

ATLANTIC

GRUPA

FINANCIJSKI REZULTATI
U PRVIH 9 MJESECI 2018.
GODINE
(nerevidirano)

Zagreb, 30. listopada 2018. godine

KOMENTAR PREDSJEDNIKA UPRAVE	3
KLJUČNI DOGAĐAJI	4
DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE	7
DINAMIKA PROFITABILNOSTI	13
FINANCIJSKI POKAZATELJI	14
OČEKIVANJA	17
KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI	18



“Zahvaljujući najprije poslovnim rezultatima, a sudeći i prema osvojenim nagradama i priznanjima, možemo zaključiti da će 2018. biti još jedna uspješna godina za Atlantic Grupu. Atlantic je kao prvi izdavatelj prešao sa Službenog u Vodeće tržište ZSE, a uslijedila je i prva nagrada za odnose s investitorima. Naš najinternacionalniji brend – Argeta - postao je europski lider, dok redizajnirana Cockta ostvaruje izvanredne prodajne rezultate. Uz osnaženi distribucijski asortiman, nastavili smo i s poboljšanjima u organizaciji distribucije, te s dezinvestiranjem „non-core“ poslovnih operacija. Značajan rast profitabilnosti i niži financijski troškovi, koje zahvaljujemo daljnjem razduživanju, ojačali su naš novčani tok te čine čvrsto uporište za budući rast“, istaknuo je predsjednik Uprave Emil Tedeschi.

KLJUČNI DOGAĐAJI U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

SNAŽAN RAST PROFITABILNOSTI UZ OSTVARENJE OČEKIVANIH PRIHODA OD PRODAJE

- **PRIHODI OD PRODAJE U IZNOSU OD 3.886,7 MILIJUNA KUNA**
- 0,5% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine
+ 3,7% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine ukoliko isključimo utjecaj prodane uslužne proizvodnje za treće
- **DOBIT PRIJE KAMATA, POREZA I AMORTIZACIJE (EBITDA) OD 524,1 MILIJUN KUNA**
+ 18,9% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine
+ 14,3% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine ukoliko isključimo jednokratnu dobit ostvarenu prodajom Neve u iznosu 18,8 milijuna kuna
- **DOBIT PRIJE KAMATA I POREZA OD 413,8 MILIJUNA KUNA (EBIT)**
+ 27,7% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine
+ 21,4% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine ukoliko isključimo jednokratnu dobit ostvarenu prodajom Neve u iznosu 18,8 milijuna kuna
- **NETO DOBIT NAKON MANJINSKIH INTERESA OD 319,3 MILIJUN KUNA**
+34,4% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine

FINANCIJSKI SAŽETAK PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

Ključni pokazatelji	1.-9. 2018.	1.-9. 2017.	1.-9. 2018./ 1.-9. 2017.
Prihod od prodaje (u milijunima kuna)	3.886,7	3.907,7	(0,5%)
Ukupan prihod (u milijunima kuna)	3.938,4	3.937,2	0,0%
EBITDA marža	13,5%	11,3%	+221 bb
Neto dobit nakon MI (u milijunima kuna)	319,3	237,5	34,4%
Pokazatelj zaduženosti*	29,0%	39,1%	-1.012 bb

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

*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 zahtjeva 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. DELIKATESNI NAMAZ ARGETA POSTAO BROJ JEDAN U EUROPI

Delikatesni namaz Argeta, koji je od ranije brand broj jedan na tržištima Bosne i Hercegovine, Austrije, Švicarske, Crne Gore i Slovenije te broj dva na tržištima Hrvatske i Srbije, zahvaljujući usavršenoj recepturi i odnosu prema potrošačima, postao je namaz broj jedan u Europi. 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.

2. IZVRSNI REZULTATI NOVE COCKTE

Zahvaljujući novom vizualnom identitetu i uspješnoj marketinškoj kampanji, bezalkoholno piće Cockta je ostvarila zavidne rezultate u HoReCa segmentu, u kojem je prodaja u prvih devet mjeseci ove godine ovisno od tržišta rasla od 37 do 60% u odnosu na isto prošlogodišnje razdoblje. Ukupni prodajni rezultati u HoReCa segmentu time su bolji za čak 46% u odnosu na prošlogodišnje.

3. REORGANIZACIJA DISTRIBUCIJE I NOVI DISTRIBUCIJSKI UGOVORI

Kao što smo već najavili, 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 sada je dio Strateškog poslovnog područja Zdravlje i njega, a sastavnice Strateške distributivne regije HoReCa pripojene su postojećim distribucijskim organizacijama.

Atlantic Grupa je, nastavljajući širiti distribucijski portfelj u skladu s očekivanjima i najavama, u prvom tromjesečju 2018. godine započela s distribucijom cjelokupnog portfelja Marsa na hrvatskom tržištu, dok je distribucija Red Bulla na srpskom tržištu započela u travnju ove godine. Za 2019. godinu ugovorena je distribucija proizvoda principala HIPP za makedonsko tržište, nakon dugogodišnje uspješne distribucije na tržištima Hrvatske i Slovenije. Procjena prometa na godišnjoj razini iznosi oko dvadeset milijuna kuna.

4. POTPISAN UGOVOR O PRODAJI DRUŠTVA NEVA

Atlantic Grupa i tvrtka Magdis iz Zagreba 20. srpnja 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 sa 52 zaposlena, a 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. Grupa je od navedene transakcije ostvarila dobit u iznosu od 18,8 milijuna kuna.

Atlantic Grupa ovime nastavlja provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ manjih poslovnih operacija među kojima se nalazi i program kozmetike, našavši u tom procesu idealnog partnera

KLJUČNI DOGAĐAJI U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE



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.

5. UTJECAJ PRODAJE USLUŽNE PROIZVODNJE ZA TREĆE

U svrhu daljnjeg restrukturiranja i pojednostavljivanja 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, od čega se na prvih devet mjeseci 2017. godine odnosi oko 160 milijuna kuna.

