



# PREZENTACJA ZARZĄDU

**Grupa Kapitałowa Impel**  
**Warszawa, wrzesień 2003**



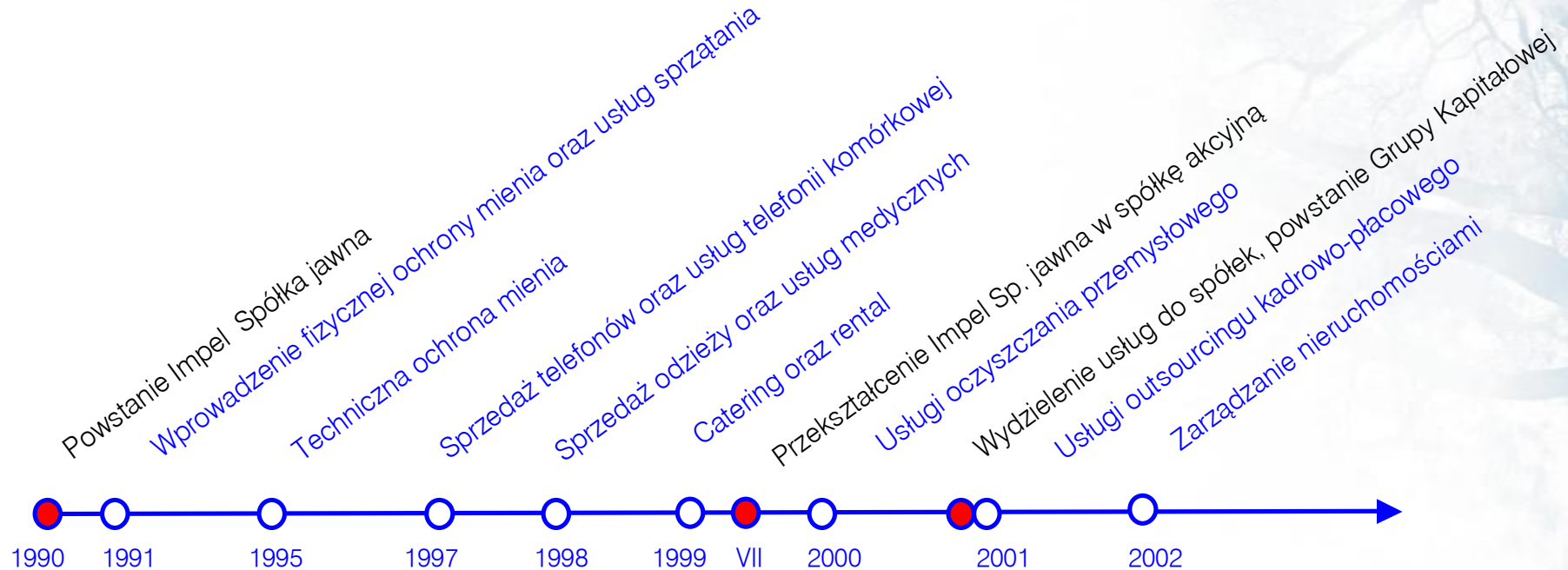
# Grupa Impel - podstawowe informacje

- Największa w Polsce grupa firm świadczących usługi wspierające funkcjonowanie przedsiębiorstw i instytucji.
- Lider na polskim rynku usług porządkowo–czystościowych oraz ochrony osób i mienia.
- Wiodąca pozycja na rynku usług cateringowych.
- Pozostałe usługi: wynajem i konserwacja odzieży roboczej, usługi kadrowo-płacowe, usługi medyczne, zarządzanie nieruchomościami.
- Roczne przychody ze sprzedaży: ok. 406,4 mln zł (2002).
- 10 miejsce na liście największych polskich pracodawców. Wielkość zatrudnienia: powyżej 20 tys. pracowników.



