

ATLANTIC

GRUPA

FINANCIJSKI REZULTATI
U PRVOM POLUGODIŠTU
2018. GODINE
(nerevidirano)

Zagreb, 26. srpnja 2018. godine

KOMENTAR PREDsjedNIKA UPRAVE	3
KLJUČNI DOGAĐAJI	4
DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE	7
DINAMIKA PROFITABILNOSTI	13
FINANCIJSKI POKAZATELJI	16
OČEKIVANJA	19
KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI	20



ATLANTIC GRUPA

Komentirajući finansijska ostvarenja u prvom polugodištu 2018. godine, **Emil Tedeschi**, predsjednik Uprave Atlantic Grupe, istaknuo je:

“Atlantic Grupa i u nastavku godine ostvaruje planirane poslovne rezultate, zahvaljujući rastu na svim značajnim tržištima i većini poslovnih područja. Rast je temeljen na rastu i vlastitih i principalskih brendova, zahvaljujući snažnom fokusu na oba područja poslovanja. Na tržište su lansirani brojni novi proizvodi unutar portfelja snažnih brendova Atlantic Grupe te je uspješno započeta distribucija proizvoda novih poznatih internacionalnih proizvođača. Potpisivanjem ugovora o prodaji društva Neva, nositelja proizvodnog programa kozmetike, nastavili smo provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ manjih poslovnih operacija.

Rast prihoda i dalje prati rast profitabilnosti, a nastavljamo i s daljnjim smanjenjem zaduženosti što nas dovodi do značajno nižih finansijskih troškova. Sve navedeno omogućuje nam da se usredotočimo na još ambicioznije planiranje budućeg rasta.“



KLJUČNI DOGAĐAJI U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

NASTAVAK RASTA PRIHODA I PROFITABILNOSTI U PRVOM POLUGODIŠTU

- **PRIHODI OD PRODAJE U IZNOSU OD 2.487,9 MILIJUNA KUNA**
+ 0,3% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine
+ 4,1% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine ukoliko isključimo utjecaj prodane uslužne proizvodnje za treće
- **DOBIT PRIJE KAMATA, POREZA I AMORTIZACIJE (EBITDA) OD 296,4 MILIJUN KUNA**
+ 5,3% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine
- **DOBIT PRIJE KAMATA I POREZA OD 222,9 MILIJUNA KUNA (EBIT)**
+ 9,2% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine
- **NETO DOBIT NAKON MANJINSKIH INTERESA OD 167,6 MILIJUN KUNA**
+8,8% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine

FINANCIJSKI SAŽETAK PRVOG POLUGODIŠTA 2018. GODINE

Ključni pokazatelj	1.-6. 2018.	1.-6. 2017.	1.-6. 2018./ 1.-6. 2017.
Prihod od prodaje (u milijunima kuna)	2.487,9	2.481,1	0,3%
Ukupan prihod (u milijunima kuna)	2.519,0	2.501,0	0,7%
EBITDA marža	11,9%	11,3%	+57 bb
Neto dobit nakon MI (u milijunima kuna)	167,6	154,1	8,8%
Pokazatelj zaduženosti*	32,9%	34,5%	-157 bb

*Pokazatelj zaduženosti = Neto dug / (Ukupni kapital + Neto dug)

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.**

** Sažeti konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni su temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2017. godine, osim usvojenih novih standarda koji su na snazi za razdoblja koja počinju na dan 1. siječnja 2018. godine. Grupa prvi put primjenjuje MSFI 15 Prihodi od ugovora s kupcima koji zahtjeva prepravku usporednih podataka. MSFI 15 zamjenjuje MRS 11 Ugovori o izgradnji, MRS 18 Prihodi te povezana tumačenja te se primjenjuje na sve prihode koji proizlaze iz ugovora s kupcima, osim ako ti ugovori nisu u djelokrugu ostalih standarda. Novi standard uspostavlja model od 5 koraka za obračun prihoda od ugovora s kupcima. Prema MSFI 15, prihodi se priznaju u iznosu koji odražava naknadu koju subjekt očekuje da je ima pravo ostvariti u zamjenu za prijenos robe i usluga kupcu. Standard zahtijeva od subjekta primjenu prosudbe, uzimajući u obzir sve relevantne činjenice i okolnosti tijekom primjene svakog koraka modela na ugovore s kupcima. Standard također specificira računovodstvo inkrementalnih troškova do sklapanja ugovora te troškova koji su izravno povezani s ugovorom. Grupa je usvojila MSFI 15 koristeći metodu potpune retrospektive.

1. IZGLASANA NAGODBA VJEROVNIKA AGROKOR GRUPE

Početak travnja potpisan je Načelni sporazum o svim ključnim strukturnim elementima nagodbe temeljem koje će se restrukturirati Agrokor Grupa i njezine obveze, koji je služio kao temelj za konkretno utvrđivanje teksta nagodbe. Dogovoreni ključni elementi sporazuma obuhvaćaju korporativnu strukturu nove Agrokor Grupe, tretman i oblik namirenja tražbina vjerovnika nastalih prije otvaranja postupka izvanredne uprave, novi dug nove Agrokor Grupe i njezinu kapitalnu strukturu i poseban dogovor s dobavljačima o namirenju tzv. graničnog duga te provedbu nagodbe. U lipnju 2018. godine članovi Privremenog vjerovničkog vijeća jednoglasno su prihvatili prijedlog nagodbe između dužnika i svih vjerovnika, a na ročištu održanom 4. srpnja 2018. godine izglasana je nagodba vjerovnika Agrokorora s 80,2 posto ukupnih tražbina. Zagrebački Trgovački sud 6. srpnja donio je rješenje kojim se potvrđuje nagodba vjerovnika i izvanredne uprave koncerna Agrokor, a pravomoćnost nagodbe očekuje se po odluci Visokog trgovačkog suda u narednih nekoliko mjeseci.

Za dobavljače je posebno važno da će se poslovanje buduće Grupe oslanjati na tzv. arms length načelo po pitanju odnosa među kompanijama unutar Grupe, što znači da su sve stranke u međusobnim odnosima ravnopravne i neovisne. Dogovor o isplati tzv. graničnog duga postignut s dobavljačima određuje uvjete kao što su najviši ukupan iznos graničnog duga koji će biti isplaćen dobavljačima, razdoblje isplate od četiri godine te iznos minimalno ostvarene EBITDA Konzuma kao uvjet isplate graničnog duga. Ako Konzum ostvari četverogodišnji planirani EBITDA koji je uključen u projekcije koje su menadžment Agrokorora i njihovi savjetnici pripremili kao podlogu za postizanje nagodbe, Atlantic Grupa naplatit će sva preostala potraživanja od članica Agrokor Grupe iz razdoblja prije pokretanja postupka izvanredne uprave, a koja iznose oko 60 milijuna kuna. Kako u ovom trenutku nije moguće sa sigurnošću ocijeniti ostvarivost zacrtanih planova, rezervirali smo iznos od 20 milijuna kuna za rizik neostvarivanja planova, od čega je 5 milijuna kuna iskazano u troškovima prvog tromjesečja 2018. godine.

2. REORGANIZACIJA DISTRIBUCIJE I NOVI DISTRIBUCIJSKI UGOVORI

Kao što smo već najavili, od početka 2018. godine cjelokupno distribucijsko poslovanje reorganizirano je u jedno područje. Tržišta unutar distribucijskog područja na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine SDP Hrvatska, SDP Srbija, SDP Slovenija, DP Makedonija i DP Austrija, dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje, Globalno upravljanje mrežom distributera. Poslovno područje Dječja hrana kao dodatni program postalo je dio Strateškog poslovnog područja Zdravlje i njega. Sastavnice Strateške distributivne regije HoReCa pripojene su postojećim distribucijskim organizacijama na pojedinim tržištima u regiji te se od početka 2018. godine prihodi HoReCa kanala izvještavaju unutar korespondirajućih Strateških distributivnih područja.

Atlantic Grupa je, nastavljajući širiti distribucijski portfelj u skladu s očekivanjima i najavama, u prvom tromjesečju 2018. godine započela s distribucijom cjelokupnog portfelja Marsa na hrvatskom tržištu, dok je distribucija Red Bulla na srpskom tržištu započela u travnju ove godine, čega se efekti mogu vidjeti u ostvarenim prihodima u drugom tromjesečju 2018. godine.

3. POTPISAN UGOVOR O KUPOPRODAJI DRUŠTVA NEVA

Atlantic Grupa i tvrtka Magdis iz Zagreba 20. srpnja 2018. godine su potpisali ugovor o kupoprodaji društva Neva, najvećeg proizvođača kozmetike u Hrvatskoj pod čijim krovom se nalaze poznati brendovi Rosal, Plidenta i Melem. Magdis je renomirani proizvođač kozmetičke linije Biobaza te ljekarničkih i medicinskih sirovina i proizvoda, a proširenjem proizvodnih kapaciteta i portfelja postaje značajan igrač na hrvatskom i regionalnom tržištu kozmetičkih proizvoda. Magdis će preuzeti proizvodni pogon Neve u Rakitju i ukupni portfelj kompanije sa 52 zaposlena.

