



Wzrost rentowności i poprawa jakości



PEKAES SA
Spółka Wysokiej Reputacji

Dzień Inwestora

Warszawa, 6 października 2011

Czym się zajmujemy?



PEKAES SA



Kompleksowy operator logistyczny

Europejski zasięg działania

Ponad **50-letnie doświadczenie** w transporcie i logistyce na polskim rynku

Jedna z trzech **ogólnopolskich** sieci drobnicowych

>5,5 tys.

przesyłek przewożonych każdego dnia przez PEKAES

ok.1 tys.

pojazdów PEKAES

65 tys. m²

logistycznej powierzchni magazynowej

LOGISTYKA



Logistyka kontraktowa

Spedycja morska i lotnicza



Drobnicowa sieć dystrybucyjna (LTL)

Spedycja całopojazdowa (FTL)



Logistyka kontraktowa (3PL)



Obsługa łańcuchów dostaw klientów, w tym:

- Usługi magazynowe
- Usługi celne
- Usługi dodatkowe (co-packing itp.)
- Dystrybucja krajowa
- Usługi doradcze i finansowe

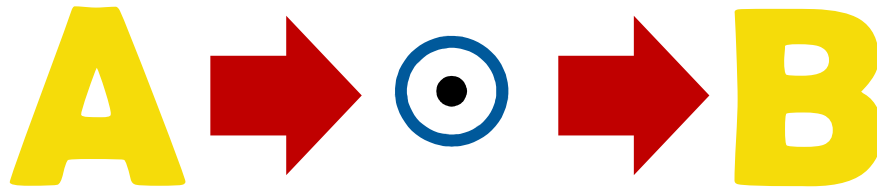
7

centrów logistycznych

Wysoka marżowość usługi oraz
integracja i długofalowa
współpraca z klientem

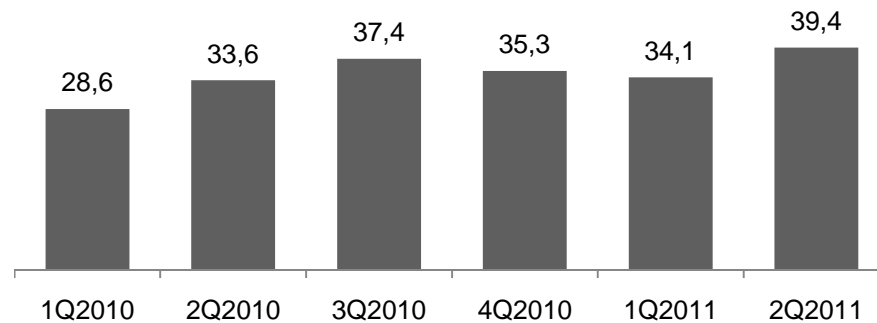


Drobnicowa sieć dystrybucyjna (LTL)



Transport ładunków o wadze do 5 tys. kg, które przewożone są przez **terminal**

Przychody skonsolidowane z FTL [mln PLN]



Wysokie marże na sprzedaży usługi

Najbardziej dynamicznie rozwijający się produkt



17
terminali

15
międzynarodowych partnerów

<24h
czas realizacji usługi na terenie Polski

Spedycja morska i lotnicza



Spedycja morska

Biura spedycji morskiej: Gdynia, Szczecin

Stała współpraca z armatorami krajowymi i zagranicznymi

Transport kontenerów (FCL), drobnicy (LCL) oraz ładunków niekonwencjonalnych, ponadgabarytowych i niebezpiecznych

Usługi:

Frachty morskie

Przeładunki w portach

Pełna obsługa celna

Ubezpieczenie CARGO

Usługi dodatkowe w portach w kraju i za granicą

Brak ograniczeń geograficznych – usługi realizowane w dowolnym kraju na świecie

Możliwość **dostaw w systemie „dom-dom”** przy udziale transportu drogowego

Spedycja lotnicza

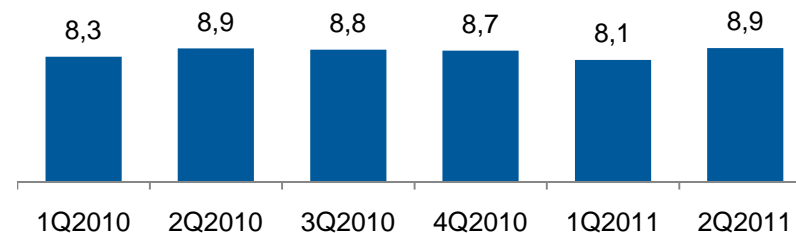
Szybkość i niezawodność dostaw

PEKAES – zrzeszony członek FIATA oraz licencjonowany członek IATA CARGO AGENT

5 biur w portach lotniczych w Polsce: Warszawa, Gdańsk, Katowice, Poznań i Wrocław

