

CEDC

Central European Distribution Corporation



CEDC Prezentacja dla Inwestorów

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości w rozumieniu amerykańskiej ustawy z roku 1995 Private Securities Litigation Reform Act. Te stwierdzenia obejmują, bez ograniczeń, założenia i prognozy dotyczące przyszłych wyników finansowych i operacyjnych CEDC, dywersyfikacji marek i kategorii produktów, udziału w rynku oraz popytu na produkty CEDC ze strony klientów. Stwierdzenia dotyczące przyszłości obejmują znane i nieznane czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że rzeczywiste wyniki i osiągnięcia CEDC będą w istotny sposób różnić się od wyników i osiągnięć wyrażonych lub wynikających ze stwierdzeń dotyczących przyszłości. Ostrzega się inwestorów, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników i że nie można na nich nadmiernie polegać. CEDC nie zobowiązuje się do przyszłej aktualizacji czy też weryfikacji stwierdzeń dotyczących przyszłości ani też do publikowania takich stwierdzeń w przyszłości, również w rezultacie pojawienia się nowych informacji lub wydarzeń, chyba że będzie do tego zobligowana przepisami prawa. Zwraca się uwagę inwestorów na pełną dyskusję wyników i nieprzewidywalnych czynników zawartych w sporządzonym przez CEDC raporcie na Formularzu 10-K za rok podatkowy zakończony w dniu 31 grudnia 2006 i w innych raportach okresowych złożonych przez CEDC w amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd.

Czym jest CEDC?

- Największe w Europie Środkowej przedsiębiorstwo produkujące wyroby alkoholowe oraz jeden z największych producentów wódki na świecie
- Spółka założona w roku 1990
- Wiodący importer i największy dystrybutor napojów alkoholowych w Polsce
- Posiada największy krajowy system natychmiastowego dostarczania napojów alkoholowych dzięki 16 centrom dystrybucyjnym oraz 76 jednostkom regionalnym zlokalizowanym w całej Polsce
- Międzynarodowa ekspansja rozpoczęta w roku 2006 poprzez zakup Bols Węgry
- Spółka notowana na NASDAQ od 1998 roku, kapitalizacja rynkowa wynosi w przybliżeniu 1.1 mld. dolarów
- **Spółka notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych od grudnia 2006 roku**
- **Ilość akcji znajdujących się w wolnym obrocie (około 75%) oraz wartość dokonanych transakcji (8 mln. dolarów dziennie)**

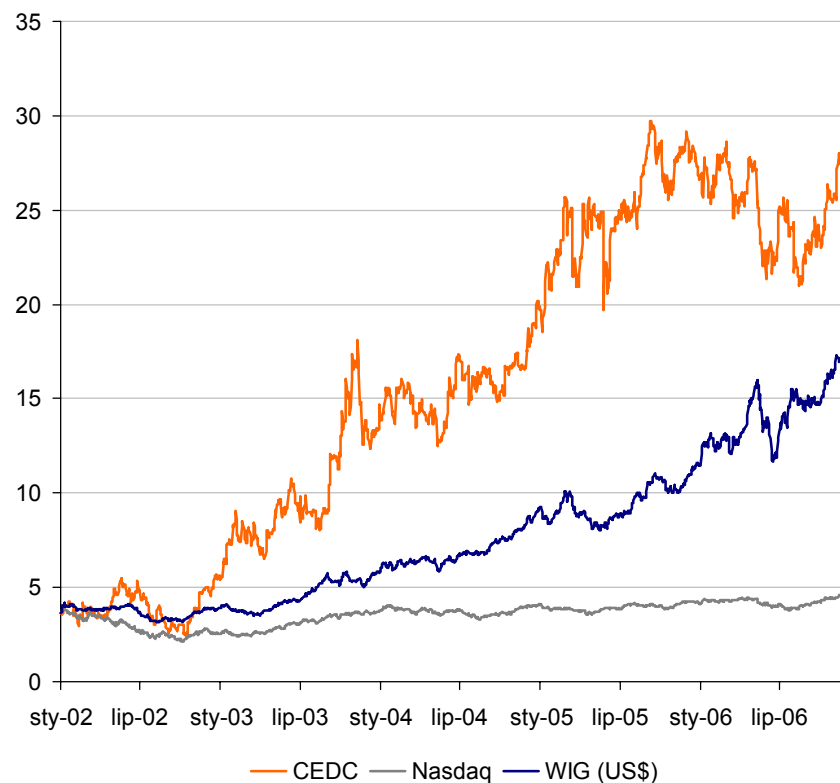


Czym jest CEDC? (c.d.)

