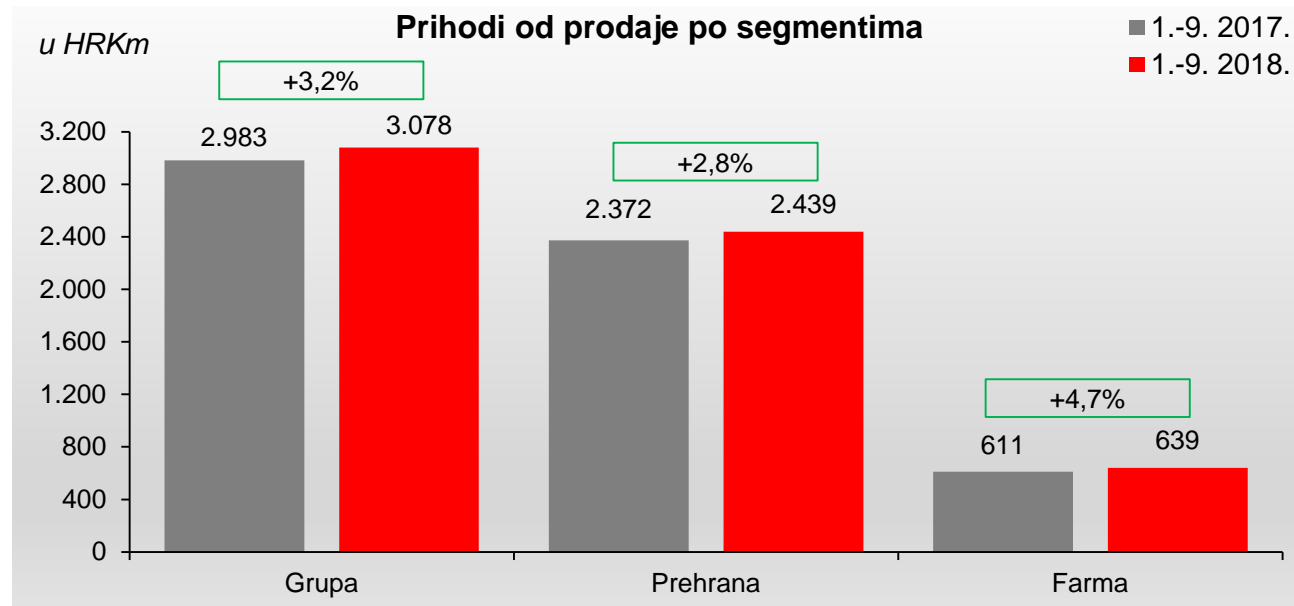




Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-9. 2018.



Snažan rast prihoda od prodaje u oba segmenta poslovanja



Neto utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje:

HRK _m	Vlastiti brandovi	Ostala prodaja	Ukupno	Valuta	HRK _m
Prehrana	(15)	1	(14)	RUB	(25)
Farmaceutika	(18)	(0)	(18)	EUR	(4)
Grupa	(33)	1	(32)	Ostalo	(3)
				Ukupno	(32)

- Utjecaj tečajnih razlika na prihode od prodaje pokazuje za koliko kuna bi prihodi od prodaje bili viši ili niži u 1.-9. 2018. da su valutni tečajevi ostali na razini onih u 1.-9. 2017.

Prehrana ostvarenje u 1.-9. 2018.¹:

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

Farmaceutika ostvarenje u 1.-9. 2018.¹:

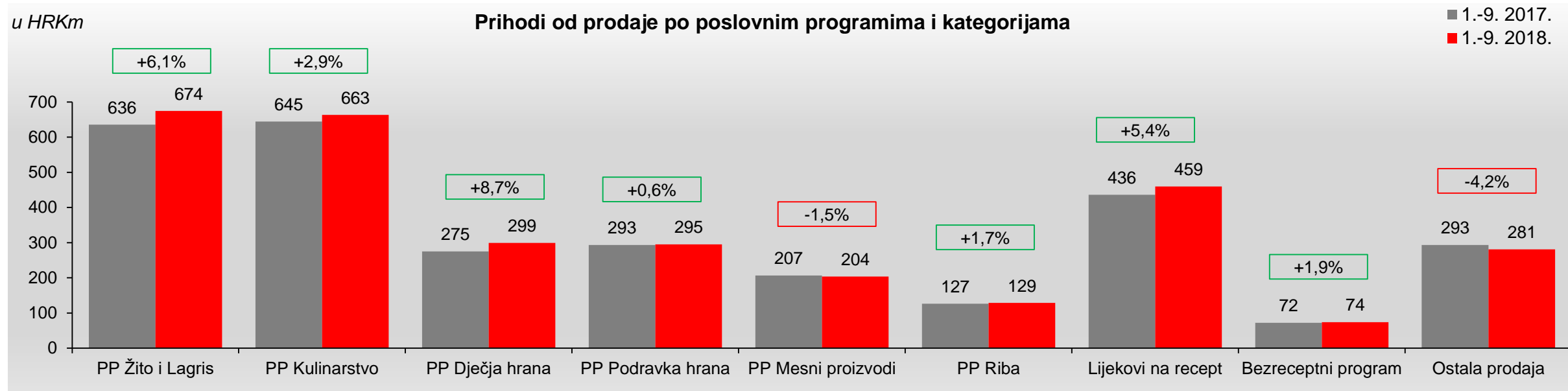
- **Vlastiti brandovi** → 4,9% viši prihodi (+8,4% bez FX-a) ponajviše uslijed rasta prodaje na tržištu Rusije te rasta prihoda na tržištima regije Adria i regije Centralna Europa,
- **Ostali prihodi** → 3,4% viši prihodi (+3,6% bez FX-a) kao rezultat rasta prodaje trgovačke robe u društvu Farmavita te u ljekarnama Deltis Pharm,
- **Ukupno Farmaceutika** → 4,7% viši prihodi (+7,6% bez FX-a).

