

**gorenje**



1

## **JAVNO OBVESTILO** O PREVZEMU DRUŽBE ATAG

27. junij 2008

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

**gorenje**

2



**ATAG**

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

## SHOWROOM IMPRESSIONS

**gorenje**



**ATAG**

**Pelgrim**

**ETNA®**

VSEBINA



1. KRATKA PREDSTAVITEV DRUŽBE ATAG EUROPE BV
2. SWOT ANALIZA
3. GLAVNI POUČENKI DOGOVORA
4. VPLIV PREVZEMA DRUŽBE ATAG NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE
5. PHILIP ALEXANDER SLUITER - PREDSTAVITEV

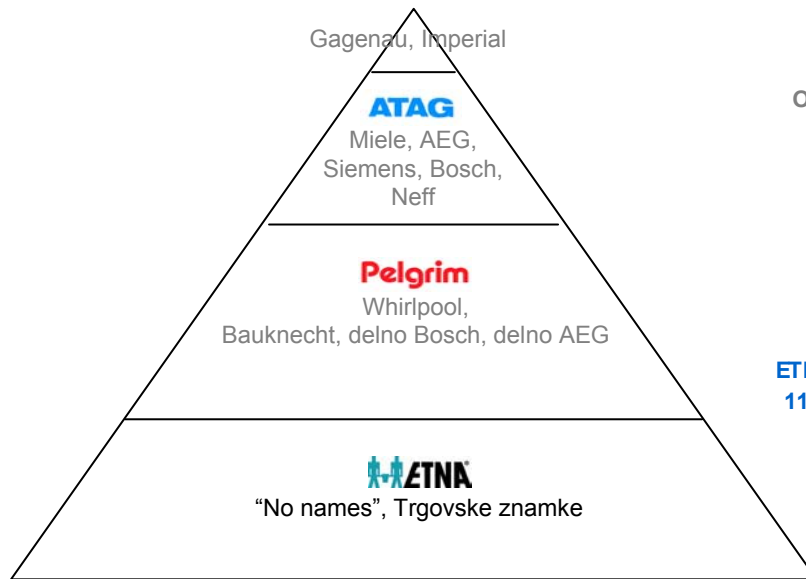
---

## ATAG Europe BV

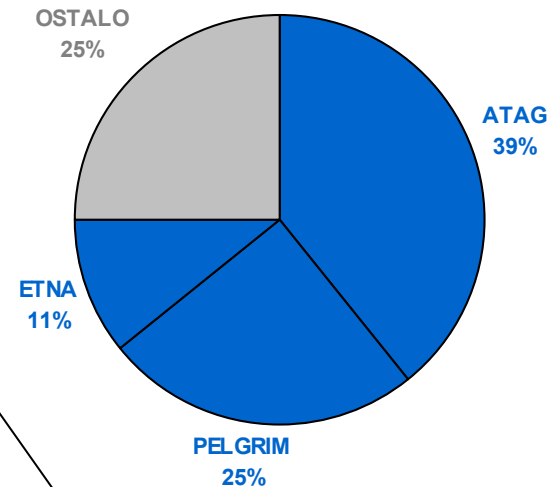
- **Sedež družbe:** Duiven, Nizozemska
- 3 komplementarne **blagovne znamke:**
  - ATAG od 1948
  - Pelgrim od 1920
  - ETNA od 1856
- **420 zaposlenih** (380 Nizozemska, 40 Belgija)
- 2007 prihodki od prodaje: **150 mio EUR**
- **Tržni delež:** Nizozemska > 30%, Belgija 10%

## ATAG Europe BV

- Lastne blagovne znamke v višjem, srednjem in nižjem (vstopnem) cenovnem razredu
- Prodaja pod lastnimi blagovnimi znamkami predstavlja **75% prodaje**  
→ ostalo OEM, Private label, trgovske blagovne znamke, ...