Kompleksowa obsługa spedycyjna i celna przesyłek lotniczych CARGO w eksporcie i imporcie

Przychody skonsolidowane ze spedycji morskiej i lotniczej [mln PLN]

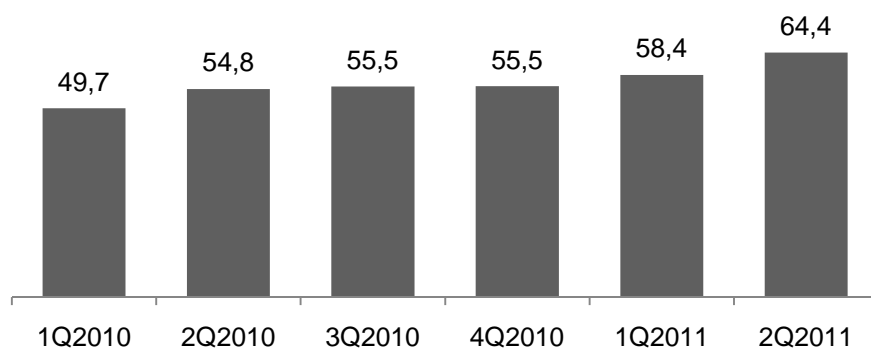


Spedycja całopojazdowa (FTL)



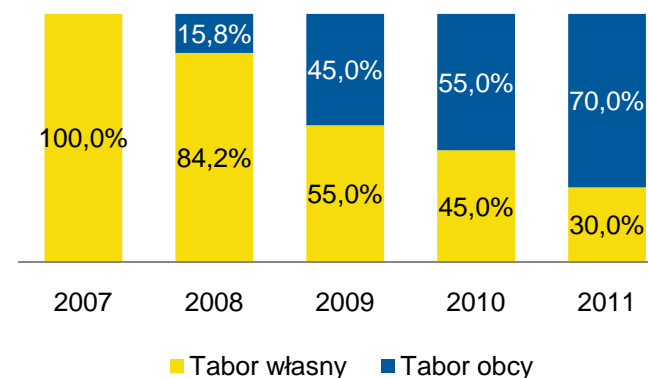
Transport ładunków bezpośrednio od nadawcy do odbiorcy dedykowanym środkiem transportu o ładowności 24 t

Przychody skonsolidowane z FTL [mln PLN]



Duży wolumen na sprzedaży usługi mimo niskich marż

Struktura floty PEKAES



13 tys. przewożonych ton dziennie

W jakim otoczeniu działamy?

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce i Europie



Wzrost wskaźnika cen produkcji sprzedanej przemysłu – o 6,6% w sierpniu w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego

Wskaźnik PMI dla Polski – 51,8 w sierpniu (spadek o 3,7% w stosunku do sierpnia 2010)

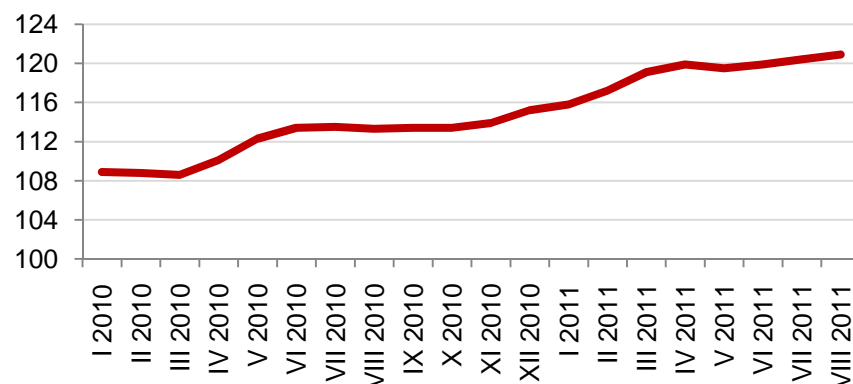
Wzrost wartości rynku TSL w Polsce – o 15,4% w stosunku do poprzedniego roku

