

**Grupa Stelmet**  
Prezentacja wyników finansowych  
za 1-3 Q  
roku obrotowego 2016/2017  
28 sierpnia 2017 r.



**Stanisław  
Bieńkowski**

## Prezes Zarządu

Kieruje całą Grupą Stelmet, wyznacza kierunki jej rozwoju i odpowiada za strategię. Strategicznie nadzoruje działalność w obszarze drewnianej architektury ogrodowej.

Bezpośrednio nadzoruje:

- Pion zakupów
  - Pion personalny
  - Pion Informatyki
- Twórca i wieloletni prezes zarządu Stelmet



**Przemysław  
Bieńkowski**

## Wiceprezes Zarządu

Kieruje i nadzoruje:

- Pion finansów i księgowości
  - Pion techniczny
  - Pion sprzedaży i produkcji pellet:
- W Stelmet od 2006 r.
- Od 2007r. pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu
- Po ukończeniu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie rozpoczął pracę jako Analityk w BRE CF



**Andrzej  
Trybuś**

## Członek Zarządu

Kieruje i nadzoruje:

- Pion sprzedaży i produkcji drewnianej architektury ogrodowej
  - Pion logistyki
- Ze Spółką związany od 2010 r.
- Poprzednio Członek Zarządu w Grupie Steinhoff



**Piotr  
Leszkowicz**

## Członek Zarządu

Operacyjnie kieruje pracą pionu finansów i księgowości, w skład których wchodzi też dział controllingu

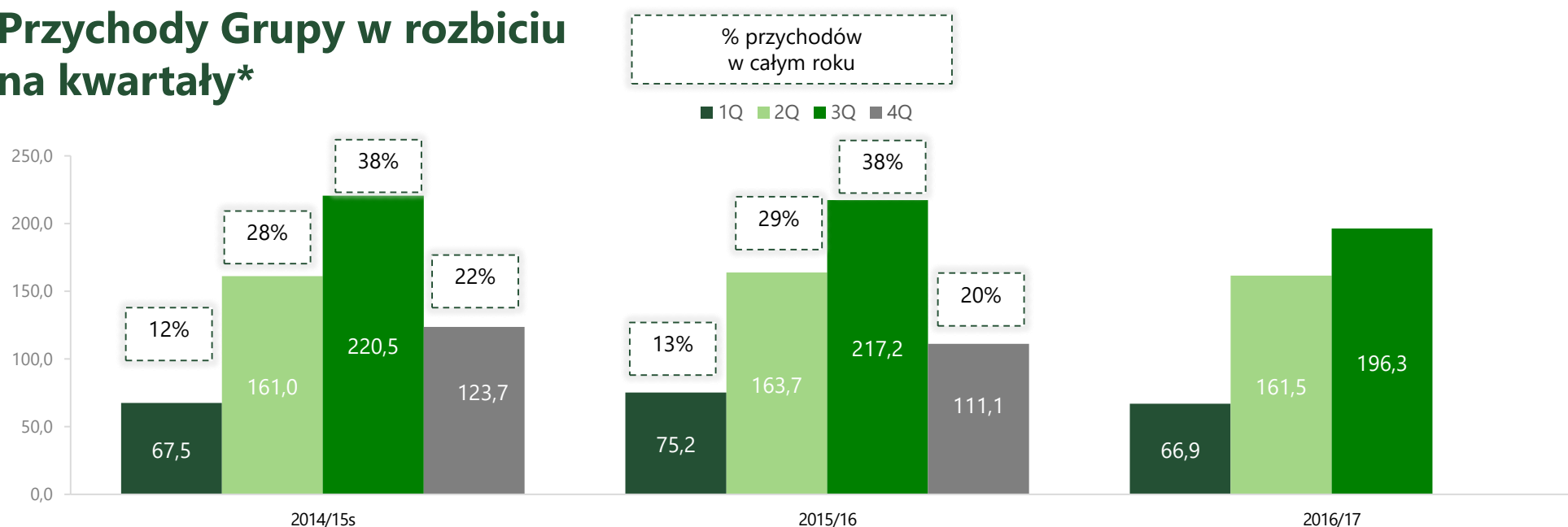
- W Stelmet od 2008 r. na stanowisku dyrektora finansowego
- Poprzednio Członek Zarządu w Grupie Steinhoff
- Zarządzał również działem finansów i controllingu w Nestle (Schoeller)

# Sezonowość w Grupie Stelmet typowa dla branży

Trzeci kwartał to czas największej produkcji i sprzedaży drewnianej architektury ogrodowej



## Przychody Grupy w rozbiciu na kwartały\*



## Przychody Grupy Stelmet:

- Łączne przychody w 3Q 16/17 niższe o 9,6 % niż w 3Q 15/16, narastająco w okresie 1-3Q 16/17 przychody niższe o 6,9% r/r
- Większa sprzedaż pellet w 3Q 16/17 o 3,4 mln PLN, tj. o 32,1% vs 3Q 15/16 oraz wzrost w okresie 1-3Q 16/17 o 9,0 mln PLN, tj. 21,9% vs 1-3Q 15/16
- Niższa sprzedaż DAO w 3Q 16/17 o 26,5 mln PLN, tj. 13,2% vs 3Q 15/16 oraz o 41,5 mln PLN, tj. 10,5% w 1-3Q 16/17 vs rok wcześniej

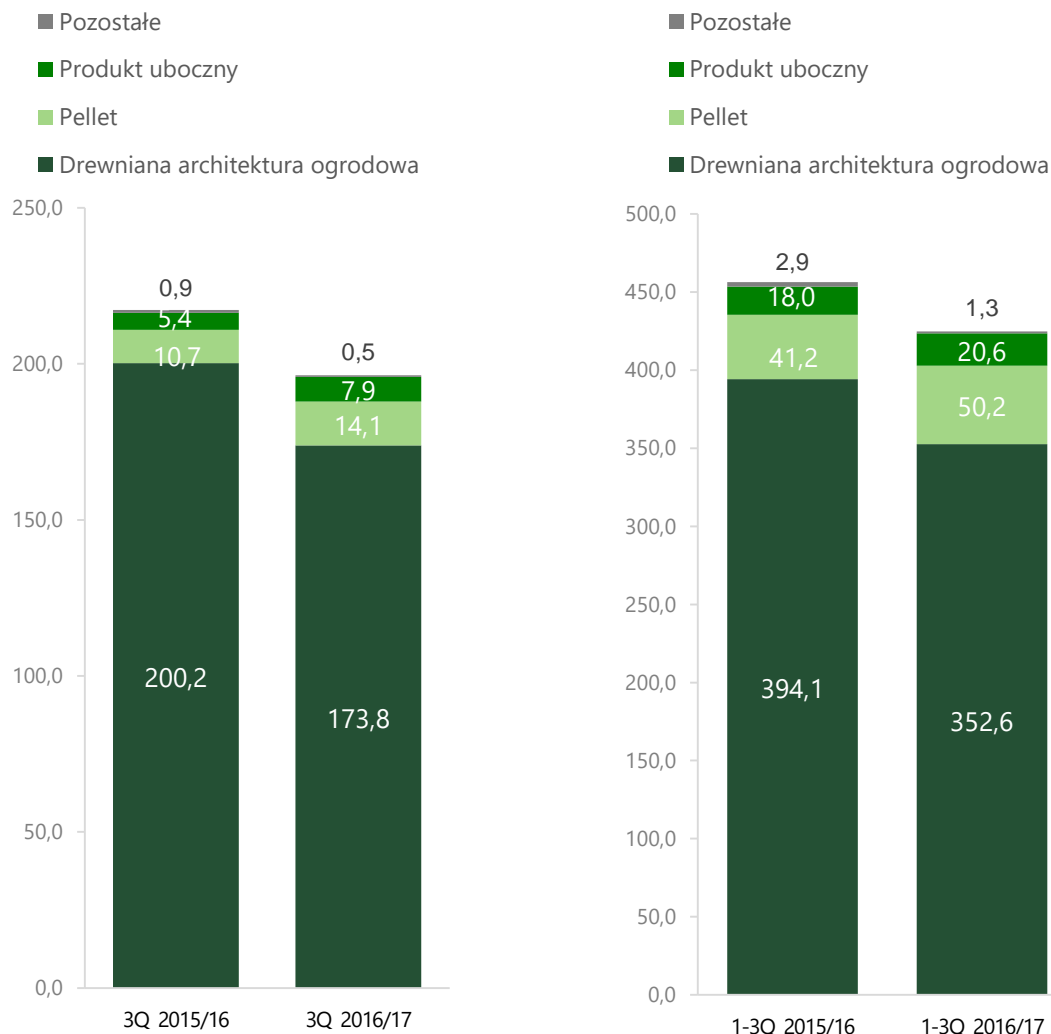
Przychody ze sprzedaży w 3Q wyniosły

**196,3 mln PLN**

Przychody w okresie 1-3Q wyniosły

**424,7 mln PLN**

## Produktowa struktura sprzedaży w mln PLN



## Struktura produktowa przychodów odzwierciedla sezonowość Grupy:

- W okresie 1-3Q 16/17 sprzedaż DAO stanowiła 83% łącznych przychodów Grupy, tj. o 3,4 p.p. mniej niż rok wcześniej
- Osłabienie funta brytyjskiego oraz euro wobec złotego zmniejszyło przychody ze sprzedaży Grupy w 1-3Q 16/17 o 22,0 mln PLN w stosunku do porównywalnego okresu 15/16
- Wzrost udziału przychodów ze sprzedaży pellet z 9,0% w 1-3Q 15/16 do 11,8% w 1-3Q 16/17, będący następstwem sukcesywnie rozwijanej polityki sprzedażowej i dobrej koniunktury

Wzrost przychodów ze sprzedaży pellet w 1-3Q 16/17  
**+21,9% (r/r)**

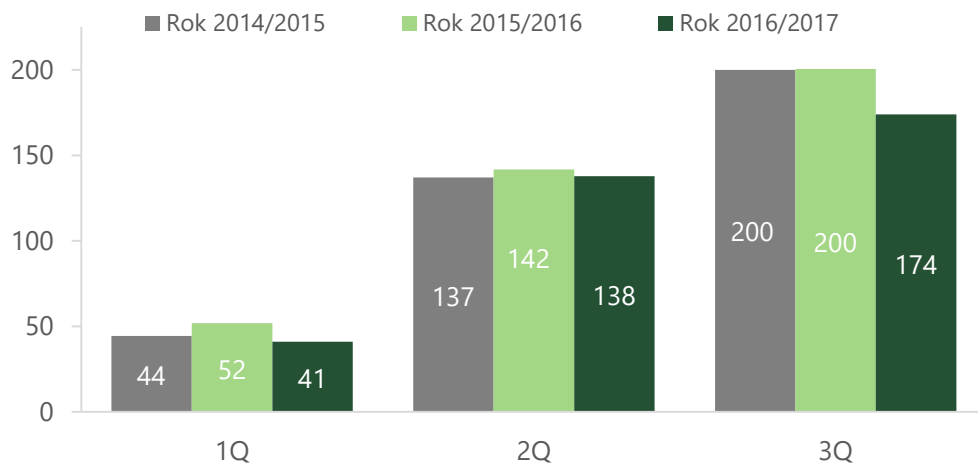
# Sezonowość sprzedaży DAO w Grupie Stelmet typowa dla branży

