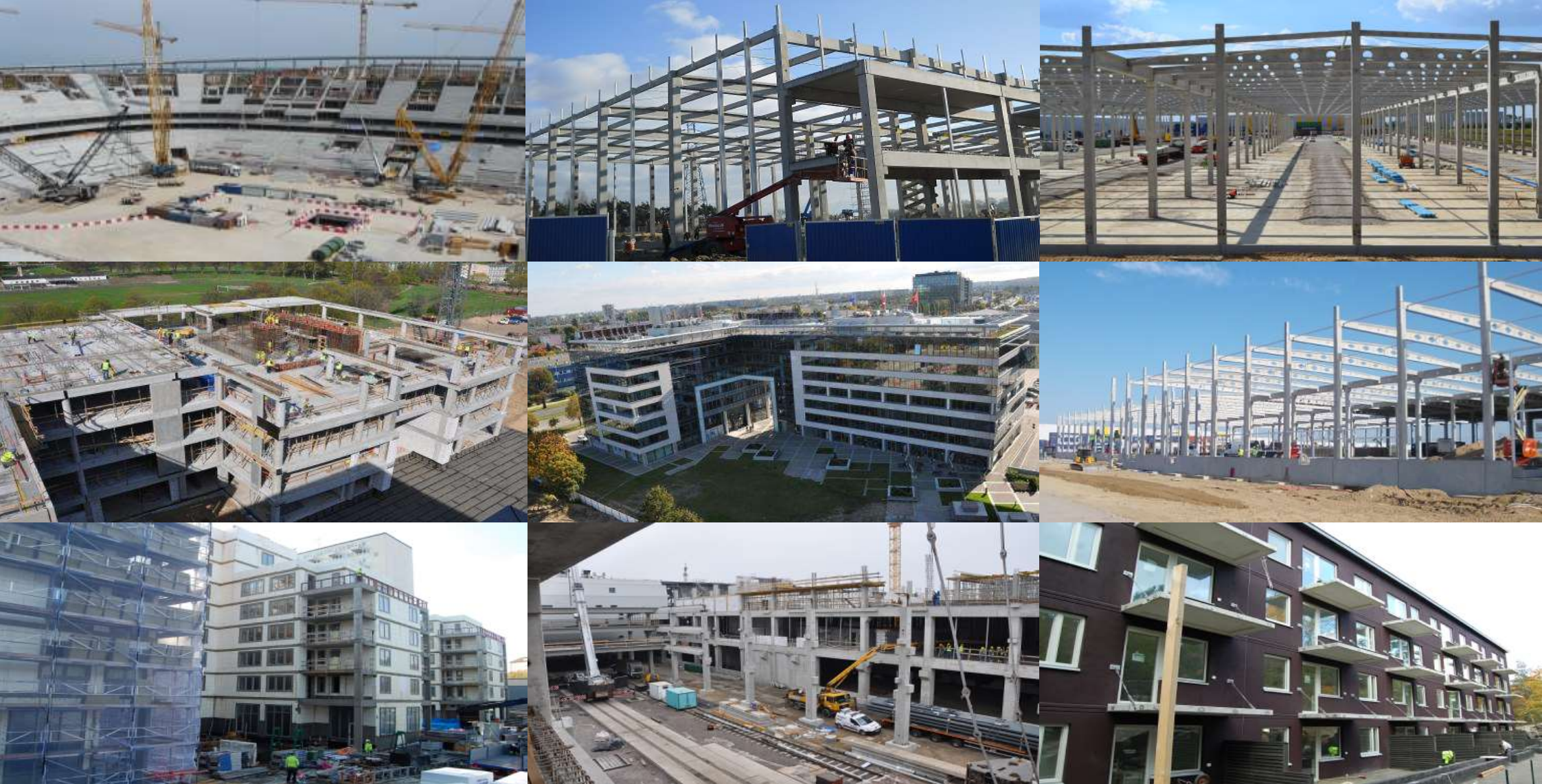




 **Pekabex**

Prezentacja Spółki

Warszawa, kwiecień 2017

#1

Lider rynku
prefabrykatów
żelbetowych w Polsce

4

Zakłady produkcji
prefabrykatów
żelbetowych
(Poznań, Bielsko Biała,
Gdańsk, Mszczonów)

