



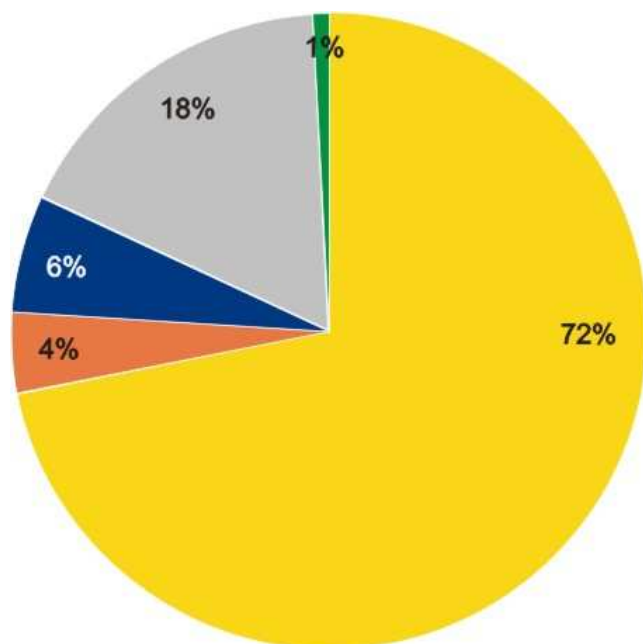
# **PEKAES – nowoczesny operator logistyczny**

**Dzień Inwestora**

**Błonie, 7 kwietnia 2009**

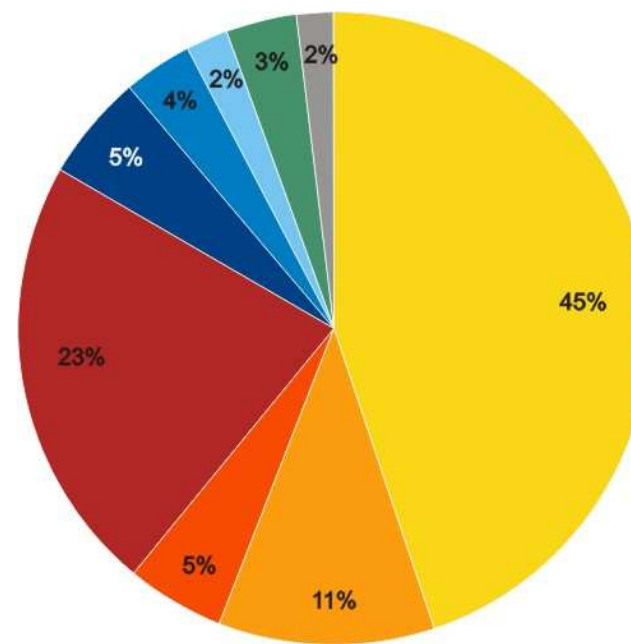
Stan na 31.12.2008

## Grupa PEKAES



- PEKAES (TSL + pozostałe)
- Expolco (spedycja morska)
- ATB Truck (sprzedaż i bieżnikowanie)
- On Road (serwis ciężarówek, stacje paliw)
- De Point (nieruchomości)

## Przychody TSL (Transport Spedycja Logistyka)



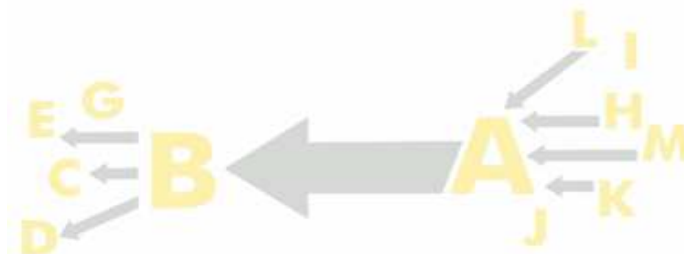
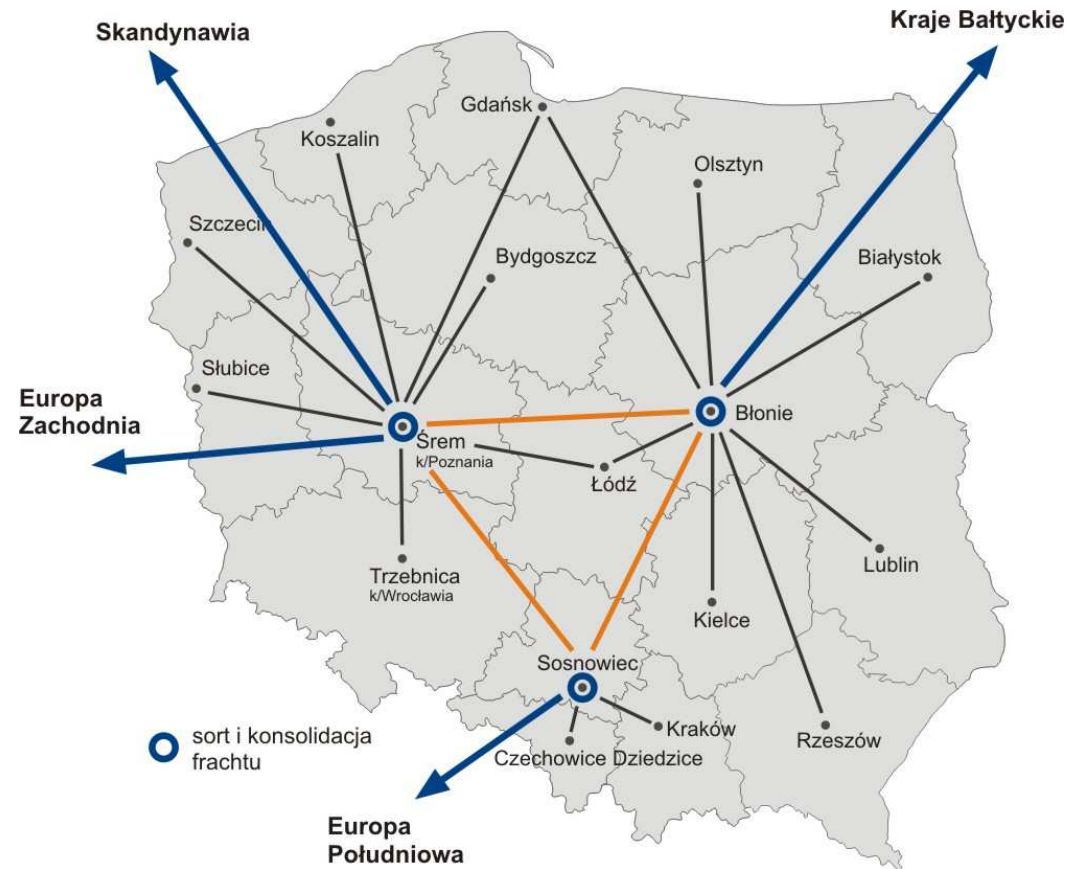
- FTL INT (przewozy całopojazdowe międzynarodowe)
- FTL DOM (przewozy całopojazdowe krajowe)
- LTL INT (przewozy drobnicowe międzynarodowe)
- LTL DOM (przewozy drobnicowe krajowe)
- Logistyka i Agencja Celna
- Spedycja morska
- Spedycja lotnicza
- Promy
- Pozostałe

- 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
- Narzędzia IT - system zarządzania flotą, gps - Qualcomm - system monitoringu on line samochodu, Kierowcy i stanu realizacji zlecenia



B ← A  
Door to door

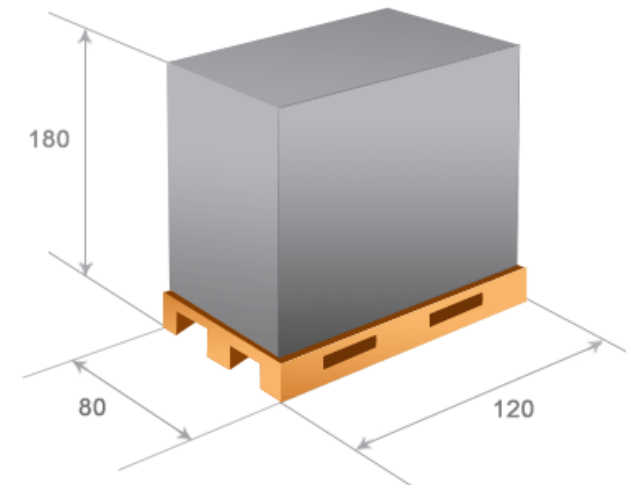
- Dostawa w kraju 24h - następnego dnia po podjęciu.  
W Europie 48h - lub w lead timeach wynikających z cech konkretnej relacji.
- Wiele miejsc odbiorów, łączenie przesyłek w ładunki przesyłane regularnymi liniami, łączącymi terminale w sieci. Dystrybucja z terminali w wiele miejsc rozładunku.
- Ładunki na paletach, o wadze do 1000 kg
- Własna sieć terminali w kraju - 17 lokalizacji; system dwóch sortów, docelowo trzech
- Tabor kontraktowy o różnej ładowności. W planach 2009 roku - branding podwykonawców.
- Międzynarodowa sieć 20 terminali partnerskich
- Narzędzia IT - system monitoringu przesyłek drobnicowych
- W lipcu 2008 wdrożenie nowego procesu drobnicowego, nowych dokumentów - Dowodu Nadania i kwitu rozliczenia paletowego



- Składowanie, kompletacja zamówień, dystrybucja
- Bieżąca kontrola stanu zapasów
- Konfekcjonowanie, etykietowanie, montaż
- Zarządzanie odpadami i opakowaniami zwrotnymi
- Elektroniczna wymiana danych (EDI)
- Usługi posprzedażowe i obsługa ewentualnych zwrotów
- Logistyka produkcji oraz zarządzanie obiektem magazynowym (case Arctic Paper)
- Inne usługi spełniające dodatkowe wymagania Klienta



Magazyn wysokiego składowania (Błonie)





Magazyn w Błoniu



Magazyn półproduktów elektronicznych (Łódź)



Składowanie blokowe (Słubice)



Zarządzanie CEDC Arctic Paper - 17.000 m<sup>2</sup>, ponad 70 osób PEKAES: magazynierzy, spedytorzy, dystrybutorzy, menedżerowie



