

Analizy branżowe

Q3 2017



Agenda

- 1** Budownictwo – branża najbardziej zyskująca czy...
- 2** Co słyszeć w branżach?
- 3** Efekt – niewypłacalności

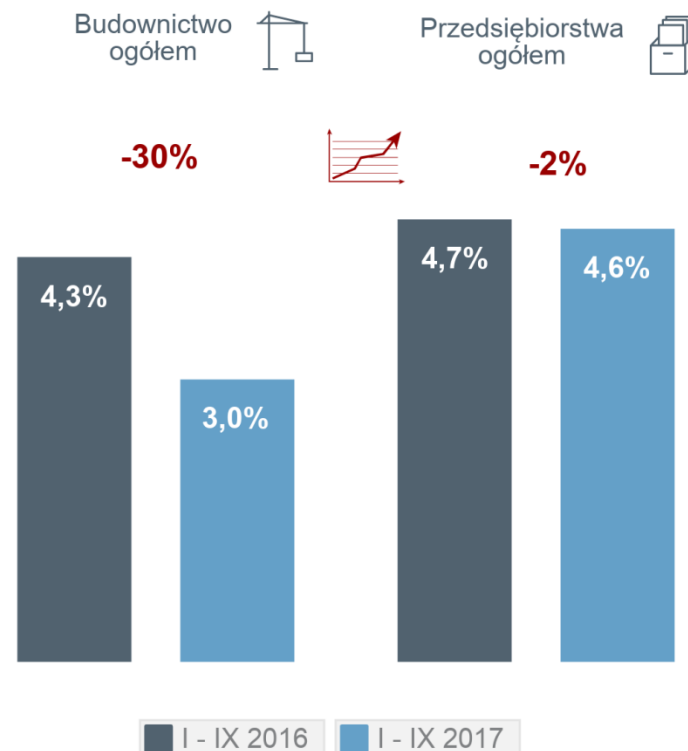
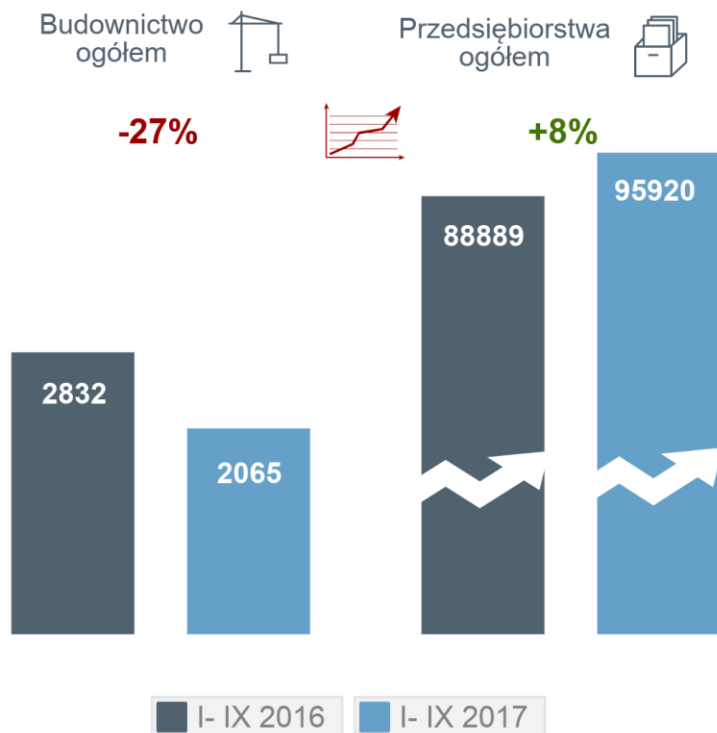
Agenda

- 1 Budownictwo – branża najbardziej zyskująca czy...**
- 2 Co słyhać w branżach?**
- 3 Efekt – niewypłacalności**

Wynik finansowy i wskaźnik rentowności – produkcja budowlano-montażowa na tle ogółu przedsiębiorstw (za GUS)

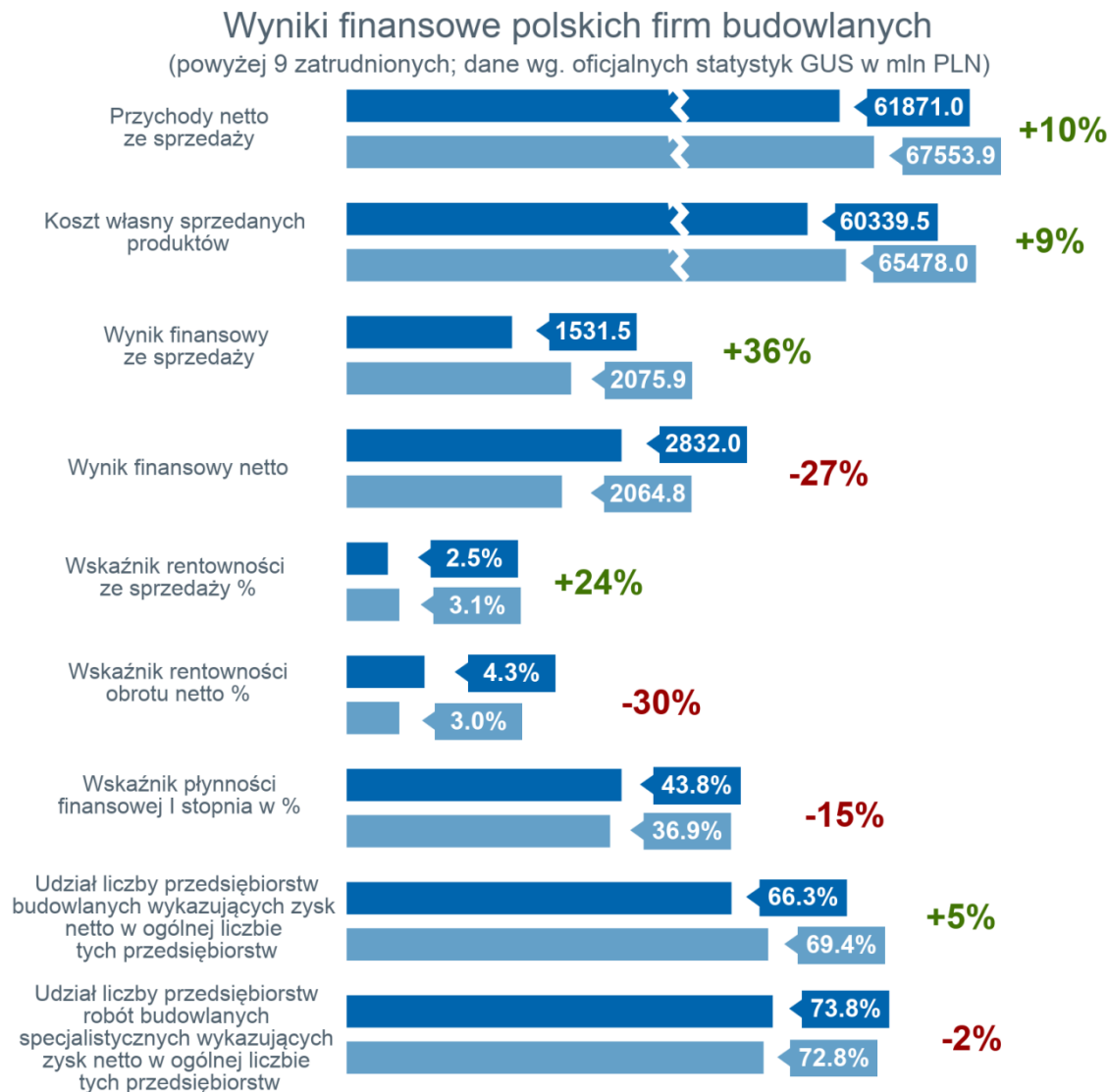
Wynik finansowy netto w mln zł - produkcja budowlano-montażowa na tle ogółu przedsiębiorstw (za GUS)

