



Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2015.



Utjecaj na financijske rezultate u 2015. koji nisu u potpunosti povezani s uobičajenim poslovnim aktivnostima



Utjecaji na prihode prehrane:

- **akvizicija** slovenske prehrambene kompanije **Žito** → konsolidacija prihoda od prodaje Žita u Q4 2015.,
- **konsolidacija** prihoda od prodaje **Mirne** od travnja 2015. i prihoda od prodaje akviriranog **PIK** asortimana od srpnja 2014.,
- **nepovoljna političko-ekonomska situacija u Istočnoj Europi** → utjecaj na tržišne uvjete i lokalne valute.

Utjecaj na profitabilnost prehrane:

- prethodno navedeni utjecaji na prihode,
- konsolidacija troškova Žita i Mirne koji nisu opterećivali 2014.,
- **osnivanje podružnice u Rusiji** u Q4 2014. → novi troškovi u 2015. koji nisu u potpunosti opterećivali 2014.,
- **osnivanje podružnica u Tanzaniji i Dubaiju, predstavničkog ureda u Kini** → novi troškovi u 2015. koji nisu opterećivali 2014.



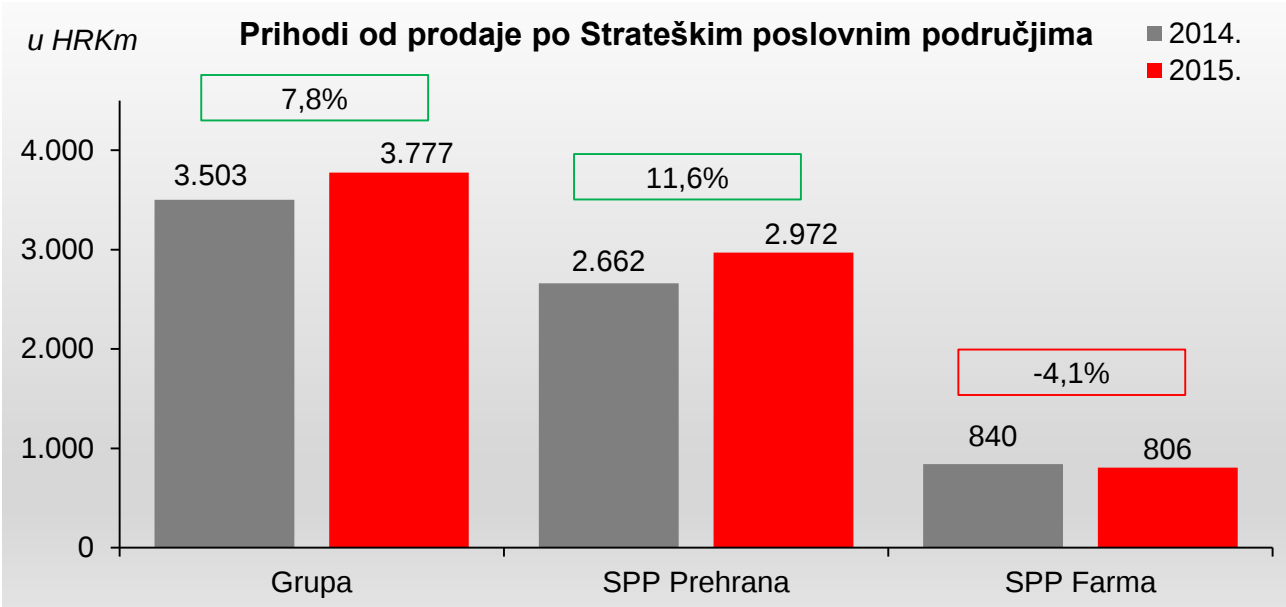
Utjecaj na prihode Farmaceutike:

- **nepovoljna političko-ekonomska situacija u Istočnoj Europi** → uzrokovala privremenu obustavu operacija u Ukrajini i Kazahstanu, procijenjen utjecaj od -11,2 milijuna kuna,
- značajan **utjecaj ruske rublje** od -35,4 milijuna kuna na prihode od prodaje,
- propisano **smanjenje cijena** lijekova na recept od **Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje (HZZO)** → procijenjen utjecaj od -10,0 milijuna kuna.

Utjecaj na profitabilnost farmaceutike:

- prethodno navedeni utjecaji na prihode,
- -23,2 milijuna kuna utjecaja **neto tečajnih razlika po kupcima i dobavljačima**,
- primljene **potpore od hrvatskog Ministarstva gospodarstva** za izgradnju nove tvornice Belupa → 163,7m kuna pozitivnog poreznog utjecaja.