3Q – szczyt sprzedaży DAO w całym sezonie

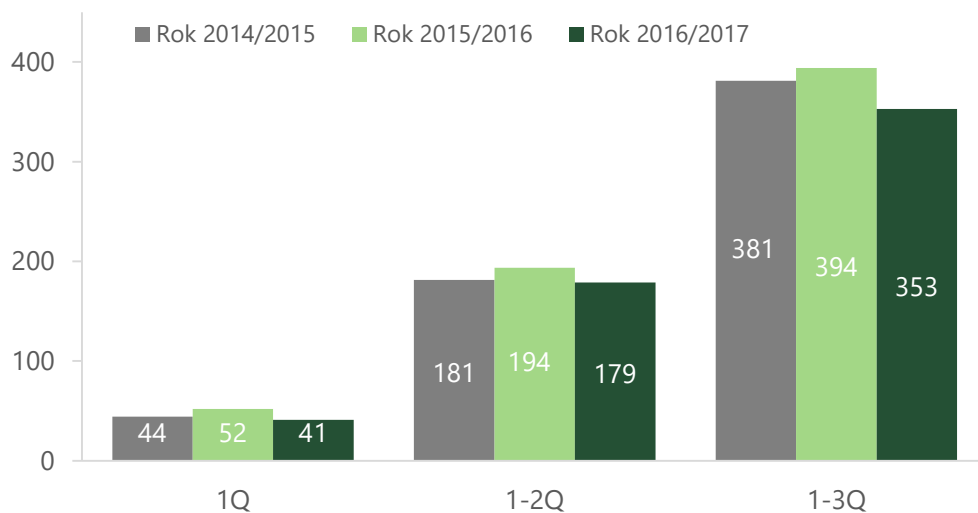


## Przychody ze sprzedaży DAO w mln PLN

### Kwartalnie



### Narastająco



## Rozkład kwartalny sprzedaży DAO odzwierciedla sezonowość działalności Grupy:

- Historyczna sprzedaż DAO w trzecim kwartale stanowi około 40% rocznej sprzedaży, a dla okresu 1-3Q wynosi około 80%.
- Największa sprzedaż DAO jest realizowana w drugim i trzecim kwartale naszego roku obrotowego (pierwszym i drugim kwartale roku kalendarzowego)

Historyczna sprzedaż DAO w 3Q na poziomie **około 40%** sprzedaży w całym roku

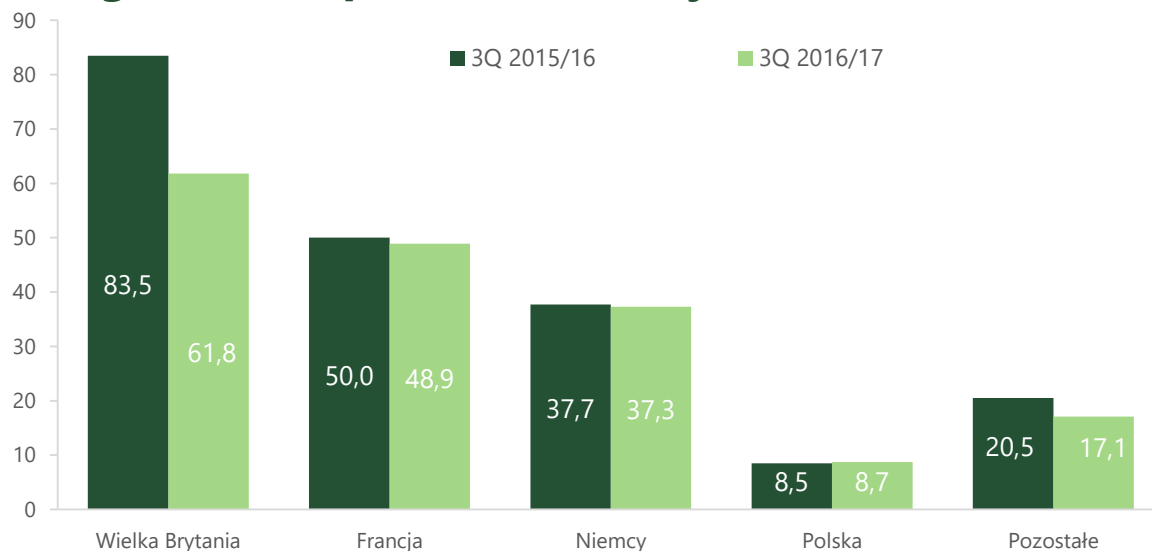
\* dla celów porównywalności dane za I kwartał roku 2014/15 uwzględniają wyniki Grange Fencing pomimo, że Spółka weszła formalnie do Grupy Stelmet od 1 grudnia 2014r.

# Sprzedaż - Architektura ogrodowa 3Q

Stelmet jest wiodącym producentem i dystrybutorem na największych rynkach DAO w Europie



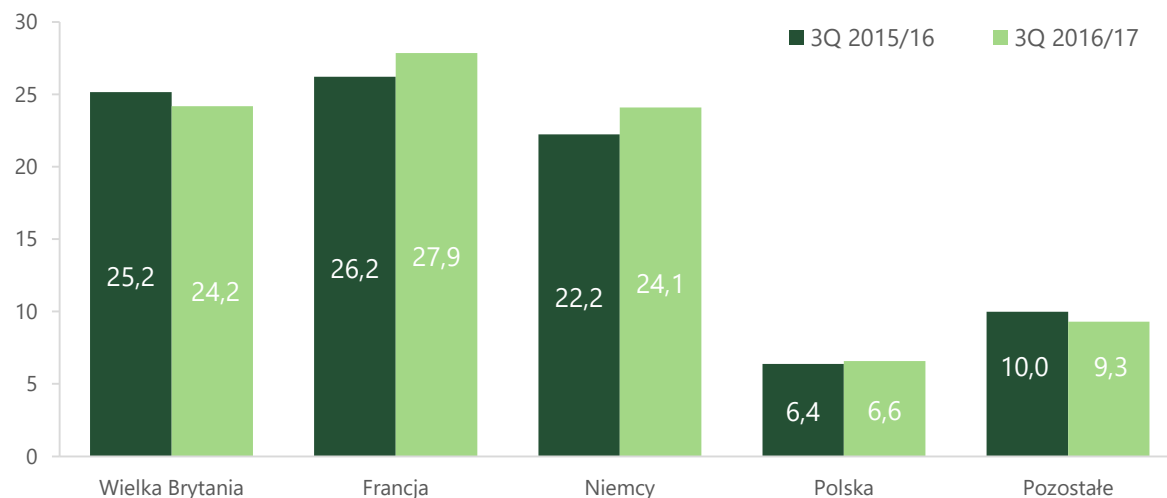
## Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w mln PLN w 3Q



## Zwiększanie udziału w rynkach zagranicznych, mimo niższej wartości sprzedaży w PLN

- Z uwagi na różnice w poziomach kursów walut do PLN w 3Q 16/17 wobec 3Q rok wcześniej, na rynkach zagranicznych odnotowano spadek przychodów ze sprzedaży DAO wyrażonej w PLN
- Odnotowano wzrost wolumenów sprzedaży na głównych rynkach krajów strefy euro oraz w Polsce

## Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w tys. m3 w 3Q



Wzrost sprzedaży w 3Q w m3 ok.  
**2,0 tys. m3**  
tj. 2,2% w stosunku do 3Q 15/16

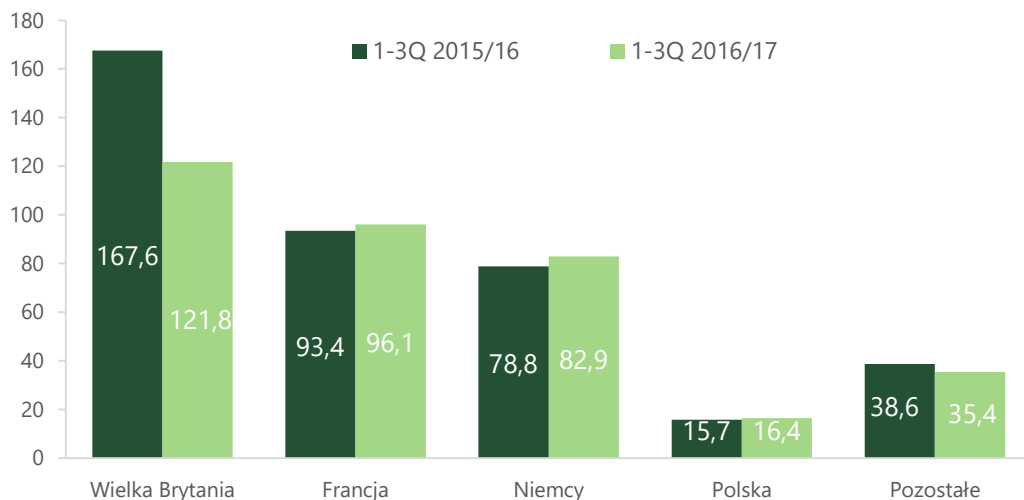


# Sprzedaż - Architektura ogrodowa narastająco

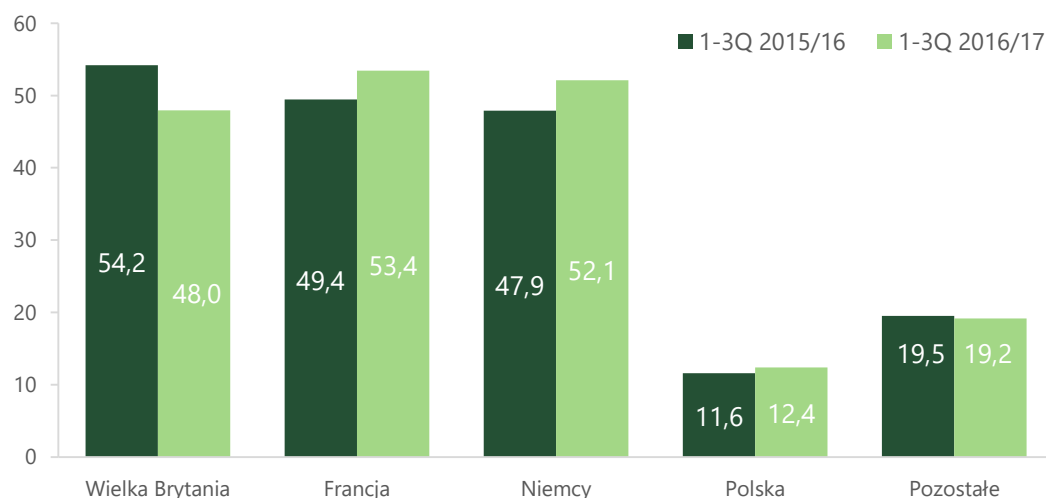
Stelmet jest wiodącym producentem i dystrybutorem na największych rynkach DAO w Europie



## Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w mln PLN (narastająco)



## Geograficzna sprzedaż DAO wyrażona w tys. m3 (narastająco)



## Wzrosty sprzedaży w krajach Europy kontynentalnej

- W okresie 1-3Q 16/17 najwyższy wzrost sprzedaży na rynku niemieckim o blisko 4,1 mln PLN, tj. +5,1% r/r
- Wzrost odnotowano również na rynku francuskim: o 2,7 mln PLN, tj. +2,9% r/r
- Wzrost na rynku polskim wyniósł 0,75 mln PLN, tj. +4,8% r/r

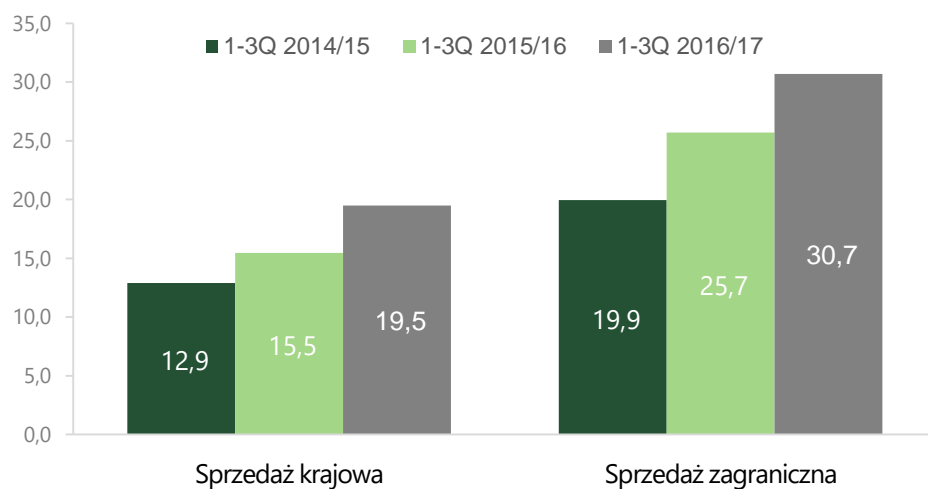
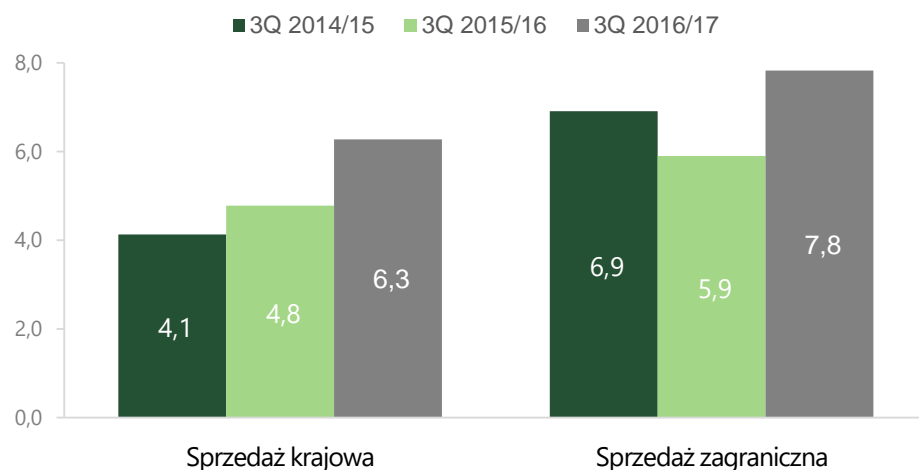
## Niższa sprzedaż w Wielkiej Brytanii

- Na rynku brytyjskim zmniejszenie przychodów ze sprzedaży o 45,8 mln PLN wynikające z:
  - niższego kursu GBP/PLN – wpływ 17,8 mln PLN
  - niższej wielkości sprzedaży w GBP – wpływ 28,7 mln PLN
- Niższa sprzedaż na rynku brytyjskim wynikająca z:
  - wyprzedaży zapasów produktów w sieciach DIY, które pozostały jeszcze po poprzednim sezonie,
  - niepewności konsumentów związanej z brexitem

# Sprzedaż - Pellet

Dynamiczny wzrost sprzedaży pellet

## Struktura geograficznej sprzedaży pellet wyrażonej w mln PLN



## Dynamicznie rosnące przychody ze sprzedaży pellet

- Sprzedaż pelletu w 1-3Q 16/17 wyniosła 79,2 tys. ton, +21,6% r/r
- W okresie 1-3Q 16/17 sprzedaż wzrosła o 9,0 mln PLN, tj. o 21,9% r/r
- Wysokie wykorzystanie mocy zakładu w Zielonej Górze jednym z czynników podjęcia decyzji o budowie zakładu produkcji pelletu w Grudziądzu

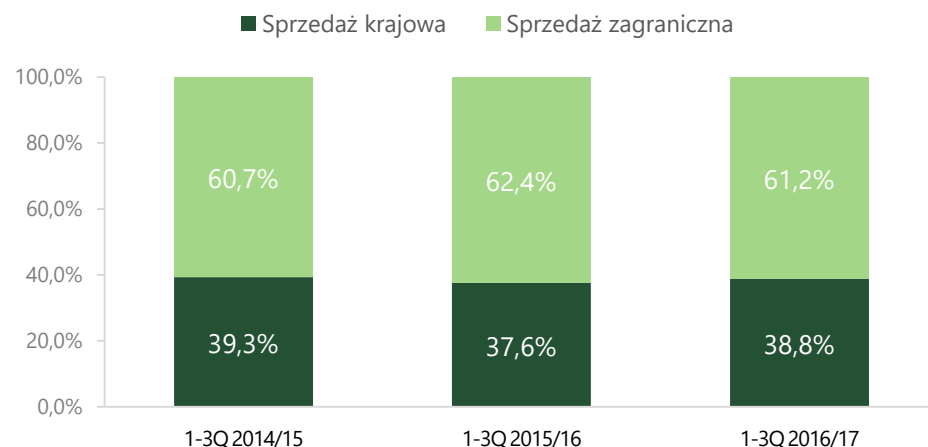
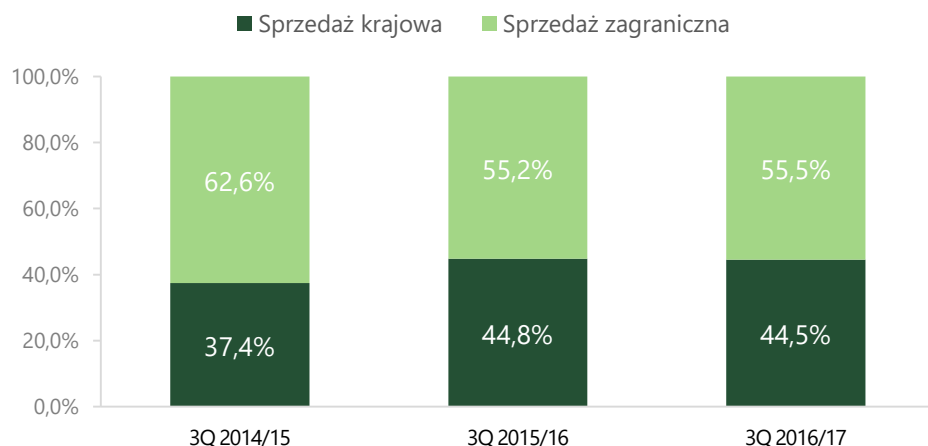




# Sprzedaż - Pellet

Stabilna struktura geograficzna sprzedaży

## Struktura geograficznej sprzedaży pellet wyrażonej w mln PLN

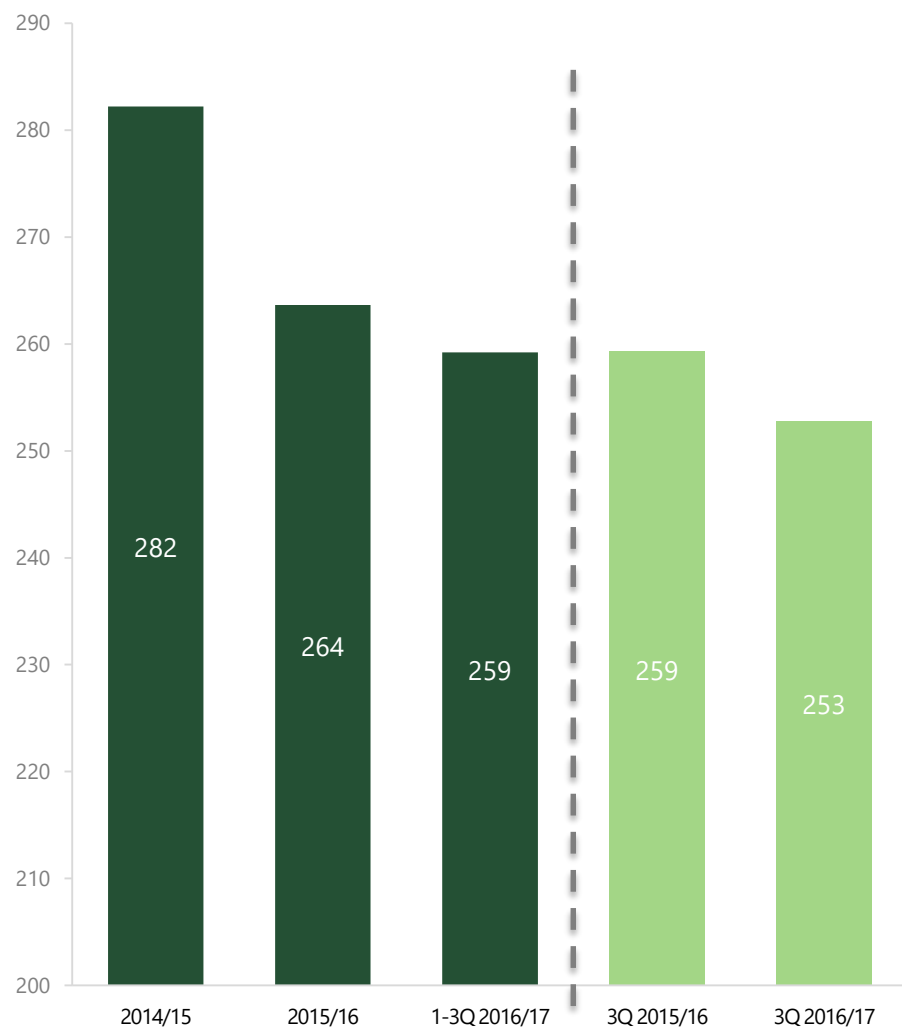


## Rekordowa kwartalna wielkość sprzedaży pellet w tonach w historii Grupy

- W okresie 1-3Q 16/17 większą sprzedaż w porównaniu do tego samego okresu rok wcześniej zanotowano zarówno dla rynku polskiego (+26,1%) jak i rynków eksportowych (+19,4%)
- Struktura geograficzna sprzedaży pellet pozostaje porównywalna do lat ubiegłych