Wskaźnik rentowności obrotu netto w % - produkcja budowlano-montażowa na tle ogółu przedsiębiorstw (za GUS)



Wyniki finansowe polskich firm budowlanych

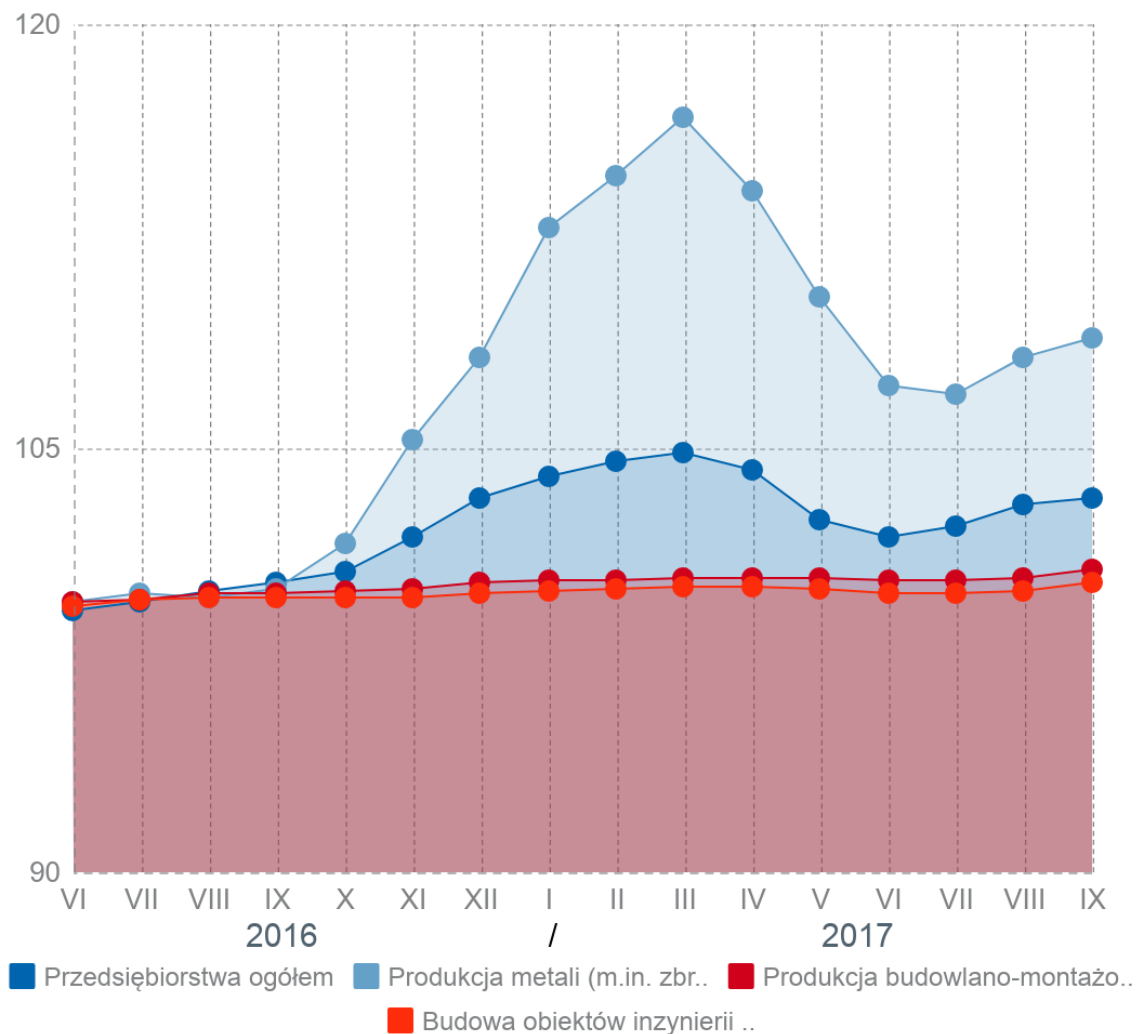
(powyżej 9 zatrudnionych; dane wg. Oficjalnych statystyk GUS w mln PLN)