Vlastiti brandovi u segmentu prehrane ostvarili su 2,7% organskog rasta prodaje u 2015. godini



Neto utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje:

HRK _m	Vlastiti brandovi	Ostala prodaja	Ukupno	Valuta	HRK _m
Prehrana	(21,4)	(0,5)	(21,9)	RUB	(57,8)
Farmaceutika	(35,9)	(0,3)	(36,2)	RSD	(4,3)
Grupa	(57,3)	(0,8)	(58,1)	EUR	(2,6)
				BAM	(1,3)
				USD	7,9
				Other	(0,0)
				Total	(58,1)

- utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje pokazuje za koliko kuna bi prihodi od prodaje bili viši ili niži da su valutni tečajevi ostali na razini onih u 2014. godini.

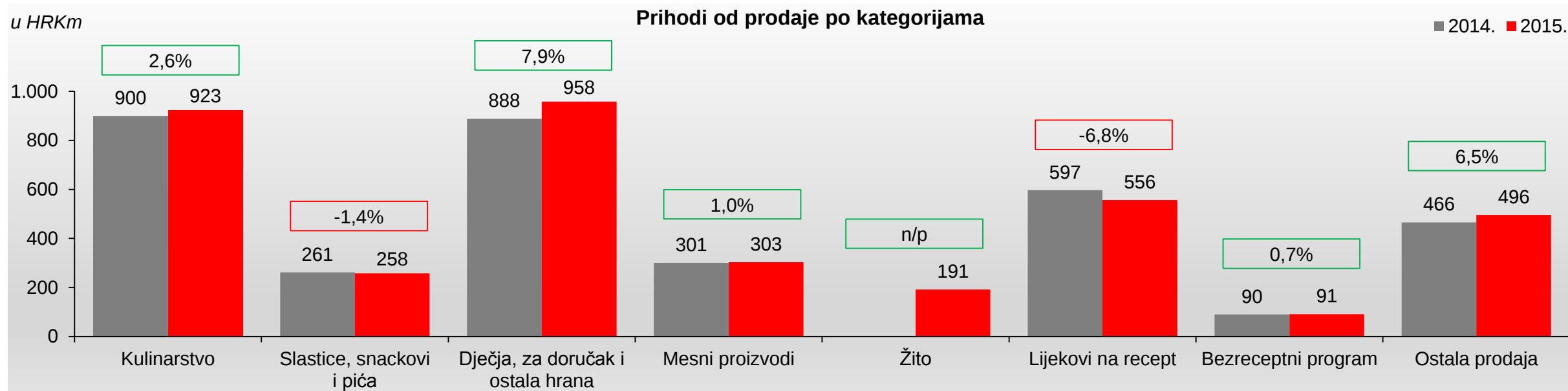
SPP Prehrana isključujući utjecaj akviriranog asortimana i pića:

- **vlastiti brandovi** → 2,7% viši prihodi uslijed rasta prihoda kategorije kulinarstvo (+2,6%) te kategorije dječja, za doručak i ostala hrana (+5,4%),
- **ostala prodaja** → 8,5% niži prihodi prvenstveno uslijed niže tržišne cijene maka u regiji Europa,
- **ukupno SPP Prehrana** → 1,3% viši prihodi.

SPP Farmaceutika:

- **vlastiti brandovi** → 5,8% niži prihodi uslijed značajnog tečajnog utjecaja (-35,9m kuna), obustave operacija u Ukrajini i Kazahstanu (procjena -11,2m kuna) i utjecaja HZZO-a (procjena -10,0m kuna),
- **ostali prihodi** → 3,6% veći prihodi uslijed rasta prihoda trgovačke robe u kompaniji Farmavita,
- **ukupno SPP Farmaceutika** → 4,1% niži prihodi.

