

Ulma Construcción Polska S.A.



Construcción

Prezentacja Roadshow

Warszawa, Kwiecień 2007

Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez Ulma Construcccion Polska S.A. („Spółka”, „UCP”), która jest wyłącznie odpowiedzialna za treści w niej zawarte. Prezentacja ta nie może być dystrybuowana w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Niniejsza prezentacja nie stanowi, ani nie jest częścią jakiegokolwiek oferty, zaproszenia lub zachęty do sprzedaży, emisji, lub jakiegokolwiek namawiania do nabycia lub składania zapisów na jakiegokolwiek papierzy wartościowe emitowane przez Spółkę, jak również prezentacja ta, jakkolwiek jej część lub fakt jej dystrybucji nie może stanowić podstawy do zawarcia umowy w tym zakresie. Papierzy wartościowe Spółki nie mogą być oferowane lub sprzedawane na terenie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej bez spełnienia odpowiednich wymogów prawnych lub uzyskania zwolnienia z obowiązku spełnienia tych wymogów.

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji mogą ulec zmianie bez konieczności zawiadomiania o tym jej odbiorców. Nie ma również gwarancji, iż przedstawione informacje są poprawne, bądź, że prezentacja zawiera wszelkie istotne informacje na temat Spółki. Prognozy oraz stwierdzenia dotyczące przyszłości zawarte w prezentacji opierają się na szeregu założeń i szacunków, które mimo iż uważane przez Spółkę za racjonalne, w sposób naturalny obarczone są niepewnością oraz podlegają wpływowi wielu czynników operacyjnych, gospodarczych lub konkurencyjnych, z których wiele pozostaje poza kontrolą Spółki. Również opisane założenia dotyczące przyszłych decyzji biznesowych Spółki mogą ulec zmianie. Rzeczywiste wyniki działalności Spółki mogą znacząco odbiegać od wyników przewidywanych zawartych w niniejszej prezentacji. Niektóre informacje liczbowe i procentowe przedstawione w niniejszej prezentacji mogą się nie sumować ze względu na zaokrąglenia. Ponadto niektóre liczby zawarte w niniejszej prezentacji zostały zaokrąglone do najbliższej liczby całkowitej.

1. Zespół prezentujący

2. Grupa Ulma

3. Dlaczego UCP

4. Model biznesowy UCP

5. Wyniki finansowe

6. Strategia

7. Oferta wtórna

Zespół prezentujący

Grupa ULMA

Cristóbal Álvarez

Dyrektor Generalny ULMA Construcción

Od 1993 roku związany z ULMA Construcción, gdzie rozpoczął karierę na stanowisku Dyrektora Rynku Hiszpańskiego, a następnie Rynku Międzynarodowego.

José Irizar

Dyrektor ULMA Construcción na Europę

Od 11 lat związany z ULMA Construcción, od 2005 odpowiedzialny za całą Europę.

Swoje doświadczenie zdobywał piastując stanowisko Dyrektora Ulma Hormigón Polímero, a następnie Dyrektora Ulma Agrícola.

Jose Ramon Anduaga Aguirre

Dyrektor Finansowy - Grupy ULMA

Od 2003 r. zatrudniony jako Dyrektor Finansowy w ULMA C y E, S. Coop.
W ULMA Construcción Polska S.A. pełni funkcję Członka Zarządu.

UCP

Andrzej Kozłowski
Prezes Zarządu

Założyciel i ojciec sukcesu wiodącego w Polsce producenta i dostawcy nowoczesnych systemów deskowań.

Ekspert w dziedzinie budownictwa i inżynierii, Przez 18 lat związany z Ulma Construcción Polska S.A.

Eñaut Eguidazu Aldalur
Wiceprezes Zarządu

Wiceprezes Zarządu oraz Dyrektor Finansowy w Ulma Construcción Polska S.A.

1998 - 1999 Inżynier jakości w firmie NCR

(Holandia)

1999 – 2000 Analityk finansowy w firmie NCR

(Holandia)

2000 – 2002 Accounting Manager w firmie NCR

(Holandia)

2002 – 2006 Kontroler finansowy w ULMA Construcción

- 1. Zespół prezentujący**
- 2. Grupa Ulma**
- 3. Dlaczego UCP**
- 4. Model biznesowy UCP**
- 5. Wyniki finansowe**
- 6. Strategia**
- 7. Oferta Wtórna**

Grupa Ulma

Grupa Ulma

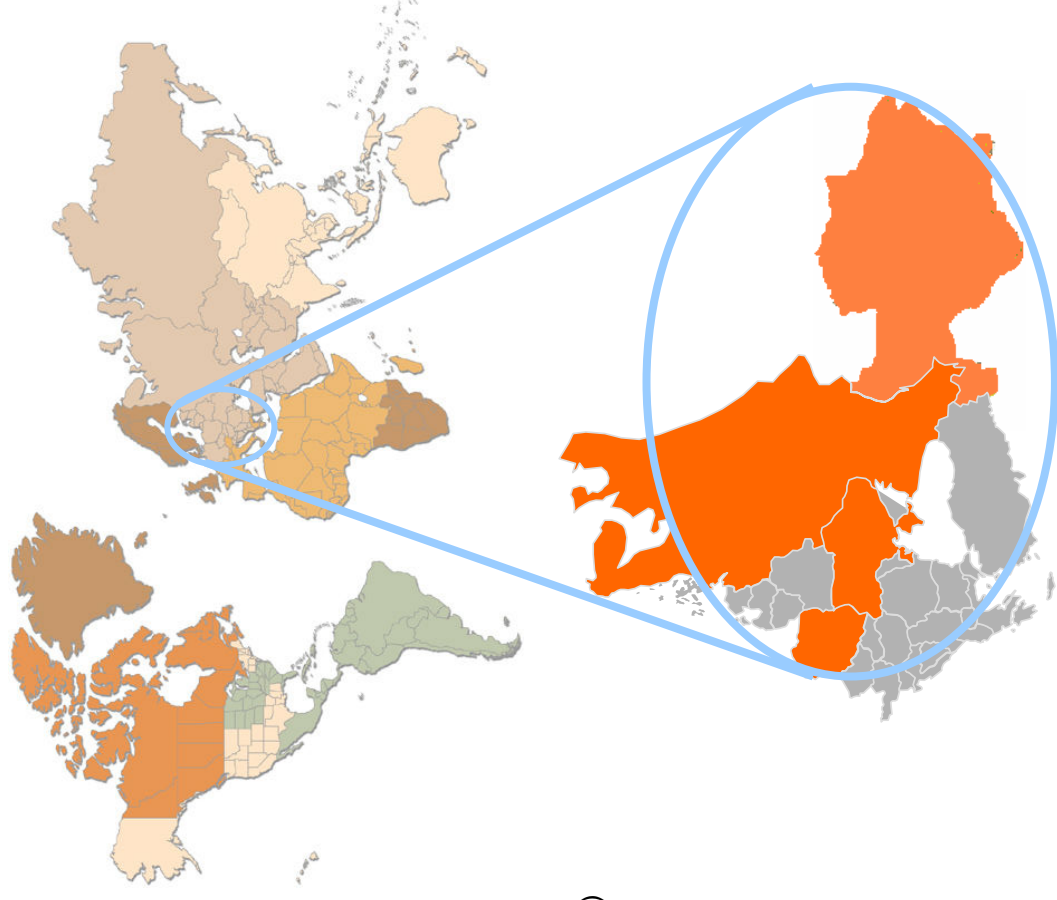
- Jedna z największych grup kapitałowych w północnej Hiszpanii
- Ponad 40 lat doświadczenia w branży okobudowlanej
- Model biznesowy oparty o 4 podmioty specjalizujące się w siedmiu strategicznych liniach biznesowych
- Ponad 3300 osób zatrudnionych w Spółce generuje ponad 600 m EUR przychodów ze sprzedaży
- Przynależność do Mondragón Corporación Cooperativa (MCC): 11 mld EUR obrotów oraz 72.500 pracowników

