



Prezentacja grupy kapitałowej Mex Polska S.A.

Maj 2015 r.



1. Model biznesowy	3
2. Pijalnia Wódki i Piwa	4-5
3. Restauracje The Mexican	6-7
4. Restauracja PanKejk	8
5. Potencjał lokalizacji	9
6. Strategia rozwoju	10-11
7. Skonsolidowane dane finansowe	12-15
8. Polityka dywidendy	16
9. Struktura akcjonariatu 2015	17
10. Kontakt	18

Grupa Kapitałowa
Mex Polska

Zarządzanie restauracjami

Rozwój sieci:

- poprzez własny model franczyzy
- poprzez budowę restauracji własnych



Mex Polska S.A. jest prekursorem rozwijanej z sukcesem sieci lokali w nowym niefunkcjonującym do tej pory na rynku gastronomicznym w Polsce segmencie bistro.

Pijalnia Wódki i Piwa to:

- ✓ **niepowtarzalny klimat** PRL-u
- ✓ lokale otwarte 20 godzin na dobę, przez 7 dni w tygodniu
- ✓ **przystępna pod względem cenowym oferta** skierowana do średniozamożnych klientów obejmująca proste przekąski oraz wybrane rodzaje napojów alkoholowych i bezalkoholowych.

Pierwszy lokal w tym koncepcie został otwarty 30 kwietnia 2011 r. przy ul. św. Jana w Krakowie. Obecnie sieć liczy piętnaście lokali na terenie całej Polski, a dwa kolejne są na etapie budowy.





Dla niektórych nostalgiczny, dla innych ironiczny klimat lat 70-tych z nieodłączną „lufką” wódki, śledzikiem i niezobowiązującą atmosferą. Do Pijalni Wódki i Piwa grawitują zarówno lokalni bywalcy, przybysze z innych zakątków kraju oraz turyści z całego świata.



- **jedyna w Polsce sieć restauracji meksykańskich o ogólnopolskim zasięgu**
- **konsekwentna oferta** kulinarna skierowana do średniozamożnych klientów
- **rozpoznawalny**, odznaczający się dużą dbałością o szczegóły wystrój, jakość i obsługa na bardzo wysokim poziomie



Aromatyczna, kipiąca kolorami i obfitująca w różnorodność smaków kuchnia meksykańska należy do tych przyjemności podniebienia, którym wyjątkowo trudno się oprzeć.

W połączeniu z żywiołową muzyką i barwnym, ekspresyjnym stylem wnętrz zdobywa szeregi nowych zwolenników i sprawia, że z chęcią powracają oni w to klimatyczne miejsce.



Restauracja *PanKejk* to koncept, którego głównym składnikiem menu są naleśniki. Serwowane są z różnego rodzaju nadzieniem (jest ich kilkadziesiąt rodzajów od tradycyjnego białego sera z dodającymi smaku przyprawami po skomplikowane wieloskładnikowe nadzienia, które sporządzono według tradycyjnych receptur popularnych kuchni wielu krajów Europy, Azji i Ameryki). Dodatkowo prosty nowoczesny wystrój, w jasnej kolorystyce, oraz niskie ceny powodują, że cieszy się ona dużym powodzeniem wśród klientów nie tylko młodych ale również należących do pozostałych grup wiekowych.



Grupa do roku 2019 planuje zarządzać 34 bistro *Pijalnia Wódki i Piwa* oraz 16 restauracjami *The Mexican*. W opinii Zarządu docelowo w Polsce funkcjonować może **ok. 30 restauracji *The Mexican* oraz ok. 50 *Pijalni Wódki i Piwa*.**



Ekspansja geograficzna

Otwieranie kolejnych bistro *Pijalni Wódki i Piwa* i restauracji *The Mexican* na terenie całej Polski, w formie franczyzy i lokali własnych, w sprawdzonych formatach z wykorzystaniem bogatej wiedzy i doświadczenia niezbędnych do pozyskania odpowiednich lokalizacji.



