



 **Pekabex**

Prezentacja Spółki

Poznań, maj 2018

1 913

osób pracujących
w Grupie Kapitałowej
Pekabex¹

175 tys. m3

ilość
wyprodukowanych
prefabrykatów
na koniec 31.12.2017

**463 401
tys. PLN**

wartość portfela
zamówień²
stan na dzień
31.12.2017

**623 334
tys. PLN**

przychody ze
sprzedaży na koniec
31.12.2017

**97 755
tys. PLN**

wartość zobowiązań
z tytułu gwarancji
kontraktowych na
koniec 31.12.2017

**47 908
tys. PLN**

EBITDA³ na koniec
31.12.2017

**25 836
tys. PLN**

zysk netto na koniec
31.12.2017

**46 531
tys. PLN**

dług netto⁴ na
koniec 31.12.2017

**15 719
tys. PLN**

środki pieniężne na
koniec 31.12.2017

**101 267
tys. PLN**

kapitał obrotowy⁵ na
koniec 31.12.2017

(1) Uwzględniając osoby współpracujące, stan na 31.12.2017

(2) Dotyczy zamówień kontraktowych prefabrykacji oraz usług budowlanych (bez Oddziału w Niemczech)

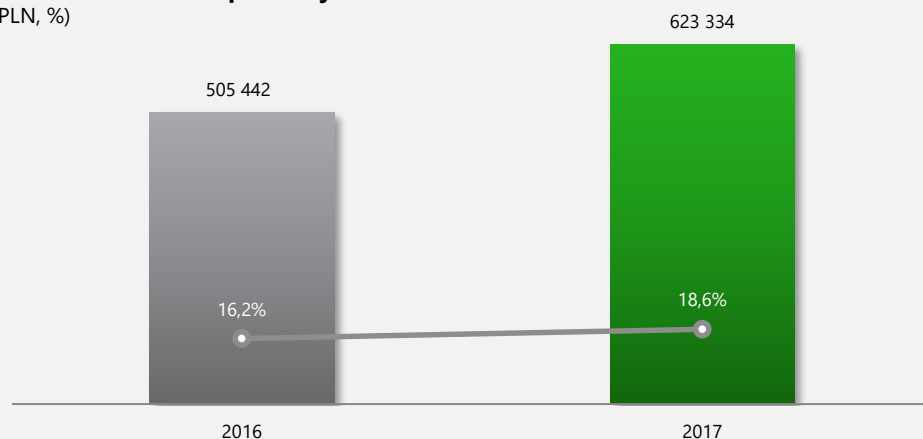
(3) EBITDA - zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację

(4) Dług netto oznacza różnicę pomiędzy długiem oprocentowanym (kredyty oraz leasing) a środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami

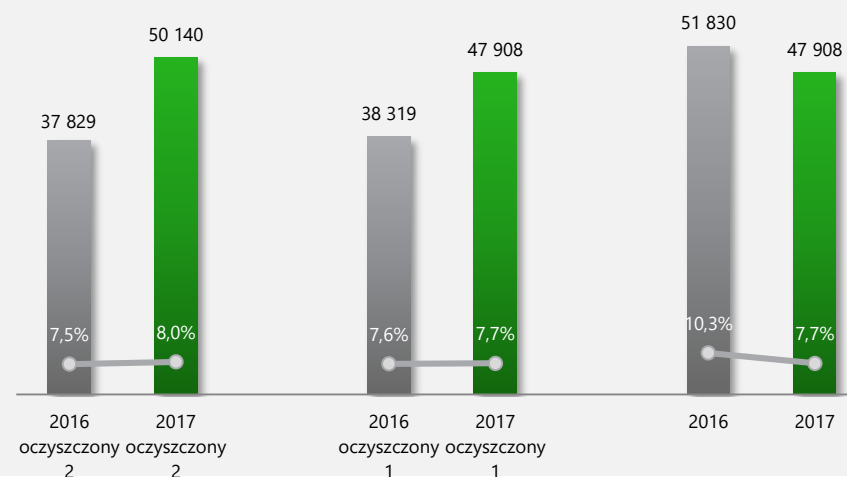
(5) Kapitał obrotowy – suma należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności, zapasów i środków pieniężnych pomniejszona o zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

Wyniki na 31.12.2017 roku

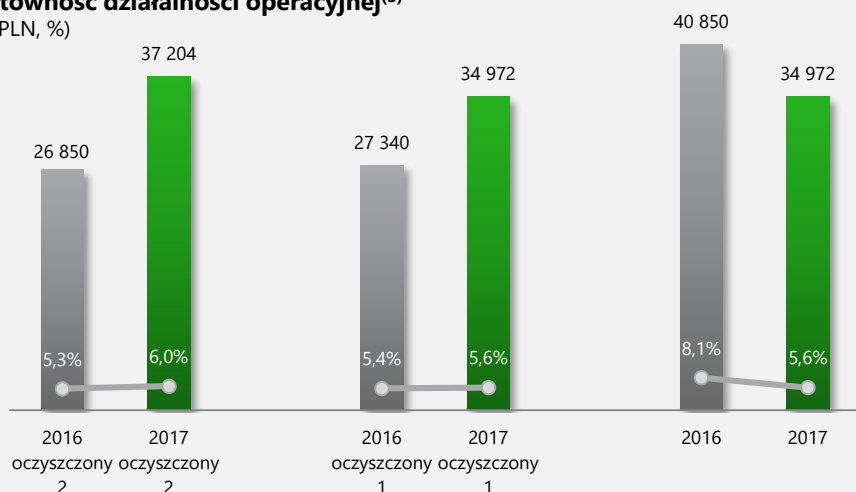
**Przychody ze sprzedaży,
Rentowność brutto ze sprzedaży⁽¹⁾**
(tys. PLN, %)



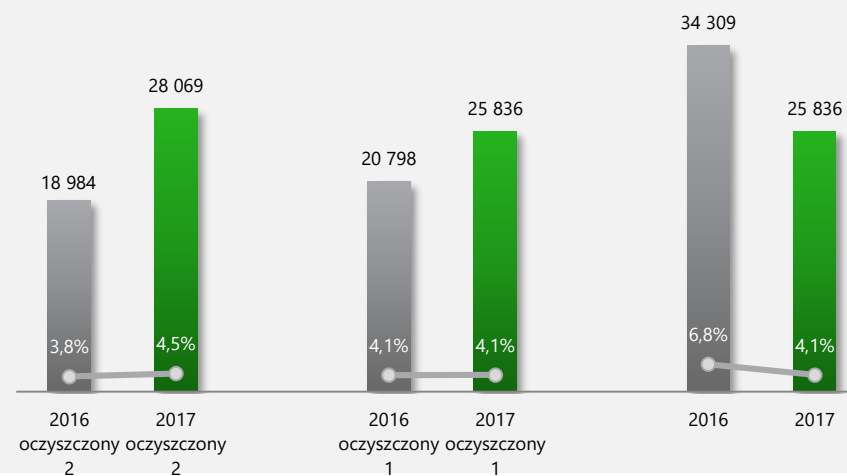
EBITDA, Rentowność EBITDA⁽²⁾
(tys. PLN, %)



**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

* Prezentowane wyniki oczyszczone zostały skorygowane o:

1 poziom oczyszczenia: o zysk na okazijnym nabyciu przedsiębiorstwa

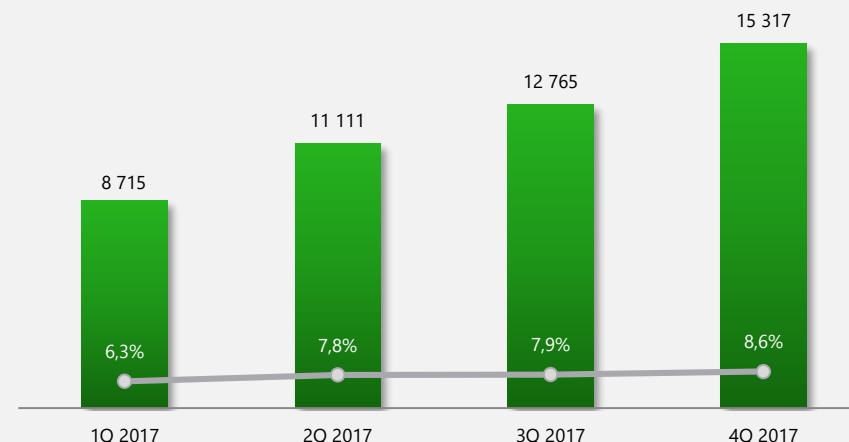
2 poziom oczyszczenia: 2016 o program opcyjny oraz sprzedaż działki Mścibora; 2017 o program opcyjny

