



Financijski rezultati za 2008. godinu

Zagreb – 13. ožujka 2009. godine

Nastavak odličnih poslovnih rezultata Atlantic Grupe u skladu s očekivanjima

- **Rast prodaje na 2,0 milijarde kuna**
 - + 19,9% - godišnji rast
 - + 6,7% - godišnji organski rast

- **Rast operativne dobiti (EBIT-a) na 129,4 milijuna kuna**
 - + 36,0% - godišnji rast
 - + 18,5% - godišnji organski rast

- **Rast neto dobiti nakon manjinskih interesa na 68,6 milijuna kuna**
 - + 47,9% - godišnji rast
 - + 23,7% - godišnji organski rast

Komentar predsjednika Uprave

Komentirajući financijske rezultate u 2008. godini te očekivanja za 2009., Emil Tedeschi, predsjednik Uprave Atlantic Grupe, naglasio je:

“Ponovno smo ostvarili snažan rast prihoda i profitabilnosti te time opravdali očekivanja za 2008. godinu. Ulazak u ljekarničko poslovanje kroz akvizicije sedam zdravstvenih ustanova te stvaranje najvećeg privatnog ljekarničkog lanca na domaćem tržištu, u skladu je s planovima predstavljenim na inicijalnoj javnoj ponudi dionica (IPO) krajem 2007. godine. S obzirom da je jedan od strateških fokusa kompanije daljnje jačanje ljekarničkog poslovanja, naše ambicije usmjerene su prema daljnjem širenju mreže ljekarničkih jedinica kroz kombinaciju novih akvizicija te licenci akviriranih u prvoj polovici 2008. godine. Nedvojbeno je da će 2009. godina biti izazovna, posebice iz perspektive nepovoljnih makroekonomskih kretanja, no vjerujemo u sposobnost i snagu kompanije da uspješno posluje u uvjetima gospodarske krize usmjeravajući fokus na **održavanje likvidnosti, upravljanje troškovima i implementaciju novih projekata** poput nedavnog lansiranja Cede vite GO!”

Financijski sažetak 2008. godine

Ključni pokazatelji	2008.	2007.	Promjena 08/07
Prodaja (u mil. kuna)	2.003	1.670	19,9%
Prihodi (u mil. kuna)	2.024	1.699	19,1%
EBITDA marža	8,5%	7,9%	+ 53 bps
Neto dobit nakon manjinskih interesa (u mil. kuna)	69	46	47,9%
Odnos neto duga i kapitala	29,1%	12,2%	

Razvoj poslovnog modela u 2008. godini i prvom kvartalu 2009. godine

1. Ljekarničko poslovanje

U 2008. godini Atlantic Grupa proširila je svoje poslovanje akvirirajući sedam zdravstvenih ustanova s ukupno 32 ljekarničke jedinice i jednom specijaliziranom trgovinom te pripadajuće licence za otvaranje novih ljekarničkih jedinica bez preuzimanja kreditnih obveza. Ulazak u ljekarničko poslovanje pod brandom Farmacia označio je dovršetak tranzicije Atlantic Grupe u vertikalno-integriranu organizaciju, osiguravajući pritom novi distribucijski kanal za Grupu te znatne sinergije za distribucijski portfelj Grupe. Organizacijski, Atlantic Grupa je uvrstila ljekarničko poslovanje u novu diviziju – Pharma – u sklopu segmenta *Consumer Healthcare* zajedno s proizvođačem vitamina, minerala i dodataka prehrani Fidifarmom. Konsolidacija je zaključena centralizacijom računovodstvenog sustava i sustava informatičke tehnologije na razini divizije.

U studenom 2008. godine Atlantic Grupa je sklopila strateški ugovor s Agrokorom, koji Atlanticu omogućava zakup pet lokacija u sklopu Agrokorovog maloprodajnog lanca s ciljem otvaranja specijaliziranih trgovina s ponudom bezreceptnih lijekova te dodataka prehrani, koje nose više bruto profitne marže. Suradnja je počela otvaranjem pet specijaliziranih trgovina, a u dogledno vrijeme očekuju se daljnja otvaranja.

Srednjoročna strategija Atlantica je daljnje jačanje ljekarničkog poslovanja kroz širenje maloprodajne mreže kombiniranjem akvizicija, realizacijom licenci akviriranih u prvoj polovici 2008. godine te organskog rasta. Kombinacija navedenog idealna je za daljnji razvoj poslovnog modela budući da operativna marža ljekarničkog poslovanja premašuje operativnu maržu Grupe. Nadalje, navedene aktivnosti trebale bi biti podržane i strateškim fokusom na povećanje udjela bezreceptnih lijekova u proizvodnom portfelju ljekarni u srednjem roku.

