

27 września 2007

PEKAES - nowoczesny operator logistyczny
Investor's Day



www.pekaes.com.pl

Fakty i liczby

Rok założenia firmy: 1958

Branża: lider sektora TSL, operator logistyczny z nowoczesnym i konkurencyjnym portfelem usług

Wielkość zatrudnienia: 1677

Kapitalizacja: wrzesień 2007 - 441 mln PLN / 116 mln EUR

Przychody 2006: 511 mln PLN / 138 mln EUR

Flota: 1000 jednostek transportowych

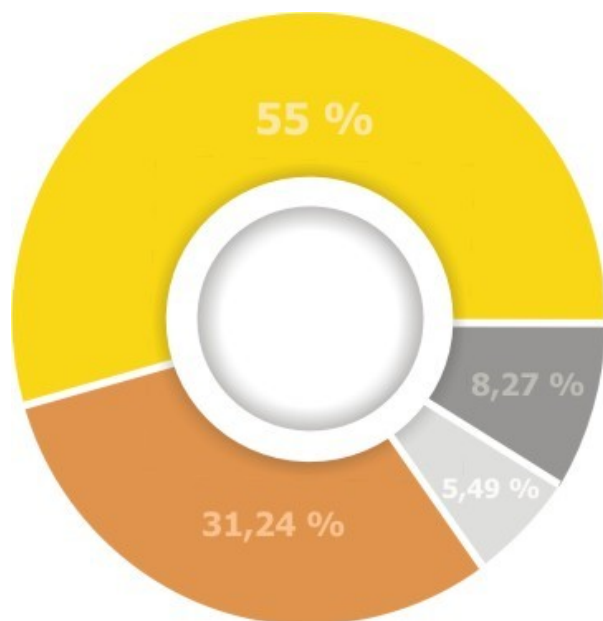
Magazyny logistyczne: 7 lokalizacji

Przedstawicielstwa w UE: Austria, Francja, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy

Kluczowe sektory: przemysł, FMCG, chemia i budownictwo, audio-video-telcom

Klienci: Arctic Paper, Arc International, Auchan, Barlinek, Cersanit, Dwory, Grupa Żywiec, IKEA, IMS AG, IP Paper, Jysk, KGHM, LG Electronics, Masterfoods, Mecalux, Michelin Polska, Ruukki Polska, Sanitec Koło, Tesco, VTS Polska, Wintech, Zakłady Chemiczne Police

Akcjonariat



AKJ CAPITAL Spółka Akcyjna Logistyka Sp.k.

Ilość akcji: 18 287 498
 Ilość głosów: 18 287 498
 Udział w kapitale zakładowym: 55 %

ING Nationale Nederlanden Polska Otwarty Fundusz Emerytalny

Ilość akcji: 1 826 474
 Ilość głosów: 1 826 474
 Udział w kapitale zakładowym: 5,49 %

Bank Gospodarstwa Krajowego

Ilość akcji: 2 749 697
 Ilość głosów: 2 749 967
 Udział w kapitale zakładowym: 8,27 %

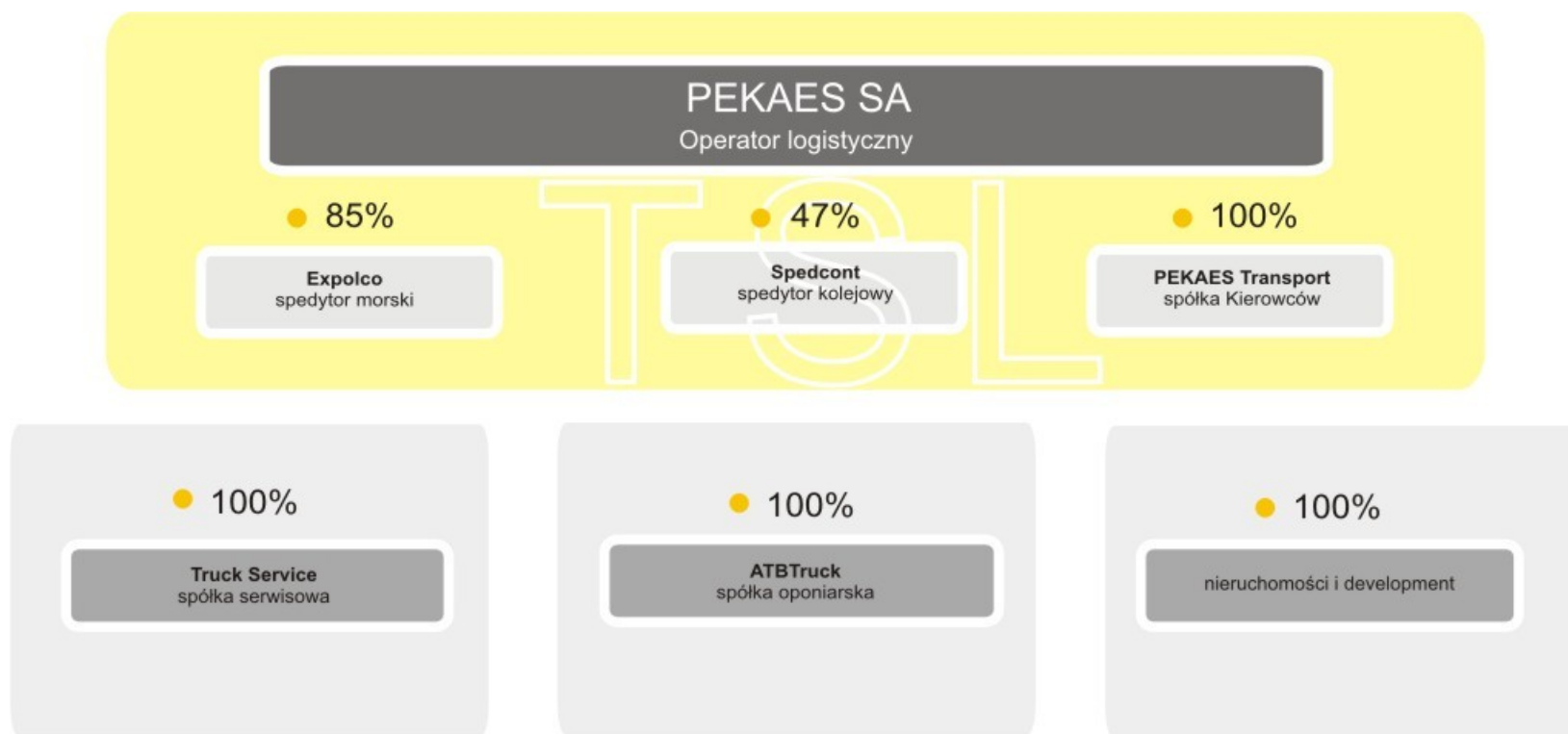
Pozostali

Ilość akcji: 10 386 331
 Ilość głosów: 10 386 331
 Udział w kapitale zakładowym: 31,24 %

Kluczowe etapy w rozwoju Firmy



Struktura zintegrowanego PEKAES

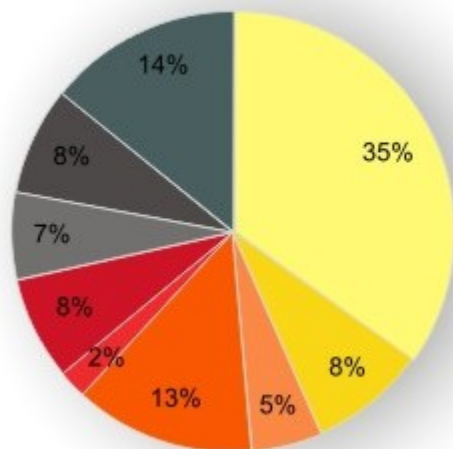


Zespół menedżerski



Struktura sprzedaży

**Przychody
styczeń-sierpień 2007**



351 mln PLN

- Przewozy całopojazdowe międzynarodowe (FTL INT)
- Przewozy całopojazdowe krajowe (FTL DOM)
- Przewozy drobnicowe międzynarodowe (LTL INT)
- Przewozy drobnicowe krajowe (LTL DOM)
- Logistyka magazynowa
- Spedycja morska i lotnicza
- Paliwo, oleje, smary
- Opony
- Inne (sprzedaż biletów promowych, sprzedaż pojazdów)

Handlowcy i Spedytorzy - poprawa efektywności

Stworzono 25 terytoriów handlowych pokrywających cały kraj a 1000 największych Klientów firmy zostało objętych opieką handlową

Budowa systemu celów dla zespołu handlowego, obejmującego sprzedaż produktów kołowych

