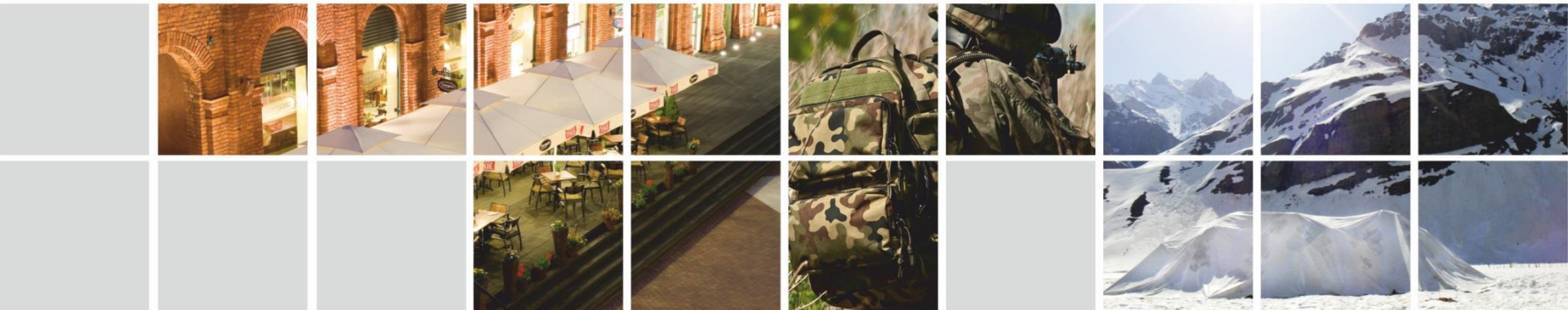


PODSUMOWANIE WYNIKÓW IH 2014

SPOTKANIE Z INWESTORAMI

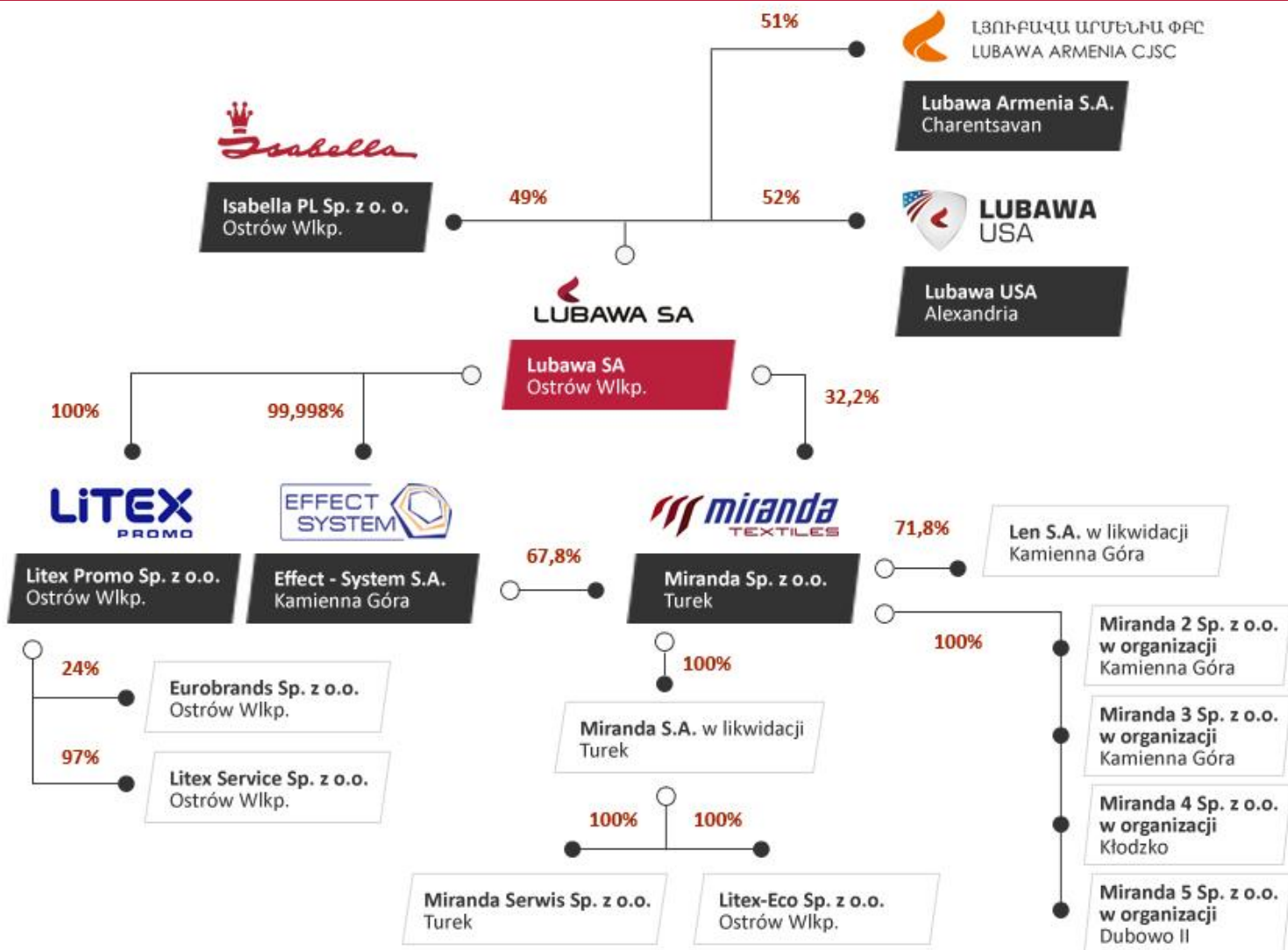


- 1. WYNIKI FINANSOWE**