PRODAJA PO BLAGOVNIH ZNAMKAH



---

## SWOT ANALIZA

### Priložnosti in prednosti:

- Moč in razpon lastnih blagovnih znamk družbe
- Vodilni tržni delež in visoka pozicija lastnih blagovnih znamk na tržišču BENELUX
- Prodaja samostojnih aparatov na trgih Beneluksa
- Pridobitev prestižne blagovne znamke za Skupino Gorenje, predvsem za trge Zahodne Evrope
- Nabavne sinergije

## SWOT ANALIZA

### Priložnosti in prednosti:

- Dobra organizacija in uspešnost poslovnega modela (dopolnilni program)
- Obseg sodelovanja možno povečati
- Dobro usposobljen vodstveni kader
- Nadgradnja projektnega inženiringa v Skupini Gorenje

### Nevarnosti:

- Koordinacija med blagovnimi znamkami – umestitev v Skupino Gorenje
- Vprašanje širitve dosedanje prodajne / tržne uspešnosti

FINANČNI REZULTATI DRUŽBE ATAG EUROPE BV

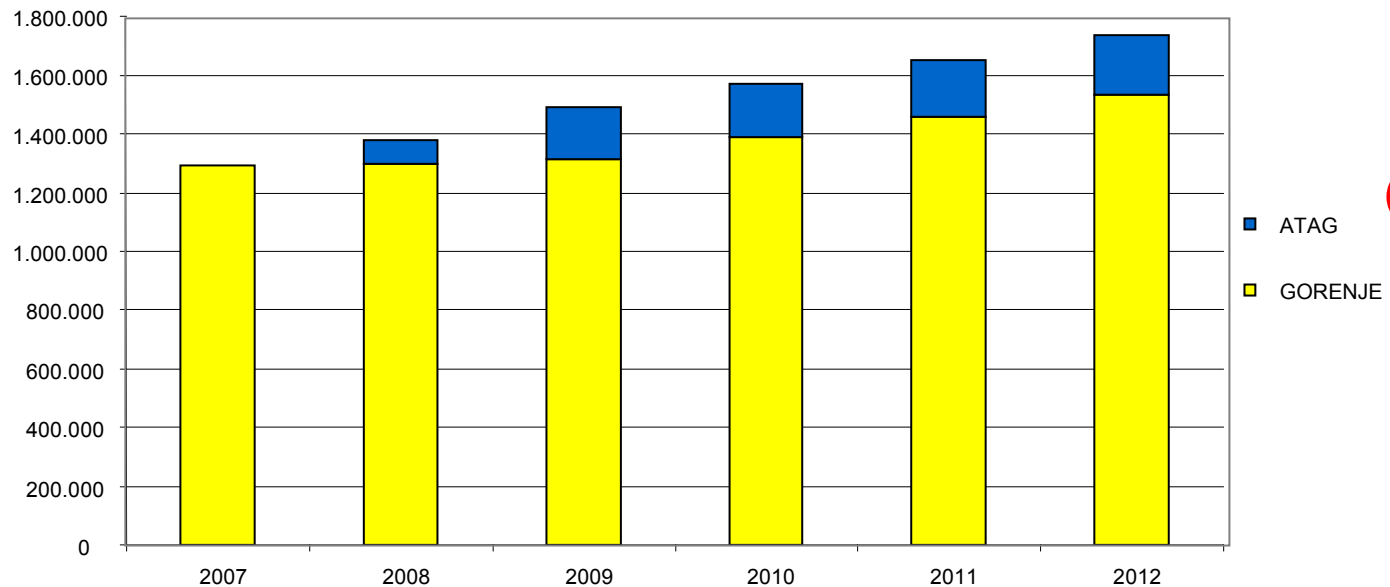
<b>Izkaz poslovnega izida (TEUR)</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Čisti prihodki od prodaje</b>	<b>124.283</b>	<b>138.082</b>	<b>148.846</b>
Sprememba vrednosti zalog in popusti	9.290	12.840	14.301
<b>Kosmati donos iz poslovanja</b>	<b>133.573</b>	<b>150.922</b>	<b>163.147</b>
Stroški materiala in blaga	-78.634	-85.546	-93.293
Stroški storitev	-2.777	-3.103	-3.401
Stroški dela	-16.273	-18.003	-19.455
Ostali stroški	-13.338	-12.866	-13.652
<b>Poslovni izid iz poslovanja pred amortizacijo (EBITDA)</b>	<b>13.261</b>	<b>18.564</b>	<b>19.045</b>
Amortizacija	-3.131	-3.394	-3.085
<b>Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)</b>	<b>10.130</b>	<b>15.170</b>	<b>15.960</b>
Stroški financiranja, neto	-361	-679	-743
<b>Celotni poslovni izid (PBT)</b>	<b>9.769</b>	<b>14.491</b>	<b>15.217</b>
Davki	-3.415	-4.262	-4.108
<b>Čisti poslovni izid (NI)</b>	<b>6.354</b>	<b>10.229</b>	<b>11.109</b>
<b>Neto denarni tok (TEUR)</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>Čisti poslovni izid</b>	<b>6.354</b>	<b>10.229</b>	<b>11.109</b>
+ Amortizacija	3.131	3.394	3.085
- Investicije	-3.805	-1.761	-2.038
- Čista obratna sredstva	973	3.022	1.881
<b>Neto denarni tok</b>	<b>6.653</b>	<b>14.884</b>	<b>14.037</b>