Grupa Podravka ostvarenje u 1.-9. 2018.¹:

- **Vlastiti brandovi** → 4,0% viši prihodi (+5,2% bez FX-a),
- **Ostali prihodi** → 4,2% niži prihodi (-4,5% bez FX-a),
- **Ukupno Grupa Podravka** → 3,2% viši prihodi (+4,3% bez FX-a).

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-9. 2018. u usporedbi s 1.-9. 2017.

Značajan organski rast od 4,0% pod utjecajem rasta PP-a Žito i Lagris



Ostvarenje poslovnih programa i kategorija u 1.-9. 2018.¹:

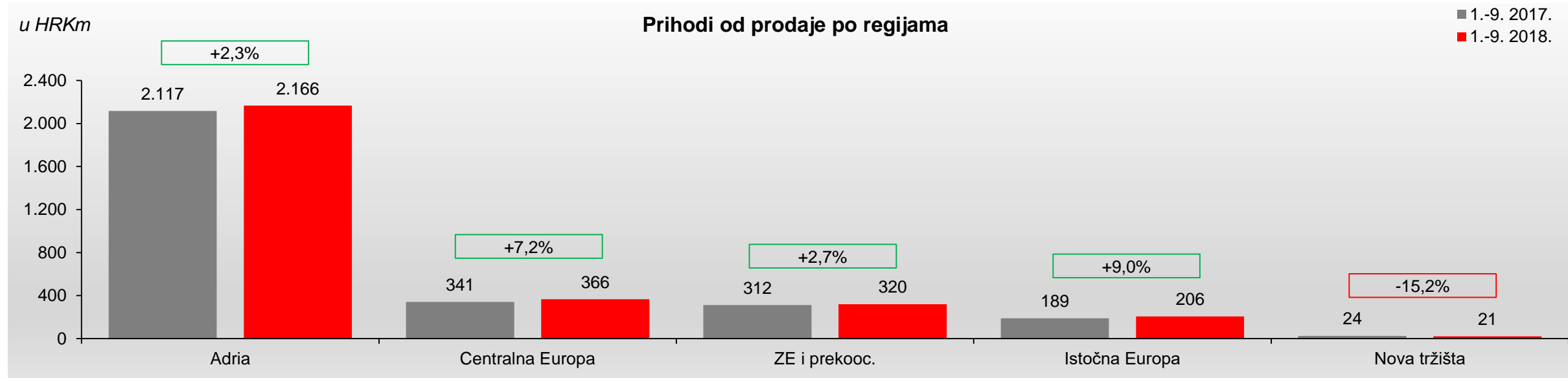
- **PP Žito i Lagris (+6,1%; +6,3% bez FX-a)** → kontinuirani rast prodaje kategorije Pekarstvo i mlinarstvo na tržištu Slovenije i na tržištima Zapadne Europe, a kao rezultat snažnijih prodajnih aktivnosti te širenja distribucije,
- **PP Kulinarstvo (+2,9%; +4,4% bez FX-a)** → rast prihoda u većini regija, ponajviše na kategorijama Univerzalni dodaci jelima i Juhe, uslijed intenzivnijih marketinških aktivnosti,
- **PP Dječja hrana, slastice i snack (+8,7%; +8,9% 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 (+0,6%; +1,6% 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 (-1,5%; -1,0% bez FX-a)** → pad prodaje uslijed drugačije dinamike prodajno – marketinških aktivnosti na tržištu Hrvatske te promjene distributera u DACH regiji,
- **PP Riba (+1,7%; +1,6% bez FX-a)** → porast prihoda ponajviše uslijed snažnijih prodajno – marketinških aktivnosti na tržištima regije Adria,
- **Lijekovi na recept (+5,4%; +9,1% bez FX-a)** → najznačajniji rast ostvaren je na tržištu Rusije uslijed povećane potražnje te na tržištima regije Adria i regije Centralna Europa,
- **Bezreceptni program (+1,9%; +4,2% bez FX-a)** → rezultat rasta prihoda potkategorije OTC lijekovi na tržištu Bosne i Hercegovine uslijed većeg fokusa na bezreceptne programe,
- **Ostala prodaja (-4,2%; -4,5% bez FX-a)** → pad prodaje trgovačke robe u segmentu Prehrane na tržištu Hrvatske.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-9. 2018. u usporedbi s 1.-9. 2017.

