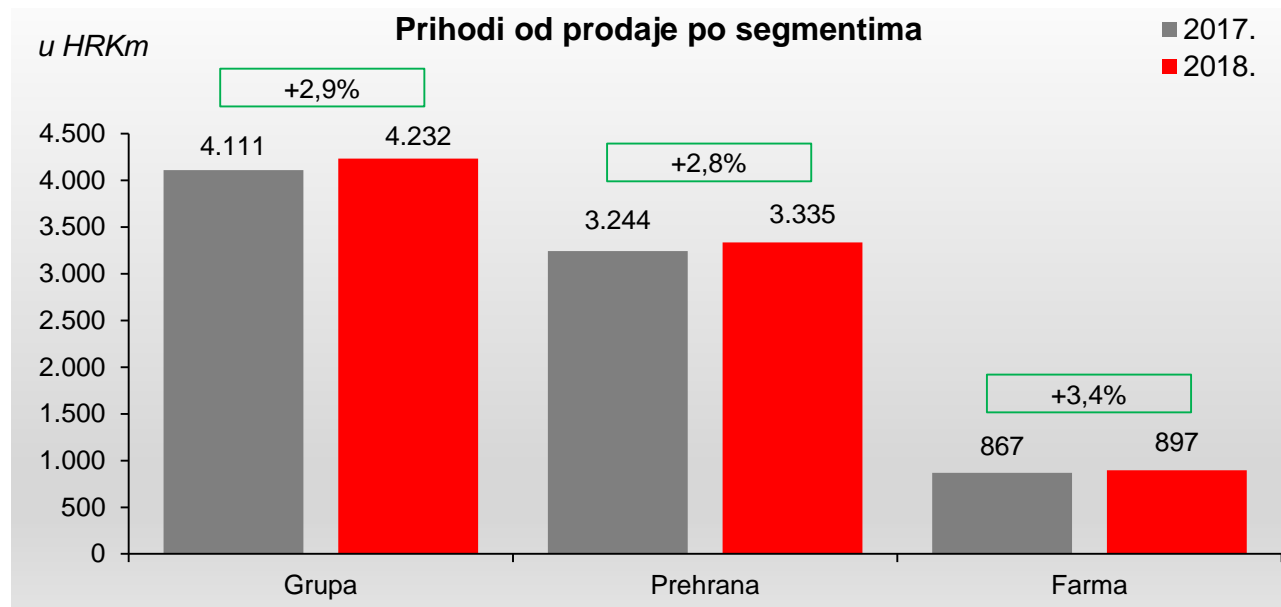




Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2018.



Snažan rast vlastitih brandova od 3,4%



Neto utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje:

HRK _m	Vlastiti brandovi	Ostala prodaja	Ukupno	Valuta	HRK _m
Prehrana	(26)	1	(25)	RUB	(33)
Farmaceutika	(25)	(1)	(26)	EUR	(8)
Grupa	(51)	0	(51)	Ostalo	(10)
				Ukupno	(51)

- Utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje pokazuje za koliko kuna bi prihodi od prodaje bili viši ili niži u 2018. da su valutni tečajevi ostali na razini onih u 2017.

Prehrana ostvarenje u 2018.:

- Vlastiti brandovi** → 3,6% viši prihodi (+4,4% bez FX-a), ponajviše uslijed rasta prihoda poslovnih programa Žito i Lagris, Dječja hrana, slastice i snack te Kulinarstvo kao rezultat povećanih prodajno – marketinških aktivnosti, inovacija te širenja distribucije pojedinih kategorija,
- Ostala prodaja** → 5,7% niži prihodi (-5,9% bez FX-a), što je prvenstveno rezultat pada prodaje trgovačke robe na tržištu Hrvatske,
- Ukupno Prehrana** → 2,8% viši prihodi (+3,6% bez FX-a).

Farmaceutika ostvarenje u 2018.:

- Vlastiti brandovi** → 2,5% viši prihodi (+5,9% bez FX-a) ponajviše uslijed nastavka trenda rasta potražnje na tržištu Rusije te širenja distribucije na tržištima regije Centralna Europa,
- Ostali prihodi** → 8,0% viši prihodi (+8,5% bez FX-a) kao rezultat rasta prodaje trgovačke robe u društvu Farmavita i strateškog fokusa na profitabilniji dio asortimana trgovačke robe,
- Ukupno Farmaceutika** → 3,4% viši prihodi (+6,4% bez FX-a).