## Historyczne ceny surowca w PLN/m<sup>3</sup>



## Ceny surowca na stabilnym poziomie

- Ceny nabycia surowca są zgodne z oczekiwaniem Grupy dla całego roku. W 3Q 2016/2017 kształtowały się na niższym poziomie niż w roku ubiegłym.
- W ramach puli drewna dla rynku rozwojowego Grupa zawarła umowy na odbiór 15,8 tys. m<sup>3</sup> w 2017 roku.
- Obecny poziom zakontraktowanego surowca w ramach rocznych umów w Lasach Państwowych i dodatkowo dokonane zakupy w systemie e-drewno zabezpieczają w bieżącym roku obrotowym potrzeby Grupy na poziomie ponad 95%.
- Dodatkową pulę Grupa planuje nabyć w nowym systemie (e-drewno).
- W okresie 1-3Q 16/17 Grupa odebrała 523,2 tys. m<sup>3</sup> drewna, tj. o 39% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego

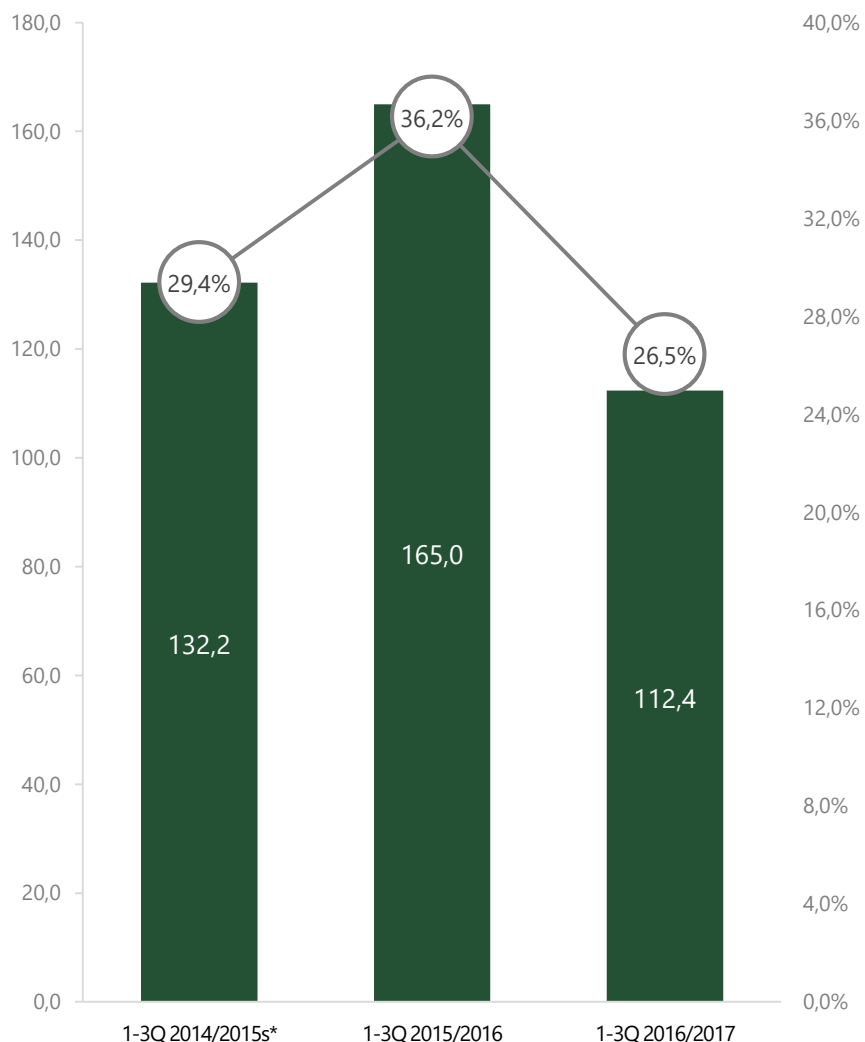
Spadek ceny nabycia drewna  
w 3Q 16/17  
o **2,5% (r/r)**

# Rentowność działalności Grupy na poziomie zysku ze sprzedaży

Oslabienie funta i słabsza sprzedaż na Wyspach Brytyjskich wpływają na wyniki Grupy



## Zysk brutto ze sprzedaży i marża



## Pogorszenie zyskowności i rentowności

Na obserwowane zmniejszenie zysku brutto na sprzedaży Grupy o 52,6 mln PLN w stosunku do 1-3Q 15/16 składało się:

- osłabienie kursu GBP/PLN – 10,6 mln PLN,
- osłabienie kursu EUR/PLN – 3,9 mln PLN,
- zmniejszenie przychodów - 3,0 mln PLN ( rynek brytyjski, kompensowany wzrostami na innych rynkach i segmentach),
- rozwiązanie w porównywalnym okresie 15/16 niewykorzystanej rezerwy na koszty rabatów posprzedażowych – 1,4 mln PLN.
- zmniejszenie rentowności (-) 33,8 mln PLN w tym m.in.:
  - wzrostu amortyzacji nowego zakładu w Grudziądzu ca. 5,1 mln PLN,
  - zmiany asortymentowej w segmencie DAO
  - presji płacowej na wzrost kosztów personalnych w Polsce,
  - realizacja restrukturyzacji spółki w Wielkiej Brytanii oraz niższa efektywność zakładu w Grudziądzu w początkowym stadium produkcji.

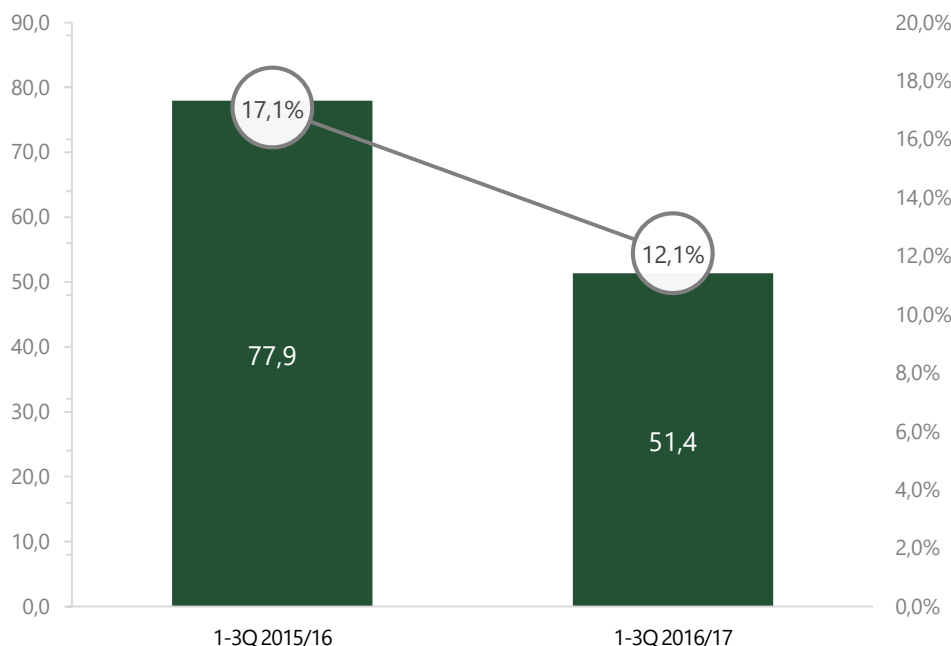
Marża brutto ze sprzedaży  
na poziomie  
**26,5%**

# EBITDA poniżej zeszłorocznych wartości

Dwucyfrowa marża na poziomie EBITDA



## Skorygowana EBITDA i marża EBITDA Sprzedaż w UK oraz niższy kurs GBP/PLN widoczny w EBITDA



Skorygowana EBITDA  
w okresie 1-3Q 2016/2017 wyniosła  
**51,4 mln PLN**  
przy rentowności EBITDA  
na poziomie 12,1%

