

# ATLANTIC

## GRUPA

FINANCIJSKI REZULTATI  
U 2018. GODINI  
(nerevidirano)

Zagreb, 28. veljače 2019. godine

---

KOMENTAR PREDSEDNIKA UPRAVE	3
KLJUČNI DOGAĐAJI U 2018. GODINI	4
DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE	8
DINAMIKA PROFITABILNOSTI	14
FINANCIJSKI POKAZATELJI	18
TRŽIŠTE KAPITALA	20
OČEKIVANJA ZA 2019. GODINU	22
KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI	24



„Atlantic Grupa je 2018. godinu završila izuzetno uspješno, kako s aspekta ostvarenih poslovnih rezultata, tako sudeći i po osvojenim nagradama i priznanjima, kako same kompanije, tako i brendova. U 2018. godini ostvareni su povijesno najviši prihodi od prodaje na svim regionalnim tržištima Atlantic Grupe. Argeta, kao najinternacionalniji brend, postala je apsolutni europski lider, a posebno smo ponosni na izvanredne rezultate redizajnirane Cockte. Istovremeno smo nastavili s razvojem distribucijskog asortimana preuzimanjem distribucije novih principala, ali i daljnjim ulaganjima u postojeće principalske brendove.

Na tržištu kapitala Atlantic je i dalje jedna od najzapaženijih dionica te smo u 2018. godini kao prvi izdavatelj uvršteni u Vodeće tržište Zagrebačke burze. U 2018 godini u organizaciji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze, Atlantic Grupa je dobila prvu nagradu za najbolje odnose s investitorima, kao priznanje investicijske zajednice za visoku razinu kvalitete komunikacije i transparentnosti odnosa prema investitorima. U 2018. godini Atlantic Grupa je dobila i nagradu Zagrebačke burze za najveći rast cijene dionice što je reflektirano u povijesno najvišoj razini tržišne kapitalizacije otkad se Atlanticovom dionicom trguje na Zagrebačkoj burzi.

Važna strateška odrednica Atlantic Grupe je i dezinvestiranje „ne-strateških“ poslovnih operacija te smo u 2018. godini sklopili ugovor o prodaji Neve, vodećeg hrvatskog proizvođača kozmetike.

Snažan novčani tijek iz poslovnih aktivnosti omogućio nam je nastavak razduživanja koje je dovelo do daljnjeg smanjenja finansijskih troškova, a značajan rast profitabilnosti omogućuje snažno uporište za budući rast. U 2019. godinu ulazimo s čvrstom finansijskom pozicijom, najnižim omjerom neto duga i EBITDA profitabilnosti od akvizicije Droga Kolinske i snažnim tržišnim udjelima naših brendova. Nastavljamo s fokusom na ključne vlastite brendove i jačanje distribucijskog portfelja, na daljnje jačanje kulture orijentacije na potrošača te na razvoj i implementaciju raznih digitalnih rješenja.“, istaknuo je predsjednik Uprave Emil Tedeschi.



# KLJUČNI DOGAĐAJI U 2018. GODINI

## SNAŽAN RAST PROFITABILNOSTI UZ OSTVARENJE OČEKIVANIH PRIHODA OD PRODAJE

- **PRIHODI OD PRODAJE U IZNOSU OD 5.255,5 MILIJUNA KUNA**  
+ 0,3% u odnosu na 2017. godinu  
+ **4,2%** u odnosu na 2017. godinu ukoliko isključimo utjecaj uslužne proizvodnje za treće prodane u 2017. godini
- **DOBIT PRIJE KAMATA, POREZA I AMORTIZACIJE (EBITDA) OD 545,9 MILIJUNA KUNA, BEZ JEDNOKRATNIH STAVKI 565,6 MILIJUNA KUNA**  
- 6,2% u odnosu na 2017. godinu  
+ **9,3%** u odnosu na 2017. godinu ukoliko isključimo jednokratne stavke\*
- **DOBIT PRIJE KAMATA I POREZA OD 366,8 MILIJUNA KUNA (EBIT), BEZ JEDNOKRATNIH STAVKI 386,5 milijuna kuna**  
- 9,8% u odnosu na 2017. godinu  
+ **13,1%** u odnosu na 2017. godinu ukoliko isključimo jednokratne stavke\*
- **NETO DOBIT NAKON MANJINSKIH INTERESA OD 244,0 MILIJUNA KUNA, BEZ JEDNOKRATNIH STAVKI 261,5 MILIJUNA KUNA**  
- 11,5% u odnosu na 2017. godinu  
+ **24,1%** u odnosu na 2017. godinu ukoliko isključimo jednokratne stavke\*

## FINANCIJSKI SAŽETAK 2018. GODINE

Ključni pokazatelji	2018.	2017.	2018./2017.
Prihod od prodaje (u milijunima kuna)	5.255,5	5.238,2	0,3%
Ukupan prihod (u milijunima kuna)	5.330,6	5.303,4	0,5%
Normalizirana EBITDA marža*	10,8%	9,9%	+89 bb
Normalizirana Neto dobit nakon MI* (u milijunima kuna)	261,5	210,7	24,1%
Pokazatelj zaduženosti**	26,5%	34,5%	- 805 bb

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

\*Neto negativan utjecaj jednokratnih stavki u 2018. godini iznosi 19,7 milijuna kuna na EBITDA i EBIT razini (17,5 milijuna kuna na razini Neto dobiti), a uključuje dobit ostvarenu prodajom društva Neva i s Nevom povezane rezervacije po sudskom sporu. U 2017. godini ostvarena je jednokratna dobit od 64,9 milijuna kuna nastavno na prodaju tvornica u segmentu sportske i aktivne prehrane i s njima povezane uslužne proizvodnje za treće.

\*\*Pokazatelj zaduženosti = Neto dug / (Ukupni kapital + Neto dug)

\*\*\* Sažeti konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni su temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2017. godine, osim usvojenih novih standarda koji su na snazi za razdoblja koja počinju na dan 1. siječnja 2018. godine. Grupa prvi put primjenjuje MSFI 15 Prihodi od ugovora s kupcima koji zahtijeva prepravku usporednih podataka. MSFI 15 zamjenjuje MRS 11 Ugovori o izgradnji, MRS 18 Prihodi te povezana tumačenja te se primjenjuje na sve prihode koji proizlaze iz ugovora s kupcima, osim ako ti ugovori nisu u djelokrugu ostalih standarda. Novi standard uspostavlja model od 5 koraka za obračun prihoda od ugovora s kupcima. Prema MSFI 15, prihodi se priznaju u iznosu koji odražava naknadu koju subjekt očekuje da je ima pravo ostvariti u zamjenu za prijenos robe i usluga kupcu. Standard zahtijeva od subjekta primjenu prosudbe, uzimajući u obzir sve relevantne činjenice i okolnosti tijekom primjene svakog koraka modela na ugovore s kupcima. Standard također specificira računovodstvo inkrementalnih troškova do sklapanja ugovora te troškova koji su izravno povezani s ugovorom. Grupa je usvojila MSFI 15 koristeći metodu potpune retrospektive.

## 1. GODINA REKORDA

Atlantic Grupa će 2018. godinu pamtititi kao godinu rekorda kako po ostvarenjima na Zagrebačkoj burzi tako i po poslovnim i financijskim ostvarenjima.

U 2018. godini dionica Atlantic Grupe bilježi najvišu cijenu od uvrštenja na Zagrebačku burzu u studenom 2007. godine što se pak reflektiralo u povijesnoj najvišoj tržišnoj kapitalizaciji od 3.868 milijuna kuna (na kraju 2018. godine). Navedeni godišnji rast od čak 34,6% je nagrađen priznanjem za najveći porast cijene dionice u 2018. godini na dodjeli nagrada Zagrebačke burze.

U 2018. godini ostvareni su povijesno najviši prihodi od prodaje na svim regionalnim tržištima Atlantic Grupe. Promatrajući financijska ostvarenja svakako valja istaknuti kontinuirano smanjenje financijske zaduženosti kroz godine. Posljedično je u 2018. godini zabilježen omjer neto duga i EBITDA profitabilnosti od 1,5 puta, što je najniži omjer još od akvizicije Droga Kolinske 2010. godine. Navedeno razduživanje je omogućeno poslovanjem baziranom na zdravim temeljima, a što se pak odrazilo i u povijesno najvišem iznosu novca generiranim poslovanjem od 634 milijuna kuna.

## 2. DELIKATESNI NAMAZ ARGETA POSTAO BROJ JEDAN U EUROPI

Delikatesni namaz Argeta, koji je brend broj jedan na tržištima Bosne i Hercegovine, Austrije, Švicarske, Crne Gore, Kosova, Slovenije i Hrvatske te broj dva na tržištu Srbije, zahvaljujući usavršenoj recepturi i odnosu prema potrošačima u 2018. godini ostvario je dvoznamenkasti rast i postao je namaz broj jedan u Europi prema istraživačkoj agenciji Nielsen. Argeta, brend koji je prisutan u 28 država, time je potvrdio da ima proizvode visoke kvalitete koji odgovaraju okusima potrošača širom Europe te potvrdio snažnu prisutnost i van regionalnog okvira. Dodatan poticaj rastu Argete donijelo je kontinuirano ulaganje u recepturu, koja se prilagođava lokalnim okusima i navikama.

## 3. IZVRSNI REZULTATI NOVE COCKTE

Zahvaljujući osvježenoj recepturi te novom vizualnom identitetu i uspješnoj marketinškoj kampanji, bezalkoholno piće Cockta je ostvarila zavidne rezultate u HoReCa segmentu, u kojem je prodaja u 2018. godini u odnosu na 2017. ovisno od tržišta rasla od 39 do 76%. Ukupni prodajni rezultati u HoReCa segmentu time su bolji za čak 47% u odnosu na prošlogodišnje.

Novi, moderni dizajn, plava boja koja podsjeća na „stara“ vremena i novi slogan Cockte izvrsno su prihvaćeni kod svih kategorija potrošača. Originalna receptura, koju čine ekstrakti bilja, šipka, limuna i karamela, unaprijeđena je dodatnim biljnim ekstraktima, umjetne arome zamijenjene su prirodnim, dok je Cockta originalni okus ostao nepromijenjen već 65 godina. Vrhunska kvaliteta Cockte 2018. godine potvrđena je na međunarodnom ocjenjivanju kvalitete u Bruxellesu - The International Taste & Quality Institute (iTQi) na kojem je Cockta osvojila Superior Taste Award - zlatnu zvijezdu.

#### **4. REORGANIZACIJA DISTRIBUCIJE I NOVI DISTRIBUCIJSKI UGOVORI**

Od početka 2018. godine cjelokupno distribucijsko poslovanje reorganizirano je u jedno područje. Tržišta unutar distribucijskog područja na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine SDP Hrvatska, SDP Srbija, SDP Slovenija, DP Makedonija i DP Austrija, dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje, Globalno upravljanje mrežom distributera. Poslovno područje Dječja hrana kao dodatni program dio je Strateškog poslovnog područja Zdravlje i njega, a sastavnice Strateške distributivne regije HoReCa pripojene su postojećim distribucijskim organizacijama. Dodatno, s početkom 2019. godine Poslovno područje Gourmet pripojeno je Strateškom poslovnom području Delikatesni namazi, čime je omogućeno ostvarivanje sinergija u daljnjem širenju tržišta te inovacijama i razvoju portfelja.

Atlantic Grupa je, nastavljajući širiti distribucijski portfelj u skladu s očekivanjima i najavama, u prvom tromesečju 2018. godine započela s distribucijom cjelokupnog portfelja Marsa na hrvatskom tržištu, dok je distribucija Red Bulla na srpskom tržištu započela u travnju 2018. godine. U 2019. godini započela je distribucija proizvoda principala HIPP za makedonsko tržište, nakon dugogodišnje uspješne distribucije na tržištima Hrvatske i Slovenije.