# Grupa Impel - historia rozwoju

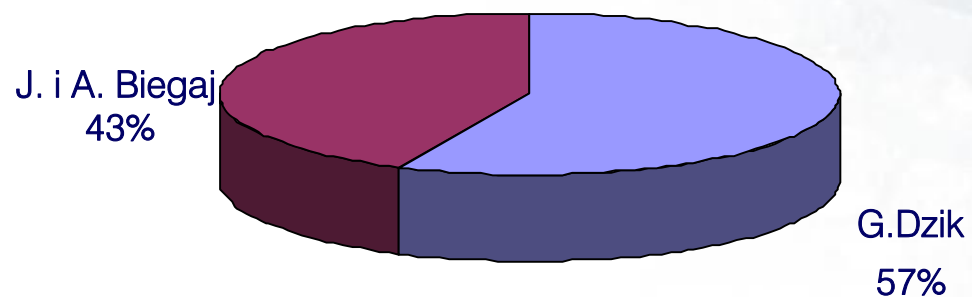
## Najważniejsze wydarzenia w historii Grupy Impel



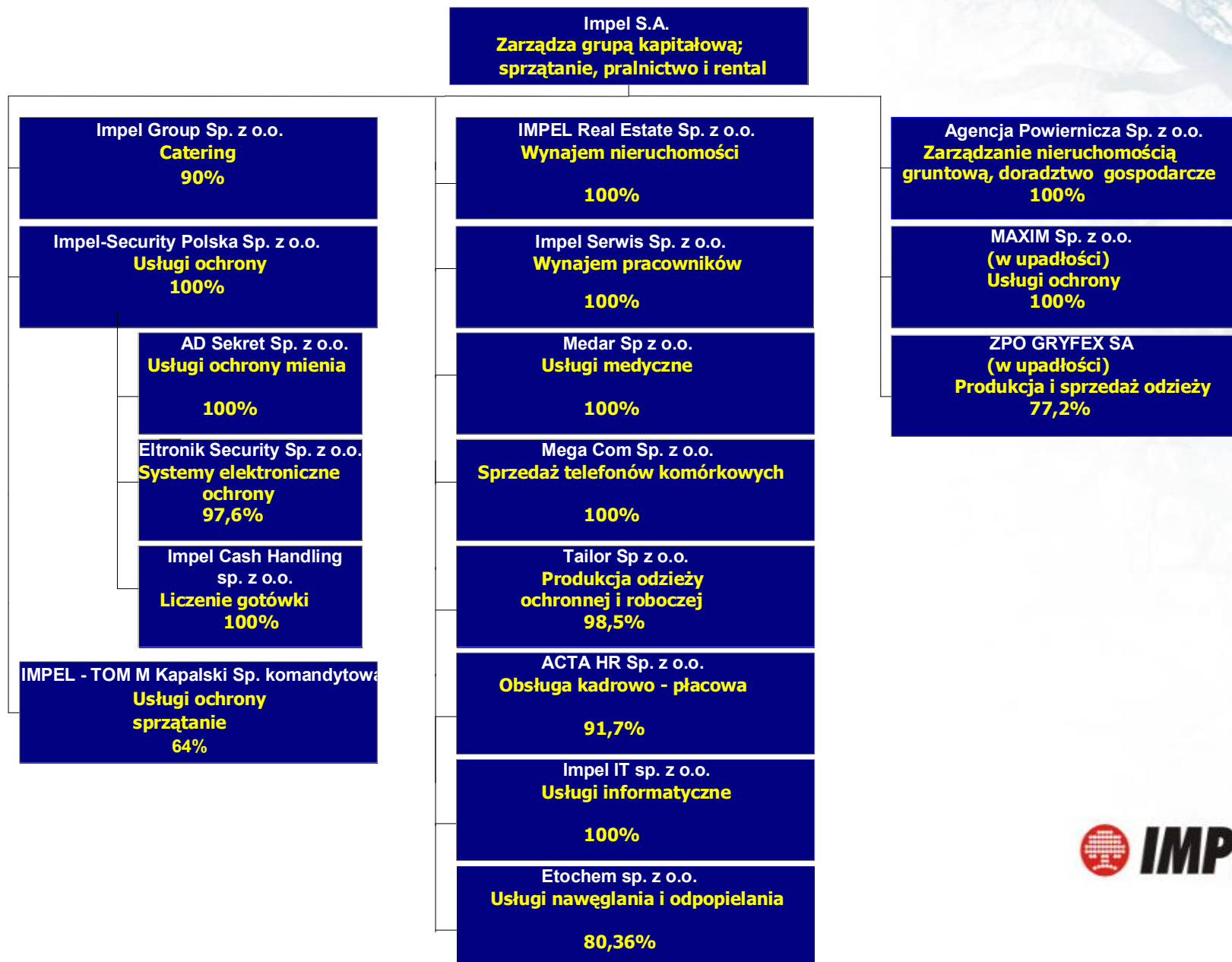
# Grupa Impel - struktura akcjonariatu

- Założyciele Impel są jedynymi akcjonariuszami spółki
- Akcjonariusze nie wchodzą w skład Zarządu Impel S.A.

