



---

Strategia spółki na lata 2018-2022

# Wyniki 3Q2017

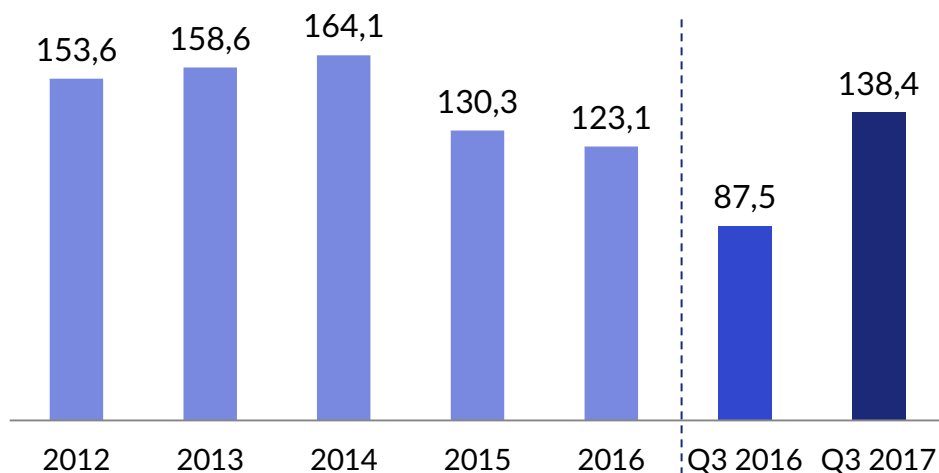


## Najważniejsze osiągnięcia raportowanego okresu:

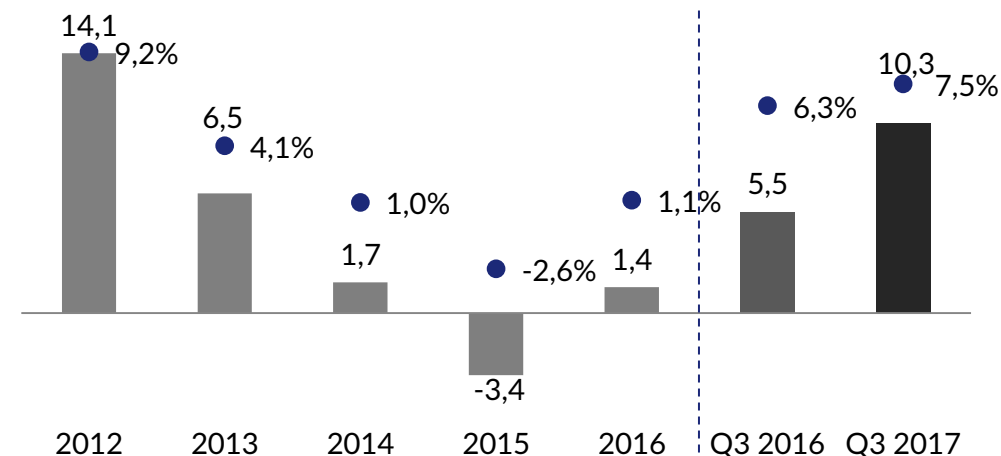
- ✓ **58%** - wzrost przychodów r/r do poziomu 138,4 mln zł
- ✓ **15%** - wzrost przychodów r/r w segmencie systemy przeladunkowe - najbardziej perspektywiczny segment
- ✓ **162%** - wzrost przychodów ze sprzedaży r/r w segmencie konstrukcje stalowe/maszyny MAKRUM
- ✓ **Ponad 9-krotny** wzrost r/r przychodów w segmencie budownictwo przemysłowe
- ✓ **Prawie 2-krotny** wzrost zysku EBITDA
- ✓ **29%** - wzrost eksportu r/r
- ✓ Sprzedaży zakładu produkcyjnego w Sępólnie Krajeńskim - finalizacja umowy sprzedaży z Eggersmann Polska Sp. z o.o.

## Wyniki 3Q2017

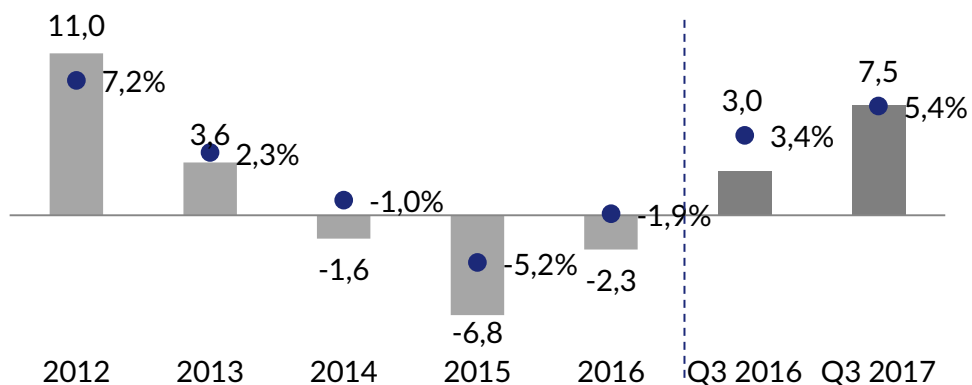
Przychody skonsolidowane ze sprzedaży (mln zł)