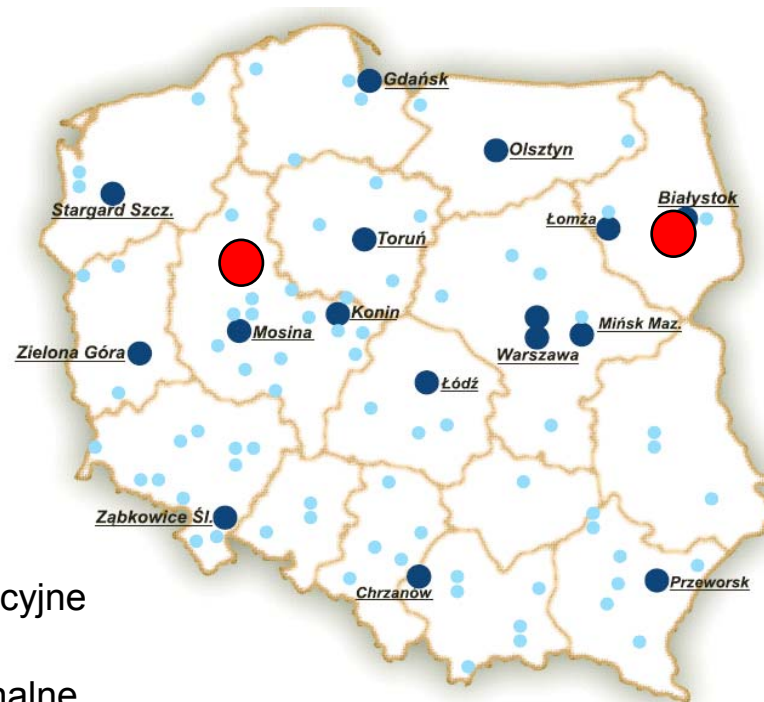
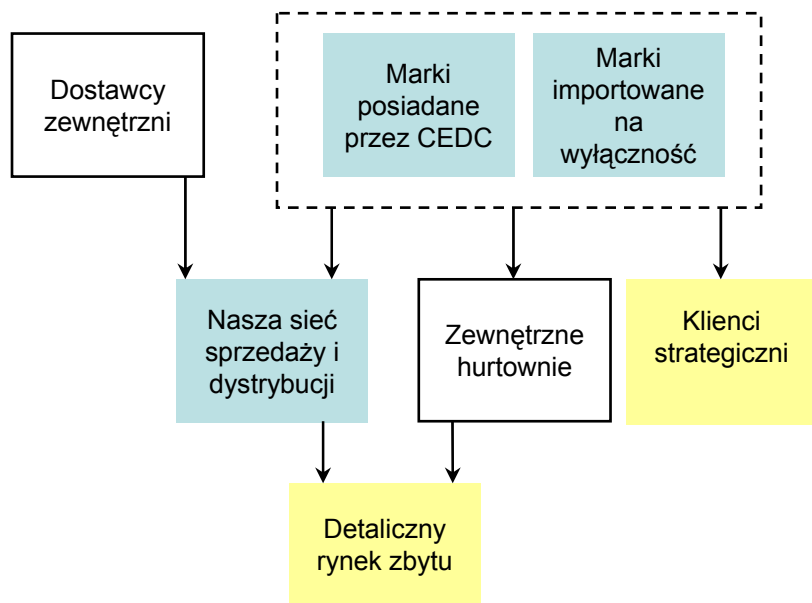
- Dystrybuje ponad 700 marek napojów alkoholowych
 - Polską wódkę
 - Alkohole importowane
 - Importowane wina
 - Polskie i importowane piwa
- Zatrudnia ponad 3,200 pracowników
 - 700 przy produkcji
 - 2,500 przy dystrybucji w Polsce
 - 55 przy dystrybucji na Węgrzech
- Wzrost sprzedaży netto w oparciu o wskaźnik CAGR (Company Annual Growth Rate – Wskaźnik rocznego wzrostu spółki) o 36% w ciągu ostatnich pięciu lat
- Wzrost zysku na jedną akcję zwykłą w oparciu o wskaźnik CAGR o 80% w ciągu ostatnich pięciu lat
- Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej na akcję w wysokości 1.98 dolarów za 12 miesięcy (do 31 grudnia 2006 roku)



Notowania akcji CEDC 2002-2006



Nasz model działalności gospodarczej w Polsce

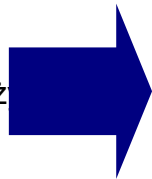


- Destylarnie
- Centra dystrybucyjne
- Jednostki regionalne

Dystrybucja bezpośrednia daje nam konkurencyjną przewagę

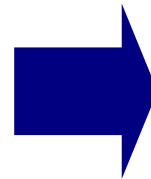
Wyzwania do przewycięzenia

- Słaba infrastruktura dróg
- Zakaz reklamy produktów alkoholowych w prasie i w telewizji
- Rozdrobniona sieć sprzedaży detalicznej
- Nowe restrykcyjne przepisy ograniczające ekspansję wielkich sieci detalicznych