ok. 1 640

osób pracujących
w Grupie Kapitałowej ¹

281

mln PLN

wartość portfela
zamówień²
stan na dzień
31.12.2016

505 442
tys. PLN

przychody ze sprzedaży
w 2016 roku

38 319
tys. PLN

Oczyszczony³ EBITDA
na koniec 2016
51 830 tys. PLN
EBITDA na koniec 2016⁴

20 798
tys. PLN

Oczyszczony⁵ zysk netto
na koniec 2016
34 309 tys. PLN
zysk netto
na koniec 2016

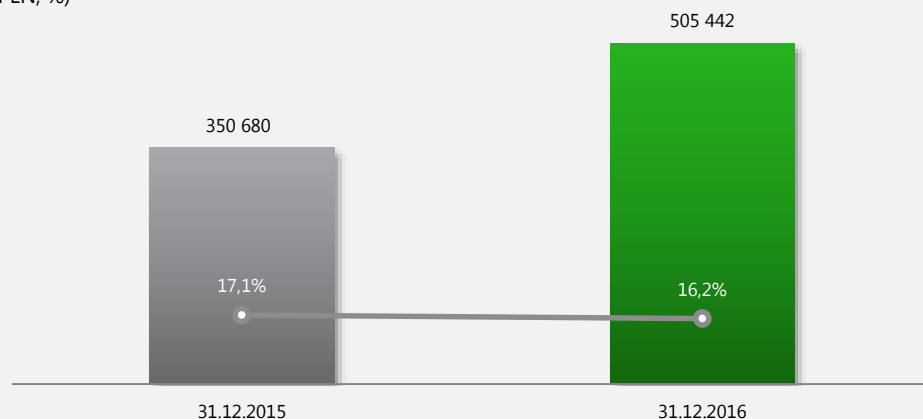
38 065
tys. PLN

dług netto na koniec
31.12.2016⁶

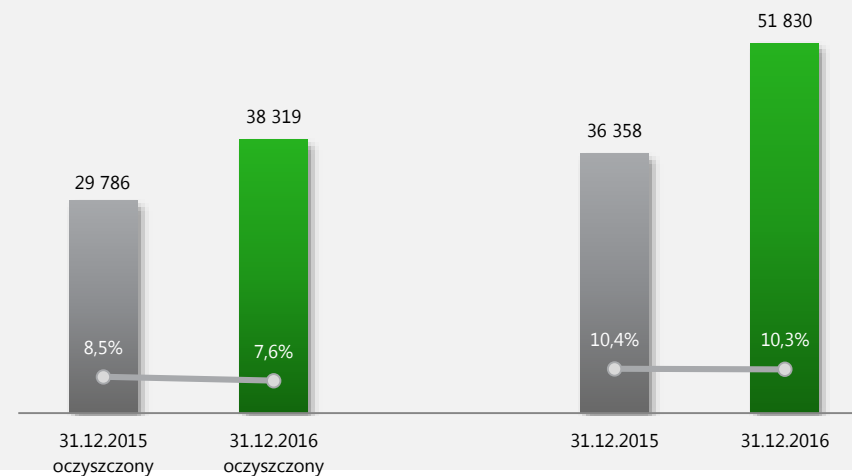
(1) Uwzględniając osoby współpracujące, stan na 31.12.2016
(2) Dotyczy zamówień kontraktowych prefabrykacji oraz usług budowlanych (bez Oddziału w Niemczech)
(3) EBITDA - zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację i pomniejszony o zysk na okazjonalnym nabyciu w wys. 13 511 tys. PLN
(4) EBITDA - zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację
(5) Zysk netto pomniejszony o zysk netto na okazjonalnym nabyciu
(6) Dług netto oznacza różnicę pomiędzy długiem oprocentowanym (kredyty oraz leasing) a środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami
* Prezentowane wyniki zawierają zysk na sprzedaży działki Mściłowa w wys. 4 886 tys. PLN

Wyniki na 31.12.2016 roku

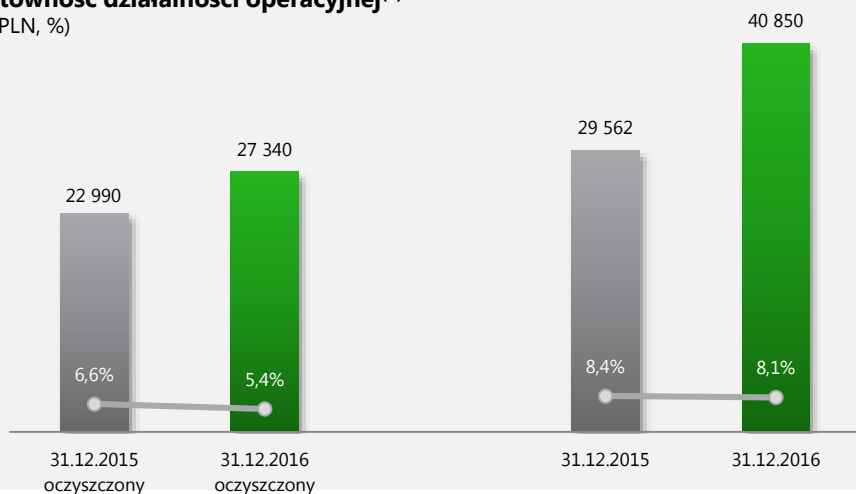
**Przychody ze sprzedaży,
Rentowność brutto ze sprzedaży⁽¹⁾**
(tys. PLN, %)



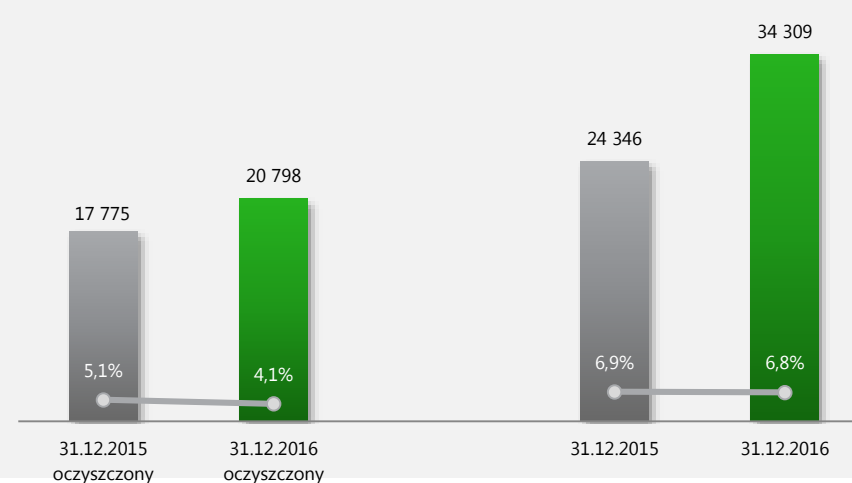
EBITDA, Rentowność EBITDA⁽²⁾
(tys. PLN, %)



**Zysk z działalności operacyjnej,
Rentowność działalności operacyjnej⁽³⁾**
(tys. PLN, %)



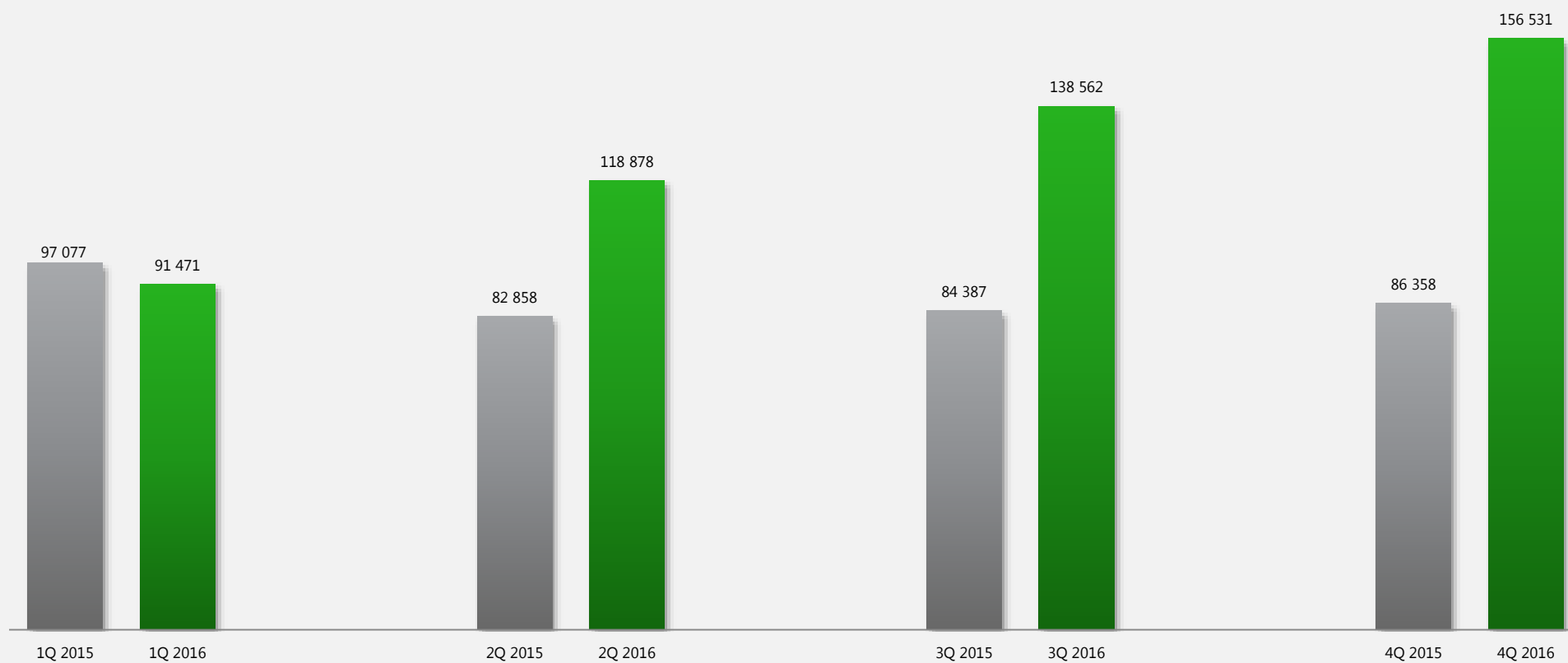
Zysk netto, Rentowność sprzedaży netto⁽⁴⁾
(tys. PLN, %)