U 2017. godini Nevini prihodi iznosili su oko 60 milijuna kuna, dok je dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA) iznosila 4,4 milijuna kuna.

Atlantic Grupa ovime nastavlja provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ malih poslovnih operacija među kojima se nalazi i program kozmetike, našavši u tom procesu idealnog partnera u tvrtki Magdis s kojom dijeli zajedničke vrijednosti i želju za nastavkom rasta i razvoja uglednih hrvatskih kozmetičkih brendova. Sinergijski učinci dvaju kompanija stvorit će novi prostor za rast kako na domaćem tržištu tako i pozicioniranje za rast u regiji.

4. UTJECAJ PRODAJE USLUŽNE PROIZVODNJE ZA TREĆE

U svrhu daljnjeg restrukturiranja i pojednostavljivanja poslovanja segmenta sportske i aktivne prehrane te fokusa na vlastite brendove i širenje distribucije principalskih brendova, Atlantic Grupa je krajem listopada 2017. godine prodala tvornice u Njemačkoj (Bleckede) i Hrvatskoj (Nova Gradiška) i s njima povezanu uslužnu proizvodnju za treće strane (private label) belgijskoj tvrtki Aminolabs Group. Prihodi ostvareni od uslužne proizvodnje za treće u segmentu sportske i aktivne prehrane u 2017. godini iznosili su oko 194 milijuna kuna, od čega se na prvo polugodište 2017. godine odnosi oko 92 milijuna kuna. Ukoliko bismo isključili utjecaj prihoda od navedene transakcije, organski rast prihoda u prvom polugodištu 2018. godine iznosi 4,1%.

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO STRATEŠKIM POSLOVNIM PODRUČJIMA I STRATEŠKIM DISTRIBUCIJSKIM PODRUČJIMA

(u milijunima kuna)	1.-6. 2018.	1.-6. 2017.	1.-6. 2018./ 1.-6. 2017.
SPP Kava	531,4	497,8	6,8%
SPP Pića	364,2	332,2	9,6%
SPP Zdravlje i njega	332,6	356,9	(6,8%)
SPP Slatko i slano	327,8	310,6	5,5%
SPP Delikatesni namazi	299,3	266,0	12,5%
SPP Sportska i aktivna prehrana	77,9	208,9	(62,7%)
Od toga uslužna proizvodnja za treće	0,3	92,5	(99,7%)
SDP Srbija	587,4	553,7	6,1%
SDP Hrvatska	565,6	518,4	9,1%
SDP Slovenija	424,4	400,9	5,9%
Globalno upravljanje mrežom distributera	196,0	198,8	(1,4%)
Ostali segmenti*	155,4	143,9	7,9%
Usklada**	(1.374,1)	(1.307,1)	n/p
Prihod od prodaje	2.487,9	2.481,1	0,3%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

Atlantic Grupa je u prvom polugodištu 2018. godine ostvarila 2,5 milijardi kuna prihoda od prodaje što predstavlja rast od 0,3% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine. Rast prihoda dolazi nastavno na rast prihoda većine poslovnih i distribucijskih područja, a unatoč značajnom padu prihoda prodaje u Strateškom poslovnom području Sportska i aktivna prehrana. Ukoliko bismo isključili utjecaj prihoda od prodaje privatnih robnih marki u navedenom strateškom području, a čija je proizvodnja dezinvestirana na kraju listopada 2017. godine, organski rast prihoda iznosio bi 4,1%.

Atlantic Grupa prihode od prodaje po poslovnim segmentima prikazuje na način da prihodi od prodaje individualnih Strateških poslovnih područja i Poslovnih područja predstavljaju ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz Strateškog poslovnog područja (SPP) ili Poslovnog područja (PP), bilo kroz Strateška distribucijska područja (SDP), Distribucijska područja (DP) i Globalno upravljanje mrežom distributera (GUMD)), dok prihodi od prodaje Strateških distribucijskih područja, Distribucijskih područja i Globalnog upravljanja mrežom distributera obuhvaćaju prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda. Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

* Ostali Segmenti uključuju DP Austriju, DP Makedoniju, PP Gourmet te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještavnih operativnih segmenata.

** Linija "Usklada" odnosi se na prodaju vlastitih brendova koja je uključena i u SPP i PP kojem pripada i u SDP, DP i GUMD kroz koje su proizvodi distribuirani.

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE



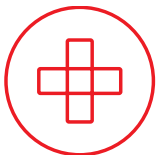
STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA nastavlja ostvarivati izvrsne rezultate zahvaljujući rastu prihoda od prodaje ostvarenih na svim većim tržištima, pri čemu prednjače srpsko, slovensko, hrvatsko, makedonsko tržište te tržište Bosne i Hercegovine. Gledano prema kategorijama, rast ostvaruju turska kava kao najznačajnija kategorija te espresso kava koja i dalje bilježi dvoznamenkasti rast. Rastu su podjednako pridonijela sva tri brenda u segmentu turske kave: Barcaffè, Grand kafa i Bonito, a dvoznamenkasti rast i dalje ostvaruje instant turska kava Black'n'Easy. Rast prodaje ostvaren je uz zadržavanje visokih tržišnih udjela u segmentu turske kave te naši brendovi u Srbiji predstavljaju 5 od 10 popijenih šalica kave, u Sloveniji 8 od 10 popijenih šalica, dok u Hrvatskoj Barcaffè čvrsto drži drugo mjesto na tržištu*.



STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA zabilježilo je izvrstan rast prihoda na svim značajnim tržištima, pri čemu su najveći rast ostvarila tržišta Slovenije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, a značajan doprinos došao je i od srpskog, ruskog i crnogorskog tržišta. Rast je pojednako raspoređen u retail i HoReCa prodajnim kanalima, a ostvaren je zahvaljujući rastu prihoda od prodaje svih kategorija pića, pri čemu su prednjačili vitaminski instant napitak Cedevita, funkcionalno piće Donat Mg, Cockta s novim vizualnim identitetom te vode pod brendovima Kala i Kalnička.



STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO rast je ostvarilo prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Srbije, koje ovom poslovnom području donosi gotovo dvije trećine prihoda. Rast su ostvarila i ostala značajna tržišta kao što su Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Hrvatska. U slatkom segmentu najveći su rast ostvarile čokolade pod brendovima Najlepše želje i Bananica te napolitanke, dok su u slanom segmentu rast ostvarili flips pod brendom Smoki i Prima štapići.



STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE ZDRAVLJE I NJEGA zabilježilo je pad prihoda prvenstveno na ruskom tržištu, kao posljedica pada prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, koja je podsjetimo, od početka 2018. godine dio ovog strateškog poslovnog područja. Na navedeni pad prihoda djelomično je utjecalo i značajno slabljenje rublje (pad prosječnog tečaja rublje od 13,1% u odnosu na isto razdoblje prošle godine). Navedeni pad prihoda djelomično je nadoknađen rastom prihoda ostvarenom na najznačajnijem tržištu – hrvatskom, zahvaljujući značajnom rastu prihoda ljekarničkog lanca Farmacia.



Dvoznamenkasti rast prihoda **STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI** zahvaljuje rastu prihoda od prodaje proizvoda pod brendom Argeta na većini regionalnih tržišta (Bosna i Hercegovina, Slovenija, Srbija, Hrvatska, Makedonija i Crna Gora), kao i rastu prodaje u Njemačkoj, Sjedinjenim Američkim Državama i Švedskoj. Rast je zabilježio i mesni i riblji segment delikatesnih namaza te povrtni namazi koji su na tržište lansirani u ovoj godini. Vrijedi napomenuti da je Argeta na kraju prvog kvartala ove godine u Hrvatskoj ostvarila vodeću tržišnu poziciju mjereno vrijednosnim udjelom te da na slovenskom i srpskom tržištu povećava tržišne udjele zahvaljujući rastu bržem od rasta kategorije u kojoj se nalazi.*



Očekivani pad prihoda **STRATEŠKOG POSLOVNOG PODRUČJA SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA** u većoj je mjeri uzrokovan prodajom uslužne proizvodnje za treće belgijskoj kompaniji Aminolabs, ali i nižom prodajom vlastitih brendova, pretežno Multipowera te djelomično promjenom načina distribucije. Najveći pad zabilježen je na njemačkom tržištu koje čini gotovo 70% prihoda ovog poslovnog područja te na tržištima Ujedinjenog Kraljevstva i Italije.