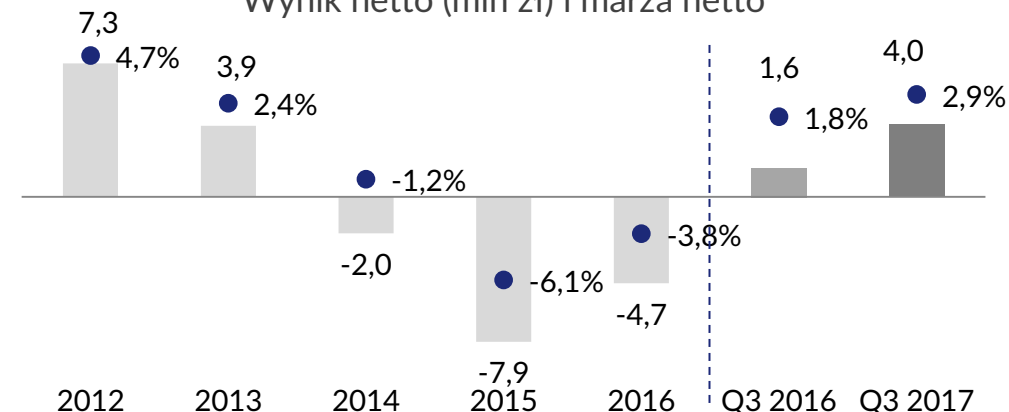
Wynik EBITDA (mln zł) i marża EBITDA



Wynik EBIT (mln zł) i marża EBIT

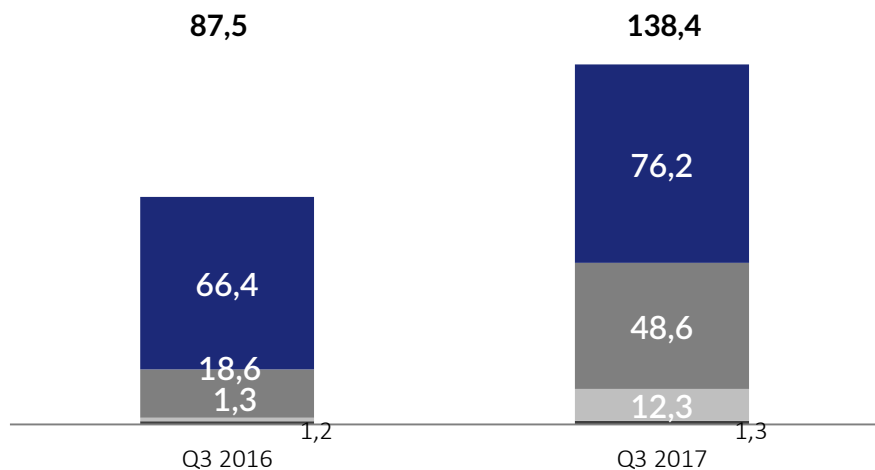


Wynik netto (mln zł) i marża netto



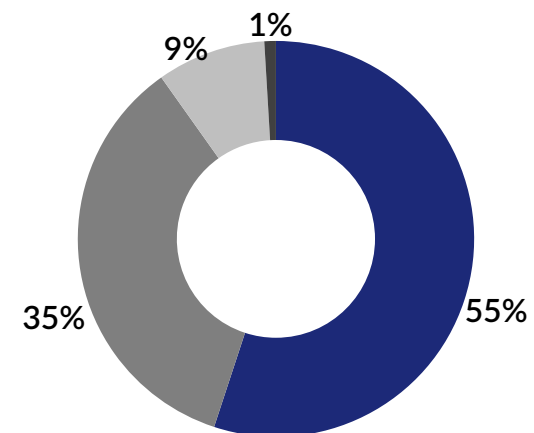
## Wyniki 3Q2017

Przychody w segmentach (mln zł)

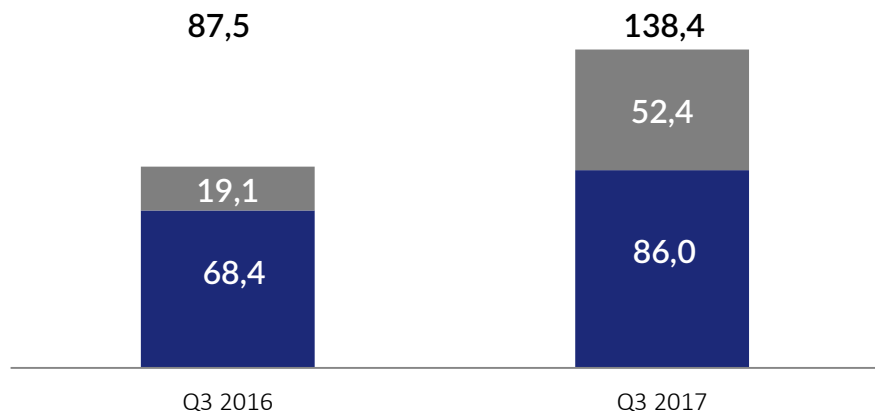


Udział przychodów segmentów w przychodach ogółem w Q3 2017

- Systemy przeladunkowe
- Konstrukcje stalowe
- Budownictwo przemysłowe
- Pozostałe

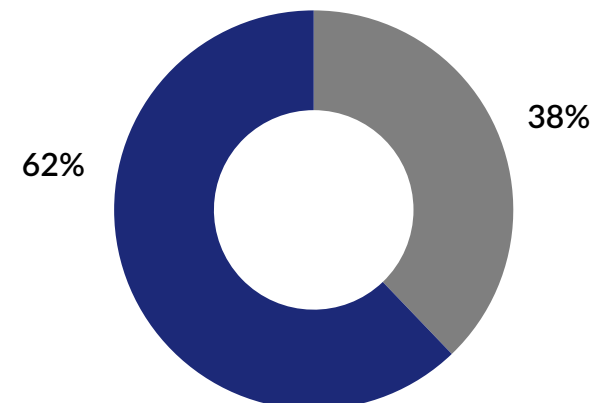


Przychody wg kierunków geograficznych (mln zł)