- 2. PROJEKTY BIZNESOWE**



1. WYNIKI FINANSOWE

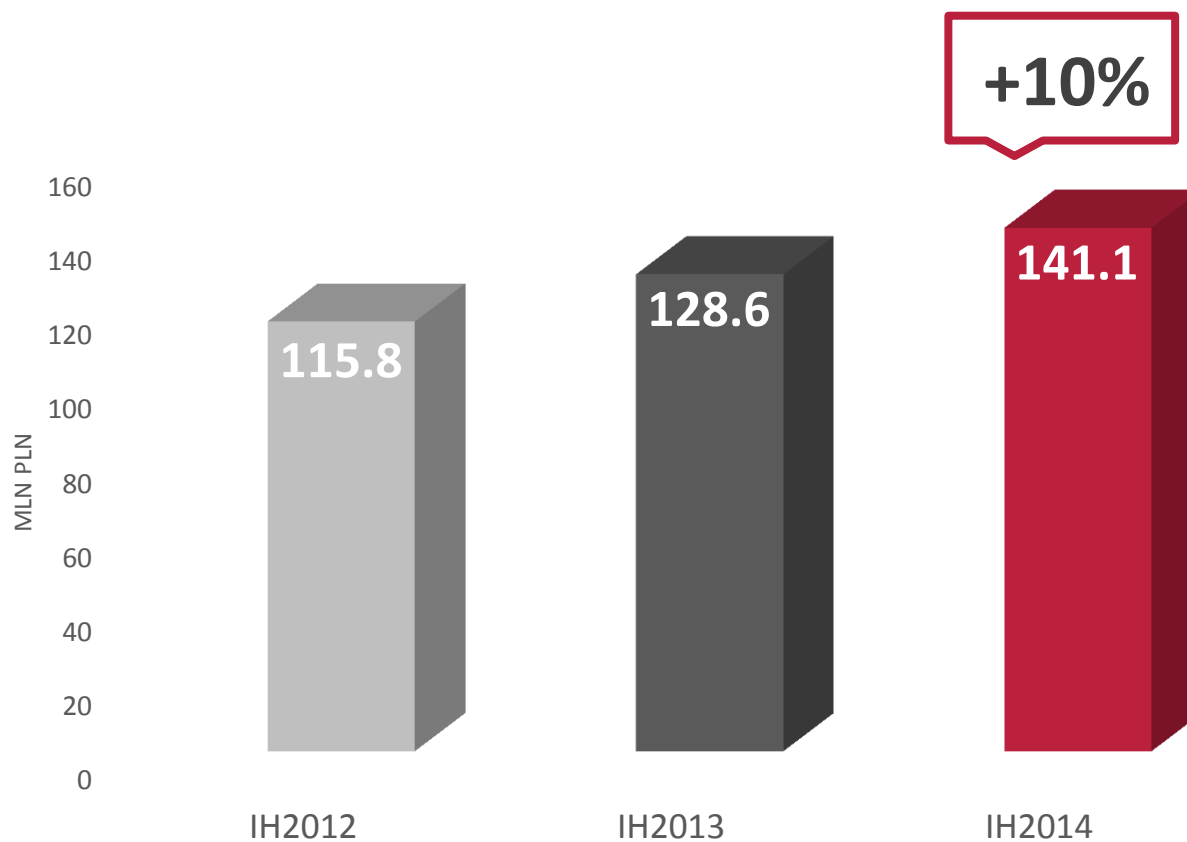
STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ LUBAWA