Nastavljen trend rasta prodaje u većini regija



Ostvarenje regija u 1.-9. 2018.¹:

- **Adria (+2,3%; +2,5% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** viši su 2,6%, gdje porast prihoda bilježe svi poslovni programi, ponajviše kao rezultat provedenih prodajno – marketinških aktivnosti te plasiranja novih i inoviranih proizvoda; prihodi **Farmaceutike** viši su 1,2%, kao posljedica organskog rasta te rasta ostale prodaje,
- **Centralna Europa (+7,2%, +6,7% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** viši su 6,5%, gdje najveći utjecaj na segment Prehrane dolazi od poslovnog programa Kulinarstvo te Žito i Lagris uslijed intenzivnijih prodajno – marketinških aktivnosti; prihodi **Farmaceutike** viši su 12,8% uslijed povećane potražnje te plasiranja novih proizvoda na tržištima Poljske, Češke i Slovačke,

- **Zapadna Europa i prekooceanske zemlje (+2,7%; +4,6% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** viši su 3,1%, uslijed kontinuiranog širenja asortimana i distribucije poslovnog programa Žito i Lagris na tržištima Italije, Njemačke i Španjolske; **Farmaceutika** ostvaruje pad prihoda od 1,1 mil. HRK kao rezultat drugačije dinamike godišnjih isporuka,
- **Istočna Europa (+9,0%, +22,2% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** niži su 2,8%, što je posljedica prvenstveno pada prihoda poslovnog programa Podravka hrana, što nije u potpunosti kompenzirano rastom prihoda poslovnog programa Kulinarstvo; prihodi **Farmaceutike** viši su 18,0% uslijed povećane potražnje za kategorijom Lijekova na recept,
- **Nova tržišta (-15,2%; -14,8% bez FX-a)** → prihodi **Prehrane** niži su 3,3 mil. HRK uslijed niže prodaje trgovačke robe društva Lagris na tržištu Azije; prihodi **Farmaceutike** niži su 0,4 mil. HRK.

¹Postoci u tekstu odnose se na ostvarenje u 1.-9. 2018. u usporedbi s 1.-9. 2017.

Snažan rast profitabilnosti Prehrane u 1.-9. 2018.

Prehrana (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ	%	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ	%
Prihodi od prodaje	2.372	2.439	67	2,8%	2.372	2.439	67	2,8%
Bruto dobit	757	828	70	9,3%	758	828	71	9,3%
EBITDA	170	281	111	65,1%	195	272	77	39,3%
EBIT	60	182	122	202,5%	85	173	88	103,0%
Neto dobit nakon MI	21	144	124	594,6%	48	133	85	177,5%
Bruto marža	31,9%	33,9%		+201 bb	31,9%	34,0%		+202 bb
EBITDA marža	7,2%	11,5%		+435 bb	8,2%	11,2%		+292 bb
EBIT marža	2,5%	7,5%		+492 bb	3,6%	7,1%		+350 bb
Neto marža nakon MI	0,9%	5,9%		+505 bb	2,0%	5,5%		+344 bb

Profitabilnost segmenta Prehrana u 1.-9. 2018.:

- **Normalizirana bruto dobit** → viša za 71 mil. HRK, uslijed ostvarenih viših prihoda od prodaje, ali i pozitivnog utjecaja same strukture prodaje,
- **Normalizirana EBIT** → viša 88 mil. HRK, kao rezultat rasta prodaje profitabilnih kategorija, izostanka troškova realiziranih opcijских dionica (1.-9. 2017. iznosili su 10 mil. HRK) te nižih troškova prodaje i distribucije, na koje je utjecala: i) promjena poslovnog modela na tržištima MENE, ii) prestanak poslovnih aktivnosti na tržištu Tanzanije, iii) niža amortizacija te iv) niži troškovi rezervacija za potraživanja od kupaca,
- **Normalizirana neto dobit nakon MI** → viša 85 mil. HRK, uslijed, osim prethodno navedenog, nižih troškova kamata refinanciranih kreditnih obveza te pozitivnog utjecaja tečajnih razlika po kreditima, što je kompenziralo više troškove poreza.