* SKU Performance Monitor, AC Nielsen, February – March 2018

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE



Rast STRATEŠKOG DISTRIBUCIJSKOG PODRUČJA SRBIJA temelji se na rastu prihoda od prodaje vlastitih i principalskih brendova, ali i pozitivnom utjecaju jačanja srpskog dinara. Rast vlastitih brendova ostvaren je u gotovo svim prodajnim kategorijama, pri čemu prednjače turska kava pod brendovima Grand kafa i Bonito, espresso kava pod brendom Barcaffè, instant turska kava Black'n'Easy, brendovi Najlepše želje, Smoki, Bananica te Sweet iz segmenta slatko i slano, Argeta iz segmenta delikatesnih namaza, Bakina Tajna iz gourmet segmenta te Cedevita i Donat Mg iz segmenta pića. Od početka 2018. godine, u rezultate poslovnog područja su osim maloprodaje, uključeni i prihodi iz HoReCa kanala, a koji su ostvarili izuzetan rast od 23%, pretežno zahvaljujući rastu prihoda od redizajnirane Cockte, Barcaffè espressa i novog principala Red Bull. Vrijedi napomenuti da je SDP Srbija ostvarilo rekordne prihode od prodaje u ovom polugodištu, u usporedbi s istim razdobljem u prethodnim godinama.

STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA rast prodaje ostvarilo je na krilima rasta kako vlastitih, tako i principalskih brendova. Vlastiti brendovi su ostvarili rast u svim kategorijama proizvoda, a prednjače Argeta iz segmenta delikatesnih namaza, Cedevita iz segmenta vitaminskih instant napitaka, Barcaffè iz segmenta kave (turska kava i espresso), Kala i Kalnička u segmentu voda, funkcionalno piće Donat Mg te proizvodi iz gourmet segmenta. Kod principalskih brendova najveći rast ostvarili su Ferrero, Duracell, Unilever i Philips te novi principal Mars. Dvoznamenkasti rast prihoda ostvario je i HoReCa kanal, zahvaljujući redizajnu Cockte, ali i rastu prihoda od prodaje ostalih vlastitih i principalskih brendova. Dodatan pozitivan utjecaj imala je normalizacija poslovanja s maloprodajnim lancem u vlasništvu Agrokora. Vrijedi napomenuti da je SDP Hrvatska i nakon što isključimo utjecaj prihoda HoReCa kanala, ostvarila rekordne prihode od prodaje, ako uspoređujemo s prvim polugodištem prethodnih godina.

STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA rast prihoda od prodaje temelji na rastu prihoda od svih kategorija proizvoda, pri čemu od vlastitih brendova prednjače kava pod brendom Barcaffè, delikatesni namazi pod brendom Argeta, vitaminski instant napitak pod brendom Cedevita te funkcionalna pića pod brendom Donat Mg. Među principalskim brendovima po rastu prihoda ističu se Ferrero i Rauch. Navedeni rast prodaje djelomično je uzrokovan normalizacijom poslovanja s maloprodajnim lancem Mercator. HoReCa segment pri tome i dalje ostvaruje dvoznamenkaste stope rasta.

GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA zabilježilo je pad prodaje prvenstveno na ruskom i ukrajinskom tržištu uzrokovanog padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi. Navedeni pad prihoda djelomično je nadoknađen rastom prihoda na tržištima Sjedinjenih Američkih Država, Francuske i Kosova.

OSTALI SEGMENTI rast prihoda bilježe nastavno na rast prihoda sva tri segmenta (DP Makedonija, PP Gourmet i DP Austrija).

DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA ostvarilo je rast prihoda zahvaljujući rastu vlastitih i principalskih brendova, pri čemu se od vlastitih ističu Grand u segmentu turske kave i Argeta u segmentu delikatesnih namaza, dok od principalskih najveći rast i dalje ostvaruje Ferrero. HoReCa kanal je ostvario blagi rast prihoda zahvaljujući rastu prodaje Barcaffè espresso kave, Cockte te principala Ferrero.

DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA bilježi solidan rast prihoda, pri čemu je rasla većina vlastitih brendova te principalskih brendova, a prednjačili su Argeta i pića, posebno Donat Mg, čime je nadoknađen pad prihoda u sportskom kanalu, uzrokovan smanjenjem prihoda u segmentu sportske i aktivne prehrane. Delikatesni namazi pod brendom Argeta su i dalje vodeći brend u kategoriji na tržištu Austrije.

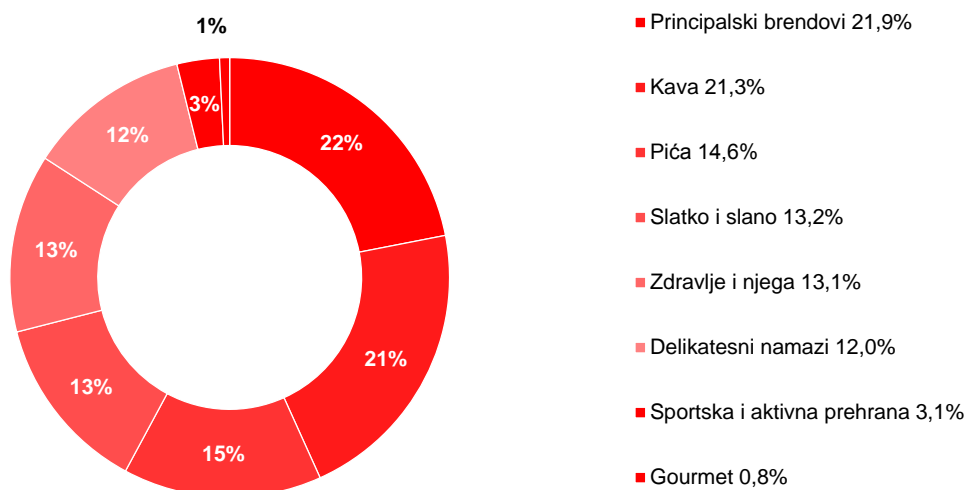
POSLOVNO PODRUČJE GOURMET zabilježilo je dvoznamenkasti rast prihoda prvenstveno zahvaljujući odličnim rezultatima ostvarenima na regionalnim tržištima (Srbija, Hrvatska, Crna Gora,

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

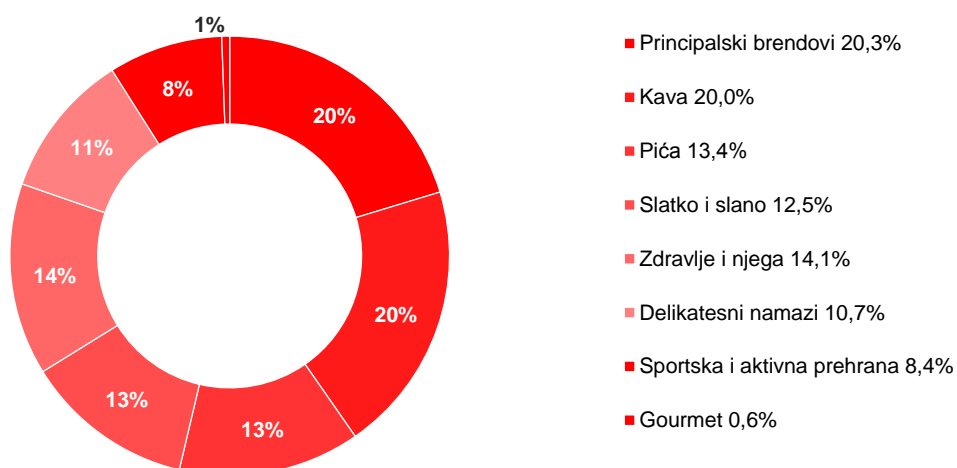
Bosna i Hercegovina) te na tržištima Francuske i Sjedinjenih Američkih Država. Rast je ostvaren prvenstveno zahvaljujući kategoriji ajvara, a obećavajuće rezultate pokazuju i novi premium džemovi s medom.

PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO SEGMENTIMA

1.-6. 2018.



1.-6. 2017.



DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO TRŽIŠTIMA

(u milijunima kuna)	1.-6. 2018.	% prihoda od prodaje	1.-6. 2017.	% prihoda od prodaje	1.-6. 2018./ 1.-6. 2017.
Hrvatska	796,7	32,0%	735,5	29,6%	8,3%
Srbija	597,4	24,0%	563,2	22,7%	6,1%
Slovenija	424,8	17,1%	401,3	16,2%	5,9%
Bosna i Hercegovina	209,0	8,4%	195,5	7,9%	6,9%
Ostala tržišta regije*	170,2	6,8%	155,0	6,2%	9,8%
Ključna europska tržišta**	147,7	5,9%	217,8	8,8%	(32,2%)
Rusija i ZND	83,5	3,4%	109,3	4,4%	(23,6%)
Ostala tržišta	58,6	2,4%	103,4	4,2%	(43,3%)
Prihod od prodaje	2.487,9	100,00%	2.481,1	100,0%	0,3%

*Ostala tržišta regije: Makedonija, Crna Gora, Kosovo

**Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska
Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

TRŽIŠTE HRVATSKE ostvarilo je rast prodaje od čak 8,3% zahvaljujući rastu prodaje prihoda od: (i) ljekarničkog lanca Farmacia, (ii) vlastitih brendova pri čemu su rast ostvarili svi brendovi iz segmenta pića (Donat Mg, Cedevita, Cockta, Kala), Barcaffe u segmentu turske i espresso kave, kao i Black'n'Easy instant turska kava, Argeta u segmentu delikatesnih namaza te (iii) vanjskih principala od kojih su najveći rast iskazali Ferrero, Duracell, Philips te novi principal Mars, kao i Nescafe u HoReCa kanalu. Rast prihoda djelomično je uzrokovan i normalizacijom poslovanja s Konzumom i Tiskom.