Dystrybucja w kraju oraz na wybranych kierunkach w Europie



Logistyka produkcji oraz logistyka magazynowa dla 3 fabryk AP

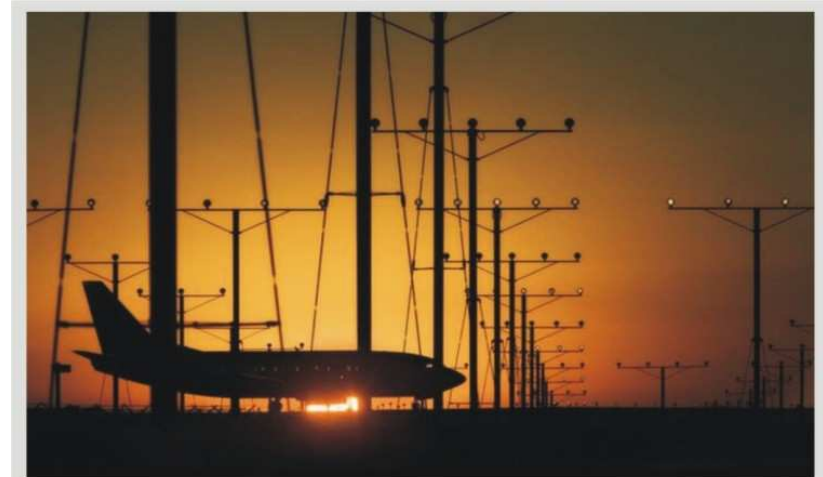
## Spedycja morska

- 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

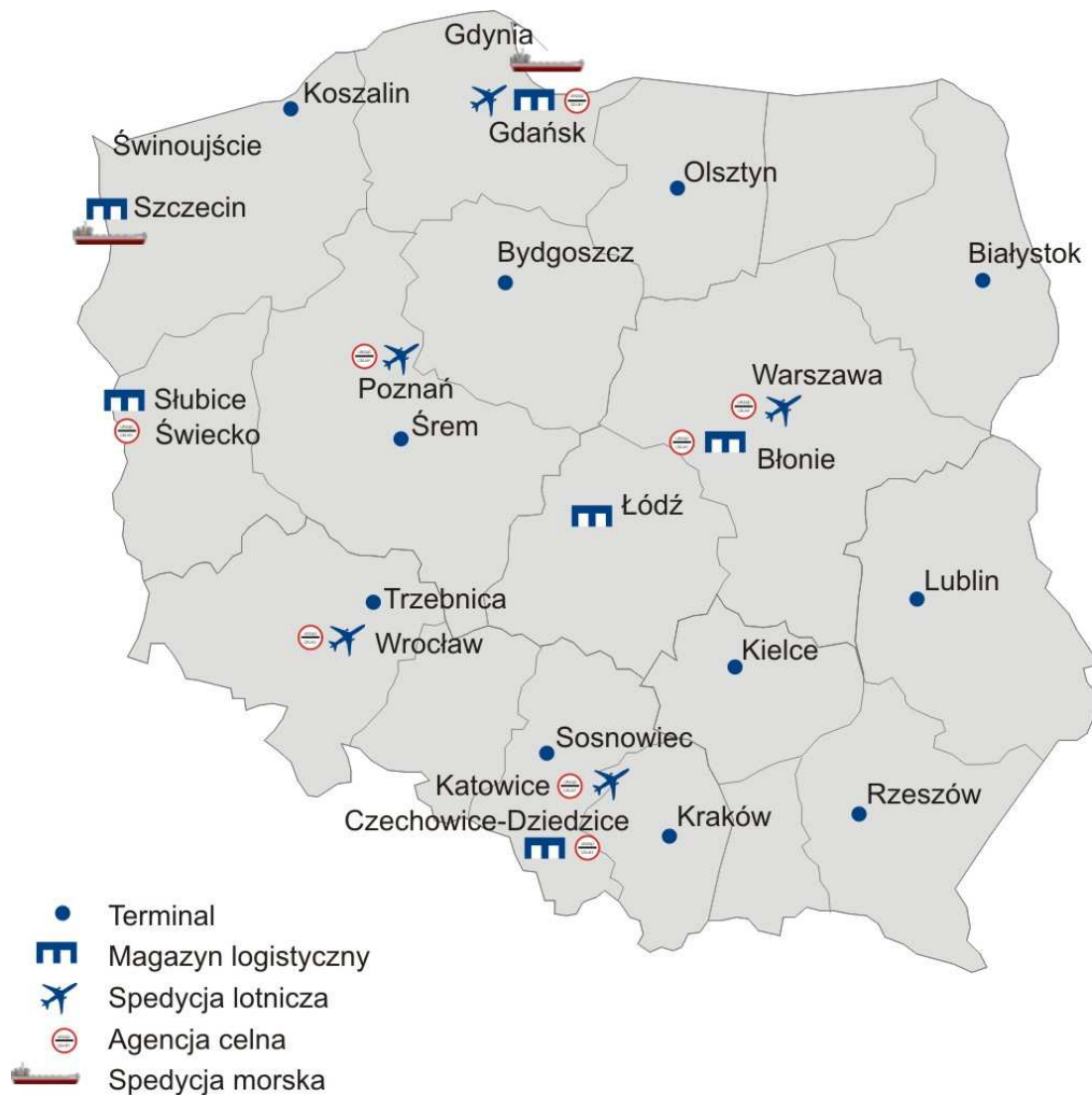


## Spedycja lotnicza

- 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







## Lokalizacje PEKAES

Terminale Drobnicowe	17
Magazyny Logistyczne	7
Spedycja Morska	2
Spedycja Lotnicza	5
Agencje Celne	8

- Kurs na silny, zmotywowany, wydajny i świadomy zespół gotowy do konkurencji i wygrania a także do przejęć i integracji z innymi organizacjami TSL
- Intensywny cykl szkoleń z udziałem funduszy unijnych w latach 2009 – 2010 (inwestycja ok. 4 mln zł w tym **ponad 2,5 mln funduszy unijnych**)
- **Motywacyjne systemy wynagrodzeń** dla kierownictwa, specjalistów i pracowników liniowych uzależnione od sukcesów poszczególnych produktów, obszarów działania oraz wyników całej firmy
- Wzmacnianie o nowych handlowców, spedytorów, operatorów, pracowników wsparcia – **PEKAES jako pożądaný pracodawca dla najlepszych**
- Bardzo **silna orientacja na aktywny „pozysk” klienta od** oraz budowanie trwałych z nim relacji na bazie maksymalizacji zasady „PEKAES oferuje best value for money”

- Monitoring zlecenia od klienta, przesyłki oraz auta w czasie rzeczywistym na terenie całej Europy z wykorzystaniem GPS, transmisji satelitarnych, skanowań kodów kreskowych, on line truck and trace, automatyzacji wycen, rozliczeń, fakturowania i windykacji
- Implementacja w 2008 roku nowych platform informatycznych dla głównych produktów (FTL - SOT, LTL - EXPRESS) opartych o powyższe założenia i gotowych do pełnej integracji z SAP
- Istniejące platformy oraz precyzja ich wykorzystania dają podstawę do automatyzacji wielu procesów kontrolnych oraz rozliczeniowych
- CRM i podnoszenie standardów obsługi klienta w oparciu o analizę ich potrzeb i zebranych danych pozwala na głębszą ich penetrację i pogłębianie wspólnych relacji

### Bieżące rutyny

- Codzienna analiza, proaktywny monitoring oraz raportowanie okresowe parametrów operacyjnych - poziom serwisu, koszty jednostkowe, uszkodzenia zaginięcia i reklamacje, rozliczenia z przewoźnikami, metodologia Zrównoważonej Karty Wyników (BSC)
- planowania i zarządzanie rejonami dystrybucyjnymi oraz połączeniami liniowymi w zależności od aktywności rejonu i dostępnego taboru (tzw. elastyczna dyspozycja)

### Inicjatywy i modyfikacje na 2009

- wdrożenie procesu ważenia przesyłek w celu zwiększenia przychodu na coli, integracja z systemem rozliczeniowym przewoźników
- dalsze rozwijanie procesu automatyzacji nadań, doręczeń i rozliczeń
- rozwijanie i podnoszenie serwisu w ramach usług dodatkowych
- budowania trwałych relacji z przewoźnikami lokalnymi i liniowymi



# **PEKAES – dobre prognozy pomimo kryzysu**

**Dzień Inwestora**

**Błonie, 7 kwietnia 2009**

## PEKAES 2005

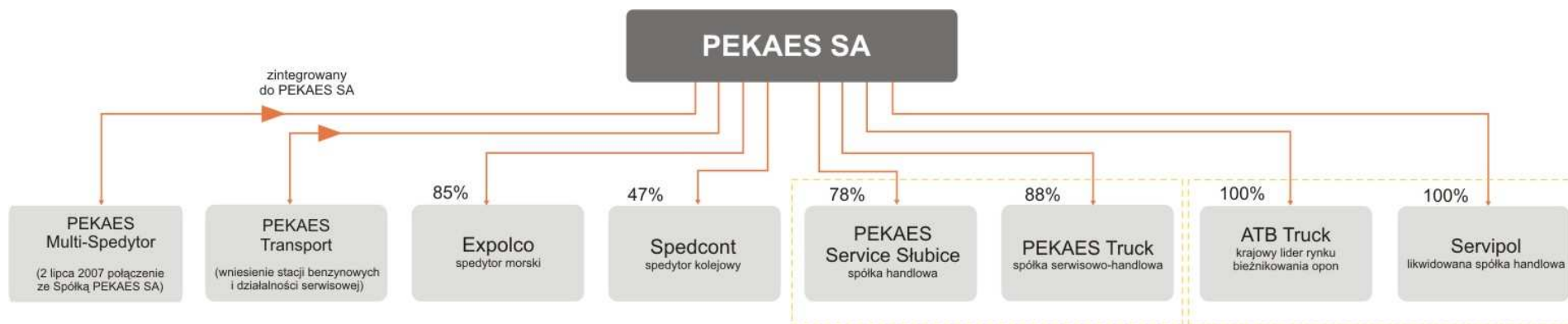
- Brak strategii i wizji rozwoju
- Nieefektywna i zbyt duża organizacja
- Brak kompetencji w zaawansowanej logistyce
- Szybko pogarszające się wyniki

## PEKAES 2009

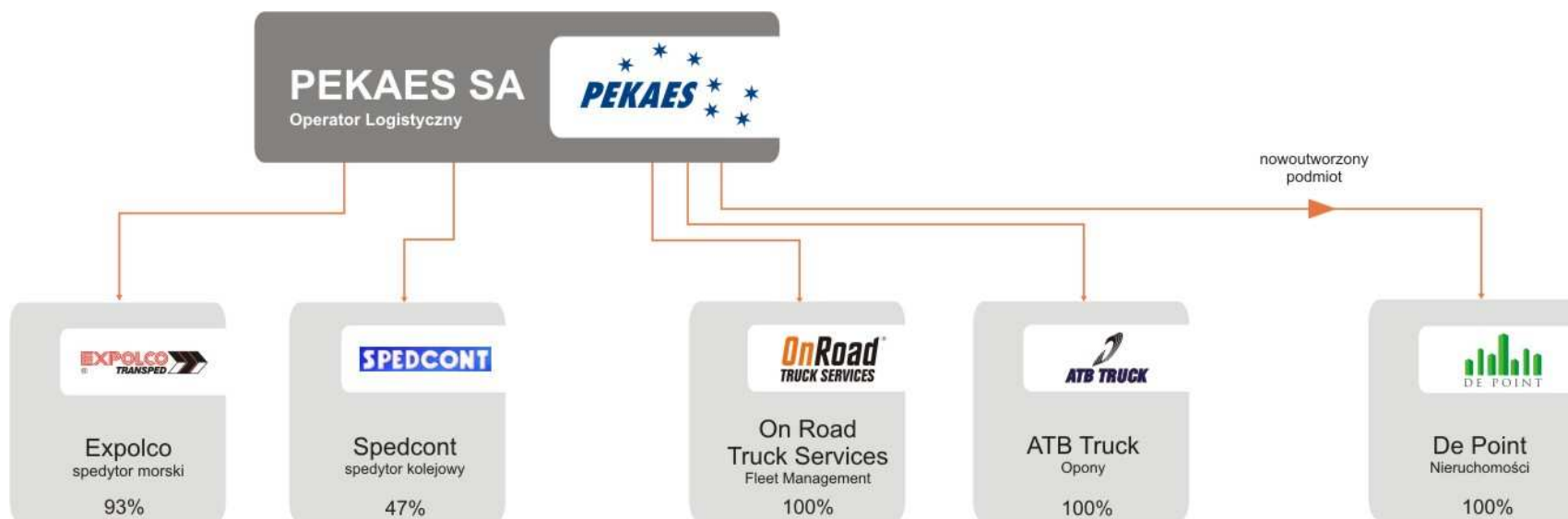
- Dobra i doświadczona kadra kierownicza
- Sprecyzowana i konsekwentnie realizowana strategia
- Uproszczona struktura Grupy, jasny podział kompetencji
- Szybko zwiększające się przychody z najbardziej perspektywicznych obszarów sektora
- Poprawa wyników finansowych



## Reorganizacja i proces łączenia spółek Grupy



## Obecna struktura Grupy



## Nastawienie na zasoby



Nastawienie na zasoby, proste usługi i produkty



Budowanie wartości Spółki poprzez zaawansowany model kompleksowych usług o wysokiej wartości dodanej i barierach wejścia dla kluczowych Klientów oraz optymalizację wykorzystania aktywów

## Preferowany dostawca nowoczesnych usług logistycznych

- Dystrybucja
- Magazynowanie z usługami towarzyszącymi
- Rozwój sieci krajowej i międzynarodowej
- 3PL
- Transport drogowy
- Nowoczesne platformy wymiany danych Operator - Klient
- Integracja grupy kapitałowej