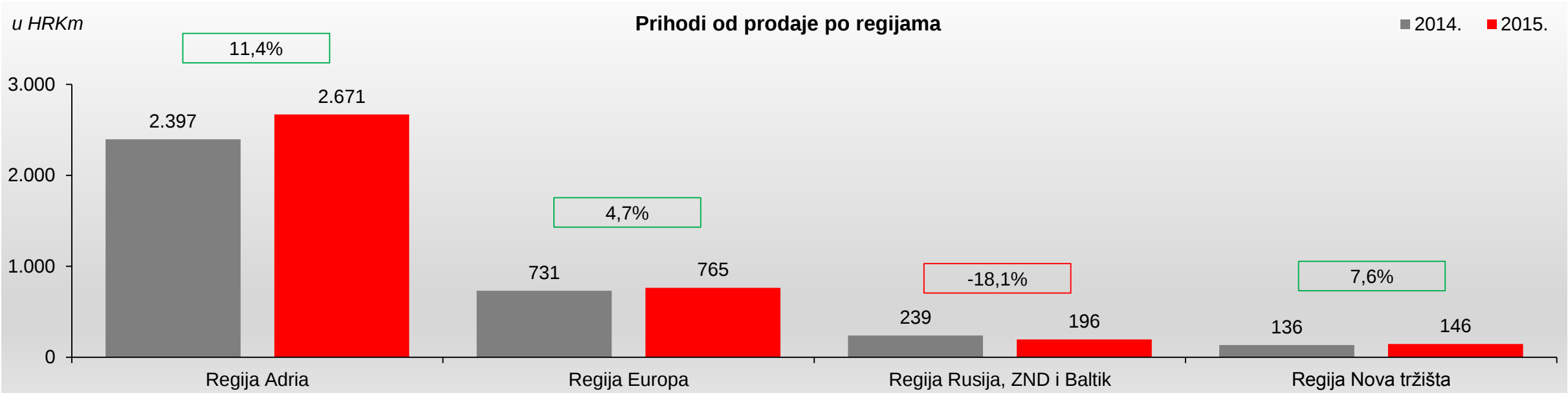
Značajan organski rast prihoda kategorije dječja, za doručak i ostala hrana u 2015. godini



Ključne značajke:

- **kulinarstvo** → rast prihoda potkategorije univerzalnih začina i potkategorije juha,
- **slastice, snackovi i pića** → **bez utjecaja asortimana pića** koji je na prodaju, prihodi su niži 2,4% uslijed racionalizacije asortimana, aktivnosti konkurencije te općeg smanjenja veličine kategorije snacka,
- **dječja, za doručak i ostala hrana** → **isključujući asortiman Mirne**, prihodi rastu 5,4% zahvaljujući rastu prihoda potkategorija dječje hrane, kondimenata i zamrznutog povrća,
- **Mesni proizvodi** → **isključujući PIK asortiman** prihodi su niži 2,7% uslijed jačih marketinških aktivnosti konkurencije,
- **Žito** → konsolidacija Q4 2015. prihoda Žita; u cijeloj 2015. godini Žito je ostvarilo 3,7% rasta prihoda vlastitih brandova,
- **lijekovi na recept** → utjecaj ruske rublje od -32,3m kuna, procijenjen utjecaj obustave operacija u Ukrajini i Kazahstanu od -11.2m kuna, procijenjen utjecaj HZZO-a od -10,0m kuna,
- **bezreceptni program** → 5,1% rast prihoda OTC potkategorije na tržištu Hrvatske,
- **ostala prodaja** → **isključujući prihode Žita**, 3,7% niži prihodi uslijed niže tržišne cijene maka, djelomično kompenzirano višim prihodima trgovačke robe u kompaniji Farmavita.

Adria regija je glavni motor rasta prihoda u 2015. godini



Ključne značajke:

- **regija Adria** → 1,4% rast prihoda **isključujući akvirirani asortiman i pića**, uglavnom kao rezultat rasta prihoda potkategorija juha, dječje hrane te lijekova na recept,
- **regija Europa** → 0,4% rast prihoda **isključujući akvirirani asortiman i pića**; 5,3% rast prihoda vlastitih brandova koji je kompenzirao niže prihode maka,
- **regija Rusija, ZND i Baltik** → ruska rublja imala je -22,4m kuna negativan utjecaj na prehranu i -35,4m kuna negativan utjecaj na farmaceutiku; **bez utjecaja tečaja**, prihodi regije su rasli 5,6%, uglavnom uslijed prihoda smrznutog povrća,
- **regija Nova tržišta** → 6,2% rast prihoda **isključujući akvirirani asortiman i pića** uslijed rasta prihoda kategorije kulinarstvo u Australiji i SAD-u.

Neto utjecaj tečajnih razlika na prihode:

Regija	HRKm
Adria	(7,9)
Europa	(0,1)
Rusija, ZND, Baltik	(57,8)
Nova tržišta	7,7

- utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje pokazuje za koliko kuna bi prihodi od prodaje bili viši ili niži da su valutni tečajevi ostali na razini onih u 2014. godini.