- Sprzedaż krajowa
- Sprzedaż zagraniczna

Udział przychodów kierunków geograficznych w przychodach ogółem w Q3 2017



# Agenda



określenie celów strategicznych

sytuacja bieżąca (2017)

strategia dla segmentów operacyjnych

cele przychodowe i podsumowanie strategii

# Cele

cel strategiczny:

## **MAKSYMALIZACJA WARTOŚCI DLA AKCJONARIUSZY**

---

cele operacyjne:

strategia krótkoterminowa  
(-2018)

**Reorganizacja i  
optymalizacja procesów  
wewnętrznych**

strategia średnioterminowa  
(-2020)

**Ekspansja geograficzna i  
rozwój sieci serwisowo-  
montażowej**

strategia długoterminowa  
(-2022)

**Akwizycja nowych  
produktów**

# CELE OPERACYJNE

## strategia krótkoterminowa (-2018)

- ✓ Wzrost sprzedaży produktów własnych
- ✓ Osiągnięcie portfela zamówień 100 mln zł w segmencie budownictwa przemysłowego
- ✓ Zakończenie działań połączeniowych Projprzem-Makrum
- ✓ Sprzedaż nieoperacyjnych aktywów
- ✓ Ograniczenie działalności usługowej wykonywanej na cudzej dokumentacji

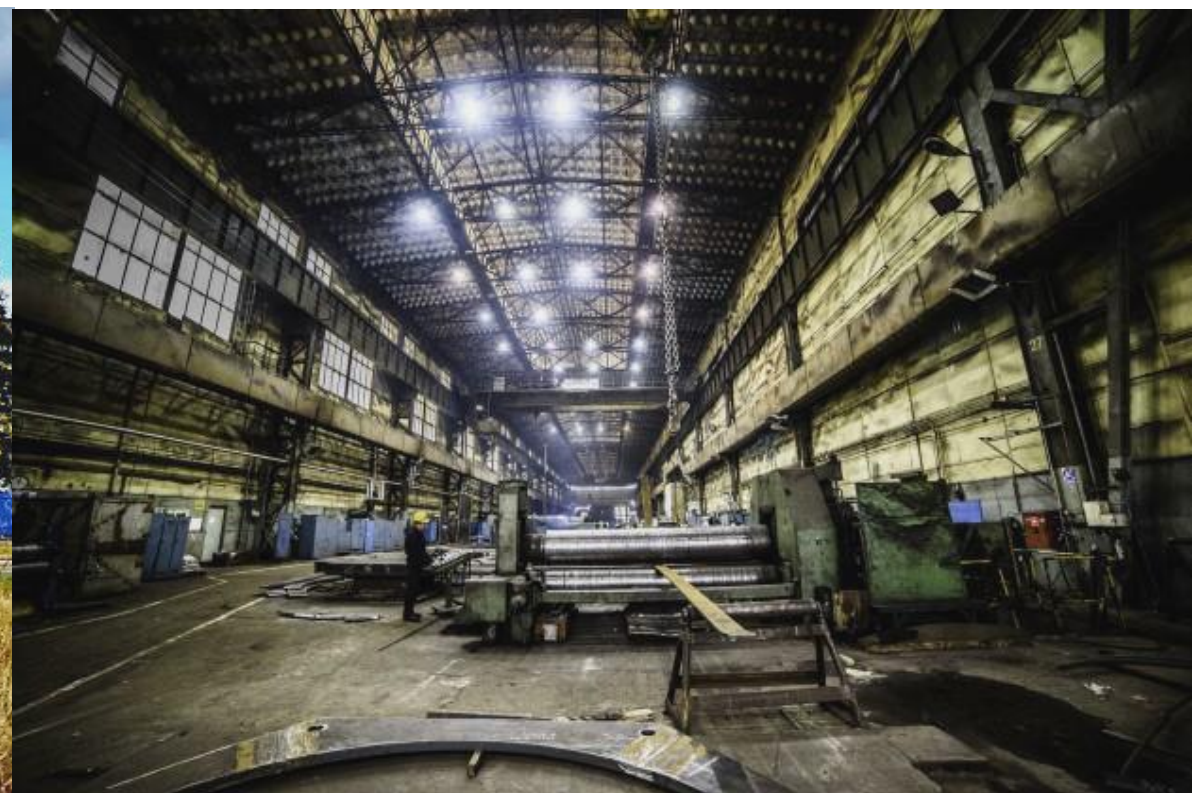


# CELE OPERACYJNE

## strategia średnioterminowa (-2020)



- ✓ Ekspansja geograficzna realizowane poprzez zagraniczne centra montażowo-serwisowe
- ✓ Poprawienie marży dzięki koncentracji na rozwoju produktów własnych
- ✓ Przekroczenie 100 mln PLN rocznego przychodu w segmencie budownictwa przemysłowego
- ✓ Przeniesienie zakładu produkcyjnego MAKRUM do Koronowa w celu optymalizacji kosztów i wzrostu wydajności produkcji





# CELE OPERACYJNE

## strategia długoterminowa (-2022)

- ✓ Dalszy rozwój sieci sprzedażowo-montażowej
- ✓ Dalsza ekspansja geograficzna sprzedaży produktów własnych
- ✓ Rozszerzanie portfolio produktów przemysłowych dzięki akwizycjom
- ✓ Dojście do poziomu 200 mln PLN przychodów segmentu budownictwa przemysłowego



