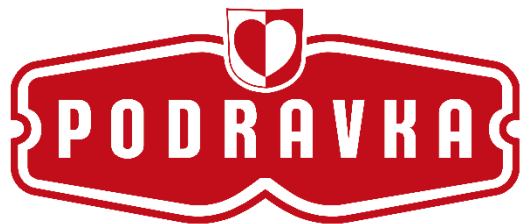




Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2014.





1. – 12. 2014.

Značajni događaji

SPP Prehrana i napitci

SPP Farmaceutika

Financijski izvještaji

Dionica

Značajni događaji u 2014. godini



Veljača

Odluka Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje (HZZO) o smanjenju cijena lijekova na recept:

- HZZO je u svibnju 2013. i veljači 2014. godine propisao smanjenje cijena velikog dijela lijekova na recept,
- procijenjeni negativan učinak od 57,2 milijuna kuna.



Veljača /
Travanj

Nastavak procesa restrukturiranja:

- program zbrinjavanja viška zaposlenih → 420 zaposlenika je napustilo kompaniju uz isplatu otpremnine; od 2012. godine broj zaposlenih u prehrambenom segmentu je smanjen za 23%,
- LeanCo → uspješna implementacija projekta administrativne izvrsnosti,
- zatvaranje niskoprofitabilnog segmenta pekarstvo → očekivan pozitivan utjecaj na profitabilnost.



Travanj

Preuzimanje konzerviranog mesnog programa i brendova PIK Vrbovca d.d.:

- Podravka je zauzela drugo mjesto u segmentu mesnih pašteta na tržištu Hrvatske,
- potencijal za izvoz na regionalna tržišta,
- jedna od najprofitabilnijih kategorija u segmentu mesnih proizvoda je ojačana.



Srpanj

Refinanciranje kreditnih obveza:

- sindicirani ugovor o kreditiranju s Europskom bankom za obnovu i razvoj i tri međunarodne komercijalne banke:
 - refinancirano 73 milijuna eura u svrhu restrukturiranja kompanijske bilance,
 - značajno niže kamatne stope i prolongirani rokovi dospijeća.



Kolovoz

Stjecanje dionica društva Mirna d.d. iz Rovinja:

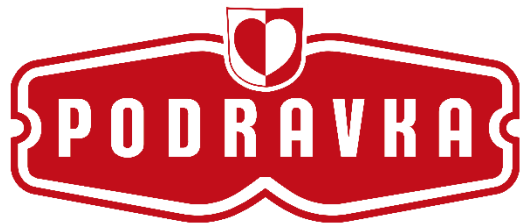
- u 2014. godini Podravka je ukupno stekla 63,95% dionica Mirne d.d.,
- imenovan je novi Nadzorni odbor i Uprava,
- trenutne nesigurnosti vezane uz moguće pokretanje stečajnog postupka → bez konsolidacije u Grupi.



Prosinac

Prestanak proizvodnje u Poljskoj:

- u interesu daljnje racionalizacije poslovanja, proizvodnja u Poljskoj je prekinuta,
- proizvodnja istih vrsta proizvoda za tržišta EU će biti locirana na jednom mjestu u Koprivnici,
- pozitivni utjecaji na poslovanje kroz povećanje iskorištenosti proizvodnih kapaciteta u tvornicama u Koprivnici.



1. – 12. 2014.

Značajni događaji

SPP Prehrana i napitci

SPP Farmaceutika

Financijski izvještaji

Dionica

Ključni čimbenici koji su utjecali na SPP Prehrana i napitke u 2014. godini

Programi pod restrukturiranjem → 94,8 milijuna kuna negativnog utjecaja na prihode od prodaje:

- kraj 2013. godine → izlaz iz svježeg mesa i zamrznutog programa,
- početak travnja 2014. godine → izlaz iz programa pekarstva,
- segment pića → na prodaju, opseg poslovanja smanjen, 20% viša EBITDA u odnosu na 2013. godinu.



Tečajne razlike → 13,7 milijuna kuna negativnog neto utjecaja na prihode od prodaje:

- prvenstveno utjecaj češke krune i australskog dolara.

Deflacija potrošačkih cijena i promjena odnosa snaga trgovačkih lanaca:

- Kontinuirani prijelaz potrošača na diskontere i privatne robne marke, s posebnim utjecajem na poslovanje u Sloveniji, Poljskoj i Hrvatskoj,
- Daljnja konsolidacija maloprodaje na ključnim tržištima (Mercator/Agrokor, Diona/Spar), utječe na najslabije trgovačke lance.



Akvizicija dijela PIK asortimana:

- zauzeli drugo mjesto u segmentu mesnih pašteta na tržištu Hrvatske.

Napori poduzeti u restrukturiranju pokazuju rezultate:

- niži troškovi osoblja, troškovi logistike.

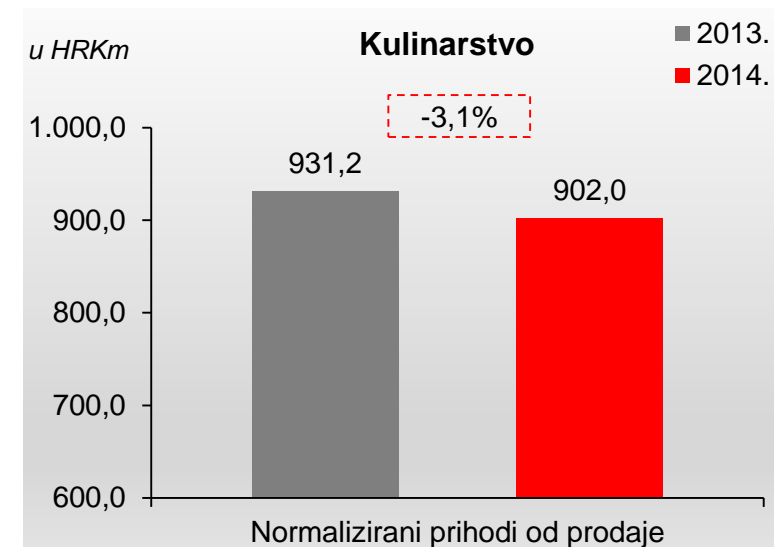


Zdrav rast kategorije kulinarstvo na tržištu Zapadne Europe

KATEGORIJA KULINARSTVO			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	899,4	931,2	(3,4%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(2,6)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	902,0	931,2	(3,1%)

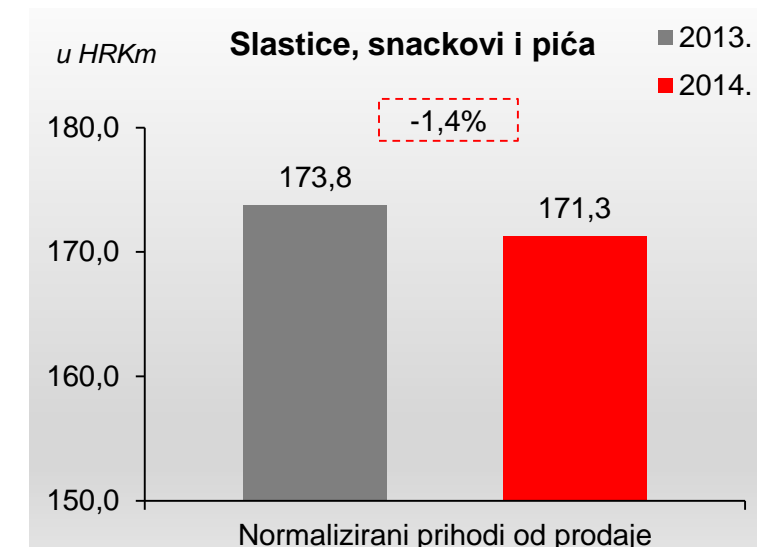
Ključne značajke:

- vrijednosni pad kategorije kulinarstvo u Hrvatskoj uslijed rasta privatnih robnih marki i snižavanja cijena, djelomično nadoknađen prodajom inoviranih proizvoda,
- rastući interes za privatne robne marke i jeftinije brendove u Poljskoj je zahtijevao redefiniranje prodajnih uvjeta i promotivnih aktivnosti,
- rast prodaje u Zapadnoj Europi kao rezultat snažnijeg prijelaza s etno na tradicionalne prodajne kanale.