6. ATLANTIC GRUPA PRVI IZDAVATELJ NA VODEĆEM TRŽIŠTU ZSE

Atlantic Grupa prvi je izdavatelj na Zagrebačkoj burzi koji je prešao sa Službenog u Vodeće tržište Burze, tzv. prime tržište, koje je zamišljeno kao segment koji pruža primjer najboljih tržišnih praksi i najviših standarda u području 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.

7. 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 Agrokor s 80,2 posto 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 20 milijuna kuna za rizik neostvarivanja planova, od čega je 5 milijuna kuna iskazano u rezultatima 2018. godine.

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

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

(u milijunima kuna)	1.-9. 2018.	1.-9. 2017.	1.-9. 2018./ 1.-9. 2017.
SPP Kava	816,7	783,1	4,3%
SPP Pića	569,5	532,4	7,0%
SPP Zdravlje i njega	504,0	536,7	(6,1%)
SPP Slatko i slano	493,4	470,6	4,8%
SPP Delikatesni namazi	491,2	445,6	10,2%
SPP Sportska i aktivna prehrana	106,8	326,7	(67,3%)
Od toga uslužna proizvodnja za treće	0,3	161,3	(99,8%)
SDP Srbija	905,8	859,0	5,4%
SDP Hrvatska	951,2	854,6	11,3%
SDP Slovenija	651,7	626,3	4,1%
Globalno upravljanje mrežom distributera	292,3	310,7	(5,9%)
Ostali segmenti*	240,2	228,0	5,4%
Usklada**	(2.136,2)	(2.066,0)	n/p
Prihod od prodaje	3.886,7	3.907,7	(0,5%)

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

Atlantic Grupa je u prvih devet mjeseci 2018. godine ostvarila 3,9 milijardi kuna prihoda od prodaje što predstavlja pad od 0,5% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine. Pad prihoda uzrokovan je izostankom prihoda od prodaje privatnih robnih marki u Strateškom poslovnom području Sportska i aktivna prehrana, a unatoč značajnom rastu prihoda većine poslovnih i distribucijskih područja. Ukoliko bismo isključili utjecaj prihoda od prodaje privatnih robnih marki u navedenom strateškom području, a čija je proizvodnja dezinvestirana na kraju listopada 2017. godine, organski rast prihoda iznosio bi 3,7%.

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 PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

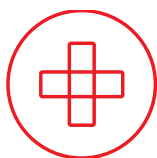


STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA nastavlja s ostvarivanjem odličnih rezultata zahvaljujući rastu prihoda na svim tržištima. U rastu su prednjačila tržišta Srbije, Slovenije, Hrvatske, Makedonije te Bosne i Hercegovine. Gledano prema kategorijama, rast ostvaruju turska kava kao najznačajnija kategorija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

Rastu su pridonijela sva tri brenda u segmentu turske kave: Barcaffè, Grand kafa i Bonito. Instant turska kava Black'n'Easy ostvarila je rast od 24% u odnosu na isto razdoblje prošle godine, a obećavajuće rezultate bilježi i nova kategorija kapsula za aparate za kavu. Rast prodaje ostvaren je uz zadržavanje visokih tržišnih udjela u segmentu turske kave te naši brendovi u Srbiji predstavljaju 5 od 10 popijenih šalica kave, u Sloveniji 8 od 10 popijenih šalica, dok u Hrvatskoj Barcaffè čvrsto drži drugo mjesto na tržištu*.



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 i austrijskog tržišta. Rast je zabilježen u svim kategorijama te u oba prodajna kanala, maloprodajnom i HoReCa kanalu. Više prihode ostvarile su svi brendovi, pri čemu su prednjačili vitaminski instant napitak Cedevita, funkcionalno piće Donat Mg, vizualno osvježena Cockta te vode pod brendovima Kala i Kalnička.



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 13,3% u odnosu na isto razdoblje prošle godine). Navedeni pad prihoda djelomično je nadoknađen rastom prihoda ostvarenom na najznačajnijem tržištu – hrvatskom, zahvaljujući značajnom rastu prihoda ljekarničkog lanca Farmacia. Ukoliko isključimo utjecaj pada prihoda od prodaje dječje hrane, prodaja je rasla 1,8%.



STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO rast je ostvarilo prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Srbije, koje ovom poslovnom području donosi gotovo dvije trećine prihoda. Rast su ostvarila i ostala značajna tržišta kao što su Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Slovenija. U slatkom segmentu najveći su rast ostvarile čokolade pod brendovima Najlepše želje i Bananica te napolitanke, dok su u slanom segmentu rast ostvarili Prima štapići i flips pod brendom Smoki.



Dvoznamenkasti rast prihoda **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI** zahvaljuje rastu prihoda od prodaje proizvoda pod brendom Argeta na svim regionalnim tržištima te rastu prodaje na značajnim zapadnoeuropskim tržištima (Njemačka, Austrija, Švedska i Nizozemska) i na tržištu Rusije. Rast je zabilježio i mesni i riblji segment delikatesnih namaza te povrtni namazi koji su na slovensko tržište lansirani u ovoj godini i već zauzimaju preko 11% kategorije. Osim ostvarenja vodeće pozicije u Hrvatskoj (mjereno vrijednosnim udjelom gotovo od 30%) te rastu tržišnih udjela na slovenskom i srpskom tržištu, 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 gotovo 70% prihoda ovog poslovnog

* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, April-May 2018

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

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

područja te na tržištima Ujedinjenog Kraljevstva i Italije.



Rast STRATEŠKOG DISTRIBUCIJSKOG PODRUČJA SRBIJA ostvaren je na krilima rasta prihoda od prodaje vlastitih i principalskih brendova, ali i pozitivnom utjecaju jačanja srpskog dinara. Rast vlastitih brendova ostvaren je u gotovo svim prodajnim kategorijama, pri čemu prednjače turska kava pod brendovima Grand kafa i Bonito, espresso kava pod brendom Barcaffè, instant turska 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 27%, pretežno zahvaljujući rastu prihoda od redizajnirane Cockte, Barcaffè espressa i novog principala Red Bull.