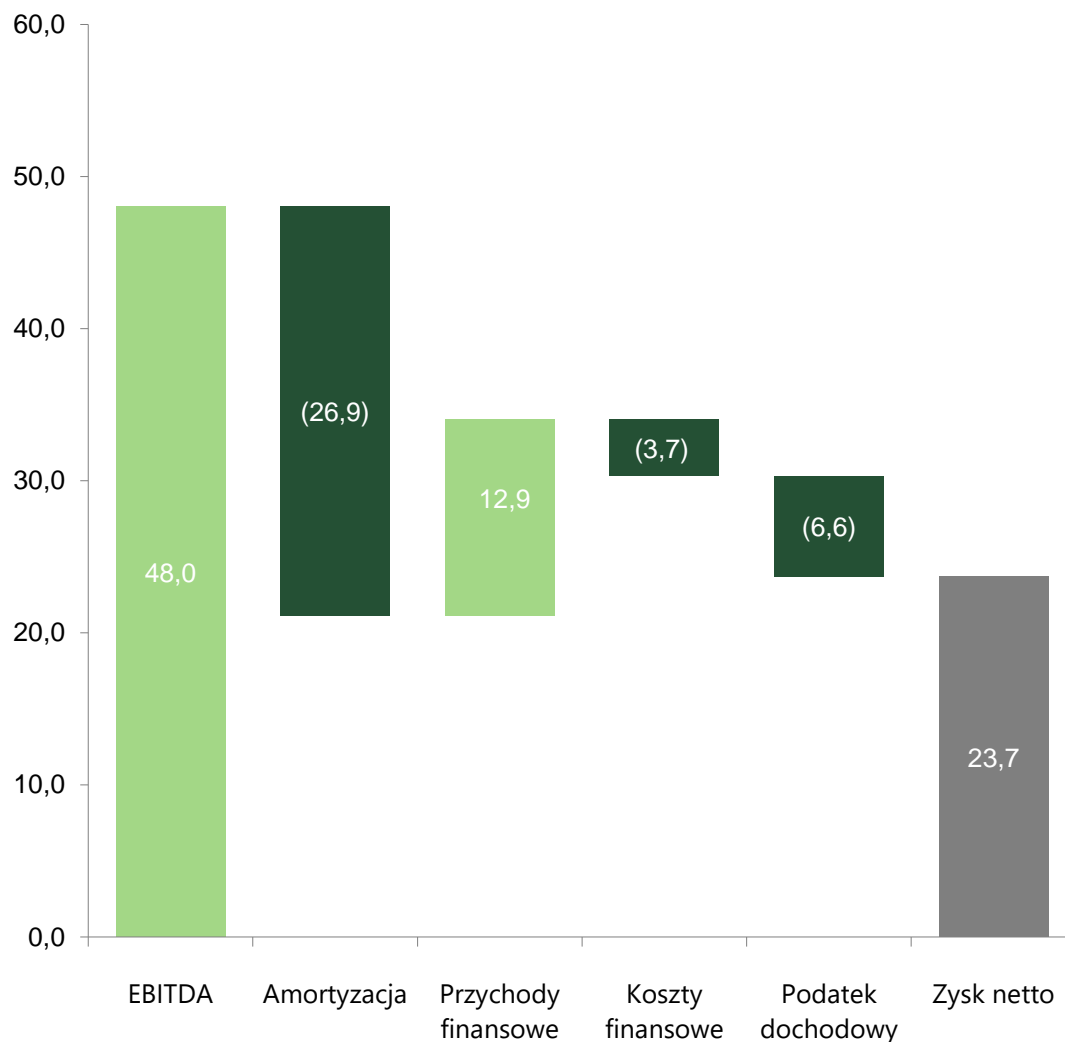
- 20,0%
  - 18,0%
  - 16,0%
  - 14,0%
  - 12,0%
  - 10,0%
  - 8,0%
  - 6,0%
  - 4,0%
  - 2,0%
  - 0,0%
- Skorygowana EBITDA w 1-3Q 16/17 była niższa niż rok wcześniej o 27,1 mln PLN. Odchylenie wynikało z:
    - niższego zysku brutto na sprzedaży o 52,6 mln PLN,
    - niższych kosztów sprzedaży o 9,3 mln PLN – głównie jako efekt niższej sprzedaży na rynku brytyjskim (z uwzględnieniem pozytywnego wpływu niższego kursu GBP/PLN),
    - niższych kosztów zarządu o 4,9 mln PLN,
    - wyższej amortyzacji (+11,7 mln PLN), wynikającej głównie z uruchomienia zakładu w Grudziądzu.
  - Korekty EBITDA w 1-3Q 16/17 (+)3,3 mln PLN, w tym:
    - koszty restrukturyzacji Grange: (+)3,2 mln PLN,
    - koszty IPO: (+)0,1 mln PLN.
  - Korekta EBITDA w 1-3Q 15/16 (-)0,4 mln PLN: w tym:
    - związana z IPO: (+)0,8 mln PLN
    - korekta składki wypadkowej za poprzednie lata (-)1,2 mln PLN

# Zysk netto

Pozytywny wpływ przychodów finansowych na wynik netto



## Zysk netto w mln PLN

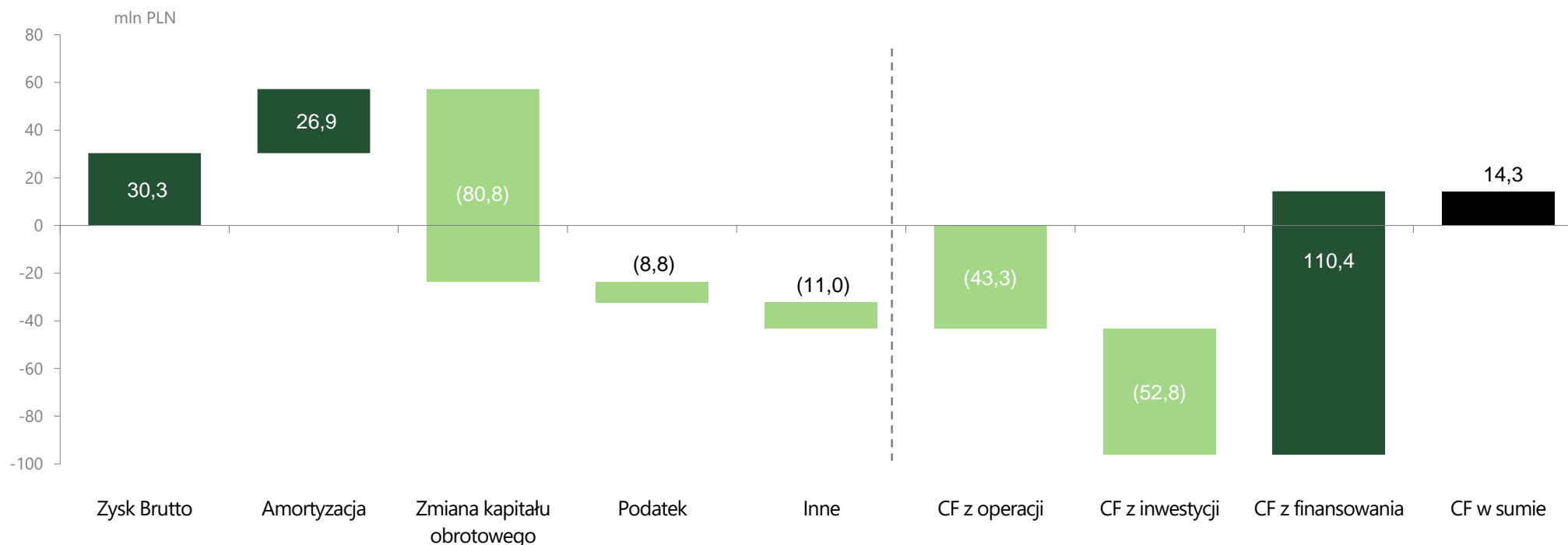


- Wysoka amortyzacja: wzrost o 11,7 mln PLN w stosunku do 1-3Q 15/16 związany z uruchomieniem zakładu w Grudziądzu
- Wysokie przychody finansowe: 12,9 mln PLN, wynikające przede wszystkim z zysków z wyceny i realizacji instrumentów pochodnych: (+8,0 mln PLN) oraz różnic kursowych (+1,8 mln PLN)
- Koszty finansowe (3,7 mln PLN) wynikające głównie z odsetek od zobowiązań finansowych.

Zysk netto w 1-3Q 16/17 wyniósł  
**23,7 mln PLN**  
wobec 47,2 mln PLN w 1-3Q 15/16

# Cash-flow

Zdrowa struktura przepływów pieniężnych



## Przepływy pieniężne zgodne z cyklem sezonowości

- W 1-3Q 16/17 ujemny cashflow operacyjny wynikał przede wszystkim ze zmian w kapitale obrotowym: głównie zmiana stanu należności o (-79,3 mln PLN), a także zmiana stanu zapasów o (-17,9 mln PLN) kompensowana zmianą stanu zobowiązań (+15,0 mln PLN)
- Ujemny cashflow z inwestycji związany głównie z kontynuacją inwestycji w budowę zakładu produkcji DAO i pelletu w Grudziądzu (-44,6 mln PLN)
- Dodatni cashflow z działalności finansowej wynikający głównie z wpływów z emisji nowych akcji (+44,5 mln PLN) oraz z zaciągnięcia kredytów inwestycyjnych (+37,5 mln PLN) i kredytów finansujących kapitał obrotowy Spółki MrGarden (+12,1 mln PLN)