Wzrost wolumenu przewiezionych ładunków w Polsce – o 7,2% w lipcu w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego

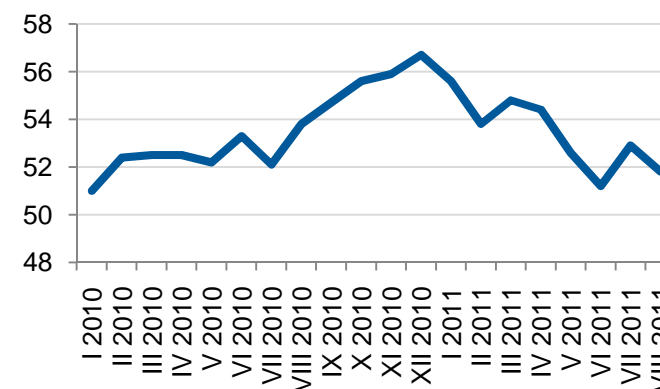
Sytuacja makroekonomiczna w Polsce i Europie



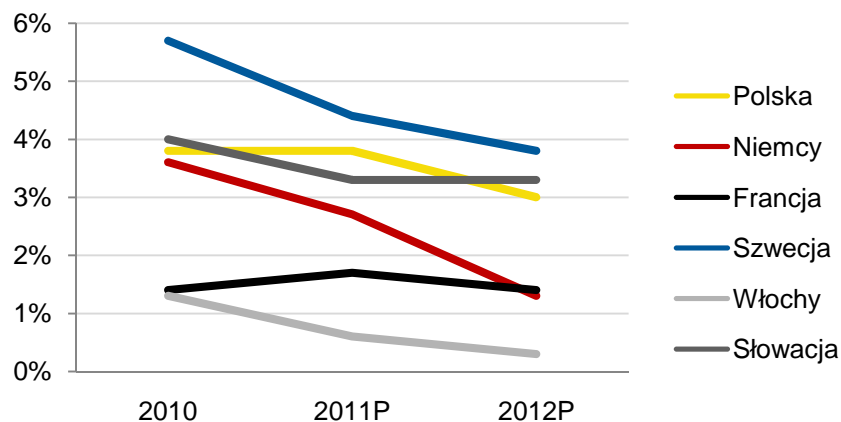
Wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu*



Wskaźnik PMI dla Polski



Zmiana realna PKB – prognoza na 2011 i 2012



Mimo niekorzystnych niektórych wskaźników makroekonomicznych, PEKAES obserwuje **wzrost przychodów** w segmencie przewozów drobnicowych w wyniku zarówno zdobywania nowych klientów, jak i zwiększania wolumenu przewozów dla już istniejących.

Baza klientów PEKAES z segmentu przewozów drobnicowych jest **silnie zdywersyfikowana**, co zmniejsza ekspozycję na chwilowe wahania koniunktury

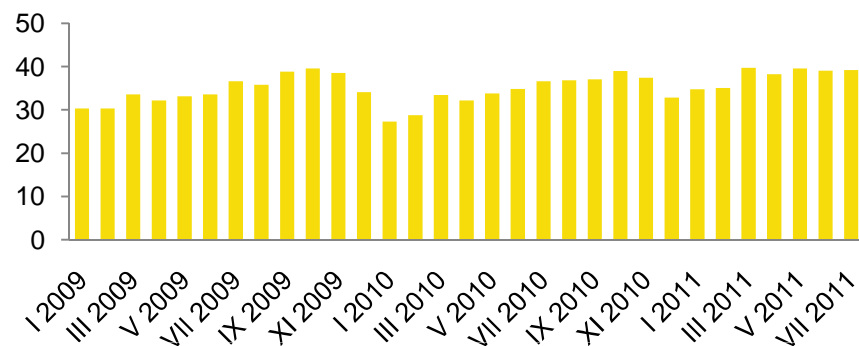
*2005=100

Źródło: International Monetary Fund, GUS

Rynek TSL w Polsce



Przewozy ładunków w Polsce [mln ton]