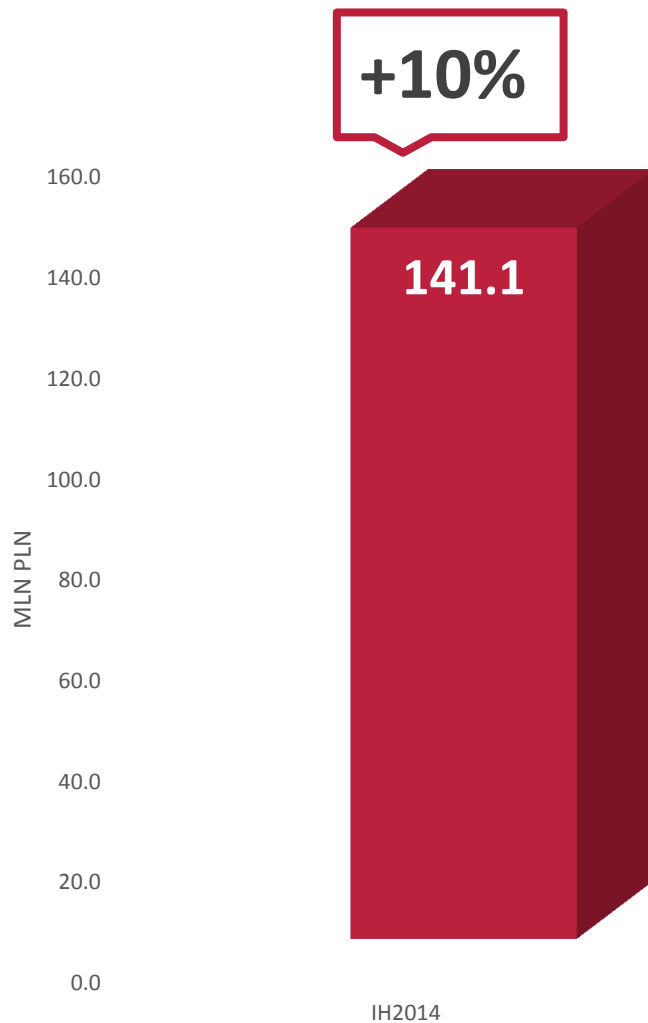
WYNIKI SKONSOLIDOWANE [MLN PLN]