## GLAVNI POUČARSKI DOGOVORA

- **Kupnina za 100 % delež znaša 130 mio EUR**
- **Gorenje plača del kupnine z lastnimi delnicami in ostalo z gotovino**
  - 1.070.000 lotov lastnih delnic po ceni, ki ne bo nižja od 6-mesečnega povprečja (36,83 EUR)
- **Dogovorjena prepoved prodaje delnic za obdobje 4 let (lock-up)**
- **Delnice se zastavijo za obdobje 4 let – prevzem tveganj**
- **Po prevzemu g. Philip Sluiter postane član uprave Gorenja, odgovoren za**
  - Poslovanje Skupine Gorenje v Beneluksu
  - Dopolnilni program Skupine Gorenje
  - Razvoj blagovne znamke ATAG kot prestižna blagovna znamka Skupine Gorenje za vgradne aparate
- **Konsolidacija v Skupino Gorenje od 1. 7. 2008 dalje**

## NAČRTOVANI VPLIV PREVZEMA NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE

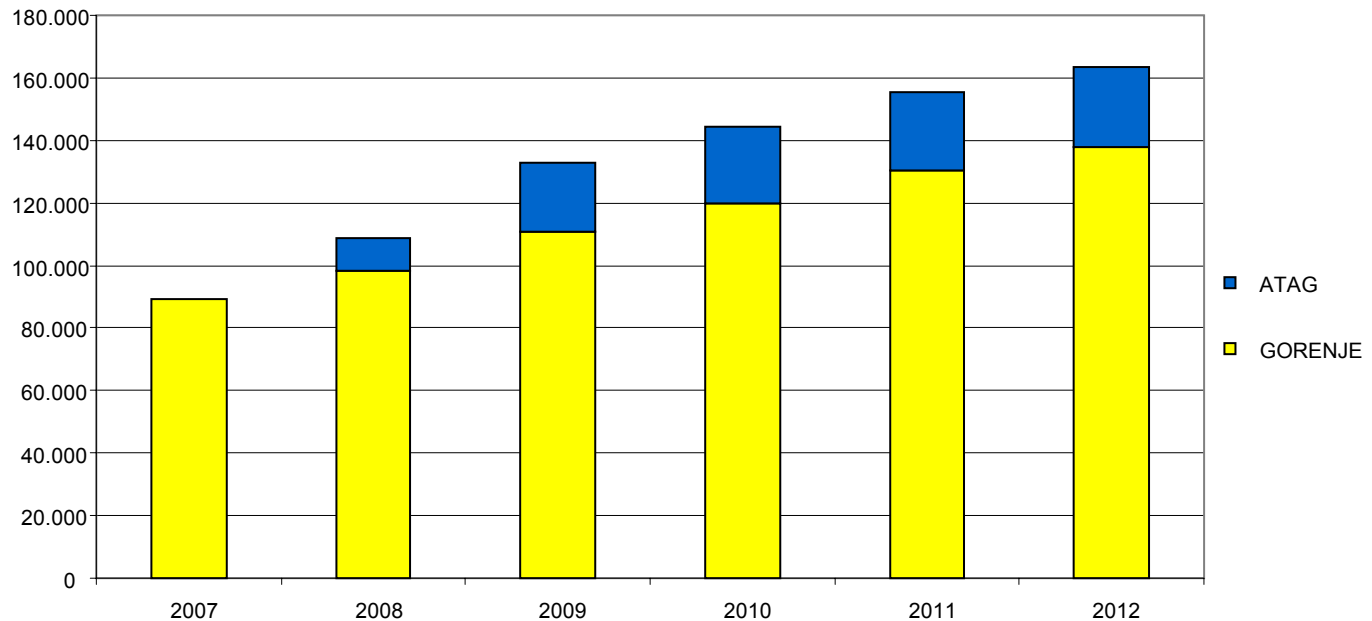
### NAČRTOVANI PRIHODKI OD PRODAJE SKUPINE GORENJE (TEUR)