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 (turska kava i espresso), Cedevida iz segmenta vitaminskih instant napitaka te Kala i Kalnička u segmentu voda. Kod principalskih brendova najveći rast ostvarili su Ferrero, Philips, SAB Miller te novi principal Mars. Dvoznamenkasti rast prihoda ostvario je i HoReCa kanal, zahvaljujući redizajnu Cockte, ali i rastu prihoda od prodaje ostalih vlastitih i principalskih brendova.

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, kava pod brendom Barcaffè, funkcionalno piće pod brendom Donat Mg te vitaminski instant napitak pod brendom Cedevida. Među principalskim brendovima po rastu prihoda ističu se Ferrero, Rauch i Italfood. HoReCa segment pri tome i dalje ostvaruje dvoznamenkaste stope rasta, ponajviše zahvaljujući uspjehu redizajnirane Cockte i dobrim rezultatima vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevida.

GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA zabilježilo je pad prodaje prvenstveno na ruskom i ukrajinskom tržištu uzrokovanog padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, što je djelomično nadoknađeno rastom prihoda na tržištima Kosova, Sjedinjenih Američkih Država i Poljske. Ukoliko isključimo utjecaj pada prihoda u segmentu dječje hrane, prodaja je rasla 10,9%.

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

DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA ostvarilo je solidan rast prihoda zahvaljujući rastu vlastitih i principalskih brendova, pri čemu se od vlastitih ističu Grand kafa u segmentu turske kave i Argeta u segmentu delikatesnih namaza, dok kod principalskih najveći rast i dalje ostvaruje Ferrero. HoReCa kanal je ostvario blagi pad prihoda uzrokovan padom prihoda od prodaje vitaminskog instant napitka Cedevida, što je u većoj mjeri nadoknađeno boljim prodajnim rezultatima nove Cockte i Barcaffè espressa.

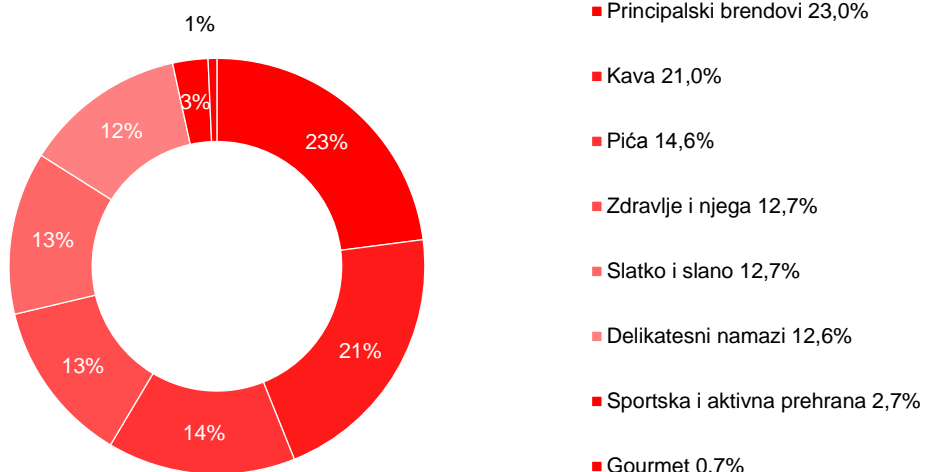
DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA bilježi solidan rast prihoda, pri čemu je rasla većina vlastitih brendova u maloprodajnom kanalu, a prednjačili su Argeta i pića, posebno Donat Mg, čime je nadoknađen pad prihoda u sportskom kanalu, uzrokovan smanjenjem prihoda u segmentu sportske i aktivne prehrane. Delikatesni namazi pod brendom Argeta su i dalje vodeći brend u kategoriji na tržištu Austrije.

POSLOVNO PODRUČJE GOURMET zabilježilo je dvoznamenkasti rast prihoda prvenstveno zahvaljujući odličnim rezultatima ostvarenima na tržištima regije (Srbija, Hrvatska, Slovenija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina) te na tržištima Francuske i Sjedinjenih Američkih Država. Rast je ostvaren prvenstveno zahvaljujući kategoriji ajvara te proizvoda iz Amfissinog portfelja, a obećavajuće rezultate pokazuju i novi proizvodi kao što su premium džemovi s medom i ajvar s maslinovim uljem.

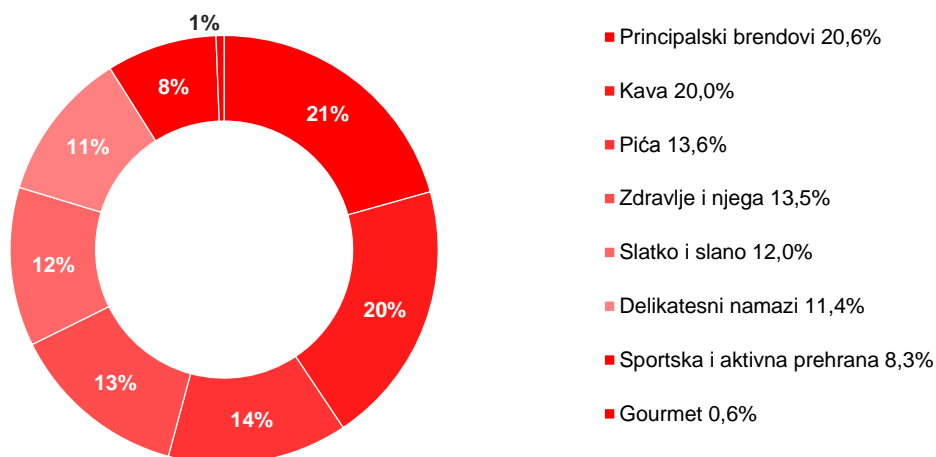
DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO SEGMENTIMA

1.-9. 2018.



