



Operator logistyczny PEKAES

Podsumowanie zmian strategicznych i perspektyw rozwoju

Warszawa, sierpień 2008

www.pekaes.com.pl



Rok założenia firmy: 1958

Branża: sektor transportowo, spedycyjno, logistyczny

Zatrudnienie: 1409

Przychody 2007: 547 mln PLN

Flota: 1000 jednostek transportowych własnych oraz podwykonawczych

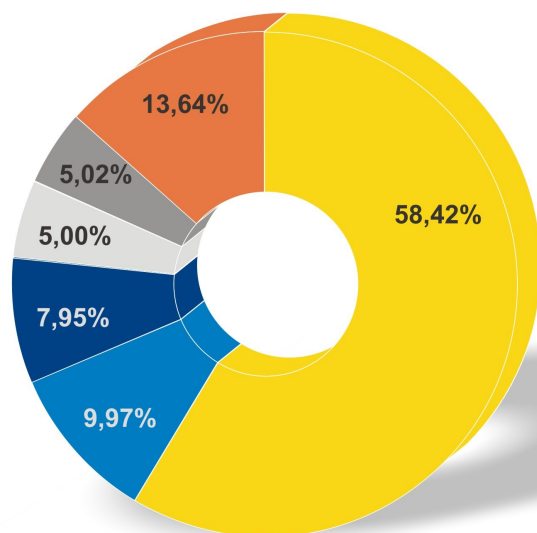
Magazyny logistyczne: 7 lokalizacji

Terminale w sieci krajowej: 17

Przedstawicielstwa handlowe w UE: Austria, Szwecja, Włochy

Klienci: Arctic Paper, Arc International, Auchan, Barlinek, Cersanit, Dwory, Jysk, Grupa Żywiec, IKEA, IP Paper, JVC Polska, VTS Polska, Zakłady Chemiczne Police

Kluczowe sektory: FMCG, chemia i budownictwo, RTV, AGD, sprzęt komputerowy, meble



AKJ Capital Spółka Akcyjna Logistyka Sp.k.*

Ilość akcji: 19 424 218
Liczba głosów: 19 424 218
Udział w kapitale: 58,42%

Bank Gospodarstwa Krajowego**

Ilość akcji: 1 662 500
Liczba głosów: 1 662 500
Udział w kapitale: 5,00%

ING Nationale-Nederlanden Polska OFE*

Ilość akcji: 3 314 074
Liczba głosów: 3 314 074
Udział w kapitale: 9,97%

Pioneer Pekao Investment Management SA***

Ilość akcji: 1 669 481
Liczba głosów: 1 669 481
Udział w kapitale: 5,02%

PZU Asset Management SA* w tym: PZU SA, PZU Życie SA i PZU Fundusze Inwestycyjne

Ilość akcji: 2 645 000
Liczba głosów: 2 645 000
Udział w kapitale: 7,95%

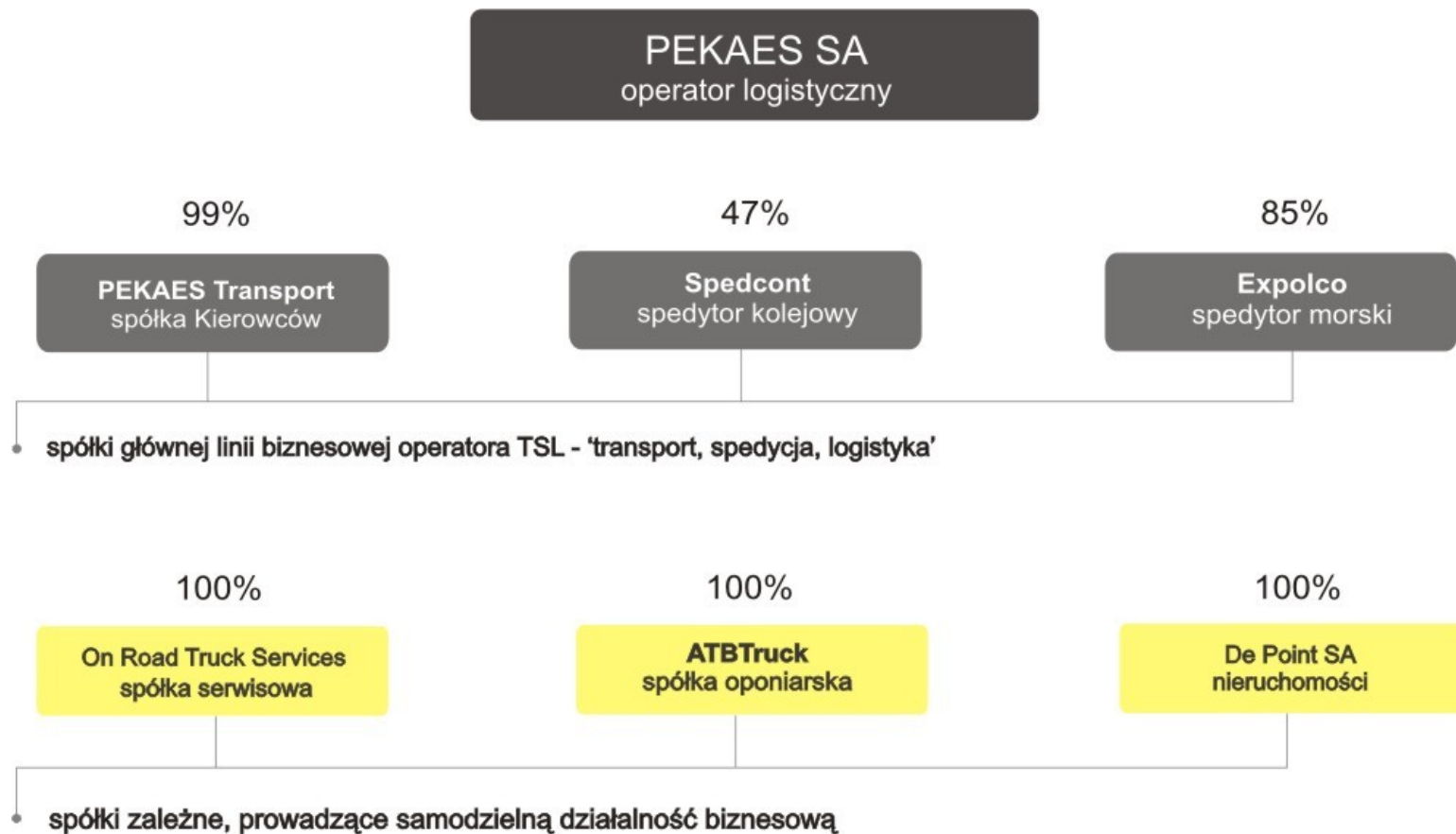
Pozostali

Ilość akcji: 4 534 727
Liczba głosów: 4 534 727
Udział w kapitale: 13,64%

* ilość akcji posiadanych w dniu odbycia ZWZ, tj. w dniu 4.06.2008 r.

** ilość akcji posiadanych w dniu odbycia ZWZ, tj. w dniu 4.06.2008 r. o raz zgodnych z zawiadomieniem z dnia 17.12.07 roku

*** w dniu 08.08.2008 r. Spółka otrzymała zawiadomienie od Pioneer Pekao Investment Management SA (dalej "PPIM") o wzroście łącznego zaangażowania do poziomu 5,02% liczby akcji i całkowitej liczby głosów na WZ Spółki PEKAES SA w zakresie portfeli zarządzanych przez PPIM, w których mieszczą się portfele funduszy inwestycyjnych Pioneer. Zgodnie z w/w zawiadomieniem "PPIM" posiada 1.669.481 akcji Spółki PEKAES SA.



Rada Nadzorcza PEKAES SA

Paweł Borys - przewodniczący Rady Nadzorczej

prof. Krzysztof Rutkowski - wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Janusz Diemko - członek Rady Nadzorczej

Markus Hoyer - członek Rady Nadzorczej

Grzegorz Szatkowski - członek Rady Nadzorczej

prof. Marek Wierzbowski - członek Rady Nadzorczej

Grzegorz Zawada - członek Rady Nadzorczej

- od 2006 roku PEKAES SA spełnia wszystkie zasady ładu korporacyjnego, zalecane przez 'Dobre praktyki spółek notowanych na GPW'
- 5 członków Rady Nadzorczej spełnia wymóg niezależności

Zespół menedżerski





Krzysztof Zdziarski ma 46 lat i jest od blisko 20 lat związany z branżą logistyczno - spedycyjną zarówno od strony klienta, jak i dostawcy usług. Dysponuje kompleksową wiedzą w zakresie zaawansowanych rozwiązań logistycznych, zarządzania łańcuchem dostaw, ze specjalizacją w przewozach frachtowych, drobnicowych, ekspresowych, kurierskich oraz logistyce magazynowej. Posiada bogate doświadczenie w integracji i zarządzaniu zmianą, poparte sukcesami osiągniętymi w pracy dla koncernów IPEX, EMI, a przez ostatnie 7 lat UPS. Jego zadaniem jest zarządzanie Grupą PEKAES, znaną polską dostawcą zintegrowanych usług przewozowych i logistycznych w Europie. Krzysztof Zdziarski jest dynamicznym menedżerem, silnie ukierunkowanym na potrzeby Klientów i rynku, rozwój i wyniki firmy oraz Pracowników. Karierę zawodową rozpoczął w 1987 roku w Plastics Kanada w Toronto, i kontynuował ją w IPEX, gdzie kolejno zajmował stanowiska menedżerskie, począwszy od kierownika produkcji i logistyki, kierownika projektu po dyrektora operacyjnego, odpowiedzialnego za złożone projekty logistyczne. Po powrocie do Polski, w 1996 roku, dyrektor operacyjny Pomaton EMI, nadzorujący powstanie spółki dystrybucyjnej - joint venture między Pomaton, Sony Music i Polygram, którą następnie kierował jako dyrektor generalny.

Lata 1999 - 2006 w karierze zawodowej Krzysztofa Zdziarskiego to okres pracy dla największej firmy transportowej United Parcel Service najpierw na stanowisku dyrektora operacyjnego, a od 2001 dyrektora generalnego. Zarządzał UPS w okresie intensywnego rozwoju firmy w Polsce, nadzorował projekt przejęcia i integracji z PPS Polkurier /lata 1999 - 2001/, dostosował spółkę operacyjnie i produktowo do zmian na rynku, związanych z akcesją Polski do UE, a po akwizycji firmy kurierskiej Stolica Messenger Service po raz kolejny przeprowadził projekt połączenia operacyjnego i produktowego dwóch firm /lata 2005 - 2006/. Od 2005 roku odpowiedzialny w UPS także za Czechy i Słowację.

Krzysztof jest absolwentem Uniwersytetu Warszawskiego, Wydziału Ekonomii i Zarządzania. W latach 1993 - 1996 uczestniczył w Studiach Podyplomowych na Humber College oraz Ryerson Polytechnic University w Toronto - specjalizacja w Marketing Management, Project Management oraz Quality Assurance Programs.



Jacek Przybyłowski - ma 42 lata, z czego od 13 jest związany z sektorem TSL. W roku 1999 ukończył studia w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, a następnie uzupełniał swoje wykształcenie szkoleniami o profilu menedżerskim i handlowym. Brał między innymi udział w serii SPIN, SPIN Update, SPIN Coaching, a także Marketing Workshops, Business Consultants University, Account Strategy for Major Sales, Delivering of Business Results, Situational Sales Negotiations, Supervisor Leadership School oraz w programach treningowych z zakresu komunikacji i mediów.

Jacek Przybyłowski rozpoczął swoją karierę zawodową od stanowiska handlowca w spółce Agencja PRO Warszawa Sp. z o.o., gdzie pracował w latach 1991-93. Następnie w latach 1993-94 był związany ze spółką ROLBO Warszawa Sp. z o.o. W jego karierze z zawodowej zwraca uwagę przeprowadzona z sukcesem integracja struktur sprzedażowych firm Stolica i UPS, budowa nowoczesnego modelu relacji z Klientem i wprowadzenie UPS Polska na pozycję lidera krajowego rynku dystrybucji przesyłek. W UPS Przybyłowski zaczynał pracę w 1994 roku, by przechodząc przez wszystkie szczeble kariery w zespole handlowym, dojść do pozycji dyrektora marketingu, dyrektora sprzedaży, marketingu i obsługi klienta oraz dyrektora handlowego.