Struktura własności akcji Impel S.A.



# Grupa Impel - schemat organizacyjny



# Grupa Impel - lokalizacja



# Grupa Impel - klienci

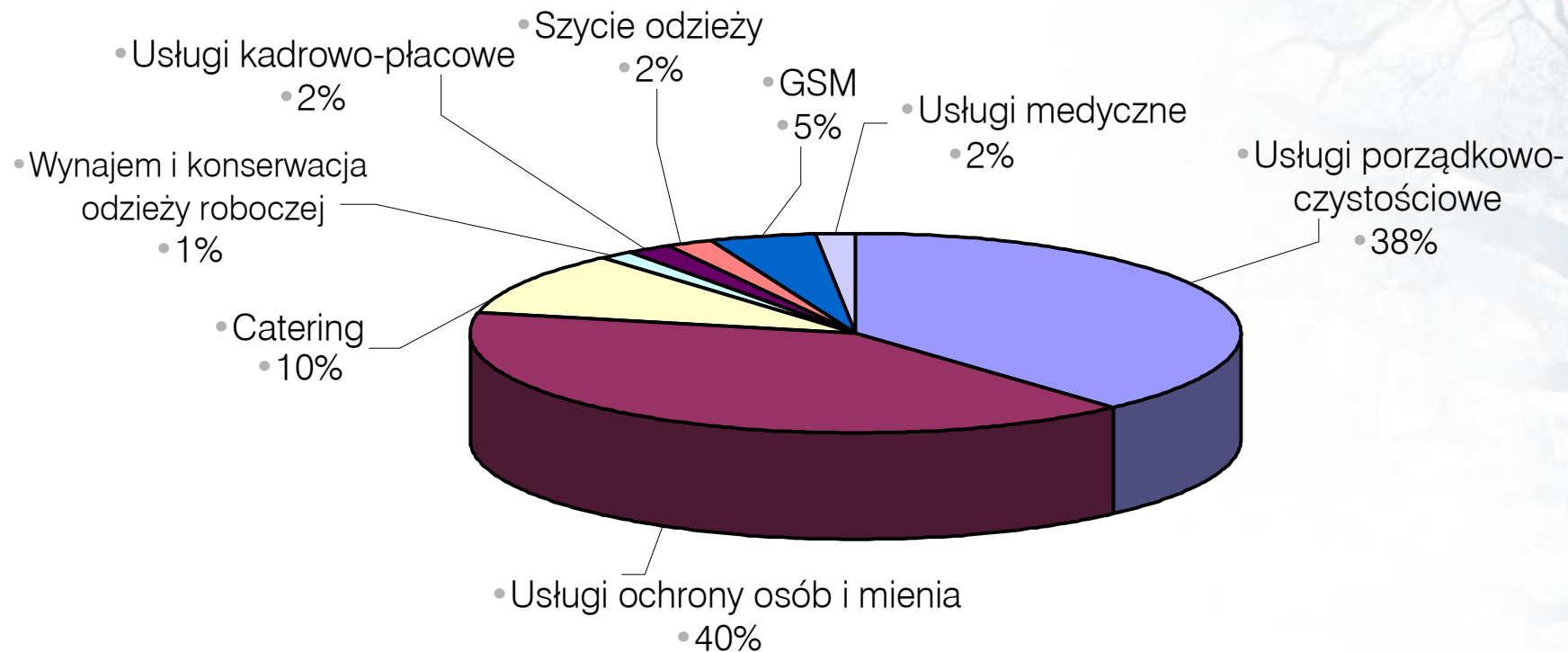
- Grupa Impel dzięki rozbudowanej sieci swoich oddziałów jest jedyną firmą w Polsce zdolną w kompleksowy sposób świadczyć usługi dla największych klientów
- Do największych klientów Grupy Impel należą:

KGHM Polska Miedź	PKN Orlen S.A.
Bank BPH PBK S.A.	Bank Milenium SA
BZWBK S.A.	Elektrociepłownie Warszawskie S.A.
Frantschach Świecie S.A. BGŻ S.A.	
Procter and Gamble Sp. z o.o.	Makro Cash and Carry Poland S.A.
ABB Centrum Automatyki S.A.	Alcatel Polska S.A.
Skanska S.A.	Praktiker Polska Sp. z o.o.



