

Wyniki Grupy Apator I-IIIQ 2021

Prezentacja dla
inwestorów i analityków

Ostaszewo, 19 listopada 2021 r



Agenda

Numer slajdu

- 1** Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator
- 2** Wyniki i perspektywy segmentów operacyjnych

3

9

01

Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



Główne trendy w działalności Grupy Apator w I-IIIQ 2021



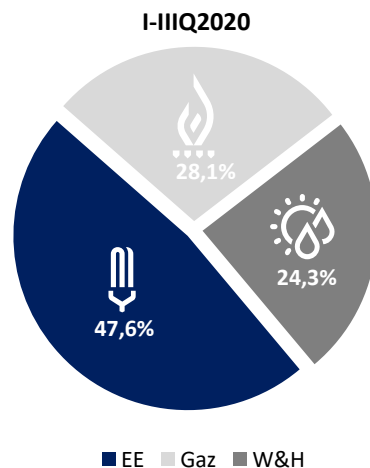
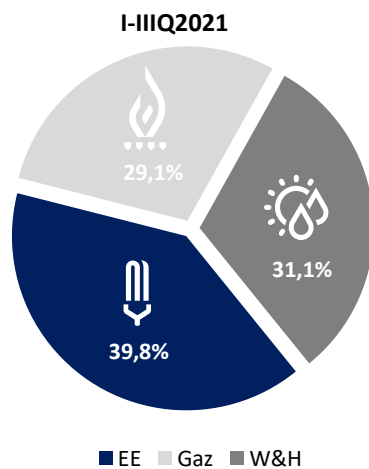
- Porównywalne r/r przychody Grupy pomimo rekordowo wysokiej bazy przychodów w 2020
- Niższe wyniki w Energii Elektrycznej wobec wysokiej ubiegłorocznej bazy przychodowej w linii opomiarowania, spowodowane utrudnieniami w dostawach komponentów, wzrostem kosztów TKW (surowców, części usług oraz wynagrodzeń) oraz presją konkurencyjną. Pomimo ograniczenia dostępności komponentów, obroty eksportowe w opomiarowaniu oraz sprzedaż (w kraju i w eksporcie) w aparaturze łączeniowej i SSN istotnie wyższe r/r
- Bardzo wysoka dynamika sprzedaży w kraju przy jednoczesnym niewielkim ograniczeniu eksportu w segmencie Gaz (związanym z mniejszymi zamówieniami od kluczowych partnerów głównie na rynku brytyjskim oraz kończącym się rolloutem na gazomierze inteligentne w Niderlandach). Aktywnie poszukiwane nowe kierunki sprzedaży - nowe przetargi oczekiwane w kolejnych kwartałach
- Utrzymana bardzo dobra sytuacja w segmencie Wody i Ciepła - wysokie dynamiki sprzedaży krajowej i zagranicznej (odbudowa zamówień z istotnych rynków, realizacja dostaw do nowych odbiorców). Istotny wzrost zysku segmentu w efekcie wyższej sprzedaży i uzyskania korzystnego efektu dźwigni operacyjnej dzięki poprawie efektywności
- Wzrost znaczenia rozwiązań inteligentnych we wszystkich trzech segmentach
- Kontynuowanie inicjatyw automatyzacji, optymalizacji i robotyzacji procesów celem podniesienia efektywności i konkurencyjności cenowej Grupy Apator
- Zysk netto pod dużym wpływem różnic kursowych (ujemne różnice oraz odwrócenie wyniku na transakcjach zabezpieczających z 2020 r.)

Wyniki finansowe GK Apator w I-IIIQ 2021

m PLN	I-IIIQ 2021	I-IIIQ 2020	Δ r/r
Sprzedaż	702,1	706,1	-1%
Wynik brutto ze sprzedaży	166,5 23,7%	176,3 25,0%	-6%
Koszty SG&A	120,4	118,9	+1%
Zysk ze sprzedaży	46,1 6,6%	57,3 8,1%	-20%
EBITDA	131,0 18,6%	99,7 14,1%	+31%
EBITDA skorygowana	97,0 13,8%	99,7 14,1%	-3%
Zysk netto	64,2 9,1%	49,3 7,0%	+30%
Zysk netto skorygowany	36,6 5,2%	49,3 7,0%	- 26%

Omówienie dynamiki zmian I-IIIQ 2021

- Niewielkie ograniczenie obrotów r/r w związku z niższą sprzedażą krajową segmentu Energii Elektrycznej (efekt wysokiej bazy 2020 r.). Poprawa wyników sprzedaży w pozostałych segmentach, głównie w Wodzie i Ciepłe (+27% r/r)
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 6%: niższe obroty i rentowność wynikająca z wzrastających cen surowców (w segmentach Energii Elektrycznej i Gazu) i usług oraz ograniczonych możliwości szybkich zmian cen sprzedaży
- Nieznacznie wyższe koszty SG&A, gł. koszty ogólne w Wodzie i Ciepłe (w związku z projektem relokacji) i koszty sprzedaży (gł. koszty transportu) w Gazie. Oszczędności w obu kategoriach w segmencie EE (w tym w kosztach ogólnych na 3,6 m PLN, tj. 9% r/r)
- Skorygowana EBITDA o 3% niższa r/r przy niewielkim spadku poziomu rentowności
- Spadek skorygowanego zysku netto o 26% r/r przez zdecydowanie niższy wynik na działalności finansowej (saldo dz. finansowej niższe r/r o 10,4 m PLN)