Wyniki w czterech kwartałach 2017 roku

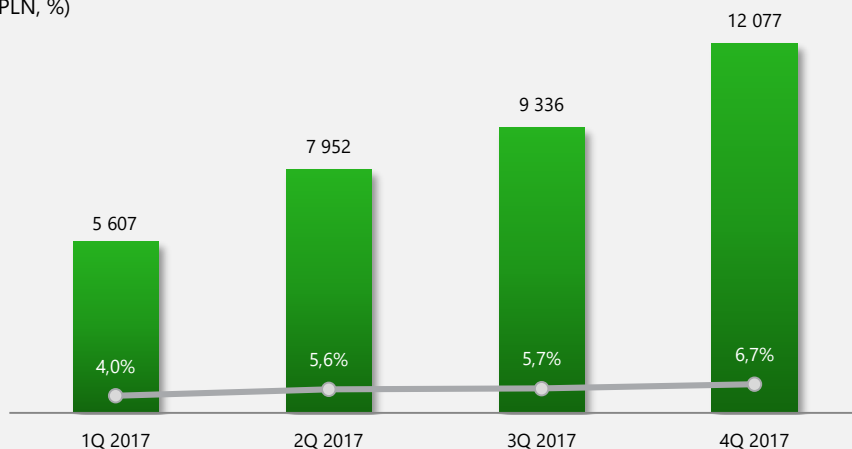
**Przychody ze sprzedaży,
Rentowność brutto ze sprzedaży⁽¹⁾**
(tys. PLN, %)



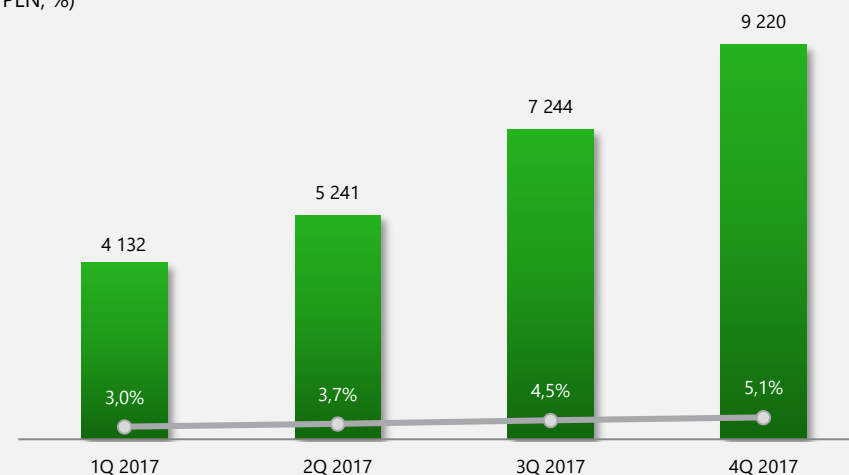
EBITDA, Rentowność EBITDA⁽²⁾
(tys. PLN, %)



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



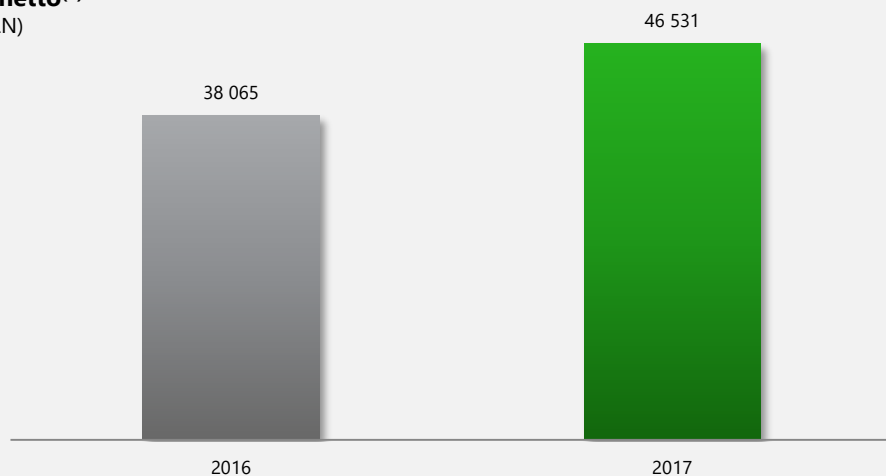
Zysk netto, Rentowność sprzedaży netto⁽⁴⁾
(tys. PLN, %)



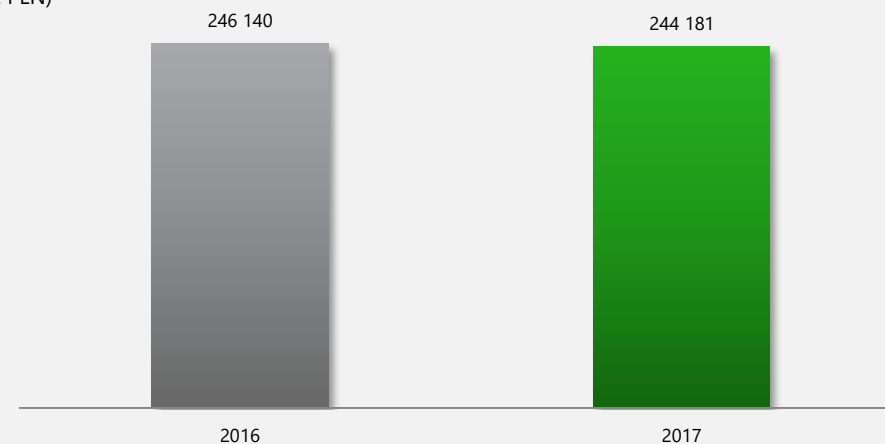
- (1) Rentowność brutto ze sprzedaży definiowana jako zysk brutto ze sprzedaży podzielona przez przychody ze sprzedaży
(2) Rentowność EBITDA jako suma zysku operacyjnego oraz amortyzacji podzielona przez przychody ze sprzedaży
(3) Rentowność działalności operacyjnej jako iloraz zysku z działalności operacyjnej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

Wyniki na 31.12.2017 roku

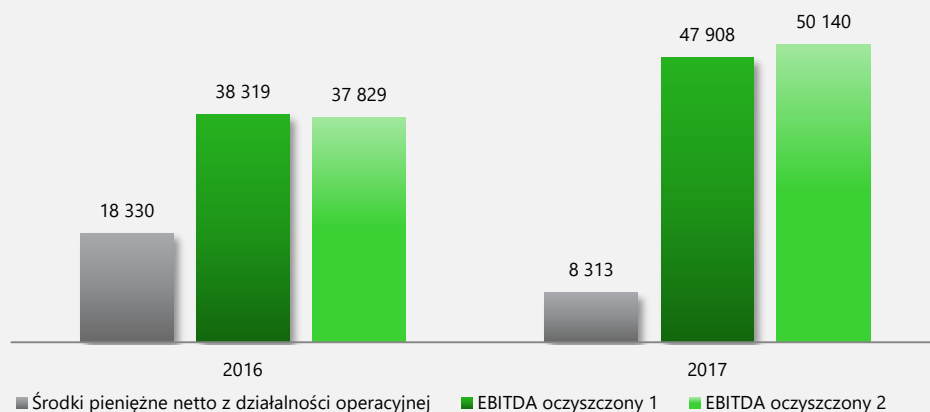
Dług netto⁽¹⁾
(tys. PLN)



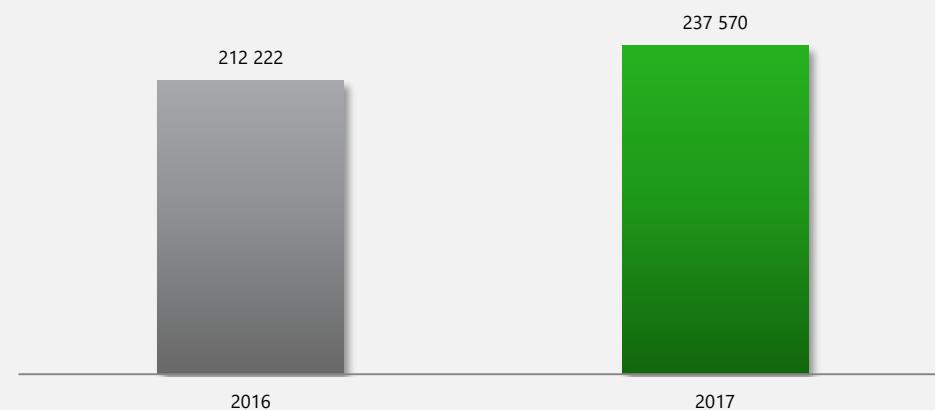
Aktywa trwałe
(tys. PLN)