1.-9. 2017.



DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO TRŽIŠTIMA

(u milijunima kuna)	1.-9. 2018.	% prihoda od prodaje	1.-9. 2017.	% prihoda od prodaje	1.-9. 2018./ 1.-9. 2017.
Hrvatska	1.299,5	33,4%	1.185,3	30,3%	9,6%
Srbija	920,5	23,7%	871,8	22,3%	5,6%
Slovenija	652,3	16,8%	626,9	16,0%	4,0%
Bosna i Hercegovina	324,8	8,4%	308,0	7,9%	5,5%
Ostala tržišta regije*	270,5	7,0%	255,1	6,5%	6,1%
Ključna europska tržišta**	210,0	5,4%	344,9	8,8%	(39,1%)
Rusija i ZND	124,0	3,2%	163,7	4,2%	(24,2%)
Ostala tržišta	85,0	2,2%	152,1	3,9%	(44,1%)
Prihod od prodaje	3.886,7	100,00%	3.907,7	100,0%	(0,5%)

*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 čak 9,6% zahvaljujući rastu prodaje prihoda od: (i) ljekarničkog lanca Farmacia, (ii) vlastitih brendova pri čemu su rast ostvarili svi brendovi iz segmenta pića (Cedevita, Kala, Cockta u HoReca kanalu), Argeta u segmentu delikatesnih namaza, Barcaffa u segmentu turske i espresso kave, kao i Black'n'Easy instant turska kava te (iii) vanjskih principala od kojih su najveći rast iskazali Ferrero, Philips, SAB Miller, Duracell, kao i novi principal Mars.

TRŽIŠTE SRBIJE izvrstan rast prihoda od 5,6% zabilježilo je nastavno na dobre prodajne rezultate vlastitih brendova, koji su ostvareni zahvaljujući rastu prihoda: (i) turske kave pod brendovima Bonito i Grand kafa, espresso kave pod brendom Barcaffa te instant turske 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, Beam Suntory i Alkaloid, a rastu prihoda pridonio je i novi principal Red Bull.

Rast prihoda od 4,0% 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 svih kategorija kave pod brendom Barcaffa, kao i na (iv) rast prihoda principalskih brendova Ferrero, Rauch i BIC.

Na TRŽIŠTU BOSNE I HERCEGOVINE značajan rast prihoda od 5,5% ostvaren je zahvaljujući rastu prodaje: (i) delikatesnih namaza pod brendom Argeta, (ii) proizvoda iz kategorije slatko i slano iz Štarkovog asortimana, (iii) Cockte i vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevita te (iv) espresso kave pod brendom Barcaffa.

Rast prihoda od 6,1% na OSTALIM TRŽIŠTIMA REGIJE ostvaren je prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Makedonije, ali i na tržištima Crne Gore i Kosova.

Do značajnog pada prodaje na KLJUČNIM EUROPSKIM TRŽIŠTIMA dolazi uslijed pada prodaje na svim tržištima, uzrokovanog nižim prihodima u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 8,1%.

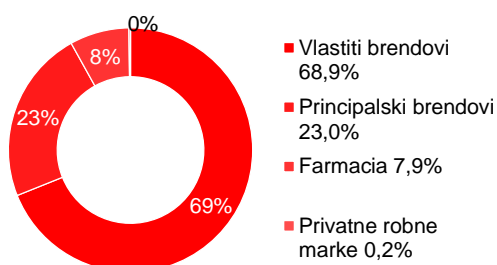
DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

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 delikatesnih namaza pod brendom Argeta.

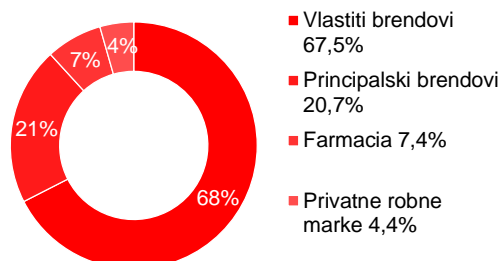
OSTALA TRŽIŠTA bilježe osjetan pad prihoda uslijed pada prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 8,2%.

PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO PROIZVODNIM KATEGORIJAMA

1.-9. 2018.



1.-9. 2017.



VLASTITI BRENDOVI su u prvih devet mjeseci 2018. godine ostvarili prihode u visini 2.679,0 milijuna kuna što predstavlja rast od 1,6% u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Rast su iskazali gotovo svi segmenti poslovanja, a rastu su najviše doprinijeli: (i) Argeta u segmentu delikatesnih namaza, (ii) Cedevita, 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 5,6%.

PRINCIPALSKI BRENDOVI su s 893,8 milijuna kuna ostvarili rast prihoda od prodaje od 10,4%. 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, Red Bulla i Masculana.

Ljekarnički lanac FARMACIA ostvario je prihode u visini od 305,6 milijuna kuna što predstavlja rast od 6,2% u odnosu na prvih devet mjeseci 2017. godine, zahvaljujući rastu prodaje postojećih Farmacia lokacija te novootvorenoj specijaliziranoj prodavaonici. U 2018. godini Farmacia broji 85 ljekarni i specijaliziranih prodavaonica.

PRIVATNE ROBNE MARKE s 8,2 milijuna kuna prihoda od prodaje zabilježile su pad od 95,2%, nastavno na dezinvestiranje uslužne proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane krajem listopada 2017. godine, a koja je činila najveći dio ukupne proizvodnje privatnih robnih marki.