Prikaz rasti prihodkov Skupine Gorenje v primeru prevzema na dan 01.07.2008.

NAČRTOVANI VPLIV PREVZEMA NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE

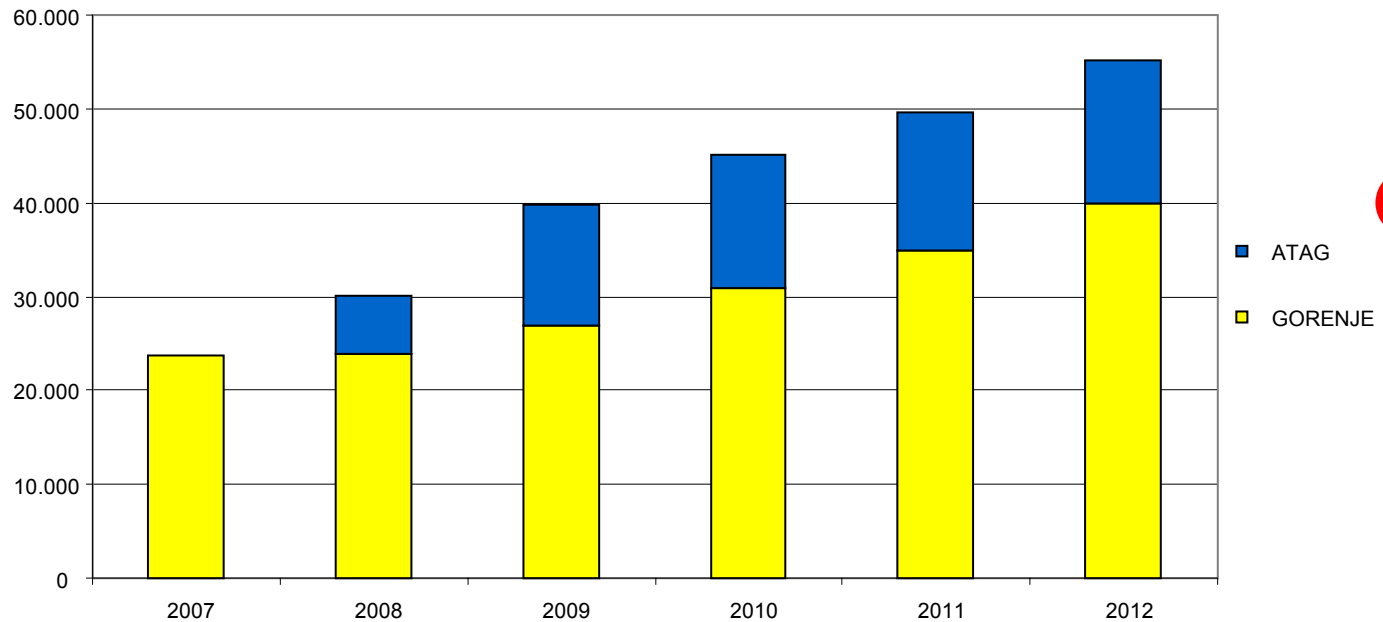
NAČRTOVANA EBITDA SKUPINE GORENJE  
(TEUR)



Prikaz rasti EBITDA Skupine Gorenje v primeru prevzema na dan 01.07.2008.

