



Financijski rezultati 2017. godine

(nerevidirano)

Rezultati u skladu s očekivanjima uz snažan rast
profitabilnosti

Zagreb, 28. veljače 2018. godine

KLJUČNI DOGAĐAJI U 2017. GODINI

OSTVARENJE NA TRŽIŠTU KAPITALA U 2017. GODINI

FINANCIJSKI REZULTATI U 2017. GODINI

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

DODATAK

Ostvarenje najavljenih očekivanja uz rast prihoda i profitabilnosti

Razvoj vlastitih brendova te otvaranje novih specijaliziranih prodavaonica

Ograničenja u suradnji s ključnim kupcem

Sklopljeno partnerstvo s belgijskom kompanijom Aminolabs

Sklapanje novih distribucijskih ugovora i početak proizvodnje Argete u SAD-u

Reorganizacija distributivnih aktivnosti

Značajno smanjenje zaduženosti i rast novčanog toka iz poslovnih aktivnosti

Upravljanje rizicima i ulaganje u digitalnu transformaciju

USPJESI VLASTITIH BRENDOVA ATLANTIC GRUPE (I)

Gotovo 40% rast
u Hrvatskoj



Dvoznamenkasti
rast u Hrvatskoj



Dvoznamenkasti
rast u Hrvatskoj,
Srbiji, Crnoj Gori,
Makedoniji,
gotovo 20% rast
u Švedskoj



7% rast u
Hrvatskoj

farmacia+

Preko 20 milijuna
prodanih B&E
vrećica



30% veća
prodaju Multivite
u Rusiji



Dvoznamenkasti
rast u Rusiji,
Hrvatskoj i Srbiji



Gotovo 20%
rasta CedeVita
HoReCa i gotovo
dvoznamenkasti
rast CedeVite
Fresh



Dvoznamenkasti
rast prihoda

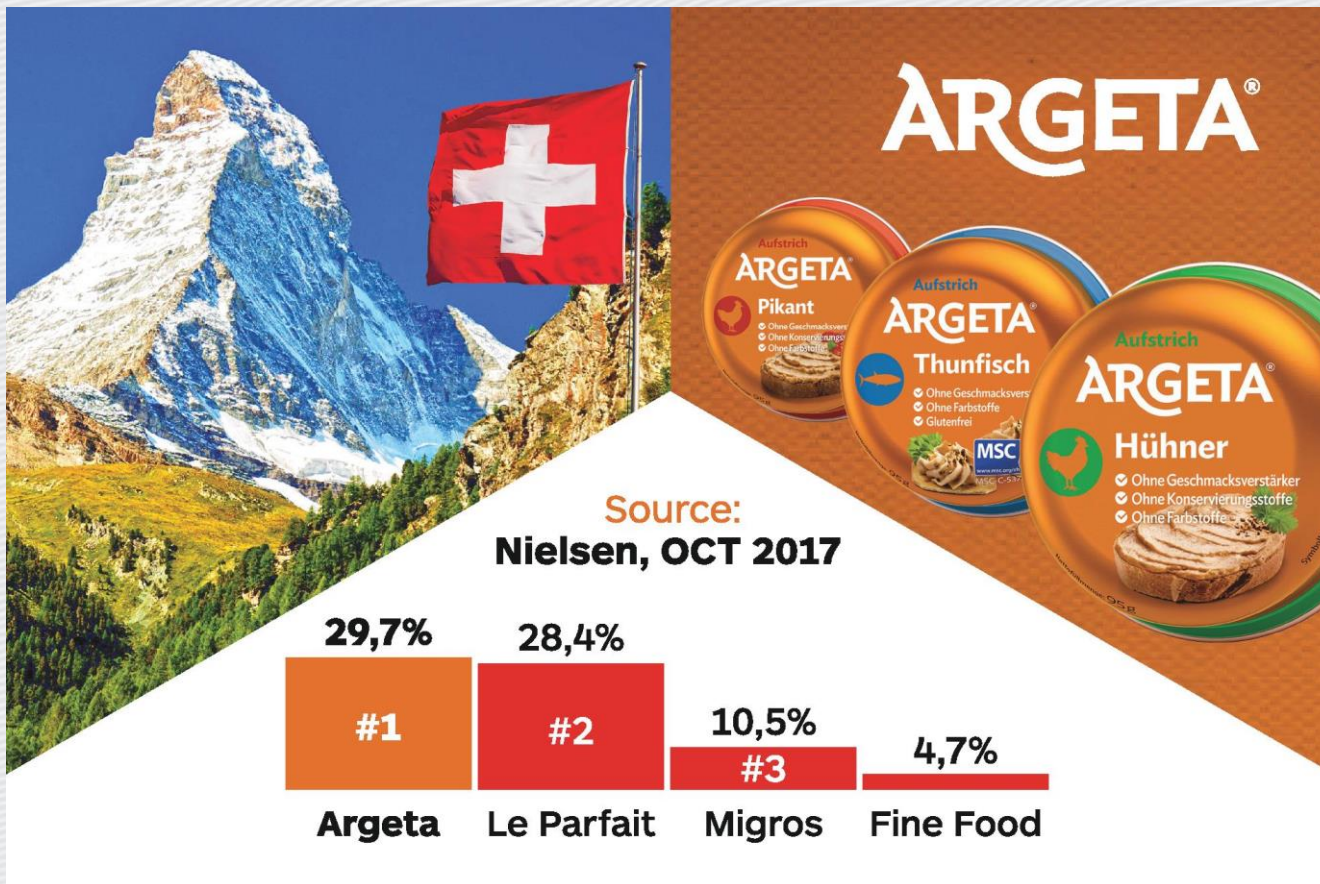
Ho
Re
Ca



Dvoznamenkasti
rast prihoda
Barcaffa
espressa



USPJESI VLASTITIH BRENDOVA ATLANTIC GRUPE (II)



USPJESI VLASTITIH BRENDOVA ATLANTIC GRUPE (III)



DISTRIBUCIJA

- ❖ Novi distribucijski ugovori
- ❖ Reorganizacija distribucije
- ❖ Dvoznamenkasti rast prihoda SDR HoReCa



SPP PIĆA

- ❖ Donat Mg u HoReCa izdanju
- ❖ Inovacija Chia Fresca by Cedevida
- ❖ Redizajn Cockte Black Tonic