Jednokratni utjecaji u HRKm

	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.
Trošak otpremnina	(24)	(3)
Ostali rashodi/(prihodi) iznad EBIT	(1)	12
Troškovi ESOP-a	(2)	(2)
Porezna imovina/obveze	-	4

¹Normalizirano za jednokratne stavke, normalizacija rezultata nije korigirana za potencijalne porezne aspekte koji bi proizašli iz normalizacije.

Profitabilnost Farmaceutike pod pozitivnim utjecajem strukture prodaje

Farmaceutika (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ	%	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ	%
Prihodi od prodaje	611	639	28	4,7%	611	639	28	4,7%
Bruto dobit	304	316	12	4,0%	319	316	(3)	(0,9%)
EBITDA	84	99	14	16,9%	102	99	(3)	(3,3%)
EBIT	50	57	6	12,9%	71	57	(15)	(20,4%)
Neto dobit nakon MI	33	41	8	24,6%	55	42	(13)	(23,6%)
Bruto marža	49,8%	49,5%		-29 bb	52,3%	49,5%		-278 bb
EBITDA marža	13,8%	15,4%		+161 bb	16,7%	15,4%		-128 bb
EBIT marža	8,3%	8,9%		+65 bb	11,7%	8,9%		-280 bb
Neto marža nakon MI	5,5%	6,5%		+104 bb	9,0%	6,6%		-242 bb

Profitabilnost segmenta Farmaceutika u 1.-9. 2018.:

- **Normalizirana bruto dobit** → niža 3 mil. HRK, ali bez uključenih troškova nove tvornice viša za 4,2% uslijed ostvarenih viših prihoda od prodaje te pozitivnog utjecaja strukture prodaje,
- **Normalizirana EBIT** → niža 15 mil. HRK, ali viša za 2 mil. HRK bez uključenih troškova nove tvornice. Pored prethodno navedenog, dodatan utjecaj dolazi od, između ostalog, viših troškova marketinga,
- **Normalizirana neto dobit nakon MI** → niža 13 mil. HRK, ali viša za 3 mil. HRK bez uključenih troškova nove tvornice. Dodatan pozitivan utjecaj dolazi od nižih financijskih troškova i nižih manjinskih interesa, što je kompenziralo više troškove poreza.

Jednokratni utjecaji u HRKm

	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.
Troškovi nove tvornice Belupa s amort.	(15)	-
Trošak otpremnina	(6)	-
Troškovi ESOP-a	(0)	(0)

¹Normalizirano za jednokratne stavke, normalizacija rezultata nije korigirana za potencijalne porezne aspekte koji bi proizašli iz normalizacije.

Profitabilnost Grupe pod snažnim utjecajem profitabilnosti segmenta Prehrana

Grupa Podravka (u HRKm)	IZVJEŠTAJNO				NORMALIZIRANO ¹			
	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ	%	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ	%
Prihodi od prodaje	2.983	3.078	95	3,2%	2.983	3.078	95	3,2%
Bruto dobit	1.062	1.144	82	7,8%	1.077	1.144	67	6,3%
EBITDA	254	379	125	49,1%	297	371	73	24,7%
EBIT	110	239	128	116,0%	157	230	73	46,7%
Neto dobit nakon MI	54	186	132	243,8%	103	175	72	70,3%
Bruto marža	35,6%	37,2%		+158 bb	36,1%	37,2%		+107 bb
EBITDA marža	8,5%	12,3%		+380 bb	10,0%	12,0%		+208 bb
EBIT marža	3,7%	7,8%		+405 bb	5,3%	7,5%		+222 bb
Neto marža nakon MI	1,8%	6,0%		+423 bb	3,5%	5,7%		+225 bb

Profitabilnost Grupe u 1.-9. 2018.:

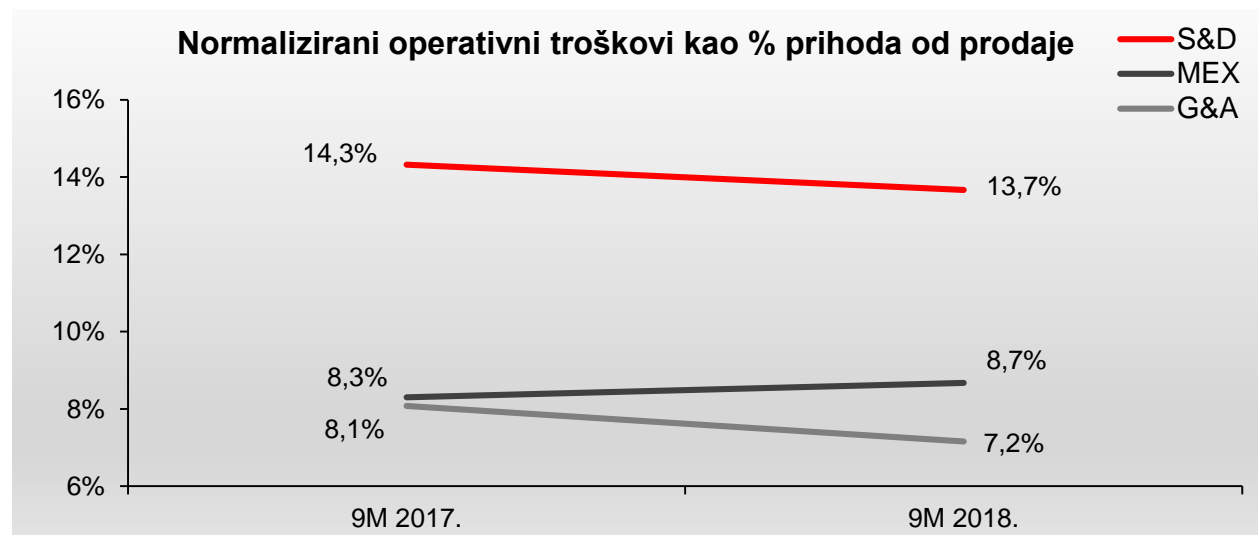
- **Normalizirana bruto dobit** → viša 6,3% (+7,8% bez uključenih troškova nove tvornice), uslijed ostvarenih viših prihoda od prodaje te pozitivnog utjecaja same strukture prodaje,
- **Normalizirana EBIT** → viša 73 mil. HRK (+90 mil. HRK bez uključenih troškova nove tvornice), pod dodatnim utjecajem: i) izostanka troškova realiziranih opcijских dionica, ii) nižih troškova prodaje i distribucije te iii) viših troškova marketinga,
- **Normalizirana neto dobit nakon MI** → viša 72 mil. HRK, (+89 mil. HRK bez uključenih troškova nove tvornice) kao rezultat, povrh prethodno navedenog, nižih financijskih troškova i nižih manjinskih interesa, što je kompenziralo više troškove poreza.

Jednokratni utjecaji u HRKm	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.
Trošak otpremnina	(30)	(3)
Troškovi nove tvornice Belupa s amort.	(15)	-
Ostali rashodi/(prihodi) iznad EBIT	(1)	12
Troškovi ESOP-a	(3)	(2)
Porezna imovina/obveze	-	4

¹Normalizirano za jednokratne stavke, normalizacija rezultata nije korigirana za potencijalne porezne aspekte koji bi proizašli iz normalizacije.

Niži operativni troškovi kao % prihoda od prodaje

Operativni troškovi 18. vs. 17. % promjena	IZVJEŠTAJNO	NORMALIZIRANO ¹
Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS)	0,7%	1,4%
Opći i administrativni troškovi (G&A)	(18,7%)	(8,6%)
Troškovi prodaje i distribucije (S&D)	(1,1%)	(1,5%)
Troškovi marketinga (MEX)	7,8%	7,8%
Ostali troškovi / prihodi, neto	(213,2%)	(54,0%)
Ukupno	(1,2%) 	0,8%



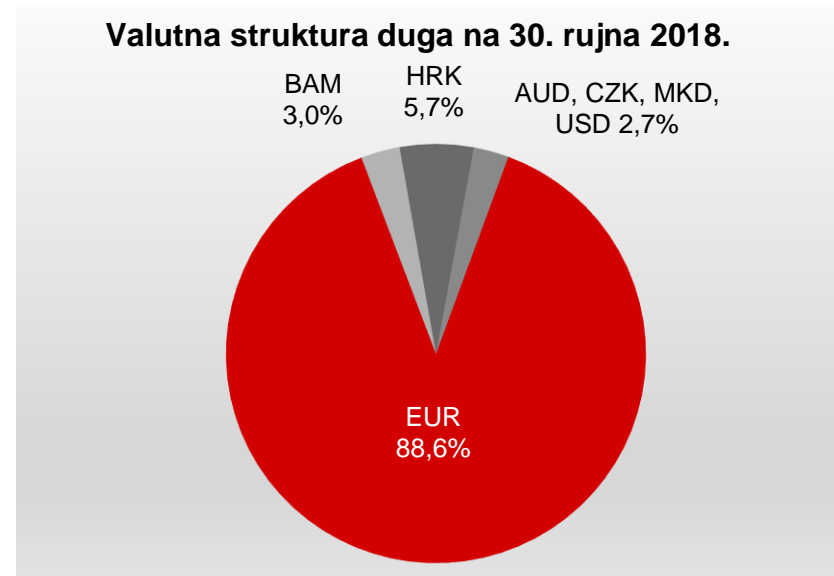
¹Normalizirano za jednokratne utjecaje.