Przepływy pieniężne w 1-3Q 16/17 oddają charakter **sezonowości Grupy**

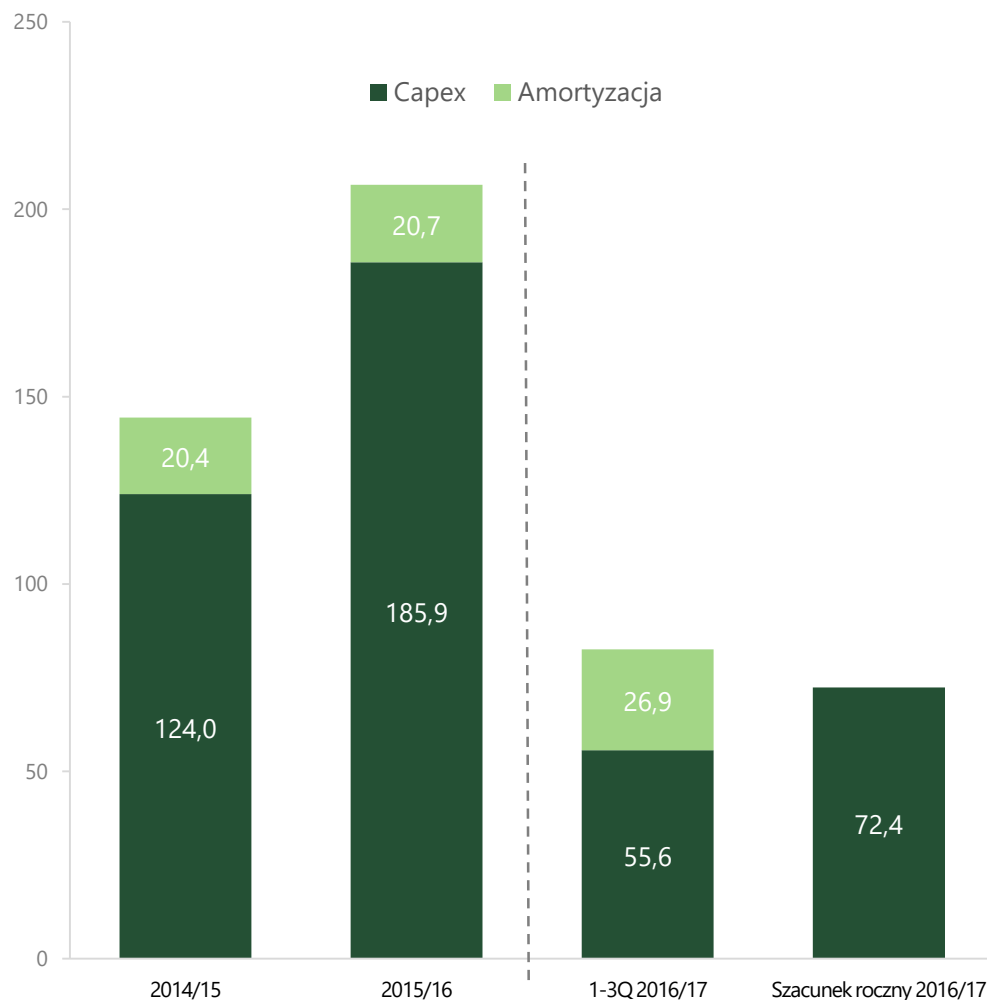


# CAPEX i amortyzacja

Większość wydatków inwestycyjnych związana z budową zakładu MrGarden



## Nakłady inwestycyjne (CAPEX inwestycyjny) i amortyzacja w mln PLN



## Kontynuacja budowy zakładu w Grudziądzu

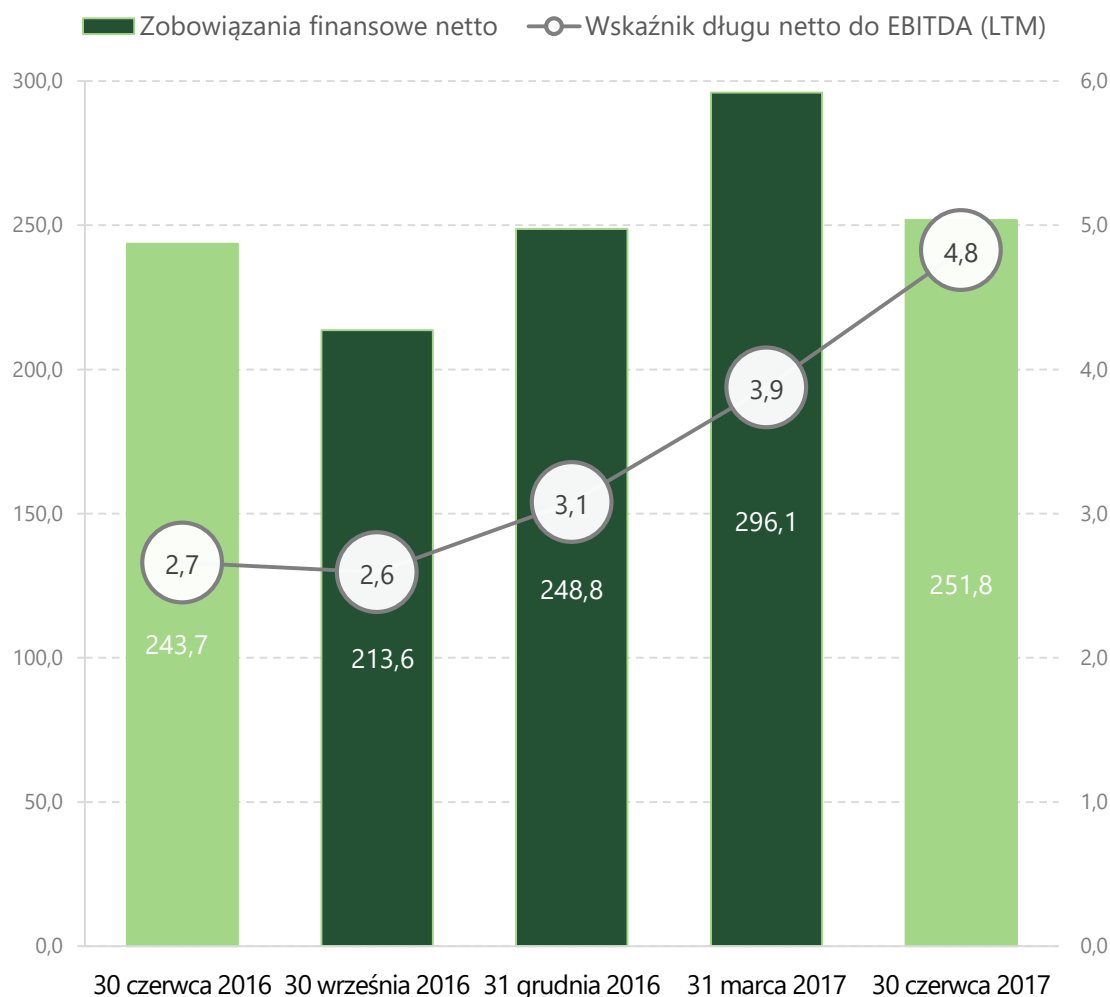
- Do końca 3Q 16/17 poniesione nakłady inwestycyjne na budowę zakładu produkcji DAO w Grudziądzu narastająco od rozpoczęcia budowy wyniosły 233,8 mln PLN (w tym zapłacone 225,8 mln PLN)
- Budowa zakładu produkcji pelletu w Grudziądzu: wartość całej inwestycji wyniesie około 20 mln PLN, z czego nakłady zapłacone do końca czerwca 2017 r. wyniosły 5,5 mln zł
- W bieżącym roku obrotowym przewidziane jest jeszcze poniesienie płatności w wysokości około 18,0 mln PLN i są to w dużej mierze nakłady związane z budową zakładu produkcji pelletu (około 6,7 mln PLN) oraz zakończeniem budowy zakładu produkcji DAO w Grudziądzu (około 7,2 mln PLN)
- Bieżąca i przewidywana sytuacja finansowa Grupy oraz posiadane niewykorzystane kredyty inwestycyjne pozwalają na realizację zakładanych działań w bieżącym roku 2016/2017

# Finansowanie inwestycji

Wzrost zobowiązań finansowych związany z budową zakładu MrGarden



## Zobowiązania finansowe netto w mln PLN



## Sezonowo zwiększony poziom zadłużenia Grupy

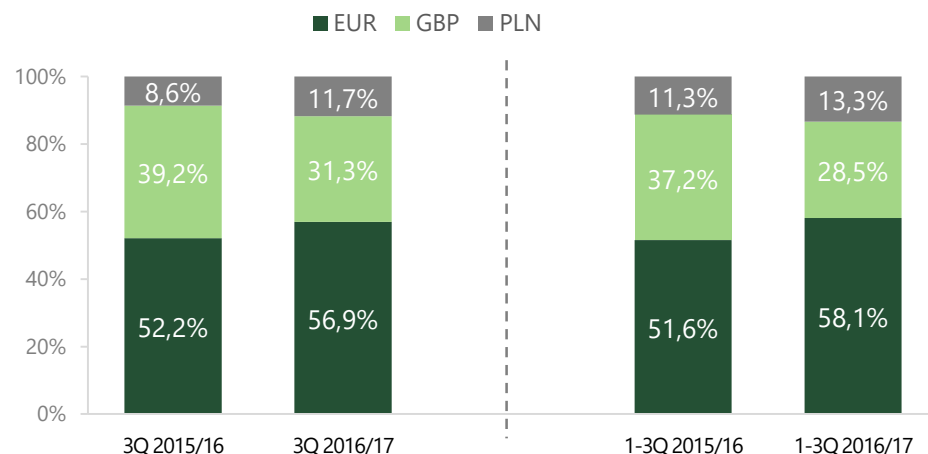
- Kontynuacja procesu budowy zakładu w Grudziądzu oraz sezonowe zwiększenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy spowodowały wzrost zadłużenia Grupy na koniec czerwca 2017 r. w stosunku do września 2016 r.
- Wzrost poziomu finansowania kapitału obrotowego ma charakter cykliczny, co było widoczne również w poprzednich latach.
- Koszty odsetek od zobowiązań finansowych w 1-3Q 2016/2017 (-3,0 mln PLN) nieznacznie wyższe jak rok wcześniej (- 2,6 mln PLN).
- Grupa dla kredytów o charakterze nieodnawialnym posiada zabezpieczenie przed ryzykiem zmiany stopy procentowej – transakcje IRS (zarówno EURIBOR, jak i LIBOR dla GBP) dla ponad 80% salda tych kredytów z horyzontem zabezpieczenia kolejnych ponad 6 lat.

# Analiza danych finansowych

Przychody i zobowiązania finansowe walutowe w Grupie Stelmet



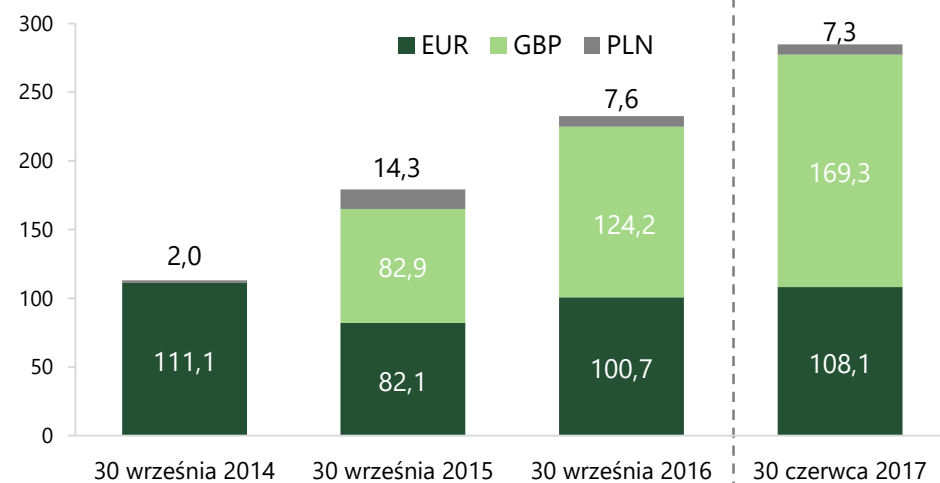
## Przychody wg walut w PLN



## Grupa ogranicza ryzyko kursowe

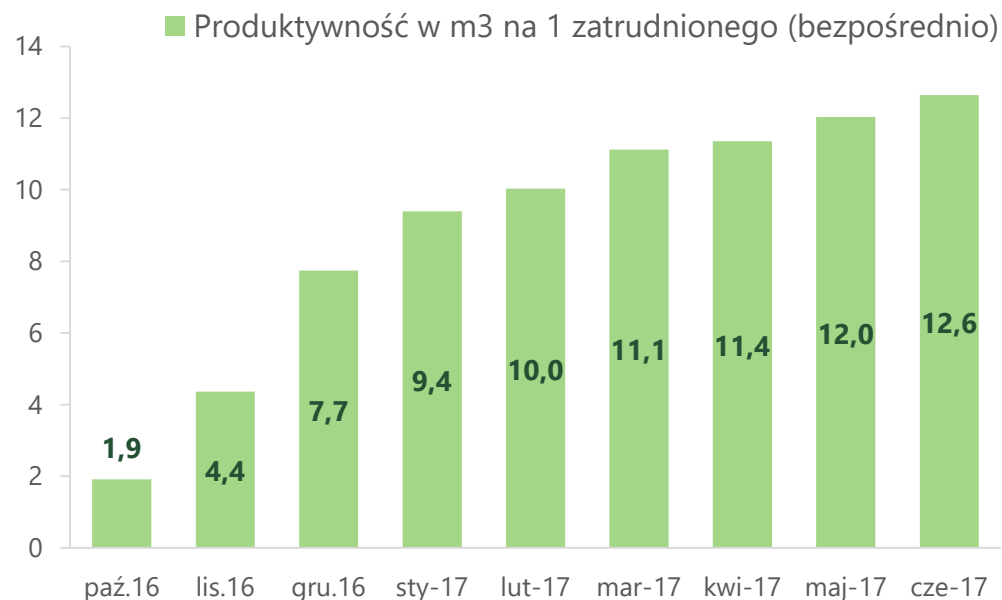
- Zmiana w strukturze walutowej przychodów odzwierciedla kierunki geograficzne realizowanej sprzedaży.
- Niemal 60% przychodów Grupy w okresie 1-3Q 16/17 zostało zrealizowane w EUR. Niższy poziom przychodów w GBP (w stosunku do 1-3Q 15/16) spowodowany niższymi przychodami ze sprzedaży na rynku brytyjskim oraz osłabieniem GBP.
- Rosnący udział sprzedaży w PLN do (częściowo zmniejszającej ryzyko kursowe) związany ze wzrostem krajowej sprzedaży DAO, pellet oraz produktu ubocznego.