Od 1 lutego 2007 roku pełni obowiązki dyrektora handlowego PEKAES SA.

Jacek Przybyłowski obejmuje funkcję Wiceprezesa Zarządu z dniem 1 sierpnia 2007 roku.

Znajomość języków obcych: angielski biegle, rosyjski w stopniu dobrym.

Jacek Przybyłowski nie prowadzi innej działalności wykonywanej poza przedsiębiorstwem PEKAES SA, nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej jak również nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu.



Jacek Hawliczek ma 38 lat i jest cenionym menedżerem, specjalizującym się od blisko 15 lat w budowaniu i zarządzaniu efektywną polityką finansową. Posiada udokumentowane i potwierdzone referencjami doświadczenie zarówno w strategicznym, jak i w praktycznym podejściu do obszaru finansów.

W 1994 roku, rozpoczął karierę zawodową jako audytor firmy Price Waterhouse. W latach 1996 - 1998 był dyrektorem finansowym Kerry Polska, odpowiedzialnym za procesy finansowe, planowanie, kontroling i raportowanie grupowe oraz efektywne źródła finansowania zakupu surowca. W latach 1998 - 2006 był dyrektorem finansowym UPS, odpowiedzialnym za księgowość, windykację, wprowadzenie systemu rachunkowości zarządczej, budżetowanie i raportowanie, centralizację rozliczeń z dostawcami i oddziałami, centralizację bilingu, wdrożenie systemów księgowych, płacowych i rozliczeniowych. Ostatnio - w latach 2006 - 2008 - zarządzał pionem finansowo-księgowym spółki Makro Cash and Carry i prowadził księgowość, podatki, weryfikację i akceptację dokumentacji zakupowej, płatności oraz elektroniczną wymianę danych z kontrahentami.

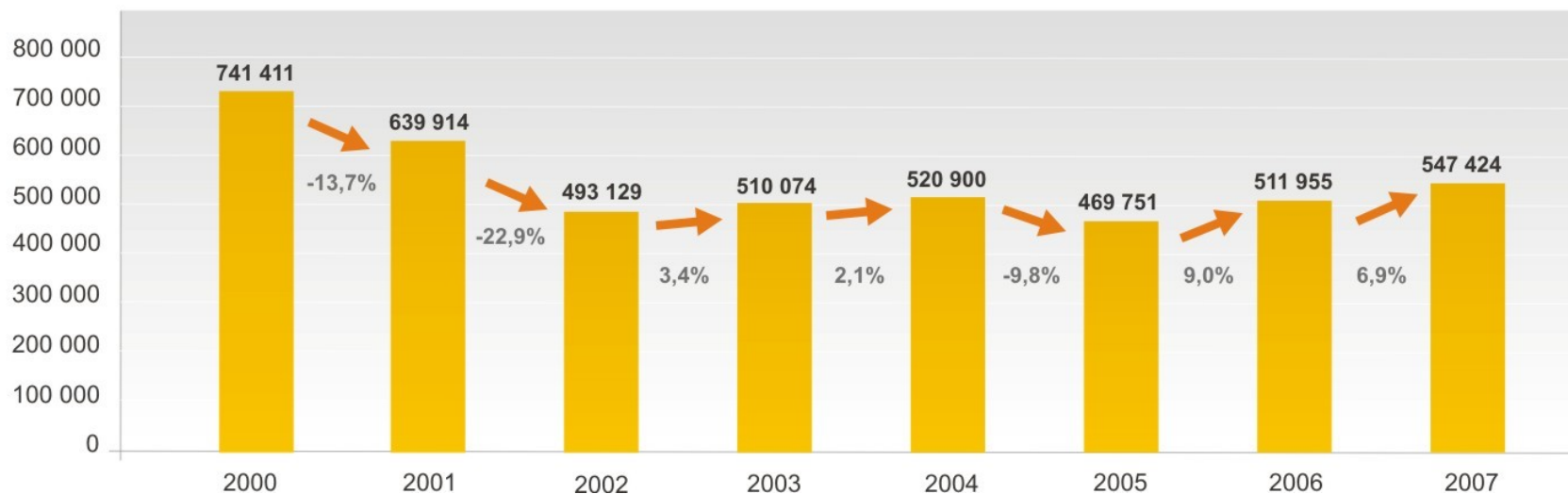
Jacek Hawliczek, oprócz wiedzy i doświadczenia stricte finansowego, posiada także umiejętność zarządzania dużymi zespołami ludzkimi, którą udoskonał między innymi jako uczestnik programu szkoleniowego Supervisor Leadership School w Niemczech.

Jacek Hawliczek jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej, Wydziału Handlu Zagranicznego.

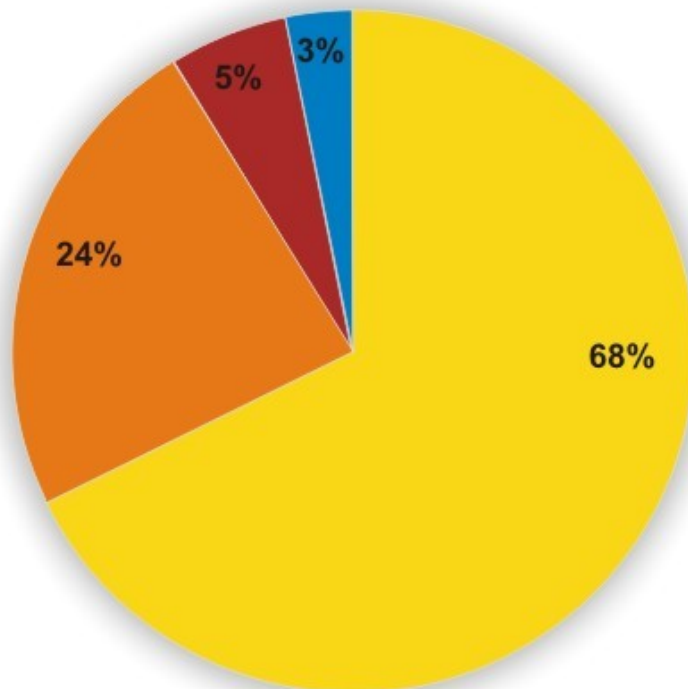
Przychody Grupy PEKAES 2000 - 2007



[w tys. PLN]



Struktura przychodów Grupy PEKAES styczeń – czerwiec 2008



- PEKAES SA
- PEKAES Service Słubice
- ATB Truck SA
- Expolco Transped

286 848 tys. PLN

Przychody [w tys. PLN]	styczeń - czerwiec 2008
PEKAES SA	193 844
PEKAES Service Słubice	68 814
ATB TRUCK SA	15 373
EXPOLCO Transped	8 816

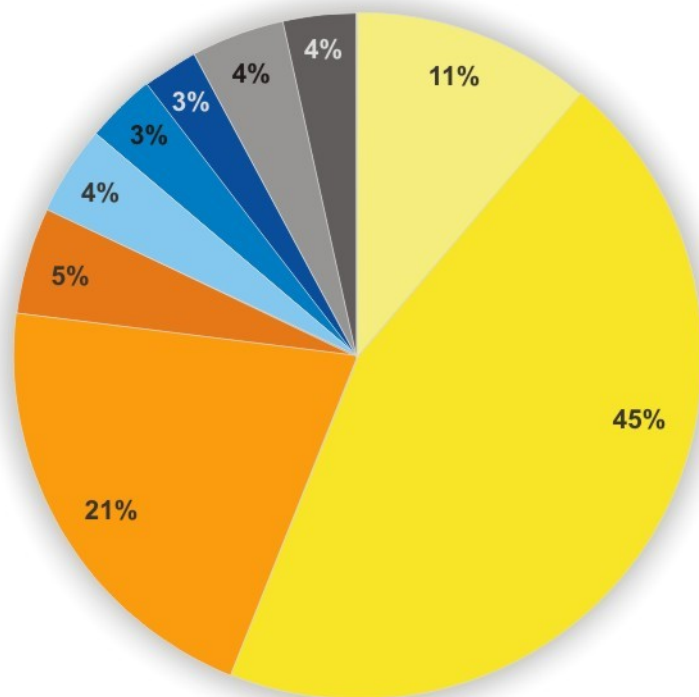
Wyniki Grupy PEKAES styczeń – czerwiec 2007 i 2008



Grupa PEKAES	styczeń - czerwiec		
	2008	2007	% odch. 2008 do 2007
Przychody	265 445,0	258 502,2	2,7%
EBITDA	21 803,7	8 236,3	164,7%
% wzrostu do sprzedaży	8%	3%	
EBIT	7 633,1	-7 385,9	203,3%
% wzrostu do sprzedaży	3%	-3%	
Zysk netto	10 364,0	-7 095,5	246,1%
% wzrostu do sprzedaży	3,9%	-2,7%	

[wartości w tys.PLN]

Struktura przychodów PEKAES SA styczeń - czerwiec 2008



- Przewozy całopojazdowe krajowe /FTL DOM/
- Przewozy całopojazdowe międzynarodowe /FTL INT/
- Przewozy drobnicowe krajowe /LTL DOM/
- Przewozy drobnicowe międzynarodowe /LTL INT/
- Logistyka magazynowa
- Spedycja morska
- Spedycja lotnicza
- Inne TSL
- Inne

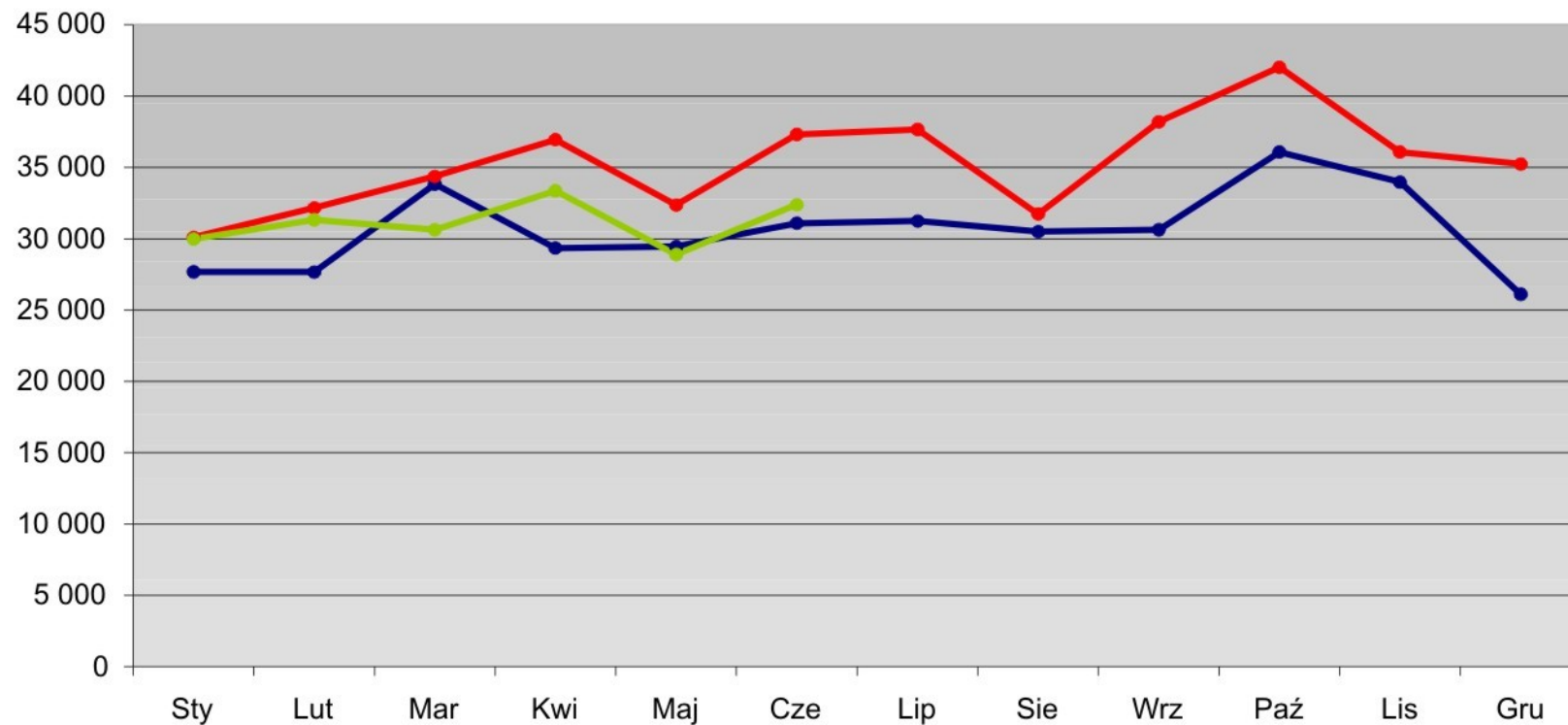
193 844 tys. PLN

Wyniki sprzedażowe - TOTAL TSL



[tys. PLN]