# Agenda

określenie celów strategicznych

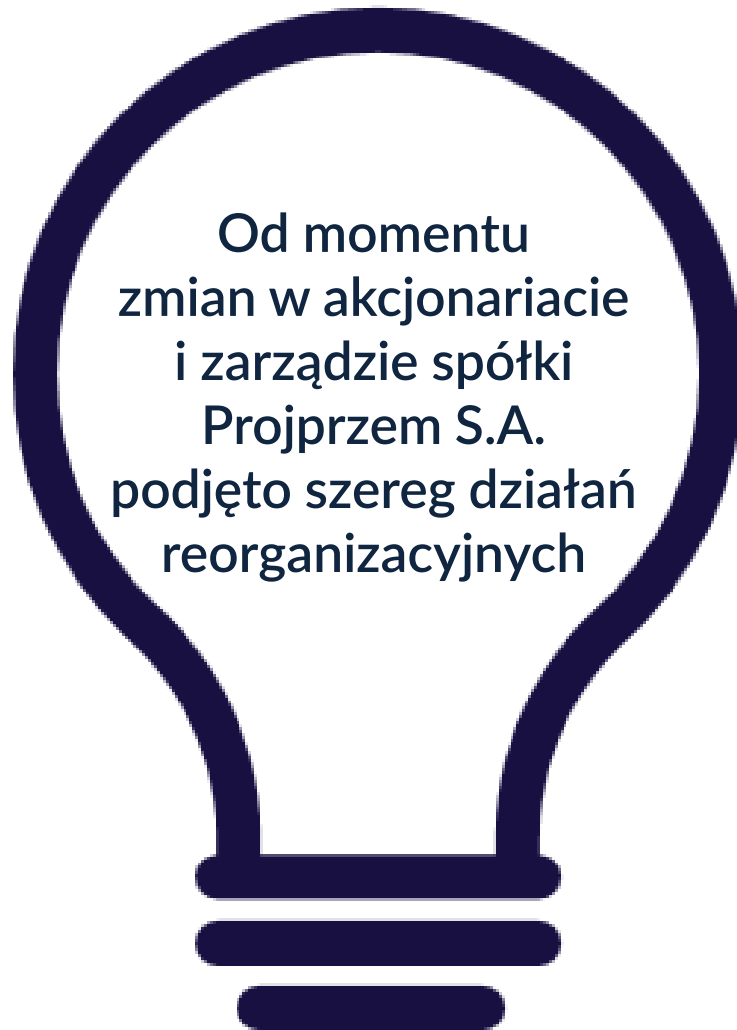


sytuacja bieżąca (2017)

strategia dla segmentów operacyjnych

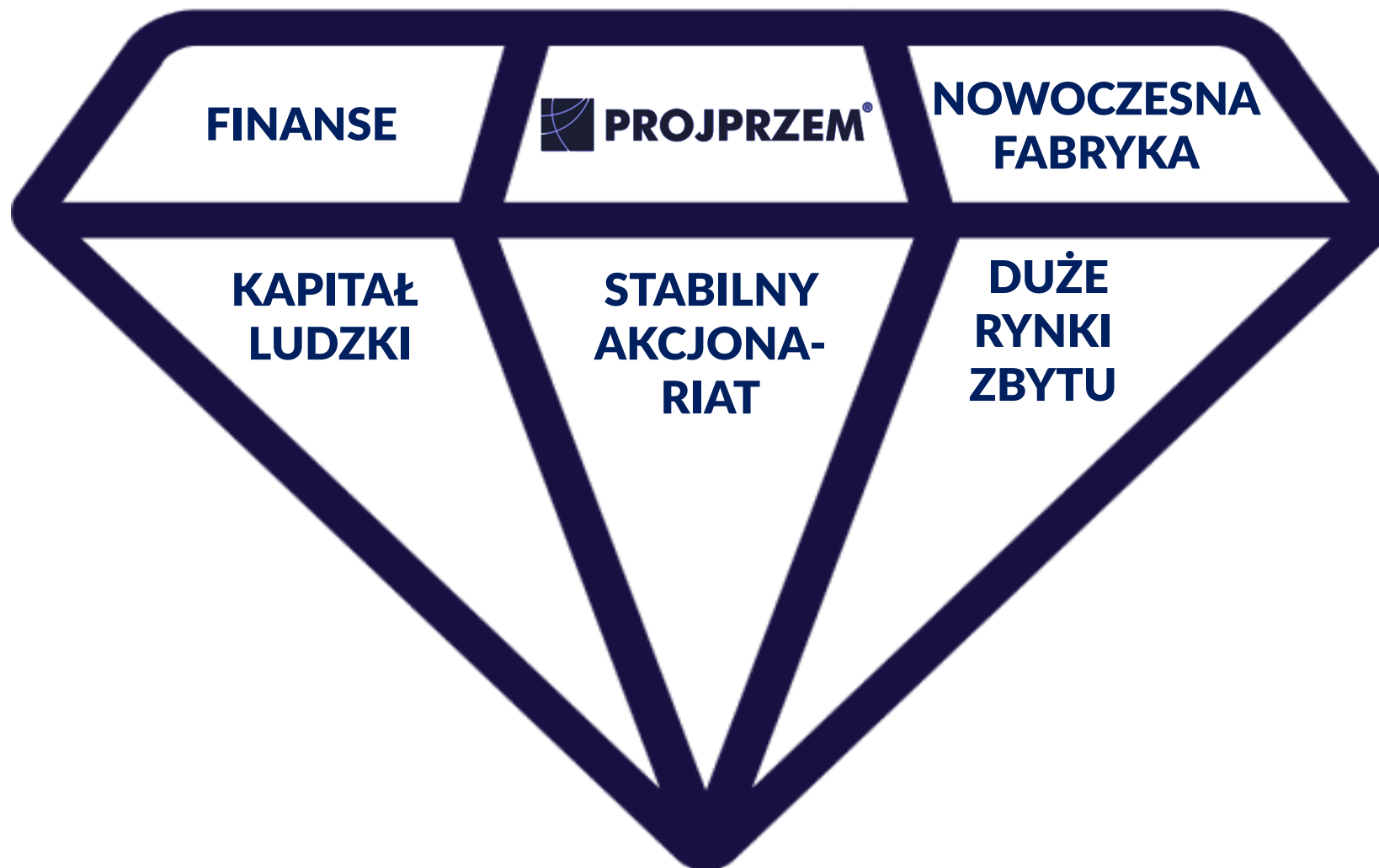
cele przychodowe i podsumowanie strategii