Rast praškastih slastica, ključne potkategorije s međunarodnim potencijalom

KATEGORIJA SLASTICE, SNACKOVI I PIĆA			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	261,8	300,2	(12,8%)
Programi pod restrukturiranjem	90,4	126,4	(28,5%)
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	0,1	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	171,3	173,8	(1,4%)



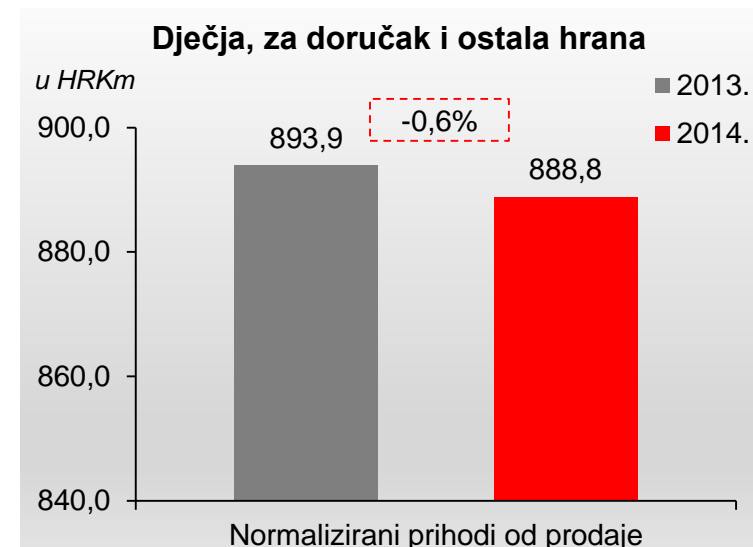
Ključne značajke:

- potkategorija pića:
 - smanjen opseg poslovanja uslijed odluke o izlasku iz potkategorije,
 - nepovoljni vremenski uvjeti u 2014. godini rezultirali 19,4 milijuna kuna nižim prihodima od prodaje u trećem kvartalu 2014. godine tijekom turističke sezone,
- rast potkategorija praškaste slastice i slane grickalice upućuje na dobro percipiranu orijentaciju potrošača prema proizvodnim kategorijama „malih užitaka”,
- ciljano smanjenje izloženosti kupcima s potencijalno visokim rizikom naplate potraživanja, pogotovo u Sloveniji.



Rast potkategorije mediteranske hrane u regiji Adria i Europa

KATEGORIJA DJEČJA HRANA, HRANA ZA DORUČAK I OSTALA HRANA			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	887,3	913,3	(2,8%)
Programi pod restrukturiranjem	3,2	19,4	(83,3%)
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(4,7)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	888,8	893,9	(0,6%)



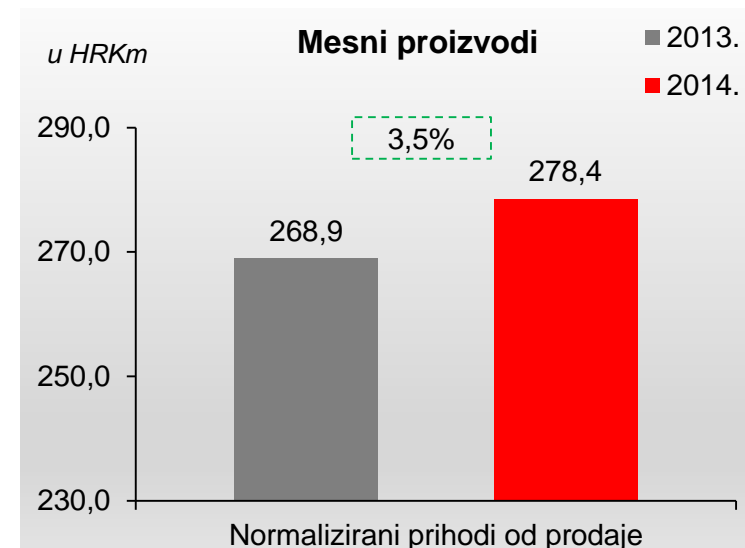
Ključne značajke:

- zdravi rast potkategorije mediteranske hrane → brend Eva i proizvodi na bazi rajčice,
- ciljano smanjenje izloženosti kupcima s potencijalno visokim rizikom naplate potraživanja, pogotovo u Sloveniji,
- promjena ponašanja potrošača prilikom kupovine je stvorila dodatan pritisak na trgovce na skoro svim tržištima da prilagode svoje cijene i promotivne aktivnosti, što je snažno utjecalo i na naše prihode od prodaje.



Dvoznamenkasta stopa rasta potkategorije kobasičarskih proizvoda

KATEGORIJA MESNI PROIZVODI			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	300,8	280,9	7,1%
Programi pod restrukturiranjem*	22,5	11,9	88,6%
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(0,1)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	278,4	268,9	3,5%



Ključne značajke:

- mesna kompanija Danica je pozitivna na normaliziranoj EBITDA razini,
- dvoznamenkasta stopa rasta potkategorije kobasičarskih proizvoda na tržištu Hrvatske,
- usredotočenost na internacionalizaciju postojećeg proizvodnog asortimana → Makedonija, Švedska, Bosna i Hercegovina,
- usredotočenost na ekstenziju proizvodnog asortimana u „ekonomskom” segmentu na tržištu Hrvatske.

*uključujući akviziciju dijela PIK asortimana.



Deflacija je obilježila tržište Hrvatske u 2014. godini

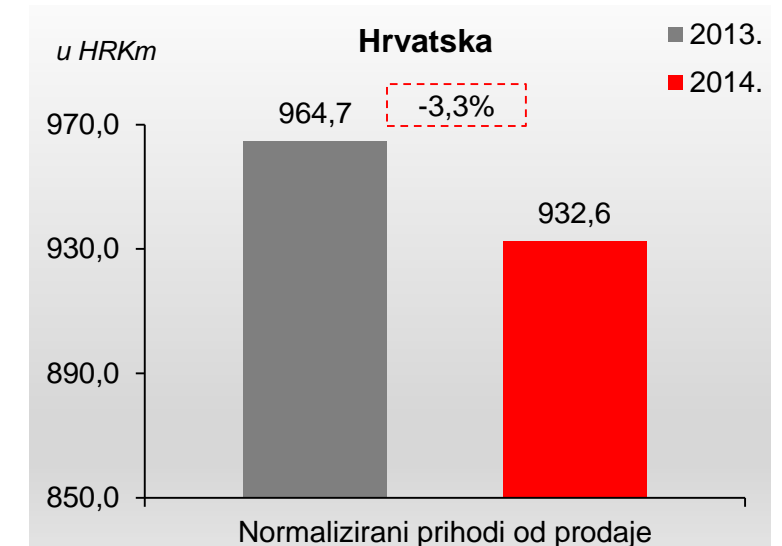
TRŽIŠTE HRVATSKE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	1.040,9	1.152,9	(9,7%)
Programi pod restrukturiranjem*	108,3	188,3	(42,5%)
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	-	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	932,6	964,7	(3,3%)

Ključne značajke:

- 91,8 milijuna kuna negativnog utjecaja programa pod restrukturiranjem,
- usredotočenost na održivi profitabilan rast se odrazila ne samo na prihode od prodaje nego i na poboljšanje profitnih marži,
- pad cijena prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića od 2,2%**,
- sačuvane vodeće tržišne pozicije u svim ključnim proizvodnim kategorijama.