Wdrożenia narzędzi oceny efektywności Handlowców

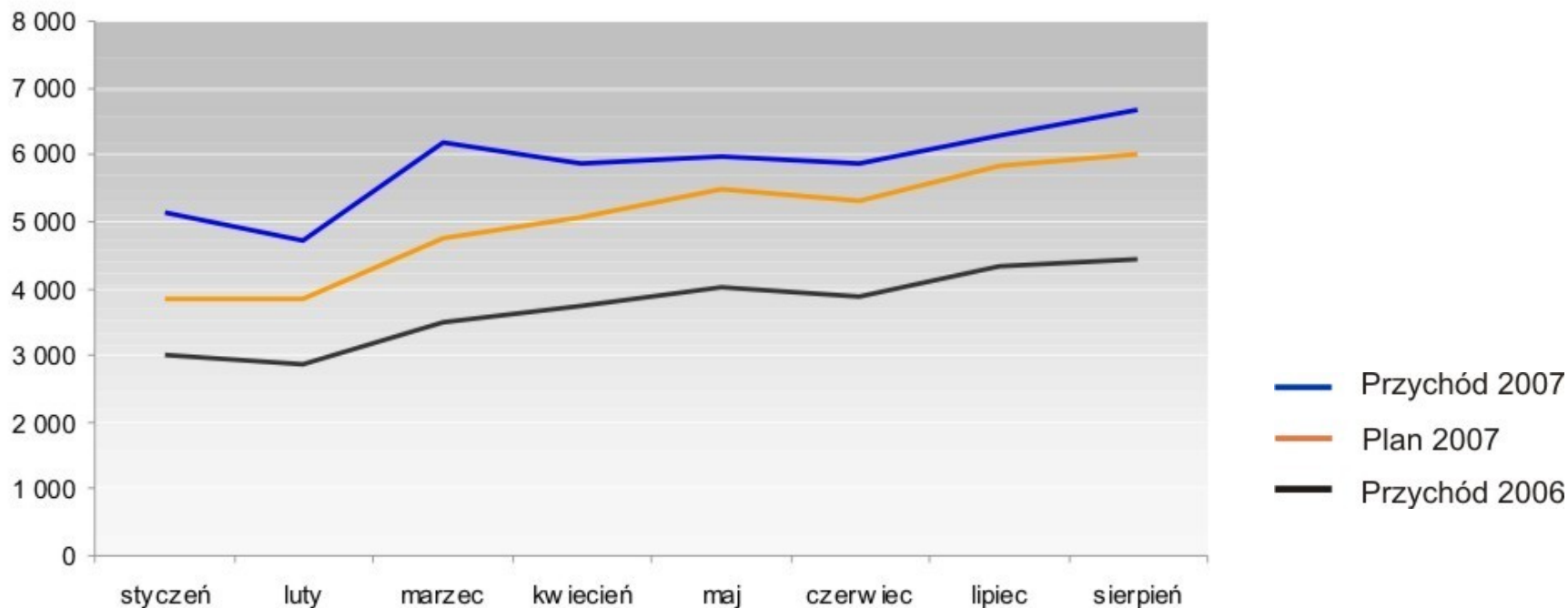
Dwa terytoria handlowe dedykowane Klientom strategicznym

Wdrożenie indywidualnego systemu celów sprzedażowych, obejmujących wszystkich spedytorów międzynarodowych

Podział Polski na 10 terytoriów spedycyjnych, liniujących się z terytoriami handlowymi i zasięgami operacyjnymi oddziałów

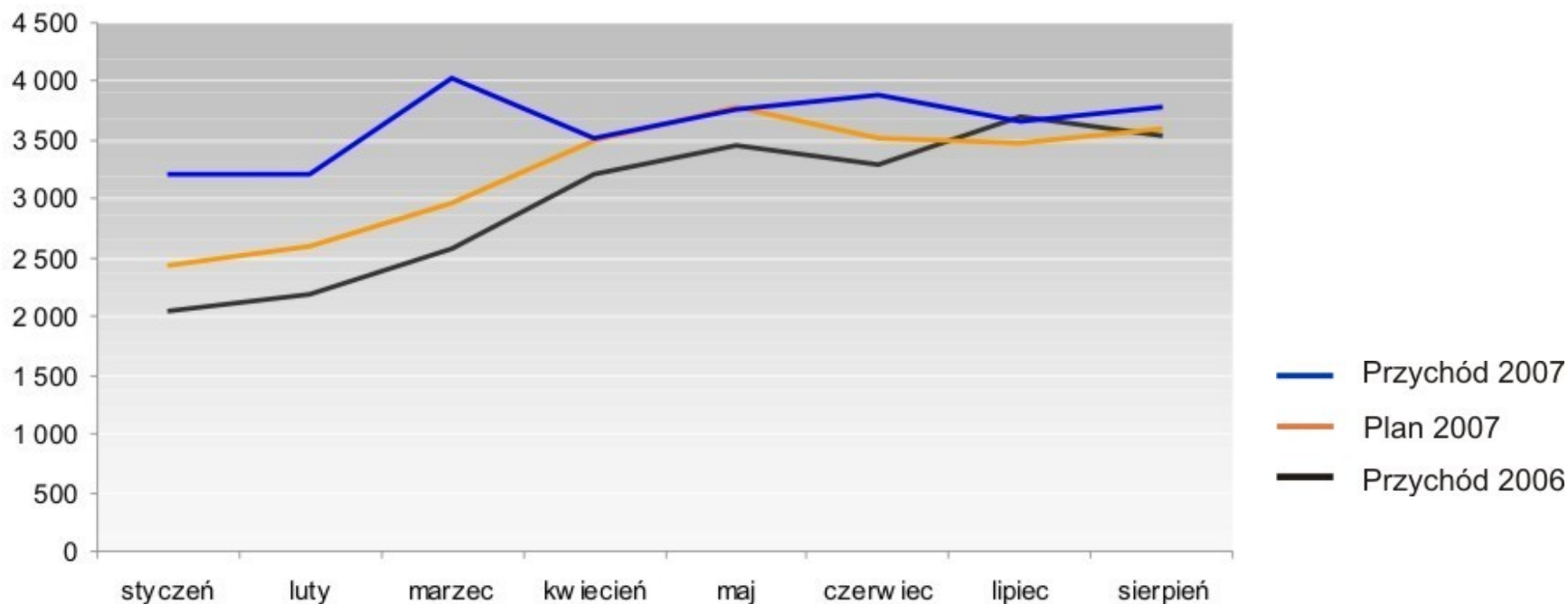
Podział Europy na obszary handlowe z biurami w VI lokalizacjach oraz z obsługującymi je grupami spedycyjnymi typu push - pull.

Pierwsze efekty zmian w dużych grupach produktowych - LTL DOM



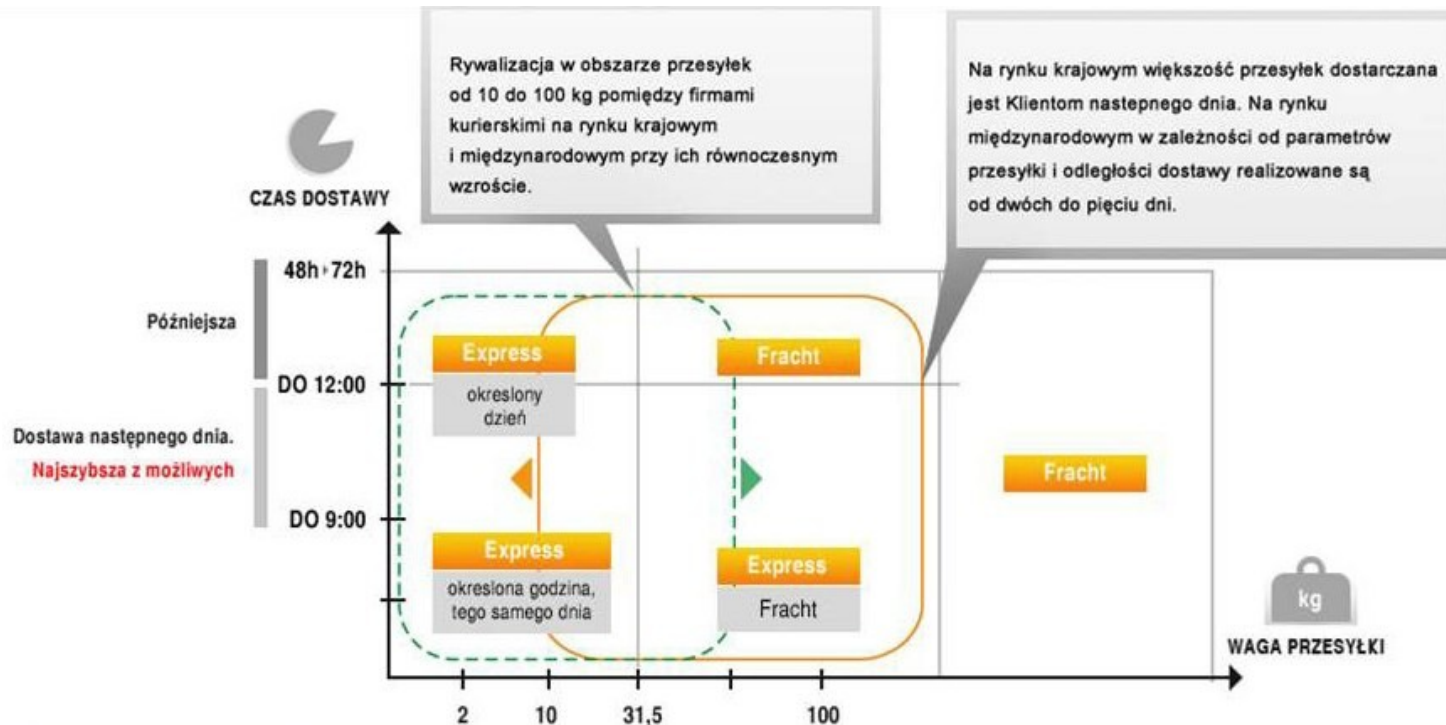
- Wzrost przychodów 2007/2006 - 57%
- Wzrost wolumenów 2007/2006 - 50%
- Wzrost rynku - 22% (źródło - Stowarzyszenie Pro Logistyka)

Pierwsze efekty zmian w dużych grupach produktowych - FTL DOM



- Wzrost przychodów 2007/2006 - 21%
- Wzrost rynku - 19% (źródło - Stowarzyszenie Pro Logistyka)

Strategia produktowa: rynek transportowy



SPECYFIKACJA PRZESYŁKI	DOKUMENTY, MAŁE PACZKI	DYSTRYBUCJA WYROBÓW GOTOWYCH	PRZEWOZY CZĘŚCIOWE I CAŁO-POJAZDOWE (MATERIAŁY, WYROBY GOTOWE)
GLÓWNI GRACZE RYNKOWI	FIRMY KURIERSKIE: DHL, UPS, Fedex, TNT, Schenker, Siódemka, OPEK	FIRMY PRZEWOZOWE: Raben, Schenker, DHL, TNT, PEKAES	FIRMY PRZEWOZOWE: Vos Logistics, Schenker, Raben, Equus, Militzer & Munch, PEKAES

