

Strategia Grupy Kapitałowej Pamapol

Emitent konsekwentnie realizuje strategię rozwoju Grupy Kapitałowej. Główne priorytety określone w trzyletnim programie strategicznym ogłoszonym w czerwcu ubiegłego roku w czasie pierwotnej oferty publicznej akcji zostały zrealizowane w ciągu zaledwie 12 miesięcy a środki pozyskane w wyniku emisji akcji wykorzystano w pełni zgodnie z założeniami. Emitent umocnił swoją pozycję we segmencie dań gotowych. Znacznie zwiększyła się oferta asortymentowa firmy jak również penetracja rynku. Na koniec 2006 r. udział w rynku dań gotowych osiągnął 25,3 %. Konsekwentna polityka restrukturyzacji i rozbudowy zakładu WZPOW Kwidzyn przynosi efekty. W 1 kw. 2007 r. przychody firmy wzrosły o 33% r/r. Dzięki przeprowadzonym akwizycjom Grupa Pamapol S.A. weszła również w nowe segmenty rynku przetwórstwa spożywczego i znacznie poszerzyła asortyment swoich produktów.

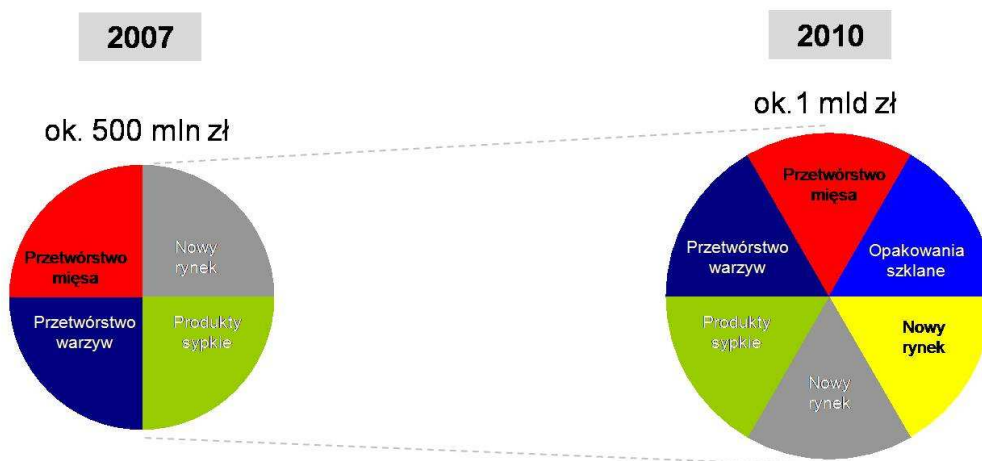
Uwzględniając wzrost organiczny poszczególnych segmentów działalności oraz potencjał nowych podmiotów tworzących obecnie zakładana w strategii rozwoju Grupy Pamapol skala wzrostu i przekroczenie 500 mln zł przychodów rocznie zostanie osiągnięte w tym roku.

Strategia na lata 2007-2010

Zarząd Emitenta widzi potencjał dalszego organicznego wzrostu Grupy oraz możliwości akwizycji atrakcyjnych podmiotów w perspektywnych segmentach rynku przetwórstwa spożywczego. W związku z powyższym Zarząd Emitenta zdecydował się przedstawić strategię dla Grupy Pamapol na lata 2007-2010.

Celem strategicznym Grupy Kapitałowej jest osiągnięcie w ciągu najbliższych 3 lat pozycji wiodącego gracza w wybranych segmentach rynku wysoko przetworzonych produktów spożywczych w Polsce. Emitent zakłada, że skonsolidowane przychody Grupy w 2010 r. osiągną poziom **1 mld zł**, a **rentowność netto wyniesie docelowo ok. 7,5-8%**. Emitent zamierza utrzymać pozycję lidera w rynku mięsno-warzywnych dań gotowych (tzw. dań mokrych) w Polsce oraz umacniać swoją pozycję rynkową w pozostałych grupach asortymentowych.