19 mld PLN

Wartość rynku TSL w Polsce w 2010 roku*

Wzrost jakości usług logistycznych

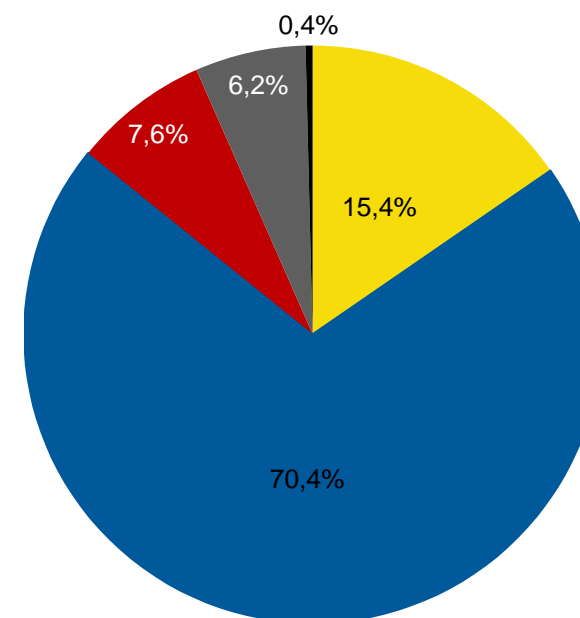
Zwiększenie liczby przetargów

Kolejny etap konsolidacji rynku logistycznego

Kolejne inwestycje w infrastrukturę logistyczną

Mała dynamika zmian na rynku usług logistyki kontraktowej

Struktura przewozów ładunków w Polsce w 2010



- Transport kolejowy
- Transport samochodowy
- Transport rurociągowy
- Żegluga morska
- Pozostałe

*liczona na bazie wartości przychodów 102 firm, wg rankingu Rzeczypospolitej

Wzrost rentowności

Wzrost rentowności

Wzrost rentowności produktów TSL

Optymalizacja procesów

Nowy system wynagradzania i premiowania

Nowy system raportowania finansowego

Spieniężenie zbędnych aktywów

Zarządzanie



- ✓ Pomiar rentowności Klientów
 - ✓ Przeniesienie obsługi Klienta do oddziałów PEKAES
 - ✓ Wydzielenie funkcji zakupowej i optymalizacja procesów zakupowych
 - ✓ Nowy system płacowy
 - Mapa karier, analiza konkurencyjna płac
 - Siatka płac, polityka wynagrodzeń i premiowania
 - ✓ Nowy system prowizyjny dla handlowców
 - Promowanie pozyskiwania nowych, rentownych klientów
- Program lojalnościowy dla dostawców usług przewozowych

projekt nr 3, projekt nr 4, projekt nr 9,
projekt nr 11, projekt nr 14,

✓ Nowy model analizy finansowej → analiza rentowności produktów

Analiza kosztów procesów

Wprowadzenie systemu zarządzania limitami kredytowymi klientów → zmniejszenie ryzyka finansowego i redukcja kapitału obrotowego

Zmiana systemu zarządzania należnościami → poprawa wyniku finansowego

Decentralizacja „windykacji miękkiej” do oddziałów

Zarządzanie rotacją należności w podziale na produkty i oddziały

Decentralizacja kosztów rezerw na należności do oddziałów

Wdrożenie systemu planowania i raportowania zarządczego → usprawnienie zarządzania spółką

Aktywa



- ✓ Sprzedaż 183 jednostek taboru wycofanych z eksploatacji
- ✓ Sprzedaż 2 nieruchomości De Point'a
 - Siedmiogrodzka – 39,6 mln PLN, Grzybowska – 17,0 mln PLN
- ✓ Integracja spółki De Point i pozostałych nieruchomości z PEKAES SA
- ✓ Sprzedaż stacji paliw w Słubicach
- ✓ Sprzedaż nieruchomości w Dobryniu Dużym

Poszukiwanie nabywców nieruchomości w Barwinku, Kołbaskowie, Rakowie, Szczecinie, Śremie, Wrocławiu, Pruszczu Gdańskim

PEKAES prowadzi negocjacje na temat **sprzedaży akcji i udziałów trzech spółek zależnych**

