



# PEKAES zwiększa dynamicznie przychody oraz inwestuje w rozwój i przyszłość

Wyniki finansowe Grupy PEKAES za rok 2010

**Jacek Machocki**  
Prezes Zarządu

**Małgorzata Adamska**  
Członek Zarządu

**Mirosław Piskorz**  
Dyrektor Finansowy

Warszawa, 17 marca 2011 r.

## Działania podjęte w kierunku unowocześnienia Spółki



- W roku 2010 Akcjonariusze PEKAES podjęli decyzję o zmianie Zarządu Spółki, dedykowanego do opracowania długofalowej strategii ukierunkowanej na pozycjonowanie PEKAES jako nowoczesnego dostawcę usług logistycznych
- W konsekwencji nowy Zarząd realizuje szereg projektów, zatwierdzonych przez Radę Nadzorczą, które są nakierowane na unowocześnienie firmy - **"PEKAES dostawca logistycznych delikatesów"** Spółka stawia na nowoczesne technologie i inwestycje w systemów IT
- Wraz z realizacją Strategii na lata 2010 - 2012 obserwowana jest stała poprawa wyników finansowych Spółki, przejawiająca się m.in. **pozytywnym wynikiem operacyjnym w 2Q, 3Q i 4Q 2010 roku.**



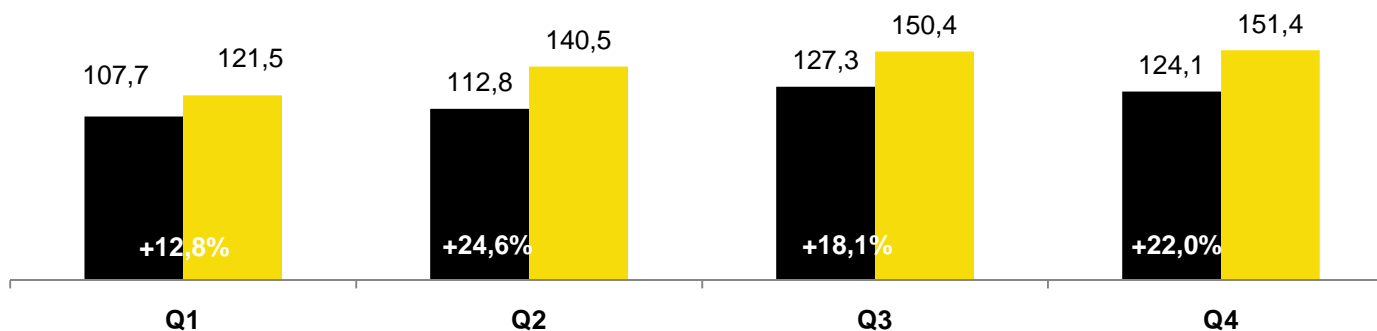
# Skonsolidowane wyniki Grupy PEKAES za rok 2010 [mln PLN]

2009 2010

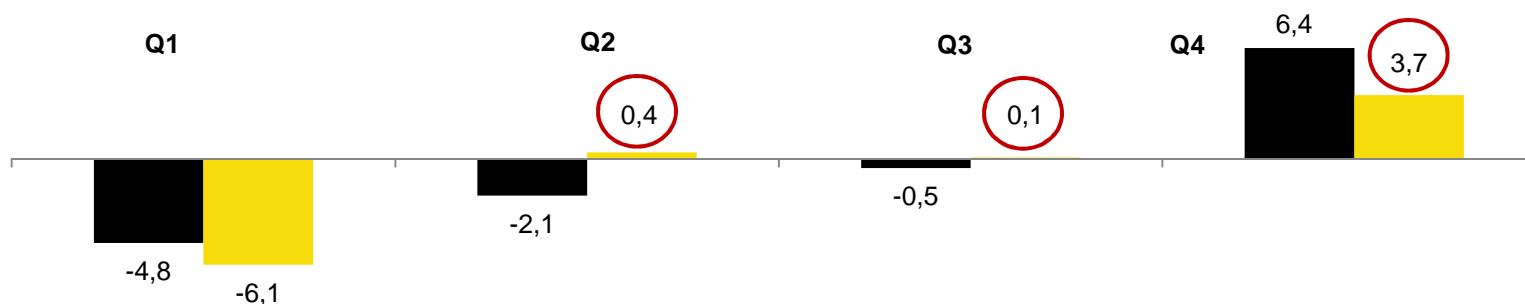


## Przychody

CAGR w okresie 2010-2012 planowany  
w strategii na poziomie 12,5%



## EBIT



Maksymalna koncentracja na poprawie wszystkich parametrów finansowych. Wzrost przychodów o 19,5% oraz zysku brutto na sprzedaży o 28,4% w stosunku do roku 2009. Osiągnięcie dodatniego wyniku EBIT w samym czwartym kwartale 2010 r. na poziomie 3,7 mln PLN

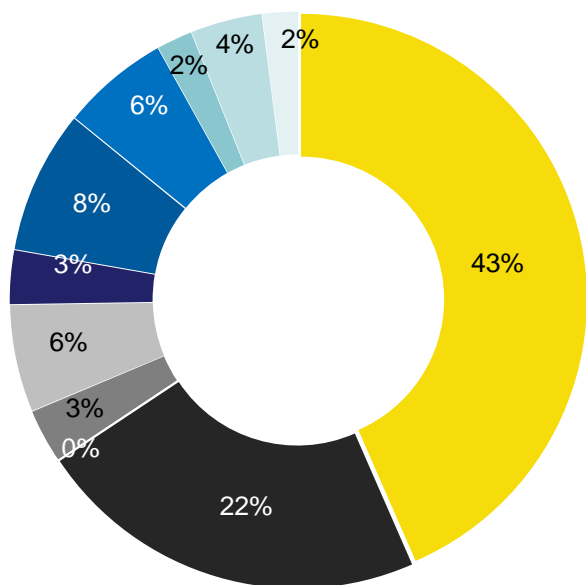
# Struktura sprzedaży Grupy PEKAES według produktów [mln PLN]



