



IMPEL S.A.

Prezentacja Zarządu

Wyniki za I kwartał 2004 roku

17 maja 2004



Wszystkie dane według Polskich Standardów Rachunkowości



Zarys prezentacji

Wyniki za I kwartał 2004 roku

- Najważniejsze wydarzenia od IPO
- Wyniki finansowe
 - Wyniki za I kwartał 2004 roku
 - Przychody i marże według segmentów
 - Podtrzymana prognoza 2004
- Strategia rozwoju
 - Transakcja GP Bis
 - Projekt „Strategia przyspieszonego wzrostu”
 - Fuzje i przejęcia
 - Nowa działalność
- Sprawy korporacyjne

Wydarzenia od czasu pierwszej emisji publicznej

Rozwój działalności

- Najważniejsze nowe kontrakty

klient	miesiąc	przychody ogółem
2 duże szpitale (UPC)	październik 2003	35,0*
Bank BOŚ (ochrona)	grudzień 2003	27,3*
DTC (FM, UPC, ochrona)	luty 2004	24,8*
PKO BP (UPC)	marzec 2004	56,0*

- Rozwijanie nowych segmentów działalności
 - Facility management, przejęcie GP Bis
 - Działalność pralnicza i rental (nowy podmiot)
- Certyfikat Jakości ISO 9001:2000 dla usług porządkowo-czystościowych
- Wydzielenie z Grupy MegaCom Sp. z o.o.
- Grzegorz Dzik Prezesem Zarządu
- Reorganizacja Grupy Kapitałowej



* kontrakty długoterminowe (przychody w okresie 5 lat lub w okresie trwania kontraktu)

