

” Prawdziwa podróż odkrywcza nie polega na szukaniu nowych lądów,
ale na nowym spojrzeniu ”

Marcel Proust

STRATEGIA PEKAES

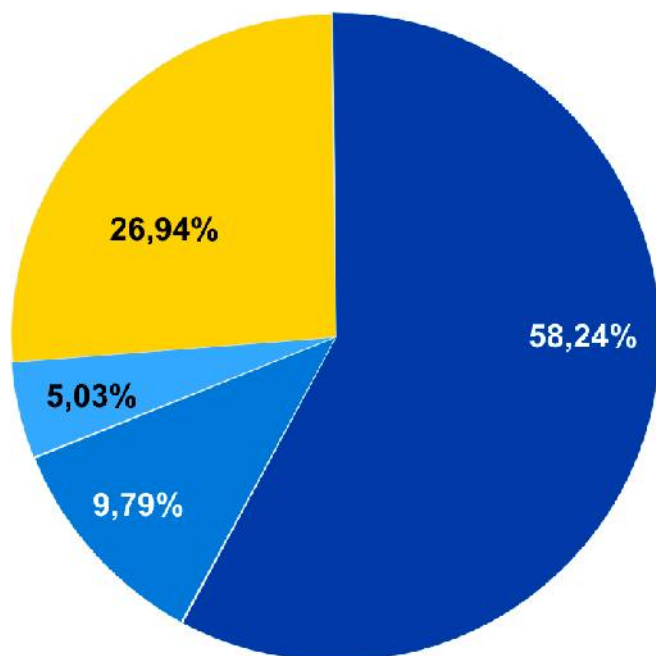
2010-2012

4	Akcjonariat	21	Założenia strategiczne Krajowa sieć drobnicowa
5	Aktualna struktura Grupy PEKAES	22	Krajowa sieć drobnicowa Budowanie wizerunku produktu
6	Aktualna struktura przychodów Grupy w 2009	23	Założenia strategiczne Międzynarodowa sieć drobnicowa
7	Aktualna pozycja PEKAES na tle sektora	24	Założenia strategiczne Logistyka magazynowa
8	Kurs akcji w 2009 roku	25	Założenia strategiczne Spedycja całopojazdowa krajowa i międzynarodowa
9	Kamienie milowe w historii PEKAES	26	Założenia strategiczne Spedycja lotnicza i morska
11	Etapy strategii	27	Strategia infrastruktury
12	Wizja i misja	28	Strategia floty
13	Cele strategiczne	29	Strategia zasobów ludzkich
14	Koncentracja struktury Grupy PEKAES	30	Inwestycje w technologie
15	Kluczowe projekty De Point	31	Zarządzanie ryzykiem
16	Kluczowe projekty ATB Truck - budowa instalacji do recyklingu odpadów	32	PEKAES SA - wydatki kapitałowe /CAPEX/ w latach 2010 - 2012
17	Kluczowe projekty On Road	33	Polityka dywidendowa
18	Struktura przychodów TSL w 2009	34	Podsumowanie
19	Struktura przychodów TSL w 2009 - 2012		
20	Portfolio produktów 2010 - 2012		

Do lektury

Zawarte w niniejszym materiale szacunki i dane nie stanowią prognozy wyników finansowych i nie mogą być traktowane jako rekomendacja dla inwestycji.

Zamiarem Emitenta jest wyłącznie zaprezentowanie głównych założeń Strategii 2010-2012.