Rozwój Emitenta będzie odbywał się zarówno poprzez wzrost organiczny, jak i kolejne transakcje przejęć.



Akwizycje

Zarząd Grupy Pamapol jest zainteresowany przejęciami firm, posiadających już ugruntowaną pozycję w wybranych segmentach krajowego rynku spożywczego lub specjalizujących się w wytwarzaniu przetworzonych produktów spożywczych w podobnym rodzaju opakowań i wykorzystujących te same kanały dystrybucji. Do

segmentów będących w kręgu szczególnego zainteresowania Emitenta należą: przetwórstwo warzyw i owoców, produkcja pasztetów i konserw mięsnych, wytwarzanie i dystrybucja produktów sypkich oraz przetwórstwo rybne.

Emitent, podejmując decyzję o przejęciu danego podmiotu, szczególną uwagę zwraca na możliwości jego restrukturyzacji oraz efekty synergii, jakie mogą pojawić się po włączeniu do Grupy Pamapol. Doświadczenia zdobyte w trakcie prowadzenia działań restrukturyzacyjnych w przejętych w 2005 roku zakładach WZPOW Kwidzyn, Emitent zamierza wykorzystać także w innych przejmowanych podmiotach. Działania restrukturyzacyjne prowadzone są zwykle dwutorowo: z jednej strony umożliwiają zwiększenie skali działania, z drugiej zaś pozwalają na wprowadzenie oszczędności po stronie kosztów. Wraz z efektami synergii, które występują na różnych etapach zarządzania, począwszy od zakupu materiałów do produkcji, aż po wykorzystanie sieci dystrybucji, działania te powinny korzystnie wpłynąć na rozwój i rentowność przejmowanych podmiotów.

Emisja akcji serii C

Uwzględniając plany strategiczne spółki Zarząd zdecydował o przeprowadzeniu emisji do 5 mln akcji serii C z wyłączeniem prawa poboru.

Integracja pozioma i pionowa



Integracja pozioma

Segment dań gotowych i przetwórstwa mięsa

Od 1 czerwca 2007 r. Emitent jest właścicielem 60% udziałów MitMar Sp. z o.o. Plan działań restrukturyzacyjnych dla MitMaru zakłada ograniczenie nisko marżowego handlu mięsem, na korzyść produkcji mięs konfekcjonowanych. Włączenie do Grupy Pamapol korzystnie wpłynie też na pozycję negocjacyjną MitMaru przy zakupie surowca mięsnego, a także spowoduje spadek kosztów zakupu opakowań (efekt skali zakupów Grupy). Spółka MitMar dysponuje znacznymi powierzchniami mroźniczymi, które umożliwią dokonywanie okazjonalnych zakupów surowca mięsnego, co będzie miało korzystny wpływ na rentowność całego segmentu dań gotowych i przetwórstwa mięsa.

(w mln zł / %)	2006 Wykonanie	2008 Plan
Przychody	178	210*
Marża EBITDA	2,9%	5%
Marża EBIT	1,7%	4%
Marża netto	1,0%	2,5-3%**

* Bez uwzględnienia uruchomienia sprzedaży detalicznej

**Marża na sprzedaży detalicznej wyniesie ok. 7-8%

Baby food

Ponadto Emitent zamierza w 2007 roku rozpocząć inwestycję w budowę w Poźdżenicach koło Ruśca jednego z najnowocześniejszych w Europie zakładu produkującego żywność dla niemowląt. Uruchomienie produkcji spodziewane jest w IV kwartale 2008 roku.