SPP KAVA

- ❖ Rekordni tržišni udio u Hrvatskoj od 17,4%, stabilni tržišni udjeli u Sloveniji od 71,2% i Srbiji 54,2%
- ❖ Lansirane Barcaffe D.O.T. kapsule
- ❖ Redizajn Grand Arome



ATLANTIC
GRUPA



SPP DELIKATESNI NAMAZI

- ❖ Lansirani povrtni namazi
- ❖ Početak proizvodnje Argete u SAD-u
- ❖ Novi okusi delikatesnih namaza
- ❖ Vodeći delikatesni namaz u Švicarskoj i Austriji



SPP SLATKO I SLANO

- ❖ Obilježeno 95 godina proizvodnje čokolada i 45 godina brenda Smoki
- ❖ Brojni novi i akcijski proizvodi
- ❖ Redizajn Chipsosa



SPP ZDRAVLJE I NJEGA

- ❖ Lansirana nova linija Melema s esencijalnim uljima i gelovi za tuširanje
- ❖ Rosal nova linija za njegu
- ❖ Otvorene četiri specijalizirane prodavaonice



ATLANTIC
GRUPA



SP DJEČJA HRANA

- ❖ Lansirana nova kategorija - žitarice za mame



SP GOURMET

- ❖ Nova linija proizvoda Fruit&Honey
- ❖ Novi, pročišćeni dizajn pakiranja



SPP SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA

- ❖ Lansiran 100% Whey (protein sirutke u prahu)
- ❖ Nove proteinske čokoladice Protein Layer



- ❖ Prodane tvornice u Bleckedeu i Novoj Gradišci te uslužna proizvodnja za treće strane (prihodi od prodaje u iznosu 194,3 milijuna kuna u 2017. godini)
- ❖ Transakcija realizirana 31. listopada 2017. godine
- ❖ Strateški brendovi ostaju u 100% vlasništvu Atlantic Grupe



**Primljena naknada i potraživanja za prodaju podružnica
(u milijunima kuna)**

Novac	150,0
Potraživanja	59,6
Ukupni primici od prodaje	209,6

Dobit od prodaje podružnica	64,8
------------------------------------	-------------

KLJUČNI DOGAĐAJI U 2017. GODINI

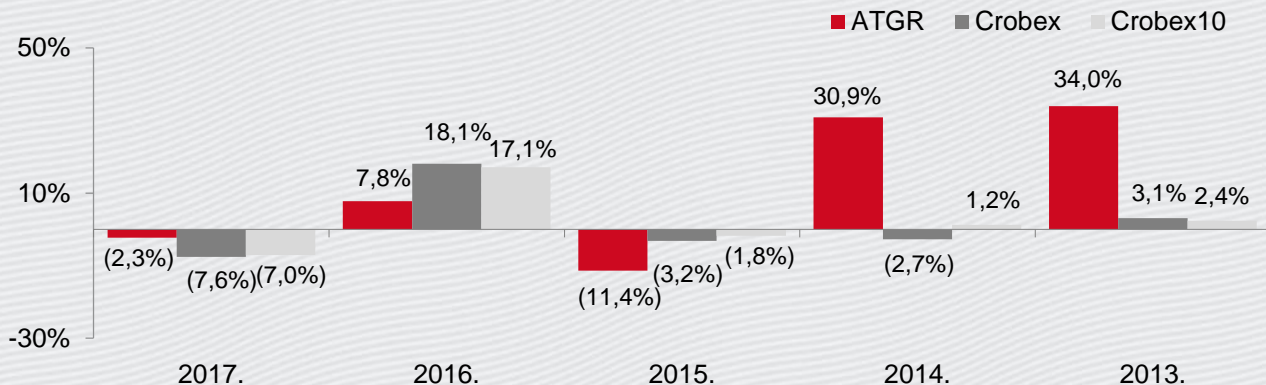
OSTVARENJE NA TRŽIŠTU KAPITALA U 2017. GODINI

FINANCIJSKI REZULTATI U 2017. GODINI

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

DODATAK

OSTVARENJE NA HRVATSKOM TRŽIŠTU KAPITALA

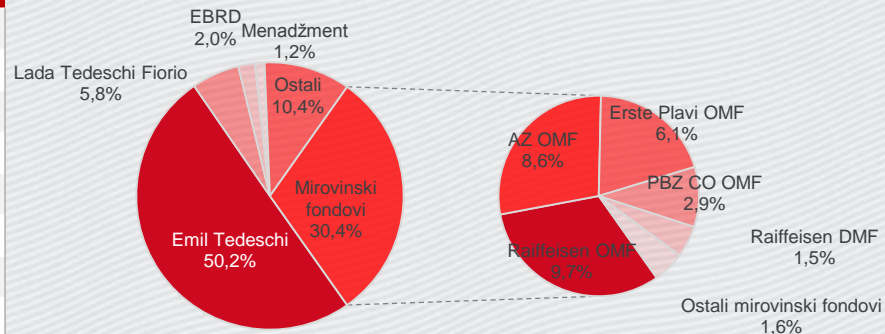


- ❖ Pad cijene dionice od 2,3%
- ❖ Stabilna dioničarska struktura
- ❖ Free float od 44%

Valuacija	31.12.2017.	31.12.2016.
Zaključna cijena u razdoblju	862,0	882,0
Tržišna kapitalizacija* (u milijunima kuna)	2.874,2	2.940,9
Prosječni dnevni promet (u tisućama kuna)	356,2	717,9
EV (u milijunima kuna)	4.063,2	4.446,1
EV/EBITDA	7,9	9,4
EV/EBIT	11,9	14,4
EV/prodaja	0,8	0,9
EPS (u kunama)	63,2	48,8
P/E	13,6	18,1

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

Struktura dioničara na 31.12.2017.