2. Kontinuirana ekspanzija distribucijskog portfelja

S obzirom na veličinu, raznolikost i snagu distribucijskog poslovanja Atlantic Grupe kao i nižim marginalnim troškovima distribucije te time boljom pregovaračkom pozicijom, Atlantic Grupa nastavlja sa širenjem u regiji. Daljnjom ekspanzijom distribucijskog portfelja, Atlantic Grupa namjerava **smanjiti rizik volatilnosti prodaje** te dalje **diverzificirati distribucijski prodajni portfelj**, što je posebice značajno u izazovnom makroekonomskom okruženju.

- **Fokus na razvoj HoReCa kanala:** Nakon uspješnog lansiranja Cedevite u HoReCa kanalu, kompanija kontinuirano širi ovaj distribucijski kanal karakteriziran znatno manjim konkurentskim pritiscima te značajnim potencijalom rasta posebice uzevši u obzir turistički potencijal Hrvatske. Sredinom 2008. godine, kompanija je potpisala trogodišnji ugovor s vodećim domaćim proizvođačem duhana Tvornicom Duhana Rovinj (TDR) o distribuciji TDR-ovih cigareta u HoReCa kanalu s očekivanim godišnjim prometom u visini od 85 milijuna kuna. Početkom 2009. godine, kompanija je nastavila s širenjem distribucijskog portfelja u HoReCa kanalu dodavši postojećim brandovima Cedeviti, Cedevita čajevima, Rauch sokovima, Red Bull energetskom napitku



novostečeni Nestleov brand NESCAFE od kojeg se očekuje godišnji promet u visini od 15 milijuna kuna. S obzirom na nove ugovore u HoReCa kanalu, očekuje se daljnji rast udjela prihoda od prodaje u ovom segmentu u srednjem roku. Postoji izniman potencijal za daljnji razvoj HoReCa kanala u regiji.

➤ **Akvizicija distribucijske kompanije ZIP Distribucija**

Akvizicijom kompanije ZIP Distribucija uz vrlo atraktivnu internu stopu povrata, Atlantic Grupa je dodala nove proizvode u svoj distribucijski portfelj uključujući brandove Schwartau i Corny proizvođača Schwartauer Werke GmbH, brandove Winsenia i Niki proizvođača Wilhelm Reuss GmbH te Emco proizvođača Emco s procijenjenim godišnjim prometom u visini od 25 milijuna kuna. Ovom akvizicijom kompanija je dodala nove proizvode u svoj asortiman postigavši time maksimalnu sinergiju, bez dodatnih distribucijskih i marketinških ulaganja.

Atlantic Grupa kontinuirano razmatra preuzimanja kompanija koje bi doprinijele postizanju **distribucijskih sinergija te osiguravale optimalnu strukturu distribucijskog portfelja.**

➤ **Diverzifikacija distribucijskog prodajnog portfelja**

Početkom 2009. godine, Atlantic Grupa je započela s distribucijom keksa i slanog snacka Karolininog asortimana koji uključuju brandove Jadro, Bobi i Moto uz procijenjeni godišnji promet u visini od 125 milijuna kuna. Također, Atlantic Grupa je integrirala Karolininu distribuciju s 37 trgovačkih predstavnika u prodajnu silu Atlantic Trade-a. Distribucijski ugovor s Karolinom će svakako doprinijeti balansiranju distribucijskog prodajnog mixa kombinirajući premium brandove i brandove nižeg cjenovnog razreda, što je posebice pozitivno u uvjetima smanjene kupovne moći. Menadžment smatra ovaj distribucijski ugovor bitnim uzevši u obzir da je Karolinin vlasnik, vodeći europski proizvođač slanog snacka Lorenz Bahlsen Snack World, odlučio Atlanticu povjeriti i ukupnu distribuciju Karoline zajedno s infrastrukturom. Potonje samo dokazuje snagu distribucijskih mogućnosti Atlantic Grupe.

➤ **Novi distribucijski ugovori u regiji**

Da inozemni proizvođači drže Atlantic Grupu snažnim distribucijskim partnerom, ponovno je potvrđeno novim distribucijskim ugovorom s jednim od vodećih globalnih proizvođača konditorskih proizvoda Ferrero na slovenskom tržištu. Atlantic Grupa će distribuirati Ferrero brandove, uključujući Nutellu, Kinder, Ferrero Rocher, Raffaello i Mon Cheri s procijenjenim godišnjim prometom u visini od 16 milijuna eura.