ACT 2007 BDGT 2008 ACT 2008

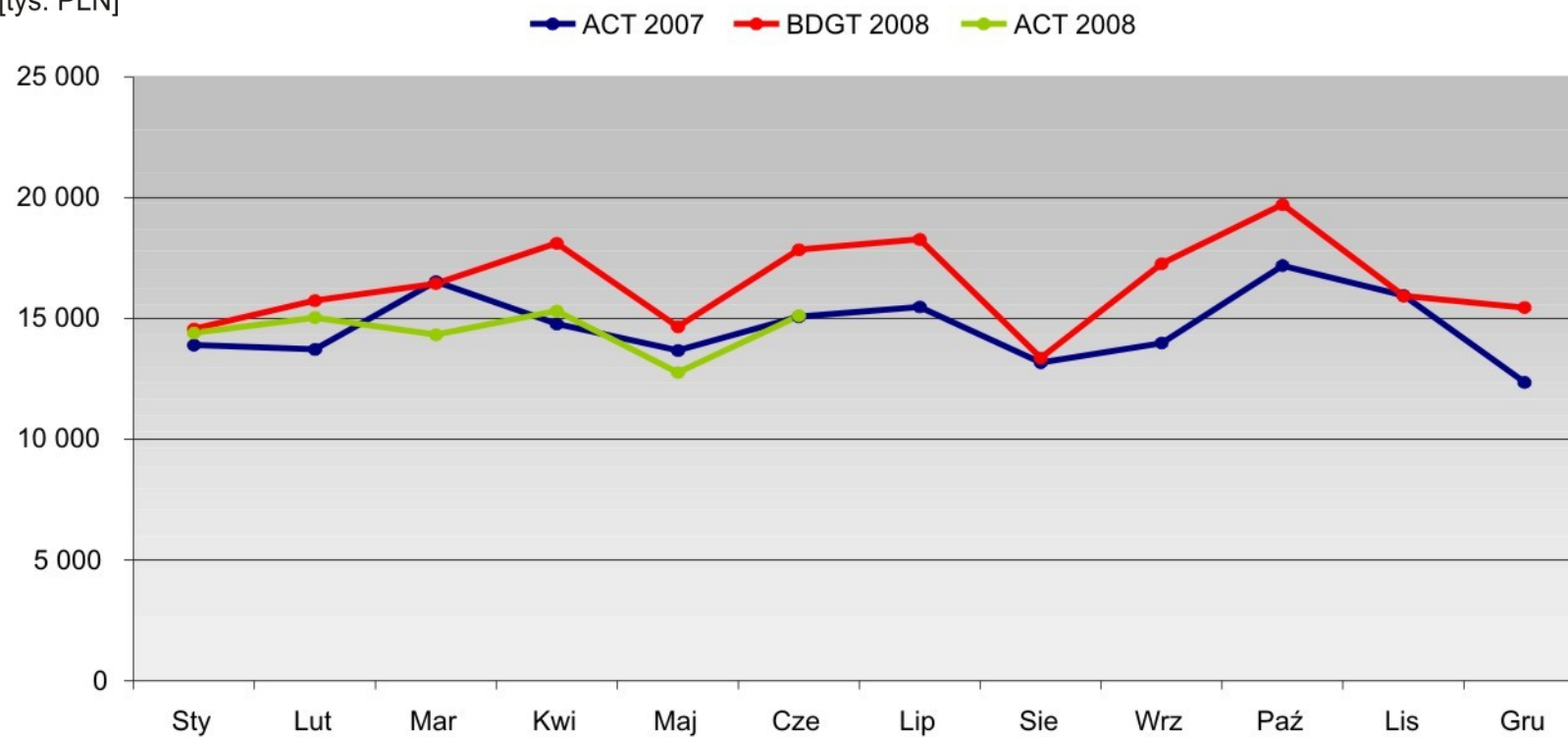


- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 92% planu (186 615 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 4% (7 537 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - FTL INT



[tys. PLN]



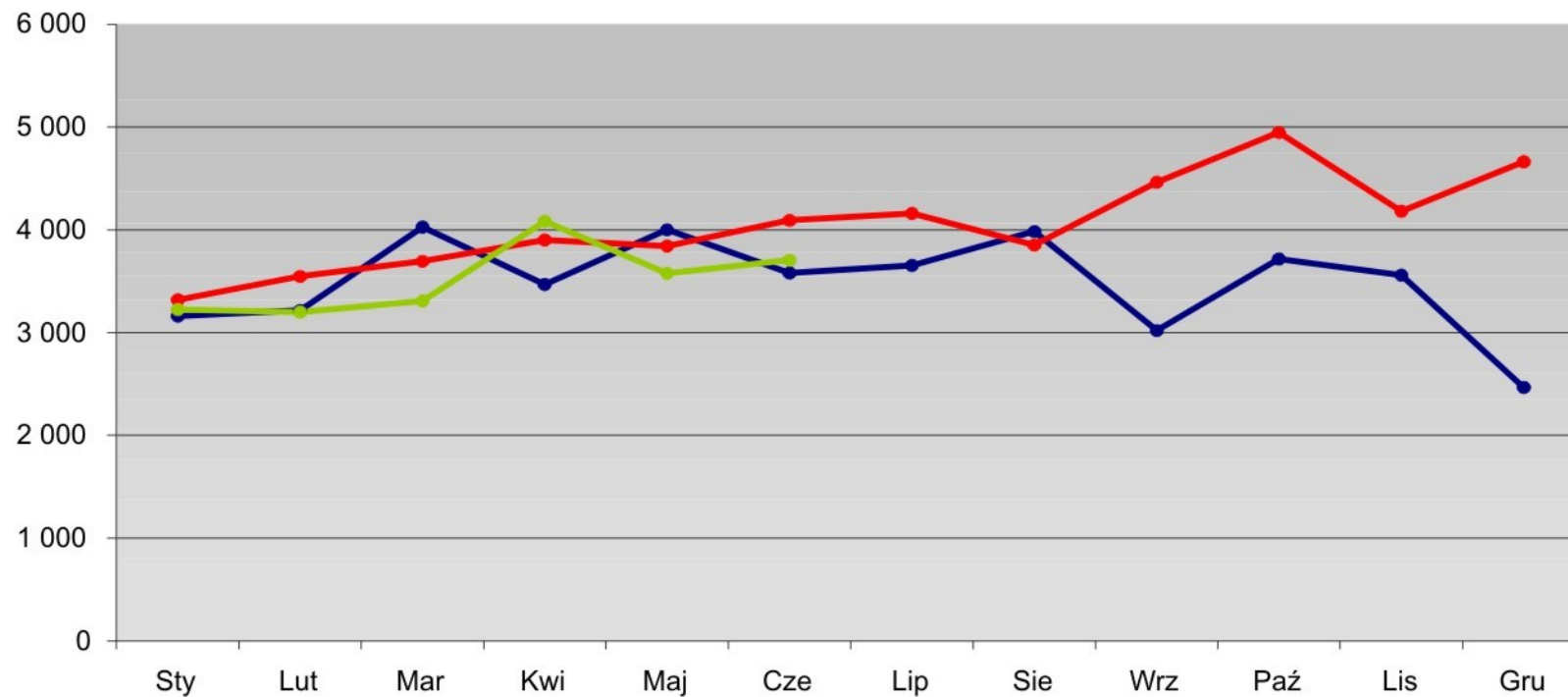
- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 89% planu (86 929 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 -1% (-727 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - FTL DOM



[tys. PLN]

ACT 2007 BDGT 2008 ACT 2008

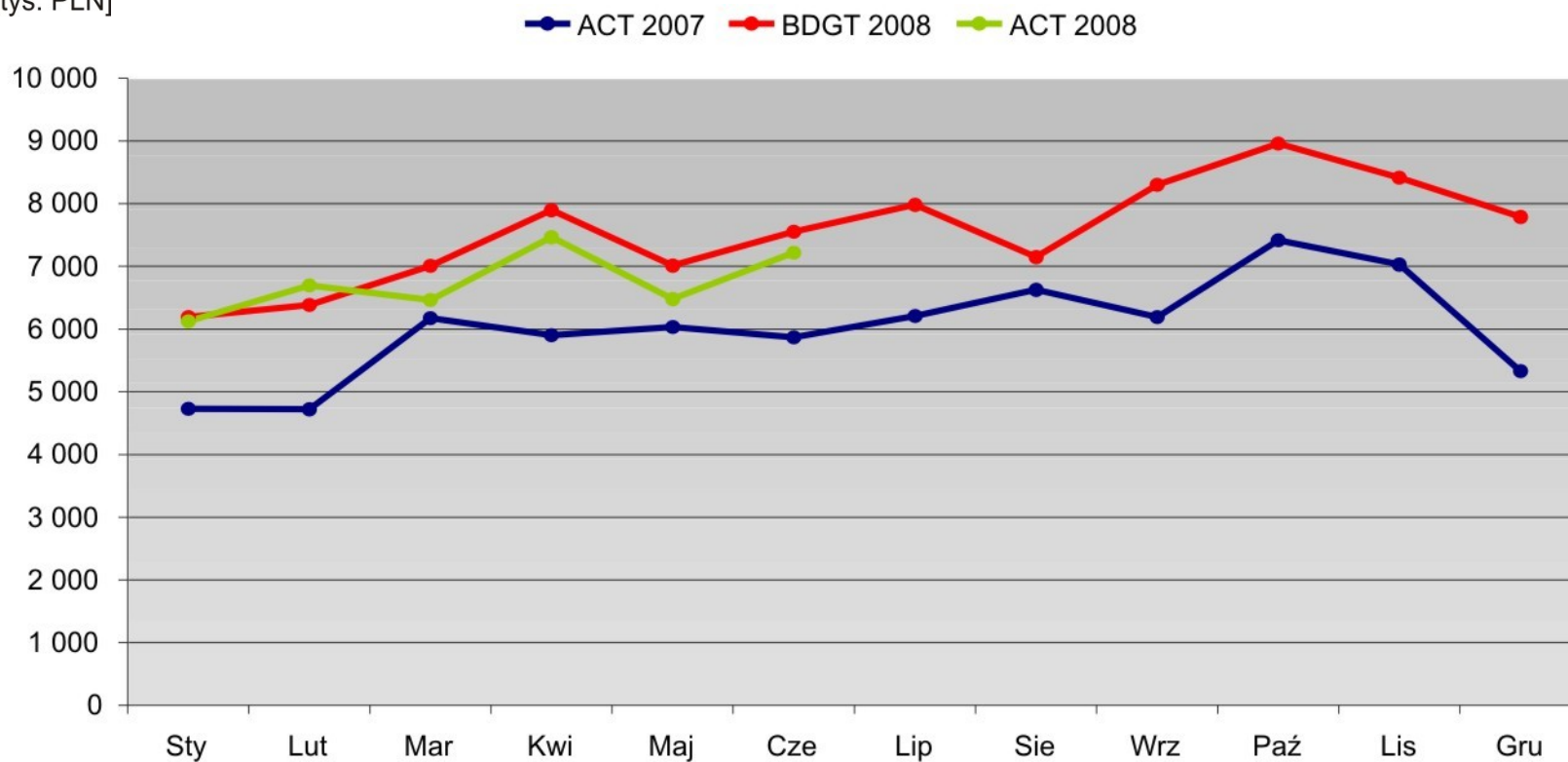


- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 94% planu (21 099 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 -2% (-355 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - LTL DOM