KLJUČNI DOGAĐAJI U 2017. GODINI

OSTVARENJE NA TRŽIŠTU KAPITALA U 2017. GODINI

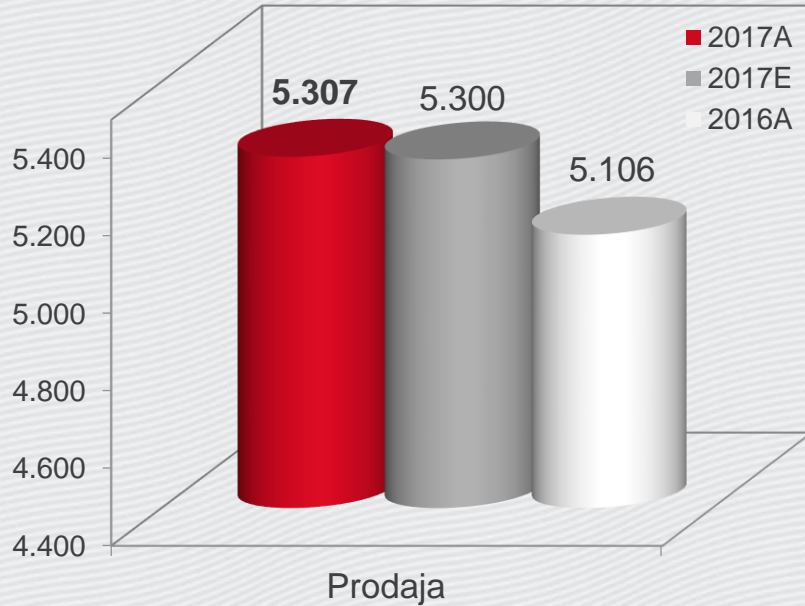
FINANCIJSKI REZULTATI U 2017. GODINI

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

DODATAK

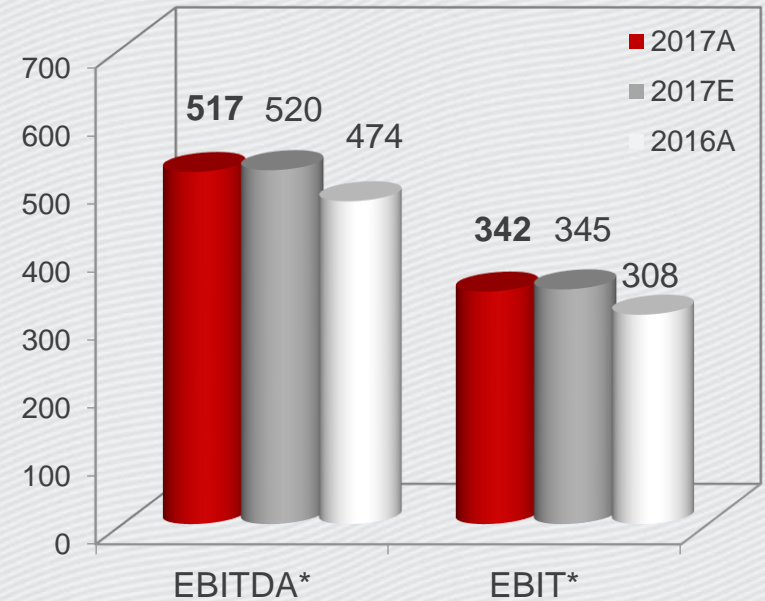
REZULTATI U SKLADU S OČEKIVANJIMA

2017A/2017E: 100,1
2017A/2016A: 103,9



2017A/2017E: 99,5
2017A/2016A: 109,1

2017A/2017E: 99,0
2017A/2016A: 111,0



PRODAJA PO STRATEŠKIM POSLOVNIM I DISTRIBUTIVNIM PODRUČJIMA

(u milijunima kuna)	2017.	2016.	2017./2016.
SPP Kava	1.098,4	1.064,7	3,2%
SPP Slatko i slano	678,4	651,3	4,2%
SPP Pića	677,0	630,8	7,3%
SPP Zdravlje i njega	583,6	545,2	7,0%
SPP Delikatesni namazi	581,0	543,0	7,0%
SPP Sportska i aktivna prehrana*	384,6	449,3	(14,4%)
*Od toga uslužna proizvodnja za treće	194,3	177,2	9,7%
SDP Srbija	1.134,6	1.101,1	3,0%
SDP Hrvatska	1.035,9	968,8	6,9%
DP Slovenija	767,8	754,4	1,8%
SDR Zona Zapad	419,4	503,1	(16,6%)
Ostali segmenti*	862,8	763,0	13,1%
Usklada**	(2.916,7)	(2.868,5)	n/p
Prihod od prodaje	5.306,8	5.106,3	3,9%

- ❖ SPP Kava: rast prihoda na svim ključnim tržištima i svim ključnim kategorijama uz rast tržišnih udjela.
- ❖ SPP Slatko i slano: rast prihoda na tržištima Srbije, Bosne i Hercegovine i Crne Gore te dvoznamenkastim rastom na tržištu Hrvatske.
- ❖ SPP Pića: značajan rast prihoda u gotovo svim kategorijama, zahvaljujući izvrsnim prodajnim rezultatima u Hrvatskoj, Sloveniji, Rusiji te Bosni i Hercegovini.
- ❖ SPP Zdravlje i njega: izvrstan rast prihoda prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda ljekarničkog lanca Farmacia te rasta prihoda od prodaje proizvoda Multivite (Vitamin C u Rusiji), Neve i Dietpharma.
- ❖ SPP Delikatesni namazi: značajan rast prodaje na temelju dvoznamenkastog rasta prihoda na većini tržišta.
- ❖ SPP Sportska i aktivna prehrana: pad prodaje uslijed ciljanog restrukturiranja cjelokupnog područja.
- ❖ Strateška distributivna područja i Distributivna područja: odlični prodajni rezultati vlastitih i principalskih brendova, uz rekordne prihode ostvarene u Hrvatskoj, Sloveniji i Makedoniji.
- ❖ SDR Zona Zapad: zabilježila je pad prodaje prvenstveno na tržištu Njemačke u segmentu sportske i aktivne prehrane.

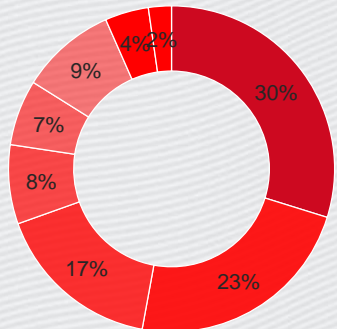
Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2017. godinu.

* Ostali segmenti uključuju SDR HoReCa, SDP ZND&Baltik, PP Dječja hrana, PP Gourmet, DP Makedonija te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji 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 SDR, SDP i DP kroz koje su proizvodi distribuirani.

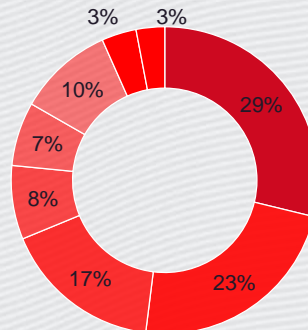
PRODAJA PO TRŽIŠTIMA I SEGMENTIMA

2017.