TRŽIŠTE SRBIJE izvrstan rast prihoda od 6,1% zabilježilo je nastavno na dobre prodajne rezultate vlastitih brendova, koji su ostvareni zahvaljujući rastu prihoda: (i) turske kave pod brendovima Grand kafa i Bonito, espresso kave pod brendom Barcaffe te instant turske kave pod brendom Black'n'Easy, (ii) Najlepših želja, Smokija, Bananice te Sweeta u segmentu slatko i slano, (iii) Argete u segmentu delikatesnih namaza, (iv) Bakine Tajne u gourmet segmentu te (v) Cedevite i Donat Mg-a u segmentu pića. Od principalskih brendova najveći su rast ostvarili Rauch i Alkaloid, a rastu prihoda je pridonio i novi principal Red Bull.

Rast prihoda od 5,9% na TRŽIŠTU SLOVENIJE ostvaren je nastavno na: (i) rast prihoda svih kategorija kave pod brendom Barcaffe, (ii) rast prihoda Cedevite, Donat Mg-a i Cockte u kategoriji pića te (iii) rast prihoda Argete u kategoriji delikatesnih namaza, kao i na (iv) rast prihoda principalskih brendova Ferrero i Rauch, djelomično kao rezultat normalizacije poslovanja s Mercatorom.

Na TRŽIŠTU BOSNE I HERCEGOVINE značajan rast prihoda od 6,9% ostvaren je zahvaljujući rastu prodaje: (i) delikatesnih namaza pod brendom Argeta, (ii) vitaminskih instant napitaka pod brendom Cedevita, funkcionalnih pića pod brendom Donat Mg te Cockte, (iii) turske kave pod brendom Grand kafa i Barcaffe espressa te (iv) ajvara i džemova pod brendom Bakina tajna.

Rast prihoda od 9,8% na OSTALIM TRŽIŠTIMA REGIJE ostvaren je prvenstveno zahvaljujući rastu prihoda na tržištu Crne Gore, ali i na tržištima Makedonije i Kosova.

DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

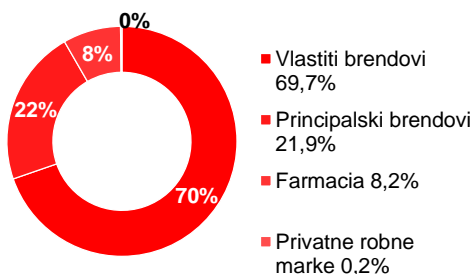
Do značajnog pada prodaje na KLJUČNIM EUROPSKIM TRŽIŠTIMA dolazi uslijed pada prodaje na svim tržištima, uzrokovanog nižim prihodima u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 12,7%.

Pad prihoda na TRŽIŠTU RUSIJE I ZAJEDNICE NEOVISNIH DRŽAVA prvenstveno je uzrokovan padom prihoda od prodaje dječje hrane pod brendom Bebi, koji je djelomično nadoknađen rastom prihoda od funkcionalnog pića Donat Mg i delicatesnih namaza pod brendom Argeta.

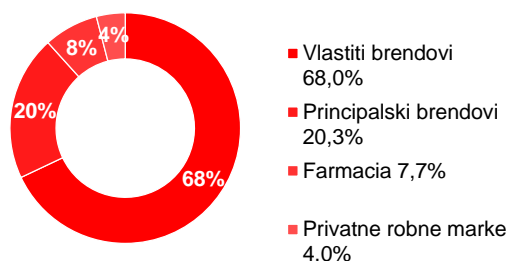
OSTALA TRŽIŠTA bilježe osjetan pad prihoda uslijed pada prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane. Ukoliko isključimo utjecaj pada u segmentu sportske i aktivne prehrane, prodaja je rasla 13,8%.

PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO PROIZVODNIM KATEGORIJAMA

1.-6. 2018.



1.-6. 2017.



VLASTITI BRENDOVI su u prvom polugodištu 2018. godine ostvarili rast prihoda od 2,8% u odnosu na isto razdoblje prošle godine te su prihodi iznosili 1.734,1 milijuna kuna. Rast su iskazali gotovo svi segmenti poslovanja, a rastu su najviše doprinijeli: (i) Cedevida i Donat Mg u segmentu pića, (ii) Argeta u segmentu delicatesnih namaza, (iii) Barcaffè, Grand i Bonito u segmentu kave te (iv) Smoki, Bananica i Najlepše želje iz segmenta slatko i slano. Ukoliko isključimo utjecaj pada vlastitih brendova iz segmenta sportske i aktivne prehrane, rast prihoda iznosi 5,3%.

PRINCIPALSKI BRENDOVI su s 546,8 milijuna kuna ostvarili rast prihoda od prodaje od 8,3%. Rast je u najvećoj mjeri ostvaren rastom prihoda od prodaje dosadašnjih principala Ferrera, Raucha i Duracell te prodajom proizvoda iz portfelja novih principala Marsa i Red Bulla.

Ljekarnički lanac FARMACIA ostvario je prihode u visini od 202,2 milijuna kuna što predstavlja rast od 6,4% u odnosu na prvo polugodište 2017. godine, zahvaljujući rastu prodaje postojećih Farmacia lokacija te novootvorenim specijaliziranim prodavaonicama. U 2018. godini je otvorena jedna nova prodajna lokacija te sada Farmacia broji 85 ljekarni i specijaliziranih prodavaonica.

PRIVATNE ROBNE MARKE s 4,8 milijuna kuna prihoda od prodaje zabilježile su pad od 95,2%, nastavno na dezinvestiranje uslužne proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane krajem listopada 2017. godine, a koja je činila najveći dio ukupne proizvodnje privatnih robnih marki.

DINAMIKA PROFITABILNOSTI U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

DINAMIKA PROFITABILNOSTI

(u milijunima kuna)	1.-6. 2018.	1.-6. 2017.	1.-6. 2018./ 1.-6. 2017.
Prihod od prodaje	2.487,9	2.481,1	0,3%
EBITDA	296,4	281,5	5,3%
EBIT	222,9	204,1	9,2%
Neto dobit	167,8	154,4	8,7%
Profitne marže			
EBITDA marža	11,9%	11,3%	+57 bb
EBIT marža	9,0%	8,2%	+73 bb
Neto profitna marža	6,7%	6,2%	+52 bb

Atlantic Grupa je u prvom polugodištu 2018. godine ostvarila **EBITDA** u iznosu od 296,4 milijuna kuna, što predstavlja rast od 5,3% u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Na rast EBITDA najveći utjecaj je imao rast prodaje u većini poslovnih područja i niži troškovi proizvodnih materijala, unatoč rastu troškova nabavne vrijednosti prodane robe te troškova osoblja i marketinga.

Nastavno na prodaju dvaju tvornica u segmentu sportske i aktivne prehrane, amortizacija je niža za 5,1%, što je imalo dodatan pozitivan utjecaj na EBIT, koji je rastao 9,2%. Pod utjecajem manjih pozitivnih neto tečajnih razlika, a unatoč nižim financijskim troškovima, neto dobit prije manjinskih interesa rasla je nešto sporije, odnosno 8,7%.

DINAMIKA PROFITABILNOSTI U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

STRUKTURA OPERATIVNIH TROŠKOVA

(u milijunima kuna)	1.-6. 2018.	% prihoda od prodaje	1.-6. 2017.	% prihoda od prodaje	1.-6. 2018./ 1.-6. 2017.
Nabavna vrijednost prodane robe	653,2	26,3%	587,7	23,7%	11,1%
Promjene vrijednosti zaliha	(2,5)	(0,1%)	(20,3)	(0,8%)	n/a
Proizvodni materijal	688,6	27,7%	825,7	33,3%	(16,6%)
Energija	28,3	1,1%	27,7	1,1%	2,3%
Usluge	192,1	7,7%	196,6	7,9%	(2,3%)
Troškovi osoblja	406,7	16,3%	385,1	15,5%	5,6%
Troškovi marketinga i prodaje	165,8	6,7%	142,9	5,8%	16,0%
Ostali operativni troškovi	89,9	3,6%	88,0	3,5%	2,1%
Ostali (dobici)/gubici - neto	0,5	0,0%	(14,1)	(0,6%)	(103,3%)
Amortizacija	73,4	3,0%	77,4	3,1%	(5,1%)
Ukupni operativni troškovi	2.296,0	92,3%	2.296,8	92,6%	(0,0%)

Rast troškova nabavne vrijednosti prodane robe od 11,1% posljedica je više prodaje principalskih brendova te prebacivanja proizvodnje u segmentu sportske i aktivne prehrane kod uslužnog partnera, nastavno na prodaju dvije tvornice.