Przewozy całopojazdowe w Polsce i w Europie - FTL DOM / INT



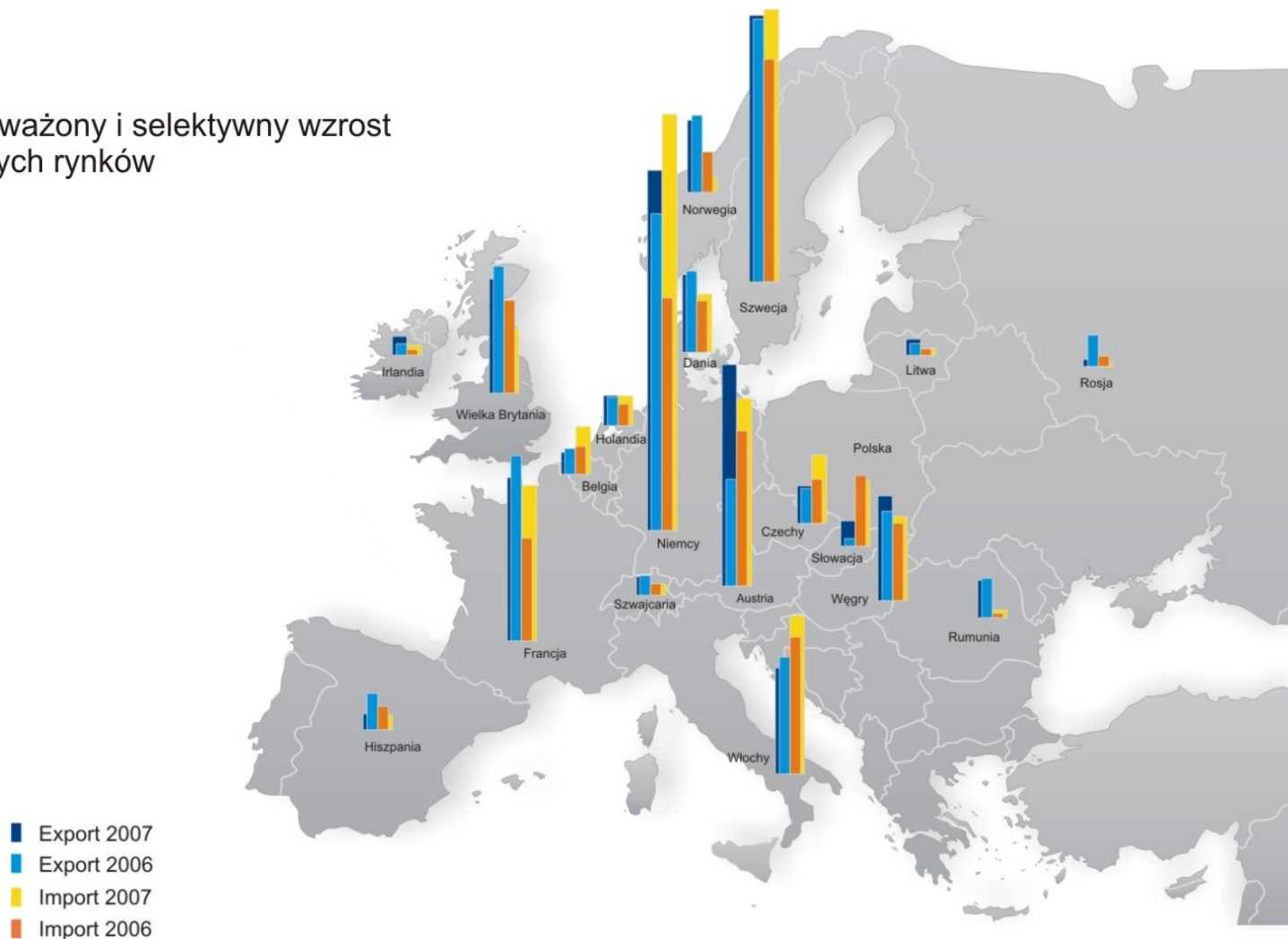
- Ładunki o wadze od 10 t do max 24 t
- Auto dedykowane dla jednego Klienta
- Jedno miejsce załadunku i jedno miejsce rozładunku
- Różne formy ładunków: na paletach, niespaletyzowane, o niestandardowych gabarytach etc.
- Przewóz ładunków wymagających dodatkowych kompetencji, innych warunków technicznych, dodatkowych zabezpieczeń: towary ADR, ładunki o kontrolowanej temperaturze transportu
- Tabor własny oraz kontraktowy - ponad 1000 jednostek
- Narzędzia IT - system zarządzania flotą, gps - Qualcomm - system monitoringu on line samochodu, Kierowcy i stanu realizacji zlecenia
- Centralne zarządzanie taborom z Błonia w skali Europy do 4Q 2006



B ← **A**
Door to door

Poprawa w zbilansowaniu wolumenów dla produktu FTL INT

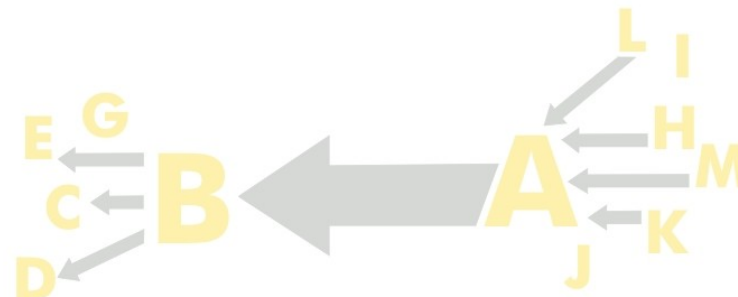
Zrównoważony i selektywny wzrost wybranych rynków



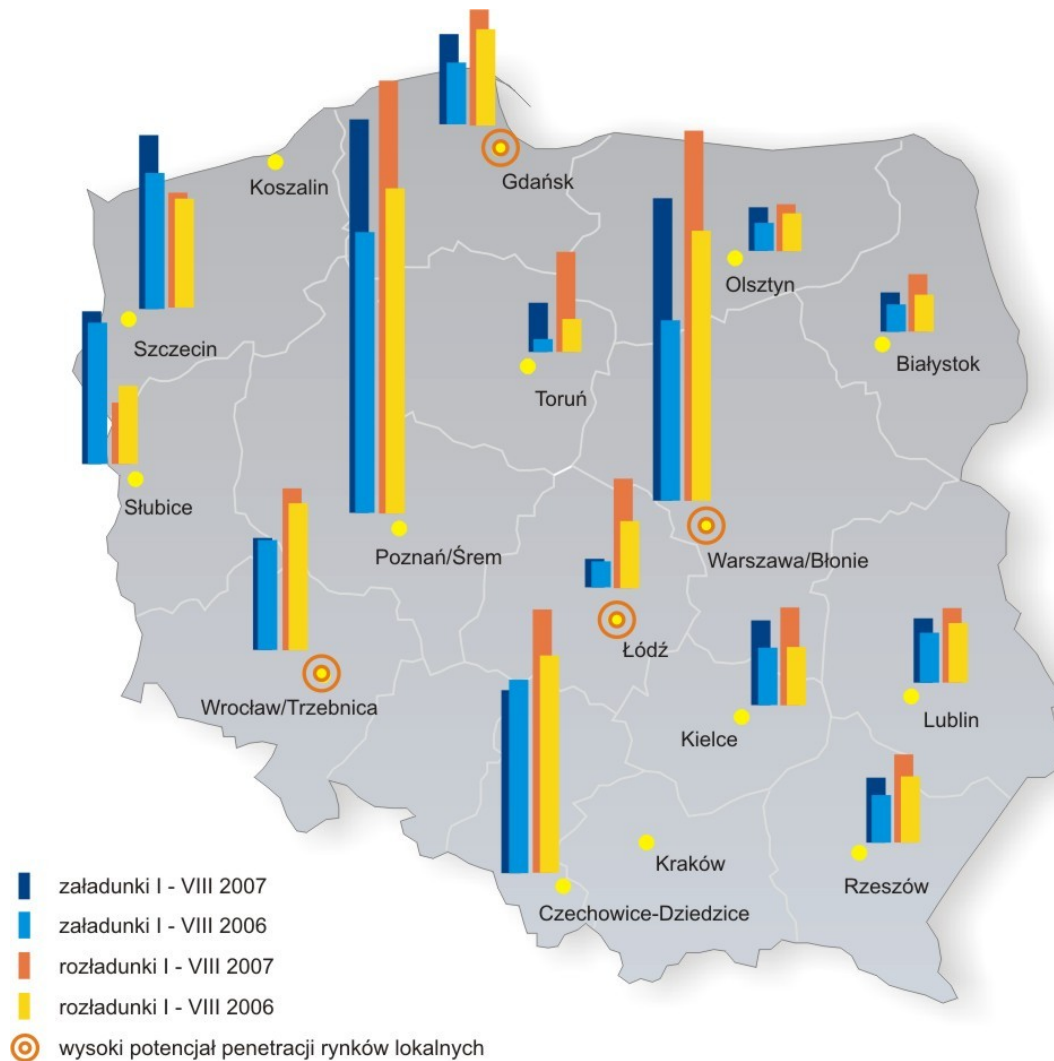
Przewozy drobnicowe w Polsce i w Europie - LTL DOM / INT