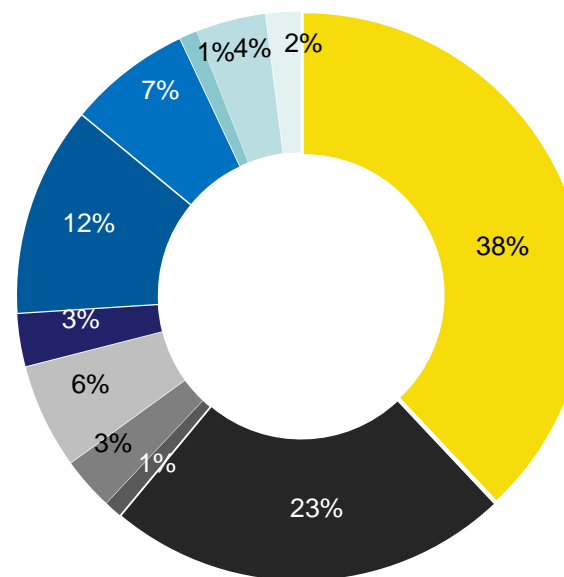
2009 2010

2009

2010



Od FTL w kierunku LTL i logistyki



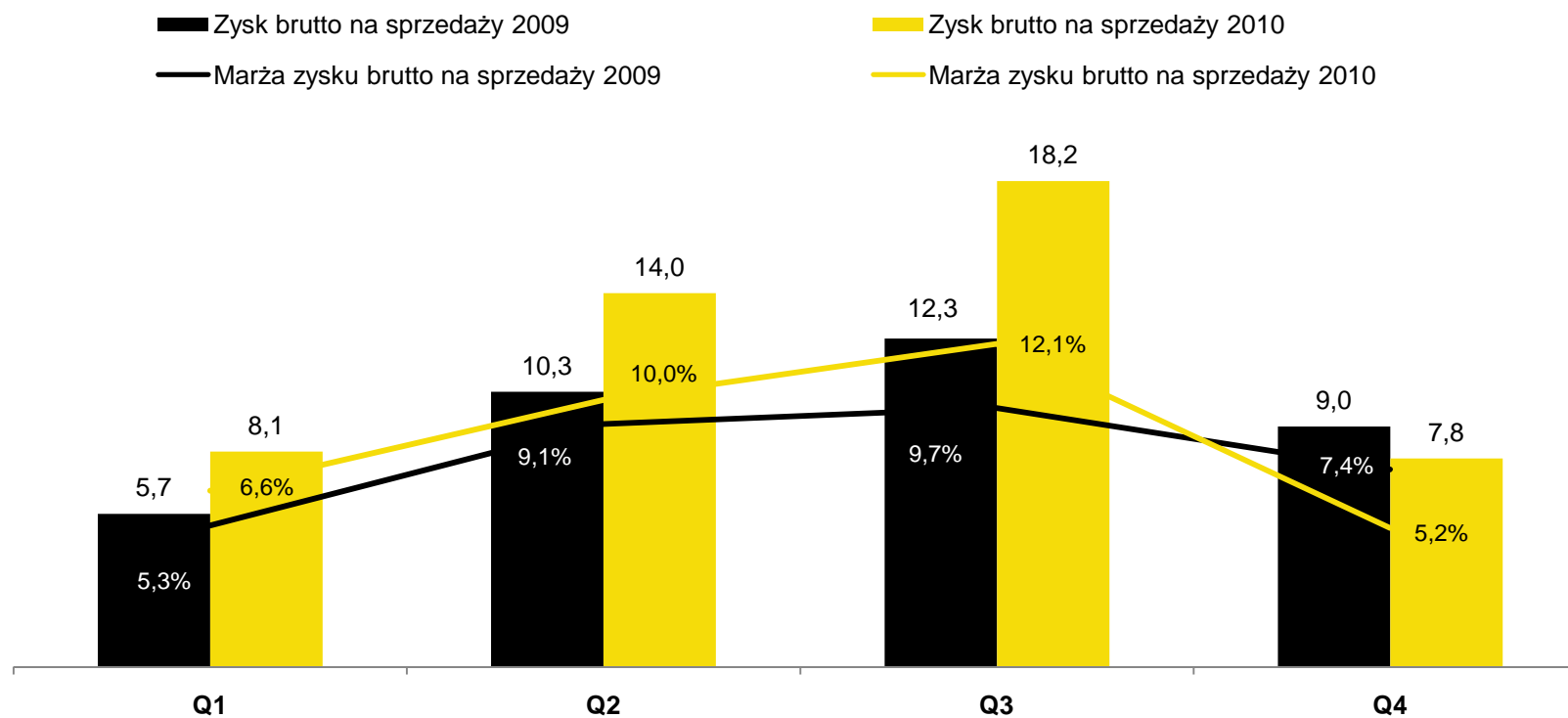
- Przewozy całopojazdowe
- Przewozy drobnicowe
- Przesyłki kurierskie
- Logistyka
- Spedycja morską i lotniczą
- Pozostałe przychody TSL
- Paliwa
- Opony
- Usługi serwisowe
- Sprzedaż towarów
- Pozostałe przychody