| | IH 2014 | DYNAMIKA | IH 2013 | DYNAMIKA | IH 2012 |
|---------------------------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY | 141,1 | 9,8% ↑ | 128,6 | 11,0% ↑ | 115,8 |
| KOSZTY SPRZEDANYCH PRODUKTÓW | 106,0 | 7,4% ↑ | 98,7 | 9,2% ↑ | 90,3 |
| WYNIK ZE SPRZEDAŻY | 35,1 | 17,5% ↑ | 29,9 | 17,2% ↑ | 25,5 |
| KOSZTY SPRZEDAŻY | 5,4 | 7,6% ↑ | 5,0 | 4,0% ↑ | 4,8 |
| KOSZTY OGÓLNEGO ZARZĄDU | 11,4 | 3,5% ↑ | 11,1 | -10,1% ↓ | 12,3 |
| WYNIK NETTO NA SPRZEDAŻY | 18,3 | 32,3% ↑ | 13,8 | 64,4% ↑ | 8,4 |
| POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE | 1,8 | -9,7% ↓ | 2,0 | -25,1% ↓ | 2,7 |
| POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE | 0,5 | -74,4% ↓ | 2,1 | 66,3% ↑ | 1,2 |
| EBIT | 19,6 | 42,2% ↑ | 13,8 | 39,7% ↑ | 9,9 |
| PRZYCHODY FINANSOWE | 0,3 | 15,2% ↑ | 0,3 | 6,9% ↑ | 0,3 |
| KOSZTY FINANSOWE | 2,1 | -9,1% ↓ | 2,3 | -14,0% ↓ | 2,6 |
| ZYSK BRUTTO | 17,9 | 52,1% ↑ | 11,7 | 57,0% ↑ | 7,5 |
| PODATEK DOCHODOWY BIEŻĄCY | 3,9 | 26,1% ↑ | 3,1 | 112,9% ↑ | 1,5 |
| PODATEK DOCHODOWY ODRO CZONY | 0,3 | -153,9% ↓ | -0,5 | -49,3% ↓ | -1,1 |
| WYNIK NETTO | 14,2 | 75,8% ↑ | 8,1 | 63,5% ↑ | 5,0 |
| EBITDA | 23,6 | 35,1% ↑ | 17,5 | 29,8% ↑ | 13,5 |
| MARŻA BRUTTO NA SPRZEDAŻY | 24,9% | 7,1% ↑ | 23,2% | 5,6% ↑ | 22,0% |
| MARŻA NETTO NA SPRZEDAŻY | 13,0% | 20,5% ↑ | 10,8% | 48,1% ↑ | 7,3% |
| MARŻA EBIT | 13,9% | 29,5% ↑ | 10,7% | 25,8% ↑ | 8,5% |
| MARŻA EBITDA | 16,7% | 23,1% ↑ | 13,6% | 17,0% ↑ | 11,6% |

SKONSOLIDOWANE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY [MLN PLN]



GŁÓWNE CZYNNIKI WZROSTU PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY [MLN PLN]



CZYNNIKI WZROSTU W IH'14

SYSTEMATYCZNE ZWIĘKSZENIE SPRZEDAŻY W MIRANDZIE ORAZ LITEX PROMO.

