



Prezentacja dla inwestorów

Warszawa, 2018

Opis Grupy

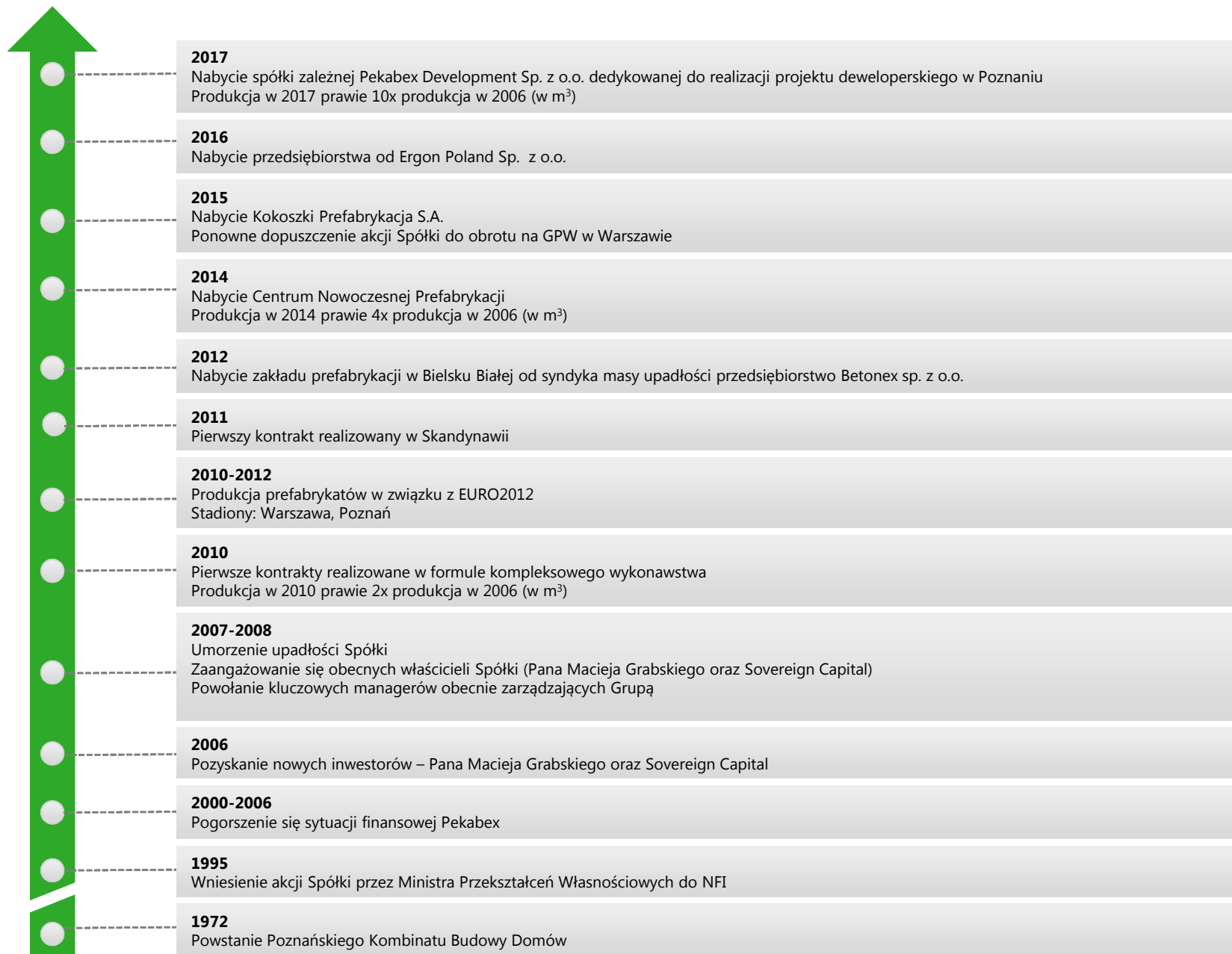
Otoczenie rynkowe

Działalność Grupy oraz wybrane kontrakty

Dane finansowe

Podsumowanie

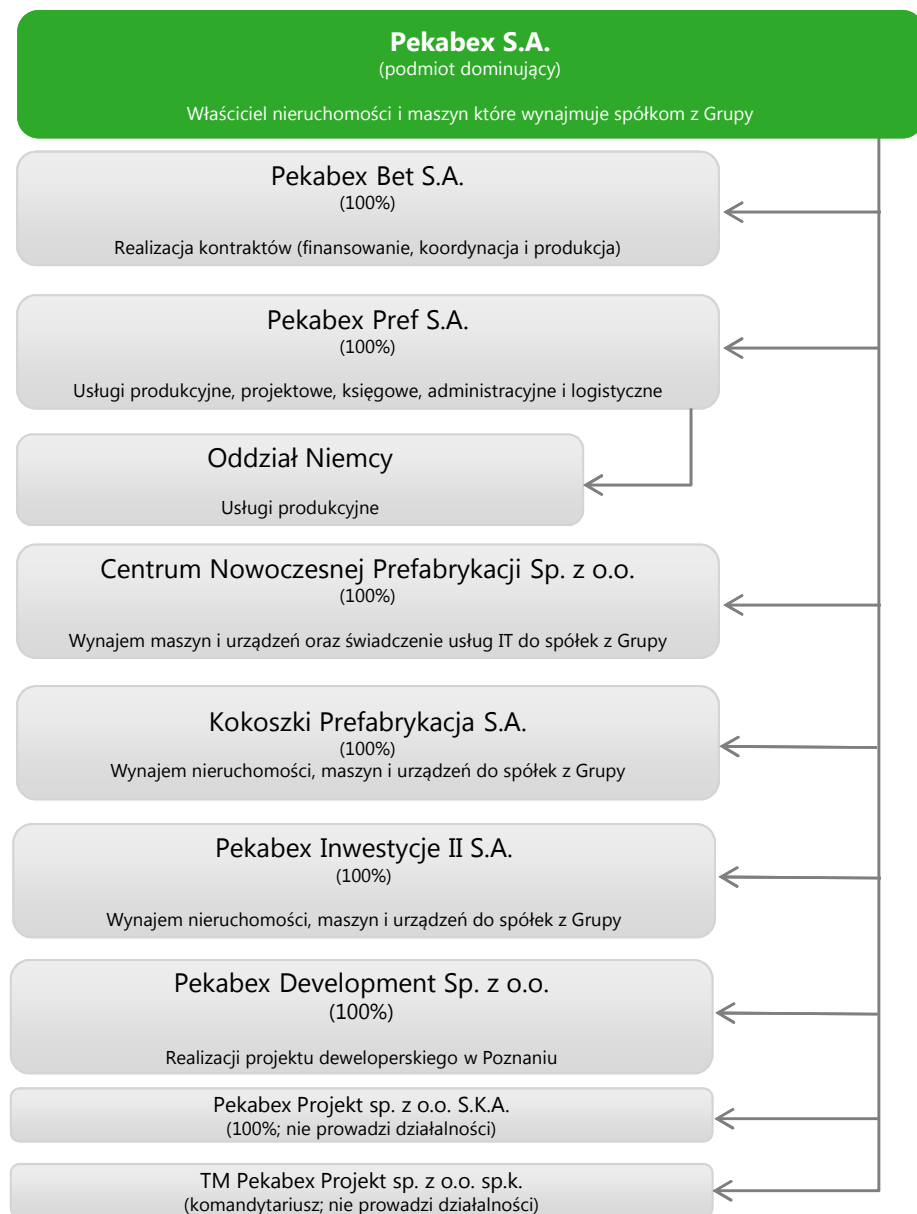
Załączniki – wybrane realizacje



# Pekabex - struktura Grupy i akcjonariatu

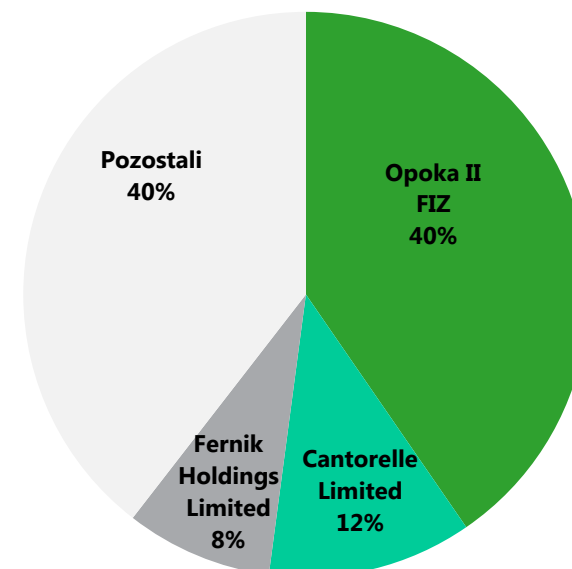


## Struktura Grupy



## Struktura akcjonariatu Spółki

- Łączna liczba akcji: 24 213 024
- Struktura akcjonariatu na 31.03.2018r.



## Zestawienie stanu posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień 31 marca 2018 roku:

| Akcjonariusz                                                                                            | Liczba posiadanych akcji | Udział w kapitale zakładowym |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Robert Jędrzejowski (pośrednio poprzez Fernik Holdings Ltd) - prezes zarządu Pekabex S.A.               | 2 030 578                | 8,39%                        |
| Maciej Grabski (pośrednio poprzez Pekabex Wykup Managerski S.A.) - członek RN Pekabex S.A. <sup>1</sup> | 326 248                  | 1,35%                        |
| Przemysław Borek (bezpośrednio) - wiceprezes zarządu Pekabex S.A.                                       | 127 278                  | 0,53%                        |
| Beata Żaczek (bezpośrednio) - wiceprezes zarządu Pekabex S.A.                                           | 53 033                   | 0,22%                        |

<sup>1</sup> Wg posiadanych informacji na dzień publikacji sprawozdania finansowego za 2017 rok, tj. 25 kwietnia 2018r., Pan Maciej Grabski jest również posiadaczem certyfikatów inwestycyjnych funduszu OPOKA II FIZ.

# Zarząd Pekabex SA i kluczowa kadra menadżerska



- Kluczowa kadra kierownicza jest od lat związana z Grupą
- Doświadczenie i kompetencje kadry zarządzającej i pozostałych kluczowych pracowników umożliwia sprawne zarządzanie Grupą

## Kluczowa kadra menedżerska Grupy Pekabex



### **Robert Jędrzejewski - Prezes Zarządu Pekabex S.A., Członek Zarządu Pekabex Development Sp. z o.o.**

Jest absolwentem Uniwersytetu im. Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, w 1996 r. ukończył Wydział Prawa i Administracji na kierunku prawo, uzyskując tytuł magistra prawa. Od 1994 r. posiada licencję maklera papierów wartościowych, a w 2011 r. uzyskał licencję syndyka. Posiada wieloletnie doświadczenie z zakresu zarządzania, które zdobył zarówno jako partner zarządzający (prezes zarządu) Sovereign Capital, jak i członek organów poszczególnych spółek portfelowych Sovereign Capital. Od 2007 r. sprawował funkcję Członka Zarządu Pekabex S.A., a od 2015 r. pełni funkcję Prezesa Zarządu.

Business  
Development  
Strategia



### **Przemysław Borek – Wiceprezes Zarządu Pekabex S.A., Prezes Pekabex Bet S.A., Członek Zarządu Pekabex Pref Sp. z o.o.**

Absolwent Politechniki Gdańskiej, w 1995 r. ukończył Wydział Budownictwa Lądowego na kierunku budownictwo, uzyskując tytuł magistra inżyniera w zakresie konstrukcji budowlanych i inżynierskich. Praktyczne umiejętności projektowania i analizy konstrukcji zarówno stalowych jak i żelbetonowych wykorzystywał prowadząc własną Pracownię Projektową ARC Projekt. Od 2002 r. pracował na stanowisku kierownika projektu w firmie Ergon Poland sp. z o.o., następnie w latach 2003-2007 pełnił funkcję dyrektora handlowego, budując od podstaw strukturę i pozycję rynkową nowo otwartego polskiego oddziału firmy Ergon. Od 2008 r. związany z Grupą Pekabex, gdzie pełni funkcję Prezesa Zarządu Pekabex Bet. Wiceprezes Zarządu Pekabex S.A. od 2015 r.

Sprzedaż  
Działalność  
operacyjna



### **Beata Żaczek – CFO – Wiceprezes Zarządu Pekabex S.A., Członek Zarządu Pekabex Bet S.A., Członek Zarządu Pekabex Pref Sp. z o.o., Prezes Zarządu Kokoszki Prefabrykacja S.A.**

Absolwentka Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, kierunku Marketing i Zarządzanie, specjalność Finanse i Rachunkowość, na której to uczelni ukończyła również podyplomowe studia z zakresu zarządzania finansami. Posiada wiedzę z zakresu finansów, controllingu, księgowości (w tym standardów MSR/MSSF oraz transfer pricing), podatków, prawa korporacyjnego, jak również narzędzi informatycznych wspomagających analizy i reporting. Pani Beata Żaczek rozpoczynała karierę w spółce Hydrobudowa-6 S.A. (grupa Bilfinger Berger). Od 2009 r. związana z Grupą Pekabex najpierw jako Członek Rady Nadzorczej a później jako dyrektor finansowy/ członek zarządu/CFO w Grupie Pekabex. Wiceprezes Zarządu Pekabex S.A. od 2015 r.