# Zysk brutto na sprzedaży w roku 2010 vs 2009



Zysk brutto na sprzedaży: [mln PLN]

Marża brutto na sprzedaży: [%]



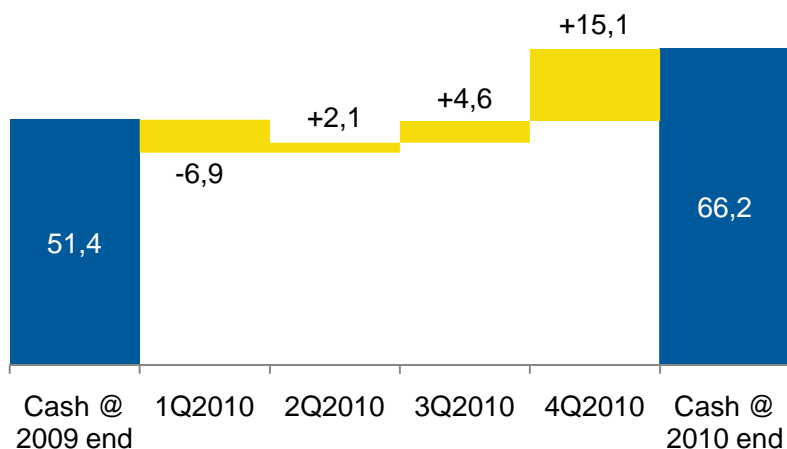
## Najważniejsze wydarzenia roku 2010



- **Styczeń** - przedłużenie kontraktu z firmą Continental
- **Luty** - PEKAES wygrywa przetarg na obsługę producenta opon Bridgestone
- **Marzec** - wdrożenie obsługi e-dokumentów dla Klientów
- **Kwiecień** - nowym Prezesem Zarządu zostaje Jacek Machocki - ekspert polskiego rynku TSL, oraz do Zespołu menedżerów dołączają Marek Pomian Biesiekierski - Dyrektor Operacyjny i Radosław Moryń - Dyrektor Rozwoju
- **Czerwiec** - podsumowanie czteroletniego procesu głębokiej i kompleksowej restrukturyzacji Grupy oraz ogłoszenie strategii rozwoju na lata 2010 - 2012
- **Lipiec** - początek procesu zbywania aktywów, które zostały ocenione jako nieprzydatne z punktu widzenia Strategii
- **Sierpień** - PEKAES wyróżniony w rankingu PremiumBrand 2010 jako 'Spółka wysokiej reputacji'
- **Wrzesień** - zmiany w Zarządzie PEKAES SA
- **Wrzesień/ Listopad** - do Zespołu menedżerów dedykowanych do realizacji strategii dołączają:
  - Jacek Kulesza - Dyrektor Spedycji Morskiej i Lotniczej
  - Tomasz Przybył - Dyrektor Handlowy
  - Mirosław Piskorz - Dyrektor Finansowy
- Rozpisanie przetargu na wdrożenie zintegrowanego systemu operacyjnego oraz wybór dostawcy
- Wdrożenie systemu pomiaru efektywności i wskaźników jakościowych
- Powiększenie bazy aktywnych kontrahentów o ok. **1.100** Klientów
- **Grudzień** - rozstrzygnięcie przetargu na wdrożenie systemu wynagradzania i premiowania
- Podpisanie umów sprzedaży nieruchomości w Warszawie
- Sprzedaż stacji benzynowej w Słubicach.



# Kondycja finansowa Grupy PEKAES po 1-4Q 2010



## Dług netto

Stan na 31.12.2010

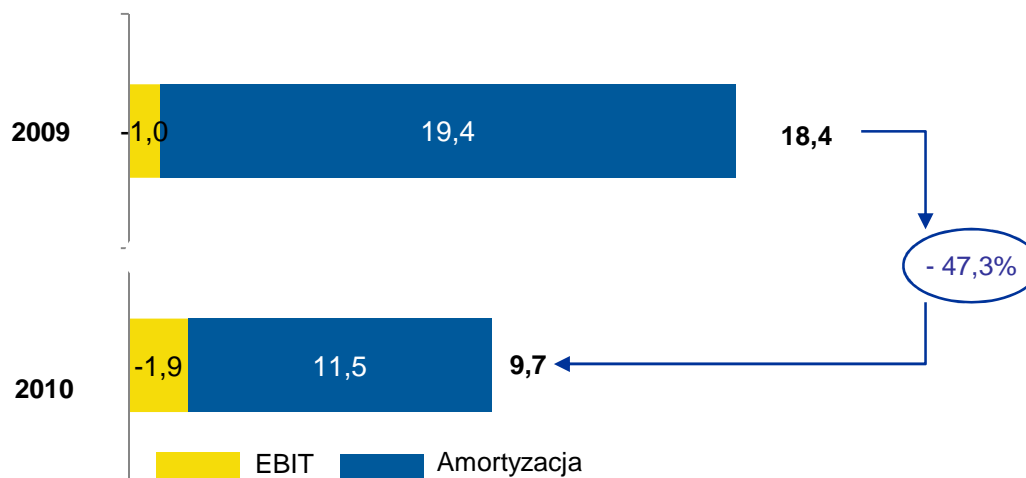
\* Dług netto = zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek - gotówka

- 64,2 mln  
PLN

## Dług netto/EBITDA

Stan na 31.12.2010

- 6,6



Spadek wartości EBITDA o 47,3% spowodowany przede wszystkim zastąpieniem taboru własnego taborem kontraktowym. Spadek amortyzacji o 40,5% w roku 2010 jest elementem strategii „asset light” i wynika z przemodelowania biznesu usług całopojazdowych, który zakłada całkowitą likwidację taboru własnego do roku 2013 i przejście na model przewoźnika kontraktowego.