KH Logistyka Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa*

Liczba akcji: 19 231 718
Liczba głosów: 19 231 718
Udział w kapitale: 58,24%

Bank Gospodarstwa Krajowego*

Liczba akcji: 1 662 500
Liczba głosów: 1 662 500
Udział w kapitale: 5,03%

ING Otwarty Fundusz Emerytalny*

Liczba akcji: 3 232 747
Liczba głosów: 3 232 747
Udział w kapitale: 9,79%

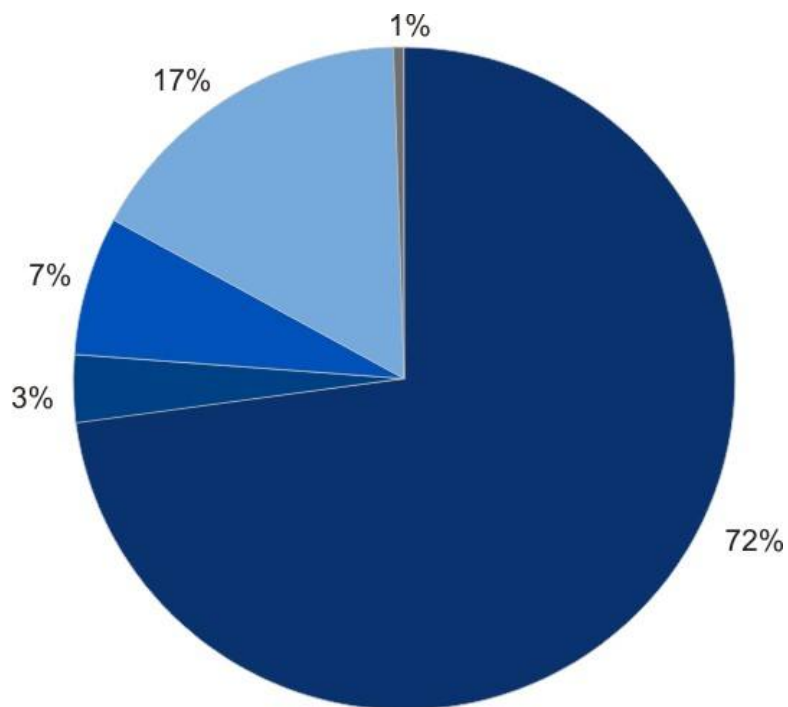
Pozostali

Liczba akcji: 8 893 905
Liczba głosów: 8 893 905
Udział w kapitale: 26,94%

Aktualna struktura Grupy PEKAES



Aktualna struktura przychodów Grupy w 2009



- PEKAES /TSL + pozostałe/
- Expolco /spedycja morska/
- ATB Truck /sprzedaż i bieżnikowanie opon/
- On Road /serwis ciężarówek, usługi dla flot, stacje paliw/
- De Point /nieruchomości/

Aktualna pozycja PEKAES na tle sektora



PEKAES i największe spółki sektora TSL, wszystkie specjalizacje, przychody i wielkość zatrudnienia

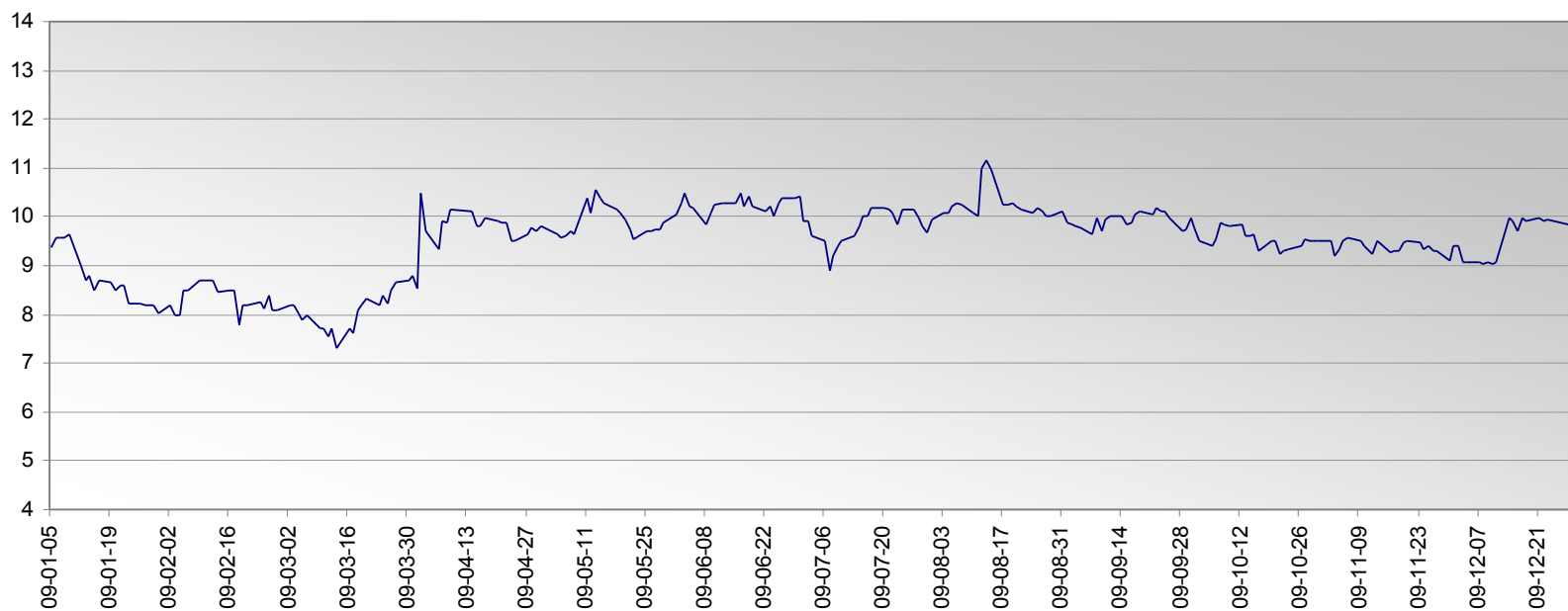
Nazwa firmy	Przychody ze sprzedaży w 2008	Liczba zatrudnionych w 2008
Trade Trans Sp. z o.o.	1 303 984	432
Schenker Sp. z o.o.	1 090 509	1730
Grupa Raben	1 063 000	3450
DHL Express (Poland)	1 010 309	2653
CTL Logistics SA	820 522	2293
FM Logistics SA	575 211	3631
PCC Rail	716 780	3807
Adampol SA	415 024	356
DPD Polska Sp. z o.o.	415 299	1255
PEKAES	511 548	1465