Rozwiązanie – wygrana w punktach sprzedaży

- Półka detaliczna
 - merchandising
 - cena
- Bary
- Restauracje
- Kluby

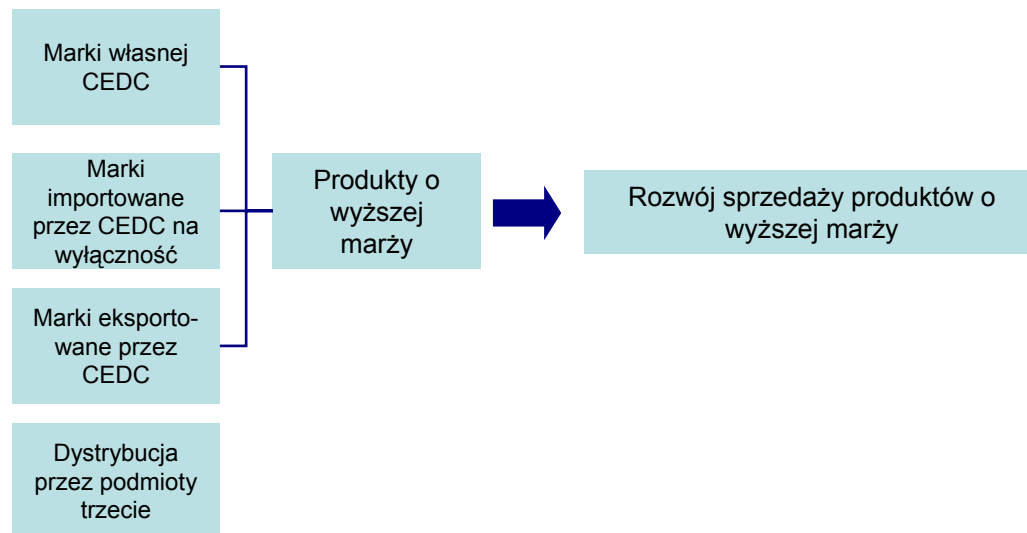


CEDC posiada największą i najbardziej skuteczną platformę sprzedaży i dystrybucji napojów alkoholowych o krajowym zasięgu obsługującą ponad 40.000 punktów sprzedaży przez 700 przedstawicieli handlowych

Wzrost z Ekspansją Marży

- Rozszerzenie sprzedaży produktów z wyższą marżą

- Marki CEDC
- Marki importowane na wyłączność
- Eksport



- Identyfikacja możliwości rozwoju poza Polską
- Obniżenie kosztów własnych sprzedawanych wyrobów
- Obniżenie kosztów operacyjnych

Nasze najlepsze marki

Wódka Bols

- Wódka numer 1 w Polsce i na Węgrzech segmencie premium (w ujęciu wartościowym)
- Sprzedaż powyżej 1,5 miliona opakowań



Najbardziej dochodowa marka w Polsce

Soplica

- Jedna z najstarszych marek wódki w Polsce
- Nawiązująca do polskiego dziedzictwa tradycji szlacheckiej
- Obecnie rozpoczęto eksport na inne rynki
- Ponad 1 milion opakowań sprzedanych w 2006



Najszybciej rosnąca marka (*)

(*) wyłączając segment wódek ekonomicznych

Żubrówka

- Wiodąca marka eksportowa
- Silnie związana z Polską tradycją i kulturą
- Uważana za jedną z wiodących ikon Polski
- Blisko 1 milion opakowań sprzedanych w 2006
- Możliwości związane ze zwiększeniem ceny
- Nowe krajowe i eksportowe opakowanie przygotowane na rok 2007



Najbardziej wartościowa marka w Polsce

Absolwent

- Jedna z 10 najlepiej sprzedających się wódek na świecie
- Wysoka jakość za przystępną cenę
- Marka przewyższająca trendy w swojej kategorii
- Usytuowana w segmencie mainstream
- Ponad 4 miliony sprzedanych opakowań 2006



Wódka nr 1 w Polsce od 7 lat

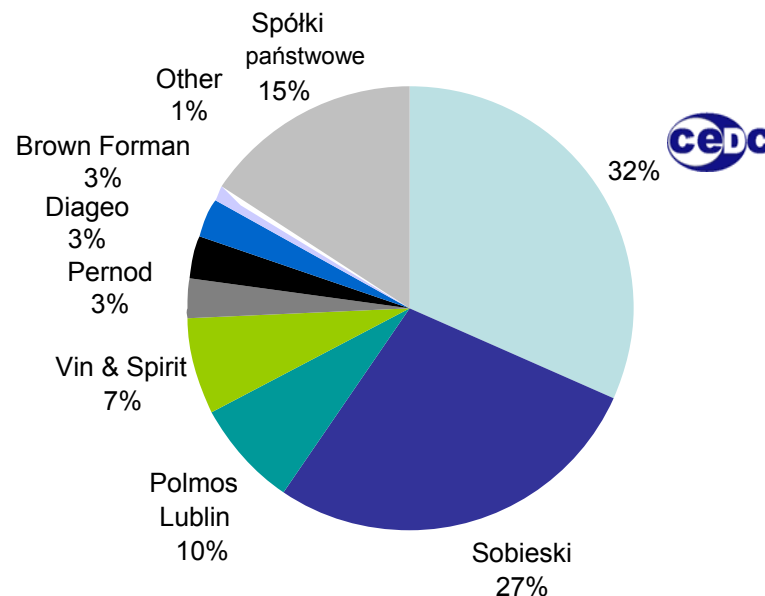
Przyspieszony wzrost naszych własnych marek