→ Skupienie się na głównym biznesie oraz zwiększenie zasobów gotówkowych spółki

projekt nr 12, projekt nr 19, projekt nr 20

Poprawa jakości

Poprawa jakości



Szkolenia i system motywowania pracowników

Optymalizacja struktur wewnętrznych

Efektywna technologia wspierająca systemy biznesowe

Sprzedaż i obsługa klienta



- ✓ Reorganizacja modelu sprzedaży i obsługi klienta → wzrost satysfakcji klientów
 - Opieka posprzedazowa prowadzona przez DOK, koncentracja na pozyskaniu nowych, rentownych klientow
 - Polityka sprzedazy (w tym: polityka cenowa) i nowe narzedzia (np. kalkulacyjne, CRM)
- ✓ Utworzenie Działu Kluczowych Klientów i Przetargów → wzrost satysfakcji klientow z prowadzonej opieki posprzedazowej
 - Objęcie kluczowych klientow profesjonalną opieką oraz zarządzanie przetargami i dużymi zapytaniami
- ✓ System kwalifikacji i ocen przewoźnika
 - Bezpieczny przewóz towarów pewnym przewoźnikiem, nadzór nad jakością pracy dostawców i szkolenia
 - Systemowe zarządzanie ryzykiem operacyjnym

System szkoleń dostawców usług przewozowych – faza budowania programu dla 500 dostawców
→ wzrost kompetencji dostawców oraz jednolity standard obsługi klientow

Nowy system rejestrowania, analiz i raportowania uszkodzeń i nieprawidłowości → minimalizacja negatywnego wpływu szkód i reklamacji na wynik finansowy spółki

Ciągłe **obniżanie poziomu szkodowości** oraz ujednolicanie i **podnoszenie standardów usług**

projekt nr 3, projekt nr 9, projekt nr 11, projekt nr 18

- ✓ Szkolenia i warsztaty IT dla super-użytkowników i użytkowników kluczowych → skuteczne wdrożenie nowego systemu operacyjnego
57 osób ze wszystkich Oddziałów
- ✓ Nowy model funkcjonowania Biura Zarządzania Ryzykiem Operacyjnym → minimalizacja negatywnego wpływu szkód i reklamacji na wynik finansowy Spółki
- ✓ System szkoleń dla operacji i kierowców własnych w zakresie OCP i OCS oraz zarządzania ryzykiem operacyjnym – 200 przeszkolonych osób → wzrost kompetencji

Modernizacja IT i wdrożenie nowych systemów – uruchomienie w marcu 2012 → ujednoczenie i unowocześnienie systemu IT

Rozwój i konsolidacja sieci LAN i WAN oraz intranetu → zabezpieczenie ciągłości pracy oraz wydajności infrastruktury, wzrost wydajności

Modernizacja systemu SAP → rozwój funkcjonalności systemu

Kapitał ludzki



- ✓ Zmiana modelu funkcjonowania Biura Personalnego i aktualizacja metod rekrutacyjnych – przejście z roli administratora kadrami do strategicznego Zarządzania Zasobami Ludzkimi → powiązanie polityki personalnej ze strategią Spółki
- ✓ I etap szkoleń dla kadry menedżerskiej – 57 przeszkolonych osób
- ✓ Rozwój kanałów komunikacji wewnętrznej – Intranet, Pekaes GO, system DEDAL
- ✓ Stworzenie i wdrożenie Ligii Oddziałów – zawody jakościowe w Spółce
- ✓ Szkolenie pracowników obsługi klienta w oddziałach – 38 przeszkolonych osób
- ✓ System wynagradzania i premiowania

II etap szkoleń dla kadry menedżerskiej – realizacja w 2012

Cykl szkoleń w formie Akademii Menedżera – program skierowany do dyrektorów oddziałów oraz dyrektorów biur

projekt nr 3, projekt nr 13

Sytuacja finansowa

Wyniki finansowe po 1H2011

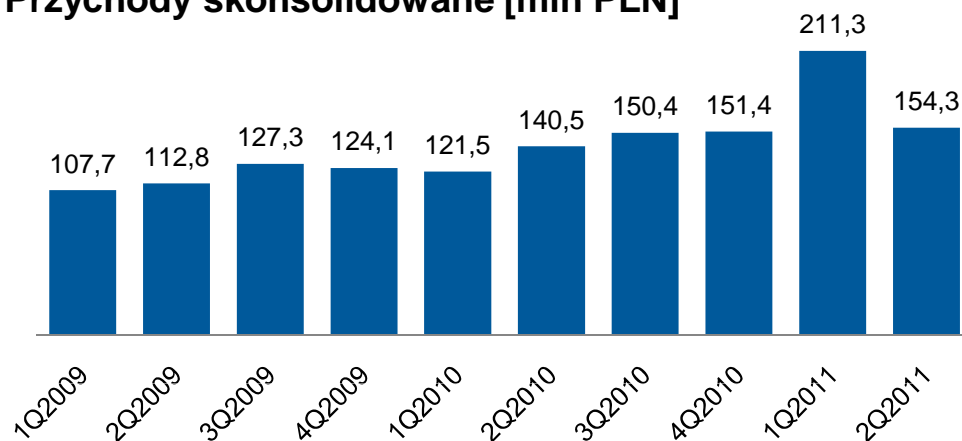
Poprawa wyników finansowych – w 2Q 2011 **wzrost EBITDA w stosunku do 2Q2010 o 25%** (9% po korekcie o zdarzenia jednorazowe)

