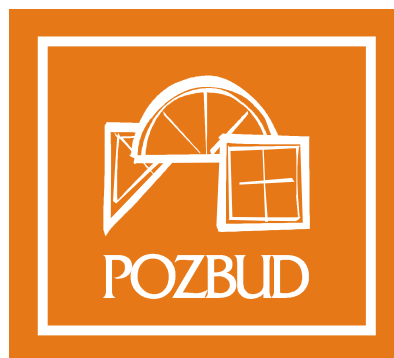


POZBUD T&R S.A.



Prezentacja planów Zarządu dotyczących akwizycji nowej działalności w zakresie produkcji wysokiej jakości podłóg drewnianych

Prezentacja:
Roman Andrzejak – Wiceprezes Zarządu
Wojciech Komer – Dyrektor Finansowy

Poznań, 20 grudnia 2011



Strategia rozwoju

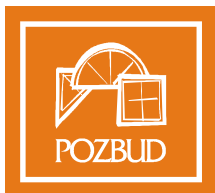


Celem strategicznym Spółki POZBUD jest rozwój portfela oferowanych produktów w segmencie Premium.

Rozwój portfela odbywa się w efekcie dywersyfikacji działalności poprzez uruchomienie produkcji nowych, komplementarnych grup produktowych.

W ostatnim czasie Spółka realizowała założony cel poprzez uruchomienie produkcji drzwi wewnętrznych.

Zgodnie z założonym celem emisyjnym serii E Spółka planuje rozwój również w drodze akwizycji nowych działalności.

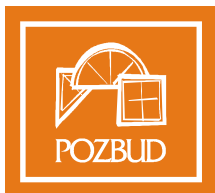


Strategia rozwoju – kolejny krok



Kolejnym krokiem spójnym z dotychczasową strategią rozwoju jest poszerzenie oferty drewnianych produktów wykończenia wnętrz o kolejny filar jakim jest uruchomienie produkcji wysokiej jakości litych podłóg drewnianych.





Nowy segment - produkty

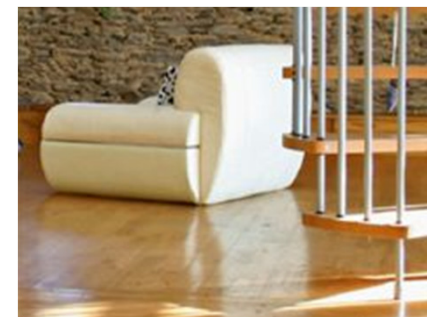


Deska lita:

surowa,
lakierowana,
olejowana



Parkiet lity :
surowy





Nowy segment – plan działania



1. Spółka planuje podpisanie listu intencyjnego z podmiotem posiadającym rozległe doświadczenie w działalności handlowej na skalę krajową oraz międzynarodową, zarówno na rynku nowoczesnym (sieci DIY) oraz na rynku tradycyjnym.
2. Podmiot, będącym potencjalnym celem akwizycji, posiada rozbudowaną sieć kanałów dystrybucji przede wszystkim dla produktów nowego segmentu działalności, jak również docelowo dla pozostałych produktów marki POZBUD.



Idea synergii



Podstawowym celem planowanych działań jest osiągnięcie efektu synergii w wyniku połączenia potencjału produkcyjnego, doświadczenia oraz know-how Spółki POZBUD z potencjałem handlowym nowego podmiotu w zakresie sprzedaży nowej grupy produktowej.

Spółka POZBUD w ostatnim czasie rozpoczęła przygotowania do produkcji nowego segmentu wyrobów poprzez zakup linii produkcyjnych oraz modernizację dedykowanego w tym celu zakładu w Grzywnie, jednakże dynamiczny rozwój nowej działalności możliwy będzie dzięki włączeniu w omawiany proces podmiotu posiadającego niezbędny potencjał handlowy.



Model transakcji



1. Spółka planuje podpisanie listu intencyjnego ze spółką **Ever Home Rossa s.j.**
2. Warunkiem nawiązania współpracy jest przekształcenie formy prawnej podmiotu w spółkę akcyjną.
3. POZBUD zainteresowany jest objęciem pakietu akcji, stanowiącego co najmniej 51% kapitału zakładowego Spółki w drodze podwyższenia kapitału.
4. Akcje obejmowane przez POZBUD będą akcjami uprzywilejowanymi odnośnie prawa głosu.
5. Udziały w podwyższonym kapitale zostaną objęte przez POZBUD poprzez:
 - a) Wkład pieniężny w wysokości 2.000.000,00 zł,
 - b) Wkład niepieniężny, w którego skład wejdzie zintegrowana linia do produkcji podłóg drewnianych oraz surowiec do produkcji.



Model transakcji– c.d.



6. Na potrzeby nowej działalności POZBUD wydzierżawi podmiotowi powiązanemu zmodernizowany zakład produkcyjny w Grzywnie, który docelowo dedykowany zostanie do produkcji podłóg drewnianych.
7. POZBUD zainteresowany będzie objęciem dodatkowego pakietu akcji (po okresie pierwszego roku) w zamian za wniesienie środków pieniężnych w wysokości 2.000.000,00 zł pod warunkiem:
 - a) osiągnięcia przez Spółkę za 2012 r. przychodów ze sprzedaży nie mniejszych niż 12.000.000,00 zł,
 - b) zysku netto w wysokości nie mniejszej niż 1.500.000,00 zł.



Charakterystyka celu akwizycji



1. **Ever Home Rossa s.j.** (www.everhome.pl) powstała w połowie 2011 roku, jednak swoje doświadczenie reprezentuje przede wszystkim w osobie jednego ze wspólników - **p. Radosława Rossa**.
2. **P. Radosław Rossa** - absolwent wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Karierę zawodową rozpoczął w roku 1998 w ramach jednej z sieci handlowych należących do grupy METRO AG. Posiada bogate doświadczenia w sektorze DIY (w latach 2001 – 2009 zarządzał obiektami firmy Praktiker w Olsztynie i Poznaniu na stanowisku z-cy i dyrektora marketu).
3. **Ever Home Rossa s.j.** prowadziła w 2011 roku działalność pośrednictwa handlowego. Planowany na koniec 2011 roku zysk wynosi 300 tys. zł.

POZBUD T&R S.A.



Dziękujemy za uwagę