*uključujući akviziciju dijela PIK asortimana,

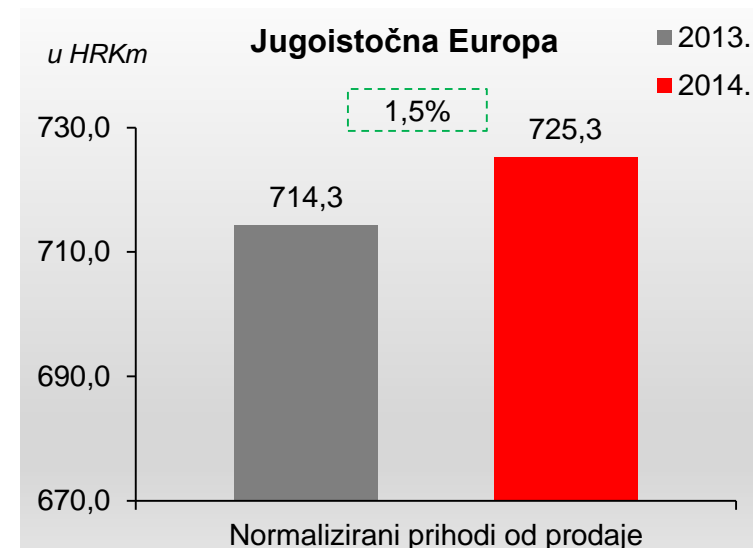
**Izvor; Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske.



Proizvodi	Tržišna pozicija	Razdoblje
Vegeta	1	Lis-Stu 14.
Podravka juhe	1	Lis-Stu 14.
Dječje žitarice	1	Lis-Stu 14.
Eva	2	Lis-Stu 14.
Dolcela	1	Lis-Stu 14.

Rast prihoda od prodaje na većini tržišta Jugoistočne Europe

TRŽIŠTE JUGOISTOČNE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	735,3	727,7	1,0%
Programi pod restrukturiranjem	9,9	13,4	(26,2%)
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	0,1	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	725,3	714,3	1,5%



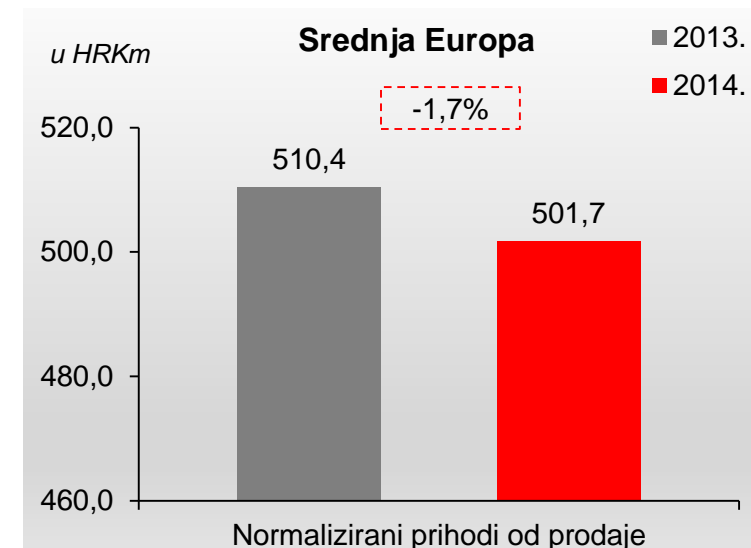
Ključne značajke:

- rast prihoda od prodaje je zabilježen na svim tržištima osim Slovenije,
- ciljano smanjenje izloženosti kupcima s potencijalno visokim rizikom naplate potraživanja, pogotovo u Sloveniji, prvenstveno uzrokovano preslagivanjem snaga na lokalnom tržištu (diskonteri, Adria Grupa),
- rast u potkategoriji mediteranske hrane.



Dvoznamenkasta stopa rasta asortimana mediteranske hrane u Srednjoj Europi

TRŽIŠTE SREDNJE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	491,1	510,4	(3,8%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(10,6)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	501,7	510,4	(1,7%)



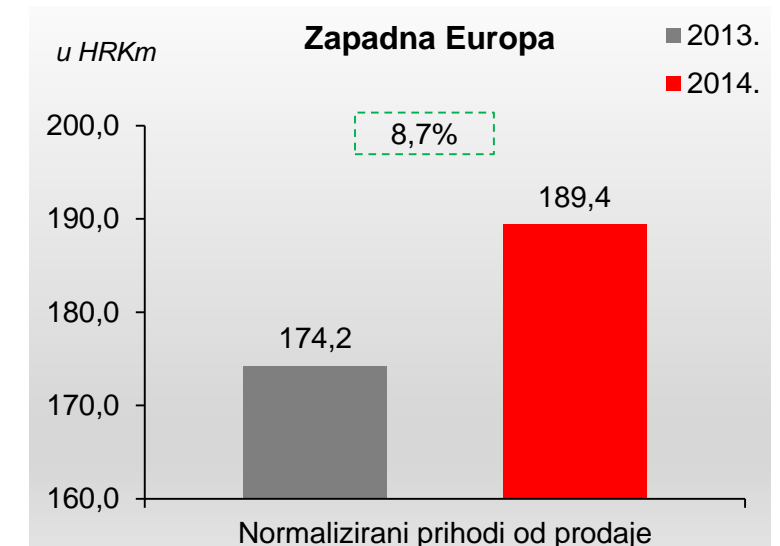
Ključne značajke:

- negativan utjecaj tečajnih razlika povezanih s češkom krunom,
- dvoznamenkasta stopa rasta asortimana mediteranske hrane: Eva riblji proizvodi, proizvodi na bazi rajčice,
- rastuće zanimanje za privatnim robnim markama i jeftinijim brendovima na tržištu Poljske je zahtijevalo redefiniranje prodajnih uvjeta i promotivnih aktivnosti.



Rast svih proizvodnih kategorija na tržištu Zapadne Europe

TRŽIŠTE ZAPADNE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	189,9	174,2	9,0%
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	0,5	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	189,4	174,2	8,7%



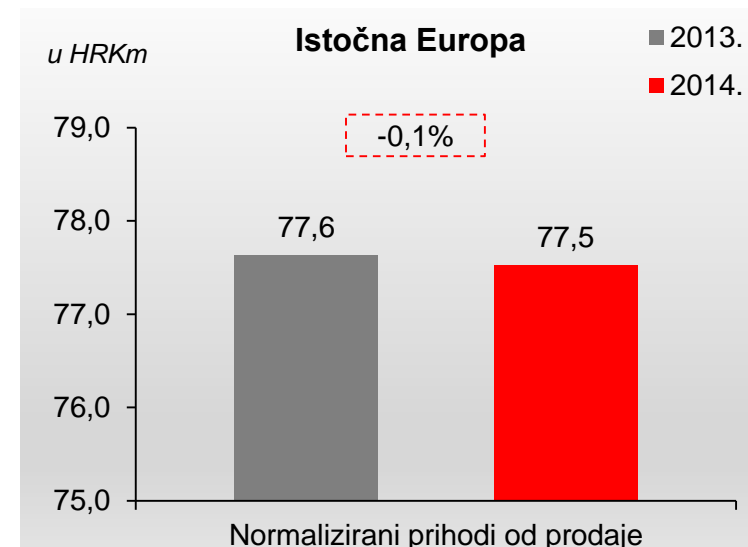
Ključne značajke:

- većina zemalja je zabilježila rast prihoda od prodaje,
- sve proizvodne kategorije su zabilježile rast, posebice kulinarstvo,
- snažan iskorak iz etno kanala prema tradicionalnim prodajnim kanalima i pozicijama,
- viši distribucijski indeks.