Wzrost w działalności podstawowej – w 2Q 2011 **przychody w TSL wzrosły o 15% w stosunku do 2Q2010**

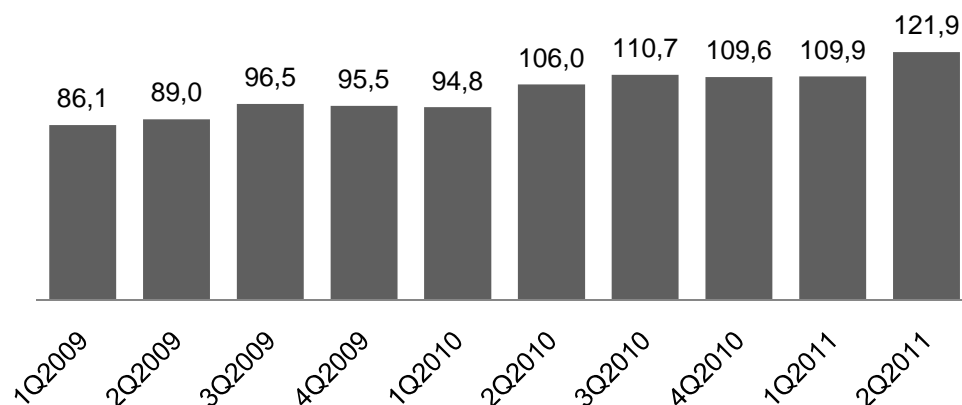
Silny bilans – **90 mln zł środków pieniężnych** na koniec czerwca 2011

Systematyczny wzrost przychodów

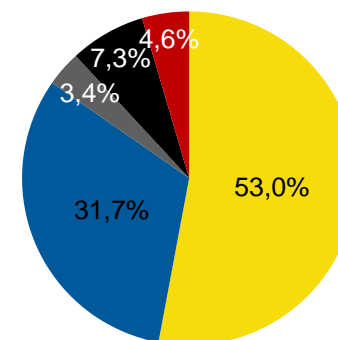
Przychody skonsolidowane [mln PLN]



Przychody z TSL [mln PLN]



Struktura przychodów TSL w 1H2011



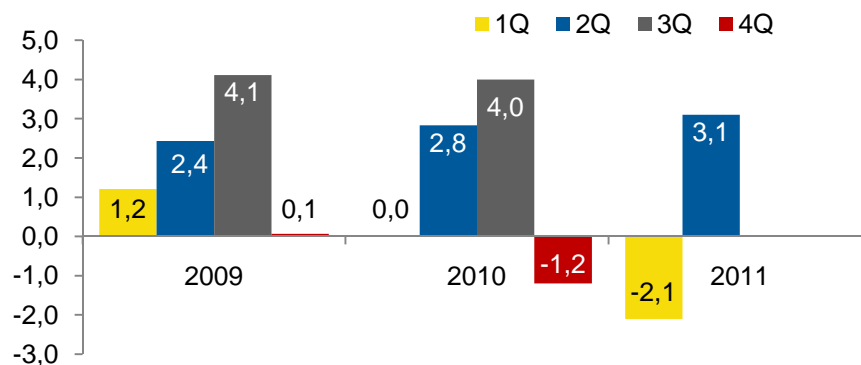
- FTL
- LTL
- Logistyka
- SMiL
- Pozostała działalność TSL