Segment przetwórstwa warzyw i owoców

Segment ten tworzą obecnie 2 spółki: WZPOW Kwidzyn oraz ZPOW Ziębice. Intencją Emitenta jest połączenie tych spółek, co pozwoli na istotne ograniczenie kosztów. Wprowadzone zostaną m.in. wspólna polityka zakupów, księgowość oraz sprzedaż. Posiadanie zakładów produkcyjnych w dwóch odmiennych strefach klimatycznych pozwoli na dywersyfikację ryzyka dostaw surowca (głównie groszku zielonego). Dodatkowo moce produkcyjne zakładów w Kwidzynie i Ziębicach pozwalają obsługiwać duże kontrakty dla sieci handlu nowoczesnego (private label).

Emitent szacuje, że przychody tych dwóch zakładów w **2008 roku wyniosą ok. 160 mln zł, przy rentowności netto na poziomie ok. 6-7%**. Należy przy tym podkreślić, że pełne efekty restrukturyzacji ZPOW Ziębice widoczne będą dopiero w 2009 roku.

Segment produktów sypkich

Obecnie w segmencie produktów sypkich działa spółka Cenoss Sp. z o.o., lider na rynku soli spożywczej (jeden producent soli morskiej w Polsce) oraz czołowy dystrybutor kaszy i ryżu w Polsce. Posiada również dobrze rozpoznawalne marki Cenoss i o'Sole. Włączenie spółki Cenoss w strukturę Grupy Pamapol, oprócz efektów wynikających ze wspólnej logistyki i dystrybucji, pozwoli na optymalizację kosztów zakupu opakowań, a także na wykorzystanie niektórych wyrobów Cenossu do produkcji dań gotowych.

(w mln zł / %)	2006 Wykonanie	2008 Plan
Przychody	56	72
Marża EBITDA	4,8%	12%
Marża EBIT	2,1%	9%
Marża netto	0,8%	6-7%

W ramach umacniania pozycji w segmencie produktów sypkich Emitent podpisał także umowę wstępną na przejęcie aktywów producenta kawy Galaxia Ltd. Sp. z o.o. z Wielunia. Rozważana jest możliwość uruchomienia tam w przyszłości produkcji zup i sosów w proszku.

(w mln zł / %)	2006 <i>Wykonanie</i>	2008 <i>Plan</i>
Przychody	21	30
Marża EBITDA	6,9%	12%
Marża EBIT	3,9%	9%
Marża netto	3,4%	6-7%

Emitent zamierza rozbudowywać segment produktów sypkich poprzez kolejne przejęcia.

Integracja pionowa

W uzasadnionych przypadkach Emitent zdecyduje się na rozwój poprzez integrację pionową: wyodrębnianie ze struktur spółek z Grupy Pamapol specjalistycznych podmiotów, inwestycje typu *green field* lub akwizycje. Inwestycje tego typu będą podejmowane w celu zapewnienia pozostałym podmiotom z Grupy Pamapol dostawy materiałów lub usług na poziomie cenowym istotnie niższym w stosunku do stawek obowiązujących na rynku, lub gdy zagrożona jest ciągłość dostaw.

Obecnie w strukturach Grupy działa spółka Pamapol Logistic, świadcząca usługi transportowe dla pozostałych spółek z Grupy. Ponadto w maju 2007 r. została powołana spółka Pamapol Dystrybucja. Jej zadaniem jest świadczenie usług związanych z reprezentacją handlową i sprzedażą produktów na rzecz spółek produkcyjnych z Grupy Pamapol. Dzięki koncentracji struktur sprzedażowych Grupy Pamapol w ramach jednej spółki nastąpi obniżenie kosztów funkcjonowania sieci sprzedaży oraz poprawa jej efektywności. Dzięki szerokiemu asortymentowi oferowanych produktów poprawi się też siła przetargowa w rozmowach z hurtowniami czy sieciami handlu nowoczesnego.