- (1) Rentowność brutto ze sprzedaży definiowana jako zysk brutto ze sprzedaży podzielona przez przychody ze sprzedaży
(2) Rentowność EBITDA jako suma zysku operacyjnego oraz amortyzacji podzielona przez przychody ze sprzedaży
(3) Rentowność działalności operacyjnej jako iloraz zysku z działalności operacyjnej oraz przychodów ze sprzedaży
(4) Rentowność sprzedaży netto jako zysk netto podzielony przez przychody ze sprzedaży

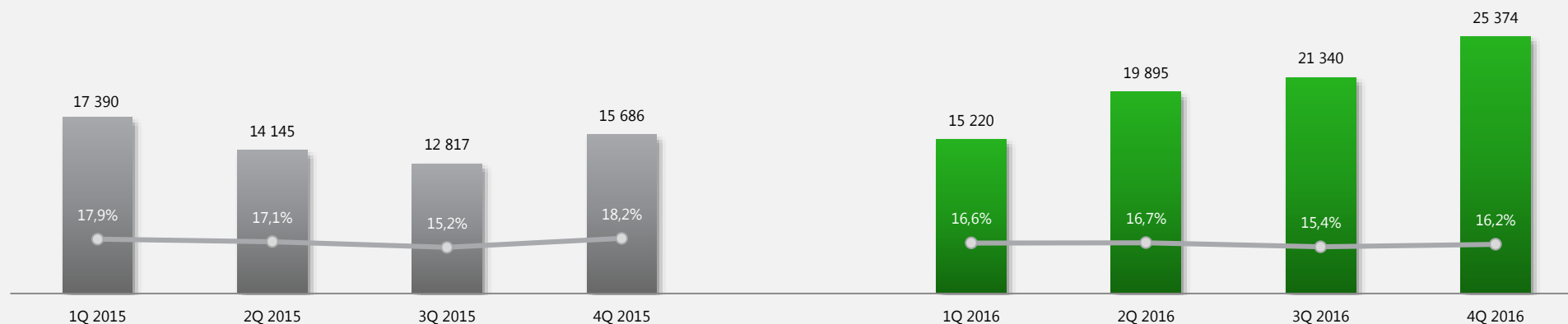
Przychody na 31.12.2016 roku - kwartalnie

Przychody ze sprzedaży
(tys. PLN)

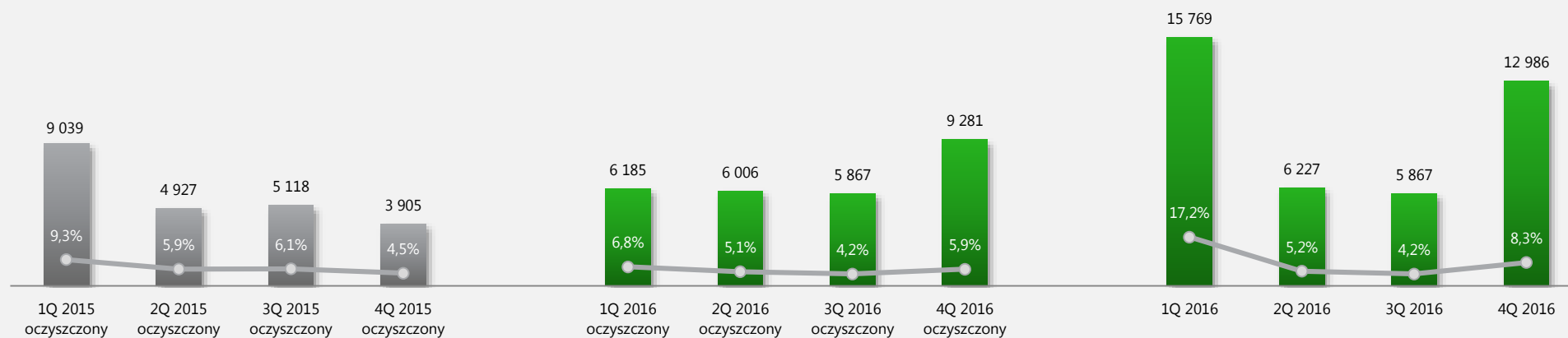


Wyniki kwartalnie na 31.12.2016 roku

**Zysk brutto ze sprzedaży,
Rentowność brutto ze sprzedaży⁽¹⁾**
(tys. PLN, %)



**Zysk z działalności operacyjnej,
Rentowność działalności operacyjnej⁽²⁾**
(tys. PLN, %)



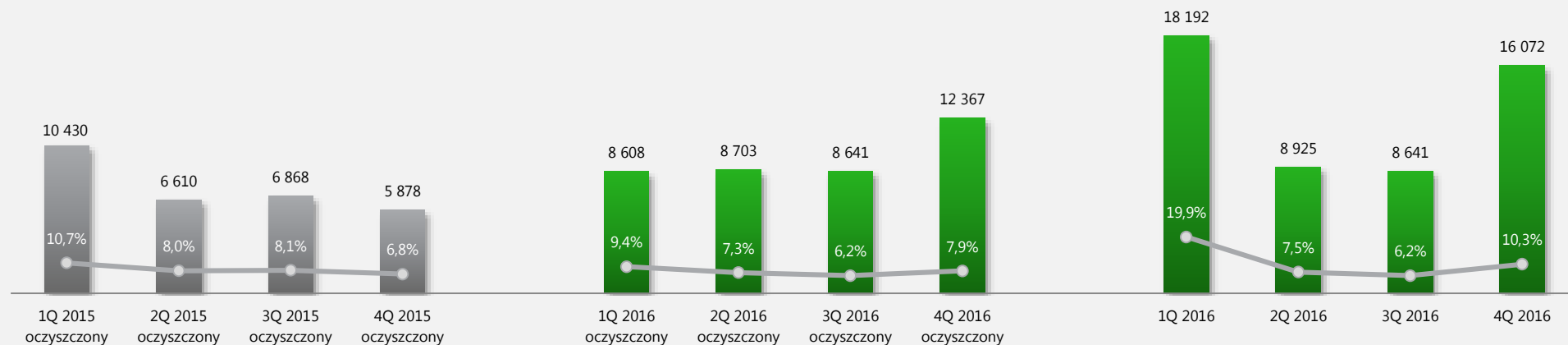
(1) Rentowność brutto ze sprzedaży definiowana jako zysk brutto ze sprzedaży podzielona przez przychody ze sprzedaży