- Hrvatska 29,8%
- Srbija 23,1%
- Slovenija 16,7%
- Bosna i Hercegovina 7,8%
- Ostala tržišta regije* 6,5%
- Ključna europska tržišta** 9,5%
- Rusija i ZND 4,3%
- Ostala tržišta 2,3%

2016.

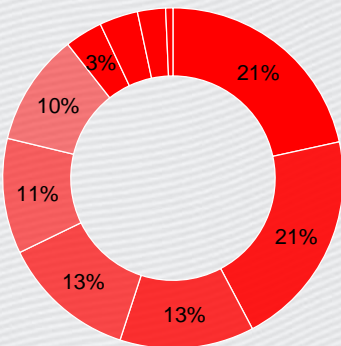


- Hrvatska 28,8%
- Srbija 23,2%
- Slovenija 16,8%
- Bosna i Hercegovina 7,8%
- Ostala tržišta regije* 6,7%
- Ključna europska tržišta** 10,1%
- Rusija i ZND 3,6%
- Ostala tržišta 3,0%

* Makedonija, Crna Gora, Kosovo

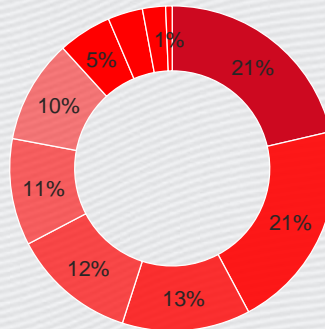
** Njemačka, Ujedinjeno Kraljevstvo, Italija, Švicarska, Austrija, Švedska, Španjolska

4% 3% 1%



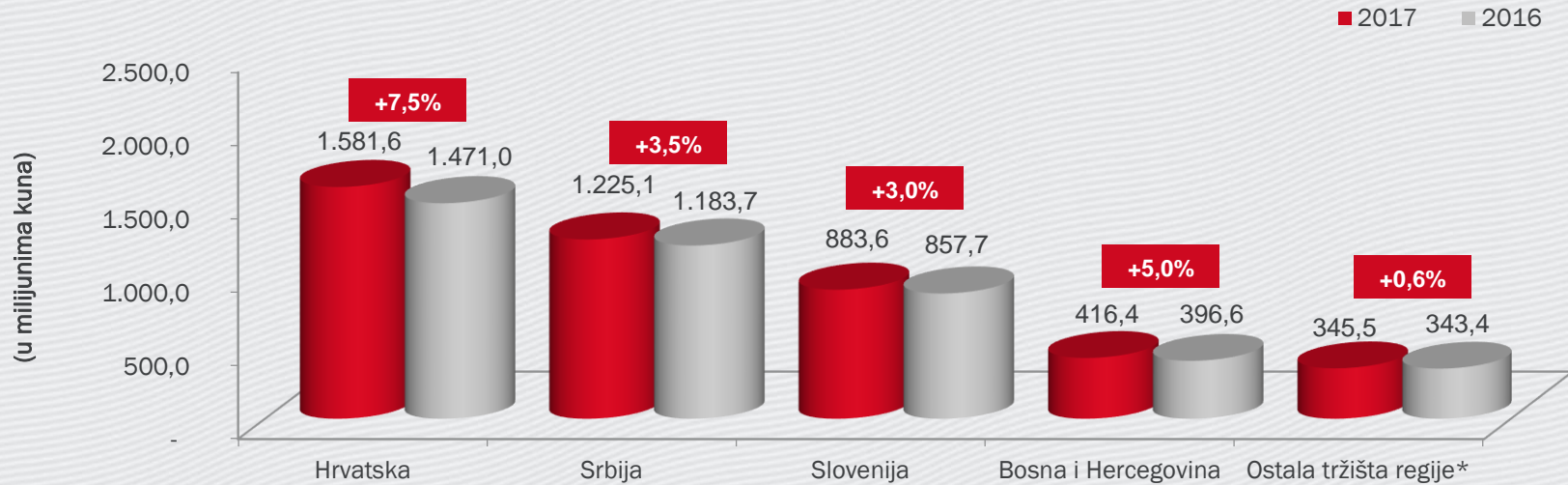
- Principalski brendovi 21,6%
- Kava 20,7%
- Pića 12,8%
- Slatko i slano 12,8%
- Delikatesni namazi 11,0%
- Zdravlje i njega 10,6%
- Sportska i aktivna prehrana - vlastiti brendovi 3,6%
- Sportska i aktivna prehrana - uslužna proizvodnja za treće 3,5%
- Dječja hrana 2,7%
- Gourmet 0,7%

4% 2%



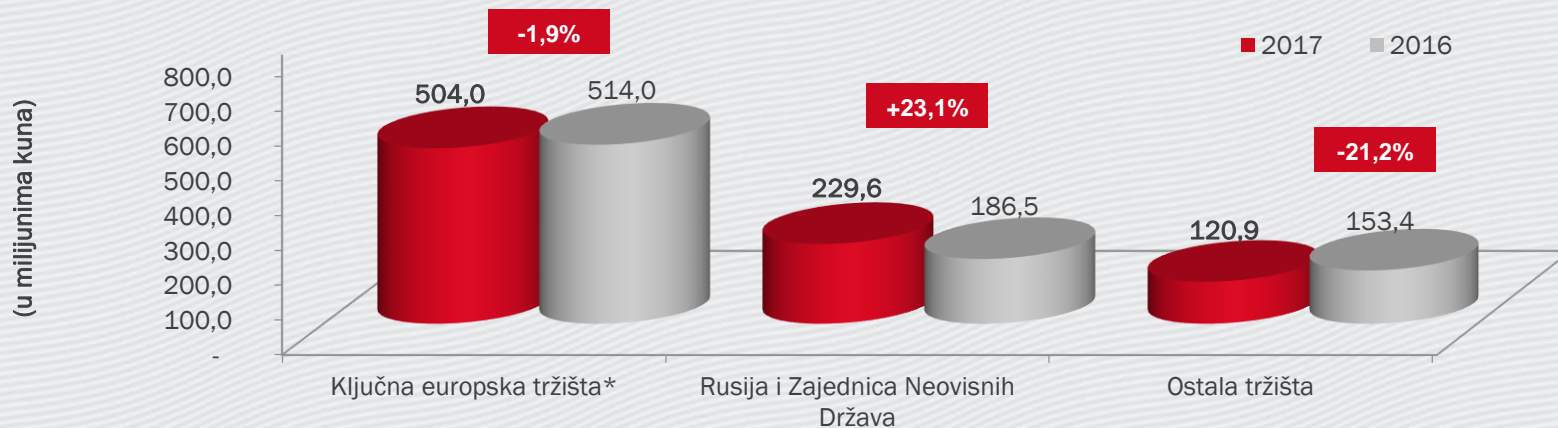
- Principalski brendovi 21,4%
- Kava 20,8%
- Slatko i slano 12,8%
- Pića 12,4%
- Delikatesni namazi 10,6%
- Zdravlje i njega 10,3%
- Sportska i aktivna prehrana - vlastiti brendovi 5,3%
- Sportska i aktivna prehrana - uslužna proizvodnja za treće 3,5%
- Dječja hrana 2,3%
- Gourmet 0,6%