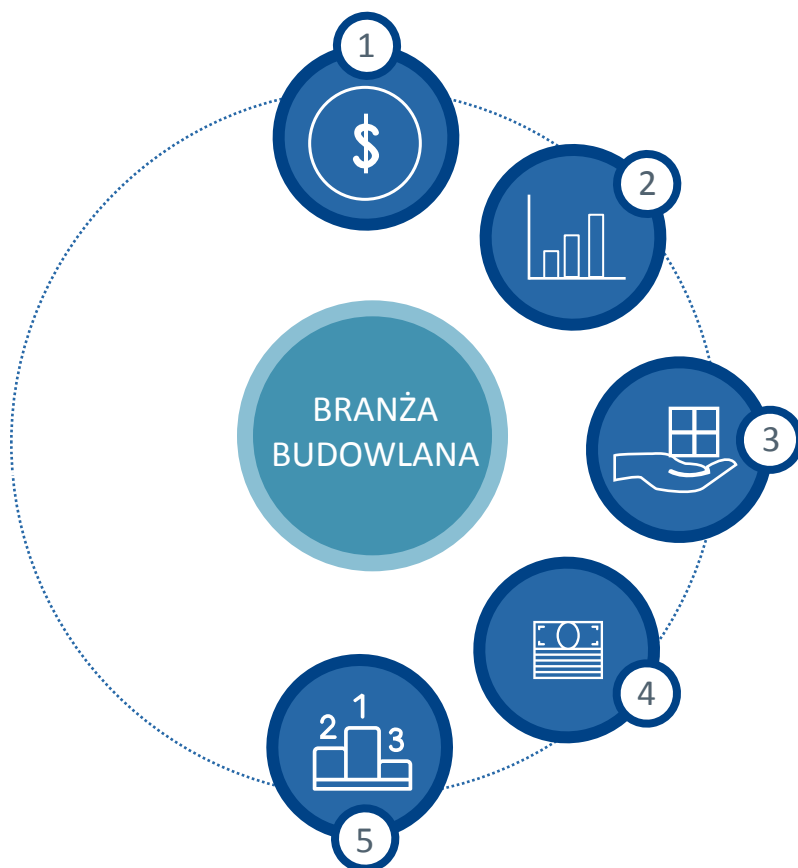


Wskaźnik cen produkcji sprzedanej budownictwa

(za GUS, analogiczny okres roku poprzedniego=100)

Wskaźniki cen produkcji sprzedanej budownictwa (za GUS, analogiczny okres roku poprzedniego=100)





Powolne zwiększanie się liczby nowych inwestycji centralnych

Realny wpływ w Q3 2018

1

Wzrost liczby niewypłacalności r/r

Zwłaszcza w pierwszym kwartale oraz w czerwcu.

2

Należności

Delikatna poprawa po stronie producentów. (Co piąta złotówka przeterminowana).

Zwiększenie średniej wartości opóźnionych należności dystrybutorów hurtowych. (Co trzecia złotówka przeterminowana).

3

Potencjalne zagrożenie rentowności

Zwiększona akcja kredytowa dostawców, poziom potencjalnych strat – znacznie opóźnionych należności jest wciąż wysoki.

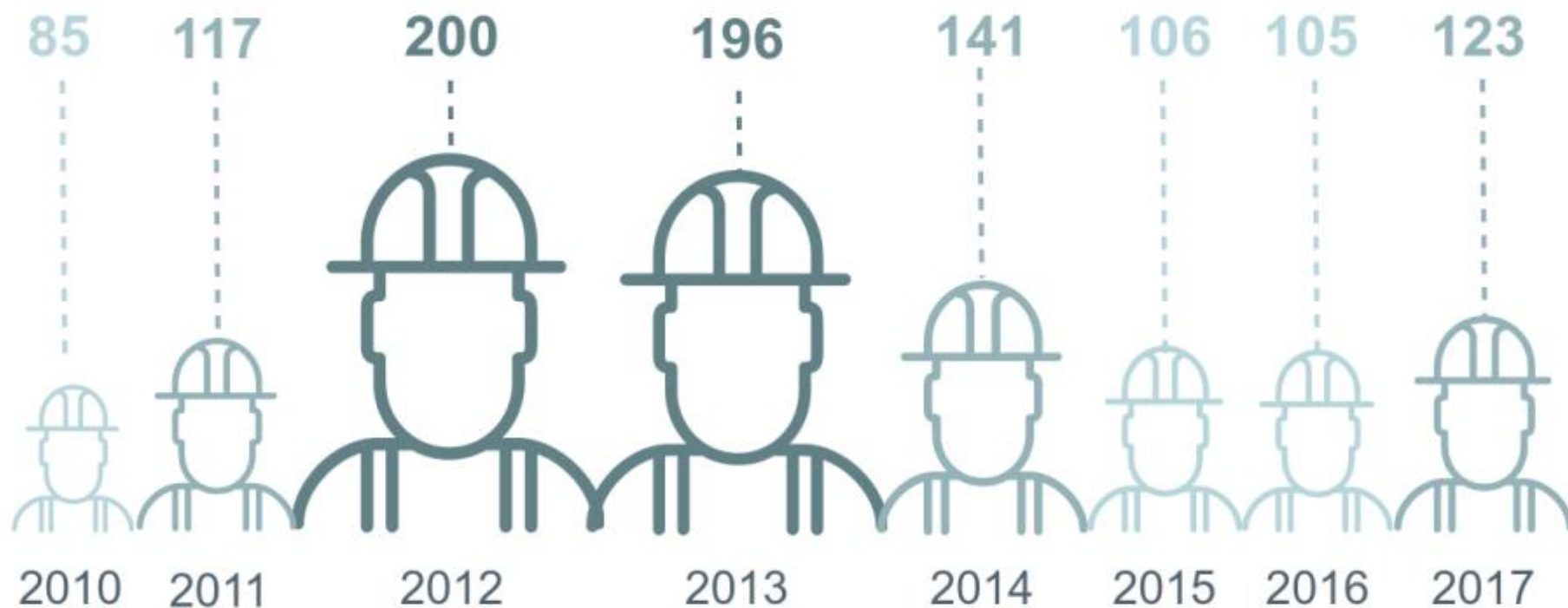
4

Udział w rynku

Rosnąca przewaga największych graczy na rynku kosztem podmiotów o regionalnej skali działalności