## Zobowiązania finansowe wg walut w mln PLN



# Realizacja synergii operacyjnych

Rozwój mocy produkcyjnych w MrGarden



## Rozwój mocy produkcyjnych w zakładzie MrGarden w Grudziądzu

- Produkcja wyrobów gotowych uruchomiona w październiku 2016 r.
- Wielkość realizowanej produkcji pozwoliła na podjęcie decyzji o szybszym zamknięciu zakładu w Telford
- Zatrudnienie osób bezpośrednio produkcyjnych w zakładzie w Grudziądzu na koniec czerwca wynosiło około 330 osób
- Na koniec czerwca 2017r. produkcja wynosiła ponad 5,5 tys. m3



## Wykorzystanie dogodnej lokalizacji dla optymalizacji kosztów transportu

- Tańszy transport kontenerowy z Grudziądza na rynek Wielkiej Brytanii z wykorzystaniem drogi morskiej (port Gdynia) i nowego centrum dystrybucji w mieście portowym Harwich

# Restrukturyzacja działalności Grange Fencing

Postęp restrukturyzacji zgodnie z planem

## Działania zrealizowane w Grange Fencing

- W marcu 2017 r. zakończono produkcję DAO w Telford
- Umowy dzierżawy dotyczące nieruchomości produkcyjnych w Telford zostały rozwiązane i oddano ich właścicielowi.
- Cała działalność produkcyjna realizowana obecnie wyłącznie w Polsce
- Na koniec czerwca 2017r. stan zatrudnienia w spółce wynosił 132 osoby. Zatrudnienie w czerwcu 2016r. wynosiło 234 osób i 267 osób w czerwcu 2015r.
- Ujęte w SF Grupy w 1-3Q 16/17 koszty prowadzonej restrukturyzacji wyniosły 3,2 mln PLN, z czego w 3Q około 1,9 mln PLN.
- Dotychczasowe łączne koszty restrukturyzacji związane z zamknięciem produkcji w Wielkiej Brytanii ujęte w sprawozdaniach finansowych Grupy wyniosły 1,5 mln GBP.





# Podsumowanie

Najważniejsze wydarzenia w Grupie Stelmet w okresie 1-3Q 2016/17

---



- Wzrost sprzedaży DAO na głównych rynkach Europy kontynentalnej (Niemcy, Francja, Polska).
- Dynamika spadku wolumenów sprzedaży DAO na rynku brytyjskim w 3Q wyhamowała. Sytuacja na tym rynku w dalszym ciągu jest niejednoznaczna.
- Wyniki finansowe pod presją niekorzystnie kształtujących się kursów walutowych, w szczególności silnego osłabienia się GBP wobec PLN.
- Rekordowa sprzedaż pelletu i potencjał do dalszych wzrostów.
- Istotny wzrost wykorzystania mocy produkcyjnych i efektywności w zakładzie MrGarden w Grudziądzu.
- Wykorzystanie środków z emisji akcji:
  - przejęcie nowego podmiotu w obecnym roku obrotowym jest mało prawdopodobne,
  - alternatywny cel: wykorzystanie środków z emisji celem obniżenia zadłużenia finansowego Grupy





**Załączniki**

# Podstawowe dane finansowe – RACHUNEK WYNIKÓW 1-3Q



	1-3Q 2016/17	1-3 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	% / p.p.
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>424,7</b>	<b>456,2</b>	<b>-31,5</b>	<b>-6,9%</b>
Koszt własny sprzedaży	-312,4	-291,2	-21,1	7,3%
<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>112,4</b>	<b>165,0</b>	<b>-52,6</b>	<b>-32%</b>
<i>Marża</i>	26,5%	36,2%	-	-9,7 p.p.
Koszt sprzedaży	-64,9	-74,2	9,3	-12,5%
Koszty ogólnego zarządu	-26,5	-31,5	4,9	-15,7%
<b>Zysk (strata) ze sprzedaży</b>	<b>20,9</b>	<b>59,3</b>	<b>-38,4</b>	<b>-64,7%</b>
<i>Marża</i>	4,9%	13,0%	-	-8,1 p.p.
Pozostałe przychody operacyjne	5,7	6,6	-0,9	-13,5%
Pozostałe koszty operacyjne	-5,6	-2,9	-2,7	94,4%
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>21,1</b>	<b>63,1</b>	<b>-42,0</b>	<b>-67%</b>
<i>Marża</i>	5,0%	13,8%	-8,9%	-8,9 p.p.
Przychody finansowe	12,9	9,0	4,0	44,0%
Koszty finansowe	-3,7	-11,1	7,4	-66,6%
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>30,3</b>	<b>60,9</b>	<b>-30,6</b>	<b>-50,2%</b>
<i>Marża</i>	7,1%	13,4%	-	-6,2 p.p.
Podatek dochodowy	-6,6	-13,8	7,2	-52,1%
<b>Zysk netto</b>	<b>23,7</b>	<b>47,2</b>	<b>-23,4</b>	<b>-49,7%</b>
<i>Marża</i>	5,6%	10,3%	-	-4,8 p.p.

# Podstawowe dane finansowe – RACHUNEK WYNIKÓW 3Q



	3Q 2016/17	3Q 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	% / p.p.
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>196,3</b>	<b>217,2</b>	<b>-20,9</b>	<b>-9,6%</b>
Koszt własny sprzedaży	-140,3	-127,4	-12,8	10,1%
<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>56,1</b>	<b>89,8</b>	<b>-33,7</b>	<b>-37,6%</b>
<i>Marża</i>	28,6%	41,3%	-	-12,8 p.p.
Koszt sprzedaży	-32,4	-35,6	3,2	-8,9%
Koszty ogólnego zarządu	-7,1	-12,3	5,1	-41,9%
<b>Zysk (strata) ze sprzedaży</b>	<b>16,5</b>	<b>41,9</b>	<b>-25,4</b>	<b>-60,5%</b>
<i>Marża</i>	8,4%	19,3%	-	-10,9 p.p.
Pozostałe przychody operacyjne	1,2	2,0	-0,8	-39,4%
Pozostałe koszty operacyjne	-2,7	0,3	-3,0	-882,6%
<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej</b>	<b>15,1</b>	<b>44,3</b>	<b>-29,2</b>	<b>-65,9%</b>
<i>Marża</i>	7,7%	20,4%	-	-12,7 p.p.
Przychody finansowe	2,8	1,1	1,8	163,4%
Koszty finansowe	-1,2	-5,8	4,6	-79,2%
<b>Zysk (strata) przed opodatkowaniem</b>	<b>16,7</b>	<b>39,5</b>	<b>-22,8</b>	<b>-57,7%</b>
<i>Marża</i>	8,5%	18,2%	-	-9,7 p.p.
Podatek dochodowy	-3,6	-7,1	3,5	-49,1%
<b>Zysk netto</b>	<b>13,1</b>	<b>32,5</b>	<b>-19,3</b>	<b>-59,6%</b>
<i>Marża</i>	6,7%	14,9%	-	-8,3 p.p.

# Podstawowe dane finansowe – EBITDA 1-3Q



	1-3Q 2016/17	1-3Q 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	% / p.p.
Przychody ze sprzedaży	424,7	456,2	-31,5	-7%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	21,1	63,1	-42,0	-67%
Amortyzacja	26,9	15,2	11,7	77%
<b>= EBITDA</b>	<b>48,0</b>	<b>78,3</b>	<b>-30,3</b>	<b>-39%</b>
<i>Marża EBITDA</i>	<i>11,3%</i>	<i>17,2%</i>	<i>-</i>	<i>-5,9 p.p</i>
Korekty EBITDA	3,3	-0,4	3,7	
Restrukturyzacja Grange Fencing	3,2	0,0	3,2	
Koszty IPO	0,1	0,8	-0,7	
Korekta składki wypadkowej za poprzednie lata	0,0	-1,2	1,2	
<b>= Skorygowana EBITDA</b>	<b>51,4</b>	<b>77,9</b>	<b>-27,1</b>	<b>-35%</b>
<i>Marża skorygowanej EBITDA</i>	<i>12,1%</i>	<i>17,1%</i>	<i>-</i>	<i>-5,0 p.p</i>

# Podstawowe dane finansowe – EBITDA 3Q



	3Q 2016/17	3Q 2015/16	Zmiana	
	mln PLN	mln PLN	mln PLN	% / p.p.
Przychody ze sprzedaży	196,3	217,2	-20,9	-10%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	15,2	44,4	-29,2	-66%
Amortyzacja	10,2	5,4	4,8	88%
<b>= EBITDA</b>	<b>25,4</b>	<b>49,8</b>	<b>-24,4</b>	<b>-49%</b>
<i>Marża EBITDA</i>	<i>13,0%</i>	<i>22,9%</i>	<i>-</i>	<i>-10 p.p</i>
Korekty EBITDA	1,9	-1,0	2,9	
Restrukturyzacja Grange Fencing	1,9	0,0	1,9	
Koszty IPO	0,0	0,2	-0,2	
Korekta składki wypadkowej za poprzednie lata	0,0	-1,2	1,2	
<b>= Skorygowana EBITDA</b>	<b>27,4</b>	<b>48,8</b>	<b>-21,5</b>	<b>-44%</b>
<i>Marża skorygowanej EBITDA</i>	<i>13,9%</i>	<i>22,5%</i>	<i>-</i>	<i>-8,6 p.p</i>