Povećana potražnja za Podravkinim proizvodima na tržištu Rusije

TRŽIŠTE ISTOČNE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	77,5	77,6	(0,1%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	-	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	77,5	77,6	(0,1%)



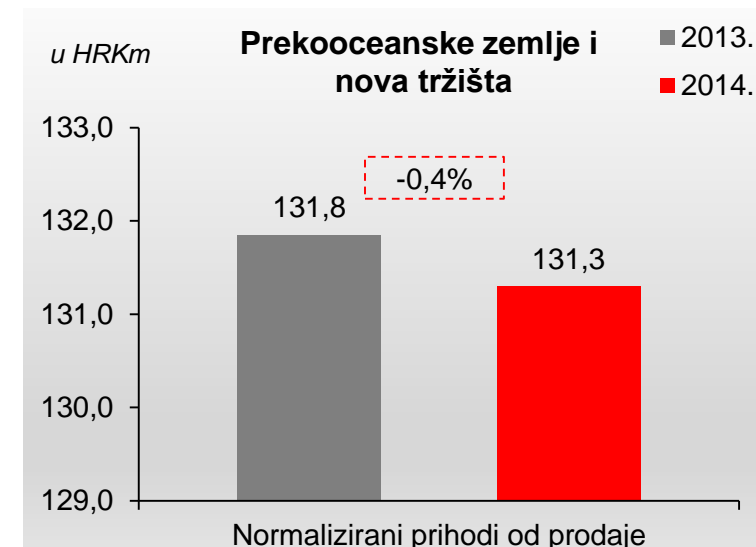
Ključne značajke:

- na dinamiku prodaje na tržištu Rusije su utjecale smanjene isporuke uslijed jakih fluktuacija tečajnih razlika i promjene modela distribucije, pogotovo u četvrtom kvartalu,
- dvoznamenasti rast prihoda od prodaje Podravka juha, potaknut ulaskom u dva najveća trgovačka lanca,
- prihodi od prodaje distributera na tržištu Rusije:
 - volumno rasli 25,0%,
 - u lokalnoj valuti rasli 22,0%,
- negativni utjecaji tečajnih razlika djelomično kompenzirani distributeru.



Privremeni utjecaj promjene modela distribucije na prekooceanskim zemljama i novim tržištima

PREKOOCEANSKE ZEMLJE I NOVA TRŽIŠTA			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	127,6	131,8	(3,2%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(3,7)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	131,3	131,8	(0,4%)



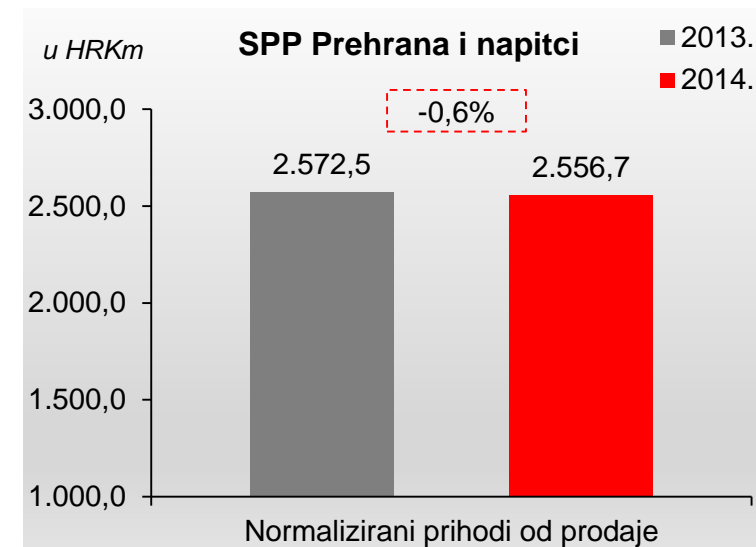
Ključne značajke:

- negativan utjecaj tečajnih razlika povezanih s australskim dolarom,
- promjena modela distribucije na tržištu Australije → kratkoročna promjena u dinamikama isporuke,
- promjena distributera na tržištu SAD-a → kratkoročna promjena u dinamikama isporuke.



Prihodi od prodaje pod utjecajem programa u restrukturiranju i tečajnih razlika

STATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PREHRANA I NAPITCI			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izvještajni prihodi od prodaje	2.662,4	2.774,7	(4,1%)
Programi pod restrukturiranjem*	119,3	202,3	(41,0%)
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(13,7)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	2.556,7	2.572,5	(0,6%)



















Ključne značajke:

- zadržavanje vodeće pozicije u ključnim kategorijama na tržištu Hrvatske usprkos nepovoljnom okruženju,
- rast prihoda od prodaje praškastih slastica i slanih grickalica uslijed dobro percipirane orijentacije potrošača prema proizvodnoj kategoriji „malih užitaka”,
- rast potkategorije mediteranske hrane u svim regijama,
- dvoznamenkasta stopa rasta prihoda od prodaje distributera na tržištu Rusije upućuje na porast potražnje za Podravkinim proizvodima,
- zdrav rast prihoda od prodaje svih proizvodnih kategorija u Zapadnoj Europi, pogotovo kulinarstva,
- programi pod restrukturiranjem → 94,8 milijuna kuna negativnog utjecaja na prihode od prodaje,
- pad cijena prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića od 2,2% na tržištu Hrvatske,
- tečajne razlike → 13,7 milijuna kuna negativan neto utjecaj na prihode od prodaje,
- porast potražnje za privatnim robnim markama i jeftinijim brendovima u Poljskoj i Sloveniji je zahtijevao redefiniranje prodajnih uvjeta i promotivnih aktivnosti, ali i internih procedura upravljanja rizicima,
- promjena modela distribucije u Australiji, SAD-u i Rusiji → kratkoročna promjena u dinamici isporuka.

*uključujući akviziciju dijela PIK asortimana.

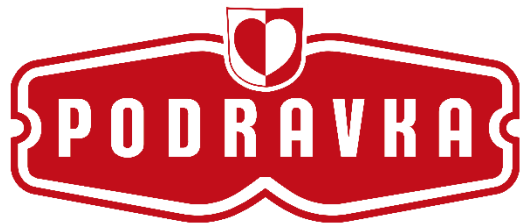
Značajno poboljšanje profitabilnosti SPP Prehrana i napitci

2014. (u milijunima kuna)	Izveštajno			Normalizirano		
Bruto dobit	1.012,4		(0,6%)	1.013,1		(1,0%)
EBITDA	197,6		6,2%	251,6		3,7%
EBIT	75,4		450,1%	158,6		15,5%
Neto dobit nakon MI	28,8		100,0%	112,0		25,5%

2014. (% prihoda od prodaje)	Izveštajno			Normalizirano		
Bruto marža	38,0%		+132 bb	38,1%		+116 bb
EBITDA marža	7,4%		+72 bb	9,5%		+71 bb
EBIT marža	2,8%		+234 bb	6,0%		+101 bb
Neto dobit marža nakon MI	1,1%		+108 bb	4,2%		+99 bb

Ključne značajke:

- **Bruto marža** → povoljno kretanje cijena ključnih sirovina, niža amortizacija i troškovi osoblja,
- **EBIT marža** → učinkovitija naplata potraživanja od kupaca, manji rashodi od vrijednosnog usklađenja dijela dugotrajne imovine, ostvarene uštede u funkcijama logistike i marketinga,
- **Neto dobit marža nakon MI** → niži troškovi financiranja, očekivano korištenje poreznih olakšica za reinvestiranu dobit.



1. – 12. 2014.

Značajni događaji

SPP Prehrana i napitci

SPP Farmaceutika

Financijski izvještaji

Dionica

Ključni čimbenici koji su utjecali na SPP Farmaceutiku u 2014. godini

Tečajne razlike, primarno ruske rublje:

- 27,1 milijuna kuna negativnog utjecaja na prihode od prodaje,
- 43,7 milijuna kuna negativnog utjecaja na profitabilnost (neto realizirane tečajne razlike).



Količinski rast:

- Hrvatska → količinski rast od 7,0% (RX 9,0%),
- Rusija → količinski rast od 4,9% prema distributeru, od distributera na tržište količinski rast od 14,0%, vrijednosni od 17,0%,
- cjelokupno SPP → količinski rast od 10,6%.



Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje (HZZO):

- propisano smanjenje cijena velikog dijela lijekova na recept na tržištu Hrvatske,
- procijenjeni negativan učinak od 57,2 milijuna kuna na prihode od prodaje,
- usprkos navedenom, bruto marža u Hrvatskoj se poboljšala.