➤ **Lansiranje Cedevite GO!**

Atlantic Grupa uvodi ovaj tržišno dominantni vitaminski instant napitak u novu kategoriju almost-ready-to-drink (ARTD). Istovremeno se otvara potpuno novi distribucijski kanal za Cedevitu – konzumacija u pokretu, čime će Cedevita pokrivati sve potrošačke kanale – domaćinstva, ugostiteljski segment te potrošnju u pokretu, bez mogućnost 'kanibalizma' među njima. Cedevita GO! utjelovljuje široku mogućnost sinergijskih potencijala među divizijama te vertikalne integracije poslovnog modela budući da koristi istraživanje i razvoj, proizvodnju te pakiranje Divizije Zdravlje i njega uz istovremeno korištenje vlastite distribucijske infrastrukture. Ukupna vrijednost projekta iznosi 75 milijuna kuna, od čega je u periodu od 2002. do 2009. godine investirano oko 45 milijuna kuna u: (i) istraživanje i razvoj specijalnog čepa koji sadrži granule, (ii) razvoj nove tehnologije s pripadajućom proizvodnom i ambalažnom opremom, (iii) brandirane rashladne uređaje na prodajnim mjestima te (iv) manje iznose za punionicu vode kod strateškog partnera. Kompanija planira investirati ostatak iznosa u srednjem roku u proizvodne, distribucijske i ambalažne kapacitete s najvećim investicijskim izdatkom u 2011. godini. Uzevši u obzir dosadašnje investicije te planirane investicije u srednjem roku, očekujemo da će se ulaganje otplatiti u periodu od sljedećih pet do šest godina s internom stopom povrata (IRR) koja kreira vrijednost za kompaniju i dioničare.

➤ **Rast profitabilnosti i inovacije u diviziji Sportska i aktivna prehrana**

U 2008. godini Atlantic Grupa je uspješno dovršila restrukturiranje u diviziji Sportske i aktivne prehrane koje je započelo još akvizicijom njemačkog Haleka 2005. godine. Nakon prvih pozitivnih poslovnih rezultata u 2007. godini, divizija Sportske i aktivne prehrane u protekloj je godini ostvarila najviši rast operativne dobiti među svim divizijama Atlantic Grupe od 81%. Dodatno, ova divizija je uspjela ostvariti rast prodaje uz smanjena ulaganja u marketing i niže troškove zaposlenih u odnosu na Grupu. Nadalje, kompanija je uspješno lansirala nove proizvode X-PLODE i D-FINE u sklopu nove generacije proteinskih proizvoda, čime je dokazala inovacijske sposobnosti u segmentu sportske i aktivne prehrane.

DINAMIKA PRODAJE u 2008. godini

1. Profil prodaje po divizijama

U milijunima kuna	2008.	% prodaje 2008.	2007.	% prodaje 2007.	Promjena 08/07
Distribucija	752,8	37,6%	672,5	40,3%	11,9%
Zdravlje i njega	487,5	24,3%	467,5	28,0%	4,3%
Sportska i aktivna prehrana	480,4	24,0%	471,7	28,2%	1,8%
Pharma*	282,2	14,1%	58,4	3,5%	383,6%
Ukupna prodaja	2.002,9	100,0%	1.670,0	100,0%	19,9%
Ostali prihod	21,5		29,1		
Ukupni prihodi	2.024,5		1.699,1		19,1%

*Divizija Pharma u 2007. se odnosila samo na proizvođača vitamina, minerala i dodataka prehrani Fidifarm

*Prodaja svake divizija je pripisana diviziji proizvođača

Atlantic Grupa ostvarila je u 2008. godini prihod od prodaje u iznosu od 2,0 milijarde kuna što predstavlja rast od 19,9 posto u odnosu na prethodnu godinu. Nositelji rasta bile su divizije Distribucija, Zdravlje i njega te Pharma. Organski rast prodaje iznosio je 6,7%.

- **Divizija Distribucija** bilježi rast zahvaljujući (i), snažnom rastu prodaje vlastitih proizvoda na tržištima Jugoistočne Europe, (ii) novim distribucijskim ugovorima uključujući distribuciju TDR-ovih cigareta u HoReCa kanalu te akviziciji distribucijske kompanije ZIP Distribucija s pripadajućim brandovima te (iii) daljnjem fokusu na razvoj HoReCa kanala s novim principalima uključujući Rauch sokove i Red Bull energetske napitke.
- Rast prihoda **divizije Zdravlje i njega** ponajviše je odraz rasta prihoda od prodaje Cedevita vitaminskog instant napitka u oba distribucijska kanala (maloprodaja i HoReCa) te rasta prodaje Multivite.
- Nakon akvizicija na domaćem ljekarničkom tržištu u prvoj polovici 2008. godine, **divizija Pharma** okončala je 2008. godinu s prodajom u visini od 282 milijuna kuna, od čega se 221 milijun kuna odnosi na ljekarničko poslovanje ostvareno u 32 ljekarne i dvije specijalizirane trgovine (od kojih je jedna otvorena krajem 2008. godine). Prihodi od prodaje bezreceptnih lijekova prevladavali su pritom u prodaji ljekarničkih jedinica.
- **Divizija Sportske i aktivne prehrane** je ostvarila stabilan rast unatoč negativnim tečajnim utjecajima, ponajviše na drugom najvećem Zapadnoeuropskom tržištu – Velikoj Britaniji. Rast prodaje umanjeno je zbog prekida ugovora o proizvodnji privatnih robnih marki (private label) s određenim partnerima kod kojih nije ostvarivana zadovoljavajuća profitabilnost.