Grupa Podravka ostvarenje u 2018.:

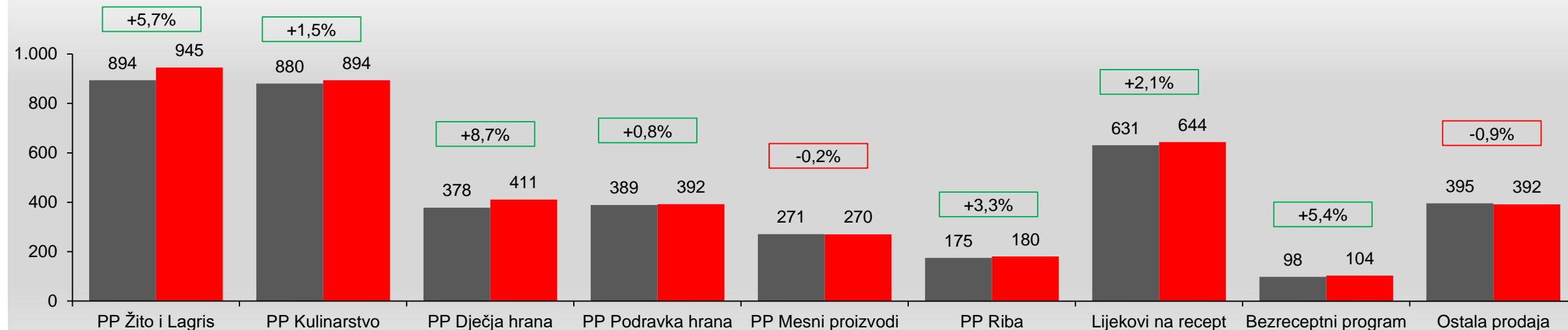
- Vlastiti brandovi** → 3,4% viši prihodi (+4,7% bez FX-a),
- Ostali prihodi** → 0,9% niži prihodi (-0,9% bez FX-a),
- Ukupno Grupa Podravka** → 2,9% viši prihodi (+4,2% bez FX-a).

Rast potaknut inovacijama te učinkovitim marketinškim aktivnostima

u HRK m

Prihodi od prodaje po poslovnim programima i kategorijama

■ 2017.
■ 2018.



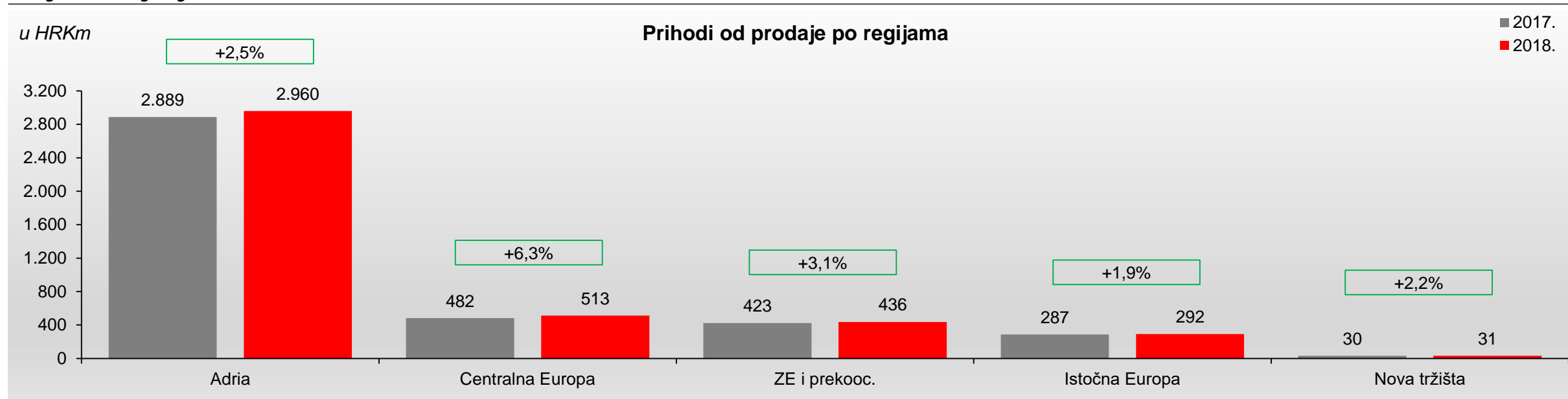
Ostvarenje poslovnih programa i kategorija u 2018.:

- **PP Žito i Lagris (+5,7%; +6,4% bez FX-a)** → kontinuirani rast prodaje kategorije Pekarstvo i mlinarstvo na tržištu Slovenije i na tržištima Zapadne Europe, ali i rasta kategorije Osnovna hrana na tržištima Centralne Europe,
- **PP Kulinarstvo (+1,5%; +3,1% bez FX-a)** → rast prihoda u većini regija, ponajviše na kategorijama Juhe i Bujoni, uslijed optimalnog miksa prodajno marketinških aktivnosti,
- **PP Dječja hrana, slastice i snack (+8,7%; +9,0% bez FX-a)** → rast prodaje potaknut snažnijim promotivnim aktivnostima na kategorijama Kremni namazi, Dječja hrana i Snack na tržištu Hrvatske; kategorija Kremni namazi nastavlja trend rasta kao rezultat izvrsno prihvaćenih novih i inoviranih proizvoda na brandu Lino Lada,
- **PP Podravka hrana (+0,8%; +1,9% bez FX-a)** → rast prodaje ponajviše kao rezultat prodajno –

marketinških aktivnosti te širenja distribucije asortimana iz kategorija Kondimenti, Rajčica i Brašno,