PREGLED PRODAJE PO TRŽIŠTIMA (I)



- ❖ Hrvatska: rast prodaje: (i) ljekarničkog lanca Farmacia, (ii) vlastitih brendova – Cedevita, Kala, Kalnička, Argeta i Barcaffa, te (iii) većine vanjskih principala.
- ❖ Srbija: rast uslijed (i) rasta prihoda vlastitih brendova (Smoki, Bananica, Prima štapići, čokolada, keksa i napolitanki), (ii) rasta kave Bonito, Barcaffa i Black'n'Easy, (iii) delikatesnih namaza Argeta i (iv) proizvoda iz gourmet segmenta Bakina Tajna i Amfissa.
- ❖ Slovenija: rast prodaje Barcaffa, Argete, Donata Mg i Cedevite.
- ❖ Bosna i Hercegovina: rast prihoda brendova Grand Kafa, Black'n'Easy, Barcaffa, Cedevita, Donat Mg, Argeta, Najljepše želje, Menaž, vafli i keksa.
- ❖ Ostala tržišta regije (*Makedonija, Crna Gora, Kosovo): rast prihoda na tržištima Makedonije i Crne Gore, dok je na tržištu Kosova zabilježen pad prihoda.

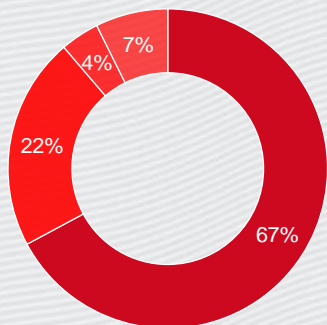
PREGLED PRODAJE PO TRŽIŠTIMA (II)



- ❖ Ključna europska tržišta (*Njemačka, Ujedinjeno Kraljevstvo, Italija, Švicarska, Austrija, Švedska, Španjolska): pad prodaje na većini tržišta, uzrokovan padom prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u tom segmentu, prodaja je rasla 7,6%.
- ❖ Rusija i Zajednica Neovisnih Država: rast prihoda radi oporavka gospodarske situacije u Rusiji i zemljama u okruženju te jačanja tečaja rublje. Najveći rast su zabilježile dječje žitarice Bebi, funkcionalno piće Donat Mg te Multivitin Vitamin C.
- ❖ Ostala tržišta: bilježe osjetan pad prihoda uslijed pada prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u tom segmentu, prodaja je rasla 21,2%.

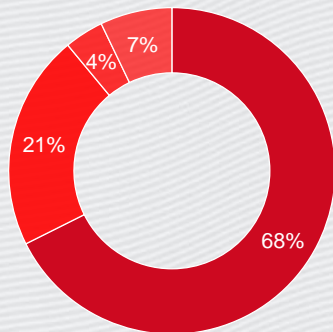
PREGLED PRODAJE PO PROIZVODNIM KATEGORIJAMA

2017.



- Vlastiti brendovi 67,2%
- Eksterni brendovi 21,6%
- Privatne robne marke 3,9%
- Farmacia 7,3%

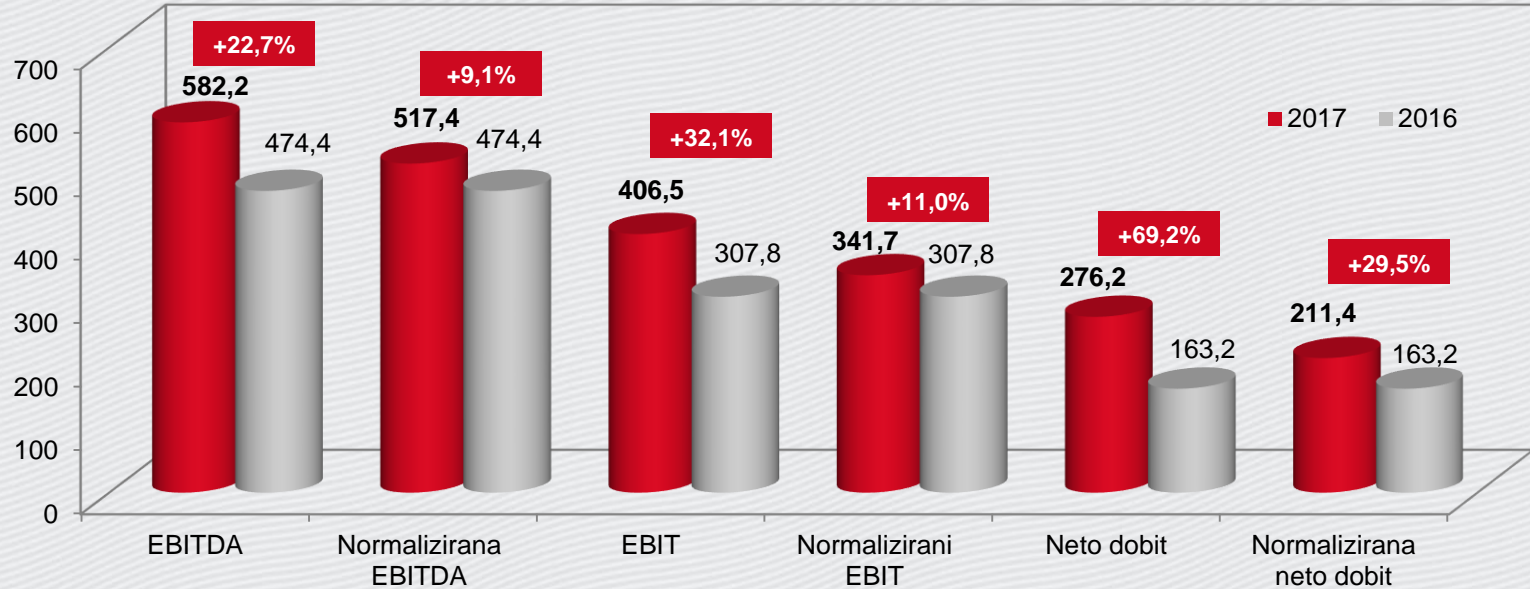
2016.