#### **5. POTPISAN UGOVOR O PRODAJI DRUŠTVA NEVA**

Atlantic Grupa i tvrtka Magdis iz Zagreba u srpnju 2018. godine su potpisali ugovor o prodaji društva Neva, najvećeg proizvođača kozmetike u Hrvatskoj pod čijim krovom se nalaze poznati brendovi Rosal, Plidenta i Melem. Magdis je renomirani proizvođač kozmetičke linije Biobaza te ljekarničkih i medicinskih sirovina i proizvoda, a proširenjem proizvodnih kapaciteta i portfelja postaje značajan igrač na hrvatskom i regionalnom tržištu kozmetičkih proizvoda. Magdis je preuzeo proizvodni pogon Neve u Rakitju i ukupni portfelj kompanije s 52 zaposlena. Nakon dovršetka transakcije Atlantic Grupa ostaje distributer proizvoda iz Nevinog portfelja. U 2017. godini Nevini prihodi iznosili su oko 60 milijuna kuna, dok je dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA) iznosila 4,4 milijuna kuna. Uz jednokratnu dobit ostvarenu prodajom Neve, Atlantic Grupa je u rezultatima za 2018. godinu iskazala rezervaciju po sudskom sporu vezanom uz Nevu, a neto negativan utjecaj navedenih jednokratnih stavki iznosi 19,7 milijuna kuna.

Atlantic Grupa ovime nastavlja provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „ne-strateških“ manjih poslovnih operacija među kojima se nalazi i program kozmetike, našavši u tom procesu idealnog partnera u tvrtki Magdis s kojom dijeli zajedničke vrijednosti i želju za nastavkom rasta i razvoja uglednih hrvatskih kozmetičkih brendova. Sinergijski učinci dvaju kompanija stvorit će novi prostor za rast kako na domaćem tržištu tako i pozicioniranje za rast u regiji.

#### **6. UTJECAJ PRODAJE USLUŽNE PROIZVODNJE ZA TREĆE**

U svrhu daljnjeg restrukturiranja i pojednostavljanja poslovanja segmenta sportske i aktivne prehrane te fokusa na vlastite brendove i širenje distribucije principalskih brendova, Atlantic Grupa je krajem listopada 2017. godine prodala tvornice u Njemačkoj (Bleckede) i Hrvatskoj (Nova Gradiška) i s njima povezanu uslužnu proizvodnju za treće strane (private label) belgijskoj tvrtki Aminolabs Group. Prihodi ostvareni od uslužne proizvodnje za treće u segmentu sportske i aktivne prehrane u 2017. godini iznosili su oko 194 milijuna kuna. Opisanom transakcijom ostvarena je jednokratna dobit od 64,9 milijuna kuna.

## **7. ATLANTIC GRUPA PRVI IZDAVATELJ NA VODEĆEM TRŽIŠTU ZSE**

---

Atlantic Grupa prvi je izdavatelj na Zagrebačkoj burzi koji je ispunio vrlo zahtjevne kriterije Burze te je uvršten u Vodeće tržište Burze (tzv. Prime market), koje predstavlja najzahtjevniji tržišni segment u smislu kriterija koji se postavljaju pred izdavatelja, osobito glede transparentnosti i korporativnog upravljanja. Atlantic Grupa bila je među prvima koja je usvojila Kodeks korporativnog upravljanja, a potom i Kodeks etike u upravljanju postavljajući već od samih početaka najviše standarde poslovanja i izvještavanja. Ujedno, Atlantic Grupa je bila među prvima u korištenju inovativnih modela financiranja plasmanom korporativnih obveznica, kao i u korištenju mezanin financiranja, a ovim potezom postavljamo nove standarde i ulagateljima pružamo najvišu razinu informacija potrebnih za donošenje investicijskih odluka.

## **8. POTVRĐENA NAGODBA VJEROVNIKA AGROKOR GRUPE**

---

Nakon što je početkom travnja potpisan Načelni sporazum o svim ključnim strukturnim elementima nagodbe, u lipnju 2018. godine članovi Privremenog vjerovničkog vijeća jednoglasno su prihvatili prijedlog nagodbe između dužnika i svih vjerovnika. Na ročištu održanom 4. srpnja 2018. godine izglasana je nagodba vjerovnika Agrokora s 80,2% ukupnih tražbina, a zagrebački Trgovački sud 6. srpnja donio je rješenje kojim se potvrđuje nagodba vjerovnika i izvanredne uprave koncerna Agrokor. Visoki trgovački sud dana 26. listopada 2018. godine potvrdio je nagodbu, čime je ona postala pravomoćna.

Prema dogovoru o isplati tzv. graničnog duga postignutim s dobavljačima, ukoliko Konzum ostvari četverogodišnji planirani EBITDA, Atlantic Grupa naplatit će sva preostala potraživanja od članica Agrokor Grupe iz razdoblja prije pokretanja postupka izvanredne uprave, a koja iznose oko 60 milijuna kuna. Kako u ovom trenutku nije moguće sa sigurnošću ocijeniti ostvarivost zacrtanih planova, rezervirali smo iznos od 30 milijuna kuna za rizik neostvarivanja planova, od čega je 15 milijuna kuna iskazano u rezultatima 2018. godine.

# DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI

## PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO STRATEŠKIM POSLOVNIM PODRUČJIMA I STRATEŠKIM DISTRIBUCIJSKIM PODRUČJIMA

(u milijunima kuna)	2018.	2017.	2018. / 2017.
<b>SPP Kava</b>	<b>1.123,6</b>	1.085,7	3,5%
<b>SPP Pića</b>	<b>711,1</b>	661,2	7,5%
<b>SPP Slatko i slano</b>	<b>687,6</b>	665,7	3,3%
<b>SPP Zdravlje i njega</b>	<b>648,0</b>	687,2	(5,7%)
<b>SPP Delikatesni namazi</b>	<b>638,8</b>	568,6	12,4%
<b>SPP Sportska i aktivna prehrana</b>	<b>133,7</b>	400,8	(66,6%)
<i>Od toga uslužna proizvodnja za treće</i>	<i>0,3</i>	<i>193,9</i>	<i>(99,8%)</i>
<b>SDP Hrvatska</b>	<b>1.265,3</b>	1.125,9	12,4%
<b>SDP Srbija</b>	<b>1.253,4</b>	1.190,6	5,3%
<b>SDP Slovenija</b>	<b>907,9</b>	872,3	4,1%
<b>Globalno upravljanje mrežom distributera</b>	<b>370,6</b>	398,6	(7,0%)
<b>Ostali segmenti*</b>	<b>333,3</b>	311,3	7,1%
<b>Usklada**</b>	<b>(2.817,8)</b>	(2.729,6)	n/p
<b>Prihod od prodaje</b>	<b>5.255,5</b>	5.238,2	0,3%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

Atlantic Grupa je u 2018. ostvarila ukupni prihod od 5,3 milijardi kuna pri čemu su prihodi od prodaje u odnosu na isto razdoblje prethodne godine organski rasli 4,2 posto dok je niži nominalni rast od 0,3% rezultat prošlogodišnje prodaje proizvodnih pogona sportske prehrane u Njemačkoj i Hrvatskoj belgijskom partneru i izostanka s time povezanih prihoda od uslužne proizvodnje. Rast prihoda ostvaren je u većini poslovnih i distribucijskih područja zahvaljujući izvrsnim rezultatima većine kako vlastitih tako i principalskih brendova.

Atlantic Grupa prihode od prodaje po poslovnim segmentima prikazuje na način da prihodi od prodaje individualnih Strateških poslovnih područja i Poslovnih područja predstavljaju ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz Strateškog poslovnog područja (SPP) ili Poslovnog područja (PP), bilo kroz Strateška distribucijska područja (SDP), Distribucijska područja (DP) i Globalno upravljanje mrežom distributera (GUMD)), dok prihodi od prodaje Strateških distribucijskih područja, Distribucijskih područja i Globalnog upravljanja mrežom distributera obuhvaćaju prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda. Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

\* Ostali Segmenti uključuju DP Austriju, DP Makedoniju, PP Gourmet te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještanih operativnih segmenata.

\*\* Linija "Usklada" odnosi se na prodaju vlastitih brendova koja je uključena i u SPP i PP kojem pripada i u SDP, DP i GUMD kroz koje su proizvodi distribuirani.



# DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI



**STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA** nastavlja s ostvarivanjem odličnih rezultata zahvaljujući rastu prihoda na svim tržištima. U rastu su prednjačila tržišta Srbije, Slovenije, Hrvatske, Makedonije te tržište Austrije. Gledano prema kategorijama, rast ostvaruju svježe pržena mljevena kava kao najznačajnija kategorija te espresso kava koja i dalje bilježi dvoznamenkasti rast.

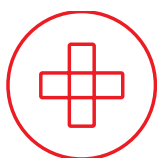
Rastu su pridonijela sva tri brenda u segmentu svježe pržene mljevene kave: Barcaffè, Grand kafa i Bonito. Instant svježe pržena mljevena kava Black'n'Easy ostvarila je rast od 19% u odnosu na prošlu godinu, a obećavajuće rezultate bilježi i nova kategorija kapsula za aparate za kavu. Ključne inovacije u 2018. godini donosi Barcaffè D.O.T. linija proizvoda u kapsuli, koja je lansirala Barcaffè kapsulu svježe pržene mljevene kave, kao prvu kapsulu u Europi koja daje mogućnost konzumacije svježe pržene mljevene kave iz kapsule. Rast prodaje ostvaren je uz zadržavanje visokih tržišnih udjela u segmentu svježe pržene mljevene kave te naši brendovi u Srbiji predstavljaju 5 od 10 popijenih šalica kave, u Sloveniji 8 od 10 popijenih šalica, dok u Hrvatskoj Barcaffè drži drugo mjesto\*.



**STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA** zabilježilo je značajan rast prihoda na svim većim tržištima, pri čemu su najveći rast ostvarila tržišta Hrvatske, Slovenije, Srbije te Bosne i Hercegovine, a od tržišta izvan regije značajan doprinos došao je od ruskog, talijanskog i austrijskog tržišta. Rast je zabilježen u svim kategorijama te u oba prodajna kanala, maloprodajnom i HoReCa kanalu. Više prihode ostvarili su svi brendovi, pri čemu su prednjačili vitaminski instant napitak Cedevita, funkcionalno piće Donat Mg, recepturno i vizualno osvježena Cockta te vode pod brendovima Kala i Kalnička. Prirodna mineralna voda Donat Mg u 2018. godini proslavila je svoj 110. rođendan. Povodom istaknutog jubileja, Atlantic Grupa je u suradnji s Poštom Slovenije, izdala prigodnu poštansku marku. Tako je Donat Mg postao jedan od rijetkih brendova na regionalnom i širem tržištu koji je prikazan na poštanskoj marki.



**STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO** rast je ostvarilo prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Srbije, na kojem ovo poslovno područje donosi gotovo dvije trećine prihoda. Rast su ostvarila i ostala tržišta kao što su Slovenija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina. U slatkom segmentu najveći su rast ostvarile čokolade pod brendovima Najlepše želje i Bananica (koja je slavila svoj 80. rođendan) te napolitanke, dok su u slanom segmentu rast ostvarili Prima štapići i flips pod brendom Smoki. Tokom 2018. godine lansirana su 124 nova artikla, od kojih čak 17 sa potpuno novim recepturama. Najviše inovacija je napravljeno u kategorijama čokolade, flipsa i biskvita.



**STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE ZDRAVLJE I NJEGA** zabilježilo je pad prihoda prvenstveno na ruskom tržištu, kao posljedica pada prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, koja je od početka 2018. godine dio ovog Strateškog poslovnog područja. Na navedeni pad prihoda značajan je utjecaj imalo i snažno slabljenje rublje (pad prosječnog tečaja rublje od 13% u odnosu na prošlu godinu).

Navedeni pad prihoda djelomično je nadoknađen rastom prihoda ostvarenom na najznačajnijem tržištu – hrvatskom, zahvaljujući solidnom rastu prihoda ljekarničkog lanca Farmacia. Ukoliko isključimo utjecaj pada prihoda od prodaje dječje hrane, prodaja je rasla 2,2%.