Finanse  
Administracja



### **Tomasz Seremet - Członek Zarządu Pekabex Bet S.A., Członek Zarządu Pekabex Pref Sp. z o.o.**

Absolwent Politechniki Poznańskiej, ukończył Wydział Budownictwa, Architektury i Inżynierii Środowiska na kierunku budownictwo, uzyskując tytuł magistra inżyniera w zakresie konstrukcji budowlanych i inżynierskich. Ponadto Posiada uprawnienia budowlane do projektowania i kierowania robotami budowlanymi bez ograniczeń w specjalności konstrukcyjno-budowlanej, jak również certyfikat Chartered Engineer of Engineers Ireland CEng MIEI. Pan Tomasz Seremet rozpoczynał karierę jako asystent projektanta w Biurze Projektowym Pekabex S.A. w latach 1999-2000. W latach 2000-2005 pracował w Biurze Inżynierskim Projekta Sp. z o.o. (należącym do holenderskiej grupy Bartels Engineering BV). Od 2010 r. związany z Grupą Pekabex.

Kompleksowe  
wykonawstwo



### **Christophe Carion - Prezes Zarządu CNP Sp. z o.o.**

Absolwent De Nayer Instituut (Belgia). W 2000 r. ukończył studia z tytułem magistra inżyniera budownictwa (Master of Science Building Engineering). Rozpoczął karierę jako inżynier projektu w Ergon NV z siedzibą w Belgii w latach 2000-2008. W spółce Ergon Sp. z o.o. w latach 2002-2005 pracował jako wsparcie działu projektowego, a w latach 2005-2007 pełnił funkcję dyrektora produkcji. W Grupie Pekabex jest odpowiedzialny za produkcję oraz inwestycje.

Produkcja

Wsparcie kadry średniego szczebla

**Cel: Zbudowanie czołowej, polskiej Grupy budowlanej, działającej przynajmniej na rynkach UE, w ramach swoich specjalizacji**

1.

**Kompleksowa oferta  
i innowacyjne  
produkty**

- Rozwój usług i oferty w formule „zaprojektuj i wybuduj”
- Tworzenie rozwiązań konstrukcyjnych i produkcyjnych jako produktów Grupy
- Dalszy rozwój działu projektowego

2.

**Zbliżenie się do  
odbiorcy docelowego**

- Realizacja pilotażowego projektu deweloperskiego.
- Wprowadzenie produktów wymagających większego nakładu pracy oraz bardziej skomplikowanych, innowacyjnych produktów jak również produktów, dla których duże znaczenie ma design

3.

**Ciągła poprawa  
efektywności  
operacyjnej**

- Rozbudowa systemu monitorowania procesów na bazie KPI (np. koszty pracy na m<sup>3</sup> produkcji)
- Wdrożenie kompleksowych rozwiązań informatycznych, zwiększających wydajność
- Adaptacja sprawdzonych rozwiązań np. w Niemczech
- Standaryzacja, rozwijanie konstrukcji na bazie powtarzalnych elementów

4.

**Strategiczna  
automatyzacja i  
informatyzacja**

- Automatyzacja i robotyzacja działalności na wszystkich obszarach jej funkcjonowania
- Automatyzacja i mechanizacja procesów mająca na celu poprawę efektywności
- Ograniczenie zapotrzebowania na pracę ludzką

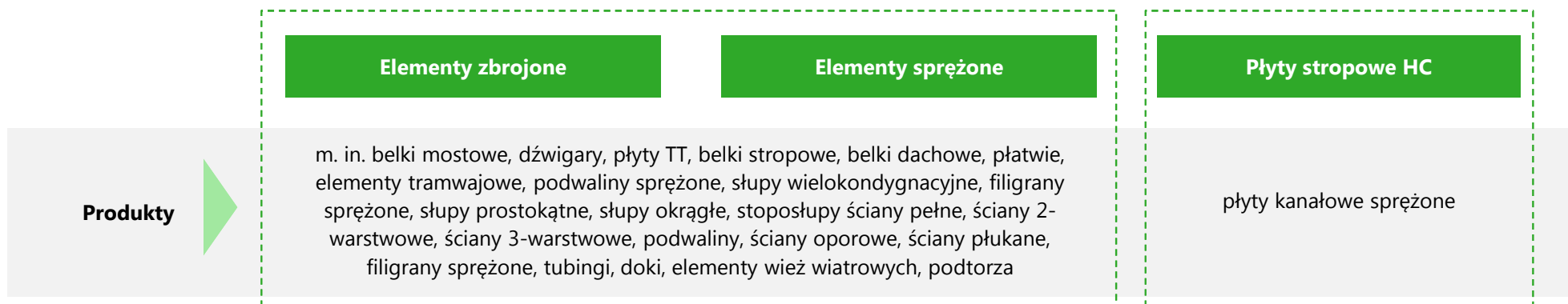
5.

**Ekspansja  
zagraniczna**

- Zwiększanie sprzedaży zagranicznej na rynku skandynawskim oraz niemieckim
- Dalszy rozwój usług produkcyjnych w Niemczech i możliwe zaoferowanie w przyszłości prefabrykatów wytwarzanych we własnych zakładach w tym kraju

# Produkty - Prefabrykaty

- Produkcja prefabrykatów to budowa realizowana w „hali fabrycznej”
- Produkty Grupy są wytwarzane przy wykorzystaniu technologii betonu zbrojonego oraz nowoczesnej technologii betonu sprężonego
- Prefabrykaty żelbetowe i sprężone wytwarzane przez Grupę mają zastosowanie praktycznie w każdym rodzaju budownictwa



Obiekty handlowe



Obiekty energetyczne



Parkingi



Stadiony



Obiekty infrastrukturalne



Obiekty mieszkaniowe i biurowe



Obiekty przemysłowe



Projekty niekubaturowe



## Przewaga nad

## Konstrukcje monolityczne

## Stal

## Drewno

### Technologia prefabrykatów żelbetowych i sprężonych

- ▲ Szybkość realizacji (możliwość prowadzenia prac w niskich temperaturach)
- ▲ Jakość (wylewanie w fabryce vs na placu budowy)
- ▲ Większa rozpiętość dzięki sprężaniu
- ▲ Większa elastyczność pracy

- ▲ Ognioodporność (niższe koszty ubezpieczenia)
- ▲ Trwałość
- ▲ Odporność na agresywne środowisko
- ▲ Cena
- ▲ Koszty eksploatacji (brak konieczności odśnieżania; niższa kubatura)

- ▲ Ognioodporność
- ▲ Bezpieczeństwo
- ▲ Wytrzymałość
- ▲ Odporność na czynniki chemiczne i biologiczne
- ▲ Lepsza akustyka

Dworzec PKP Poznań



Montaż konstrukcji w nocy

Dworzec Łódź Fabryczna



Umożliwienie terminowej realizacji całego obiektu

CLIP IV Swarzędz



Większa nośność dachu

## Grupa Pekabex łączy w sobie kompetencje

### Inżynieryjne

### Produkcyjne

### Budowlane

#### Projektowanie



#### Produkcja



#### Transport



#### Montaż



#### Roboty budowlane



Wiodące biuro projektowe

Rosnące moce produkcyjne

Zewnętrzne podmioty  
transportujące

Własne ekipy montujące

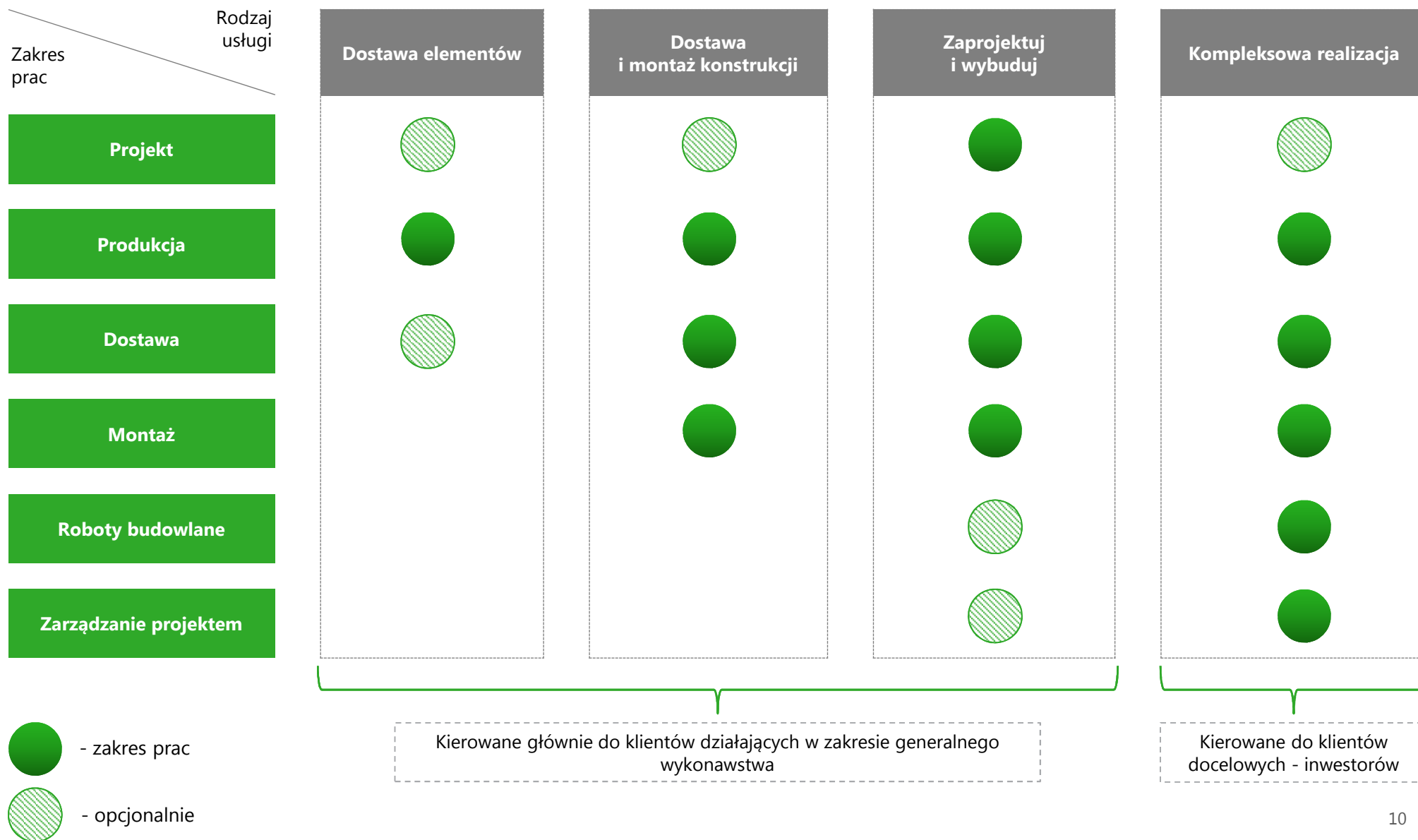
Najwyższy standard  
wykonania

## Kompleksowa oferta

- ✓ Sprostanie oczekiwaniom klientów
- ✓ Możliwość realizacji bardziej skomplikowanych projektów generujących potencjalnie wyższe marże
- ✓ Możliwość realizowania największych zleceń na rynku
- ✓ Elastyczność realizacji kontraktów
- ✓ Wyższa jakość dzięki nadzorowi ostatecznego montowania prefabrykatów

# Zakres oferowanych prac – rosnąca wartość dodana

- Zakres prac wykonywanych przy realizacji poszczególnych zamówień różni się w zależności od decyzji inwestora
- Grupa realizuje projekty obejmujące zarówno wyłączenie projekty dostawowe, jak i kompleksowe realizacje obiektów



Opis Grupy

Otoczenie rynkowe

Działalność Grupy oraz wybrane kontrakty

Dane finansowe

Podsumowanie

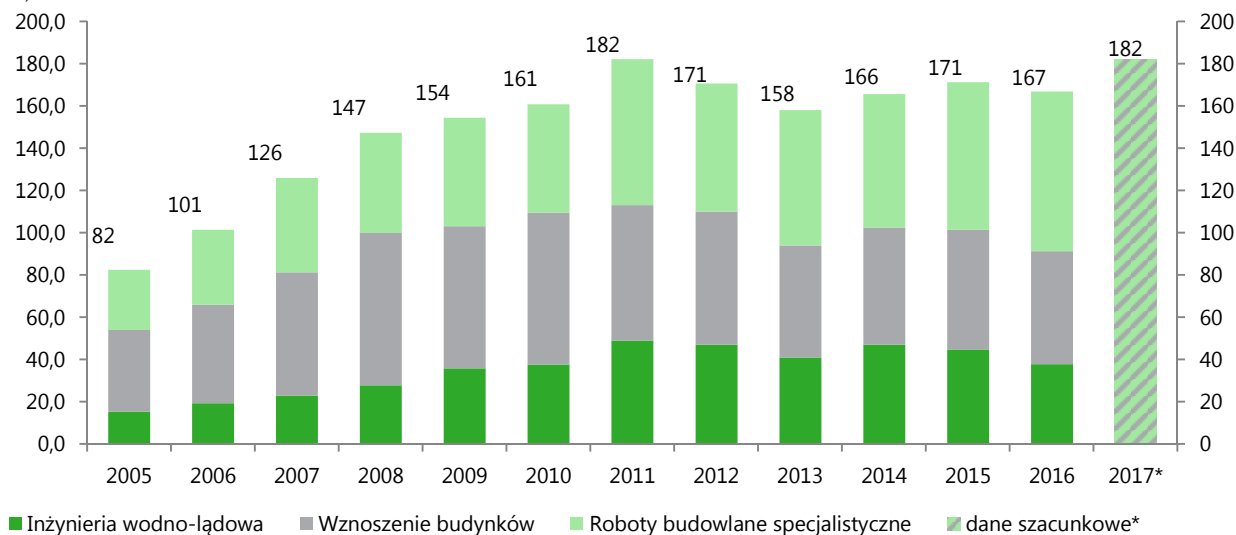
Załączniki – wybrane realizacje

# Otoczenie rynkowe - potencjał wzrostu rynku prefabrykacji

- Zdaniem Grupy w Polsce szereg planowanych, bądź już realizowanych inwestycji zakłada wykorzystanie technologii prefabrykatów żelbetonowych
- Korzystne prognozy rynku budowlanego wspierają dalszy wzrost rynku prefabrykacji