Wyniki za 2003 rok i I kwartał 2004

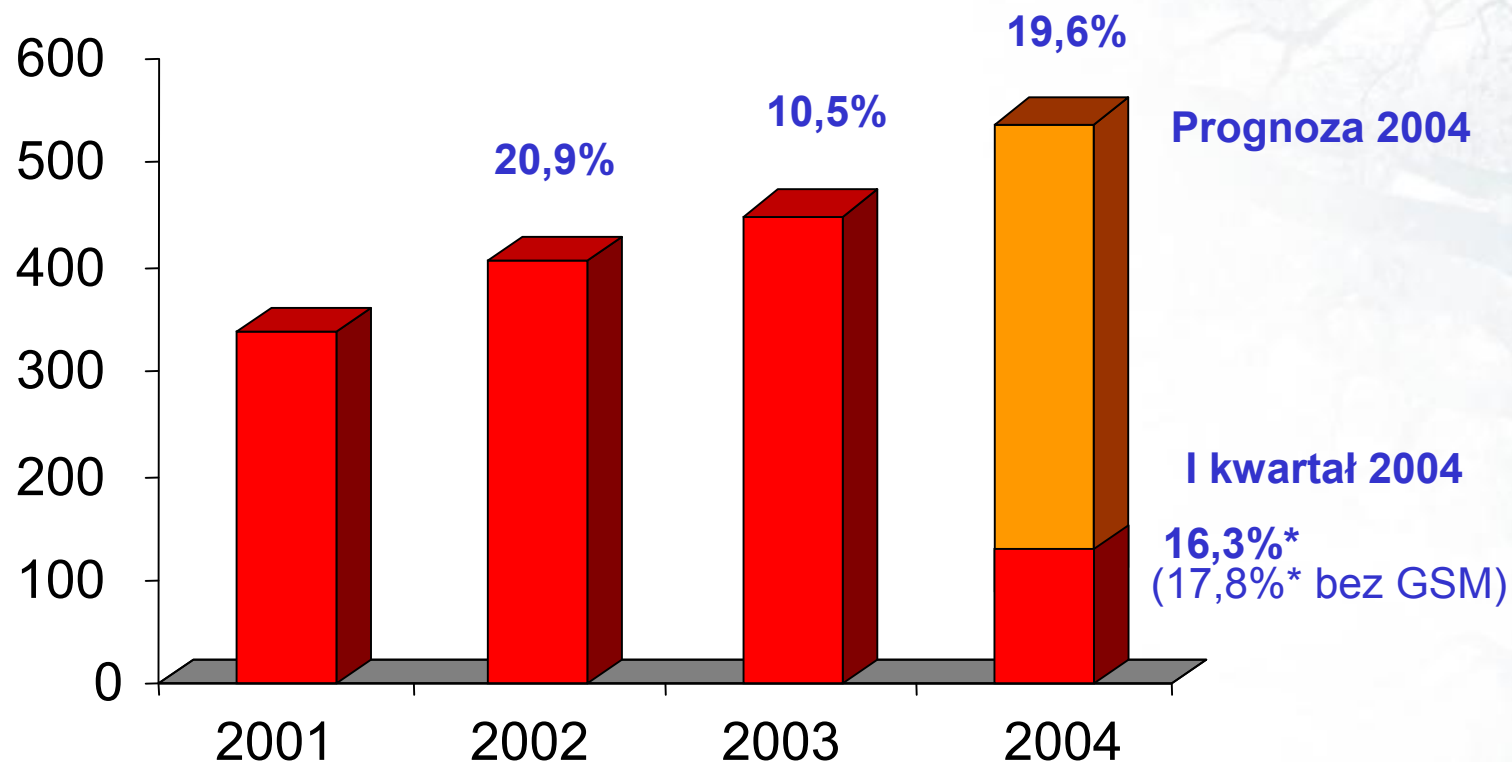
Najważniejsze dane finansowe

tys. PLN	2001	2002	2003	I kw. 2004
Przychody ze sprzedaży	336 147	406 417	449 130	130 587
Zysk na działalności operacyjnej	8 411	24 378	25 555	4 243
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	(97)	20 131	22 935	4 389
Zysk (strata) po opodatkowaniu	(187)	34 495	22 017	3 293
EBITDA	22 181	40 532	44 311	9 437
Aktywa ogółem	194 929	235 075	393 856	373 059
Zobowiązania długoterminowe	21 447	7 803	7 140	5 852
Zobowiązania krótkoterminowe	94 811	109 702	98 954	111 657
Dług odsetkowy	45 580	30 442	19 388	17 853
Kapitał własny (aktywa netto)	55 765	89 709	255 684	220 976