Poprawa wyników finansowych i stabilny bilans

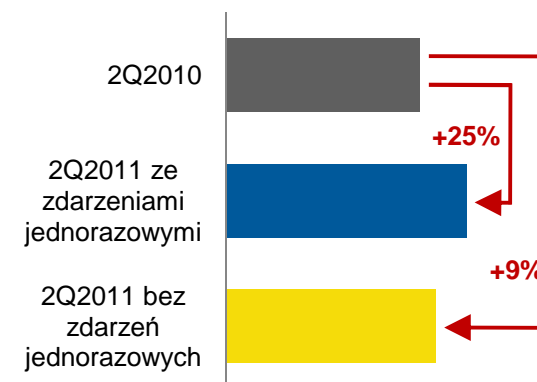
[mln PLN]



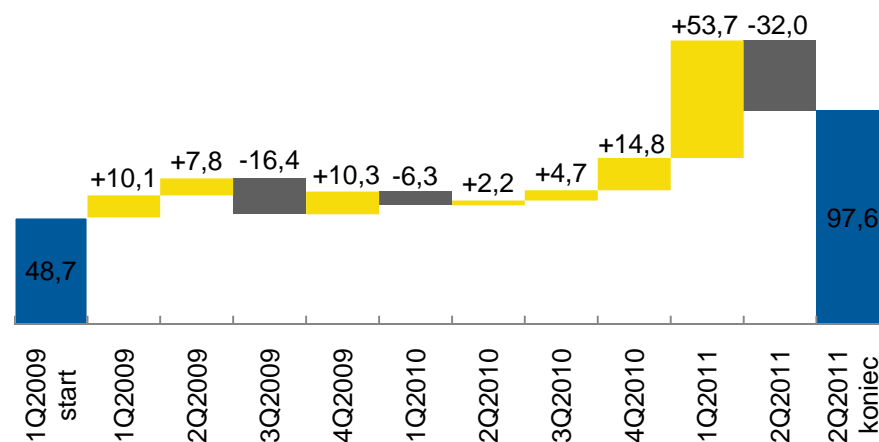
EBITDA skonsolidowana bez zdarzeń jednorazowych



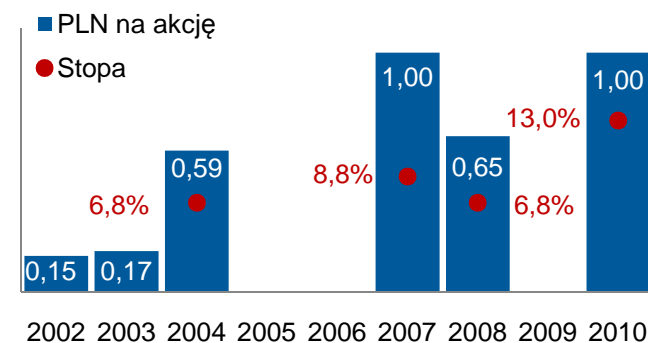
EBITDA skonsolidowana



Zmiany gotówki i aktywów finansowych



Wypłacana dywidenda



Slajdy pomocnicze

Struktura Grupy Kapitałowej i planowane zmiany



Grupa Kapitałowa



100% - Sprzedaż w roku 2011 lub 2012



93% - Sprzedaż lub integracja z PEKAES SA



47% - Pozostaje w Grupie PEKAES



100% - Sprzedaż w roku 2011 lub 2012

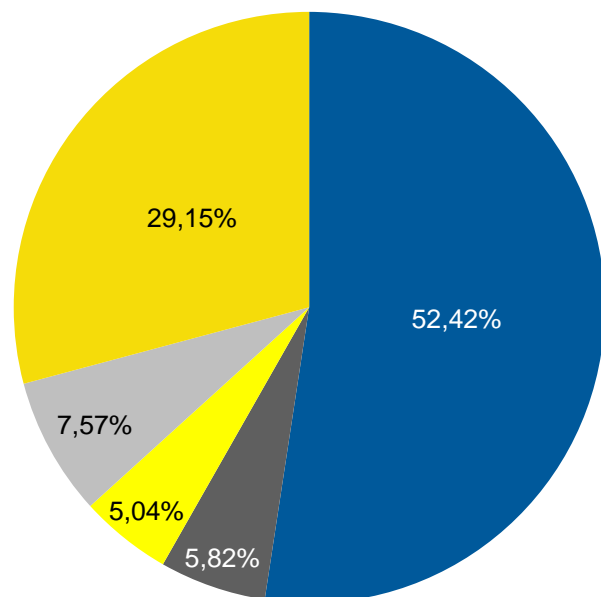
PEKAES
Transport

99% - Pozostaje w Grupie PEKAES

Zarząd, Akcjonariat i Rada Nadzorcza



Akcjonariat



- KH Logistyka
- Radwan Investments GmbH
- Bank Gospodarstwa Krajowego
- ING Otwarty Fundusz Emerytalny
- Pozostali