[tys. PLN]



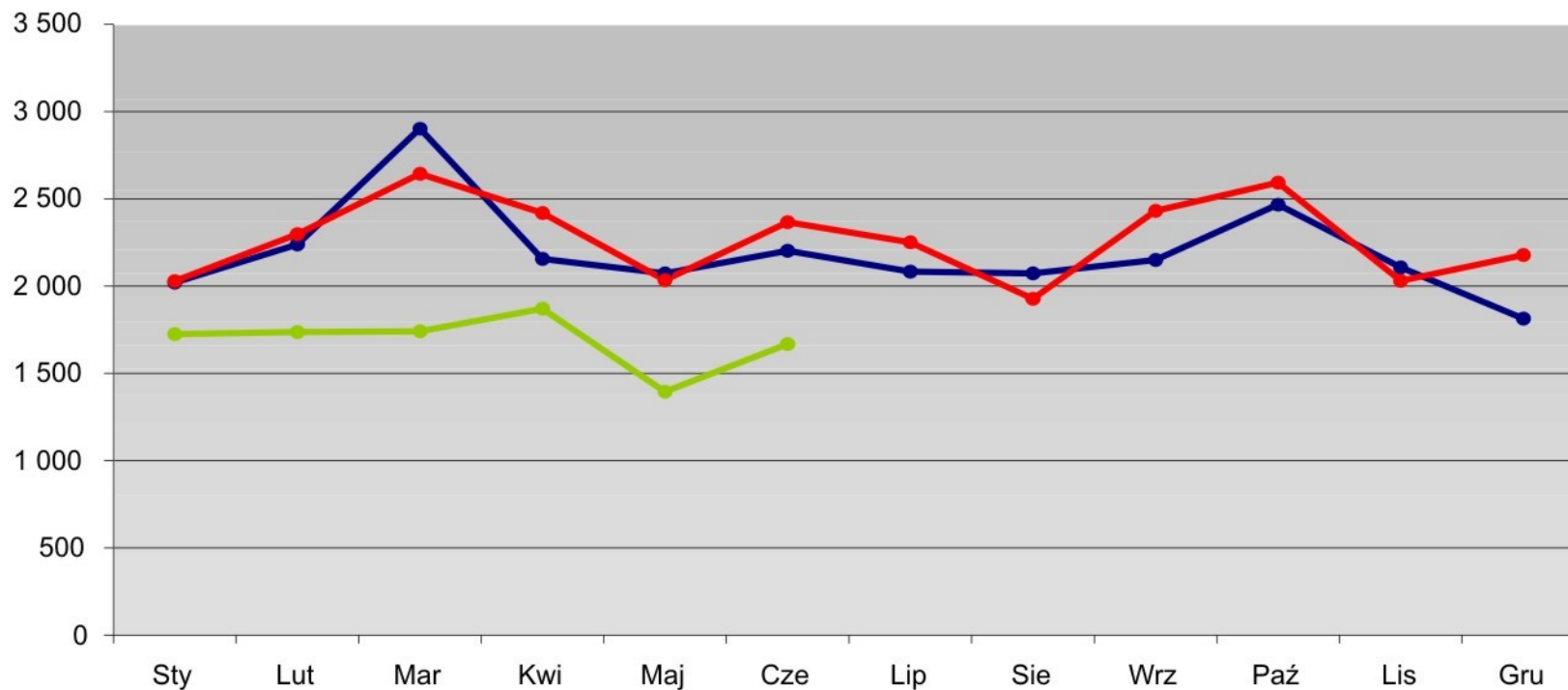
- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 96% planu (40 446 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 21% (7 012 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - LTL INT



[tys. PLN]

ACT 2007 BDGT 2008 ACT 2008



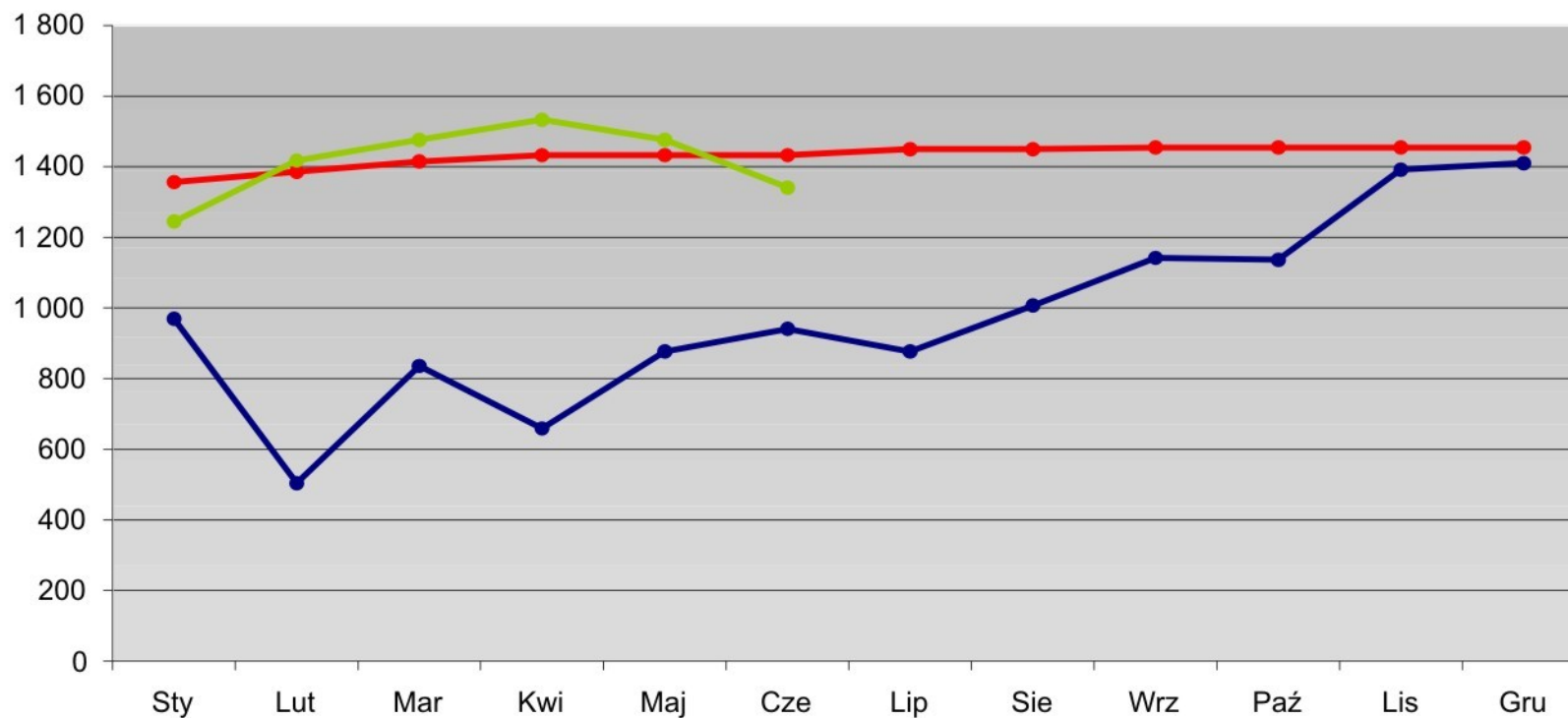
- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 73% planu (10 131 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 -25% (-3 462 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - Logistyka



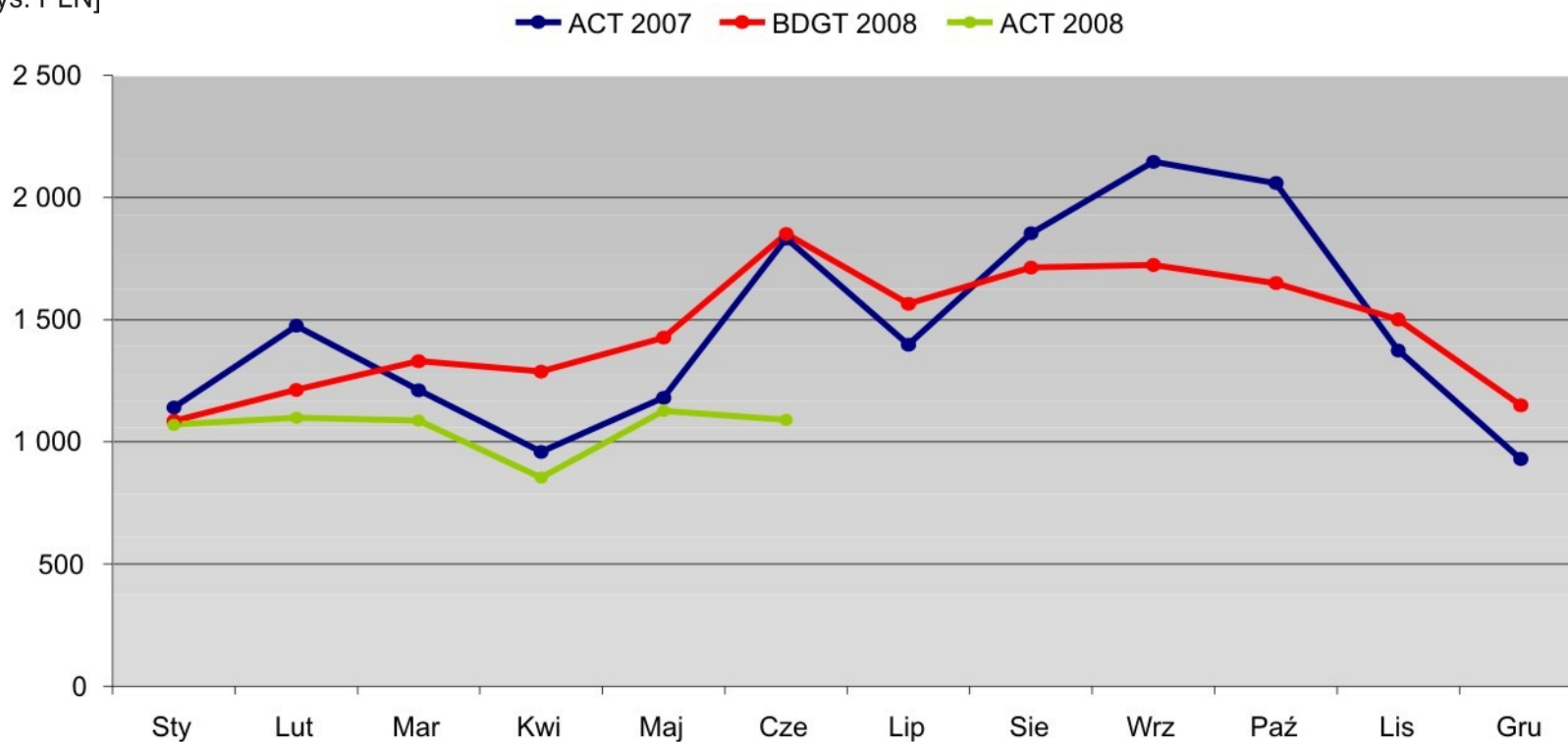
[tys. PLN]

ACT 2007 BDGT 2008 ACT 2008



- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 100% planu (8 488 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 77% (3 700 000 zł)

[tys. PLN]