Udział w rynku dla marek strategicznych pod względem wartości

Poz.	Marka	Segment	Producent	Udział w rynku
1	Absolwent	Mainstream		14.5%
2	Starogardzka	Econony	Sobieski	9.1%
3	Bols	Premium		6.0%
4	Gorzka Zoladkowa	Mainstream	Polmos Lublin	5.7%
5	Sobieski	Premium	Sobieski	5.3%
6	Soplica	Mainstream		4.6%
7	Luksusowa	Mainstream	Vin & Spirit	4.0%
8	Krakowska	Econony	Sobieski	3.5%
9	Zubrowka	Mainstream		3.4%
10	Smirnoff	Mainstream	Diageo	2.8%

94% sprzedawanych w Polsce alkoholi to wódka

Udział rynkowy producentów wódki pod względem wielkości

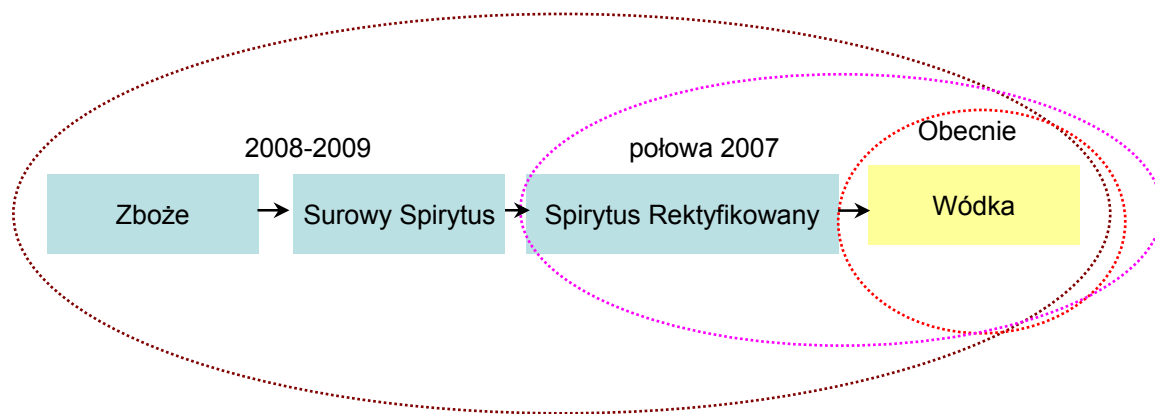


Używanie pozycji rynkowej do zdobywania dalszych udziałów w rynku

Obniżenie kosztów własnych sprzedawanych wyrobów

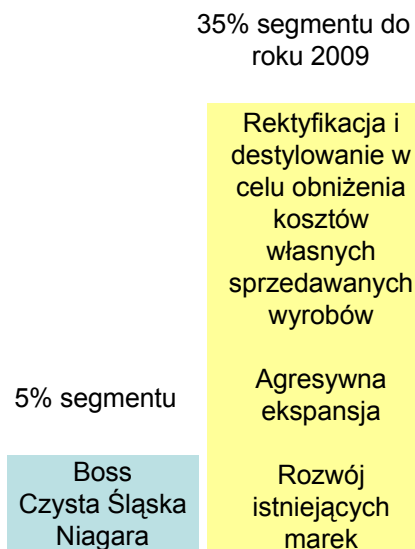
Używanie siły nabywczej do obniżenia kosztów surowców

- Największy nabywca spirytusu w Polsce
- Zakup ponad 120 milionów butelek, kapsli i etykiet rocznie
- Budowa zakładów rektyfikacji spirytusu (ukończenie planowane na połowę 2007 roku) w naszych dwóch zakładach
- Zintegrowanie destylarni z potencjalnym składowaniem / produkcją zbóż



Strategie wzrostu

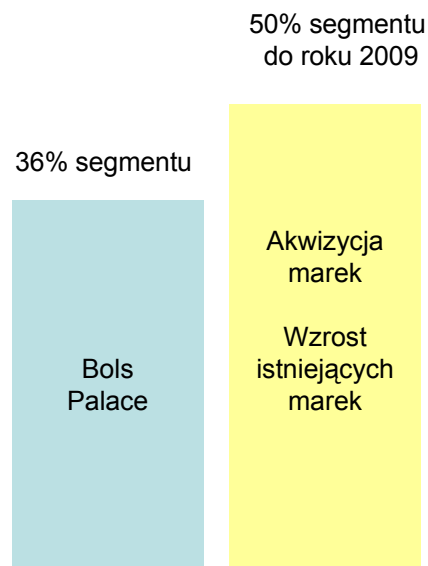
Segment Ekonomiczny – 33% rynku wódki



Segment Mainstream – 41% rynku wódki

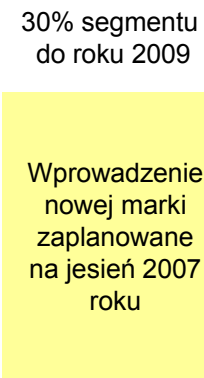


Segment Premium – 21% rynku wódki



Segment Super Premium – 5% rynku wódki

Najszybciej rosnący segment w Polsce (+25%)