Pozitivan utjecaj konsolidacije Žita u Q4 2015. na profitabilnost segmenta prehrane

2015. (u HRKm) ¹	Prehrana bez Žita		Q4 2015. utjecaj Žita		Prehrana izvještajno	
Prihodi od prodaje	2.732,3	 2,6%	239,3	n/p	2.971,6	 11,6%
Bruto dobit	1.030,3	 1,4%	69,1	n/p	1.099,4	 8,2%
EBITDA	237,9	 20,4%	141,8	n/p	379,6	 92,1%
EBIT	107,5	 42,6%	131,0	n/p	238,5	 216,2%
Neto dobit nakon MI	87,1	 202,1%	123,6	n/p	210,8	 630,7%
2015. (% prihoda od prodaje) ²	Prehrana bez Žita		Q4 2015. utjecaj Žita		Prehrana izvještajno	
Bruto marža	37,7%	 -46 bb	28,9%	n/p	37,0%	 -117 bb
EBITDA marža	8,7%	 +128 bb	59,2%	n/p	12,8%	 +535 bb
EBIT marža	3,9%	 +110 bb	54,7%	n/p	8,0%	 +519 bb
Neto marža nakon MI	3,2%	 +211 bb	51,7%	n/p	7,1%	 +601 bb

Ključne značajke:

Prehrana bez Žita:

- niža **bruto marža** kao rezultat promjene strukture prodaje, s rastom prodaje asortimana koji ima nižu bruto maržu od prosjeka segmenta prehrane,
- na **operativnu dobit** u 2015. utjecalo je: (i) 24,8m kuna pozitivnog efekta konsolidacije Mirne, (ii) 22,3m kuna troškova otpremnina i (iii) 9,4m kuna troškova povezanih s akvizicijom i konsolidacijom Žita; na operativnu dobit u 2014. utjecalo je 64,2m kuna troškova otpremnina,
- na **neto dobit nakon manjinskih interesa** u 2015. utjecalo je 6,7m kuna financijskih troškova povezanih s ESOP-om te 12,5m kuna odgođenog poreznog prihoda.

Utjecaj Žita:

- utjecaj dobiti od povoljne kupnje na EBITDA i EBIT od 115,7m kuna te na neto dobit nakon manjinskih interesa od 110,4m kuna.

¹Ostvarenje u 2015.; % promjene u usporedbi s 2014.; ²% prihoda od prodaje u 2015.; promjena baznih bodova u usporedbi s 2014.

Profitabilnost segmenta Prehrane kompenzirala nižu profitabilnost segmenta Farmaceutike u 2015.

2015. (u HRKm) ¹	Prehrana izvještajno		Farmaceutika		Grupa izvještajno				
Prihodi od prodaje	2.971,6		11,6%	805,7		(4,1%)	3.777,2		7,8%
Bruto dobit	1.099,4		8,2%	424,6		(8,4%)	1.524,0		3,0%
EBITDA	379,6		92,1%	98,9		(19,0%)	478,5		49,7%
EBIT	238,5		216,2%	47,7		(40,6%)	286,2		83,8%
Neto dobit nakon MI	210,8		630,7%	187,3		194,4%	398,0		330,5%
2015. (% prihoda od prodaje) ²	Prehrana izvještajno		Farmaceutika		Grupa izvještajno				
Bruto marža	37,0%		-117 bb	52,7%		-245 bb	40,3%		-190 bb
EBITDA marža	12,8%		+535 bb	12,3%		-225 bb	12,7%		+354 bb
EBIT marža	8,0%		+519 bb	5,9%		-363 bb	7,6%		+313 bb
Neto marža nakon MI	7,1%		+601 bb	23,1%		1.567 bb	10,5%		+790 bb

Ključne značajke:

▪ Farmaceutika:

- niži prihodi od prodaje negativno utjecali na cijelu profitabilnost,
- niža **bruto marža** kao rezultat promjene strukture prodaje gdje pada prodaja vlastitih brandova uz nepromijenjenu prodaju trgovačke robe,
- tečajne razlike po kupcima i dobavljačima (u ostalim operativnim troškovima) iznosile su -23,3m kuna u 2015., a -43,7m kuna u 2014.,
- na **neto dobit nakon MI** je u 2015. dodatno utjecalo 1,3m kuna financijskih troškova povezanih s ESOP-om te 163,7m kuna odgođenih poreznih prihoda.

▪ Porezni poticaji za tvornicu Belupa:

- Belupo je primio poticaje za izgradnju nove tvornice u dopuštenom iznosu od 163,7m kuna. U 2015. Belupo je inicijalno priznao maksimalno odobrenu visinu poticaja kao odgođenu poreznu imovinu i porezni prihod.

¹Ostvarenje u 2015.; % promjene u usporedbi s 2014.; ²% prihoda od prodaje u 2015.; promjena baznih bodova u usporedbi s 2014.