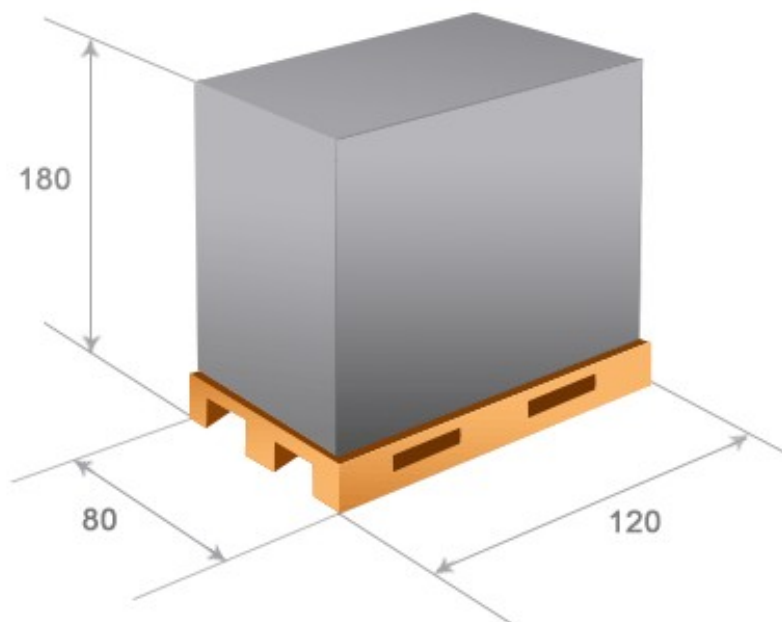
- Ładunki o wadze max 3 t
- Dostawa w kraju 24 h - następnego dnia po podjęciu.
W Europie 48 h - lub w lead timeach wynikających z cech konkretnej relacji.
- Wiele miejsc odbiorów, łączenie przesyłek w ładunki przesyłane regularnymi liniami, łączącymi terminale w sieci. Dystrybucja z terminali w wiele miejsc rozładunku.
- Ładunki na paletach, o wadze do 600 kg
- Własna sieć terminali w kraju - 15 lokalizacji; system dwóch sortów, docelowo trzech
- W większości tabor kontraktowy o różnej ładowności. W planach 2008 roku - branding podwykonawców.
- Międzynarodowa sieć 20 terminali partnerskich
- Narzędzia IT - system monitoringu przesyłek drobnicowych
- W 2007 roku wzrost przychodów ze sprzedaży produktu drobnicowego w porównaniu do 2006 roku - ponad 50%



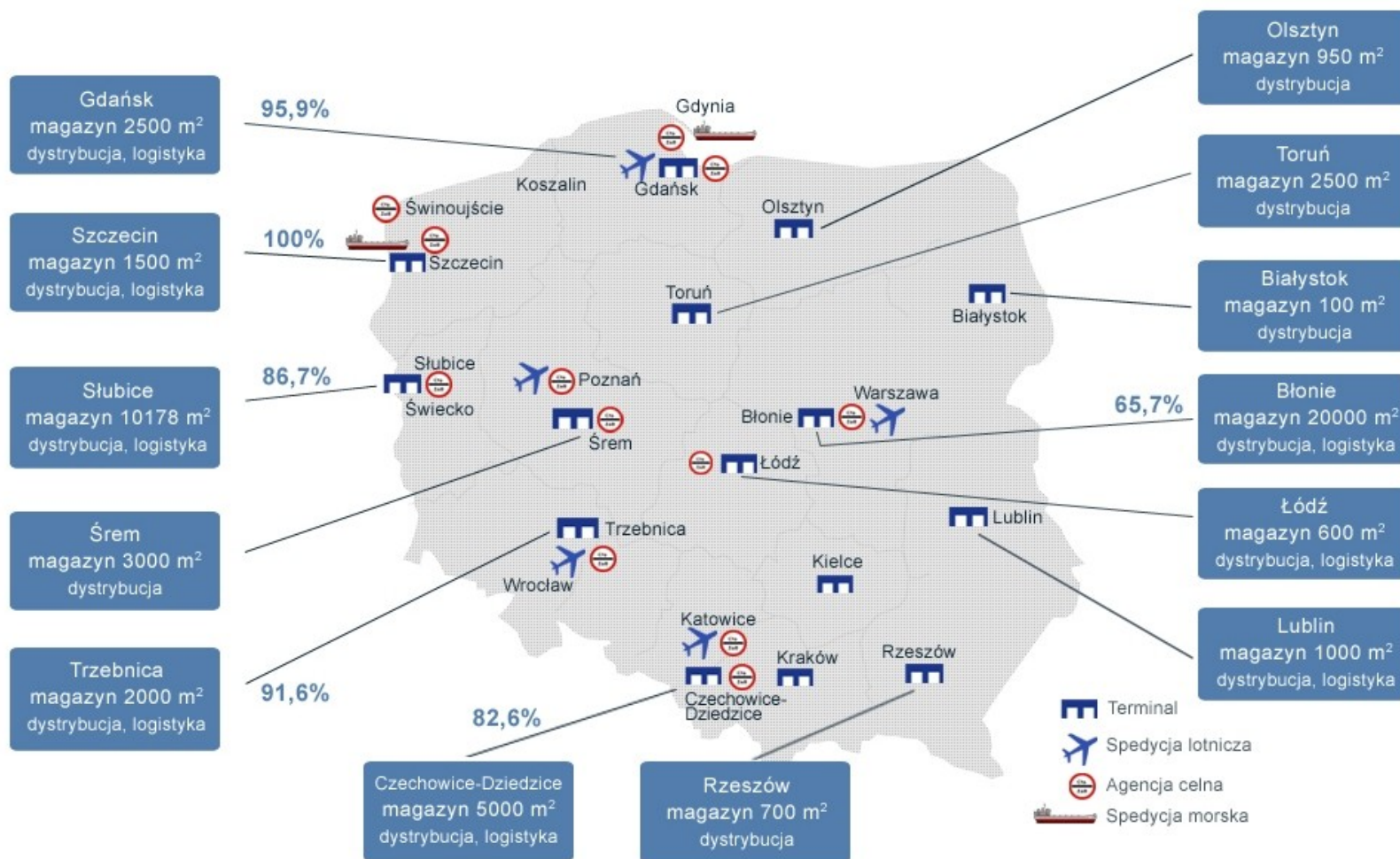
Poprawa w zbilansowaniu wolumenów dla produktu LTL DOM



- Składowanie i dystrybucja
- Kontrola stanu zapasów
- Konfekcjonowanie, etykietowanie, montaż
- Zarządzanie odpadami i opakowaniami
- Możliwość elektronicznego przesyłania danych (EDI)
- Usługi posprzedażowe i obsługa ew. zwrotów
- Logistyka produkcji oraz zarządzanie obiektem magazynowym (case Arctic Paper)
- Inne usługi spełniające dodatkowe wymagania Klienta



Aktualny poziom wykorzystania powierzchni magazynowych



Kontrakt logistyczny PEKAES i Arctic Paper



Zarządzanie CEDC Arctic Paper - 17.000 m², ponad 70 osób PEKAES: magazynierzy, spedytorzy, dystrybutorzy, menedżerowie



Logistyka produkcji oraz logistyka magazynowa dla 3 fabryk AP

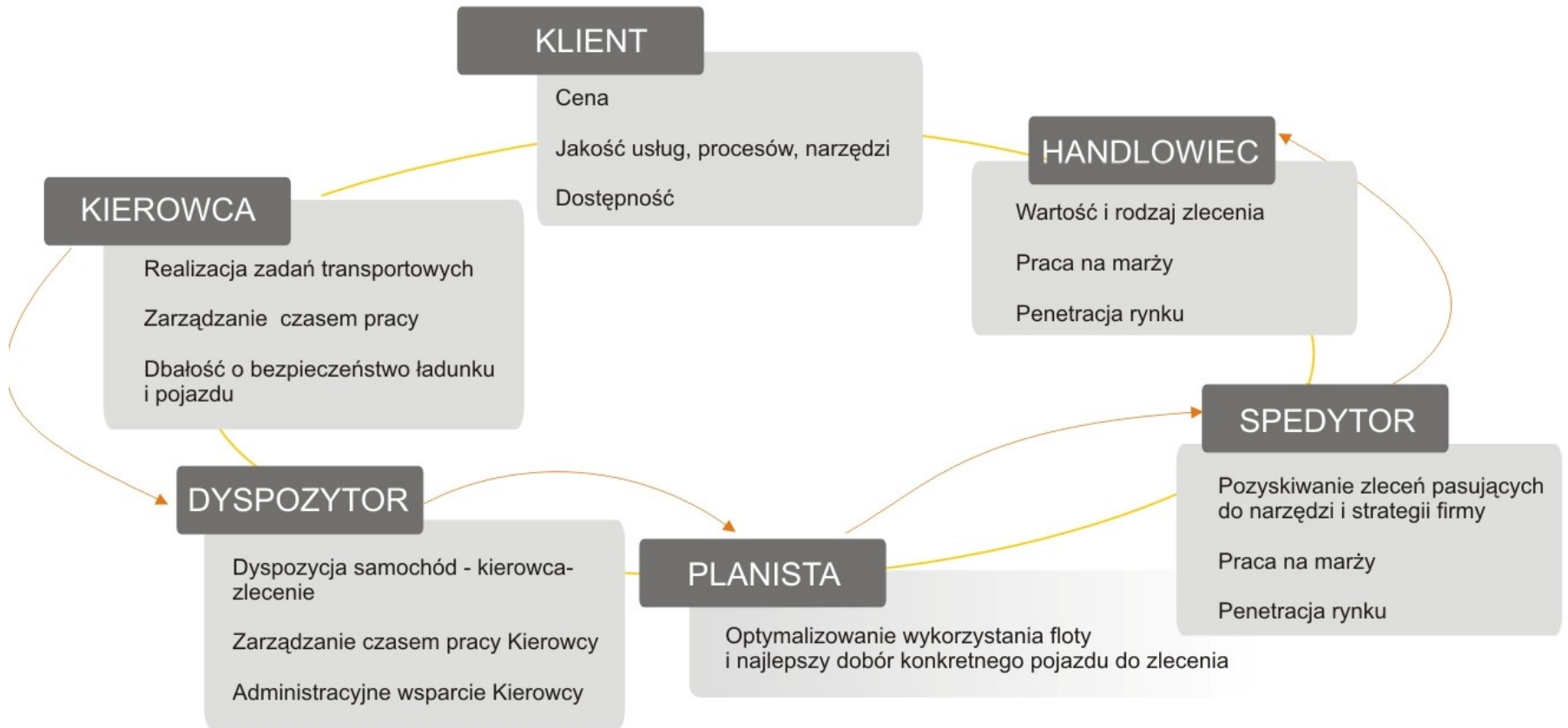
Dystrybucja w kraju oraz na wybranych kierunkach w Europie