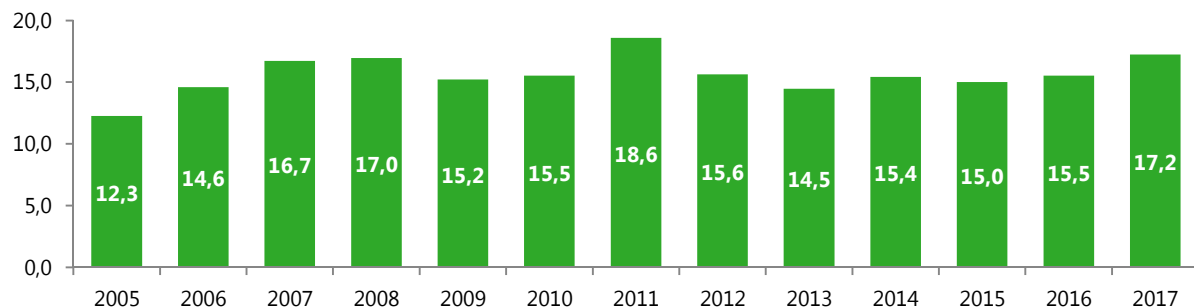
## Wartość rynku budowlanego w Polsce<sup>1</sup>

(mld PLN)

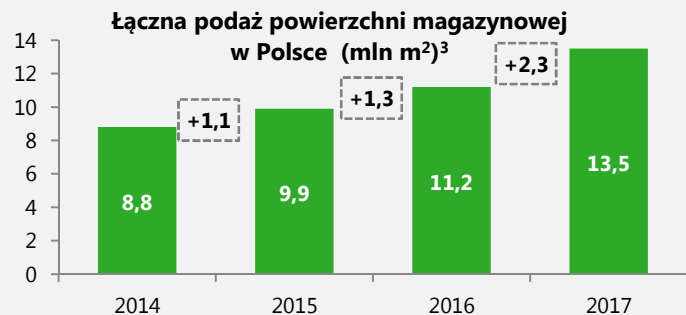
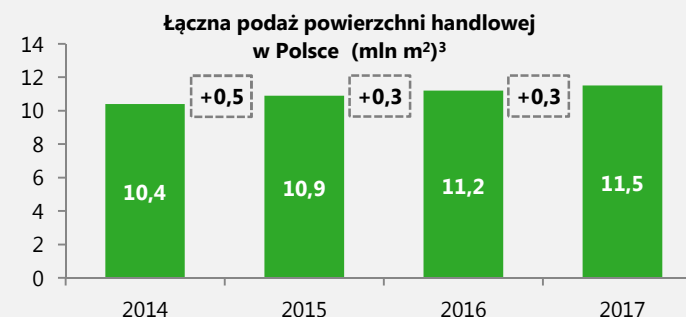
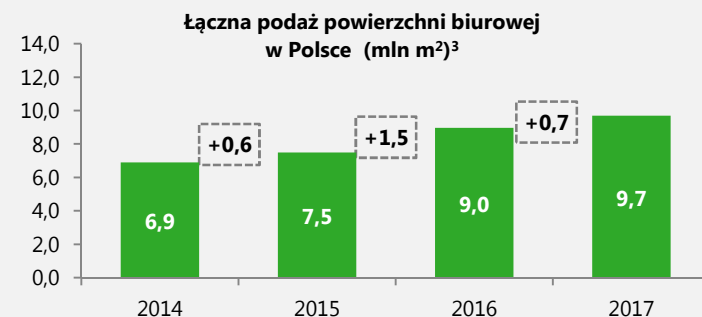


## Produkcja cementu (tys. ton)<sup>2</sup>

(mln. ton)



- wzrost netto



(1) Źródło: GUS

(2) Źródło: Stowarzyszenie Producentów Cementu, GUS

(3) Źródło: Colliers

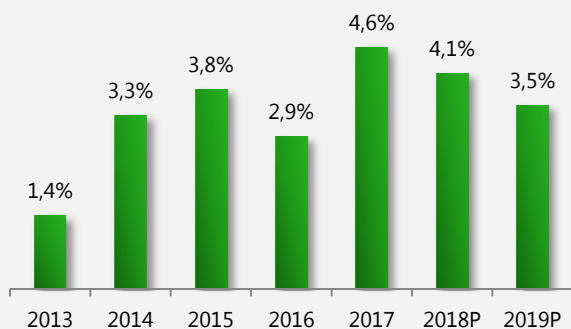
\* dane szacunkowe na bazie wyników dla firm zatrudniających >9 osób

# Otoczenie rynkowe - poprawa nastrojów na rynku budowlanym

- Obserwowany wzrost gospodarczy skutecznie wspiera poprawę koniunktury na rynku budowlanym
- Perspektywa unijna 2014-2020 stanowi szansę dla branży budowlanej w kolejnych latach
- Wskaźniki rynku budowlanego wskazują na ożywienie w sektorze i poprawę koniunktury

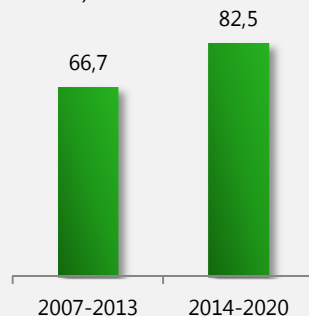
Ożywienie gospodarcze w Polsce pozytywnie wpływa na rynek budowlany...

**Produkt Krajowy Brutto (r/r)**  
(ceny stałe)



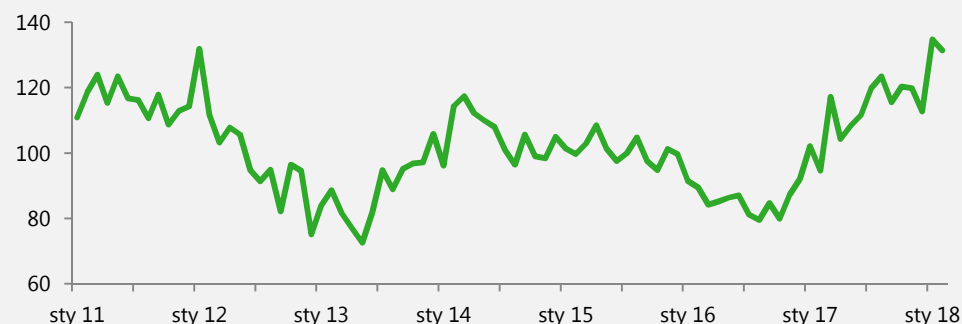
...wraz z korzystną perspektywą unijną...

**Wysokość środków z Funduszy Europejskich**  
(mld euro)



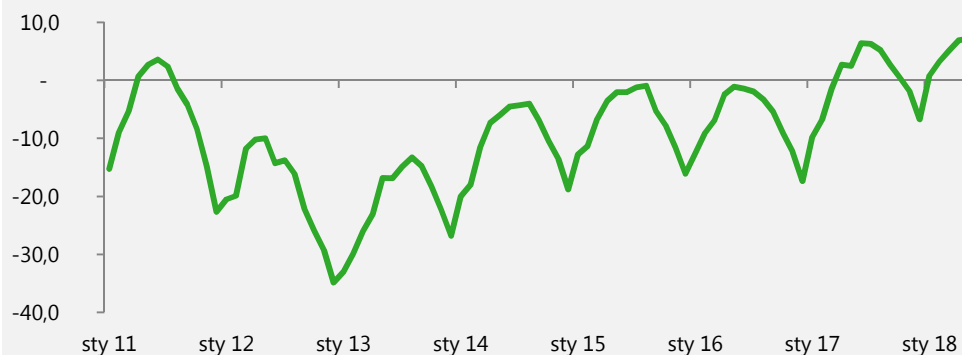
...co obrazuje rosnący trend wartość produkcji budowlano-montażowej

**Produkcja budowlano-montażowa**  
(ceny stałe; miesiąc poprzed. roku = 100)



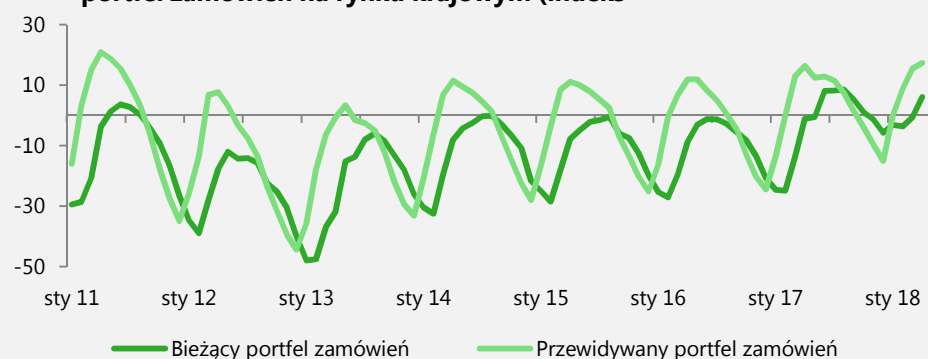
Przedsiębiorcy coraz bardziej optymistycznie patrzą na rynek budownictwa...

**Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury**



...a portfel zamówień stabilnie rośnie na przestrzeni ostatnich 5 lat

**Koniunktura w budownictwie - bieżący oraz przewidywany portfel zamówień na rynku krajowym (indeks)**



Opis Grupy

Otoczenie rynkowe

**Działalność Grupy oraz wybrane kontrakty**

Dane finansowe

Podsumowanie

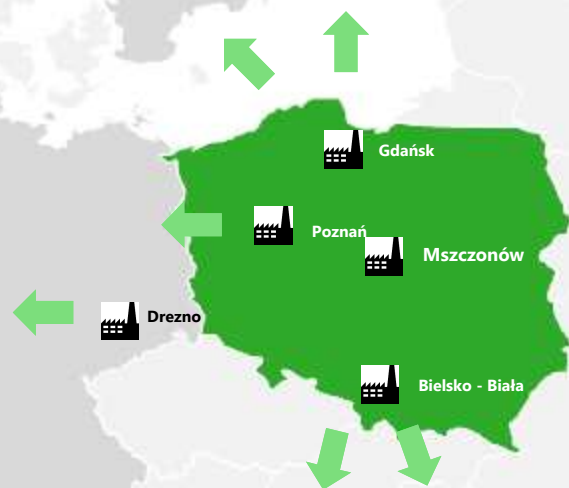
Załączniki – wybrane realizacje

# Prefabrykacja - największe doświadczenie w Polsce



- Pekabex w latach 2011-2017 dostarczył prefabrykaty do ponad 1000 obiektów w Polsce i za granicą
- Grupa jest doświadczonym i wiodącym podmiotem na polskim rynku





Potwierdzona zdolność do integracji i rozwijania przejmowanych zakładów

## Nabycie przedsiębiorstwa spółki Ergon Sp. z o.o.

|      |                                  |
|------|----------------------------------|
| Data | 15 stycznia 2016                 |
| Cena | 49,48 mln PLN<br>(100% udziałów) |

## Nabycie Centrum Nowoczesnej Prefabrykacji Sp. z o.o.

|      |                                  |
|------|----------------------------------|
| Data | 17 listopada 2014                |
| Cena | 17,05 mln PLN<br>(100% udziałów) |

## Nabycie akcji spółki Kokoszki Prefabrykacja S.A.

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| Data | 31 marca 2015                      |
| Cena | 25,00 mln PLN<br>(98,01% udziałów) |

## Nabycie przedsiębiorstwa spółki Betonex Sp. z o.o.

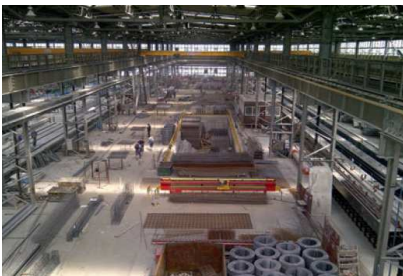
|      |                  |
|------|------------------|
| Data | 19 kwietnia 2012 |
| Cena | 12,51 mln PLN    |