Otvaranje novih tržišta u Srednjoj Europi:

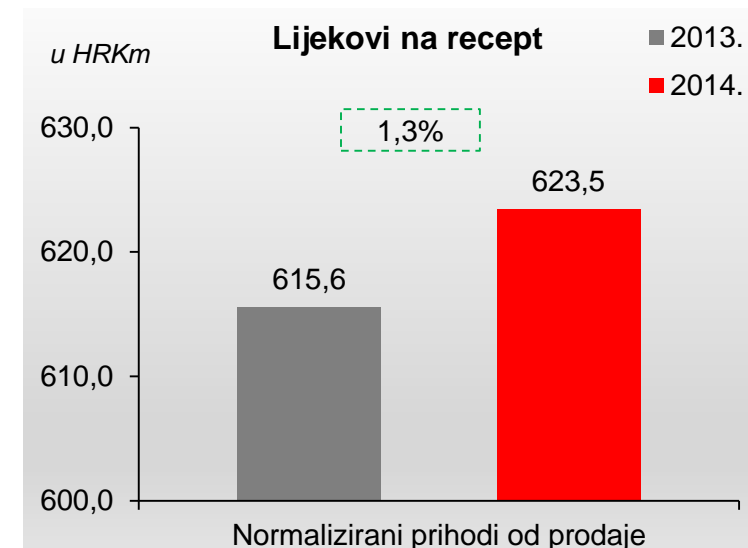
- prva puna godina poslovanja na tržištu Poljske.

Efikasnost lanca nabave:

- unatoč količinskom rastu od 10,6%, troškovi prodanih proizvoda su rasli samo 2,6% kao rezultat povećanja efikasnosti lanca nabave.

Dvoznamenkasta količinska stopa rasta kategorije lijekova na recept

KATEGORIJA LIJEKOVA NA RECEPT			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	597,1	615,6	(3,0%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(26,4)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	623,5	615,6	1,3%



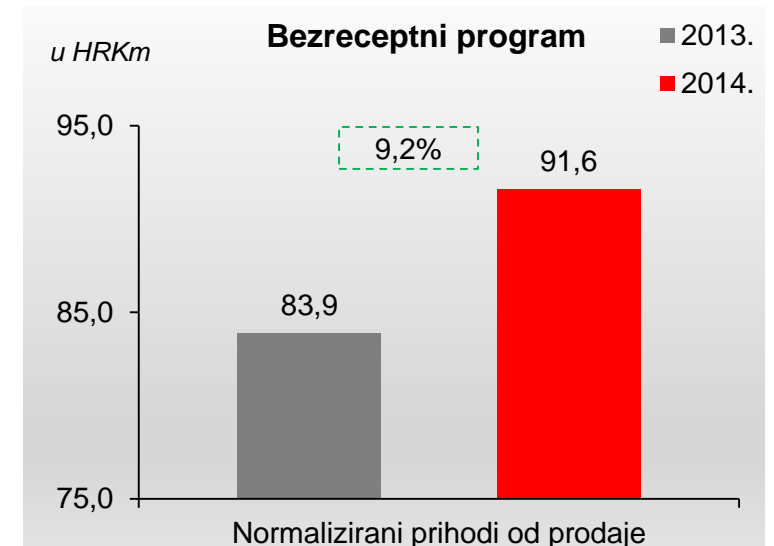
Ključne značajke:

- negativan neto utjecaj tečajnih razlika od 26,4 milijuna kuna na prihode od prodaje,
- 57,2 milijuna kuna procijenjen negativan utjecaj HZZO-a na prihode od prodaje,
- količinski rast na tržištu Hrvatske od 7,0% (RX 9,0%),
- prodaja na tržištu Rusije:
 - rasla količinski 4,9% prema distributerima, 14,0% od distributera na tržište,
 - rasla u lokalnoj valuti 13,0% prema distributerima, 17,0% od distributera na tržište,
- dvoznamenkasta stopa rasta prihoda od prodaje na tržištima BiH i Poljske.



Bezreceptni program nastavlja sa zdravim rastom prihoda od prodaje

BEZRECEPTINI PROGRAM			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	90,0	83,9	7,4%
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(1,5)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	91,6	83,9	9,2%



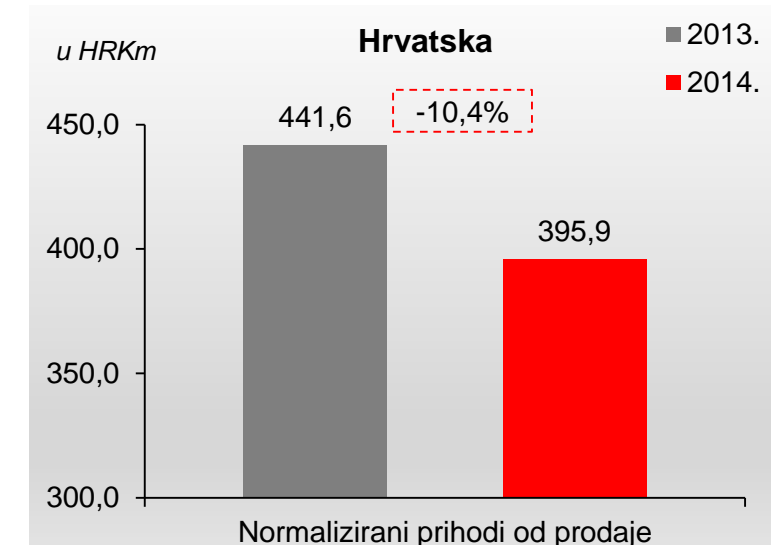
Ključne značajke:

- snažan rast prihoda od prodaje OTC potkategorije na tržištima Rusije i Hrvatske,
- OTC potkategorija ostvarila 14,1% veće prihode od prodaje.



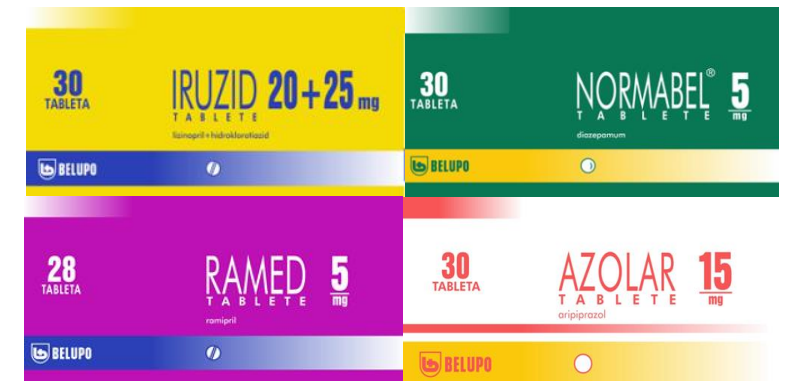
Količinski rast od 7,0% na tržištu Hrvatske

TRŽIŠTE HRVATSKE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	395,9	441,6	(10,4%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	-	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	395,9	441,6	(10,4%)



Ključne značajke:

- propisana odluka o smanjenju cijena lijekova na recept od strane Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje u svibnju 2013. i veljači 2014. godine:
 - procijenjenih 57,2 milijuna kuna negativnog utjecaja na prihode od prodaje u 2014. godini,
- količinski rast od 7,0% → kategorija lijekova na recept količinski rasla 9,0%,
- usprkos negativnom utjecaju HZZO-a, tržište Hrvatske je ostvarilo rast bruto marže → efikasnost lanca nabave.