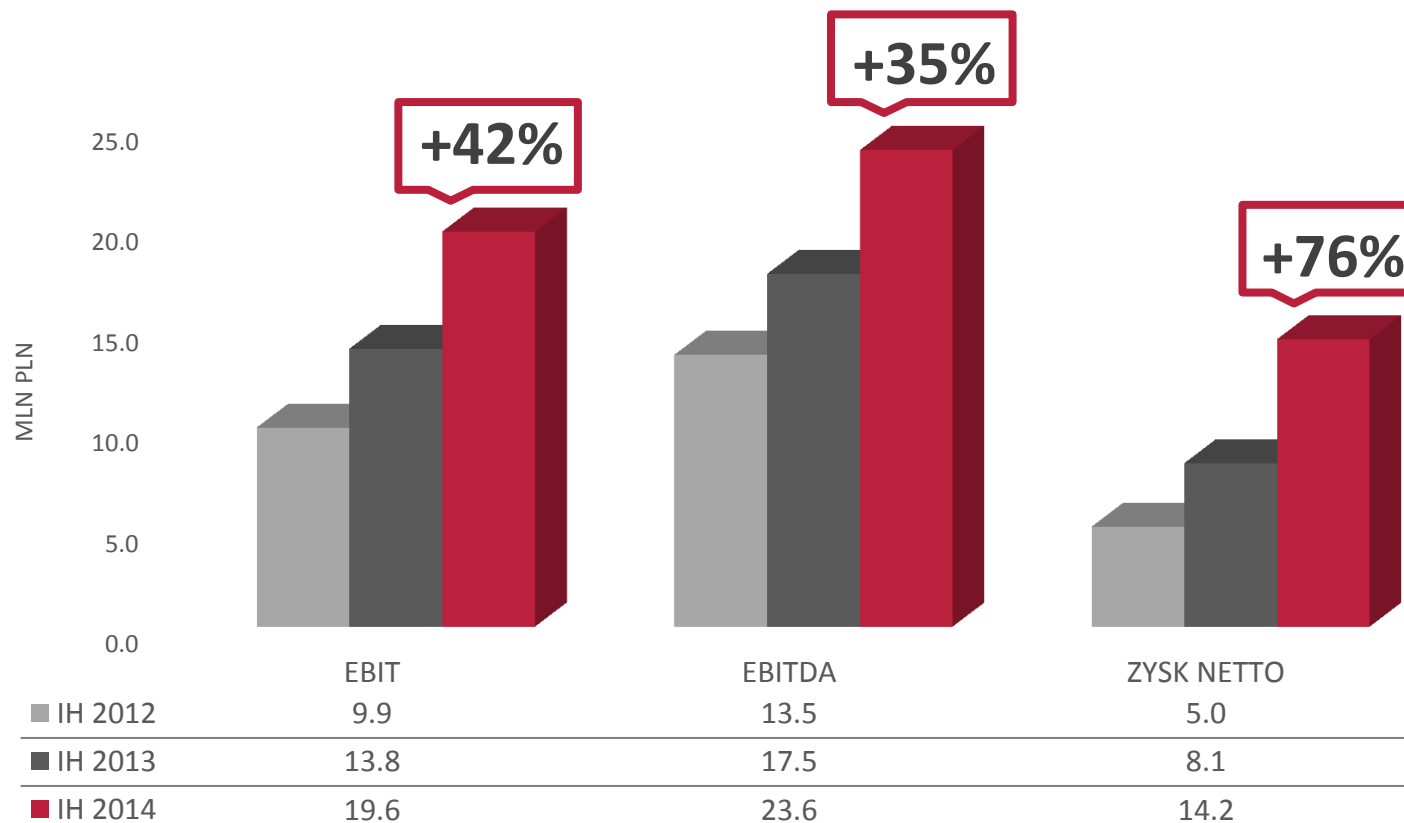
MIRANDA:

- REALIZACJA CZĘŚCI INWESTYCJI W PARK MASZYNOWY;
- WIĘKSZE MOCE PRZEROBOWE WPŁYNĘŁY NA WYŻSZY POZIOM PRZYCHODÓW;