Obecność na Świecie

- Strategia globalnej ekspansji począwszy od lat 90
- 27 spółek zależnych/filii obecnych na wszystkich kontynentach,
- Przewidywana sprzedaż eksportowa - ponad 250 m EUR (2006 r.)

Aktywa w Europie Środkowo-Wschodniej

- W 2004 zakup spółki Bauma S.A.(„UCP”) w Polsce
- Ugruntowana pozycja w Europie Środkowo-Wschodniej poprzez aktywa grupy UCP:
 - UCP – Polska
 - Ulma Ukraina – spółka zal. UCP
 - Kazachstan – biuro UCP
 - Rosja – biuro UCP



Model Biznesowy spółki Ulma

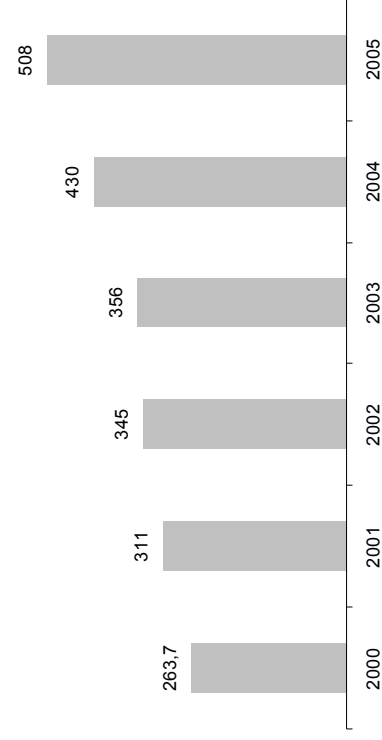
Podmioty/Jednostki prawne	Jednostki gospodarcze	Dziedziny wiedzy/Przedmiot działalności
ULMA C y E, S. Coop	ULMA Construcción	Projektowanie i wytwarzanie produktów, włączając obsługę zastosowanie oraz montaż. Inżynieria w zakresie deskowań, rusztowań, podpór i usztywnień.
	ULMA Packaging	Projektowanie i produkcja opakowań, zróżnicowana oraz szeroka oferta.
	ULMA Agrícola	Rozwiązania dla producentów rolnych, zintegrowane systemy produkcyjne w zakresie ochrony upraw.
ULMA Manutención	ULMA Handling Systems	Inżynieria dla rozwoju innowacyjnych rozwiązań poprzez projektowanie, montaż i utrzymanie Automatycznych Systemów Logistycznych.
	ULMA Forklift Trucks	Rozwiązania logistyczne, szeroki asortyment wózków widłowych - ciepłone i elektryczne, przeciwwagowe i wewnętrzne.
ULMA Hormigón Polímero	ULMA Polymer Concrete	Specjalizacja w Systemach Prefabrykatów dla Budownictwa, Przewody do zbierania płynów poprzez systemy drenażowe.
ULMA Forja	ULMA Forging	Wytwórca kutych akcesoriów dla sieci wodociagowych, kolarzy i instalacji przeznaczonych dla przemysłu naftowego i energetycznego.

Silnie zdywersyfikowany model biznesowy skoncentrowany na dostarczanie usług dla sektora budownictwa

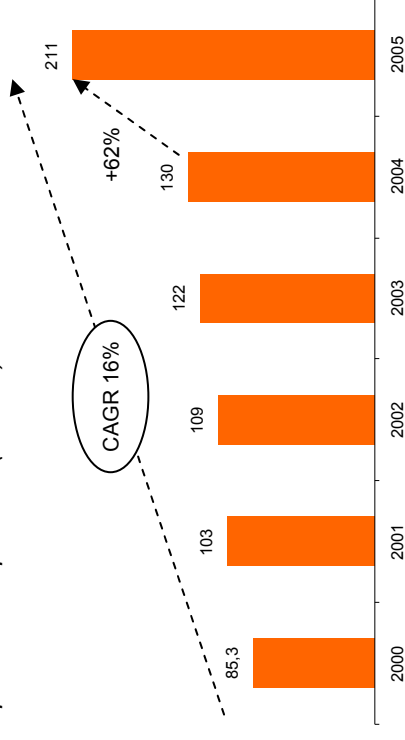
Grupa Ulma – wyniki finansowe

Rosnące przychody ze sprzedaży ...

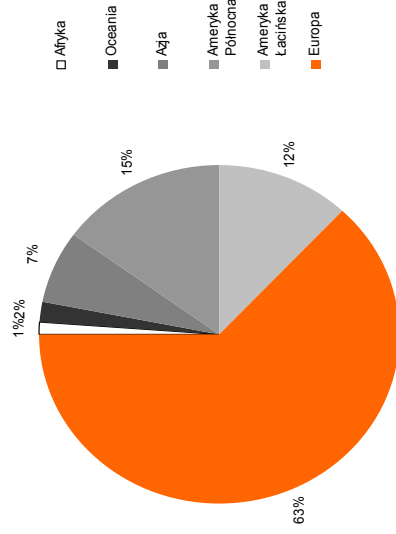
Przychody ze sprzedaży (m EUR)



Sprzedaż eksportowa (m EUR)



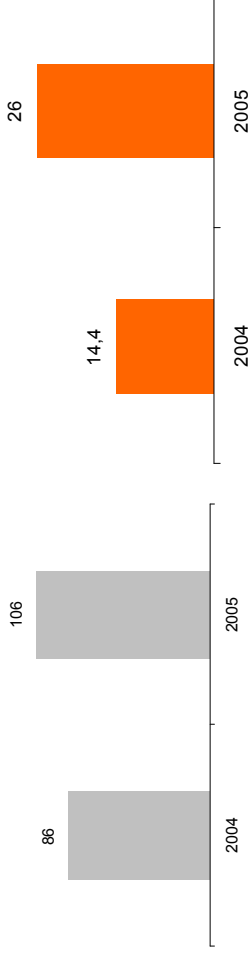
Generowane na wielu kontynentach ...