Spedycja morska

- Dwa brandy: Expolco i PEKAES
- Całostatkowe ładunki masowe, ładunki kontenerowe, drobnica, ładunki niekonwencjonalne
- Dostawa do / z portów zagranicznych i polskich w systemie door to door
- Organizacja dodatkowych usług logistycznych, przeładunków portowych, magazynowania, składowania, pakowania, konfekcjonowania
- Profesjonalna obsługa spedycyjna i celna, aranżacja ubezpieczeń morskich
- Sieć agentów w portach na całym świecie
- Dodatkowe usługi transportowe oraz logistyczne dla ładunków obsługiwanych przez spedytorów morskich
- Bezpośrednie relacje biznesowe z armatorami w kraju i za granicą



Przebieg procesu operacyjnego



Finanse

Wyniki finansowe PEKAES

Grupa PEKAES		I-VIII 2006	I-VIII 2007	2007 vs 2006
PRZYCHODY		332 782	350 525	5,3%
KOSZTY OGÓLEM	% do sprzedaży	340 654 102,4%	342 251 97,6%	0,5%
KOSZTY PRODUKCJI SPRZEDANEJ*	% do sprzedaży	44 385 13,3%	60 892 17,4%	37,2%
PERSONEL	% do sprzedaży	64 191 19,3%	50 627 14,4%	-21,1%
BUDYNKI	% do sprzedaży	9 848 3,0%	8 919 2,5%	-9,4%
TELEKOMUNIKACJA	% do sprzedaży	3 878 1,2%	4 175 1,2%	7,7%
PODRÓŻE SŁUŻBOWE	% do sprzedaży	11 171 3,4%	9 222 2,6%	-17,5%
TRANSPORT	% do sprzedaży	72 570 21,8%	63 905 18,2%	-11,9%
MARKETING	% do sprzedaży	700 0,2%	560 0,2%	-20,0%
USŁUGI OBCE*	% do sprzedaży	113 333 34,1%	127 900 36,5%	12,9%
SOFTWARE MAINTENANCE	% do sprzedaży	862 0,3%	1 325 0,4%	53,7%
UBEZPIECZENIA	% do sprzedaży	7 508 2,3%	3 394 1,0%	-54,8%
POZOSTAŁE	% do sprzedaży	10 181 3,1%	7 456 2,1%	-26,8%
NALEŻNOŚCI NIEŚCIĄGNIĘTE*	% do sprzedaży	2 029 0,6%	3 875 1,1%	91,0%
EBITDA	% do sprzedaży	-5 277 -1,6%	11 332 3,2%	314,8%
ZYSK NETTO		-23 174	-5 973	25,8%

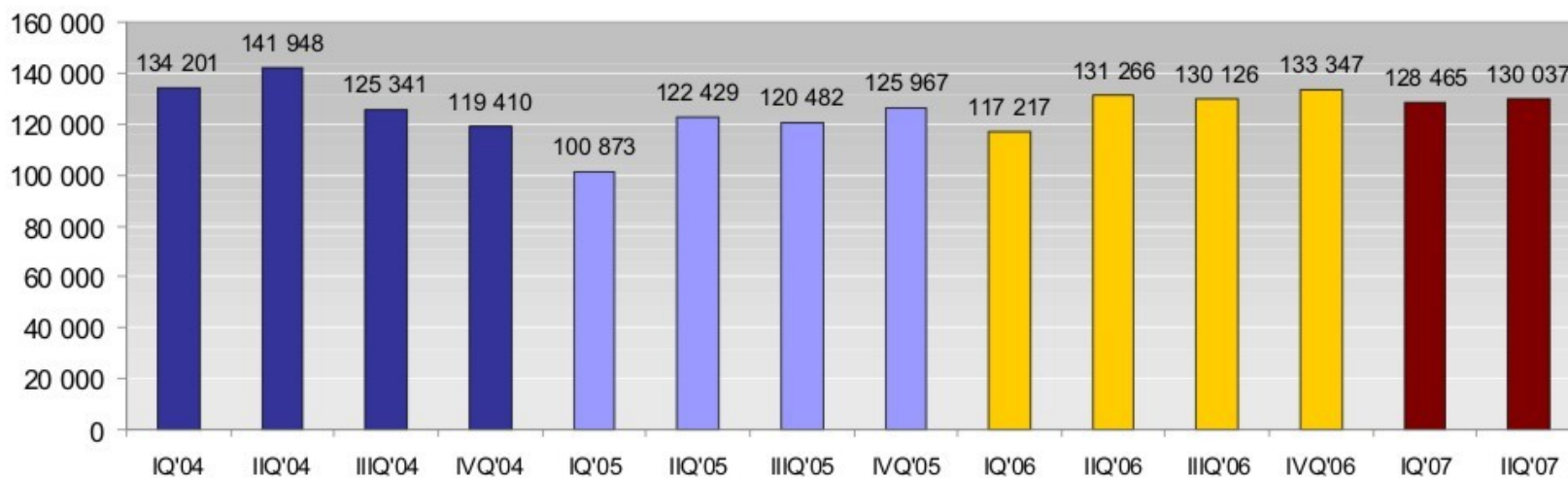
* Proporcjonalny wzrost kosztów, związany ze wzrostem przychodów

* Wzrost spowodowany wzrostem kosztów u współpracujących z PEKAES przewoźników krajowych

* Głównie ponadnormatywne zużycie paliwa / działania: wymiana taboru, nowa polityka paliwowa

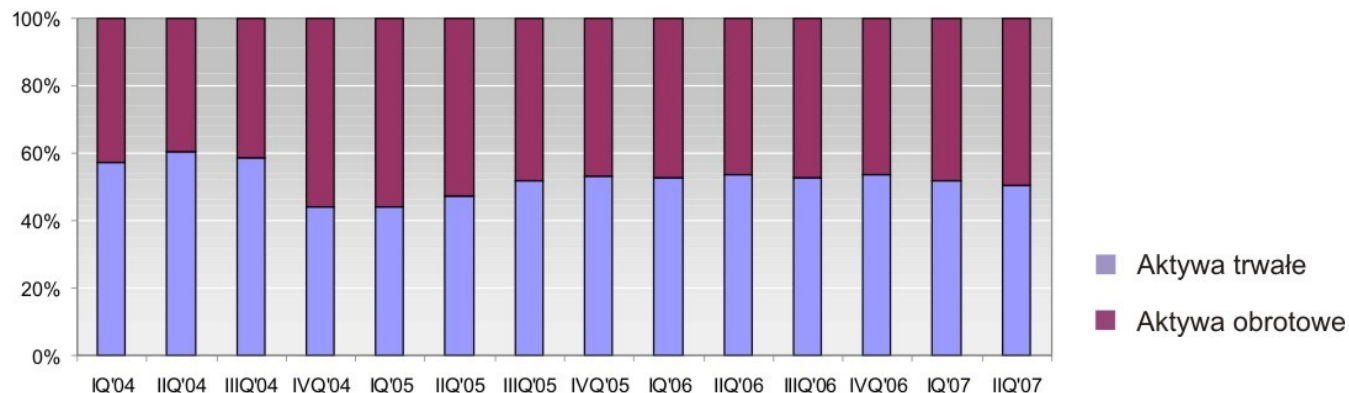
Wybrane dane finansowe w tys. PLN (1/4)

Przychody netto ze sprzedaży

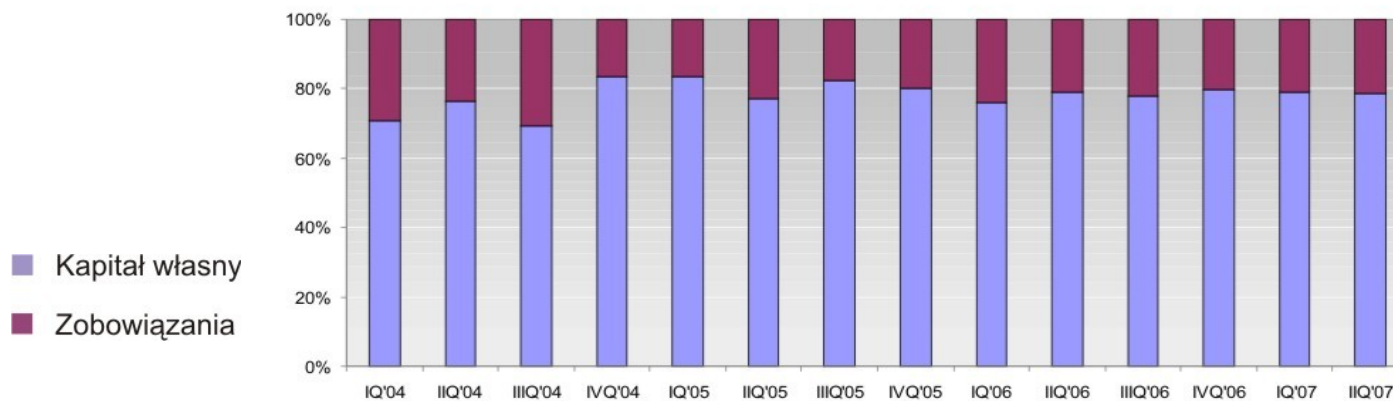


Wybrane dane finansowe (2/4)

