



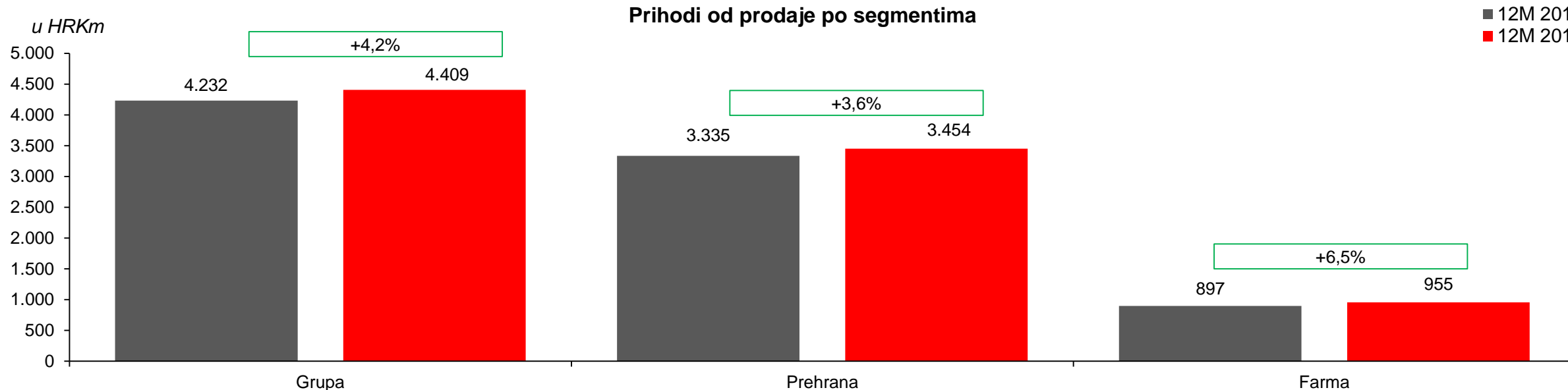
Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2019.



Snažan rast prihoda od prodaje nastavlja se i u 2019. godini



■ 12M 2018.
■ 12M 2019.



Prehrana ostvarenje u 1.-12. 2019.¹:

- **Vlastiti brandovi** → 4,1% viši prihodi, uslijed rasta prihoda svih poslovnih programa (PP), kao rezultat intenzivnijih prodajno – marketinških aktivnosti, potražnje za novo lansiranim proizvodima te širenja distribucije pojedinih kategorija. Najveći utjecaj imali su PP Kulinarstvo, Dječja hrana, slastice i snack te Riba,
- **Ostala prodaja** → 3,5% niži prihodi, kao rezultat pada prodaje trgovačke robe na tržištima Bosne i Hercegovine te Srbije,
- **Ukupno Prehrana** → 3,6% viši prihodi.

Farmaceutika ostvarenje u 1.-12. 2019.¹:

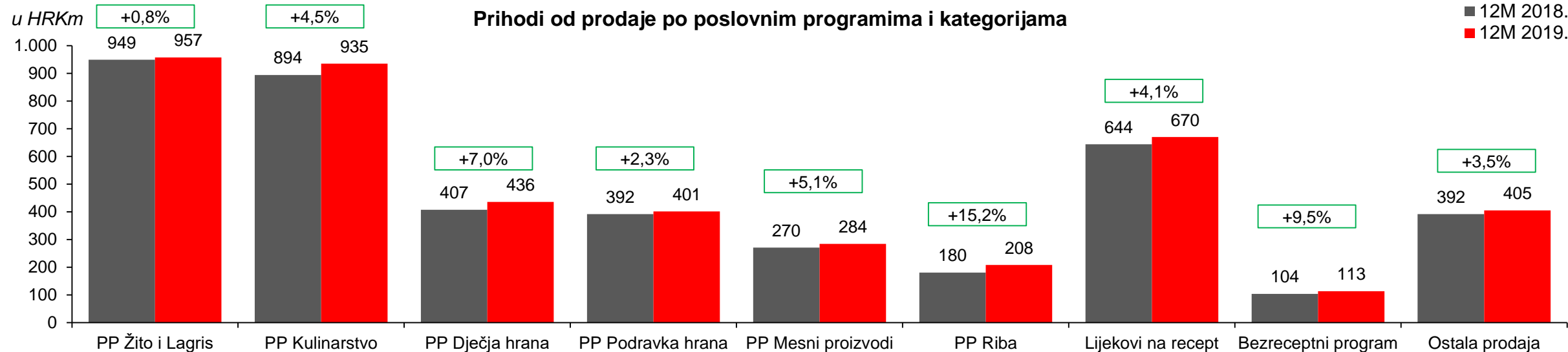
- **Vlastiti brandovi** → 4,9% viši prihodi, uslijed rasta prodaje na tržištima Rusije, Hrvatske, Srbije i Slovačke,
- **Ostala prodaja** → 14,8% više prihode, uslijed rasta prodaje trgovačke robe na tržištima Bosne i Hercegovine te Hrvatske,
- **Ukupno Farmaceutika** → 6,5% viši prihodi.