# PROJPRZEM S.A. w 2017 r.



- ✓ Renegocjacja umów z dostawcami
- ✓ Sprzedaż nierentownego zakładu w Sępólnie Krajeńskim
- ✓ Outsourcing części produkcji
- ✓ Optymalizacja procesu produkcyjnego
- ✓ Redukcja kosztów administracji
- ✓ Zwiększenie zespołu sprzedażowego
- ✓ Zakończenie etapu robotyzacji zakładu w Koronowie

# Zasoby Grupy PROJPRZEM



# Agenda

określenie celów strategicznych

sytuacja bieżąca (2017)



**strategia dla segmentów operacyjnych**

cele przychodowe i podsumowanie strategii

# Segment: SYSTEMY PRZEŁADUNKOWE

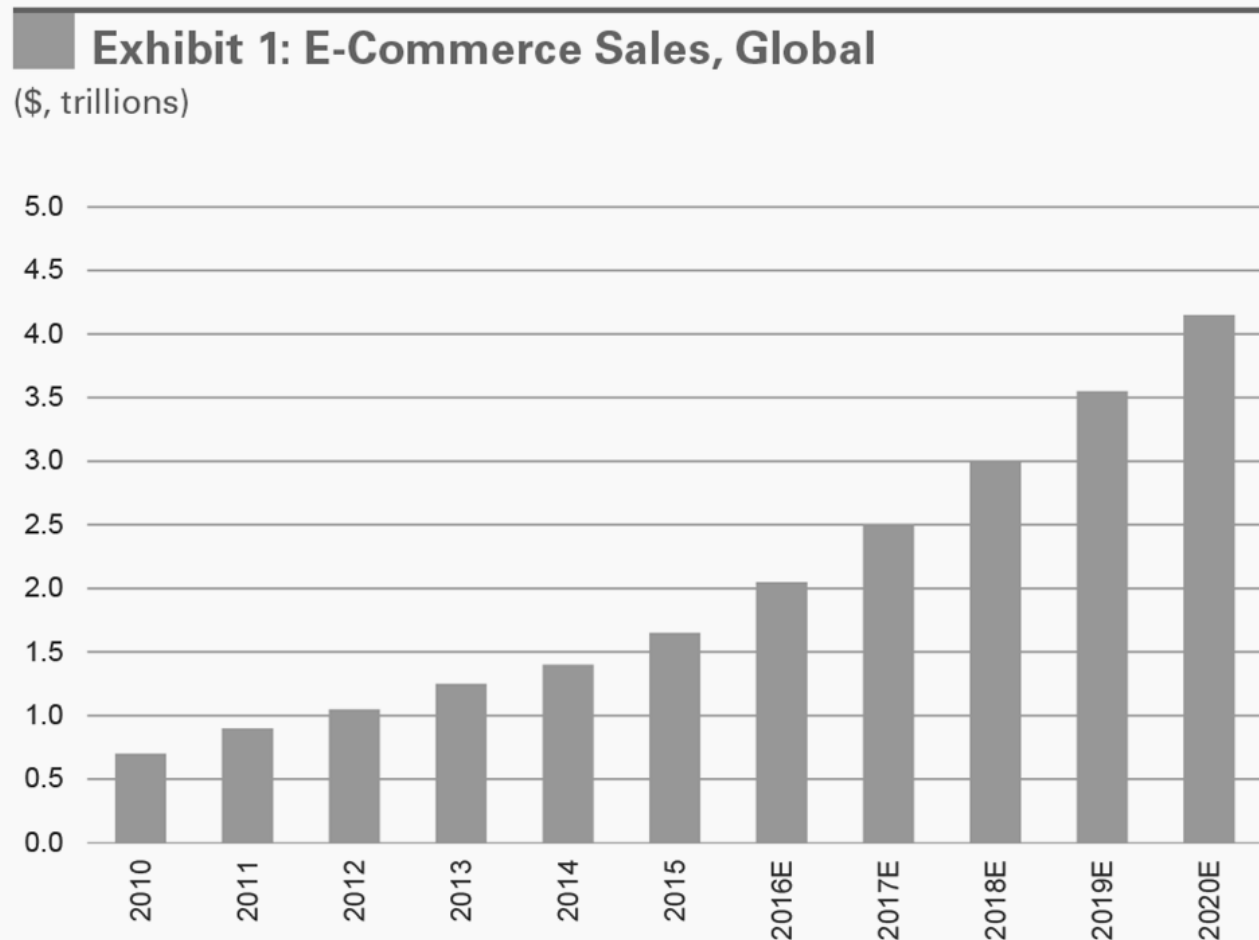


## Strategia dla segmentu:

- ✓ Ekspansja geograficzna
- ✓ Wzrost efektywności produkcji
- ✓ Budowa lokalnych sieci montażowo-serwisowych na nowych rynkach

