



שיפור ניכר ברווח וברווחיות ברבעון הרביעי חותם שנה חזקה לאדמה

רבעון רביעי חזק מסיים שנה של ביצועים בולטים לטובה בענף בשנה מאתגרת

- מכירות של 650 מיליון דולר ברבעון הרביעי ושל 3,064 מיליון דולר בשנה כולה
 - צמיחה במכירות של 12.6% ברבעון ו-7.4% בשנה במונחי מטבע מקומי
 - ירידה של 3.6% ברבעון ו-4.9% בשנה במכירות בדולרים, כתוצאה מהתחזקות הדולר
- צמיחה בכמויות המכירה של 7.0% ברבעון ו-5.3% בשנה, הנובעת מכל אזורי הפעילות
- שיפור ניכר בכל סעיפי הרווח והרווחיות ברבעון הרביעי, למרות תנאי שוק קשים, הוביל לשיעורי רווח יציבים בשנה כולה
 - שיעור הרווח הגולמי עלה ב-2.6 נקודות אחוז ברבעון ל-30.0%
 - הרווח התפעולי המתואם שולש ברבעון, שיעורו עלה ב-3.2 נקודות אחוז
 - גידול של 44.5% ב-EBITDA ברבעון לסך של 76 מיליון דולר, ועלייה של 3.9 נקודות אחוז בשיעורו
- ה-EBITDA השנתי הסתכם ב-474 מיליון דולר, ושיעורו עלה מ-14.9% ל-15.5%
- המשך פיתוח הפורטפוליו עם השקת מוצרים יחודיים ומבודלים, ובעלי רווחיות גבוהה יותר בכל אזורי הפעילות
- השקת המכירות הישירות בסין וכן הפיכת אדמה לפלטפורמת המכירות הבלעדית למוצרים מפורמלים של מספר חברות סינאק

תל אביב, ישראל, מרץ 15, 2016 – אדמה פתרונות לחקלאות בע"מ דיווחה היום על תוצאותיה העסקיות לרבעון הרביעי ולשנה שהסתיימה ב-31 בדצמבר 2015.

אדמה הציגה צמיחה חזקה ברבעון הרביעי ובשנה כולה, עם עלייה בהכנסות של 12.6% ו-7.4% במונחי מטבע מקומי לעומת התקופות המקבילות אשתקד. עלייה זו נבעה מצמיחה משמעותית במכירות בשווקים מתפתחים ומהתרחבות גיאוגרפית, כמו גם ממכירות מוצרים חדשים ומבודלים. גורמים אלה הובילו לצמיחה כמותית כוללת בכל אזורי הפעילות של 7.0% ברבעון ו-5.3% בשנה כולה, למרות המשך התנאים הקשים בשווקים החקלאיים ותנאי מזג אוויר מאתגרים. הצמיחה החזקה בכמויות המכירה, יחד עם העלייה במחירים במטבעות מקומיים, קוזזו על ידי הירידות הניכרות בשערי כל המטבעות מול הדולר, מה שגרם למכירות בדולר לרשום ירידות קלות של 3.6% ברבעון ו-4.9% בשנה בהשוואה לאשתקד.

החברה הציגה שיפור משמעותי בכל מדדי הרווח והרווחיות ברבעון הרביעי. הרווח הגולמי ברבעון עלה ב-5.8%, בסך 10 מיליון דולר, המשקף עלייה משמעותית של 2.6 נקודות אחוז בשיעור הרווח הגולמי ל-30.0%, וכתוצאה מכך - שיעור רווח שנתי יציב של 31.6%. הרווח התפעולי המתואם שולש ברבעון והסתכם ב-30 מיליון דולר, עם עלייה משמעותית של 3.2 נקודות אחוז בשיעורו ברבעון ל-4.7%, וכתוצאה מכך שיפור בשיעור הרווח התפעולי השנתי ל-9.9%, המשקפים את הצמצום המתמשך והנחוש בהוצאות התפעול.



הביצועים החזקים ברבעון הרביעי הביאו לעלייה של 44.5% ב-EBITDA לסך של 76 מיליון דולר, ול-EBITDA שנתי של 474 מיליון דולר, נמוך רק ב-1% משיא החברה של כל הזמנים, כאשר שיעור ה-EBITDA השנתי עלה מ-14.9% ל-15.5%.

הרווח הנקי השתפר ב-38% ברבעון, ועם זאת ירד ברמה השנתית, עקב עלייה בהוצאות הגידור שנדרשו בשל תנודתיות המטבעות לאורך השנה.