Kretanje operativnih troškova je u skladu s razvojem poslovanja

Operativni troškovi	2015./2014. bez Žita	2015./2014. izvještajno
Troškovi sadržani u prodanim proizvodima	3,0% 	11,4% 
Opći i administrativni troškovi (G&A)	(8,7%) 	(5,0%) 
Troškovi prodaje i distribucije (S&D)	1,8% 	10,3% 
Troškovi marketinga (MEX)	8,2% 	11,5% 
Ostali troškovi	(17,6%) 	(32,0%) 
Ukupno	1,9% 	8,6% 

Ključne značajke:

▪ Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS) bez Žita:

- 3,0% viši COGS uslijed organskog rasta segmenta prehrane, ali i anorganskog rasta segmenta prehrane (Mirna i PIK asortiman),

▪ Opći i administrativni troškovi (G&A) bez Žita:

- u 2015. je bilo 30,5m kuna troškova otpremnina i 9,4m kuna troškova povezanih s akvizicijom i integracijom Žita, dok je u 2014. bilo 71,1m kuna troškova otpremnina; isključujući navedene utjecaje, G&A troškovi su porasli 0,7%, djelomično uslijed G&A troškova Mirne koji nisu bili uključeni u 2014.; isključujući utjecaj Mirne, G&A troškovi bili bi 3,6% niži,

▪ Troškovi prodaje i distribucije (S&D) bez Žita:

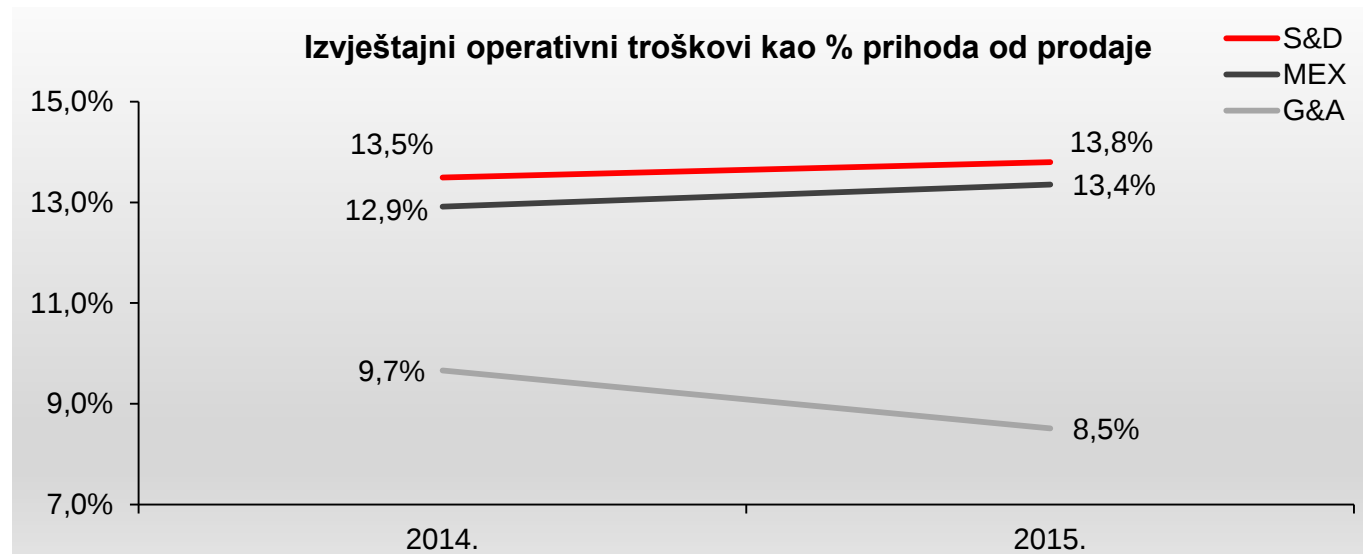
- utjecaj inicijalnih troškova povezanih s odlukom da se uđe na nova tržišta te utjecaj S&D troškova prehrambene kompanije u Rusiji i Mirne, koji nisu bili uključeni u 2014.; isključujući navedene utjecaje, S&D troškovi niži su 2,0%,

▪ Troškovi marketinga (MEX) bez Žita:

- snažnije marketinške aktivnosti povezane s otvaranjem novih tržišta, kategorijom kulinarstvo u Zapadnoj Europi te asortimanom dječje hrane i mesnih proizvoda u regiji Adria,