Cele strategiczne:

Rozwój

- ✓ Rozwój sieci w segmencie bistro „Pijalnia Wódki i Piwa” poprzez franczyzę z 15 do 34 punktów do 2019 r.
- ✓ Rozwój sieci restauracji „The Mexican” poprzez franczyzę i budowę restauracji własnych z 8 do 16 placówek do 2019 r.

Finanse

- ✓ Osiągnięcie wartości sprzedaży na poziomie minimum 80 mln zł. do roku 2020
- ✓ Zwrot z inwestycji w restauracje własne na poziomie nie niższym niż 30%
- ✓ Obniżenie w kolejnych latach wskaźnika kosztów ogólnego zarządu z poziomu 8% od obrotu do poziomu 6%
- ✓ Wypracowanie zysków pozwalających na wypracowanie dywidendy (Dividend Yield) na poziomie nie niższym niż 5%

Wariant I (rozwój PWiP) planowane wyniki

	ROK 2015	ROK 2016	ROK 2017	ROK 2018	ROK 2019
Przychody netto i zrównane z nimi	53 184 437	59 759 624	67 045 064	74 631 064	82 165 064
Koszty działalności operacyjnej	49 406 456	55 351 618	62 002 376	68 889 804	75 674 373
Zysk (strata) ze sprzedaży	3 777 981	4 408 006	5 042 688	5 741 260	6 490 692
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 237 088	3 917 113	4 551 795	5 250 367	5 999 799
Zysk (strata) brutto	2 890 796	3 570 811	4 205 462	4 904 034	5 653 450
Zysk (strata) Netto	2 486 085	2 892 357	3 406 424	3 972 267	4 579 295

EBITDA	4 783 588	5 492 795	6 157 259	6 885 613	7 664 826
marża EBITDA	9,0%	9,2%	9,2%	9,2%	9,3%
marża EBIT	6,1%	6,6%	6,8%	7,0%	7,3%
marża zysku netto	4,7%	4,8%	5,1%	5,3%	5,6%

Wariant II (rozwój PWiP oraz „The Mexican”) Planowane wyniki

	ROK 2015	ROK 2016	ROK 2017	ROK 2018	ROK 2019
Przychody netto i zrównane z nimi	53 184 437	61 646 424	72 645 464	83 945 064	95 192 664
Koszty działalności operacyjnej	49 406 456	57 060 418	67 088 776	77 353 804	87 515 973
Zysk (strata) ze sprzedaży	3 777 981	4 586 006	5 556 688	6 591 260	7 676 692
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 237 088	4 095 113	5 065 795	6 100 367	7 185 799
Zysk (strata) brutto	2 890 796	3 748 811	4 719 462	5 754 034	6 839 450
Zysk (strata) Netto	2 486 085	3 036 537	3 822 764	4 660 767	5 539 955

EBITDA	4 783 588	5 760 795	6 941 259	8 185 613	9 480 826
marża EBITDA	9,0%	9,3%	9,6%	9,8%	10,0%
marża EBIT	6,1%	6,6%	7,0%	7,3%	7,5%
marża zysku netto	4,7%	4,9%	5,3%	5,6%	5,8%

Zobowiązania finansowe

Wariant I (rozwój bez nakładów inwestycyjnych)

	ROK 2015	ROK 2016	ROK 2017	ROK 2018	ROK 2019
Dług finansowy netto (dług finansowy pomniejszony o kaucję)	2 969 000	2 249 000	1 529 000	809 000	89 000
Dług / EBITDA	0,62	0,41	0,25	0,12	0,01

Wariant II (rozwój w oparciu nakłady inwestycyjne – kredyty bankowe)

	ROK 2015	ROK 2016	ROK 2017	ROK 2018	ROK 2019
Dług finansowy netto (dług finansowy pomniejszony o kaucję)	2 969 000	3 649 000	3 929 000	3 809 000	3 289 000
Dług / EBITDA	0,62	0,63	0,57	0,47	0,35