## Odbudowywanie pozycji lidera rynku TSL

- Gruntowna restrukturyzacja wszystkich kluczowych obszarów działania Grupy
- Realizacja założeń strategii na lata 2007-2009
- 3PL
- Ze względu na ryzyko wyjście z rynków wschodnich oraz branży automotive
- Migracja ze sprzedaży od spedycji – tylko Klienci bezpośredni
- Integracja grupy kapitałowej

## Preferowany dostawca nowoczesnych usług logistycznych

- Doskonalenie procesów w produktach FTL INT oraz FTL DOM
- Dalszy rozwój sieci krajowej oraz wzrost sprzedaży produktu drobnicowego LTL DOM
- Zwiększanie aktywności przedstawicielstw własnych oraz firm partnerskich w obsłudze produktu LTL INT
- Stabilizacja oferty logistycznej oraz jakości serwisu
- 3PL
- Integracja systemów operacyjnych, ujednocnianie struktur baz danych
- Stabilizacja i poprawa rentowności
- Stworzenie spółki celowej w ramach Grupy – De Point SA zajmującej się rozwojem projektów deweloperskich
- Kreowanie kultury firmy, inwestycje w Zespół

2006

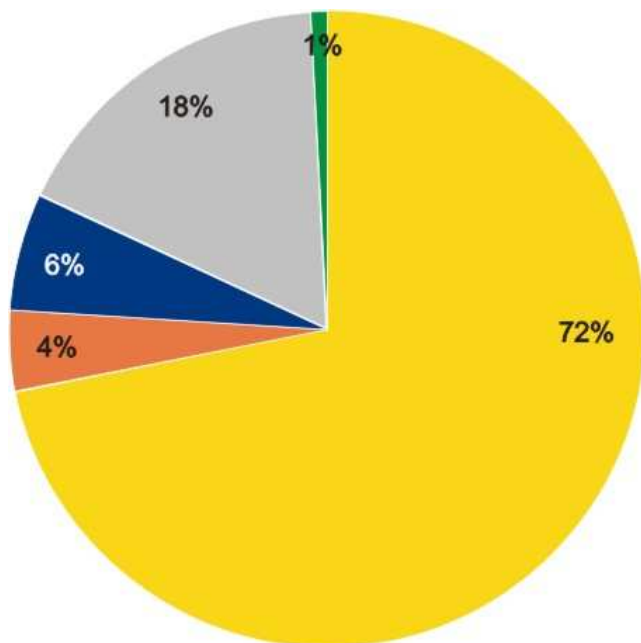
2007

2008



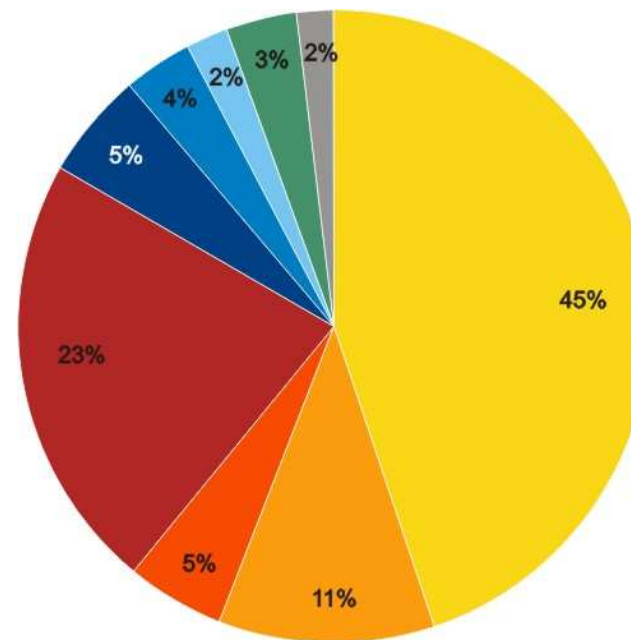
Stan na 31.12.2008

## Grupa PEKAES



- PEKAES (TSL + pozostałe)
- Expolco (spedycja morska)
- ATB Truck (sprzedaż i bieżnikowanie)
- On Road (serwis ciężarówek, stacje paliw)
- De Point (nieruchomości)

## Przychody TSL (Transport Spedycja Logistyka)



- FTL INT (przewozy całopojazdowe międzynarodowe)
- FTL DOM (przewozy całopojazdowe krajowe)
- LTL INT (przewozy drobnicowe międzynarodowe)
- LTL DOM (przewozy drobnicowe krajowe)
- Logistyka i Agencja Celna
- Spedycja morska
- Spedycja lotnicza
- Promy
- Pozostałe

- Dalszy wzrost pozycji PEKAES jako "Operatora Logistycznego" poprzez zintegrowany na potrzeby klienta portfel usług
- Dynamiczny rozwój usług dystrybucyjnych w oparciu o zintegrowaną sieć terminali
- Indywidualny i "niezależny od siebie" rozwój poszczególnych spedycji (drogowa FTL i LTL, morska, lotnicza, kolejowa i intermodalna)
- Zwiększanie masy towarowej w logistyce magazynowej i usługach dodatkowych w oparciu o nowe, pozyskane kontrakty i podnajęte zasoby
- Rozwój spółek zależnych

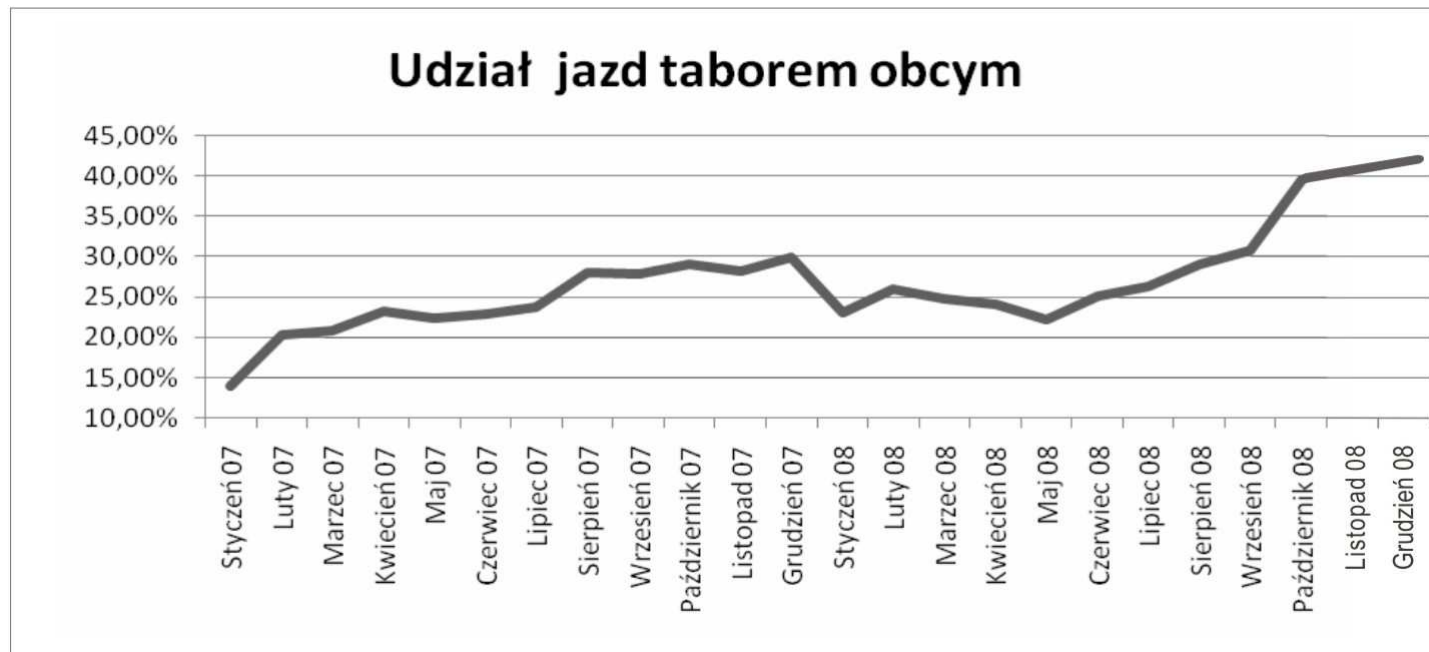


- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów i ilości zleceń  
(> 200 dziennie - krajowe i międzynarodowe)
- Zmiany sposobu operowania w FTL (po 50% własny oraz 50% kontraktowy i ad hoc)
- Dalszy rozwój umiejętności pracy spedytorów z przewoźnikami zewnętrznymi, intensyfikacja marży
- Redukcja nadmiaru taboru i właściwe wykorzystanie aut własnych – dyscyplina, produktywność i rentowność
- Poprawa parametrów operacyjnych (podjazdy, trasy przejazdu)
- Modyfikacja (uproszczenie i centralizacja) rozliczeń kierowców i przewoźników oraz fakturowania
- Kontynuacja projektu przewoźnika kontraktowego

- Wykorzystanie firm zewnętrznych w najmniej rentownych usługach transportowych
- Wyraźna poprawa parametrów operacyjnych i kosztowych w taborze własnym, dyscyplina



- Większa elastyczność przy wahaniami popytu
- Naturalne zabezpieczenie ryzyka kursowego
- Poprawa jakości obsługi klientów

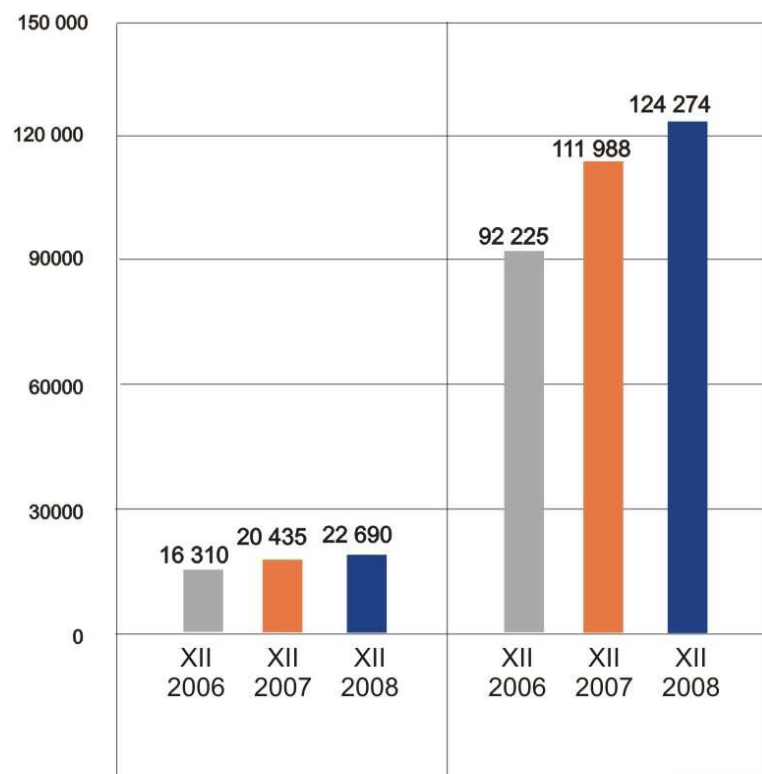


# Liczba przewoźników i wynagrodzenia



Liczba firm posiadających uprawnienia na przewóz rzeczy

Liczba pojazdów uprawnionych do przewozu rzeczy



Źródło: Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego

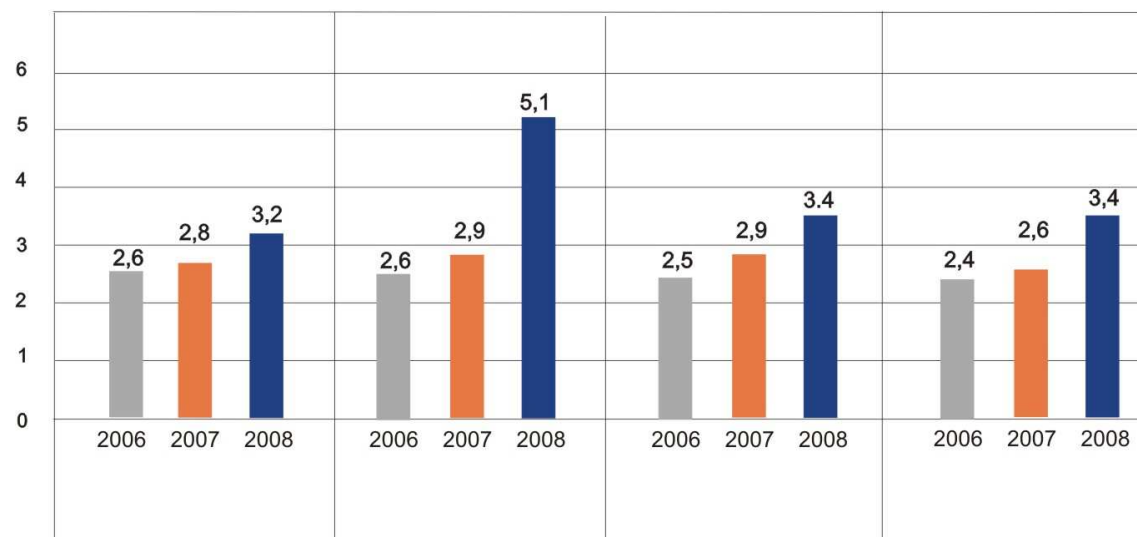
## Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze

Ogółem

Przemysł

Budownictwo

Transport i gospodarka magazynowa



Źródło: GUS



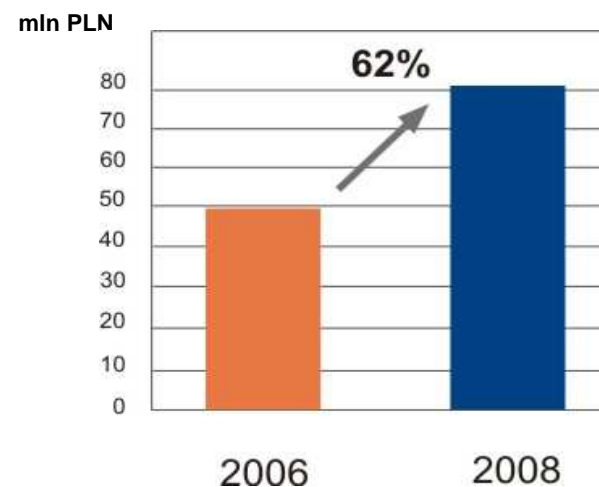
- Praca nad wzrostem wolumenów w LTL o 10% w porównaniu do 2008 przy jednoczesnym kontrolowaniu przychodu na paletę
- Rewitalizacja produktu drobniczy międzynarodowej (nowi partnerzy, modyfikacja procesu, integracja z częścią krajową)
- Jakość serwisu (pow. 90% skuteczności doręczeń end to end)
- Działania handlowców w oparciu o właściwe narzędzia (selekcja, treningi, coachingi, sales funnel, narzędzia oceny skuteczności handlowej)
- Narzędzia automatyzacji obsługi klienta, dalsza automatyzacja procesów (poprawa wydajności)
- Wysokie jakościowo i skuteczne usługi dodatkowe (deklaracja wartości, pobrania, palety zwrotne, śledzenie przesyłek w Internecie, raporty)
- Ciągła optymalizacja kosztów jednostkowych i kosztów transportowych (CoDi i linie), oddziałowych (budynki i obsługa) oraz wsparcia (reklamacje, procesy i systemy, administracja)
- Rozpoczęcie brandingu floty dystrybucyjnej i kierowców

- Wzmocnienie działu sprzedaży i obsługi klienta
- Automatyzacja procesów i optymalizacja kosztów
- Jakość serwisu i usług dodatkowych

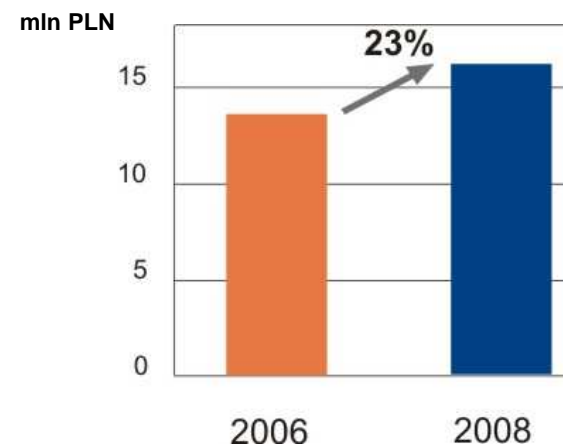


- Efektywniejsze wykorzystanie zasobów
- Wzrost przychodów z bardziej rentownych obszarów działalności
- Większa dywersyfikacja klientów

## Przychody z krajowych przewozów drobnicowych



## Przychody z logistyki





- Optymalizacja przychodu i marży na posiadanych obecnie magazynach poprzez pełne ich wypełnienie i podnoszenie ich „produktywności” mixem klientów i oferowanych usług
- Rozpoczęcie realizacji kolejnego kroku strategii organicznego rozwoju logistyki do skali 50 mln zł przychodów rocznie do 2011 roku
- Aktywna akwizycja „lokalnych” projektów logistycznych jako zadanie dla oddziałów v/s wspomaganie centralne
- Studium rozwoju logistyki w Błoniu, Pruszczu Gdańskim, Wrocławiu, Szczecinie i Słubicach w oparciu o ewentualny potencjał magazynowy
- Identyfikacja potencjalnych celów do przejęcia

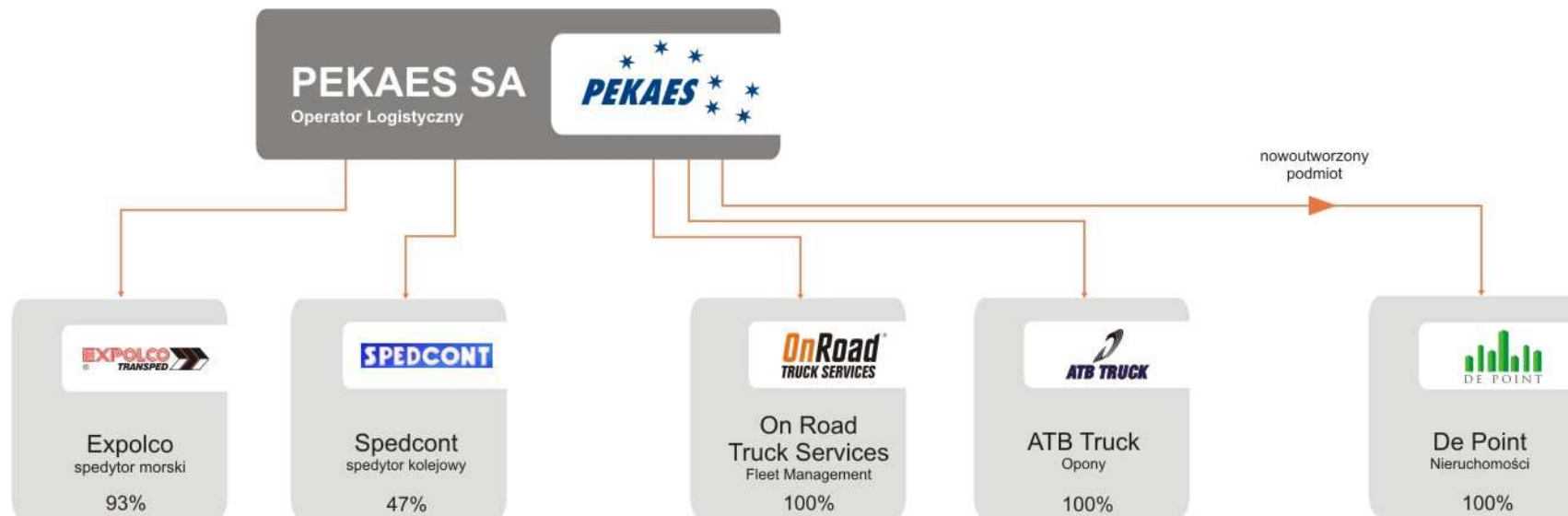
# Model działalności PEKAES na tle sektora



Profil Spółki /Przedstawiciele/	Główne produkty	Stopień zaawansowania usług	Kompleksowość oferty	Koncentracja sprzedaży	Poziom konkurencji	Aktywa trwałe	Poziom zadłużenia	Cykliczność
<b>Zintegrowany operator logistyczny</b> /Schenker, Raben, Wincanton/	Zarządzanie łańcuchem dostaw Logistyka magazynowa Transport i dystrybucja - DOM, INT	wysoki	wysoki	średni	trudno zastępowalna	średni	średni	średni
<b>Logistyka magazynowa i usługi dodane</b> /FM Logistic/	Logistyka magazynowa Transport i dystrybucja	wysoki	średni	wysoki	trudno zastępowalna	wysoki	wysoki	średni
<b>Firmy kurierskie o zasięgu globalnym</b> /DHL, TNT, UPS/	Przesyłki kurierskie DOM, INT global	wysoki	średni	niski	średnio zastępowalna	średni	niski	niski
<b>Firmy kurierskie o zasięgu regionalnym</b> /Opek, Siódemka, Pocztex, InPost/	Przesyłki kurierskie DOM	średni	niski	niski	średnio zastępowalna	średni	wysoki	niski
<b>Firmy spedycyjne z usługami logistycznymi</b> /DSV, Rohlig, Kuehne+Nagel/	Spedycja i transport FTL DOM i INT oraz LTL DOM i INT	średni	średni	średni	łatwo zastępowalna	niski	średni	średni
<b>Duża firma transportowa</b> /Equus, Podlasie, Delta Trans, Omega Pilzno/	Transport DOM, INT	niski	niski	niski	łatwo zastępowalna	średni	bardzo wysoki	wysoki
<b>Firma rodzinna</b>	Transport DOM lub INT	niski	niski	wysoki	łatwo zastępowalna	wysoki	wysoki	wysoki
<b>PEKAES</b>	Zarządzanie łańcuchem dostaw Logistyka magazynowa Transport i dystrybucja - DOM, INT FTL oraz LTL	wysoki	wysoki	niski	średnio zastępowalna	wysoki/średni*)	niski/średni*)	średni

\*) poziom docelowy

## Kierunki działania poszczególnych spółek Grupy PEKAES





- Zdefiniowanie strategii rozwoju poszczególnych produktów i lokalizacji
- Struktura docelowa firmy
- Przeprowadzenie skutecznej integracji obszarów spedycji morskiej Expolco i PEKAES i wprowadzenie na ścieżkę wzrostu
- Weryfikacja możliwości zdynamizowania obszaru lądowego transportu kontenerów – potencjalne synergie z obszarami całopojazdowego transportu drogowego oraz transportu kolejowego
- Strategia rozwoju spedycji lotniczej

- Zdefiniowanie strategii rozwoju poszczególnych produktów i lokalizacji
- Weryfikacja struktury firmy i przygotowanie zespołu do realizacji strategii
- Przeprowadzenie skutecznej modernizacji tych obszarów i wprowadzenie na ścieżkę wzrostu
- Identyfikacja synergii z podmiotami / produktami z grup właścicielskich (Port Gdynia i PEKAES)

- Zmiana brandu z PSS Słubice na On Road Truck Services
- Dalszy rozwój usług i punktów serwisowych
- Rozwój usług fleet management dla flot na bazie doświadczeń z kontraktu flotowego z PEKAES
- Przygotowania do sprzedaży/dzierżawy hotelu
- Analiza zasadności sprzedaży/dzierżawy stacji paliwowych
- Rozwój współpracy z PKN Orlen lub innym operatorem – potencjalny rebranding stacji paliw
- Przeniesienie centrali i funkcji wsparcia On Road do Błonia w 2009