# Grupa Impel - struktura przychodów

Struktura przychodów (2002 r.)



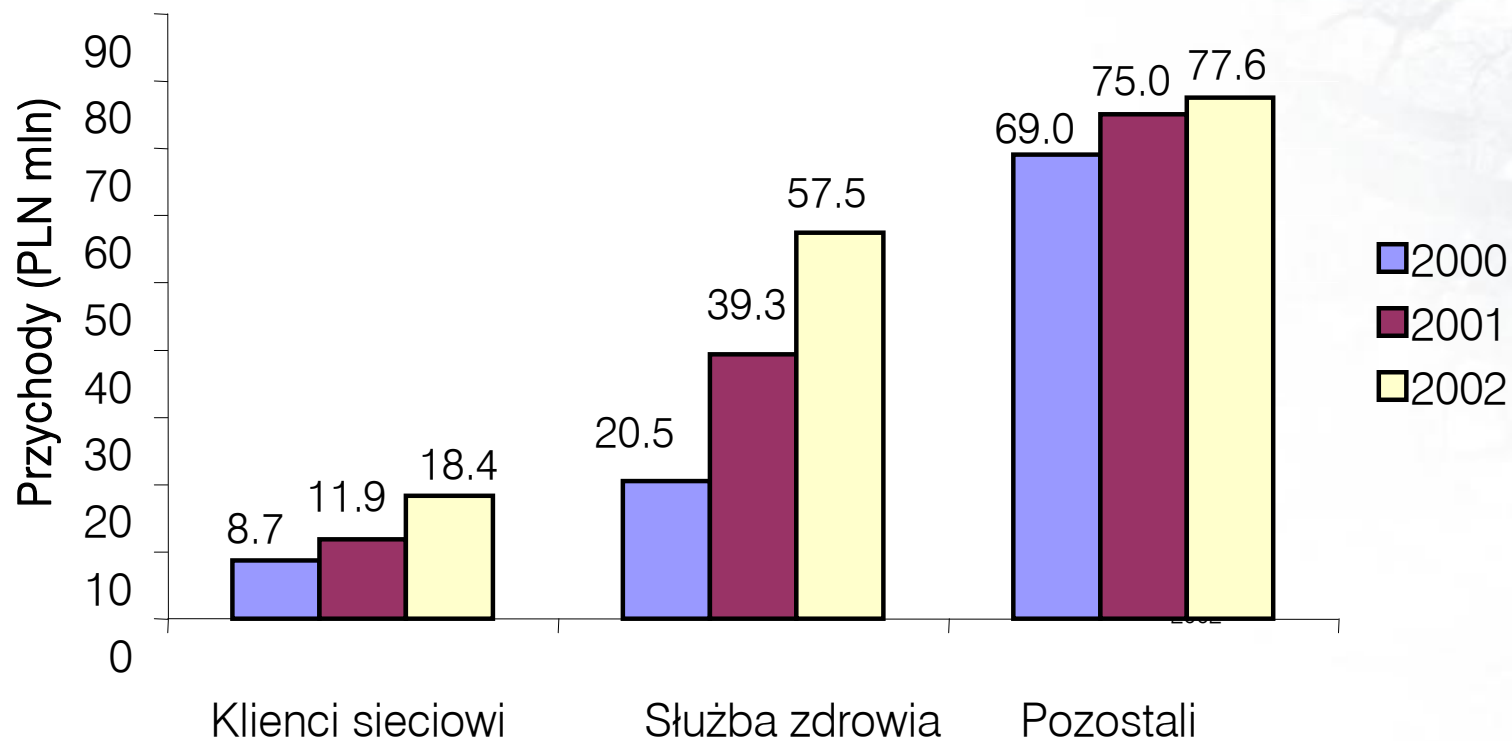
# Usługi porządkowo - czystościowe (UPC)