Poparte przez EBITDA oraz wzrost zysków.

EBITDA (m EUR)

Zysk Netto (m EUR)



- 1. Zespół prezentujący**
- 2. Grupa Ulma**
- 3. Dlaczego UCP**
- 4. Model biznesowy UCP**
- 5. Wyniki finansowe**
- 6. Strategia**
- 7. Oferta Wtórna**

Dlaczego UCP

Fakty

- UCP dzisiaj – druga pod względem wielkości firma w sektorze usług dzierżawy i dystrybucji systemów szalunków i deskowań w Polsce
- Wykorzystanie możliwości transferu produktów/rozwiązań wewnątrz grupy pozwala umacniać pozycję UCP we wszystkich obszarach rynku budowlanego
- Dobre perspektywy na przyszłość – planowane inwestycje w budownictwie w Europie Wschodniej

Strategia

- Osiągnięcie pozycji krajowego lidera w sektorze usług dzierżawy i dystrybucji szalunków - do 2010 roku
- Źródła przewagi konkurencyjnej:
 - Szeroka oferta produktowa/wysoka jakość/technologia
 - Skupienie się na dostarczaniu usług najwyższej jakości
 - Wiarygodność wśród klientów – nadzór i zarządzanie procesem przez wszystkie fazy projektu budowlanego
- Dynamiczny wzrost organiczny na krajowym rynku poprzez:
 - Oczekiwany długotrwały wzrost w produkcji budowlanej w Polsce
 - Silną pozycję UCP na kluczowych rynkach – budownictwo inżynieryjne, kubaturowe, mieszkaniowe
- Możliwość budowania dodatkowej wartości dla akcjonariuszy poprzez obecność na wzrostowych rynkach: Ukraina, Rosja, Kazachstan

Oferta Wtórna

- Wpływy z oferty przeznaczone na realizację strategii
- Potencjał kreowania wartości dzięki wtórnej ofercie widoczny już w 2007 r.
- Atrakcyjna dla inwestorów struktura akcjonariatu po ofercie wtórnej / istotne zwiększenie free float

1. Zespół prezentujący

2. Grupa Ulma

3. Dlaczego UCP

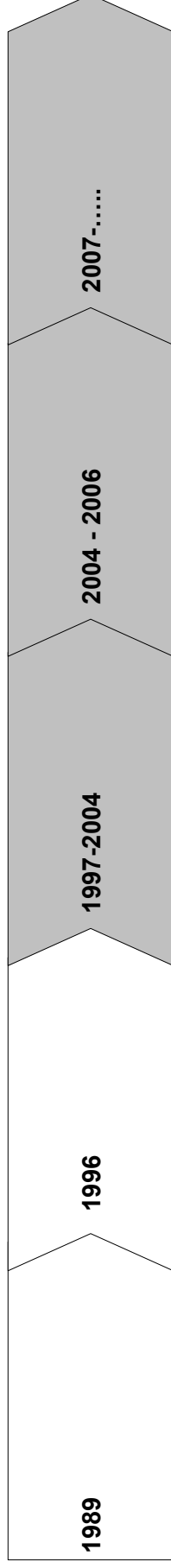
4. Model biznesowy UCP

5. Wyniki finansowe

6. Strategia

7. Oferta wtórna

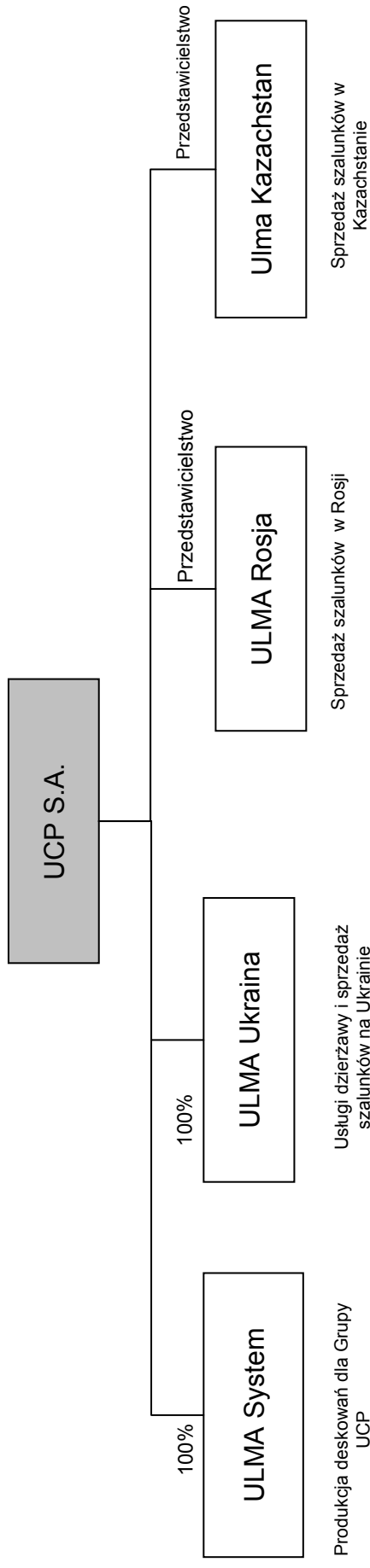
Przyspieszone tempo zmian



Założenie Bauma Sp. z o.o.	Zmiana Statusu prawnego na S.A.	Obecność EI	Pozyskiwanie Inwestora Strategicznego	Przyszłość po SPO
<ul style="list-style-type: none"> Działalność od wytwarzania betonowej kostki brukowej „kostka Bauma” stała się synonimem produktu na długie lata 1991 roku poszerzenie działalności o dystrybucję systemów szalunkowych, stopniowo specjalizacją w zakresie technologii monolitycznych 	<ul style="list-style-type: none"> IPO na GPW Rozpoczęcie działalności w wykonawstwie drogowym Rozszerzenie działalności poza województwo mazowieckie – pierwsza filia Łódź 	<ul style="list-style-type: none"> Nabycie większościowego udziału przez inwestorów instytucjonalnych Hasło 100 produktów dla budownictwa Budowanie sieci handlowej w Polsce – docelowo 15 filii 1998 – rozpoczęcie produkcji podpor stalowych 1999 – 2000 Wybudowanie zakładu produkcyjnego w Starachowicach 2000 – rozpoczęcie produkcji PRIMO 2001 – rozpoczęcie działalności w Eksportie – Ukraina 2002 – rozpoczęcie produkcji DSD – systemu do budownictwa mostowego 	<ul style="list-style-type: none"> Reorganizacja Grupy Kapitałowej Zmiany w Zarządzie Spółki Wsparcie z Hiszpanii uzyskanie gwarancji na kredyty zaciągnięte w 2004 Skupienie się na dzierżawie jako kluczowej działalności UCP Większa oferta produktowa Reorganizacja procesu produkcji Reorganizacja sieci sprzedaży i magazynów w Polsce Rebranding Bauma – Ulma 	<ul style="list-style-type: none"> Pozyskiwanie funduszy z rynku kapitałowego oraz kredytów bankowych Inwestycje w materiały i magazyny Zwiększenie sprzedaży eksportowej Rozwijanie nowych produktów Poprawa, ulepszenie systemu IT Zwiększenie mocy produkcyjnych Bardziej efektywne zarządzanie pracownikami