(2) Rentowność działalności operacyjnej jako iloraz zysku z działalności operacyjnej oraz przychodów ze sprzedaży

Wyniki kwartalnie na 31.12.2016 roku

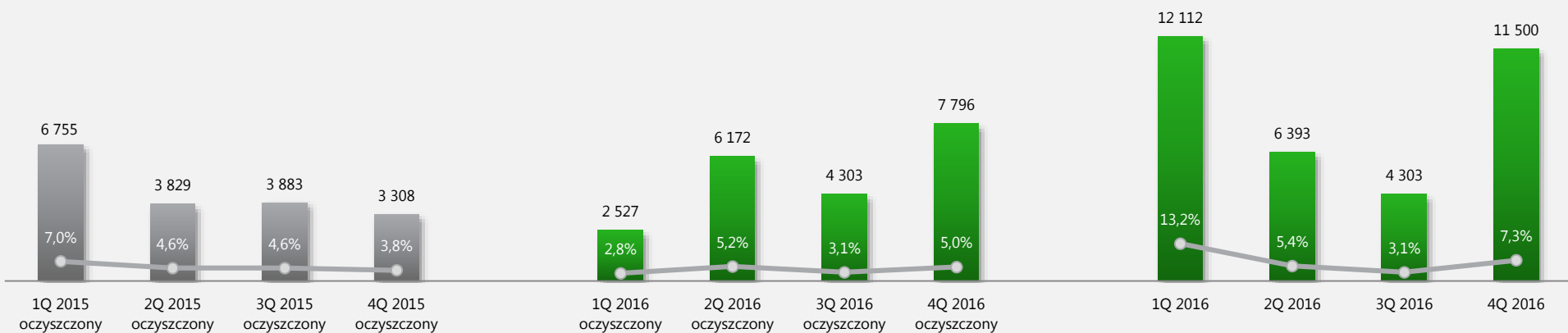
EBITDA, Rentowność EBITDA⁽¹⁾

(tys. PLN, %)



Zysk netto, Rentowność sprzedaży netto⁽²⁾

(tys. PLN, %)

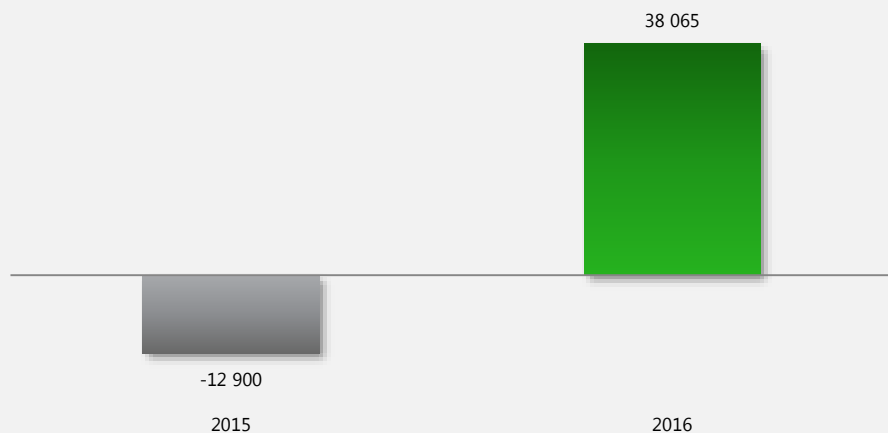


(1) Rentowność EBITDA jako suma zysku operacyjnego oraz amortyzacji podzielona przez przychody ze sprzedaży

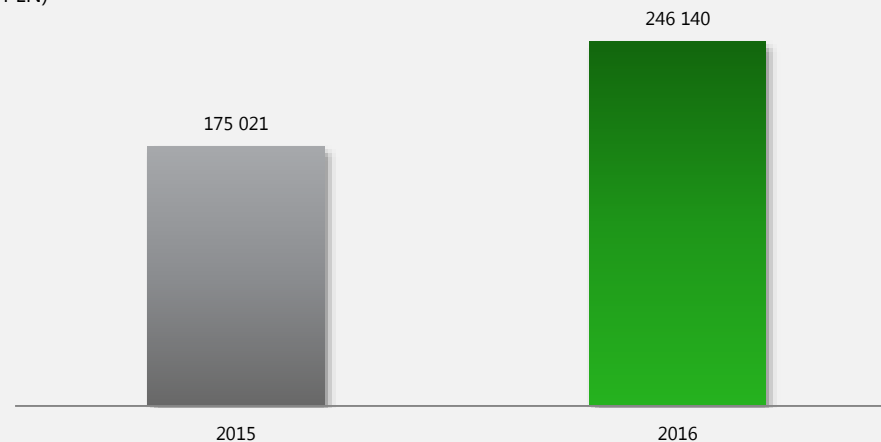
(2) Rentowność sprzedaży netto jako zysk netto podzielony przez przychody ze sprzedaży

Wyniki na 31.12.2016 roku

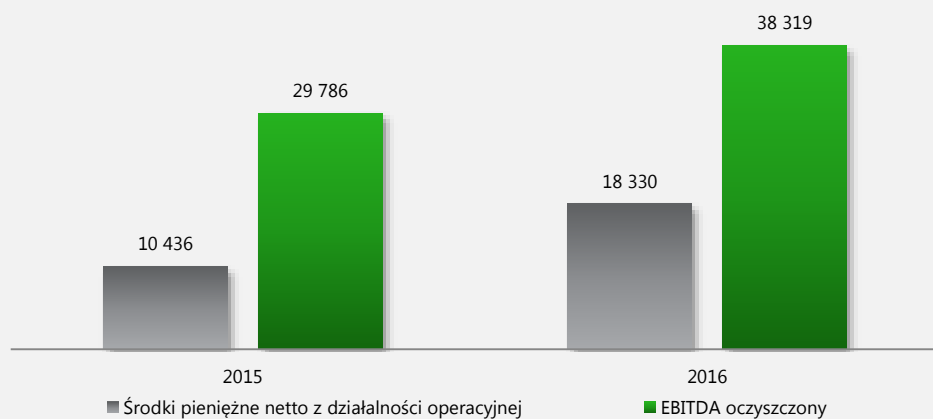
Dług netto⁽¹⁾
(tys. PLN)