Grupa Podravka ostvarenje u 1.-12. 2019.¹:

- **Vlastiti brandovi** → 4,3% viši prihodi,
- **Ostala prodaja** → 3,5% viši prihodi,
- **Ukupno Grupa Podravka** → 4,2% viši prihodi.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-12. 2019. u usporedbi s 1.-12. 2018.

Rast prodaje svih poslovnih programa



Ostvarenje poslovnih programa i kategorija u 1.-12. 2019.¹:

- **PP Žito i Lagris (+0,8%)** → rezultat kontinuiranog rasta prodaje kategorija Pekarstvo i mlinarstvo te Tjestenine, što je kompenziralo nižu prodaju kategorija Konditorstvo te Grahorice, kaše i uljni proizvodi,
- **PP Kulinarstvo (+4,5%)** → rast prodaje ponajviše na kategorijama Dodaci jelima, Juhe i Mješavine za pripremu jela, uslijed optimalnog miksa prodajno – marketinških aktivnosti te potražnje za novim proizvodima, što je rezultiralo rastom prihoda u svim regijama osim regije Nova tržišta,
- **PP Dječja hrana, slastice i snack (+7,0%)** → rast prodaje prvenstveno uslijed promotivnih aktivnosti na kategorijama Kremni namazi, Dječja hrana i Snack te izvrsno prihvaćenih novih i inoviranih proizvoda na brandovima Lino Lada i Kviki,
- **PP Podravka hrana (+2,3%)** → rast kategorija Brašno, Kondimenti i Rajčica, uslijed povećane potražnje i intenzivnijih prodajno - marketinških aktivnosti, uspio kompenzirati nižu prodaju kategorije Zamrznuto povrće povezane s problematikom nabave sirovine od dobavljača iz Srbije,
- **PP Mesni proizvodi, jela i namazi (5,1%)** → rast prodaje uslijed rasta prodaje kategorija Gotova jela i Naresci,
- **PP Riba (+15,2%)** → porast prihoda uslijed rasta potražnje i snažnijih prodajno – marketinških aktivnosti,
- **Lijekovi na recept (+4,1%)** → rast ostvaren na tržištima Rusije, Srbije i Slovačke, što je kompenziralo pad prodaje na tržištima Turske, Bosne i Hercegovine te Kosova. Na tržištu Rusije rast prodaje rezultat je kontinuirane potražnje za Belupovim proizvodima te značajnih prodajnih aktivnosti u drugoj polovici godine, dok je pad prodaje na tržištima Turske i Kosova posljedica promjene lokalne regulative,
- **Bezreceptni program (+9,5%)** → porast prihoda potkategorije OTC lijekovi i prirodni proizvodi na tržištu Hrvatske, Slovenije i Rusije zbog povećane potražnje i ciljanih marketinško – prodajnih aktivnosti,
- **Ostala prodaja (+3,5%)** → porast prodaje trgovačke robe društva Lagris i Farmavita.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-12. 2019. u usporedbi s 1.-12. 2018.