Kluczowe aktywa Grupy UCP

Grupa Kapitałowa UCP

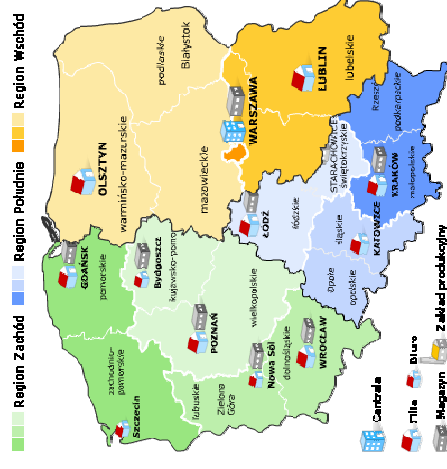
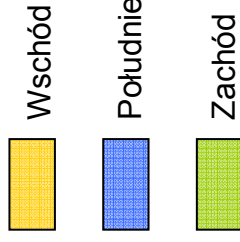


Model dystrybucyjny w Polsce

Sieć sprzedaży:

- 11 biur
- 8 magazynów
- 40 sprzedawców

Regionalny podział dostosowany do potrzeb produkcyjnych rynku budowlanego



Aktywa dopasowane do przyszłej ekspansji na rynek Polski oraz rynki zagraniczne

Kluczowe składniki przewagi konkurencyjnej UCP

Zarządzanie Know-how

- Wysoko wykwalifikowana i doświadczona kadra zarządzająca
- Profesjonalny zespół sprzedawców/menadżerowie projektów
- Zdolność utrzymania, zatrudniania i szkolenia nowych specjalistów

Zróżnicowana oferta produktowa

- Szeroka oferta produktowa 24 systemów szalunków i deskowań
- Zdywersyfikowane źródła pozyskania produktów: (i) Ulma System (ii) Grupa Ulma
- Oferta produktowa dla wszystkich segmentów rynku
 - budownictwo inżynierijne/kubaturowe/mieszkalniowe
- Inwestycje w rozwój nowych produktów - współpraca R&D z Grupą Ulma

Dystrybucja/Logistyka

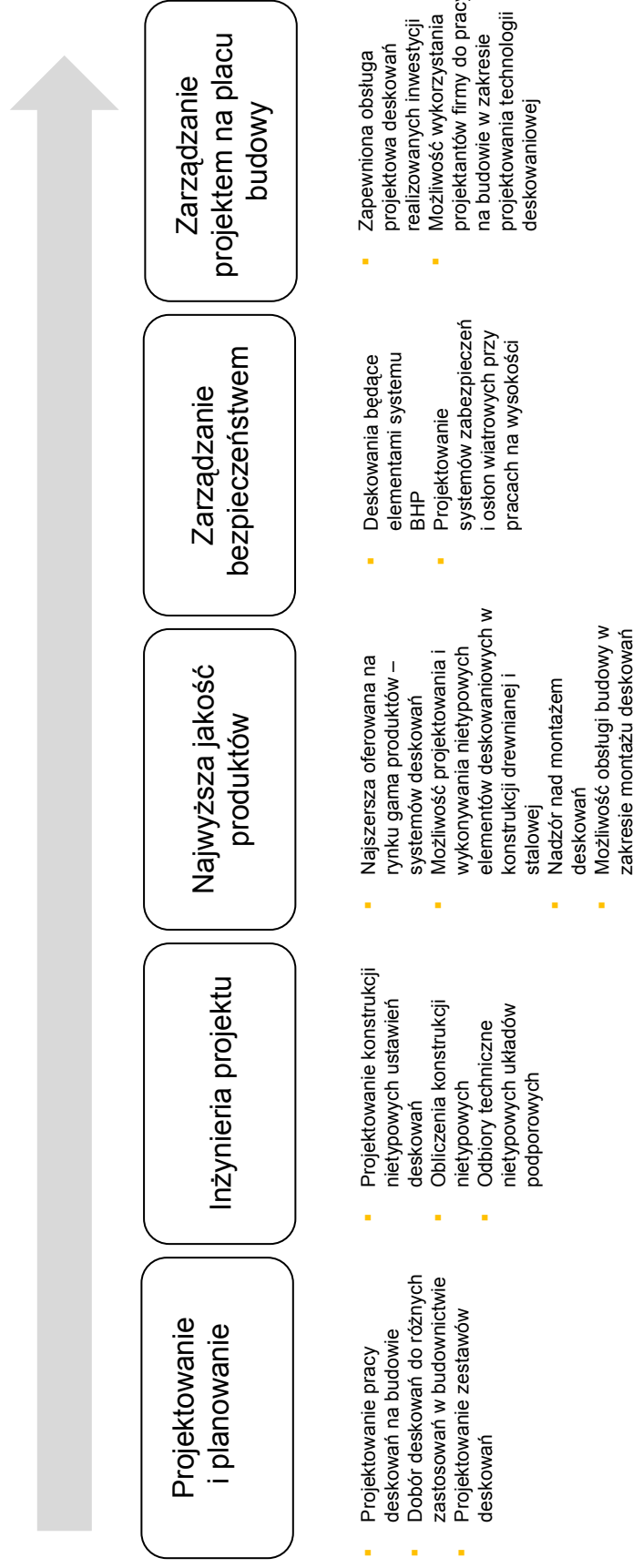
- Logistyka i dystrybucja nakierowana na maksymalną penetrację rynku
- Proporcjonalny podział na regiony wg wielkości rynków: Wschód, Południe, Zachód
- 8 magazynów i 11 biur w Polsce

Obecność na rynkach międzynarodowych

- Ograniczone ryzyko operacyjne – transfer zużytego majątku z UCP
- Ulma Ukraina – Usługi dzierżawy i sprzedaż szalunków, przychody w 2006 r. – 8,14 mln PLN
- Rosja – sprzedaż szalunków, 2006 r. przychody - 4,28 mln PLN
- Kazachstan – sprzedaż szalunków, trzecie miejsce na rynku, 2006 r. przychody – 11,35 mln

Model biznesowy UCP

Wartość dodana dla klienta



Modelowe podejście UCP – Partner obecny na budowie przez wszystkie fazy projektu

UCP – klienci, referencje

Wybrani klienci:

- | | |
|------------------|----------------------|
| ■ Budimex-Dromex | ■ Erbud |
| ■ STRABAG | ■ Mostostal Warszawa |
| ■ WARBUD | ■ HOCHTIEF |
| ■ Skanska | |