## Główne korzyści nabycia przez Grupę nowych zakładów

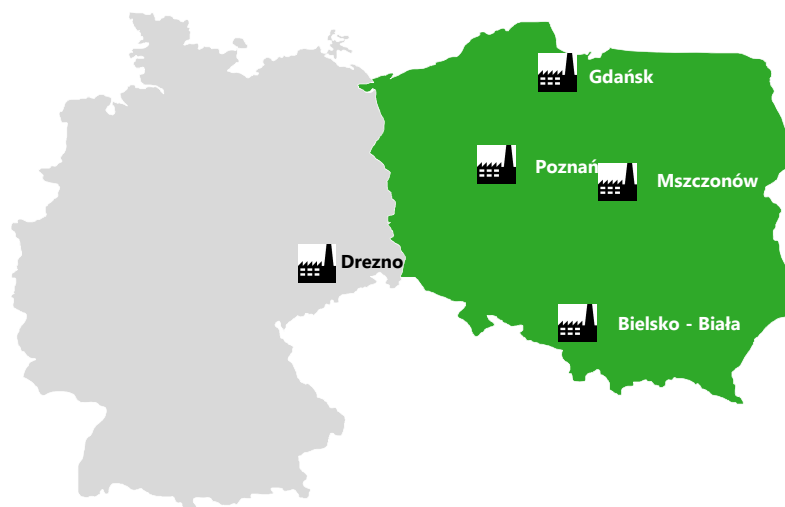
- Zwiększenie mocy produkcyjnych w strategicznym regionie pozwalającym na istotne obniżenie kosztów transportu prefabrykatów do Skandynawii.
- Możliwość uzyskania wyższych marż na kontraktach w Skandynawii m.in. poprzez relatywnie niższe koszty pracy
- Intensyfikacja sprzedaży na Polskę centralno-wschodnią i północną
- Optymalizacja kosztów transportu dzięki inwestycji w Gdańsku i Mszczonowie dla kontraktów realizowanych w Skandynawii i Polsce
- Pozyskiwanie coraz większej ilości wysokomarżowych realizacji w Skandynawii umożliwi rozwój Grupy oraz dalszą ekspansję na rynki zagraniczne umacniając pozycję lidera w produkcji prefabrykatów
- Potencjalne synergie w obszarze zakupów (obniżeniem kosztów związanych z zaopatrzeniem w surowce do produkcji oraz materiałów technicznych) oraz oszczędności kosztowe (koszty zarządu, administracji, biura projektowego itd.)
- Przejęcie nowoczesnego i czynnego zakładu produkcyjnego
- Pozyskanie wyspecjalizowanej kadry

# Optymalnie zlokalizowane zakłady produkcyjne

- Optimalna lokalizacja zakładów (na zachodzie, północy, centrum i południu Polski) sprzyja zarówno dostępowi do surowca, jak i klientów
- Zakłady Grupy są nowoczesnie wyposażone i sukcesywnie rozbudowywane aby optymalizować zdolności produkcyjne i odpowiadać na oczekiwania klientów

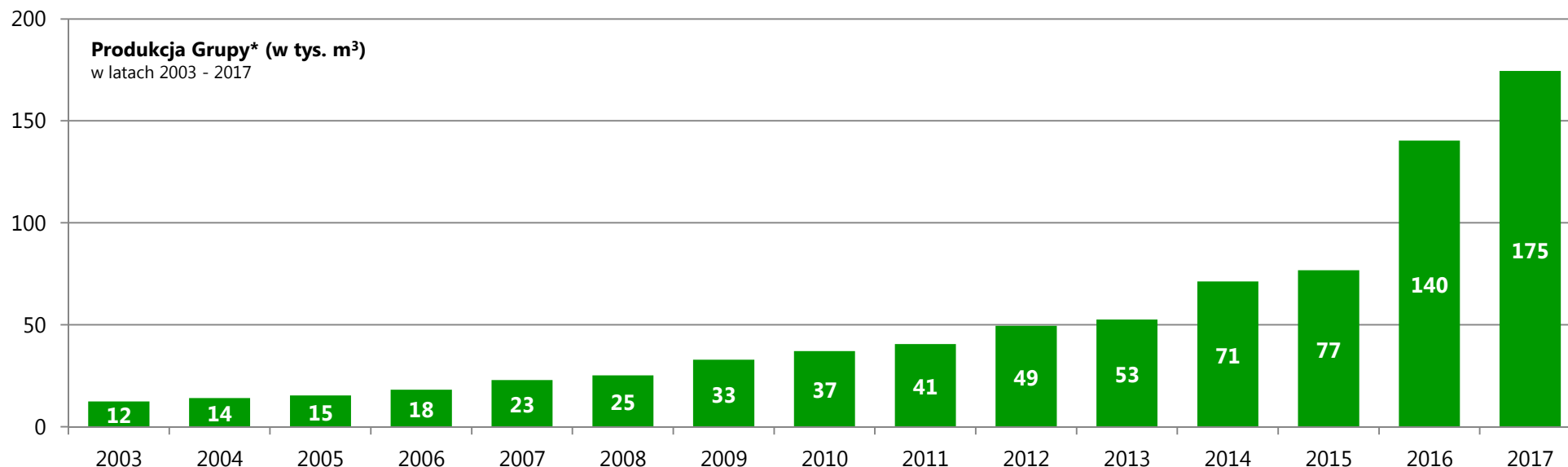
| Lokalizacja      | Poznań                                                                                                                                    | Bielsko-Biała                                                                                                                            | Gdańsk                                                                                                                                    | Mszczonów                                                                                                                                 |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  |                                                          |                                                        |                                                        |                                                        |
| Moce produkcyjne | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 45 000 m<sup>3</sup> / rok – struktura</li> <li>• 200 000 m<sup>2</sup> / rok – płyty</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 18 000 m<sup>3</sup> / rok – struktura</li> <li>• 35 000 m<sup>2</sup> / rok – płyty</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 000 m<sup>3</sup> / rok – struktura</li> <li>• 120 000 m<sup>2</sup> / rok – płyta</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 40 000 m<sup>3</sup> / rok – struktura</li> <li>• 200 000 m<sup>2</sup> / rok – płyta</li> </ul> |
| Specjalizacja    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• elementy najbardziej skomplikowane techniczne (np. do wież wiatrowych)</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• optymalizacja kosztowa w produkcji elementów strukturalnych</li> </ul>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• budownictwo mieszkaniowe</li> </ul>                                                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• produkcja elementów sprężonych i zbrojonych</li> </ul>                                           |

| Oddział Niemcy (Drezno)                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Świadczenie usług produkcyjnych na terenie pięciu zakładów</li> </ul> |



# Konsekwentny wzrost produkcji

- Grupa Pekabex od momentu przejęcia kontroli przez obecnych akcjonariuszy systematycznie zwiększała moce produkcyjne i produkcję
- Prowadzona przez Spółkę konsolidacja rynku pozwoliła na skokowy wzrost mocy produkcyjnych i ich dywersyfikację geograficzną



## Kluczowe działania zwiększające zdolności produkcyjne

### Poznań – elementy strukturalne

- 2007 – uruchomienie nowych linii produkcyjnych
- 2008 – wdrożenie nowego systemu planowania produkcji
- 2010 – nowe szalunki bateryjne, szalunek na płyty TT
- 2012 – otwarcie nowej hali produkcyjnej,
- 2013 – pierwszy pełen rok działalności nowej hali produkcyjnej uruchomionej w lipcu 2012
- 2014 – uruchomienie nowej linii do produkcji płyt stropowych na rynek skandynawski
- 2015 – nowe stanowiska pracy oraz nowe szalunki do produkcji elementów do farm wiatrowych

### Poznań – płyty

- 2012 – uruchomienie dodatkowych torów do produkcji
- 2014 – uruchomienie możliwości zabetonowania jednej liny dwukrotnie w trakcie dnia

### Bielsko Biała:

- 2012 – zakup zakładu w Bielsko Białej
- 2013,2014 – rosnąca wydajność pracowników, inwestycja w nowe stanowiska pracy, nowe stoły uchylnie do produkcji elementów ściennych oraz nowe linie produkcyjne elementów tramwajowych sprężonych

### Gdańsk (Kokoszki)

- 2015 – zakup zakładu w Gdańsku
- 2016,2017 – całkowita modernizacja hal produkcyjnych oraz biurowca, wyposażenie w nowe linie produkcyjne i stanowiska produkcyjne

### Mszczonów

- 2016 – zakup zakładu w Mszczonowie
- 2016-2017 – prace nad optymalnym wykorzystaniem każdego stanowiska pracy
- 2016-2017 – inwestycja w pola składowe, mająca na celu zwiększenie możliwości magazynowania

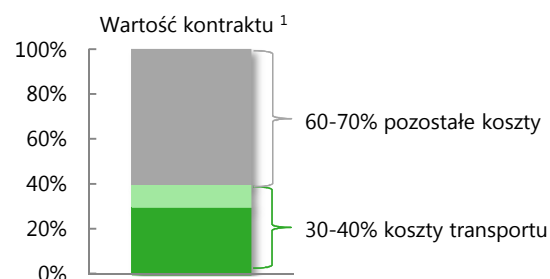
# Dobre perspektywy rynkowe: rosnący udział rynku skandynawskiego

- Rynek skandynawski pozostaje otwarty na producentów prefabrykatów z Europy Środkowo-Wschodniej i krajów bałtyckich
- Atrakcyjny rynek z istotnym wykorzystaniem prefabrykatów żelbetowych i sprężonych

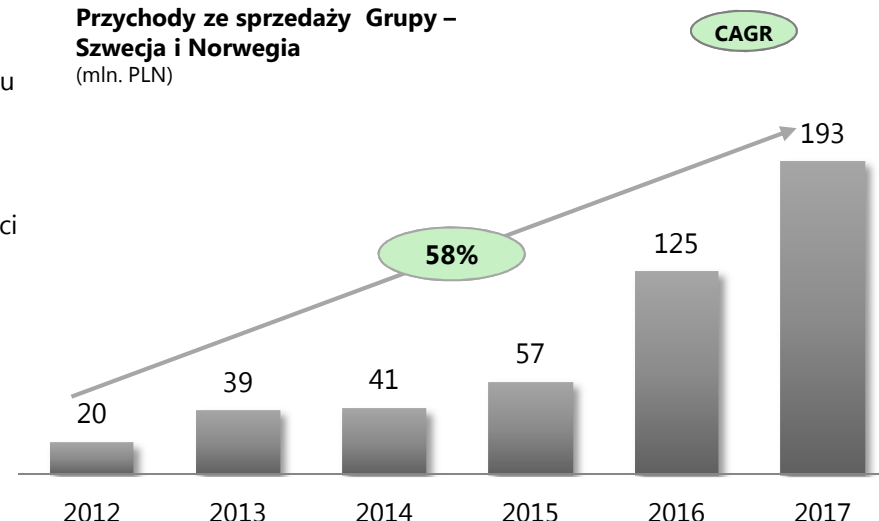
## Atrakcyjny rynek dla prefabrykatów żelbetowych i sprężonych



- Grupa jest obecna na rynku skandynawskim od 2011 roku. W tym okresie współpracowała z największymi podmiotami na tamtejszym rynku budowlanym
- W przypadku kontraktów w Skandynawii, dotychczas realizowanych przez Grupę, koszty transportu stanowiły przeciętnie 30-40% wartości kontraktu



### Przychody ze sprzedaży Grupy – Szwecja i Norwegia (mln. PLN)



## Konkurencja

- Lokalne przedsiębiorstwa
- Zagraniczne przedsiębiorstwa, głównie z państw bałtyckich – Litwy, Łotwy oraz Estonii, które funkcjonują przede wszystkim w obszarze prefabrykacji.
- Polskie przedsiębiorstwa, między innymi takie jak Scanbet, Comfort, Precon, Baumat oraz Budizol

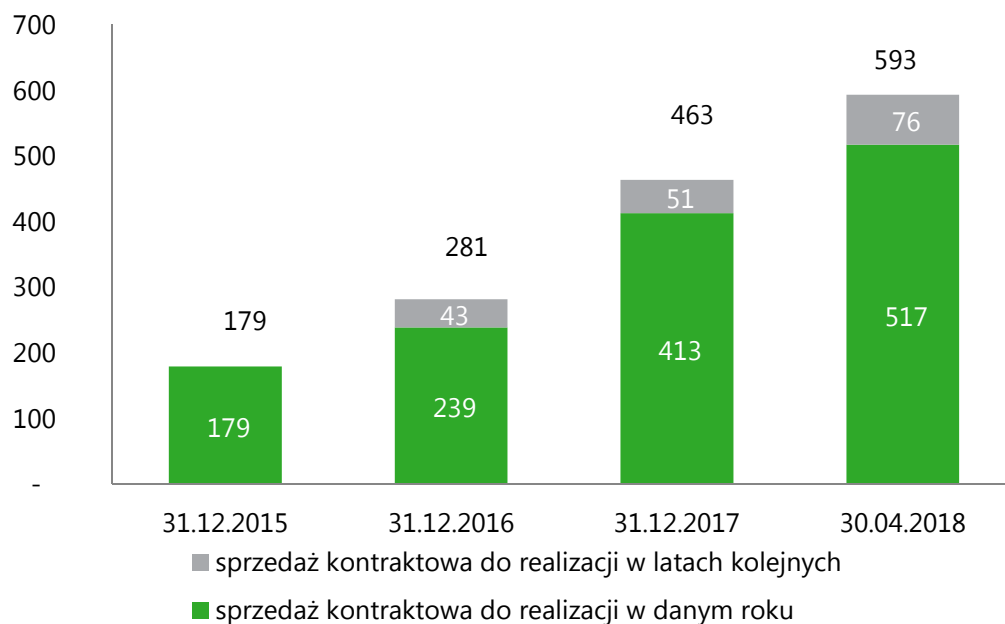
## Przewagi konkurencyjne

- Konkurencyjna cena oraz możliwość świadczenia kompleksowych usług
- Znajomość rynku skandynawskiego potwierdzona realizacją znaczących kontraktów budowlanych/dostaw materiałów
- Doświadczenie w każdym aspekcie prefabrykacji, począwszy od projektowania, produkcję, aż po montaż
- Wysoka jakość produktów wynikająca z profesjonalnego biura projektowego oraz wiedzy w zakresie montażu
- Oferta zawierająca specjalistyczne produkty, np.: ściany z cegłą, sprężone płyty masywne z instalacjami