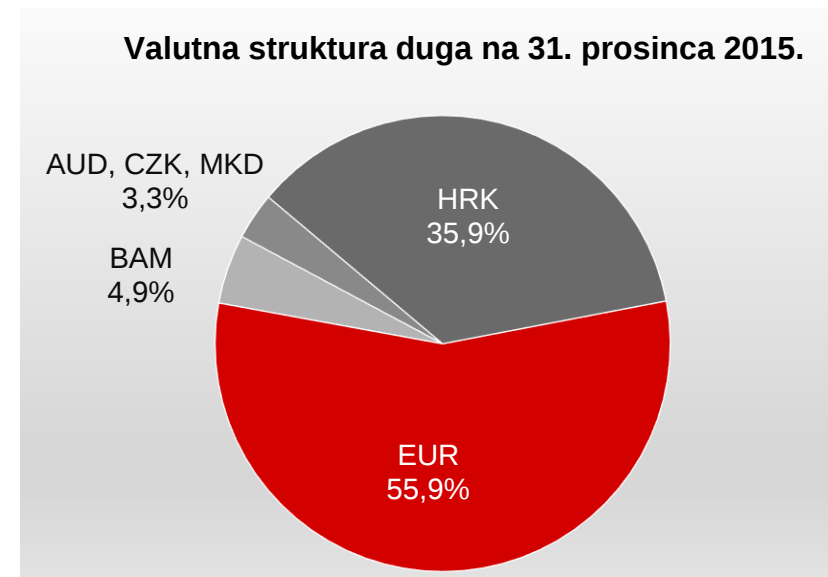
▪ Ostali troškovi bez Žita:

- 37% niže neto tečajne razlike po kupcima i dobavljačima.



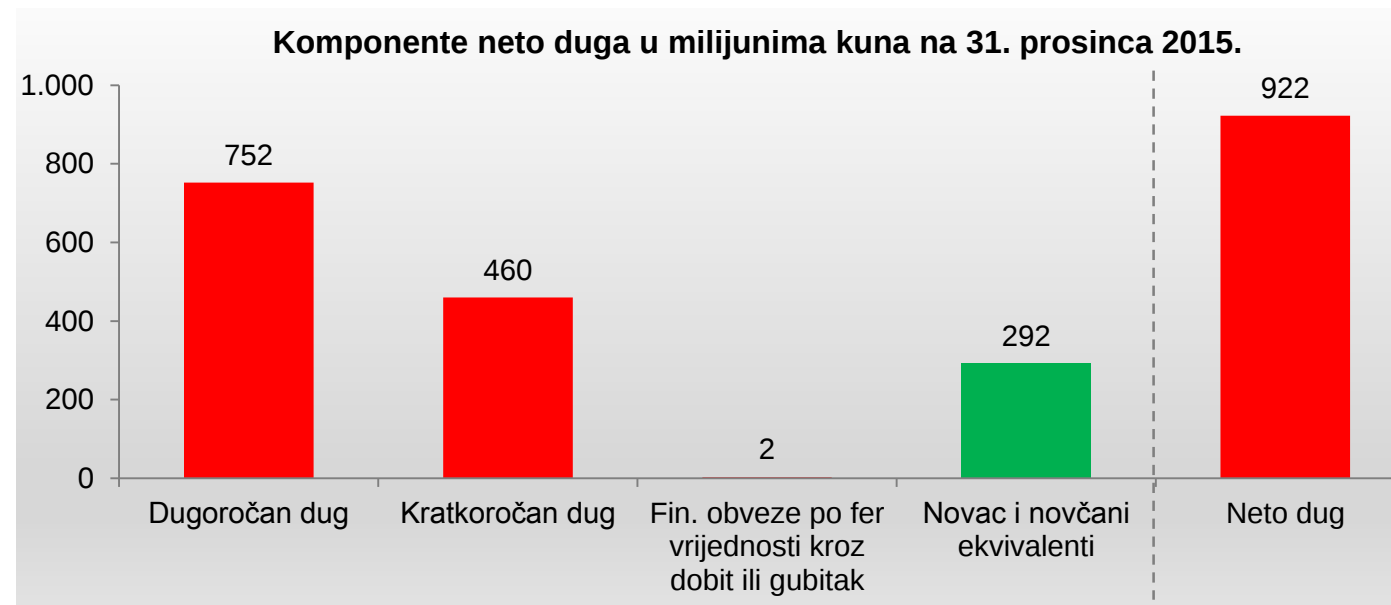
Održivi nivo zaduženosti nakon akvizicije Grupe Žito

(u HRK 000)	2015.	2014.	% promjene
Neto dug	922.376	856.829	7,6%
Troškovi kamata (bez bankarskih naknada)	36.918	43.542	(15,2%)
Neto dug / EBITDA	1,9	2,7	(28,1%)
EBITDA / Troškovi kamata	13,0	7,3	76,6%
Omjer kapitala i ukupne imovine	57,0%	50,9%	+611 bb



Ključne značajke:

- porast neto duga → uslijed konsolidacije Grupe Žito,
- niži troškovi kamata → obveze refinancirane pod boljim komercijalnim uvjetima i otplata dijela kredita,
- neto dug/EBITDA iznosi 2,3 računat na osnovi pro-forma EBITDA Podravka Grupe i Žito Grupe za cijelu 2015. te bez dobiti od povoljne kupnje Žita; istodobno trošak pokrića kamata iznosi 11,0.
- **prosječan ponderirani trošak duga:**
 - na 31. prosinca 2015. → 3,0%,
 - na 31. prosinca 2013. → 4,3%.