Zrealizowane projekty:

Inżynieryjne

Mosty:

- Most nad nurtem rzeki Czarna Przemsza
- Most autostradowy przez rzekę Kwisę
- Estakady Trasy Siekierskiej
- Obiekty realizowane w ciągu autostrady A2
- Obwodnica w Piotrkowie Trybunalskim
- Droga nr 18 z Olsztyna do Gołnic
- Wiadukt przy ul. Płowieckiej w Warszawie
- Wiadukty kolejowe WK2 i WK3 w Olsztynie
- Estakada węzła komunikacyjnego przy ul. Wołoskiej w Warszawie
- Trasa Berlin-Kaliningrad w Elblagu
- Droga krajowa S-69, wiadukt WD-23 w Miłowie
- Tunel Hulanka w Bielsku Białej
- Węzeł Czerniakowski trasy Siekierskiej w Warszawie

Oczyszczalnie ścieków

- Katowice
- Koziegłowy
- Częstochowa
- Bolesławiec
- Płaszów

Budownictwo mieszkaniowe:

- Osiedle mieszkaniowe Partia w Warszawie
- Osiedle mieszkaniowe Eko-Park w Warszawie
- Apartamentowiec Eco w Warszawie
- Osiedle mieszkaniowe Villa Marina w Warszawie
- Osiedle mieszkaniowe Zielona Galicja w Krakowie
- Osiedle mieszkaniowe Jagodno we Wrocławiu

Budownictwo kubaturowe:

- Stary Browar w Poznaniu
- Teatr Polski w Warszawie
- Centrum Handlowe Plaza w Lublinie
- Centrum Handlowo Rozrywkowe Pasaż Grunwaldzki we Wrocław
- Nowa siedziba Polskich Sieci Energetycznych w Warszawie
- Terminal II w Warszawie
- Galeria Copernicus w Toruniu
- Hotel Piramida w Tychach
- Cinema City w Toruniu
- Zielone Tarasy w Elblagu
- Centrum Handlowe Reduta w Warszawie
- Galeria Kazimierz w Krakowie
- Centrum Handlowe Promenada III w Warszawie
- Centrum Handlowe Arkadia w Warszawie
- Krzywy Dom w Sopocie
- Hotel Metropolitan w Warszawie

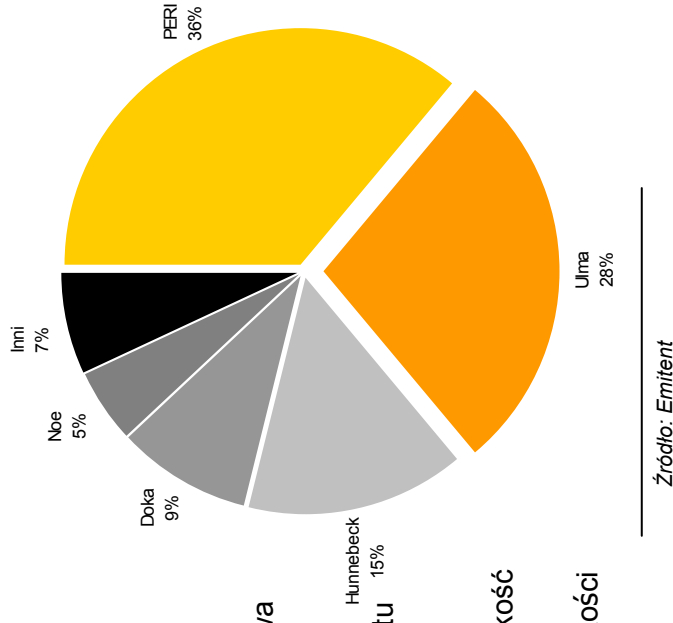
Ok. 2000 projektów budowlanych realizowanych w roku obrotowym

UCP – udział w rynku/konkurencja

Charakterystyka rynku:

- Szacowana wartość rynku dzierżawy deskowań/szalunków w Polsce - 350 m PLN (szacunki na 2006 rok)
- Rynek zdominowany przez 4 spółki: PERI, Ulma, Hunnebeck i Doka (88% rynku)
- Bariery wejścia na Rynek spowodowane dużymi wymaganiami capex – oferta produktowa sieć logistyczna/dystrybucyjna
- Siła przetargowa klientów (inwestorzy/generalni wykonawcy) zależna od wartości projektu - Im większy projekt tym większa siła przetargowa klienta
- Decyzja klienta o wyborze usługodawcy oparta o proponowane warunki cenowe oraz jakość dostarczanego rozwiązania
- Ulma i Peri postrzegane jako liderzy na rynku pod względem oferty produktowej oraz jakości usług