- **PP Mesni proizvodi, jela i namazi (-0,2%; +0,3% bez FX-a)** → blagi pad prodaje uslijed drugačije dinamike prodajno – marketinških aktivnosti na tržištu Hrvatske te promjene distributera u DACH regiji,
- **PP Riba (+3,3%; +3,2% bez FX-a)** → porast prihoda ponajviše uslijed snažnijih prodajno – marketinških aktivnosti na tržištima regije Adria,
- **Lijekovi na recept (+2,1%; +5,6% bez FX-a)** → rast ostvaren na tržištu Istočne Europe zbog povećane potražnje te na tržištima regije Centralna Europa kao rezultat širenja distribucije,
- **Bezreceptni program (+5,4%; +7,9% bez FX-a)** → rast prihoda potkategorije OTC lijekovi na tržištu Bosne i Hercegovine uslijed većeg fokusa na bezreceptne programe te na tržištu Rusije,
- **Ostala prodaja (-0,9%; -0,9% bez FX-a)** → pad prodaje trgovačke robe u segmentu Prehrane na tržištu Hrvatske.

Najznačajniji rast dolazi od tradicionalnih tržišta



Ostvarenje regija u 2018.:

- **Adria (+2,5%; +2,8% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** viši su 2,6%, gdje porast prihoda bilježe svi poslovni programi, ponajviše kao rezultat provedenih prodajno – marketinških aktivnosti, širenja distribucije te plasiranja novih i inoviranih proizvoda; prihodi **Farmaceutike** viši su 1,9%, kao posljedica organskog rasta te rasta ostale prodaje u domeni profitabilnijeg asortimana trgovačke robe,
- **Centralna Europa (+6,3%, +6,7% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** viši su 5,6%, gdje najveći utjecaj dolazi od poslovnog programa Kulinarstvo zbog intenzivnijih prodajno – marketinških aktivnosti, ali i Žito i Lagris kao rezultat širenja asortimana; prihodi **Farmaceutike** viši su 11,7% uslijed povećane potražnje te plasiranja novih proizvoda na tržištima Poljske, Češke i Slovačke,
- **Zapadna Europa i prekooceanske zemlje (+3,1%; +4,6% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** viši su 3,3%, uslijed kontinuiranog širenja asortimana i distribucije poslovnog programa Žito i Lagris na tržištima Italije, Njemačke i Španjolske. Navedeno je kompenziralo blagi pad segmenta **Farmaceutike** od 0,8 mil. HRK,
- **Istočna Europa (+1,9%, +13,5% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** niži su 5,1% kao rezultat nepovoljnog utjecaja tečajnih razlika, dok je u segmentu Farmaceutike povećana potražnja za kategorijom Lijekova na recept anulirala nepovoljan utjecaj tečajnih razlika te dovela do rasta prihoda od 6,2%,
- **Nova tržišta (+2,2%; +2,7% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** su blago niži uslijed prodaje trgovačke robe društva Lagris na tržištu Azije, koji je kompenziran rastom prihoda segmenta **Farmaceutike**.

Rast profitabilnosti prehrane je rezultat povoljne strukture prodaje te efikasnog upravljanja troškovima

Prehrana (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	2017.	2018.	Δ	%	2017.	2018.	Δ	%
Prihodi od prodaje	3.244	3.335	92	2,8%	3.244	3.335	92	2,8%
Bruto dobit	1.039	1.111	71	6,9%	1.058	1.112	54	5,1%
EBITDA	243	323	80	32,7%	277	318	40	14,4%
EBIT	8	173	165	1.982,4%	134	181	46	34,3%
Neto dobit nakon MI	(30)	145	175	589,7%	83	150	67	80,6%
Bruto marža	32,0%	33,3%		+126 bb	32,6%	33,3%		+74 bb
EBITDA marža	7,5%	9,7%		+218 bb	8,6%	9,5%		+97 bb
EBIT marža	0,3%	5,2%		+494 bb	4,1%	5,4%		+127 bb
Neto marža nakon MI	(0,9%)	4,3%		+526 bb	2,6%	4,5%		+194 bb

Profitabilnost segmenta Prehrana u 2018.:

- **Normalizirana bruto dobit** → viša za 54 mil. HRK, uslijed ostvarenih viših prihoda od prodaje, ali i pozitivnog utjecaja same strukture prodaje,
- **Normalizirana EBIT** → viša 46 mil. HRK, kao rezultat rasta prodaje profitabilnih kategorija, ali i dodatnog utjecaja nižih operativnih troškova poput: i) promjene poslovnog modela na tržištima MENE, ii) prestanka poslovnih aktivnosti na tržištu Tanzanije, iii) nižih troškova realizacije prava na opciju kupnje dionica (1 mil. kuna u 2018.; 12 mil. kuna u 2017). Smanjenje operativnih troškova omogućilo je viša marketinška ulaganja u vlastite brandove,
- **Normalizirana neto dobit nakon MI** → viša 67 mil. HRK, uslijed, osim prethodno navedenog, nižih troškova kamata nastavno na refinanciranje kreditnih obveza po povoljnijim komercijalnim uvjetima te zbog pozitivnog utjecaja tečajnih razlika po kreditima, a što je kompenziralo više troškove poreza.

