



Revidirani rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2016.



Ključne značajke 2016. godine

Food Solution – novi segment poslovanja:

- Food Solution podrazumijeva potpuno novi gastro segment u kojemu se, osim proizvoda, kupcima prenosi i "Know-How",,
- Radi se o svježe pripremljenim/kuhanim/pečenim gotovim ili polugotovim jelima te pružanju usluga u pripremi jelovnika, organizaciji kuhinjskih poslova i osoblja te planiranju u ulaganjima u kuhinjsku opremu,
- Trenutno je u ponudi 130 različitih proizvoda (jela) koji su namijenjeni, između ostalih, institucijama kao što su vojska i policija, bolnice, toploteke u trgovačkim lancima te kompanijama koje imaju vlastite korporativne restorane.



Prodaja poslovnog segmenta pića:

- 20. rujna 2016. → sklapanje kupoprodajnog ugovora s kompanijom Kofola ČeskoSlovensko za kupnju udjela u tvrtki Studenac d.o.o.,
- Poslovni udjel je, po ispunjenju ugovornih preduvjeta, bio preuzet 20. prosinca 2016.,
- Očekuje se da će navedena transakcija u narednom razdoblju pozitivno utjecati na profitabilnost poslovanja u iznosu od oko 5 milijuna kuna na EBITDA razini.

studenac.
Studenac

Potpisan ugovor o refinanciranju kredita:

- 06.09.2016. → potpisan ugovor o sindiciranom kreditiranju s EBRD-om kao aranžerom (uključujući i Unicredit Sloveniju) i četiri poslovne banke: Privredna Banka Zagreb d.d., Raiffeisenbank Austria d.d., SKB d.d. i Erste & Steiermarkische Bank d.d.,
- Vrijednost aranžmana je 123 milijuna eura:
 - 99 milijuna eura je namijenjeno za refinanciranje postojećih obveza,
 - 24 milijuna eura će biti na raspolaganju za CAPEX i potencijalne akvizicije,
- Otplata od 99 milijuna eura biti će izvršena kroz 24 jednake kvartalne rate, a očekivane uštede na troškovima kamata bi godišnje trebale iznositi oko 3,5 milijuna kuna.

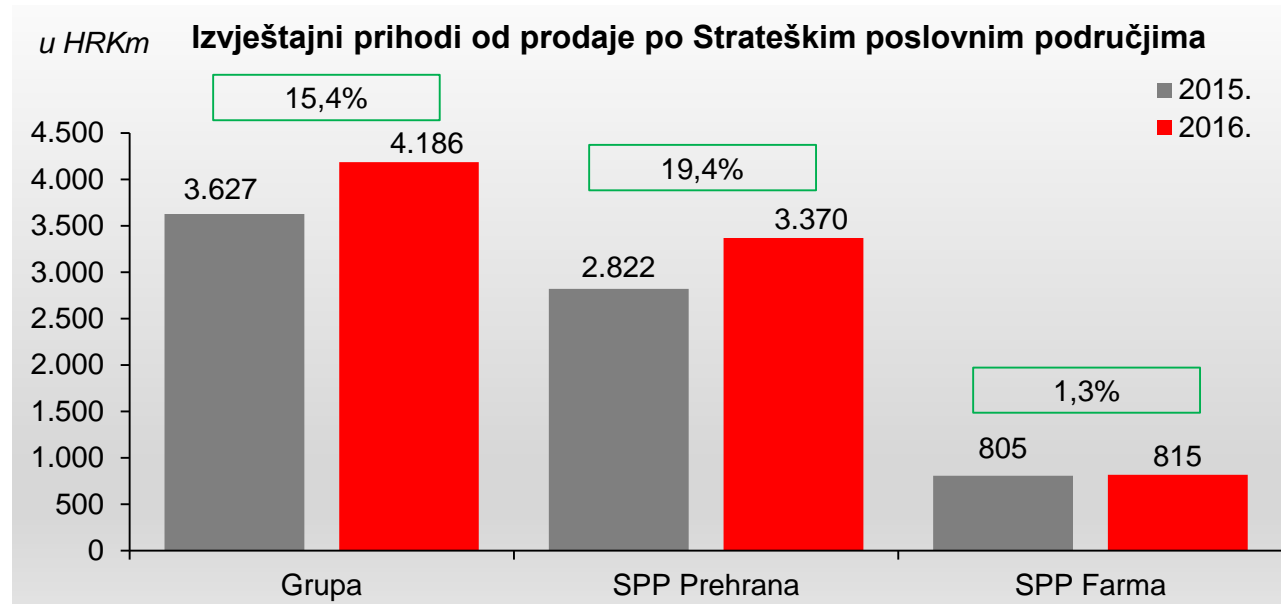
Isplata dividende dioničarima Podravke d.d.:

- 16.09.2016. → isplata dividende dioničarima Podravke d.d. u iznosu od 7,00 kuna po dionici,
- Zadnja isplata dividende bila je prije 10 godina,
- Uspješno provedeni procesi restrukturiranja te ostvareni pozitivni poslovni rezultati stvorili su pretpostavke za isplatu dividende,
- Cilj menadžmenta je omogućiti održivo provođenje dividendne politike.