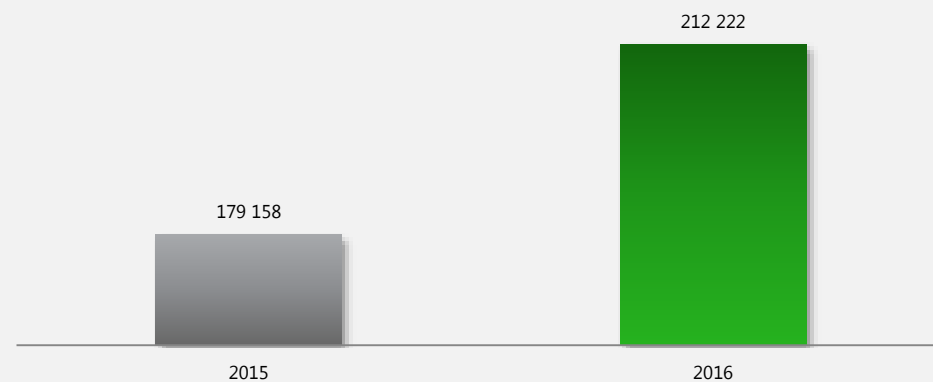
Aktywa trwałe
(tys. PLN)



Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej⁽²⁾
(tys. PLN)



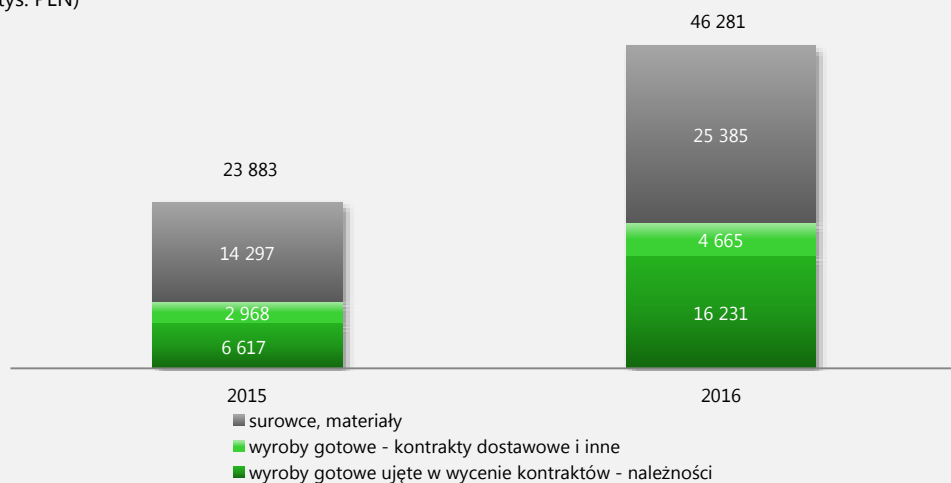
Kapitał własny
(tys. PLN)



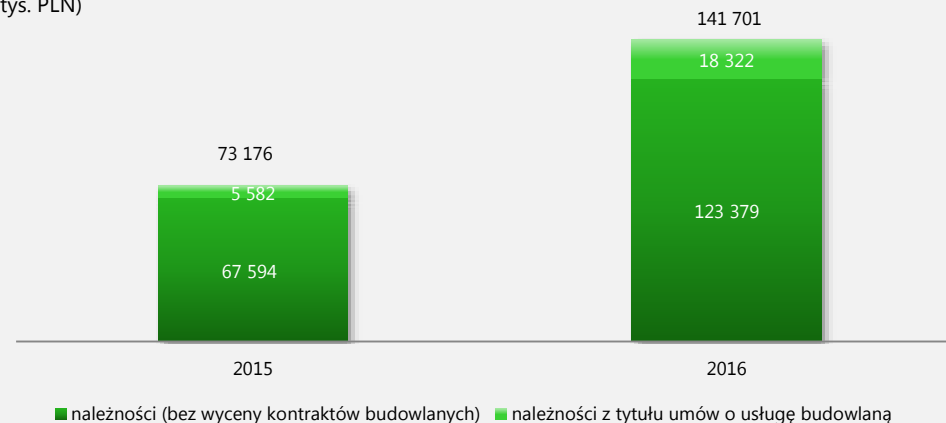
- (1) Dług netto stanowi różnicę pomiędzy zadłużeniem ogółem a środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami
(2) EBITDA oczyszczony - zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację i pomniejszony o zysk na okazjonalnym nabyciu

Wyniki na 31.12.2016 roku

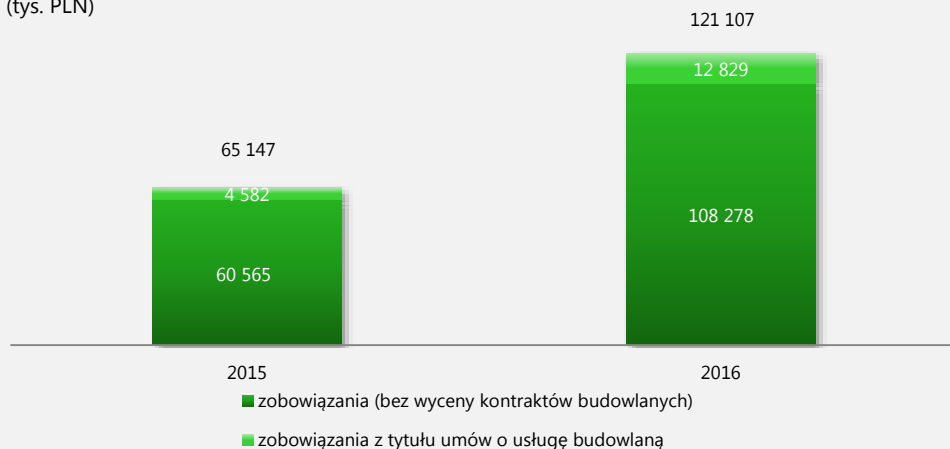
Wartość magazynów (tys. PLN)



Należności z tytułu dostaw i usług (wraz z wyceną kontraktów budowlanych) oraz pozostałe należności (tys. PLN)



Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania (wraz z wyceną kontraktów budowlanych) (tys. PLN)