Przychody ze sprzedaży

Dynamiczny wzrost przychodów w I kwartale

mln PLN

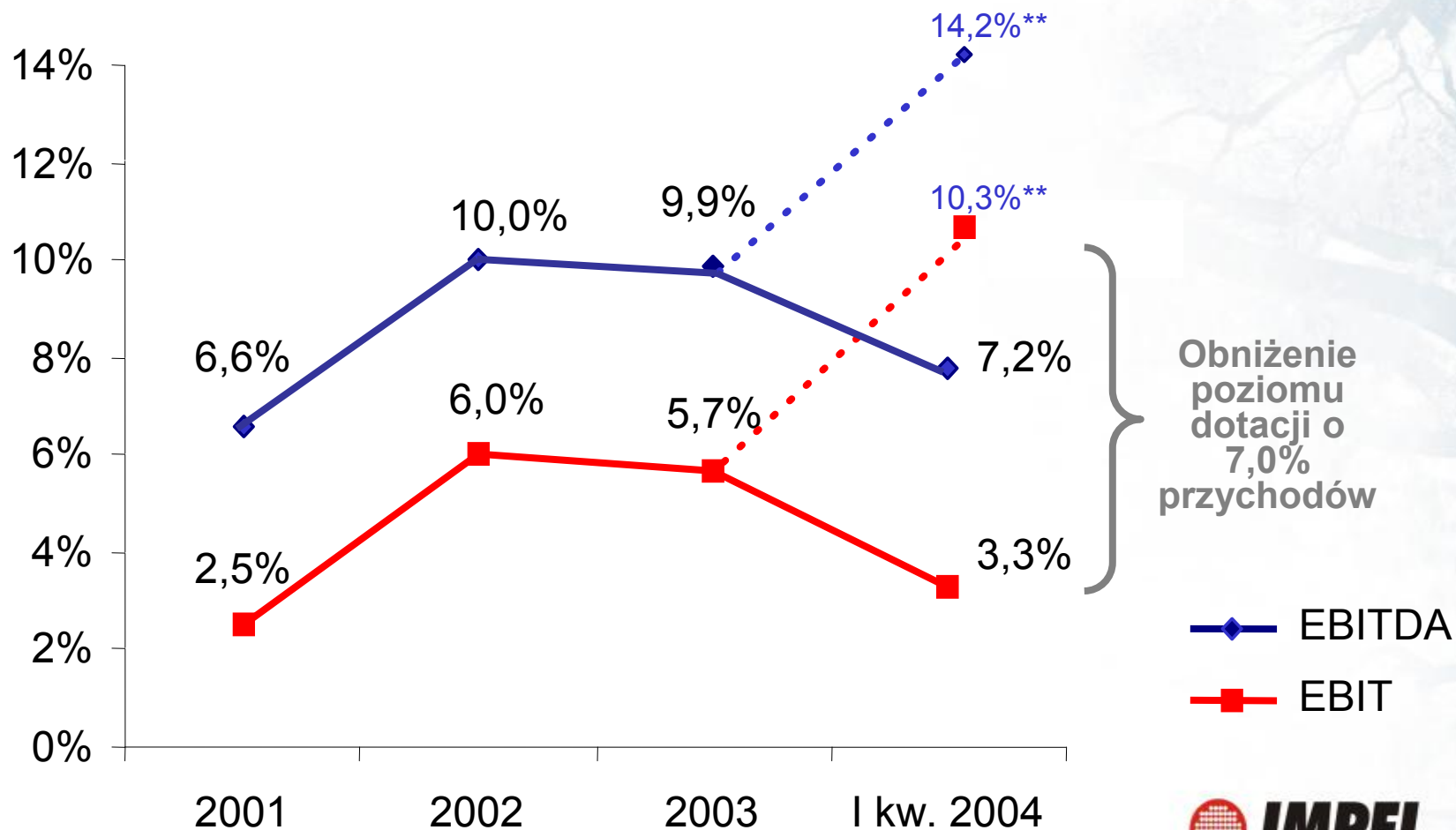


* wzrost do średniej kwartalnej wartości przychodów w roku 2003



Marże operacyjne

Utrata dotacji częściowo już odzyskana



** marża powiększona o utraconą część dotacji na poziomie 7,0% przychodów w I kw. 2004

Wyniki operacyjne segmentów

Wzrost przychodów, mniej dotacji, catering lepiej

	UPC			Ochrona			Catering		
	2002	2003	I kw. 2004	2002	2003	I kw. 2004	2002	2003	I kw. 2004
Przychody netto	158 323	189 477	55 948	165 719	179 144	47 560	40 886	47 784	13 111
zmiana %		19,7%	18,1%*		8,1%	6,2%*		16,9%	9,8%*
Wynik na działalności operacyjnej**	31 138	37 237	8 138	23 169	29 563	6 168	431	(2 137)	16
Rentowność działalności operacyjnej**	19,7%	19,7%	14,5%	14,0%	16,5%	13,0%	1,1%	-4,5%	0,1%