Dvoznamenkasti rast prihoda **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI** zahvaljuje rastu prihoda proizvoda pod brendom Argeta na svim regionalnim tržištima te rastu prodaje na značajnim zapadnoeuropskim tržištima (Njemačka, Austrija, Švicarska i Švedska) te u Sjedinjenim Američkim Državama. Nakon tržišta Bosne i Hercegovine, Austrije, Švicarske, Crne Gore, Kosova i Slovenije, od kolovoza 2018. godine Argeta bilježi vodeću poziciju u vrijednosnom udjelu na tržištu Hrvatske\*\*.

\* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, October-November 2018

\*\* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, August-November 2018

## DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI

Unutar segmenta delikatesnih namaza, rast je zabilježio i mesni i riblji segment te povrtni namazi koji su na slovensko tržište lansirani u 2018. godini i već zauzimaju preko 12%\* kategorije. Rastom prihoda od prodaje i jačanjem tržišnih udjela na svim tržištima u ovoj godini Argeta je postala i mesni namaz broj jedan u Europi.\*\*



Očekivani pad prihoda STRATEŠKOG POSLOVNOG PODRUČJA SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA u većoj je mjeri uzrokovan prodajom uslužne proizvodnje za treće belgijskoj kompaniji Aminolabs, ali i nižim prihodima od prodaje vlastitih brendova, pretežno Multipowera te djelomično promjenom načina distribucije. Najveći pad zabilježen je na njemačkom tržištu koje čini dvije trećine prihoda ovog poslovnog područja te na tržištima Ujedinjenog Kraljevstva i Italije.



STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA rast prodaje ostvarilo je zahvaljujući rastu kako vlastitih, tako i principalskih brendova. Vlastiti brendovi ostvarili su rast u svim kategorijama proizvoda, a prednjače Argeta iz segmenta delikatesnih namaza, Barcaffè iz segmenta kave (svježe pržena mljevena kava i espresso), Cedevida iz segmenta vitaminskih instant napitaka, redizajnirana Cockta te Kala i Kalnička u segmentu voda. Kod principalskih brendova najveći rast ostvarili su Philips, SAB Miller, Ferrero te novi principal Mars. Rast prihoda od 9% ostvario je i HoReCa kanal, zahvaljujući odličnoj prodaji redizajnirane Cockte, ali i rastu prihoda od prodaje principalskih i vlastitih brendova pri čemu su prednjačili Cedevida, Barcaffè espresso i Kala.

Rast STRATEŠKOG DISTRIBUCIJSKOG PODRUČJA SRBIJA ostvaren je uslijed rasta prihoda od prodaje vlastitih i principalskih brendova, ali i pozitivnog utjecaja jačanja srpskog dinara. Rast vlastitih brendova ostvaren je u gotovo svim prodajnim kategorijama, pri čemu prednjače svježe pržena mljevena kava pod brendovima Grand kafa i Bonito, instant svježe pržena mljevena kava Black'n'Easy, brendovi Najlepše želje, Smoki, Bananica te Sweet iz segmenta slatko i slano, Argeta iz segmenta delikatesnih namaza, Cedevida i Donat Mg iz segmenta pića te Bakina Tajna iz gourmet segmenta. HoReCa kanal ostvario je rast od čak 35%, pretežno zahvaljujući rastu prihoda od redizajnirane Cockte, Cedevide, Barcaffè espressa i novog principala Red Bull.

STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA rast prihoda od prodaje temelji na rastu prihoda svih kategorija proizvoda, pri čemu od vlastitih brendova prednjače delikatesni namazi pod brendom Argeta, svježe pržena mljevena kava pod brendom Barcaffè, vitaminski instant napitak pod brendom Cedevida te funkcionalna voda pod brendom Donat Mg. Među principalskim brendovima po rastu prihoda ističu se Ferrero i Rauch. HoReCa segment pri tome i dalje ostvaruje dvoznamenkaste stope rasta, ponajviše zahvaljujući uspjehu recepturno osvježene i redizajnirane Cockte te dobrim rezultatima espresso kave pod brendom Barcaffè i vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevida.

GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA zabilježilo je pad prodaje prvenstveno na ruskom tržištu uzrokovanog padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, što je djelomično nadoknađeno rastom prihoda na tržištima Sjedinjenih Američkih Država, Njemačke, Italije i Švicarske. Ukoliko isključimo utjecaj pada prihoda u segmentu dječje hrane, prodaja je rasla 9,0%.

OSTALI SEGMENTI rast prihoda bilježe nastavno na rast prihoda sva tri segmenta (DP Makedonija, PP Gourmet i DP Austrija).

\* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, November 2018

\*\* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, June-July 2018

## DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI

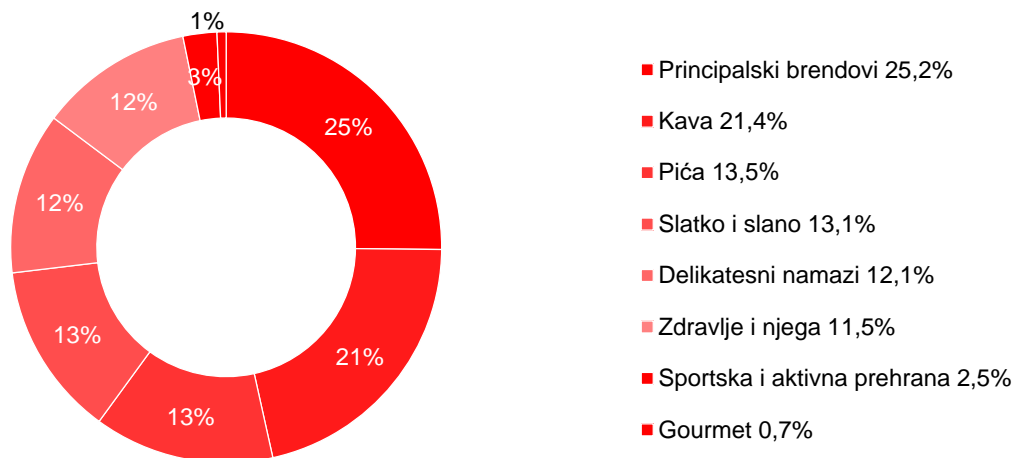
DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA ostvarilo je rast prihoda od 5,5% zahvaljujući rastu vlastitih i principalskih brendova, pri čemu se od vlastitih ističu Argeta u segmentu delikatesnih namaza i Grand kafa u segmentu svježe pržene mljevene kave, dok kod principalskih najveći rast i dalje ostvaruje Ferrero. HoReCa kanal je ostvario rast prihoda od 4,7% na krilima boljih prodajnih rezultata Barcaffè espressa, nove Cockte i Cedevite.

DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA bilježi rast prihoda od prodaje od 12,4%, pri čemu je rasla većina vlastitih brendova u maloprodajnom kanalu, a prednjačili su Argeta, kava i pića te proizvodi iz portfelja slatko i slano.

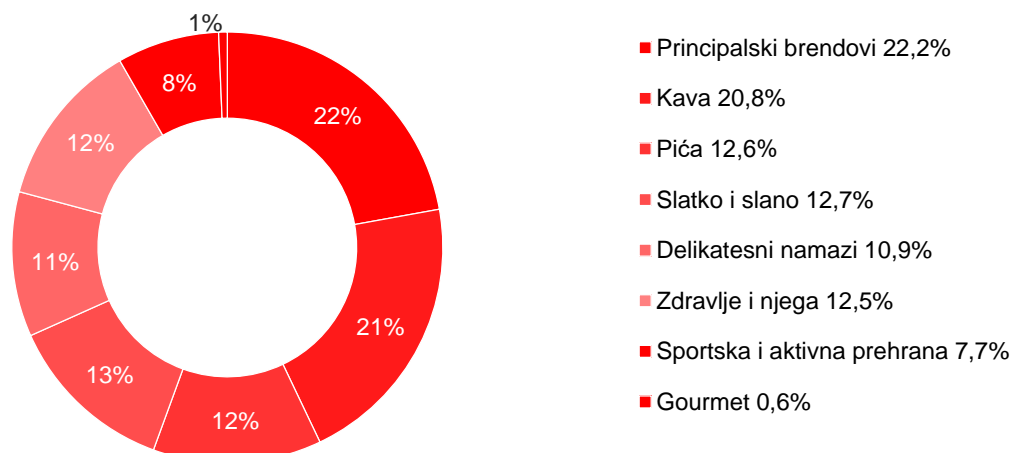
POSLOVNO PODRUČJE GOURMET zabilježilo je rast prihoda od prodaje od 6,0% prvenstveno zahvaljujući dobrim rezultatima ostvarenima na tržištima regije (primarno Srbija i Hrvatska) te na tržištu Sjedinjenih Američkih Država. Rast je ostvaren zahvaljujući kategoriji ajvara i novih premium džemova s medom.

### PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO SEGMENTIMA

**2018.**



**2017.**



# DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI

## PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO TRŽIŠTIMA

(u milijunima kuna)	2018.	% prihoda od prodaje	2017.	% prihoda od prodaje	2018./2017.
<b>Hrvatska</b>	<b>1.735,7</b>	33,0%	1.566,1	29,9%	10,8%
<b>Srbija</b>	<b>1.275,4</b>	24,3%	1.210,3	23,1%	5,4%
<b>Slovenija</b>	<b>908,7</b>	17,3%	873,1	16,7%	4,1%
<b>Bosna i Hercegovina</b>	<b>421,7</b>	8,0%	409,6	7,8%	2,9%
<b>Ostala tržišta regije*</b>	<b>351,9</b>	6,7%	334,8	6,4%	5,1%
<b>Ključna europska tržišta**</b>	<b>275,2</b>	5,2%	424,6	8,1%	(35,2%)
<b>Rusija i ZND</b>	<b>178,3</b>	3,4%	229,4	4,4%	(22,3%)
<b>Ostala tržišta</b>	<b>108,6</b>	2,1%	190,3	3,6%	(42,9%)
<b>Prihod od prodaje</b>	<b>5.255,5</b>	100,0%	5.238,2	100,0%	0,3%

\*Ostala tržišta regije: Makedonija, Crna Gora, Kosovo

\*\*Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu

TRŽIŠTE HRVATSKE ostvarilo je rast prodaje od 10,8% zahvaljujući rastu prihoda od prodaje: (i) ljekarničkog lanca Farmacia, (ii) vlastitih brendova pri čemu su rast ostvarili svi brendovi iz segmenta pića (primarno Cedevita, Kala, Cockta u HoReca kanalu), Argeta u segmentu delikatesnih namaza, Barcaffè u segmentu kave te (iii) vanjskih principala od kojih su najveći rast iskazali Philips, Ferrero, SAB Miller, Duracell, kao i novi principal Mars.

TRŽIŠTE SRBIJE rast prihoda od 5,4% zabilježilo je nastavno na dobre prodajne rezultate vlastitih brendova, koji su ostvareni zahvaljujući rastu prihoda: (i) svježe pržene mljevene kave pod brendovima Bonito i Grand kafa, espresso kave pod brendom Barcaffè te instant svježe pržene mljevene kave pod brendom Black'n'Easy, (ii) Najlepših želja, Smokija, Bananice te Sweeta u segmentu slatko i slano, (iii) Argete u segmentu delikatesnih namaza, (iv) Cedevite, Cockte i Donat Mg-a u segmentu pića te (v) Bakine Tajne u gourmet segmentu. Od principalskih brendova najveći su rast ostvarili Rauch i Beam Suntory, a rastu prihoda pridonio je i novi principal Red Bull.

Rast prihoda od 4,1% na TRŽIŠTU SLOVENIJE ostvaren je nastavno na: (i) rast prihoda Cockte, Cedevite i Donat Mg-a u kategoriji pića, (ii) rast prihoda Argete u kategoriji delikatesnih namaza, (iii) rast prihoda kave pod brendom Barcaffè, kao i na (iv) rast prihoda principalskih brendova Ferrero i Rauch.

Na TRŽIŠTU BOSNE I HERCEGOVINE rast prihoda od 2,9% ostvaren je zahvaljujući rastu prodaje: (i) delikatesnih namaza pod brendom Argeta, (ii) Cockte i vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevita te (iii) espresso kave pod brendom Barcaffè.

Rast prihoda od 5,1% na OSTALIM TRŽIŠTIMA REGIJE ostvaren je prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Makedonije i Crne Gore.