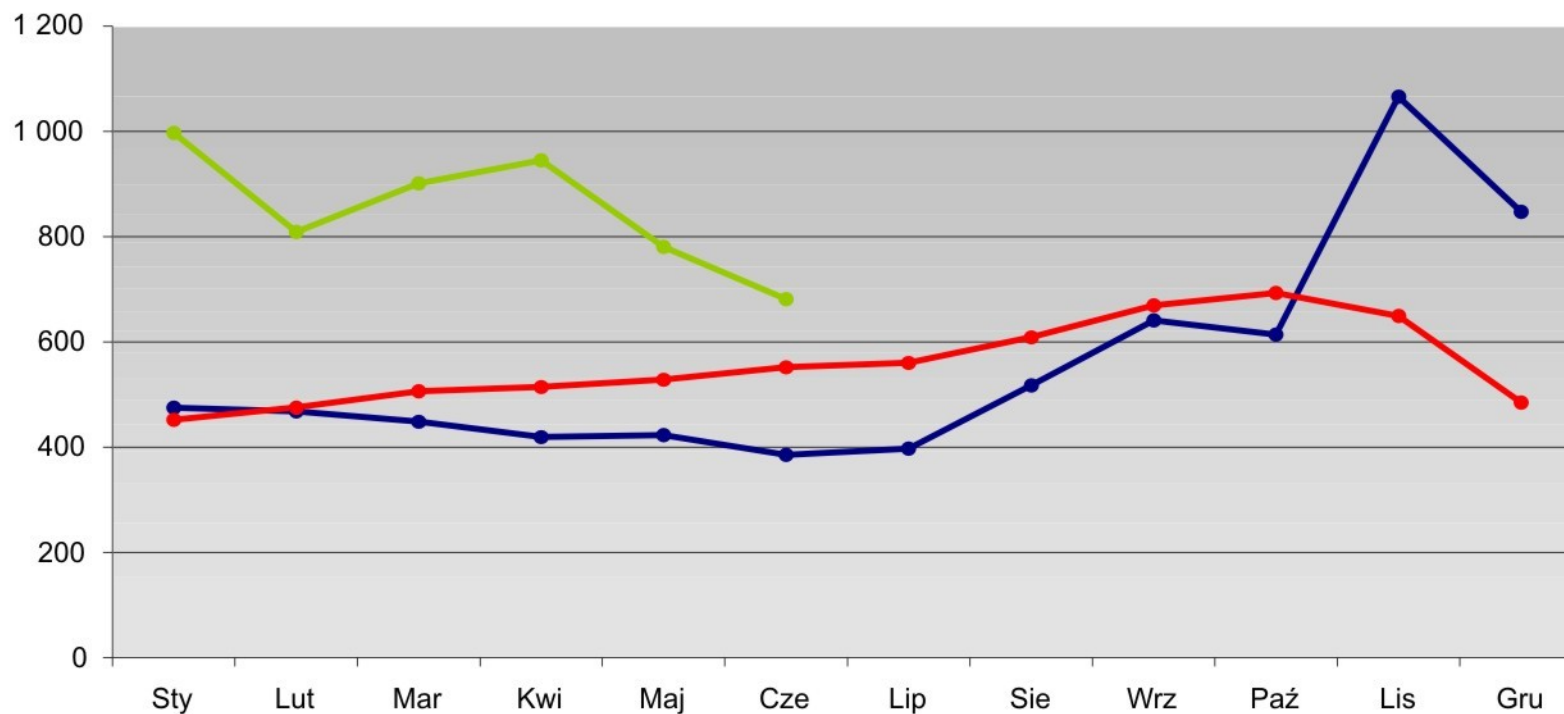
- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 77% planu (6 327 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 -19% (-1 474 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - Air



[tys. PLN]

ACT 2007 BDGT 08 ACT 2008



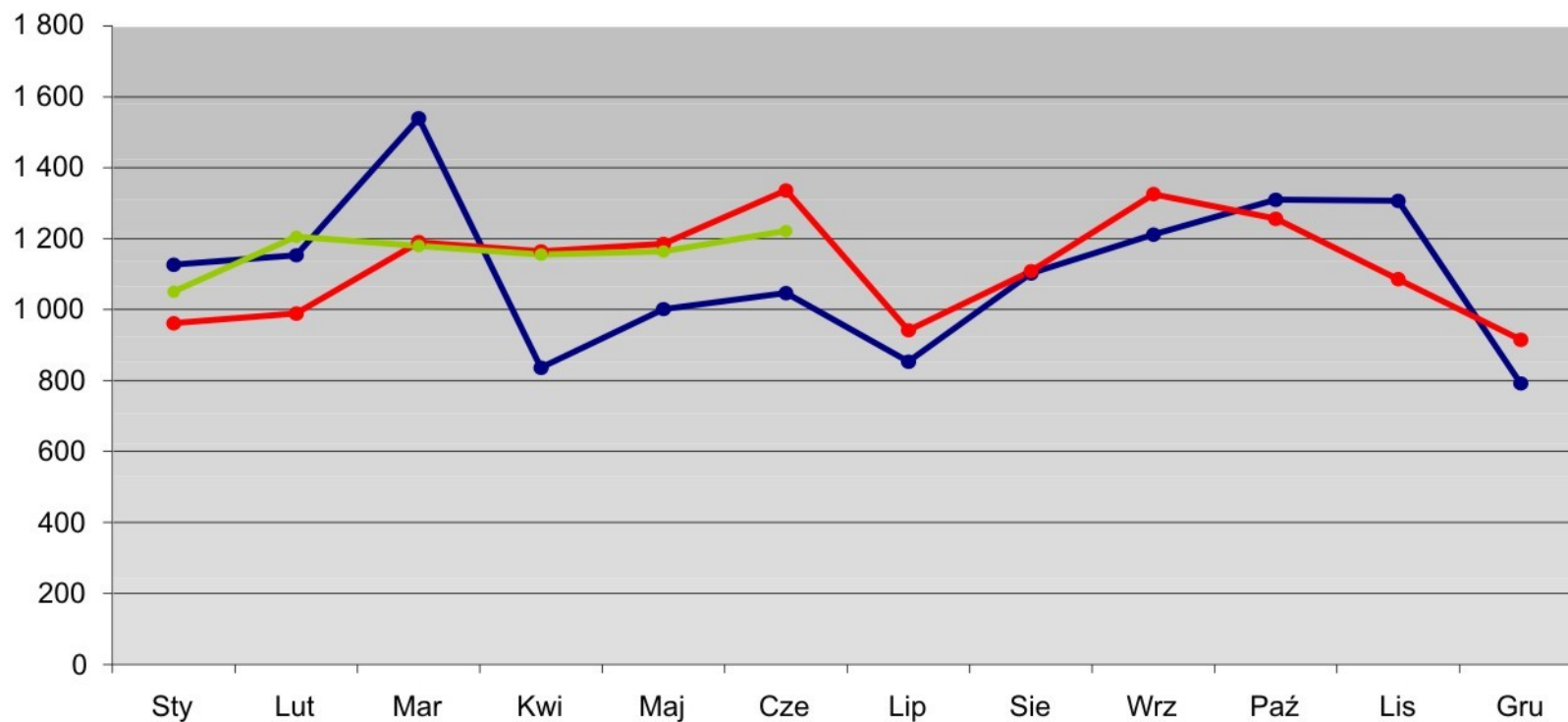
- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 169% planu (5 115 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 95% (2 497 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - Promy



[tys. PLN]

ACT 2007 BDGT 2008 ACT 2008



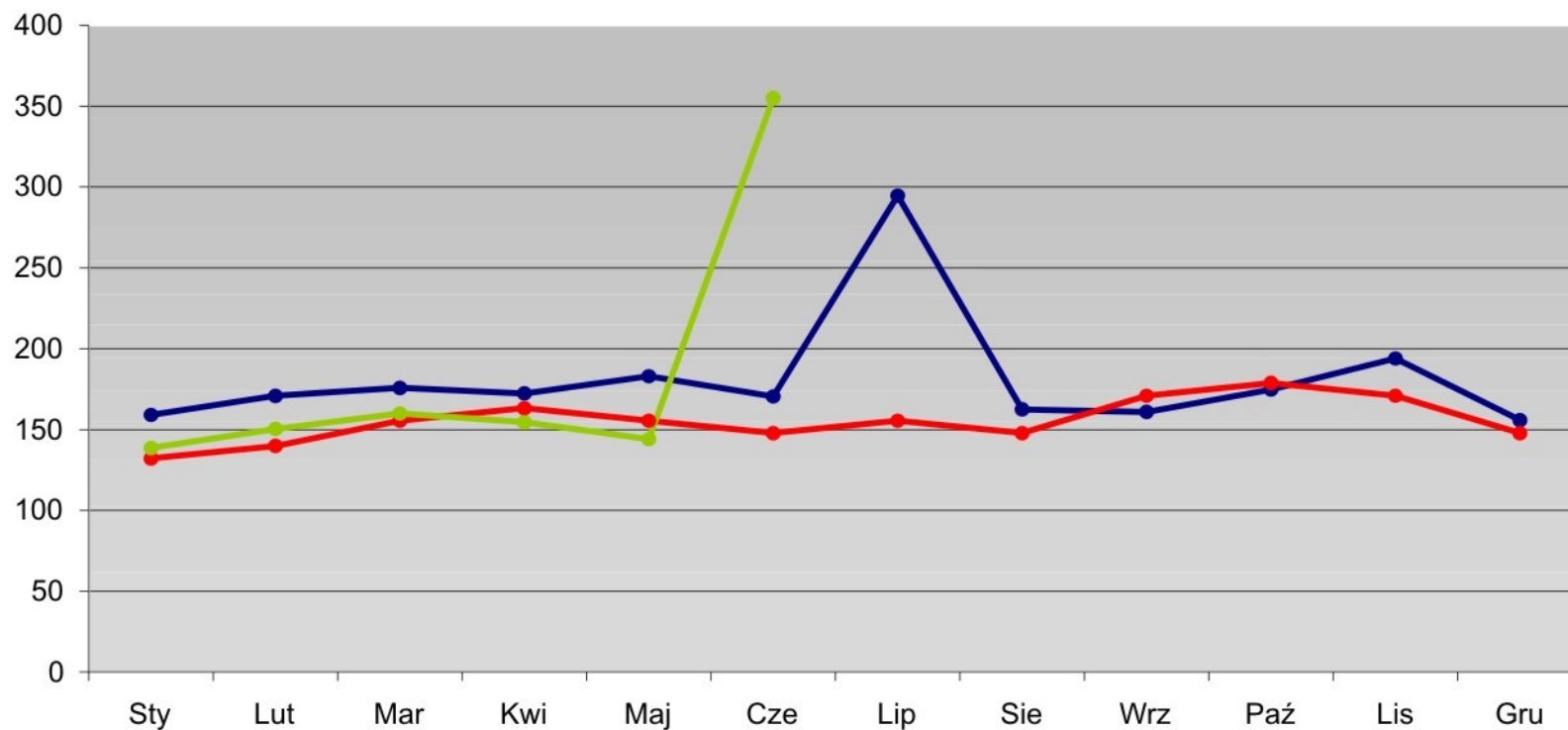
- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 102% planu (6 977 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 4% (274 000 zł)

Wyniki sprzedażowe - Customs & Fairs



[tys. PLN]

— ACT 2007 — BDGT 2008 — ACT 2008



- Wykonanie w przychodzie I-VI 2008 123% planu (1 102 000 zł)
- Wzrost w przychodzie I-VI 2008 vs. I-VI 2007 7% (71 000 zł)

Najwięksi Klienci w produktach



Całe pojazdy krajowe

Klient	Szacowany przychód roczny
Grupa Żywiec SA	4 216 470
Arctic Paper Kostrzyn SA	3 588 102
Zakłady Chemiczne - Police SA	2 498 916
Lafarge Cement	1 892 125
Auchan Polska Sp. z o.o.	1 198 030

Całe pojazdy międzynarodowe

Klient	Szacowany przychód roczny
International Paper - Kwidzyn SA	11 727 099
IKEA Freight Service ABBOX 700	9 047 944
Centralne Piwnice Win Importow. Sp. z o.o.	3 823 635
Riello SPA	2 618 579
Alnor - System Wentylacji	2 177 933

Drobnica

Klient	Szacowany przychód roczny
Arctic Paper Kostrzyn SA	2 593 228
Classen-Pol SA	2 468 730
Cersanit SA	2 109 401
Barlinek Inwestycje Sp. z o.o.	1 707 644
Tamark SA	1 476 208