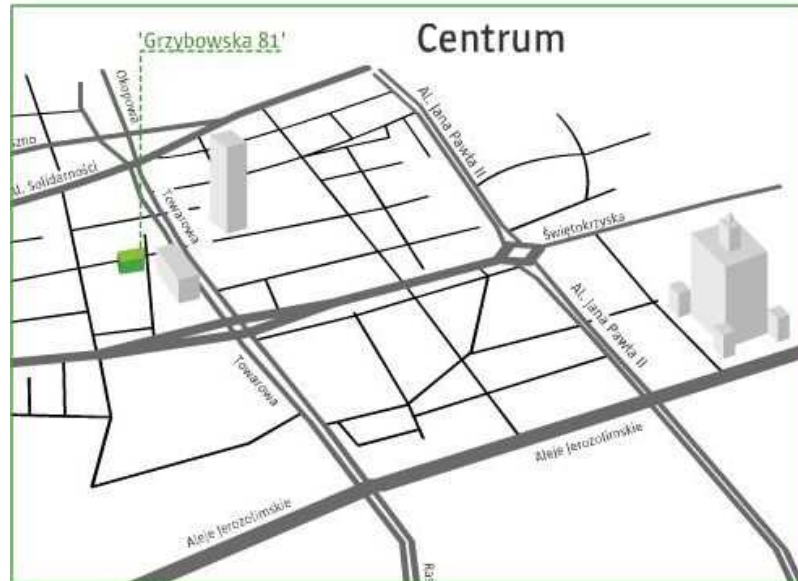


- Utrzymanie pozycji lidera opon bieżnikowych w Polsce
- Wdrożenie projektu „recycling zużytych opon” z wykorzystaniem środków unijnych
- Oferta Total Tire Management (TTM) dla zewnętrznych flot ciężarowych na bazie kontraktu flotowego PEKAES
- Analiza możliwości sprzedaży spółki lub wprowadzenia inwestora strategicznego

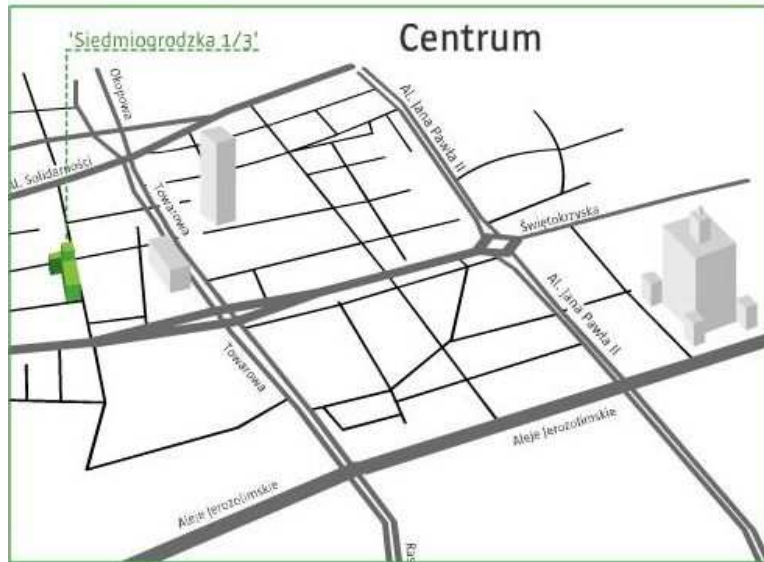


- Uporządkowanie stanu prawnego i wypracowanie koncepcji zagospodarowania wszystkich nieruchomości PEKAES, zarówno operacyjnych jak i pozaoperacyjnych
- Pozyskanie finansowania i rozpoczęcie inwestycji Grzybowska – uzyskane pozwolenie na budowę i gotowy projekt
- Przygotowanie inwestycji Siedmiogrodzka na bazie otrzymanego pozwolenia na budowę oraz bieżącej analizy rynku
- Dopracowanie koncepcji rozwoju powierzchni logistycznych w Błoniu, Pruszczu Gdańskim, Wrocławiu, Szczecinie i Słubicach





- **Rodzaj projektu:** biurowiec
- **Etap inwestycji:** pozwolenie na budowę
- **Lokalizacja:** Warszawa
- **Opis:** obiekt 7-kondygnacyjny klasy A
- **Otoczenie:** działka w pobliżu warszawskiego City, w sąsiedztwie głównych siedzib banków, firm ubezpieczeniowych i instytucji państwowych
- **Powierzchnia:** działka 2 248 m<sup>2</sup>, 16 880 m<sup>2</sup> powierzchni całkowitej, 9 500 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej oraz 114 podziemnych miejsc parkingowych
- **Wartość inwestycji:** 40-50 mln PLN
- **Budowa:** 16-18 miesięcy



- **Rodzaj projektu:** budynek biurowo-apartamentowy z częścią usługową
- **Etap inwestycji:** pozwolenie na budowę
- **Lokalizacja:** centrum Warszawy, skrzyżowanie ulic Grzybowskiej i Towarowej
- **Opis:** kompleks realizowany w 3 etapach, 8 - 17 pięter
- **Otoczenie:** zielona Wola, piękny widok na panoramę miasta, bliskość centrum, atrakcyjna oferta kulturalna, teatry, muzea, kluby, pełna oferta przedszkoli i szkół
- **Powierzchnia:** 12 tys. m<sup>2</sup> powierzchnia działki; 71 400 m<sup>2</sup> powierzchni całkowitej, ok.. 28 500 m<sup>2</sup> PUM, 542 podziemne miejsca parkingowe
- **Wartość inwestycji:** 370 - 420 mln PLN
- **Budowa:** 36 miesięcy

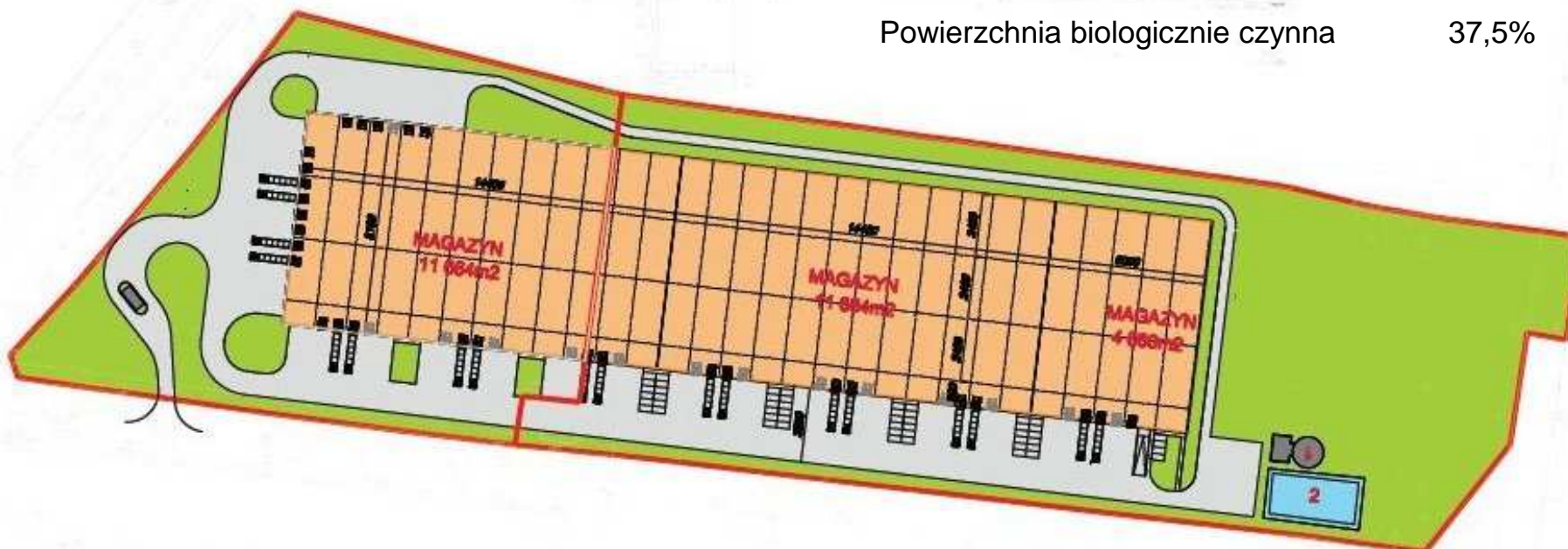


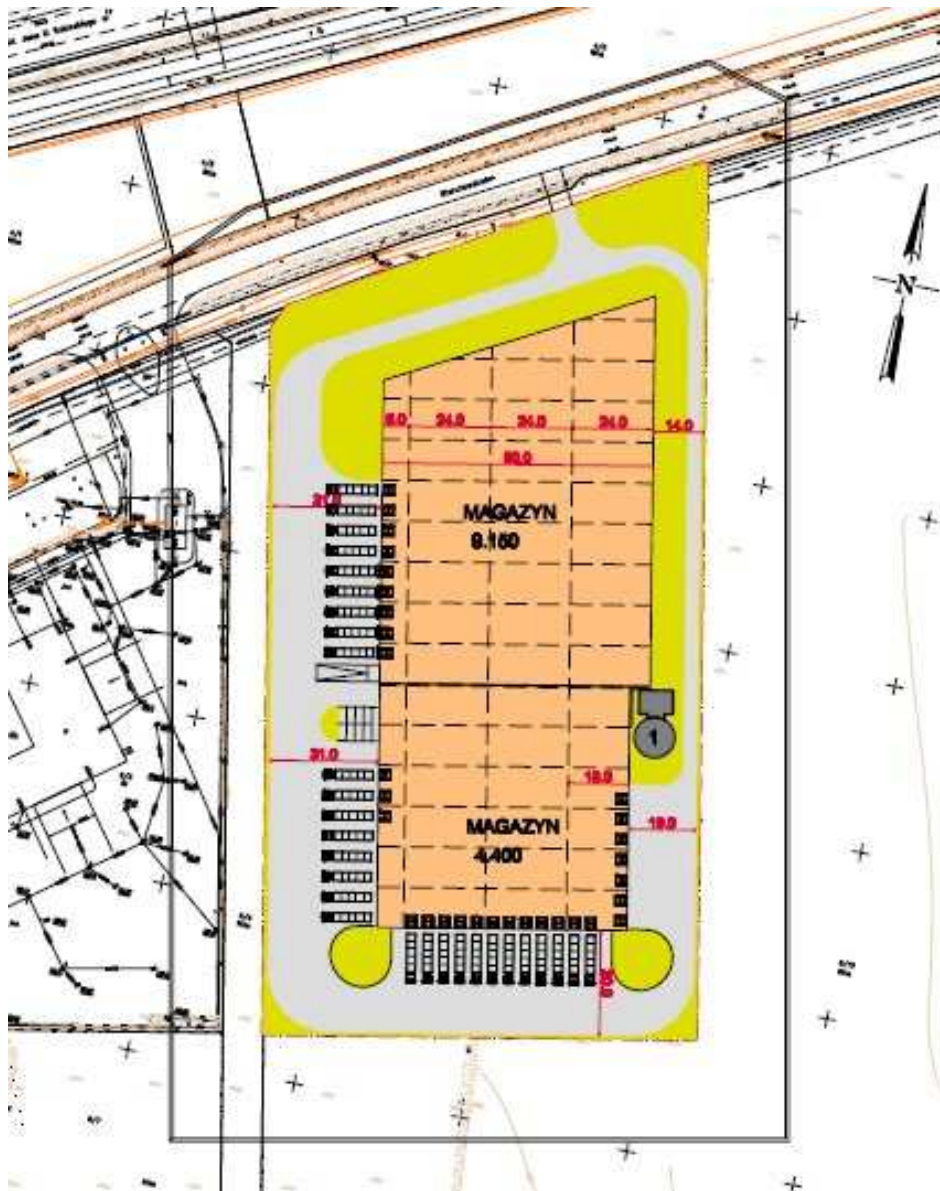
## Podstawowe parametry Inwestycji Błonie