ניהול הדוק הביא לרמות מלאי ויתרת לקוחות נמוכות בסוף 2015 מאשתקד, וכתוצאה מכך לתזרים מזומנים מפעילות שוטפת ותזרים חופשי משופרים ברבעון, ויציבים בשנה כולה.

יו"ר אדמה, יאנג שינצ'יאנג, אמר כי "הרבעון הרביעי המצוין של אדמה חתם שנה חזקה לחברה, שנה שבה הפגנו ביצועים מובילים בענף, למרות סביבת מטבעות ותנאי שוק מאתגרים. אנו מרוצים מאוד מהתוצאות, המדגישות את החוסן העסקי שלנו ואת והמחויבות של אנשינו. 2016 צפויה גם היא להיות מאתגרת, אך אנו בטוחים בדרך שלנו וממוצבים היטב למימוש הפוטנציאל בשוק".

נשיא ומנכ"ל אדמה, חן ליכטנשטיין, הוסיף "אנו מרוצים מהביצועים לאורך השנה בכל אזורי הפעילות המרכזיים שלנו, כפי שהם משתקפים בטרנספורמציה של סל המוצרים המבודל שלנו ובצמיחה הכמותית של מוצרי איכות. גם בתקופות מאתגרות אלה אנו נשארים ממוקדים במימוש האסטרטגיה שלנו, תוך שיפור מתמשך באיכות עסקינו, העמקת הקשר שלנו עם החקלאים והלקוחות, וחיזוק סל המוצרים, לצד התקדמות להשגת יעדינו בסין".

תמצית נתונים כספיים

		שנת 2014		שנת 2015		רבעון 4 2014		רבעון 4 2015		מתואם, במיליוני \$
% שינוי בדולר ארה"ב	% שינוי במטבע מקומי			% שינוי בדולר ארה"ב	% שינוי במטבע מקומי					
-4.9	+7.4	3,221	3,064	-3.6	+12.6	674	650	הכנסות		
-5.4		1,025	970	+5.8		185	195	רווח גולמי		
		31.8%	31.6%			27.4%	30.0%	שיעור רווח גולמי		
-3.3		313	303	+193.0		11	30	רווח תפעולי (EBIT)		
		9.7%	9.9%			1.5%	4.7%	שיעור רווח תפעולי		
-17.9		151	124	+37.7		-33	-20	רווח נקי		
-1.2		480	474	+44.5		53	76	EBITDA		
		14.9%	15.5%			7.8%	11.7%	שיעור EBITDA		

סעיפי הרווח וההפסד לשנת 2015 המוצגים בטבלאות לעיל כוללים התאמות בגין: שערך של אופציות לאגרות חוב, רווח הון ממכירת קניין רוחני, הפרשה למס בגין אירוע משנת 1985 והפרשות בגין הסכם פרישה מוקדמת של עובדים משנת 2010. סעיפי הרווח וההפסד לשנת 2014 המוצגים בטבלאות לעיל כוללים התאמות להוצאות חד פעמיות הקשורות בגין הסכם פרישה מוקדמת של עובדים בשנת 2010 ובגין הוצאות הכנה להנפקה.

עדכון עסקי

החברה ממשיכה לממש את יעדיה האסטרטגיים, הכוללים פיתוח והעמקת הגישה השיווקית ומערך המכירות שלה, שיפור סל המוצרים ובידול, חיזוק המותג הגלובלי וביצוע השילוב העסקי בסין, הכולל בניית הפעילות המסחרית והתפעולית.

פיתוח סל המוצרים: החברה המשיכה בבידול סל המוצרים במהלך השנה, תוך הפניית משאבי מחקר, פיתוח ורישוי לטובת מוצרים ייחודיים ומבודלים בעלי ערך מוסף גבוה יותר. אדמה השיקה מוצרים חדשניים ומוגני פטנט כגון NIMITZ™ ו-BREVIS™ במספר מדינות



מפתח באמריקות, אוסטרליה ואירופה, וכן בישראל. החברה רשמה מאות רישויים חדשים ברחבי העולם.

שיווק ואסטרטגית מוצר: החברה מיישמת גישה שיווקית חדשה המסייעת בידה להעמיק את הקשר ישיר עם החקלאים, אשר יושמה במספר שווקים מרכזיים ב-2015 וצפויה להתרחב ל-20 מדינות נוספות בשנתיים הקרובות. תחומי השיווק ואסטרטגיית המוצר אוחדו לאחרונה לחטיבה אחת, כדי להבטיח תיאום מירבי בין יחידות המכירה ליחידות האמונות על סל המוצרים והתפעול הגלובלי.