Przejęcie Huty Szkła Sławno

W czerwcu 2007 r. Emitent zdecydował o zainwestowaniu w budowę huty szkła. Decyzja ta była podyktowana ograniczonymi mocami produkcyjnymi dotychczasowych dostawców, co w połączeniu z dużym popytem skutkowało istotnym wzrostem cen oraz brakiem pewności dostaw słoików. W czerwcu 2007 r. Emitent odkupił od Mariusza i Pawła Szataniaków 100% udziałów w spółce Huta Szkła Sławno Sp. z o.o., która została utworzona w celu realizacji inwestycji w hutę szkła.

Spółka ta jest zlokalizowana w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, co do 2017 r. gwarantuje zwolnienie z obowiązku płacenia podatku dochodowego do wysokości 50% poniesionych nakładów inwestycyjnych. Przewidywane nakłady inwestycyjne na zbudowanie huty wyniosą ok. 50 mln zł, z czego 15 mln zł pochodziło będzie ze środków własnych Grupy Pamapol, a pozostała część z kredytów bankowych. Uruchomienie produkcji przez hutę planowane jest na lipiec 2008 roku, a osiągnięcie pełnej mocy produkcyjnej, która wynosi 175 ton masy szklanej na dobę, przewidywane jest na wrzesień 2008 roku. Grupa Pamapol będzie odbierała ok. 30% produkcji Huty Szkła Sławno. Obecnie huta posiada podpisane listy intencyjne, które zapewniają jej zbytnie 90% przewidywanej produkcji.

Emitent szacuje, że Huta generować będzie roczne przychody w wysokości **ok. 50 mln zł przy rentowności brutto na poziomie ok. 15%**, przez co w istotny sposób będzie wpływała na wyniki finansowe całej Grupy Pamapol.

Rozwój oferty produktowej i strategia promocji marek

Grupa Kapitałowa planuje wprowadzanie do oferty nowych produktów w obecnie obsługiwanych segmentach rynku przetworzonej żywności. Planowane jest także oferowanie produktów w nowych rodzajach opakowań, które będą łatwiejsze w użyciu i atrakcyjniejsze dla konsumenta. W 2007 roku Emitent wprowadził lub zamierza wprowadzić do oferty dania gotowe pakowane próżniowo, porcje mięsa w sosie, zupy sterylizowane, frytki mrożone, pasztet w opakowaniach klipsowanych oraz warzywa konserwowe (groszek, kukurydza) w opakowaniach kartonowych.

Przejmując kolejne firmy Emitent staje się również właścicielem ich marek i znaków towarowych. Strategią Emitenta jest wybór najsilniejszych i najbardziej rozpoznawalnych marek, zazwyczaj będzie to jedna marka w danym segmencie wyrobów. Całe wsparcie marketingowe będzie kierowane na te właśnie marki, podczas gdy pozostałe będą stopniowo wygaszane.

Prognozy finansowe na lata 2007 i 2008

W związku z bardzo dobrymi wynikami pierwszego kwartału roku 2007 oraz zrealizowanymi transakcjami przejęcia Emitent zdecydował się podnieść dotychczasowe prognozy na rok 2007 (zamieszczone w prospekcie emisyjnym akcji serii B) oraz przedstawić prognozę wyników na rok 2008.

Znaczna poprawa wyników w 2008 r. wynikać będzie z pełnej konsolidacji spółek włączonych do Grupy Pamapol w ciągu 2007 roku oraz z realizacji działań restrukturyzacyjnych w przejętych spółkach.

	<i>Dotychczasowa strategia</i>	Obecna strategia	
	<i>2007P</i>	2007P	2008P
Przychody ze sprzedaży	210.000	380.000	630.000
EBITDA	37.000	50.000	80.000
EBIT	31.500	38.000	62.000
Zysk netto	22.000	25.000	42.000

Prognoza na lata 2007-2008 zakłada wykorzystanie jedynie 40 mln zł z wpływów z planowanej emisji akcji serii C. Pozostałe środki zostaną wykorzystane na akwizycje, których efekty nie zostały uwzględnione w prognozie.