Teren objęty projektem	130 300 m <sup>2</sup>
Powierzchnia istniejącej zabudowy	17 700 m <sup>2</sup>
Powierzchnia nowej zabudowy	43 600 m <sup>2</sup>
Powierzchnia zabudowy razem	61 300 m <sup>2</sup>
Drogi, parkingi, chodniki	45 300 m <sup>2</sup>
Miejsca parkingowe	286
Powierzchnia biologicznie czynna	18,1%

## Podstawowe parametry Inwestycji Pruszcz Gdański

Teren objęty projektem	73 388 m <sup>2</sup>
Powierzchnia istniejącej zabudowy	0 m <sup>2</sup>
Powierzchnia nowej zabudowy	28 618 m <sup>2</sup>
Powierzchnia zabudowy razem	28 618 m <sup>2</sup>
Drogi, parkingi, chodniki	17 191 m <sup>2</sup>
Miejsca parkingowe	52
Powierzchnia biologicznie czynna	37,5%





## Podstawowe parametry Inwestycji Wrocław

Teren objęty projektem	30 000 m <sup>2</sup>
Powierzchnia istniejącej zabudowy	0 m <sup>2</sup>
Powierzchnia nowej zabudowy	13 969 m <sup>2</sup>
Powierzchnia zabudowy razem	13 969 m <sup>2</sup>
Drogi, parkingi, chodniki	9 960 m <sup>2</sup>
Miejsca parkingowe	28
Powierzchnia biologicznie czynna	20,2%

- **Nieruchomości pozaoperacyjne**  
Identyfikacja optymalnego przeznaczenia i przygotowanie deweloperskie (np. Grzybowska, Siedmiogrodzka, Annopol) lub sprzedaż (np. hotel w Słubicach, Barlinek, Kołbaskowo)
- **Spółki spoza obszaru TSL (non core)**  
Analiza synergii i dys-synergii z działalnością podstawową (TSL) oraz definicja przeznaczenia docelowego (sprzedaż v/s inwestycja portfelowa)
- **Nieruchomości operacyjne**  
Przygotowanie koncepcji rozwoju nieruchomości logistycznych w oparciu o projekty PEKAES oraz wynajem zewnętrzny (np. Błonie, Pruszcz Gdański, Wrocław) przygotowanie finansowania w modelu „sale and long term lease back”
- **Ciężarówki**  
Przeniesienie leasingów i kompetencji zarządzania taborom własnym do On Road - zakup, utrzymanie bieżące, sprzedaż (Full Service Lease) oraz koordynacja i wspomaganie przewoźników kontraktowych w pełnym zakresie utrzymania taboru
- **Gotówka**  
Identyfikacja celów i realizacja akwizycji oraz przygotowanie trwałej polityki wypłaty dywidend

**Cel - Wyraźna poprawa zarządzania kapitałami własnymi**

# Sprzedaż i Marketing



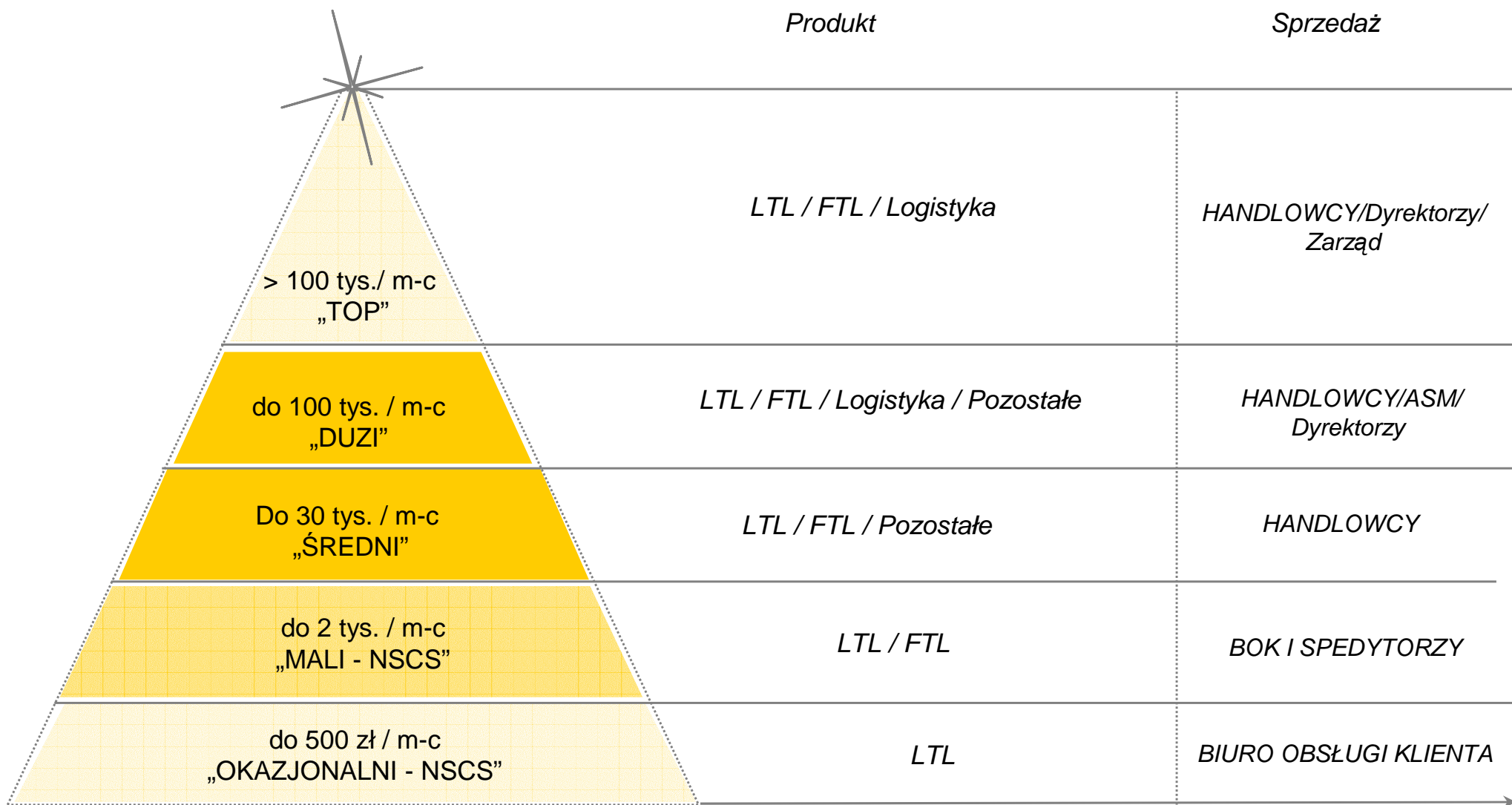
- **Drobica krajowa**
  - wysoka jakość usług
  - informatyzacja obsługi
  - polityka trzymywania cen
  - branding floty
- **Drobica międzynarodowa**
  - wymiana partnerów na silniejsze firmy
  - poszerzanie rejonu operowania (nowe kraje)
  - renegocjacja stawek u partnerów w celu uelastycznienia cen





- **FTL krajowe**
  - utrwalenie modelu pracy 95% przewoźnik obcy
  - ofensywa na klientów strategicznych
  - cenniki koszt +
  
- **FTL międzynarodowe**
  - utrwalenie modelu pracy 50% przewoźnik obcy
  - ofensywa na klientów strategicznych
  - wzmocnienia składu spedytorów
  - cenniki koszt +

- Optymalizacja wykorzystania własnych magazynów poprzez poszukiwanie klientów o zaawansowanych potrzebach logistycznych
- Oferowanie pełnego łańcucha dostaw z logistyką włącznie
- Przygotowanie portfela potencjalnych klientów pod nowe inwestycje



- Handlowcy Field Sales – 25 handlowców w 16 oddziałach
- Spedytorzy FTL międzynarodowy – 27 spedytorów w 7 oddziałach
- Spedytorzy FTL krajowy – 27 w 15 oddziałach
- Spedytorzy LTL międzynarodowy – 7 osób centrala
- BOK (Biura Obsługi Klienta) w 17 oddziałach
- Koordynatorzy logistyki – 2 osoby (Błonie, Słubice)
- Handlowcy lotnicza – 1 (Poznań)
- Handlowcy morska – 3 (Gdynia, Szczecin)
- Handlowcy promy - 2

# Finanse

## Plan finansowy na 2009 r. (Wyniki skonsolidowane):

- Przychody: 514,3 mln zł
- EBITDA: 22,4 mln zł
- Nadwyżka finansowa: 23,5 mln zł
- Wolne przepływy pieniężne: 32,6 mln zł

## Założenia:

### Zewnętrzne

- Recesja w krajach będących głównymi partnerami handlowymi Polski
- Znaczące osłabienie tempa wzrostu gospodarczego w Polsce
- Ryzyko załamania rynków wschodnich

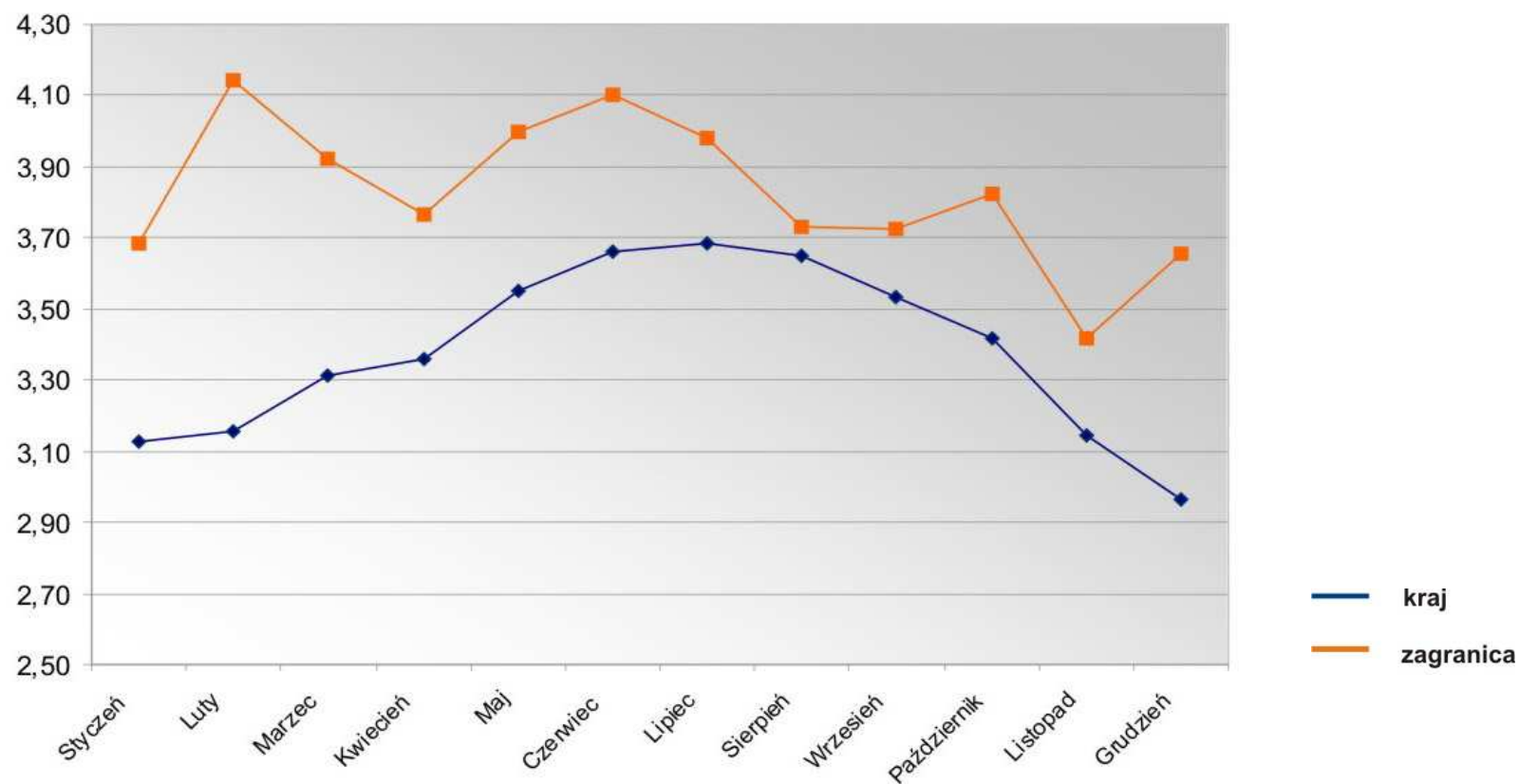
### Wewnętrzne

- Wzrost przychodów TSL (podstawowa działalność) o 3,1 %
- Wzrost przychodów z przewozów drobnicowych krajowych o 11,3%
- Wzrost przychodów z logistyki kontraktowej o 8,5%
- Wzrost przychodów dla pozostałych produktów kołowych o około 1%