Napomene: (i) pro-forma prikaz u prezentaciji označava da su brojevi Žita uključeni u 1.-12. 2015. razdoblje, (ii) u Q2 2016. izvršena je reklasifikacija ugovorenih naknada s kupcima za promotivne, marketinške i slične aktivnosti s pozicije "Troškovi marketinga" na umanjeње pozicije "Prihodi od prodaje". Reklasificirana su oba razdoblja.

Rast vlastitih brandova usprkos negativnim tečajnim razlikama, negativan doprinos ostale prodaje



Neto utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje:

HRK _m	Vlastiti brandovi	Ostala prodaja	Ukupno	Valuta	HRK _m
Prehrana	(32,9)	(4,7)	(37,6)	RUB	(21,1)
Farmaceutika	(15,9)	(0,9)	(16,8)	EUR	(12,9)
Grupa	(48,8)	(5,6)	(54,4)	Ostalo	(20,4)
				Ukupno	(54,4)

- Utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje pokazuje za koliko kuna bi prihodi od prodaje bili viši ili niži u 2016. da su valutni tečajevi ostali na razini onih u 2015.

SPP Prehrana pro-forma¹:

- Vlastiti brandovi** → 0,6% niži prihodi (+0,6% bez FX-a), uslijed negativnog kretanja FX-a i negativnih trendova ključnih potkategorija u regiji Adria,
- Ostala prodaja** → 5,2% niži prihodi (-4,3% bez FX-a) uslijed manjeg opsega suradnje na području PL-a²,
- Ukupno SPP Prehrana** → 1,3% niži prihodi (-0,2% bez FX-a).

SPP Farmaceutika¹:

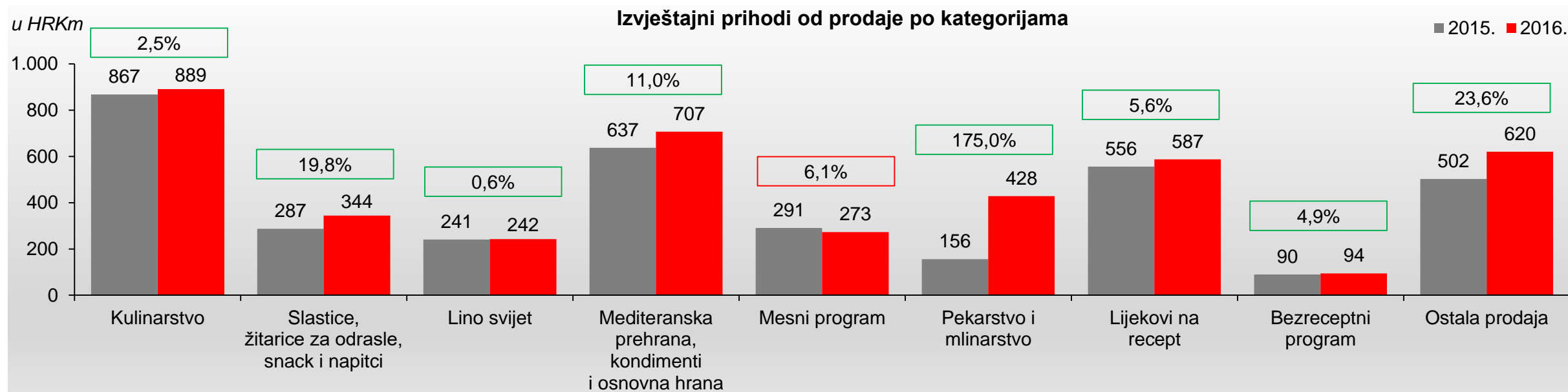
- Vlastiti brandovi** → 5,5% viši prihodi (+7,9% bez FX-a) uslijed širenja poslovne suradnje na tržištu Rusije,
- Ostali prihodi** → 15,8% niži prihodi (-15,3% bez FX-a) uslijed stavljanja većeg fokusa na vlastite brandove te posljedično manje distribucije principala,
- Ukupno SPP Farmaceutika** → 1,3% viši prihodi (+3,4% bez FX-a).

Grupa Podravka pro-forma¹:

- Vlastiti brandovi** → 0,5% viši prihodi (+1,9% bez FX-a),
- Ostali prihodi** → 7,7% niži prihodi (-6,9% bez FX-a),
- Ukupno Grupa Podravka** → 0,8% niži prihodi (+0,5% bez FX-a).