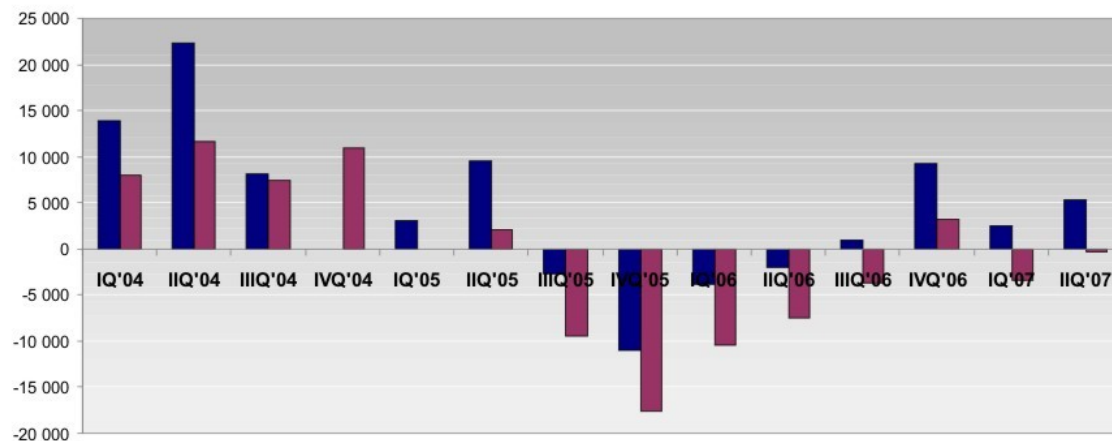
Struktura aktywów



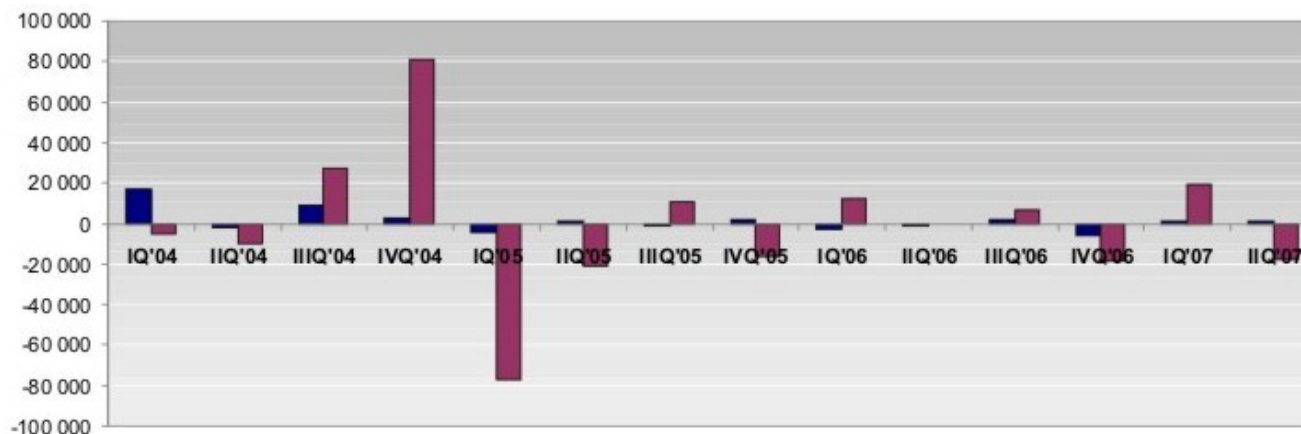
Struktura pasywów



Wybrane dane finansowe (3/4)



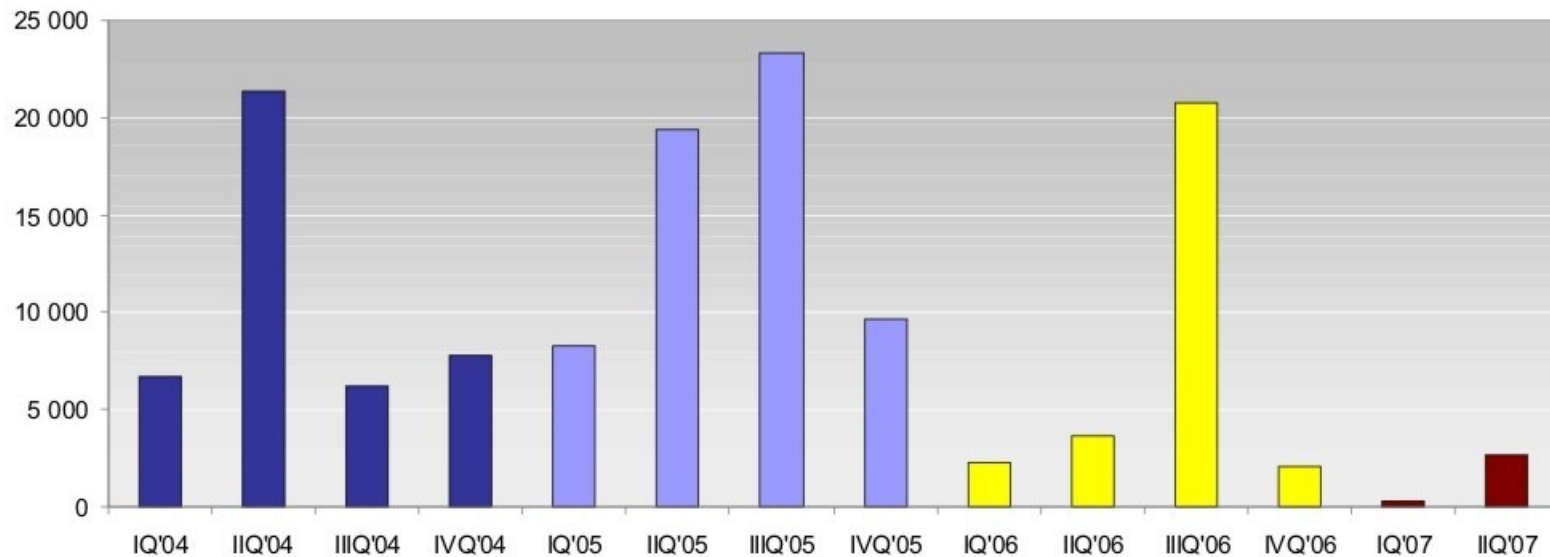
■ EBITDA
■ Zysk (strata) netto



■ Przeływy pieniężne netto z działalności operacyjnej ■ Przeływy pieniężne netto, razem

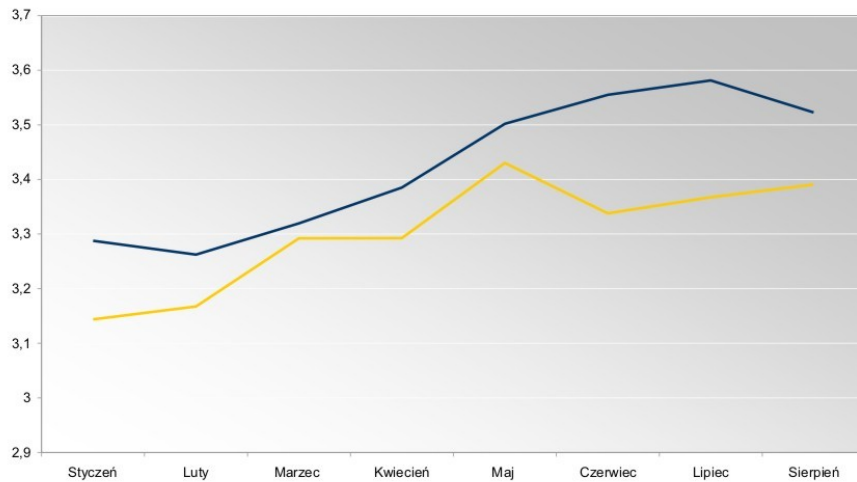
Wybrane dane finansowe (4/4)