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



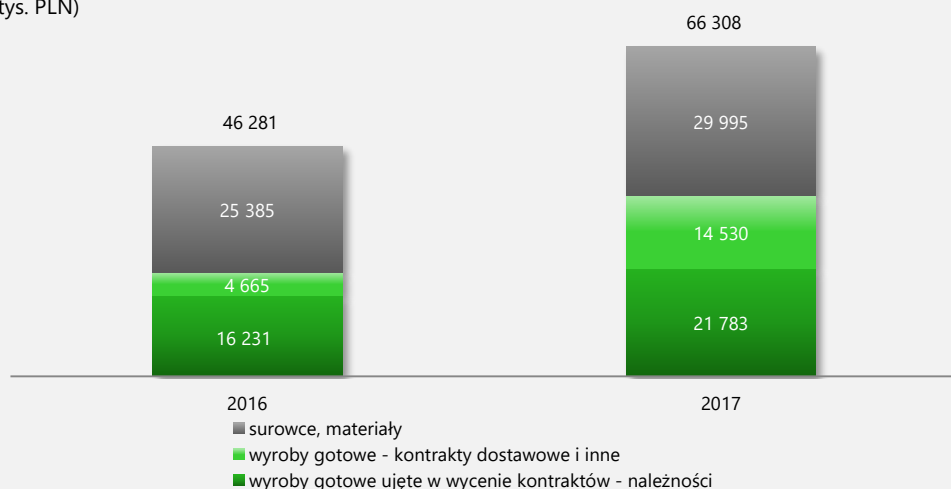
Kapitał własny
(tys. PLN)



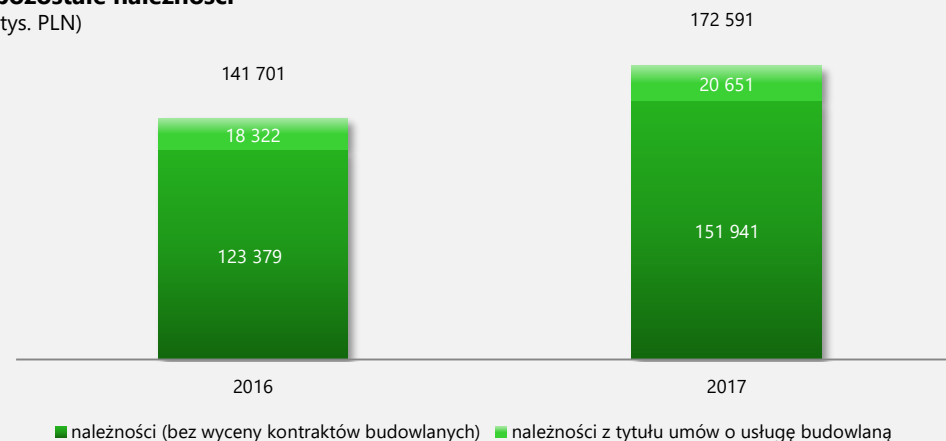
(1) Dług netto stanowi różnicę pomiędzy zadłużeniem ogółem a środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami
(2) EBITDA oczyszczony - zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację i pomniejszony o zysk na okazjonalnym nabyciu

Wyniki na 31.12.2017 roku

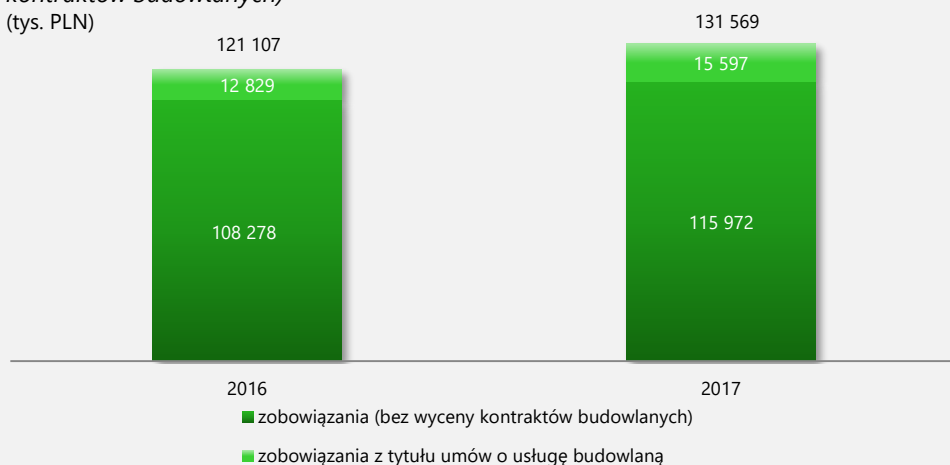
Wartość magazynów (tys. PLN)



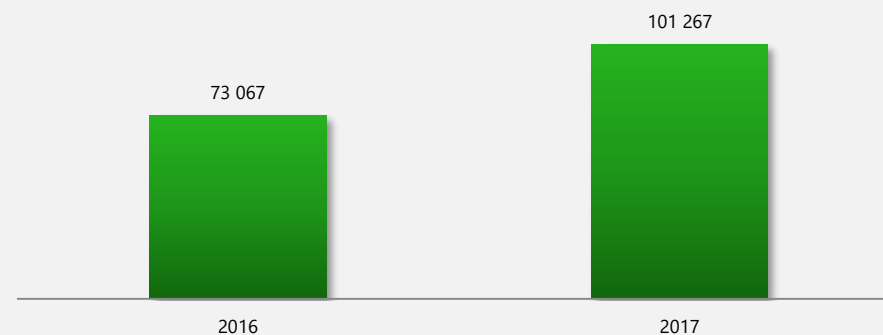
Należności z tytułu dostaw i usług (wraz z wyceną kontraktów budowlanych) oraz pozostałe należności (tys. PLN)