- Vlastiti brendovi 67,6%
- Eksterni brendovi 21,4%
- Privatne robne marke 3,9%
- Farmacia 7,1%

- Vlastiti brendovi:
 - ❖ Rastu prihoda od 3,2% najviše doprinijeli: (i) prihodi od Argete (ii) Bonito i Barcaffa, (iii) prihodi brendova Donat Mg, Cedevita, Kala i Kalnička, (iv) prihodi brendova Smoki, Prima, Štark Keksići, Najlepše želje, Menaž, Bananica te napolitanki i vafla u segmentu slatko i slano.
 - ❖ Pad prihoda su iskazali brendovi Multipower, Multaben i Champ.
- Eksterni brendovi:
 - ❖ Rast prihoda od prodaje od 5,0% ostvaren rastom prihoda od prodaje većine eksternih principala.
- Privatne robne marke:
 - ❖ Rast 5,3%, zahvaljujući novim kupcima u segmentu sportske i aktivne prehrane, unatoč prodaji uslužne proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane koja je realizirana krajem listopada 2017. godine.
- Farmacia:
 - ❖ Rast od 7,0% zahvaljujući rastu prodaje postojećih Farmacia lokacija te novootvorenim specijaliziranim prodavaonicama (4 nove lokacije te sada Farmacia broji 85 ljekarni i specijaliziranih prodavaonica).

DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2017. GODINI



❖ 69,2% viša neto dobit:

- Rast EBITDA od 22,7%
- Normalizirana EBITDA viša je za 9,1%, a najveći utjecaj je imao rast prodaje u gotovo svim poslovnim područjima, uz istovremenu strogu kontrola troškova i rizika.
- Negativan utjecaj viših troškova proizvodnih materijala, prvenstveno više prosječne cijene sirove kave, nadoknađen je većom operativnom učinkovitošću te višim cijenama finalnih proizvoda. Dodatan pozitivan utjecaj došao je od jačanja ruske rublje i srpskog dinara.
- Niži troškovi kamata uslijed smanjenja zaduženosti i nižih kamatnih stopa.

OPERATIVNI REZULTAT SPP I SDP U 2017. GODINI

(u milijunima kuna)	2017.	2016.	2017./2016.
SPP Kava	209,5	227,8	(8,1%)
SPP Slatko i slano	121,0	116,4	3,9%
SPP Pića	158,2	162,1	(2,4%)
SPP Zdravlje i njega	55,2	47,3	16,7%
SPP Delikatesni namazi	128,7	119,1	8,1%
SPP Sportska i aktivna prehrana	(7,5)	(20,4)	63,4%
SDP Srbija	28,1	20,1	39,5%
SDP Hrvatska	25,6	12,9	99,4%
DP Slovenija	45,9	43,3	6,1%
SDR Zona Zapad	(40,8)	(52,0)	21,6%
Ostali segmenti*	(141,9)	(202,4)	29,9%
Grupna EBITDA	582,2	474,4	22,7%

- SPP Kava: unatoč rastu prodaje, pad profitabilnosti nastavno na više troškove sirove kave, koji su u velikoj mjeri kompenzirani dizanjem maloprodajnih cijena.
- SPP Slatko i slano: rast profitabilnosti zbog rasta prihoda od prodaje uz dobru kontrolu troškova.
- SPP Pića: pad profitabilnosti proizlazi od izostanka utjecaja jednokratnih stavki (povrat troškova za koncesiju za vodu u Sloveniji u 2016. godini).
- SPP Zdravlje i njega: rast profitabilnosti uslijed rasta prihoda od prodaje, uz istovremenu kontrolu troškova proizvodnih materijala, usluga, marketinga i zaposlenih.
- SPP Delikatesni namazi: rast profitabilnosti nastavno na značajan rast prihoda te niže troškove marketinga, uz strogu kontrolu ostalih operativnih troškova.
- SPP Sportska i aktivna prehrana: smanjenje gubitka kao rezultat provedenog restrukturiranja i povoljnije relativne bruto marže.

- SDP Srbija: rast profitabilnosti kao posljedica rasta prodaje, povoljnijeg miksa kupaca i proizvoda (što je dovelo do bolje bruto marže) te povoljnog utjecaja tečaja srpskog dinara.
- SDP Hrvatska: rast profitabilnosti sukladno volumnom i vrijednosnom rastu prodaje te povoljnijem miksu kupaca, uz optimalno upravljanje troškovima.
- DP Slovenija: rast profitabilnosti kao posljedica rasta prodaje i povoljnijeg miksa kupaca.
- SDR Zona Zapad: unatoč padu prodaje, prvenstveno uzrokovanim padom prihoda u segmentu sportske i aktivne prehrane, manji gubitak uzrokovan je nižim troškovima usluga, zaposlenih, marketinga te manjim ispravicima vrijednosti potraživanja i zaliha.
- Manji troškovi Ostalih segmenata: primarno posljedica dobiti ostvarene prodajom tvornica i uslužne proizvodnje iz segmenta sportske i aktivne prehrane u iznosu 64,8 milijuna kuna.

*Ostali segmenti uključuju SDR HoReCa, SDP ZND i Baltik, PP Dječja hrana, PP Gourmet, DP Makedonija te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na Poslovna i distributivna područja i regije (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji i Makedoniji) te su isključeni iz izvještavnih operativnih segmenata.

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2017. godinu.