Troškovi proizvodnih materijala niži su za 16,6%, kao rezultat nižih cijena sirovina, prvenstveno sirove kave, šećera i kaka.

Troškovi usluga niži su ponajviše uslijed ušteda koje su posljedica restrukturiranja u segmentu sportske i aktivne prehrane te reorganizacije distributivnih aktivnosti u zapadnoeuropskim zemljama.

Troškovi osoblja viši su nastavno na rast prodaje i time povezane više varijabilne isplate. Dana 30. lipnja 2018. Atlantic Grupa zapošljava 5.615 osoba, što je 47 osoba manje nego na kraju istog razdoblja prošle godine. Smanjenje broja zaposlenih posljedica je prodaje dvaju tvornica u sklopu Strateškog poslovnog područja Sportska i aktivna prehrana, dok su ostala poslovna područja povećala broj zaposlenih u skladu s rastom prodaje.

Marketinški troškovi viši su za 16,0%, primarno uslijed većih ulaganja u marketing u segmentima pića i kave.

Ostali (dobici)/gubici – neto: Izostanak dobiti ostvarene prvenstveno po osnovu financijskih (forward) instrumenata u segmentu kave.

DINAMIKA PROFITABILNOSTI U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

OPERATIVNI REZULTAT STRATEŠKIH POSLOVNIH PODRUČJA I STRATEŠKIH DISTRIBUCIJSKIH PODRUČJA

(u milijunima kuna)	1.-6. 2018.	1.-6. 2017.	1.-6. 2018./ 1.-6. 2017.
SPP Kava	114,6	98,4	16,4%
SPP Pića	91,6	84,5	8,3%
SPP Zdravlje i njega	15,7	31,8	(50,7%)
SPP Slatko i slano	70,3	59,8	17,5%
SPP Delikatesni namazi	79,3	65,9	20,3%
SPP Sportska i aktivna prehrana	(25,9)	(24,5)	(5,7%)
SDP Srbija	11,5	9,7	18,4%
SDP Hrvatska	17,0	16,5	3,0%
SDP Slovenija	20,1	19,9	1,1%
Globalno upravljanje mrežom distributera	7,9	5,9	33,6%
Ostali segmenti*	(105,7)	(86,6)	(22,1%)
Grupna EBITDA	296,4	281,5	5,3%

STRATEŠKA POSLOVNA PODRUČJA: Strateško poslovno područje Kava bolju profitabilnost ostvarilo na temelju rasta prodaje te nižih cijena proizvodnih materijala, odnosno nižih cijena sirove kave te povoljnijeg utjecaja tečaja dolara. Strateško poslovno područje Pića rast dobiti ostvaruje na temelju rasta prihoda te nižih cijena šećera. Strateško poslovno područje Zdravlje i njega bilježi pad profitabilnosti uslijed pada prihoda od prodaje segmenta dječje hrane uz nepovoljno kretanje tečaja rublje. Strateško poslovno područje Slatko i slano značajan rast profitabilnosti ostvarilo je zahvaljujući rastu prodaje uz istovremeno niže troškove proizvodnih materijala (prvenstveno kakao), dok je Strateško poslovno područje Delikatesni namazi značajan rast profitabilnosti ostvarilo zahvaljujući rastu prihoda te uštedama u troškovima proizvodnih materijala. Strateško poslovno područje Sportska i aktivna prehrana pogoršanje profitabilnosti bilježi nastavno na pad prodaje.

STRATEŠKA DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA I DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA: Do rasta profitabilnosti SDP Srbija i SDP Slovenija dolazi uslijed rasta prihoda od prodaje i nižih troškova marketinga. Do rasta profitabilnosti SDP Hrvatska dolazi zbog viših prihoda od prodaje, unatoč rastu troškova zaposlenih i usluga. Globalno upravljanje mrežom distributera bilježi rast profitabilnosti nastavno na manje otpise potraživanja.

OSTALI SEGMENTI: DP Makedonija ostvarilo je nižu profitabilnost zbog viših troškova zaposlenih i usluga, dok PP Gourmet smanjenje gubitka ostvaruje zahvaljujući rastu prihoda uz istovremenu optimizaciju troškova proizvodnih materijala i druge troškovne uštede. DP Austrija nižu profitabilnost ostvarilo je zbog nepovoljnijeg miksa proizvoda i kupaca te viših troškova zaposlenih, a centralne funkcije ostvaruju više troškove nastavno na rast troškova osoblja.

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

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

FINANCIJSKI POKAZATELJI U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

FINANCIJSKI POKAZATELJI

(u milijunima kuna)	30.6.2018.	31.12.2017.
Neto dug	1.141,9	1.185,4
Ukupna imovina	5.077,5	5.126,4
Ukupno kapital i rezerve	2.324,6	2.249,8
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza	1,47	1,47
Odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug	32,9%	34,5%
Neto dug/EBITDA	2,15	2,29
	1.-6. 2018.	1.-6. 2017.
Pokriće troška kamata	10,8	8,0
Kapitalna ulaganja	51,6	58,3
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti	124,6	92,1

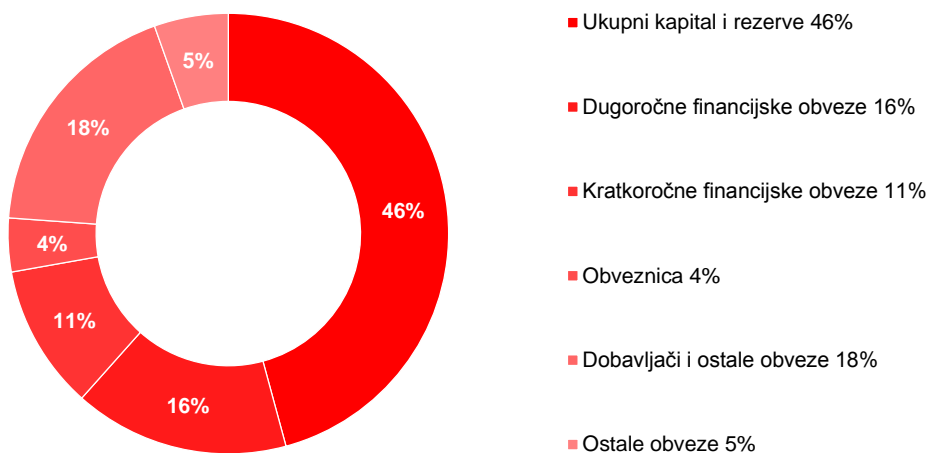
Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu.

Među ključnim odrednicama financijske pozicije Atlantic Grupe u prvom polugodištu 2018. godine važno je istaknuti sljedeće:

Zahvaljujući smanjenju neto duga od 43,5 milijuna kuna u odnosu na kraj 2017. godine, odnos neto duga i kapitala uvećanog za neto dug niži je za 157 baznih bodova. Zaduženost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA spustila se s 2,29 na kraju 2017. godine na 2,15 na kraju prvog polugodišta 2018. godine. Istovremeno je pokriće troška kamata s normaliziranom EBITDA u usporednom razdoblju naraslo s 8,0 na 10,8, a novčani tok iz poslovnih aktivnosti narastao je s 92,1 na 124,6 milijuna kuna.

FINANCIJSKI POKAZATELJI U PRVOM POLUGODIŠTU 2018. GODINE

STRUKTURA PASIVE BILANCE ATLANTIC GRUPE NA DAN 30. LIPNJA 2018. GODINE



PREGLED KLJUČNIH STAVKI U KONSOLIDIRANOM IZVJEŠTAJU O NOVČANOM TOKU

Do rasta novčanog toka iz poslovnih aktivnosti u prvom polugodištu 2018. godine u odnosu isto razdoblje prošle godine došlo je zbog poboljšane profitabilnosti, nižih troškova financiranja i povoljnijeg utjecaja tečajnih razlika.

Kapitalna ulaganja u prvom polugodištu 2018. godine prvenstveno se odnose na ulaganja u proizvodnu opremu poslovnih područja u cilju povećanja efikasnosti proizvodnih procesa, razvoj novih proizvoda te razvoj IT infrastrukture, poslovnih sistema i aplikacija.