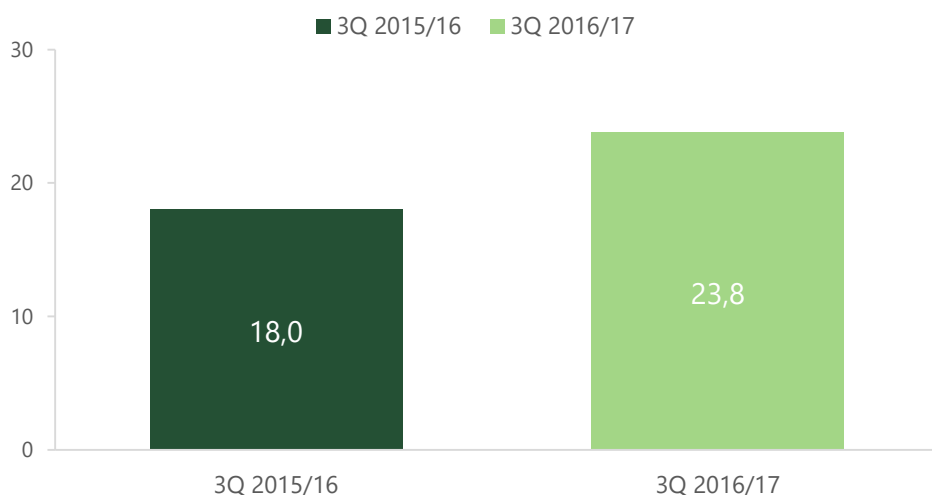
# Podstawowe dane finansowe - BILANS



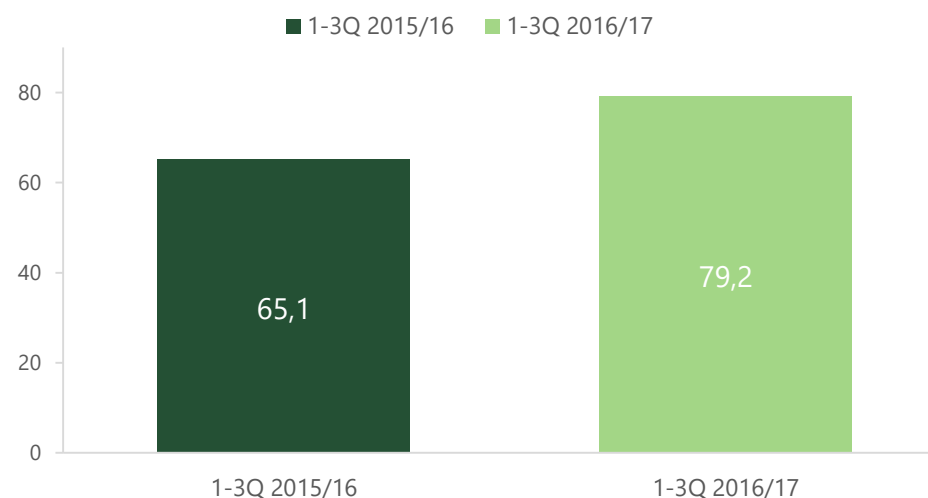
	30.06.2017	30.06.2016	Zmiana	
	mIn PLN	mIn PLN	mIn PLN	%
Aktywa trwałe, w tym:				
Rzeczowe aktywa trwałe	471,8	395,4	76,4	19,3%
Nieruchomości inwestycyjne	20,0	20,5	-0,5	-2,4%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	40,5	23,8	16,7	70,4%
<b>Aktywa trwałe RAZEM</b>	<b>560,2</b>	<b>470,4</b>	<b>89,9</b>	<b>19,1%</b>
Aktywa obrotowe, w tym:				
Zapasy	92,4	78,3	14,1	18,0%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	183,3	175,3	8,0	4,5%
Pochodne instrumenty finansowe	5,1	1,5	3,5	229,5%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	32,9	7,6	25,3	333,0%
<b>Aktywa obrotowe RAZEM</b>	<b>321,1</b>	<b>268,5</b>	<b>52,7</b>	<b>19,6%</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>881,4</b>	<b>738,8</b>	<b>142,5</b>	<b>19,3%</b>
<b>Kapitał własny</b>	<b>458,1</b>	<b>370,1</b>	<b>88,0</b>	<b>23,8%</b>
Zobowiązania długoterminowe, w tym:				
Kredyty, pożyczki, leasingi	224,1	189,8	34,4	18,1%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	19,2	16,1	3,1	19,5%
<b>Zobowiązania długoterminowe RAZEM</b>	<b>249,3</b>	<b>212,2</b>	<b>37,0</b>	<b>17,4%</b>
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:				
Kredyty, pożyczki, leasingi, faktoring	60,5	61,5	-1,0	-1,6%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe	64,5	45,7	18,8	41,2%
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	31,5	32,7	-1,2	-3,7%
<b>Zobowiązania krótkoterminowe RAZEM</b>	<b>174,0</b>	<b>156,5</b>	<b>17,5</b>	<b>11,2%</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>881,4</b>	<b>738,8</b>	<b>142,5</b>	<b>19,3%</b>



## Sprzedaż pelletu wyrażona w tys. ton w 3Q



## Sprzedaż pelletu wyrażona w tys. ton w 1-3Q



## Rosnąca sprzedaż pelletu

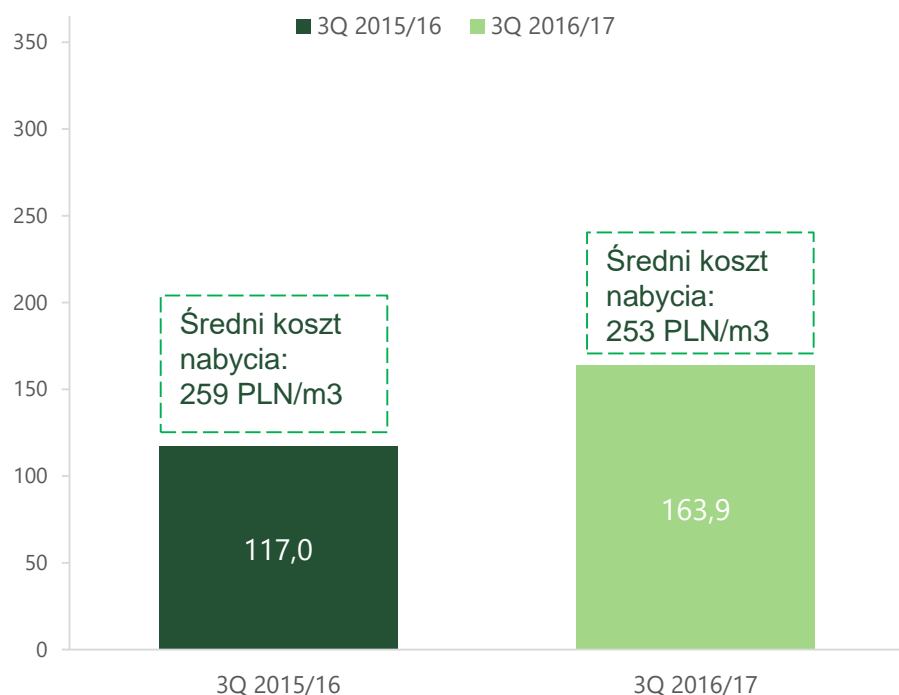
- W 1-3Q 2016/17 sprzedaż wzrosła r/r o 14,1 tys. ton, tj. o 21,6%
- W 3Q 2016/17 sprzedaż wzrosła r/r o 5,7 tys. ton, tj. o 31,7%

Sprzedaż pelletu w 1-3Q 2016/17  
wyniosła

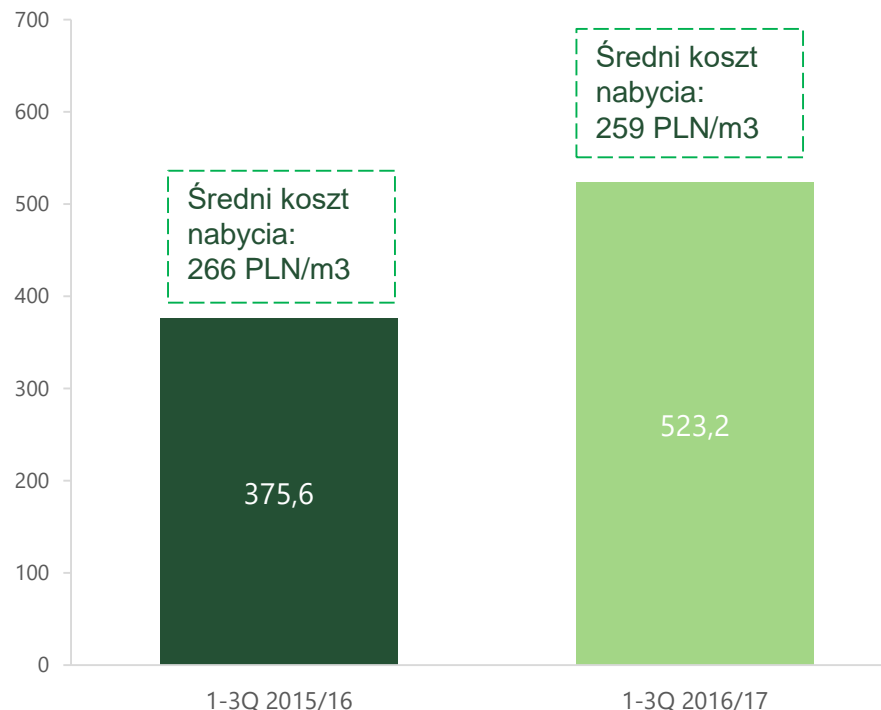
**79,2 tys. ton**

(+21,6% r/r)

## Ilość odebranego surowca drzewnego wyrażona w tys. m<sup>3</sup> w 3Q



## Ilość odebranego surowca drzewnego wyrażona w tys. m<sup>3</sup> w 1-3Q



W ramach zawartych umów odebrano:

- w 1-3Q 2016/17 523,2 tys. m<sup>3</sup> surowca drzewnego, tj. o 39,3% więcej niż w 1-3Q 2015/16
- w 3Q 2016/17 163,9 tys. m<sup>3</sup> surowca drzewnego, tj. o 40,1% więcej niż w 3Q 2015/16
- w 1-3Q 2016/17 koszt nabycia PLN/m<sup>3</sup> spadł r/r o 2,5%
- w 3Q 2016/17 koszt nabycia PLN/m<sup>3</sup> spadł r/r o 2,5%