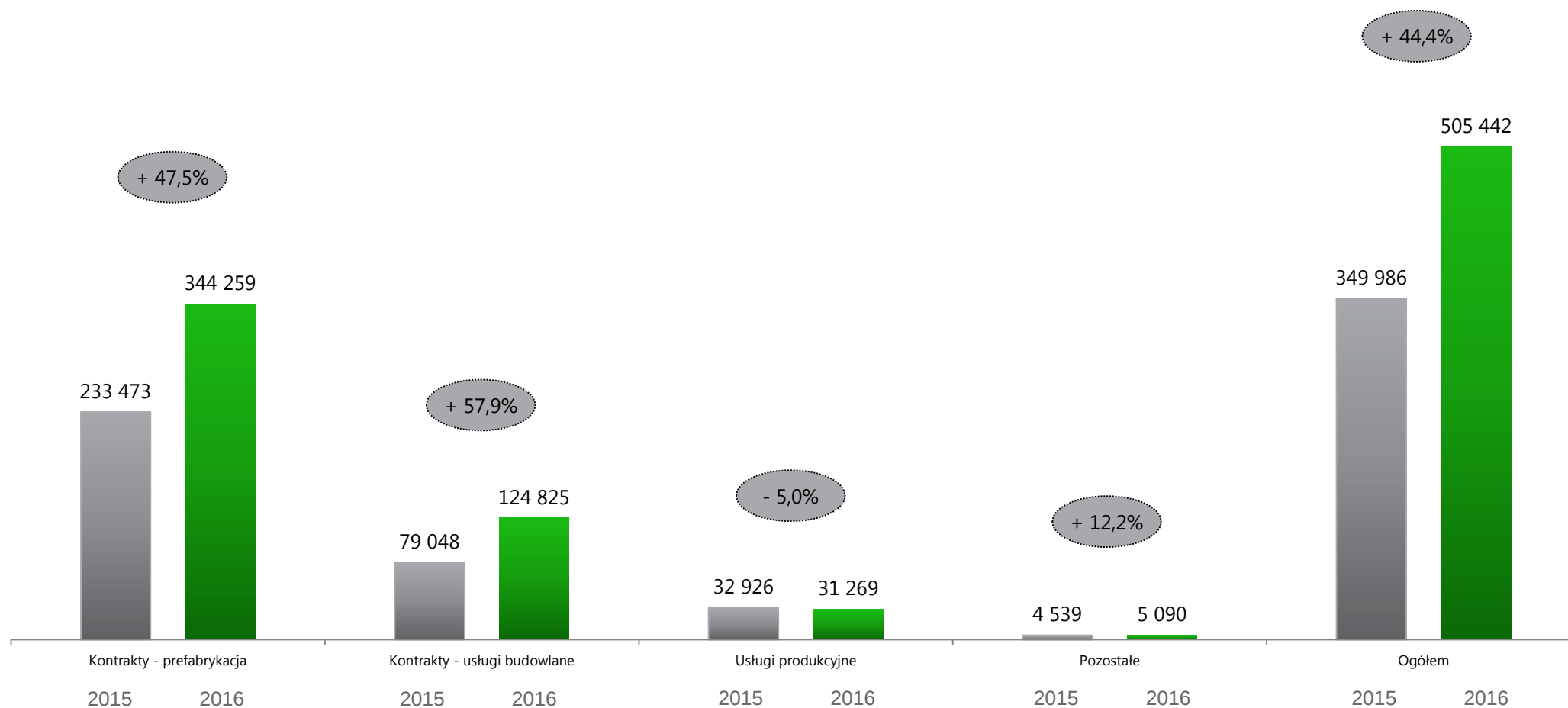
Gotówka (tys. PLN)



Przychody ze sprzedaży w podziale na segmenty

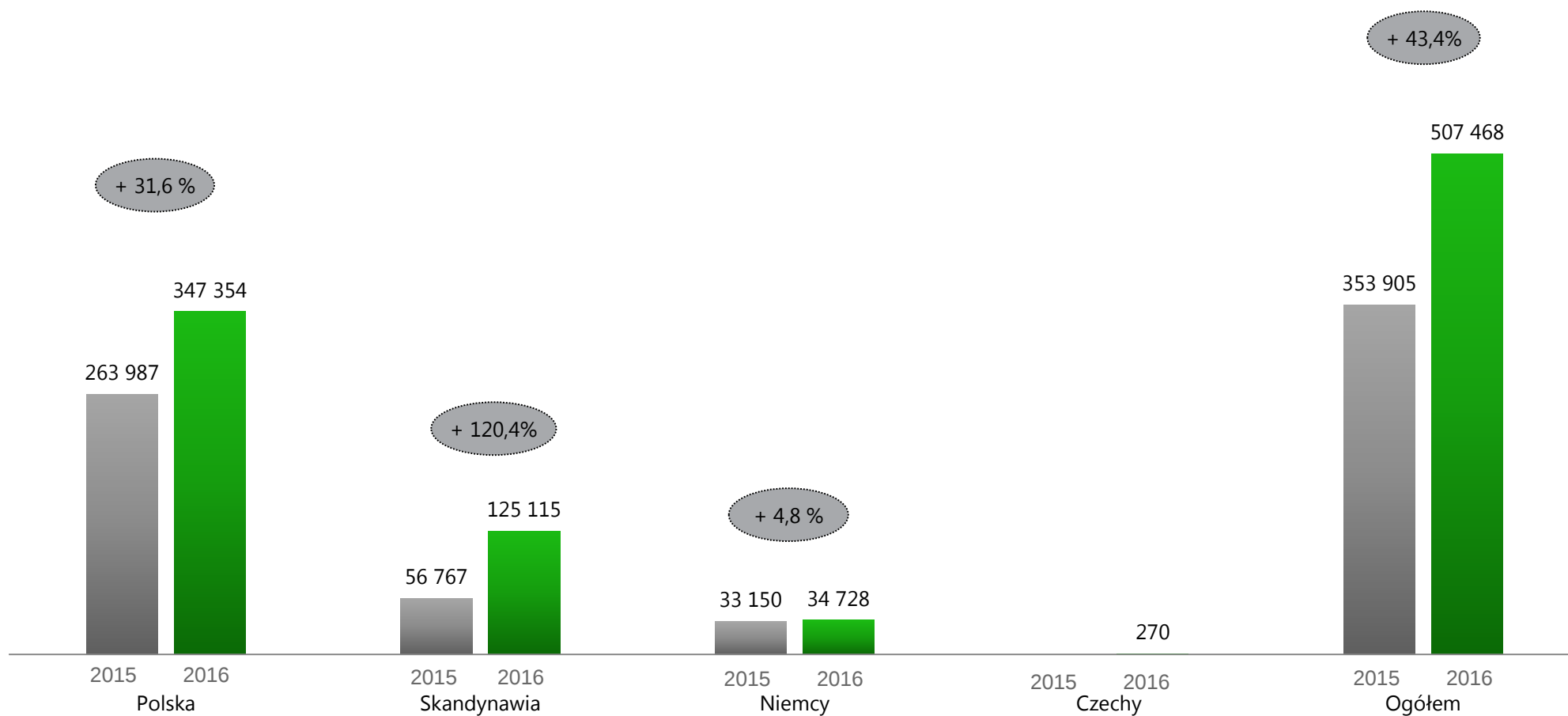
(tys. PLN)

31.12.2015 – 31.12.2016



Przychody ze sprzedaży w podziale na obszary geograficzne (tys. PLN)