5

Liczba niewypłacalności firm budowlanych w ciągu 3 kwartałów w kolejnych latach

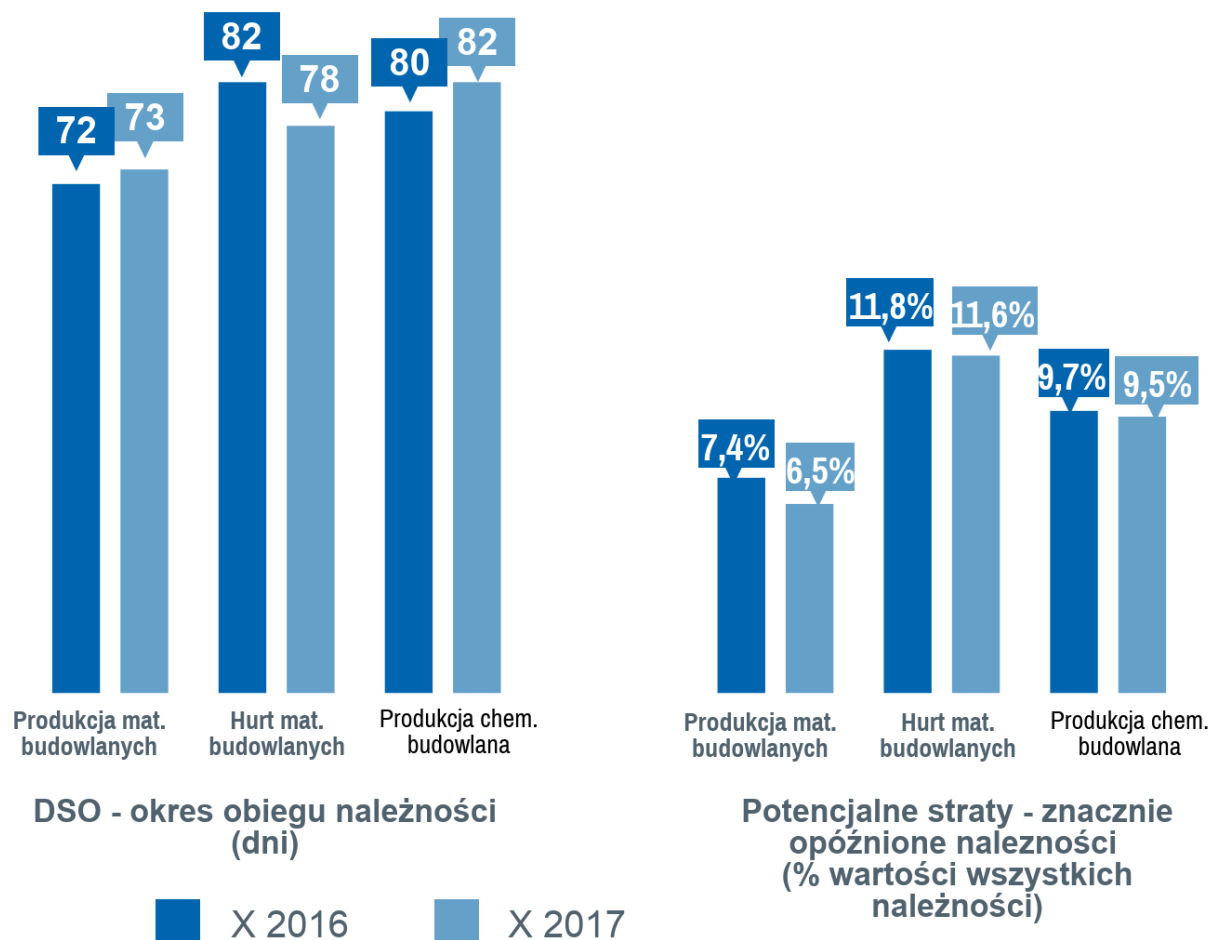


Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes z grupy Allianz

Dotychczasowy efekt dopływu nowych środków na rynek budowlany

Wzrost rynku budowlanego - brak analogicznie wyraźnej poprawy w splywie należności, a nawet większa ekspozycja na ryzyko (zwiększone obroty)

Średnie wyniki splywu należności dostawców dla budownictwa wg. programu Analiz Branżowych Euler Hermes

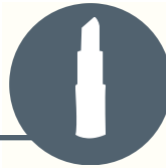


Źródło: Program Analiz Branżowych Euler Hermes

Agenda

- 1** Budownictwo – branża najbardziej zyskująca czy...
- 2** **Co słyhać w branżach?**
- 3** Efekt – niewypłacalności

Branża kosmetyczno-higieniczna



19,3% opóźnione należności, w tym 1,5% trudnych długów



80,7% należności bieżące

Okres obiegu należności w drugim półroczu ponownie lepszy

- Po pogorszeniu wyników sptywu należności w ciągu poprzednich 4 kwartałów (3 kw. 2016 – 2 kw 2017) poprawa bieżącego sptywu należności
- Poprawa w kwestii średniej moralności płatniczej odbiorców, okresu obiegu należności
- Korzystna struktura należności – spadła wartość trudnych długów, wzrosła też wartość należności bieżących

Silna pozycja rodzimych marek, ale... słabnie tradycyjna dystrybucja

- Polska specyfika – silna pozycja rodzimych marek vs. marki światowe, ale...
- Jej utrzymanie wymaga b. dużych (w porównaniu do innych marek FMCG) nakładów w innowacyjność produktu, marketing i dystrybucję. Rośnie widoczność – a za jakiś czas w ślad za przejęciami także konkurencja marek... azjatyckich
- Problemem jest realnie słabnąca siła tradycyjnych drogerii – niższa rentowność sprzedaży w konkurencyjnym kanale nowoczesnym
- Najdynamiczniejsze wzrosty – nowe kategorie: kosmetyki organiczne lub biotechnologicznie zaawansowane, nisze łatwe do zagospodarowania lokalnie (w przeciwieństwie np. do k. zapachowych): pielęgnacja okolic oczu, pielęgnacja skóry problematycznej, pielęgnacja i ochrona ust itp..
- Potencjalnie negatywny wpływ: zmiany prawne (użyte surowce – konieczność zmian, nakłady na nowe formuły, badań, opakowań etc.), restrykcyjne kary w nowej „Ustawie o produktach kosmetycznych”
- Najdynamiczniej, w tempie dwucyfrowym (często kilkadziesiąt procent) rośnie wartość eksportu
- Szacunkowa wartość rynku kosmetyków w 2017 – 23 mld zł
- Chemia gospodarcza: duże nasycenie rynku, konkurencja marek własnych (często importowanych) dyskontów, wzrosty widoczne w nowych kategoriach produktów – wymagających jednak poniesienia dodatkowych kosztów



Średni okres obiegu należności – 56 dni

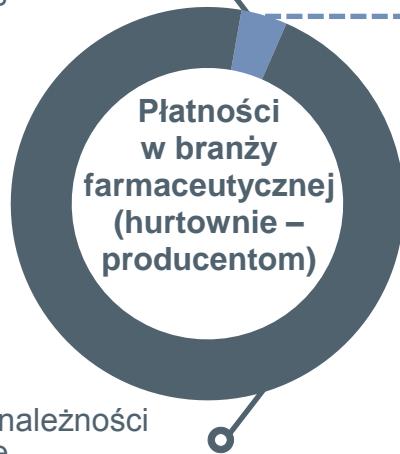
Moralność płatnicza
– 66 PMI



Branża farmaceutyczna (hurt)