* wzrost do średniej kwartalnej wartości przychodów w roku 2003

** bez kosztów ogólnego zarządu



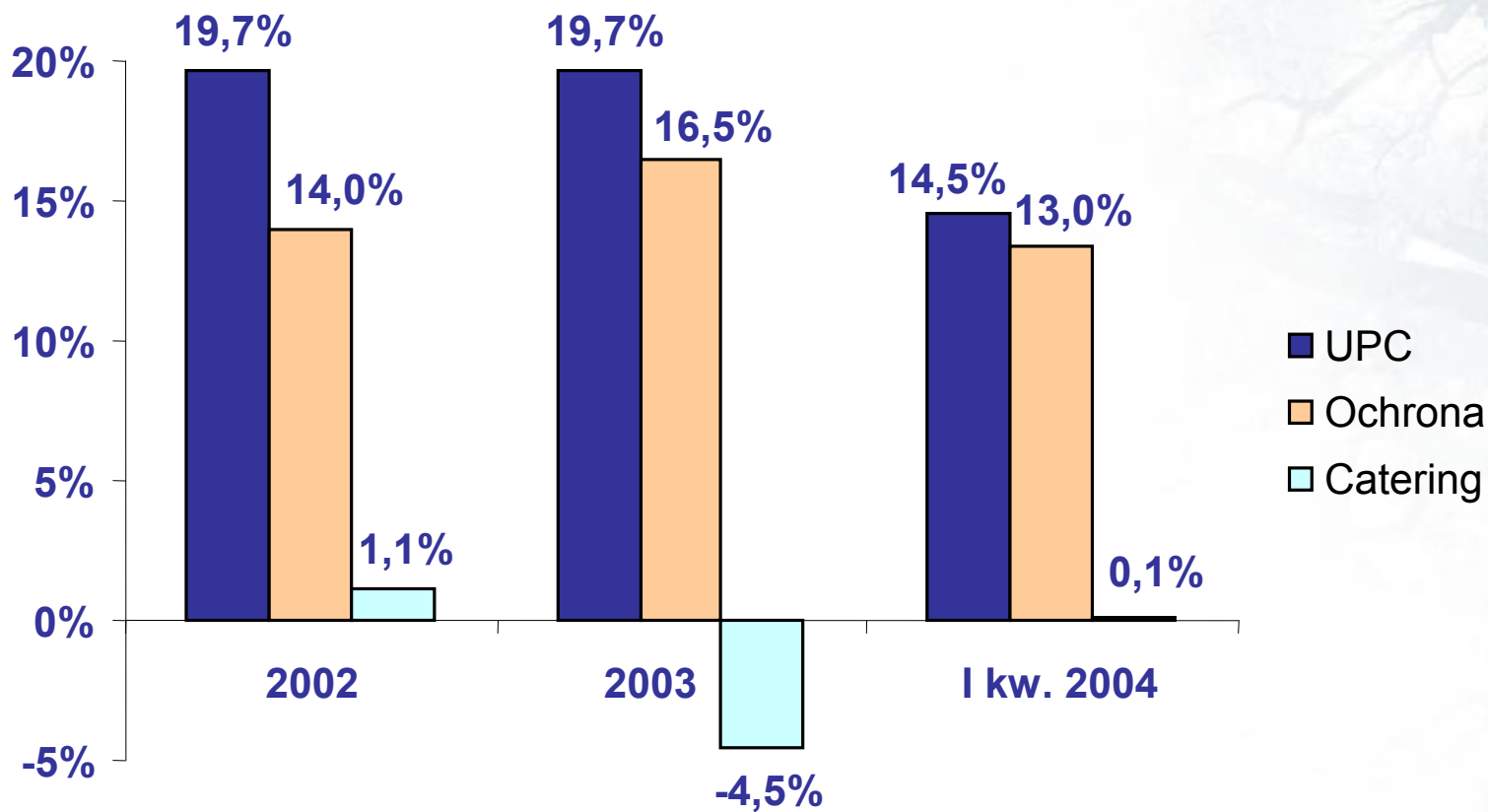
Sprzedaż według segmentów

Nowe segmenty w core business

Segment	Wartość przychodów w 2003	% wartości przychodów w 2003	Wartość przychodów w I kw. 2004	% wartości przychodów w I kw. 2004
UPC	189 477	42,2%	55 948	42,8%
Ochrona	179 144	39,9%	47 560	36,4%
Catering	47 784	10,6%	13 111	10,0%
Zarządzanie nieruchomościami	1 775	0,4%	8 761	6,8%
Pralnictwo i rental	7 933	1,8%	2 218	1,7%
Pozostałe	23 017	5,1%	2 989	2,3%