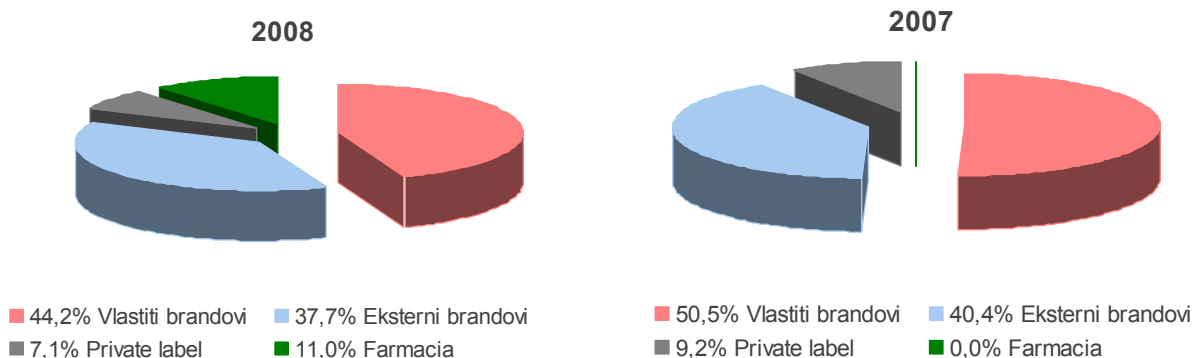
2. Pregled prodaje po tržištima

in HRK	2008	% prihoda od prodaje	2007	% prihoda od prodaje	Promjena 08/07	u CER
Hrvatska	1.264,7	63,1%	987,4	59,1%	28,1%	
Njemačka	233,3	11,6%	234,1	14,0%	-0,4%	1,3%
Srbija	98,5	4,9%	80,9	4,8%	21,7%	25,9%
Slovenija	49,6	2,5%	45,1	2,7%	10,0%	11,8%
Bosna i Hercegovina	66,9	3,3%	61,3	3,7%	9,1%	10,8%
Velika Britanija	43,0	2,1%	45,1	2,7%	-4,8%	10,4%
Italija	44,8	2,2%	48,2	2,9%	-6,9%	-5,4%
Ostale države	202,2	10,1%	168,0	10,1%	20,4%	
Ukupna prodaja	2.002,9	100,0%	1.670,0	100,0%	19,9%	

- **Hrvatska** je kao najveći generator rasta prodaje ostvarila 28,1 postotni godišnji rast ponajviše zahvaljujući akvizicijama ljekarni, pri čemu je organski rast domaćih prihoda iznosio 5,7% godišnje, na 1,04 milijardi kuna.
- **Srbija** je kao najveći generator organskog rasta ostvarila stopu rasta od 21,7% godišnje. Glavni pokretač rasta prodaje u Srbiji bila je prodaja vlastitog asortimana Atlantic Grupe pri čemu se posebno ističe uspjeh prodaje Cedevita vitaminskog instant napitka u HoReCa prodajnom kanalu. Menadžment vidi prilike za snažniji rast na susjednom tržištu uslijed manje per capita potrošnje Cedevite u odnosu na hrvatsko tržište, ali očekuje i daljnji rast prodaje u HoReCa kanalu kao i sklapanje ugovora o distribuciji s novim principalima.
- Rast na ključnim **Zapadnoeuropskim tržištima** (Njemačka i Velika Britanija) u CER iznosu ponajviše odražava snagu asortimana Multipowera, a značajan je i rast prodaje brandova sportske prehrane Multaben i Champ kao i rastući interes i potražnja za zdravim stilom života te orijentacija potrošača prema proizvodima funkcionalne prehrane.
- Snažan rast na **ostalim tržištima** potaknut je rastom prodaje sportske i funkcionalne prehrane na ostalim Zapadnoeuropskim tržištima te snažnijim Multivitaminim (Vitamin C) ulaskom na tržište Rusije.