3,8% opóźnione należności, w tym 0,4% trudnych długów



96,2% należności bieżące

Hurtownie płacą minimalnie gorzej niż przed rokiem

- W poprzednich kwartałach hurtownicy byli zmuszeni wydłużyć aptekom kredyt o tydzień, obecnie sami oczekują od dostawców dłuższych terminów płatności (wydłużenie DSO r/r o 5 dni)
- Wartość należności bieżących – utrzymuje się, ale w poprzednich latach była wyższa nawet o 3%
- Moralność płatnicza hurtowni wysoka – obniżyła się tylko o 2 pkt.
- Sygnały stabilizacji na rynku aptek – koniec pogarszania się wskaźników spływu należności, a nawet pewna poprawa: średnia moralność płatnicza aptek wynosi obecnie 66 pkt. PMI, trudne długi wynoszą 5% wartości należności

Pierwsze efekty nowego prawa farmaceutycznego i zacieśniania podatkowego

- Zamykanie dotychczasowych aptek (z różnych względów) – praktycznie brak możliwości otworzenia nowych
- Wysyp nowych aptek przed wejściem nowych przepisów w życie, głównie sieciowych
- Konsolidacja rynku aptecznego, rosnąca pozycja sieci drogerijno-aptecznych
- Silna pozycja rynkowa największych dystrybutorów, brak problemów z finansowaniem i dobre perspektywy wzrostu a mimo to... problemy sektora tradycyjnych aptek odbiły się na ich wynikach, dążenie nawet do wycofania z rynku publicznego
- Kontrole podatkowe – ukrócenie eksportu równoległego, w efekcie –poprawa dostępności leków, wyrównana konkurencja?
- Legislacyjne regulowanie rynku aptecznego – poza „apteka dla aptekarza” wpływa także na wysokość marż dystrybutorów hurtowych, wyraźnie niższych niż producentów
- Coraz ostrzejsza konkurencja związana z rozwojem rynku leków generycznych, zaostrzeniem regulacji
- Rozwój produkcji na rynek krajowy i eksportowy we wszystkich segmentach: OTC +11,2%, leki refundowane +0,3%, leki bezzwrotne +1,2%. Przychody statystyczne w aptece wzrosły o 3,2%. Prognoza na koniec 2017 roku: całkowita sprzedaż na rynku wyniesie do 33 mld zł, czyli około +5,2% w stosunku do 2016 roku.



Średni okres obiegu należności – 68 dni

Moralność płatnicza – 94 PMI



Branża ogólnospożywcza



12,8% opóźnione należności, w tym 1,3% trudnych długów



87,2% należności bieżące

DSO oraz marże są bardzo zróżnicowane w zależności od kanału sprzedaży:
 blisko 2 miesiące w handlu nowoczesnym,
 około miesiąca w handlu tradycyjnym (za cenę marginalizacji marży).

I-IX: wzrost wartości produkcji sprzedanej o 12% (bez napojów)

Obieg należności już nie spowalnia, ale...

- Nie ma już pogorszenia spływu należności, z czym mieliśmy do czynienia w I półroczu (DSO jak i PMI były wtedy niższe r/r – sytuacja niespotykana w branży od wielu lat)
- Pozostałością tego spowolnienia (będącego po części efektem zniknięcia z rynku niektórych dystrybutorów) jest wyższy o 18% niż przed rokiem poziom trudnych długów (należności ponad 120 dni po terminie)

Zróżnicowana sytuacja – wahania cen surowców i walut w podsektorach

- **Pozytywy:** nie było w tym roku znaczących klęsk żywiołowych (może poza owocami – przymrozki), realny wzrost popytu wewnętrznego w odpowiedzi na „500+”, odłożony podatek od handlu, powstrzymanie deflacji... Wsparcie państwa (interwencja na rynku wieprzowiny z terenów ASF)
- **Zagrożenia:** inflacja cen surowców (mleko – korzystne dla producentów, uderza m.in. w przemysł cukierniczy, ponadto ryby, cukier, niektóre gatunki mięsa); zagrożenia związane z Brexitem – jednym z istotniejszych rynków; praktyki protekcyjnistyczne, w tym w UE; umocnienie złotego – tańszy import, mniejsze wpływy z eksportu; ASF – zagrożenie dla polskiej wieprzowiny; zakaz handlu w niedziele
- **Mleczarstwo:** za granicę nie popłynęło więcej mleka, ale do firm przyłynęły zyski. Wszystko dzięki cenom. Polskie firmy zarobiły na eksporcie mleka o połowę więcej niż w ubiegłym roku
- **Przemysł mięsny:** nadprodukcja drobiu powoli rozładowywana przez problemy jego producentów na Zachodzie, rosnące ceny wołowiny – i jednocześnie spadek notowań i popytu na wieprzowinę
- **Koncentracja handlu?** Handel tradycyjny ma nadal ok. 40% rynku (ostatnie badania – 43%), a w ciągu ostatnich 12 miesięcy jego sprzedaż wzrosła o 3% (więcej zanotowały tylko dyskonty bo +6%)
- **W efekcie:** marki własne – mniejszy ich udział w Polsce niż w innych krajach – 17% sprzedaży w FMCG, koniec dwucyfrowych wzrostów tego segmentu.
- **W ciągu 10 lat zniknąć może ok. 7 tys. sklepów FMCG, ale..** upadają najmniejsze (do 40m2), reszta podnosi jakość i łączy siły w programach afiliacyjnych, grupach zakupowych etc.
- **Walka konkurencyjna uderza też w największych – niska rentowność i w efekcie głośne upadłości rodzimych sieci, pogłoski o wycofywaniu się sieci zagranicznych**



Średni okres obiegu należności – 48 dni

Moralność płatnicza – 80 PMI



Branża RTV



5,9% opóźnione należności, w tym 2,7% trudnych długów



94,1% należności bieżące

Pogorszenia spływu należności – nierówny rozkład

- o Spadki moralności płatniczej (-4 pkt.) czy wartości należności bieżących nie są znaczące
- o Znaczący jest za to wzrost trudnych długów – z 1% do 2,7 %
- o Efekt problemów (w tym podatkowych) i znikania niektórych dystrybutorów, a nie ogólnego pogorszenia się moralności płatniczej

Perspektywy rynkowe

- o Dwucyfrowe wzrosty sprzedaży r/r dóbr elektroniki użytkowej – efekt m.in. Programu socjalnego i transferów finansowych
- o Bardzo duża konsolidacja rynku - 5 głównych dystrybutorów ma 70% rynku RTV/AGD
- o Ryzyko podatkowe może zagrozić zarówno rentowności, jak i płynności spółek tego sektora. kontrole, nie tylko bieżących transakcji, ale także sięgające lat 2012-2015, w tym kontrole krzyżowe. Nieprzewidywalność procesu – ewentualne problemy z dostępem do finansowania
- o Jedna z głównych branż ekspansji e-commerce – podmioty bardzo dynamiczne nie tylko w rozwoju, ale także... likwidowaniu działalności
- o Rozwój sektora gier – dystrybucji także elektronicznej (ekspansja poza granicami), dobra rentowność sektora