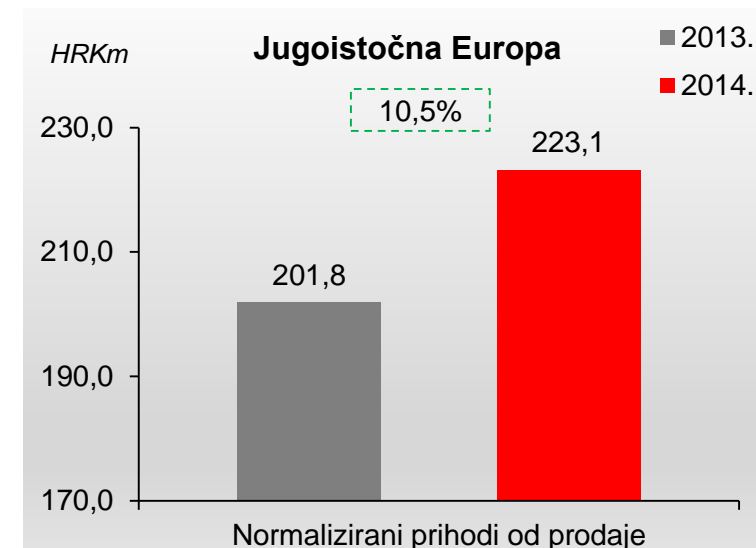


Rast prihoda od prodaje svih zemalja Jugoistočne Europe

TRŽIŠTE JUGOISTOČNE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	224,7	201,8	11,3%
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	1,6	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	223,1	201,8	10,5%

Ključne značajke:

- sve zemlje ostvarile rast prihoda od prodaje,
- sve kategorije i potkategorije ostvarile rast prihoda od prodaje,
- dvoznamenkasta stopa rasta prihoda od prodaje na tržištu Bosne i Hercegovine.

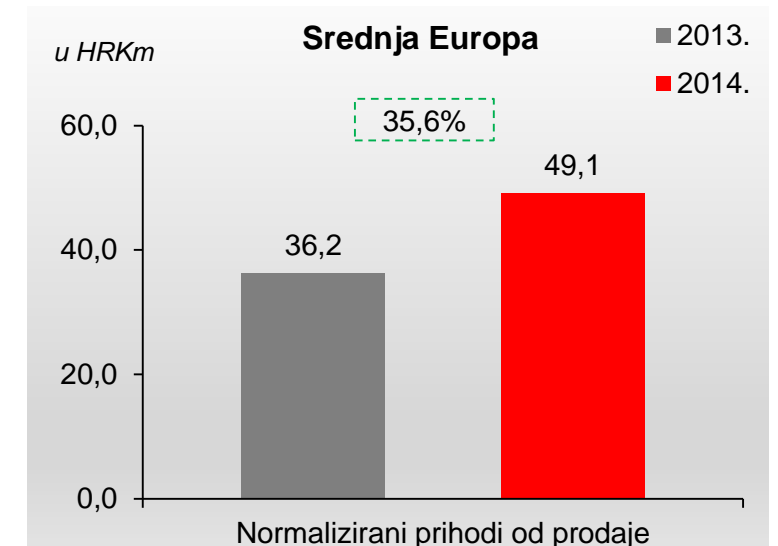


Ulazak s potkategorijom dermatika u nove zemlje u Srednjoj Europi

TRŽIŠTE SREDNJE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	49,5	36,2	36,6%
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	0,4	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	49,1	36,2	35,6%

Ključne značajke:

- sve zemlje ostvarile rast prihoda od prodaje,
- najznačajniji rast je došao od potkategorije dermatika:
 - visoka jednoznaменkasta stopa rasta u Republici Češkoj,
 - ulazak na tržište Poljske.

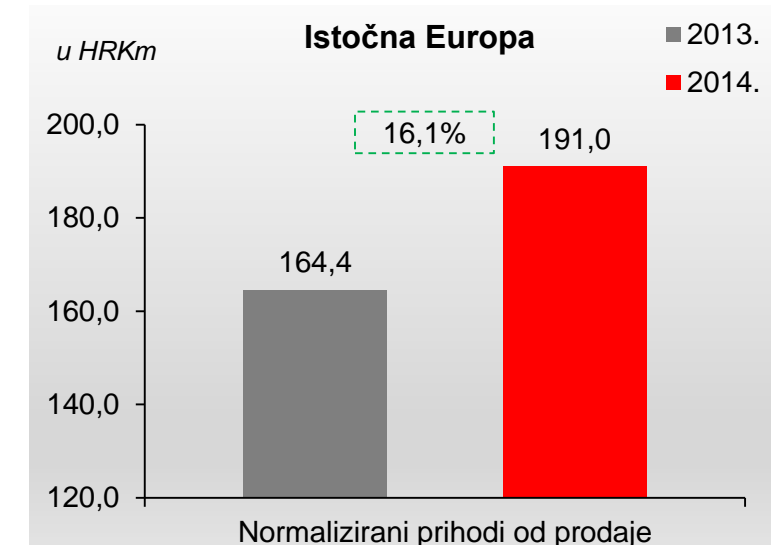


Količinski rast i rast u lokalnoj valuti na tržištu Rusije

TRŽIŠTE ISTOČNE EUROPE			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	161,8	164,4	(1,6%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(29,2)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	191,0	164,4	16,1%

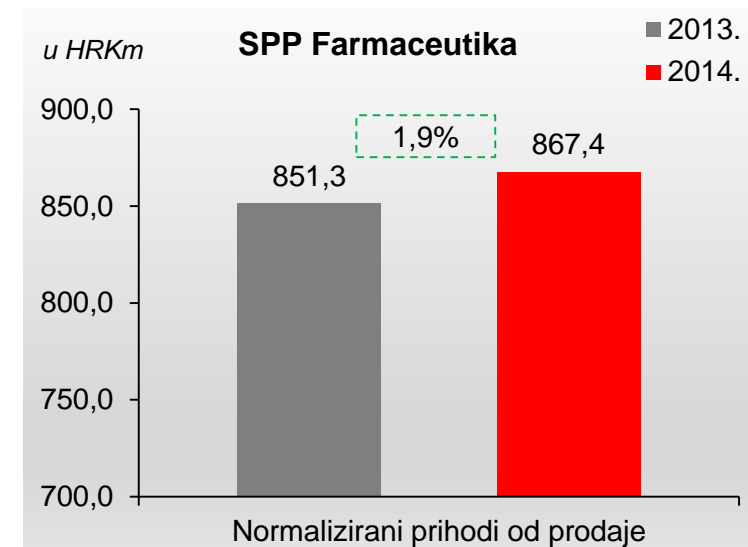
Ključne značajke:

- 29,3 milijuna kuna negativnog utjecaja ruske rublje na prihode od prodaje,
- prodaja na tržištu Rusije:
 - rasla količinski 4,9% prema distributerima, 14,0% od distributera na tržište,
 - rasla u lokalnoj valuti 13,0% prema distributerima, 17,0% od distributera na tržište.



Prihodi od prodaje pod utjecajem HZZO-a i tečajnih razlika









STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE FARMACEUTIKA			
(u milijunima kuna)	2014.	2013.	2014./2013.
Izveštajni prihodi od prodaje	840,3	851,3	(1,3%)
Programi pod restrukturiranjem	-	-	n/p
Neto pozitivan / (negativan) FX utjecaj	(27,1)	-	n/p
Normalizirani prihodi od prodaje	867,4	851,3	1,9%











Ključne značajke:

- SPP Farmaceutika je količinski rasla 10,6%,
- količinski rast od 7,0% na tržištu Hrvatske, lijekovi na recept su količinski rasli 9,0%,
- usprkos negativnom utjecaju HZZO-a, tržište Hrvatske je ostvarilo rast bruto marže uslijed poboljšanja efikasnosti lanca nabave,
- količinski rast od 4,9% i rast u lokalnoj valuti od 13,0% na tržištu Rusije,
- ulazak s potkategorijom dermatika u nove zemlje na tržištu Srednje Europe,
- neto tečajne razlike → negativan utjecaj od 27,1 milijun kuna na prihode od prodaje,
- procijenjen negativan utjecaj HZZO-a od 57,2 milijuna kuna na prihode od prodaje.