Lokalizacje

Logistyka

Błonie	20 000 m ²
Czechowice-Dziedzice	5 000 m ²
Gdańsk	2 500 m ²
Łódź	4 300 m ²
Ślubice	10 000 m ²
Szczecin	1 500 m ²

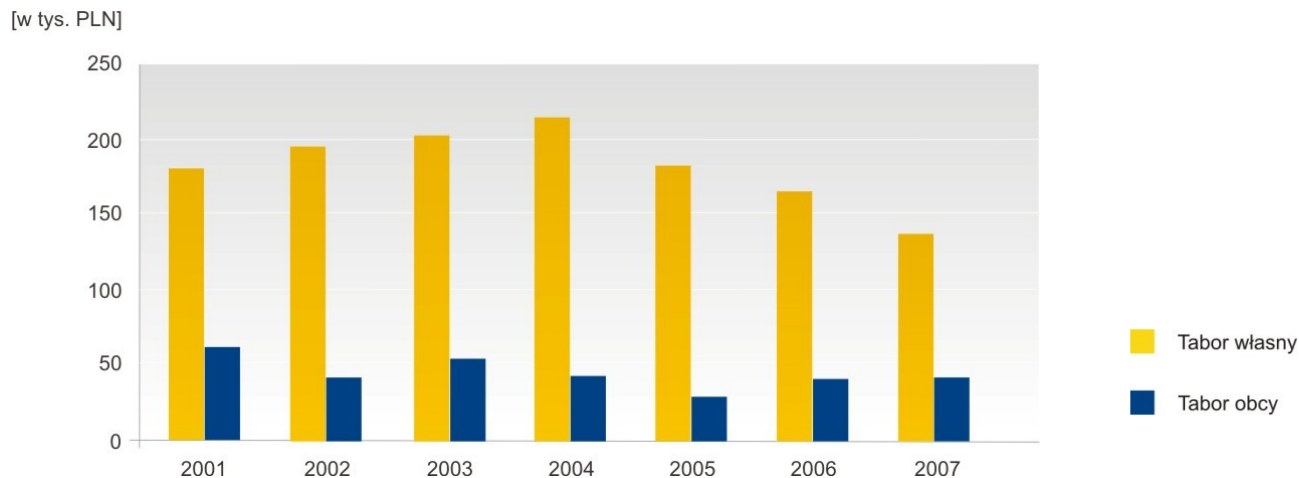
Dystrybucja

Białystok	600 m ²
Bydgoszcz	1 700 m ²
Kielce	600 m ²
Kraków	1 900 m ²
Lublin	1 000 m ²
Olsztyn	950 m ²
Rzeszów	660 m ²
Śrem	2 600 m ²
Trzebnica	2 000 m ²

Przychody z FTL INT generowane transportem własnym i obcym



Wdrożenie alternatywnej formy zatrudniania Kierowców/aut w modelu przewoźnika własnego (tzw. owner's operated truck)

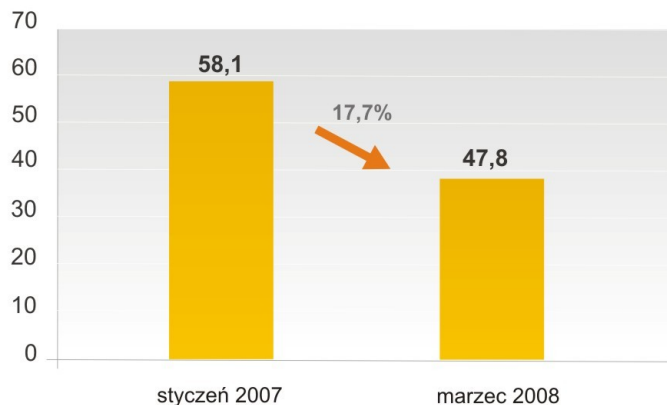


- Negocjacje z dostawcami kart paliwowych w zakresie uzyskania większych rabatów oraz możliwości ograniczenia ilości stacji do wskazanych zgodnie z wytyczonymi trasami przejazdów.
- Wprowadzenie kart płatniczych dla kierowców umożliwiających pobieranie gotówki lub dokonywanie opłat za usługi niedostępne przy pomocy kart paliwowych. Ograniczenie niepotrzebnych pustych zjazdów.
- Optymalizacja efektywności procesu planowania przewozów w celu osiągnięcia możliwie najwyższych parametrów operacyjnych.
- Utrzymywanie rocznych kosztów napraw pojazdów na poziomie 20 tys. PLN, wycofywanie z eksploatacji samochodów, które zakresem napraw mogłyby przekroczyć powyższą kwotę.
- We współpracy z ATB weryfikacja dotychczas obowiązującego systemu zarządzania oponami oraz kosztów zakupu ogumienia.

LTL DOM - usługi drobnicowe krajowe – rozwój połączeń liniowych

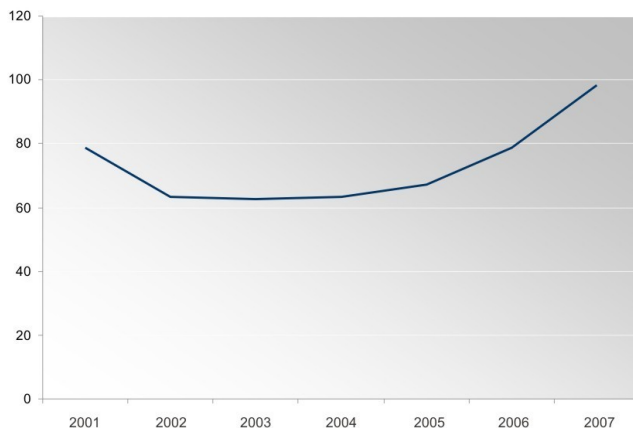


Koszt jednostkowy przewozu liniowego przesyłki drobnicowej [PLN]



Reorganizacja działań w ramach obsługi połączeń liniowych w sieci miała na celu standaryzację procesów oraz obniżenie kosztów jednostkowych przesyłki.

[w mln PLN] Trend wzrostowy w przychodach z drobnicy krajowej



Inicjatywy dla produktu drobnicowego - LTL DOM - linie

- Poprawa wydajności operacyjnej sieci krajowej z punktu widzenia parametrów jakościowych i ekonomicznych połączeń liniowych
- Analiza możliwości wewnętrznych obsługi masy przesyłek z konkretnych obszarów oraz ewolucyjne przeplanowywanie dedykowanych dla nich rozkładów jazd w ramach połączeń liniowych
- Praca z kosztami linii - włączenie jazd liniowych do 'centralnej koordynacji' dające w efekcie możliwość wykorzystania samochodu w jedną stronę jako 'liniowego', a w drodze powrotnej jako gotowego do podjęcia ładunku całopojazdowego
- Dynamiczny rozwój produktu
- Rozpoczęcie działalności ekspresowej w 2008 roku

Najwięksi Klienci logistyczni - kontrakty pozyskane w 2007 roku

1. Arctic	4,7 mln PLN
2. JYSK	3,6 mln PLN
3. SJ International	1,2 mln PLN
4. Cabind	1,0 mln PLN
5. EPEE	1,0 mln PLN
6. Ball	0,85 mln PLN

Przychody generowane z współpracy z Klientami z listy TOP 6 to 72,2 % przychodów

Kontrakty 2007 roku stanowią dla PEKAES referencje niezbędne dla dalszego rozwoju zawansowanych usług logistycznych.

Inicjatywy w ramach rozwoju produktu logistycznego

- Utrzymanie całkowitego wypełnienia posiadanej aktualnie bazy magazynowej, przy jednoczesnym podnoszeniu rentowności: podwyższenie cen i praca z Klientami, kontraktującymi usługi o zakładanym poziomie rentowności
- Optymalizacja kosztów, wprowadzanie mierników oceny wydajności i efektywności oraz jednolitych standardów obsługi
- Stabilizacja zatrudnienia i podnoszenie kwalifikacji personelu operacyjnego
- Przygotowanie projektu rozbudowy bazy magazynowej w Błoniu: zabudowa modułowa (2 x 10 000 m², 2 x 5 000 m²). Kompletowanie kontraktów, które pozwolą na sukcesywne zagospodarowanie nowych obiektów. Projekty dla Gdańska i Wrocławia.
- Przygotowanie koncepcji rozwoju logistyki magazynowej dla obiektu magazynowego w Słubicach, pod kątem obsługi rynku niemieckiego, Gdańska - obsługa towarów importowanych drogą morską, Czechowic- zagospodarowanie powierzchni uzyskanych po przeniesieniu dystrybucji do oddziału w terminalu w Sosnowcu

Podjęcie nowych projektów realizowanych w obiektach zewnętrznych, w których zostanie wykorzystane know-how na podstawie którego budowana jest obecnie relacja z Arctic Paper w Kostrzynie

Dane Air&Sea	2005	2006	2007
Przychody	26 696	43 420	43 837
Ilość zleceń Air	2 759	1 985	2 163
Ilość zleceń Sea	4 199	8 330	8 044

[wartości w tys.PLN]

Wyniki za lata 2006 - 2007 zawierają dane Expolco.



Spedycja morska

- Specjalizacja w obsłudze Klientów o potencjale 5-50 kontenerów miesięcznie
- Relacje import/export na kierunkach: Daleki Wschód, Bliski Wschód, USA, Kanada, basen Morza Śródziemnego, Ameryka Południowa
- Kontrola przychodów i rentowności
- Wspomaganie sprzedaży poprzez siły handlowe /Field Sales/
- Wprowadzanie 3 handlowców, odpowiedzialnych za sprzedaż produktu

Spedycja lotnicza

- Specjalizacja w obsłudze Klientów o potencjale kilku zleceń miesięcznie
- Relacje import/export na kierunkach: Ameryka Północna oraz Daleki Wschód
- Kontrola przychodów i ich rentowności
- Wspomaganie sprzedaży kompetencjami Field Sales
- Wprowadzanie handlowca, odpowiedzialnego za sprzedaż produktu

Dane	2005	2006	2007
Przychody	33 757 954,36	39 787 221, 27	42 346 417, 89
Zysk EBITDA	1 835 390,87	2 500 481,11	3 177 989,88
EBIT	1 140 397,51	1 700 738,50	2 394 664,92
Zysk Netto	732 976,07	1 095 343,57	1 730 374,92

[wartości w tys.PLN]

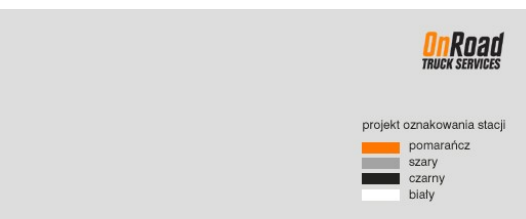


Rozwój działalności oponiarskiej

- Wprowadzenie nowych produktów: opona nowa - styczeń '08, opona bieżnikowana w segmencie ekonomicznym - kwiecień '08,
- Przygotowanie firmy do utworzenia organizacji odzysku: rozwój komórki skupu karkasu i akwizycji usługi, opracowanie modeli prawnych dla tej działalności, wydzielenie działalności dedykowanych dla tej aktywności
- Opracowanie nowych modeli współpracy z serwisami i małymi flotami - rozpoczęcie budowy sieci serwisów partnerskich
- Pilotażowe uruchomienie działalności Total Tyre Management
- Rozszerzenie rejonów sprzedaży i dystrybucji o tereny przygraniczne państw sąsiadujących
- Modyfikacje struktury organizacyjnej pionu sprzedaży i dostosowanie jej do nowych działalności i zmieniającej się sytuacji rynkowej
- Analiza opłacalności i przygotowanie nowych zadań inwestycyjnych na rok 2009, związanych z recyklingiem opon: linia granulacji oraz bieżnikowanie w technologii 'na gorąco'
- Przebudowa modelu logistycznego i dostosowanie go do efektywniejszej akwizycji usługi oraz karkasu (zmniejszenie importu karkasu)

Dane	2005	2006	2007
Przychody	61 248,9	82 913,5	129 836,7
Zysk EBITDA	1 126,0	- 454,2	2 744,9
EBIT	663,9	-1 062,6	2 041,5
Zysk Netto	533,6	- 912,4	1 370,3