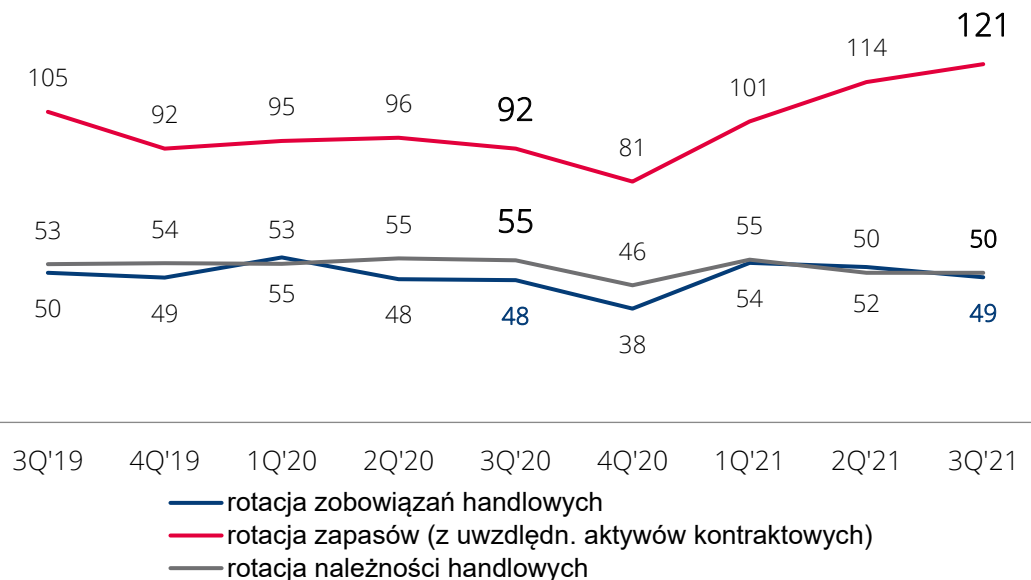
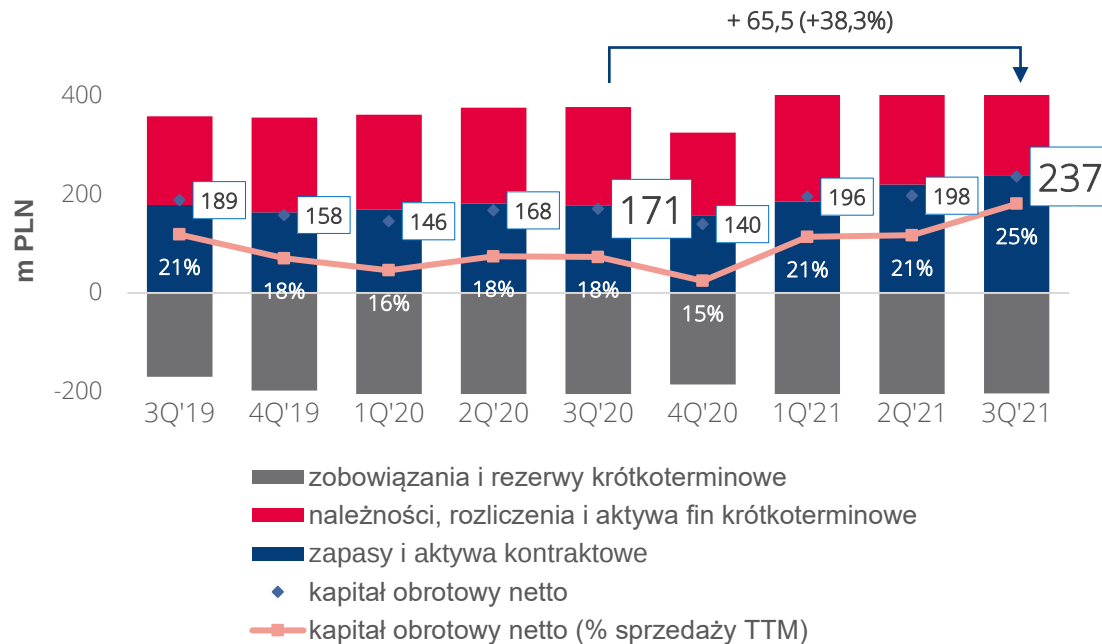
Wyniki finansowe GK Apator w IIIQ 2021

m PLN	IIIQ 2021	IIIQ 2020	Δ q/q
Sprzedaż	240,1	244,1	-2%
Wynik brutto ze sprzedaży	51,4 21,4%	54,8 22,4%	-6%
Koszty SG&A	38,1	38,8	-2%
Zysk ze sprzedaży	13,2 5,5%	16,0 6,5%	-17%
EBITDA	31,1 13,0%	33,5 13,7%	-7%
Zysk netto	13,0 5,4%	16,9 6,9%	-23%

Omówienie dynamiki zmian IIIQ 2021

- Sprzedaż niższa w porównaniu z IIIQ 2020 r. w związku ze spadkiem obrotów krajowych segmentu EE (efekt wysokiej bazy). Lepsze wyniki sprzedażowe w pozostałych segmentach: w Gazie (+35% r/r, w tym kraj +55%), w Wodzie i Ciepłe (+26% r/r, w tym eksport +47%). Wyższy eksport w Energii Elektrycznej (+33% r/r)
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 6%: niższe obroty i równoczesny spadek rentowności wynikający z wzrastających cen surowców oraz usług (w segmentach Energii Elektrycznej i Gazu) oraz ograniczonych możliwości szybkich zmian cen sprzedaży
- Niższe o 2% r/r koszty SG&A gł. dzięki oszczędnościom w kosztach ogólnych w segmentach EE i Gazu.
- Spadek EBITDA w segmencie EE częściowo rekompensowany poprawą wyników w pozostałych, w Gazie o 2,2 m PLN r/r, w Wodzie i Ciepłe o 4,9 m PLN
- Spadek zysku netto o 23% r/r w związku z niższym wynikiem na działalności finansowej (saldo dz. finansowej niższe r/r o 1,5 m PLN)

Kapitał obrotowy*



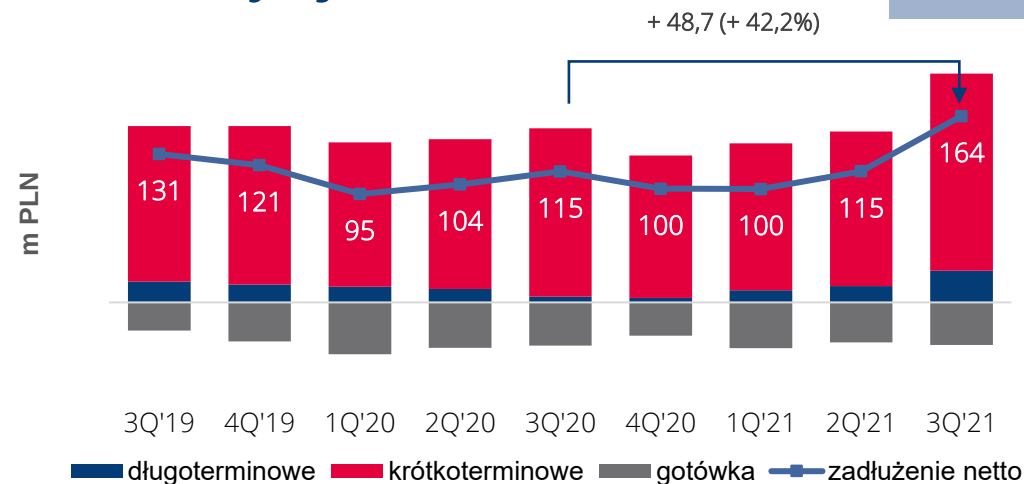
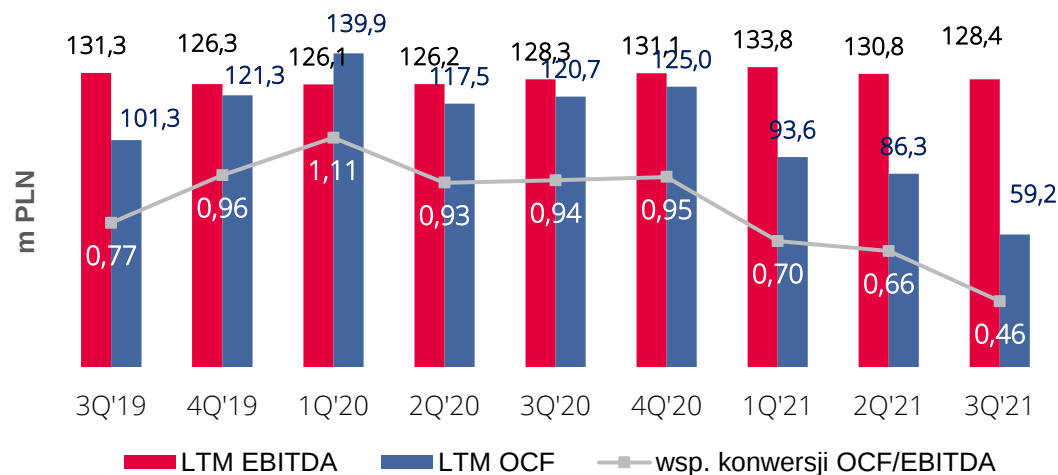
Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 65,5 m PLN w związku z:

- wyższym stanem zapasów (o 60,9 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrost głównie w Energii Elektrycznej - budowanie zapasu istotnych komponentów na potrzeby przyszłej produkcji (także na wypadek ewentualnych utrudnień w dostawach w kolejnych miesiącach)
- wzrostem pozostałych należności (o 18,7 m PLN) w związku z rozliczeniem transakcji sprzedaży nieruchomości Apator Powogaz
- należności handlowe niższe r/r (o 14,6 m PLN); wzrost zobowiązań handlowych (o 4,3 m PLN) zrekompensowany spadkiem zobowiązań kontraktowych (o 4,6 m PLN)

- Wskaźnik rotacji zapasów wyższy r/r o 29 dni w związku z istotnym wzrostem (o 63,9 m PLN) zapasów przy nieznacznie niższych r/r obrotach i niewielkim obniżeniu poziomu aktywów kontraktowych (o 3,1 m PLN)
- Poziomy wskaźników rotacji należności i zobowiązań związane z relatywnie (w por. z zapasami) mniejszymi zmianami bezwzględnych wartości bilansowych (spadek należności, wzrost zobowiązań) przy niewielkim ograniczeniu skali działalności

) wskaźniki rotacji zapasów i zobowiązań liczone wg wzoru: właściwa pozycja bilansu/koszt własny sprzedaży liczba dni w okresie, rotacja należności odpowiednio: należności/przychody ze sprzedaży
*1,23*liczba dni w okresie

Przepływy finansowe, zadłużenie i inwestycje



Przepływy finansowe

- Obniżenie współczynnika OCF/skorygowana EBITDA w związku z konsekwentnym budowaniem zapasów kluczowych komponentów i materiałów oraz wzrostem należności z tyt. Sprzedaży nieruchomości
- Wzrost zapasów (gł. w segmencie Energii Elektrycznej) w związku z bieżącymi i oczekiwanymi trudnościami w realizacji/wydłużaniem terminów dostaw surowców (stworzony bufor bezpieczeństwa na potrzeby realizacji przyszłych kontraktów)

Inwestycje I-IIIQ 2021

- Nakłady w środki trwałe i WN 56,9 m PLN (+15,2 m PLN r/r):
 - R&D 13,0 m PLN (systemy telemetryczne W&H, systemy operacyjne)
 - nowe produkty 9,4 m PLN (I-SMART V2, legalizacja Ultrimis)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 5,3 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 21,3 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 7,9 m PLN

Zadłużenie netto

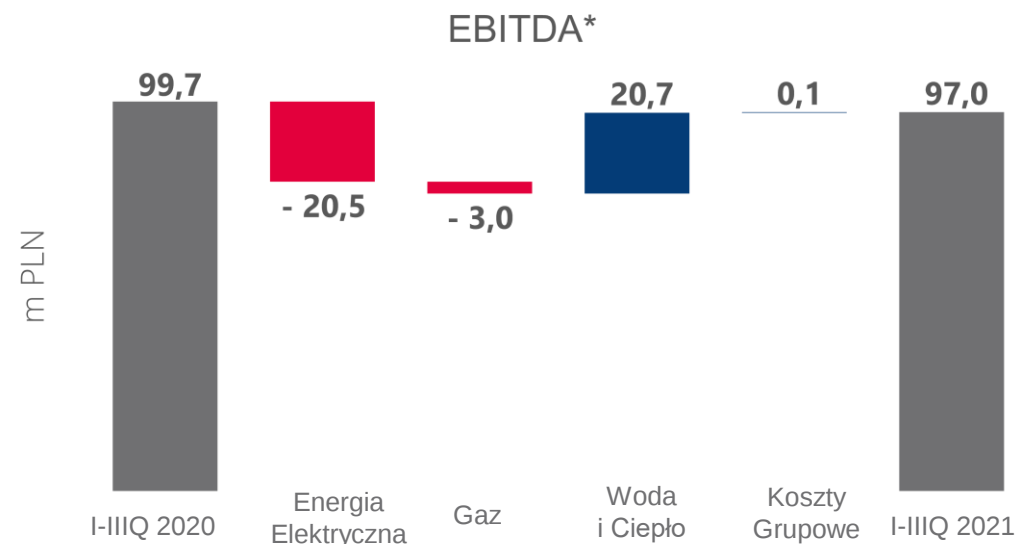
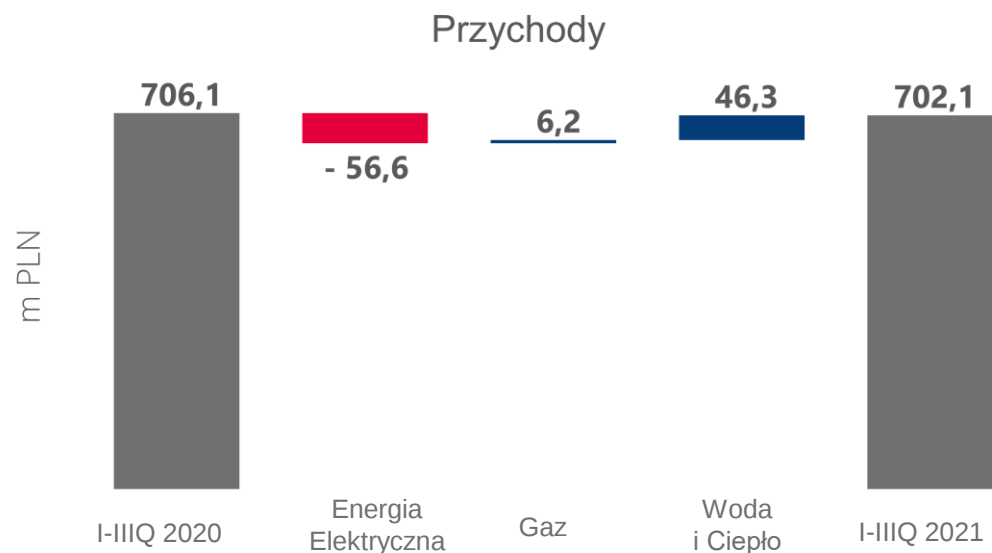
- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 48,7 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 48,3 m PLN) finansującym kapitał obrotowy przy porównywalnym stanie gotówki na koniec okresu
- Zatwierdzona przez ZWZ wypłata dywidendy z zysku za 2020 r. w wysokości 1,20 PLN brutto na akcję (23 sierpnia br. wypłacona pozostała część dywidendy 0,75 PLN brutto na akcję, tj. 24,6 m PLN)
- Kontrolowane poziomy zadłużenia i płynności
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA LTM na poziomie 1,28x