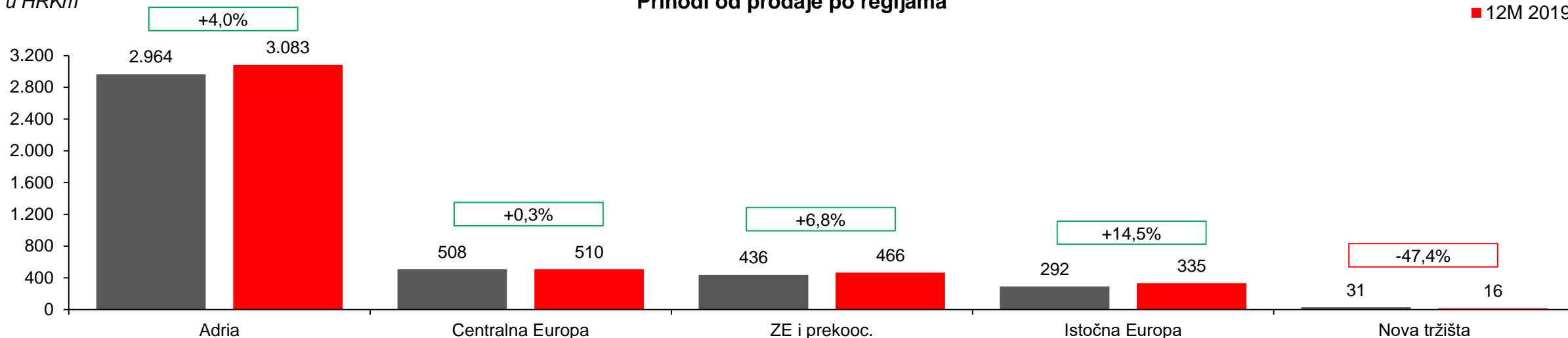
Značajan rast regije Istočna Europa



u HRKm

Prihodi od prodaje po regijama

■ 12M 2018.
■ 12M 2019.



Ostvarenje regija u 1.-12. 2019.¹:

- **Adria (+4,0%)** → prihodi **Prehrane** viši su 3,9%, uslijed rasta PP Dječja hrana, slastice i snack, Žito i Lagris te Riba, kao rezultat provedenih prodajno – marketinških aktivnosti, širenja distribucije te plasiranja novih i inoviranih proizvoda; prihodi **Farmaceutike** viši su 4,1% ponajviše uslijed rasta trgovačke robe i bezreceptnog programa,
- **Centralna Europa (+0,3%)** → prihodi **Prehrane** niži su 0,4% uslijed rasta prihoda PP Kulinarstvo, koji nije uspio kompenzirati pad prihoda PP Žito i Lagris u kategorijama Riža, Grahovice, kaše i uljni proizvodi te trgovačke robe (pad prodaje maka). Segment **Farmaceutike** ostvario je ukupan rast prihoda od 5,4%, uslijed rasta prodaje na tržištu Slovačke i Češke, zbog povećanih prodajnih aktivnosti u drugoj polovici godine,
- **Zapadna Europa i prekooceanske zemlje (+6,8%)** → prihodi **Prehrane** viši su 7,1% kao rezultat rasta prihoda skoro svih PP-a, od kojih se ističu PP Kulinarstvo i PP Mesni proizvodi, jela i namazi;

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-12. 2019. u usporedbi s 1.-12. 2018.

Segment **Farmaceutike** ostvario je 0,9 mil. kuna niže prihode što nije značajnije utjecalo na ukupni rezultat regije,

- **Istočna Europa (+14,5%)** → prihodi **Prehrane** viši su 0,2%, gdje je rast prihoda PP Kulinarstvo, Žito i Lagris te Riba kompenzirao je pad prihoda PP Podravka hrana uslijed niže prodaje kategorije Zamrznuto povrće, povezano s problematikom nabave sirovina od dobavljača iz Srbije, te niže prodaje trgovačke robe (pad prodaje maka). U segmentu **Farmaceutike** ostvaren je značajan rast prihoda od 22,4% zahvaljujući kontinuiranom rastu potražnje za Belupovim proizvodima na tržištima Rusije i Ukrajine te značajnim prodajnim aktivnostima u drugoj polovici godine,
- **Nova tržišta (-47,4%)** → prihodi **Prehrane** niži su 12,9% što je posljedica nižih prihoda PP Dječje hrane, slastica i snack. U segmentu **Farmaceutike** pad prihoda posljedica je promjene zakonske regulative na tržištu Turske.

Profitabilnosti Prehrane pod pozitivnim utjecajem strukture prodaje

Prehrana (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	2018.	2019.	Δ	%	2018.	2019.	Δ	%
Prihodi od prodaje	3.335	3.454	119	3,6%	3.335	3.454	119	3,6%
Bruto dobit	1111	1159	48	4,3%	1.112	1.160	47	4,3%
EBITDA	323	326	4	1,1%	318	333	15	4,8%
EBIT	173	164	(9)	(5,2%)	181	180	(1)	(0,3%)
Neto dobit nakon MI	145	138	(7)	(4,9%)	150	140	(10)	(6,8%)
Bruto marža	33,3%	33,5%		+24 bb	33,3%	33,6%		+23 bb
EBITDA marža	9,7%	9,5%		-23 bb	9,5%	9,6%		+11 bb
EBIT marža	5,2%	4,8%		-44 bb	5,4%	5,2%		-20 bb
Neto marža nakon MI	4,3%	4,0%		-36 bb	4,5%	4,1%		-45 bb

Profitabilnost segmenta Prehrane u 1.-12. 2019.:

- **Bruto dobit** → viša 4,3% kao rezultat ostvarenih viših prihoda od prodaje te pozitivnog utjecaja same strukture prodaje, dok ostvarena bruto marža iznosi 33,5%. Pritom, procijenjen utjecaj kretanja cijena sirovina i materijala iznosi negativnih 26,1 mil. kuna²,
- **EBIT** → Izvještajna EBIT je niža 9 mil. kuna, dok je normalizirana niža 1 mil. kuna. Potrebno je naglasiti kako je kompanija u promatranom razdoblju u skladu sa svojom strategijom povećala marketinška ulaganja za 20 mil. kuna (+11,5%), što je pridonijelo rastu prodaje kojim su u velikoj mjeri kompenzirani viši troškovi osoblja od 42 mil. kuna (+5,5%) te troškovi povezani s rastom prodaje. Viši troškovi osoblja rezultat su planiranog poboljšanja materijalnih prava zaposlenika,
- **Neto dobit nakon MI** → izvještajna neto dobit niža je 7 mil. kuna, dok je normalizirana neto dobit nakon manjinskih interesa niža 10 mil. kuna u odnosu na usporedno razdoblje. Povrh utjecaja iznad EBIT razine, potrebno je istaknuti i manje povoljno kretanje tečajnih razlika po kreditima (-0 mil. kuna u 1.-12. 2019.; +6 mil. kuna u 1.-12. 2018.).

¹Normalizirano za jednokratne stavke.

²Dobiveno kao utrošene količine sirovina i materijala u 2019.*cijene iz 2019. – utrošene količine sirovina i materijala u 2019.*cijene iz 2018.

Nastavak poboljšanja profitabilnost segmenata Farmaceutike

Farmaceutika (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	2018.	2019.	Δ	%	2018.	2019.	Δ	%
Prihodi od prodaje	897	955	59	6,5%	897	955	59	6,5%
Bruto dobit	448	473	25	5,6%	452	473	21	4,6%
EBITDA	141	183	42	29,7%	147	183	36	24,2%
EBIT	85	119	34	40,1%	91	119	28	30,6%
Neto dobit nakon MI	61	84	23	37,9%	66	84	17	26,2%
Bruto marža	49,9%	49,5%		-41 bb	50,4%	49,5%		-92 bb
EBITDA marža	15,7%	19,1%		+341 bb	16,4%	19,1%		+272 bb
EBIT marža	9,5%	12,5%		+299 bb	10,2%	12,5%		+230 bb
Neto marža nakon MI	6,8%	8,8%		+199 bb	7,4%	8,8%		+136 bb

Profitabilnost segmenta Farmaceutike u 1.-12. 2019.:

- **Bruto dobit** → viša 5,6% uslijed viših prihoda od prodaje te postignute strukture prodaje, dok bruto marža istodobno iznosi 49,5%,
- **EBIT** → izvještajna operativna dobit je viša 34 mil. kuna, dok je normalizirana viša 28 mil. kuna, kao rezultat značajnog rasta prodaje te povoljnog kretanja tečajnih razlika iz odnosa s kupcima i dobavljačima (+14 mil. kuna u 1.-12. 2019.; -13 mil. kuna u 1.-12. 2018.). Navedeno je kompenziralo više troškove osoblja od 20,1 mil. kuna (+8,7%), što je u skladu s planiranim poboljšanjem materijalnih prava zaposlenika,
- **Neto dobit nakon MI** → izvještajna neto dobit je viša 23 mil. kuna, dok je normalizirana neto dobit nakon manjinskih interesa viša 18 mil. kuna. Navedeno je primarno rezultat utjecaja iznad EBIT razine, čime je kompenzirano manje povoljno kretanje tečajnih razlika po kreditima (-2 mil. kuna u 1.-12. 2019.; +6 mil. kuna u 1.-12. 2018.).

¹Normalizirano za jednokratne stavke.

Profitabilnost Grupe pod utjecajem povoljne strukture prodaje oba segmenta

Farmaceutika (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	2018.	2019.	Δ	%	2018.	2019.	Δ	%
Prihodi od prodaje	4.232	4.409	177	4,2%	4.232	4.409	177	4,2%
Bruto dobit	1558	1632	73	4,7%	1.565	1.633	68	4,4%
EBITDA	464	509	45	9,8%	465	516	51	10,9%
EBIT	258	284	25	9,7%	272	230	28	10,1%
Neto dobit nakon MI	206	222	16	7,7%	216	224	7	3,3%
Bruto marža	36,8%	37,0%		+18 bb	37,0%	37,0%		+6 bb
EBITDA marža	11,0%	11,5%		+59 bb	11,0%	11,7%		+71 bb
EBIT marža	6,1%	6,4%		+32 bb	6,4%	6,8%		+36 bb
Neto marža nakon MI	4,9%	5,0%		+16 bb	5,1%	5,1%		-4 bb