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 2016. naspram 2015. pod pretpostavkom da je Grupa Žito konsolidirana od početka 2015.; ²PL – eng.private label, hrv. privatne robne marke.

Rast prihoda kategorije lijekova na recept, niža ostala prodaja u farmaceutici i prehrani na pro-forma razini

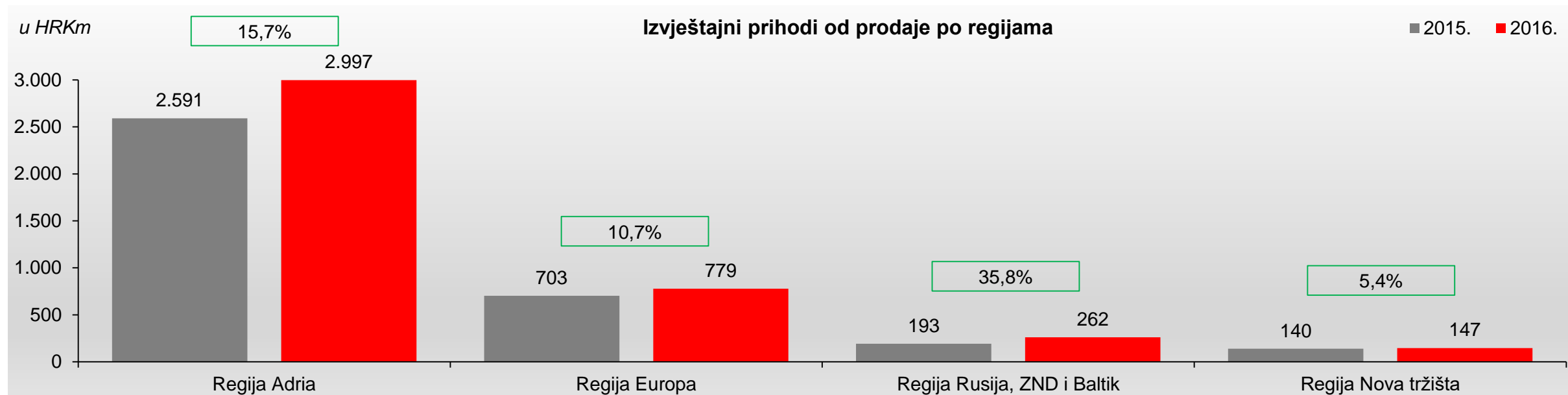


Pro-forma ostvarenje kategorija u 2016.¹:

- **Kulinarstvo (+0,6%; +2,3% bez FX-a)** → rast prihoda Dodataka jelima u Rusiji uslijed implementacije novog poslovnog modela, rast prihoda Juha u regiji Adria uslijed snažnijih aktivnosti,
- **Slastice, žitarice za odrasle, snack i napitci (-1,4%; -0,9% bez FX-a)** → niža realizacija pića uslijed manje marketinške podrške tom asortimanu ali i aktivnosti konkurencije,
- **Lino svijet (+0,6%; +1,0% bez FX-a)** → provedene aktivnosti na brandu Lino Lada u Hrvatskoj; uvođenje asortimana dječjih kašica,
- **Mediteranska prehrana, kondimenti i osnovna hrana (-0,7%; +0,4% bez FX-a)** → pad cjelokupnog tržišta pojedinih potkategorija te pritiska konkurencije i PL-a,
- **Mesni program (-6,1%; -5,7% bez FX-a)** → restrukturiranje kobasičarskog programa, što se trenutno odražava na razinu prihoda u odnosu na usporedno razdoblje,
- **Pekarstvo i mlinarstvo (+1,1%; +2,5% bez FX-a)** → povećane aktivnosti na tržištu Slovenije; širenje distribucije i asortimana na europskim tržištima,
- **Lijekovi na recept (+5,6%; +8,1% bez FX-a)** → širenje poslovne suradnje na tržištu Rusije; širenje asortimana lijekova za srce i krvne žile na tržištu Bosne i Hercegovine,
- **Bezreceptni program (+4,9%; +6,7% bez FX-a)** → širenje poslovne suradnje na tržištu Rusije; širenje asortimana lijekova na tržištu Slovenije,
- **Ostala prodaja (-7,7%; -6,9% bez FX-a)** → niži prihodi u prehrani i farmaceutici.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 2016. naspram 2015. pod pretpostavkom da je Grupa Žito konsolidirana od početka 2015.