3. Profil prodaje

Akvizicije ljekarni promijenile su prodajni profil kompanije, pri čemu Farmacia zauzima 11% ukupnih prihoda od prodaje u 2008. godini.



DINAMIKA PROFITABILNOSTI u 2008. godini

1. Konsolidirani operativni troškovi

Struktura operativnih troškova	2008.	% prihoda od prodaje 2008.	2007.	% prihoda od prodaje 2007.	Promjena 08/07
Nabavna vrijednost prodane robe	931,5	46,5%	713,5	42,7%	30,5%
Promjene vrijednosti zaliha	2,4	0,1%	9,4	0,6%	-74,2%
Proizvodni materijal i energija	261,9	13,1%	250,3	15,0%	4,6%
Usluge	127,7	6,4%	121,5	7,3%	5,1%
Troškovi osoblja	302,9	15,1%	252,9	15,1%	19,7%
Troškovi marketinga i prodaje	140,9	7,0%	138,9	8,3%	1,4%
Ostali operativni troškovi	87,6	4,4%	82,2	4,9%	6,6%
Ostali dobiti/gubici - neto	0,3	0,0%	- 2,1	-0,1%	-113,9%
Ukupni operativni troškovi	1.855,2	92,6%	1.566,8	93,8%	18,4%

Sporiji rast operativnih troškova u odnosu na rast prihoda od prodaje svakako dokazuje **snažnu predanost kompanije troškovnoj optimizaciji**. Kompanija je u tom smislu među ostalim poduzela slijedeće aktivnosti:

- Osnivanje odjela centralne nabave čije su aktivnosti već rezultirale povoljnijim uvjetima nabave određenih sirovina, materijala i usluga (npr. održavanje, telekomunikacije, itd.)
- Značajna poboljšanja u distribucijsko-logističkim aktivnostima sklapanjem petogodišnjeg najma centralnog skladišta ukupne površine 10.000 kvadrata na Jankomiru. Skladište u potpunosti zadovoljava potrebe kompanije te uklanja potrebu za najmom brojnih manjih skladišta koje je kompanija ranije koristila. Nadalje, skladište omogućava daleko lakšu manipulaciju robom i poboljšava efikasnost skladišnog poslovanja i cjelokupne distribucije.
- Reorganizaciju unutar divizije Sportska i aktivne prehrane koja je rezultirala nižim troškovima osoblja te drugim uštedama koje će se realizirati u skorijem roku.
- Optimalno ulaganje u marketinške aktivnosti rezultiralo je 130 baznih bodova nižim udjelom troškova marketinga i prodaje u prihodima od prodaje od 7,0% u 2008. godini u odnosu na 8,3% u 2007. godini.
- Prijenos proizvodnje komprimata iz Njemačke u vlastita proizvodna postrojenja Cedeвите.

Sve ranije spomenute aktivnosti rezultirale su nižim udjelom troškova proizvodnog materijala i energije, usluga, marketinga i prodaje te ostalih operativnih troškova u prihodima od prodaje .

Viši udio nabavne vrijednosti prodane robe ponajviše je rezultat promjena u prodajnom portfelju nakon ulaska u ljekarničko poslovanje. Pritom, treba uzeti u obzir da su nabavne vrijednosti ključna troškovna stavka u ljekarničkom poslovanju pored troškova osoblja. Unatoč tome, troškovi osoblja u prihodima od prodaje su ostali nepromijenjeni u 2008. godini u odnosu na 2007. godinu, iako je Grupa povećala broj zaposlenih na 1.672 zaposlena s 1.452 zaposlena koliko ih je imala krajem 2007. godine (ulaskom novih zaposlenika iz ljekarničkog poslovanja).

2. Profitabilnost Grupe

U milijunima kuna	2008.	2007.	Promjena 08/07
Prodaja	2.003	1.670	19,9%
EBITDA	169	132	27,9%
EBIT	129	95	36,0%
Neto dobit nakon MI	69	46	47,9%
<i>Profitne marže</i>			
EBITDA marža	8,5%	7,9%	+53 bps
EBIT marža	6,5%	5,7%	+77 bps
Neto profitna marža	3,4%	2,8%	+65 bps

Atlantic Grupa ostvarila je **poboljšanje profitabilnosti** rastom profitnih marži ponajviše zahvaljujući snažnom fokusu kompanije na:

- (i) troškovni menadžment
- (ii) poboljšanje poslovnih procesa
- (iii) korištenje sinergija među divizijama

Prethodno spomenute aktivnosti rezultirale su i organskim rastom profitabilnosti, i to:

- EBIT-a za 18,5% godišnje na 112,8 milijuna kuna
- EBITDA-a za 14,2% godišnje na 151,2 milijuna kuna
- neto dobiti nakon manjinskih interesa za 23,7% godišnje na 57,4 milijuna kuna