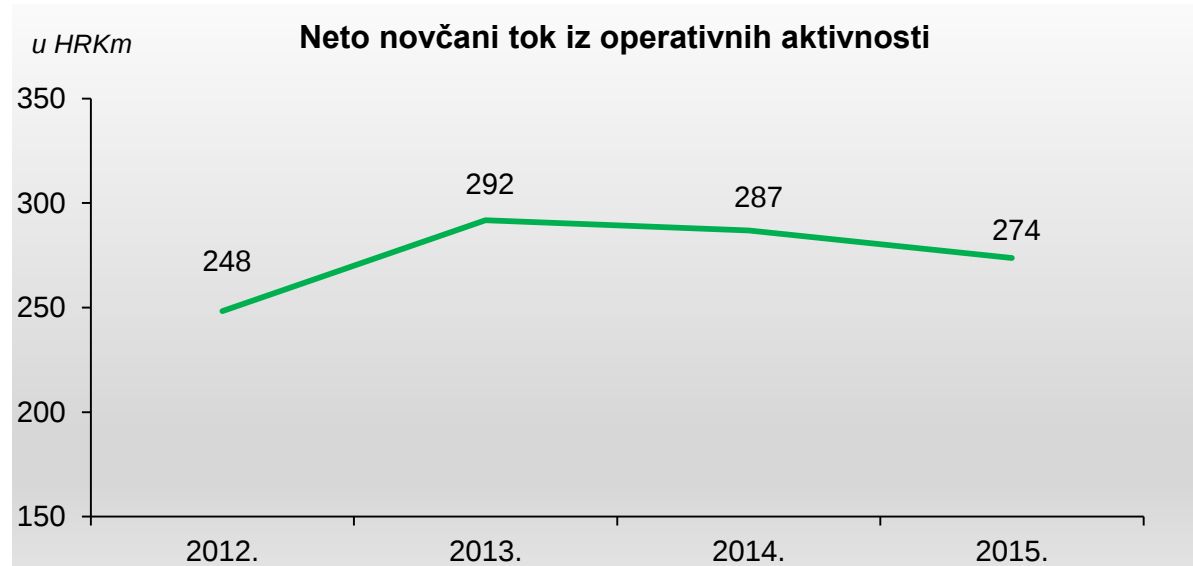


Stabilna razina neto novčanog toka od operativnih aktivnosti

Kretanje radnog kapitala bez Žita	31. prosinac 2015. / 31. prosinac 2014.	Utjecaj
Zalihe	 +59,9 milijuna kuna	- zalihe Mirne koje nisu bile konsolidirane na 31. prosinac 2014., - povećanje zaliha sirovina i materijala koje će se otpremiti u Q1 2016., - povećanje Belupovih zaliha sirovina kako bi se osigurao kontinuitet proizvodnje, - uvođenje novih proizvoda.
Potraživanja od kupaca	 -10,3 milijuna kuna	prvenstveno uslijed podmirenja dijela obveza od strane HZZO-a.
Obveze prema dobavljačima	 +34,8 milijuna kuna	djelomičan utjecaj obveza Mirne koji nisu bili konsolidirani na 31. prosinac 2014.

Ključne značajke:

- neto novčani tok od operativnih aktivnosti → 373,6m kuna uslijed kretanja radnog kapitala,
- neto novčani tok od investicijskih aktivnosti → -675,2m kuna kao rezultat akvizicije Žita i 271,2m kuna kapitalnih investicija,
- neto novčani tok od financijskih aktivnosti → 473,0m kuna primarno uslijed prikupljenih sredstava od izdanja novih 1.700.000 redovnih dionica,
- kapitalne investicije u 2016. se očekuju da budu na razini od 300-400m kuna, u 2017. na razini od 280-300m kuna, a nakon toga na razini od oko 250m kuna.