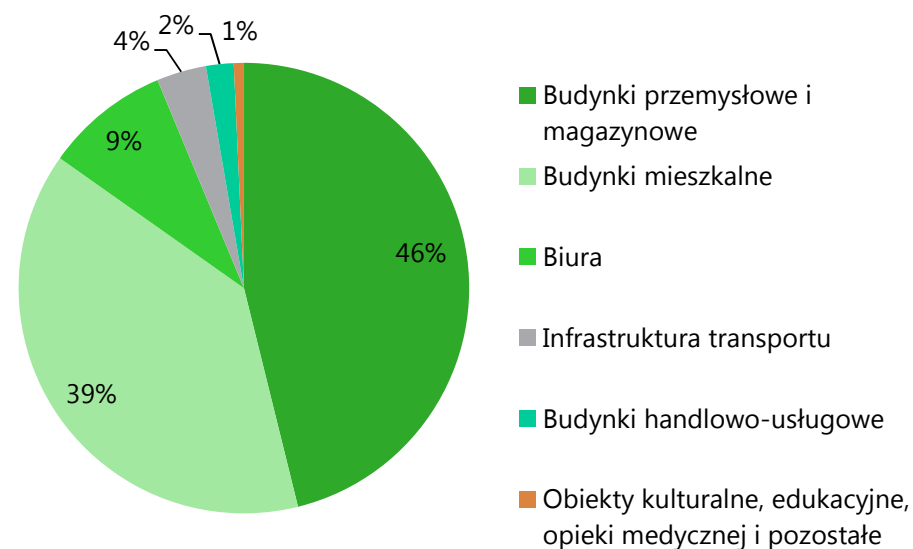
# Duży portfel zamówień

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

## Wartość portfela zamówień – uwzględnia jedynie sprzedaż kontraktową<sup>1</sup> (mln. PLN)



## Struktura portfela zamówień – uwzględnia jedynie sprzedaż kontraktową<sup>1</sup> Według stanu na 31.12.2017r. (%)



## Największe kontrakty realizowane w Polsce i Szwecji

| Nr | Polska                                                 | Kwota umowy (tys. PLN) |
|----|--------------------------------------------------------|------------------------|
| 1  | LG Chem Advanced Battery Plant (Kobierzyce)            | 77 900                 |
| 2  | Panattoni Park Białystok (Białystok)                   | 60 049                 |
| 3  | Warszawski Rolno-Spożywczy Rynek Hurtowy SA (Bronisze) | 42 814                 |
| 4  | Olivia 7 (Gdańsk)                                      | 35 328                 |
| 5  | Centrum Dystrybucyjne (Kałuszyn)                       | 25 250                 |

| Nr | Szwecja                                          | Kwota umowy (tys. PLN) |
|----|--------------------------------------------------|------------------------|
| 1  | Kvarnbacken, Norrköping                          | 56 250                 |
| 2  | Linaberg 19, Sztokholm                           | 51 715                 |
| 3  | Szpital Goteborg                                 | 35 376                 |
| 4  | Kvibergs Angar – Residential Buildings, Goteborg | 31 336                 |
| 5  | Tollare Terrass, Sztokholm                       | 20 089                 |

- 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 rozbiu 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.

Opis Grupy

Otoczenie rynkowe

Działalność Grupy oraz wybrane kontrakty

**Dane finansowe**

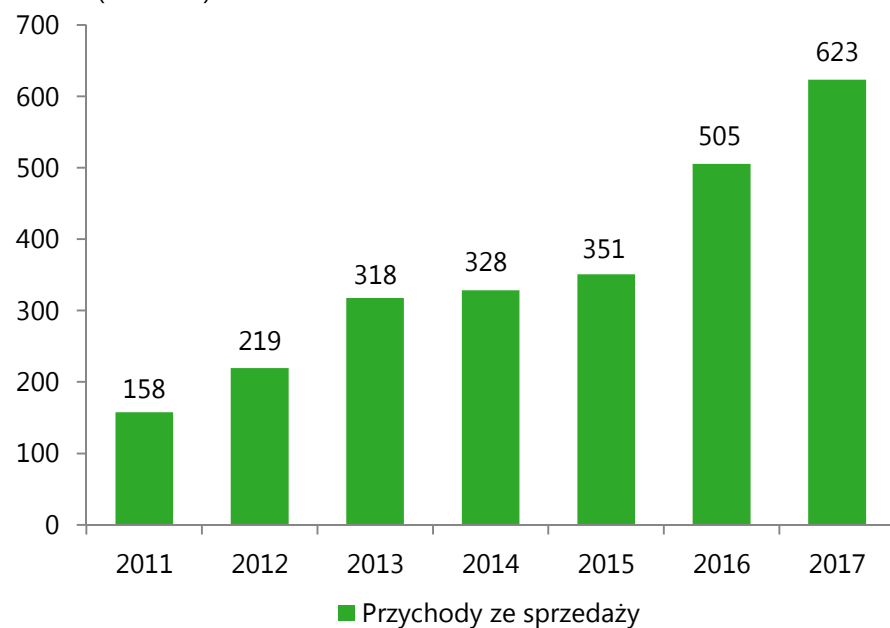
Podsumowanie

Załączniki – wybrane realizacje

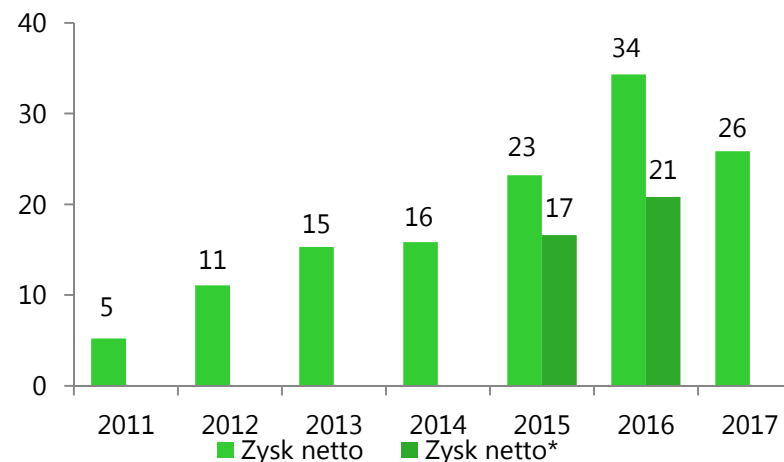
# Dane finansowe – rachunek zysków i strat

| Sprawozdanie z wyniku (w tys. PLN)                           | 2015           | 2016           | 2017           |
|--------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Przychody</b>                                             | <b>350 680</b> | <b>505 442</b> | <b>623 334</b> |
| Koszt własny sprzedaży                                       | 289 143        | 423 613        | 507 641        |
| Zysk (strata) brutto ze sprzedaży                            | 61 537         | 81 829         | 115 694        |
| Zysk na okazjnym nabyciu spółki zależnej                     | 6 571          | 13 511         | -              |
| Zysk (strata) z działalności operacyjnej                     | 29 562         | 40 850         | 34 972         |
| <b>EBITDA</b>                                                | <b>36 358</b>  | <b>51 866</b>  | <b>47 908</b>  |
| EBITDA (skorygowany o zysk na okazjnym nabyciu)              | 29 785         | 38 356         | 47 908         |
| <b>Zysk (strata) netto</b>                                   | <b>23 193</b>  | <b>34 309</b>  | <b>25 836</b>  |
| Zysk (strata) netto (skorygowany o zysk na okazjnym nabyciu) | 16 622         | 20 798         | 25 836         |

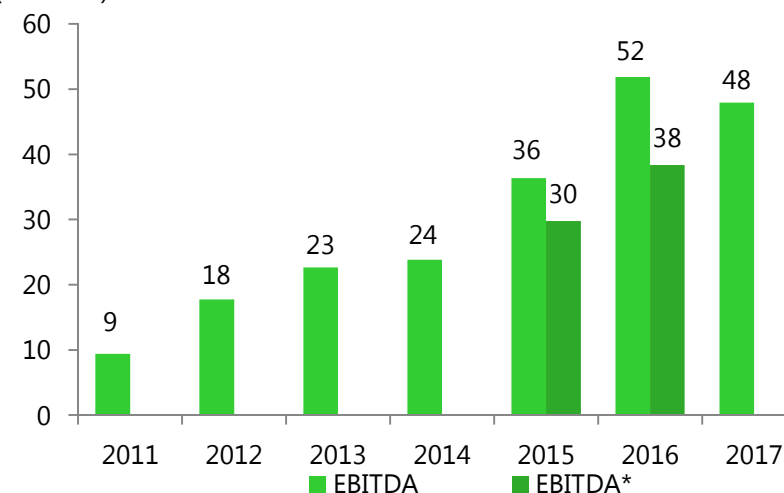
**Przychody Grupy w latach 2011-2017**  
(mln PLN)



**Zysk netto Grupy w latach 2011-2017**  
(mln PLN)



**EBITDA Grupy w latach 2011-2017**  
(mln PLN)



\* skorygowany o zysk na okazjnym nabyciu

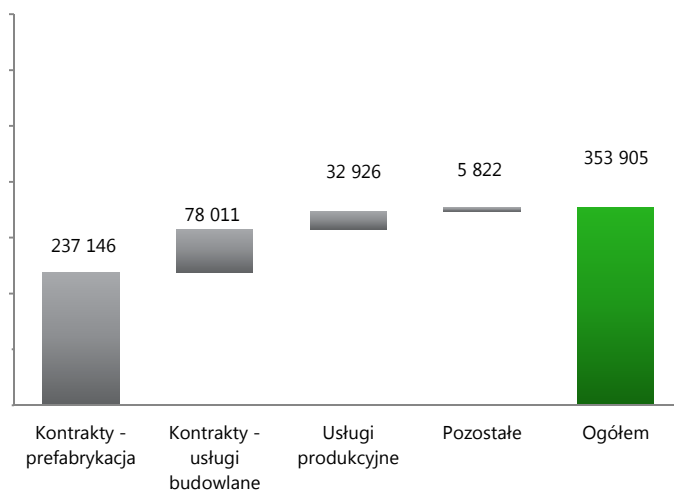
# Dane finansowe - rosnące przychody ze sprzedaży

- Produkcja prefabrykatów jako wiodący segment („kontrakty – prefabrykacja”), generujący znaczną część przychodów
- Polska jako wiodący rynek sprzedaży, osiągający wysoką dynamikę wzrostu, stabilne przychody z rynku niemieckiego oraz rosnąca sprzedaż na rynku skandynawskim

## Przychody ze sprzedaży w podziale na segmenty\*

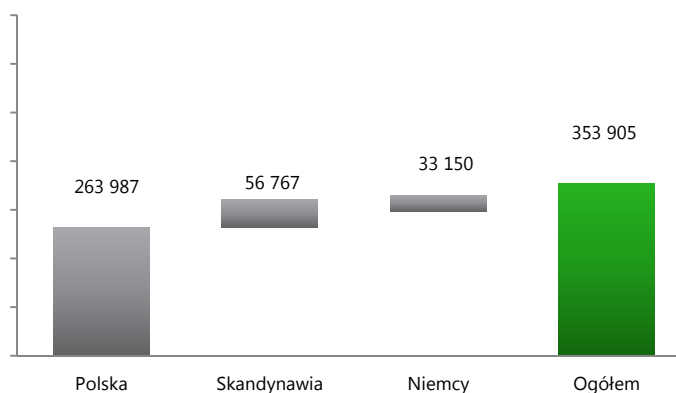
(tys. PLN)