\*Cele przychodowe

## Wzrost zapotrzebowania na powierzchnię magazynową






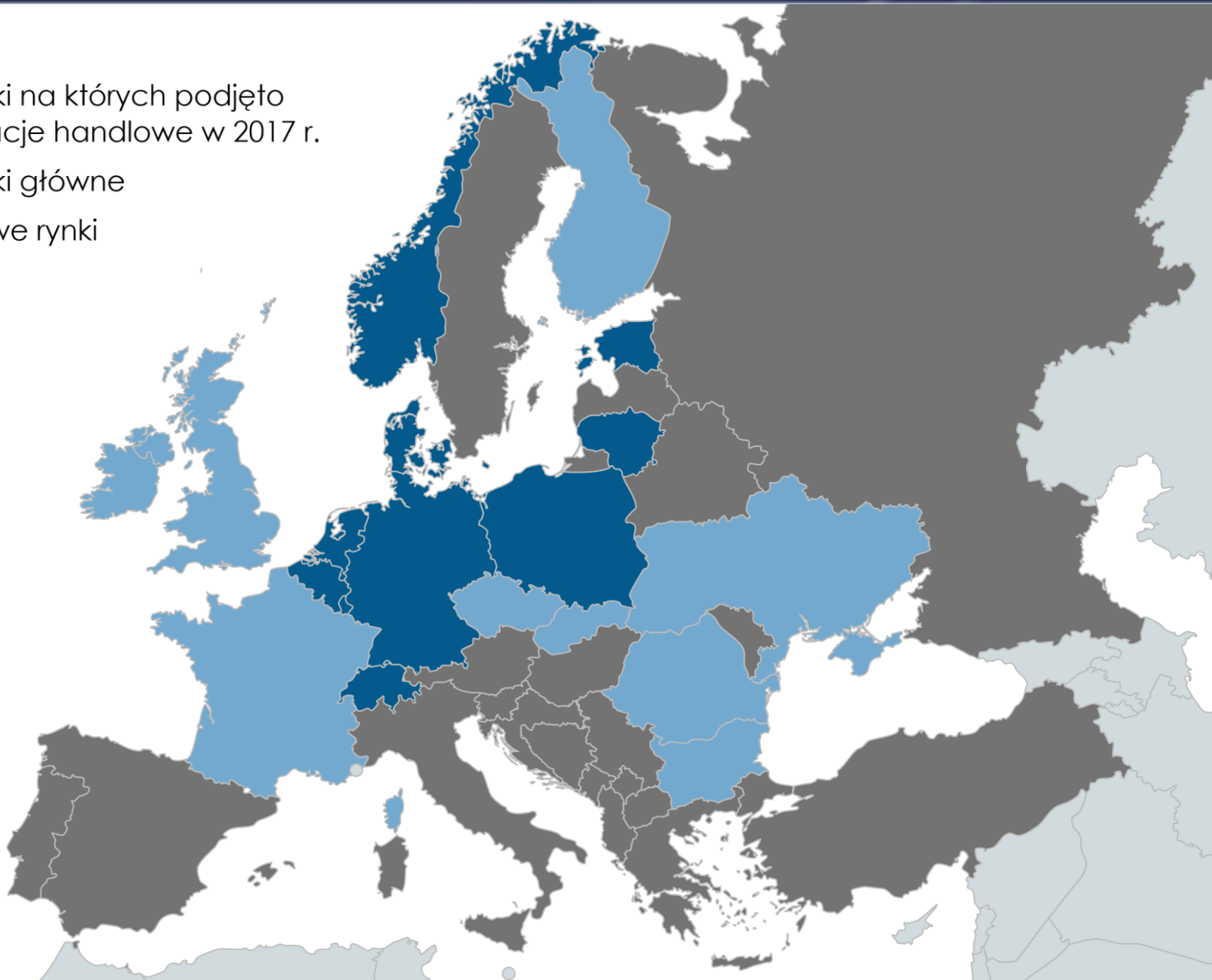
### Prognozy Prologis Research:

- ✓ Przeniesienie handlu detalicznego z tradycyjnych sklepów do sieci potroi zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową
- ✓ 20% nowo wynajmowanej powierzchni wynika z rozwoju e-commerce (pięć lat temu wskaźnik ten wynosił tylko 5%)
- ✓ Wzrost powierzchni magazynów oznacza proporcjonalny wzrost zapotrzebowania na systemy przeładunkowe
- ✓ E-commerce nadal znajduje się w początkowej fazie rozwoju