Pad cjelokupnog tržišta pojedinih ključnih potkategorija u regiji Adria, tržišni udjeli stabilni ili rastući



Pro-forma ostvarenje regija u 2016.¹:

- **Regija Adria (-3,2%; -2,5% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** niži su 3,6% uslijed pada cjelokupnog tržišta pojedinih ključnih potkategorija, restrukturiranja mesnog programa, niže realizacije pića te manjeg opsega suradnje u privatnim markama; prihodi **farmaceutike** niži su 1,8% uslijed pada prihoda trgovačke robe, dok su vlastiti brandovi zabilježili rast prihoda,
- **Regija Europa (-0,3%; +1,0% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** niži su 0,2% uslijed pada prihoda Srednje Europe koju je obilježio pad cjelokupnog tržišta potkategorije Univerzalnih dodataka jelima, što nije uspio nadoknaditi rast prihoda u Zapadnoj Europi; prihodi **farmaceutike** niži su 2,5% uslijed aktivnosti postojećih i novih konkurenata na tržištu Poljske,
- **Regija Rusija, ZND i Baltik (+33,7%; +44,4% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** viši su 50,6% uslijed uspješne implementacije novog poslovnog modela koji je rezultirao, među ostalim, sa širenjem distribucije i postojećeg asortimana; prihodi **farmaceutike** viši su 20,7% uslijed širenja poslovne suradnje na tržištu Rusije,
- **Regija Nova tržišta (+2,2%; +3,3% bez FX-a)** → prihodi **prehrane** viši su 2,3% uslijed otvaranja novih tržišta početkom 2015., ali i širenja distribucije i asortimana Žita; prihodi **farmaceutike** viši su 1,6%.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 2016. naspram 2015. pod pretpostavkom da je Grupa Žito konsolidirana od početka 2015.

Značajan rast profitabilnosti farmaceutike uslijed stabilizacije HRK/RUB tečaja

2016. (u HRK ^m) ¹	Izveštajno Prehrana		Farmaceutika		Izveštajno Grupa Podravka	
Prihodi od prodaje*	3.370,3	19,4%	815,2	1,3%	4.185,5	15,4%
Bruto dobit	1.090,8	13,5%	428,1	1,0%	1.518,9	9,7%
EBITDA	317,4	(14,2%)	152,3	54,0%	469,6	0,2%
EBIT	158,2	(33,4%)	110,7	132,3%	268,9	(5,7%)
Neto dobit nakon MI	111,3	(47,0%)	71,1	(62,0%)	182,4	(54,1%)

*Reklasifikacija ugovorenih naknada s kupcima za promotivne, marketinške i slične aktivnosti s pozicije MEX na umanjenje prihoda.

2016. (% prihoda od prodaje) ²	Izveštajno Prehrana		Farmaceutika		Izveštajno Grupa Podravka	
Bruto marža	32,4%	-170 bb	52,5%	-15 bb	36,3%	-190 bb
EBITDA marža	9,4%	-369 bb	18,7%	+640 bb	11,2%	-170 bb
EBIT marža	4,7%	-372 bb	13,6%	+766 bb	6,4%	-144 bb
Neto marža nakon MI	3,3%	-414 bb	8,7%	-1454 bb	4,4%	-660 bb

¹Ostvarenje u 2016.; % promjene u usporedbi s 2015.; ²% prihoda od prodaje u 2016.; promjena baznih bodova u usporedbi s 2015.

Ključne značajke u 2016.:

Izveštajno Prehrana:

- Jednokratne stavke: u 2015. uvećavaju EBITDA i EBIT za 97,7 milijuna kuna, a neto dobit za 102,7 milijuna kuna; u 2016. uvećavaju EBITDA za 5,9 milijuna kuna, a umanjuju EBIT i neto dobit za 3,4 milijuna kuna. Normalizirano, EBIT bi ostvario rast od 15,6%, a neto dobit bi ostvarila rast od 6,8%,
- Izveštajne i normalizirane profitne marže su niže uslijed, među ostalim, asortimana Grupe Žito koji ima niže marže od prosjeka asortimana Podravke.

Farmaceutika:

- Jednokratne stavke: u 2015. umanjuju EBITDA i EBIT za 7,8 milijuna kuna, a uvećavaju neto dobit za 154,6 milijuna uslijed značajnog utjecaja odgođenog poreznog prihoda. Normalizirano, EBIT bi ostvario rast od 99,6%, a neto dobit bi ostvarila rast od 117,8%,
- Normalizirane profitne marže su više na svim razinama.

Grupa Podravka bilježi rast normaliziranih profitnih marži na svim razinama

2016. (u HRKm) ¹	Pro-forma Prehrana		Farmaceutika		Pro-forma Grupa Podravka	
Prihodi od prodaje*	3.370,3	(1,3%)	815,2	1,3%	4.185,5	(0,8%)
Bruto dobit	1.090,8	(0,4%)	428,1	1,0%	1.518,9	(0,0%)
EBITDA	317,4	6,5%	152,3	54,0%	469,6	18,4%
EBIT	158,2	15,4%	110,7	132,3%	268,9	45,5%
Neto dobit nakon MI	111,3	(2,2%)	71,1	(62,0%)	182,4	(39,4%)
2016. (% prihoda od prodaje) ²	Pro-forma Prehrana		Farmaceutika		Pro-forma Grupa Podravka	
Bruto marža	32,4%	+27 bb	52,5%	-15 bb	36,3%	+27 bb
EBITDA marža	9,4%	+69 bb	18,7%	+640 bb	11,2%	+181 bb
EBIT marža	4,7%	+68 bb	13,6%	+766 bb	6,4%	+204 bb
Neto marža nakon MI	3,3%	-3 bb	8,7%	-1454 bb	4,4%	-278 bb

*Reklasifikacija ugovorenih naknada s kupcima za promotivne, marketinške i slične aktivnosti s pozicije MEX na umanjenje prihoda.