Wpływ na koszty w 2008 roku – 6,7%

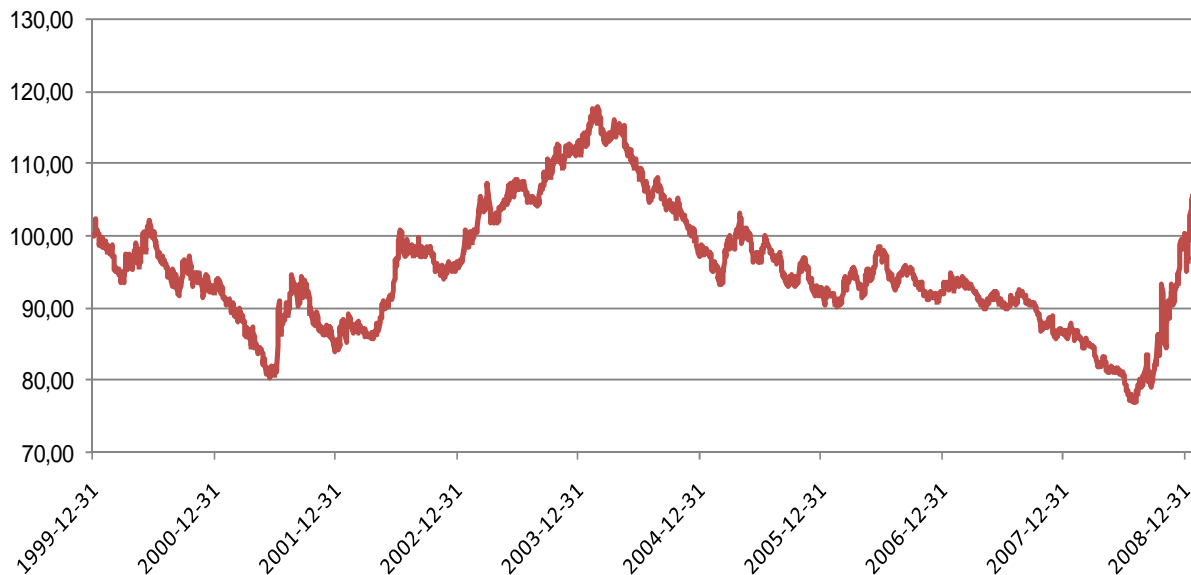
Wpływ na wynik ok. 3,8 mln PLN

Ceny paliw netto w 2008 roku PEKAES SA

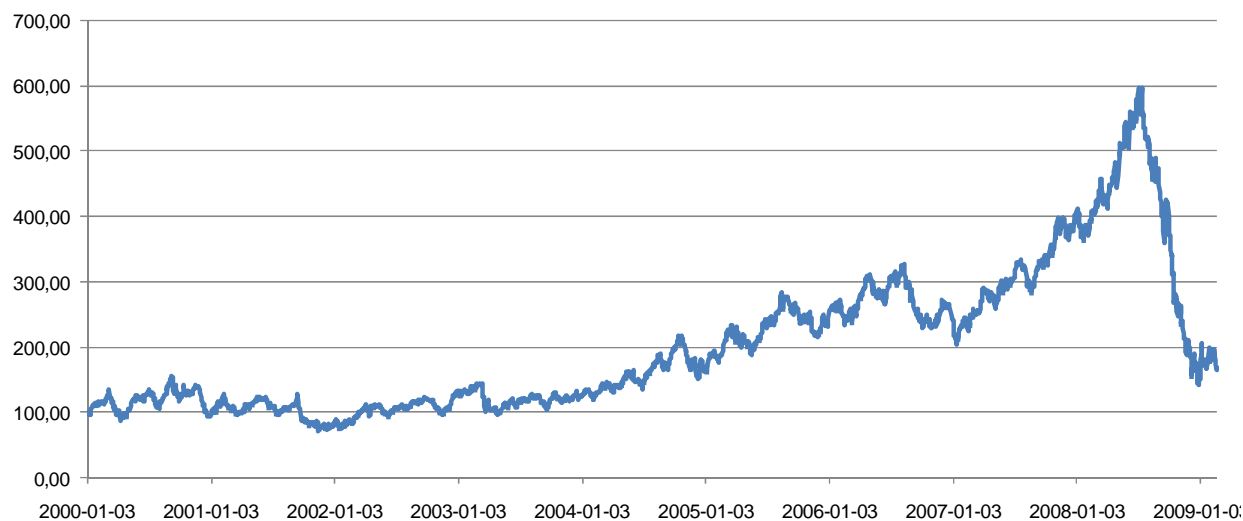


Zużycie ON	sty	lut	mar	kwi	maj	cze	lip	sie	wrz	paź	lis	gru	total
Litry (w mln)	1,5	1,7	1,5	1,7	1,3	1,4	1,3	1,1	1,3	1,2	1,0	0,8	15,8

**Absolutna zmiana kursu EUR PLN od 31.12.1999**



**Absolutna zmiana ceny ropy Brent od 31.12.1999**





Dane w tys. PLN

<b>Aktywa</b>	<b>31.12.2008</b>
<b>AKTYWA TRWAŁE (długoterminowe)</b>	<b>378 539 398</b>
Wartości niematerialne	7 264
Wartość firmy jednostek podporządkowanych	-
Rzeczowe aktywa trwałe	170 001
Nieruchomości inwestycyjne	34 593
Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych konsolidowane metodą praw własności	-
Długoterminowe aktywa finansowe	165 341
Pozostałe długoterminowe aktywa (rozliczenia międzyokresowe):	-
Należności długoterminowe	8
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 332
<b>AKTYWA OBROTOWE (krótkoterminowe)</b>	<b>113 329</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>491 868</b>

<b>Pasywa</b>	<b>31.12.2008</b>
<b>KAPITAŁ WŁASNY</b>	<b>411 749</b>
<b>ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>80 120</b>
Zobowiązania długoterminowe	13 163
Zobowiązania krótkoterminowe	66 957
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>491 868</b>

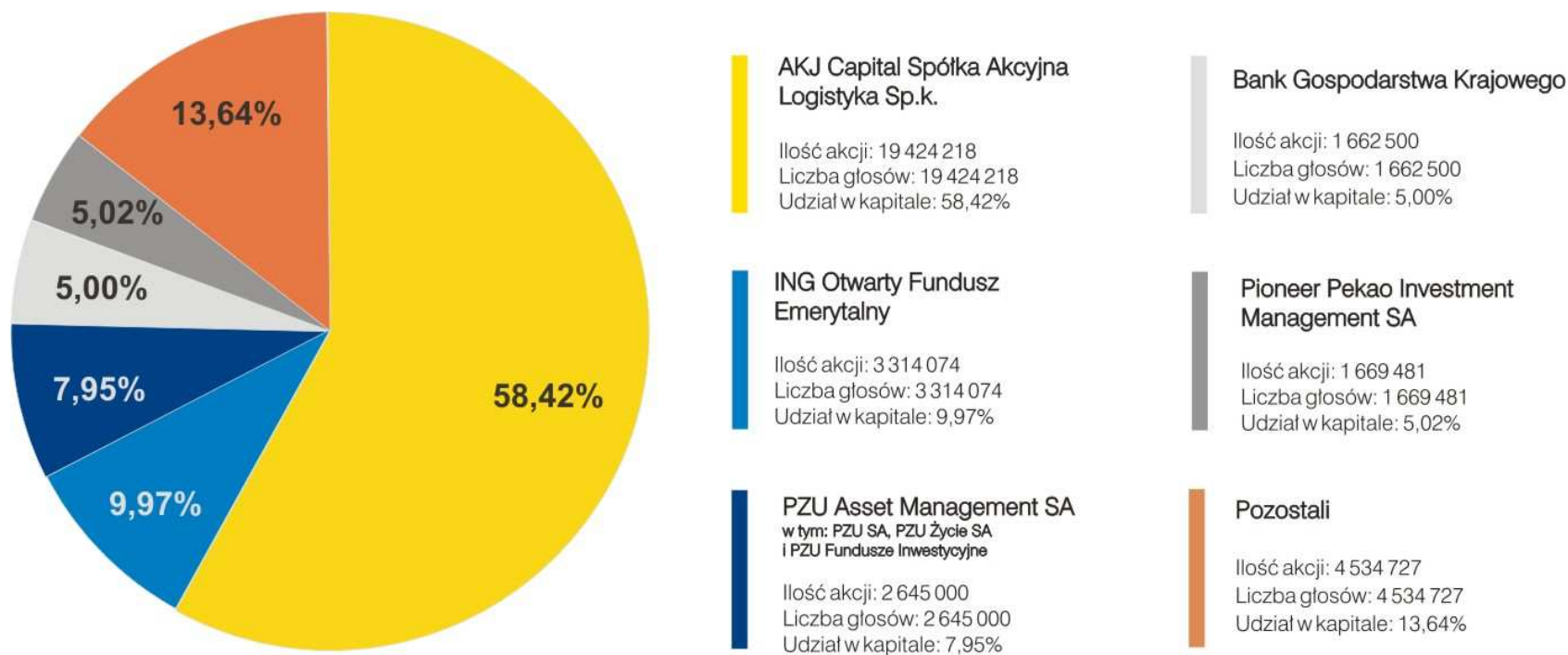
Dane w tys. PLN

	<b>31.12.2008</b>
<b>Rzeczowe aktywa trwałe</b>	<b>170 001</b>
grunty	41 244
budynki	94 472
tabor	28 743
pozostałe	5 542
<b>Nieruchomości inwestycyjne</b>	<b>34 593</b>