31.12.2015 – 31.12.2016



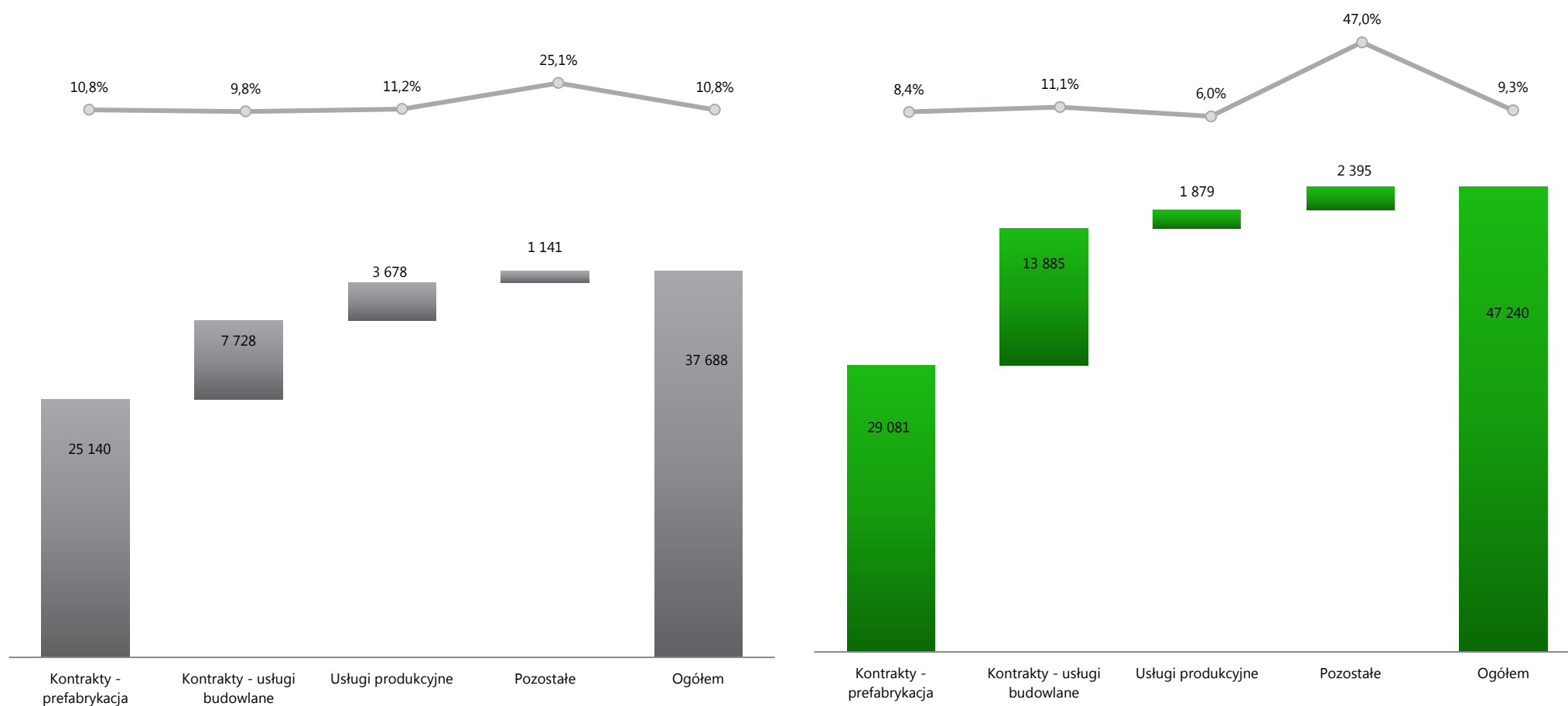
* Podział przychodów wg obszarów nie uwzględnia wycen kontraktów

Wyniki operacyjne segmentów

**Wynik operacyjny segmentu,
Rentowność wyniku operacyjnego segmentu⁽¹⁾**
(tys. PLN, %)

2015

2016

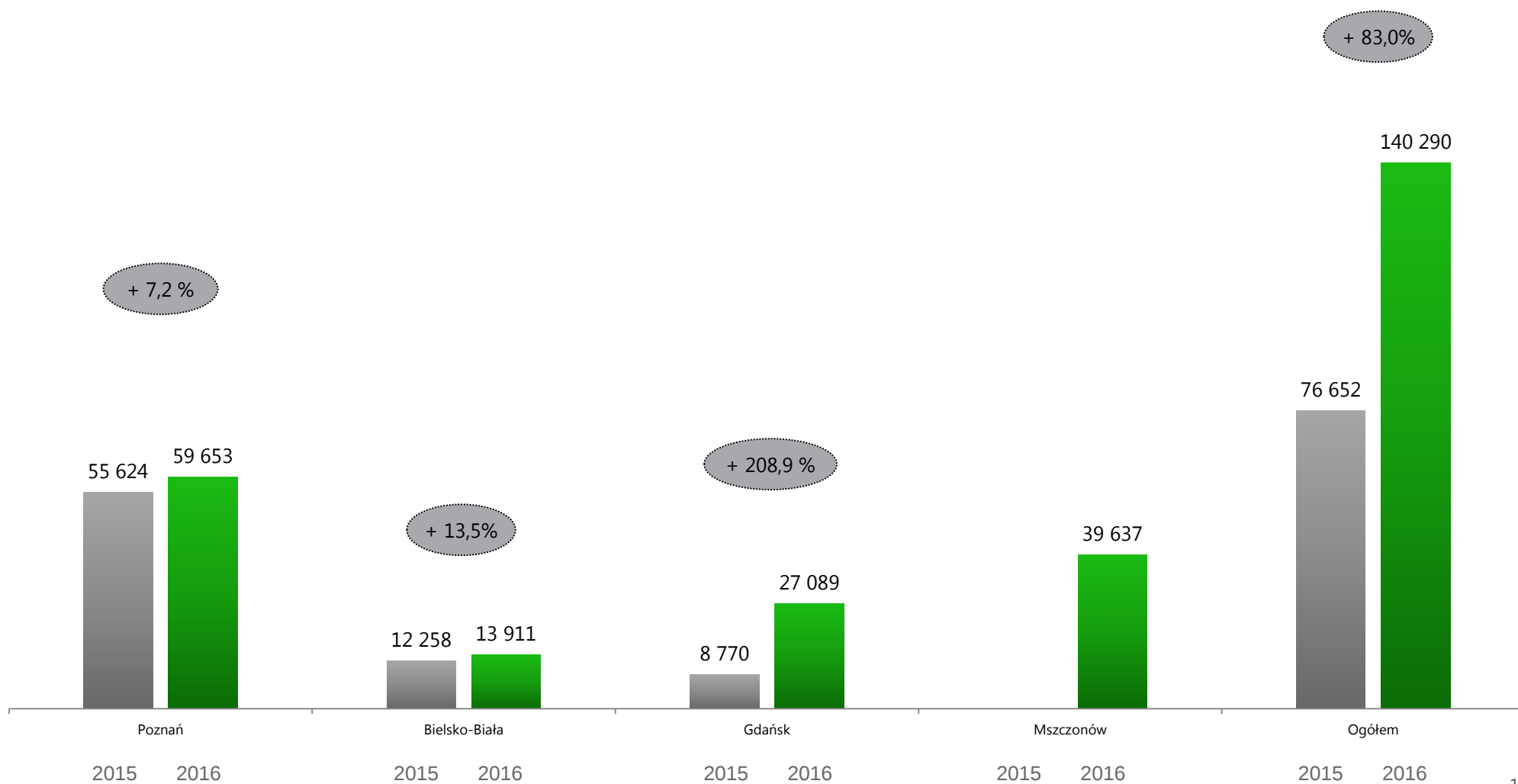


(1) Rentowność wyniku operacyjnego segmentu obliczona jako iloraz wyniku operacyjnego segmentu i przychodów ze sprzedaży segmentu