2015

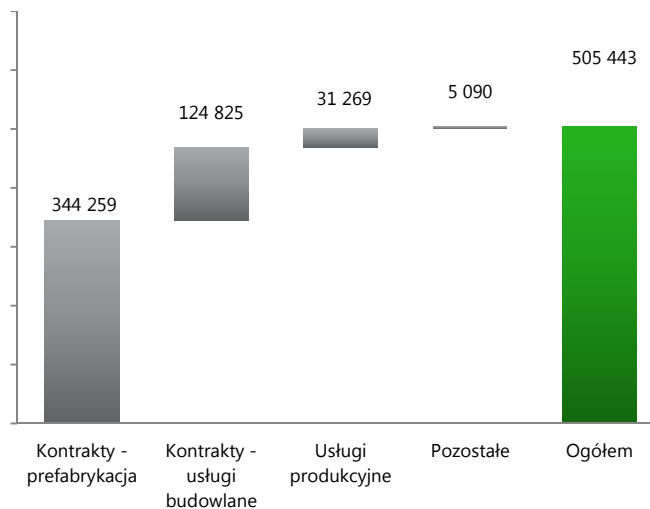


## Przychody ze sprzedaży w podziale na obszary geograficzne\*\*/\*\*\* (tys. PLN)

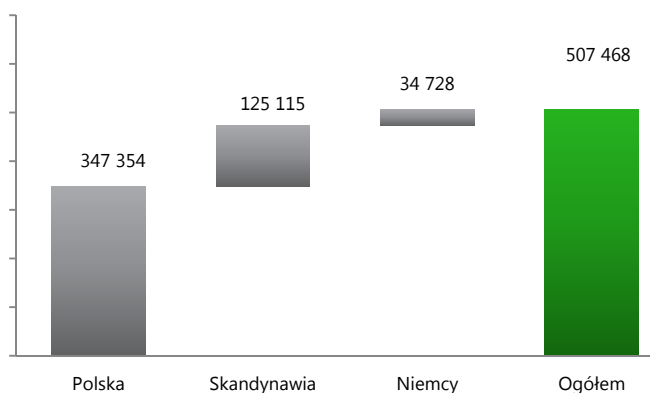
2015



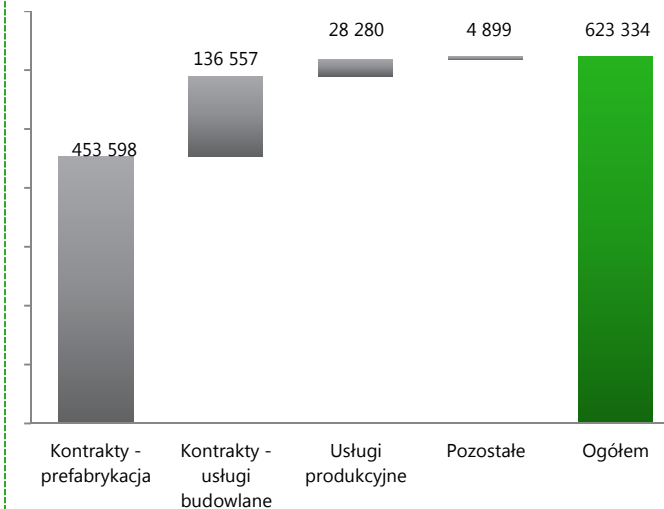
2016



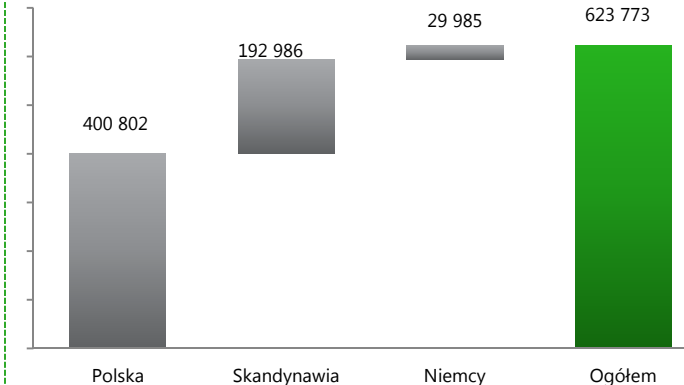
2016



2017



2017



\* Nie uwzględniono przychodów nie przypisanych do segmentów

\*\* Podsumowanie przychodów w podziale na obszary geograficzne różni się od przychodów prezentowanych w segmentach o niewykazywane wyceny kontraktów robót budowlanych.

Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy

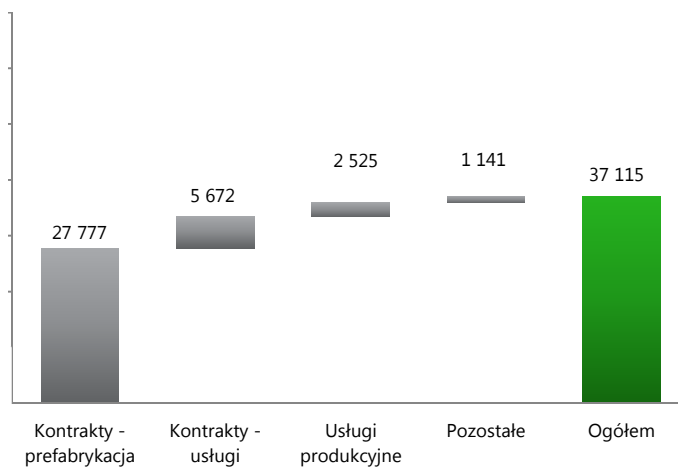
# Dane finansowe - wyniki operacyjne segmentów

- Dynamiczny wzrost wyniku operacyjnego „Kontrakty – prefabrykacja” przy rosnącej rentowności w tym segmencie
- Stabilne przychody w segmencie „Pozostałe” przy rosnącej marży w tym segmencie

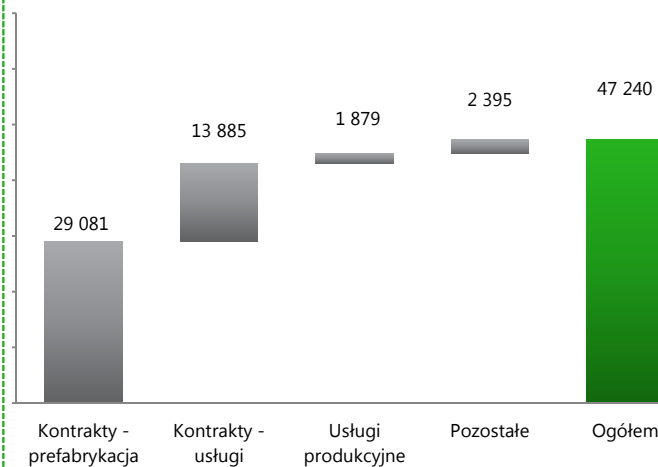
## Wynik operacyjny segmentu<sup>(1)</sup>

(tys. PLN)

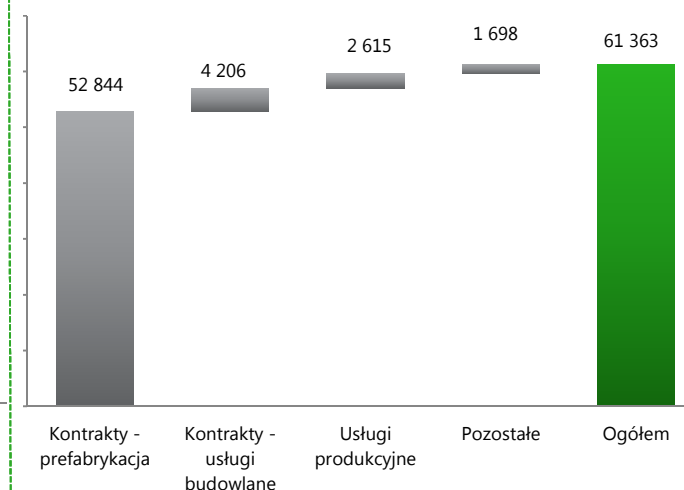
2015



2016



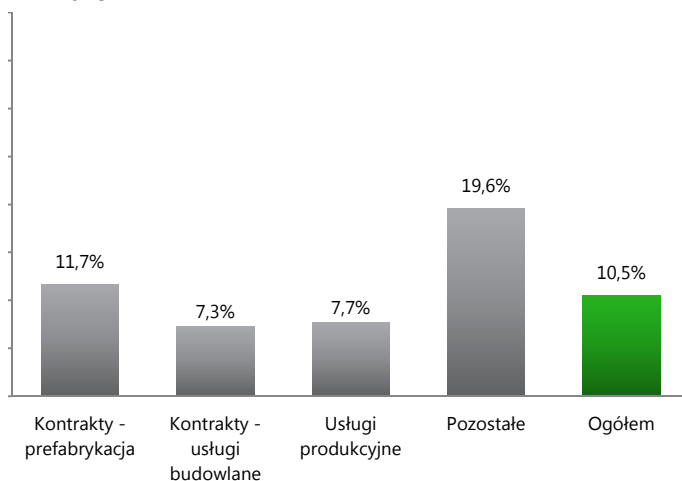
2017



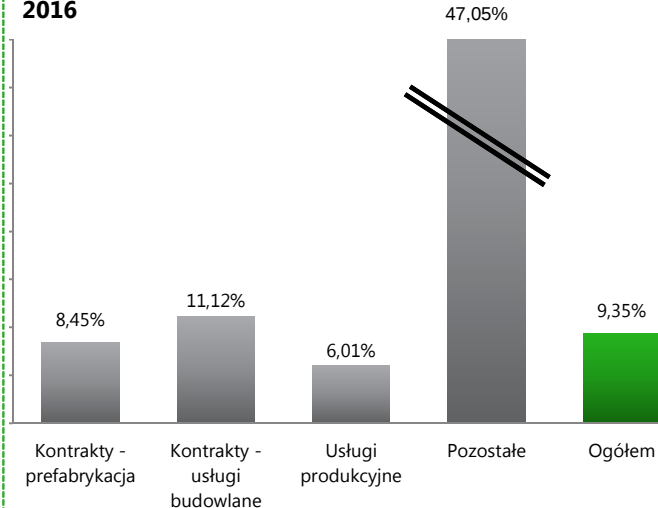
## Rentowność wyniku operacyjnego segmentu<sup>(2)</sup>

(tys. PLN)

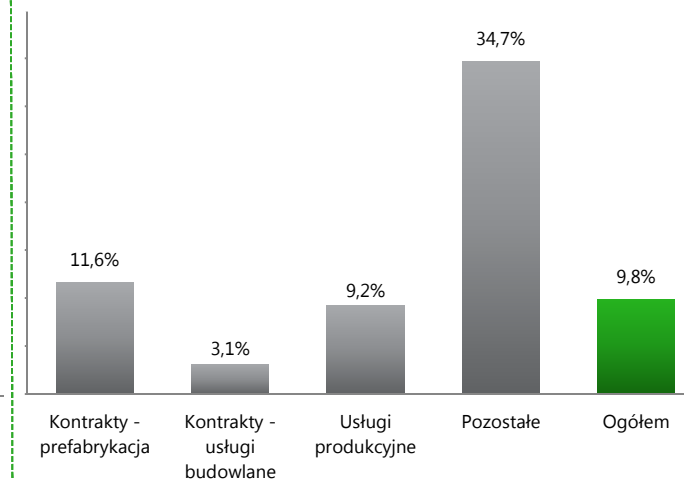
2015



2016



2017



(1) Zgodnie z MSSF 8 wyniki segmentów operacyjnych wynikają z wewnętrznych raportów weryfikowanych okresowo przez Zarząd Spółki (główny organ decyzyjny w Grupie Kapitałowej). Zarząd Spółki dominującej analizuje wyniki segmentów operacyjnych na poziomie zysku (straty) z działalności operacyjnej brutto, rozumianej jako różnica pomiędzy przychodami zafakturowanymi a kosztami bezpośrednimi, pośrednimi i wydziałowymi przyporządkowanymi do tych przychodów przed opodatkowaniem. Zaprezentowane wyniki operacyjne segmentów nie uwzględniają kosztów ogólnych Grupy (w tym pozostałych kosztów operacyjnych i kosztów finansowych).

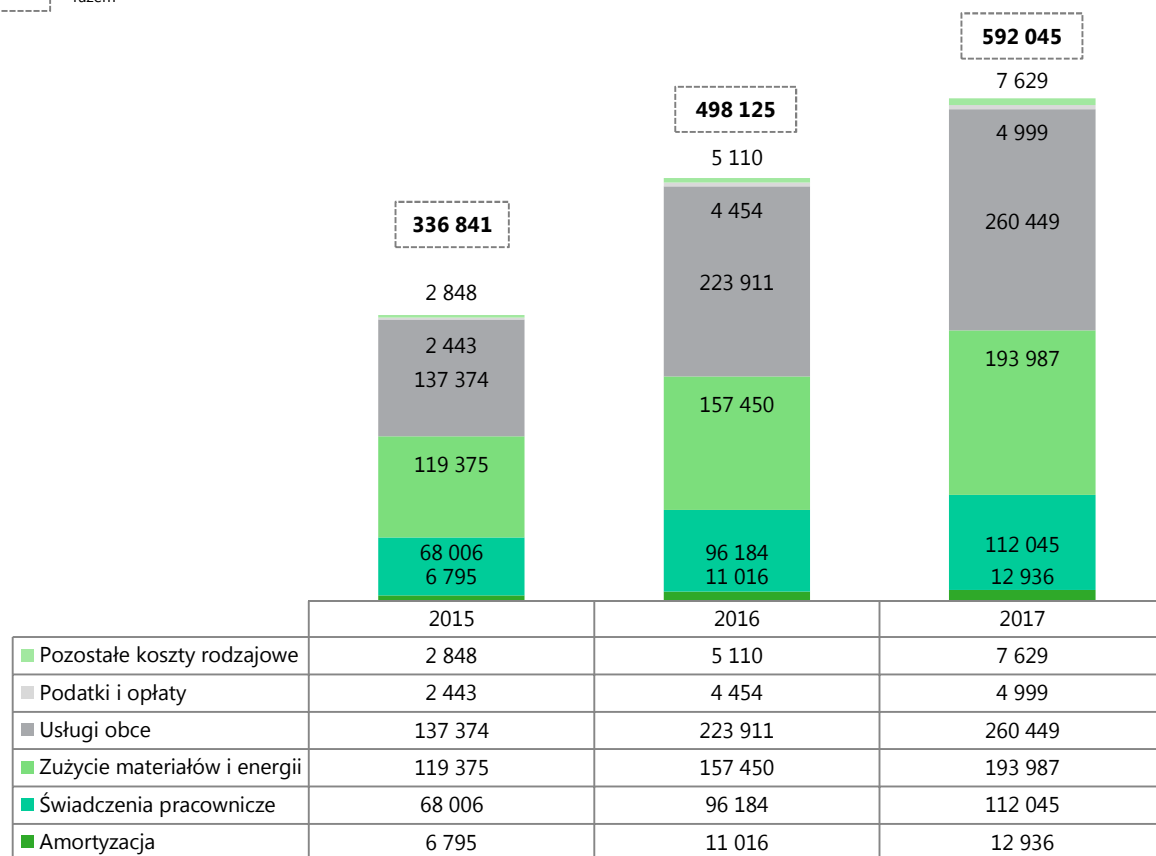
(2) Rentowność wyniku operacyjnego segmentu obliczona jako iloraz wyniku operacyjnego segmentu i przychodów ze sprzedaży segmentu

