



**PEVEC**




Procjena poslovanja za  
2016. godinu



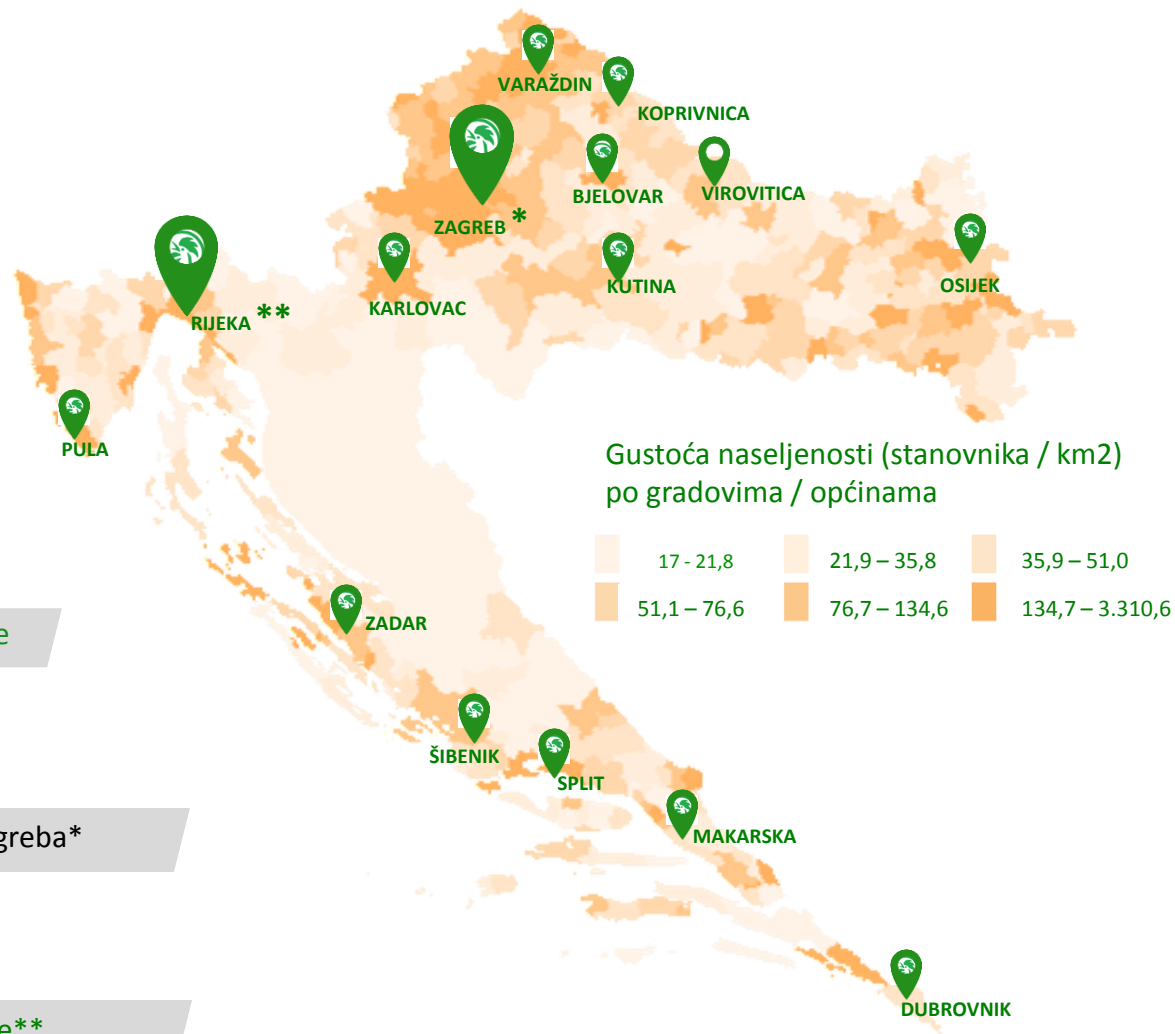
# PEVEC D.D. DANAS

20  prodajnih centara

15  gradova na području Hrvatske

5 prodajnih centara na području Zagreba\*

2   prodajna centra na području Rijeke\*\*



155 tisuća m<sup>2</sup> prodajnog prostora

1.419 zaposlenika

# GLAVNI DOGAĐAJI

## **Kupovina nekretnine u Osijeku – preseljenje centra u novi prostor**

U prvom kvartalu realiziran je proces kupovine bivšeg prodajnog centra Baumax u Osijeku. Investicija je u cijelosti financirana vlastitim sredstvima. Nakon procesa preseljenja, od trideset dana, 17.03.2016. prodajni centar Osijek, otvoren je na novoj lokaciji na gotovo 10.000 kvadrata.



## **Otvoren novi prodajni centar u Virovitici**

Proširenje na novo tržište nastavljeno je 28.04.2016. otvaranjem prodajnog centra u Virovitici. Virovitica posluje na gotovo 3.500 kvadrata te zapošljava 31 djelatnika.