תפעול: במהלך הרבעון הרביעי חוברו מפעלי החברה המרכזיים בישראל, באשדוד ובנאות חובב, לתחנות כוח עצמאיות המופעלות בגז טבעי, מהלך שצפוי להביא לשיפור בהשפעה הסביבתית של החברה וכן לחסכון בעלויות אנרגיה. החברה השיקה מתקני ייצור מרכזיים בנאות חובב וביניהם מתקן הייצור של NIMITZ™, וקווי ייצור חדשים במתקן לייצור RIMON™, קוטל חרקים מבודל.

בנייה ואינטגרציה בסין: החברה ממשיכה לממש את היעדים האסטרטגיים שלה בסין, ובפרט בבניית הפעילות המסחרית והתפעולית במדינה. במהלך השנה החלה הקמת מערך המכירות של החברה תוך גיוס עשרות אנשי מכירות, ובתחילת 2016 הושקה פעילות המכירות הישירה. כמו כן, החברה הופכת לפלטפורמת ההפצה הבלעדית של מוצרים מפורמלים של חלק מחברות קבוצת סינאק. בצד התפעולי, בניית מרכז הפורמולציה והאריזה החדשני של החברה בעיר הואיאן מתקדמת, והמפעל צפוי להתחיל בפעילות בסוף שנת 2016. אדמה ממשיכה לפעול ביחד עם בעלי מניותיה לקידום עסקת החיבור עם סונדה, שהוכרזה במהלך הרבעון השלישי.

סביבה מקרו-כלכלית

תוצאות החברה הושגו למרות אתגרים מקרו-כלכליים שהשפיעו לשלילה על החברה והענף כולו.

התחזקות הדולר האמריקאי: לירידות בשערי המטבעות לעומת הדולר האמריקאי במהלך השנה היתה השפעה שלילית על המכירות הדולריות של כל החברות בענף, ובכלל זה אדמה. השפעות משמעותיות אלו קוזזו על-ידי החברה במידה מסוימת בדרך של גידור מטבעות, וכן בשל ההשפעה החיובית של הירידות בשערי המטבעות על עלויות החברה.

אתגרים מקרו-כלכליים בברזיל: השפעת המשבר הפוליטי והכלכלי בברזיל על תוצאות החברה והענף במחצית השנייה של 2015 הייתה ניכרת, עקב המשקל העונתי הגבוה של ברזיל בתקופה זו. המשבר בברזיל בא לידי ביטוי בירידה החדה בשער הריאל הברזילאי אל מול הדולר ובהורדת דירוג האשראי של ברזיל אל מתחת לדירוג השקעה, מה שהוביל לירידה בהיקף האשראי הזמין ללקוחות. לפיכך הושפעו תוצאות החברה בברזיל מקצב גבייה איטי יותר ועלות גבוהה של הגנות מטבע. במחצית השניה של השנה נקטה החברה בצעדים יזומים כדי להקטין את החשיפה למטבע ולאשראי לקוחות בברזיל, גם על ידי המנעות מביצוע הזמנות המצויות בידה, מה שסייע לה לצמצם את יתרת הלקוחות לרמה הנמוכה מזו של שנת 2014.

מחירים נמוכים של הסחורות החקלאיות: רמות נמוכות של מחירי הסחורות החקלאיות המרכזיות בשנתיים האחרונות גרמו לפגיעה ברווחיות החקלאים, אשר בצירוף רמות המלאי הגבוהות יחסית בצינורות ההפצה הובילו להמשך האטה בביקושים לחומרי הגנת הצומח.



למרות תנאים מאתגרים אלה, צמחה אדמה בכמויות המכירה בשל השקת מוצרים חדשים והרחבת פעילות המכירות בשווקים קיימים וחדשים, הן ברבעון הרביעי והן בשנת 2015 כולה.