Produkcja w poszczególnych zakładach

Produkcja w poszczególnych zakładach (w m3)

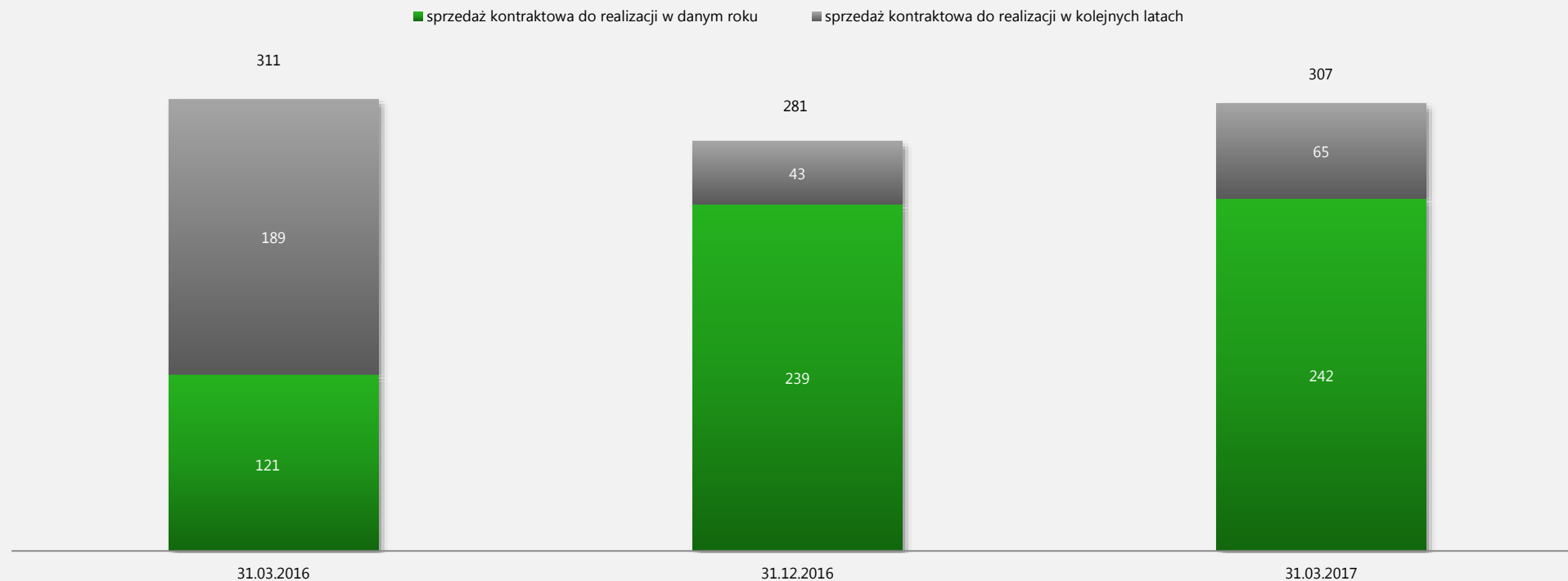
2015 – 2016



Duży portfel zamówień

- Grupa systematycznie buduje silny i zdywersyfikowany portfel zamówień, który wypełni produkcję w kolejnych okresach

Wartość portfela zamówień – uwzględnia jedynie sprzedaż kontraktową¹ (mln PLN)



- Backlog – zagregowana wartość podpisanych kontraktów dla Grupy Pekabex, które zostały zawarte na konkretny dzień; nie uwzględnia ona kontraktów planowanych, ale jeszcze nie zawartych;
- Ostateczne przychody z kontraktów zależą od wielu czynników niezależnych od Grupy;
- Wartości portfela zamówień w rozbięciu na poszczególne okresy/lata, która wynika z harmonogramów płatności wskazanych w kontraktach zakłada terminową realizację kontraktów, w tym brak opóźnień i innych nieprzewidywanych sytuacji, które mogłyby mieć wpływ na realizację danego kontraktu.

¹ – uwzględnia sprzedaż kontraktową - segmenty: realizacja kontraktów – prefabrykacja oraz realizacja kontraktów – usługi budowlane

Wybrane kontrakty realizowane w czwartym kwartale 2016 roku

IKEA Lublin – wartość kontraktu 13 050 tys. PLN



**Dwa niezależne zadania inwestycyjne: sklep i dwupoziomowy parking.
Łączna powierzchnia zabudowy ok. 38 tys. m²**





Najwyższy budynek w północnej Polsce, 180-metrowy wysokościowiec. Zastosowanie technologii prefabrykacji pozwoliło na osiągnięcie średniego czasu realizacji stanu surowego typowej kondygnacji (trzon + strop) w 8 dni roboczych.

Pawilon z oranżerią i audytorium wewnętrznym. Jednym z zakresów było wykonanie białych słupów o przekroju eliptycznym, z białego betonu, z odciskiem kory drzewa.



**Dostawa i montaż ścian warstwowych i pełnych na 31 domków
mieszkalnych położonych w turystycznej części Szwecji.**





Tollare Marina, Sztokholm– wartość kontraktu 14 400 tys. PLN 

Pierwszy duży projekt ze ścianami trójwarstwowymi z elewacją ceglana.



Suszarnia Jaworski – wartość kontraktu 4 515 tys. PLN



Obiekt o powierzchni ok. 9 tys. m2 zaprojektowany w pełni w konstrukcji prefabrykowanej.



Hala Robas w Gnieźnie – wartość kontraktu 14 500 tys. PLN



**Hala magazynowo - produkcyjna z zapleczem socjalno – biurowym
realizowana w systemie Generalnego Wykonawstwa.**



Branddörren – wartość kontraktu 15 880 tys. PLN
Sveaorden – wartość kontraktu 12 277 tys. PLN

Kolejne obiekty realizowane w ramach umowy ramowej Veidekke MAX



**Dostawa ścian warstwowych oraz płyt HC na budowę centrum handlowego
C4 w Kristianstad**



Dziękujemy za uwagę