DINAMIKA PROFITABILNOSTI U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

DINAMIKA PROFITABILNOSTI

(u milijunima kuna)	1.-9. 2018.	1.-9. 2017.	1.-9. 2018./ 1.-9. 2017.
Prihod od prodaje	3.886,7	3.907,7	(0,5%)
EBITDA	524,1	440,7	18,9%
Normalizirana EBITDA	503,7	440,7	14,3%
EBIT	413,8	324,1	27,7%
Normalizirani EBIT	393,4	324,1	21,4%
Neto dobit	319,6	238,2	34,2%
Profitne marže			
EBITDA marža	13,5%	11,3%	+221 bb
Normalizirana EBITDA marža	13,0%	11,3%	+ 168 bb
EBIT marža	10,6%	8,3%	+235 bb
Normalizirana EBIT marža	10,1%	8,3%	+ 183 bb
Neto profitna marža	8,2%	6,1%	+213 bb

Atlantic Grupa je u prvih devet mjeseci 2018. godine ostvarila **EBITDA** u iznosu od 524,1 milijuna kuna, što predstavlja rast od 18,9% u odnosu na isto razdoblje prošle godine, dok je normalizirana EBITDA rasla 14,3%. Na rast EBITDA najveći utjecaj imali su rast prodaje u većini poslovnih područja i niži troškovi proizvodnih materijala, unatoč rastu troškova nabavne vrijednosti prodane robe te povećanih ulaganja u marketing. Rast su ostvarili i ostali prihodi zahvaljujući rastu prihoda od pruženih usluga strateškim partnerima i otpuštanjima rezervacija iz prethodnih godina.

Nastavno na prodaju dvaju tvornica u segmentu sportske i aktivne prehrane, amortizacija je niža za 5,4%, što je imalo dodatan pozitivan utjecaj na EBIT, koji je rastao 27,7%, a normalizirani EBIT je rastao 21,4%. Zahvaljujući nižim financijskim troškovima, a unatoč nižim pozitivnim neto tečajnim razlikama, neto dobit prije manjinskih interesa rasla je čak 34,2%.

Rast troškova nabavne vrijednosti prodane robe od 12,8% posljedica je više prodaje principalskih brendova te prebacivanja proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane kod uslužnog partnera, nastavno na prodaju dvaju tvornica.

Troškovi proizvodnih materijala niži su za 17,0%, kao rezultat nižih cijena sirovina, prvenstveno sirove kave, šećera i kaka.

Troškovi usluga niži su ponajviše uslijed ušteda koje su posljedica restrukturiranja u segmentu sportske i aktivne prehrane te reorganizacije distributivnih aktivnosti u zapadnoeuropskim zemljama.

Unatoč većem broju zaposlenih, troškovi osoblja niži su nastavno na restrukturiranje strateškog poslovnog područja Sportske i aktivne prehrane. Dana 30. rujna 2018. Atlantic Grupa zapošljava 5.646 osoba, što je 103 zaposlena više nego na kraju istog razdoblja prošle godine, nastavno na povećanje broja zaposlenih u skladu s rastom proizvodnje i prodaje.

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 (dobici)/gubici – neto: dobit je ostvarena prvenstveno po osnovu jednokratne dobiti ostvarene prodajom društva Neva u iznosu 18,8 milijuna kuna.

FINANCIJSKI POKAZATELJI

U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

FINANCIJSKI POKAZATELJI

(u milijunima kuna)	30.9.2018	31.12.2017.
Neto dug	1.012,6	1.185,4
Ukupna imovina	5.181,2	5.126,4
Ukupno kapital i rezerve	2.482,9	2.249,8
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza	1,46	1,47
Odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug	29,0%	34,5%
Neto dug/EBITDA*	1,74	2,29
	1.-9. 2018.	1.-9. 2017.
Pokriće troška kamata*	13,5	8,6
Kapitalna ulaganja	72,8	86,8
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti	359,8	261,6

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

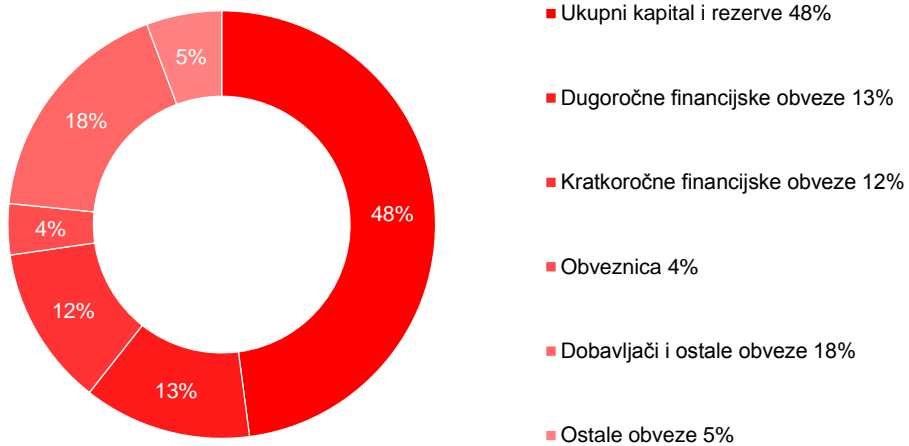
* Bez jednokratne dobiti.

Među ključnim odrednicama financijske pozicije Atlantic Grupe u prvih devet 2018. godine važno je istaknuti sljedeće:

Zahvaljujući smanjenju neto duga od 173 milijuna kuna u odnosu na kraj 2017. godine, odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug niži je za čak 554 bazna boda. Zaduženost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA spustila se s 2,29 na kraju 2017. godine na 1,74 na kraju prvih devet mjeseci 2018. godine. Istovremeno je pokriće troška kamata s normaliziranom EBITDA u usporednom razdoblju naraslo s 8,6 na 13,5, a novčani tok iz poslovnih aktivnosti narastao je s 261,6 na 359,8 milijuna kuna.

FINANCIJSKI POKAZATELJI U PRVIH DEVET MJESECI 2018. GODINE

STRUKTURA PASIVE BILANCE ATLANTIC GRUPE NA DAN 30. RUJNA 2018. GODINE



PREGLED KLJUČNIH STAVKI U KONSOLIDIRANOM IZVJEŠTAJU O NOVČANOM TOKU

Do rasta novčanog toka iz poslovnih aktivnosti u prvih devet mjeseci 2018. godine u na odnosu isto razdoblje prošle godine došlo je zbog poboljšane profitabilnosti, nižih troškova financiranja i povoljnijeg utjecaja tečajnih razlika.

Kapitalna ulaganja u prvih devet mjeseci 2018. godine 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 te u maloprodajna mjesta;
- SPP KAVA: nabava espresso aparata, ulaganje u proizvodnu opremu radi povećanja efikasnosti proizvodnje;
- SPP PIĆA: ulaganje u redizajn Cockte te liniju za čvrsto pakiranje Cedeвите;
- IT: ulaganje u infrastrukturu, digitalne tehnologije i implementaciju poslovnih aplikacija te zamjenu opreme.

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

Očekivanja menadžmenta za 2018. godinu ostaju nepromijenjena u odnosu na objavu rezultata za prvo polugodište 2018. godine od 26. srpnja 2018. godine.

(u milijunima kuna)	2018. plan	2017.	2018./2017.
Prodaja	5.300	5.249	1,0%
EBITDA*	550	517	6,3%
EBIT*	375	342	9,8%
Trošak kamata	45	58	(23,1%)

* Normalizirano

Ukoliko isključimo utjecaj prihoda ostvarenih na temelju uslužne proizvodnje (private label) u segmentu sportske i aktivne prehrane koji su u 2017. godini iznosili oko 194 milijuna kuna, očekivani rast prihoda u 2018. godini u odnosu na 2017. iznosi 4,9%. Ukoliko isključimo operativnu dobit ostvarenu na temelju navedene uslužne proizvodnje, rast EBITDA-e iznosi 9,6% dok rast EBIT-a iznosi 13,3%. Navedene razine profitabilnosti ne uključuju jednokratnu dobit ostvarenu prodajom društva Neva.

U 2018. godini očekujemo kapitalne investicije u iznosu od oko 160 milijuna kuna.

Očekivana efektivna porezna stopa u 2018. godini ostat će na razini prošlogodišnje.

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

ATLANTIC GRUPA d.d.

**SAŽETI KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI ZA
RAZDOBLJE ZAVRŠENO 30. RUJNA 2018. (NEREVIDIRANO)**

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

u tisućama kuna, nerevidirano	Sij.-Ruj. 2018	Sij.-Ruj. 2017 (Prepravljeno)	Indeks	Srp.-Ruj. 2018	Srp.-Ruj. 2017 (Prepravljeno)	Indeks
Ukupan prihod	3.938.373	3.937.159	100,0	1.419.410	1.436.206	98,8
Prihodi od ugovora s kupcima	3.886.679	3.907.726	99,5	1.398.749	1.426.607	98,0
Ostali prihodi	51.694	29.433	175,6	20.661	9.599	215,2
Poslovni rashodi	(3.414.262)	(3.496.492)	97,6	(1.191.678)	(1.277.071)	93,3
Nabavna vrijednost prodane robe	(1.054.129)	(934.556)	112,8	(400.954)	(346.813)	115,6
Promjena vrijednosti zaliha	(10.281)	6.957	n/p	(12.762)	(13.328)	95,8
Proizvodni materijal i energija	(1.096.404)	(1.310.674)	83,7	(379.418)	(457.289)	83,0
Usluge	(298.339)	(303.696)	98,2	(106.254)	(107.065)	99,2
Troškovi osoblja	(609.956)	(613.241)	99,5	(203.293)	(228.155)	89,1
Troškovi marketinga i prodaje	(232.163)	(212.360)	109,3	(66.354)	(69.439)	95,6
Ostali troškovi	(137.259)	(137.933)	99,5	(47.371)	(49.906)	94,9
Ostali dobiti - neto	24.269	9.011	269,3	24.728	(5.076)	n/p
Dobit iz poslovanja prije amortizacije	524.111	440.667	118,9	227.732	159.135	143,1
Amortizacija i umanjenje vrijednosti dugotrajne imovine	(110.271)	(116.591)	94,6	(36.830)	(39.172)	94,0
Dobit iz poslovanja	413.840	324.076	127,7	190.902	119.963	159,1
Rashodi od financiranja - neto	(31.461)	(28.137)	111,8	(14.397)	(18.761)	76,7
Dobit prije poreza	382.379	295.939	129,2	176.505	101.202	174,4
Porez na dobit	(62.820)	(57.782)	108,7	(24.715)	(17.439)	141,7
Neto dobit	319.559	238.157	134,2	151.790	83.763	181,2
Pripada:						
Manjinskim udjelima	274	625	43,8	95	309	30,7
Dioničarima Društva	319.285	237.532	134,4	151.695	83.454	181,8
Zarada po dionici od dobiti raspoložive dioničarima Društva u toku razdoblja						
- osnovna	95,80	71,28		45,51	25,04	
- razrijeđena	95,80	71,28		45,51	25,04	

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

u tisućama kuna, nerevidirano	Sij.-Ruj. 2018	Sij.-Ruj. 2017	Indeks	Srp.- Ruj. 2018	Srp.- Ruj. 2017	Indeks
Neto dobit	319.559	238.157	134,2	151.790	83.763	181,2
Zaštita novčanog toka	5.734	(19.247)	n/p	(2.838)	1.219	n/p
Tečajne razlike	(26.583)	10.088	n/p	9.376	37.010	25,3
Ukupno sveobuhvatna dobit	298.710	228.998	130,4	158.328	121.992	129,8
Pripada:						
Manjinskim udjelima	231	609	37,9	118	364	32,4
Dioničarima Društva	<u>298.479</u>	<u>228.389</u>	<u>130,7</u>	<u>158.210</u>	<u>121.628</u>	<u>130,1</u>
Ukupno sveobuhvatna dobit	298.710	228.998	130,4	158.328	121.992	129,8