# Dane finansowe - kluczowe koszty operacyjne

## Koszty według rodzaju

(tys. PLN)

  - razem



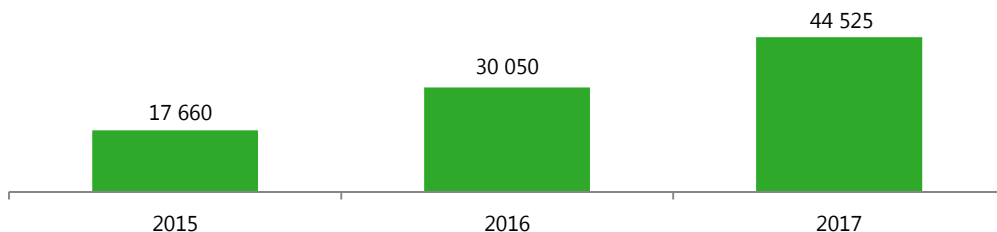
- Wzrost kosztów świadczeń pracowniczych wynika głównie ze zwiększenia skali działania Grupy, w tym z przeprowadzonych akwizycji.
- Zmiana wartości kosztów usług obcych w znacznej części wynika ze zmiany wartości kontraktów realizowanych w formule kompleksowego wykonawstwa.
- Głównymi pozycjami w kategorii materiały stanowi cement, kruszywo i stal. Tylko w 2017 roku Grupa zużyła 27,8 tys. ton stali, co oznacza wzrost o ponad 16% względem 2016 roku.



# Dane finansowe - efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym

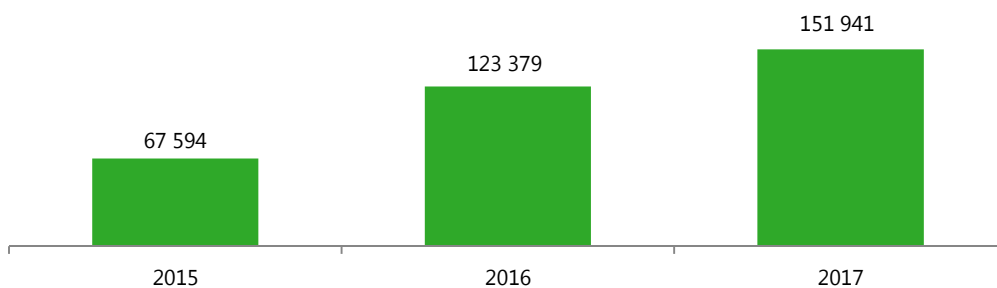
## Zapasy

(tys. PLN)



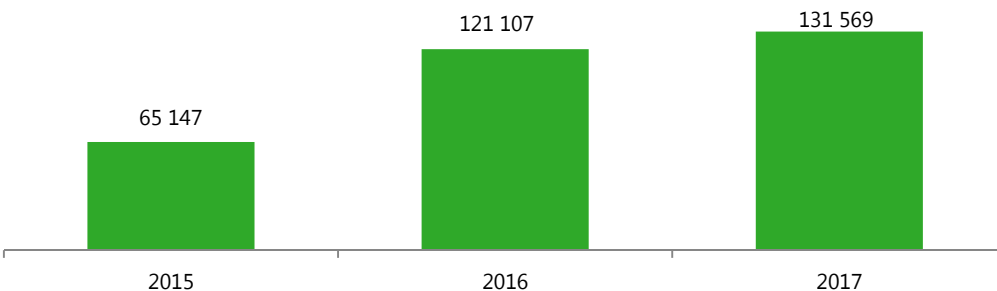
## Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności

(tys. PLN)



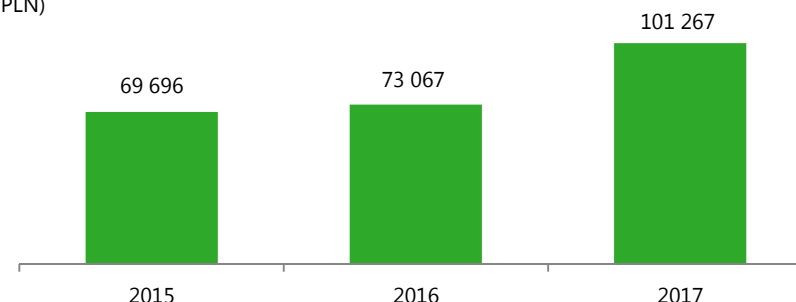
## Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

(tys. PLN)



## Kapitał obrotowy<sup>(1)</sup>

(tys. PLN)



### Zapasy

- Wzrost wartości zapasów związany jest z dynamicznym wzrostem produkcji i przychodów Grupy w wyniku konsolidacji rynku.

### Należności

- Wzrost należności jest wynikiem wzrostu przychodów osiągniętych przez Grupę w latach 2015 – 2017. Grupa aktywnie ogranicza ryzyko kredytowe (wynikające np. z branży, regionu lub struktury odbiorców) przez dokładną analizę potencjalnych kontrahentów oraz dzięki szerokiemu stosowaniu zabezpieczeń (zaliczki, przedpłaty, gwarancje, etc.).

### Zobowiązania

- Wzrost wartości zobowiązań w latach 2015-2016 związany jest ze wzrostem skali działalności operacyjnej, w tym z dokonanymi akwizycjami. Grupa, w celu realizacji kontraktów, zakupuje materiały stosowane do produkcji elementów prefabrykowanych oraz usługi od sprawdzonych podwykonawców.

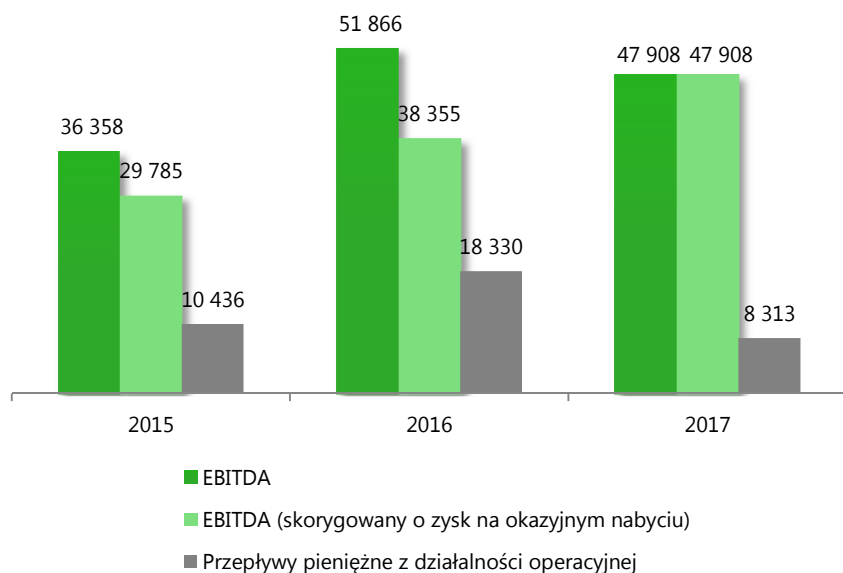
(1) Kapitał obrotowy – suma należności z tytułu dostaw i usług, umów o usługę budowlaną oraz pozostałe należności, zapasów i środków pieniężnych pomniejszona o zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności  
Źródło: Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy, stan na dzień 31.12.2017r.

# Przepływy pieniężne, CapEx

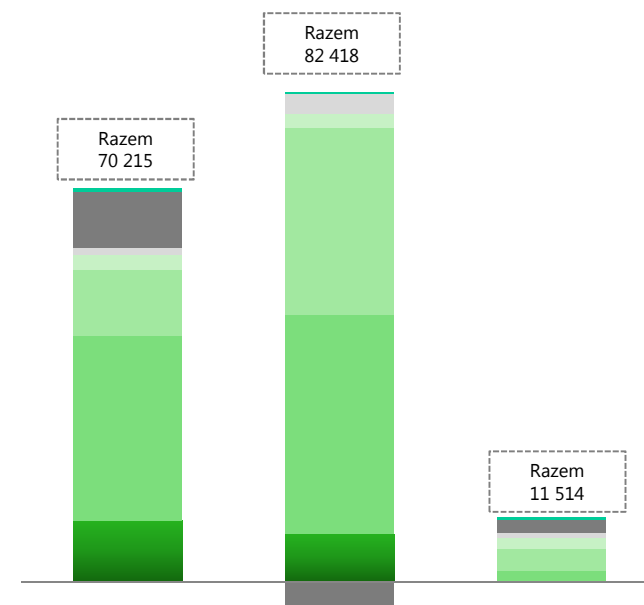
## Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej <sup>(1)</sup>

(tys. PLN)



## Nakłady inwestycyjne (CAPEX)

(tys. PLN)



## Kluczowe wydatki inwestycyjne

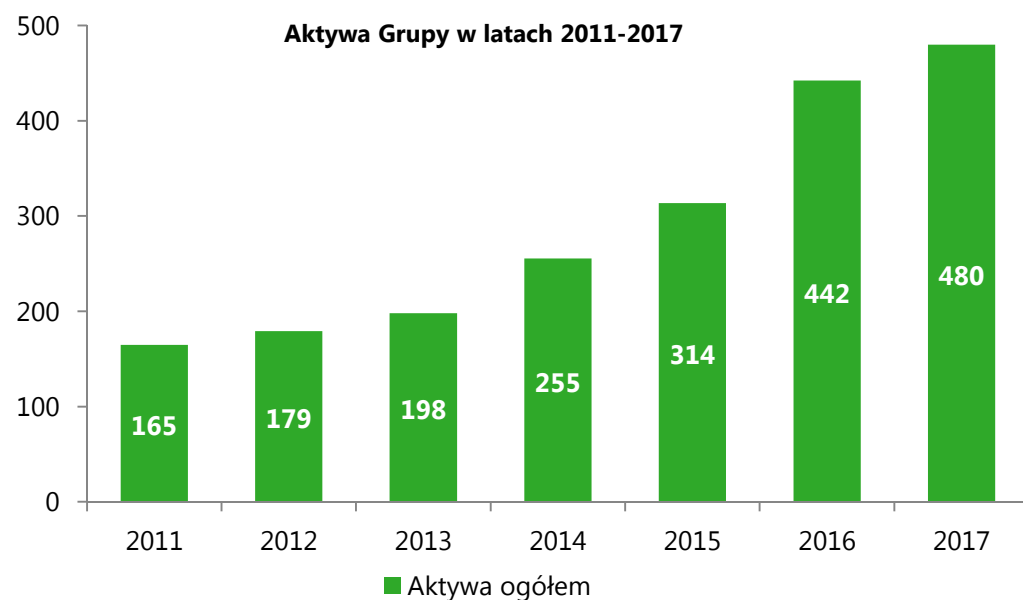
- W 2015 Grupa nabyła spółkę Kokoszki Prefabrykacja S.A. Cena nabycia wynosiła 25,00 mln PLN, wartość aktywów netto przejętej jednostki wynosiła 32,21 mln PLN.
- W 2016 Grupa nabyła przedsiębiorstwo Ergon za 49,48 mln PLN, wartość aktywów netto przejętej jednostki wynosiła 62,99 mln PLN.

|                                                | 2015   | 2016   | 2017  |
|------------------------------------------------|--------|--------|-------|
| ■ Oprogramowanie komputerowe                   | 693    | 351    | 399   |
| ■ Rzeczowe aktywa trwałe w trakcie wytwarzania | 9 921  | -4 949 | 2 343 |
| ■ Pozostałe środki trwałe                      | 1 316  | 3 518  | 982   |
| ■ Środki transportu                            | 2 565  | 2 589  | 1 815 |
| ■ Maszyny i urządzenia                         | 11 847 | 33 235 | 4 035 |
| ■ Budynki i budowle                            | 32 974 | 39 152 | 1 967 |
| ■ Grunty                                       | 10 899 | 8 522  | 0     |

(1) EBITDA definiowana jako suma zysku operacyjnego oraz amortyzacji

## Dane finansowe – aktywa Grupy

| Aktywa (w tys. PLN)                                          | 2015    | 2016    | 2017    |
|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Rzeczowe aktywa trwałe                                       | 155 226 | 225 914 | 224 346 |
| Należności i pożyczki długoterminowe                         | 1 625   | 2 136   | 1 731   |
| Zapasy                                                       | 17 660  | 30 050  | 44 525  |
| Należności z tytułu umów o usługę budowlaną                  | 5 582   | 18 322  | 20 651  |
| Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności | 67 594  | 123 379 | 151 941 |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty                           | 44 007  | 22 423  | 15 719  |
| Pozostałe aktywa                                             | 22 034  | 19 988  | 20 806  |