Tečajne razlike i HZZO negativno utjecali na profitabilnost

2014. (u milijunima kuna)	Izvještajno			Normalizirano		
Bruto dobit	463,5		(4,3%)	463,5		(4,3%)
EBITDA	122,0		(29,9%)	128,9		(28,8%)
EBIT	80,2		(31,6%)	87,1		(36,9%)
Neto dobit nakon MI	63,6		(29,4%)	70,5		(36,3%)

2014. (% prihoda od prodaje)	Izvještajno			Normalizirano		
Bruto marža	55,2%		-171 bb	55,2%		-171 bb
EBITDA marža	14,5%		-591 bb	15,3%		-592 bb
EBIT marža	9,5%		-423 bb	10,4%		-584 bb
Neto dobit marža nakon MI	7,6%		-301 bb	8,4%		-462 bb

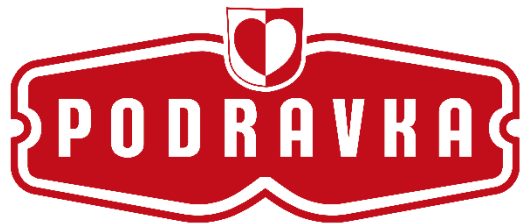
Ključne značajke:

➤ Prihodi od prodaje:

- negativan neto utjecaj tečajnih razlika od 27,1 milijun kuna,
- 57,2 milijuna kuna procijenjeni negativan utjecaj propisanog smanjenja cijena velikog dijela lijekova na recept od strane HZZO-a na tržištu Hrvatske,

➤ Profitabilnost:

- 43,7 milijuna kuna negativan utjecaj neto realiziranih tečajnih razlika,
- niži financijski troškovi kao rezultat povoljnijih uvjeta refinanciranja i otplate dijela kreditnih obveza.



1. – 12. 2014.

Značajni događaji













SPP Prehrana i napitci

SPP Farmaceutika

Financijski izvještaji

Dionica

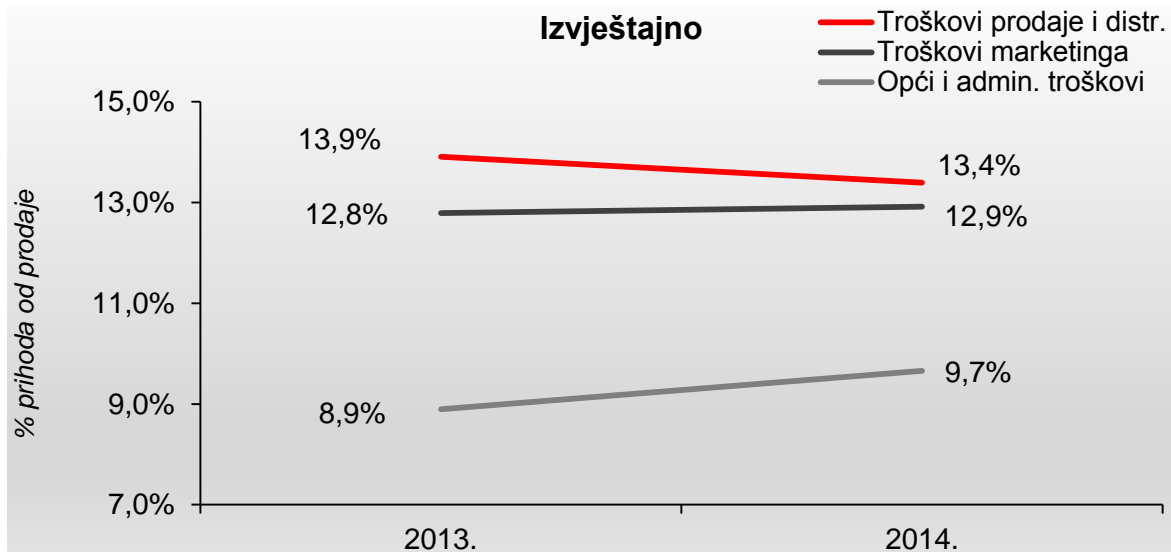
Značajno smanjenje operativnih troškova

Operativni troškovi	Izveštajno	Normalizirano
Troškovi prodanih proizvoda	 (4,5%)	 (4,4%)
Opći i administrativni troškovi	 4,9%	 2,5%
Troškovi prodaje i distribucije	 (7,0%)	 (6,4%)
Troškovi marketinga	 (2,5%)	 (2,5%)
Ostali troškovi	 (19,4%)	 336,1%
Ukupno	 (4,1%)	 (2,8%)

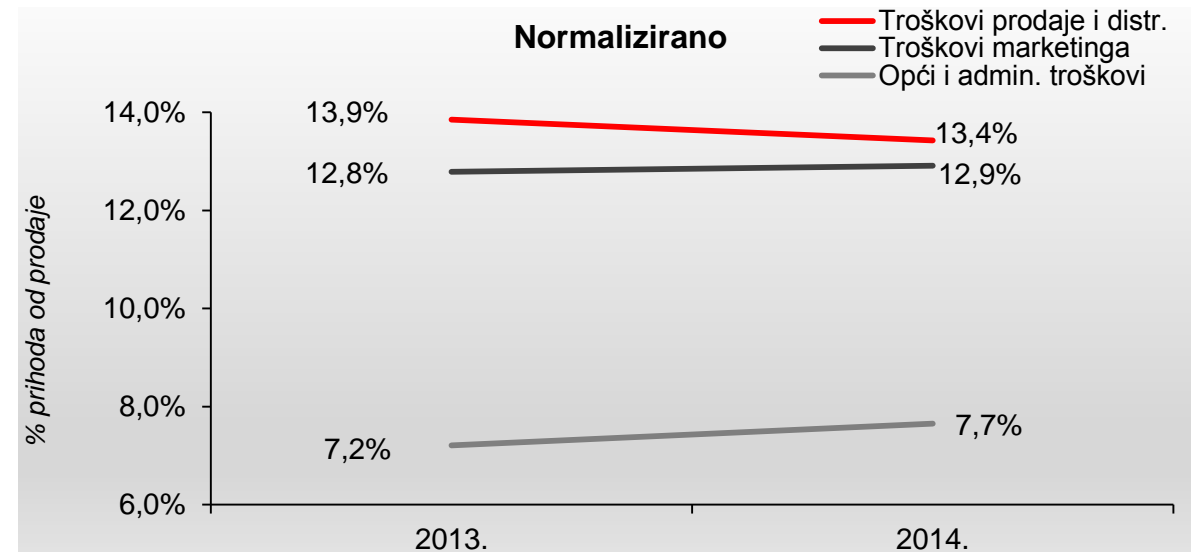
Ključne značajke:

- smanjenje operativnih troškova,
- opći i administrativni troškovi, izuzevši konzultantske usluge povezane s poslovnih razvojem, padaju 2,0%,
- ostali troškovi rastu na normaliziranoj razini kao rezultat 3,8 puta viših neto realiziranih tečajnih razlika.









Izveštajno











Normalizirano



Poboljšanje profitnih marži Grupe

2014. (u milijunima kuna)	Izveštajno			Normalizirano		
Bruto dobit	1.475,9		(1,8%)	1.476,6		(2,1%)
EBITDA	319,6		(11,2%)	380,5		(10,2%)
EBIT	155,7		18,8%	245,8		(10,7%)
Neto dobit nakon MI	92,5		38,8%	182,6		(8,7%)

2014. (% prihoda od prodaje)	Izveštajno			Normalizirano		
Bruto marža	42,1%		+69 bb	42,2%		+57 bb
EBITDA marža	9,1%		-80 bb	10,9%		-82 bb
EBIT marža	4,4%		+83 bb	7,0%		-58 bb
Neto dobit marža nakon MI	2,6%		+80 bb	5,2%		-30 bb

Ključne značajke:

➤ Profitabilnost:

- niži operativni troškovi poboljšali izvještajne profitne marže Grupe,
- 3,8 puta više negativne neto realizirane tečajne razlike negativno utjecale na normaliziranu profitabilnost.