Źródło: Rzeczpospolita, dodatek LTS, maj 2009

Kurs akcji w 2009 roku



Cena akcji w PLN



Kamienie milowe w historii PEKAES



Założenia strategiczne

Etap 1 - 2010

- Wzmocnienie struktury rozwojowej PEKAES
- Zmiana struktury Grupy kapitałowej
- Rozpoczęcie procesów zbycia nieruchomości pozalogistycznych
- Dynamiczny rozwój projektu budowy floty kontraktowej
- Umocnienie i zwiększenie bezpieczeństwa procesów operacyjnych
- Przygotowanie procesów inwestycyjnych w Gdańsku i we Wrocławiu
- Przygotowanie wdrożenia projektów IT
- Rozpoczęcie realizacji projektów HR
- Działania w obszarze kultury organizacji

Etap 2 - 2011

- Rozwój produktów
- Rozwój sprzedaży usług
- Rozpoczęcie procesów inwestycyjnych w Gdańsku i we Wrocławiu
- Kontynuacja procesów zbycia nieruchomości pozalogistycznych
- Wdrożenie systemów IT w obszarze działalności operacyjnej
- Kontynuacja programów rozwoju kadr PEKAES

Etap 3 - 2012

- Zakończenie procesów inwestycyjnych w Gdańsku i we Wrocławiu
- Kontynuacja procesów zbycia nieruchomości pozalogistycznych
- Rozwój produktów
- Wzrost sprzedaży usług
- Kontynuacja programów rozwoju kadr PEKAES

Wizja PEKAES

Wizją PEKAES

jest być liderem nowoczesności i jakości w świadczeniu usług logistycznych i dystrybucyjnych na rynku polskim i międzynarodowym.

Misja PEKAES

Misją zespołu PEKAES

jest być współautorem obecnego i przyszłego sukcesu rynkowego jej Klientów.

Cele strategiczne



1. Koncentracja na działalności podstawowej w branży TSL - zmiana struktury Grupy Kapitałowej PEKAES oraz optymalizacja aktywów
 2. Zrealizowanie wyniku finansowego /EBIT/ dla TSL na poziomie 36,2 mln PLN w 3 kolejnych latach planu
 3. Średnioroczny wzrost sprzedaży o 12,5% /CAGR/
 4. Budowanie jakości poprzez realizację usług w łańcuchu 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 o 15,2% p.a. /CAGR/
 6. Rozwój infrastruktury transportowej /terminale i magazyny/ w drodze inwestycji w lokalizacjach kluczowych z punktu widzenia potrzeb rynku
-

Koncentracja struktury Grupy PEKAES




PEKAES SA
100%


Spedcont
spedytor kolejowy
47%

Kluczowe projekty De Point



- Realizacja projektu - osiedle domów wielorodzinnych Siedmiogrodzka
- Realizacja projektu - apartamenty Siedmiogrodzka
- Realizacja projektu – biurowiec klasy A Grzybowska
- Realizacja projektu – hala magazynowa lub lokalne centrum handlowo – magazynowe Inowłodzka
- Realizacja projektu – hala magazynowa Annopol
- Emisja akcji spółki na GPW
- Przeznaczenie pozyskanych środków z projektów oraz z emisji akcji na GPW na budowę banku ziemi pod dalsze inwestycje



**Projekt mieszkaniowo-usługowy
'Siedmiogrodzka 1/3'**
Budynek 8 kondygnacyjny
z dwupoziomowym garażem podziemnym



Biurowiec 'Grzybowska 81'
9 500 m² powierzchni użytkowej
114 podziemnych miejsc parkingowych

Kluczowe projekty

ATB Truck - budowa instalacji do recyklingu odpadów



Harmonogram projektu uruchomienia linii recyklingowej:

- od zatwierdzenia projektu do uruchomienia produkcji ok. 6 - 8 miesięcy
- planowane rozpoczęcie produkcji - styczeń 2011

Wydajność linii:

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

1 850 000 EUR
koszt linii do recyklingu opon

Surowiec do recyklingu - zużyte opony



Załadunek na transporter taśmowy,
dostarczający surowiec do strzępiarki



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



System odprowadzania oczyszczonego powietrza



Sterownik linii



Lokalizacja inwestycji: ŚREM



Wartość uruchomienia inwestycji
13 mln PLN

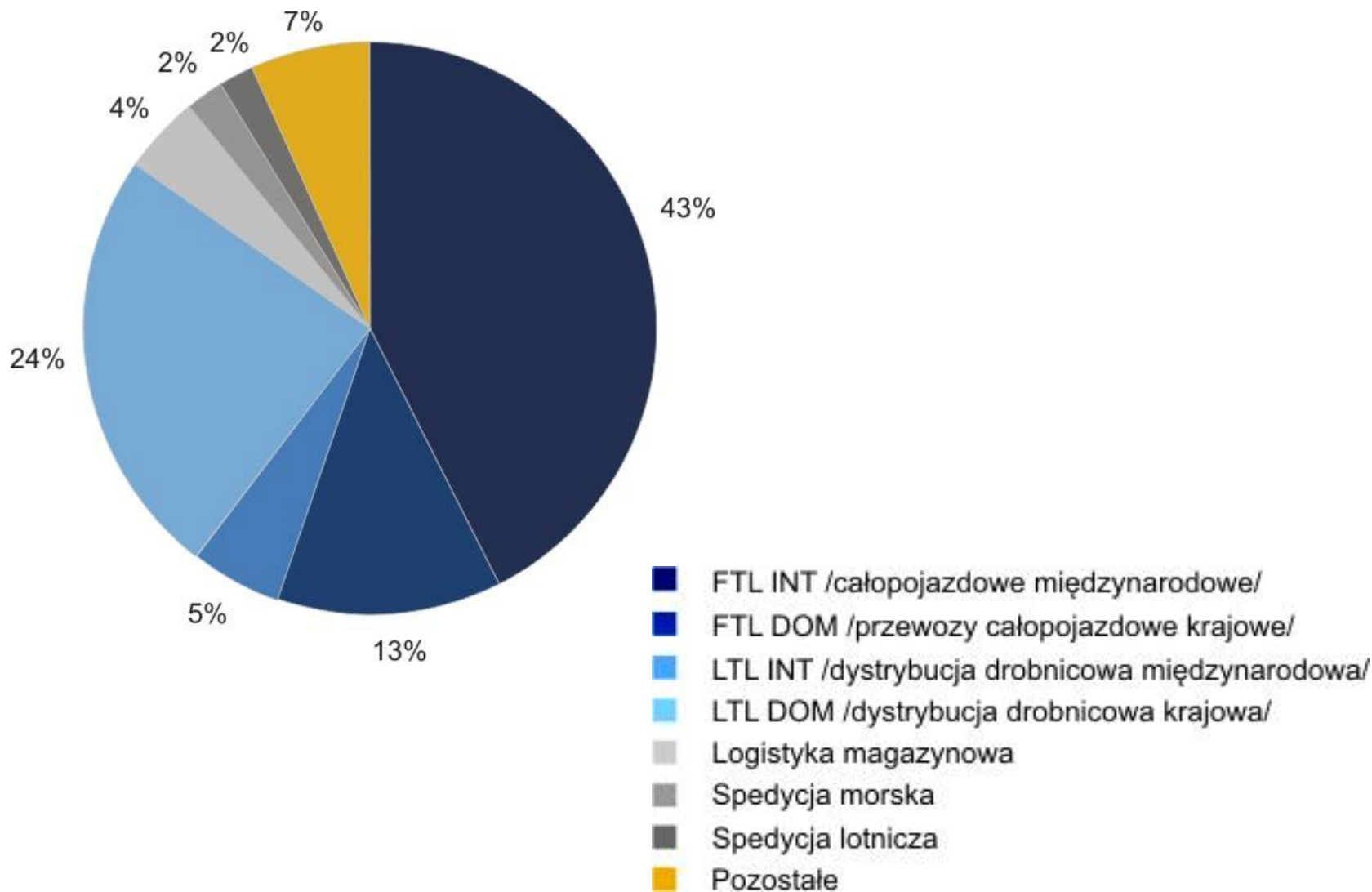
Kluczowe projekty On Road



- 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/magazynami 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
- Sprzedaż przedsiębiorstwa „Hotel Słubice”, „Stacje Paliw” i On Road Truck Services