¹Normalizirano za jednokratne stavke, analiza je prikazana na slajdu broj 28.

Jednokratni utjecaji u HRKm

	2017.	2018.
Trošak otpremnina	(31)	(5)
Ostali (rashodi)/prihodi iznad EBIT	(6)	(6)
Vrijednosna usklađenja (troškovi)/prihodi	(89)	4
Troškovi ESOP-a	(3)	(2)
Procijenjen utjecaj na poreze	16	4

Poboljšanje profitabilnosti unatoč negativnom utjecaju tečajnih razlika

Farmaceutika (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	2017.	2018.	Δ	%	2017.	2018.	Δ	%
Prihodi od prodaje	867	897	29	3,4%	867	897	29	3,4%
Bruto dobit	445	448	3	0,7%	470	452	(18)	(3,8%)
EBITDA	131	141	10	7,6%	157	147	(10)	(6,6%)
EBIT	83	85	2	2,9%	117	91	(25)	(21,8%)
Neto dobit nakon MI	48	61	13	26,7%	83	66	(16)	(19,7%)
Bruto marža	51,3%	49,9%		-136 bb	54,2%	50,4%		-378 bb
EBITDA marža	15,1%	15,7%		+62 bb	18,1%	16,4%		-176 bb
EBIT marža	9,5%	9,5%		-5 bb	13,5%	10,2%		-328 bb
Neto marža nakon MI	5,5%	6,8%		+125 bb	9,5%	7,4%		-213 bb

Profitabilnost segmenta Farmaceutike u 2018.:

- **Normalizirana bruto dobit** → niža 4%, ali bez uključenih troškova nove tvornice viša za 0,5% uslijed ostvarenih viših prihoda od prodaje te pozitivnog utjecaja strukture prodaje,
- **Normalizirana EBIT** → niža 25 mil. HRK, ali bez uključenih troškova nove tvornice bila bi niža 5 mil. HRK. Pored prethodno navedenog, dodatan utjecaj dolazi od tečajnih razlika iz odnosa s kupcima i dobavljačima (-13 mil. HRK u 2018.; -7 mil. HRK u 2017.) te ostvarenih prihoda od ukidanja rezervacija za potraživanja od kupaca u 2017., a koja su u 2018. značajno niža,
- **Normalizirana neto dobit nakon MI** → niža 16 mil. HRK, ali viša za 4 mil. HRK bez uključenih troškova nove tvornice. Pozitivan utjecaj došao je od nižih troškova kamata nastavno na refinanciranje kreditnih obveza po povoljnijim komercijalnim uvjetima, od pozitivnog utjecaja tečajnih razlika po kreditima te nižih troškova poreza.

¹Normalizirano za jednokratne stavke, analiza je prikazana na slajdu broj 28.

Jednokratni utjecaji u HRKm	2017.	2018.
Vrijednosno usklađenje zaliha	-	(5)
Troškovi nove tvornice Belupa s amort.	(25)	-
Trošak otpremnina	(9)	(1)
Troškovi ESOP-a	(1)	(0)
Procijenjen utjecaj na poreze	-	1

Profitabilnost Grupe je rezultat održivog organskog rasta te povećane kontrole troškova

Grupa Podravka (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	2017.	2018.	Δ	%	2017.	2018.	Δ	%
Prihodi od prodaje	4.111	4.232	121	2,9%	4.111	4.232	121	2,9%
Bruto dobit	1.484	1.558	74	5,0%	1.528	1.565	36	2,4%
EBITDA	374	464	90	24,0%	435	465	30	6,8%
EBIT	91	258	167	183,8%	251	272	21	8,3%
Neto dobit nakon MI	18	206	187	1.027,2%	166	216	51	30,6%
Bruto marža	36,1%	36,8%		+72 bb	37,2%	37,0%		-20 bb
EBITDA marža	9,1%	11,0%		+186 bb	10,6%	11,0%		+40 bb
EBIT marža	2,2%	6,1%		+389 bb	6,1%	6,4%		+32 bb
Neto marža nakon MI	0,4%	4,9%		+442 bb	4,0%	5,1%		+108 bb

Profitabilnost Grupe u 2018.:

- **Normalizirana bruto dobit** → viša 2,4% , dok bi bez uključenih neapsorbiranih troškova nove tvornice bila viša 3,7% uslijed ostvarenih viših prihoda od prodaje te pozitivnog utjecaja same strukture prodaje,
- **Normalizirana EBIT** → viša 21 mil. HRK, dok bi bez uključenih neapsorbiranih troškova nove tvornice bila viša 41 mil. HRK, pod dodatnim utjecajem: i) izostanka troškova realiziranih opcijskih dionica, ii) nižih troškova prodaje i distribucije te iii) viših troškova marketinga,
- **Normalizirana neto dobit nakon MI** → viša 51 mil. HRK, dok bi bez uključenih neapsorbiranih troškova nove tvornice bila viša 72 mil. HRK kao rezultat, povrh prethodno navedenog, nižih troškova kamata te pozitivnih tečajnih razlika po kreditima.