■ Obecny udział w rynku
■ Udział w rynku do 2009 roku

Całkowity wzrost udziału w rynku z 32%, dziś do 50% w roku 2009

Redukcja kluczowych wydatków operacyjnych

- Połączenie siły nabywczej w celu redukcji głównych kosztów pozaprodukcyjnych
 - Obsługa bankowa
 - Telefony
 - Paliwo
 - Usługi administracyjne
- Kontynuacja konsolidowania jednostek regionalnych
 - Kiedy poprawi się infrastruktura dróg, wzrośnie możliwość zmniejszenia ilości oddziałów
- Konsolidacja funkcji administracyjnych w roku 2008
 - Centralizacja kluczowych funkcji administracyjnych takich jak obsługa należności, obsługa zobowiązań, księgowość

Rozszerzenie importowanego portfolio o wyższej marży

Portfolio importowane przez CEDC na wyłączność

Alkohole

Metaxa⁽¹⁾
Rémy Martin cognac
Passoa Liqueur
St. Rémy brandy
Cointreau Liqueur
Bols Liqueurs⁽¹⁾
Grant's whisky
Jim Beam bourbon⁽¹⁾
Jaegermeister bitter
Camus Cognac
Raynal
Sierra ⁽¹⁾
Teacher's
Sauza
C&C ⁽²⁾
Disaronno Amaretto



Piwa/Wody

Amsterdam
Bitburger
Budweiser
Corona
Foster's
Franziskaner
Grolsch
Guinness
Kilkenny

Evian



Wina

E&J Gallo wines ⁽¹⁾
Sutter Home ⁽¹⁾
Rosemount
Rothschild
Laroche
Moreau & Fils
Codorniu
Torres
Banfi
Frescobaldi
Penfolds
Concha y Toro⁽¹⁾
Georges Duboeuf
Piper Heidsieck



(1) utrzymuje wiodącą pozycję w swoim indywidualnym segmencie,
(2) wyłącznie na Węgrzech
Powyżej przedstawiona jest tylko część produktów importowanych przez CEDC

Styczeń 2007 – CEDC rozpoczyna wyłączny import portfolio Campari do Polski:

Campari, Cinzano, Old Smuggler
Glen Grant, Skyy Vodka, Gran Cinzano and Cinzano Asti

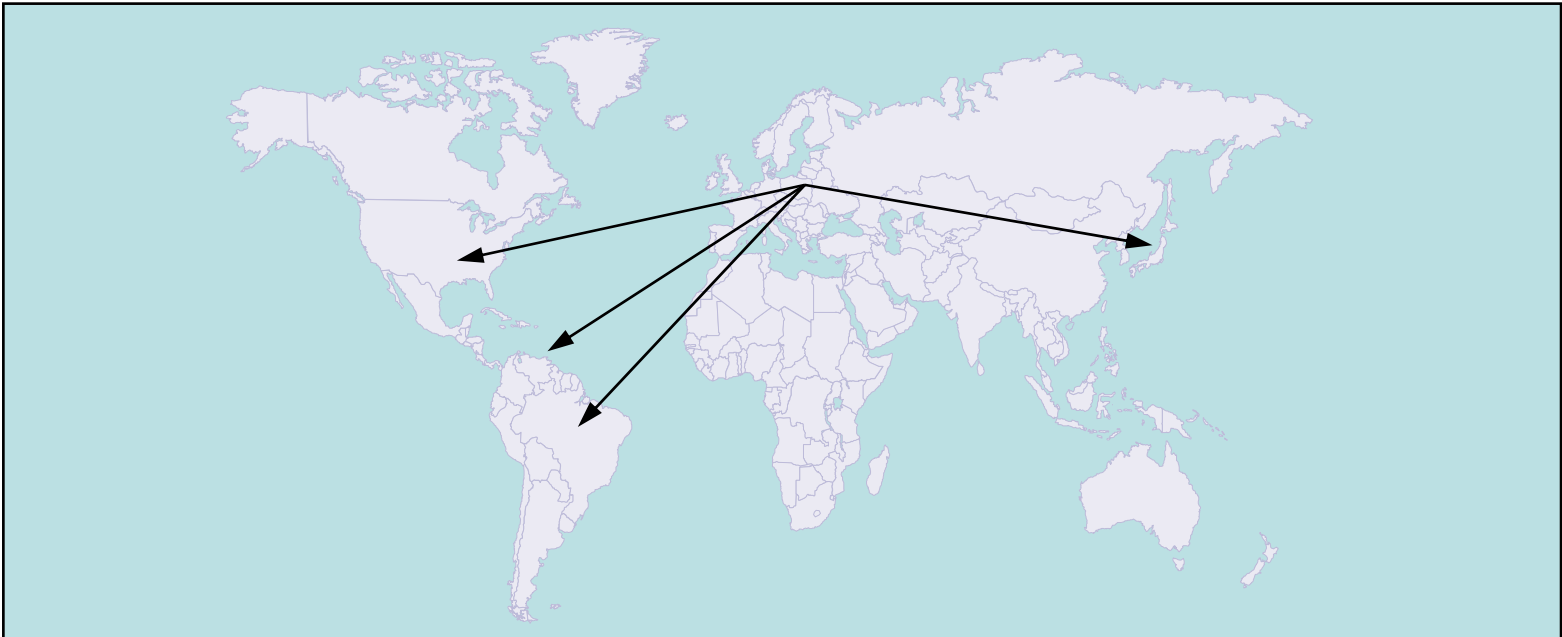
Rozszerzenie sprzedaży na eksport z wyższą marżą



