CĂTRE: **BURSA DE VALORI BUCUREȘTI (BVB)**
ADRESA: **Bulevardul Carol I 34-36, București, cod postal 020922**

AUTORITATEA DE SUPRAVEGHERE FINANCIARĂ
Sectorul Instrumente și Investiții Financiare
Direcția Emitenți, Monitorizare Tranzacții și Abuz pe Piață
Splaiul Independenței nr. 15, sector 5, București

COMUNICAT

Aquila Part Prod Com S.A. (simbol piață "**AQ**") informează acționarii și investitorii cu privire la prima participare a Aquila la conferința Wood & Company Frontier Investor Days care s-a desfășurat în perioada 15-16 septembrie la București.

Prezentăm în comunicatul de presă anexat un sumar al discuțiilor avute în cadrul conferinței.

Cătălin Vasile
Director General

COMUNICAT DE PRESĂ
Aquila țintește dublarea EBITDA în 5 ani, prin evoluție organică și achiziții.

Compania vizează achiziția unor producători de branduri de top, complementare cu portofoliul actual, și cu posibile sinergii la nivel de distribuție

Ploiești, 6 octombrie 2022 – **Aquila**, unul dintre liderii pieței de distribuție de bunuri de larg consum, țintește dublarea EBITDA în următorii cinci ani, atât prin creștere organică, cât și prin achiziția de companii cu un nivel ridicat al indicatorului, anunță oficialii companiei în cadrul conferinței Wood & Company Frontier Investor Days.
„Avem un istoric de creștere consistentă în business, cu o rată medie de creștere anuală a veniturilor de 26% în ultimii 3 ani. În plus, înregistrăm o creștere a EBITDA de 2.6 ori în 2021, față de 2018, atât prin evoluție organică, cât și prin achizițiile efectuate. Dublarea EBITDA în următorii 5 ani este un obiectiv esențial al strategiei noastre, deoarece ne propunem să creștem și să optimizăm, în continuare, business-ul, atât prin creștere organică, cât și prin achiziții – acolo, ținta de EBITDA este mai mare decât media noastră actuală. Îmbunătățirea marjelor este una dintre direcțiile importante din strategia noastră, alături de creșterea organică și prin achiziții, păstrând și accentul pe dezvoltarea brandurilor proprii. Ne concentrăm activ pe maximizarea expunerii în canalele cu rate de creștere mai mari, cu marje mai bune, precum HoReCa și Gas Station (benzinării)”, declară **Jean Dumitrescu, Investor Relations Director, Aquila**

Reprezentanții companiei iau în considerare achiziția unor producători de branduri de top în segmentul în care activează, complementare cu portofoliul actual de produse vândute, și analizează posibile sinergii la nivelul lanțului de distribuție.

Echilibru între mărcile proprii și vânzarea brandurilor consacrate

În ceea ce privește brandurile proprii existente în portofoliul nostru, precum Gradena sau LaMasa, ne concentrăm pe creșterea gamei de produse și a prezenței în rafturile magazinelor și în HoReCa.

„Căutăm să păstrăm permanent un echilibru între creșterile de preț și volume, respectiv să ne concentrăm pe accesibilitatea produselor noastre pentru clienți, mai ales în contextul actual al evoluției prețurilor, la nivel global", adaugă **Dumitrescu**

Produsele vândute de Aquila reprezintă mărci consacrate, din diferite categorii: produse de îngrijire personală - Rexona, Dove; dulciuri - Kinder, Rafaelo, Snickers sau Mars; cafea – Lavazza; produse de curățenie - Dero, Cif sau Cocolino; sau mâncare pentru animale de companie - Whiskas sau Pedigree.

Focus pe digitalizare și automatizare

În prezent, sistemele Aquila migrează spre soluția Microsoft Dynamics 365, pe baza experiențelor anterioare pozitive cu soluțiile ERP Microsoft, a posibilităților de personalizare a unor soluții specifice business-ului, și de conectare cu alte software-uri specializate.

Și activitățile logistice sunt planificate și monitorizate cu ajutorul unui software specializat de management - Warehouse Management System, care permite eficientizări și îmbunătățiri continue ale fluxurilor de intrare, depozitare și pregătire a comenzilor, precum și a serviciilor cu valoare adăugată, precum ambalări promoționale sau etichetări.

Compania folosește și soluții inovatoare, precum sistemul Pick-by-light - pregătirea comenzilor pe bază de culori, care au permis optimizarea productivității și care vor fi extinse, pe termen scurt și mediu, și în alte depozite cu volume importante.

Aquila și-a anunțat noile ținte în cadrul conferinței Wood & Company Frontier Investor Days. Dezvoltarea brandurilor proprii este una dintre direcțiile strategice de dezvoltare anunțate de companie, alături de aria de M&A, creșterea organică și optimizarea operațiunilor, cu accent sporit pe componenta de digitalizare.

***

Despre Aquila

Fondată în 1994 și cu o echipă de aproximativ 3.000 de angajați, Aquila este unul din liderii pieței de distribuție de bunuri de larg consum din România, operând cu succes și în Republica Moldova. Aquila oferă partenerilor săi soluții integrate de distribuție și logistică, prin vânzarea de produse și servicii complementare. Veniturile grupului au crescut cu 13%, ajungând la 1.930 milioane lei, la finalul anului 2021. Aquila a înregistrat un profit net de 71 milioane de lei la 31 decembrie 2021, în creștere cu 30% față de 2020. Mai multe informații sunt disponibile la www.aquila.ro.

Contact de presă

Silviu Nicolescu | silviu.nicolescu@oxygencomms.ro | 0735.012.243