[wartości w tys.PLN]



tablice małe dodatkowe



tablica główna / logotyp

Rozwój działalności serwisowej

- Stworzenie nowego oddziału serwisu autoryzowanego Iveco. Potencjalne lokalizacje: Warszawa, Radom
- Rozszerzenie umów na kompleksową obsługę przedsprzedażną marki Iveco
- Rebranding sieci stacji paliw należących do Grupy
- Rebranding spółki PEKAES Service Słubice, związany z koncepcją sprzedaży usług serwisowych Klientom spoza Grupy PEKAES, często działających w konkurencyjnych obszarach
- Wprowadzenie zryczałtowanych usług serwisowo-naprawczych
- Rozszerzenie sprzedaży pojazdów przez owe struktury subdealerskie oraz własnych handlowców

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

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



- Project Manager – MACE

m|a|c|e


- Agencja sprzedaży – CB Richard Ellis

CBRE
CB RICHARD ELLIS

- Kancelaria prawna – Clifford Chance

CLIFFORD
CHANCE

- Firma doradcza - Hochtief

 **HOCHTIEF**

- Architekci - Grupa 5

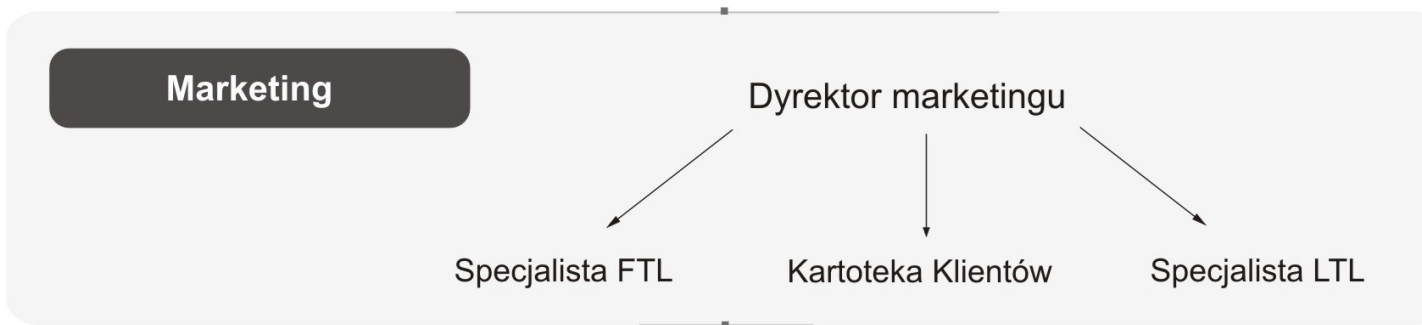
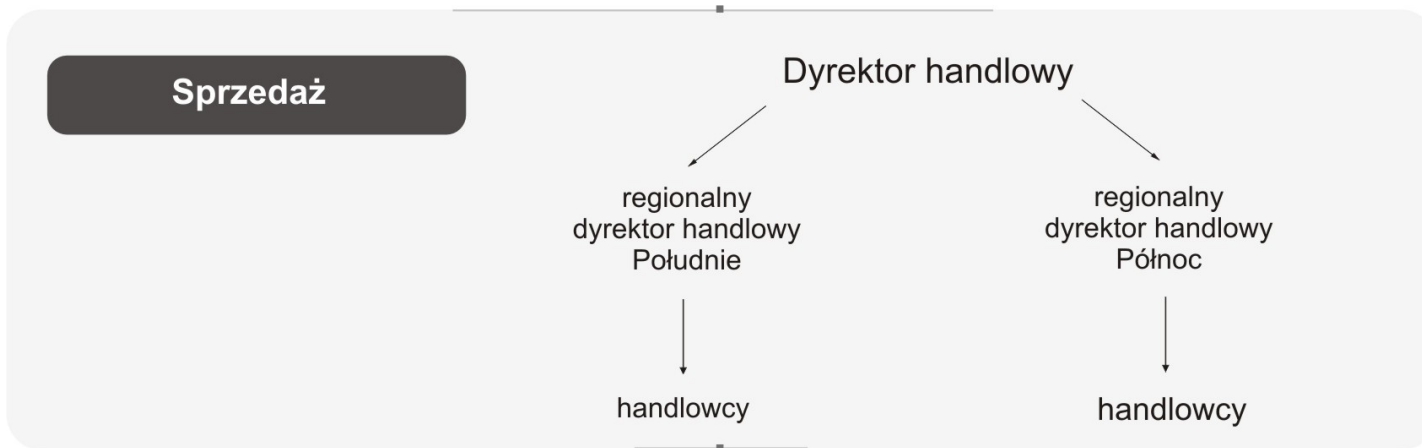

GRUPA 5

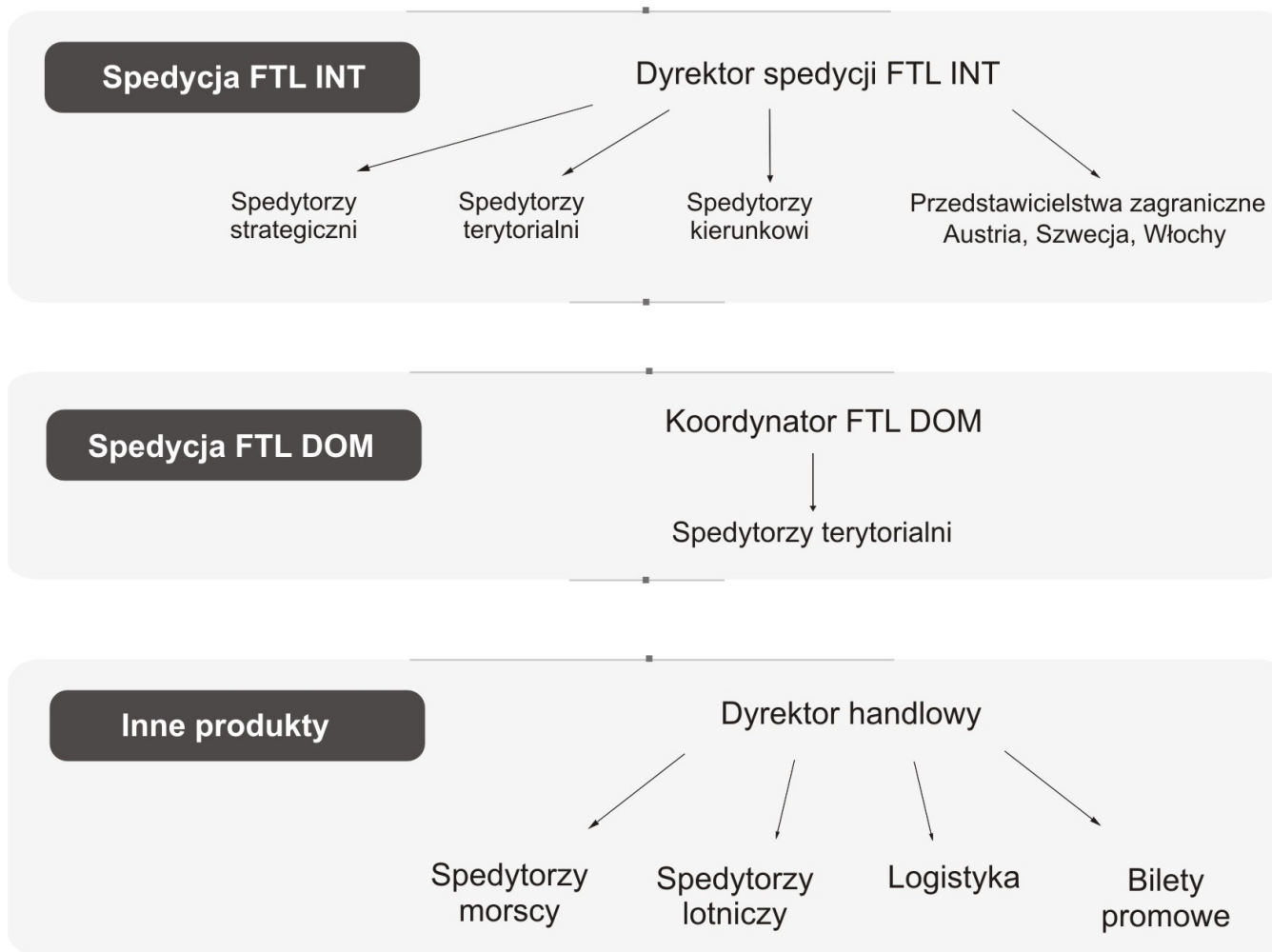
- Firma rozbiórkowa – Jarkom&Stańczyk

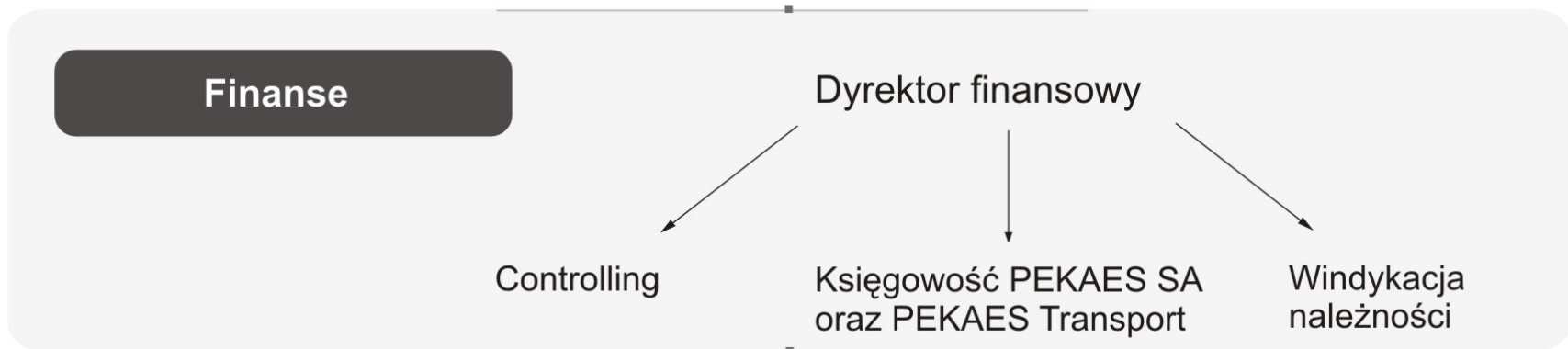
- Menedżerowie projektu - De Point

Najważniejsze obszary zmian

- Stworzenie od podstaw struktury działu handlowego z funkcjami:
 - specjaliści ds. Klientów strategicznych
 - specjaliści ds. handlu
 - regionalni kierownicy sprzedaży
- Przypisanie 1000 stałych Klientów Firmy do struktur działu handlowego.
- Stworzenie systemu celów sprzedażowych i systemu motywacyjnego dla handlowców.
- Stworzenie systemu celów sprzedażowych i programu motywacyjnego dla spedytorów ładunków FTL INT.
- Rejonizacja spedytorów FTL: 7 terytoriów eksportowych i 6 terytoriów importowych.
- Wprowadzenie rejonizacji oraz programu motywacyjnego dla spedytorów FTL DOM.
- Koordynacja procesów i wyników sprzedaży w logistyce, spedycji morskiej, spedycji lotniczej, sprzedaży biletów promowych .
- Zbudowanie struktury biura obsługi Klienta, odpowiedzialnego za opiekę handlową nad najmniejszymi Klientami oraz obsługę zleceń.
- Utworzenie i zliniowanie z polityka sprzedaży produktów TSL działu marketingu.
- Silny i skuteczny dział komunikacji. Rewitalizacja marki PEKAES, budowanie na rynku świadomości pełnej oferty handlowej.