Nowe opakowanie na eksport ma wspomóc rozwój Żubrówki jako produktu premium na rynkach zagranicznych

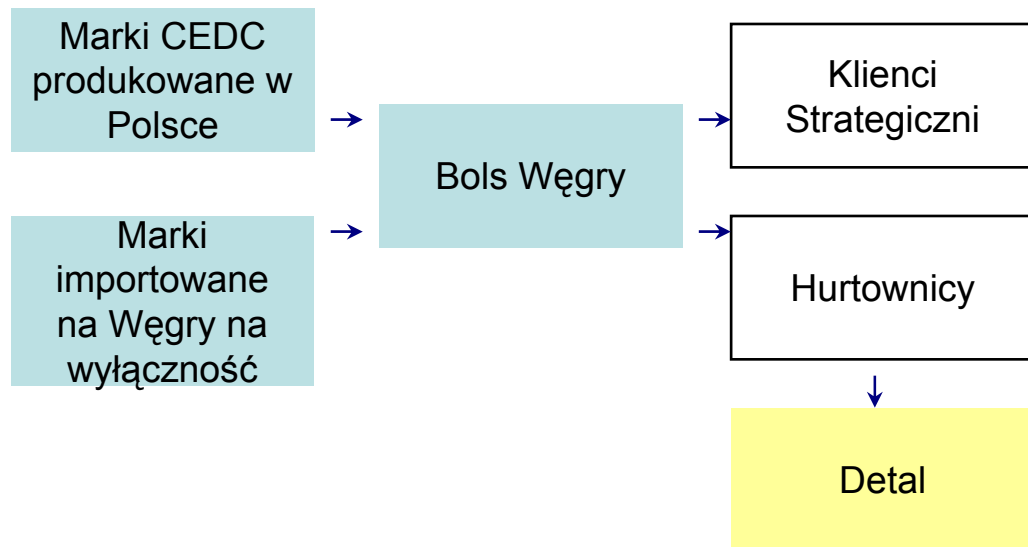
Rozszerzenie sprzedaży na eksport z wyższą marżą

- Wódka reprezentuje najszybciej rosnącą kategorię na świecie
- Rozwój eksportu Żubrówki aby osiągnąć sprzedaż 750.000 opakowań w ciągu pięciu lat
- Rozszerzenie sprzedaży eksportowej innych marek do 200.000 opakowań w ciągu pięciu lat
- Rozszerzenie zasięgu geograficznego Żubrówki, z obecnego małego zakresu krajów, do których jest eksportowana



Bols Węgry – Pierwszy krok w Międzynarodowej Ekspansji

- Posiadany przez nas w 100% Bols Węgry, z siedzibą w Budapeszcie, jest wiodącym importerem i dystrybutorem napojów alkoholowych na Węgrzech
- Właściciel wódki numer 1 na Węgrzech – Royal Vodka – oraz wódki numer 1 w segmencie premium – Bols (obie produkowane w destylarni Bols Polska)
- Węgry są czwartym co do wielkości na świecie rynkiem marki Jagermeister, która sprzedawana jest przez Bols Węgry na warunkach wyłączności
- Zespół Sprzedaży i Marketingu tworzy 36 osób



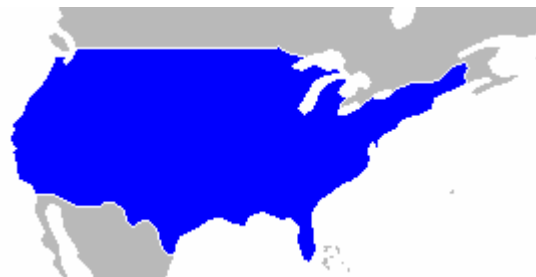
Szukanie celów poza Polską

Wychodzenie z modelem CEDC do innych krajów regionu

- Szukanie przedsiębiorstw z podobnym modelem biznesowym jak CEDC
- Używanie naszego know how oraz relacji biznesowych na innych rynkach



Szukanie możliwości na szybko rozwijających się rynkach alkoholi takich jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania



CEDC osiągnęła bardzo dobre wyniki finansowe

12 miesięcy

(w tysiącach dolarów)					Prognoza
	2003	2004	2005	2006	2007
Sprzedaż netto	429,118	580,744	749,415	944,108	1,050 – 1,100
Zysk brutto ze sprzedaży	56,480	74,331	122,047	198,387	
Zysk brutto ze sprzedaży (%)	13%	13%	16%	21%	
Zysk z działalności operacyjnej	22,167	28,385	51,642	91,582	
Zysk z działalności operacyjnej (%)	5%	5%	7%	10%	
Zysk za jedną akcję zwykłą ⁽¹⁾	0.64	0.87	1.09	1.28	1.50 – 1.66
EBITDA	24,235	31,992	55,909	101,440	
Środki pieniężne	6,229	10,491	60,745	159,362	
Aktywa razem	187,470	291,704	1,084,472	1,326,033	
Zadłużenie razem	30,441	37,396	394,322	418,098	
Kapitał własny	83,054	120,316	374,942	520,973	
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(8,252)	8,861	34,081	71,691	

Nota: (1) Zaprezentowane na zasadzie porównawczej po wyeliminowaniu wpływu różnic kursowych na nasze niepodporządkowane zabezpieczone papiery dłużne oraz innych jednorazowych czynników.

(2) Skorygowane o zysk mniejszości

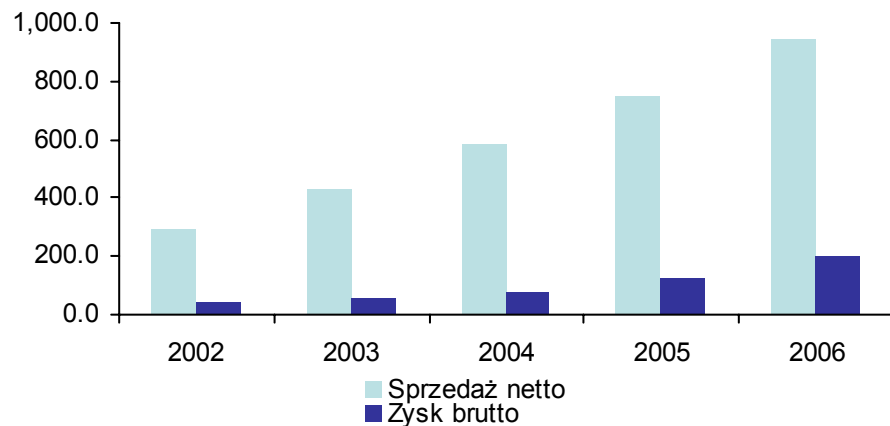
W celu uzgodnienia EBITDA do zysków zaraportowanych zgodnie z powszechnie przyjętymi w Stanach Zjednoczonych zasadami rachunkowości, które są określane mianem „GAAP”, proszę odwołać się do sekcji „niezbadane uzgodnienie wyników według wcześniej stosowanych standardów rachunkowości” zamieszczonej pod koniec tej prezentacji.

Prognoza na 2007

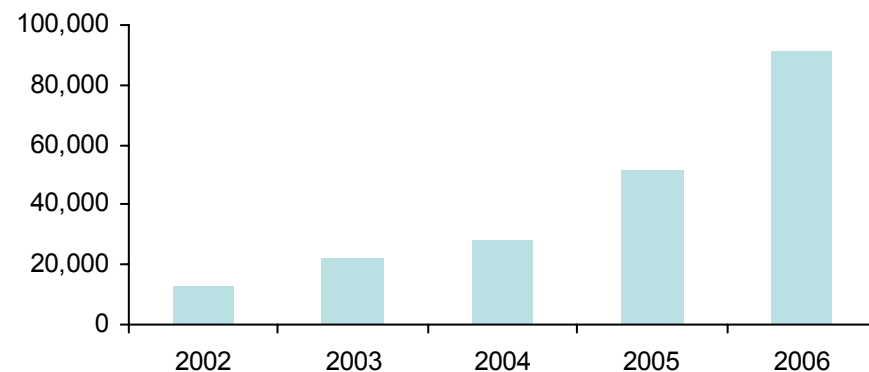
- Rozwodniony zysk na jedną akcję w roku 2007 1,50 USD do 1,66 USD
- Przewidywany przychód w wysokości od 1,05 miliardów USD do 1,10 miliarda USD, wzrost o około 15% w porównaniu do roku 2006
- Wzrost sprzedaży organicznej o 12% (wzrost organiczny 7% wyłączając przewidywany wpływ kursów walut)
- Dwucyfrowy wzrost importu oraz eksportu
- 7% wzrost naszych głównych marek wódki
- Wprowadzenie nowej smakowej wódki w drugim kwartale roku 2007
- Wzrost nowych importowanych marek (Campari/Cinzano)
- Ekspansja marży brutto do 21,5%, włączając koszty netto w wysokości ok. 4 miliony USD (0.10 USD na w pełni rozwodnioną akcję), będąca wynikiem podniesienia cen spirytusu oraz oszczędności płynących z nowych zakładów rektyfikacyjnych
- Wzrost udziału w Polmosie Białystok oraz związane z tym koszty finansowania
- Redukcja kosztów nieprodukcyjnych jako procentu sprzedaży o około 0,25%
- Dalsze generowanie wysokich przepływów pieniężnych z lepszymi wskaźnikami płynności