Profitabilnost Grupe u 1.-12. 2019.:

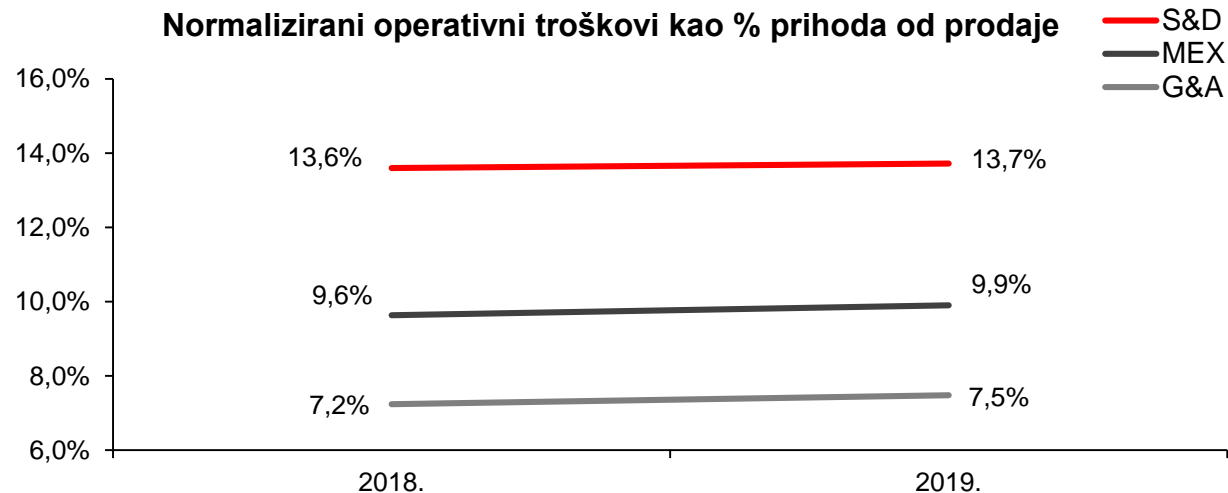
- **Bruto dobit** → rast od 4,7%, pri čemu snažan utjecaj dolazi od segmenta poslovanja kao rezultat povoljnije strukture prodaje. Troškovi sadržani u prodanim proizvodima pritom su rasli 3,9%, što je na kraju rezultiralo s ostvarenom bruto maržom od 37,0%. Pritom, procijenjen utjecaj kretanja cijena sirovina i materijala segmenta Prehrane iznosi negativnih 26,1 mil. kuna²,
- **EBIT** → Izvještajna EBIT viša je za 25 mil. kuna, dok je normalizirana operativna dobit viša za 28 mil. kuna. Navedeno je rezultat rasta prodaje u oba segmenta poslovanja te povoljnog kretanja tečajnih razlika iz odnosa s kupcima i dobavljačima (+19 mil. kuna u 1.-12. 2019.; -20 mil. kuna u 1.-12. 2018.), što je omogućilo snažnija marketinška ulaganja od 18 mil. kuna (+8,1%) te je kompenziralo više troškove osoblja od 63 mil. kuna (+6,2%) te troškove povezane s rastom prodaje,
- **Neto dobit nakon MI** → 16 mil. kuna, dok je normalizirana neto dobit nakon manjinskih interesa viša za 7 mil. kuna. Povrh utjecaja iznad EBIT razine, potrebno je naglasiti i manje povoljno kretanje tečajnih razlika po kreditima (-2 mil. kuna u 1.-12. 2019.; +12 mil. kuna u 1.-12. 2018.).

¹Normalizirano za jednokratne stavke.

²Dobiveno kao utrošene količine sirovina i materijala u 2019.*cijene iz 2019. – utrošene količine sirovina i materijala u 2019.*cijene iz 2018.