## Logistyka

- 65 500 m2 powierzchni magazynowej do dyspozycji
- usługi magazynowania:
- konfekcjonowanie
- etykietowanie
- kompletacja dostaw
- przygotowanie partii promocyjnych oraz inne operacje na życzenie Klienta

## Spedycja morska i lotnicza

- organizacja frachtów morskich, przeładunków w portach, obsługa celna, ubezpieczenie CARGO
- biura spedycji morskiej w porcie w Gdyni i Szczecinie w stałej współpracy z armatorami krajowymi i zagranicznymi
- usługa w dowolnym kraju w Europie i na świecie
- 5 biur spedycji lotniczej na terenie najważniejszych polskich międzynarodowych portów lotniczych

## LTL krajowy i międzynarodowy

- jedna z trzech największych sieci dystrybucji drobnicowej wśród operatorów logistycznych złożona z 17 terminali
- najbardziej dynamicznie rozwijający się produkt – wzrost znaczenia transportu drobnicowego
- przewozy drobnicowe realizowane w kraju (z dostawą w ciągu 24 godzin) i za granicą z krótkimi terminami realizacji
- efektywna sieć partnerów międzynarodowych

## FTL krajowy i międzynarodowy

- transport do 24 ton
- usługa oparta o zintegrowany system IT 'SOT' oraz GPS Qualcomm
- koncentracja na rozwoju floty kontraktowej
- realizacja usług kabotażowych i tranzytowych

OPERATOR LOGISTYCZNY

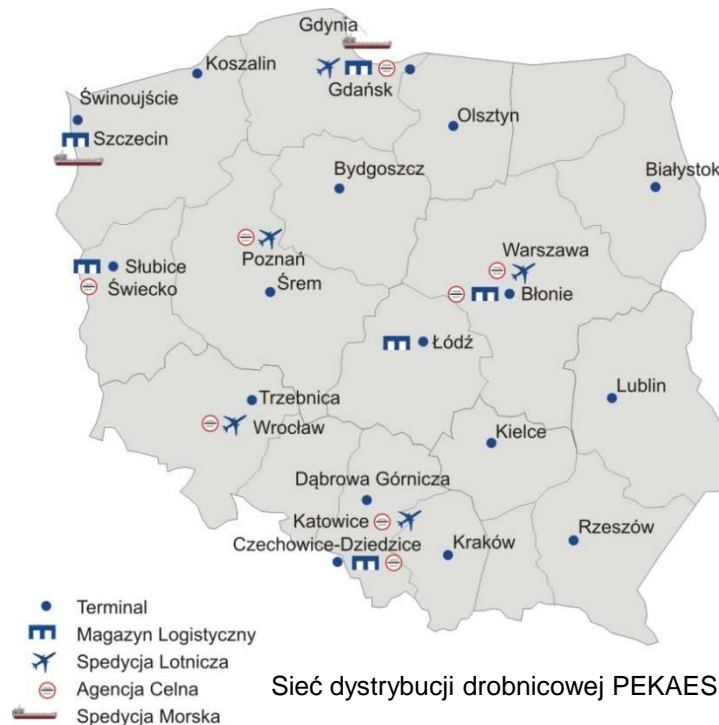
Nowoczesny operator logistyczny to dostawca każdej z tych usług. PEKAES dąży do wzrostu liczby Klientów, z którymi współpracuje w zakresie całego łańcucha dostaw: od zasilania magazynu (spedycja morska lub drogowa, najczęściej całopojazdowa), poprzez usługi magazynowe z uwzględnieniem nie tylko składowania i kompletacji ale również tzw. usług dodanych (np. przygotowanie zestawów promocyjnych, etykietowanie, itp.) aż do dystrybucji drobnicowej i całopojazdowej do odbiorców w Polsce i całej Europie.



# Przewagi konkurencyjne PEKAES



- Jedna z 3 największych w Polsce sieci dystrybucji drobnicowej. Pokrycie rynku i gwarancja terminowości
- Unikatowe kompetencje i know – how wieloletnich uczestników i współtwórców rynków TSL, rozpoznawalna marka TSL w Polsce i Europie wyceniona na 26,7 mln PLN
- Paleta produktów gwarantująca kompleksowość usług (od spedycji morskiej i lotniczej, poprzez transport drogowy do nowoczesnej logistyki)
- Zintegrowana sieć IT
- Stabilna kadra o wysokich kompetencjach zawodowych
- Solidne partnerstwo z podwykonawcami, dobre relacje przekładające się na efektywność i jakość usługi
- Możliwość kompleksowej oferty w ramach całego łańcucha dostaw dzięki wysokiemu stopniowi zaawansowania w każdej z usług wchodzącej w jego skład.



Magazyn wysokiego składowania w Błoniu

# Realizacja strategii na lata 2010 - 2012



## Cele strategiczne

- 1 Koncentracja na działalności w branży TSL. Zmiana struktury Grupy kapitałowej oraz optymalizacja aktywów
- 2 Zrealizowanie wyniku EBIT dla TSL na poziomie 36,2 mln PLN w roku 2012
- 3 CAGR dla sprzedaży 12,5% w okresie 2010-2012
- 4 Budowanie jakości poprzez realizację usług dostaw na poziomie 97% skuteczności rozumianej jako iloczyn wskaźników terminowości i zgodności
- 5 Rozwój krajowej sieci zbierania i dystrybucji przesyłek z wykorzystaniem potencjału obecnej infrastruktury oraz sieci regularnych krajowych połączeń bezpośrednich. Wzrost wolumenu średnio 15,2% p.a./ CAGR
- 6 Rozwój infrastruktury transportowej - terminale i magazyny w drodze inwestycji w lokalizacjach kluczowych z punktu widzenia potrzeb rynku
- 7 Rozwój kapitału ludzkiego. Podwyższanie kompetencji kadry menedżerskiej

## Realizacja w roku 2010

Sprzedaż stacji paliw w Słubicach, nieruchomości przy ul. Grzybowskiej i przy ul. Siedmiogrodzkiej w Warszawie

Od 2Q 2010 w każdym kwartale EBIT dodatni, w tym w 4Q 2010 wyniósł 3,7 mln PLN.