Ključne značajke normaliziranih operativnih troškova u 1.-9. 2018.:

- Troškovi sadržani u prodanim proizvodima (COGS):**
 - Viši 1,4% viši, dok bi bez uključenog dijela troškova nove tvornice u oba razdoblja bili 0,6% viši,
- Opći i administrativni troškovi (G&A):**
 - Niži 8,6% uslijed, među ostalim, nižih troškova osoblja te nižih troškova poreza i doprinosa koji ne ovise o rezultatu,
- Troškovi prodaje i distribucije (S&D):**
 - Niži 1,5% ponajviše uslijed: i) nižih troškova prodaje kao rezultat promjene poslovnog modela na tržištima MENA-e te prestanka poslovnih aktivnosti na tržištu Tanzanije, ii) nižih troškova amortizacije, što je rezultat 3,3 mil. HRK troškova amortizacije distribucijskih prava u 1.-9. 2017., a kojih u 1.-9. 2018. nije bilo,
- Troškovi marketinga (MEX):**
 - Viši 7,8% prvenstveno kao rezultat snažnijih marketinških aktivnosti u oba segmenta poslovanja,
- Ostali troškovi / prihodi, neto:**
 - U 1.-9. 2018. ostali prihodi i troškovi iznosili su +5 mil. HRK, dok su u usporednom razdoblju iznosili -4 mil. HRK. Unutar ove pozicije nalaze se tečajne razlike iz odnosa s kupcima i dobavljačima, koje su u razdoblju 1.-9. 2018. iznosile -13 mil. HRK, dok su u usporednom razdoblju iznosile -11 mil. HRK.

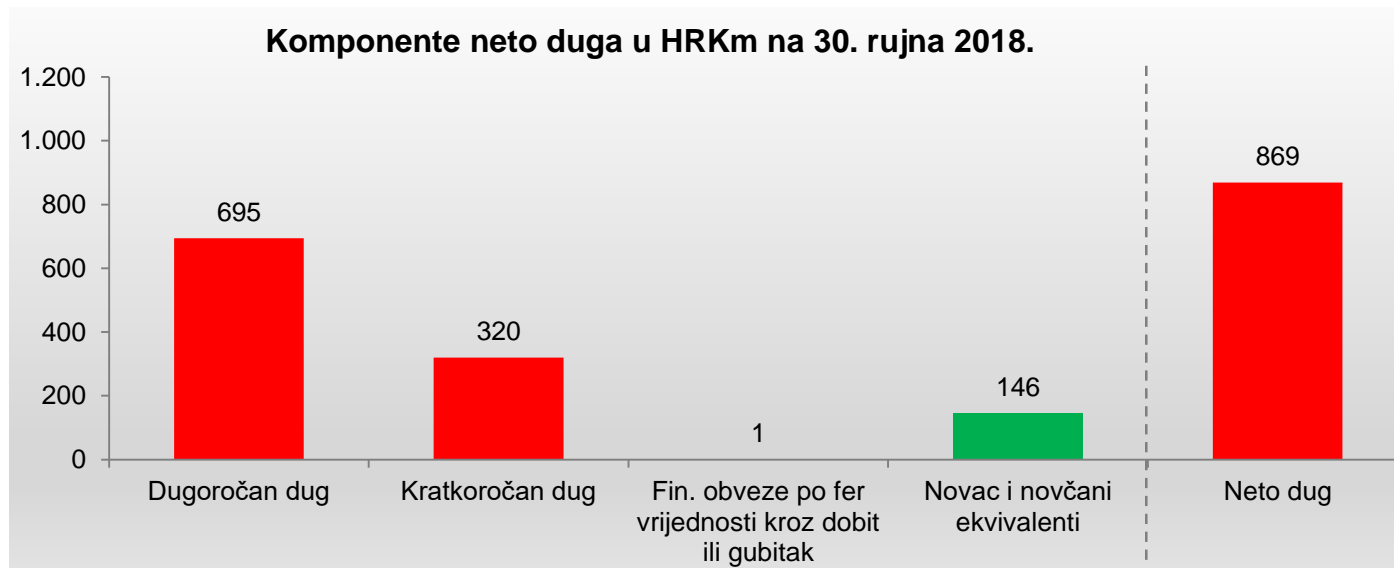
Nastavak poboljšanja pokazatelja zaduženosti