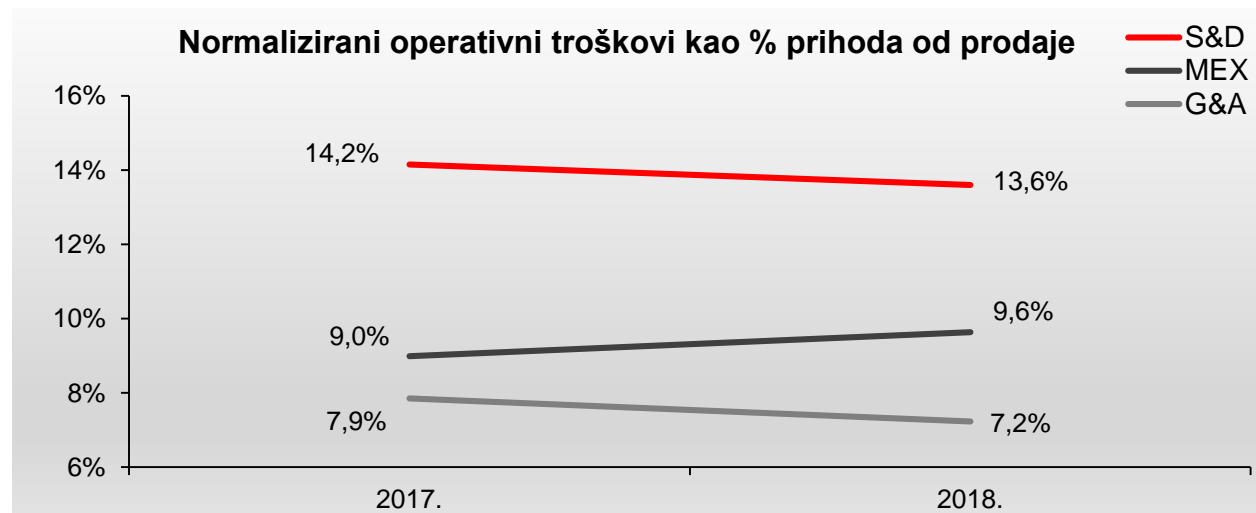
Jednokratni utjecaji u HRKm

	2017.	2018.
Trošak otpremnina	(40)	(6)
Troškovi nove tvornice Belupa s amort.	(25)	-
Ostali (rashodi)/prihodi iznad EBIT	(6)	(6)
Vrijednosna usklađenja (troškovi)/prihodi	(89)	(1)
Troškovi ESOP-a	(4)	(2)
Procijenjen utjecaj na poreze	16	5

¹Normalizirano za jednokratne stavke, analiza je prikazana na slajdu broj 28.

Niži operativni troškovi kao % prihoda od prodaje

Operativni troškovi 18. vs. 17. % promjena	IZVJEŠTAJNO	NORMALIZIRANO ¹
Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS)	1,8%	2,5%
Opći i administrativni troškovi (G&A)	(15,5%)	(5,2%)
Troškovi prodaje i distribucije (S&D)	(9,6%)	(1,1%)
Troškovi marketinga (MEX)	10,3%	10,3%
Ostali troškovi / prihodi, neto	(53,7%)	(24,5%)
Ukupno	(13,3%) 	6,2%



Ključne značajke normaliziranih operativnih troškova u 2018.:

- Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS):**
 - Viši 1,8% viši, dok bi na normaliziranoj razini i bez uključenog dijela troškova nove tvornice u oba razdoblja bili 2,5% viši kao posljedica više ostvarene prodaje te same strukture prodaje,
- Opći i administrativni troškovi (G&A):**
 - Niži 15,5% uslijed nižih troškova otpremnina. Na normaliziranoj razini opći i administrativni troškovi niži su 5,2% uslijed, među ostalim, prestanka poslovnih aktivnosti na tržištu Tanzanije krajem 2017. te nižih troškova realizacije prava na opciju kupnje dionica (2 mil. HRK u 2018.; 13 mil. HRK u 2017.).
- Troškovi prodaje i distribucije (S&D):**
 - Niži 9,6% ponajviše uslijed značajnih vrijednosnih usklađenja za potraživanja prema društvima koncerna Agrokora koja su teretila 2017. godinu. Na normaliziranoj razini troškovi prodaje i distribucije niži su 1,1% uslijed: i) promjene poslovnog modela na tržištima MENA-e, ii) prestanka poslovnih aktivnosti na tržištu Tanzanije iii) te niže amortizacije (3 mil. HRK distribucijskih prava u 2017., a kojih nije bilo u 2018),
- Troškovi marketinga (MEX):**
 - Viši 10,3% kao rezultat snažnijih marketinških aktivnosti u oba segmenta poslovanja,
- Ostali troškovi / prihodi, neto:**
 - U 2018. ostali prihodi i troškovi iznosili su -12 mil. HRK, dok su u 2017. iznosili -25 mil. HRK. Smanjenje troškova je rezultat 12 mil. HRK ostalih prihoda od prodaje dijela neoperativne imovine Mirne d.d., efekata vrijednosnih usklađenja (prikaz na slajdu 28.) te tečajnih razlika iz odnosa s kupcima i dobavljačima (-20 mil. HRK u 2018.; -13 mil. HRK u 2017.).