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

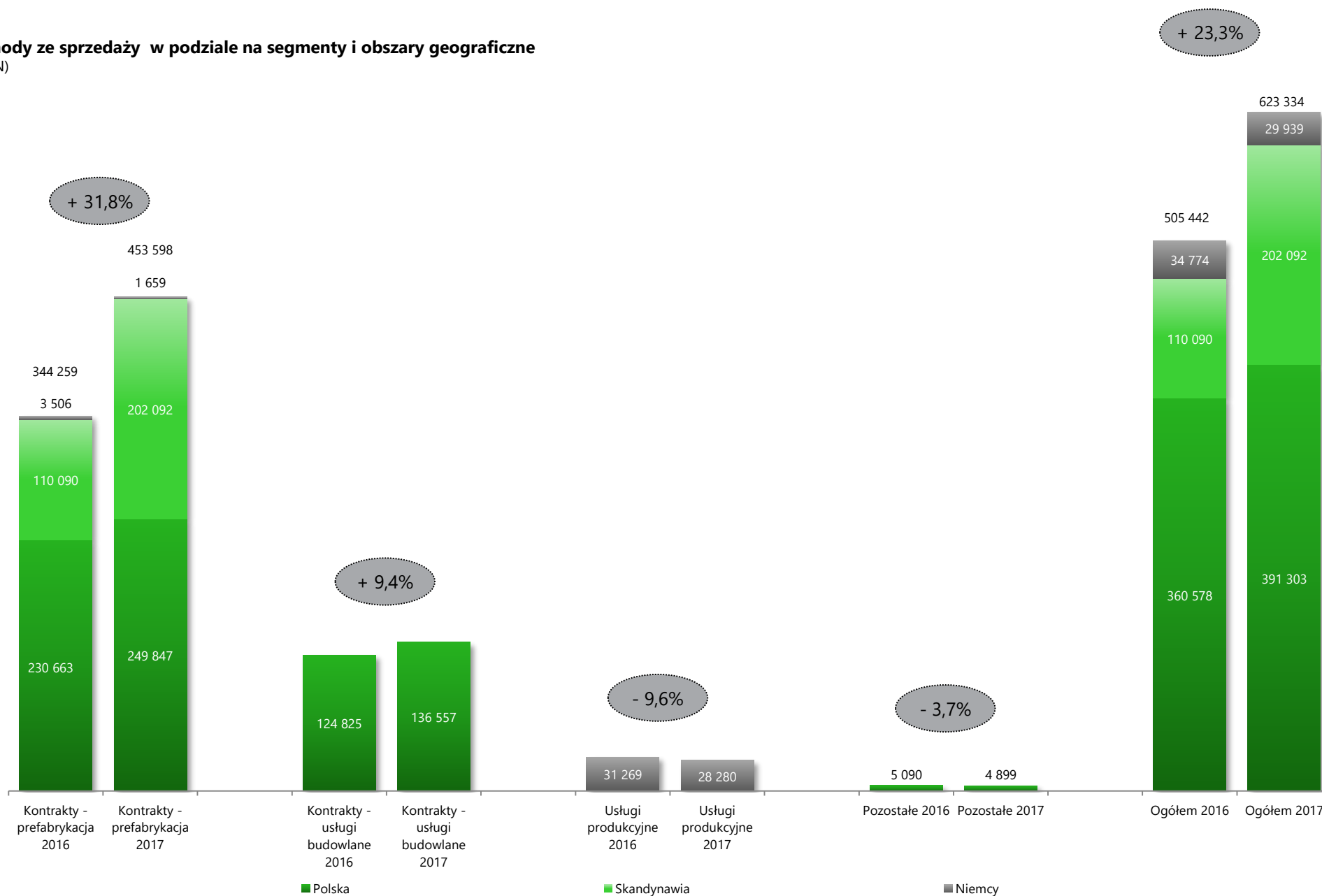


Kapitał obrotowy (tys. PLN)



Przychody ze sprzedaży

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

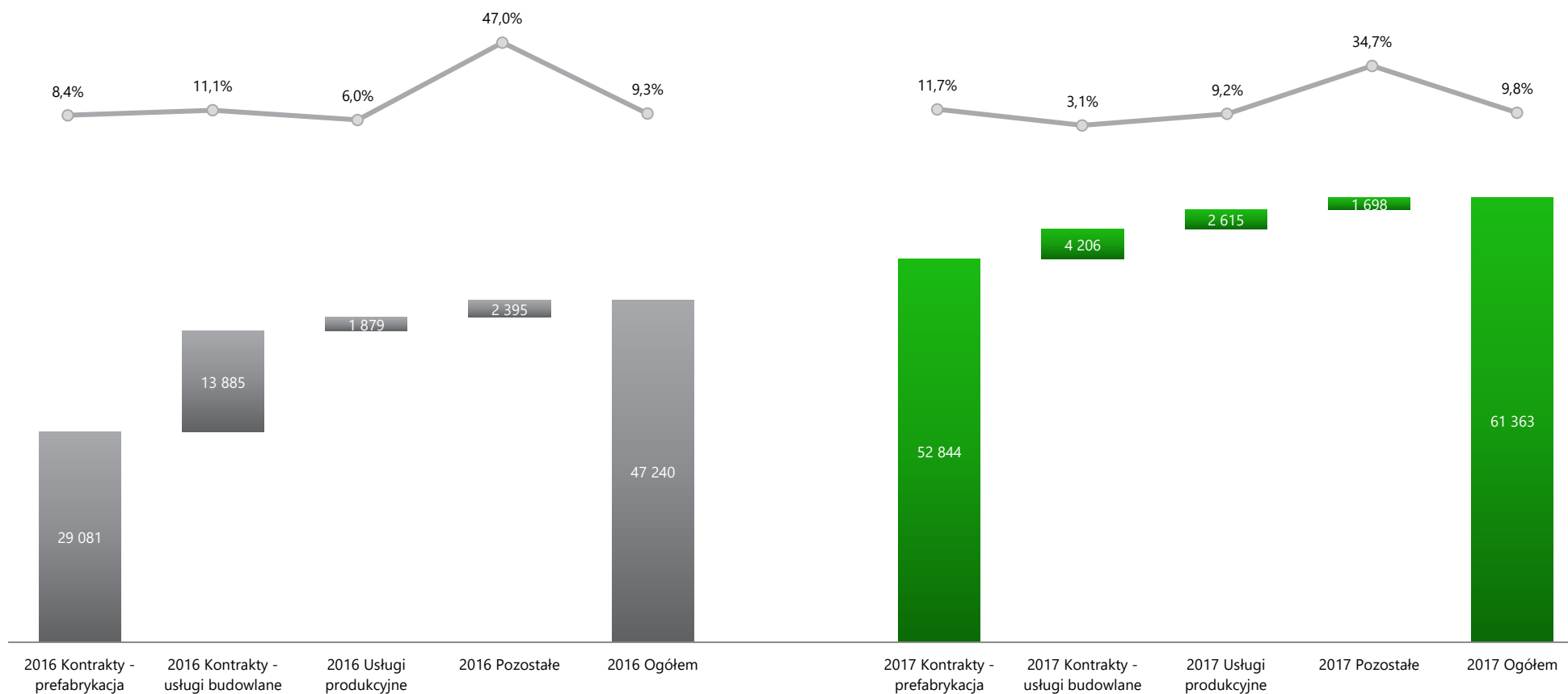


Wyniki operacyjne segmentów

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

2016

2017



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

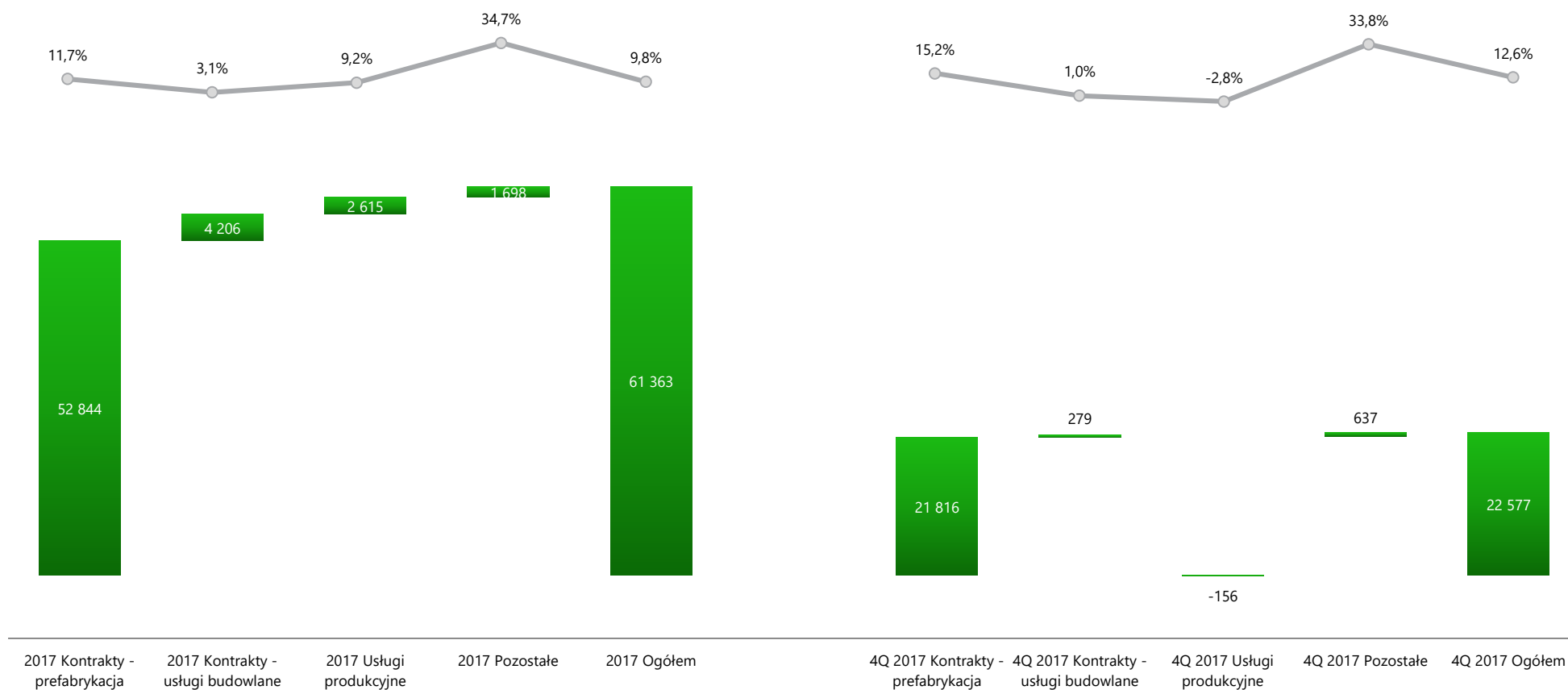
Wyniki operacyjne segmentów: udział czwartego kwartału w 2017 roku narastająco