Wydatki inwestycyjne



Kształtowanie się ceny paliw i kursu euro

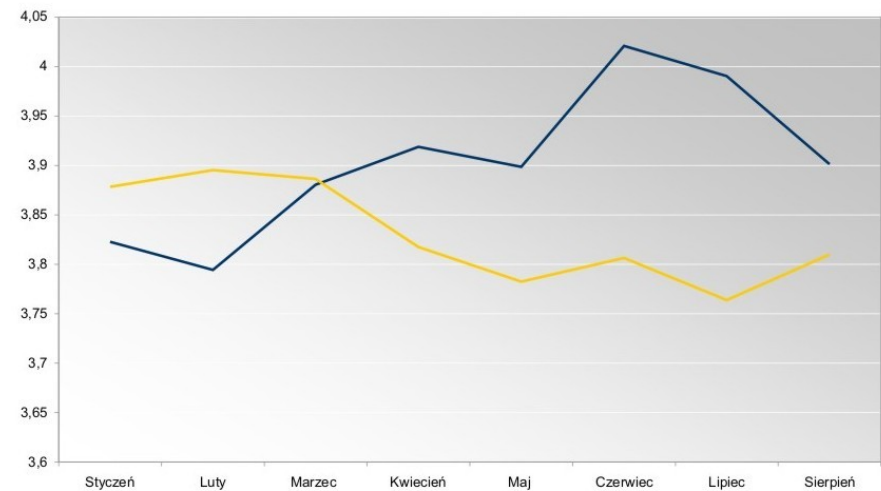
Cena paliwa



— 2006

— 2007

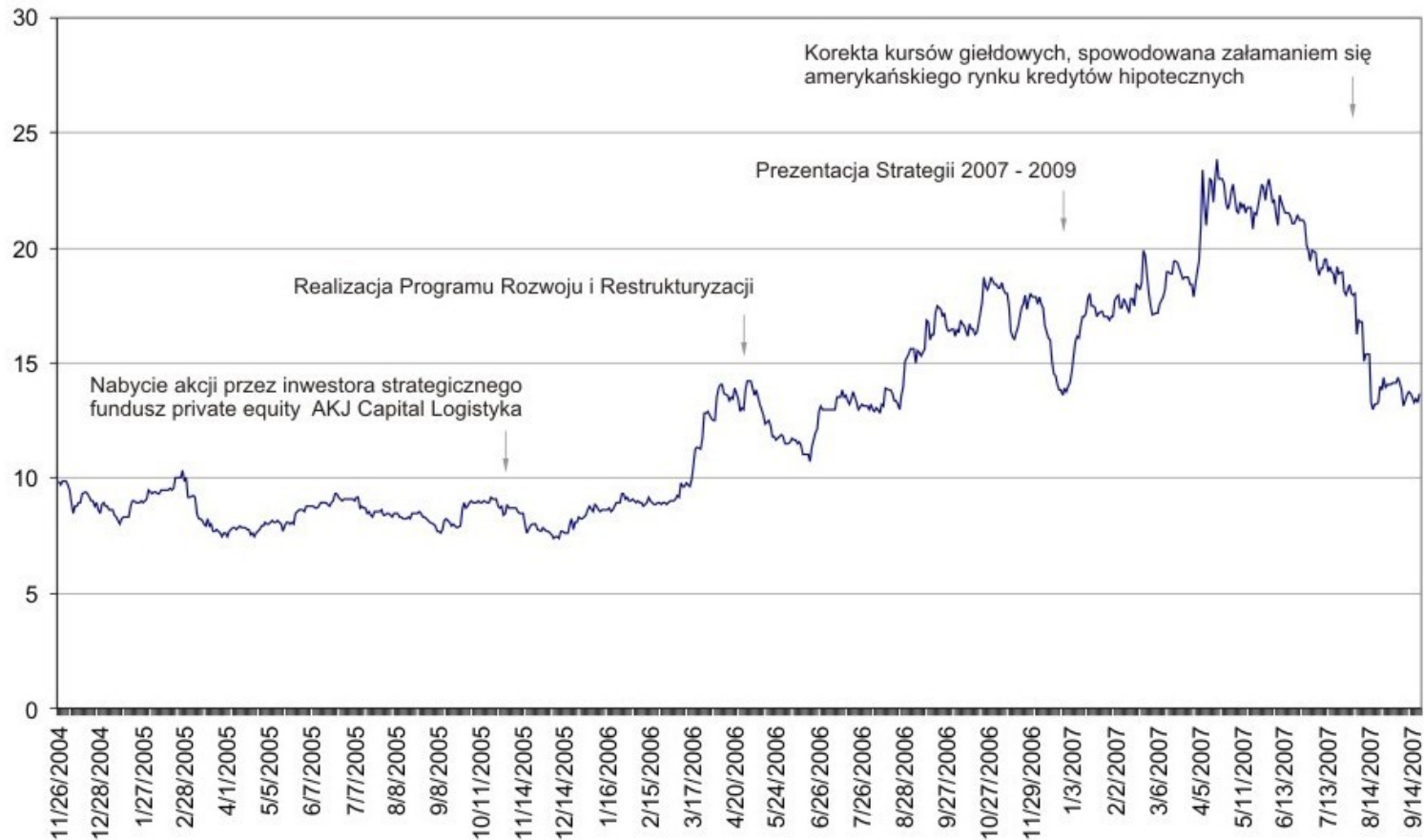
Kurs EUR



— 2006

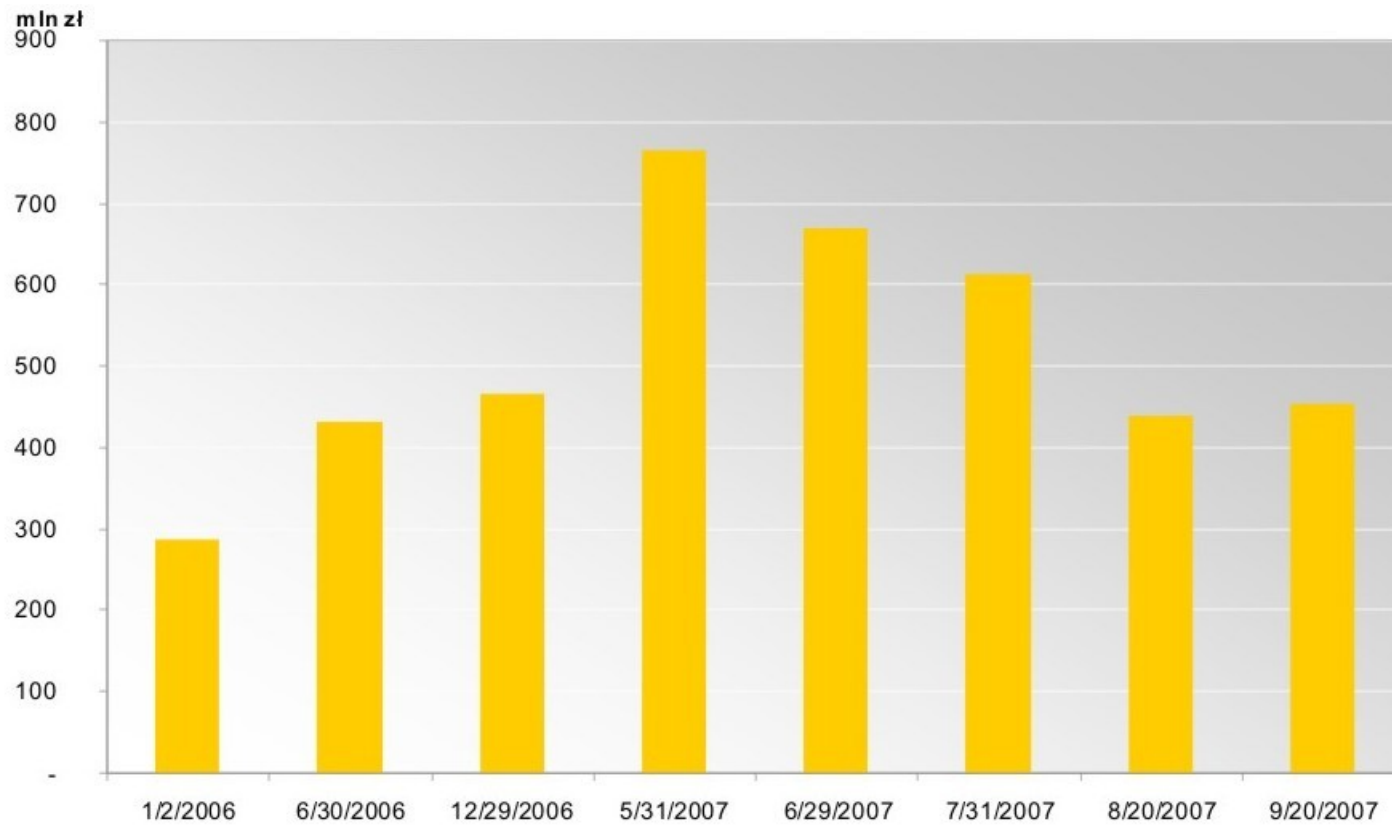
— 2007

Wzrost wartości akcji w długim terminie



Kapitalizacja

Kapitalizacja PEKAES



Program opcji menedżerskich

Program Opcji – to projekt motywacyjny, adresowany do członków zarządów spółek zależnych, kluczowych współpracowników i pracowników firmy.

Liczba uprawnionych: nie większa niż 99

Warunkiem uruchomienia programu jest spełnienie kilku założeń. Jednym z nich jest wzrost wysokości EBITDA:

2007: 30 mln **2008:** 45 mln **2009:** 60 mln

Czas nabycia akcji: lata 2008-2010

2008: 398.000 **2009:** 398.000 **2010:** 398 000

Program opcji menedżerskich w PEKAES będzie realizowany w drodze podniesienia kapitału zakładowego o 1.194.000 zł, poprzez emisję akcji serii L

Nieruchomości

Projekty deweloperskie

Zasoby PEKAES

- ogółem PEKAES posiada 23 nieruchomości: terminale i magazyny, stacje serwisowe, działki
 - 14 lokalizacji to obiekty logistyczne
 - 9 lokalizacji to nieruchomości pozaoperacyjne
- ruszają 2 projekty deweloperskie na warszawskiej Woli
- w planach 4 kolejne inwestycje: magazyny oraz biurowce klasy B