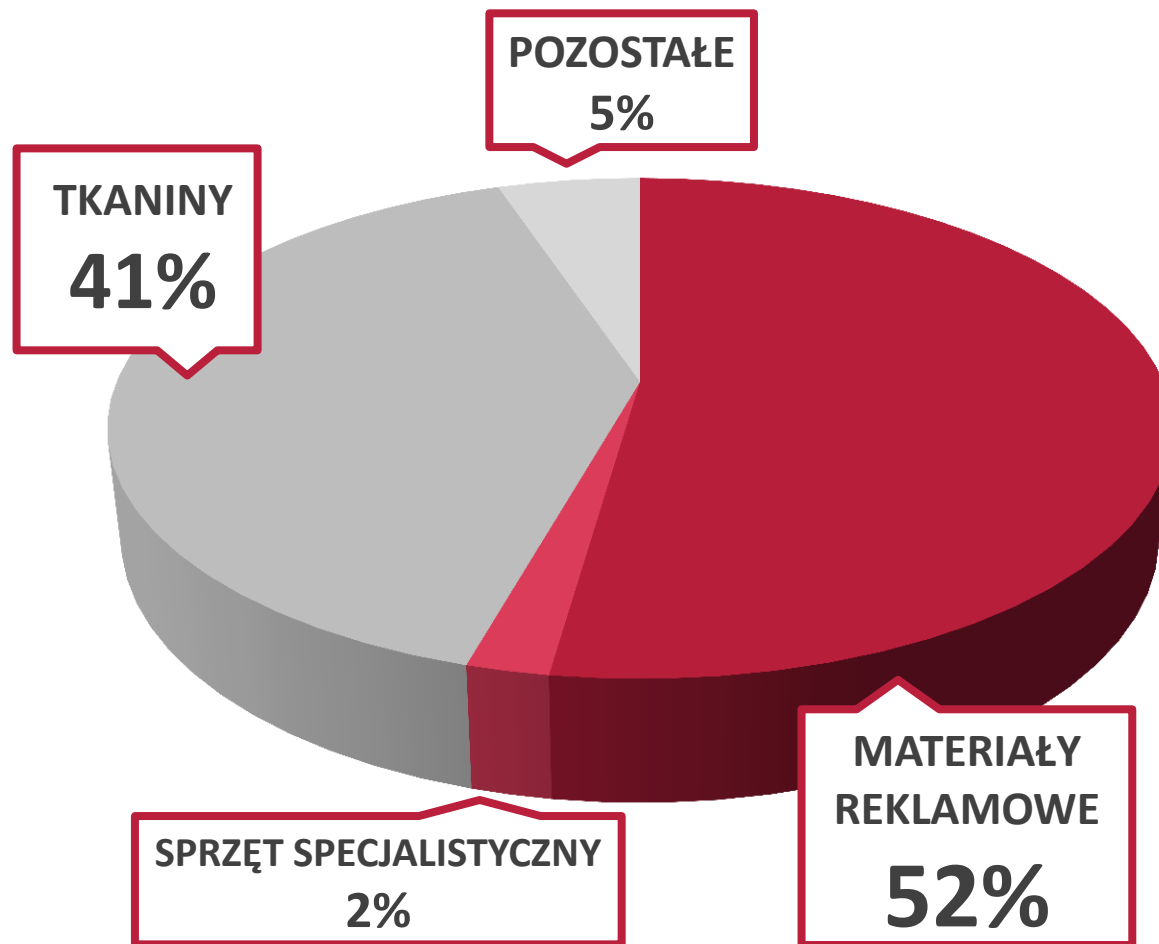
LITEX PROMO:

- POZYSKANIE NOWYCH ODBIORCÓW;
- ZMIANA STRUKTURY ZAKUPÓW DOKONYWANYCH PRZEZ KLIENTÓW.

SKONSOLIDOWANE POZYCJE WYNIKOWE [MLN PLN]



UDZIAŁ SEGMENTÓW W SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODACH [MLN PLN]



WYNIKI SEGMENTÓW [MLN PLN]