## Ekspansja zagraniczna

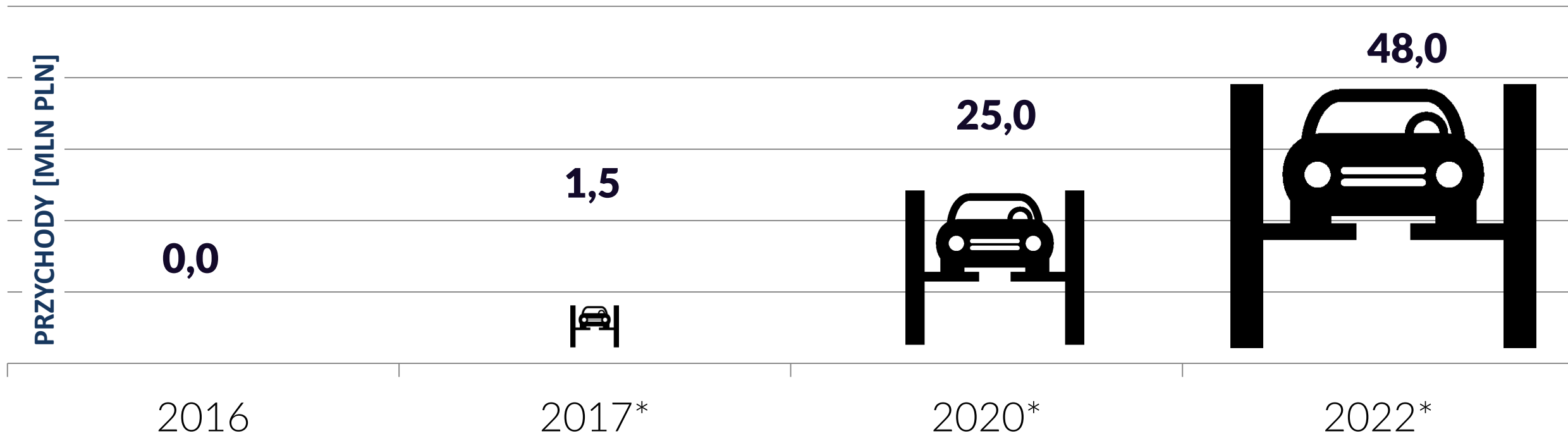


-  rynki na których podjęto relacje handlowe w 2017 r.
-  rynki główne
-  nowe rynki





# Segment: AUTOMATYCZNE SYSTEMY PARKINGOWE



- ✓ Coraz mniej miejsc w centrum miast
- ✓ Duży i dynamicznie rosnący rynek
- ✓ Oszczędność dla deweloperów
- ✓ Zabezpieczenie przed kradzieżą
- ✓ Dedykowane systemy ładowania baterii w samochodach elektrycznych

\*Cele przychodowe

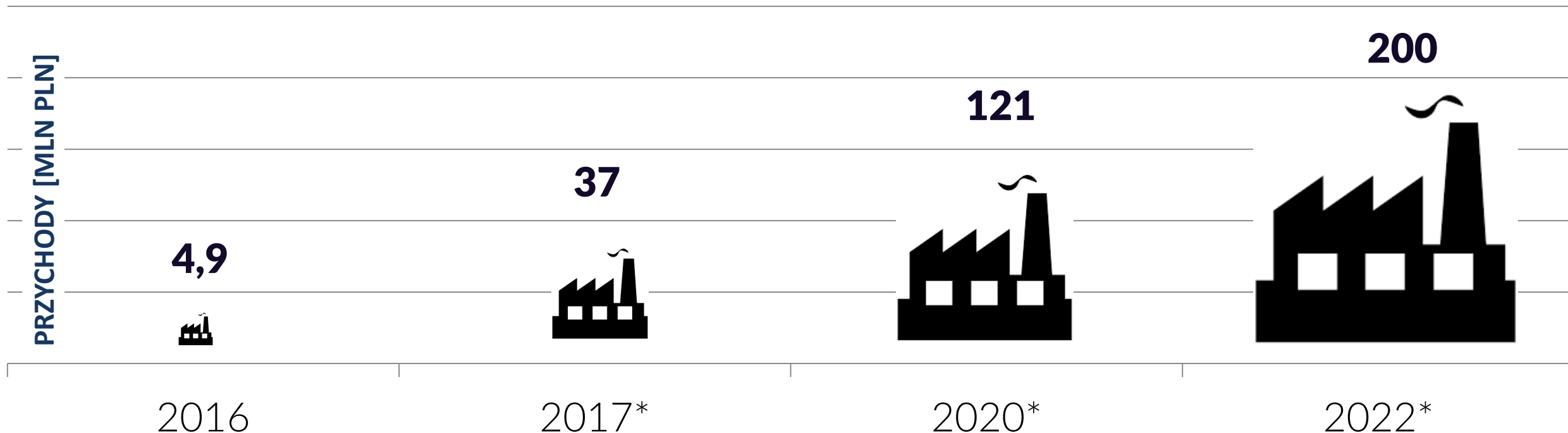
## Segment: MASZYNY / KONSTRUKCJE STALOWE

Stabilny filar – 150 lat na rynku :

- ✓ Koncentracja na sprzedaży produktów własnych dla przemysłu wydobywczego i przetwórstwa surowców mineralnych
- ✓ Ograniczenie działalności usługowej na cudzej dokumentacji
- ✓ Przeniesienie zakładu MAKRUM z Bydgoszczy do Koronowa, celem zwiększenia synergii kosztowych między zakładami



# Segment: BUDOWNICTWO PRZEMYSŁOWE



## Strategia dla segmentu:

- ✓ Koncentracja na projektach ok. 30 mln zł z perspektywą wypracowania wyższych marż
- ✓ Jest z czego wybierać – około 2 tys. projektów tego typu rocznie w Polsce
- ✓ Możliwość lokowania produktów własnych spółki
- ✓ Wieloletnie doświadczenie
- ✓ Cenione referencje spółki Projprzem

\*Cele przychodowe

# Agenda

określenie celów strategicznych

sytuacja bieżąca (2017)