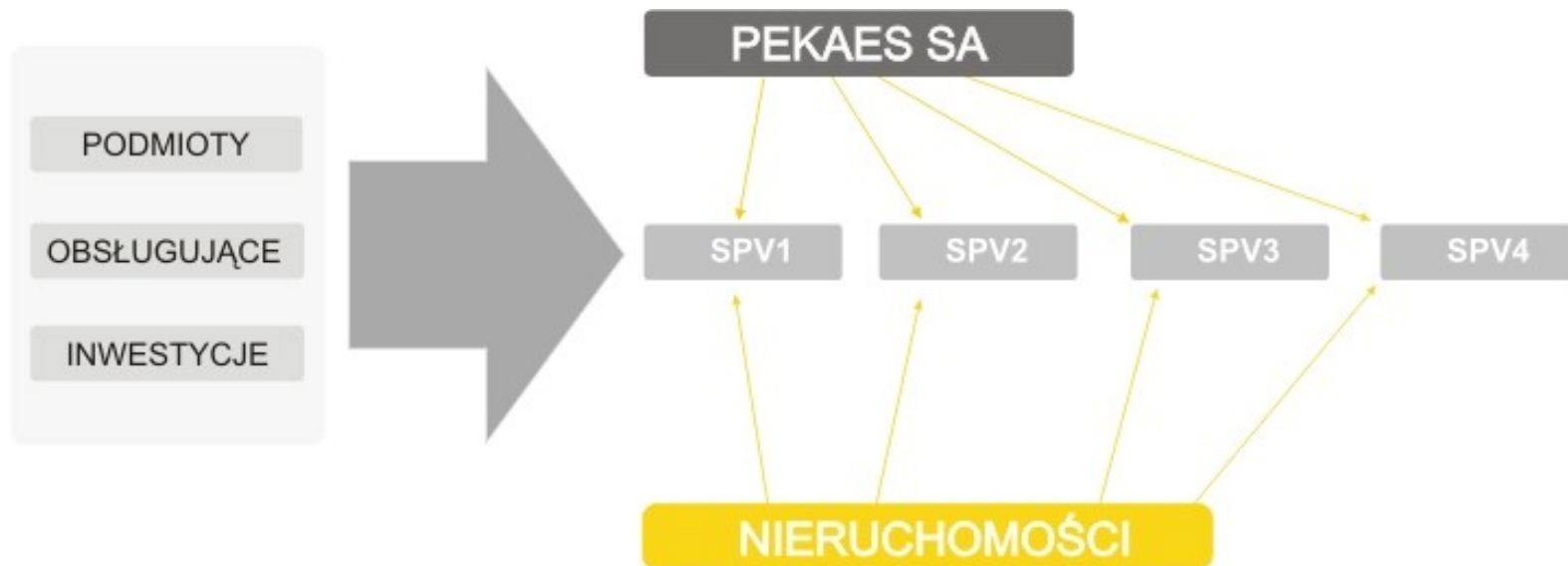
Działania w ramach inwestycji deweloperskich

- budowa wewnątrz PEKAES kompetencji niezbędnych do zarządzania projektami deweloperskimi
- przekazanie projektów deweloperskich spółkom celowym, powstającym w ramach Grupy PEKAES
- opracowanie kalendarza realizacji kolejnych projektów
- stworzenie nowego brandu dla projektów nieruchomościowych
- wydzielenie z PEKAES działalności deweloperskiej

Strategia inwestycji deweloperskich PEKAES

- analiza posiadanych działek pod kątem ich potencjału i możliwości wykorzystania
 - operacyjnego - w ramach rozwoju i wzrostu głównej linii biznesowej TSL
 - deweloperskiego
- przygotowanie planów realizacji dla obu rodzajów projektów

Projekty deweloperskie



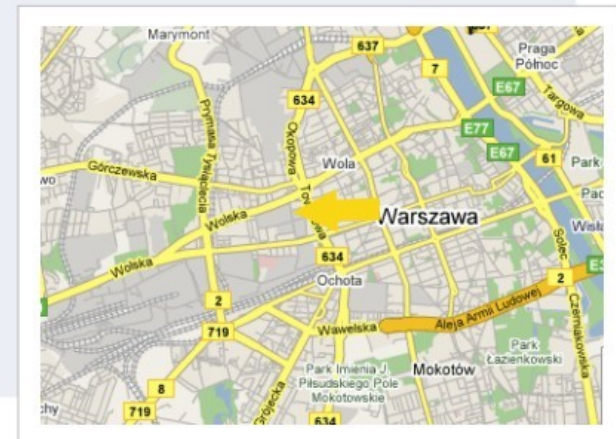
- Wzrost wartości nieruchomości przez realizację projektów deweloperskich: projekt apartamentowy 'Siedmiogrodzka', projekt biurowy 'Grzybowska'.
- Sprzedaż lub development: Inowłódzka, Annopol, Pruszcz Gdański, Radom, Wrocław.

Projekty deweloperskie w Warszawie

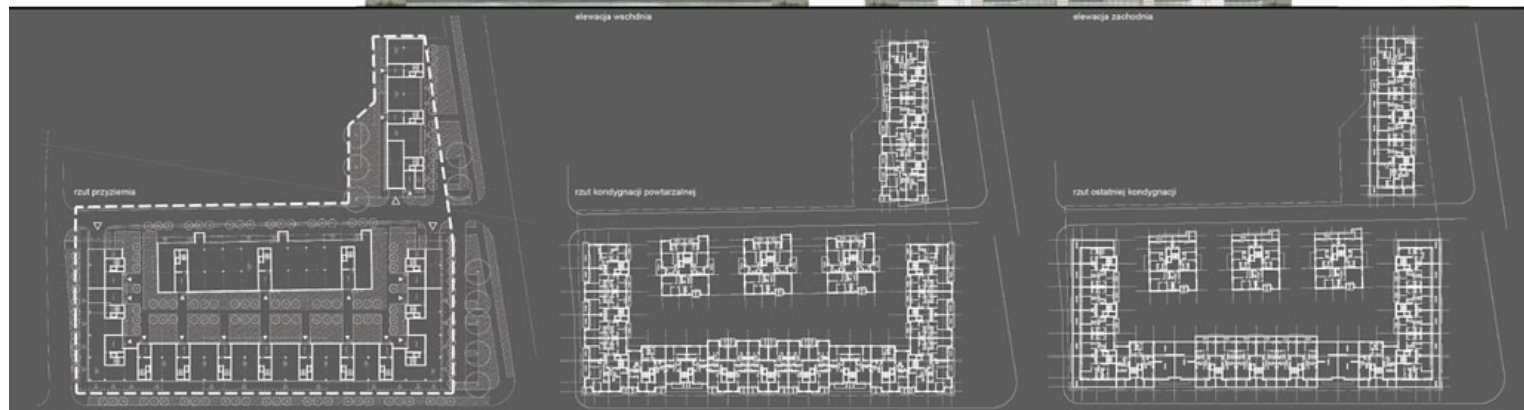
Apartamentowiec przy Siedmiogrodzkiej



Rodzaj projektu:	apartamentowiec
Etap inwestycji:	w trakcie uruchamiania projektu
Lokalizacja:	Warszawa, dzielnica Wola, w pobliżu ulic Towarowej, Prostej
Opis:	kompleks realizowany w 3 etapach, w każdym ok. 200 mieszkań; 8 - 17 pięter. Dodatkowo ok. 4 tys. m ² powierzchni usługowej i rekreacyjnej
Otoczenie:	działka w zielonej części Woli, w sąsiedztwie głównych arterii komunikacyjnych
Powierzchnia:	12 tys. m ² powierzchni działki, ok. 38,5 tys. m ² PUM, 690 podziemnych miejsc parkingowych
Wartość inwestycji:	370 - 420 mln PLN
Cykl inwestycyjny:	36 miesięcy



Projekty deweloperskie w Warszawie Apartamentowiec przy Siedmiogrodzkiej



Projekty deweloperskie w Warszawie Biurowiec przy Grzybowskiej



Rodzaj projektu:

biurowiec

Etap inwestycji:

w trakcie uruchamiania projektu

Lokalizacja:

Warszawa, dzielnica - Wola

Opis:

obiekt 6-piętrowy klasy A, 7 200 m² powierzchni biurowej

Otoczenie:

działka w pobliżu warszawskiego City, w sąsiedztwie głównych siedzib banków, firm ubezpieczeniowych i instytucji państwowych.

Powierzchnia:

2 248 m², powierzchnia do wynajęcia 7 200 m², 216 podziemnych miejsc parkingowych

Wartość inwestycji:

40 - 50 mln PLN

Cykl inwestycyjny:

24 miesiące



Podmioty obsługujące projekty deweloperskie przy Grzybowskiej i Siedmiogrodzkiej



▪ Project Manager – MACE

m|a|c|e

▪ Agencja sprzedaży – CB Richard Ellis

CBRE
CB RICHARD ELLIS

▪ Kancelaria prawna – Clifford Chance

CLIFFORD
CHANCE

▪ Architekt - APA Markowski, Fajans&Ścisto

▪ Firma rozbiórkowa – Jarkom&Stańczyk

▪ Menedżerowie projektu - PEKAES

▪ Hochtief - firma doradcza

 HOCHTIEF

Podsumowanie

PEKAES to operator z portfelem nowoczesnych usług logistycznych

Spółka posiada wysokie kompetencje oraz doświadczenie niezbędne do projektowania usług 'na miarę' potrzeb Klienta

Do końca 1Q 2007 Spółka wdrożyła zmiany mające bezpośredni wpływ na podniesienie jakości w operacjach. Wdrożenie było prowadzone równoległe z działaniami podnoszącymi standard obsługi Klientów.

W 2007 roku PEKAES zbudował efektywną strukturę sprzedaży oraz zoptymalizował i rozbudował strukturę sieci dystrybucyjnej

Praca nad jakością procesów, aktywna sprzedaż, budowa nowych, operacyjnych relacji między kluczowymi zespołami Firmy - pozwoliła na wprowadzenie zmian w kulturze organizacji, wyższych standardów pracy, zindywidualizowania relacji Pracownik - Firma

Wraz z integracją spółek grupy kapitałowej PEKAES obniżył koszty działalności

Optymalizując wykorzystanie majątku pozaoperacyjnego PEKAES rozpoczął realizację projektów deweloperskich

PEKAES to spółka ukierunkowana na długoterminowy wzrost wartości dla Akcjonariuszy, wzmacniająca swoją pozycję w Polsce i w Europie

Dziękujemy za uwagę