| | | IH 2014 | DYNAMIKA | IH 2013 | DYNAMIKA | IH 2012 |
|-----------------------|------------------------|---------|----------|---------|-----------|---------|
| SPRZEDAŻ* | MATERIAŁY REKLAMOWE | 73,8 | 10,3% ↑ | 66,9 | 0,5% ↑ | 66,6 |
| | SPRZĘT SPECJALISTYCZNY | 3,0 | 0,0% → | 3,0 | 16,6% ↑ | 2,6 |
| | TKANINY | 57,1 | 17,2% ↑ | 48,7 | 23,1% ↑ | 39,6 |
| | POZOSTAŁE | 7,3 | -27,0% ↓ | 10,0 | 40,4% ↑ | 7,1 |
| | OGÓŁEM | 141,2 | 9,8% ↑ | 128,6 | 11,0% ↑ | 115,8 |
| KOSZTY* | MATERIAŁY REKLAMOWE | 60,5 | 3,0% ↑ | 58,7 | 1,7% ↑ | 57,8 |
| | SPRZĘT SPECJALISTYCZNY | 3,8 | -11,2% ↓ | 4,3 | 9,9% ↑ | 3,9 |
| | TKANINY | 53,2 | 18,1% ↑ | 45,0 | 18,4% ↑ | 38,0 |
| | POZOSTAŁE | 5,4 | -19,2% ↓ | 6,7 | -13,6% ↓ | 7,7 |
| | OGÓŁEM | 122,9 | 7,1% ↑ | 114,7 | 6,8% ↑ | 107,4 |
| WYNIK SEGMENTU | MATERIAŁY REKLAMOWE | 13,3 | 64,0% ↑ | 8,1 | -8,7% ↓ | 8,9 |
| | SPRZĘT SPECJALISTYCZNY | -0,8 | -39,4% ↓ | -1,3 | 0,0% → | -1,3 |
| | TKANINY | 3,9 | 6,2% ↑ | 3,7 | 126,2% ↑ | 1,6 |
| | POZOSTAŁE | 1,9 | -42,6% ↓ | 3,3 | -658,2% ↑ | -0,6 |
| | OGÓŁEM | 18,3 | 32,8% ↑ | 13,8 | 60,3% ↑ | 8,6 |

* na zewnątrz Grupy



2. PROJEKTY BIZNESOWE

GŁÓWNE PROJEKTY SPÓŁEK ZALEŻNYCH

MIRANDA

- IKEA – TKANINY DO MATERACY. Realizacja do 31. marca 2015 r. (24,7 mln PLN). Nowa produkcja wystartowała na przełomie kwietnia/maja i przełoży się na wyniki w II półroczu;
- POKRYCIA MASKUJĄCE BERBERYS dla MON - realizacja części umowy;
- Inwestycje w park maszynowy - oczekiwany wzrost oszczędności w II półroczu;
- FIAT - współpraca w realizacji kontraktu dot. dostawy tkanin na obicia do foteli - 10,3 mln PLN w ciągu 3 lat.

LITEX PROMO

- Nowa marka LITEX GARDEN - rozszerzenie oferty na klienta indywidualnego;
- Zmniejszenie efektu sezonowości sprzedaży dzięki bardziej optymalnemu wykorzystaniu mocy produkcyjnych;
- Więcej obsłużonych klientów w sezonie;
- Zmiana struktury organizacyjnej działu handlowego.

GŁÓWNE PROJEKTY SPÓŁEK ZALEŻNYCH

EFFECT SYSTEM

- PARASOLE REKLAMOWE - współpraca z niemieckim partnerem. Szacunkowa sprzedaż w 2014 r.: 1 mln PLN; Oczekiwany wzrost sprzedaży dla tego klienta w kolejnych latach;
- NAMIOTY REKLAMOWE - współpraca z marką Audi dla niemieckiej agencji reklamowej (>1,3 mln PLN). Kontrakt został zrealizowany;
- Współpraca handlowa z dużym polskim producentem profili aluminiowych pozwoli zminimalizować wahania sezonowe i spłaszczy wolumen produkcji na przestrzeni całego roku.

ISABELLA PL

- Dobrze rozwijający się projekt;
- Podmiot o pełnej zdolności operacyjnej - realizacja planu 3-letniego w 3 kwartały;
- Efekt synergii - korzysta z usług wewnątrz Grupy

LUBAWA ARMENIA

- Transfer udziałów z Wojskowego Zakładu Remontowego do armeńskiego MON;
- Działania związanych z pozyskaniem kontraktów eksportowych w regionie: Kazachstan - zainicjowane rozmowy o zabudżetowaniu na przyszły rok;
- Start produkcji - druga połowa września.

LUBAWA S.A.

GŁÓWNE REALIZOWANE PROJEKTY (+/-0,5 MLN PLN)

| PRZEDMIOT KONTRAKTU | KRAJ | SZACOWANA WARTOŚĆ BRUTTO | STATUS | ORIENTACYJNY TERMIN WPLYWU NA WYNIKI | |
|--|---------|--------------------------|--|--------------------------------------|---------|
| | | | | IIH 2014 | IH 2015 |
| NAMIOTY NS-97 (800 SZT.) | Polska | 16,7 mln PLN | Obecnie realizowane | ✓ | |
| NAMIOTY (700 SZT.), BAZA SZKOLENIOWA I BALISTYKA | Nigeria | 3 mln USD | Podpisanie kontraktu na przełomie września - października | ✓ | ✓ |
| KAMIZELKI OLV I KLV | Polska | 3,5 mln PLN | Obecnie realizowane | ✓ | |
| NAMIOTY TECHNICZNE I DOWÓDCZO-SZTABOWE | Polska | 4,4 mln PLN | Wygrane przetargi na dostwę sprzętu dla dwóch jednostek wojskowych | ✓ | |
| HEŁMY I KAMIZELKI KULOODPORNE | Ukraina | 0,23 mln euro | Zrealizowano w sierpniu | ✓ | |
| NAMIOTY PNEUMATYCZNE NP-38 (32 SZT.) | Ukraina | 0,49 mln PLN | Ostatnia dostawa realizowana we wrześniu | ✓ | |

LUBAWA S.A.

GŁÓWNE ROZWIJANE PROJEKTY

ORIENTACYJNY TERMIN
WPŁYWU NA WYNIKI

| PRZEDMIOT KONTRAKTU | KRAJ | STATUS | III 2014 | I 2015 |
|--|-----------|--|----------|--------|
| SYSTEMY KAMUFLAŻU MOBILNEGO I BALISTYKI | Finlandia | Trwają testy polowe. Deklarowane rozstrzygnięcie: wrzesień/październik 2014 | | |
| SYSTEMY ZAPÓR PRZECIWPOWODZIOWYCH | Polska | Przetarg ruszy we wrześniu | | |
| OSŁONY BALISTYCZNE DLA 100 ŚMIGŁOWCÓW WIELOZADANIOWYCH (TENCATE) | Polska | Szacowany termin zakończenia przetargu, który toczy się aktualnie pomiędzy 3 podmiotami: koniec września | | |
| NAMIOTY, OCHRONA INDYWIDUALNA I SZKOLENIA | Somalia | Ustalanie szczegółów współpracy i finansowania | | |
| SPRZĘT SPECJALISTYCZNY | USA | Otrzymanie Certyfikatu Departamentu Stanu; Kontynuacja rozmów handlowych | ✓ | ✓ |
| WIELOZAKRESOWE SYSTEMY MASKOWANIA | Szwecja | Rozmowy w toku | | |
| WIELOZAKRESOWE SYSTEMY MASKOWANIA | Indie | Bez zmian | | |
| KAMIZELKI KULOODPORNE, HEŁMY, UZBROJENIE | Malezja | Ustalanie programu testów | | |
| KAMUFLAŻ I KAMIZELKI KULOODPORNE | Etiopia | Ustalanie programu testów | | |
| KAMIZELKI OCHRONNE DLA PILOTÓW I STRAŻY GRANICZNEJ | Polska | Udział w przetargu | | |

KOMBINEZON TITANIA

DEFENDER / MSPO 2014

PLECAK MEDYCZNY PSP R1

NAGRODA KOMENDANTA GŁÓWNEGO
PAŃSTWOWEJ STRAŻY POŻARNEJ / MSPO 2014

SKOKOCHRON

KOMBINEZON COBRA

SIEDZENIA ANTYWYBUCHOWE

ŚCIANKI PNEUMATYCZNE

POJEMNIKI NA AMUNICJĘ



ZAPRASZAMY DO ZADAWANIA PYTAŃ



LUBAWA S.A.
OSTRÓW WIELKOPOLSKI
UL. STAROPRZYGDZKA 117
WWW.LUBAWAGROUP.PL



REDWOOD SP. Z O.O.
WROCŁAW
UL. OFIAR OŚWIĘCIMSKICH 15
WWW.REDWOODPR.PL