3. Operativna profitabilnost divizija

U milijunima kuna	2008.	2007.	Promjena 08/07
Distribucija	23,7	21,2	12,0%
Zdravlje i njega	63,2	55,2	14,5%
Sportska i aktivna prehrana	18,4	10,1	81,0%
Pharma	23,4	9,2	154,9%
EBIT	128,7	95,7	34,5%
Intragrupne eliminacije	0,7	-0,6	
Grupni EBIT	129,4	95,1	36,0%

*Divizija Pharma u 2007. se odnosila samo na proizvođača vitamina, minerala i dodataka prehrani Fidifarm

Sve su divizije ostvarile poboljšanja operativne profitabilnosti. Najznačajnije pozitivne promjene su ostvarene u diviziji Sportska i aktivna prehrana zahvaljujući provedenom restrukturiranju te odluci kompanije da odustane od određenih ugovora o proizvodnji privatnih robnih marki (private label) upravo s ciljem poboljšanja profitabilnosti.



OČEKIVANJA za 2009. godinu

Atlantic Grupe svjesna je težine izazova koje pruža trenutno makroekonomsko okruženje, ali u 2009. godinu ulazi s novim programima koji stvaraju perspektivne poslovne prilike u izazovnim gospodarskim uvjetima.

Prihodi od prodaje

Menadžment očekuje srednje-do-viši jednoznamenasti rast u 2009. godini uslijed sljedećih aktivnosti:

- **Lansiranje Cedevite GO!** – širenje proizvodnog portfelja u sklopu Cedevita branda i ulazak u novi potrošački kanal predstavlja izvor rasta prihoda i profitabilnosti kompanije. Uz hrvatsko tržište koje je glavni generator rasta, kompanija će distribuirati Cedevitu GO! širom regije, u Srbiji, Sloveniji, BiH i Makedoniji. Postoji snažan sinergijski potencijal u implementaciji čepa koji okretom otpušta granule/prah u tekućinu u proizvodnom portfelju Divizije Sportska i aktivna prehrana. Također, otvaraju se mogućnosti šire uporabe u prehrambenom sektoru kao i mogućnosti uspostave suradnje s drugim kompanijama u tom sektoru.
- **Ekspanzija distribucijskog portfelja** – tijekom 2008. godine, proširen je distribucijski portfelj novim ugovorima o distribuciji TDR-ovih cigareta, Rauch sokova i Red Bull energetskih napitaka u HoReCa kanalu te preuzimanjem ZIP Distribucije s pripadajućim brandovima. Uzevši u obzir da su distribucijske aktivnosti započele sredinom ili krajem 2008. godine, njihov puni godišnji učinak se očekuje u 2009. godini. Krajem 2008. godine te početkom 2009. godine, kompanija je potpisala nove distribucijske ugovore uključujući distribuciju Karolininog asortimana, Ferrero proizvoda na slovenskom tržištu te Nestle-ovih proizvoda u HoReCa kanalu.
- **Pharma divizija** – tijekom 2009. godine, kompanija planira otvoriti pet novih ljekarničkih jedinica na nacionalnoj razini temeljem akviriranih licenci te jednu specijaliziranu trgovinu u sklopu strateške suradnje s Agrokorom o otvaranju pet specijaliziranih trgovina unutar Agrokorovog maloprodajnog lanca.
- U diviziji **Sportske i aktivne prehrane** kompanija vidi prilike u (i) redizajnu Multipower-ovog prodajnog asortimana, (ii) registraciji Multipower-ovog asortimana u Rusiji te (iii) lansiranju nove linije “izdržljivosti” za sportaše.
- Kompanija također vidi prilike za organski rast posebice u regionalnom kontekstu uslijed niže per capita potrošnje najprodavanijeg Cedevita branda u usporedbi s Hrvatskom, uz istovremen rast prepoznatljivosti branda.



Operativna profitabilnost

Troškovna optimizacija ostaje važan faktor u daljnjem poslovanju Atlantica uz razmatranje mogućnosti dodatnih aktivnosti racionalizacije. Povrh aktivnosti implementiranih u 2008. godini, početkom 2009. kompanija je izvršila outsourcing proizvodnje Cedevida čajeva te poduzela aktivnosti za premještanje proizvodnje Neve na Fidifarmovu lokaciju u Rakitju.

Nema potrebe za refinanciranjem

Uzevši u obzir povoljnu strukturu duga kompanije s tek manjim dijelom duga koji dopijeva u 2009. godini (veći dio dopijeva u 2011. godini), kompanija nema potreba za refinanciranjem. Nadalje, kompanija ima povoljan odnos neto duga i kapitala od 29,1% te pokriće troška kamata od 6,7x u 2008. godini. Sredstva iz kredita njemačke razvojne banke DEG u visini od 20 milijuna eura su na raspolaganju, a namijenjena su financiranju ulaganja u capex te nove akvizicije.