(u HRKm) ¹	2017.	1.-9. 2018.	% promjene
Neto dug	909	869	(4,4%)
Troškovi kamata	27	21	(23,8%)
Neto dug / normalizirana EBITDA	2,1	1,7	(18,2%)
Normalizirana EBIT / Trošak kamata	9,3	15,8	69,5%
Omjer kapitala i ukupne imovine	57,2%	62,5%	+522 bb






Ključne značajke:

- Pad neto duga → rezultat otplate dijela kreditnih obveza,
- Niži troškovi kamata → otplata dijela kreditnih obveza te povoljnijih uvjeta refinanciranja,
- Pad Neto dug / normalizirana EBITDA pokazatelja uslijed više normalizirane EBITDA i nižeg neto duga,
- **Prosječan ponderirani trošak duga:**
 - Na 30. rujna 2018. → 1,7%,
 - Na 31. prosinca 2013. → 4,3%.



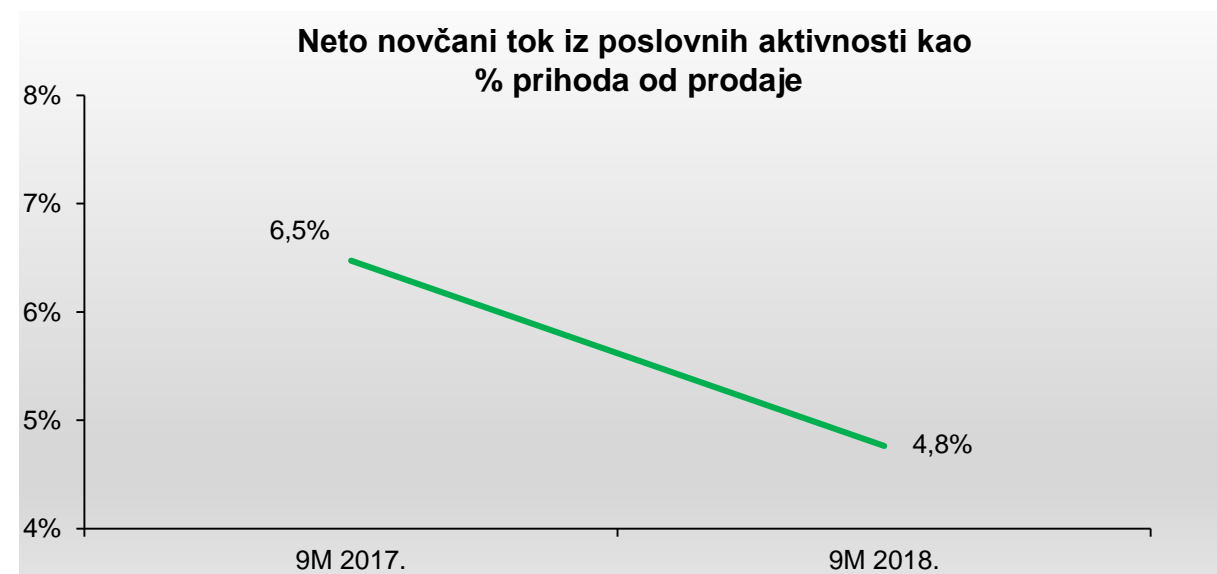
¹Svi pokazatelji računa dobiti i gubitka računati su na razini zadnjih 12 mjeseci, dok su bilančne stavke uzete na kraju razdoblja.

Niža razina neto novčanog toka iz poslovnih aktivnosti odražava kretanje radnog kapitala u 1.-9. 2018.

Kretanje radnog kapitala u bilanci	30. rujna 2018. / 30. rujna 2017.		Utjecaj
Zalihe		6,0%	<ul style="list-style-type: none"> Pod utjecajem viših zaliha sirovina i materijala segmenta Farmaceutike (u skladu s planiranom dinamikom proizvodnje u 2018.) te rastom zaliha gotovih proizvoda u novoj tvornici Belupa,
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja		(9,6%)	<ul style="list-style-type: none"> Posljedica je značajnih vrijednosnih usklađenja na kraju 2017. za potraživanja prema društvima koncerna Agrokor u iznosu od 44 mil. HRK te bolje naplate potraživanja u segmentu Farmaceutike,
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze		(1,3%)	<ul style="list-style-type: none"> Niže su za 8,5 mil. HRK u odnosu na 30. rujna 2017.