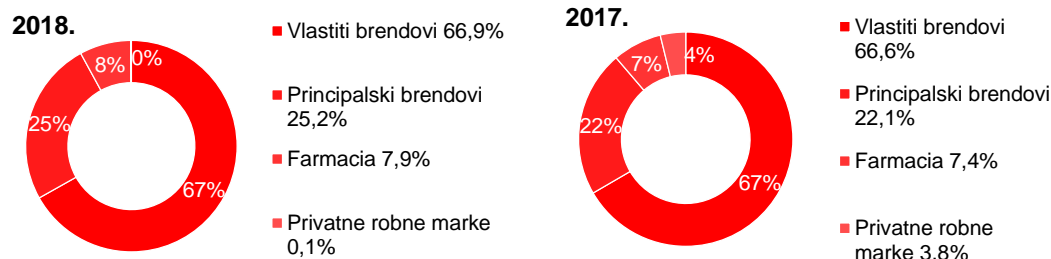
## DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2018. GODINI

Do značajnog pada prodaje na KLJUČNIM EUROPSKIM TRŽIŠTIMA dolazi uslijed pada prodaje na svim tržištima osim Austrije, uzrokovanog nižim prihodima u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 19,5%.

Pad prihoda na TRŽIŠTU RUSIJE I ZAJEDNICE NEOVISNIH DRŽAVA prvenstveno je uzrokovan padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, koji je djelomično nadoknađen rastom prihoda od funkcionalnog pića Donat Mg i delicatesnih namaza pod brendom Argeta.

OSTALA TRŽIŠTA bilježe osjetan pad prihoda uslijed pada prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 6,0%.

### PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO PROIZVODNIM KATEGORIJAMA



VLASTITI BRENDOVI su u 2018. godini ostvarili prihode u visini od 3.513,7 milijuna kuna što predstavlja rast od 0,7% u odnosu na 2017. godinu. Rast su iskazali gotovo svi segmenti poslovanja, a rastu su najviše doprinijeli: (i) Argeta u segmentu delicatesnih namaza, (ii) Cedevida, Donat Mg i Cockta u segmentu pića, (iii) Barcaffè, Grand i Bonito u segmentu kave te (iv) Najlepše želje, Smoki, Bananica i Prima štapići iz segmenta slatko i slano. Pad prihoda zabilježili su brendovi iz portfelja sportske i aktivne prehrane i dječja hrana pod brendom Bebi. Ukoliko isključimo utjecaj pada vlastitih brendova iz segmenta sportske i aktivne prehrane te dječje hrane, rast prihoda iznosi 4,4%.

PRINCIPALSKI BRENDOVI su s 1.323,9 milijuna kuna ostvarili rast prihoda od prodaje od 14,3%. Rast je u najvećoj mjeri ostvaren rastom prihoda od prodaje dosadašnjih principala Ferrera, Raucha, SAB Millera i Philipsa te prodajom proizvoda iz portfelja novih principala Marsa i Red Bulla.

Ljekarnički lanac FARMACIA ostvario je prihode u visini od 413,1 milijuna kuna što predstavlja rast od 6,2% u odnosu na 2017. godinu, zahvaljujući rastu prodaje postojećih Farmacia lokacija te novootvorenoj specijaliziranoj prodavaonici. U 2018. godini Farmacia broji 85 ljekarni i specijaliziranih prodavaonica. Farmacia lanac je u 2018. godini obilježio 10 godina postojanja te je 85 lokacija posebnim aktivnostima obilježilo ovu okruglu obljetnicu događanja za pacijente i krajnje kupce: kombinacijom tradicionalnih javnozdravstvenih akcija te sportskih, nutricionističkih i beauty savjetovanja diljem Hrvatske.

PRIVATNE ROBNE MARKE s 4,8 milijuna kuna prihoda od prodaje zabilježile su pad od 97,6%, nastavno na dezinvestiranje uslužne proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane krajem listopada 2017. godine (koja je činila najveći dio ukupne proizvodnje privatnih robnih marki) te manjim dijelom na dezinvestiranje Neve.

# DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2018. GODINI

## DINAMIKA PROFITABILNOSTI

(u milijunima kuna)	2018.	2017.	2018./ 2017.
<b>Prihod od prodaje</b>	<b>5.255,5</b>	5.238,2	0,3%
<b>EBITDA</b>	<b>545,9</b>	582,2	(6,2%)
<b>Normalizirana EBITDA</b>	<b>565,6</b>	517,4	9,3%
<b>EBIT</b>	<b>366,8</b>	406,5	(9,8%)
<b>Normalizirani EBIT</b>	<b>386,5</b>	341,6	13,1%
<b>Neto dobit</b>	<b>244,2</b>	276,2	(11,6%)
<b>Normalizirana Neto dobit</b>	<b>261,7</b>	211,4	23,8%
<b>Profitne marže</b>			
<b>EBITDA marža</b>	<b>10,4%</b>	11,1%	-73 bb
<b>Normalizirana EBITDA marža</b>	<b>10,8%</b>	9,9%	+89 bb
<b>EBIT marža</b>	<b>7,0%</b>	7,8%	-78 bb
<b>Normalizirana EBIT marža</b>	<b>7,4%</b>	6,5%	+83 bb
<b>Neto profitna marža</b>	<b>4,6%</b>	5,3%	-63 bb
<b>Normalizirana Neto profitna marža</b>	<b>5,0%</b>	4,0%	+94 bb

Dobit prije kamata, poreza i amortizacije (**EBITDA**) korigirana za jednokratne stavke iznosi 565,6 milijuna kuna i veća je 9,3% u odnosu na prošlu godinu pri čemu se jednokratne stavke odnose na:

- U 2018. godini normalizirana EBITDA je uvećana za 19,7 milijuna kuna neto efekta na Nevi koji je povezan s jednokratnom dobiti ostvarenom prodajom Neve i rezervacijom po sudskom sporu vezanom uz Nevu.
- U 2017. godini normalizirana EBITDA je umanjena za 64,9 milijuna kuna jednokratne dobiti od prodaje tvornica u segmentu sportske i aktivne prehrane.

Na rast EBITDA najveći utjecaj imali su rast prodaje u većini poslovnih područja, niži troškovi proizvodnih materijala i niži operativni troškovi, a unatoč rastu troškova nabavne vrijednosti prodane robe te povećanih ulaganja u marketing.

Normalizirana neto dobit raste kao posljedica rasta EBIT-a i nižeg troška poreza dok su financijski troškovi na nivou prošlogodišnjih unatoč značajno nižem trošku kamata, a zbog nižih pozitivnih tečajnih razlika.

# DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2018. GODINI

## STRUKTURA OPERATIVNIH TROŠKOVA

(u milijunima kuna)	2018.	% prihoda od prodaje	2017.	% prihoda od prodaje	2018./2017.
<b>Nabavna vrijednost prodane robe</b>	<b>1.505,8</b>	28,7%	1.317,4	25,1%	14,3%
<b>Promjene vrijednosti zaliha</b>	<b>13,2</b>	0,3%	6,6	0,1%	n/p
<b>Proizvodni materijal</b>	<b>1.392,4</b>	26,5%	1.635,5	31,2%	(14,9%)
<b>Energija</b>	<b>58,3</b>	1,1%	57,8	1,1%	0,9%
<b>Usluge</b>	<b>412,5</b>	7,8%	409,5	7,8%	0,7%
<b>Troškovi osoblja</b>	<b>843,0</b>	16,0%	828,5	15,8%	1,7%
<b>Troškovi marketinga i prodaje</b>	<b>338,3</b>	6,4%	309,5	5,9%	9,3%
<b>Ostali operativni troškovi</b>	<b>208,2</b>	4,0%	221,2	4,2%	(5,9%)
<b>Ostali (dobici)/gubici - neto</b>	<b>13,1</b>	0,2%	-64,9	(1,2%)	n/p
<b>Amortizacija</b>	<b>179,1</b>	3,4%	175,8	3,4%	1,9%
<b>Ukupni operativni troškovi</b>	<b>4.963,9</b>	<b>94,5%</b>	<b>4.897,0</b>	<b>93,5%</b>	<b>1,4%</b>

Rast troškova nabavne vrijednosti prodane robe od 14,3% posljedica je proizvodnog miksa, odnosno više prodaje principalskih brendova te prebacivanja proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane kod uslužnog partnera, nastavno na spomenutu prodaju dviju tvornica u Njemačkoj i Hrvatskoj.

Troškovi proizvodnih materijala niži su za 14,9%, kao rezultat gore navedenog prebacivanja proizvodnje te nižih cijena sirovina, prvenstveno sirove kave, šećera i kaka.

Troškovi usluga blago su povišeni pri čemu je rast troškova usluga prijevoza i logistike u Hrvatskoj u većoj mjeri nadoknađen nižim uslugama uslijed restrukturiranja segmenta sportske i aktivne prehrane.

Troškovi osoblja viši su zbog većeg broja zaposlenika koji je uzrokovan rastom prodaje, a djelomično i isplatom dodatne nagrade našim zaposlenicima omogućene izvrsnim poslovnim rezultatima. Dana 31. prosinca 2018. Atlantic Grupa zapošljava 5.354 osobe, što je 86 zaposlenih više nego na kraju 2017. godine.

Marketinški troškovi viši su za 9,3%, primarno uslijed većih ulaganja u marketing u segmentima pića, kave, delikatesnih namaza te u segmentu slatkog i slanog.

Ostali operativni troškovi bilježe pad ponajviše zahvaljujući restrukturiranju segmenta sportske i aktivne prehrane te boljom kontrolom naplate na tržištu Rusije u odnosu na 2017. godinu.

Ostali (dobici)/gubici – neto: najvećim dijelom se odnose na prethodno opisane jednokratne stavke.



# DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2018. GODINI

## OPERATIVNI REZULTAT STRATEŠKIH POSLOVNIH PODRUČJA I STRATEŠKIH DISTRIBUCIJSKIH PODRUČJA

(u milijunima kuna)	2018.	2017.	2018./2017.
<b>SPP Kava</b>	<b>259,9</b>	210,2	23,6%
<b>SPP Pića</b>	<b>170,6</b>	161,6	5,5%
<b>SPP Slatko i slano</b>	<b>131,2</b>	119,9	9,4%
<b>SPP Zdravlje i njega</b>	<b>44,8</b>	68,0	(34,1%)
<b>SPP Delikatesni namazi</b>	<b>147,0</b>	131,1	12,1%
<b>SPP Sportska i aktivna prehrana</b>	<b>(64,3)</b>	(58,8)	(9,2%)
<b>SDP Srbija</b>	<b>31,0</b>	27,7	12,1%
<b>SDP Hrvatska</b>	<b>31,1</b>	27,9	11,3%
<b>SDP Slovenija</b>	<b>52,2</b>	48,8	6,9%
<b>Globalno upravljanje mrežom distributera</b>	<b>14,8</b>	12,0	22,6%
<b>Ostali segmenti*</b>	<b>(272,3)</b>	(166,2)	(63,8%)
<b>Grupna EBITDA</b>	<b>545,9</b>	582,2	(6,2%)

SPP Kava: značajan rast profitabilnosti dolazi nastavno na rast prodaje i niže troškove sirove kave, a unatoč višim ulaganjima u marketing.

SPP Pića: rast profitabilnosti ponajviše proizlazi iz rasta prihoda i više bruto profitne marže, a unatoč višim ulaganjima u marketing.

SPP Slatko i slano: do rasta profitabilnosti doveo je rast prihoda od prodaje uz niže cijene proizvodnih materijala i posljedično bolje bruto profitne marže, a unatoč višim ulaganjima u marketing i višim troškovima osoblja.

SPP Zdravlje i njega: unatoč vrlo dobrim poslovnim rezultatima i rastu profitabilnosti ljekarničkog lanca Farmacija, do pada profitabilnosti dolazi nastavno na pad prihoda od prodaje i profitabilnosti dječje hrane Bebi te Multivite u Rusiji.

SPP Delikatesni namazi: bilježe rast profitabilnosti nastavno na značajan rast prihoda i višu bruto profitnu maržu, a unatoč većim ulaganjima u marketing i višim troškovima zaposlenih.

*Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.*

\* Ostali segmenti uključuju DP Makedonija, DU Austrija, PP Gourmet te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještanih operativnih segmenata.



## DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2018. GODINI



SPP Sportska i aktivna prehrana: rast gubitka rezultat je pada prihoda od prodaje i procesa restrukturiranja kroz koje ovaj segment prolazi.

SDP Srbija: rast profitabilnosti kao posljedica rasta prodaje maloprodajnog i HoReCa segmenta.

SDP Hrvatska: rast profitabilnosti kao posljedica značajnog rasta prodaje te povećanja učinkovitosti distribucije uz optimalno upravljanje troškovima.

SDP Slovenija: rast profitabilnosti nastavno na rast prodaje uz dobru kontrolu troškova.

Globalno upravljanje mrežom distributera: unatoč padu prodaje, prvenstveno uzrokovanim padom prihoda dječje hrane pod brendom Bebi na ruskom tržištu, poboljšanje profitabilnosti uzrokovano je nižim troškovima zaposlenih i usluga te nižim ostalim operativnim troškovima.

Ostali segmenti uz DP Makedoniju, PP Gourmet i DP Austriju, uključuju troškove korporativnih funkcija i službi podrške, ali i prethodno objašnjene jednokratne stavke koje su ujedno i glavni razlog negativnog kretanja. DP Makedonija bilježi rast profitabilnosti uslijed rasta prodaje, a unatoč višim troškovima zaposlenih. Do rasta gubitka PP Gourmet došlo je zbog niže bruto profitne marže. DP Austrija bilježi pad profitabilnosti uslijed nešto viših troškova usluga.

**FINANCIJSKI POKAZATELJI**

(u milijunima kuna)	2018.	2017.
<b>Neto dug</b>	<b>862,9</b>	1.185,4
<b>Ukupna imovina</b>	<b>4.935,3</b>	5.168,9
<b>Ukupno kapital i rezerve</b>	<b>2.398,4</b>	2.249,9
<b>Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza</b>	<b>1,44</b>	1,46
<b>Odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug</b>	<b>26,5%</b>	34,5%
<b>Neto dug/EBITDA*</b>	<b>1,5</b>	2,3
<b>Pokriće troška kamata*</b>	<b>11,3</b>	8,8
<b>Kapitalna ulaganja</b>	<b>140,6</b>	129,2
<b>Novčani tok iz poslovnih aktivnosti</b>	<b>462,1</b>	346,3

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

\* Bez jednokratnih stavaka.

Među ključnim odrednicama financijske pozicije Atlantic Grupe u 2018. godini važno je istaknuti sljedeće:

- Zahvaljujući smanjenju neto duga od 322,5 milijuna kuna u odnosu na kraj 2017. godine, odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug niži je za čak 805 baznih bodova.
- Zaduzenost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA spustila se s 2,3 na kraju 2017. godine na 1,5 na kraju 2018. godine.
- Istovremeno je pokriće troška kamata s normaliziranom EBITDA u usporednom razdoblju naraslo s 8,8 puta u 2017. godini na 11,3 puta.
- Uz kontinuirano poboljšanje financijske pozicije Grupe, stabilnost poslovanja najviše se očituje u povećanju novčanog toka iz poslovnih aktivnosti od 115,8 milijuna kuna na 462,1 milijun kuna u 2018. godini.

**STRUKTURA PASIVE BILANCE NA DAN 31. PROSINCA 2018. GODINE**



## PREGLED KLJUČNIH STAVKI U KONSOLIDIRANOM IZVJEŠTAJU O NOVČANOM TOKU

---

Do rasta novčanog toka iz poslovnih aktivnosti u 2018. godini u odnosu na isto razdoblje prošle godine došlo je primarno zbog rasta poslovanja, značajno povoljnijeg utjecaja radnog kapitala i nižih troškova financiranja.

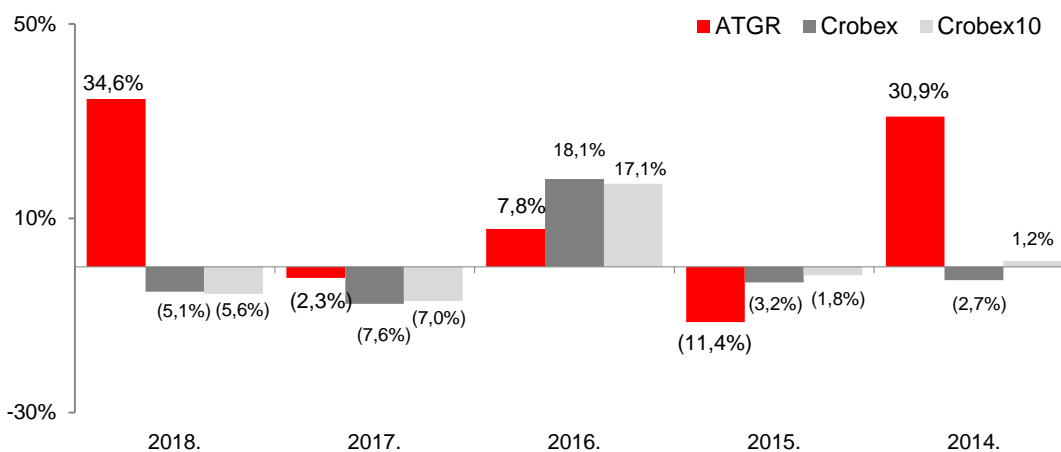
Kapitalna ulaganja u 2018. godini prvenstveno se odnose na ulaganja u proizvodnu opremu poslovnih područja u cilju povećanja efikasnosti proizvodnih procesa, razvoj novih proizvoda te razvoj IT infrastrukture, poslovnih sistema i aplikacija.

Od značajnih investicija ističu se:

- SPP SLATKO I SLANO: ulaganje u automatizaciju i povećanje efikasnosti proizvodnje (primarno za brendove Smoki i Bananica) te u maloprodajna mjesta;
- SPP KAVA: nabava espresso aparata, ulaganje u proizvodnu opremu radi povećanja efikasnosti proizvodnje;
- SPP PIĆA: ulaganje u redizajn Cockte, liniju za čvrsto pakiranje Cedevite te redizajn postojećih proizvoda;
- SDP HRVATSKA: ulaganje u novi logističko-distribucijski centar u Velikoj Gorici usklađen sa suvremenim zahtjevima tehnologije i učinkovitosti skladišnog poslovanja;
- IT: ulaganje u infrastrukturu, digitalne tehnologije i implementaciju poslovnih aplikacija te zamjenu opreme. Među značajnijim projektima ističe se implementacija SAP sustava u distributivno poslovanje na tržištu Srbije. Projekt implementacije SAP-a, aplikacije za mobilnu prodaju, aplikacije za upravljanje marketinškim troškovima, Cognos BI rješenja, uz integraciju s postojećim rješenjima za upravljanje skladištem, rutiranjem, upravljanjem fakturama i sustavom upravljanja ljudskim resursima donosi na tržište Srbije brojne inovativne poslovne procese i unapređenja.

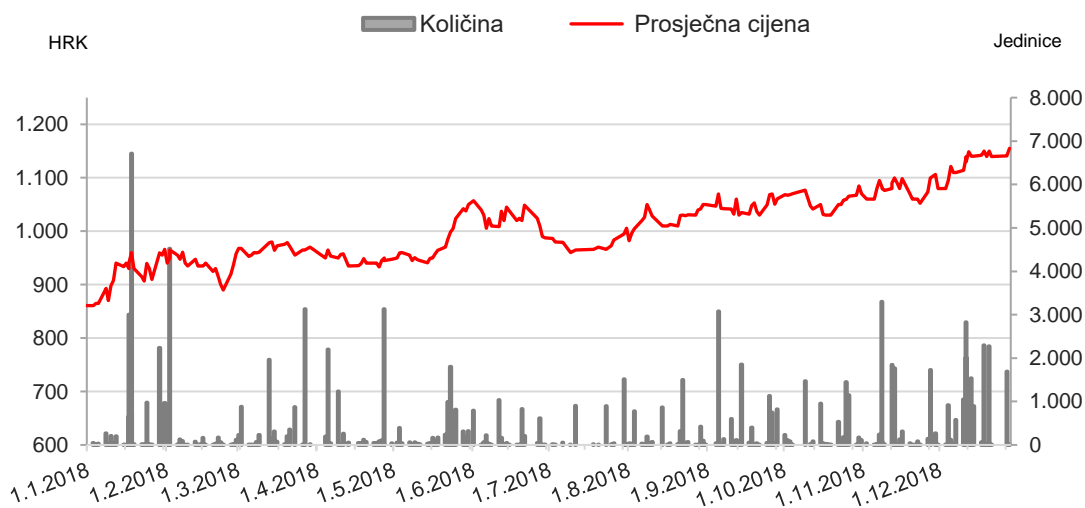
## OSTVARENJE NA DIONIČKOM TRŽIŠTU: REKORDNA TRŽIŠNA KAPITALIZACIJA

Kretanja na Zagrebačkoj burzi u 2018. godini bila su obilježena sličnim raspoloženjem kao i godinu ranije. Nakon naizgled optimističnog početka godine i značajnog rasta prometa u siječnju, u veljači je nakon obustave trgovanja dionicama iz sastava koncerna Agrokor došlo do značajnog pada prometa i vrijednosti indeksa. Sentiment se popravio tek pred kraj godine, međutim indeksi CROBEX i CROBEX10 su dočekali godinu u negativnom teritoriju, ostvarivši minuse od 5,1% odnosno 5,6%. Unatoč negativnim kretanjima na tržištu, dionica Atlantic Grupe je zahvaljujući dobrim poslovnim rezultatima zabilježila rast od čak 34,6%.

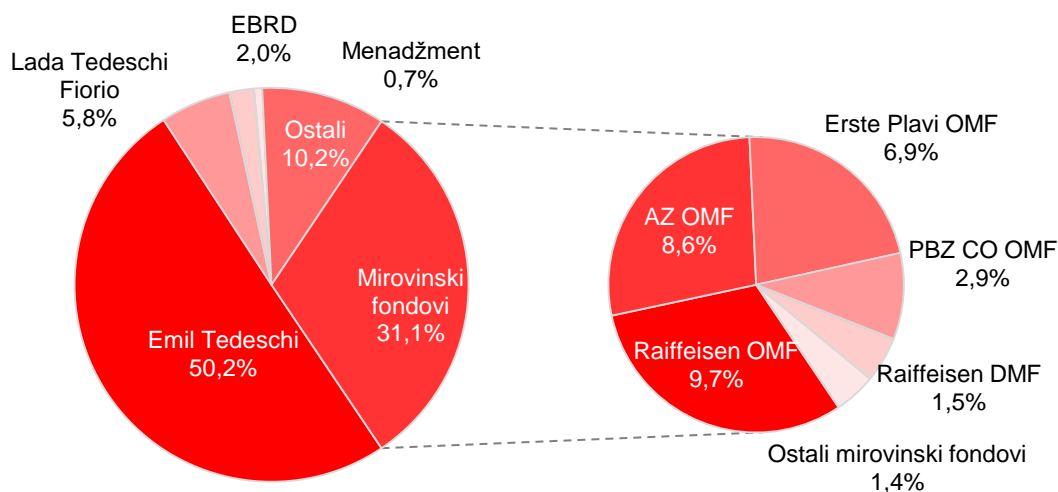


Prosječni dnevni promet iznosio je 436,3 tisuće kuna, odnosno čak 22,5% više nego u 2017. godini. Među sastavnicama CROBEX10, s prosječnom tržišnom kapitalizacijom od 3.867,8 milijuna kuna Atlantic Grupa zauzima četvrto mjesto. Na kraju 2018. godine dionica Atlantic Grupe je ostvarila povijesno najvišu razinu tržišne kapitalizacije od uvrštenja u studenom 2007. godine. Prema ukupnom prometu u 2018. godini, dionica Atlantic Grupe se nalazi na petom mjestu u odnosu na sve dionice uvrštene na Zagrebačkoj burzi s 74,7 milijuna kuna ostvarenog prometa.