NAČRTOVANI VPLIV PREVZEMA NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE

NAČRTOVANI ČISTI DOBIČEK SKUPINE GORENJE  
(TEUR)



Prikaz rasti čistega dobička Skupine Gorenje v primeru prevzema na dan 01.07.2008.

## NAČRTOVANI VPLIV PREVZEMA NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE

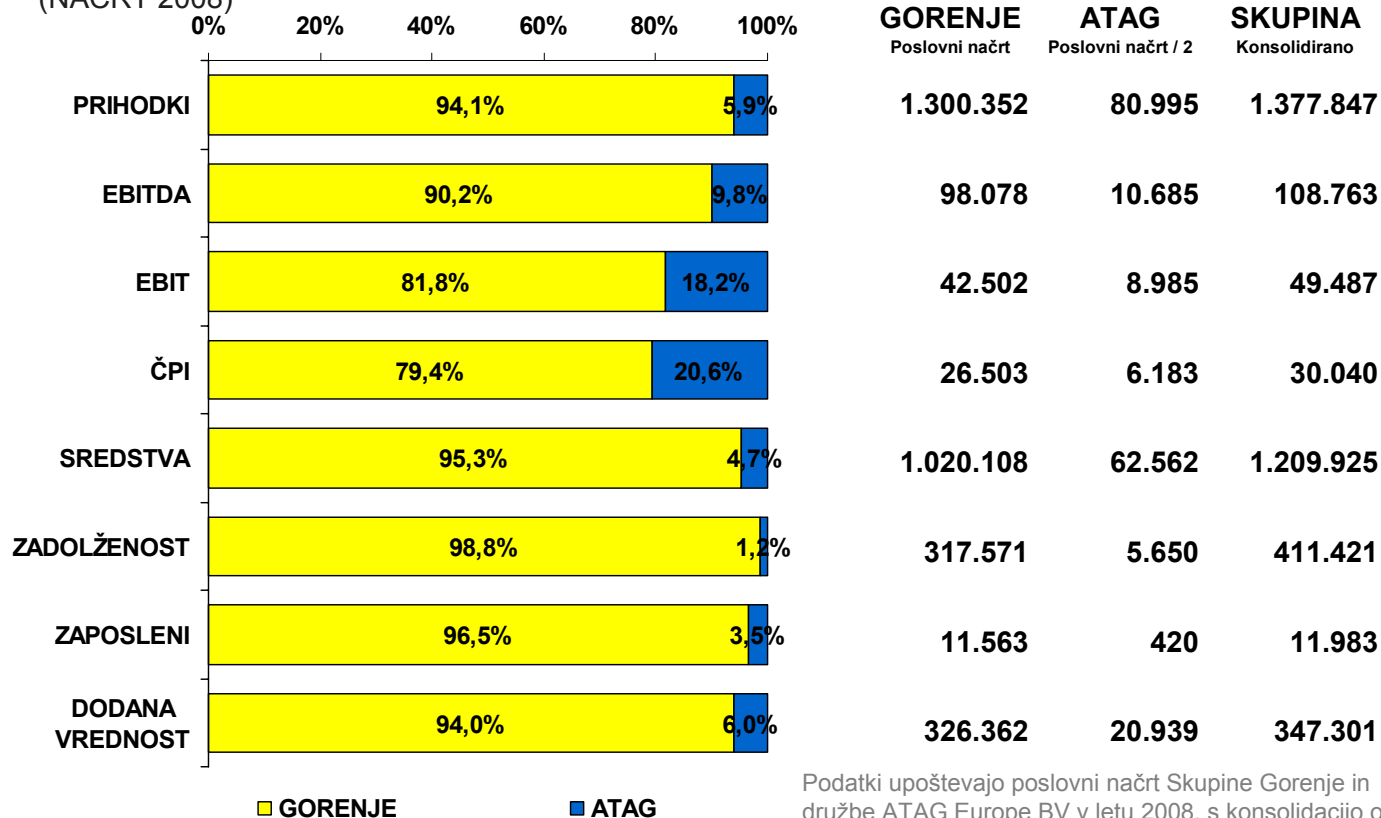
v TEUR ali %	2007	2008 <sup>(1)</sup>	2009 <sup>(2)</sup>
Čisti prihodki od prodaje	1.293.438	1.377.847	1.491.203
Poslovni izid iz poslovanja pred amortizacijo (EBITDA)	89.449	108.763	133.075
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	36.233	49.487	63.061
Čisti poslovni izid	23.664	30.040	39.831
EBITDA marža <sup>(3)</sup>	6,92%	7,89%	8,92%
Donosnost prodaje (ROS) <sup>(3)</sup>	1,83%	2,18%	2,67%
Donosnost sredstev (ROA)	2,39%	2,77%	3,62%
Donosnost kapitala (ROE)	6,71%	7,08%	8,49%
Donos na delnico (EPS) v EUR - prilagojeni	2,03	2,16	2,77