Skeniranje potencijalnih akvizicijskih meta

U povoljnim uvjetima niskih valuacija, kompanija kontinuirano skenira potencijalne akvizicijske mogućnosti koje bi osigurale internu stopu povrata, koja kreira vrijednost za kompaniju. Kompanija namjerava zadržati fokus na postojeće djelatnosti te ističe svoje znanje i iskustvo u dubinskom snimanju kompanija te akvizicijama.

FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI za 2008. godinu

Atlantic Grupa - Konsolidirani račun dobiti ili gubitka za godinu završenu 31. prosinca - nerevidirano

	2008	2007	Indeks
	(tisuće kuna)	(tisuće kuna)	
1. Ukupan prihod	2.024.459	1.699.103	19%
1.1. Prihod od prodaje	2.002.926	1.670.045	20%
1.2. Ostali prihodi	21.533	29.058	-26%
2. Poslovni rashodi	1.855.153	1.566.773	18%
2.1. Nabavna vrijednost prodane robe	931.483	713.517	31%
2.2. Promjena vrijednosti zaliha	2.433	9.443	-74%
2.3. Proizvodni materijal i energija	261.921	250.310	5%
2.4. Usluge	127.651	121.488	5%
2.5. Troškovi osoblja	302.901	252.945	20%
2.6. Troškovi marketinga i prodaje	140.858	138.941	1%
2.7. Ostali troškovi	87.618	82.198	7%
2.8. Ostali (dobici)/gubici - neto	288	-2.069	-114%
3. Dobit iz poslovanja prije amortizacije	169.306	132.330	28%
4.1. Amortizacija dugotrajne materijalne imovine	30.432	28.567	7%
4.2. Amortizacija dugotrajne nematerijalne imovine	9.474	8.645	10%
5. Dobit iz poslovanja	129.400	95.118	36%
6. Rashodi od financiranja - neto	28.710	23.592	22%
7. Prihod od ulaganja u zajedničke pothvate	160	-	100%
8. Dobit prije poreza	100.850	71.526	41%
9. Porez na dobit	22.489	17.070	32%
10. Neto dobit	78.361	54.456	44%
Od toga:			
Manjinski interes	9.732	8.051	
Dobit raspoloživa dioničarima Društva	68.629	46.405	

Poslovni segmenti

2008. godina

<i>(u tisućama kuna)</i>	Distribucija	Zdravlje i njega	Sportska i aktivna prehrana	Pharma	Nealocirano	Grupa
Bruto prodaja segmenta	1.164.754	454.650	487.643	287.960	3.792	2.398.799
Prodaja među segmentima	11.395	356.623	2.413	3.909	-	374.340
Ukupno prihodi	1.153.359	98.027	485.230	284.051	3.792	2.024.459
Dobit/(gubitak) iz poslovanja prije amortizacije	31.347	84.975	24.267	28.000	717	169.306
Dobit/(gubitak) iz poslovanja	23.696	63.248	18.363	23.376	717	129.400
Neto rashodi od financiranja	-	-	-	-	-	-28.710
Prihod od zajedničkog ulaganja	-	-	-	-	-	160
Dobit prije poreza	-	-	-	-	-	100.850
Porez na dobit	-	-	-	-	-	-22.489
Neto dobit	-	-	-	-	-	78.361

Ostali podaci o segmentima

Amortizacija	7.651	21.727	5.904	4.624	-	39.906
--------------	-------	--------	-------	-------	---	--------

2007. godina

<i>(u tisućama kuna)</i>	Distribucija	Zdravlje i njega	Sportska i aktivna prehrana	Pharma	Nealocirano	Grupa
Bruto prodaja segmenta	1.060.784	413.356	488.733	59.606	4.308	2.026.787
Prodaja među segmentima	11.302	313.855	2.428	99	-	327.684
Ukupno prihodi	1.049.482	99.501	486.305	59.507	4.308	1.699.103
Dobit/(gubitak) iz poslovanja prije amortizacije	28.309	75.895	16.389	12.323	-586	132.330
Dobit/(gubitak) iz poslovanja	21.151	55.236	10.146	9.171	-586	95.118
Neto rashodi od financiranja	-	-	-	-	-	-23.592
Dobit prije poreza	-	-	-	-	-	71.526
Porez na dobit	-	-	-	-	-	-17.070
Neto dobit	-	-	-	-	-	54.456