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

2017 narastająco

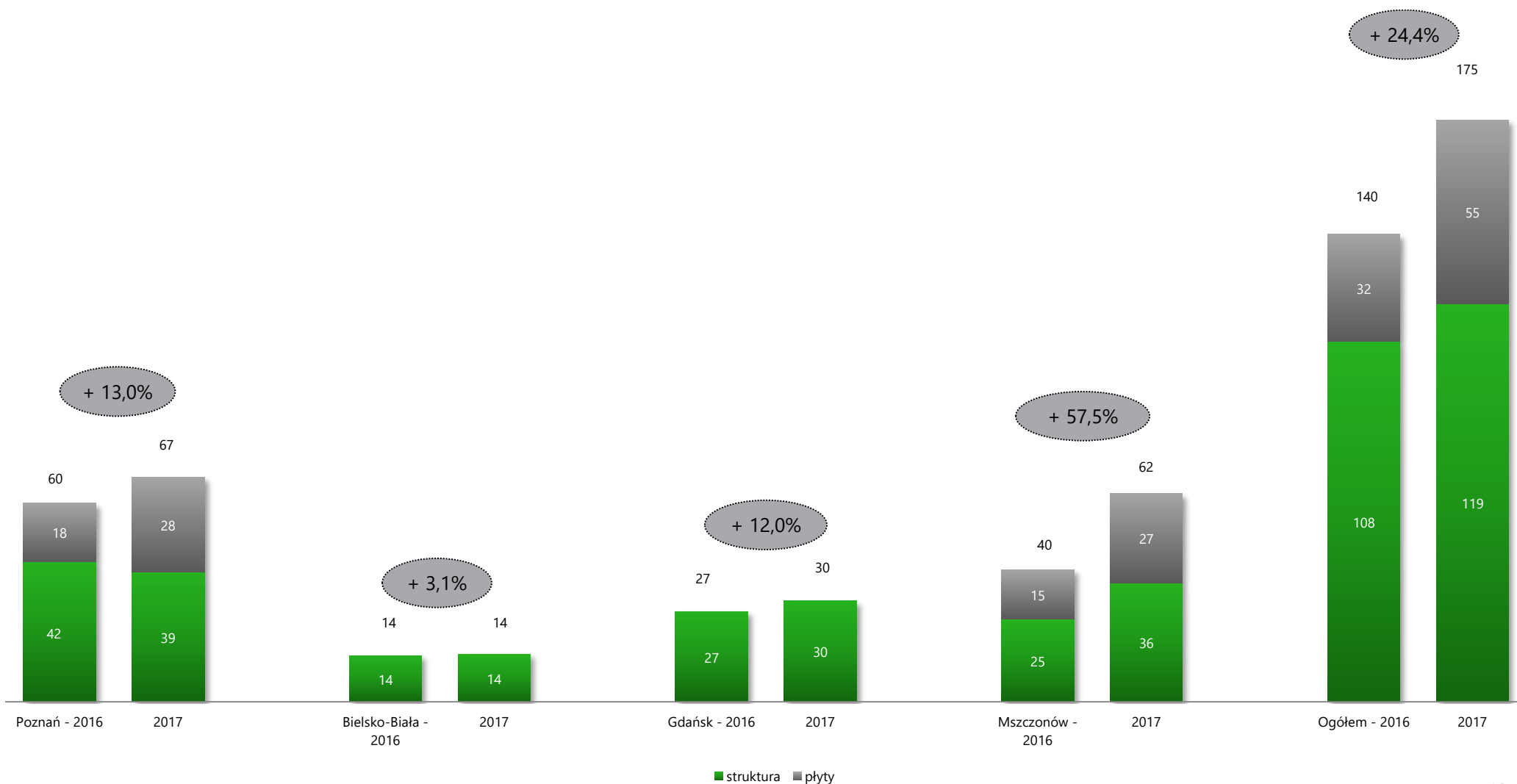
czwarty kwartał 2017



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

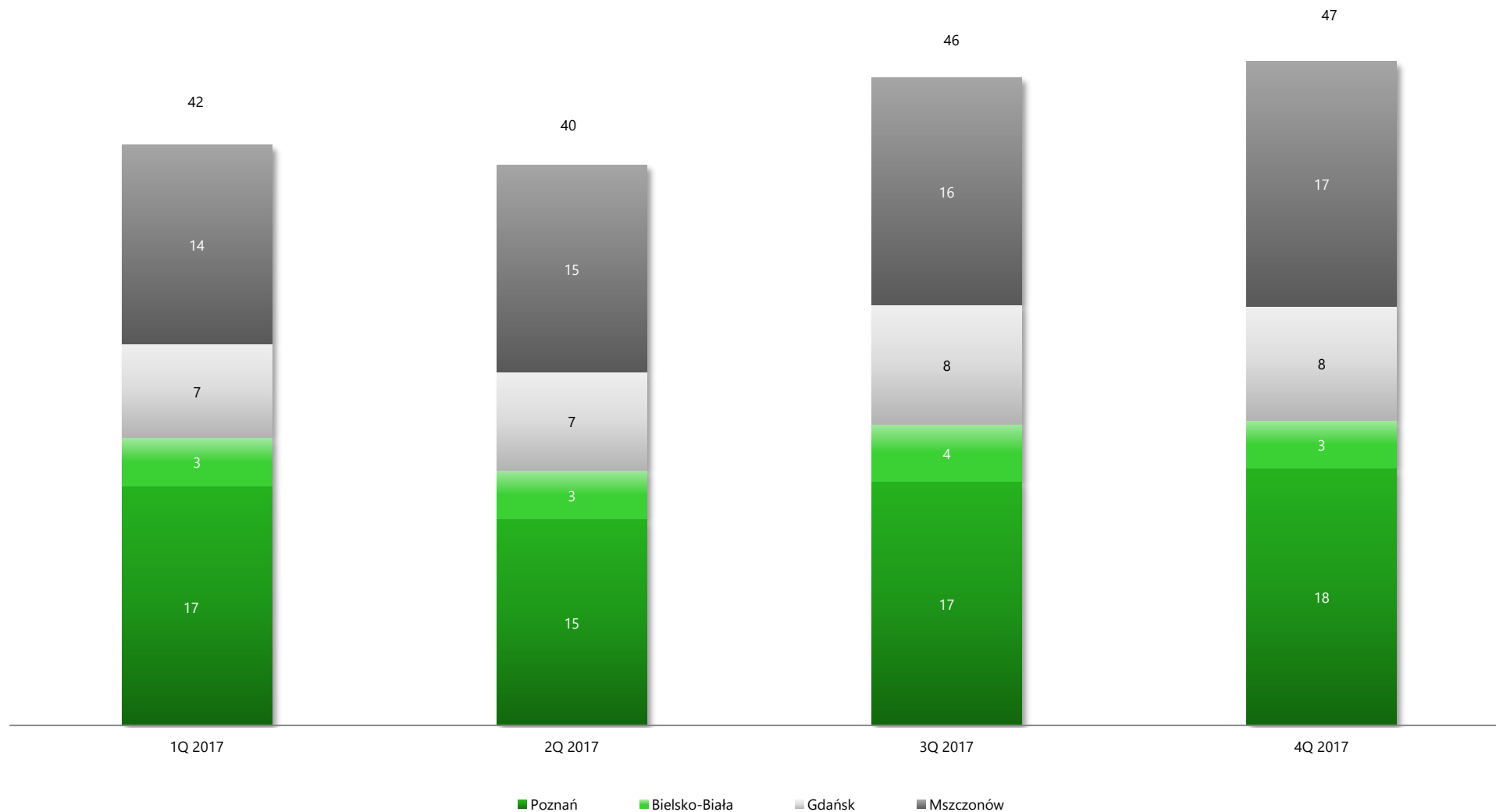
Produkcja w poszczególnych zakładach

Produkcja w poszczególnych zakładach (w tys. m³)