פירוט הכנסות לפי אזורים ברבעון ובשנה

% שינוי בדולר ארה"ב		% שינוי במטבע מקומי		שנת 2014	שנת 2015	% שינוי בדולר ארה"ב		% שינוי במטבע מקומי		רבעון 4 2014	רבעון 4 2015	מתואם, מיליוני \$
-6.0	+2.9	1,187	1,116	-5.8	+7.6	140	132	אירופה				
+5.2	+6.0	545	573	+9.4	+9.7	134	147	צפון אמריקה				
-10.5	+16.6	822	736	-9.9	+20.2	265	238	אמריקה הלטינית				
-2.1	+5.8	373	366	-5.7	+0.2	81	76	הודו, מזרח תיכון ואפריקה				
-7.0	+4.1	294	273	+3.9	+14.3	54	57	אסיה פאסיפיק				
-4.9	+7.4	3,221	3,064	-3.6	+12.6	674	650	סה"כ				

אירופה: מכירות החברה באירופה צמחו ב-7.6% ברבעון וב-2.9% בשנה במונחי מטבע מקומי בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, חרף תנאי מזג אוויר יבשים בחלק מהמדינות באזור. צמיחה זו הושגה בשל עליה כמותית משמעותית הנובעת מהשקת מוצרים חדשים והעמקת הפעילות בשווקים, אשר קוזזה במידת מה על ידי שחיקה במחירי המכירה. במונחי דולר, מכירות החברה באירופה ירדו ב-5.8% וב-6.0% ברבעון ובשנה, בהתאמה, בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, כתוצאה מירידת שערי החליפין של המטבעות המקומיים.

תוצאות החברה באירופה הושפעו לשלילה מהקטנת מכסות של סלק סוכר בחלק הצפוני של אירופה ועל ידי בצורת במדינות במרכז אירופה. יחד עם זאת החברה הגיעה לביצועים חזקים בדרום מזרח היבשת, באיטליה ובאוקראינה, בשל מיקוד במוצרים מבודלים ובלקוחות מפתח. החברה המשיכה לשפר את תמהיל המוצרים שלה והשיקה במדינות מרכזיות ביבשת את ה-BREVISTM, מוצר חדשני ומוגן פטנט המסייע ליבול של פירות גדולים ואחידים יותר.

צפון אמריקה: מכירות החברה בצפון אמריקה צמחו ב-9.7% ברבעון וב-6.0% בשנה במונחי מטבע מקור בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, וזאת חרף תנאי השוק המאתגרים ובכלל זה בצורת קשה בקנדה. עליה זו במכירות נבעה מהמשך הגדלת פעילות מול לקוחות מרכזיים וכן מהשקת מוצרים נוספים, גורמים אשר הובילו לצמיחה כמותית משמעותית הן ברבעון והן בשנה. במונחי דולר, וחרף שחיקת הדולר הקנדי ב-16.3% במהלך שנת 2015, מכירות החברה בצפון אמריקה צמחו ב-9.4% ברבעון וב-5.2% בשנה בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד.

החברה העמיקה את מערך השיווק והמכירות שלה בארה"ב, במטרה לחזק את הקשר ולייצר ביקוש בקרב חקלאים בגידולים עם ערך מוסף גבוה. החברה השיקה בין השאר את ה-NIMITZTM, שהינו מוצר חדש ומוגן פטנט המפשט את תהליך הטיפול בנמטודות קרקע. כמו כן רשמה החברה מגמה חיובית בתחום המוצרים להגנת הצומח לשימושים שאינם חקלאיים וזאת כתוצאה ממימוש האסטרטגיה שלה לחיזוק הגישה הישירה לשוק והשקת מוצרים מבודלים, דוגמת ENCLAVE[®], קוטל פטריות רחב-טווח חדשני.

אמריקה הלטינית: מכירות החברה באמריקה הלטינית צמחו ב-20.2% ברבעון וב-16.6% בשנה במונחי מטבע מקור בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, וזאת על אף התנאים המאתגרים במדינות האזור, לרבות תנאי מזג אוויר קשים כתוצאה מאל ניניו, וכן המשבר המאקרו-כלכלי בברזיל אשר החרף במחצית



השנייה של שנת 2015. הגידול במכירות נבע מצמיחה כמותית וכן מהעלאה של מחירי המכירה. במונחי דולר, מכירות החברה באמריקה הלטינית ירדו ב-9.9% ברבעון וב-10.5% בשנה, באופן אשר משקף את השפעת הירידה הניכרת בשערי המטבעות המקומיים.

החברה הגיעה לביצועים טובים בקולומביה ובמדינות אחרות באזור האנדיני וכן במכסיקו, למרות שחיקת מטבעות ותנאי מזג אויר קשים.