Marże operacyjne

Lepsze marże w cateringu





Catering

Ocena działalności bieżącej i strategii

- Ujemne marże w roku 2003
- Wysiłki dla poprawienia marży w roku 2004
 - bardziej elastyczne (zmiennie) koszty pracy
 - rozwiązanie umów przynoszących stratę
 - zamykanie mało wykorzystanych jednostek produkcyjnych
 - dalsze wykorzystanie technologii cook & chill
- Zrównoważony wzrost (kierunek na uzyskanie dodatniej marży)
- Spływ należności od szpitali pod kontrolą

••• Wyniki za I kwartał 2004

Zgodnie z budżetem

- Przychody 16,3% powyżej średniej kwartalnej za rok 2003 (17,8% bez GSM)
 - przekroczony plan Zarządu
 - planowane dalsze wzrosty przychodów w II-IV kwartale
 - bez fuzji i przejęć (z wyjątkiem GP bis)
- Obniżenie dotacji (ZPChr)
 - dotacje na poziomie 14,6% przychodów (21,6% w 2003)
 - jedynie 5% poniżej kwoty oczekiwań (budżetu)
 - wzrost w dalszym okresie 2004 roku wraz z wzrostem przychodów
- Marża EBITDA na poziomie 7,2% przychodów (9,9% w 2003)
 - poprawa wskaźnika rentowności na poziomie bez dotacji o 4,3%
 - dodatkowa marża (5 - 8%) na kosztach zmiennych na nowej sprzedaży
 - restrukturyzacja kosztów pracy (efekt na poziomie min. 1,0% przychodów)
 - oszczędności związane z restrukturyzacją Grupy
- Zysk netto 3.293 - 11,4% planowanego zysku w 2004 roku
 - zgodnie z roczną trajektorią



Prognoza 2004

Prognoza 2004 podtrzymana

- Prawdopodobne przekroczenie prognozy przychodów 537 mln PLN
 - potencjalne kontrakty
 - wykonany budżet I kwartału
- Prognoza zysku netto 29 mln PLN podtrzymana
- Zmiana EBITDA (jedynie o wzrost organiczny)
 - planowany wzrost w liczbach bezwzględnych (44,3 mln PLN w 2003)
 - ok. 10 mln PLN netto dotacji mniej (2004/2003)
 - utrata dotacji powinna być w pełni odzyskana w 2004 roku
 - dodatkowe przychody i marża
 - oszczędności kosztowe
 - Dobry punkt wyjścia w rok 2005
- Koszty odsetkowe netto niższe o ponad 6 mln PLN w porównaniu do roku 2003
- Efektywna stopa podatkowa do uzyskania poniżej 19% - straty podatkowe do wykorzystania (wpływ na wynik ok. 1,3 mln PLN)



Zagrożenia 2004

Wyzwania dla marż

- Przychody
 - Niewielkie zagrożenie dla prognozy (*pipeline*, planowane kontrakty)
- Dotacje
 - Nowe regulacje wyłączyły pewne grupy pracowników z prawa do dotacji
 - Zwiększenie dotacji wymaga zatrudnienia nowych pracowników niepełnosprawnych
 - Nowe przepisy i nie ustalona praktyka ich stosowania
- Presja na marże
 - siła nabywcza dużych klientów
 - rywalizacja cenowa przy publicznych przetargach
 - zmiany cen w związku z wejściem do Unii Europejskiej
- Podatki i kwestie regulacyjne
 - zmiana przepisów VAT od 1 maja 2004 roku
 - nowe regulacje (klasyfikacja usług, wpływ na koszty transportu)