STRUKTURA OPERATIVNIH TROŠKOVA U 2017. GODINI

(u milijunima kuna)	2017.	% prihoda od prodaje	2016.	% prihoda od prodaje	2017./2016.
Nabavna vrijednost prodane robe	1.327,8	25,0%	1.308,3	25,6%	1,5%
Promjene vrijednosti zaliha	6,6	0,1%	(14,0)	(0,3%)	n/a
Proizvodni materijal	1.635,5	30,8%	1.581,0	31,0%	3,4%
Energija	57,8	1,1%	56,0	1,1%	3,2%
Usluge	409,5	7,7%	404,6	7,9%	1,2%
Troškovi osoblja	828,5	15,6%	800,9	15,7%	3,5%
Troškovi marketinga i prodaje	367,7	6,9%	355,3	7,0%	3,5%
Ostali operativni troškovi	221,2	4,2%	226,2	4,4%	(2,2%)
Ostali (dobici)/gubici – neto	(64,9)	(1,2%)	(18,1)	(0,4%)	257,6%
Amortizacija	175,8	3,3%	166,6	3,3%	5,5%
Ukupni operativni troškovi	4.965,6	93,6%	4.866,7	95,3%	2,0%

- ❖ Trošak nabavne vrijednosti prodane robe: rast od 1,5% zbog više prodaje, dok je udio troškova nabavne vrijednosti prodane robe u prihodima od prodaje smanjen.
- ❖ Troškovi proizvodnog materijala: viši za 3,4%, prvenstveno kao rezultat više prodaje vlastitih brendova, ali i rasta cijena sirovina, prvenstveno sirove kave i šećera.
- ❖ Troškovi usluga: viši za 1,2% nastavno na rast obujma proizvodnje i prodaje.
- ❖ Troškovi osoblja: porasli za 3,5% zbog većeg prosječnog broja zaposlenih te viših varijabilnih isplata i rezerviranih bonusa nastavno na bolje poslovne rezultate. Unatoč rastu broja zaposlenih u većini poslovnih i distribucijskih područja zbog povećanog obujma proizvodnje odnosno prodaje, Atlantic Grupa je na dan 31.12.2017. zapošljavala 224 osobe manje nego na kraju 2016. godine, nastavno na prodaju tvornica u Bleckedeu i Novoj Gradišci.
- ❖ Troškovi marketinga: viši za 3,5% zbog povećanih ulaganja poslovnih područja Slatko i slano te Sportska i aktivna prehrana, a unatoč uštedama u poslovnom području Kava.
- ❖ Ostali operativni troškovi: niži za 2,2%, prvenstveno zahvaljujući manjim ispravicima vrijednosti zaliha te uštedama u troškovima putovanja.
- ❖ Ostali (dobici)/gubici – neto: dobit ostvarena prvenstveno po osnovu jednokratne dobiti ostvarene prodajom tvornica u Bleckedeu i Novoj Gradišci.

DINAMIKA KRETANJA CIJENE SIROVE KAVE U 2017. GODINI



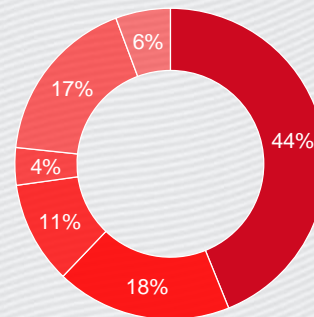
Izvor: Reuters

- ❖ Ostvarena cijena mješavine sirove kave bila je 14% viša u 2017. godini u odnosu na 2016. godinu.
- ❖ Nakon snažnog rasta cijena sirove kave na kraju 2016. godine, maksimum je dosegnut u siječnju 2017. godine, nakon čega je prema kraju godine došlo do postupnog snižavanja.
- ❖ Atlantic Grupa nastavlja s aktivnim hedgingom cijena sirove kave i dolara.

- ❖ U 2018. godini očekujemo niže prosječne cijene sirove kave u odnosu na 2017. godinu uz dodatan pozitivan utjecaj slabijeg dolara.

(u milijunima kuna)	2017.	2016.
Neto dug	1.185,4	1.502,3
Ukupna imovina	5.126,4	5.395,8
Ukupno kapital i rezerve	2.249,8	2.016,5
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza	1,47	1,42
Odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug	34,5%	42,7%
Neto dug/Normalizirana EBITDA	2,29	3,17
Pokriće troška kamata	8,85	6,06
Kapitalna ulaganja	129,2	140,2
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti	348,2	292,0

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2017. godinu.



- Ukupni kapital i rezerve 43,9%
- Dugoročne financijske obveze 18,2%
- Kratkoročne financijske obveze 10,7%
- Obveznica 3,9%
- Dobavljači i ostale obveze 17,6%
- Ostale obveze 5,7%

- ❖ Fokus na kontinuirano smanjenje zaduženosti (smanjenje neto duga za 316,9 milijuna kuna).
- ❖ Zaduzenost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA spustila se s 3,17 na 2,29.
- ❖ Pokriće troška kamata s normaliziranom EBITDA naraslo s 6,06 na 8,85.
- ❖ Novčani tok iz poslovnih aktivnosti narastao je na 348,2 milijuna kuna.

KLJUČNI DOGAĐAJI U 2017. GODINI

OSTVARENJE NA TRŽIŠTU KAPITALA U 2017. GODINI

FINANCIJSKI REZULTATI U 2017. GODINI

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

DODATAK

Strateške smjernice menadžmenta

- Fokus na (i) daljnje jačanje pozicije prepoznatljivih regionalnih brendova, (ii) razvoj distribucijskog poslovanja jačanjem postojećih i akvizicijama novih principala, (iii) širenje regionalnog HoReCa portfelja te (iv) nastavak internacionalizacije poslovanja.
- Nastavak ulistavanja i pozicioniranja naših brendova u maloprodajnom kanalu u Njemačkoj uz reorganizaciju distribucije s ciljem povećanja učinkovitosti cjelokupnog poslovanja.
- Menadžment Atlantic Grupe u 2018. godini očekuje niže prosječne cijene sirove kave na globalnim tržištima roba te dodatani pozitivan utjecaj tečaja EURUSD koji će posljedično imati pozitivan utjecaj na profitabilnost Strateškog poslovnog područja Kava i Atlantic Grupe u cjelini.

(u milijunima kuna)	2018. plan	2017.	2018./2017.
Prodaja	5.400	5.307	1,8%
EBITDA	550	517	6,3%
EBIT	375	342	9,8%
Trošak kamata	45	58	(23,1%)

Normalizirani podaci

- U 2018. godini očekujemo kapitalne investicije u iznosu od oko 160 milijuna kuna.
- Očekivana efektivna porezna stopa u 2018. godini ostat će na nivou prošlogodišnje.