Wzrost przychodów w 2010 r. o 19,5%

Wdrożenie systemów budowania i nadzoru nad jakością usług oraz stały jej wzrost

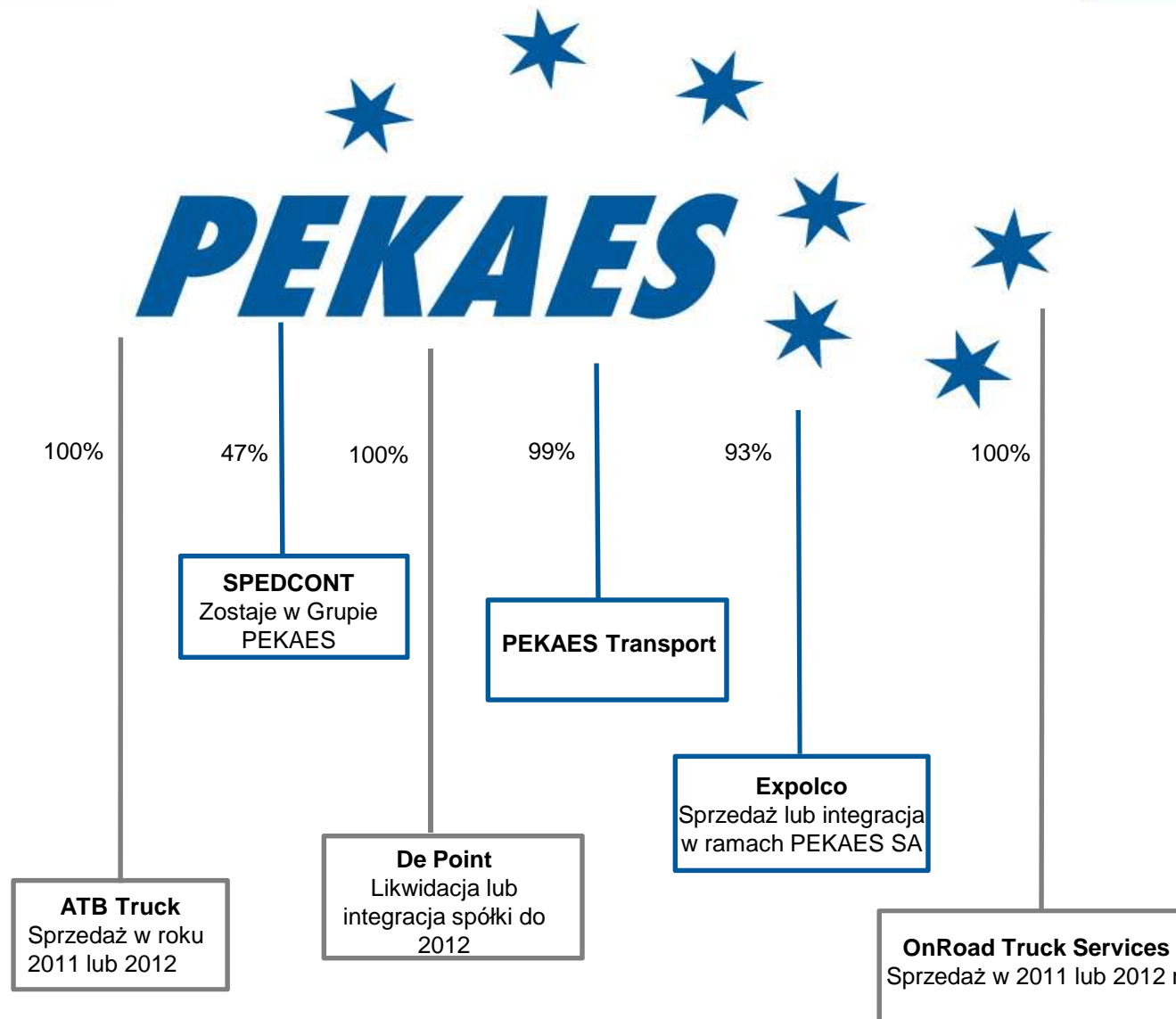
Stały wzrost wolumenu przesyłek drobnicowych i całopojazdowych

Zmiana lokalizacji terminalu w Łodzi, trwają rozmowy z deweloperami w sprawie wybudowania i wynajęcia PEAKES dedykowanych powierzchni logistycznych w Pruszcze Gdańskim, Wrocławiu i Lublinie

Zakończenie programu szkoleń współfinansowanego przez PARP  
Zakończono I etap planu rozwoju kadr - ocena potencjału kadry menedżerskiej Spółki  
Rozpoczęcie realizacji projektu system wynagradzania i premiowania

**„Gdy zrealizujemy wszystkie cele, które sobie założyliśmy na lata 2010 – 2012 rozpoczniemy realizację tych, które aktualnie tworzymy z całym Zespołem menedżerów PEKAES. Ciągły rozwój jest kluczem do sukcesu. Chcemy być delikatesami logistycznymi na rynku TSL w Polsce i Europie.” – Jacek Machocki, Prezes Zarządu PEKAES SA**