Zarząd



Jacek Machocki
Prezes Zarządu



Małgorzata Adamska
Członek Zarządu

Rada Nadzorcza

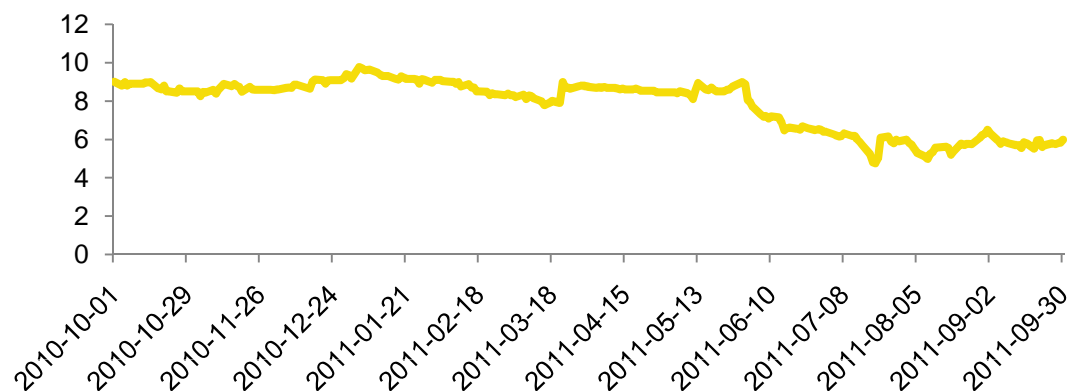
Robert Koński – Przewodniczący
Przemysław Aleksander Szmidt – Wiceprzewodniczący
Jacek Kiełczewski – Sekretarz
Krzysztof Gerula – Członek
Prof. Krzysztof Rutkowski – Członek
Piotr Rutkowski – Członek
Jarosław Sroka – Członek

Kurs akcji i obroty, wskaźniki rynkowe

1.10.2010 – 30.09.2011



Kurs akcji [PLN]



197,46 mln zł

kapitalizacja

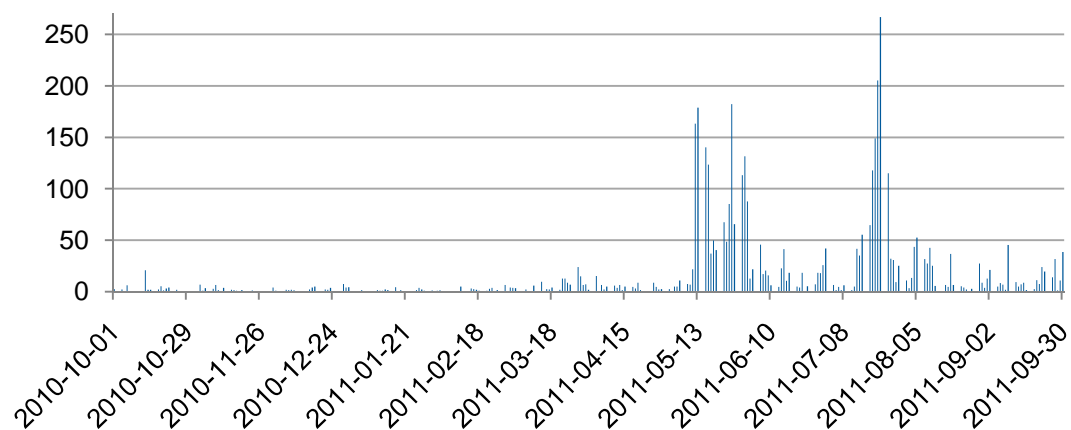
3,46

C/Z

0,62

C/WK

Obroty [tys. PLN]



26,63%

wskaźnik zadłużenia
ogólnego

0,46

wskaźnik gotówki do
kapitalizacji

Dziękujemy!



PEKAES SA
Spółka Wysokiej Reputacji

Aktualne informacje zawsze na www.pekaes.com.pl

Biuro Zarządu i Komunikacji PEKAES SA