Pozitivna struktura prodaje kompenzira rast određenih operativnih troškova

Operativni troškovi 19. vs. 18. % promjena	IZVJEŠTAJNO
Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS)	3,9% 
Opći i administrativni troškovi (G&A)	7,3% 
Troškovi prodaje i distribucije (S&D)	6,4% 
Troškovi marketinga (MEX)	7,1% 
Ostali troškovi / prihodi, neto	n/d 
Ukupno	3,8% 



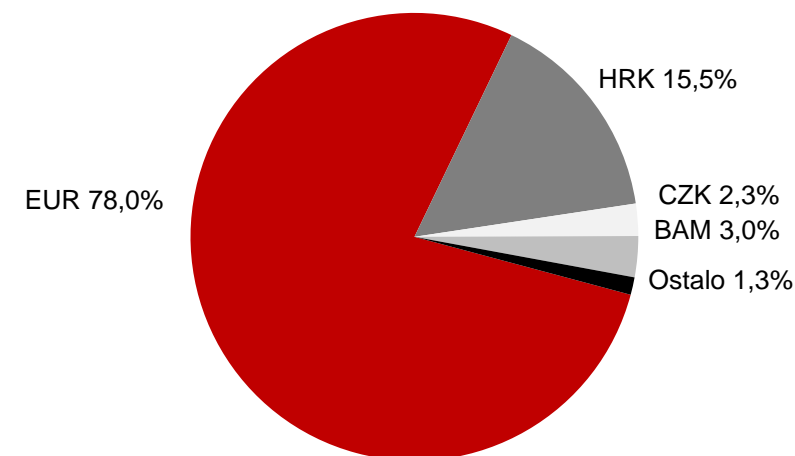
Ključne značajke operativnih troškova u 1.-12. 2019:

- **Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS):**
 - Viši 3,9%, što je u skladu s višom razinom prodaje, strukturom prodaje, rastom cijena sirovina i materijala te viših troškova osoblja,
- **Opći i administrativni troškovi (G&A):**
 - Viši 7,3% zbog viših troškova osoblja te različite dinamike kretanja rezervacija,
- **Troškovi prodaje i distribucije (S&D):**
 - Viši 6,4%, što je povezano s rastom prodaje i rastom troškova osoblja. Umanjenje rezervacije potraživanja iz odnosa prema Fortenova grupi (ex Agrokor), napravljeno u 2019., nalazi se u ostalim prihodima i troškovima, neto, dok se umanjeње rezervacije potraživanja, napravljeno u 2018., nalazi u troškovima prodaje i distribucije,
- **Troškovi marketinga (MEX):**
 - Viši 7,1%, od čega su troškovi samih marketing ulaganja viši 8,1%, dok se ostatak odnosi na troškove marketing odjela, što je rezultat snažnijih ulaganja u promociju novo lansiranih proizvoda i razvoj vlastitih brandova kroz učinkovite marketinške aktivnosti,
- **Ostali troškovi / prihodi, neto:**
 - U 2019. su +29 mil. HRK, u 2018. su -12 mil. HRK. Uključuje i tečajne razlike iz odnosa s kupcima i dobavljačima (+19 mil. HRK u 1.-12. 2019.; -20 mil. HRK u 1.-12. 2018.). Umanjenje rezervacije potraživanja iz odnosa prema Fortenova grupi (ex Agrokor), napravljeno u 2019., nalazi se u ostalim prihodima i troškovima, neto, dok se umanjeње rezervacije potraživanja, napravljeno u 2018., nalazi u troškovima prodaje i distribucije.

Porast izvještajnog neto duga rezultat je primjene novog MSFI 16

(u HRKm) ¹	2018.	2019.	% promjene
Neto dug	755	822	8,9%
Troškovi kamata	18	15	(17,0%)
Neto dug / normalizirana EBITDA	1,6	1,5	(1,8%)
Normalizirana EBIT / Trošak kamata	15,2	20,1	32,7%
Omjer kapitala i ukupne imovine	62,9%	65,9%	+303 bb

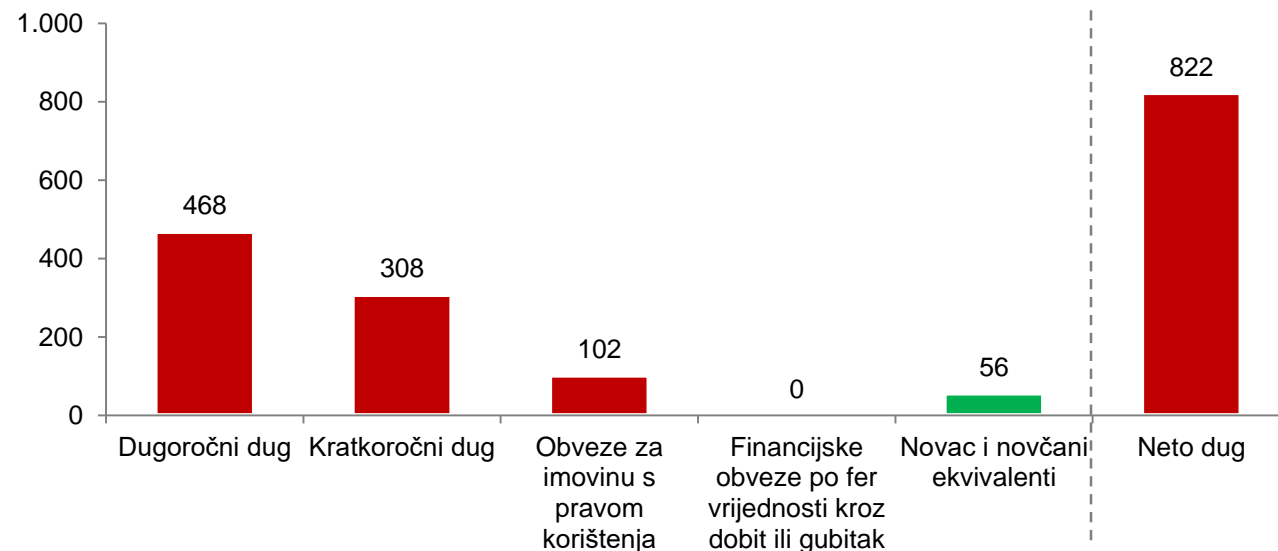
Valutna struktura duga na 31. prosinca 2019.