02

Wyniki segmentów operacyjnych



Podsumowanie wyników I-IIIQ 2021 GK Apator



Porównywalne przychody r/r

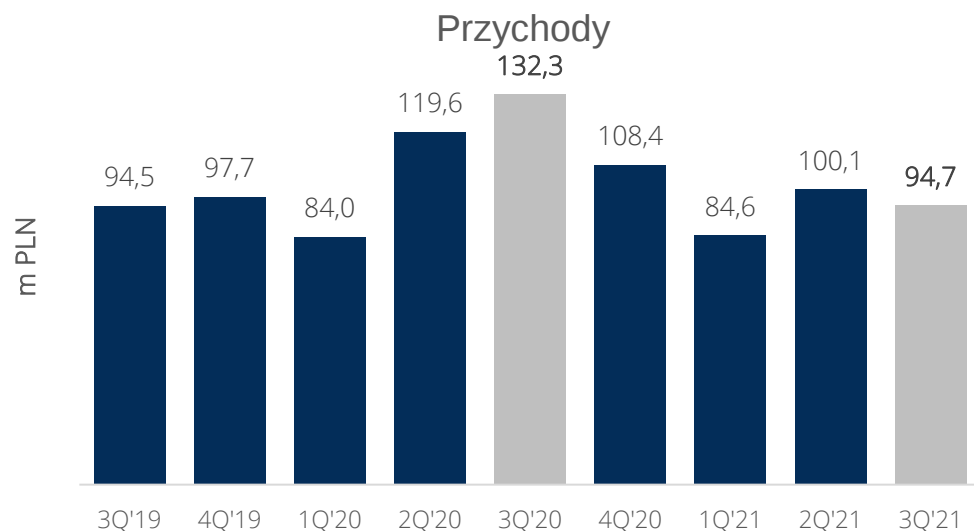
- Niższe r/r obroty w segmencie Energii Elektrycznej w efekcie spadku sprzedaży krajowej w linii opomiarowania po zakończeniu dostaw w kontrakcie „Rynek Mocy”. Eksport segmentu wyższy o 23% r/r (poprawa wyników sprzedaży zagranicznej we wszystkich głównych liniach)
- Wyższa sprzedaż w segmencie Gaz (3% r/r) w związku z wysoką dynamiką sprzedaży krajowej (wzrost obrotów o 24% r/r) i niewielkim (4% r/r) ograniczeniem eksportu
- Utrzymana wysoka dynamika sprzedaży w segmencie Woda i Ciepło (+27% r/r) dzięki dobrym wynikom w kraju (wzrost obrotów o 13% r/r) i dalszej poprawie sytuacji w eksporcie (40% r/r)

EBITDA skorygowana nieznacznie niższa niż w I-IIIQ 2020 r.

- Spadek EBITDA w Energii Elektrycznej w efekcie ograniczenia obrotów i niższej rentowności związanej z wzrostem TKW. Koszty sprzedaży i koszty ogólne poniżej wykonania I-IIIQ 2020 r. (łączna oszczędność na 3,8 m PLN)
- EBITDA segmentu Gaz poniżej I-IIIQ 2020 r. w efekcie trudniejszej sytuacji na rynku dostaw i wzrastających kosztów TKW skutkujących obniżeniem rentowności
- Istotny wzrost EBITDA w segmencie Woda i Ciepło w związku z wyższą sprzedażą i systematyczną poprawą rentowności (na wszystkich poziomach rachunku wyników)

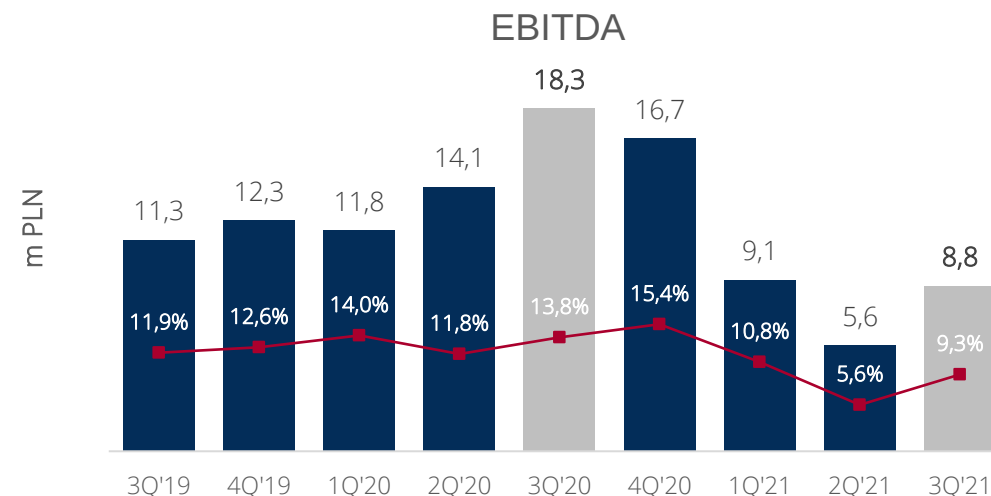
* EBITDA za 1-3Q 2021 skorygowana o sprzedaż nieruchomości