Od značajnih investicija ističu se:

- SPP PIĆA: ulaganje u redizajn Cockte te liniju za čvrsto pakiranje Cedeвите;
- SPP SLATKO I SLANO: ulaganje u automatizaciju i povećanje efikasnosti proizvodnje te u maloprodajna mjesta;
- SPP KAVA: nabava espresso aparata, ulaganje u proizvodnu opremu radi povećanja efikasnosti proizvodnje;
- IT: ulaganje u infrastrukturu, digitalne tehnologije i implementaciju poslovnih aplikacija te zamjenu opreme.

OČEKIVANJA ZA 2018. GODINU

Očekivanja menadžmenta za prihode od prodaje u 2018. godini revidirana su od objave rezultata za prvi kvartal 2018. godine od 26. travnja 2018. godine, nastavno na utjecaj primjene MSFI 15 Prihodi od ugovora s kupcima (detaljno objašnjenog na stranici 4), dok očekivanja za razine profitabilnosti i trošak kamata ostaju nepromijenjena.

(u milijunima kuna)	2018. plan	2017.	2018./2017.
Prodaja	5.300	5.249	1,0%
EBITDA	550	517	6,3%
EBIT	375	342	9,8%
Trošak kamata	45	58	(23,1%)

Ukoliko isključimo utjecaj prihoda ostvarenih na temelju uslužne proizvodnje (private label) u segmentu sportske i aktivne prehrane koji su u 2017. godini iznosili oko 194 milijuna kuna, očekivani rast prihoda u 2018. godini u odnosu na 2017. iznosit će 4,9%. Ukoliko isključimo operativnu dobit ostvarenu na temelju navedene uslužne proizvodnje, rast EBITDA-e iznosit će 9,6% dok će rast EBIT-a iznositi 13,3%.

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.

KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI
ZA PRVO POLUGODIŠTE 2018. GODINE



ATLANTIC GRUPA d.d.

**SAŽETI KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI ZA
ŠESTOMJESEČNO RAZDOBLJE ZAVRŠENO 30. LIPNJA 2018.
(NEREVIDIRANO)**

ATLANTIC GRUPA d.d.

KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

u tisućama kuna, nerevidirano	Sij.-Lip. 2018	Sij.-Lip. 2017 (Prepravljeno)	Indeks	Tra.-Lip. 2018	Tra.-Lip. 2017 (Prepravljeno)	Indeks
Ukupan prihod	2.518.963	2.500.953	100,7	1.364.686	1.384.116	98,6
Prihodi od prodaje	2.487.930	2.481.119	100,3	1.345.194	1.371.497	98,1
Ostali prihodi	31.033	19.834	156,5	19.492	12.619	154,5
Poslovni rashodi	(2.222.584)	(2.219.421)	100,1	(1.189.578)	(1.211.512)	98,2
Nabavna vrijednost prodane robe	(653.175)	(587.743)	111,1	(345.455)	(328.604)	105,1
Promjena vrijednosti zaliha	2.481	20.285	12,2	(1.267)	7.917	n/p
Proizvodni materijal i energija	(716.986)	(853.385)	84,0	(386.884)	(462.009)	83,7
Usluge	(192.085)	(196.631)	97,7	(100.077)	(103.540)	96,7
Troškovi osoblja	(406.663)	(385.086)	105,6	(208.543)	(199.410)	104,6
Troškovi marketinga i prodaje	(165.809)	(142.921)	116,0	(104.750)	(83.996)	124,7
Ostali troškovi	(89.888)	(88.027)	102,1	(42.906)	(47.667)	90,0
Ostali dobici - neto	(459)	14.087	n/p	304	5.797	5,2
Dobit iz poslovanja prije amortizacije	296.379	281.532	105,3	175.108	172.604	101,5
Amortizacija i umanjenje vrijednosti dugotrajne imovine	(73.441)	(77.419)	94,9	(36.742)	(38.747)	94,8
Dobit iz poslovanja	222.938	204.113	109,2	138.366	133.857	103,4
Rashodi od financiranja - neto	(17.064)	(9.376)	182,0	(8.891)	(5.485)	162,1
Dobit prije poreza	205.874	194.737	105,7	129.475	128.372	100,9
Porez na dobit	(38.105)	(40.343)	94,5	(23.363)	(26.347)	88,7
Neto dobit	167.769	154.394	108,7	106.112	102.025	104,0
Pripada:						
Manjinskim udjelima	179	316	56,6	79	212	37,3
Dioničarima Društva	167.590	154.078	108,8	106.033	101.813	104,1
Zarada po dionici od dobiti raspoložive dioničarima Društva u toku razdoblja						
- osnovna	50,29	46,24		31,82	30,56	
- razrijeđena	50,29	46,24		31,82	30,56	

ATLANTIC GRUPA d.d.**KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O SVEOBUHVAATNOJ DOBITI**

u tisućama kuna, nerevidirano	Sij.-Lip. 2018	Sij.-Lip. 2017	Indeks	Tra.-Lip. 2018	Tra.-Lip. 2017	Indeks
Neto dobit	167.769	154.394	108,7	106.112	102.025	104,0
Zaštita novčanog toka	8.572	(20.466)	n/p	8.284	(13.726)	n/p
Tečajne razlike	(35.959)	(26.922)	133,6	(12.830)	12.411	n/p
Ukupno sveobuhvatna dobit	140.382	107.006	131,2	101.566	100.710	100,8
Pripada:						
Manjinskim udjelima	113	245	46,1	54	199	27,1
Dioničarima Društva	<u>140.269</u>	<u>106.761</u>	<u>131,4</u>	<u>101.512</u>	<u>100.511</u>	<u>101,0</u>
Ukupno sveobuhvatna dobit	140.382	107.006	131,2	101.566	100.710	100,8

ATLANTIC GRUPA d.d.**KONSOLIDIRANA BILANCA**

u tisućama kuna, nerevidirano	30. lipnja 2018.	31. prosinca 2017.
IMOVINA		
Dugotrajna imovina		
Nekretnine, postrojenja i oprema	974.869	999.866
Ulaganje u nekretnine	1.167	1.209
Nematerijalna imovina	1.719.567	1.750.216
Odgođena porezna imovina	32.612	32.165
Financijska imovina raspoloživa za prodaju	953	948
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	84.840	95.239
	2.814.008	2.879.643
Kratkotrajna imovina		
Zalihe	601.435	547.278
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	1.239.336	1.191.042
Potraživanja za porez na dobit	16.983	5.029
Derivativni financijski instrumenti	10.217	-
Novac i novčani ekvivalenti	389.250	497.079
	2.257.221	2.240.428
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	6.321	6.336
Ukupno kratkotrajna imovina	2.263.542	2.246.764
UKUPNO IMOVINA	5.077.550	5.126.407
KAPITAL I OBVEZE		
Kapital i rezerve pripisane dioničarima Društva		
Dionički kapital	133.372	133.372
Kapitalna dobit	881.166	881.089
Vlastite dionice	(570)	(1.514)
Pričuve	(79.749)	(52.428)
Zadržana dobit	1.386.584	1.285.668
	2.320.803	2.246.187
Manjinski interesi	3.776	3.663
Ukupno kapital	2.324.579	2.249.850
Dugoročne obveze		
Obveze po primljenim kreditima	1.002.081	1.135.191
Odgođena porezna obveza	160.761	162.652
Ostale dugoročne obveze	2.833	3.017
Rezerviranja	51.053	50.456
	1.216.728	1.351.316
Kratkoročne obveze		
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	935.509	903.144
Obveze po primljenim kreditima	539.303	546.060
Derivativni financijski instrumenti	-	1.226
Tekuća obveza poreza na dobit	26.542	21.341
Rezerviranja	34.889	53.470
	1.536.243	1.525.241
Ukupne obveze	2.752.971	2.876.557
UKUPNO KAPITAL I OBVEZE	5.077.550	5.126.407

ATLANTIC GRUPA d.d.
KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O PROMJENI GLAVNICE

<i>u tisućama kuna, nerevidirano</i>	Od dioničara Društva			Ukupno	Manjinski udjeli	Ukupno
	Dionički kapital	Pričuve	Zadržana dobit			
Stanje 1. siječnja 2017	1.014.773	(80.964)	1.079.698	2.013.507	2.981	2.016.488
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit	-	-	154.078	154.078	316	154.394
Zaštita novčanog toka	-	(20.466)	-	(20.466)	-	(20.466)
Ostala sveobuhvatna dobit	-	(26.851)	-	(26.851)	(71)	(26.922)
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	(47.317)	154.078	106.761	245	107.006
Transakcije s vlasnicima:						
Otkup od manjinskih dioničara	-	-	(1.001)	(1.001)	-	(1.001)
Otkup vlastitih dionica	(7.431)	-	-	(7.431)	-	(7.431)
Isplata s temelja dionica	5.218	-	-	5.218	-	5.218
Transfer	-	(47.178)	47.178	-	-	-
Dividenda za 2016. godinu	-	-	(46.888)	(46.888)	-	(46.888)
Stanje 30. lipnja 2017	1.012.560	(175.459)	1.233.065	2.070.166	3.226	2.073.392
Stanje 1. siječnja 2018	1.012.947	(52.428)	1.285.668	2.246.187	3.663	2.249.850
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit	-	-	167.590	167.590	179	167.769
Zaštita novčanog toka	-	8.572	-	8.572	-	8.572
Ostali sveobuhvatni dobit/gubitak	-	(35.893)	-	(35.893)	(66)	(35.959)
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	(27.321)	167.590	140.269	113	140.382
Transakcije s vlasnicima:						
Otkup vlastitih dionica	(1.936)	-	-	(1.936)	-	(1.936)
Isplata s temelja dionica	2.957	-	-	2.957	-	2.957
Dividenda za 2017. godinu	-	-	(66.674)	(66.674)	-	(66.674)
Stanje 30. lipnja 2018	1.013.968	(79.749)	1.386.584	2.320.803	3.776	2.324.579