Rynek usług dzierżawy w Polsce

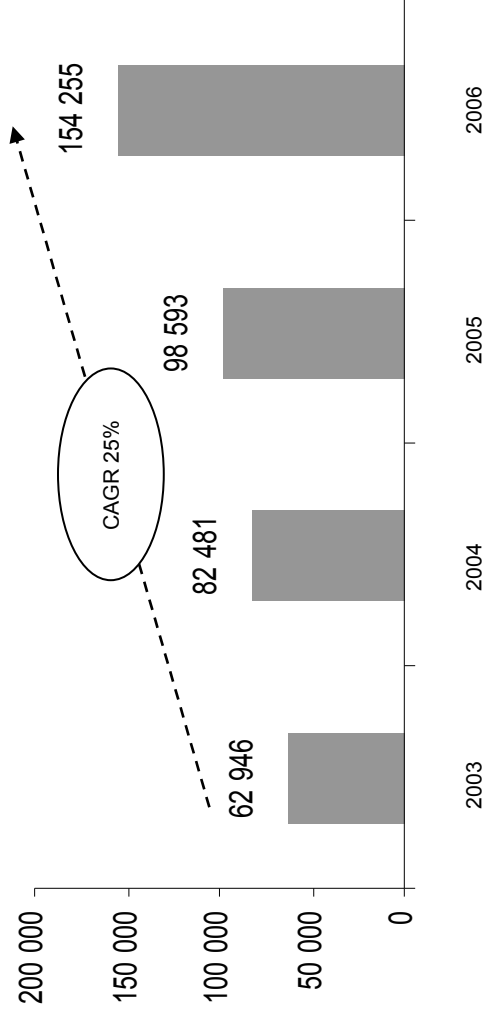


Silnie skoncentrowany rynek zdominowany przez 4 głównych graczy

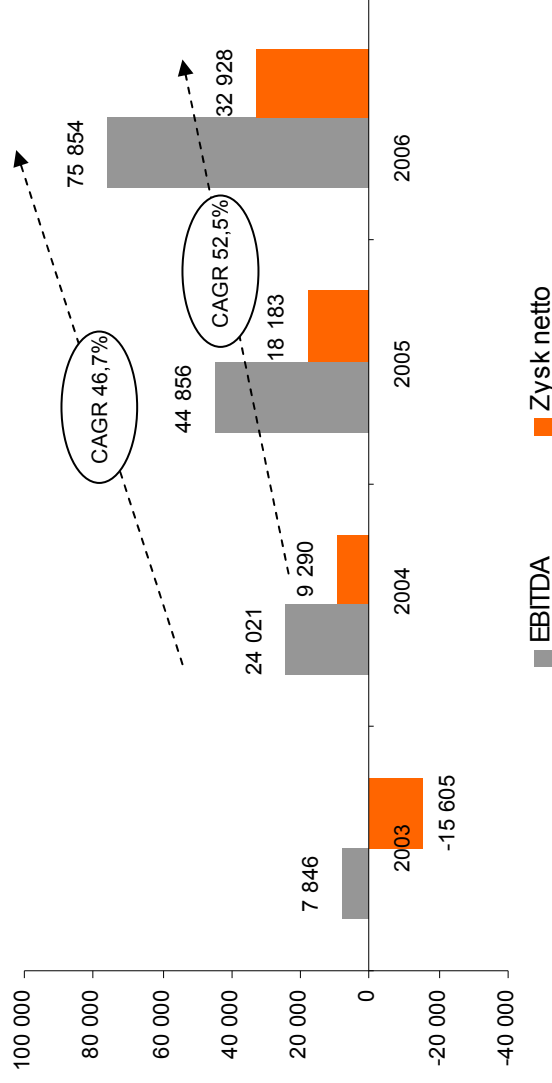
- 1. Zespół prezentujący**
- 2. Grupa Ulma**
- 3. Dlaczego UCP**
- 4. Model biznesowy UCP**
- 5. Wyniki finansowe**
- 6. Strategia**
- 7. Oferta wtórna**

Wyniki finansowe UCP

Przychody ze sprzedaży 2003-2006

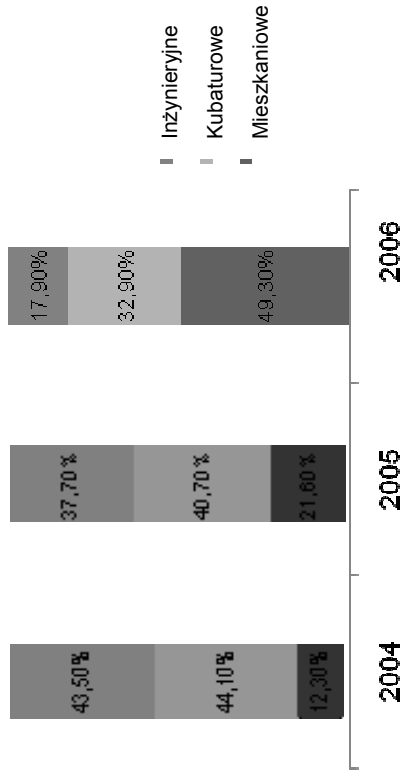


Zysk netto i EBITDA 2003-2006

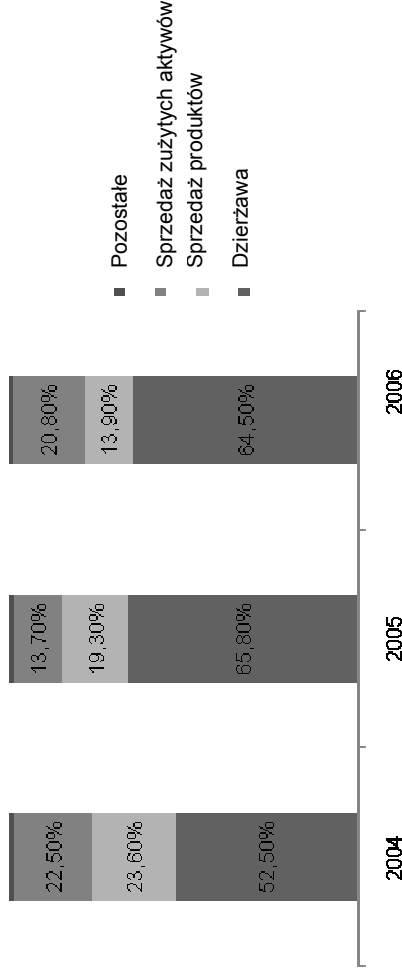


Wyniki finansowe UCP

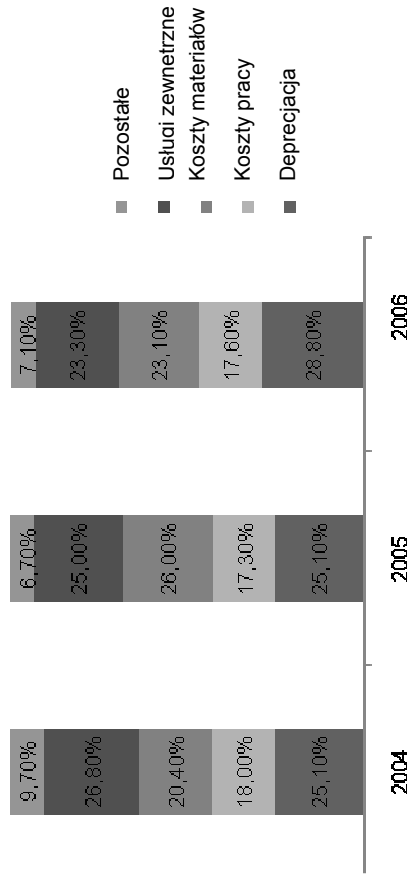
Struktura przychodów – segmenty rynkowe



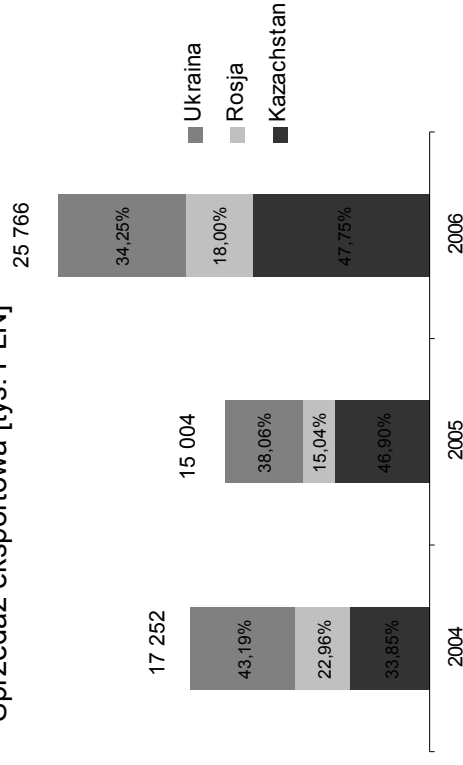
Struktura przychodów



Struktura kosztów



Sprzedaż eksportowa [tys. PLN]



Wyniki finansowe UCP

Bilans – [tys. PLN]