Sredni okres obiegu należności – 68 dni

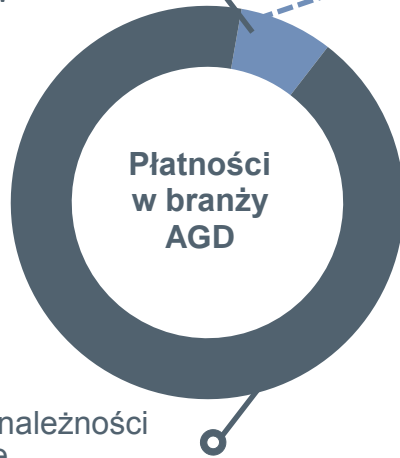
Moralność płatnicza
– 88 PMI



Branża AGD



7,7% opóźnione należności, w tym 4,1% trudnych długów



92,3% należności bieżące

Spyw należności –spowolnienie, dużo bardziej ewidentne niż w RTV

- o DSO wydłużyło się aż o 9 dni.
- o Znaczące pogorszenie także moralności płatniczej – 76 pkt. PMI (z 92)
- o Wartość należności bieżących spadła r/r o 4%, a trudnych długów wzrosła trzykrotnie do 4,1%

Perspektywy rynkowe – niezłe, ale sprzeczne sygnały

- o Rynek jest zdominowany przez dużych producentów z międzynarodowych grup o łatwym dostępie do finansowania. Trudności, z którymi mogą się zetknąć, to malejąca liczba uczestników rynku hurtowego i detalicznego.
- o Rynek stopniowo się konsoliduje, dodatkowo ostatnie cztery lata charakteryzowały się masowymi bankructwami.
- o Przedsiębiorstwa o ofercie mieszanej (zarówno hurtowej jak i detalicznej) bardziej narażone na ryzyko podatkowe
- o Wzrost sprzedaży napędzany programami socjalnymi (Program 500+ szacunkowo podbija dynamikę sprzedaży o 1-2%), ale szybciej rośnie wolumen a nie wartość rynku
- o Znaczna sezonowość – największa część sprzedaży realizowana jest w ostatnim kwartale roku, stąd miarodajne wyniki branży znane będą dopiero w przyszłym roku
- o Pozytywny aspekt – stopniowe spłaszczenie szczytu sprzedaży, w ślad za tym stabilizacja marż
- o W Polsce produkowane jest ok. trzykrotnie więcej sprzętu niż jest kupowane (wartościowo)



Średni okres obiegu należności – 96 dni

Moralność płatnicza
– 76 PMI



Branża ogólnobudowlana



22,7% opóźnione należności, w tym 6,5% trudnych długów



77,3% należności bieżące

Należności – podobnie jak przed rokiem, z pewnymi symptomami delikatnej poprawy...

- o Spływ należności - DSO minimalnie wydłużyło się, podobnie minimalnie poprawiła się wartość należności bieżących Lekki spadek wartości tzw. trudnych długów (z 8,8% na 7%)
- o Biorąc pod uwagę już ponad 15% wzrost wartości produkcji budowlanej, to wpływ tej rozkręcającej się hossy budowlanej na należności w budownictwie można uznać za rozczarowujący (trudne długi to np. nadal ponad 6,5 % wartości należności – poprawa od wiosny o zaledwie 0,5%)

Perspektywy – wzrost rynku nie przekłada się na kondycje podwykonawców lub poddostawców mat. budowlanych

- o Wzrost liczby niewypłacalności r/r analogiczny jak wzrost wartości rynku – aż o 15%!
- o Powolne zwiększanie się liczby nowych inwestycji - sami przedstawiciele branży (Związek Pracodawców Budownictwa) szacują, że realny wpływ będzie w III kwartale 2018 roku!
- o Po deklaracjach o wartości inwestycji centralnych następuje zwykle ich redukcja lub rozciągnięcie w czasie. W kasie Krajowego Funduszu Drogowego, który finansuje budowę dróg brakuje środków na nowe inwestycje – gros pochłaniają te już toczące się...
- o Odwrócony VAT w budownictwie dużym obciążeniem (konieczność kredytowania przez kilka miesięcy 23% wartości użytych materiałów) – próby reagowania (zalecenia dla US – szybsze zwroty dla mikro firm)
- o Koszt materiałów i wynagrodzeń rośnie szybciej niż koszt prac budowlanych – nożyce kosztowe ograniczające marże
- o Problem z zatrudnieniem – dotyka nawet największych wykonawców
- o Kumulacja prac w kolejnych latach – dalszy skokowy wzrost cen materiałów, remonty dróg i torów – problemy z zaopatrzeniem!



Średni okres obiegu należności – 73 dni

Moralność płatnicza – 59 PMI



Branża stalowa



20,5% opóźnione należności, w tym 4,1% trudnych długów



79,5% należności bieżące

Należności : poprawa lepsza nawet niż ogólnie w budownictwie – efekt lepszej kontroli i dyscypliny sprzedaży z lat ubiegłych

- Spadek trudnych długów do 4% (z 5% w analogicznym okresie ub. roku)
- Pomimo wzrostu obrotów (o min. 16%) nie odbywa się to kosztem należności
- Przeciwnie: dyscyplina płatnicza poprawiła się. Skróciło się DSO (o 3 dni), podniosła moralność płatnicza o 6 pkt., o 3% wzrosła wartość należności bieżących

Ocena rynkowa: korekta wzrost u cen, ale też efekt cel antydumpingowych – wzrost sprzedaży krajowych wytwórców

- Trudne warunki rynkowe z powodu dużej konkurencji i presji cenowej. Kluczowym czynnikiem dla dystrybutorów jest właściwe zarządzanie zapasami (zwłaszcza wobec wahań cen wyrobów)
- Duża konkurencja dla krajowych wytwórców – powód to podatek akcyzowy na energię elektryczną i koszty unijnej polityki klimatycznej
- Ponad 60% zużytej stali pochodzi z importu! Nowe (IV-V 2017) cła antydumpingowe UE na produkty z Chin i E. wschodniej poprawiają szanse konkurencyjne rodzimych producentów
- Wzrost r/r produkcji sprzedanej krajowych dostawców o 24% po III kwartale
- Dynamika cen wyhamowała – z kilkunastoprocentowych wzrostów r/r w pierwszych kwartałach do obecnie 8-9% r/r. Wzrost cen uderzał w dystrybutorów, mających długoterminowe umowy na dostawy (i ceny) z kluczowymi odbiorcami
- W ciągu trzech lat polscy producenci stali wydadzą ponad 2 mld zł na inwestycje, których celem będzie dostosowanie hut do wymogów środowiskowych Unii Europejskiej.