Segment Energia Elektryczna (wyniki IIIQ)



Sprzedaż niższa r/r o 28% - spadek obrotów w kraju, duży wzrost eksportu (33% r/r)

- Liczniki energii elektrycznej – niższa (o 54% r/r) sprzedaż krajowa w związku z zakończonym w lutym br. kontraktem „Rynek Mocy” (55,0 m PLN dostaw w ramach kontraktu za sam IIIQ 2020 r.). Wyższe (o 27% r/r) obroty w eksporcie pomimo ograniczeń w dostępie do komponentów
- Aparatura łączeniowa – zdecydowany wzrost przychodów linii, wysokie, porównywalne dynamiki sprzedaży krajowej (+39% r/r) i eksportu (+40% r/r, dynamika ponad dwukrotnie wyższa w porównaniu do IH br.)
- Obroty w linii SSiN na poziomie IIIQ 2020 r. Istotne wzrosty sprzedaży r/r napędów i sterowania oraz prac software
- Niższe r/r przychody w linii ICT

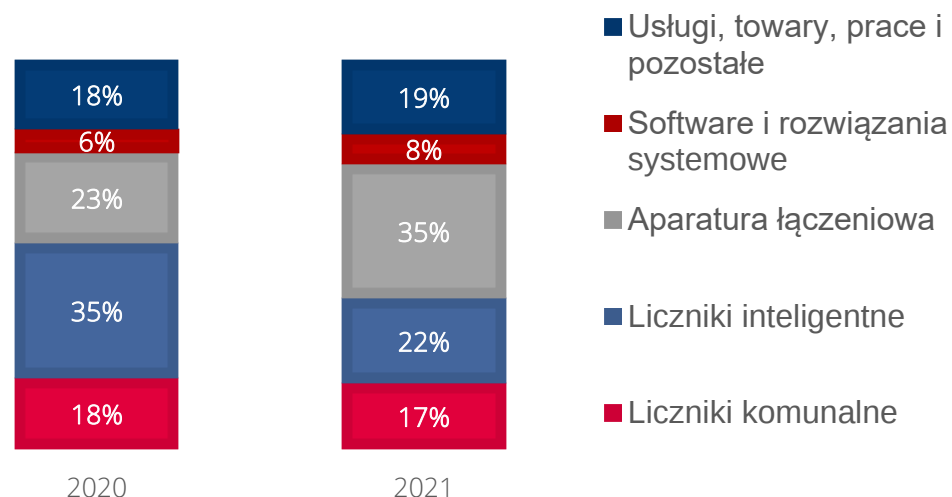


Spadek EBITDA r/r o 9,4 mln PLN i rentowność EBITDA niższa o 4,5 p.p.

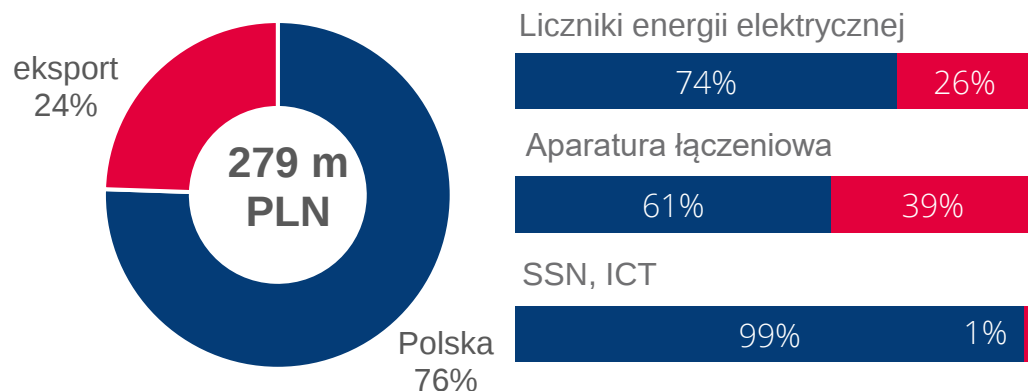
- Niższa rentowność na poziomie marży brutto wynikająca z niższych przychodów i wzrastających kosztów surowców skutkujących mniej niż proporcjonalnym spadkiem TKW
- Koszty SG&A poniżej wykonania IIIQ 2020 r., duże oszczędności (2,3 m PLN) na kosztach ogólnych
- Dodatni wpływ na wynik segmentu otrzymanego zwrotu zapłaconego podatku dochodowego (+1,4 mln zł)
- EBITDA niższa r/r głównie na skutek wzrastających kosztów materiałów, komponentów i surowców przy silnej presji konkurencyjnej ograniczającej możliwości elastycznego kształtowania cen sprzedaży

Segment Energia Elektryczna (narastająco)