Produkcja w czterech kwartałach 2017 roku

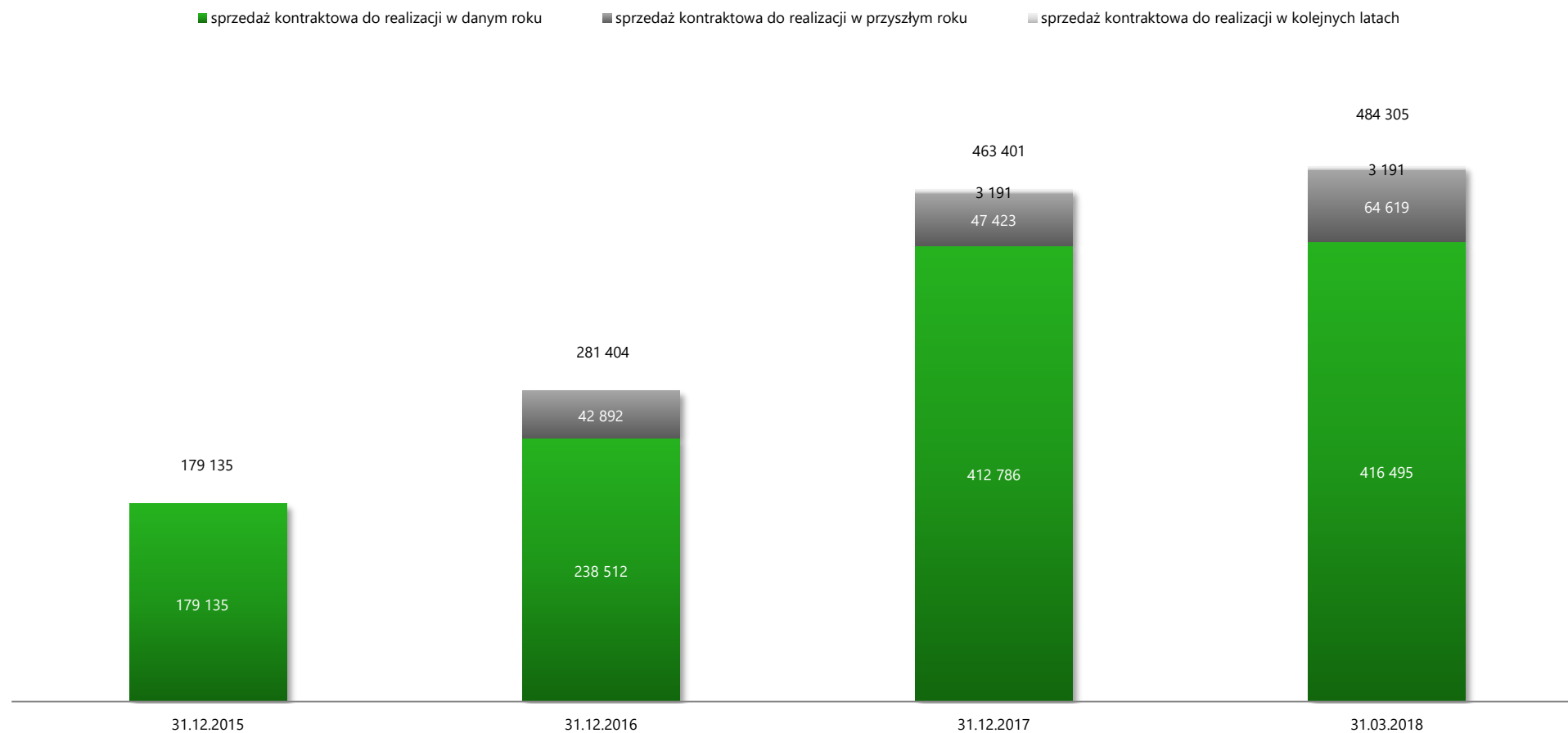
Produkcja kwartalna w poszczególnych zakładach (w tys. m3)



Duży portfel zamówień

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

Wartość portfela zamówień – uwzględnia jedynie sprzedaż kontraktową¹ (tys. 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.

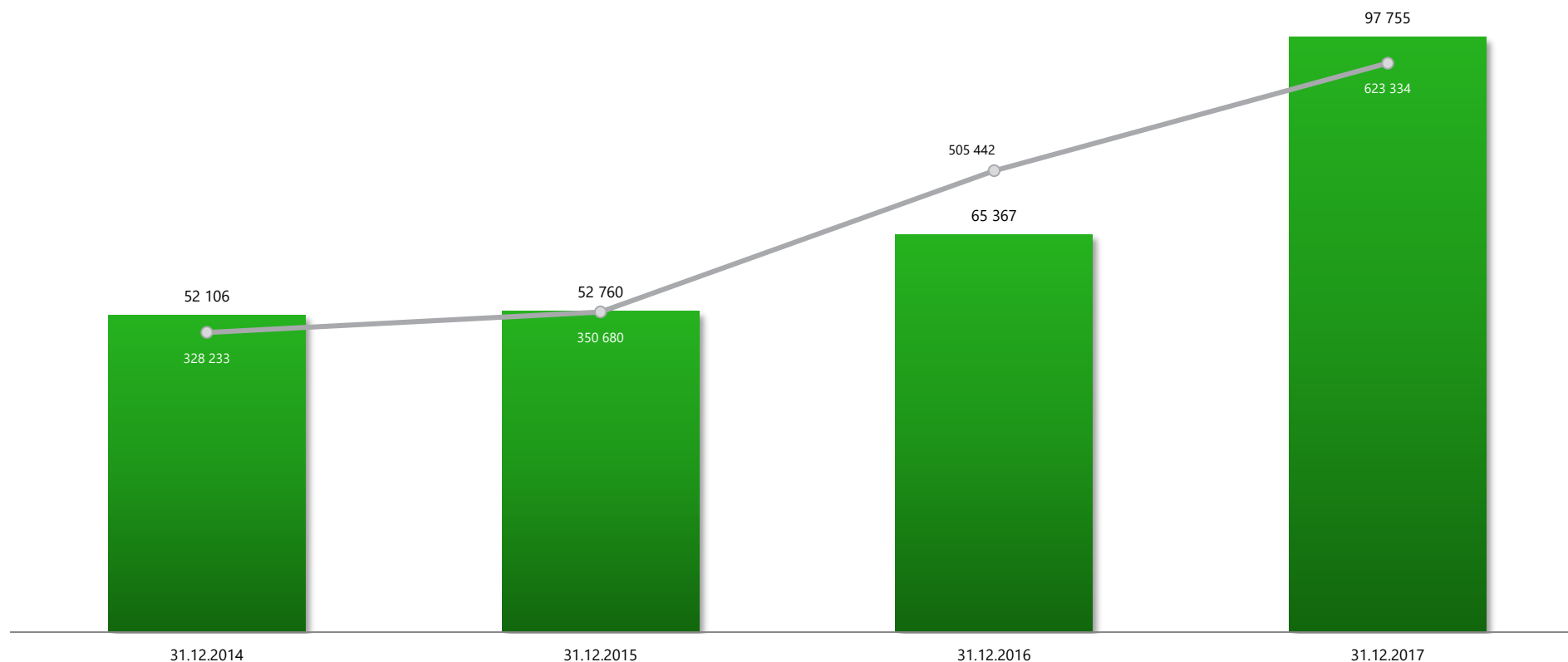
1 – uwzględnia sprzedaż kontraktową - segmenty: realizacja kontraktów – prefabrykacja oraz realizacja kontraktów – usługi budowlane

Wartość zobowiązań z tytułu gwarancji kontraktowych

- Wartość zobowiązań z tytułu gwarancji kontraktowych w 2017 roku wzrosła o prawie 90% w porównaniu do 2014 roku wprost proporcjonalnie do wzrostu przychodów