KLJUČNI DOGAĐAJI U 2017. GODINI

OSTVARENJE NA TRŽIŠTU KAPITALA U 2017. GODINI

FINANCIJSKI REZULTATI U 2017. GODINI

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

DODATAK

KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA ZA 2017. GODINU

(u tisućama kuna)	2017.	% prodaje	2016.	% prodaje	2017./2016.
Ukupan prihod	5.372.074	101,2%	5.174.539	101,3%	3,8%
Prihod od prodaje	5.306.817	100,0%	5.106.266	100,0%	3,9%
Ostali prihodi	65.257	1,2%	68.273	1,3%	(4,4%)
Poslovni rashodi	4.789.849	90,3%	4.700.169	92,0%	1,9%
Nabavna vrijednost prodane robe	1.327.839	25,0%	1.308.331	25,6%	1,5%
Promjena vrijednosti zaliha	6.644	0,1%	(13.984)	(0,3%)	(147,5%)
Proizvodni materijal i energija	1.693.308	31,9%	1.636.983	32,1%	6,7%
Usluge	409.540	7,7%	404.622	7,9%	1,2%
Troškovi osoblja	828.533	15,6%	800.863	15,7%	3,5%
Troškovi marketinga i prodaje	367.686	6,9%	355.339	7,0%	3,5%
Ostali troškovi	221.155	4,2%	226.152	4,4%	(2,2%)
Ostali dobici – neto	(64.859)	(1,2%)	(18.136)	(0,4%)	257,6%
EBITDA	582.225	11,0%	474.370	9,3%	22,7%
Amortizacija	175.758	3,3%	166.580	3,3%	5,5%
EBIT	406.467	7,7%	307.790	6,0%	32,1%
Rashodi od financiranja - neto	49.559	0,9%	103.643	2,0%	(60,8%)
Dobit prije poreza	356.909	6,7%	204.145	4,0%	74,8%
Porez na dobit	80.685	1,5%	40.910	0,8%	97,2%
Neto dobit	276.224	5,2%	163.235	3,2%	69,2%
Manjinski interes	695	0,0%	435	0,0%	59,7%
Neto dobit nakon manjinskih interesa	275.529	5,2%	162.800	3,2%	69,2%

KONSOLIDIRANA BILANCA NA 31. PROSINCA 2017. GODINE

(u tisućama kuna)	31. prosinca 2017.	% ukupne imovine	31. prosinca 2016.	% ukupne imovine
Nekretnine, postrojenja i oprema	999,866	19.5%	1,082,059	20.1%
Ulaganje u nekretnine	1,209	0.0%	1,259	0.0%
Nematerijalna imovina	1,750,216	34.1%	1,756,217	32.5%
Financijska imovina raspoloživa za prodaju	948	0.0%	915	0.0%
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	95,239	1.9%	59,102	1.6%
Odgođena porezna imovina	32,165	0.6%	47,293	0.9%
Dugotrajna imovina	2,879,643	56.2%	2,946,846	55.1%
Zalihe	547,278	10.7%	623,318	11.6%
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	1,190,789	23.2%	1,300,568	23.6%
Imovina namijenjena prodaji	6,336	0.1%	5,687	0.1%
Potraživanja za porez na dobit	5,029	0.1%	10,326	0.2%
Dani depoziti	252	0.0%	227	0.0%
Derivativni financijski instrumenti	-	0.0%	18,139	0.0%
Novac i novčani ekvivalenti	497,079	9.7%	490,730	9.1%
Kratkotrajna imovina	2,246,763	43.8%	2,448,995	44.6%
Ukupna imovina	5,126,407	100.00%	5,395,841	100.00%
Vlasnička glavnica raspodjeljiva imateljima glavnice Društva	2,246,187	43.82%	2,013,507	37.32%
Vlasnička glavnica raspodjeljiva imateljima manjinskog interesa	3,663	0.07%	2,981	0.06%
Obveze po primljenim kreditima	1,135,191	22.14%	1,422,606	26.36%
Odgođena porezna obveza	162,652	3.17%	171,811	3.18%
Ostale dugoročne obveze	3,017	0.06%	6,673	0.12%
Rezerviranja	50,456	0.98%	58,036	1.08%
Dugoročne obveze	1,351,317	26.4%	1,659,126	30.7%
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	903,144	17.62%	1,073,996	19.90%
Obveze po primljenim kreditima	546,059	10.65%	588,539	10.91%
Tekuća obveza poreza na dobit	21,341	0.42%	9,231	0.17%
Derivativni financijski instrumenti	1,226	0.02%	0	0.00%
Rezerviranja	53,470	1.04%	48,461	0.90%
Kratkoročne obveze	1,525,241	29.8%	1,720,227	31.9%
Ukupne obveze	2,876,558	56.11%	3,379,353	62.63%
Ukupno vlasnička glavnica i obveze	5,126,407	100.00%	5,395,841	100.00%

KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU ZA 2017. GODINU

(u tisućama kuna)	Siječanj - Prosinac 2017.	Siječanj - Prosinac 2016.
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti		
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti prije plaćenih kamata i poreza	505.076	428.151
Plaćene kamate	(100.391)	(82.290)
Plaćeni porez	(56.441)	(53.839)
Neto novac iz poslovnih aktivnosti	348.244	292.022
Novčani tok iz ulagačkih aktivnosti		
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	(129.193)	(140.171)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i dugotrajne imovine namijenjene prodaji	8.799	49.260
Primici od prodaje podružnica	129.342	-
Stjecanje ovisnih društava - neto od primljenog novca	(2.207)	(1.122)
Primici od prodaje poslovanja čajeva	18.750	-
Dani depoziti i krediti – neto	(638)	(867)
Primljene kamate	4.584	3.390
Neto novac korišten za ulagačke aktivnosti	29.437	(89.509)
Novčani tok iz financijskih aktivnosti		
Otkup vlastitih dionica	(7.431)	(1.076)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	120.394	234.386
Otplata primljenih kredita	(437.715)	(336.575)
Iskup obveznica	-	200.000
Isplata dividende manjinskim dioničarima	-	(115.000)
Plaćeni porez po odbitku na povučenu dobit unutar Grupe	(1.904)	(2.646)
Stjecanje manjinskog interesa	(1.906)	(8.438)
Isplata dividende dioničarima	(44.984)	(45.012)
Neto novac korišten za financijske aktivnosti	(373.546)	(74.361)
Neto povećanje novca i novčanih ekvivalenata	4.135	128.151
Dobici/(gubici) od tečajnih razlika po novcu i novčanim ekvivalentima	2.214	(3.113)
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	490.730	365.692
Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja	497.079	490.730

HVALA NA POZORNOSTI