<sup>(1)</sup> Podatki upoštevajo konsolidacijo z dnem 01.07.2008

<sup>(2)</sup> Podatki za leto 2009 temeljijo na trenutni oceni za obe družbi, upoštevajoč njun strateški načrt.

<sup>(3)</sup> EBITDA marža in ROS izračunana kot odstotek v Čistih prihodkih od prodaje

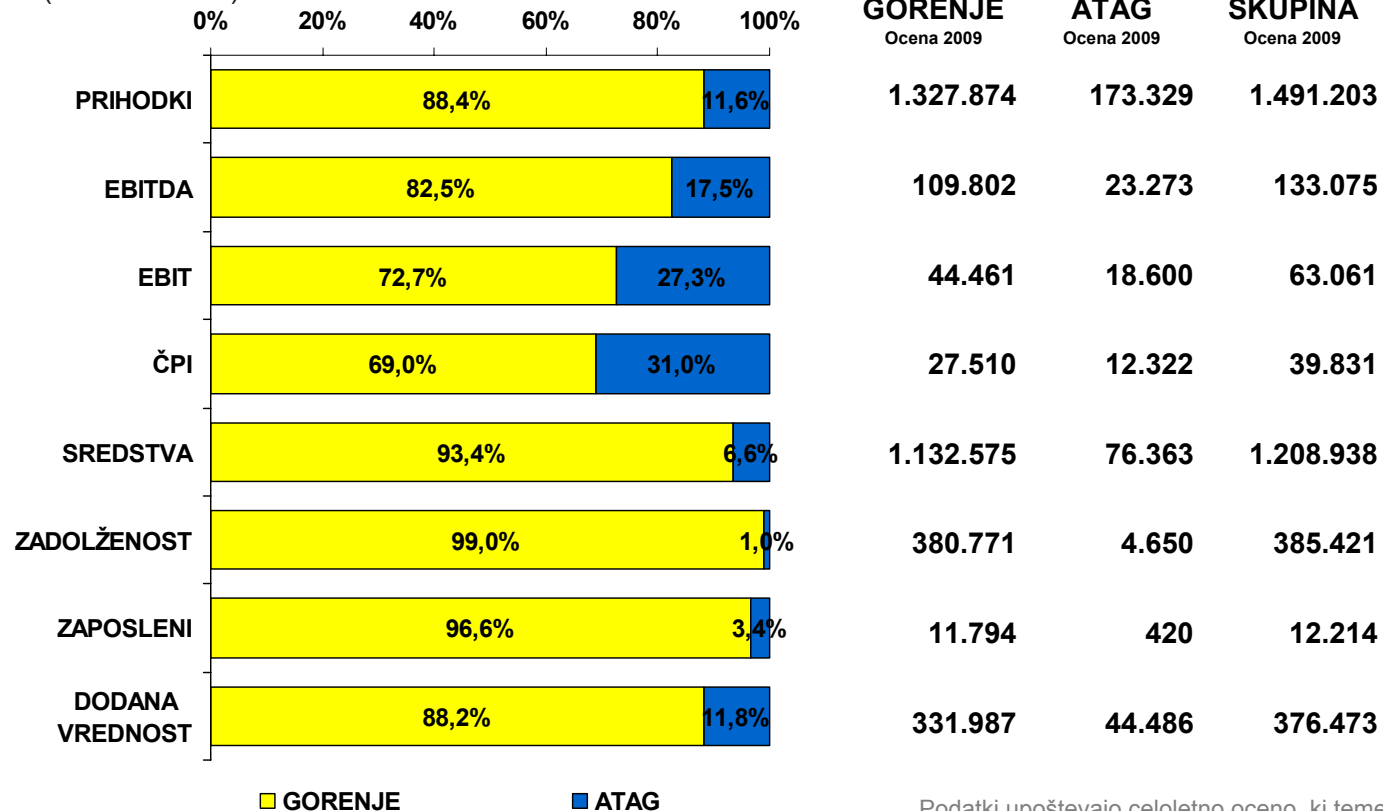
## NAČRTOVANI VPLIV PREVZEMA NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE (NAČRT 2008)