## **Kupovina nekretnine u Bjelovaru – gradnja novog prodajnog centra**

Krajem 2016. godine kupljeni su zemljište i nekretnina u kojoj se nalazi prodajni centar u Bjelovaru. U 2017. slijedi izgradnja novog objekta u sklopu kojega će biti prodajni centar i bjelovarski dio korporativnih funkcija. Time je riješen problem za sve zaposlenike koji su u bjelovarskom prodajnom centru radili u neprimjerenim uvjetima.



# GLAVNI DOGAĐAJI

## **Nastavak razvoja sustava nagrađivanja zaposlenika prema ključnim indikatorima uspješnosti**

Razvoj sustava započeo je 2014. godine i to za zaposlenike prodajnih centara. U 2016. godini nastavlja se s unapređivanjem sustava određivanjem pokazatelja uspješnosti za zaposlenike nabave, veleprodaje i ostalih dijelova poduzeća. Definiranje kriterija procjene radnog učinka kao i kriterije određivanja visine nagrade za postignute rezultate za svako radno mjesto, ima za cilj osigurati da su svi zaposleni upoznati sa onim što se od njih očekuje, da se radni učinak transparentno ocjenjuje i da svaki zaposlenik dobije povratnu informaciju o svom radnom učinku.



## **Uvođenje potpisnih ekrana**

Daljnje unapređenje procesa u prodajnim centrima postignuto je uvođenjem potpisnih ekrana na odjel veleprodaje čime su ubrzani procesi te smanjeni troškovi printanja i arhiviranja.

## **Kupovina nekretnine u Zadru**

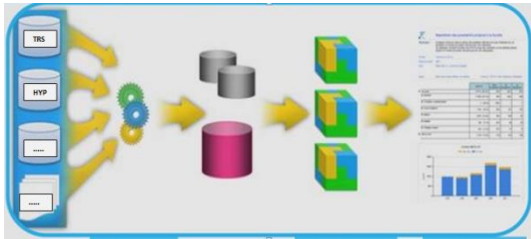
Krajem 2016. godine riješen je problem dotrajalog i neprimjerenog prodajnog prostora u Zadru. Kupovinom prava razlučnog i stečajnog vjerovnika BKS Bank AK temeljem Pevec je postao vlasnik nekretnine Baumaxa u Zadru. Preseljenje se planira u proljeće 2017.



# PROJEKTI U TIJEKU

## Upravljanje kategorijama asortimana i nabavom – Category management

Širenjem na nova tržišta javljaju se regionalne specifičnosti te također i potreba za prilagodbom asortimana kako bi se zadovoljile različite potrebe kupaca. Projektom će se definirati uloga koju svaka kategorija, odnosno potprogram, imaju u ukupnom asortimanu te identificirati na kojima se može ostvariti najveći pomak u kvaliteti ponude i povećanju ukupne učinkovitosti. Drugi dio projekta se odnosi na poboljšanje nabavnih procesa i vještina što će utjecati na smanjenje troškova.

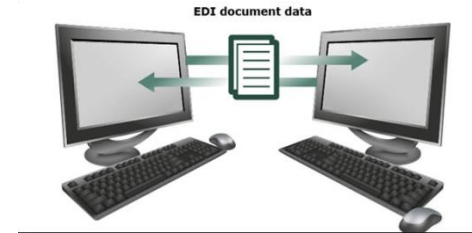


## Uvođenje sustava izvještavanja – Business Intelligence

Osigurat će se jedinstveni sustav koji će, na dnevnoj razini, korisnicima pružiti mogućnost samostalne analize u području nabave, prodaje i zaliha. Cilj je ubrzati i poboljšati proces donošenja odluka i optimizirati interne procese.

## Elektronička razmjena dokumenata – Electronic Data Interchange

Koristi od prelaska sa papirne razmjene podataka na elektronsku su smanjenje troškova, ubrzavanje procesa te smanjena mogućnost pogreške.



# PROJEKTI U TIJEKU



## Internet trgovina

Zahvaljujući tehnologiji kao najvažnijem čimbeniku promjene, maloprodajni sektor prolazi kroz značajnu transformaciju u posljednjih nekoliko godina. Pojava online maloprodaje konstantno mijenja dinamiku razvoja cjelokupnog tržišta, a većina scenarija za buduća kretanja u maloprodaji predviđaju upravo rast online prodaje. Upravo zbog toga, Pevac je pokrenuo projekt izrade web shopa, koji će biti realiziran u toku 2017.g. te ćemo na taj način omogućiti našim kupcima mogućnost višekanalne prodaje, odnosno izbor da li će kupnju obaviti online ili u fizičkoj trgovini.

## CRM sustav

Pokrenut projekt uvođenja CRM sustava za upravljanje odnosima s kupcima sa ciljem omogućavanja evidentiranja i praćenja podataka o kupcima i njihovim navikama te podizanja razine prodaje kroz uspostavu Pevac Loyalty scheme.