## KRETANJE PROSJEČNE CIJENE I VOLUMENA DIONICE ATLANTIC GRUPE U 2018. GODINI



VLASNIČKA STRUKTURA NA DAN 31. PROSINCA 2018. GODINE



Atlantic Grupa ima stabilnu vlasničku strukturu s 50,2% kompanije u vlasništvu Emila Tedeschija te 5,8% kompanije u vlasništvu Lade Tedeschi Fiorio, dok mirovinski fondovi drže 31,1% dionica Atlantic Grupe.

Valuacija	2018.	2017.
Zaključna cijena u razdoblju	1.160,0	862,0
Tržišna kapitalizacija* (u milijunima kuna)	3.867,8	2.874,2
Prosječni dnevni promet (u tisućama kuna)	436,3	356,2
EV (u milijunima kuna)	4.734,6	4.063,2
EV/EBITDA**	8,4	7,9
EV/EBIT**	12,2	11,9
EV/prodaja	0,9	0,8
EPS (u kunama)**	78,4	63,2
P/E**	14,8	13,6

\*Izračunata kao umnožak zaključne cijene u godini i broja emitiranih dionica

\*\*Normalizirani podaci

## OSVRT MENADŽMENTA NA MAKROEKONOMSKA OČEKIVANJA

---

U 2018. godini hrvatsko gospodarstvo četvrtu je godinu za redom zabilježilo solidan gospodarski rast, zahvaljujući uspješnoj turističkoj sezoni, rastu osobne i javne potrošnje i izvoza te općem rastu optimizma. Menadžment Atlantic Grupe očekuje pozitivna kretanja hrvatskog gospodarstva u 2019. godini, međutim zauzima oprezan stav nastavno na očekivano usporavanje eurozone.

U zemljama regije u 2019. godini menadžment također očekuje nastavak gospodarskog rasta no po nešto nižim stopama u odnosu na 2018. godinu. Očekuje se da će slovensko i srpsko gospodarstvo rasti, ali po skromnijim stopama u odnosu na 2018. godinu pri čemu rastu doprinose jačanje osobne potrošnje, investicije i smanjenje nezaposlenosti. Ne očekujemo značajnije promjene tečaja srpskog dinara u 2019. godini.

Nakon značajnog rasta zemalja eurozone u 2017. godini, u 2018. godini su zabilježene nešto niže, ali i dalje pozitivne stope rasta. Menadžment Atlantic Grupe u 2019. godini očekuje usporavanje stope rasta ponajviše uslijed usporavanja privatne potrošnje i inozemne potražnje.

Nakon početka oporavka ruskog gospodarstva u 2017. godini, temeljenom na rastu cijena nafte koji je pozitivno utjecao na rast domaće potražnje, slična kretanja su nastavljena i u 2018. godini. U 2019. godini planiran je nastavak fiskalnih i strukturalnih reformi, pri čemu će nesigurnost uvjetovana sankcijama utjecati na usporavanje gospodarske aktivnosti.

## STRATEŠKE SMJERNICE MENADŽMENTA ATLANTIC GRUPE ZA 2019. GODINU

---

U 2019. godini menadžment će se fokusirati na (i) jačanje pozicije prepoznatljivih regionalnih brendova, (ii) internacionalizaciju pojedinih brendova, (iii) razvoj distribucijskog poslovanja jačanjem postojećih i akvizicijama novih principala te (iv) nastavak dezinvestiranja ne-strateških poslovnih operacija koja nemaju potencijal značajnijeg rasta.

U 2019. godini menadžment Atlantic Grupe očekuje niže prosječne cijene sirove kave na globalnim tržištima roba na koje će djelomično negativno utjecati tečaj EURUSD.

U 2019. godini očekujemo plaćanja vezana uz kapitalne investicije u iznosu od oko 230 milijuna kuna.

Utjecaji dezinvestiranja ne-strateških poslovnih operacija, kao niti potencijalne akvizicije, nisu uključeni u navedena očekivanja.

# OČEKIVANJA ZA 2019. GODINU

Sukladno navedenom, očekivanja menadžmenta za 2019. godinu su sljedeća:

(u milijunima kuna)	2019. plan	2018.*	2019./2018
<b>Prodaja</b>	<b>5.400</b>	5.256	2,7%
<b>EBITDA</b>	<b>615</b>	566	8,7%
<b>EBIT</b>	<b>430</b>	386	11,3%
<b>Trošak kamata (kredit i obveznica)</b>	<b>30</b>	38	(20,8%)

\*Normalizirano

Plan za 2019. godinu usporediv je s podacima za 2018. godinu te ne uključuje primjenu novog IFRS 16.\*\*.

\*\* U 2019. godini Atlantic Grupa će financijske izvještaje pripremati temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe u 2018. godini, osim primjene novog standarda IFRS 16. Standard definira jedinstveni model za računovodstvo najмова kod korisnika najma i propisuje obvezu korisnika najma da po svim najmovima iskazuju imovinu i obveze, osim kod najмова kroz razdoblje od 12 mjeseci ili kraće ili predmeta najma male vrijednost

**ATLANTIC GRUPA d.d.**

**SAŽETI KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI ZA RAZDOBLJE  
ZAVRŠENO 31. PROSINCA 2018. (NEREVIDIRANO)**



# ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

u tisućama kuna, nerevidirano	Sij.-Pro. 2018	Sij.-Pro. 2017 (Prepravljeno)	Indeks	Lis.-Pro. 2018	Lis.-Pro. 2017 (Prepravljeno)	Indeks
<b>Ukupan prihod</b>	<b>5.330.624</b>	<b>5.303.426</b>	<b>100,5</b>	<b>1.392.251</b>	<b>1.366.267</b>	<b>101,9</b>
Prihodi od ugovora s kupcima	5.255.506	5.238.169	100,3	1.368.827	1.330.443	102,9
Ostali prihodi	75.118	65.257	115,1	23.424	35.824	65,4
<b>Poslovni rashodi</b>	<b>(4.784.744)</b>	<b>(4.721.200)</b>	<b>101,3</b>	<b>(1.370.482)</b>	<b>(1.224.708)</b>	<b>111,9</b>
Nabavna vrijednost prodane robe	(1.505.820)	(1.317.355)	114,3	(451.691)	(382.799)	118,0
Promjena vrijednosti zaliha	(13.195)	(6.644)	198,6	(2.914)	(13.601)	21,4
Proizvodni materijal i energija	(1.450.652)	(1.693.309)	85,7	(354.248)	(382.635)	92,6
Usluge	(412.548)	(409.541)	100,7	(114.209)	(105.845)	107,9
Troškovi osoblja	(842.955)	(828.533)	101,7	(232.999)	(215.292)	108,2
Troškovi marketinga i prodaje	(338.293)	(309.522)	109,3	(106.130)	(97.162)	109,2
Ostali troškovi	(208.166)	(221.155)	94,1	(70.907)	(83.222)	85,2
Ostali (gubici) / dobici - neto	(13.115)	64.859	n/p	(37.384)	55.848	n/p
<b>Dobit iz poslovanja prije amortizacije</b>	<b>545.880</b>	<b>582.226</b>	<b>93,8</b>	<b>21.769</b>	<b>141.559</b>	<b>15,4</b>
Amortizacija i umanjenje vrijednosti dugotrajne imovine	(179.113)	(175.758)	101,9	(68.842)	(59.167)	116,4
<b>Dobit iz poslovanja</b>	<b>366.767</b>	<b>406.468</b>	<b>90,2</b>	<b>(47.073)</b>	<b>82.392</b>	<b>n/p</b>
Rashodi od financiranja - neto	(50.209)	(49.559)	101,3	(18.748)	(21.422)	87,5
<b>Dobit prije poreza</b>	<b>316.558</b>	<b>356.909</b>	<b>88,7</b>	<b>(65.821)</b>	<b>60.970</b>	<b>n/p</b>
Porez na dobit	(72.340)	(80.685)	89,7	(9.520)	(22.903)	41,6
<b>Neto dobit</b>	<b>244.218</b>	<b>276.224</b>	<b>88,4</b>	<b>(75.341)</b>	<b>38.067</b>	<b>n/p</b>
Pripada:						
Manjinskim udjelima	248	695	35,7	(26)	70	n/p
Dioničarima Društva	243.970	275.529	88,5	(75.315)	37.997	n/p
Zarada po dionici od dobiti raspoložive dioničarima Društva u toku razdoblja						
- osnovna	73,19	82,69		(22,61)	11,40	
- razrijeđena	73,19	82,69		(22,61)	11,40	

**ATLANTIC GRUPA d.d.****KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O SVEOBUHVAATNOJ DOBITI**

---

u tisućama kuna, nerevidirano	Sij.-Pro. 2018	Sij.-Pro. 2017	Indeks	Lis.-Pro. 2018	Lis.-Pro. 2017	Indeks
<b>Neto dobit</b>	<b>244.218</b>	<b>276.224</b>	<b>88,4</b>	<b>(75.341)</b>	<b>38.067</b>	<b>n/p</b>
Zaštita novčanog toka	2.422	(15.466)	n/p	(3.312)	3.780	n/p
Revalorizacija neto obveze za otpremnine kod redovnog umirovljenja	97	1.033	9,4	97	1.033	9,4
Tečajne razlike	(33.081)	21.411	n/p	(6.498)	11.324	n/p
<b>Ukupno sveobuhvatna dobit</b>	<b>213.656</b>	<b>283.202</b>	<b>75,4</b>	<b>(85.054)</b>	<b>54.204</b>	<b>n/p</b>
Pripada:						
Manjinskim udjelima	206	682	30,2	(25)	73	n/p
Dioničarima Društva	<u>213.450</u>	<u>282.520</u>	<u>75,6</u>	<u>(85.029)</u>	<u>54.131</u>	<u>n/p</u>
Ukupno sveobuhvatna dobit	213.656	283.202	75,4	(85.054)	54.204	n/p

**ATLANTIC GRUPA d.d.****KONSOLIDIRANA BILANCA**

<b>u tisućama kuna, nerevidirano</b>	<b>31. prosinca 2018.</b>	<b>31. prosinca 2017. (Prepravljeno)</b>
<b>IMOVINA</b>		
<b>Dugotrajna imovina</b>		
Nekretnine, postrojenja i oprema	966.860	999.866
Ulaganje u nekretnine	1.152	1.209
Nematerijalna imovina	1.706.820	1.750.216
Odgođena porezna imovina	31.943	32.165
Financijska imovina kroz ostalu sveobuhvatnu dobit	1.027	948
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	52.168	95.239
	<b>2.759.970</b>	<b>2.879.643</b>
<b>Kratkotrajna imovina</b>		
Zalihe	493.910	547.278
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	1.247.478	1.233.565
Potraživanja za porez na dobit	13.052	5.029
Derivativni financijski instrumenti	1.689	-
Novac i novčani ekvivalenti	413.663	497.079
	<b>2.169.792</b>	<b>2.282.951</b>
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	5.583	6.336
<b>Ukupno kratkotrajna imovina</b>	<b>2.175.375</b>	<b>2.289.287</b>
<b>UKUPNO IMOVINA</b>	<b>4.935.345</b>	<b>5.168.930</b>
<b>KAPITAL I OBVEZE</b>		
<b>Kapital i rezerve pripisane dioničarima Društva</b>		
Dionički kapital	133.372	133.372
Kapitalna dobit	881.275	881.089
Vlastite dionice	(92)	(1.514)
Pričuve	(81.628)	(52.428)
Zadržana dobit	1.461.644	1.285.668
	<b>2.394.571</b>	<b>2.246.187</b>
Manjinski interesi	3.869	3.663
<b>Ukupno kapital</b>	<b>2.398.440</b>	<b>2.249.850</b>
<b>Dugoročne obveze</b>		
Obveze po primljenim kreditima	805.882	1.135.191
Odgođena porezna obveza	160.437	162.652
Ostale dugoročne obveze	2.656	3.017
Rezerviranja	58.761	50.456
	<b>1.027.736</b>	<b>1.351.316</b>
<b>Kratkoročne obveze</b>		
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	926.188	945.667
Obveze po primljenim kreditima	472.386	546.060
Derivativni financijski instrumenti	-	1.226
Tekuća obveza poreza na dobit	10.174	21.341
Rezerviranja	100.421	53.470
	<b>1.509.169</b>	<b>1.567.764</b>
<b>Ukupne obveze</b>	<b>2.536.905</b>	<b>2.919.080</b>
<b>UKUPNO KAPITAL I OBVEZE</b>	<b>4.935.345</b>	<b>5.168.930</b>

# ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O PROMJENI GLAVNICE

u tisućama kuna, nerevidirano	Od dioničara Društva			Ukupno	Manjinski udjeli	Ukupno
	Dionički kapital	Pričuve	Zadržana dobit			
Stanje 1. siječnja 2017.	1.014.773	(80.964)	1.079.698	2.013.507	2.981	2.016.488
<b>Sveobuhvatna dobit:</b>						
Neto dobit	-	-	275.529	275.529	695	276.224
Zaštita novčanog toka	-	(15.466)	-	(15.466)	-	(15.466)
Revalorizacija neto obveza za otpremnine kod redovnog umirovljenja	-	-	1.033	1.033	-	1.033
Ostala sveobuhvatna dobit	-	21.424	-	21.424	(13)	21.411
<b>Ukupno sveobuhvatna dobit</b>	<b>-</b>	<b>5.958</b>	<b>276.562</b>	<b>282.520</b>	<b>682</b>	<b>283.202</b>
<b>Transakcije s vlasnicima:</b>						
Otkup od manjinskih dioničara	-	-	(1.126)	(1.126)	-	(1.126)
Otkup vlastitih dionica	(7.431)	-	-	(7.431)	-	(7.431)
Isplata s temelja dionica	5.605	-	-	5.605	-	5.605
Prijenos	-	22.578	(22.578)	-	-	-
Dividenda za 2016. godinu	-	-	(46.888)	(46.888)	-	(46.888)
Stanje 31. prosinca 2017.	1.012.947	(52.428)	1.285.668	2.246.187	3.663	2.249.850
Stanje 1. siječnja 2018.	1.012.947	(52.428)	1.285.668	2.246.187	3.663	2.249.850
<b>Sveobuhvatna dobit:</b>						
Neto dobit	-	-	243.970	243.970	248	244.218
Zaštita novčanog toka	-	2.422	-	2.422	-	2.422
Revalorizacija neto obveze za otpremnine kod redovnog umirovljenja	-	-	97	97	-	97
Ostali sveobuhvatni gubitak	-	(33.039)	-	(33.039)	(42)	(33.081)
<b>Ukupno sveobuhvatna dobit</b>	<b>-</b>	<b>(30.617)</b>	<b>244.067</b>	<b>213.450</b>	<b>206</b>	<b>213.656</b>
<b>Transakcije s vlasnicima:</b>						
Otkup vlastitih dionica	(2.164)	-	-	(2.164)	-	(2.164)
Isplata s temelja dionica	3.772	-	-	3.772	-	3.772
Dividenda za 2017. godinu	-	-	(66.674)	(66.674)	-	(66.674)
Prijenos	-	1.417	(1.417)	-	-	-
Stanje 31. prosinca 2018.	1.014.555	(81.628)	1.461.644	2.394.571	3.869	2.398.440

# ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU

u tisućama kuna, nerevidirano	Siječanj - Prosinac 2018.	Siječanj - Prosinac 2017.
<b>Novčani tok iz poslovnih aktivnosti</b>		
<b>Neto dobit</b>	<b>244.218</b>	<b>276.224</b>
Porez na dobit	72.340	80.685
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	179.113	175.758
Dobit od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	(291)	(1.712)
Gubitak / (Dobit) od prodaje podružnice	19.563	(64.868)
Dobit od prodaje financijske imovine kroz ostalu sveobuhvatnu dobit	-	(434)
Ispravak vrijednosti kratkotrajne imovine	42.027	56.849
Tečajne razlike - neto	132	(12.256)
Povećanje / (Smanjenje) rezerviranja za rizike i troškove	20.625	(976)
(Dobit) / Gubitak od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	(13.233)	1.085
Plaćanja temeljem dionica	3.772	5.605
Prihodi od kamata	(1.729)	(4.916)
Rashodi od kamata	57.160	73.117
Ostale nenovčane promjene, neto	(41)	(2.452)
<b>Promjene u radnom kapitalu:</b>		
Smanjenje / (Povećanje) zaliha	13.988	(14.247)
Smanjenje kratkoročnih potraživanja	61.695	23.601
Smanjenje kratkoročnih obveza	(65.515)	(85.987)
<b>Novac generiran poslovanjem</b>	<b>633.824</b>	<b>505.076</b>
Plaćene kamate	(61.860)	(100.391)
Plaćeni porez	(109.858)	(58.345)
	<b>462.106</b>	<b>346.340</b>
<b>Novčani tok (korišten) / generiran za investicijske aktivnosti</b>		
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	(140.626)	(129.193)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i dugotrajne imovine namijenjene prodaji	1.512	8.799
Stjecanje ovisnih društava - neto od primljenog novca	-	(2.207)
Prodaja ovisnih društava - neto od novca u ovisnim društvima	59.511	129.342
Primici od prodaje poslovanja čajeve	-	18.750
Dani depoziti i krediti - neto	(8.540)	(638)
Primljene kamate	1.604	4.584
	<b>(86.539)</b>	<b>29.437</b>
<b>Novčani tok korišten za financijske aktivnosti</b>		
Otkup vlastitih dionica	(2.164)	(7.431)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	80.064	120.394
Otplata primljenih kredita	(466.298)	(437.715)
Isplata dividende dioničarima društva	(66.674)	(44.984)
Stjecanje udjela u ovisnom društvu od manjinskog interesa	-	(1.906)
	<b>(455.072)</b>	<b>(371.642)</b>
<b>Neto (smanjenje) / povećanje novca i novčanih ekvivalenata</b>	<b>(79.505)</b>	<b>4.135</b>
(Gubici) / Dobici od tečajnih razlika po novcu i novčanim ekvivalentima	(3.911)	2.214
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	497.079	490.730
Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja	413.663	497.079

## **BILJEŠKA 1 - OPĆI PODACI**

Atlantic Grupa d.d. (Društvo) osnovano je u Republici Hrvatskoj. Osnovne aktivnosti Društva i njegovih ovisnih društava (Grupa) opisane su u Bilješci 3.

Sažete konsolidirane izvještaje za godinu završenu 31. prosinca 2018. odobrila je Uprava Društva u Zagrebu 27. veljače 2019. godine.

Sažeti konsolidirani izvještaji nisu revidirani.

## **BILJEŠKA 2 - OSNOVA SASTAVLJANJA I RAČUNOVODSTVENE POLITIKE**

### **2.1. OSNOVA SASTAVLJANJA**

Sažeti konsolidirani financijski izvještaji Grupe za godinu završenu 31. prosinca 2018. sastavljeni su sukladno Međunarodnom računovodstvenom standardu 34 – Financijsko izvještavanje u toku godine.

Sažeti konsolidirani izvještaji ne uključuju sve podatke i objave koji su obavezni za godišnje konsolidirane financijske izvještaje te ih se treba čitati zajedno s godišnjim konsolidiranim financijskim izvještajima Grupe na dan 31. prosinca 2017. godine.

### **2.2. ZNAČAJNE RAČUNOVODSTVENE POLITIKE**

Sažeti konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni su temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2017. godine, osim usvojenih novih standarda koji su na snazi za razdoblja koja počinju na dan 1. siječnja 2018. godine.

Grupa prvi put primjenjuje MSFI 15 *Prihodi od ugovora s kupcima* koji zahtjeva prepravku usporednih podataka. Karakteristike i rezultati promjena navedeni su u nastavku.

MSFI 9 *Financijski instrumenti* te nekoliko drugih nadopuna i tumačenja također se primjenjuju prvi put od 1. siječnja 2018. godine, ali njihov utjecaj na sažete konsolidirane financijske izvještaje nije značajan.

MSFI 15 zamjenjuje MRS 11 Ugovori o izgradnji, MRS 18 Prihodi i povezana tumačenja te se primjenjuje na sve prihode koji proizlaze iz ugovora s kupcima, osim ako ti ugovori nisu u djelokrugu ostalih standarda. Novi standard uspostavlja model od 5 koraka za obračun prihoda od ugovora s kupcima. Prema MSFI 15, prihodi se priznaju u iznosu koji odražava naknadu koju subjekt očekuje da ima pravo ostvariti u zamjenu za prijenos robe i usluga kupcu. Standard zahtjeva od subjekta primjenu prosudbe, uzimajući u obzir sve relevantne činjenice i okolnosti tijekom primjene svakog koraka modela na ugovore s kupcima. Standard također specificira računovodstvo inkrementalnih troškova do sklapanja ugovora te troškova koji su izravno povezani s ugovorom. Grupa je usvojila MSFI 15 koristeći metodu potpune retrospektive.

**BILJEŠKA 2 - OSNOVA SASTAVLJANJA I RAČUNOVODSTVENE POLITIKE  
(nastavak)**

**2.2. ZNAČAJNE RAČUNOVODSTVENE POLITIKE (nastavak)**

Učinci primjene MSFI 15 su kako slijedi:

<i>(u tisućama kuna)</i>	<b><u>Sij.-Pro. 2017.</u></b>
Prihodi od prodaje	(68.648)
Nabavna vrijednost prodane robe	10.484
Troškovi marketinga i prodaje	58.164
Neto dobit	-
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	42.523
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	42.523

Učinci u računu dobiti i gubitka se odnose na varijabilnu naknadu koja se plaća kupcima za pozicije u hladnjacima i rashladnim vitrinama, dodatne pozicije na prodajnim mjestima i marketinške aktivnosti dogovorene s kupcima na ad-hoc osnovi (poput letaka). Budući da ove usluge nisu isključive i da Grupa ne ostvaruje nikakva prava niti ostvaruje koristi bez prodaje proizvoda, povezani troškovi su reklasificirani s troškova marketinga i prodaje na umanjenje prihoda od prodaje. Nadalje, budući da su ovi troškovi djelomično nadoknađeni od strane principala, iznos nadoknađenih troškova je reklasificiran s umanjenja troškova marketinga i prodaje na umanjenje nabavne vrijednosti prodane robe. Učinci u bilanci odnose se na ugovornu obvezu prema kupcima na ime rabata koja je prije primjene MSFI 15 bila iskazivana kao umanjenje potraživanja od kupaca.

**BILJEŠKA 3 - INFORMACIJE O SEGMENTIMA**

Model poslovanja Grupe organiziran je kroz šest strateških poslovnih područja kojima je pridruženo poslovno područje Gourmet. Poslovi distribucije organizirani su na način da pokriju pet najvećih tržišta – Hrvatska, Srbija, Slovenija, Makedonija, Austrija te je dodatno osnovan odjel Globalnog upravljanja mrežom distributera, koji pokriva tržišta kojima se dominantno upravlja putem distribucijskih partnera.



OPERATIVNO POSLOVANJE	
POSLOVNA PODRUČJA	DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA
SPP KAVA	SDP HRVATSKA
SPP SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA	SDP SRBIJA
SPP PIĆA	SDP SLOVENIJA
SPP SLATKO I SLANO	DP MAKEDONIJA
SPP ZDRAVLJE I NJEGA	DP AUSTRIJA
SPP DELIKATESNI NAMAZI	GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA
PP GOURMET	

SPP – Strateško poslovno područje  
PP – Poslovno područje  
SDP – Strateško distribucijsko područje  
DP – Distribucijsko područje

Strateško poslovno vijeće odgovorno je za strateška i operativna pitanja. Zbog efikasnijeg upravljanja pojedinačnim poslovnim i distribucijskim područjima, organizacijska područja ujedanjuju zajedno slične poslovne aktivnosti ili proizvode, zajednička tržišta ili kanale prodaje.