Wybrane wskaźniki

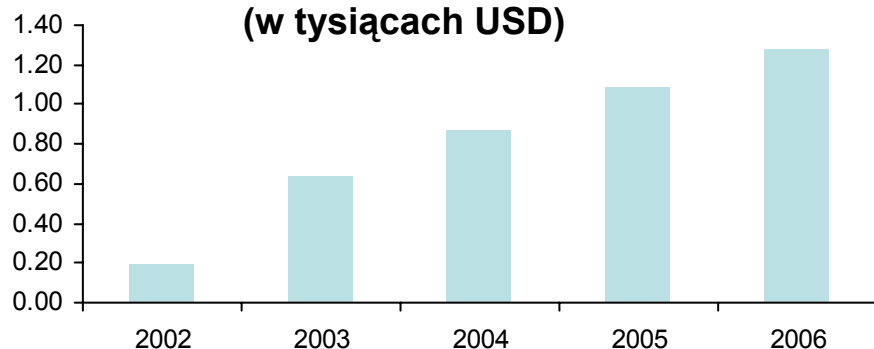
Sprzedaż netto i marża brutto (w tysiącach USD)



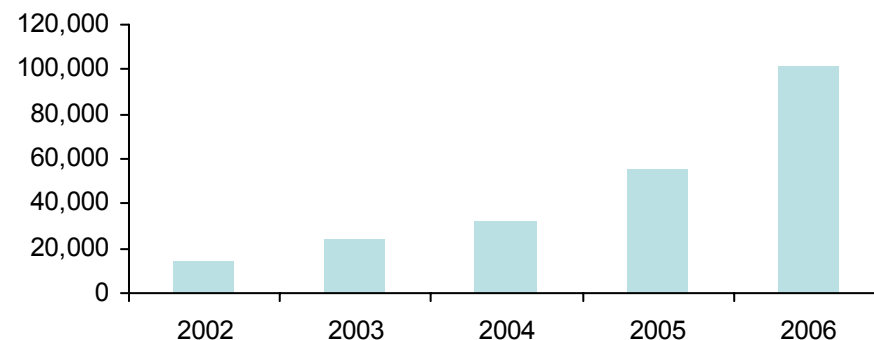
Zysk operacyjny (w tysiącach USD)



**Zysk na akcję na zasadzie porównywalnej
(w tysiącach USD)**



EBITDA (w tysiącach USD)



Podsumowanie

WZROST na wschodzących rynkach
będzie siłą napędową zapotrzebowania
klientów na MARKI

CEDC jest dobrze usytuowana by
ROZWIJAĆ SIĘ i ROSNAĆ razem z tymi
trendami

NIEZBADANE UZGODNIENIE WYNIKÓW WEDŁUG WCZEŚNIEJ STOSOWANYCH ZASAD RACHUNKOWOŚCI

Spółka CEDC zamieściła w tej prezentacji historyczne wartości wskaźnika EBITDA (skorygowanego o zysk mniejszości) wg wcześniej używanych standardów rachunkowości. Zarząd CEDC uważa, iż przedstawienie wyników finansowych doprowadzonych do porównywalności poprzez eliminację czynników jednorazowych zgodnie z załączonym uzgodnieniem, dostarczy inwestorom istotnych informacji oraz alternatywną prezentację umożliwiającą właściwe zrozumienie wyników operacyjnych oraz trendów rozwoju spółki. EBITDA (skorygowana o zysk mniejszości). reprezentuje dochody wg standardów GAAP po odliczeniu odsetek, podatków, umorzenia i amortyzacji oraz innych finansowych przychodów i kosztów, skorygowana o zysk mniejszości. Wskaźnik ten (skorygowany o zysk mniejszości) został przedstawiony, gdyż – w opinii zarządu - dostarcza dodatkowych informacji nt. działalności CEDC. Sporządzone przez CEDC obliczenia wspomnianych wskaźników mogą nie pokrywać się ze wskaźnikami o tej samej nazwie wykorzystywanymi przez inne spółki. Wskaźniki te nie zostały zaprezentowane jako alternatywa dla zysku netto obliczonego wg standardów U.S. GAAP i w związku z tym nie należy przywiązywać do nich nadmiernej wagi.

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia				
	2003	2004	2005	2006
Wynik finansowy netto	\$ 15,075	\$ 21,830	\$ 20,268	\$ 55,450
Podatek dochodowy	5,441	4,614	5,346	13,986
Koszty netto z tytułu odsetek	1,500	2,115	15,828	31,750
Inne (przychody)/koszty finansowe netto	92	19	7,678	(17,212)
Amortyzacja	2,127	3,414	4,529	8,739
Zysk mniejszości		-	2,261	8,727
EBITDA, skorygowana o zysk mniejszości	\$ 24,235	\$ 31,992	\$ 55,910	\$ 101,440
Zmiana w kapitale obrotowym i zarachowanych zobowiązaniach	(26,744)	(17,369)	6,357	9,975
Oplaty finansowe	(1,592)	(2,134)	(23,506)	(31,750)
Koszty niepieniężne	592	758	1,380	3,807
Korekta podatku	(4,743)	(4,386)	(6,060)	(11,781)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	\$ (8,252)	\$ 8,861	\$ 34,081	\$ 71,691