Umdasch Shopfitting Group v roce 2015 o zhruba 2 %. Velmi pozitivní (12%) byl přitom vývoj divize Food & Care, která zásobuje potravinářské a drogistické specializované obchody. Také divize Premium & Travel Retail sídlící ve Velké Británii pokračuje v započatém růstu - její podíl na celkovém obratu vzrostl v roce 2015 na 16 %. Na seznamu zákazníků nalezneme nové značky jako Ferrari, Christian Dior nebo Galeries Lafayette. Mladá divize viBIZ na sebe vloni, po počáteční koncepční fázi v roce 2014, upozornila inovativními produkty, jako je elektronické označování cen, mobilní a interaktivní nákupní zdi, digitální nákupní pomůcky a analýzy frekvence.

*Výroba v Amstettenu se stane logistickým centrem*

Výzvou zůstává situace v oblasti Fashion & Lifestyle. Strategií divize je akvizice nových zákaznických segmentů. Za účelem udržitelného posílení konkurenceschopnosti bude výroba této oblasti proměněna v logistický uzel s vysoce kvalifikovanými montážními týmy pro specializovaná nasazení. Pro téměř 90 dotčených pracovních míst budou poskytnuta náhradní místa v novém logistickém centru, v dalších oblastech a střediscích podniku, v koncernové sesterské společnosti Doka Group a částečně také u dodavatelských firem v regionu. Výrobní střediska Leibnitz a Gleinstätten ve Štýrsku zaměstnávají zhruba 500 lidí a budou příslušně posílena.

Rok 2015 tak znamenal zásadní milníky na cestě k ziskovému podniku, který si dal za cíl, patřit do roku 2020 mezi tři vedoucí výrobce vybavení interiérů pro obchody v regionech Evropa, Střední východ a Afrika. Dnes se nachází na pátém místě.

**Výhled 2016**

Také v roce 2016 je naplánováno pokračování růstu. Po prvním čtvrtletí 2016 se skupina díky celkovému růstu 5,6 % v porovnání s referenčním rokem 2015 rozvíjí podle plánu. Oba podniky - Doka Group (Q1/2016 +5,0 %) a Umdasch Shopfitting Group (Q1/2016 +9,5 %) - rostou operativně. Tento vývoj celkově potvrzuje očekávání pro rok 2016. Zeměpisná diverzita trhů poskytuje společnosti Umdasch Group jistou nezávislost na jednotlivých regionálních situacích jako například politicky či ekonomicky způsobených propadech - to je podstatná výhoda globálně působících společností. Nezávisle na tom investují oba operativní podniky aktivně do témat budoucnosti, inovativních produktů a kvalifikovaných i motivovaných zaměstnanců, což je vnímáno jako významné kritérium úspěchu.

Detaily, fakta a data k Umdasch Group AG, stejně jako informace o úspěšných projektech obou dceřiných společností naleznete ve výroční zprávě 2015. V případě zájmu si můžete vyžádat i tištěnou verzi.

Obrázky ke stažení:

<http://www.umdasch.com/at/news/Umdasch-Group-weiter-auf-Erfolgskurs>

**Umdasch Group AG v přehledu**

Mezinárodně úspěšná Umdasch Group AG působí se svými divizemi Doka Group a Umdasch Shopfitting Group v téměř 70 zemích s více než 170 středisky. Tento rodinný podnik patřící mezi vedoucí společnosti v oblastech stavebního systémového bednění a výroby interiérového vybavení zaměstnává v současné době celosvětově 7.329 lidí a díky obratu 1,2 mld. EUR se řadí mezi absolutní špičku domácího průmyslového odvětví. Hlavním motorem růstu zůstává pro Umdasch Group AG i do budoucna zaměření na internacionalizaci skupiny. V současné době je 90% obratu realizováno v zahraničí.

**V případě dotazů se prosím obraťte na:**

Evi Roseneder

Director Corporate Communication

**Umdasch Group AG**

Josef Umdasch Platz 1, 3300 Amstetten

Tel.: +43 664 88384393

E-mail: [evi.roseneder@umdasch.com](mailto:evi.roseneder@umdasch.com)