ATLANTIC GRUPA d.d.**KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU**

u tisućama kuna, nerevidirano	Siječanj - Lipanj 2018.	Siječanj - Lipanj 2017.
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti		
Neto dobit	167.769	154.394
Porez na dobit	38.105	40.343
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	73.441	77.419
Dobit od prodaje podružnice	(1.647)	-
Dobit od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	(372)	(1.686)
Ispravak vrijednosti kratkotrajne imovine	15.236	13.828
Tečajne razlike - neto	(24.492)	(25.378)
Smanjenje rezerviranja za rizike i troškove	(17.985)	(35.933)
Dobici od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	(307)	(10.728)
Plaćanja temeljem dionica	2.957	5.218
Prihodi od kamata	(990)	(2.201)
Rashodi od kamata	27.447	35.104
Ostale nenovčane promjene, neto	(215)	(4)
Promjene u radnom kapitalu:		
Povećanje zaliha	(63.186)	(75.137)
(Povećanje) / smanjenje kratkoročnih potraživanja	(37.185)	2.545
Povećanje kratkoročnih obveza	28.370	16.959
Novac generiran poslovanjem	206.946	194.743
Plaćene kamate	(34.730)	(72.978)
Plaćeni porez	(47.643)	(29.622)
	124.573	92.143
Novčani tok korišten za investicijske aktivnosti		
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	(99.744)	(71.363)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i dugotrajne imovine namijenjene prodaji	704	2.795
Primici od prodaje podružnica	9.027	-
Primici od prodaje poslovanja čajeva	-	18.750
Dani depoziti i krediti	(18.352)	(18.401)
Primici od danih kredita i depozita	2.528	1.087
Primljene kamate	990	2.003
Isplata dividende manjinskim dioničarima		
	(104.847)	(65.129)
Novčani tok korišten za financijske aktivnosti		
Otkup vlastitih dionica	(1.936)	(7.431)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	-	90.377
Otplata primljenih kredita	(125.619)	(132.638)
Stjecanje udjela u ovisnom društvu od manjinskog interesa	-	(1.690)
	(127.555)	(51.382)
Neto smanjenje novca i novčanih ekvivalenata	(107.829)	(24.368)
Novac i novčani ekvivalenti na početku razdoblja	497.079	490.730
Novac i novčani ekvivalenti na kraju razdoblja	389.250	466.362

BILJEŠKA 1 - OPĆI PODACI

Atlantic Grupa d.d. (Društvo) osnovano je u Republici Hrvatskoj. Osnovne aktivnosti Društva i njegovih ovisnih društava (Grupa) opisane su u Bilješci 3.

Sažete konsolidirane izvještaje za šestomjesečno razdoblje završeno 30. lipnja 2018. odobrila je Uprava Društva u Zagrebu 25. srpnja 2018. godine.

Sažeti konsolidirani izvještaji nisu revidirani.

BILJEŠKA 2 - OSNOVA SASTAVLJANJA I RAČUNOVODSTVENE POLITIKE

2.1. OSNOVA SASTAVLJANJA

Sažeti konsolidirani financijski izvještaji Grupe za šestomjesečno razdoblje završeno 30. lipnja 2018. sastavljeni su sukladno Međunarodnom računovodstvenom standardu 34 – Financijsko izvještavanje u toku godine.

Sažeti konsolidirani izvještaji ne uključuju sve podatke i objave koji su obavezni za godišnje konsolidirane financijske izvještaje te ih se treba čitati zajedno s konsolidiranim financijskim izvještajima Grupe na dan 31. prosinca 2017. godine.

2.2. ZNAČAJNE RAČUNOVODSTVENE POLITIKE

Sažeti konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni su temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2017. godine, osim usvojenih novih standarda koji su na snazi za razdoblja koja počinju na dan 1. siječnja 2018. godine.

Grupa prvi put primjenjuje MSFI 15 *Prihodi od ugovora s kupcima* koji zahtjeva prepravku usporednih podataka. Karakteristike i rezultati promjena navedeni su u nastavku.

MSFI 9 *Financijski instrumenti* te nekoliko drugih nadopuna i tumačenja također se primjenjuju prvi put od 1. siječnja 2018. godine, ali njihov utjecaj na sažete konsolidirane financijske izvještaje nije značajan.

MSFI 15 zamjenjuje MRS 11 Ugovori o izgradnji, MRS 18 Prihodi i povezana tumačenja te se primjenjuje na sve prihode koji proizlaze iz ugovora s kupcima, osim ako ti ugovori nisu u djelokrugu ostalih standarda. Novi standard uspostavlja model od 5 koraka za obračun prihoda od ugovora s kupcima. Prema MSFI 15, prihodi se priznaju u iznosu koji odražava naknadu koju subjekt očekuje da ima pravo ostvariti u zamjenu za prijenos robe i usluga kupcu. Standard zahtjeva od subjekta primjenu prosudbe, uzimajući u obzir sve relevantne činjenice i okolnosti tijekom primjene svakog koraka modela na ugovore s kupcima. Standard također specificira računovodstvo inkrementalnih troškova do sklapanja ugovora te troškova koji su izravno povezani s ugovorom. Grupa je usvojila MSFI 15 koristeći metodu potpune retrospektive.

**BILJEŠKA 2 - OSNOVA SASTAVLJANJA I RAČUNOVODSTVENE POLITIKE
(nastavak)**

2.2. ZNAČAJNE RAČUNOVODSTVENE POLITIKE (nastavak)

Učinci primjene MSFI 15 su kako slijedi:

	<u>2017.</u>
Prihodi od prodaje	(24.156)
Nabavna vrijednost prodane robe	3.455
Troškovi marketinga i prodaje	<u>20.701</u>
Neto dobit	-

Učinci se odnose na varijabilnu naknadu koja se plaća kupcima za pozicije u hladnjacima i rashladnim vitrinama, dodatne pozicije na prodajnim mjestima i marketinške aktivnosti dogovorene s kupcima na ad-hoc osnovi (poput letaka). Budući da ove usluge nisu isključive i da Grupa ne ostvaruje nikakva prava niti ostvaruje koristi bez prodaje proizvoda, povezani troškovi su reklasificirani s troškova marketinga i prodaje na umanjenje prihoda od prodaje. Nadalje, budući da su ovi troškovi djelomično nadoknađeni od strane principala, iznos nadoknađenih troškova je reklasificiran s umanjenja troškova marketinga i prodaje na umanjenje nabavne vrijednosti prodane robe.

BILJEŠKA 3 - INFORMACIJE O SEGMENTIMA

Model poslovanja Grupe organiziran je kroz šest strateških poslovnih područja kojima je pridruženo poslovno područje Gourmet. Poslovi distribucije organizirani su na način da pokriju pet najvećih tržišta – Hrvatska, Srbija, Slovenija, Makedonija, Austrija te je dodatno osnovan odjel Globalnog upravljanja mrežom distributera, koji pokriva tržišta kojima se dominantno upravlja putem distribucijskih partnera.



OPERATIVNO POSLOVANJE	
POSLOVNA PODRUČJA	DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA
SPP KAVA	SDP HRVATSKA
SPP SPORTSKA I AKTIVNA PREHRANA	SDP SRBIJA
SPP PIĆA	SDP SLOVENIJA
SPP SLATKO I SLANO	DP MAKEDONIJA
SPP ZDRAVLJE I NJEGA	DP AUSTRIJA
SPP DELIKATESNI NAMAZI	GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA
PP GOURMET	

SPP – Strateško poslovno područje
 PP – Poslovno područje
 SDP – Strateško distribucijsko područje
 DP – Distribucijsko područje

Strateško poslovno vijeće odgovorno je za strateška i operativna pitanja. Zbog efikasnijeg upravljanja pojedinačnim poslovnim i distribucijskim područjima, organizacijska područja ujedinjavaju zajedno slične poslovne aktivnosti ili proizvode, zajednička tržišta ili kanale prodaje.