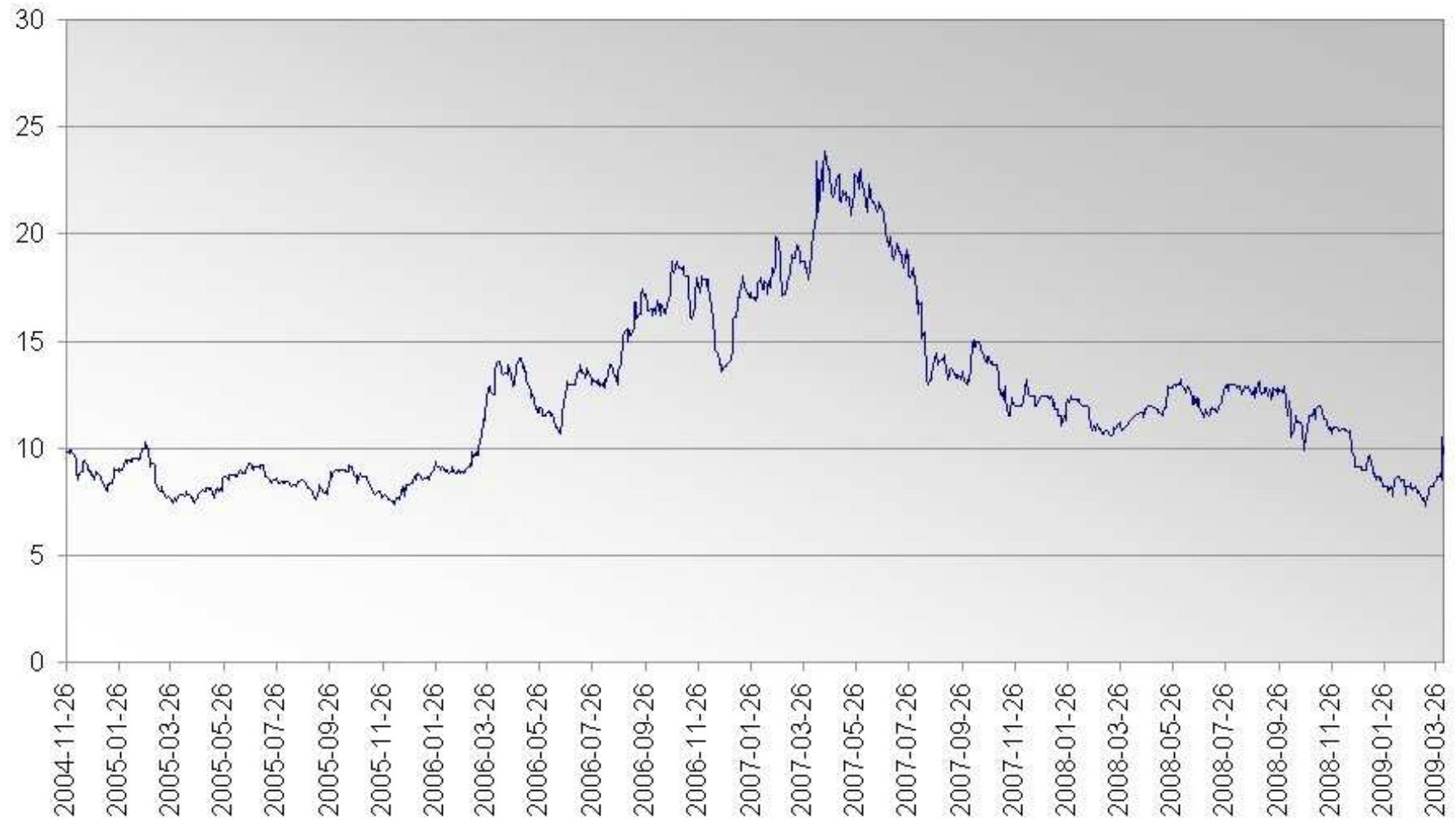
## Akcjonariusze i kurs akcji

**Relacje inwestorskie:** tytuł spółki wysokiej reputacji (ranking Premium Brand oceniający strategię kompetencji Zarządu i jakość komunikacji z Inwestorami)

Stan na dzień 8.12.2008 r.

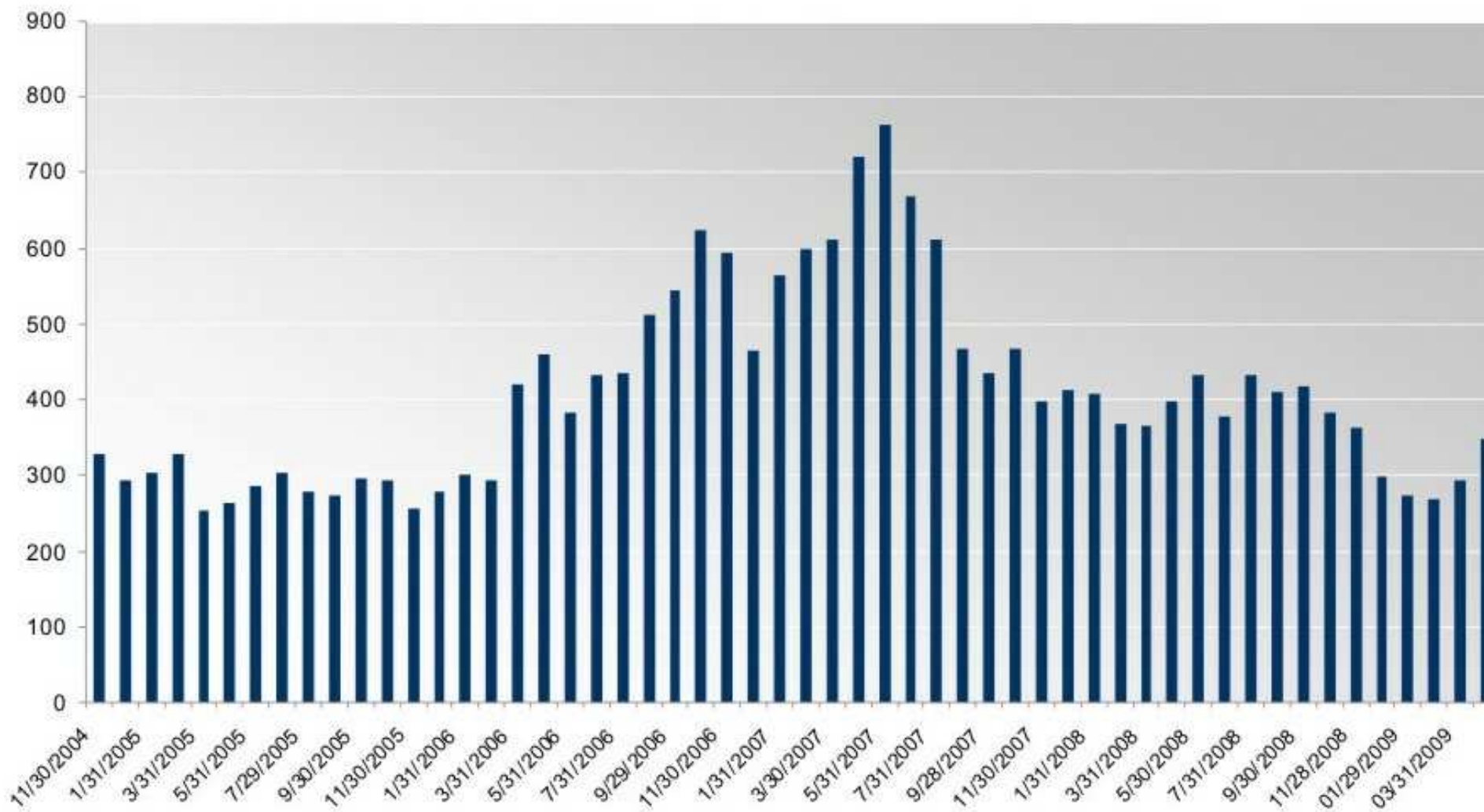


# Wykres akcji PEKAES SA



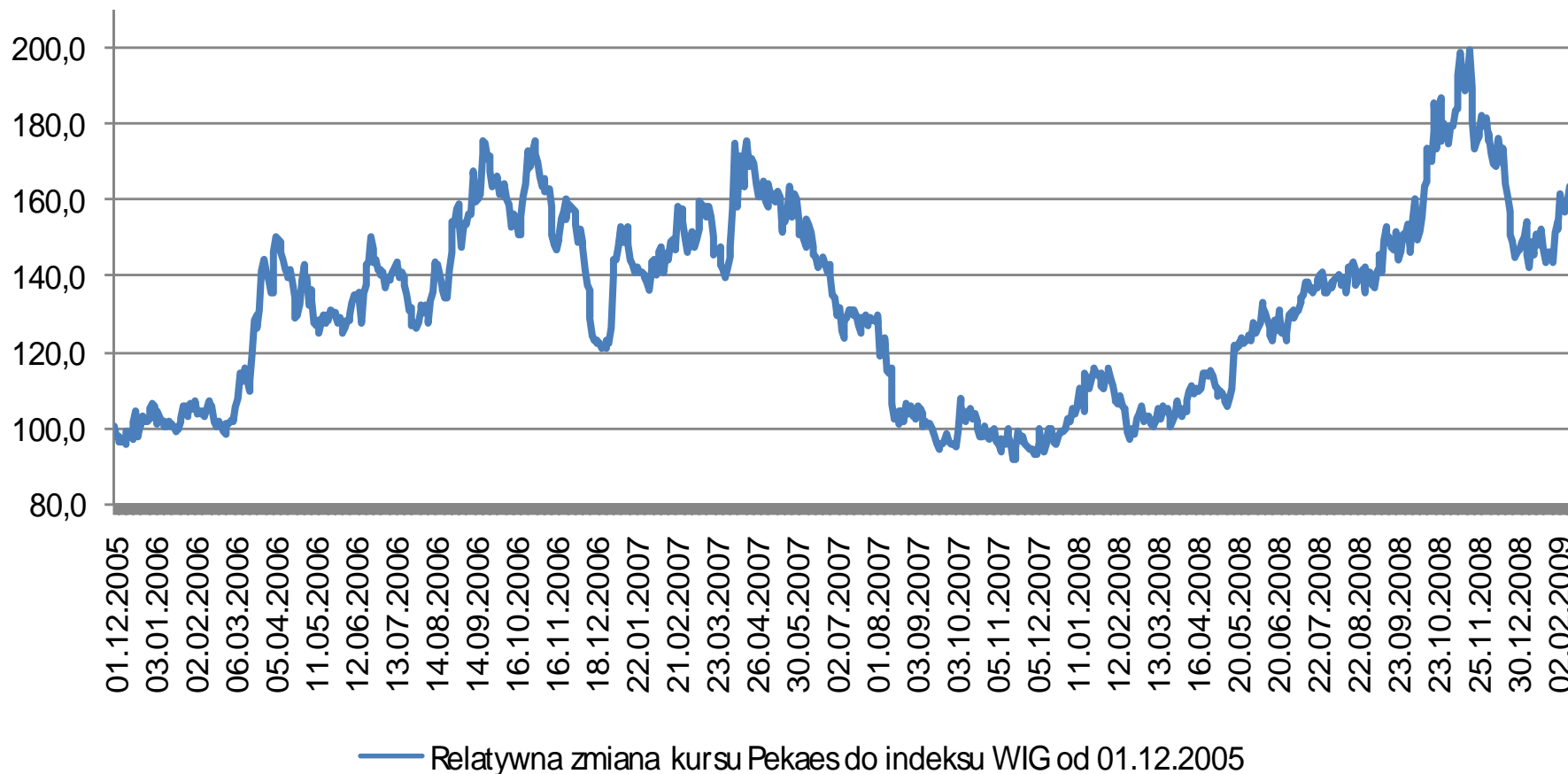


Dane w mln PLN





### Relatywna zmiana kursu PEKAES do indeksu WIG od 01.12.2005



**Zakończony proces restrukturyzacji**

**Umacniająca się pozycja rynkowa**

**Brak długu i systematycznie generowane wolne środki pieniężne**

**Dobre prognozy**



**PEKAES posiada silną bazę do długoterminowego budowania wartości dla akcjonariuszy**



## Dziękujemy za uwagę!

Krzysztof Zdziarski  
Prezes Zarządu  
krzysztof.zdziarski@pekaes.com.pl

Paweł Borys  
Przewodniczący Rady Nadzorczej  
PBorys@akj.com.pl

Jacek Hawliczek  
Wiceprezes Zarządu, Finanse  
jacek.hawliczek@pekaes.com.pl

Jacek Przybyłowski  
Wiceprezes Zarządu, Sprzedaż i Marketing  
jacek.przybylowski@pekaes.com.pl

Zawsze aktualne informacje, transmisje on line z ważnych wydarzeń w życiu Spółki, zapraszamy do serwisu [www.pekaes.com.pl](http://www.pekaes.com.pl).

Strona korporacyjna PEKAES w 2007 i 2008 roku otrzymała nominację do tytułu Złotej Strony Emitenta.

W niezależnym rankingu Premium Brand, przeprowadzonym jesienią 2008 wśród przedstawicieli inwestorów instytucjonalnych, PEKAES został uznany za spółkę o wysokiej reputacji.

W badaniu oceniano orientację na biznes, rzetelność, komunikację z Inwestorami i wizerunek Spółki.

[www.pekaes.com.pl](http://www.pekaes.com.pl)