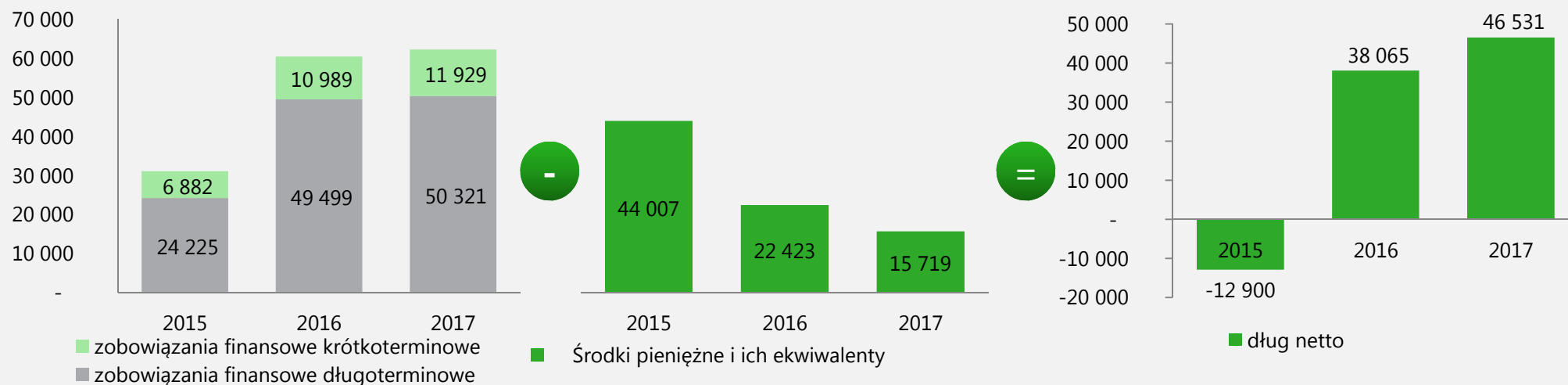


| Pozycja                                                      | Komentarz                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rzeczowe aktywa trwałe                                       | Przed wszystkim grunty, budynki i budowle, maszyny i urządzenia, środki transportu                                                                                                          |
| Należności i pożyczki długoterminowe                         | Przed wszystkim kwoty zatrzymane (kaucje długoterminowe) z tytułu umów o usługę budowlaną                                                                                                   |
| Zapasy                                                       | Materiały, wyroby gotowe, towary i grunty inwestycyjne                                                                                                                                      |
| Należności z tytułu umów o usługę budowlaną                  | Należności wynikające z sumy poniesionych kosztów z tytułu kontraktów budowlanych powiększone o zysk (lub pomniejszone o straty) oraz pomniejszone o faktury częściowe (wyceny kontraktów)  |
| Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności | Przed wszystkim należności z tytułu dostaw i usług netto oraz kwoty zatrzymane (kaucje krótkoterminowe) z tytułu umów o usługę budowlaną                                                    |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty                           | Środki pieniężne na rachunkach bankowych, depozytach w kasie oraz środki będące zabezpieczeniem gwarancji bankowych                                                                         |
| Pozostałe aktywa                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Wartości niematerialne (oprogramowanie komputerowe)</li> <li>Rozliczenia międzyokresowe (podatek od nieruchomości, użytkowanie wieczyste)</li> </ul> |

# Dane finansowe – zadłużenie Grupy

## Zadłużenie oraz środki pieniężne

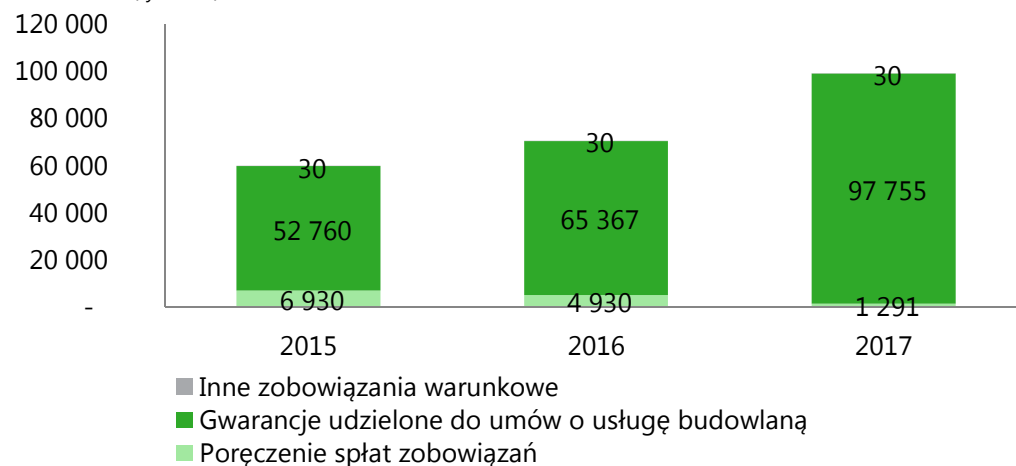
(tys. PLN)



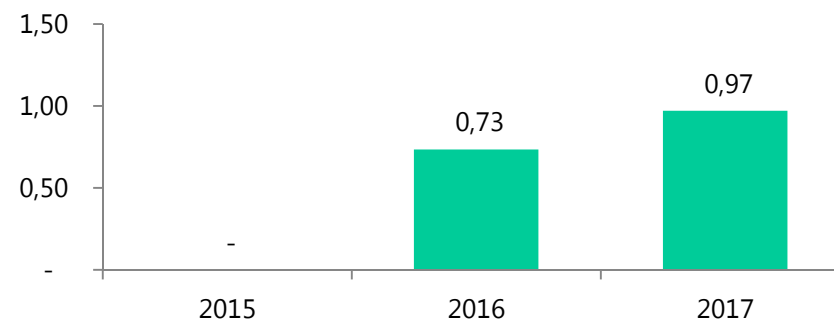
Dług netto stanowi różnicę pomiędzy zadłużeniem ogółem, a środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami

## Zobowiązania warunkowe

(tys. PLN)



## Dług Netto/EBITDA



W 2015 stosunek dług netto Grupy do EBITDA był ujemny

Opis Grupy

Otoczenie rynkowe

Działalność Grupy oraz wybrane kontrakty

Dane finansowe

Podsumowanie

Załączniki – wybrane realizacje

1

**Konsolidacja rynku (doświadczenie, predyspozycja lidera do konsolidowania, sytuacja w branży)**

2

**Lider w branży produkcji prefabrykatów żelbetowych i sprężonych (inżynierskie know-how)**

3

**Rozwijana dywersyfikacja produktowa, segmentowa, geograficzna**

4

**Dobrze zlokalizowane 4 fabryki (optymalizacja kosztów transportu)**

5

**Ekspozycja na rynki zagraniczne**

6

**Rosnące znaczenie żelbetowych konstrukcji prefabrykowanych w budownictwie**

7

**Pozytywny track-record: Dynamiczny i stabilny wzrost produkcji i sprzedaży**  
(CAGR 2011-2017 przychodów<sup>1</sup>= 26%; CAGR 2011-2017 produkcji prefabrykatów= 28%)

8

**Energiczny, kompetentny zespół (energiczny i kompetentny, sukcesywnie rozbudowywany management team)**

9

**Silna pozycja finansowa (np. kapitał obrotowy), konserwatywne podejście do finansów**

# Kluczowe liczby Grupy Pekabex



**1 913**

osób pracujących  
w Grupie Kapitałowej  
Pekabex<sup>1</sup>

**175 tys. m3**

ilość  
wyprodukowanych  
prefabrykatów  
na koniec 31.12.2017

**463 401  
tys. PLN**

wartość portfela  
zamówień<sup>2</sup>  
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**

EBITDA<sup>3</sup> na koniec  
31.12.2017

**25 836  
tys. PLN**

zysk netto na koniec  
31.12.2017

**46 531  
tys. PLN**

dług netto<sup>4</sup> na  
koniec 31.12.2017

**15 719  
tys. PLN**

środki pieniężne na  
koniec 31.12.2017

**101 267  
tys. PLN**

kapitał obrotowy<sup>5</sup> 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, umów o usługę budowlaną oraz pozostałe należności, zapasów i środków pieniężnych pomniejszona o zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania

Opis Grupy

Otoczenie rynkowe

Działalność Grupy oraz wybrane kontrakty

Dane finansowe

Strategia

Podsumowanie

Załączniki – wybrane realizacje

# Załączniki

---



# Prefabrykacja – obiekty halowe

## Hale CLIP

Czas realizacji: 2013 - obecnie

Lokalizacja: Swarzędz



## InterEuropol

Czas realizacji: 2012-obecnie

Lokalizacja: Warszawa



## Intermeble

Czas realizacji: 2015 - 2016

Lokalizacja: Sompolno



## Lech Modern Fabrics

Czas realizacji: 2015-2016

Lokalizacja: Kostrzyn



# Prefabrykacja – obiekty halowe

## Labo Print

Czas realizacji: 2018 - obecnie

Lokalizacja: Poznań



## Panattoni

Czas realizacji: 2018-obecnie

Lokalizacja: Białystok



## Bjanex

Czas realizacji: 2018 - obecnie

Lokalizacja: Suwałki



## Warszawski Rynek Hurtowy

Czas realizacji: 2018-obecnie Lokalizacja: Bronisze



# Prefabrykacja – obiekty energetyczne

## Elektrownia Filborna

Czas realizacji: 2011-2012

Lokalizacja: Helsinborg



## Gazoport

Czas realizacji: 2012-2014

Lokalizacja: Świnoujście



# Prefabrykacja – biurowce

## Waterfront

Czas realizacji: 2013-2014

Lokalizacja: Gdynia



## Olivia Business Centre

Czas realizacji: 2010-obecnie

Lokalizacja: Gdańsk



# Prefabrykacja – biurowce

## Wittchen

Czas realizacji: 2017-2018

Lokalizacja: Palmiry



## Business Garden

Czas realizacji: 2015-obecnie

Lokalizacja: Wrocław



# Prefabrykacja – obiekty infrastrukturalne

## Poznań City Center

Czas realizacji: 2011-2013

Lokalizacja: Poznań



## Dworzec Łódź Fabryczna

Czas realizacji: 2014-2016

Lokalizacja: Łódź



# Prefabrykacja – obiekty mieszkaniowe

## Kvaernerbyen

Lokalizacja: Oslo



## Foderladan

Lokalizacja: Sztokholm



## Branddorren

Lokalizacja: Sztokholm



## Kalmar

Lokalizacja: Kalmar



# Prefabrykacja – obiekty użyteczności publicznej

## Centra handlowe: IKEA

Czas realizacji: 2010-2011

Lokalizacja: Poznań, Wrocław



## Parkingi

Czas realizacji: 2011-2013

Lokalizacja: Poznań Główny, Wrocław



# Prefabrykacja – stadiony

## Stadion Narodowy

Czas realizacji: 2010-2011

Lokalizacja: Warszawa



## Stadion Poznań

Czas realizacji: 2010

Lokalizacja: Poznań



Niniejsza prezentacja ("Prezentacja") jest wyłącznie materiałem informacyjnym o PEKABEX SA ("Spółka") oraz o Grupie PEKABEX przygotowanym przez Spółkę.

Niniejsza Prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi: (i) memorandum informacyjnego, prospektu emisyjnego ani materiału promocyjnego w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz spółkach publicznych ("Ustawa o Ofercie Publicznej"); (ii) oferty w rozumieniu Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny lub Ustawy o Ofercie Publicznej; (iii) propozycji nabycia w rozumieniu ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach; (iv) rekomendacji dotyczącej instrumentów finansowych w rozumieniu Ustawy o Ofercie Publicznej, oraz (v) nie podlega zatwierdzeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Żadna z informacji zawartych w Prezentacji nie stanowi i nie może być traktowana jako rekomendacja odnosząca się do jakichkolwiek transakcji papierami wartościowymi. Prezentacja ani żadne informacje oraz dane w niej zawarte nie stanowią oferty ani zaproszenia do kupna lub nabycia jakichkolwiek papierów wartościowych Spółki, jak również nie stanowią podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy sprzedaży papierów wartościowych Spółki.

Dane informacje zawarte w Prezentacji służą wyłącznie celom informacyjnym i zostały oparte na źródłach, które Spółka uznaje za wiarygodne i sprawdzone. Spółka oświadcza jednak, iż nie gwarantuje oraz nie ponosi odpowiedzialności za dokładność i kompletność danych zawartych w Prezentacji. Z uwagi na możliwość występowania błędów czy pominięć spowodowanych okolicznościami niezależnymi od Spółki i pozostającymi poza jej kontrolą, Spółka nie ponosi odpowiedzialności za aktualność, dokładność i kompletność prezentowanych w Prezentacji informacji.

Wszelkie opinie tu zawarte odzwierciedlają ocenę na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu i mogą ulec zmianie bez powiadomienia. Ponadto zmiany i wydarzenia następujące po dacie niniejszej Prezentacji mogą wpłynąć na prawdziwość wniosków w niej zawartych. Spółka nie zobowiązuje się do dokonania aktualizacji i/lub korekty tej Prezentacji, bądź informacji oraz danych, na podstawie których została ona przygotowana.

Ryzyko związane z wykorzystaniem informacji przedstawionych w Prezentacji ponosi sam użytkownik. Spółka nie ponosi żadnej odpowiedzialności wobec użytkowników lub osób trzecich tytułu szkód, zarówno bezpośrednich jak pośrednich, w związku wykorzystaniem danych informacji zawartych w Prezentacji.

**Dziękujemy za uwagę**