- Niekwestionowany lider w zakresie usług porządkowo-czystościowych w Polsce.
- Dostawca kompleksowych usług dla największych klientów. Jedyna polska firma – członek FIDEN, międzynarodowej organizacji firm sprzątających.
- Szacowany udział w rynku to ponad 6%. Pozostali znaczący konkurenci posiadają udziały na poziomie 1% - 3%.
- Obecna, szacowana wartość sprzedaży realizowana przez firmy świadczące UPC: około 2,5 mld PLN (w 2001 roku).
- Potencjał rynku: PLN 4,2 mld do PLN 6,2 mld. Rynek charakteryzuje się wysoką dynamiką rozwoju (jego wartość 10 lat temu była bliska zeru).
- Przychody Impela w segmencie UPC rosną 20% rocznie.



# Usługi porządkowo - czystościowe (UPC)

Przychody w poszczególnych segmentach



# Ochrona

- Podmiotem świadczącym usługi ochrony mienia w Grupie jest Impel Security Polska
- Impel oferuje 4 rodzaje usług: fizyczną ochronę mienia (FOM), techniczną ochronę mienia (TOM), transport gotówki (CIT), monitoring.
- Impel należy do liderów rynku FOM, z udziałem na poziomie około 4%.
- Usługi ochrony oferowane są na terenie całego kraju.
- Obecna, szacowana wartość sprzedaży realizowana przez firmy świadczące usługi FOM: około PLN 4 mld.
- Potencjał rynku szacowany jest na: 6,3-7,4 mld PLN.