Ključne značajke u 2016.:

▪ Pro-forma Prehrana:







- Jednokratne stavke: u 2015. umanjuju EBITDA i EBIT za 18,0 milijuna kuna, a neto dobit za 13,0 milijuna kuna; u 2016. uvećavaju EBITDA za 5,9 milijuna kuna, a umanjuju EBIT i neto dobit za 3,4 milijuna kuna. Normalizirano, EBIT bi ostvario rast od 4,2%, a neto dobit nakon manjinskih interesa bi ostvarila pad od 9,6%,
- Kompanija je u 2015. iskoristila prenesene porezne gubitke ovisnih kompanija, uslijed čega je imala značajno nižu poreznu obvezu u odnosu na 2016.,
- Profitne marže su na izvještajnoj i normaliziranoj razini uglavnom više, osim neto dobit marže što je rezultat niže porezne obveze u 2015. godini

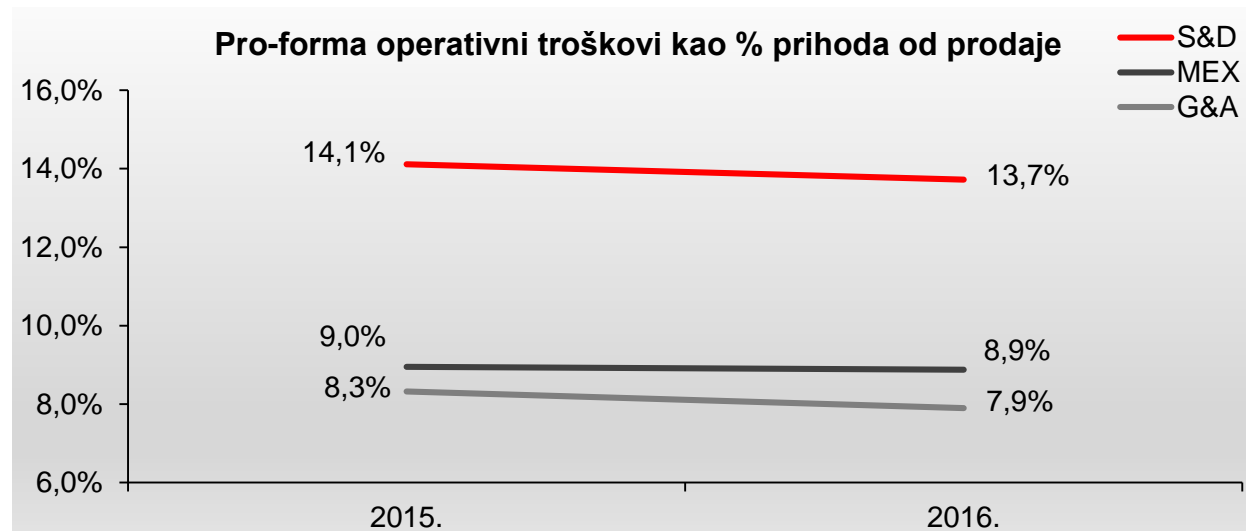
▪ Pro-forma Grupa Podravka:

- Normalizirano, EBIT bi ostvario rast od 29,3%, dok bi neto dobit ostvarila rast od 16,5%,
- Normalizirane profitne marže su više na svim razinama.

¹Ostvarenje u 2016.; % promjene u usporedbi s 2015.; ²% prihoda od prodaje u 2016.; promjena baznih bodova u usporedbi s 2015.