Struktura mixu produktowego



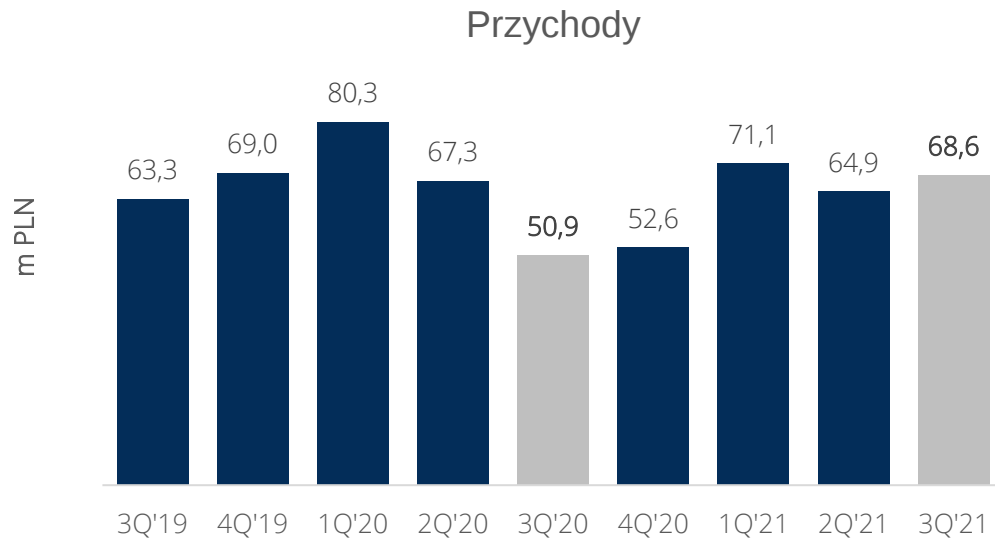
Struktura geograficzna



Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

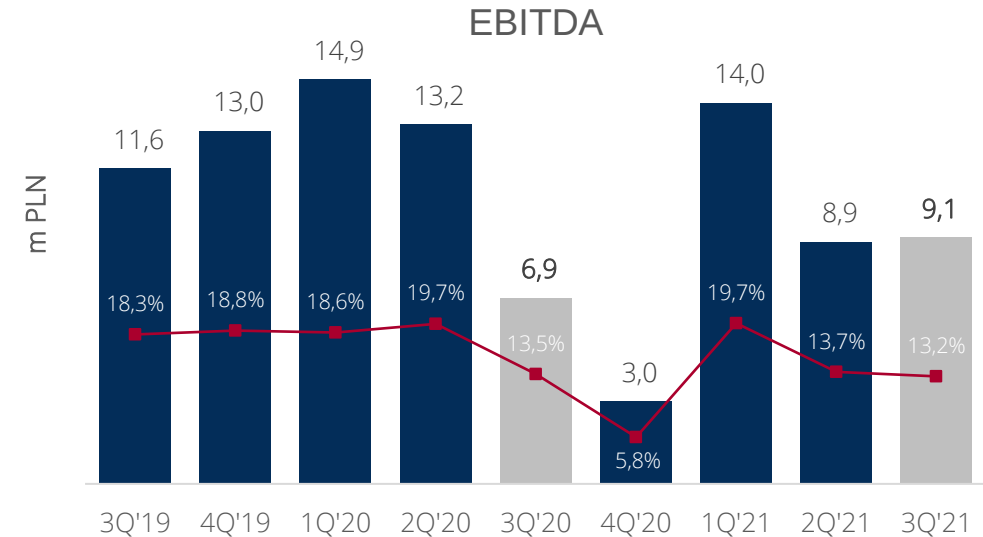
- dobre perspektywy związane z planami zwiększania udziału energii z OZE w bilansie energetycznym Polski, Polityką Energetyczną Polski 2040 oraz ustawą Prawo energetyczne (cyfryzacja sektora energetycznego, smart metering, nowe narzędzia poprawy efektywności energetycznej odbiorców energii)
- rollout w Polsce – spodziewane ogłoszenie pierwszych przetargów w 2022 r., pierwsze istotne realizacje przetargów w 2023 r., silny nacisk chińskich producentów (realizowana strategia ekspansji na wzór innych rynków Centralnej Europy)
- postępująca konsolidacja segmentu – spójna oferta dla energetyki, przemysłu i OZE
- systematyczny rozwój eksportu nowych produktów, wprowadzenie nowego portfolio liczników energii przy spadającej – zgodnie z oczekiwaniami - sprzedaży liczników indukcyjnych
- ponowne uruchomienie kontraktacji projektów na software - podpisana pierwsza umowa dot. usług serwisu, wsparcia i rozwoju systemu informatycznego do Zarządzania Majątkiem Sieciowym

Segment Gaz (wyniki IIIQ)



Wzrost sprzedaży o 35% r/r - bardzo wysokie dynamiki sprzedaży w kraju i w eksporcie

- Wzrost sprzedaży krajowej o 55% r/r (głównie gazomierze mieszkaniowe z liczydłem mechanicznym dla PSG). Narastająco sprzedaż krajowa o 24% powyżej wykonania I-IIIQ 2020 r.
- Widoczna poprawa wyników za granicą – wzrost obrotów o 28% r/r pomimo utrzymujących się ograniczeń zamówień od głównych partnerów segmentu. Aktywne działania sprzedażowe i duże wzrosty obrotów na wybranych innych rynkach eksportowych (Belgia, Turcja, Ukraina, Węgry)

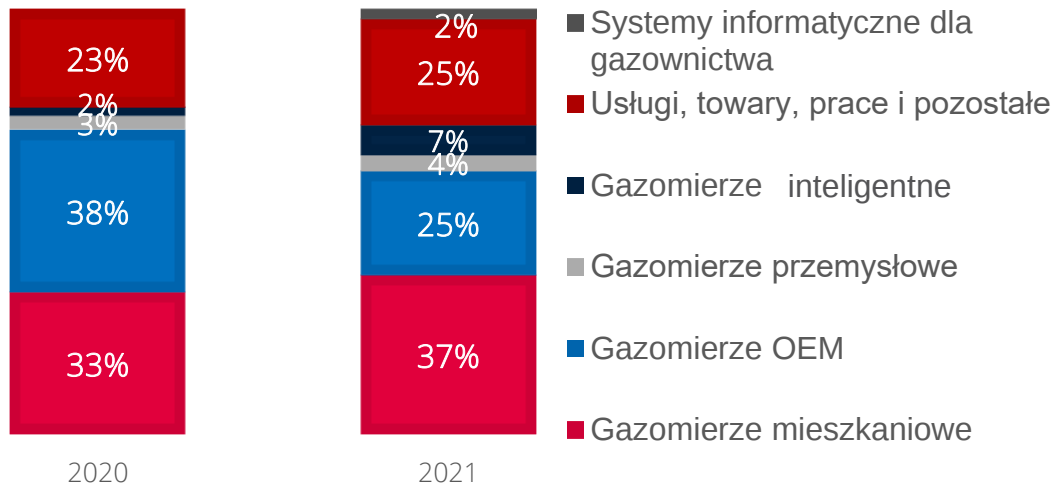


Wzrost zysku EBITDA o 2,2 mln zł, tj. 32,2% r/r

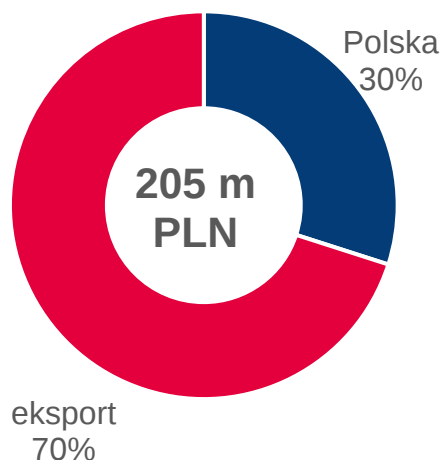
- Poprawa EBITDA r/r wynikająca z wyższej sprzedaży rekompensującej spadki rentowności związane z wzrastającymi kosztami materiałów (głównie tworzyw sztucznych i blachy) oraz usług transportowych
- Wyższe r/r koszty sprzedaży (gł. transportu), oszczędności na kosztach ogólnych
- Dodatni wpływ na wynik segmentu otrzymanego zwrotu zapłaconego podatku dochodowego (+1,1 mln zł)

Segment Gaz (narastająco)