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANA BILANCA

u tisućama kuna, nerevidirano	30. rujna 2018.	31. prosinca 2017.
IMOVINA		
Dugotrajna imovina		
Nekretnine, postrojenja i oprema	945.948	999.866
Ulaganje u nekretnine	1.163	1.209
Nematerijalna imovina	1.720.147	1.750.216
Odgođena porezna imovina	33.374	32.165
Financijska imovina raspoloživa za prodaju	958	948
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	97.840	95.239
	2.799.430	2.879.643
Kratkotrajna imovina		
Zalihe	563.319	547.278
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	1.315.764	1.191.042
Potraživanja za porez na dobit	24.318	5.029
Derivativni financijski instrumenti	6.309	-
Novac i novčani ekvivalenti	465.781	497.079
	2.375.491	2.240.428
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	6.325	6.336
Ukupno kratkotrajna imovina	2.381.816	2.246.764
UKUPNO IMOVINA	5.181.246	5.126.407
KAPITAL I OBVEZE		
Kapital i rezerve pripisane dioničarima Društva		
Dionički kapital	133.372	133.372
Kapitalna dobit	881.166	881.089
Vlastite dionice	(570)	(1.514)
Pričuve	(73.234)	(52.428)
Zadržana dobit	1.538.279	1.285.668
	2.479.013	2.246.187
Manjinski interesi	3.894	3.663
Ukupno kapital	2.482.907	2.249.850
Dugoročne obveze		
Obveze po primljenim kreditima	857.895	1.135.191
Odgođena porezna obveza	160.217	162.652
Ostale dugoročne obveze	2.755	3.017
Rezerviranja	51.540	50.456
	1.072.407	1.351.316
Kratkoročne obveze		
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	918.787	903.144
Obveze po primljenim kreditima	626.773	546.060
Derivativni financijski instrumenti	-	1.226
Tekuća obveza poreza na dobit	38.275	21.341
Rezerviranja	42.097	53.470
	1.625.932	1.525.241
Ukupne obveze	2.698.339	2.876.557
UKUPNO KAPITAL I OBVEZE	5.181.246	5.126.407

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
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit	-	-	237.532	237.532	625	238.157
Zaštita novčanog toka	-	(19.247)	-	(19.247)	-	(19.247)
Ostala sveobuhvatna dobit	-	10.104	-	10.104	(16)	10.088
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	(9.143)	237.532	228.389	609	228.998
Transakcije s vlasnicima:						
Otkup od manjinskih dioničara	-	-	(1.097)	(1.097)	-	(1.097)
Otkup vlastitih dionica	(7.431)	-	-	(7.431)	-	(7.431)
Isplata s temelja dionica	5.219	-	-	5.219	-	5.219
Transfer	-	(51.604)	51.604	-	-	-
Dividenda za 2016. godinu	-	-	(46.888)	(46.888)	-	(46.888)
Stanje 30. rujna 2017.	1.012.561	(141.711)	1.320.849	2.191.699	3.590	2.195.289
Stanje 1. siječnja 2018.	1.012.947	(52.428)	1.285.668	2.246.187	3.663	2.249.850
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit	-	-	319.285	319.285	274	319.559
Zaštita novčanog toka	-	5.734	-	5.734	-	5.734
Ostali sveobuhvatni gubitak	-	(26.540)	-	(26.540)	(43)	(26.583)
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	(20.806)	319.285	298.479	231	298.710
Transakcije s vlasnicima:						
Otkup vlastitih dionica	(1.936)	-	-	(1.936)	-	(1.936)
Isplata s temelja dionica	2.957	-	-	2.957	-	2.957
Dividenda za 2017. godinu	-	-	(66.674)	(66.674)	-	(66.674)
Stanje 30. rujna 2018.	1.013.968	(73.234)	1.538.279	2.479.013	3.894	2.482.907

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU

u tisućama kuna, nerevidirano	Siječanj - Rujan 2018.	Siječanj - Rujan 2017.
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti		
Neto dobit	319.559	238.157
Porez na dobit	62.820	57.782
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	110.271	116.591
Dobit od prodaje podružnice	(20.049)	-
Gubitak / (Dobitak) od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	99	(2.211)
Ispravak vrijednosti kratkotrajne imovine	20.800	24.256
Tečajne razlike - neto	(5.957)	(15.129)
Smanjenje rezerviranja za rizike i troškove	(9.011)	(7.323)
Dobici od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	(6.357)	(3.767)
Plaćanja temeljem dionica	2.957	5.218
Prihodi od kamata	(1.311)	(3.366)
Rashodi od kamata	37.417	51.216
Ostale nenovčane promjene, neto	(5.201)	(8)
Promjene u radnom kapitalu:		
Povećanje zaliha	(46.886)	(48.783)
Povećanje kratkoročnih potraživanja	(75.499)	(54.220)
Povećanje kratkoročnih obveza	98.099	31.794
Novac generiran poslovanjem	481.751	390.207
Plaćene kamate	(51.555)	(85.981)
Plaćeni porez	(70.435)	(42.658)
	359.761	261.568
Novčani tok korišten za investicijske aktivnosti		
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	(121.513)	(108.121)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i dugotrajne imovine namijenjene prodaji	1.145	8.500
Primici od prodaje podružnica – neto od novca u prodanim podružnicama	8.030	-
Stjecaje ovisnih društava - neto od primljenog novca	-	(2.207)
Primici od prodaje poslovanja čajeva	-	18.750
Dani depoziti i krediti	(32.295)	(20.980)
Primici od danih kredita i depozita	3.023	1.297
Primljene kamate	1.311	3.167
	(140.299)	(99.594)
Novčani tok korišten za financijske aktivnosti		
Otkup vlastitih dionica	(1.936)	(7.431)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	80.065	120.377
Otplata primljenih kredita	(262.215)	(265.976)
Isplata dividende dioničarima društva	(66.674)	(44.984)
Stjecanje udjela u ovisnom društvu od manjinskog interesa	-	(1.857)
	(250.760)	(199.871)
Neto smanjenje novca i novčanih ekvivalenata	(31.298)	(37.897)
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	497.079	490.730
Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja	465.781	452.833

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 devetomjesečno razdoblje završeno 30. rujna 2018. odobrila je Uprava Društva u Zagrebu 29. listopada 2018. godine.