OnRoad[®]
TRUCK SERVICES

Struktura przychodów TSL w 2009

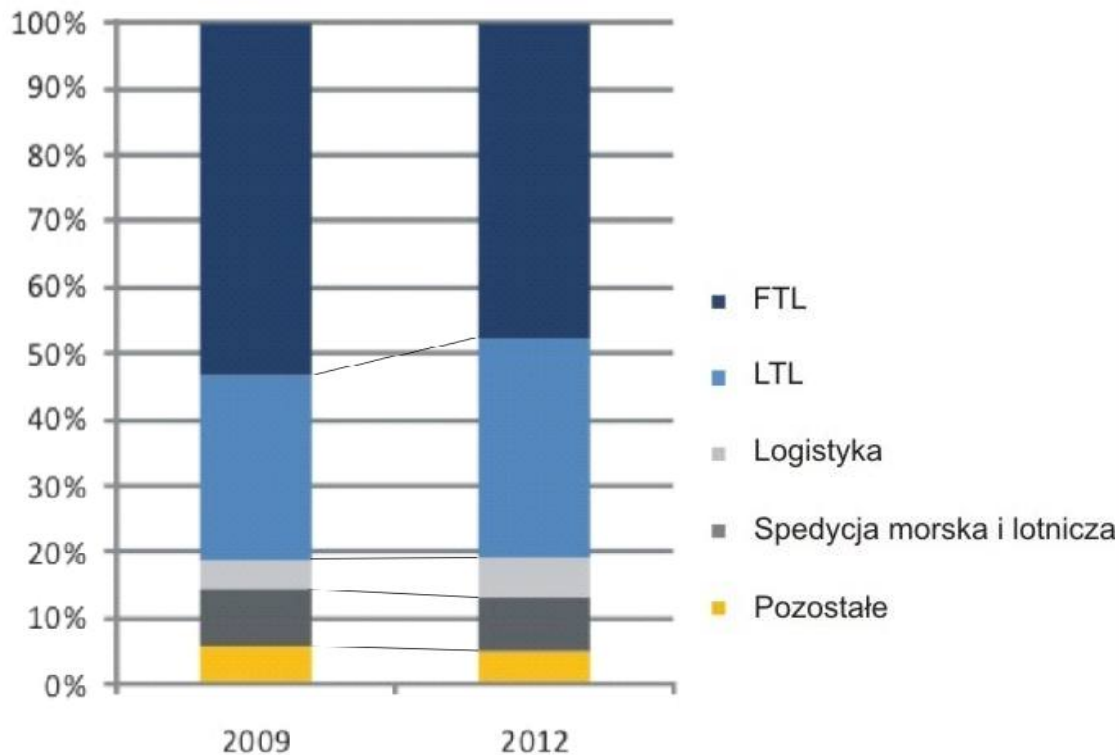
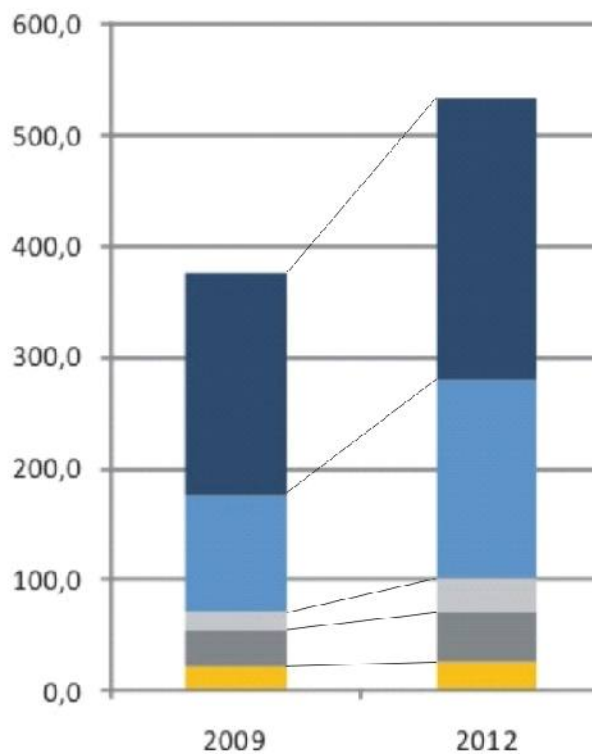


Struktura przychodów TSL w 2009 - 2012



Wartość sprzedaży w latach 2009 i 2012

Struktura sprzedaży w latach 2009-2012



- Katalog produktów dostosowany do oczekiwań rynku i zadań ekonomicznych Firmy

- Definicja produktów strategicznych:

**usługi logistyczne
krajowa i międzynarodowa dystrybucja przesyłek**

- Definicja produktów wspierających:

krajowa i międzynarodowa spedycja lądowa, morska i lotnicza

- Zarządzanie produktem:

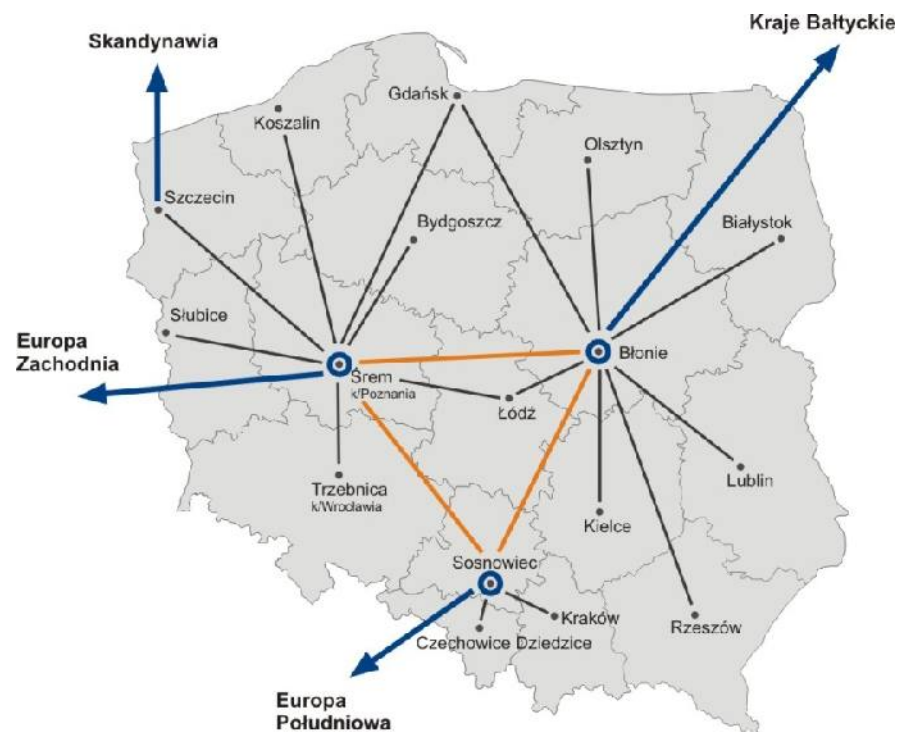
- analiza rentowności produktów
- nowoczesność i innowacyjność oferty
- kreowanie produktów o niskiej wrażliwości na działania konkurencji
- promocja produktów w sieci sprzedaży
- standaryzacja procesów i efektywność kosztowa

Założenia strategiczne Krajowa sieć drobnicowa



Dane w tys. PLN

- Wzrost przychodów na poziomie 75% w latach 2010-2012
- Codzienne, 24-godzinne połączenia na terytorium całego kraju
- Efektywność kosztowa
- Optymalna lokalizacja terminali i obszary dowozu/odwozu
- Bezpośrednie połączenia liniowe
- Standaryzacja procesów
- Dostępność produktu dla rynku /odbiory, dowozy, x-dock/
- Dostawy na czas
- Unowocześnienie infrastruktury sieci
- Odporność na wahania sezonowe
- Nowoczesna marka produktu



Krajowa sieć drobnicowa

Budowanie wizerunku produktu



Budowa wizerunku produktu drobnicowego - logowanie samochodów floty dystrybucyjnej

Liczba pojazdów z logo PEKAES

2009

52

2010

152

2011

277

2012

402

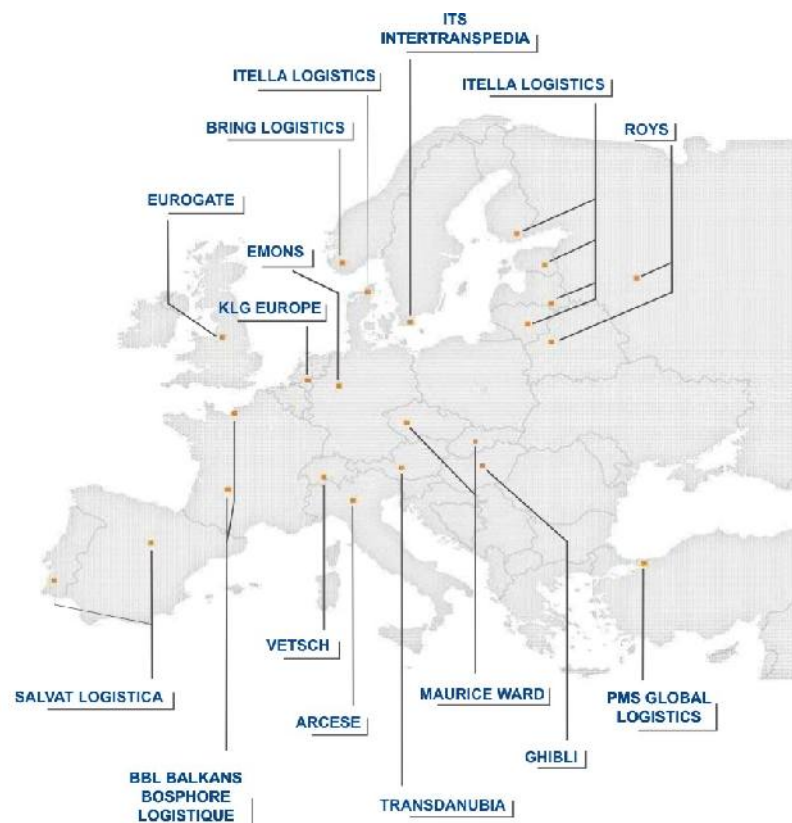
402 pojazdy z logo PEKAES

Założenia strategiczne

Międzynarodowa sieć drobnicowa



- Wzrost przychodów na poziomie 38% w latach 2010-2012
- Koncentracja wysiłku w Europie Środkowo – Wschodniej oraz na głównych rynkach UE
- Codzienne, bezpośrednie 24-godzinne połączenia Polski z krajami Regionu
- Nowoczesny i dobrze zdefiniowany standardowy produkt międzynarodowy, dopasowany do potrzeb rynku
- Skuteczny system sprzedaży produktu w Polsce i we wszystkich krajach Regionu
- Długofalowe i efektywne relacje partnerskie w krajach UE
- Wykorzystanie terminali przygranicznych we współpracy z partnerami w krajach sąsiednich