Pozitivno kretanje operativnih troškova

Operativni troškovi	2016. / 2015. pro-forma
Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS)	(1,2%) 
Opći i administrativni troškovi (G&A)	(5,8%) 
Troškovi prodaje i distribucije (S&D)	(3,5%) 
Troškovi marketinga (MEX)	(1,6%) 
Ostali troškovi / prihodi, neto	n/p 
Ukupno	(2,9%) 



Ključne značajke u 2016. na pro-forma razini:

▪ Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS):

- Niži 1,2% ponajviše kao rezultat pada cijena pojedinih sirovina,

▪ Opći i administrativni troškovi (G&A):

- 2015. je bila opterećena troškovima otpremnina te troškovima akvizicije i integracije Žita. Ukoliko bi eliminirali troškove otpremnina u 2016. te navedene utjecaje u 2015., opći i administrativni troškovi bi rasli 6,9% uslijed, među ostalim, viših troškova povezanih s otvaranjem novih tržišta koja nisu teretila usporedno razdoblje,

▪ Troškovi prodaje i distribucije (S&D):

- Niži 3,5% uslijed, među ostalim, sinergijskih učinaka pripajanja Danice početkom Q4 2015.,

▪ Troškovi marketinga (MEX):

- Smanjene marketinške aktivnosti u segmentu farmaceutike na tržištima ZND-a uslijed otežanih uvjeta poslovanja; privremena obustava planiranih marketinških aktivnosti u Zapadnoj Europi uslijed promjene distributera,

▪ Ostali troškovi / prihodi, neto:

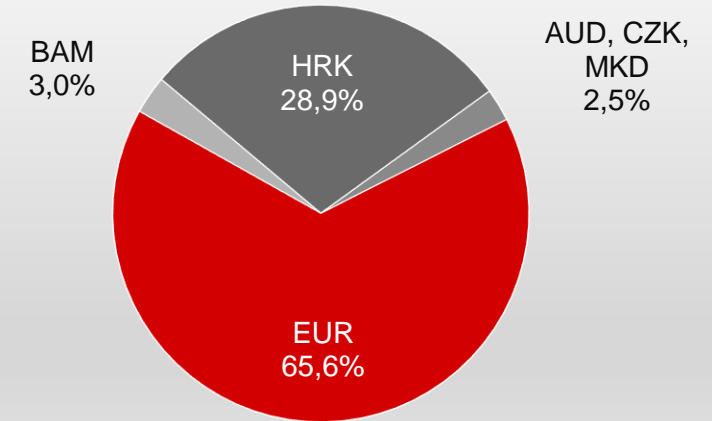
- Sadrže tečajne razlike iz odnosa s kupcima i dobavljačima koje su u 2016. bile pozitivne, dok su u 2015. bile negativne. Time je i sam utjecaj navedene stavke operativnih troškova pozitivan u 2016., a negativan u 2015.

Održivi nivo zaduženosti kompanije

(u HRK 000) ¹	2016.	2015.	% promjene
Neto dug	1.041.739	922.380	12,9%
Troškovi kamata	31.216	36.926	(15,5%)
Neto dug / EBITDA	2,2	2,0	12,7%
EBITDA / Troškovi kamata	15,0	12,7	18,6%
Omjer kapitala i ukupne imovine	55,4%	56,5%	-109 bb

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

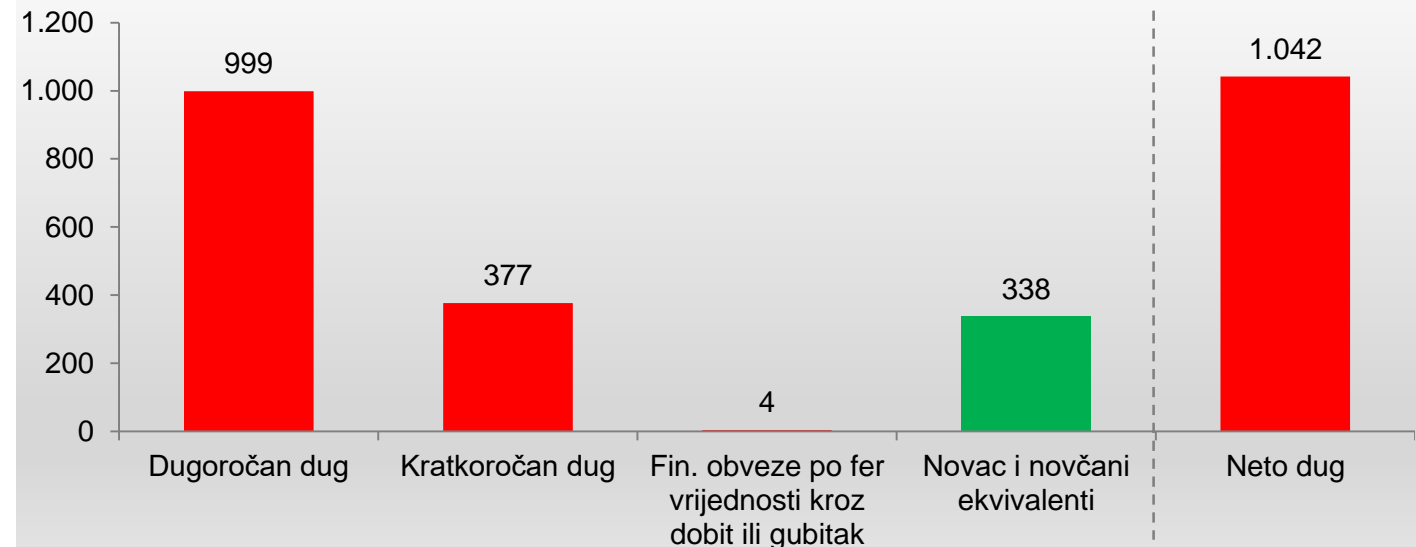
Valutna struktura duga na 31. prosinca 2016.