Średni okres obiegu należności – 61 dni

Moralność płatnicza – 68 PMI



Branża opakowań



Należności – stopniowa poprawa, ale poziom ryzyka utrzymuje się

- Ryzyko stwarza stosunkowo wysoki (m.in. w porównaniu do poligrafii - tam tylko 0,2%!) poziom trudnych długów, co w połączeniu z długim DSO (ponad 2 miesiące) oznacza prawdopodobne straty – znikanie z rynku odbiorców (m.in. problemy lokalnych firm z sektora spożywczego)
- Pomimo, że poziom trudnych długów wynosi obecnie 3,6%, to jednak r/r uległ on skróceniu (z 4,3%), o 5 dni uległo skróceniu DSO a średnia moralność płatnicza odbiorców podniosła się o 4 pkt.

Sytuacja rynkowa

- Z analiz Polskiej Izby Opakowań wynika, iż w najbliższych latach należy oczekiwać stałego wzrostu rynku opakowań w tempie ok. 4,5-6,2 proc. (w innych opracowaniach – nawet średnio 6,8%) w zależności od rodzaju opakowań, zarówno z punktu widzenia materiału opakowaniowego jak i przeznaczenia opakowań
- Wartość krajowego rynku opakowań w 2017 roku wyniesie ok. 9,45 mld euro, w 2018 9,9 mld euro, w 2019 – 10,46 mld euro, zaś w 2020 winna osiągnąć wartość 10,9 mld euro (ok. 48 mld zł)
- Przyjmuje się, że na każdy procent wzrostu PKB rynek opakowań powiększa się o 2%
- Zjawisko wyrównywania się udziału opakowań z papieru i tektury z opakowaniami z tworzyw sztucznych na krajowym rynku opakowań
- W ujęciu „wartościowym” opakowania żywności i napojów (ogólnie przemysł spożywczy) stanowią będą 63% rynku; opakowania wyrobów przemysłowych (chemia gospodarcza, farby, lakiery, AGD i inne wyroby inwestycyjne) 24%; opakowania leków 6,0%; kosmetyków 7,0%
- Średni udział eksportu bezpośredniego w sprzedaży opakowań sięga 40%
- Dwie trzecie firm ma bardzo dobrą kondycję finansową. Najlepszą - producenci op. drewnianych, stosunkowo najslabiej – szklanych
- Oprócz eksportu istotny czynnik wzrostu to e-commerce – potrzebujący opakowań
- Duża presja na innowacje i kapitałochłonne inwestycje

16% opóźnione należności, w tym 3,6% trudnych długów



84% należności bieżące

Trudne długi na takim poziomie i przy stosunkowo długim okresie kredytowania mogą istotnie wpłynąć na rentowność sprzedaży



Średni okres obiegu należności – 70 dni

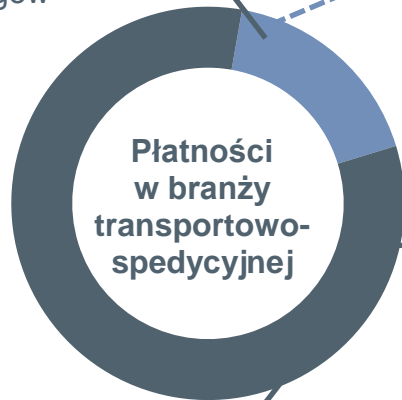
Moralność płatnicza – 72 PMI



Branża transportowo-spedycyjna



17,5% opóźnione należności, w tym 2,3% trudnych długów



82,5% należności bieżące

Należności – koniec tendencji poprawy spływu należności bieżących, ale trudne długi jeszcze nie rosną

- Trudne długi nie rosną, ale ich wartość obecnie to ok. 2,3% wartości należności, co przy rosnących kosztach kabotażu ma znaczenie
- Koniec poprawy – chęć zwiększenia obrotów skutkuje rozluźnieniem polityki sprzedażowej: spadek o 2% wartości należności bieżących, wydłużenie DSO o 5 dni, spadek moralności płatniczej klientów o 4 pkt PMI

Perspektywy rynkowe

- Nie ma problemu z popytem (wzrost sprzedaży r/r w okresie I-IX o 10-12%), ale na rentowność wpływa szereg czynników, głównie administracyjnych
- Sektor transportu w Polsce charakteryzuje się dużą fragmentacją, ogromną konkurencyjnością i dużą wrażliwością na czynniki zewnętrzne
- Pomimo ograniczania konkurencji wewnątrz (np. płaca minimalna, kary za zakwaterowanie w kabinie samochodu ciężarowego) i na zewnątrz UE (kontyngenty i inne utrudnienia w transporcie na wschodzie), firmy korzystają zarówno na lepszej koniunkturze polskiego eksportu jak i szerzej – przemysłu w UE
- Poprawa sytuacji w tym sektorze będzie uzależniona też od dynamiki robót budowlanych współfinansowanych ze środków unijnych na lata 2014-2020 oraz związanych z transportem - materiały i kruszywo budowlane, a także kondycji sektora górniczego.
- Generalnie – wiele kwestii regulacyjnych rzutujących na wyniki branży: o płacach minimalnych w całej UE, ryczałtach, zabezpieczeniu majątku przewoźnika, nowych możliwościach odzyskiwania frachtu od zagranicznych zleceniodawców, ale też nadchodzące zmiany, jak np. ustawie o systemie monitorowania drogowego przewozu towarów, elektronicznym rejestrze naruszeń i ryzyku utraty licencji etc.
- Deficyt pracowników kolejną barierą rozwoju branży po kwestiach regulacyjnych i kosztowych