Sažeti konsolidirani izvještaji nisu revidirani.

BILJEŠKA 2 - OSNOVA SASTAVLJANJA I RAČUNOVODSTVENE POLITIKE

2.1. OSNOVA SASTAVLJANJA

Sažeti konsolidirani financijski izvještaji Grupe za devetomjesečno razdoblje završeno 30. rujna 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>	<u>Sij.-Ruj. 2017.</u>
Prihodi od prodaje	(42.509)
Nabavna vrijednost prodane robe	5.387
Troškovi marketinga i prodaje	<u>37.122</u>
Neto dobit	-

Učinci 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.

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.

Prihodi od prodaje*	Sij. - Ruj.	Sij. - Ruj.
<i>(u tisućama kuna)</i>	2018.	2017.
SPP Kava	816.662	783.052
SPP Pića	569.518	532.417
SPP Zdravlje i njega	504.029	536.684
SPP Slatko i slano	493.381	470.638
SPP Delikatesni namazi	491.177	445.592
SPP Sportska i aktivna prehrana	106.797	326.737
SDP Srbija	905.777	858.972
SDP Hrvatska	951.229	854.635
SDP Slovenija	651.693	626.269
Globalno upravljanje mrežom distributera	292.348	310.679
Ostali segmenti	240.246	228.035
Usklada	(2.136.178)	(2.065.984)
Ukupno	3.886.679	3.907.726

* Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu

BILJEŠKA 4 – ZARADA PO DIONICI

Osnovna zarada po dionici

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Neto dobit dioničarima (<i>u tisućama kuna</i>)	319.285	237.532
Prosječno ponderirani broj dionica	3.332.958	3.332.256
Osnovna zarada po dionici (<i>u kunama</i>)	95,80	71,28

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.

BILJEŠKA 5 – DUGOTRAJNA MATERIJALNA I NEMATERIJALNA IMOVINA

Tijekom devetomjesečnog razdoblja završenog 30. rujna 2018. godine, Grupa je nabavila nekretnina, postrojenja i opreme te nematerijalne imovine u vrijednosti od 72.804 tisuće kuna (2017.: 86.832 tisuća kuna).

BILJEŠKA 6 – ZALIHE

Tijekom devetomjesečnog razdoblja završenog 30. rujna 2018. godine, Grupa je iskazala vrijednosno usklađenje zaliha u iznosu od 13.201 tisuća kuna (2017.: 16.546 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 – ODNOSI S POVEZANIM STRANKAMA

Poslovne transakcije s povezanim strankama koje se odnose na stanja u bilanci na dan 30. rujna 2018. godine i 31. prosinca 2017. godine i stavke računa dobiti i gubitka za devetomjesečno razdoblje završeno 30. rujna su kako slijedi:

<i>(u tisućama kuna)</i>	<u>30. rujna 2018.</u>	<u>31. prosinca 2017.</u>
POTRAŽIVANJA		
Kratkoročna potraživanja		
Ostale povezane stranke	107.794	105.089
OBVEZE		
Obveze prema dobavljačima		
Dioničari	-	14.629
Ostale povezane stranke	1.195	2.246
	<u>1.195</u>	<u>16.875</u>
	<u>Sij. - Ruj. 2018.</u>	<u>Sij. - Ruj. 2017. (Prepravljeno)</u>
PRIHODI		
Prihodi od prodaje robe		
Ostale povezane stranke	393.063	370.922
Ostali prihodi		
Ostale povezane stranke	1.036	1.050
RASHODI		
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje		
Ostale povezane stranke	3.074	3.022
Ostali troškovi		
Ostale povezane stranke	1.639	1.592
Neto rashodi od financiranja		
Dioničari	7.219	10.175

BILJEŠKA 9 – PRODAJA PODRUŽNICA

U 2018. godini Atlantic Grupa nastavlja provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ malih poslovnih operacija među kojima se nalazi i program kozmetike te je odlučila prodati društvo Neva d.o.o. tvrtki Magdis d.o.o.. Transakcija prodaje i isplata dijela prodajne cijene realizirani su krajem rujna 2018. godine, dok će ostatak prodajne cijene biti isplaćen tijekom 2018. i 2019. godine.

Grupa je od navedene transakcije ostvarila dobit u iznosu od 18,8 milijuna kuna.

Atlantic Grupa d.d.
Miramarska 23
Zagreb

Matični broj: 1671910

Zagreb, 30. listopada 2018. godine

Na temelju članka 462. do 468. Zakona o tržištu kapitala (Narodne novine 65/18) 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 30. rujna 2018. godine daju istinit i objektivan prikaz imovine i obveza, dobitaka i gubitaka, financijskog položaja i poslovanja izdavatelja i društava uključenih u konsolidaciju kao cjeline.

Izješće posloводства za razdoblje okončano 30. rujna 2018. godine sadrži objektivan prikaz razvoja i rezultata poslovanja i položaja izdavatelja i društava uključenih u konsolidaciju kao cjeline, uz opis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima su izloženi.

Predsjednik Uprave



Emil Tedeschi

KONTAKT

Atlantic Grupa d.d.
Miramarska 23
10 000 Zagreb
Hrvatska

Tel: +385 1 2413 145

E-mail: 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, M. Veber, N. Vranković, Z. Stanković

Predsjednik Nadzornog odbora: Z. Adrović

www.atlanticgrupa.com