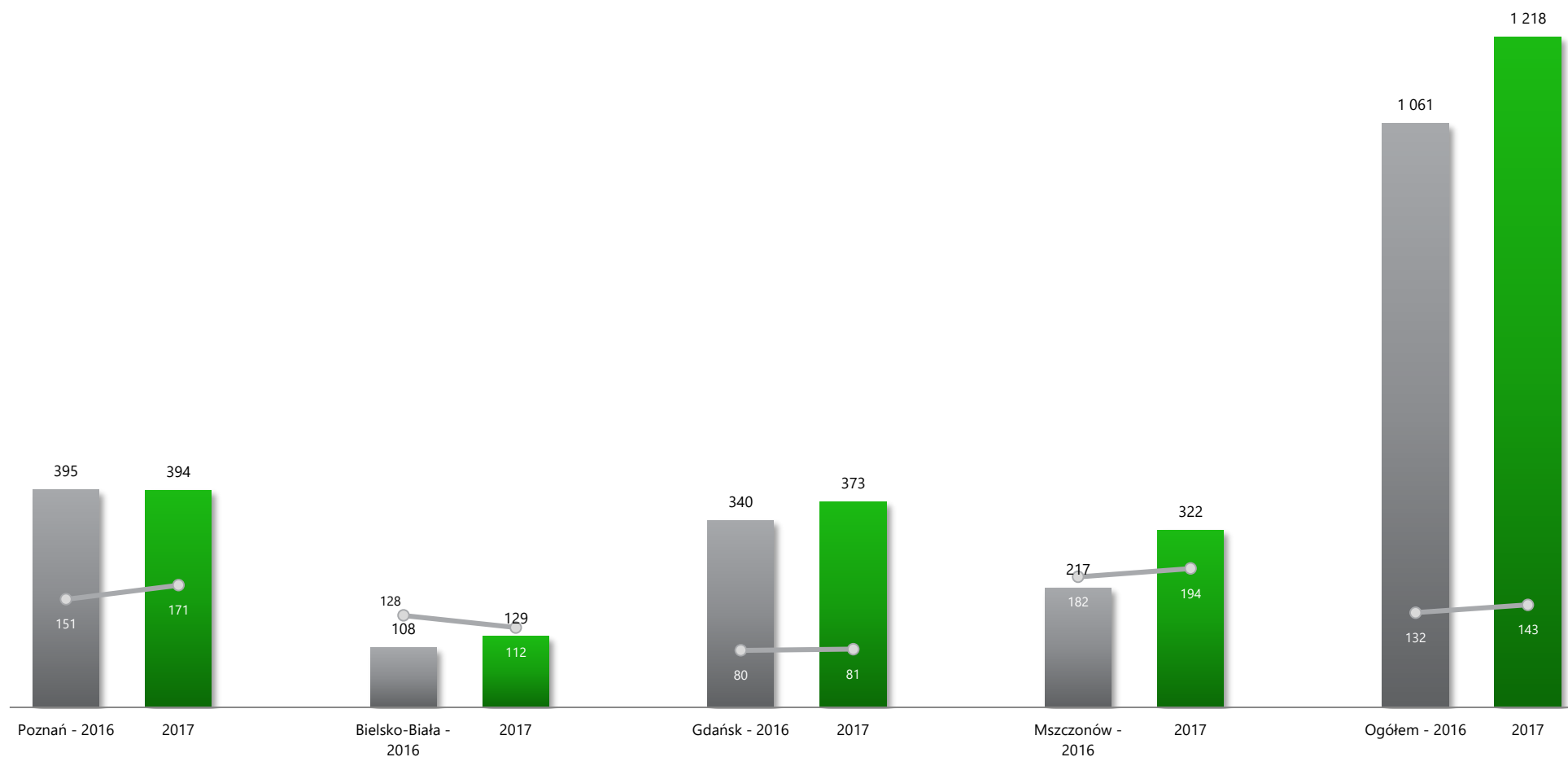
Wartość zobowiązań z tytułu gwarancji kontraktowych w porównaniu do przychodów ze sprzedaży

(tys. PLN)



Średnie zatrudnienie w działach fabrycznych

Średnie zatrudnienie w działach fabrycznych oraz wskaźnik produktywności
(osoby, produkcja w m3 narastająco / 1 osobę)

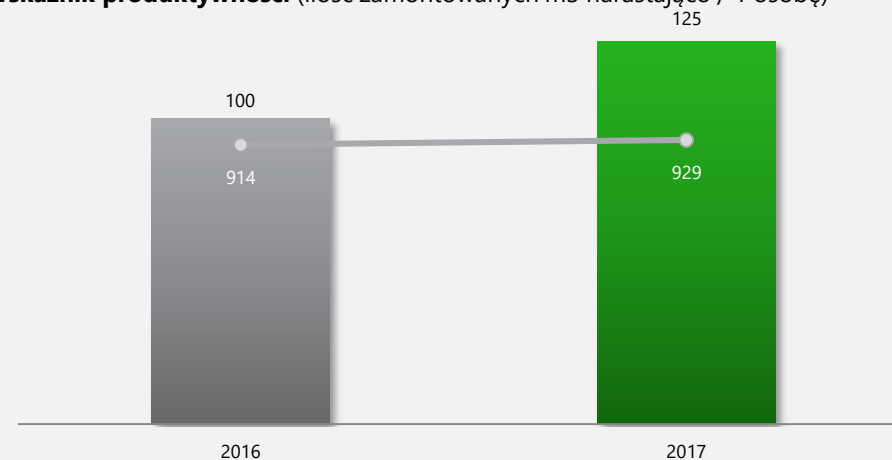


Średnie zatrudnienie w pozostałych obszarach

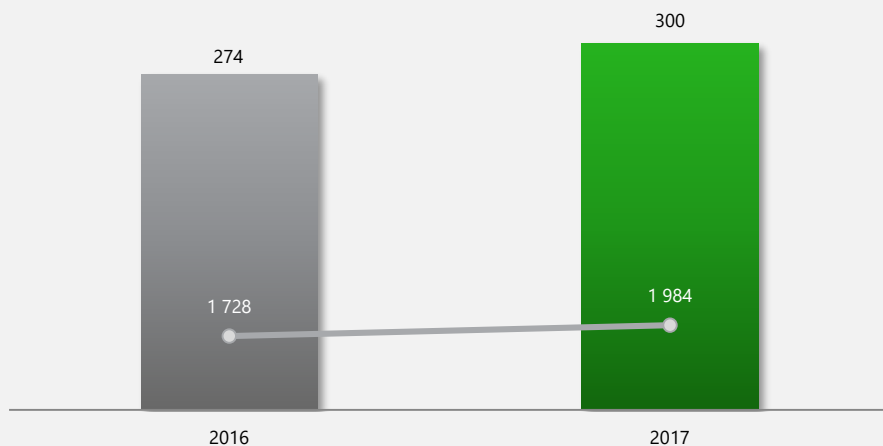
Średnie zatrudnienie w działach GW,
Wskaźnik (przychody GW w TPLN narastająco / 1 osobę)



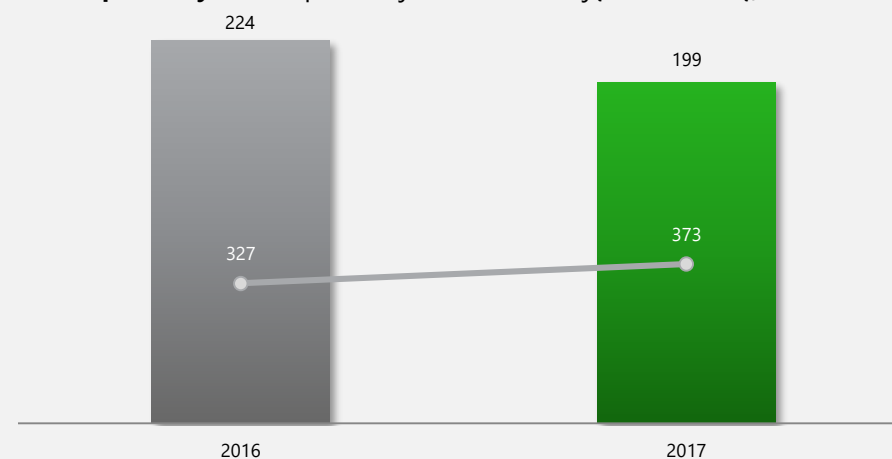
Średnie zatrudnienie w działach montażu,
Wskaźnik produktywności (ilość zamontowanych m3 narastająco / 1 osobę)



Średnie zatrudnienie w działach ogólnych,
Wskaźnik (przychody ogółem bez Drezna w TPLN narastająco / 1 osobę)