FTL - całe pojazdy

- Centralizacja dyspozycji i planowania taborem własnym w przewozach międzynarodowych - stały monitoring
- Koordynacja planowania taboru podwykonawców w przewozach krajowych – podniesienie wykorzystania floty
- Redukcje w głównych grupach kosztowych i podnoszenie wydajności jednostkowej aut i kierowców

LTL - drobnica

- Uzupełnienie i optymalizacja lokalizacji i skali sieci oddziałów z uwzględnieniem potencjałów poszczególnych rynków lokalnych oraz rozkładu kosztów dystrybucji
- Synchronizacja połączeń liniowych i sortowni z operacją całopojazdową – spadek kosztu jednostkowego
- Przeprojektowanie dystrybucji oddziałowych (CoDi) oraz wymiana aut na większe - spadek kosztu jednostkowego
- Redukcja administracji oddziałowych przy ponad 70% wzroście wolumenu (2 lata) - spadek kosztu jednostkowego
- Podnoszenie stopnia automatyzacji obsługi Klientów i procesu spedycyjno – przewozowego z wykorzystaniem nowych narzędzi IT, skanowanie, EDI i tracking przesyłek – implementacja w lipcu 2008

Logistyka

- Pełne wykorzystanie/ wypełnienie własnych zasobów magazynowych
- Odbudowa kompetencji kadry i powrót na rynek znaczących kontraktów logistycznych /Arctic Paper, Jysk, IKEA/
- Podstawy do planowania dalszego rozwoju działalności TSL i koncentracji na produktach /kompetencjach spedycyjnych /FTL i LTL/ z równoczesnym rozwijaniem zaawansowanych relacji operator logistyczny - Klient

Wdrożenie systemu DCSi Logistics do zarządzania spedycją

- obsługa zleceń – X 2006
- planowanie floty – XI 2006
- raportowanie – I 2007

Rozwój funkcjonalności Qualcomm

- wprowadzenie nowego schematu makr komunikacji pomiędzy kierowcami i dyspozytorami – IV 2007
- automatyzacja przesyłania zleceń transportowych – V 2007
- automatyzacja procesu rozliczeń kierowców (przejścia graniczne, czas pracy, itd..)

Integracja systemów SAP w PEKAES

- obsługa ZORG (środki trwałe) – IX 2006
- PMS i PSA – I 2007
- przygotowanie platformy controllingowej zintegrowanych spółek – VI 2007
- modyfikacja interface'ow DCS-SAP pod kątem nowego układu analitycznego – III 2007
- połączenie spółek – projekt w trakcie – zakończenie VII 2007

Opracowanie systemu środków trwałych pozwalającego na wariantowe naliczanie amortyzacji – III 2007

Wdrożenie systemu bezpieczeństwa danych dla kluczowego systemu produkcyjnego DCSi

- system HA (High Availability) 24/7/365 firmy Mimix – XI 2006

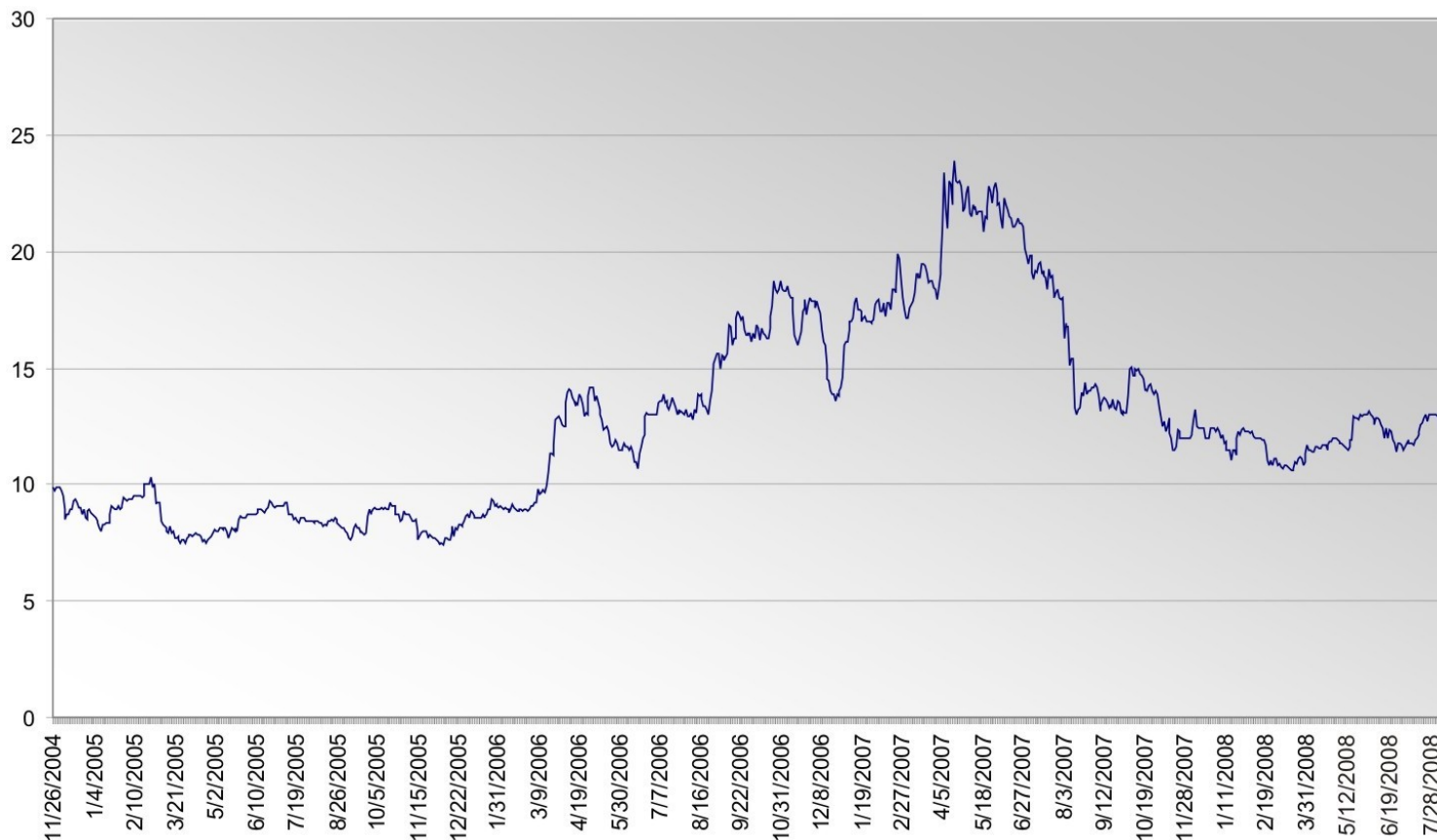
Wdrożenie systemu PEKAES Express dla drobnicy krajowej – VII 2008

Zakończenie wdrożenia SOT dla FTL DOM – VII 2008

Najważniejsze obszary zmian

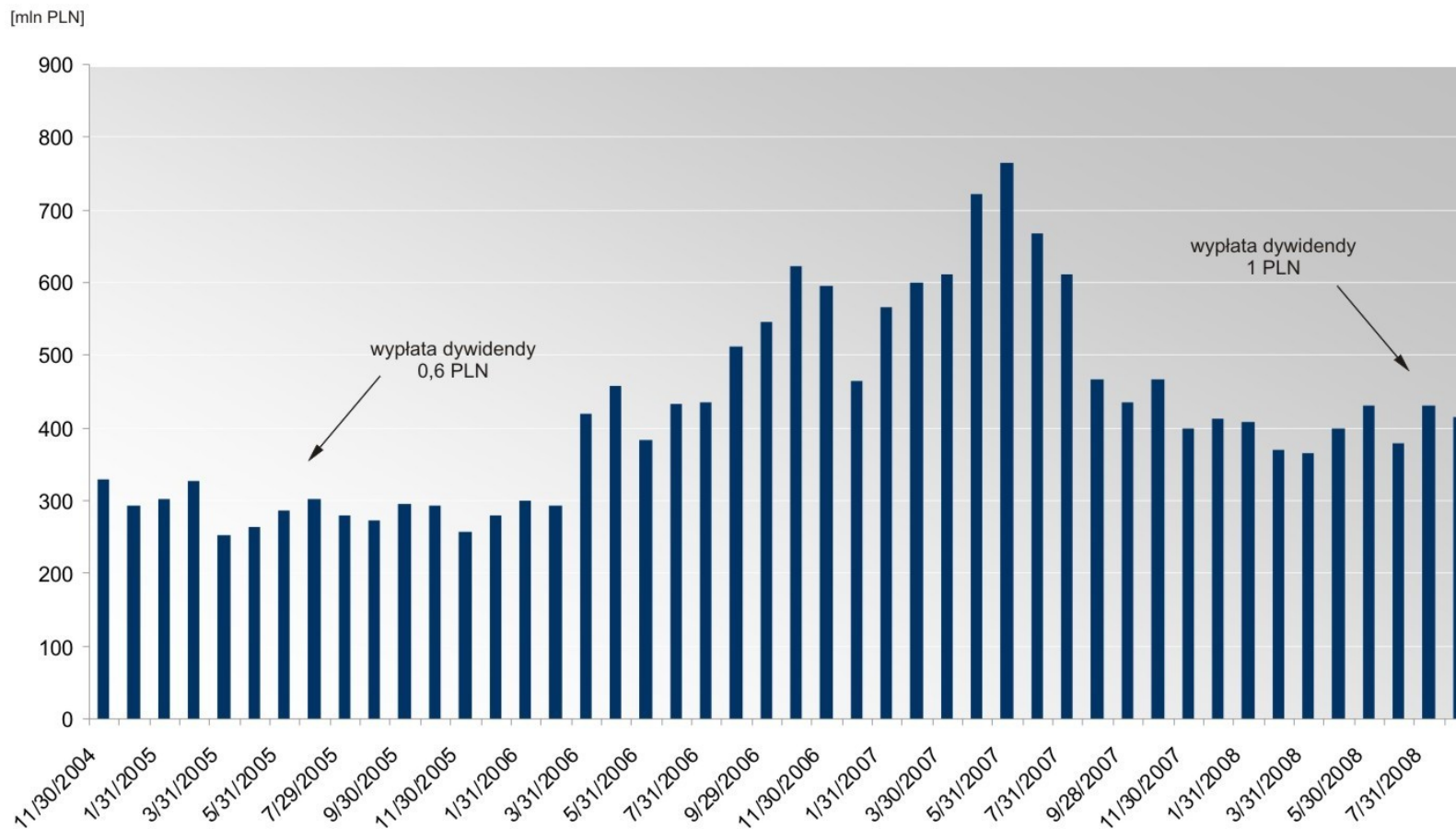
- Zmiany formalno-prawne związane z restrukturyzacją Grupy:
 - połączenie PEKAES Multi Service z PEKAES Multi Spedytor - maj 2007, następnie fuzja PEKAES Multi Spedytor z PEKAES SA - lipiec 2007
 - wykup akcji PEKAES Service Słubice oraz PEKAES Transport z zamiarem zwiększenia udziałów w obu spółkach do 100%
 - przeniesienie całej działalności serwisowej i sprzedaży paliw do PEKAES Service Słubice
 - likwidacja spółki PEKAES Truck - rozpoczęcie procesu maj 2008.
- Opracowanie i przyjęcie założeń programu opcji menedżerskich.
- Wydzielenie spółek celowych, dedykowanych do prowadzenia aktywnej działalności deweloperskiej oraz wniesienie gruntów inwestycyjnych.
- Optymalizacja struktury floty poprzez leasing operacyjny, wymiana 100 zestawów - wrzesień 2007.
- Renegocjacje umów z dostawcami PEKAES, dające oszczędności na poziomie 3,5 mln PLN rocznie.
- Zmiana polityki rachunkowości Grupy. Od 1 stycznia 2008 Grupa wycenia posiadane grunty według wartości rynkowej.
- Optymalizacja zatrudnienia we wszystkich obszarach finansów i administracji. Spadek poziomu liczebności tej części zespołu PEKAES o 40%.

Wartość akcji PEKAES od dnia debiutu giełdowego



1/01/08 - 26/08/08 PEK	+15.21%
1/01/08 - 26/08/08 WIG	-18.84%

Kapitalizacja PEKAES od dnia debiutu giełdowego



Dziękujemy za uwagę.