Aktywa	31.12.2005	31.12. 2006
1. Aktywa trwałe	114 654	181 594
2. Aktywa obrotowe	39 212	61 725
Aktywa razem	153 866	243 319
Kapitał własny i zobowiązania		
1. Kapitał podstawowy	9 781	9 781
Kapitał własny razem:	68 107	100 768
Zobowiązania		
1. Zobowiązania długoterminowe	44 901	90 098
2. Zobowiązania krótkoterminowe	40 858	52 453
Długoterminowe kredyty i pożyczki	38 940	86 420
Krótkoterminowe kredyty i pożyczki	12 390	17 227
Zobowiązania razem	85 759	142 551
Kapitał własny i zobowiązania razem	153 866	243 319

Wyniki finansowe UCP

Skonsolidowany rachunek zysków i strat [tys. PLN]

	2005	2006
Przychody ze sprzedaży	98 593	154 255
Koszty sprzedaży	59 980	90 549
I. Zysk brutto na sprzedaży	38 613	63 706
Koszty sprzedaży i marketingu	5 078	7 925
Koszty ogólnego zarządu	7 768	9 795
Inne straty netto	384	355
II. EBIT/Zysk operacyjny/strata	25 383	45 621
EBITDA	44 856	75 854
Przychody finansowe	583	428
Koszty finansowe	3 675	4 987
III. Zysk przed opodatkowaniem	22 291	41 062
Podatek dochodowy	4 110	8 134
ROE	26,69%	32,67%
ROA	11,81%	13,53%
IV. Zysk netto	18 181	32 928

- 1. Zespół prezentujący**
- 2. Grupa Ulma**
- 3. Dlaczego UCP**
- 4. Model biznesowy UCP**
- 5. Wyniki finansowe**
- 6. Strategia**
- 7. Oferta wtórna**

Strategia UCP

Strategia UCP

Rynek polski

Osiągnięcie pozycji lidera na rynku poprzez:

- Inwestowanie w produkty
- (i) zwiększenie asortymentu produktów przeznaczonych do dzierżawy w celu dopasowania się do potencjału rynku
- (ii) zwiększenie wartości dzierżawionego sprzętu, która generuje większe marże
- Skupienie się na sektorach opartych na rozwiązaniach inżynierskich
- Maksymalizacja współczynnika rotacji oraz zasięgu rynkowego poprzez reorganizację sieci logistycznej/dystrybucyjnej – planowana budowa 3 dużych centrów logistycznych + 6 magazynów
- Optymalizacja czasu wykonywania projektów



Wykorzystanie potencjału wzrostu na zagranicznych rynkach:

- Kazachstan – wzmocnienie pozycji rynkowej
- Rosja, Ukraina – oportunistyczne podejście przy zachowaniu niskiego ryzyka operacyjnego

Główne źródła przewagi konkurencyjnej

Stan obecny

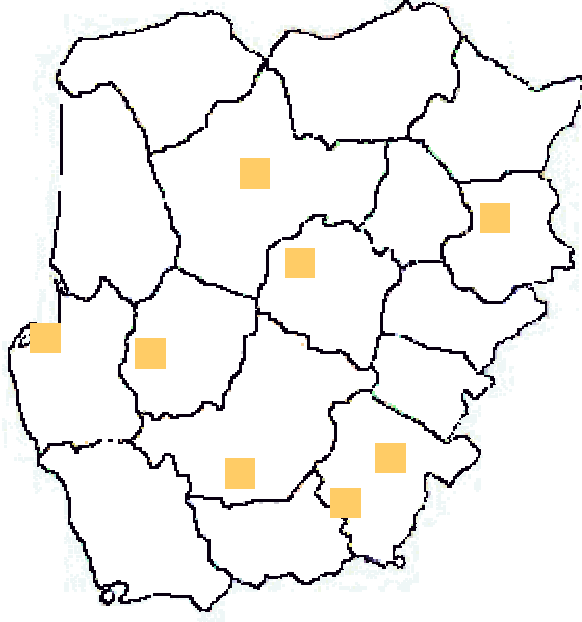
- Oferta produktowa
 - 24 kompleksowe systemy deskowań
 - Wykorzystanie działu R&D Grupy Ulma przy projektowaniu nowych produktów
- Maksymalizacja współczynnika rotacji
 - Magazyny w 8 miastach
 - Zarządzanie projektem przez pełen okres trwania projektu budowlanego

Obecnie:

- Obecność na nowych rynkach
 - Ukraina – Dynamika sprzedaży 2004-2006 – 23,5%
 - Kazachstan – 3 pozycja
 - Rosja – Dynamika sprzedaży 2004-2006 – 22%