Założenia strategiczne

Logistyka magazynowa



- Wzrost przychodów o 91% w latach 2010 - 2012
- Nowoczesna infrastruktura magazynowa – magazyny dedykowane, ogólnodostępne /otwarte/ oraz w siedzibie Klienta /in-house/
- Elastyczność w projektowaniu i wytwarzaniu produktów /"na miarę"/
- Wspomaganie zakupów i zbytu
- Usługi z wartością dodaną /Value Added Services; w tym koprodukcja, indywidualizacja wyrobów Klienta etc./
- Wyszukoleni członkowie zespołu
- Infrastruktura technologiczna
- Efektywność kosztowa:
 - optymalna lokalizacja infrastruktury
 - standaryzacja procesów



Założenia strategiczne

Spedycja całopojazdowa krajowa i międzynarodowa



- 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

standardowy, spaletyzowany ładunek

uniwersalny środek transportu

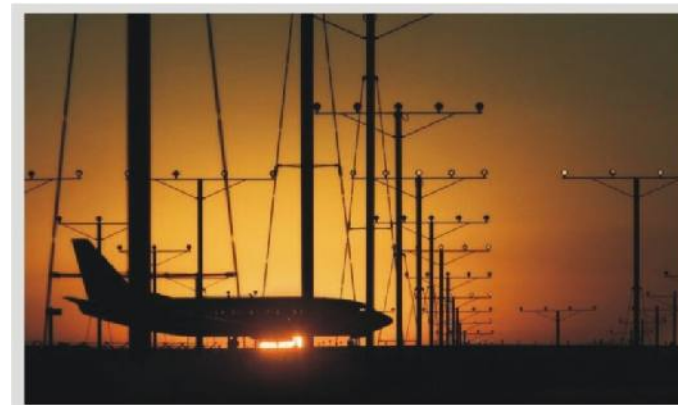


Założenia strategiczne

Spedycja lotnicza i morska



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



Cel:

- Uporządkowanie aktywów operacyjnych i pozaoperacyjnych w ramach PEKAES SA i spółek zależnych (struktura "asset light")
- Rozwój infrastruktury świadczenia usług w Gdańsku i Wrocławiu

Zakładane korzyści:

- Zmniejszenie udziału aktywów pozaoperacyjnych w bilansie PEKAES SA i Grupy PEKAES
 - Pozyskanie środków finansowych na finansowanie projektów inwestycyjnych i akwizycyjnych oraz wypłatę dywidendy
-

Cel:

- Redukcja floty własnych pojazdów samochodowych
- Rozwój partnerskiej współpracy z dostawcami kontraktowymi

Zakładane korzyści:

- Poprawa wyników działalności w zakresie całopojazdowych przewozów międzynarodowych
 - Uniezależnienie wyników działalności operacyjnej w zakresie produktów spedycji lądowej od wahań zewnętrznych kosztów eksploatacyjnych pojazdów
 - Zwiększenie elastyczności działania w sytuacjach gwałtownych zmian koniunktury na rynku usług przewozowych
 - Likwidacja kryterium „własnego pojazdu” przy podejmowaniu decyzji wyboru środka transportu do realizacji zadania przewozowego w procesie spedycyjnym
-

Cel:

- Opracowanie i wdrożenie strategii i polityki personalnej zgodnej z celami strategicznymi PEKAES
- Dopasowanie struktury zatrudnienia do przyjętej strategii

Zakładane korzyści:

- Zapewnienie kompetencji niezbędnych do realizacji celów strategicznych /dobór, ocena i uzupełnianie luk kompetencyjnych/
- Wdrożenie systemu zarządzania kompetencjami pracowniczymi /plan sukcesji i ścieżki indywidualnego rozwoju/
- Budowa i umacnianie kultury organizacyjnej sprzyjającej realizacji strategii /kodeks wartości i zasad postępowania/
- Doskonalenie systemu komunikacji wewnętrznej
- Opracowanie systemu szkoleń zewnętrznych i wewnętrznych /plan rozwoju kadr/. Aktywne pozyskiwanie funduszy unijnych na projekty szkoleniowe.
- Doskonalenie systemu motywacyjnego – finansowego i pozafinansowego
- Model płacowy bazujący na wynagradzaniu za wyniki i wkład w sukces firmy

Cel:

- Stworzenie nowoczesnej platformy technologicznej do zarządzania procesami oraz do współpracy z Klientami i Dostawcami

Zakładane korzyści:

- Nowoczesna i elastyczna architektura systemów informatycznych
 - Ujednolicenie systemów informatycznych w obszarze TSL
 - Uproszczenie architektury i redukcja złożoności systemów IT
 - Standaryzacja procesów i usług IT
 - Zarządzanie bazą wiedzy o Klientach i Dostawcach usług
 - Posiadanie umiejętności szybkiego dostosowania wsparcia informatycznego do zmieniających się potrzeb biznesowych
 - Zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa przetwarzanych danych, szczególnie danych Klientów oraz Partnerów biznesowych
-

Cel:

- Stworzenie podstaw do identyfikacji zagrożeń i zarządzania ryzykiem operacyjnym
- Zmniejszenie kosztów jakości
- Zwiększenie poziomu bezpieczeństwa procesów

Zakładane korzyści:

- Rozwój polityki ubezpieczeniowej Spółki
- Dostosowanie pakietu ubezpieczeń do warunków rynku oraz oferty Spółki
- Rozwój systemu szkoleń pracowników Spółki i kontraktowych Dostawców usług przewozowych w zakresie OCP i OCS
- Wdrożenie RMS
- Redukcja składek ubezpieczenia OCP i OCS przez wzrost poziomu franszyzy integralnej

Założenia strategiczne

PEKAES SA - wydatki kapitałowe /CAPEX/ w latach 2010 - 2012

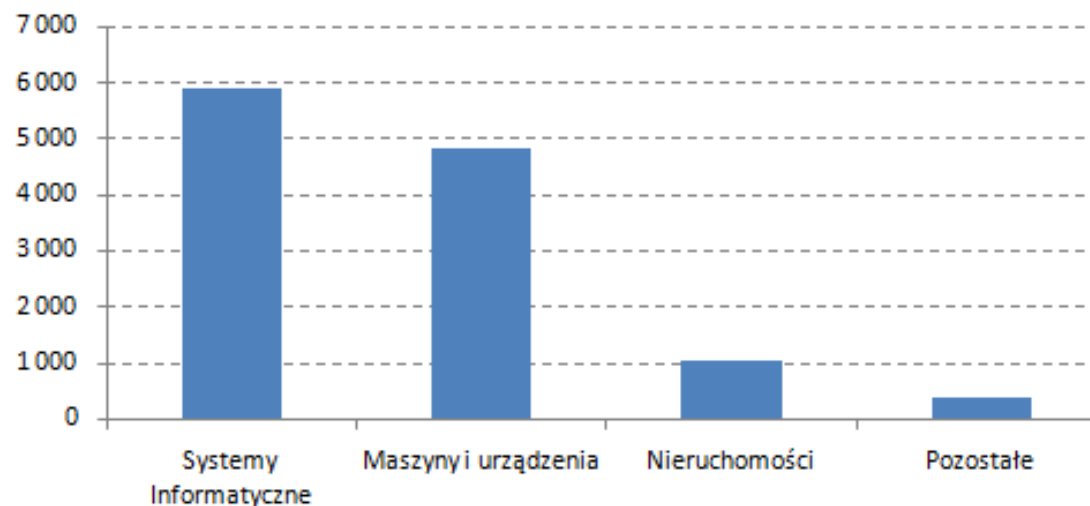


Dane w tys. PLN

PEKAES SA	2010	2011	2012	2010-2012
Systemy Informatyczne	1 493	4 026	380	5 899
Maszyny i urządzenia	1 833	1 500	1 500	4 833
Nieruchomości	442	300	300	1 042
Pozostałe	215	100	50	365
RAZEM	3 983	5 926	2 230	12 139

PEKAES SA - Wydatki kapitałowe w latach 2010 - 2012

Dane w '000 PLN



- Spółka zamierza prowadzić stabilną i długoterminową politykę wypłat dywidend
 - Finałowa decyzja w kwestii wypłaty dywidendy będzie uzależniona od aktualnej i planowej projekcji wolnych przepływów pieniężnych i nadwyżki finansowej oraz planów potencjalnych akwizycji spółek
 - Uzasadnieniem dla planowanej polityki dywidendowej w PEKAES jest:
 - wysoka stopa obecnych i planowanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej
 - niska stopa inwestycji
 - wysoki poziom wolnej gotówki
 - brak zadłużenia
 - planowane przepływy pieniężne ze sprzedaży aktywów pozaoperacyjnych
-

Cele strategiczne

- PEKAES – dostawca usług logistycznych
- PEKAES – lider nowoczesności i jakości w branży
- PEKAES – aktywny uczestnik rynku krajowego i międzynarodowego
- PEKAES – ‘asset light’
- PEKAES – siła dzięki Pracownikom i technologii

DZIĘKUJEMY

PEKAES SA
ul. Spedycyjna1, 05-870 Błonie

tel. +48 22 460 26 26, fax +48 22 460 27 27

IR@pekaes.com.pl
www.pekaes.com.pl