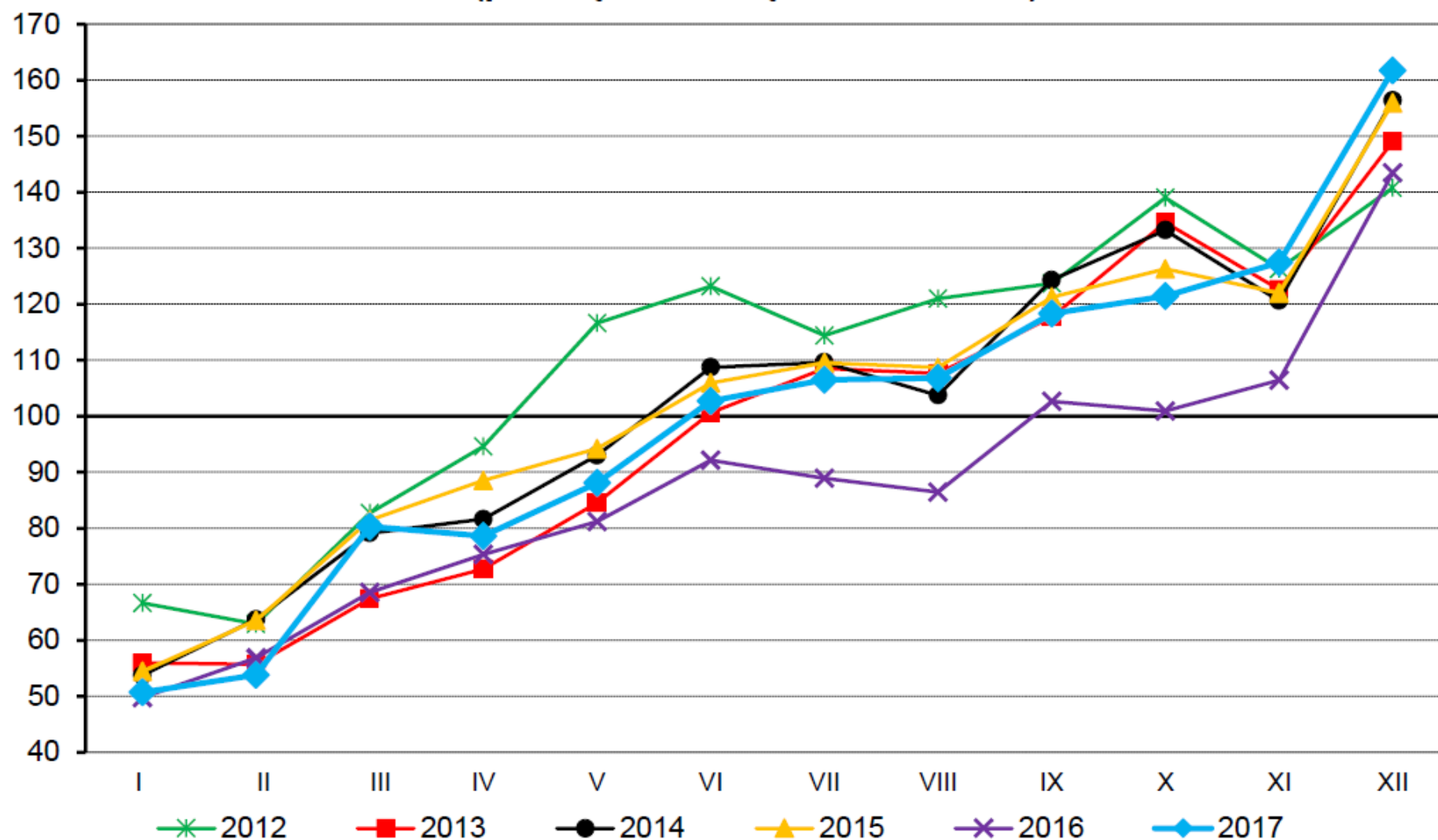


Średnie zatrudnienie Drezno,
Wskaźnik produktywności (produkcja w m3 narastająco / 1 osobę)



- W grudniu br. produkcja budowlano-montażowa była o 12,7% wyższa niż przed rokiem, kiedy notowano spadek o 8,0%.

PRODUKCJA BUDOWLANO-MONTAŻOWA (przeciętna miesięczna 2010=100)



Wybrane kontrakty realizowane w czwartym kwartale 2017 roku

Kv Kvarnbacken Norrköping– wartość kontraktu 56 250 tys. PLN

Prace związane z tym projektem trwają od niespełna dwóch lat.
30.05.2018 zostaną zmontowane ostatnie elementy prefabrykowane.



A-T Krotoszyn– wartość kontraktu 24 983 tys. PLN

Rozbudowa budynku magazynowo-biurowego wraz z towarzyszącymi budowlami i infrastrukturą realizowana w systemie „projektuj i buduj”.



Business Garden Poznań – wartość kontraktu 21 107 tys. PLN

Realizacja konstrukcji prefabrykowanej. Pięć wielokondygnacyjnych biurowców oraz parkingu, które stanowią 2 etap inwestycji na terenie kompleksu Business Garden Poznań.

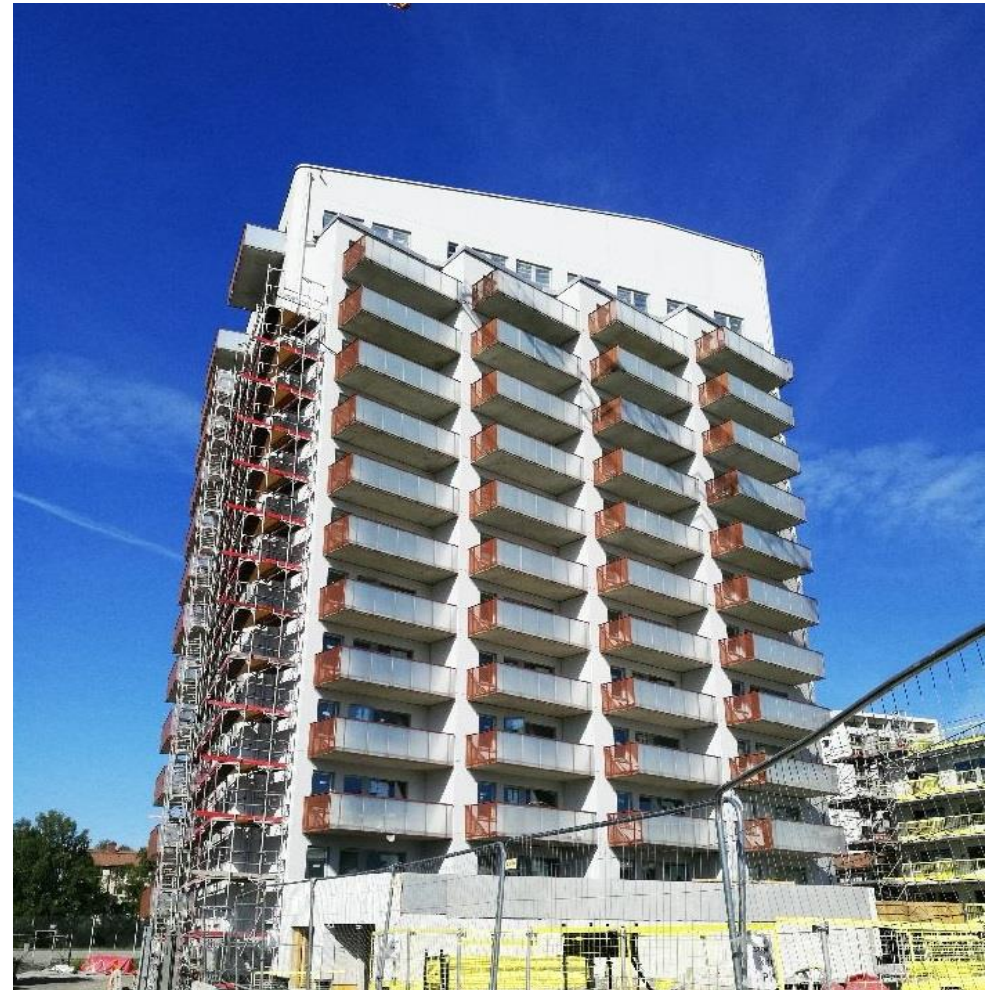


Fot. Businessgarden.pl

Branddörren Sztokholm, Szwecja – wartość kontraktu 15 769 tys. PLN



Kontrakt obejmował dostawę elementów prefabrykowanych dla dwóch 13-piętrowych budynków mieszkalnych o charakterystycznych zaokrąglonych krawędziach oraz garażu. Jest to drugi etap realizowany w ramach inwestycji Branddörren.



NGK II Dąbrowa Górnicza – wartość kontraktu 8 852 tys. PLN

Montaż konstrukcji hali produkcyjnej z częścią biurową dla NGK Ceramics.

Jest to bliźniaczy obiekt tuż obok hali budowanej przez Pekabex dwa lata temu.



Zakup działki z przeznaczeniem na realizację pilotażowego projektu deweloperskiego (3,5 M PLN)

Automatyzacja – zakup 4 maszyn: giętarki i zgrzewarki (WA), giętarki (PO), giętarki (GD), łączna wartość 2,8 MPLN (z czego giętarka w GD w wynajmie z opcją zakupu po roku – 1 M PLN)

Podpisanie znaczących umów kontraktowych (np. LG)

Rekordowe poziomy produkcji

Dziękujemy za uwagę