(u HRKm)	1.-9. 2017.	1.-9. 2018.	Δ
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	193	147	(46)
Neto novac iz ulagateljskih aktivnosti	(171)	(69)	102
Neto novac iz financijskih aktivnosti	(181)	(294)	(112)
Neto promjena novca i novčanih ekvivalenata	(159)	(216)	(57)

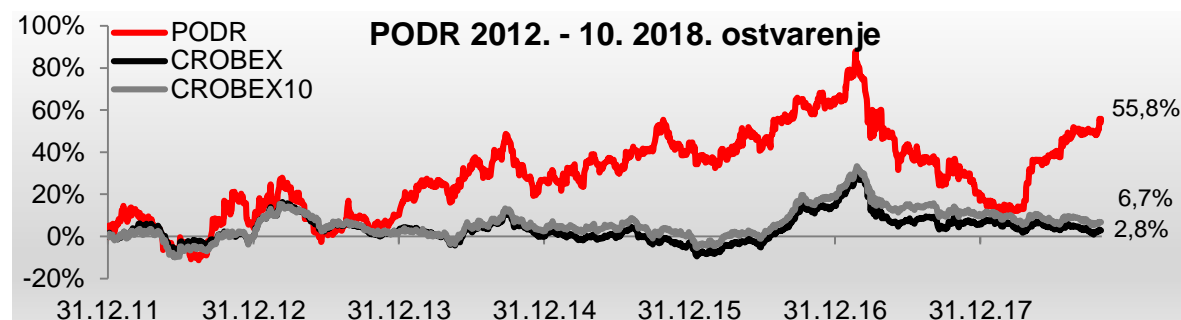
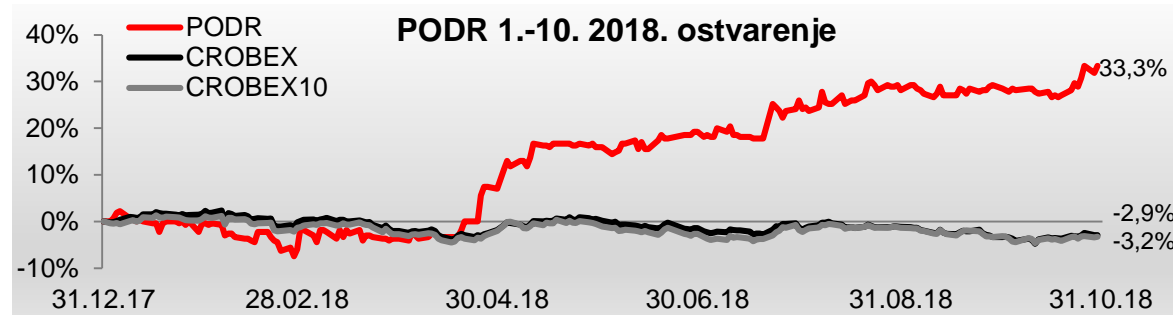
- Za 2018. očekuju se **kapitalni izdaci** na razini od 150 mil. HRK, u 2019. na razini od 200 - 250 mil. HRK, a u razdoblju 2020. - 2022. na razini od oko 200 mil. HRK.



Kretanje cijene dionice Podravke u 1.-9. 2018.

(HRK; jedinice)	2017.	1.-9. 2018.	% promjene
Prosječna dnevna cijena	362,4	297,9	(17,8%)
Prosječan dnevni broj transakcija	18	11	(34,8%)
Prosječan dnevni volumen	1.249	1.378	10,4%
Prosječan dnevni promet	452.528	410.631	(9,3%)
Izveštajna dobit po dionici	2,6	21,6	721,6%
Normalizirana dobit po dionici	23,8	34,2	43,6%

Analitičar	Preporuka	Ciljana cijena	Potencijal ¹
 InterCapital	Pod revizijom	-	n/p
 Raiffeisen BANK	Držati	371 HRK	6,3%
 ERSTE Group	Akumulirati	405 HRK	16,0%
 UniCredit	Kupiti	399 HRK	14,3%
 WOOD & COMPANY	Držati	354 HRK	1,4%



Multiplikatori usp. grupe ²	EV/ Prihodi	EV/ EBITDA	EV/EBIT	P/B	P/E
Prosječna ponderirana usp. grupa	1,9	12,0	17,1	2,6	18,8
Normaliz. pros. pond. usp. grupa ³	1,6	10,2	16,0	2,0	16,5
Grupa Podravka izvještajno	0,8	6,7	15,2	0,8	16,2
Grupa Podravka normalizirano ⁴	0,8	6,6	10,3	0,8	10,2

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 30. rujna 2018.; ²Preuzeto s Bloomberg na 31. listopada 2018.; ³Izračunato isključujući maks. i min. vrijednosti; ⁴Normalizirano za stavke navedene u objavi 1.-9. 2018. i rezultatima za 2017.

Kontakt

Podravka d.d.

Ante Starčevića 32, 48 000 Koprivnica, Croatia

www.podravka.hr

Odnosi s investitorima

ir@podravka.hr

tel: 048 65 16 65



Rezultati poslovanja Grupe Podravka za razdoblje 1.-9. 2018.