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna

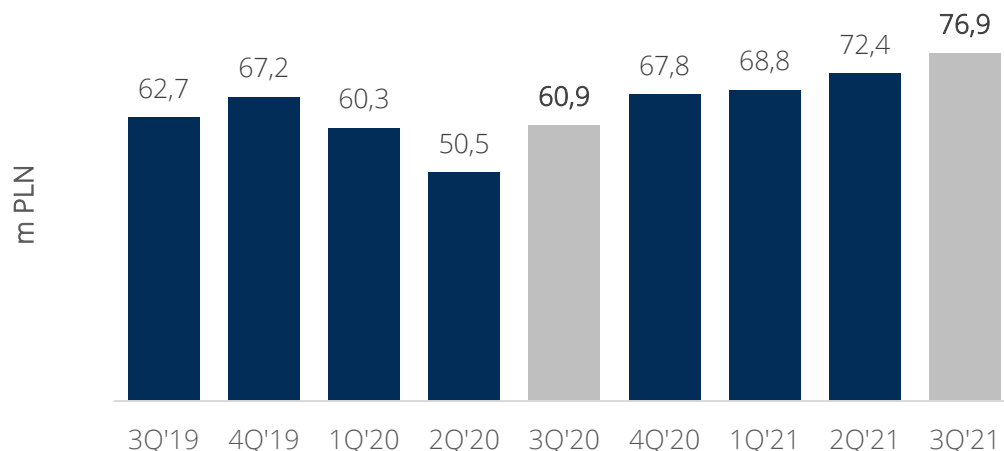


Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

- wzrost zainteresowania smart meteringiem i wdrażaniem gazomierzy inteligentnych na szeroką skalę w kolejnych krajach europejskich (również w Polsce)
- realizacja kontraktów z Flonidan i Aclara na kluczowych rynkach Wielkiej Brytanii oraz Belgii (zależne od sytuacji gospodarczej danych rynków)
- wygrany bardzo referencyjny kontrakt w ramach współpracy z Landis+Gyr – realizacja przez Apator Metrix dostaw 1 miliona inteligentnych gazomierzy iSMART2 własnej konstrukcji o wartości ok. 65 mln euro (w latach 2023-2031) w ramach masowego wdrożenia inteligentnych liczników na rynku belgijskim
- wysoki poziom backlogu (w tym nowa umowa ramowa na dostawy gazomierzy do Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025), prawdopodobne odbudowanie zamówień po unormowaniu sytuacji epidemicznej
- kontrakty na dotychczasowych i nowych rynkach zbytu (Rumunia, Hiszpania, Słowacja, Indie, Tunezja)
- weryfikacja nowych kierunków sprzedaży (Ameryka Łacińska, Azja)
- nowe kompetencje i rozwiązania IT w obszarze zaawansowanych systemów informatycznych dla gazownictwa, dalszy rozwój rozwiązań software'owych dla odbiorców sektora

Segment Woda i Ciepło (wyniki IIIQ)

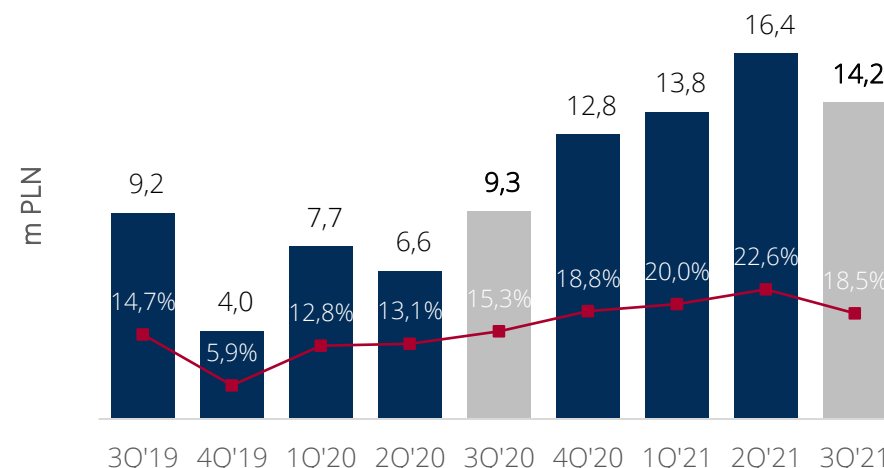
Przychody



Przychody wyższe r/r o 26% (16,0 m PLN), utrzymany konsekwentny wzrost obrotów w kolejnych kwartałach

- Wzrost obrotów w kraju (o 5% r/r), pomimo stosunkowo wysokiej bazy trzeciego kwartału 2020 r. (pierwszy kwartał odbudowy zamówień i dostaw po niskich obrotach z IIQ 2020 r.), m.in. kontynuowany wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych, dobra koniunktura w budownictwie
- Dalsza poprawa dynamiki obrotów zagranicznych (+47% r/r, +36% po IH 2021 r.). Lepsze wyniki sprzedaży i wyższe (vs IH br.) dynamiki zmian r/r na wielu istotnych rynkach zbytu, m.in.: czeskim, hiszpańskim, bułgarskim, greckim, litewskim i włoskim
- Potwierdzający się trwały charakter wzrostu rynku opomiarowania W&H (głównie w obszarze coraz dokładniejszych metod pomiaru, kompleksowych rozwiązań smart i efektywnego dostarczania danych)