Cel UCP – model logistyczno-dystrybucyjny

Obecny

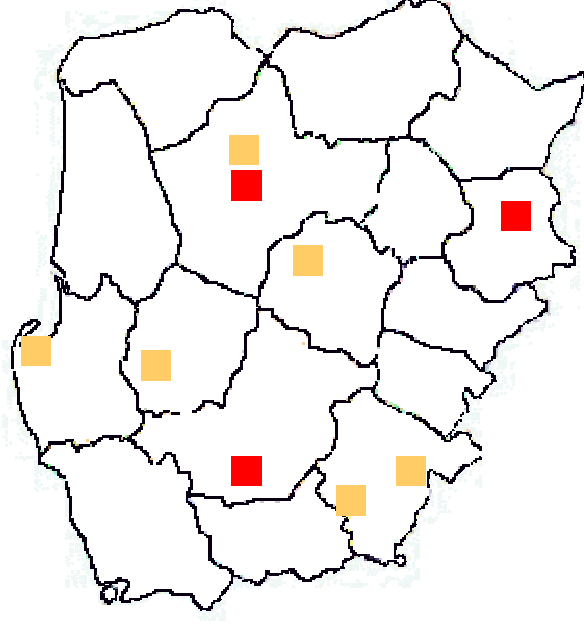


8 Magazynów:

- Warszawa
- Łódź
- Kraków
- Wrocław
- Nowa Sól
- Poznań
- Bydgoszcz
- Gdańsk



Planowany



3 Centra logistyczne:

- Warszawa
- Poznań
- Region Południowy

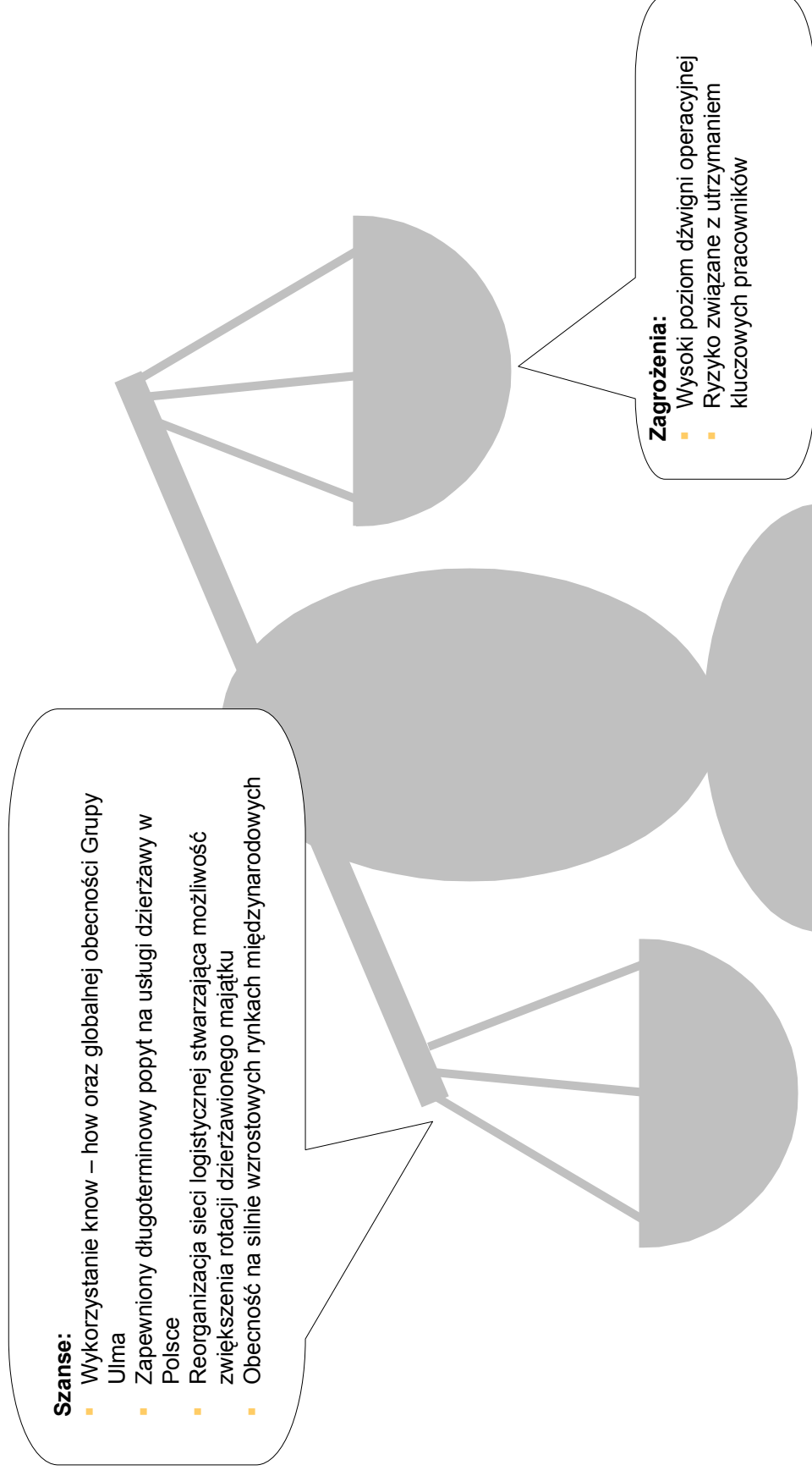
6 Magazynów:

- Gdańsk
- Bydgoszcz
- Warszawa
- Łódź
- Nowa Sól
- Wrocław

Kreowanie wartości poprzez maksymalizację zasięgu rynkowego oraz rotacji majątku:

- Zwiększenie rotacji produktów
- Gromadzenie większego potencjału produktowego w jednym miejscu
- Zmniejszenie kosztów stałych związanych z utrzymaniem magazynów np. wózki widłowe, koszty transportu, poziom zatrudnienia
- Większe bezpieczeństwo produktów

UCP– przewaga szans biznesowych nad zagrożeniami

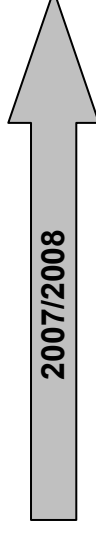


UCP– program inwestycyjny

Budowa 3 centrów logistycznych

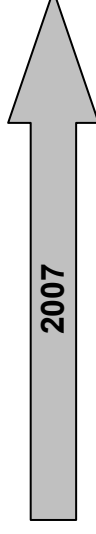
- Poznań (2007) – zakupiona nieruchomości
- Region południowy (2007)
- Warszawa (2007/2008)

2007-2008

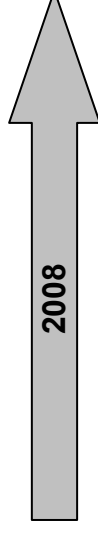


60 m PLN

Inwestycje w materiały



110 m PLN



100 m PLN

Σ 270 m PLN

Źródła finansowania w 2007 roku:

- Oferta publiczna
- Kredyty bankowe
- Środki własne UCP

- 1. Zespół prezentujący**
- 2. Grupa Ulma**
- 3. Dlaczego UCP**
- 4. Model biznesowy UCP**
- 5. Wyniki finansowe**
- 6. Strategia**
- 7. Oferta wtórna**

Wtórna Oferta Publiczna

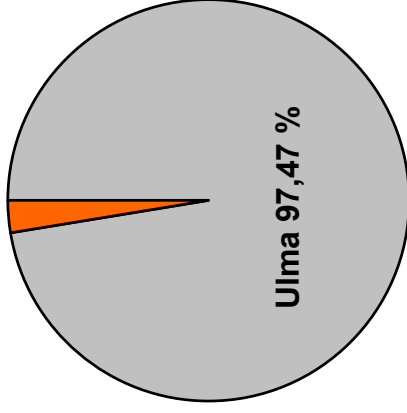
Akcje oferowane

Zwiększenie kapitału:
Akcje oferowane do sprzedaży
przez spółkę Ulma Cy ES
Razem

do 365.000
do 800.000
do 1.165.000

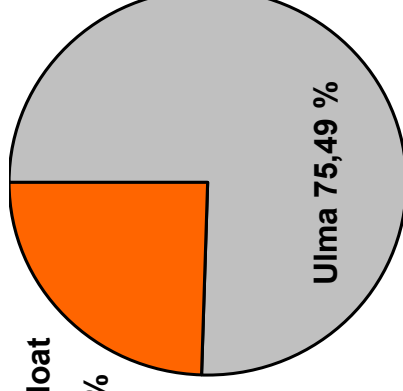
Akcjonariat przed SPO

Free float 2,53%



Akcjonariat po SPO

Free float
24,51%



LOCK-UP: 12 miesięcy dla Ulma Cy ES

Harmonogram oferty

27 Marca 2007	Publikacja memorandum ofertowego/raportu analitycznego
11-18 Kwiecień 2007	Roadshow
17-18 Kwiecień 2007	Bookbuilding
18 Kwiecień 2007	Ustalenie ceny akcji/wstępny przydział
19-24 Kwiecień 2007	Subskrypcja
30 Kwiecień 2007	Notowanie akcji nowej emisji na GPW