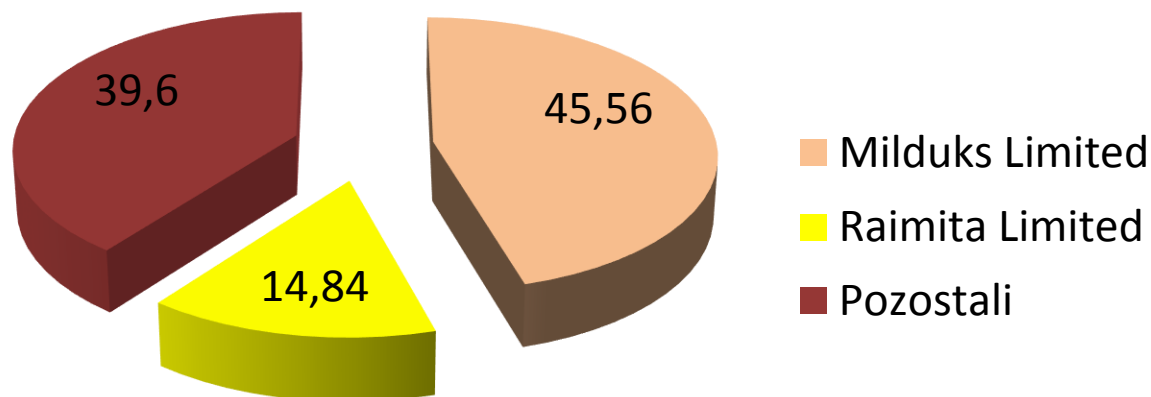
Wariant I (rozwój PWiP) planowane wyniki – vs. realizacja za 1Q 2015

	1 Q ROK 2015	ROK 2015	1 Q/2015 realiz.
Przychody netto i zrównane z nimi	11 630 357	53 184 437	21,9%
Koszty działalności operacyjnej	10 903 844	49 406 456	22,1%
Zysk (strata) ze sprzedaży	726 513	3 777 981	19,2%
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	950 348	3 237 088	29,4%
Zysk (strata) brutto	1 519 649*	2 890 796	52,6%
Zysk (strata) Netto	1 325 548*	2 486 085	53,3%
* Uwzględnia zdarzenie typu jednorazowego – zysk na sprzedaży udziałów spółki zależnej w wys. 717 tys.zł			

EBITDA	1 336 800	4 783 588	27,9%
marża EBITDA	11,5%	9,0%	2,5% =(11,5-9)
marża EBIT	8,2%	6,1%	2,1% =(8,2-6,1)
marża zysku netto	11,4%	4,7%	6,7% =(11,4-4,7)

Zarząd Mex Polska S.A. stoi na stanowisku, że przypadku wypracowanych zysków akcjonariusze powinni otrzymać należną im dywidendę i w związku z tym będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy propozycje uchwały wypłaty dywidendy, tak aby stopa dywidendy (Dividend Yield) była nie niższa niż 5% w roku 2015 i zamierza kontynuować też politykę w kolejnych latach. Zarząd nie wyklucza rekomendacji większej części lub nawet całości zysku netto, jeśli sytuacja finansowa na to zezwoli.





Midluks Limited oraz Raimita Limited są spółkami inwestycyjnymi z siedzibą na Cyprze. Milduks Ltd. jest kontrolowany w 100% przez Andrzeja Domżała – przewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki Mex Polska S.A. Raimita Limited jest kontrolowana w 100% przez Pawła Kowalewskiego – prezesa Zarządu Spółki Mex Polska S.A.

**MEX Polska S.A.**

ul. Piotrkowska 60, 90-105 Łódź

tel.: 42 634 67 30, fax: 42 634 67 53

biuro@mexican.pl

www.mexpolska.pl