Ostali podaci o segmentima

Amortizacija	7.158	20.659	6.243	3.152	-	37.212
--------------	-------	--------	-------	-------	---	--------

Atlantic Grupa - Konsolidirana bilanca na dan 31. prosinca 2008. godine - nerevidirano

	31.12.2008. (tisuće kuna)	31.12.2007. (tisuće kuna)
1.1. Dugotrajna materijalna imovina	242.109	226.131
1.2. Nematerijalna imovina	412.795	176.112
1.3. Financijska imovina raspoloživa za prodaju	35.041	35.041
1.4. Ulaganja u zajedničke pothvate	185	-
1.5. Potraživanja	5.097	9.450
1.6. Odgođena porezna imovina	9.293	8.781
1. Dugotrajna imovina	704.520	455.515
2.1. Zalihe	232.616	207.365
2.2. Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	508.791	400.001
2.3. Imovina namijenjena prodaji	8.047	
2.4. Potraživanja za porez na dobit	1.599	1.708
2.5. Novac i novčani ekvivalenti	200.193	399.837
2. Kratkotrajna imovina	951.246	1.008.911
3. Ukupna imovina	1.655.766	1.464.426
4. Vlasnička glavnica raspodjeljiva imateljima glavnice Atlantic Grupe d.d.	661.776	605.560
5. Vlasnička glavnica raspodjeljiva imateljima manjinskog interesa	49.200	45.969
6.1. Dugoročni dug	390.456	248.616
6.2. Odgođena porezna obaveza	9.870	10.548
6.3. Rezerviranja	5.333	2.764
6. Dugoročne obaveze	405.659	261.928
7.1. Obaveze prema dobavljačima i ostale obaveze	408.612	285.474
7.2. Obaveze po kratkoročnim kreditima	100.929	241.713
7.3. Tekuća obaveza poreza na dobit	8.958	4.701
7.4. Rezerviranja	20.632	19.081
7. Kratkoročne obaveze	539.131	550.969
8. Ukupne obaveze	944.790	812.897
9. Ukupno vlasnička glavnica i obaveze	1.655.766	1.464.426

Atlantic Grupa - Konsolidirano izvješće o tijeku novca za godinu završenu 31. prosinca 2008. godine - nerevidirano

	2008	2007
	(tisuće kuna)	(tisuće kuna)
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti		
Neto dobit	78.361	54.456
Porez na dobit	22.489	17.070
Amortizacija	39.906	37.212
Dobitak od prodaje materijalne imovine	-791	-1.336
Dobitak od prodaje financijske imovine	-	-1.355
Povećanje rezerviranja za rizike i troškove	3.803	11.449
Rezerviranje za isplate s temelja dionica	4.115	-
Vrijednosna usklađenja kratkotrajne imovine	17.549	9.983
Prihodi od kamata	-5.121	-5.218
Rashodi od kamata	25.310	23.658
Ostale nenovčane promjene	2.318	4
Promjene u radnom kapitalu:		
Povećanje zaliha	-22.943	-30.045
Povećanje kratkoročnih potraživanja	-80.710	-34.748
Povećanje kratkoročnih obveza	69.083	6.184
Plaćene kamate	-24.991	-20.954
Plaćeni porez	-19.377	-20.876
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	109.001	45.484
Novčani tok iz ulagačkih aktivnosti		
Povećanje dugotrajne nematerijalne i materijalne imovine	-58.700	-54.349
Primici od prodaje materijalne imovine	1.803	3.503
Stjecanje ovisnog društva umanjeno za stečeni novac	-225.514	-182.261
Dani predujam za stjecanje manjinskog interesa	-13.460	-
Primici od prodaje udjela u podružnici		7.055
Dani krediti	-881	-7.256
Primitak od danih kredita	4.579	7.298
Povećanje ulaganja u financijsku imovinu	-185	-6.842
Primici od prodaje financijske imovine		62.971
Primljene kamate	5.121	5.218
Neto novac korišten za ulagačke aktivnosti	-287.237	-164.663
Novčani tok iz financijskih aktivnosti		
Neto primitak od izdanih dionica		329.173
Otkup vlastitih dionica	-1.391	-3.063
Promjene manjinskih udjela		455
Krediti banaka, neto	-1.703	178.931
Iskup komercijalnih zapisa		-15.000
Iskup obveznica		-4.688
Isplata dobiti vlasnicima	-18.314	-14.500
Neto novac (korišten za)/ iz financijskih aktivnosti	-21.408	471.308
Neto smanjenje novca i novčanih ekvivalenata	-199.644	352.129
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine	399.837	47.708
Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine	200.193	399.837



Kontakt:

Atlantic Grupa d.d.
Odnosi s investitorima

+385 1 2413 908
ir@atlantic.hr