# Struktura Grupy Kapitałowej dziś i docelowo



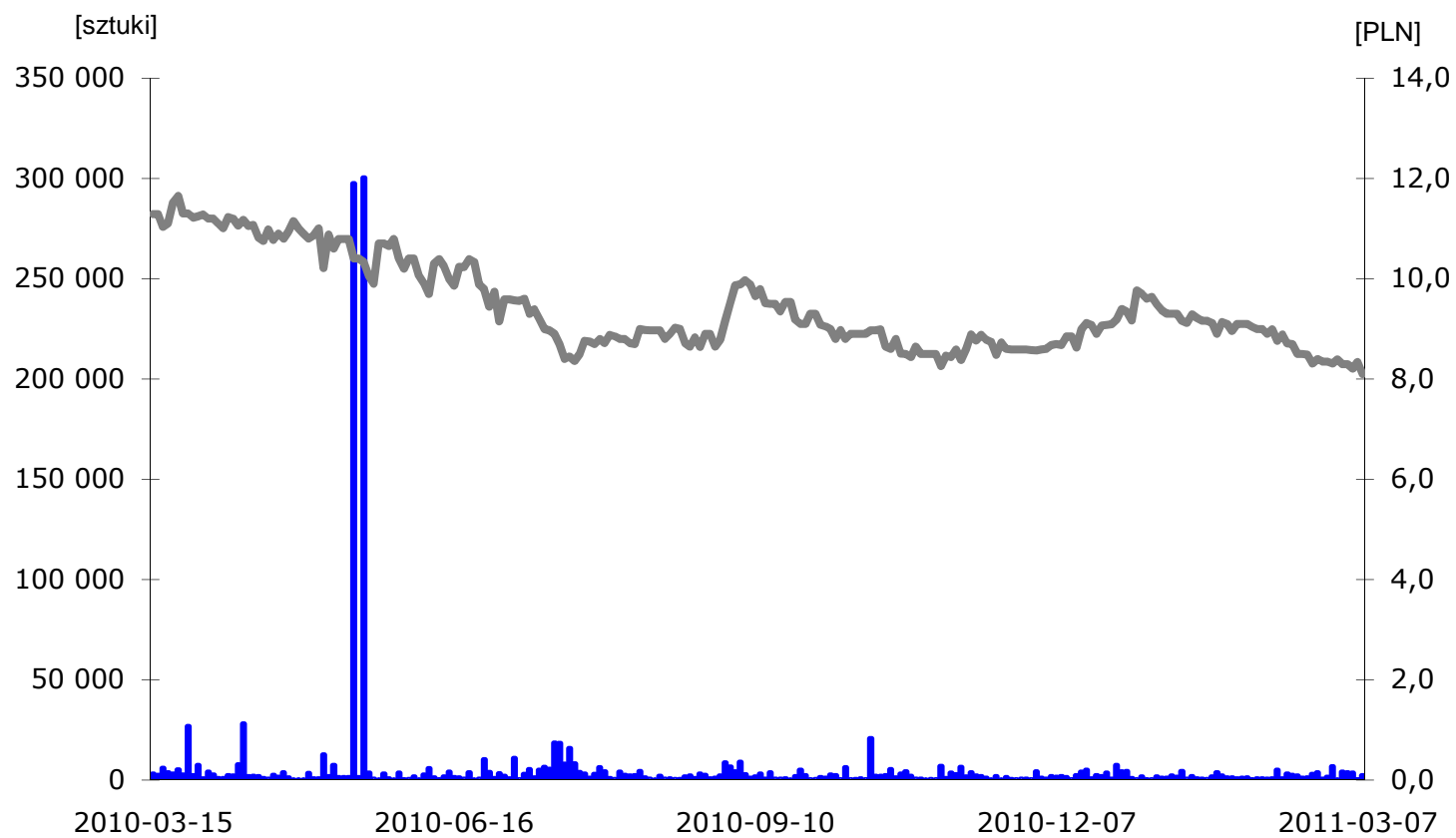
Ryzyko :	Zabezpieczenia / rozwiązania Spółki
<b>Ryzyko walutowe</b> Transport międzynarodowy	➤ Grupa wykorzystuje kontrakty terminowe i na bieżąco podejmuje ewentualne działania w kierunku niwelowania niekorzystnego wpływu zmieniających się kursów walut
<b>Ryzyko wzrostu cen paliwa</b>	➤ Opłata paliwowa nakładana jest na Klientów. Co miesiąc aktualizowana stawka dla transportu krajowego i międzynarodowego, zgodnie z sytuacją rynkową
<b>Ryzyko wzrostu opłat drogowych (e-myto)</b>	➤ Dostosowanie kosztów zewnętrznych do cennika usług
<b>Ryzyko utraty płynności akcji</b> Obecność na GPW	➤ Współpraca z animatorem akcji Spółki
Ryzyko :	Zabezpieczenia / rozwiązania Spółki
<b>Ryzyko sytuacji kryzysowej</b> Wypadek, pogoda etc.	➤ Regularna i gruntowna kontrola stanu technicznego pojazdu, szkolenia i dobre planowanie czasu pracy Kierowców. Promocja bezpieczeństwa i kultury jazdy
<b>Ryzyko operacyjne</b> Zakres odpowiedzialności Spółki	➤ Wdrożenie systemu audytu ryzyka operacyjnego w Spółce; System szkoleń wewnętrznych dla operacji w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym, rozwój systemu raportowania szkód i reklamacji, system monitorowania obsługi klientów charakteryzujących się wysokim ryzykiem uszkodzeń towarów, system obsługi towarów ADR, systemowy audyt bezpieczeństwa - przygotowanie założeń i planu działania na rok 2011