המשבר הפוליטי והכלכלי בברזיל, אשר החריף במחצית השנייה של השנה, גרם למחסור באשראי וירידה בערך הריאל תוך תנודתיות רבה בשערו, ולעליה בסיכון החוב של המדינה ובעלויות ההגנה על יתרות מאזניות. תנאים אלו הביאו את החברה לנקוט בצעדים יזומים כדי להפחית את חשיפתה למשבר, ביניהם החלטה להימנע מביצוע חלק מן ההזמנות שהיו מצויות בידה. באמצעות פעולות אלה הצליחה החברה לשמור ואף להגדיל במידת מה את נתח השוק שלה, תוך הפחתה משמעותית של חשיפתה לסיכונים מטבע ואשראי, מה שהוביל לסיום העונה עם רמה נמוכה יותר של יתרת לקוחות מאשר ב-2014. לצד צעדים אלה החברה המשיכה להשקיע בחיזוק פעילותה השיווקית בברזיל ובגידול סל המוצרים שלה, והשיקה 4 מוצרים ייחודיים במהלך השנה.

הודו, המזה"ת ואפריקה: מכירות החברה נשארו יציבות ברבעון, בעוד המכירות בשנה כולה צמחו ב-5.8% במונחי מטבע מקור בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד. גידול זה נבע מצמיחה כמותית משמעותית כתוצאה מהשקת מוצרים מבודלים, הרחבת מכירות מוצרים שהושקו בשנה הקודמת, והתרחבות בשוקי מיקוד, והושג חרף בצורת במספר מדינות מרכזיות, ביניהן הודו ודרום אפריקה. צמיחה זו קוזזה חלקית בשל שחיקה במחירי מכירה, בעיקר של מוצרים לא מבודלים. במונחי דולר, מכירות החברה באזור ירדו ב-5.7% ברבעון וב-2.1% בשנה בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, מה ששיקף את השפעת שחיקת המטבעות המקומיים, כגון הראנד הדרום אפריקאי בשיעור של כ-35%.

בהודו השיקה החברה בהצלחה את CUSTODIA™, קוטל פטריות בעל פעולה כפולה היעיל נגד מגוון רחב של נגעים. החברה התאימה את המיקוד שלה בכל השווקים באזור, בדגש על מכירות רווחיות יותר וצמצום מכירת מוצרים פחות מבודלים, במיוחד בשווקים במערב אפריקה. כמו כן השיקה החברה בהצלחה את פעילותה בתורכיה.

אסיה-פאסיפיק: מכירות החברה באסיה-פאסיפיק צמחו ב-14.3% ברבעון וב-4.1% בשנה במונחי מטבע מקור בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד וזאת חרף בצורת קשה כתוצאה מאל ניניו במספר מדינות בדרום מזרח אסיה, כגון תאילנד. הגידול במכירות נבע מהעמקת הפעילות השיווקית והשקת מוצרים חדשים אשר הובילו לצמיחה כמותית משמעותית. במונחי דולר, מכירות החברה באסיה-פאסיפיק צמחו ב-3.9% ברבעון וירדו ב-7.0% בשנה בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד, מה ששיקף את השפעת שחיקת המטבעות המקומיים, ובמיוחד שחיקת הדולר האוסטרלי במהלך השנה ב-11%.

החברה המשיכה לבדל את סל המוצרים שלה באזור, והשיקה במהלך השנה 10 מוצרים ייחודיים, ביניהם הנמטוציד מוגן הפטנט NIMITZ™, שהושק בהצלחה באוסטרליה. החברה התאימה את המיקוד שלה במספר שווקים, הכוללים את תאילנד, וויאטנאם וקוריאה, בדגש על בניית מערכי שיווק והפצה שמשפרים את הנגישות ללקוחות קצה, וכן קידום מוצרים בעלי ערך מוסף גבוה לחקלאי. באוסטרליה וניו זילנד החברה המשיכה בתנופה חיובית, שנתמכה על ידי המותג החדש, שורת מוצרים מבודלים וחיזוק הקרבה השיווקית לחקלאים.



רווח גולמי: ברבעון הרביעי החברה הגדילה את הרווח הגולמי שלה בכל אזורי פעילותה המרכזיים, מה שהביא לגידול של 2.6 נקודות אחוז בשיעור הרווח הגולמי, בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. עליה זו נבעה משיפור בסל המוצרים של החברה, העלאת מחירי המכירה במונחי מטבע מקור, וצמיחה כמותית ניכרת, כמו גם מירידה משמעותית בעלויות הייצור והרכש, וזאת על רקע השפעת מטבע נטו שלילית.