Ključne značajke:

- Porast neto duga → korištenje kredita za potrebe izgradnje nove farmaceutske tvornice,
- Niži troškovi kamata → otplata dijela kredita,
- Neto dug/EBITDA računat na osnovi pro-forma EBITDA za cijelu 2015. na normaliziranoj razini iznosi 2,2,
- **Prosječan ponderirani trošak duga:**
 - Na 31. prosinca 2016. → 2,5%,
 - Na 31. prosinca 2013. → 4,3%.

Komponente neto duga u milijunima kuna na 31. prosinca 2016.



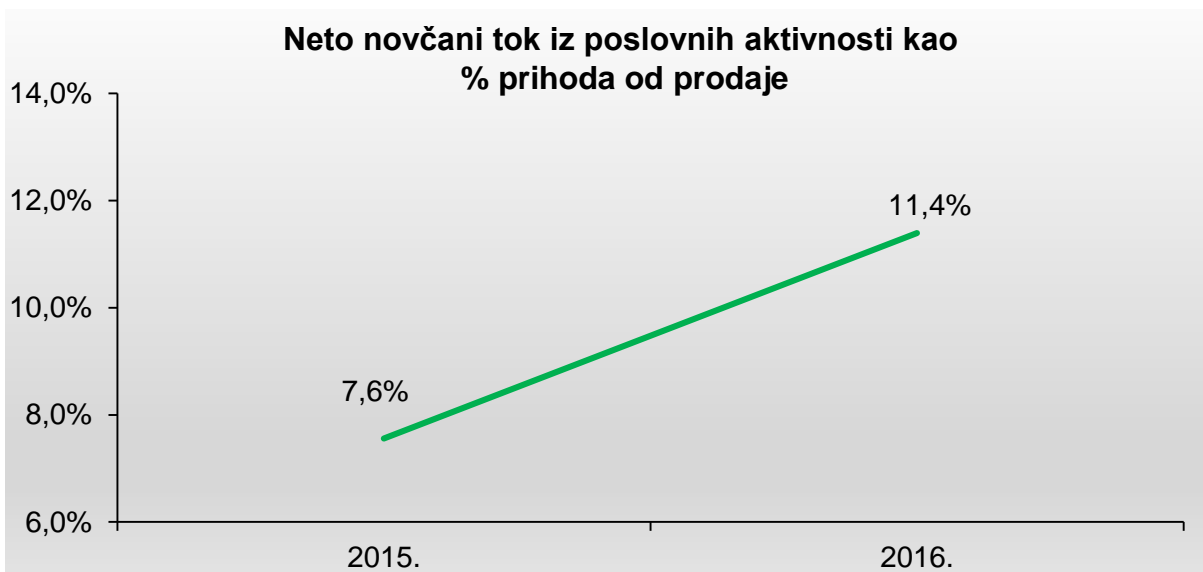
Stabilna razina neto novčanog toka iz poslovnih aktivnosti

Kretanje radnog kapitala u bilanci	31. prosinca 2016. / 31. prosinca 2015.		Utjecaj
Zalihe		(1,3%)	<ul style="list-style-type: none"> Blago smanjenje zaliha od 1,3% što je djelomično rezultat nižih troškova pojedinih sirovina i materijala.
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja		1,5%	<ul style="list-style-type: none"> Rast od 1,5%, pri čemu su potraživanja od kupaca viša za 2,8% uslijed, među ostalim, niže dinamike naplate potraživanja u segmentu Farmaceutike krajem 2016. u odnosu na kraj 2015.
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze		3,5%	<ul style="list-style-type: none"> Rast od 3,5%, pri čemu su obveze prema dobavljačima na razini usporednog razdoblja.