## Slajdy pomocnicze

## Kurs akcji i obroty w okresie 12 miesięcy (15 marca 2010 – 15 marca 2011)



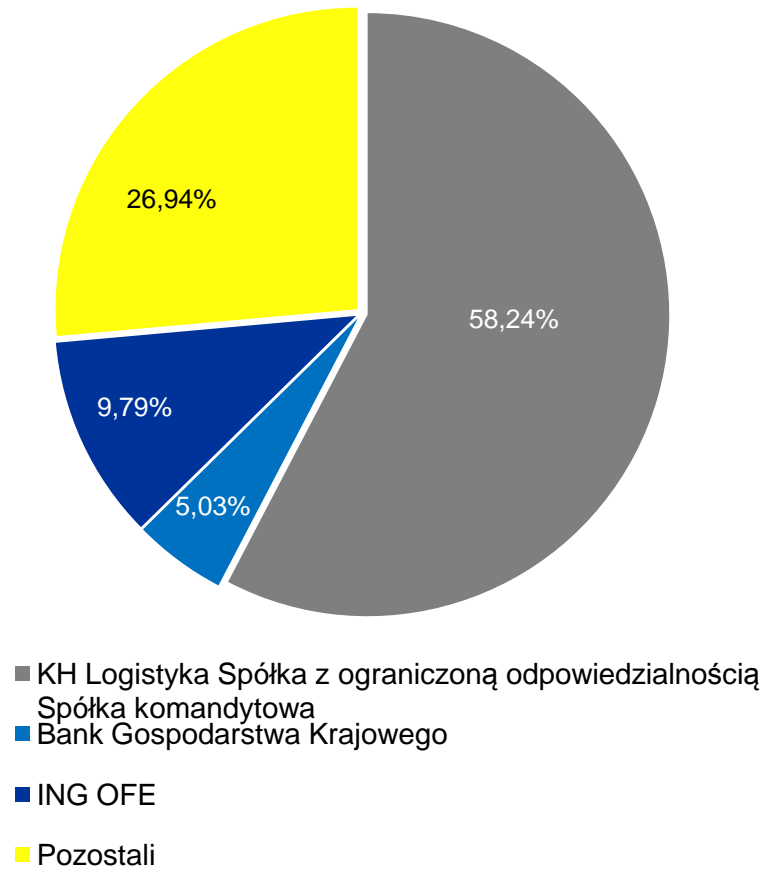
Średni kurs w okresie 9,4 PLN  
Średnie obroty na sesji 5 094 sztuk



**Kapitał zakładowy wynosi:** 33 020 870 PLN

**Liczba akcji:** 33 020 870

**Liczba głosów:** 33 020 870



# Bilans Grupy PEKAES

## [mln PLN]



Grupa PEKAES [mln PLN]	31.12.2008	%	31.12.2009	%	31.12.2010	%
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>250,5</b>	<b>60%</b>	<b>230,8</b>	<b>55%</b>	<b>192,4</b>	<b>46%</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>166,4</b>	<b>40%</b>	<b>158,3</b>	<b>38%</b>	<b>189,7</b>	<b>46%</b>
<b>Aktywa trwałe klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży</b>	<b>0,0</b>	<b>0%</b>	<b>5,2</b>	<b>1%</b>	<b>20,7</b>	<b>5%</b>
<b><u>Aktywa razem</u></b>	<b><u>416,9</u></b>	<b><u>100%</u></b>	<b><u>394,3</u></b>	<b><u>100%</u></b>	<b><u>402,9</u></b>	<b><u>100%</u></b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>325,7</b>	<b>78%</b>	<b>305,6</b>	<b>73%</b>	<b>296,1</b>	<b>71%</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>17,3</b>	<b>4%</b>	<b>14,3</b>	<b>3%</b>	<b>15,1</b>	<b>4%</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>73,9</b>	<b>18%</b>	<b>74,4</b>	<b>18%</b>	<b>91,7</b>	<b>22%</b>
<b><u>Pasywa razem</u></b>	<b><u>416,9</u></b>	<b><u>100%</u></b>	<b><u>394,3</u></b>	<b><u>100%</u></b>	<b><u>402,9</u></b>	<b><u>100%</u></b>
<b>Kapitał obrotowy netto (z wył. CIT):</b>						
Zapasy	22,6		23,2		24,8	
Należności handlowe	85,6		69,6		83,9	
Należności krótkoterminowe inne	9,4		4,5		5,1	
Rezerwy na zobowiązania	-0,2		-0,2		-0,5	
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne	-1,3		-0,9		-0,9	
Zobowiązania handlowe	-61,2		-63,4		-76,2	
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	-10,2		-9,0		-13,4	
<b>Razem kapitał obrotowy netto (z wył. CIT):</b>	<b><u>44,7</u></b>		<b><u>23,8</u></b>		<b><u>22,8</u></b>	