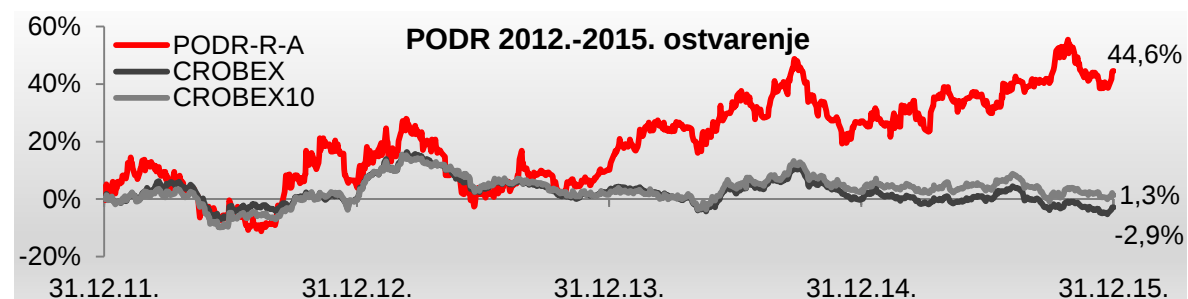
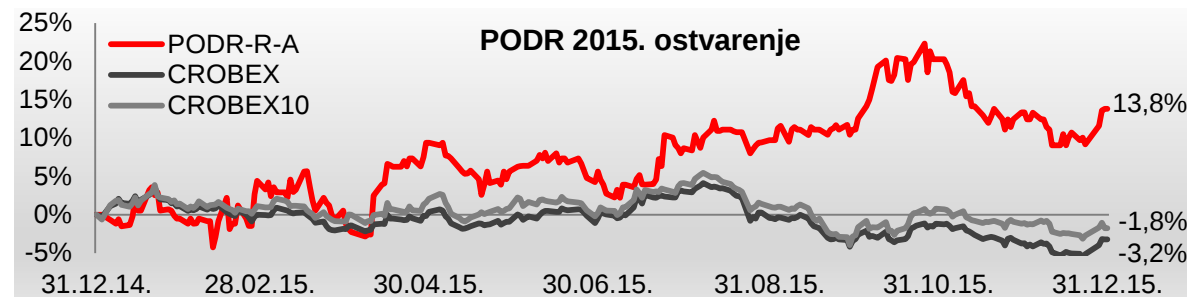


Kontinuirani napredak u ostvarenju Podravkine dionice

(HRK; jedinice)	2015.		2015. / 2014.		2014. / 2013.
Prosječna dnevne cijena	318,8	➔	7,4%	➔	16,3%
Prosječan dnevni broj transakcija	12	➔	(9,1%)	➔	39,6%
Prosječan dnevno volumen	1.739	➔	11,3%	➔	105,4%
Prosječan dnevni promet	554.258,8	➔	19,6%	➔	134,2%
Izveštajna dobit po dionici	66,5	➔	276,9%	➔	38,8%
Normalizirana dobit po dionici ¹	23,2	➔	31,6%	➔	38,8%

¹(pro-forma Grupa Podravka i Grupa Žito neto dobit za cijelu 2015. - dobit od povoljne kupnje Žita - odgođeni porezni prihod) / 5,987,697; 5,987,697 je prosječan ponderirani broj dionica u 2015.

Analitičar	Preporuka	Ciljana cijena	Potencijal ²
 InterCapital	Kupiti	364,78 kuna	14,4%
 Raiffeisen BANK	Držati	353,00 kuna	10,7%
 ERSTE Group	Kupiti	355,00 kuna	11,3%
 UniCredit	Kupiti	398,96 kuna	25,1%
 WOOD & COMPANY	Držati	371,00 kuna	16,3%



Multiplikatori usporedne grupe ³	EV/Prihodi	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/B	P/E
Prosječna ponderirana usp. grupa	2.0	13.0	18.4	3.3	19.3
Normaliz. pros. pond. usp. grupa ⁴	2.1	13.3	18.7	3.1	19.2
Grupa Podravka izvještajno	0.9	7.0	11.8	0.8	6.0
Grupa Podravka normalizirano ⁵	0.8	8.7	16.5	0.8	12.1

²Usporedba sa zadnjom cijenom na 31. sij. 2016.,

³Prikupljeno s Bloomberg na 1. prosinac 2015.,

⁴Izračunato isključujući maks. i min. vrijednosti,

⁵Izračunato na osnovi normaliziranih rezultata Grupe Podravka i Grupe Žito za cijelu 2015.

Usporedna grupa prehrana: Atlanic Grupa d.d., Greencore Group plc, Nestle S.A., Orkla S.A., Otmuchow S.A., Unilever plc,

Usporedna grupa farmaceutika: Hikma Pharmaceuticals plc, Recordati S.p.A, Richter Gedeon Nyrt., Stada Arzneimittel AG.

Kontakt

Podravka d.d.

Ante Starčevića 32, 48 000 Koprivnica

www.podravka.hr

Odnosi s investitorima

ir@podravka.hr

tel: 048 65 16 65

mob: 099 43 85 007



Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2015.