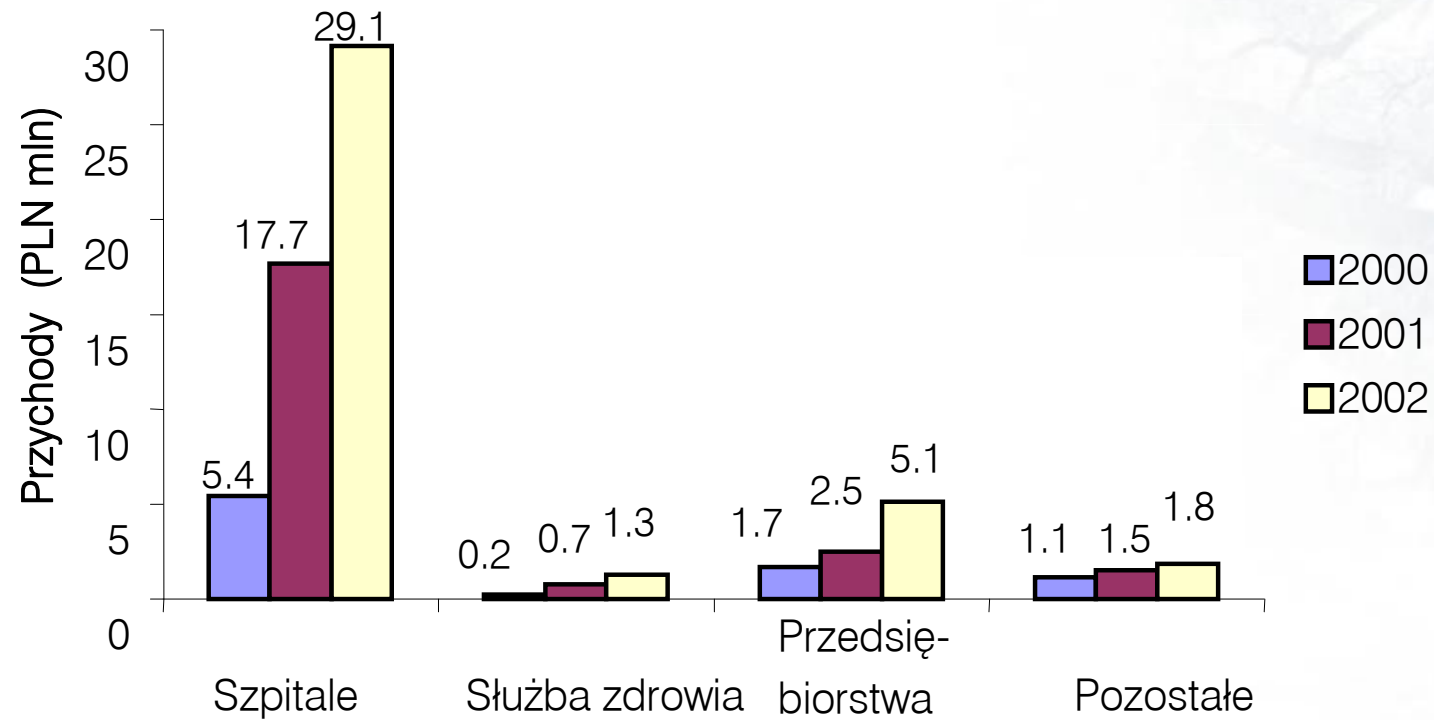


# Catering

- Impel koncentruje się na cateringu kontraktowym - najbardziej perspektywnym segmencie rynku (22% udział na rynku).
- Główni klienci: szpitalnictwo, ośrodki pomocy społecznej oraz firmy przemysłowe (stołówki zakładowe).
- Impel posiada sieć 32 kuchni centralnych zdolnych dostarczać posiłki w promieniu 50 km. Sieć ta może dostarczyć 10 milionów posiłków rocznie.

# Catering

Przychody w poszczególnych grupach klientów



## Inne usługi

- Wynajem i serwis odzieży roboczej
- Usługi kadrowo-płacowe
- Usługi medyczne
  - dwie własne przychodnie: Wrocław, Kraków
  - klienci zewnętrzni: ok. 70% przychodów
- Szycie odzieży (mundury, odzież robocza, myśliwska)
- Usługi zarządzania nieruchomościami (facility management)
- Sprzedaż telefonów i usług GSM

# Impel jako ZPChr

Tworzenie miejsc pracy dla osób niepełnosprawnych jest integralną częścią polityki zaangażowania społecznego Grupy Impel.

- Spośród 17 spółek zależnych wchodzących w skład Grupy 5 posiada status Zakładu Pracy Chronionej.
- Około 40% wszystkich pracowników Grupy Impel to osoby niepełnosprawne.

# Impel jako ZPChr - perspektywy

- Spodziewana dalsza polityka Państwa mające na celu wzrost aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych po przystąpieniu Polski do UE.

Poziom aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych

Polska: 15 do 18%.

Państwa Unii Europejskiej: 30% do 50% (Belgia 38,6 %, Holandia 49,9 %).

- Grupa Impel podjęła działania uwzględniające redukcję poziomu dofinansowania kosztów zatrudnienia osób niepełnosprawnych.

# Podstawowe dane finansowe

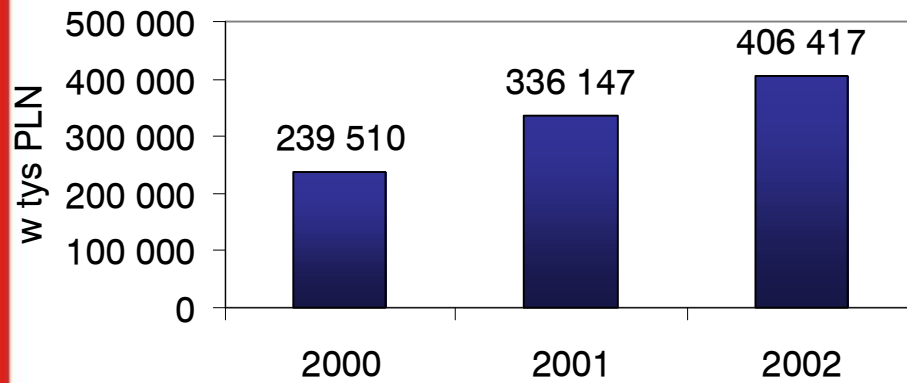
- Grupa Impel notuje dynamiczny wzrost przychodów i zysków. W ostatnich trzech latach średnie tempo wzrostu przychodów wyniosło 30,3%.
- Wzrost EBITDA z 13,7 mln zł w 2000 roku do 40,7 mln zł w 2002 roku (25,4 mln zł w pierwszym kwartale 2003). Marża EBITDA wzrosła z 5,7% w 2000 roku do 11,6% w pierwszym kwartale 2003 roku.
- Impel podnosi systematycznie zyskowność na poziomie operacyjnym, marża EBIT osiągnęła 7,5% w pierwszym kwartale 2003.
- Korzystna struktura bilansu, niski poziom zadłużenia.