## Rachunek przepływów pieniężnych Grupa PEKAES [mln PLN]



<b>Grupa PEKAES [mln PLN]</b>	<b>31.12.2008</b>	<b>31.12.2009</b>	<b>31.12.2010</b>
Zysk przed opodatkowaniem	-5 261	1 507	361
Amortyzacja	27 620	19 417	11 544
Zmiany w kapitale obrotowym	-7 443	18 852	379
Pozostałe przepływy	-24 148	-10 991	-8 160
<b><u>Razem przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej</u></b>	<b><u>-9 232</u></b>	<b><u>28 785</u></b>	<b><u>4 124</u></b>
<b><u>Razem przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej</u></b>	<b><u>75 986</u></b>	<b><u>11 176</u></b>	<b><u>9 807</u></b>
<b><u>Razem przepływy pieniężne netto z działalności finansowej</u></b>	<b><u>-47 669</u></b>	<b><u>-24 922</u></b>	<b><u>865</u></b>
Zmiana stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów	19 085	15 039	14 796
Środki pieniężne na początek okresu	17 321	36 406	51 445
Środki pieniężne na koniec okresu	36 406	51 445	66 241

## Produktowe założenia strategii na lata 2010-2012



### CELE STRATEGICZNE

#### LTL DOM

- Wzrost przychodów na poziomie 75% w latach 2010-2012
- 24h/7 połączenia na terytorium całego kraju
- Bezpośrednie połączenia liniowe
- Odporność na wahania sezonowe
- Dostępność produktu na rynku /odbioru, dowozy, x-dock/

#### LOGISTYKA MAGAZYNOWA

- Wzrost przychodów o 91% w latach 2010-2012
- Nowoczesna infrastruktura magazynowa – magazyny dedykowane
- Wspomaganie zakupów i zbytu
- Usługi z wartością dodaną / Value Added Services

#### LTL INT

- Wzrost przychodów na poziomie 38% w latach 2010-2012
- Koncentracja wysiłku w Europie Środkowo-Wschodniej oraz na głównych rynkach UE
- Skuteczny system sprzedaży produktu w PL i we wszystkich krajach Regionu

#### SPEDYCJA MORSKA I LOTNICZA

- Wzrost przychodów na poziomie 39% w latach na 2010-2012
- Integracja działalności lotniczej i morskiej PEKAES ze spółką zależną Expolco

#### FTL DOM, FTL INT

- Selektywny, kontrolowany wzrost przychodów na poziomie 27% w latach 2010-2012
- Rozwój produktu ze strategicznym wykorzystaniem partnerstwa z przewoźnikami kontraktowymi
- Doskonalenie procesów zarządzania flotą kontraktową
- Specjalizacja w ładunkach wymagających floty uniwersalnej
- Standaryzacja procesów

## ATB Truck – wraz z projektem budowy instalacji do recyklingu odpadów

Harmonogram projektu uruchomienia linii recyklingowej:

- Od zatwierdzenia projektu do uruchomienia produkcji ok. 6-8 miesięcy
- Planowane rozpoczęcie produkcji – Q2 2011

Wydajność linii:

- 2 - 4 t opon złomowych na godzinę - w zależności od ziarnistości produkowanego granulatu

Lokalizacja inwestycji: Śrem

Koszt linii do recyklingu opon: 1,9 mln EUR

Wartość uruchomienia inwestycji: 13,0 mln PLN



Niskociśnieniowa odpylnia o przepływie 45 tys. m powietrza/h, usuwająca strzępki tekstylne i zanieczyszczenia pyłowe z przetwarzanego surowca



Surowiec do recyklingu - zużyte opony



- Wzrost sprzedaży generowany dzięki rozwojowi sieci stacji obsługi samochodów ciężarowych oraz sprzedaży samochodów i paliw płynnych
- Budowa pozycji na rynku sprzedaży i serwisu samochodów ciężarowych poprzez stworzenie nowoczesnej sieci autoryzowanych serwisów pojazdów ciężarowych
- Wdrożenie nowoczesnego informatycznego systemu zarządzania stacjami serwisowymi / magazynowymi oraz automatyzacja procesów poprzez pełną integrację systemów operacyjnych spółki z systemem SAP
- Wydzielenie przedsiębiorstwa „Stacje Paliw” i zwiększenie kapitału zakładowego spółki OnRoad w drodze wniesienia w formie aportu nieruchomości obecnie wykorzystywanych w działalności w Słubicach i Szczecinie.
- W dniu 23 grudnia 2010 r. Zarząd PEKAES podpisał umowę z BP EUROPA SE Oddział w Polsce dotyczącą sprzedaży prawa użytkowania wieczystego nieruchomości położonej w Słubicach.  
**W dniu 31 stycznia 2011 r. nastąpiło przekazanie nieruchomości firmie BP.**

**OnRoad**<sup>®</sup>  
**TRUCK SERVICES**



**Biurowiec 'Grzybowska 81'** 9 500 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej, 114 podziemnych miejsc parkingowych

W dniu 23 lutego 2011 r. sfinalizowano transakcję sprzedaży spółce Unibep SA nieruchomość 'Inwestycja Grzybowska'.



Projekt mieszkaniowo – usługowy '**Siedmiogrodzka 1/3**'. Budynek 8 kondygnacyjny z dwupoziomym garażem podziemnym

W dniu 3 marca 2011 r. sfinalizowano transakcję sprzedaży spółce OKAM nieruchomość 'Inwestycja Siedmiogrodzka', wraz z projektem architektonicznym i wizualizacją tulipanów Edwarda Dwurnika. Wartość transakcji wyniosła 49,5 mln PLN



# Dziękujemy za uwagę!

**Jacek Machocki – Prezes Zarządu**

**Małgorzata Adamska – Członek Zarządu**

**Mirosław Piskorz – Dyrektor Finansowy**

Relacje Inwestorskie PEKAES SA

Błażej Martynuska, PEKAES SA, tel. +48 516 013 600

Magdalena Kuczkowska, Euro RSCG Sensors, tel. +48 519 060 353

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

oraz w profilu PEKAES na Facebooku