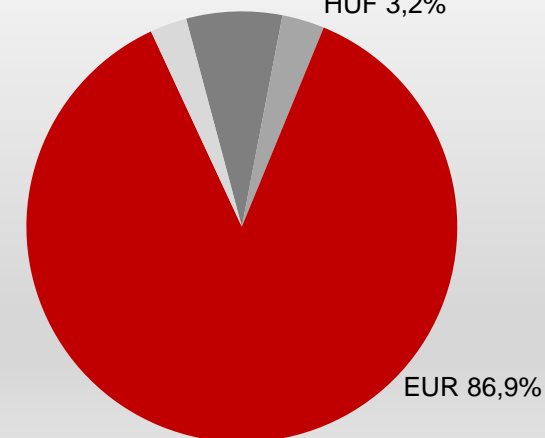
¹Normalizirano za jednokratne utjecaje.

Nastavak poboljšanja pokazatelja zaduženosti

(u HRKm) ¹	2017.	2018.	% promjene
Neto dug	909	755	(16,9%)
Troškovi kamata	27	18	(33,3%)
Neto dug / normalizirana EBITDA	2,1	1,6	(22,2%)
Normalizirana EBIT / Trošak kamata	9,3	15,2	62,3%
Omjer kapitala i ukupne imovine	57,2%	62,9%	+566 bb

Valutna struktura duga na 31. prosinca 2018.

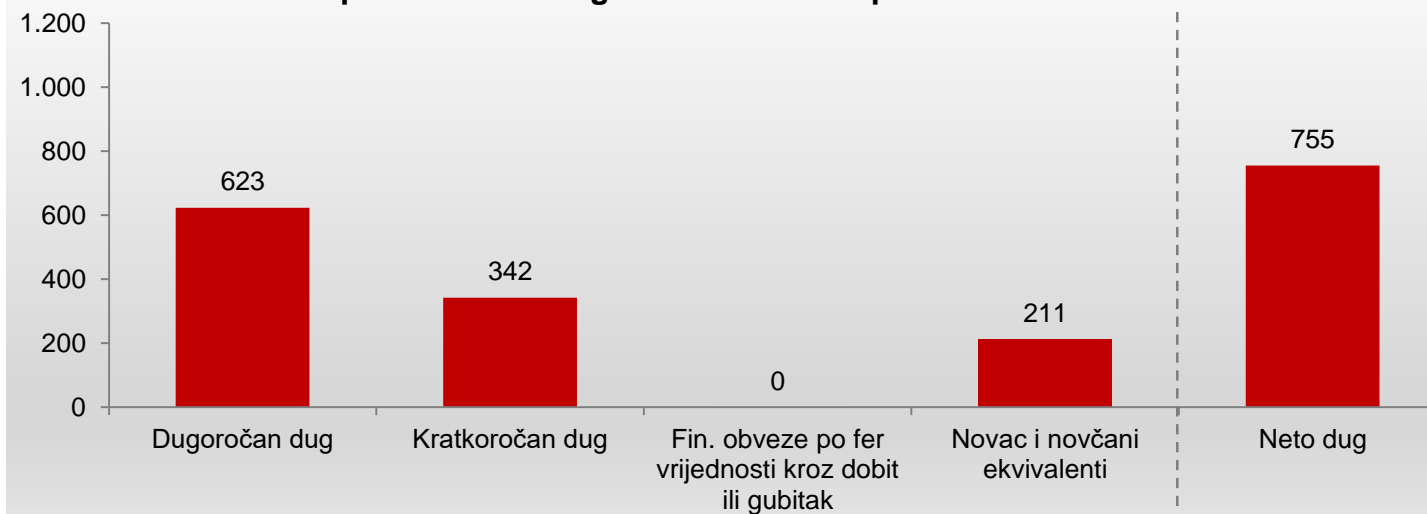
BAM 2,8% HRK 7,2% AUD, CZK, MKD, USD, HUF 3,2%



Ključne značajke:


- Pad neto duga → rezultat otplate dijela kreditnih obveza,
- Niži troškovi kamata → otplata dijela kreditnih obveza te povoljniji uvjeti refinanciranja,
- Pad Neto dug / normalizirana EBITDA pokazatelja uslijed više normalizirane EBITDA i nižeg neto duga,
- **Prosječan ponderirani trošak duga:**
 - Na 31. prosinac 2018. → 1,7%,
 - Na 31. prosinca 2013. → 4,3%.

Komponente neto duga u HRKm na 31. prosinca 2018.