## Podstawowe dane finansowe, cd.

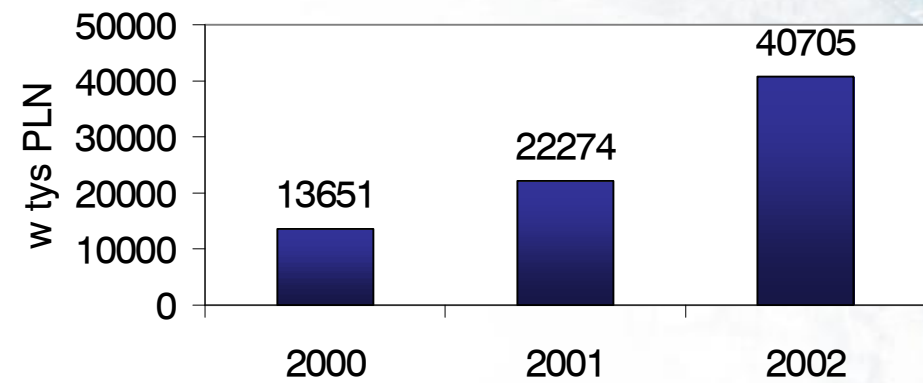
<b>Grupa Kapitałowa Impel</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>I poł. 2003</b>
Przychody ze sprzedaży	239 510	336 147	406 417	221 882
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	(913)	(11 698)	1 052	(2 312)
Zysk (strata) netto	4 663	(187)	34 495	15 375
EBITDA	13 651	22 274	40 705	25 739
EBIT	2 951	8 411	24 378	16 649
Aktywa razem	159 867	194 929	235 075	241 934
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania razem	102 819	138 653	144 929	146 482
Zobowiązania długoterminowe	8 337	21 447	7 803	10 135
Zobowiązania krótkoterminowe	82 101	94 811	109 702	107 084
Kapitał własny	57 048	56 276	90 146	95 452

# Podstawowe dane finansowe, cd.

Przychody ze sprzedaży



EBITDA



# Strategia rozwoju - potencjał rynku usług

- Potencjał rynku. W krajach wysokorozwiniętych udział sektora usług sięga blisko 80% PKB, w Polsce nieco powyżej 50%.
- Niska kapitałochłonność. W usługach głównym elementem przewagi konkurencyjnej są umiejętności organizacyjne, logistyka, systemy motywowania pracowników itp.
- Outsourcing usług - sposób na podniesienie wydajności i efektywności działania przedsiębiorstwa

# Strategia rozwoju Grupy Impel (1)

- Koncentracja na działalności podstawowej Grupy: usługach porządkowo-czystościowych, ochronie mienia, cateringu
- Uzyskanie udziału w rynku na poziomie około 20-25% w każdym z podstawowych segmentów działalności Grupy Impel w wyniku:
  - wtórnej konsolidacji rynku (utrata rynku przez małych graczy nie dysponujących efektem skali oraz nie oferujących gwarancji jakości)
  - akwizycji podmiotów gospodarczych uzupełniających dotychczasową działalność spółki
- Ekspansja zagraniczna: Litwa i Łotwa, inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej
- Wspólna polityka operacyjna spółek Grupy w zakresie marketingu, zarządzania personelem, finansów, IT)



## Strategia rozwoju Grupy Impel (2)

- Restrukturyzacja portfela klientów. Koncentracja na dużych klientach o wysokich wymaganiach jakościowych i dobrej sytuacji finansowej
- Podnoszenie wartości produktów
  - rozbudowa produktów o wyższej wartości dodanej (techniczna ochrona mienia)
  - wprowadzanie usługi zarządzania nieruchomościami
  - komplementarność produktów i cross-selling
- Wzrost efektywności działania
  - stopniowe obniżanie kosztów administracyjnych
  - wykorzystanie efektu skali
  - co najmniej utrzymanie lub poprawa efektywności i rentowności kontraktów

# Podsumowanie

- Największa i jedyna w Polsce firma usługowa o ogólnokrajowym zasięgu
- Wiodąca pozycja na rynku trzech podstawowych usług wspomagających:  
UPC, Ochrona, Catering
- Portfel klientów o wysokiej jakości
- Perspektywy dalszego dynamicznego rozwoju
- Bardzo dobra kondycja finansowa
- Doświadczona i samodzielna kadra menadżerska