Średni okres obiegu należności – 60 dni

Moralność płatnicza – 72 PMI

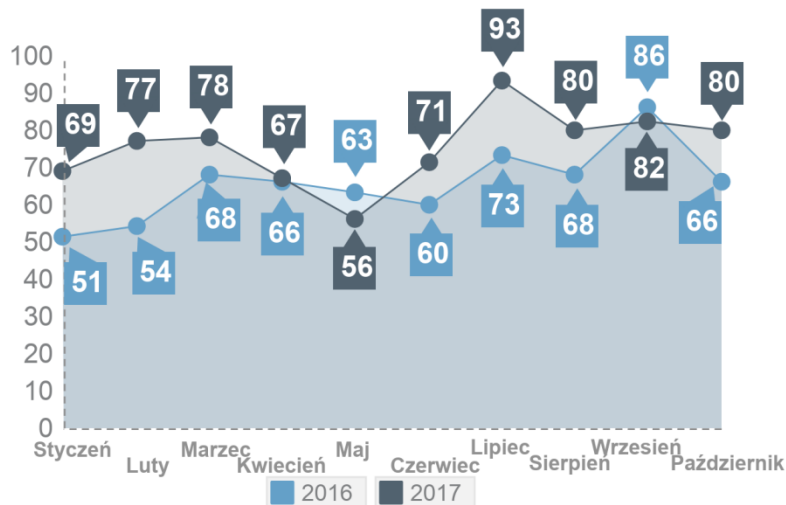


Agenda

- 1** Budownictwo – branża najbardziej zyskująca czy...
- 2** Co słyszeć w branżach?
- 3** **Efekt – niewypłacalności**

W październiku 22% wzrost liczby niewypłacalności polskich firm

Liczba niewypłacalności opublikowanych od początku roku

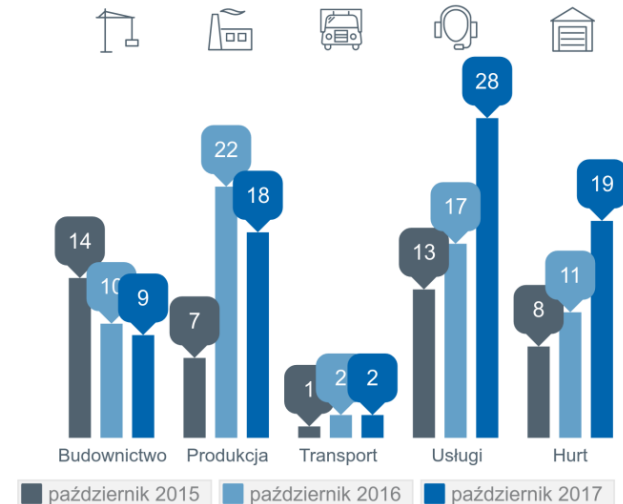


Ponowny wzrost niewypłacalności – w ciągu 10 miesięcy br. tylko w dwóch z nich było ich mniej niż przed rokiem. Do końca roku powinien utrzymać się trend 15% r/r wzrostu ich liczby

W październiku w odróżnieniu od minionych miesięcy wzrost niewypłacalności miał miejsce **w handlu (hurtowym) oraz w usługach**

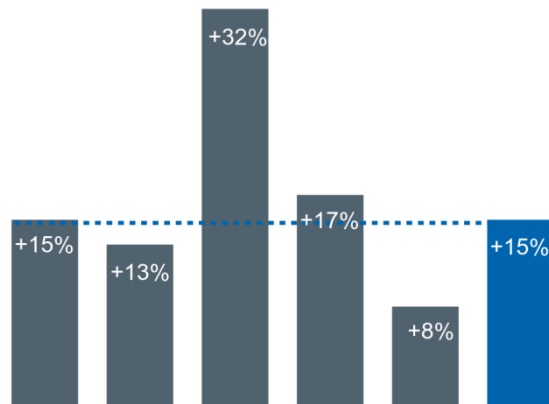
Budownictwo – w trakcie sezonu problemy mają mniejsze firmy ogólnobudowlane, nie mające wystarczającej siły przebicia do egzekwowania rentownych cen, tak jak większe podmioty czy firmy robót specjalistycznych

Liczba niewypłacalności w październiku w poszczególnych sektorach



W październiku 22% wzrost liczby niewypłacalności polskich firm

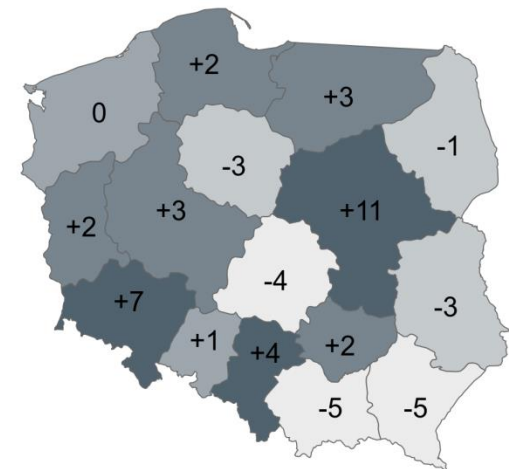
Trend liczby niewypłacalności (r/r) w poszczególnych sektorach po 10 miesiącach 2017 r.



Niewypłacalności producentów mebli, firm kurierskich czy tych zajmujących się oprogramowaniem – pomimo popytu na ich produkty/usługi, kluczowa była więc niska rentowność

Ponowny wzrost niewypłacalności w uprzemysłowionych województwach południowo-zachodniej Polski, ponadto największy wzrost ich liczby na Mazowszu

Zmiana (r/r) liczby niewypłacalności w październiku 2017r. w poszczególnych województwach



Dane kontaktowe

www.eulerhermes.pl

Sprzedaż ubezpieczeń:

tel. (48 22) 233 44 44

Sprzedaż usług windykacyjnych:

tel. (48 22) 385 47 77

Kancelaria Prawna Euler Hermes:

tel. (48 22) 385 42 00

e-mail: info.pl@eulerhermes.com

Centrala i oddział w Warszawie

Al. Jerozolimskie 98
00-807 Warszawa
Tel. (48 22) 385 46 55
Tel. (48 22) 385 45 75
Fax (48 22) 385 46 62

Oddział w Gdyni

Centrum Kwiatkowskiego,
Biznes Interior, Pion A
ul. 10 lutego 16
81-364 Gdynia
Tel. (48 58) 337 81 00
Fax (48 58) 337 81 08

Oddział w Katowicach

ul. Porcelanowa 19
40-246 Katowice
Tel. (48 32) 796 48 05
Fax (48 32) 796 48 00

Oddział w Poznaniu

ul. Polska 13
60-595 Poznań
Tel. (48 61) 644 82 44
Fax (48 61) 644 82 00

Oddział we Wrocławiu

ul. Legnicka 51-53
54-203 Wrocław
Tel. (48 61) 644 82 10
Fax (48 61) 644 82 00