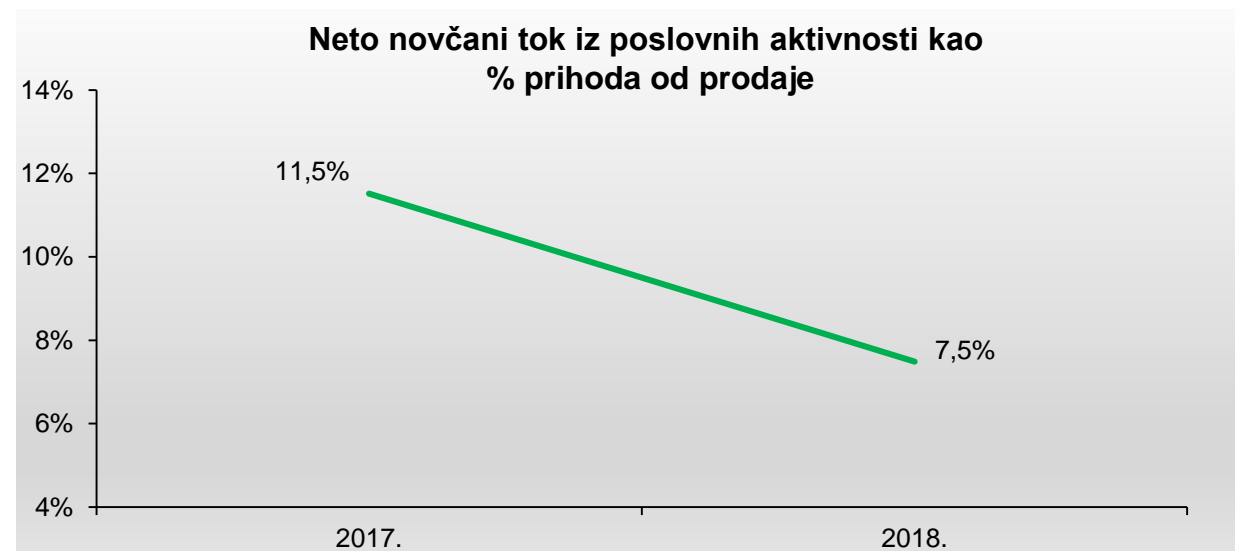
¹Svi pokazatelji računa dobiti i gubitka računati su na razini zadnjih 12 mjeseci, dok su bilančne stavke uzete na kraju razdoblja.

Niža razina neto novčanog toka iz poslovnih aktivnosti odražava kretanje radnog kapitala u 2018.

Kretanje radnog kapitala u bilanci	31. prosinac 2018. / 31. prosinac 2017.	Utjecaj
Zalihe	 5,3%	<ul style="list-style-type: none"> Na rast zaliha utjecao je rast zaliha sirovina i materijala kao rezultat poslovnih potreba i donesenih poslovnih odluka za povećanjem zaliha pojedinih sirovina te rast zaliha gotovih proizvoda uslijed, među ostalim, dinamike povlačenja gotovih proizvoda od strane kupaca,
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	 (0,9%)	<ul style="list-style-type: none"> Pad potraživanja od kupaca i ostalih potraživanja je pod utjecajem, među ostalim, bolje naplate potraživanja u segmentu Farmaceutike,
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	 (8,5%)	<ul style="list-style-type: none"> Niže su za 49 mil. HRK u odnosu na 31. prosinca 2017. kao posljedica upravljanja radnim kapitalom, bolje naplate potraživanja od kupaca i ostalih potraživanja te upravljanja financijskim rizicima.

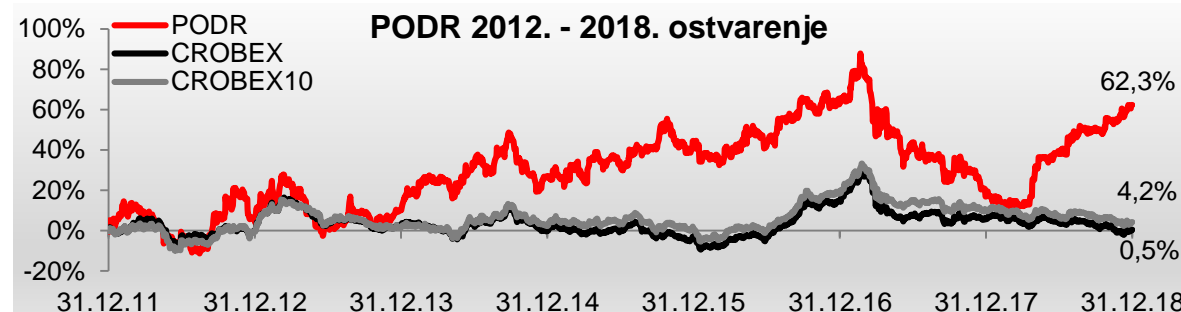
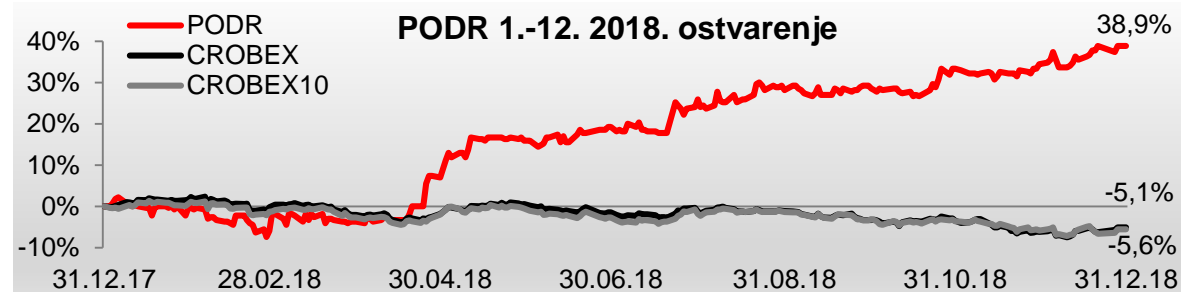
(u HRKm)	2017.	2018.	Δ
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	473	317	(156)
Neto novac iz ulagateljskih aktivnosti	(190)	(126)	64
Neto novac iz financijskih aktivnosti	(258)	(342)	(83)
Neto promjena novca i novčanih ekvivalenata	(25)	(151)	(175)