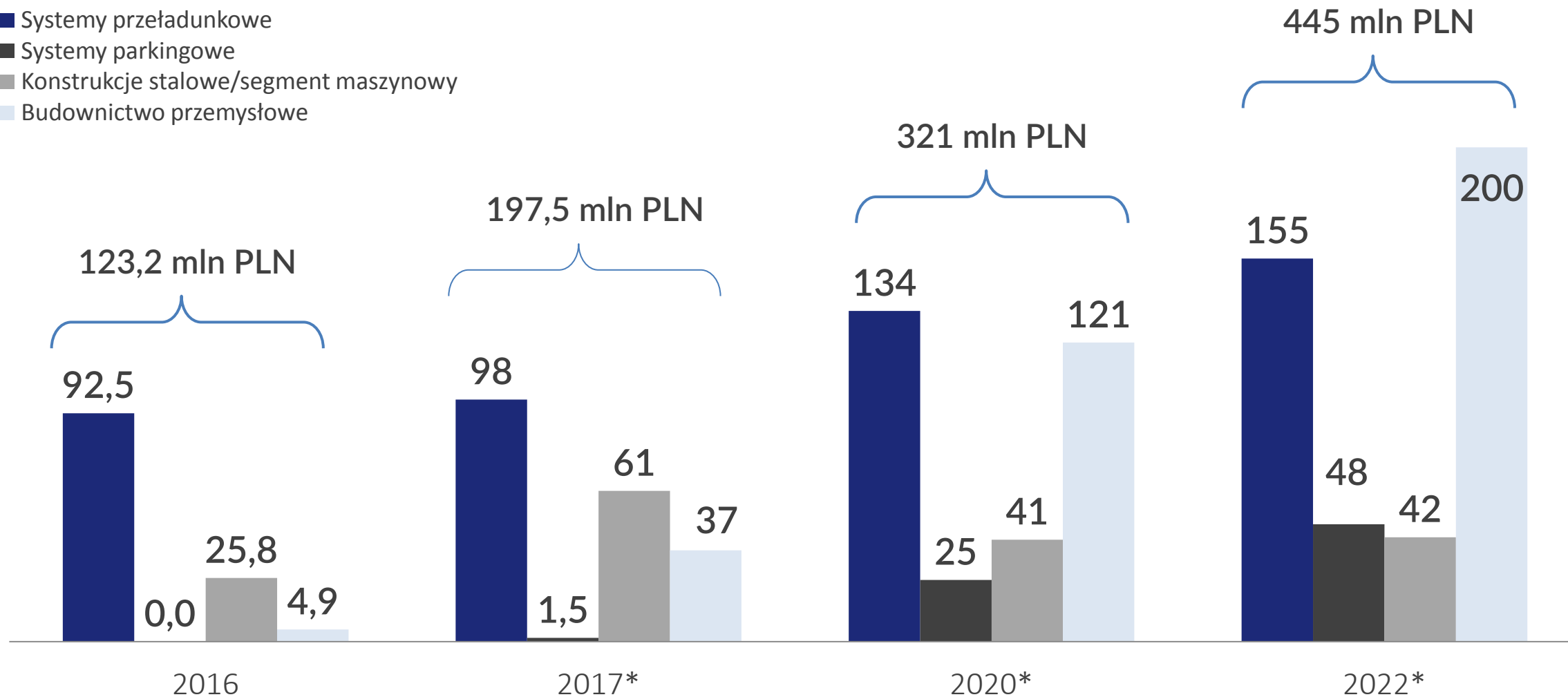
strategia dla segmentów operacyjnych



cele przychodowe i podsumowanie strategii

# Cele przychodowe i podsumowanie strategii

- Systemy przeładunkowe
- Systemy parkingowe
- Konstrukcje stalowe/segment maszynowy
- Budownictwo przemysłowe



\*Cele przychodowe

## Adnotacja

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez spółkę PROJPRZEM S.A. („Projprzem” lub „Spółka”).

Niniejsza Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów lub uczestnictwa w jakiegokolwiek przedsięwzięciu handlowym w rozumieniu ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Niniejsza Prezentacja nie stanowi oferty ani zaproszenia do dokonania zakupu bądź zapisu na jakiejkolwiek papiery wartościowe w dowolnej jurysdykcji i żadne postanowienia w niej zawarte nie będą stanowić podstawy żadnej umowy, zobowiązania lub decyzji inwestycyjnej, ani też nie należy na niej polegać w związku z jakąkolwiek umową, zobowiązaniem lub decyzją inwestycyjną.

Niniejsza Prezentacja nie stanowi prognozy finansowej ani szacunków wyników finansowych. Prezentacja nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej Projprzem S.A.. Zawarte w niniejszej prezentacji opisy mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości. Jednakże, takie stwierdzenia nie mogą być odbierane jako zapewnienie co do oczekiwanych przyszłych wyników Spółki lub spółek grupy Projprzem. Cele Zarządu są oparte na bieżących oczekiwaniach lub poglądach członków zarządu Spółki i są zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki osiągnięte przez Spółkę będą w sposób istotny różnić się od wyników opisanych w tym dokumencie. Wiele spośród tych czynników pozostaje poza wiedzą, świadomością i/lub kontrolą Spółki czy możliwością ich przewidzenia przez Spółkę.





# PROJPRZEM<sup>®</sup>

85-029 Bydgoszcz, ul. Bernardyńska 13  
NIP: 5540234098, REGON: 002524300  
tel. (+48 52) 376 74 01, fax: (+48 52) 376 74 03

[www.projprzem.com](http://www.projprzem.com)