BILJEŠKA 3 - INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Zbog činjenice da PP Gourmet, DP Makedonija te DP Austrija ne prelaze prag materijalnosti, koji zahtijeva MSFI 8 za izvještajne segmente, oni se iskazuju unutar pozicije Ostali segmenti. Pozicija Ostali segmenti sastoji se također i od poslovnih aktivnosti koje se ne alociraju na prethodno spomenuta poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključena iz izvještavanih operativnih segmenata.

Strateško poslovno vijeće prati poslovne rezultate segmenata zasebno u svrhu donošenja odluka o alokaciji resursa i ocjeni poslovanja. Ocjenjivanje uspjeha operativnih segmenata temeljeno je na prihodima od prodaje te na dobiti ili gubitku iz poslovanja. Na razini Grupe upravlja se prihodima i rashodima od financiranja i porezom na dobit te oni nisu alocirani po operativnim segmentima.

Prodaja individualnih poslovnih područja predstavlja ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz poslovnih područja, bilo kroz distribucijska područja). Prodaja distribucijskih područja obuhvaća prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda. Ovo duplo prikazivanje prodaje vlastitih proizvoda eliminira se u liniji "Usklada". U svrhu izračuna operativne dobiti segmenata, prodaja između operativnih segmenata vrši se pod uobičajenim komercijalnim uvjetima koji bi bili primjenjivi i na nepovezane treće stranke.

Prihodi od prodaje* <i>(u tisućama kuna)</i>	Sij. - Lip. 2018.	Sij. - Lip. 2017.
SPP Kava	531.417	497.775
SPP Pića	364.187	332.207
SPP Zdravlje i njega	332.566	356.910
SPP Slatko i slano	327.791	310.603
SPP Delikatesni namazi	299.310	266.038
SPP Sportska i aktivna prehrana	77.945	208.936
SDP Srbija	587.405	553.663
SDP Hrvatska	565.623	518.443
SDP Slovenija	424.416	400.930
Globalno upravljanje mrežom distributera	195.993	198.815
Ostali segmenti	155.370	143.948
Usklada	(1.374.093)	(1.307.149)
Ukupno	2.487.930	2.481.119

* Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu

BILJEŠKA 3 - INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Poslovni rezultati <i>(u tisućama kuna)</i>	EBITDA*	
	Sij. - Lip. 2018.	Sij. - Lip. 2017.
SPP Kava	114.553	98.432
SPP Pića	91.578	84.525
SPP Zdravlje i njega	15.693	31.840
SPP Slatko i slano	70.311	59.835
SPP Delikatesni namazi	79.287	65.894
SPP Sportska i aktivna prehrana	(25.856)	(24.459)
SDP Srbija	11.469	9.687
SDP Hrvatska	17.031	16.539
SDP Slovenija	20.117	19.890
Globalno upravljanje mrežom distributera	7.932	5.937
Ostali segmenti	(105.736)	(86.588)
Ukupno	296.379	281.532

* Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2018. godinu

BILJEŠKA 4 – ZARADA PO DIONICI

Osnovna zarada po dionici

	<u>2018.</u>	<u>2017.</u>
Neto dobit dioničarima (<i>u tisućama kuna</i>)	167.590	154.078
Prosječno ponderirani broj dionica	3.332.591	3.332.312
Osnovna zarada po dionici (<i>u kunama</i>)	50,29	46,24

Osnovna zarada po dionici izračunava se na način da se neto dobit Grupe podijeli s ponderiranim prosječnim brojem redovnih dionica koje su izdane u toku razdoblja, koji ne uključuje prosječan broj redovnih dionica koje je Društvo kupilo i koje drži kao vlastite dionice.

Razrijeđena zarada po dionici

Razrijeđena zarada po dionici jednaka je osnovnoj zaradi po dionici budući da nije bilo konvertibilnih razrjeđivih potencijalnih redovnih dionica.

BILJEŠKA 5 – DUGOTRAJNA MATERIJALNA I NEMATERIJALNA IMOVINA

Tijekom šestomjesečnog razdoblja završenog 30. lipnja 2018. godine, Grupa je nabavila nekretnina, postrojenja i opreme te nematerijalne imovine u vrijednosti od 51.552 tisuće kuna (2017.: 58.276 tisuća kuna).

BILJEŠKA 6 – ZALIHE

Tijekom šestomjesečnog razdoblja završenog 30. lipnja 2018. godine, Grupa je iskazala vrijednosno usklađenje zaliha u iznosu od 9.029 tisuća kuna (2017.: 8.690 tisuća kuna) uslijed oštećenja i kratkog roka trajanja. Ovaj trošak uključen je u ostale troškove poslovanja.

BILJEŠKA 7 – ISPLATA DIVIDENDE

Prema odluci Glavne skupštine Društva održane 28. lipnja 2018. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 20 kuna po dionici odnosno sveukupno 66.674 tisuće kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju te je na dan 30. lipnja 2018. godine obveza za dividendu iskazana u bilanci unutar pozicije Obveze prema dobavljačima i ostale obveze.

BILJEŠKA 8 – ODNOSI S POVEZANIM STRANKAMA

Poslovne transakcije s povezanim strankama koje se odnose na stanja u bilanci na dan 30. lipnja 2018. godine i 31. prosinca 2017. godine i stavke računa dobiti i gubitka za šestomjesečno razdoblje završeno 30. lipnja su kako slijedi:

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)

	<u>30. lipnja 2018.</u>	<u>31. prosinca 2017.</u>
POTRAŽIVANJA		
Kratkoročna potraživanja		
Ostale povezane stranke	125.204	105.089
OBVEZE		
Obveze prema dobavljačima		
Dioničari	73.893	14.629
Ostale povezane stranke	1.067	2.246
	<u>74.960</u>	<u>16.875</u>
	<u>Sij.-Lip. 2018</u>	<u>Sij.-Lip. 2017 (Prepravljeno)</u>
PRIHODI		
Prihodi od prodaje robe		
Ostale povezane stranke	261.259	235.663
Ostali prihodi		
Ostale povezane stranke	562	476
RASHODI		
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje		
Ostale povezane stranke	8.082	5.891
Ostali troškovi		
Ostale povezane stranke	1.403	1.078
Neto rashodi od financiranja		
Dioničari	7.219	6.784

BILJEŠKA 9 – DOGAĐAJI NAKON DATUMA BILANCE

Atlantic Grupa d.d. je s tvrtkom Magdis d.o.o. iz Zagreba u srpnju potpisala ugovor o kupoprodaji udjela u društvu Neva d.o.o.. Doprinos transakcije očekuje se u zadnjem kvartalu ove godine.

Atlantic Grupa d.d.
Miramarska 23
Zagreb

Matični broj: 1671910

Zagreb, 25. srpnja 2018. godine

Na temelju članka 407. do 410. Zakona o tržištu kapitala (Narodne novine 88/08, 146/08 i 74/09) predsjednik Uprave Društva Atlantic Grupa d.d., Miramarska 23, Zagreb daje

IZJAVU POSLOVODSTVA O ODGOVORNOSTI

Konsolidirani i zasebni financijski izvještaji Atlantic Grupe d.d. sastavljeni su u skladu s Međunarodnim računovodstvenim standardima financijskog izvještavanja (MSFI) te hrvatskim Zakonom o računovodstvu.

Konsolidirani financijski izvještaji za razdoblje od 01. siječnja 2018. godine do 30. lipnja 2018. godine daju cjelovit i istinit prikaz imovine i obveza, dobitaka i gubitaka, financijskog položaja i poslovanja Društva.

Izvešće posloводства za razdoblje okončano 30. lipnja 2018. godine sadrži istinit i vjeran prikaz razvoja i rezultata poslovanja Društva uz opis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima je Društvo izloženo.

Predsjednik Uprave



Emil Tedeschi

KONTAKT

Atlantic Grupa d.d.
Miramarska 23
10 000 Zagreb
Hrvatska

Tel: +385 1 2413 145
E-mail: ir@atlanticgrupa.com



ATLANTIC GRUPA d.d.

dioničko društvo za unutarnju i vanjsku trgovinu
Miramarska 23, 10000 Zagreb, Hrvatska
tel: +385 (1) 24 13 900
fax: +385 (1) 24 13 901

Tvrtka je upisana: Trgovački sud u Zagrebu

MBS: 080245039

MB: 1671910

OIB: 71149912416

Broj računa: 2484008-1101427897 Raiffeisenbank Austria d.d., Zagreb, Petrinjska 59

Broj dionica i njihov nominalni iznos: 3.334.300 dionica, svaka nominalnog iznosa
40,00 kn

Temeljni kapital od 133.372.000,00 kuna uplaćen je u cijelosti.

Uprava: Emil Tedeschi, M. Veber, N. Vranković, Z. Stanković

Predsjednik Nadzornog odbora: Z. Adrović

www.atlanticgrupa.com