**BILJEŠKA 3 - INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)**

Zbog činjenice da PP Gourmet, DP Makedonija te DP Austrija ne prelaze prag materijalnosti, koji zahtijeva MSFI 8 za izvještajne segmente, oni se iskazuju unutar pozicije Ostali segmenti. Pozicija Ostali segmenti sastoji se također i od poslovnih aktivnosti koje se ne alociraju na prethodno spomenuta poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključena iz izvještavanih operativnih segmenata.

Strateško poslovno vijeće prati poslovne rezultate segmenata zasebno u svrhu donošenja odluka o alokaciji resursa i ocjeni poslovanja. Ocjenjivanje uspjeha operativnih segmenata temeljeno je na prihodima od prodaje te na dobiti ili gubitku iz poslovanja. Na razini Grupe upravlja se prihodima i rashodima od financiranja i porezom na dobit te oni nisu alocirani po operativnim segmentima.

Prodaja individualnih poslovnih područja predstavlja ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz poslovnih područja, bilo kroz distribucijska područja). Prodaja distribucijskih područja obuhvaća prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda. Ovo duplo prikazivanje prodaje vlastitih proizvoda eliminira se u liniji "Usklada". U svrhu izračuna operativne dobiti segmenata, prodaja između operativnih segmenata vrši se pod uobičajenim komercijalnim uvjetima koji bi bili primjenjivi i na nepovezane treće stranke.

<b>Prihodi od prodaje*</b>	<b>Sij. - Pro. 2018</b>	<b>Sij. - Pro. 2017</b>
<i>(u tisućama kuna)</i>		
SPP Kava	1.123.570	1.085.722
SPP Pića	711.051	661.159
SPP Slatko i slano	687.613	665.685
SPP Zdravlje i njega	647.963	687.158
SPP Delikatesni namazi	638.837	568.561
SPP Sportska i aktivna prehrana	133.678	400.765
SDP Hrvatska	1.265.289	1.125.879
SDP Srbija	1.253.436	1.190.623
SDP Slovenija	907.930	872.289
Globalno upravljanje mrežom distributera	370.599	398.642
Ostali segmenti	333.298	311.304
Usklada	(2.817.758)	(2.729.618)
<b>Ukupno</b>	<b>5.255.506</b>	<b>5.238.169</b>

\* Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu

**BILJEŠKA 3 - INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)**

Poslovni rezultati <i>(u tisućama kuna)</i>	EBITDA <sup>2</sup>	
	Sij. - Pro. 2018.	Sij. - Pro. 2017.
SPP Kava	259.863	210.238
SPP Pića	170.599	161.640
SPP Slatko i slano	131.167	119.909
SPP Zdravlje i njega	44.833	67.983
SPP Delikatesni namazi	146.979	131.081
SPP Sportska i aktivna prehrana	(64.264)	(58.847)
SDP Hrvatska	31.062	27.914
SDP Srbija	31.009	27.657
SDP Slovenija	52.178	48.803
Globalno upravljanje mrežom distributera	14.758	12.040
Ostali segmenti	(272.304)	(166.192)
<b>Ukupno</b>	<b>545.880</b>	<b>582.226</b>

**BILJEŠKA 4 – ZARADA PO DIONICI****Osnovna zarada po dionici**

	2018	2017
Neto dobit dioničarima <i>(u tisućama kuna)</i>	243.970	275.529
Prosječno ponderirani broj dionica	3.333.167	3.332.250
Osnovna zarada / (gubitak) po dionici <i>(u kunama)</i>	73,19	82,69

Osnovna zarada po dionici izračunava se na način da se neto dobit Grupe podijeli s ponderiranim prosječnim brojem redovnih dionica koje su izdane u toku razdoblja, koji ne uključuje prosječan broj redovnih dionica koje je Društvo kupilo i koje drži kao vlastite dionice.

**Razrijeđena zarada po dionici**

Razrijeđena zarada po dionici jednaka je osnovnoj zaradi po dionici budući da nije bilo konvertibilnih razrijeđivih potencijalnih redovnih dionica.

<sup>2</sup> Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu

**BILJEŠKA 5 – DUGOTRAJNA MATERIJALNA I NEMATERIJALNA IMOVINA**

Tijekom godine završene 31. prosinca 2018., Grupa je nabavila nekretnina, postrojenja i opreme te nematerijalne imovine u vrijednosti od 150.711 tisuća kuna (2017.: 151.898 tisuća kuna). U istom razdoblju provedeno je umanjeње vrijednosti dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine u iznosu od 31.890 tisuća kuna (2017.: 20.613 tisuća kuna). U 2017. godini provedeno je i umanjeње vrijednosti dugotrajne imovine namijenjene prodaji u iznosu od 409 tisuća kuna.

**BILJEŠKA 6 – ZALIHE**

Tijekom godine završene 31. prosinca 2018., Grupa je iskazala vrijednosno usklađenje zaliha u iznosu od 21.736 tisuća kuna (2017.: 25.831 tisuća kuna) uslijed oštećenja i kratkog roka trajanja. Ovaj trošak uključen je u ostale troškove poslovanja.

**BILJEŠKA 7 – ISPLATA DIVIDENDE**

Prema odluci Glavne skupštine Društva održane 28. lipnja 2018. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 20,00 kuna po dionici odnosno sveukupno 66.674 tisuće kuna (2017.: 13,50 kuna po dionici odnosno sveukupno 44.984 tisuće kuna). Isplata dividende realizirana je u srpnju 2018. godine.

**BILJEŠKA 8 – RASHODI OD FINANCIRANJA – NETO**

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Financijski prihodi</b>		
Dobici od tečajnih razlika po primljenim kreditima	12.028	28.559
	<u>12.028</u>	<u>28.559</u>
<b>Financijski rashodi</b>		
Gubici od tečajnih razlika po primljenim kreditima	(5.077)	(5.001)
Rashodi od kamata po kreditima od banaka	(31.498)	(46.424)
Rashodi od kamata po obveznicama	(6.386)	(6.386)
Rashodi od kamata po rezerviranjima za naknade zaposlenima	(993)	(1.017)
Rashod od kamata po kreditima – povezane stranke (bilješka 9)	(7.219)	(14.629)
Ostali rashodi od kamata	(11.064)	(4.661)
	<u>(62.237)</u>	<u>(78.118)</u>
<b>Financijski rashodi – neto</b>	<b><u>(50.209)</u></b>	<b><u>(49.559)</u></b>

**BILJEŠKA 9 – ODNOSI S POVEZANIM STRANKAMA**

Poslovne transakcije s povezanim strankama koje se odnose na stanja u bilanci na dan 31. prosinca 2018. godine i 31. prosinca 2017. godine i stavke računa dobiti i gubitka za godinu završenu 31. prosinca su kako slijedi:

<i>(u tisućama kuna)</i>	<u>31. prosinca 2018.</u>	<u>31. prosinca 2017.</u>
<b>POTRAŽIVANJA</b>		
<b>Kratkoročna potraživanja</b>		
Ostale povezane stranke	83.033	105.089
<b>OBVEZE</b>		
<b>Obveze prema dobavljačima</b>		
Dioničari	-	14.629
Ostale povezane stranke	1.833	2.246
	<u>1.833</u>	<u>16.875</u>
	<u>Sij. - Pro. 2018.</u>	<u>Sij. - Pro. 2017. (Prepravljeno)</u>
<b>PRIHODI</b>		
<b>Prihodi od prodaje robe</b>		
Ostale povezane stranke	496.026	482.721
<b>Ostali prihodi</b>		
Ostale povezane stranke	1.310	1.296
<b>RASHODI</b>		
<b>Troškovi marketinga i unapređenja prodaje</b>		
Ostale povezane stranke	4.271	4.902
<b>Ostali troškovi</b>		
Ostale povezane stranke	2.157	2.220
<b>Neto rashodi od financiranja</b>		
Dioničari	7.219	14.629

**BILJEŠKA 10 – PRODAJA PODRUŽNICA**

U 2018. godini Atlantic Grupa nastavlja provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ malih poslovnih operacija te je odlučila prodati društvo Neva d.o.o. tvrtki Magdis d.o.o. i društvo Atlantic Brands GmbH, Frankfurt tvrtki Genuport Trade GmbH. Obje transakcije prodaje realizirane su krajem rujna 2018. godine. Prodajna cijena je djelomično isplaćena do kraja 2018. godine, a ostatak će biti isplaćen tijekom 2019. godine. Grupa je uz navedene transakcije iskazala i rezervaciju po sudskom sporu vezanom uz Nevu d.o.o. te je ostvarila neto negativan utjecaj od 21,2 milijuna kuna.

Primljena naknada i potraživanja za prodaju podružnica  
(u tisućama kuna)

Novac	34.059
Potraživanja	27.411
<b>Ukupni primici od prodaje</b>	<b>61.470</b>
Sadašnja vrijednost prodane neto imovine	(43.068)
Troškovi transakcije	(1.083)
Rezervacija za sudski spor	(38.529)
<b>Gubitak od prodaje podružnica</b>	<b>(21.210)</b>

Sadašnja vrijednost neto imovine prodanih podružnica na  
dan 30. rujna 2018.  
(u tisućama kuna)

Nekretnine, postrojenja i oprema	21.152
Nematerijalna imovina	16
Odgođena porezna imovina	258
Potraživanja za porez na dobit	787
Zalihe	17.644
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	19.829
Novac i novčani ekvivalenti	3.997
Rezerviranja	(1.277)
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(19.338)
<b></b>	<b>43.068</b>

Novčani tok od prodaje podružnica  
(u tisućama kuna)

Primljena naknada u novcu	34.059
Novac u prodanim podružnicama	(3.997)
<b>Primici od prodaje podružnica - neto</b>	<b>30.062</b>

Tijekom 2018. godine Grupa je naplatila 29.449 tisuća kuna potraživanja po osnovi prodaje tvornica u 2017. godini te je također ostvarila i dodatnu dobit od prodaje tvornica u iznosu od 1.647 tisuća kuna.

Atlantic Grupa d.d.  
Miramarska 23  
Zagreb

Matični broj: 1671910

Zagreb, 28. veljače 2019. godine

Na temelju članka 407. do 410. Zakona o tržištu kapitala (Narodne novine 88/08, 146/08 i 74/09) predsjednik Uprave Društva Atlantic Grupa d.d., Miramarska 23, Zagreb daje

## **IZJAVU POSLOVODSTVA O ODGOVORNOSTI**

Konsolidirani i zasebni financijski izvještaji Atlantic Grupe d.d. sastavljeni su u skladu s Međunarodnim računovodstvenim standardima financijskog izvještavanja (MSFI) te hrvatskim Zakonom o računovodstvu.

Konsolidirani financijski izvještaji za razdoblje od 01. siječnja 2018. godine do 31. prosinca 2018. godine daju cjelovit i istinit prikaz imovine i obveza, dobitaka i gubitaka, financijskog položaja i poslovanja Društva.

Izvješće posloводства za razdoblje okončano 31. prosinca 2018. godine sadrži istinit i vjeran prikaz razvoja i rezultata poslovanja Društva uz opis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima je Društvo izloženo.

**Predsjednik Uprave**



**Emil Tedeschi**

## **KONTAKT**

Atlantic Grupa d.d.

Miramarska 23

10 000 Zagreb

Hrvatska

Tel: +385 1 2413 908

E-mail: [ir@atlanticgrupa.com](mailto:ir@atlanticgrupa.com)



**ATLANTIC GRUPA d.d.**

dioničko društvo za unutarnju i vanjsku trgovinu  
Miramarska 23, 10000 Zagreb, Hrvatska  
tel: +385 (1) 24 13 900  
fax: +385 (1) 24 13 901

Tvrtka je upisana: Trgovački sud u Zagrebu

MBS: 080245039

MB: 1671910

OIB: 71149912416

Broj računa: 2484008-1101427897 Raiffeisenbank Austria d.d., Zagreb, Petrinjska 59

Broj dionica i njihov nominalni iznos: 3.334.300 dionica, svaka nominalnog iznosa

40,00 kn

Temeljni kapital od 133.372.000,00 kuna uplaćen je u cijelosti.

Uprava: Emil Tedeschi, N. Vranković, Z. Stanković

Predsjednik Nadzornog odbora: Z. Adrović

---

[www.atlanticgrupa.com](http://www.atlanticgrupa.com)