## Izlazak na uređeno tržište

Pokrenut je postupak izrade prospekta te su angažirani savjetodavni stručnjaci s područja tržišta kapitala, prava, poreza i revizije kako bi prospekt sadržavao cjelovitu, točnu i objektivnu informaciju o imovini i obvezama, poslovanju, financijskom položaju, perspektivama i čimbenicima rizika.



# GLAVNE ZNAČAJKE POSLOVANJA


u 000 HRK

|                    | <b>procjena<br/>2016</b> | ostvareno<br>2015 | promjene<br>2015 (%) |
|--------------------|--------------------------|-------------------|----------------------|
| Prihodi od prodaje | 1.312.774                | 1.112.615         | 18                   |
| <b>Bruto dobit</b> | <b>29.996</b>            | <b>24.091</b>     | 25                   |
| <b>Neto dobit</b>  | <b>19.493</b>            | <b>24.091</b>     | -19                  |





# GLAVNE ZNAČAJKE POSLOVANJA - nastavak

|   | u 000 HRK     |  |
|---|---------------|--|
| Zadržana dobit na 31.12.2015.   | 36.405        |  Ispravak prethodnog razdoblja za rezervacije troškova po započetim sudskim sporovima temeljem računovodstvenog načela opreznosti u cilju iskazivanja poštenog i istinitog poslovnog rezultata. |
| Preneseni gubitak iz prethodnih razdoblja (ispravak prethodnog razdoblja u 2016.) | -93.768       |  |
| <u>Dobit 2016. godine</u>   | <u>19.493</u> |  |
| Gubitak nakon pokrića iz zadržane dobiti  | -37.870       |  |



# ULAGANJA

u 000 HRK

|                        | 2015.         | 2016.         |
|------------------------|---------------|---------------|
| troškovi uređenja      | 11.159        | 2.683         |
| investicije            | 4.127         | 40.831        |
| <b>ukupno ulaganje</b> | <b>15.286</b> | <b>43.514</b> |

Ostvarene investicije u 2016. godini iznose 40,8 mil kuna. Od toga iznosa 75% su ulaganja u kupnju nekretnina, 6% u opremanje novih centara, 9% su materijalna ulaganja u postojeće centre te 8% iznose ulaganja u informatizaciju i unapređenje procesa (software i licence). Sve investicije financirane su vlastitim sredstvima.



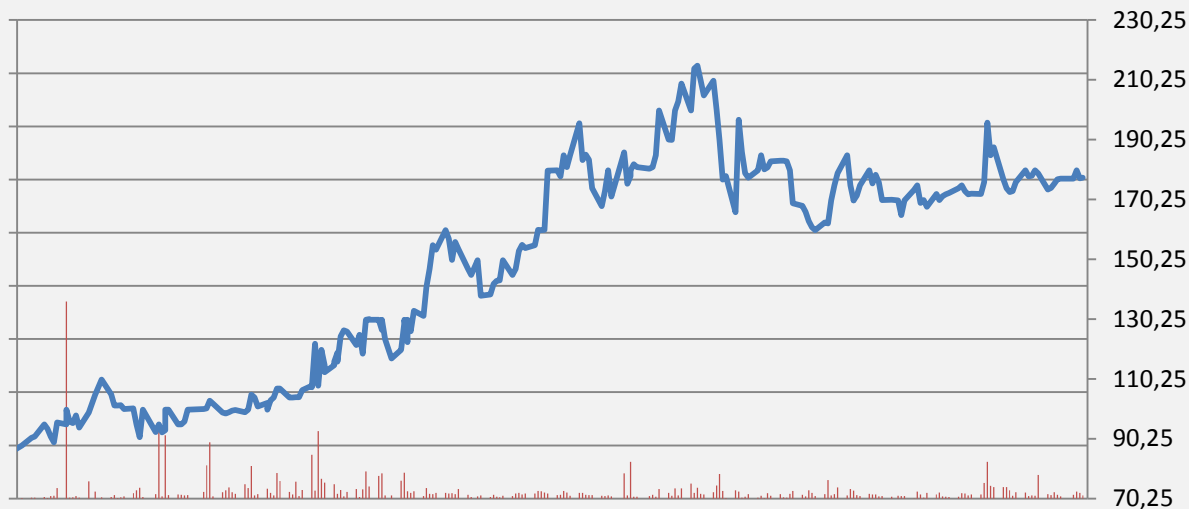
# KRETANJE DIONICE

**Temeljni kapital**      **130.581.700 kn**  
**Broj dionica**        **1.305.817 kom**  
**Nominalna cijena**      **100 kn**

Od početka trgovanja do 30.12.2016. godine, promet dionicom PVCM-R-A iznosio je 53 milijuna kuna, a trgovano je sa 397.740 dionica.

Datum: 30.12.2016. Zadnja:177,50 Volumen: 555

1 g



Tržišna kapitalizacija na dan 30.12.2016. po prosječnoj cijeni iznosi 231.808.634 kn.

Cijena dionica

52 tjedan najviša

216,99

52 tjedna najniža

70,25