(u milijunima kuna)

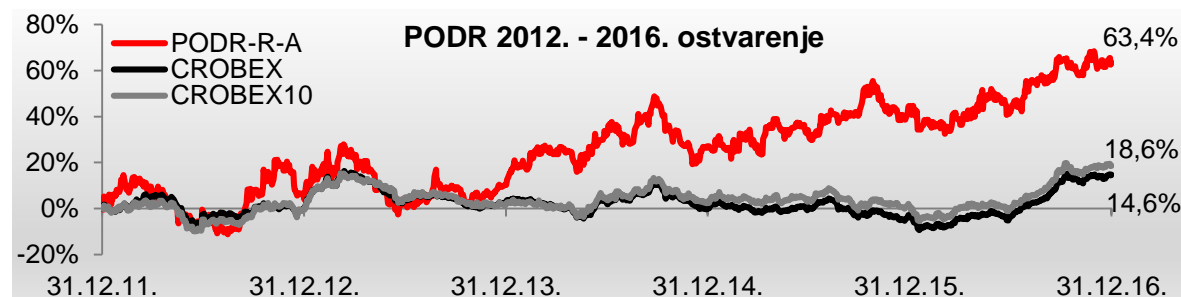
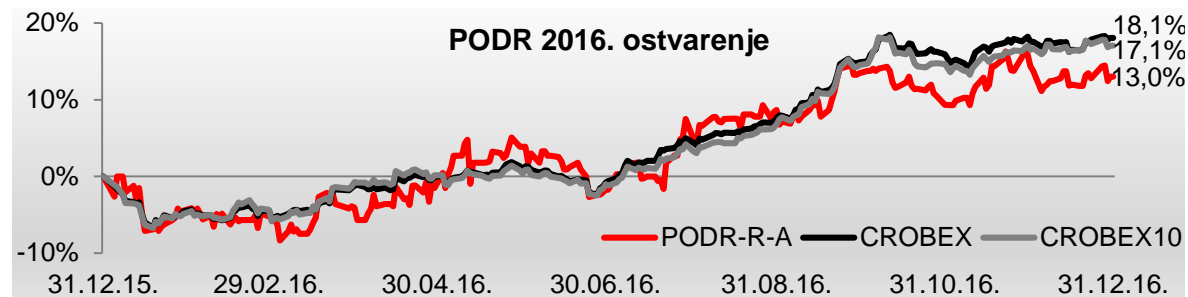
	2016.	2015.	Δ
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	476,7	274,2	202,5
Neto novac iz ulagačkih aktivnosti	(358,9)	(675,8)	316,9
Neto novac iz financijskih aktivnosti	72,1	473,0	(545,1)
Neto promjena novca i novčanih ekvivalenata	45,7	71,4	(25,7)

- Za 2017. godinu očekuju se **kapitalni izdaci** na razini od 250 - 300 mil. kuna, u 2018. godini na razini od 150 - 200 mil. kuna, a u 2019. godini na razini od 250 - 300 mil. kuna.



Stabilan rast cijene dionice Podravke u 2016.

(HRK; jedinice)	2016.	2016./2015.	2015./2014.	2014./2013.
Prosječna dnevna cijena	348,7	9,4%	7,4%	16,3%
Prosječan dnevni broj transakcija	11	(8,9%)	(9,1%)	39,6%
Prosječan dnevni volumen	1.112	(36,0%)	11,3%	105,4%
Prosječan dnevni promet	387.819,0	(30,0%)	19,6%	134,2%
Izveštajna dobit po dionici	58,9	(11,2%)	276,9%	38,8%
Normalizirana dobit po dionici	28,8	8,2%	31,6%	(8,8%)



Analitičar	Preporuka	Ciljana cijena	Potencijal ¹
InterCapital	Pod revizijom	-	n/p
Raiffeisen BANK	Držati	383,00 kuna	1,5%
ERSTE Group	Držati	400,00 kuna	6,0%
UniCredit	Kupiti	398,96 kuna	5,7%
WOOD & COMPANY	Držati	376,00 kuna	(0,4%)

Multiplikatori usporedne grupe ²	EV/Prihodi	EV/EBITDA	EV/EBIT	P/B	P/E
Prosječna ponderirana usp. grupa	2,2	12,0	16,9	2,8	20,2
Normaliz. pros. pond. usp. grupa ³	2,2	12,5	18,0	2,5	20,4
Grupa Podravka izvještajno	0,9	7,4	12,2	1,0	6,6
Grupa Podravka normalizirano ⁴	0,9	8,4	15,5	1,0	13,9

¹Usporedba sa zadnjom cijenom na 31.12.2016.,

²Prikupljeno s Bloomberg na 30.01.2017.,

³Izračunato isključujući maks. i min. vrijednosti,

⁴Normalizirano za stavke navedene u objavi 2016. rezultata.

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

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

Kontakt

Podravka d.d.

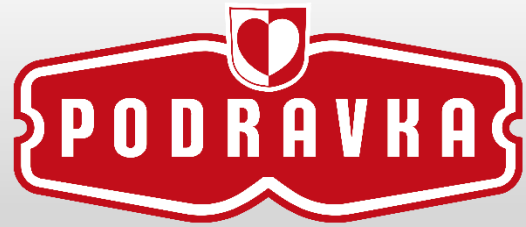
Ante Starčevića 32, 48 000 Koprivnica

www.podravka.hr

Odnosi s investitorima

ir@podravka.hr

tel: 048 65 16 65



Revidirani rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2016.

