



Strategia rozwoju firmy UNIMIĘS w kontekście zmian w systemie dystrybucji

Projekt autorski:
Krzysztof Czwartkiewicz

Cel zmian:



- Dynamiczne zwiększanie sprzedaży produktów UNIMIĘS
- Poprawa rentowności producenta (UNIMIĘS)
- Stworzenie systemu dystrybucji w oparciu o istniejących i nowych partnerów handlowych (powołanie spółki akcyjnej w II etapie)
- Uruchomienie dodatkowych przychodów w obszarze dystrybucji
- Wprowadzenie w II etapie firmy dystrybucyjnej UNIMIĘS TRADE na giełdę- dalszy rozwój (wzrost przychodów)
- Sprzedaż całego projektu (5 lat)

OBECNIE

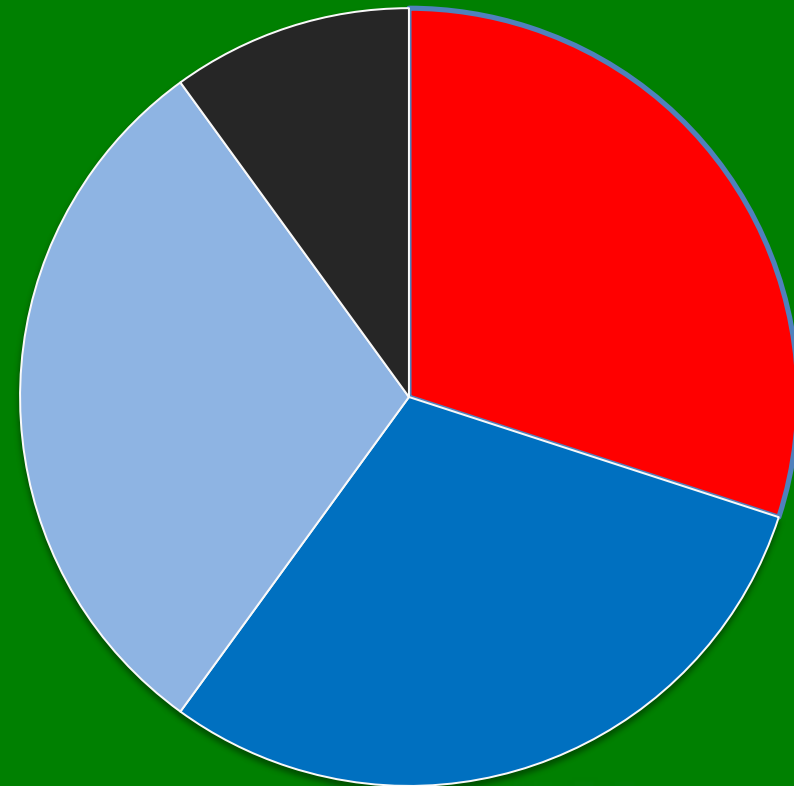


- Produkcja wędlin oraz wyrobów mięsnych
- Sprzedaż 100% wytworzonych produktów
- Własne służby sprzedaży
- Własny transport
- Sieć własnych sklepów (w budowie)



OBECNIE SPRZEDAŻ

- Kanał nowoczesny 30%
- Hurt 30%
- Tradycyjny 30%
- Własny (sklepy) 10%



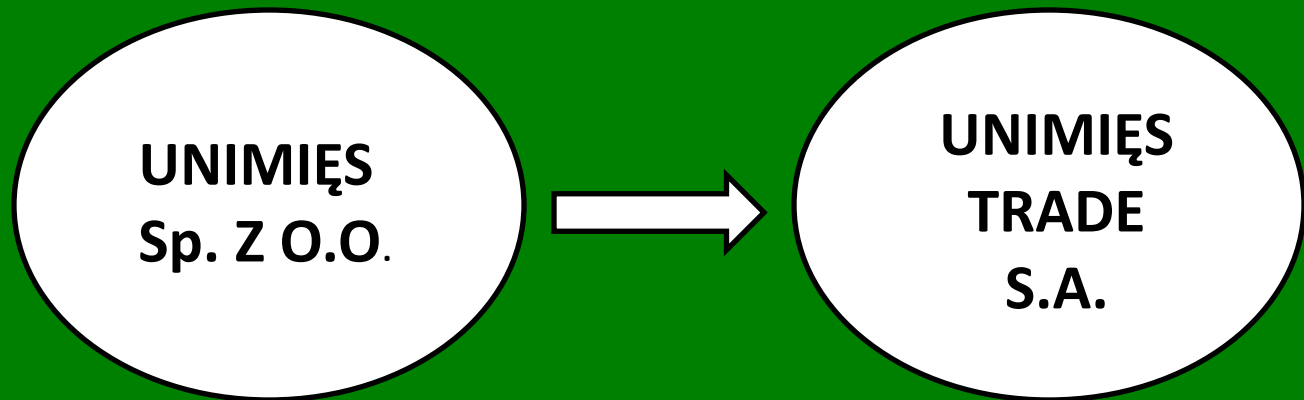
Projekt autorski:
Krzysztof Czwartkiewicz

Unimięś po zmianach



ETAP I

- Powołanie spółki akcyjnej w obszarze dystrybucji Unimięś Trade S.A. przez producenta



Projekt autorski:
Krzysztof Czwartkiewicz



- 51% akcje UNIMIĘS
- 49% akcje Wybrani partnerzy handlowi

**UNIMIĘS
Sp. z o.o.
100%**



**51%
UNIMIĘS**

**49%
Dystrybutorzy**

Cele handlowe UNIMIĘS Trade S.A



- Sprzedaż produkcji UNIMIĘS
- Usługi logistyczne w zakresie dostaw produktów typu „fresh” z wykorzystaniem obecnego transportu
- Dystrybucja produktów typu „premium” o wysokiej rentowności zewnętrznych firm (Małopolski Smak, indywidualni producenci, produkty ECO)
- Zwiększenie potencjału handlowego poprzez poszerzenie oferty

Cele biznesowe dla producenta



- Budowa silnego (zależnego) systemu dystrybucji firmy UNIMIĘS
- Powiązanie dystrybutorów w sposób pośredni z producentem (akcje)
- Osiągnięcie efektu wzrostu sprzedaży (umowy gwarantowane z wybranymi dystrybutorami w zamian za akcje)
- Zwiększenie rentowności producenta (przesunięcie części kosztów do firmy dystrybucyjnej)

Co zyskują akcjonariusze UNIMIĘS Trade?



- Bezpieczeństwo handlowe (silna „druga noga” w ich biznesie)
- Posiadają udziały (akcje) w firmie dystrybucyjnej produc.
- Wpływ na działania producenta
- Są powiązani z producentem w sposób biznesowy, a nie tylko handlowy
- W perspektywie mogą zdyskontować objęte akcje
- Stają się partnerem ogólnopolskiego projektu

II Etap - 2014



- Przygotowanie UNIMIĘS Trade do wejścia na giełdę N-conect
- Określenie celów emisji akcji (dodatkowi partnerzy, kapitał)
- Wdrożenie emisji
- Wprowadzenie giełda (debiut)

III Etap - 2017



Sprzedaż/ Wyjście



UNIMIĘS
UNIMIĘS Trade S.A

Projekt autorski:
Krzysztof Czwartkiewicz