Podatki upoštevajo poslovni načrt Skupine Gorenje in družbe ATAG Europe BV v letu 2008, s konsolidacijo od dneva 01.07.2008. Konsolidirani kazalniki upoštevajo tudi obseg zadolžitve, koriščenje lastnih delnic in strošek financiranja, vse vezano na prevzem.

## NAČRTOVANI VPLIV PREVZEMA NA USPEŠNOST SKUPINE GORENJE

(OCENA 2009)



16

## PRIČAKOVANI UČINKI PREVZEMA

### Zgodovinski mejnik v poslovanju Gorenja in zmagovalna kombinacija s pozitivnimi učinki:

- **Tržni položaj**
  - Uresničevanje strategije rasti Gorenja kot panevropskega ponudnika v panogi
  - Krepitev tržnega položaja blagovnih znamk Skupine Gorenje na trgih Zahodne Evrope
  - Zaokrožitev portfelja blagovnih znamk z visoko pozicionirano znamko ATAG
  - Zapolnitev prodajne sive lise na trgih Beneluksa, pridobitev od 10 – 30 % tržnega deleža blagovnih znamk ATAG, Etna, Pelgrim
- **Sinergije**
  - Odlično strateško ujemanje in potencial hitrejše skupne rasti obeh podjetij
  - Prodajno marketinške, nabavne, produktno razvojne in proizvodne sinergije
- **Finančni**
  - Ugoden vpliv prevzema na bistvene finančne kazalnike (rast prihodkov, EBITDA, dobiček, ROS, ROE,... )
  - Rast vrednosti za delničarje

PHILIP ALEXANDER SLUITER - predstavitev



18

- star 45 let, poročen, ima 3 otroke
- **Izobrazba:**
  - **1986** strojništvo in ekonomija, Tehnična akademija
  - **1989** magister in dipl. inženir informacijske tehnologije in poslovnega menedžmenta, Tehnična univerza
- **Nagrade:**
  - **1999** Nagrada kralja William prvega za mlade podjetnike
  - **2000** “Podjetnik leta ” nagrada province Gelderland

## PHILIP ALEXANDER SLUITER - predstavitev

### Poslovna pot:

- Do **1992** – Continental Can Europe, vodja projektov
- Od januarja **1992** - neodvisni podjetnik
- **1992 - 2005** – prevzem in prestrukturiranje družb v različnih industrijah
- Od januarja **2006** – Direktor ATAG Europe bv

### Drugo:

- Član svetovalnega sveta Twente University
- Član nadzornega sveta Techfund
- Član nadzornega sveta TIIN Buy Out Fund
- Predsednik Hockey Club Arnhem

# ATAG Europe BV



Sedež podjetja: Duiven, Nizozemska