בשנת 2015, על אף שיפור ברווחיות הגולמית במרבית אזורי פעילותה המרכזיים, הציגה החברה יציבות בשיעור הרווחיות הגולמית הכולל, וכן ירידה ברווח הגולמי בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. ירידה זו משקפת את השפעת שחיקת המטבעות המקומיים, בניכוי הגנות, אשר קוזזה ברובה על ידי צמיחה כמותית, העלאות מחירים במונחי מטבע מקומי, שיפור בסל המוצרים וכן ירידה משמעותית בעלויות הייצור והרכש.

רווח תפעולי: הרווח התפעולי שולש ברבעון והסתכם ב-30 מיליון דולר. גידול זה יחד עם עליה משמעותית של 3.2 נקודות אחוז בשיעורו ברבעון ל-4.7%, הביא לשיפור בשיעור הרווח השנתי ל-9.9%. ניהול הדוק של ההוצאות התפעוליות וההשפעה החיובית של הירידות בשערי המטבעות, יחד עם ירידה בהוצאות משתנות, גרמו לירידה משמעותית בהוצאות התפעול, הן במונחים מוחלטים והן כאחוז מהמכירות, ברבעון הרביעי ובשנה.

רווח נקי: הרווח הנקי ברבעון הרביעי, אשר לרוב הינו שלילי עקב עונתיות, הראה שיפור משמעותי של 38% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי בשנה כולה הסתכם ב-124 מיליון דולר, המשקף שיעור רווח נקי של 4.1%, נמוך רק במעט משיעורו ב-2014. הרווח הנקי בשנה הושפע באופן שלילי מעלייה בהוצאות מימון כתוצאה מעלויות גבוהות יותר של גידור פיננסי.

EBITDA (רווח לפני ריבית, מסים פחת והפחתות): ברבעון הרביעי השיגה החברה צמיחה חזקה ב-EBITDA, אשר גדל ב-23 מיליון דולר, או 44.5%, מ-53 מיליון דולר ברבעון הרביעי אשתקד ל-76 מיליון דולר. כמו כן עלה שיעור ה-EBITDA ברבעון ב-3.9 נקודות אחוז ל-11.7%. הביצועים החזקים של ברבעון הרביעי הביאו את ה-EBITDA השנתי ל-474 מיליון דולר, נמוך רק ב-1% משיא החברה של כל הזמנים שהושג ב-2014, עם עלייה בשיעור ה-EBITDA השנתי מ-14.9% ל-15.5%.

תזרים מזומנים: תזרים המזומנים של החברה השתפר באופן משמעותי ברבעון הרביעי, עם תזרים שוטף מתואם של 97 מיליון דולר ברבעון לעומת תזרים של 44 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד, ותזרים חופשי מתואם של 43 מיליון דולר ברבעון לעומת 5 מיליון אשתקד.

שיפור מתמשך בשרשרת האספקה ובניהול הגבייה, עם דגש על ניהול הדוק של סיכוני אשראי, הביאו לצמצום הן של רמות המלאי והן של יתרת הלקוחות בסוף 2015. החברה הציגה בשנה תזרים שוטף מתואם של 168 מיליון דולר בהשוואה ל-179 מיליון דולר ב-2014, ותזרים חופשי מתואם של -25 מיליון דולר בהשוואה לתזרים של -20 מיליון דולר בשנה שעברה.

מידע נוסף

ניתן למצוא את המסמכים הפיננסיים והמשפטיים, כמו גם מצגת של הדגשים הפיננסיים המרכזיים לרבעון ולשנה, באתר החברה בכתובת www.adama.com

אודות אדמה:



אדמה פתרונות לחקלאות בע"מ הינה אחת מהחברות המובילות בעולם בתחום הגנת הצומח. אנו שואפים ליצור פשטות בחקלאות ומציעים לחקלאים פתרונות ושירותים יעילים אשר מקלים עליהם ומסייעים להם לצמוח. אדמה מחזיקה באחד מסלי המוצרים המקיפים והמגוונים בעולם, המציע מוצרים מבודלים ואיכותיים להגנת הצומח. כ- 4,900 עובדי אדמה מגיעים לחקלאים ביותר מ- 100 מדינות ברחבי העולם, ומספקים להם כלים להתמודד עם עשבים, מזיקים ונגעים, ולשפר את יבוליהם. למידע נוסף אנא בקרו אותנו באתר www.adama.com ועקבו אחרינו בטוויטר ב-[@AdamaAgri](https://twitter.com/AdamaAgri).