- Za 2019. očekuju se **kapitalni izdaci** na razini od 210 mil. HRK, u 2020. na razini od 200 - 250 mil. HRK, a u razdoblju 2021. - 2023. na razini od oko 200 mil. HRK.



Kretanje cijene dionice Podravke u 2018.

(HRK; jedinice)	2017.	2018.	% promjene
Prosječna dnevna cijena	352,2	317,1	(10,0%)
Prosječan dnevni broj transakcija	16	12	(25,8%)
Prosječan dnevni volumen	1.128	1.457	29,1%
Prosječan dnevni promet	397.344,8	461.891,8	16,2%
Izveštajna dobit po dionici	2,6	29,5	1.025%
Normalizirana dobit po dionici	23,8	31,0	30,3%



Analitičar	Preporuka	Ciljana cijena	Potencijal ¹
InterCapital	Pod revizijom	-	n/p
Raiffeisen BANK	Držati	371 HRK	(1,1%)
ERSTE Group	Akumulirati	405 HRK	8,0%
UniCredit	Kupiti	399 HRK	6,4%
WOOD & COMPANY	Držati	354 HRK	(5,6%)

Multiplikatori usp. grupe ²	EV/ Prihodi	EV/ EBITDA	EV/EBIT	P/B	P/E
Prosječna ponderirana usp. grupa	1,9	11,6	15,8	2,5	17,3
Normaliz. pros. pond. usp. grupa ³	1,6	11,1	15,6	2,0	16,4
Grupa Podravka izvještajno	0,8	7,4	13,2	0,9	12,7
Grupa Podravka normalizirano ⁴	0,8	7,3	12,5	0,9	12,1

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 na 31. prosinca 2019.; ²Preuzeto s Bloomberg na 26. veljače 2019.; ³Izračunato isključujući maks. i min. vrijednosti; ⁴Normalizirano za stavke navedene u objavi 2018. i rezultatima za 2017.

Jednokratni utjecaji u 2018. i 2017.

Jednokratni utjecaj (u HRKm)	2017.			2018.			Δ		
	Grupa	Prehrana	Farma	Grupa	Prehrana	Farma	Grupa	Prehrana	Farma
+trošak zatvaranja Kine	(1)	(1)	-	-	-	-	1	1	-
+utjecaj prodaje imovine Mirne d.d.	-	-	-	12	12	-	12	12	-
+trošak otpremnina	(40)	(31)	(9)	(6)	(5)	(1)	34	27	8
+vrijednosna usklađenja (troškovi)/prihodi	(89)	(89)	-	(9)	(5)	(5)	80	85	(5)
+ <i>Warzywko & Perfecta brandovi</i>	(18)	(18)	-	-	-	-	18	18	-
+zalihe	(11)	(11)	-	(6)	(2)	(5)	5	9	(5)
+imovina u MENA-i	(1)	(1)	-	-	-	-	1	1	-
+imovina u Africi	(16)	(16)	-	(4)	(4)	-	12	12	-
+Agrokor potraživanja	(44)	(44)	-	8	8	-	52	52	-
+ostala izvanredna usklađenja	1	1	-	(7)	(7)	-	(8)	(8)	-
+amortizacija	(3)	(3)	-	(9)	(9)	-	(7)	(7)	-
+troškovi ESOP programa	(3)	(2)	(1)	(2)	(2)	(0)	-	-	-
+troškovi nove tvornice Belupa s amortizacijom	(25)	-	(25)	-	-	-	25	-	25
+ostale jednokratne stavke	(2)	(2)	-	-	-	-	2	2	-
+inicijalni utjecaj MSFI 9	-	-	-	(1)	(0)	(1)	(1)	(0)	(1)
+procijenjen utjecaj na poreze	16	16	-	5	4	1	(11)	(12)	1

Kontakt

Podravka d.d.

Ante Starčevića 32, 48 000 Koprivnica

www.podravka.hr

Odnosi s investitorima

ir@podravka.hr

tel: 048 65 16 65



Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-12. 2018.