➤ Porezna stopa:

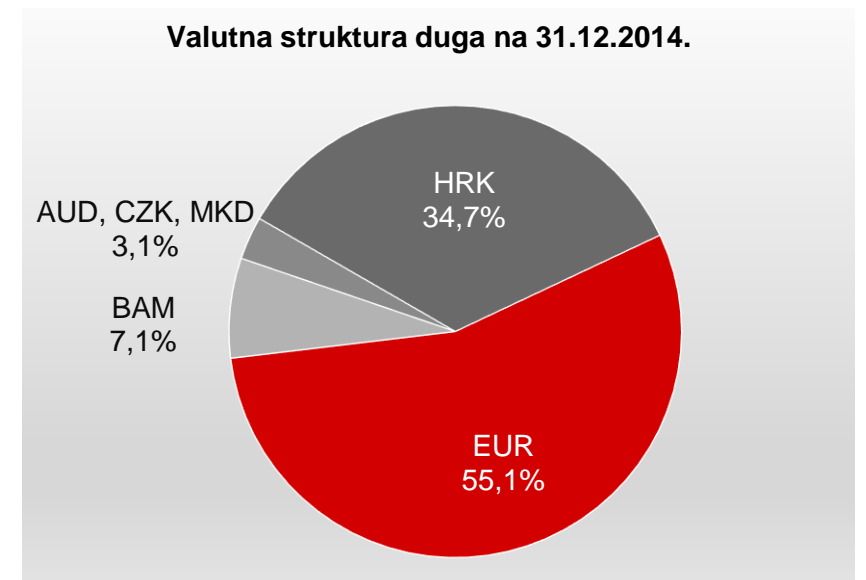
- efektivna porezna stopa od 9% je pod značajnim utjecajem očekivanog iskorištavanja poreznih olakšica na reinvestiranu dobit.

Niža razina duga uz poboljšanje u uvjetima financiranja




(u tisućama kuna)	2014.	2013.	% promjene
Neto dug	856.769	886.533	(3,4%)
Trošak kamata	43.543	52.926	(17,7%)
Neto dug / Normalizirana EBITDA	2,3	2,1	7,6%
Normalizirana EBITDA / Trošak kamata	8,7	8,0	9,2%
Omjer kapitala i ukupne imovine	50,9%	48,9%	+197 bb

Ključne značajke:

- smanjenje neto duga → veći iznos novca i novčanih ekvivalenata,
- smanjenje troška kamata → refinanciranje pod povoljnijim uvjetima i otplata dijela kreditnih obveza,
- **prosječan ponderirani trošak duga:**
 - na 31.12.2014. → 3,4%,
 - na 31.12.2013. → 4,3%,
 - poboljšanje za 94 bb.



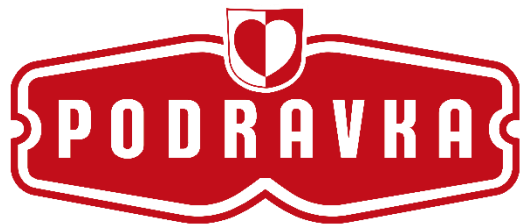
Stabilan neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti

Poboljšanje radnog kapitala	2014.	Utjecaj
Zalihe	 +22,3 milijuna kuna	- otkup veće količine sirovina, - preuzimanje zaliha konzervirane ribe, - uvođenje novih proizvoda.
Potraživanja od kupaca	 -88,0 milijuna kuna	- učinkovitija naplata u prehrambenom segmentu, - podmirenje dijela obveza Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje.
Obveze prema dobavljačima	 -38,5 milijuna kuna	- nastavak usklađivanja s propisanim rokovima plaćanja dobavljača.

Ključne značajke:

- neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti → stabilan,
- neto novčani tok iz investicijskih aktivnosti → kapitalni izdaci viši za 69,1%,
investiranje u modernizaciju,
- neto novčani tok iz financijskih aktivnosti → dobiveni krediti i otplaćene
kreditne obveze skoro jednake,
- očekivani kapitalni izdaci u 2015. godini su na razini od 500-550 milijuna
kuna.

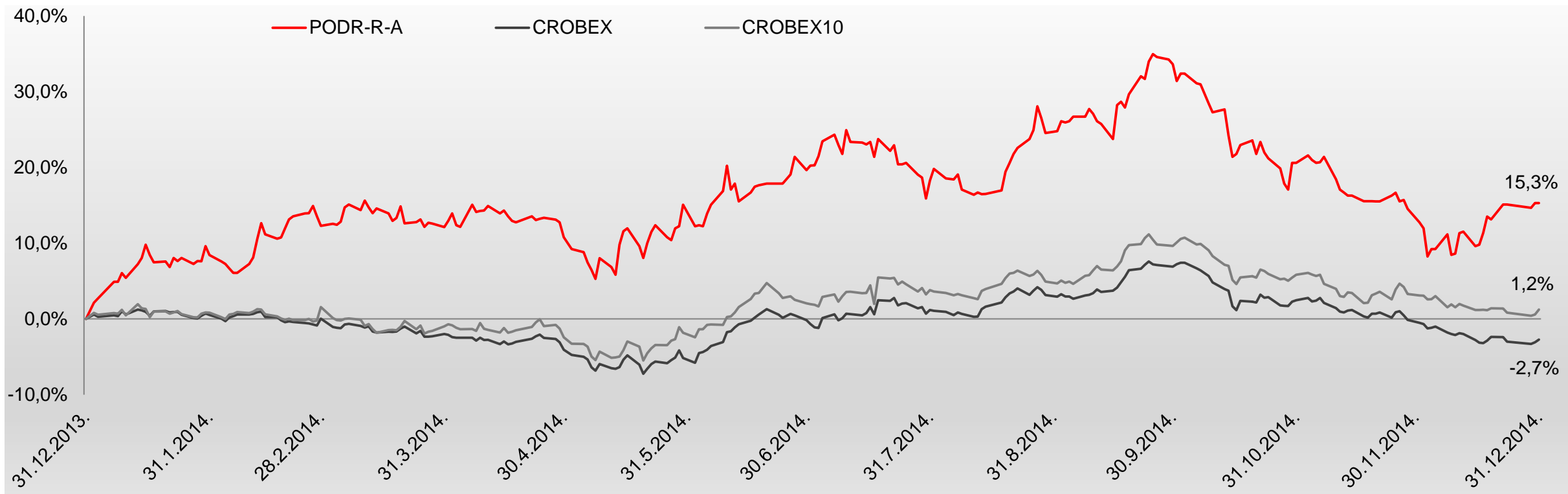




1. – 12. 2014.

Značajni događaji
SPP Prehrana i napitci
SPP Farmaceutika
Financijski izvještaji
Dionica

Dionica Podravke je nadmašila ostvarenje domaćeg tržišta kapitala u 2014. godini



(u HRK; u jedinicama)






	2014.	% promjene
Prosječna dnevna cijena	296,3	16,3%
Prosječan dnevni broj transakcija	13	39,6%
Prosječan dnevni volumen	1.562	105,4%
Prosječan dnevni promet	463.450,7	134,2%
Dobit po dionici	17,1	38,8%

Izvedba među Crobex10 komponentama

Povećanje cijene dionice u 2014. godini	treće najveće
Povećanje prometa u 2014. godini	najveće
Povećanje volumena u 2014. godini	drugo najveće
➤ 6 najlikvidnija dionica na ZSE u 2014. godini.	

Dionicom Podravke se trguje ispod razine usporedive grupe

Multiplikatori usporedive grupe	EV/Prihodi od prodaje	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/E
Vagana prosječna razina usporedive grupe	2,1	11,1	15,8	21,2
Vagana korigirana prosječna razina usporedive grupe	1,9	11,0	16,6	22,2
Grupa Podravka izvještajno	0,7	7,8	16,0	17,2
Grupa Podravka normalizirano	0,7	6,5	10,1	8,7

Analitičari	Preporuke	Ciljana cijena	Cijena na 13.02.2015.	Potencijal
	Snažno kupiti	372,7 kuna	291.0 kuna	28,1%
	Pod revizijom	n/p	291.0 kuna	n/p
	Kupiti	404,0 kuna	291.0 kuna	38,8%
	Kupiti	344,0 kuna	291.0 kuna	18,2%
	Kupiti	366,0 kuna	291.0 kuna	25,8%

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. 2014.