EBITDA

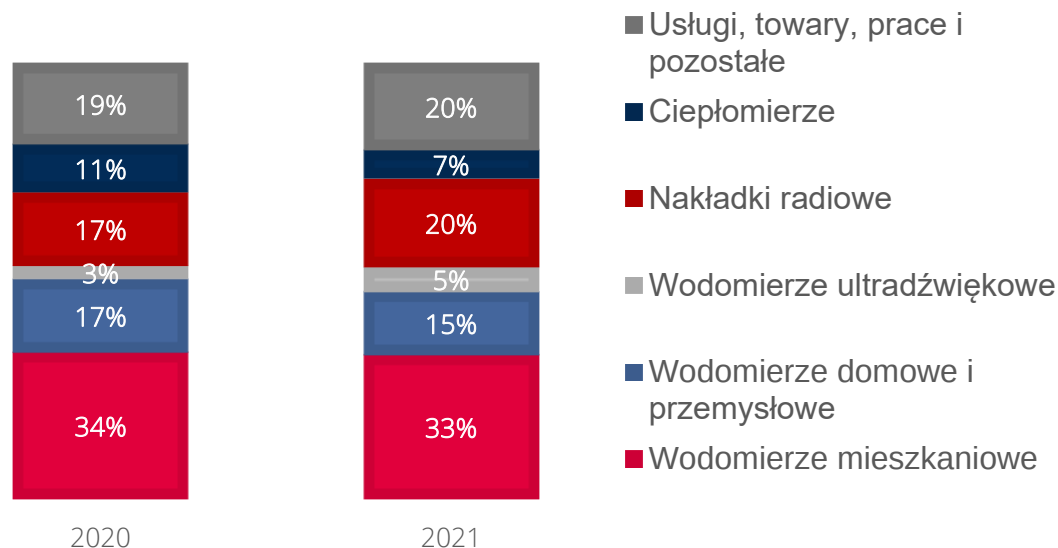


Wzrost zysku EBITDA o 4,9 mln zł, tj. 52,2% r/r

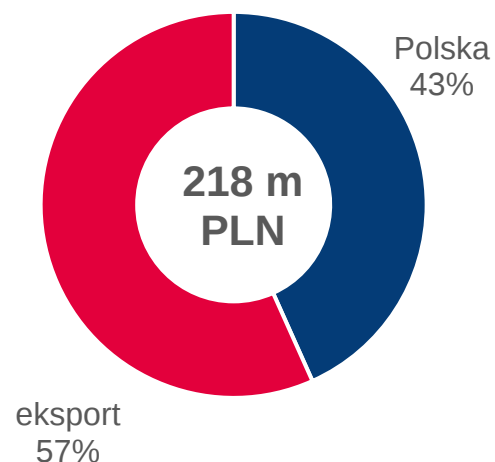
- Poprawa wyników dzięki wyższym obrotom i istotnie wyższej rentowności na poziomach marży brutto (+2,9 p.p.) i marży ze sprzedaży (+6,7 p.p.), korzystny efekt dźwigni operacyjnej
- Koszty sprzedaży na poziomie IIIQ 2020 r., dynamika kosztów ogólnego zarządu zdecydowanie poniżej dynamiki obrotów – rentowność sprzedaży na poziomie powyżej 14%

Segment Woda i Ciepło (narastająco)

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna



Segment w trakcie reorganizacji:

- kluczowy projekt - relokacja fabryki w Poznaniu (planowane zakończenie w IQ 2022 r.)
- intensywne działania związane z optymalizacją majątku obrotowego, podniesieniem efektywności operacji
- rozwój portfolio produktowego (nowe typy wodomierzy, systemy telemetryczne i oprogramowanie)

Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

- sytuacja gospodarcza na rynkach eksportowych
- wzrost zapotrzebowania na dokładniejsze metody pomiaru wody i ciepła, systemy zdalnego odczytu i kompleksowe rozwiązania smart
- wzrost zainteresowania systemami inteligentnego zarządzania i użytkowania wody w odpowiedzi na kryzys wodny i konieczność dalszej racjonalizacji zużycia
- wzrost sprzedaży wodomierzy ultradźwiękowych
- nowelizacja ustawy o efektywności energetycznej nakładająca na właścicieli lub zarządców budynków wielolokalowych obowiązek montażu do 1 stycznia 2027 r. ciepłomierzy i wodomierzy ze zdalnym odczytem

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych i nie ma na celu nakłaniania do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych. Opracowanie nie stanowi reklamy, oferty ani proponowania nabycia instrumentów finansowych. Zostały w nim wykorzystane źródła informacji, które Apator SA uznaje za wiarygodne i dokładne, jednak nie ma gwarancji, że są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Opracowanie może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości, które stanowią ryzyko inwestycyjne lub źródło niepewności i mogą istotnie różnić się od faktycznych rezultatów.

Apator SA nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte na podstawie niniejszego opracowania. Opracowania nie należy traktować jako źródła wiedzy wystarczającej do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Odpowiedzialność za sposób wykorzystania informacji zawartych w opracowaniu spoczywa wyłącznie na korzystającym z opracowania.

Opracowanie podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.

Powielanie, publikowanie lub jego rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Apator SA.



Kontakt dla inwestorów i analityków

Katarzyna Mucha

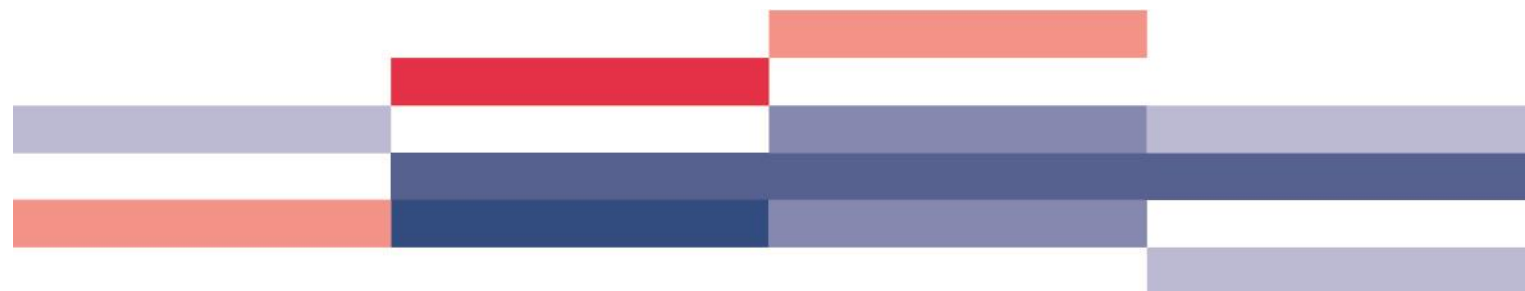
tel. +48 22 440 1 440

kom. +48 697 613 712

e-mail: katarzyna.mucha@ccgroup.pl

Apator SA

e-mail: ri@apator.com



Slajdy dodatkowe



Działalność biznesowa



energia
elektryczna



woda i ciepło



gaz

Dane za 2020 r.



OTUS 3

Systemy
sterowania i
nadzoru

smartARS pro



ULTRIMIS W

JS Smart+



iSMART 2

hybridSMART

**Główne rynki
zagraniczne**

Niemcy, Austria, Belgia, Brazylia,
Rosja

Czechy, Francja, Rosja, Ukraina,
Hiszpania

Wielka Brytania, Belgia, Niemcy,
Turcja, Niderlandy

**Udział eksportu
w przychodach
segmentu**

24,0%

56,7%

70,1%

Główni klienci

- zakłady energetyczne (OSD)
- hurtownie elektroenergetyczne, przedsiębiorstwa elektromontażowe i elektroinstalacyjne
- projektanci
- budownictwo, przemysł, kolej

- przedsiębiorstwa wod-kan i energii cieplnej
- spółdzielnie mieszkaniowe
- budownictwo
- przemysł

- spółki gazownicze/dystrybutorzy i dostawcy gazu

**Udział segmentu w
sprzedaży ogółem**

40,0%

30,6%

29,4%