

Vážení investoři,

dovolujeme si Vás opět po ukončeném druhém čtvrtletí průběžně informovat o významnějších událostech a stavu v naší finanční skupině.

I díky Vám (naším investorům) se našim společností ve skupině „ŠtěpánekAuto“ dařilo, velmi dobře, a to i v tomto poměrně turbulentním období. Díky kreativním inovativním opatřením, které jsme zavedli okamžitě při prvním vypuknutí pandemie (na jaře 2020) se nám podařilo velice rychle stabilizovat nastalou situaci a vytvořit si pro případ opakujících se restriktivních opatření fungující alternativní systém, ve kterém efektivně přesouváme naši invenci do segmentů, které i v těchto období generují velmi uspokojivé výnosy. I díky tomu dosáhla naše skupina „ŠtěpánekAuto“ v kumulaci za rok 2020 kladný provozní výsledek hospodaření ve výši: 24.200.000 Kč. Po uzavření druhého čtvrtletí tohoto roku pak můžeme potvrdit předpokládaný růst oproti roku 2020 ve výši 15 až 20%.

Nepatříme mezi společnosti, které stagnujíc čekali na lepší zítřky, naopak, zvolili jsme cestu inovace a přizpůsobení se nastalému stavu a podařilo se nám tak využít „ospalosti“ velké části konkurenčních firem, které se soustředili pouze na minimalizaci ztrát. Vzhledem k tomu jsme „nastartovali“ obchodní modely, které se ukázaly být velmi efektivní.

V minulém roce se nám (tak jak jsme již uváděli) podařilo uzavřít exkluzivní smlouvu s Komerční bankou, konkrétně se společností Essox, která zaručuje distribuci našeho produktu operativního leasingu Creditmall (pod názvem Essox-Rent), jak klientům, tak zaměstnancům Komerční banky v celé ČR. Tato smlouva je navíc strategická i z toho důvodu, že Essox bude pro své klienty operativní leasing sám financovat. V reálném čase tak zaznamenáváme v tomto segmentu operativního leasingu, „Creditmall“ setrvalý exponenciální růst.

Zásadní novinkou je pak v tomto roce rozhodnutí vydat se cestou „multibrands“ nabídky. V praxi to tedy znamená, že našim klientům již nenabízíme jen vozidla značky Hyundai, ale rozšířili jsme tuto nabídku o další vozidla konkurenčních značek ( např. Škoda, Ford, Kia)

V segmentu nových vozidel u nás docházelo již ve druhém čtvrtletí tohoto roku (podobně jako u ostatních dealerů) k enormnímu nárůstu poptávky, což v průběžné bilanci znamená takřka 50% meziročního nárůstu prodaných či zasmluvněných(objednaných) vozidel do výroby, oproti roku 2020. A to vše i přes nastalé komplikace ve výrobních kapacitách způsobené nedostatkem některých komponentů, především mikročipů.

V servisních službách jsme pak v tomto roce logicky po uvolnění restriktivních opatření zaznamenávali takřka stejný nárůst jako u již zmiňovaného segmentu nových vozidel, konkrétně tedy 40 až 50%.

V oblasti referenčních a ojetých vozů se objem prodaných vozidel v tomto roce velice rychle vrátil na předpandemickou úroveň a již v květnu jsme i díky obecně narůstající poptávce tuto úroveň o více než 20% překonali.

Závěrem, mi ještě prosím dovoluji, jen malé poohlédnutí se zpět. Můžeme tedy s ohledem na výše uvedené zodpovědně prohlásit, že se nám díky kreativním inovativním krokům jak v době pandemie, tak po ní podařilo i přes veškeré restriktce dosáhnout ve všech segmentech velmi uspokojivý kladný hospodářský výsledek a zároveň vytvořit systém, ve kterém dokážeme i v případě znovu nastalých restriktivních opatření (s pomocí strukturovaných postupům obhájených právní podporou) bez větších obtíží fungovat.

Investice do dluhopisů je v kontextu se vším, co bylo v tomto textu uvedeno, samozřejmě vždy spíše investicí dlouhodobou a nereaguje tak na potenciální růst či pokles pouze v krátkém časovém úseku. Dokázali jsme i v tom nejtěžším období obstát a situaci se kreativně přizpůsobit, proto se rozhodně neobáváme temných zítřků. Jsme totiž naprosto přesvědčeni o tom, že jsme si odpracovali v tomto období výrazně více, nežli většina konkurenčních společností, které stagnujíc, pouze čekaly na lepší zítřky, právě proto jsme silnější, odolnější a mnohem lépe připraveni. V průběhu více než 28 let jsme prošli celou řadou zkoušek včetně hospodářské krize v roce 2008, ze které jsme nakonec vyšli silnější a dostatečně poučení.

Nedlouho poté (tak jak jistě víte) jsme ve snaze vytvořit si nezávislý investiční nástroj, začali realizovat vlastní emisní plán dluhopisů a v průběhu této dlouhé řady let jsme bez jediné opožděné platby řádně splatili již 9 vydaných emisí. Celý tento proces nakonec vedl k založení vlastní interní investiční společnosti ŠtěpánekAuto Investment s.r.o. uvnitř skupiny ŠtěpánekAuto, která systémově naplňuje požadavky ČNB na základě schváleného prospektu dluhopisů a zároveň umožňuje centralizovanou, komfortní zprávu investic k níž se samozřejmě na základě ručitelského prohlášení připojují i ostatní společnosti ve skupině s vlastním jměním přesahujícím částku 220.000.000Kč. V reakci na pandemickou situaci jsme navíc do našeho emisního plánu nově zařadili doložku o předčasném splacení dluhopisů, umožňující investorovi požádat o předčasné splacení jakéhokoli objemu jím vlastněných dluhopisů a to již po 6 měsících od úpisu a dále i doložku inflační, která plně refunduje nárůst inflačního koeficientu nad 1% v meziročním srovnání.

Děkujeme velice za Vaši přízeň.

V dokonalé úctě

Petr Štěpánek