Ključne značajke:




- Porast neto duga → uslijed uključenja obveza za imovinu s pravom korištenja (najmovi) u stanje zaduženosti prema novom MSFI 16, ali i niže razine novca i novčanih ekvivalenata,
- Niži troškovi kamata → otplata dijela kredita,
- Porast Neto dug / normalizirana EBITDA uslijed više razine Neto duga. Bez uključenja obveza za imovinu s pravom korištenja (najmovi) u stanje zaduženosti sukladno novom MSFI 16, omjer neto duga i normalizirane EBITDA iznosio bi procijenjenih 1,5,
- **Prosječan ponderirani trošak duga bez obveza za imovinu s pravom korištenja:**
 - Na 30. prosinca 2019. → 1,2%,
 - Na 31. prosinca 2013. → 4,3%.

Komponente neto duga u HRKm na 31. prosinca 2019.



¹Svi pokazatelji računa dobiti i gubitka računati su na razini zadnjih 12 mjeseci, dok su bilančne stavke uzete na kraju razdoblja.

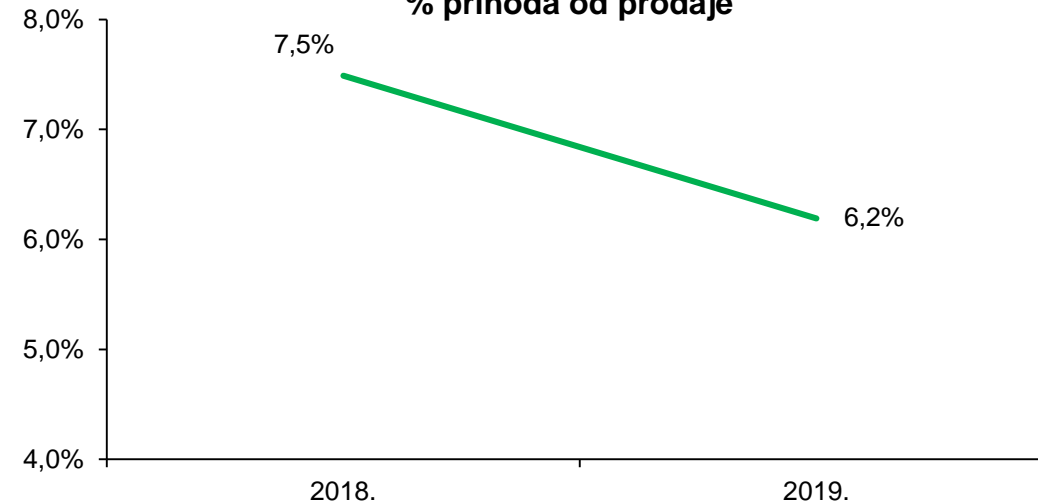
Viša razina neto novčanog toka iz poslovnih aktivnosti je rezultat rasta operativnog poslovanja

Kretanje radnog kapitala u bilanci	31. prosinca 2019. / 31. prosinca 2018.	Utjecaj
Zalihe	 11,8%	<ul style="list-style-type: none"> Do porasta zaliha ponajviše dolazi uslijed strateškog rasta zaliha ribljeg asortimana kao rezultat povećanja potražnje i proizvodnje te uslijed rasta zaliha sirovina i materijala, što je u skladu s planiranom dinamikom proizvodnje.
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	 1,1%	<ul style="list-style-type: none"> Navedeno kretanje je u skladu s razvojem redovnog poslovanja.
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	 7,9%	<ul style="list-style-type: none"> Navedeno kretanje je u skladu s razvojem redovnog poslovanja

(u HRKm)	1.-12. 2018.	1.-12. 2019.	Δ
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	317	273	(44)
Neto novac iz ulagateljskih aktivnosti	(126)	(144)	(18)
Neto novac iz financijskih aktivnosti	(342)	(284)	58
Neto promjena novca i novčanih ekvivalenata	(151)	(156)	(5)

- Za 2020. očekuju se **kapitalni izdaci** na razini od 298 mil. HRK, u razdoblje 2021.-2023. očekuju se kapitalni izdaci na razini oko 200 mil. Kuna.

Neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti kao
% prihoda od prodaje



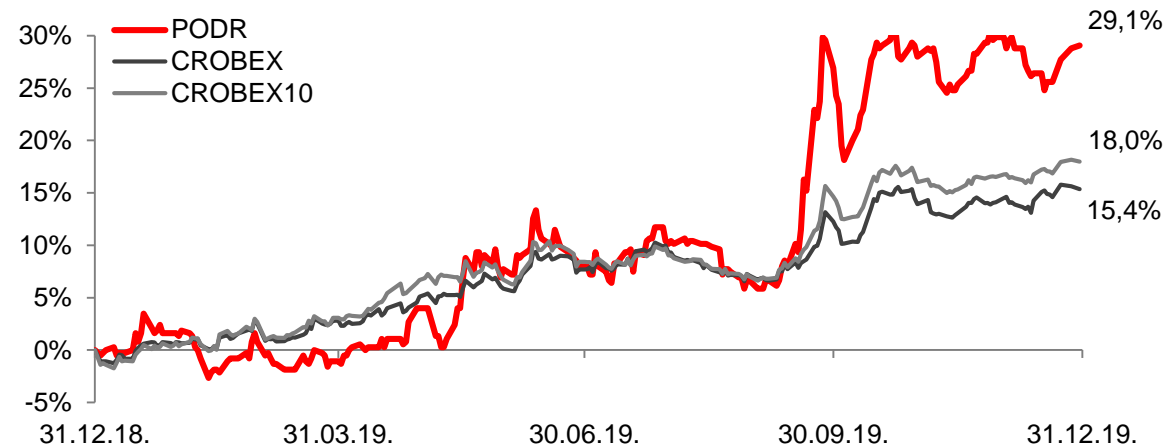
Ostvarenje na hrvatskom tržištu kapitala

(HRK; jedinice)	2018.	2019.	% promjene
Prosječna dnevna cijena	317	429	35,6%
Prosječan dnevni broj transakcija	12	12	4,0%
Prosječan dnevni volumen	1.450	1.110	(23,4%)
Prosječan dnevni promet	458.851	476.424	3,8%
Izveštajna dobit po dionici	30	32	7,4%
Normalizirana dobit po dionici	31	32	3,0%

Procjene analitičara

Analitičar	Preporuka	Ciljana cijena	Potencijal ¹
InterCapital	Kupiti	431 HRK	(11,0%)
Raiffeisen BANK	Pod revizijom	-	-
ERSTE Group	Akumulirati	480 HRK	(0,8%)
WOOD & COMPANY	Držati	443 HRK	(8,5%)

Kretanje cijene dionice PODR u 2019.



Peer grupa

Multiplikatori usp. grupe ²	EV/ Prihodi	EV/ EBITDA	EV/EBIT	P/B	P/E
Prosječna ponderirana usp. grupa	2,0	11,7	16,2	2,6	18,2
Normaliz. pros. pond. usp. grupa ³	1,6	11,2	15,9	2,1	17,7
Grupa Podravka izvještajno	1,0	8,3	15,0	1,1	15,3
Grupa Podravka normalizirano ⁴	1,0	8,2	14,2	1,1	15,1

Usporedna grupa prehrana : Atlantic Grupa, Ebro, Hochdorf, La Doria, McCormick, Orkla;

Usporedna grupa farmaceutika: Alkaloid, Richter Gedeon, Hikma Pharmaceuticals, Krka, Recordati, Stada Arzneimittel.

¹Usporedba sa zadnjom cijenom trgovanja na 30.12.2019.; ²Preuzeto s Bloomberg na 27.02.2020.; ³Izračunato isključujući maks. i min. vrijednosti; ⁴Normalizirano za stavke navedene u objavi 1.-12. 2019. i rezultatima za 2018.

Podravka d.d.

Ante Starčevića 32, 48 000 Koprivnica

www.podravka.hr

Odnosi s investitorima

ir@podravka.hr

tel: 048 65 16 35





Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2019.

