

Warszawa, 18 marca 2011 r.

## Branża alkoholowa – zmiany w dystrybucji

### Oddzielone od producentów spółki dystrybucyjne – lepsze dopasowanie do potrzeb rynku

Komentarz Euler Hermes, światowego lidera w branży ubezpieczeń należności

**Zapowiadana przez trzeciego pod względem udziału w rynków producenta wódki w Polsce sprzedaż jego spółki dystrybucyjnej jest korzystna nie tylko dla spółki-matki, która zdobędzie środki inwestycyjne i wypełni zapisy planu naprawczego. Pozytywny efekt rozdziału odczuć powinna sama spółka dystrybucyjna (nieskrępowany lojalnością wewnątrz firmy rozwój), jak i cały rynek.**

W pierwszej trójce producentów wódki w Polsce jedynie Belvedere ma jeszcze spółkę dystrybucyjną. Nie ma jej ani Stock, ani CEDC (które sprzedało ją wcześniej Eurocash). Jak mówi **Tomasz Starus, dyrektor Biura Oceny Ryzyka w Euler Hermes**: „Gdyby doszło do zapowiadanej sprzedaży, wszyscy najwięksi gracze konkurowali by tym samym – jakością produktu i ceną.”

#### Detaliści oczekują pełnej oferty

Jak dodaje **Paweł Tyszka, kierownik ds. Branży Spożywczej w Biurze Oceny Ryzyka w Euler Hermes**: „Detaliści chcą zaopatrywać się u jednego dostawcy alkoholu, a nie u wielu. Alkohol jest zbyt wąską kategorią, by go kupować u wielu dostawców – nie ma to żadnego uzasadnienia logistycznego dla właściciela sklepu. Oprócz utrudnień, zmniejsza to jego potencjalne korzyści: gdy kupuje wszystko u jednego dostawcy, jest dla niego większym, bardziej liczącym się odbiorcą, uzyskującym w zamian lepsze warunki współpracy. Trzeba mieć zatem w ofercie pełny asortyment od wszystkich liczących się producentów.”

#### Trójwarstwowa dystrybucja alkoholu – najkorzystniejsza. Przykład amerykański

W Stanach Zjednoczonych od kilkudziesięciu lat obowiązuje (z nielicznymi wyjątkami w wybranych stanach) trójwarstwowy, rozdzielony model dystrybucji alkoholu (Three-tier). Polega to na tym, iż producenci sprzedają swój towar (niezależnym od nich) dystrybutorom hurtowym, a dopiero ci sprzedają go sklepom detalicznym. Wyłączone z tej zasady są jedynie mikrobrowary, które mogą samodzielnie sprzedawać sklepom swoje produkty, jak i na podobnej zasadzie - winnice. System ten jest oczywiście bardziej skomplikowany (m.in. w niektórych stanach zabronione jest jakiegokolwiek premiowanie dystrybutorów przez producentów, w niektórych z kolei dystrybutorzy a nawet sklepy alkoholowe są własnością stanu).

Po oddzieleniu naleciałości będących pozostałością prohibicji w modelu amerykańskim, zauważyć można zalety dystrybucji wyraźnie oddzielonej od produkcji, jak mówi **Tomasz Starus z Euler Hermes**: „Wszyscy dostawcy rywalizują na równych prawach. Jest to także bardziej przejrzysta sytuacja dla samych spółek dystrybucyjnych. W przypadku spółki dystrybucyjnej będącej własnością producenta zawsze jest dylemat – na jakich prawach dystrybuować wyroby konkurencji? Trudno nie promować własnych wyrobów w większym stopniu, niż tych pozyskiwanych od innych. W efekcie spółka ta może mieć mniej konkurencyjną dla sklepów ofertę na wyroby innych producentów. Także dla samych sklepów pozytywne jest, gdy mogą liczyć na równie atrakcyjną ofertę na wszystkie wyroby u jednego dostawcy. Nie zachęcam oczywiście do regulowania tego na drodze prawnej, jak w

modelu amerykańskim, gdyż i tak jest to model najbardziej korzystny, z czasem wymusi go więc rynek.”

\*\*\*\*\*

#### **Kontakt dla mediów:**

Artur Niewrzędowski  
TALKING HEADS PR  
tel. 0509-433-874  
e-mail: [artur.niewrzędowski@thpr.pl](mailto:artur.niewrzędowski@thpr.pl)

***Euler Hermes jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia ponad 6 000 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2010 roku wyniósł 2,15 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwia analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 633 mld euro.***

\*\*\*

***Euler Hermes, członek grupy Allianz, jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej spółkom zależnym rating AA-.***

\*\*\*

***W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes SA oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Collections Sp. z o.o. oferuje windykację należności, raporty handlowe, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Obsługę klientów zapewnia Euler Hermes Services Sp. z o.o. Usługi doradztwa prawnego świadczy Euler Hermes, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.***

\*\*\*\*\*

Niektóre ze stwierdzeń zawartych w niniejszym materiale mogą wyrażać oczekiwania dotyczące przyszłości i inne prognozy oparte na aktualnych poglądach i założeniach kierownictwa i obciążone są znanym i nieznanym ryzykiem oraz niepewnością, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki bądź wydarzenia będą się istotnie różnić od przedstawionych lub implikowanych w takich stwierdzeniach. Poza stwierdzeniami stanowiącymi prognozy z racji kontekstu przewidywania na przyszłość można rozpoznać po użyciu słów takich jak „może”, „będzie”, „powinno”, „oczekuje się”, „planuje się”, „zamierza się”, „przewiduje się”, „uważa się”, „szacuje się”, „potencjalny” lub „w dalszym ciągu” i podobnych wyrażen. Faktyczne wyniki bądź wydarzenia mogą się istotnie różnić od przedstawionych w takich stwierdzeniach za sprawą m.in. (i) ogólnych uwarunkowań ekonomicznych, w tym w szczególności uwarunkowań ekonomicznych w zakresie podstawowej działalności lub na podstawowych rynkach Grupy Euler Hermes, (ii) kształtowania się rynków finansowych, w tym rynków wschodzących, a także zmienności rynków, ich płynności i zdarzeń kredytowych, (iii) częstotliwości i wielkości szkód ubezpieczeniowych, w tym szkód wynikających z katastrof naturalnych oraz rozwoju wydatków szkodowych, (iv) wskaźników utrzymania polis, (v) zakresu niespłacenia kredytów, (vi) poziomów stóp procentowych, (vii) poziomów kursów walutowych, w tym kursu wymiany euro do dolara amerykańskiego, (viii) zmian konkurencyjności, (ix) zmian w przepisach prawnych i regulacjach, w tym konwergencji monetarnej i Europejskiej Unii Monetarnej, (x) zmiany w polityce banków centralnych i/lub rządów innych krajów, (xi) wpływu przejęcia spółek, w tym związanych z tym kwestii integracji, (xii) reorganizacji i (xiii) ogólnych czynników konkurencyjności, w każdym przypadku na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Prawdopodobieństwo wystąpienia bądź natężenia wielu z tych czynników może okazać się większe w wyniku działań terrorystycznych i ich konsekwencji. Grupa nie jest zobowiązana do uaktualniania żadnych odnoszących się do przyszłości stwierdzeń.