Transakcja z GP Bis

Przejęcie zgodne ze strategią

- Nowy produkt outsourcingu, integrujący:
 - obsługa techniczna + sprząatanie + ochronę
 - usługi administracyjne
- Sprzedaż wielu usług do jednego klienta
- Ważny klient zdobyty po przejęciu (DTC, 24,8 mln PLN w ciągu 5 lat)
- Dywersyfikacja usług
- Dostęp do nowych grup klientów (biura klasy A i obiekty handlowe)
- Dynamiczny wzrost (planowane 40% wzrostu w 2004 roku)
- Wyniki na poziomie progu opłacalności (zgodnie z planem)





Strategia przyspieszonego wzrostu

Wyniki za 2-3 miesiące

- Formalny projekt w toku
- Dedykowany zespół wewnętrzny plus zewnętrzni eksperci
- Wyniki w ciągu 2-3 miesięcy
- Główny Cel Projektu: **Dalszy wzrost wartości akcji**, wykraczający poza oczekiwania inwestorów podczas pierwszej emisji publicznej, poprzez:
 - i. Przyspieszony wzrost wewnętrzny
 - zwiększenie marż
 - wzrost przychodów
 - wewnętrzne porównania (benchmarking)
 - optymalizacja sprzedaży związanej (cross-selling)
 - nowa działalność/klienci
 - ii. Praktyczne wdrożenie strategii nieorganicznej (akwizycji)
 - wybór najlepszych opcji rozwoju nieorganicznego
 - powiązanie wzrostu organicznego ze strategią fuzji i przejęć
 - doskonalenie quasi-nieorganicznych transakcji (nabywanie wydzielanych podmiotów)



Nowa działalność

Przyszłe platformy wzrostu

- Zarządzanie nieruchomościami (Facility Management)
 - Integracja usług UPC, ochrony oraz usług obsługi technicznej
 - Rynek na wczesnym etapie rozwoju, duży potencjał wzrostu
- Wynajem odzieży i usługi pralnicze
 - Wzrost rynku krajowego oraz możliwość eksportu do UE
 - Budowa profesjonalnej pralni/centrum logistycznego
 - inwestycja “greenfield” w LSSE
 - przewidywana inwestycja ogółem ok. 12 mln PLN
 - możliwość sprzedaży do Niemiec
 - Nie “nowa działalność” – doświadczenie zbierane od kilku lat
- Cash handling
 - poszerzanie usług ochrony mienia i usług konwojowania
 - strategiczna decyzja o rozwoju usługi do podjęcia
 - rynek w trakcie tworzenia, wydzielanie usługi z banków w trakcie



Podejście do fuzji i przejęć

Quasi nie-organiczne transakcje w podstawowych segmentach
Kolejne transakcje po zakończeniu projektu strategicznego

Kierunki działań

- Transakcje wydzielenia (lub przejmowania wydzielonych podmiotów) w UPC i ochronie
- Kilka lokalnych celów związanych z konkretnymi klientami
- Wykorzystywanie pojawiających się możliwości

Kryteria transakcji

- $NPV > 0$ przy założeniu $WACC = 15\%$
- Rentowność najpóźniej po 2 latach od przejęcia
- Wycena EV/Sprzedaż (lub EV/EBITDA po 2 latach) poniżej firmy Impel
- Preferowane transakcje z systemem premii na wyjściu w stosunku do jednorazowej sprzedaży



Informacje o spółce

Struktura Korporacyjna zgodna z deklaracjami z IPO

- Niezależni członkowie w Radzie Nadzorczej (4 z 5)
- Zniesiono uprzywilejowanie prawa głosu dla 5.000.000 akcji
- Trwa proces formalnego umorzenie akcji (po ich odkupieniu)
- Utrzymana została polityka dotycząca dywidendy (25% skonsolidowanego zysku netto)
- Założyciele firmy Impel nie zamierzają zbywać akcji
- Aktualna struktura akcjonariatu i głosów:

