

Wyniki Grupy Apator I-IVQ 2022

Prezentacja dla
inwestorów i analityków

Ostaszewo, 2 marca 2023 r.



Agenda

Numer slajdu

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

3

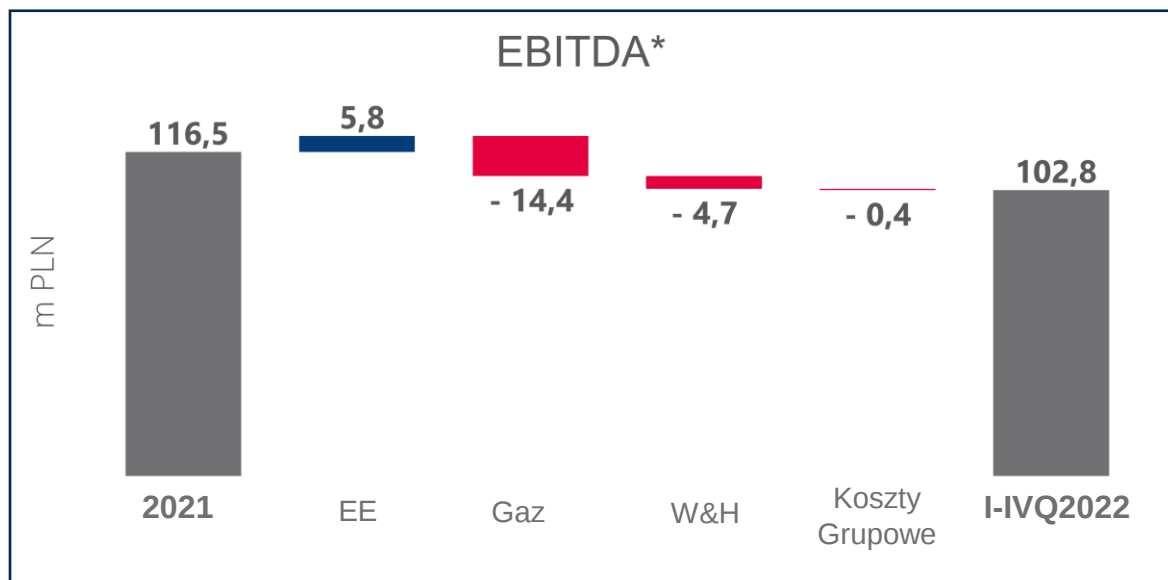
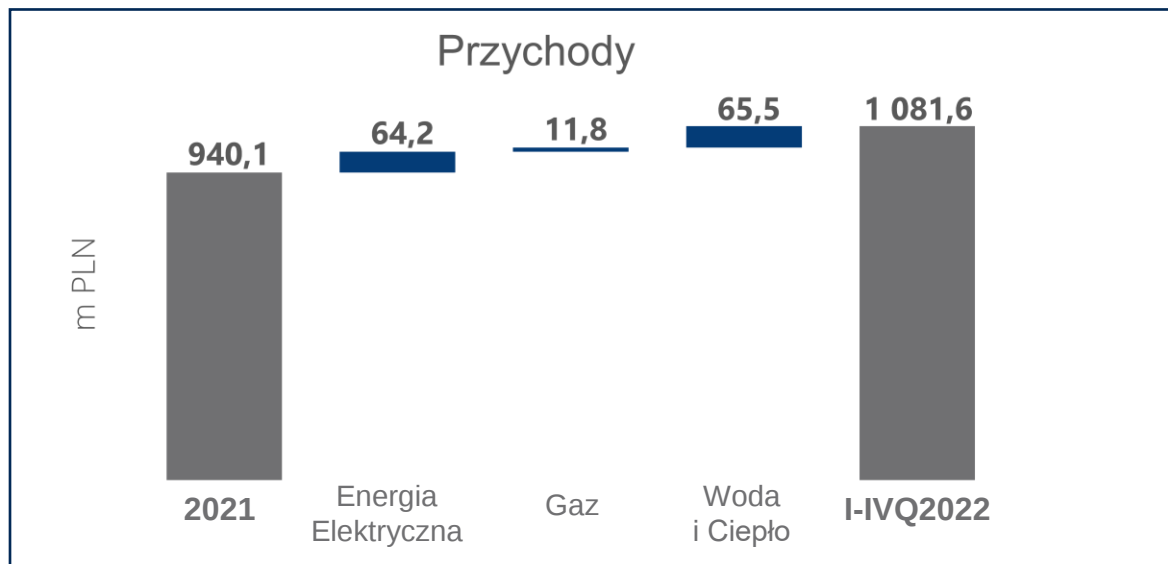
8

01

Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



Główne trendy działalności w I-IVQ 2022 roku



- Wzrost obrotów r/r z wysokimi poziomami sprzedaży w poszczególnych kwartałach, partycypacją wszystkich trzech segmentów i porównywalnym udziałem Energii Elektrycznej oraz Wody i Ciepła
- Utrzymujące się ograniczenia w dostępie do komponentów, wydłużanie terminów dostaw oraz systematyczny wzrost kosztów (głównie surowców, materiałów, transportu i energii) skutkujące spadkiem marż
- Konsekwentna praca nad poprawą efektywności w zaopatrzeniu, produkcji i sprzedaży skutkująca częściowym złagodzeniem negatywnego wpływu makrootoczenia na wyniki GK
- Wysoki poziom KON związany z:
 - wyższym poziomem należności skorelowanym ze wzrostem sprzedaży
 - zabezpieczaniem materiałów i surowców w warunkach zaburzonych łańcuchów dostaw i wydłużonych leadtime'ów
 - przygotowaniem do dużego kontraktu w segmencie Gaz
- DN odzwierciedlający potrzebę utrzymywania wysokiego poziomu zatowarowania, skutkujący wzrostem kosztów obsługi zadłużenia, DN/EBITDA 2,06x

*) EBITDA skorygowana o wpływ zdarzeń jednorazowych (sprzedaż nieruchomości Apator Powogaz S.A. w 2021 r., odpis wartości prac rozwojowych GWi w 2022 r.)

Wyniki finansowe GK Apator w I-IVQ 2022

m PLN	I-IVQ 2022	2021	Δ r/r
Sprzedaż	1 081,6	940,1	+15%
Wynik brutto ze sprzedaży	223,8 20,7%	213,6 22,7%	+5%
Koszty SG&A	179,2	164,8	+9%
Zysk ze sprzedaży	44,7 4,1%	48,7 5,2%	-8%
EBITDA	91,9 8,5%	150,6 16,0%	-39%
EBITDA skorygowana	102,8 9,5%	116,5 12,4%	-12%
Zysk netto	9,5 0,9%	63,3 6,7%	-85%
Zysk netto skorygowany	20,4 1,9%	35,7 3,8%	-43%

*) EBITDA i zysk netto skorygowane o wpływ zdarzeń jednorazowych

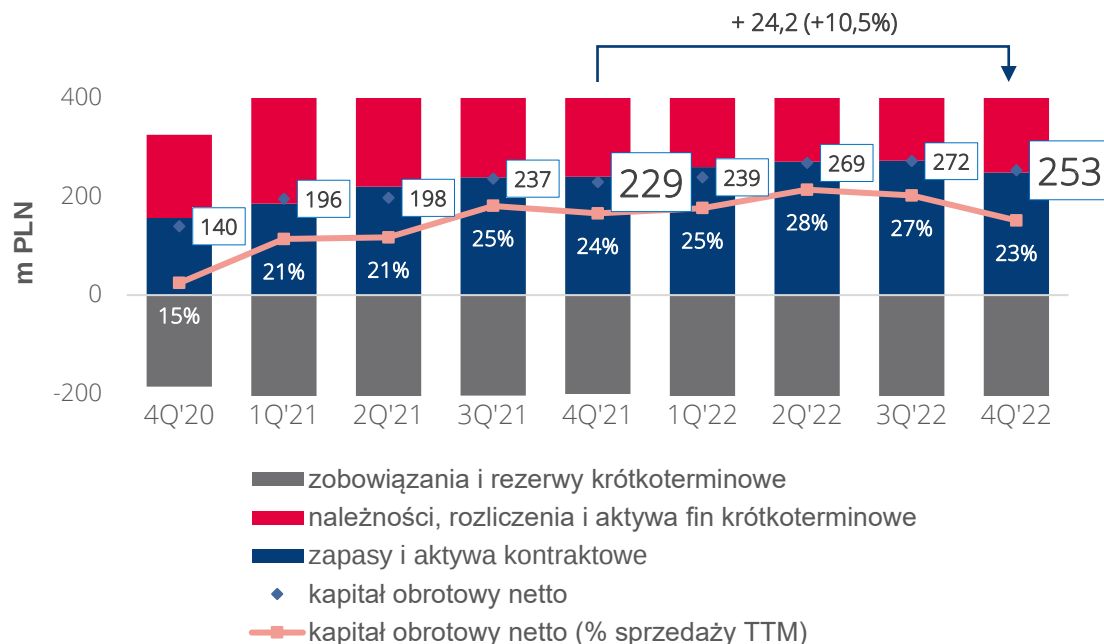
- Wzrost obrotów r/r dzięki wyższej sprzedaży we wszystkich segmentach. Porównywalne dynamiki zmian przychodów w kraju i eksporcie
- Masa zysku brutto ze sprzedaży wyższa r/r o 5% - wzrost obrotów w całości rekompensujący niższą rentowność wynikającą z rosnących kosztów wytworzenia (materiały, usługi, presja na wzrost wynagrodzeń) we wszystkich trzech segmentach oraz niekorzystnych zmian kursu USD/PLN
- Kontrolowany wzrost kosztów SG&A wynikający z wysokiej inflacji i realizowanych działań w GK (budowa nowych rynków zbytu, relokacje zakładów produkcyjnych). Spadek udziału kosztów SG&A w przychodach (z 17,5% w 2021 r. do 16,6% w 2022 r.)
- Zysk netto na poziomie 9,5 m PLN przy ujemnym saldzie pozostałej działalności operacyjnej (odpis aktualizujący wartość skapitalizowanych prac rozwojowych brytyjskiej spółki GWi w segmencie Gaz -10,9 m PLN) i straty na działalności finansowej: głównie koszty obsługi zadłużenia (-16,1 m PLN) i odpis udziałów Apator Metrix w GWi (-3,9 m PLN)

Wyniki finansowe GK Apator w IVQ 2022

m PLN	IVQ 2022	IVQ 2021	Δ r/r
Sprzedaż	306,6	238,0	+29%
Wynik brutto ze sprzedaży	63,5 20,7%	47,1 19,8%	+35%
Koszty SG&A	47,6	44,5	+7%
Zysk ze sprzedaży	15,9 5,2%	2,6 1,1%	+511%
EBITDA	31,6 10,3%	19,5 8,2%	+62%
Zysk netto	12,8 4,2%	-0,9 -0,4%	-

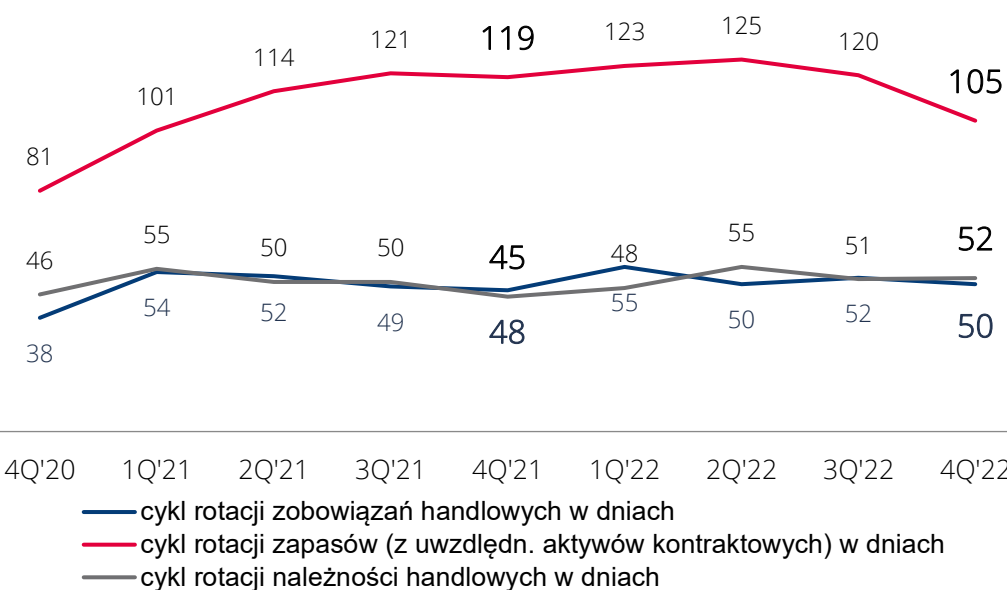
- Istotny wzrost sprzedaży z partycypacją wszystkich trzech segmentów dzięki poprawiającym się dynamikom w Energii Elektrycznej (nadrobiącej zaległości w dostawach z pierwszej połowy 2022 r.) oraz w Wodzie i Ciepłe (z dużą partycypacją dynamicznie rosnącego eksportu). Poprawa dynamiki eksportu w segmencie Gaz
- Zysk brutto ze sprzedaży wyższy r/r o 35% pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji dot. kosztów zatowarowania i usług. Wyraźna poprawa sytuacji w Wodzie i Ciepłe (lepsze wyniki segmentu r/r przy wyższych rentownościach na wszystkich poziomach). Wyższa masa marży także w Energii Elektrycznej
- Wzrost kosztów SG&A powiązany z wysokim poziomem sprzedaży w efekcie wzrostu cen transportu i paliw oraz presji na wzrost wynagrodzeń. Dzięki optymalizacji i oszczędnościom niższy r/r udział kosztów SG&A w przychodach (z 18,7% do 15,5%)
- Wyższa EBITDA r/r w efekcie zdecydowanej poprawy wyniku na sprzedaży
- Zysk netto na poziomie 12,8 m PLN w całości rekompensujący stratę z wcześniejszych kwartałów

Kapitał obrotowy*



- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 24,2 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 8,7 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrosty związane z zabezpieczeniem zwiększanej produkcji pod wygrane przetargi i przygotowaniem do realizacji dużego kontraktu w segmencie Gaz (Belgia)
 - wyższym r/r stanem należności handlowych (o 45,1 m PLN) skorelowanym z wyższą sprzedażą, przy równoczesnym wzroście poziomu zobowiązań handlowych (o 22,2 m PLN)
- Zdecydowane obniżenie poziomu KON w czwartym kwartale 2022 r. q/q w efekcie intensywnej optymalizacji stanów magazynowych (poziom zapasów niższy o 23 m PLN w porównaniu z IIIQ 2022)

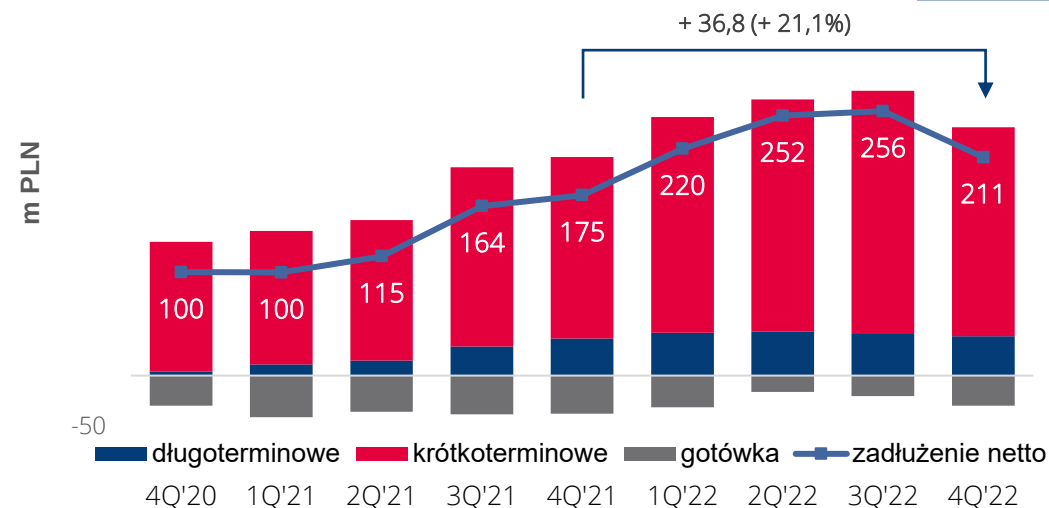
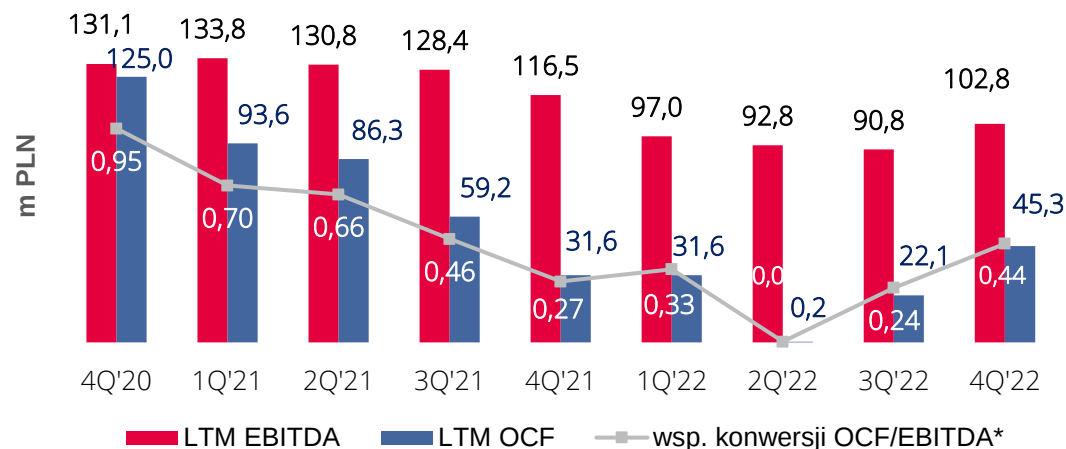
*) KON bez aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży



- Istotne skrócenie cyklu rotacji zapasów w dniach r/r - wzrost zapasów w pełni rekompensowany przez wyższy poziom obrotów. Widoczna poprawa wskaźnika rotacji w stosunku do poprzednich kwartałów 2022 r.
- Cykle rotacji należności i zobowiązań związane z relatywnie (w por. z zapasami) mniejszymi wzrostami bezwzględnych wartości bilansowych przy równoczesnym wzroście przychodów i kosztu własnego sprzedaży

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

Przepływy finansowe, zadłużenie i inwestycje



Przepływy finansowe

- Poprawa współczynnika OCF/ skorygowana EBITDA pomimo wyższego poziomu KON dzięki konsekwentnej odbudowie OCF

Inwestycje I-IVQ 2022

- Nakłady na środki trwałe i WN 69,5 m PLN:
 - R&D 20,5 m PLN (rozwój rodziny produktów Ultrimis, nowe rozwiązania software'owe)
 - nowe produkty 7,0 m PLN (legalizacja wodomierzy i ciepłomierzy przemysłowych, stanowiska testu nowych typów liczników)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 5,1 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 16,4 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 20,4 m PLN
- Zakup udziałów w Apator Telemetry (11,0 m PLN)
- Realizacja rocznego planu capex na poziomie zgodnym z założeniami

Zadłużenie netto

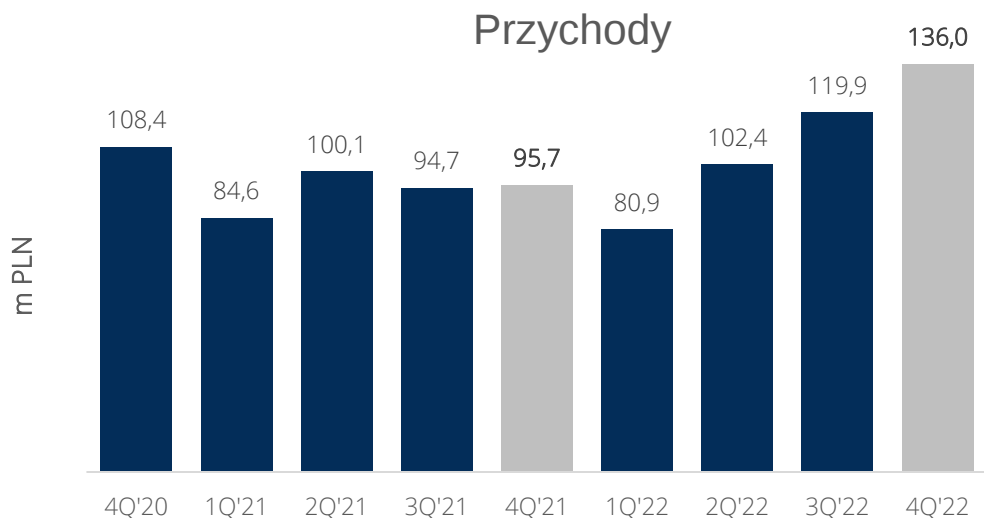
- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 36,8 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 28,9 m PLN) finansujących inwestycje i kapitał obrotowy przy niższym stanie gotówki na koniec okresu (o 7,9 m PLN)
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA TTM na poziomie 2,06x (wobec 2,82x na koniec IIIQ 2022)
- Istotne ograniczenie zadłużenia GK w czwartym kwartale (DN na koniec 2022 r. o 44,6 mln zł niższy niż na koniec IIIQ). Docelowa wartość wskaźnika poniżej 2x.

02

Wyniki segmentów operacyjnych



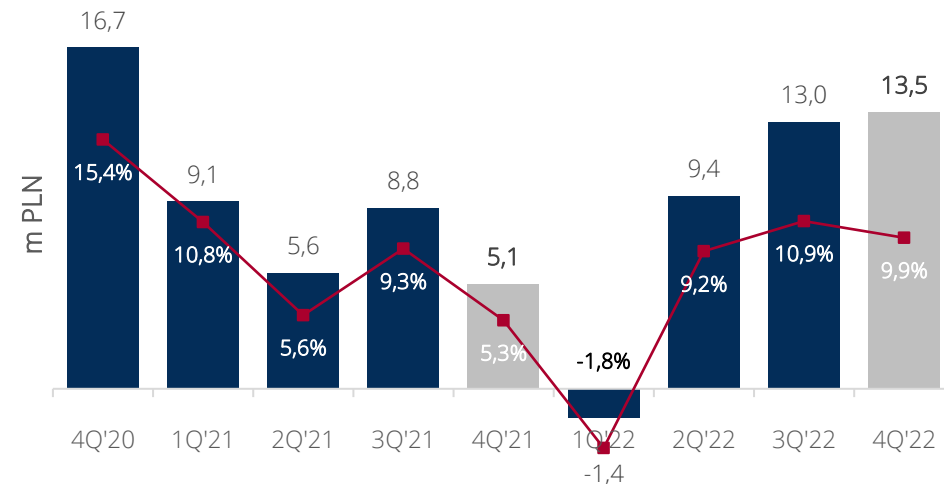
Segment Energia Elektryczna (wyniki IV kwartału)



Sprzedaż wyższa r/r o 42% - dynamiczny wzrost obrotów w kraju (+38% r/r) i eksporcie (+64% r/r)

- Opomiarowanie energii elektrycznej (największa linia segmentu z 55% udziałem w obrotach segmentu po I-IVQ 2022 r.) – sprzedaż krajowa w IVQ wyższa r/r o 62% (55,9 m PLN), blisko trzykrotny wzrost eksportu (do 12,3 m PLN) - dynamiczne nadrobienie okresu przejściowo niższych dostaw liczników w kraju i za granicą
- Aparatura łączeniowa (27% obrotów segmentu EE po I-IVQ 2022 r.) – dynamiczny wzrost sprzedaży krajowej w IVQ (o 48% r/r) przy równoczesnym wzroście eksportu (o 17% r/r). Całkowita sprzedaż linii o 35% powyżej IVQ 2021 r.
- Obroty w linii Automatyka o 3% wyższe w porównaniu z IVQ 2021 r., wzrost sprzedaży w linii ICT (o 10% r/r)

EBITDA

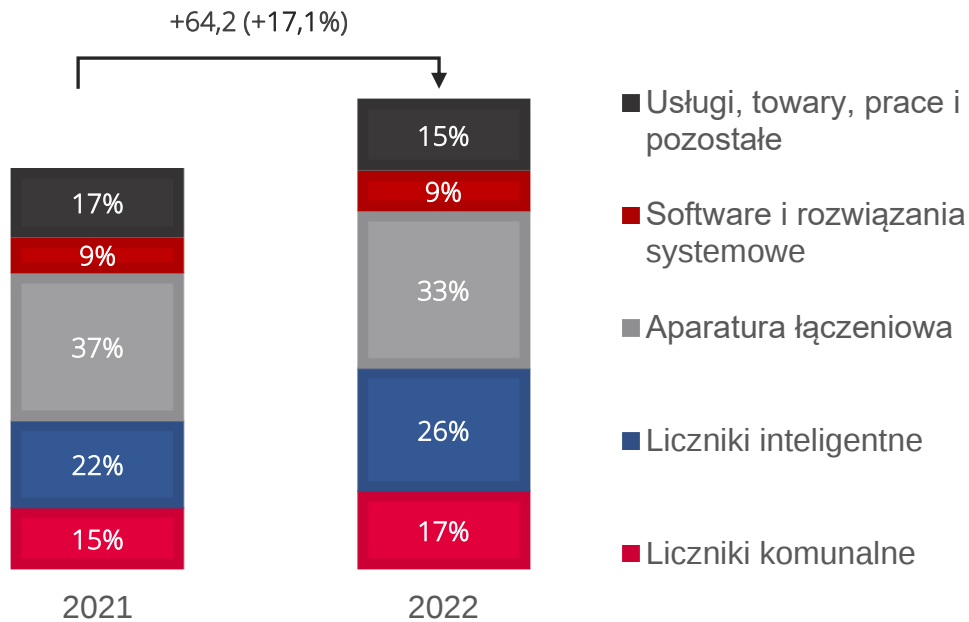


Najwyższy od końca 2020 r. poziom zysku EBITDA (+8,4 m PLN r/r) i poprawa rentowności o 4,6 p.p.

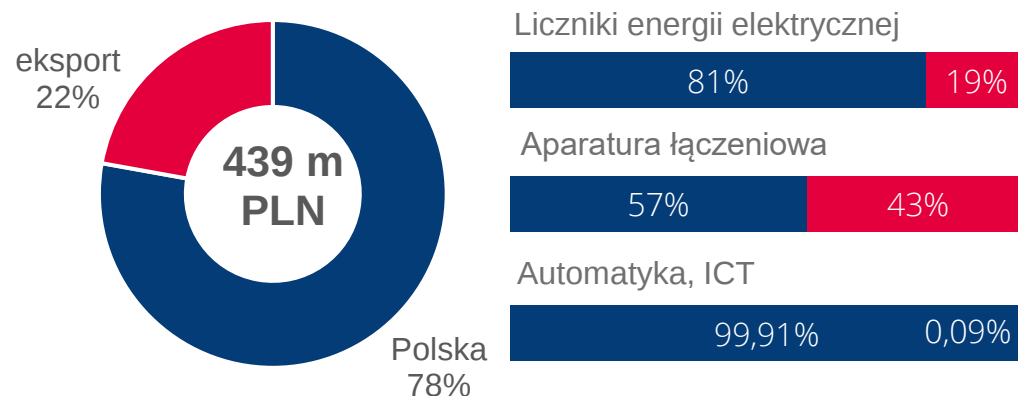
- Porównywalna r/r rentowność na poziomie marży brutto w efekcie skutecznej renegotiacji kontraktów i zmian sposobu ofertowania, pomimo nadal trudnej sytuacji na rynku dostaw oraz odpisów i złomowania zapasów (-3,9 m PLN)
- Niższe r/r koszty SG&A w warunkach utrzymującej się ogólnej inflacji kosztów i wzrostu obrotów – w efekcie poprawa wyniku na sprzedaży o 7,7 m PLN r/r
- Dzięki poprawie efektywności operacyjnej EBITDA wyższa r/r pomimo wzrastających kosztów wytworzenia. Pozostała działalność operacyjna z pozytywnym wpływem na EBITDA (sprzedaż nieruchomości +2,4 m PLN)

Segment Energia Elektryczna (I-IVQ 2022)

Struktura miksu produktowego



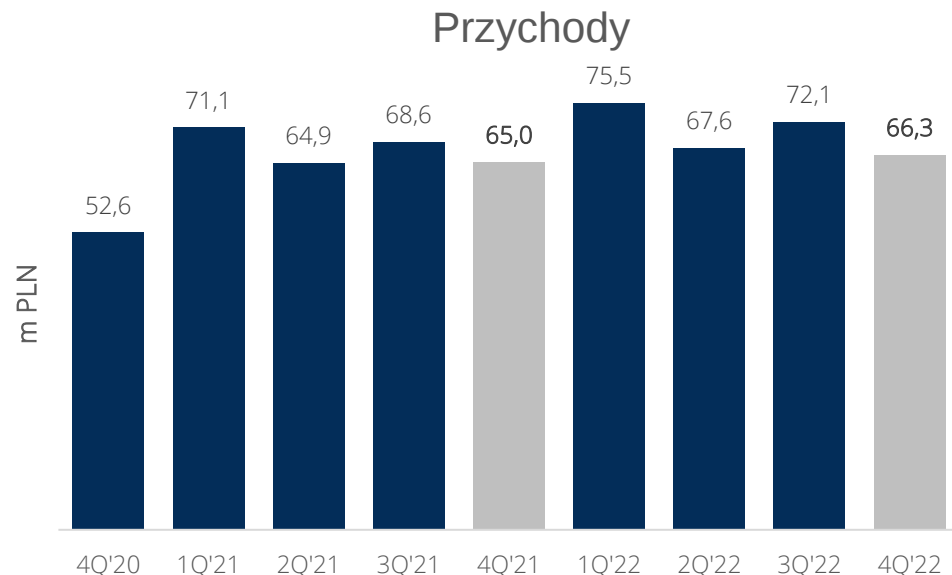
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

- zmiany transformacyjne, stopniowa decentralizacja sektora energetycznego i nowe technologie m.in. w zakresie rozwiązań dla OZE
- koncentracja polityki UE na wspieraniu neutralności klimatycznej (Europejski Zielony Ład, REPowerUE) - wsparcie dla zrównoważonych środowiskowo technologii i innowacji, wzrost zapotrzebowania na zieloną energię, presja na bardziej oszczędne gospodarowanie energią
- aktualizacja Polityki Energetycznej Polski 2040 (przyjęta w 2022 r.) oraz uruchomienie kolejnych programów finansowych („Mój prąd 5.0”) jako impuls do dalszego rozwoju OZE, wspieranie autokonsumpcji i magazynowania ee
- wysokie ceny energii dla przedsiębiorstw, jednostek samorządu terytorialnego i gospodarstw domowych powodujące wzrost popytu na rozwiązania do precyzyjnego pomiaru i zarządzania zużyciem
- przyspieszenie rollout'u i masowego wdrożenia liczników smart w Polsce, pierwsze efekty zmiany miksu widoczne w 2023 r.
- rozwój portfolio urządzeń zabezpieczeniowych, sterujących, wykonawczych oraz aplikacji software'owych do zarządzania efektywnością energetyczną (rozwiązania dla farm wiatrowych i PV, system do zarządzania energią)
- dalsza konsekwentna realizacja działań służących odbudowie marży: renegotiacje umów z klientami, optymalizacja kosztów produkcji, wzrost efektywności operacji, usprawnienia procesów wytwórczych, mechanizmy zwiększające elastyczność cen ofertowych

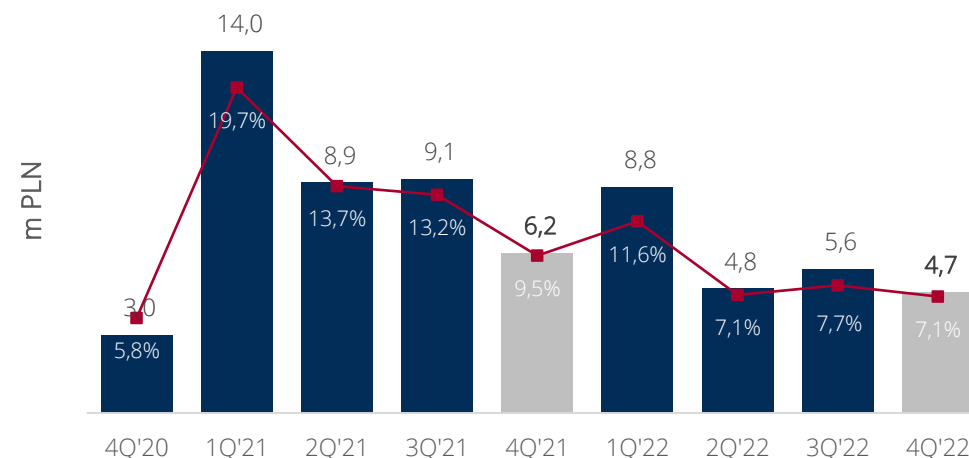
Segment Gaz (wyniki IV kwartału)



Wzrost sprzedaży o 2% r/r – niższe obroty w kraju, poprawa dynamiki w eksporcie

- Spadek sprzedaży krajowej o 6% r/r (niższe dostawy dla PSG)
- Dalsza poprawa dynamiki obrotów za granicą do poziomu 6,0% r/r (2,9% po I-IIIQ 2022 r.) pomimo niekorzystnych czynników geopolitycznych wpływających na cały sektor gazu w Europie i chwilowym spadku sprzedaży w Belgii (w związku z kończącym się I etapem rolloutu gazomierzy). Dzięki aktywnym działaniom sprzedażowym wyższe r/r obroty m.in. na rynkach: niemieckim, węgierskim, rumuńskim i czeskim.

EBITDA*

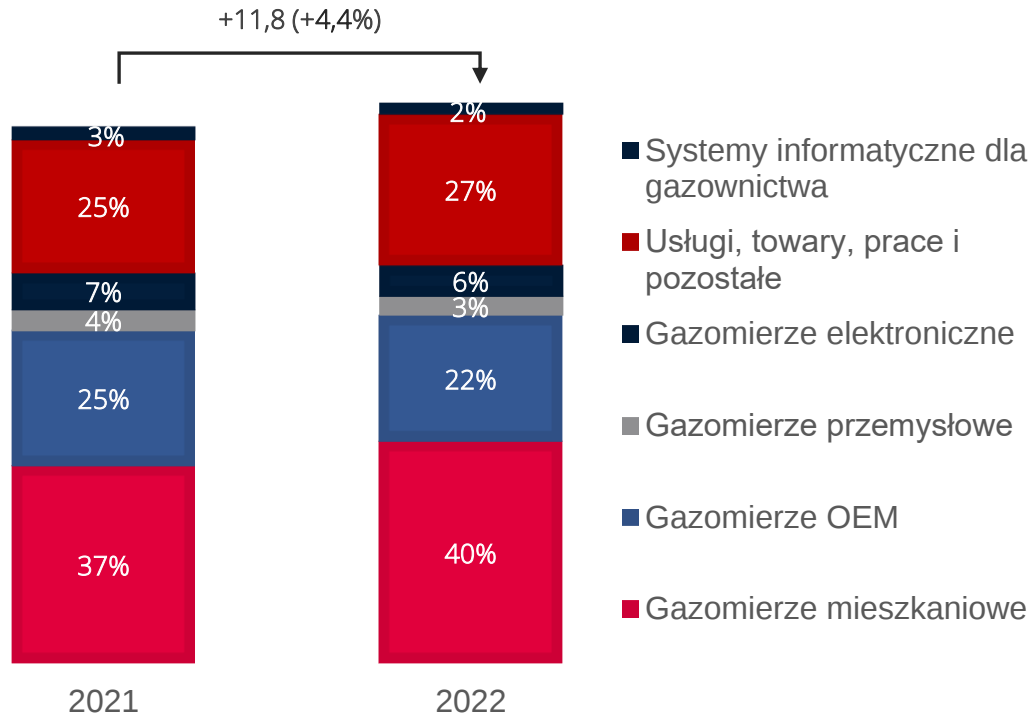


EBITDA niższa r/r o 1,5 m PLN w efekcie obniżenia marż

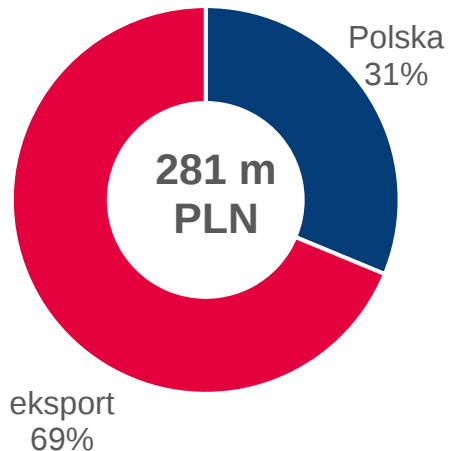
- Spadek zysku brutto ze sprzedaży o 0,9 m PLN r/r przy wyższych obrotach w związku z niestabilną sytuacją na rynku dostaw (wzrost kosztów materiałów, głównie tworzyw sztucznych i blachy, usług transportowych, presja na wzrost wynagrodzeń)
- Oszczędności na kosztach SG&A pomimo inflacji kosztów (gł. transport, wynagrodzenia) rekompensujące spadek marży brutto - wynik na sprzedaży na poziomie IVQ 2021 r.
- EBITDA niższa o 1,5 m PLN r/r przy porównywalnym zysku na działalności operacyjnej w związku z niższą amortyzacją

Segment Gaz (I-IVQ 2022)

Struktura miksu produktowego



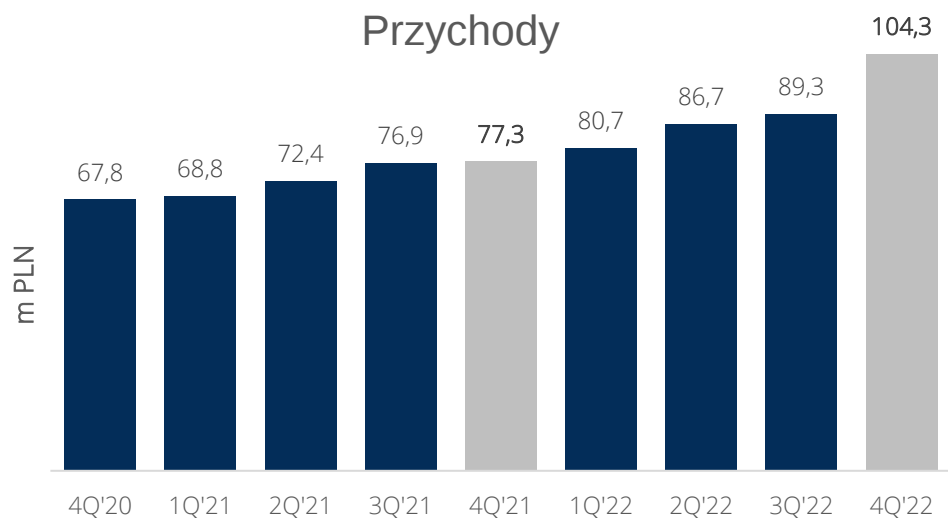
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

- prawdopodobne spadki wolumenów gazomierzy ze względu na zmianę miksu energetycznego w UE, ograniczenie ilości nowych przyłączy
- kontynuacja dostaw gazomierzy dla PSG: sprzedaż gazomierzy miechowych o wartości 74,9 m PLN netto (+/- 20% zgodnie z prawem opcji) w ramach wygranego w listopadzie 2021 r. przetargu (dostawy w okresie 24 miesięcy od zawarcia umowy)
- 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 m EUR (w latach 2023-2031) w ramach masowego wdrożenia inteligentnych liczników na rynku belgijskim – większa część kontraktu do realizacji w okresie 2023-2026
- kontrakty na dotychczasowych i nowych rynkach zbytu (Rumunia, Hiszpania, Słowacja, Armenia, Indie, Tunezja), weryfikacja nowych kierunków sprzedaży (Ameryka Łacińska, Azja)
- nowe obszary działalności zintegrowane z segmentem Energii Elektrycznej

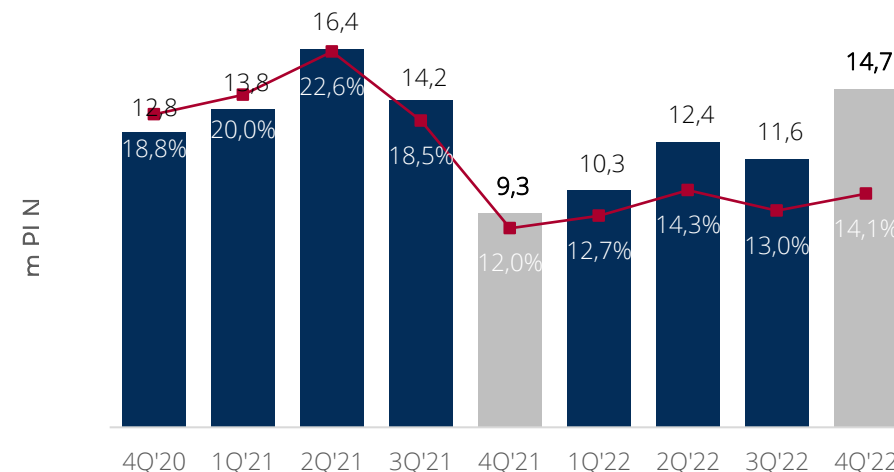
Segment Woda i Ciepło (wyniki IV kwartału)



Kolejny kwartał rekordowych obrotów: wzrost o 33% r/r, zdecydowana poprawa dynamiki w eksporcie

- Wzrost obrotów w kraju (o 6% r/r), kontynuowane wymiany wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych, wzrost popytu na urządzenia do precyzyjnego pomiaru zużycia wody i ciepła oraz kompleksowe systemy do odczytu liczników i monitorowania wycieków i awarii
- Sprzedaż zagraniczna na poziomie +50% r/r, wysokie dynamiki obrotów na najważniejszych rynkach eksportowych segmentu (wszystkie główne kraje europejskie), duże dostawy do bardziej odległych rynków (Etiopia, Tajlandia)

EBITDA*

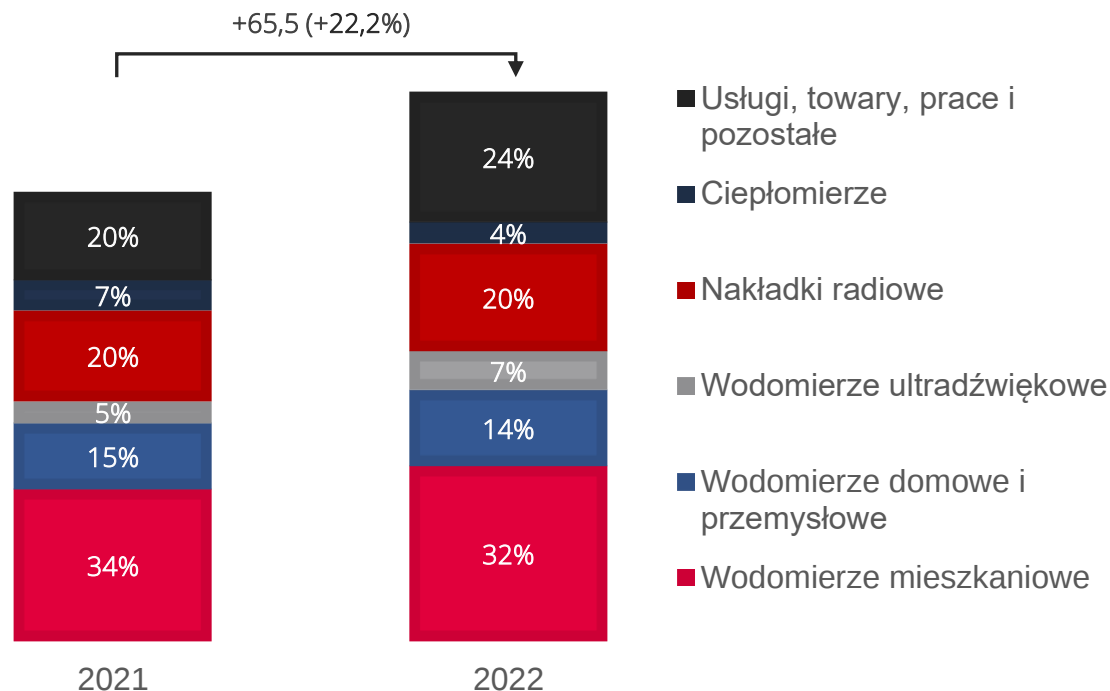


Wyższy poziom zysku EBITDA o 4,1 mln zł, marża EBITDA o 1,0 p.p. powyżej IVQ 2021

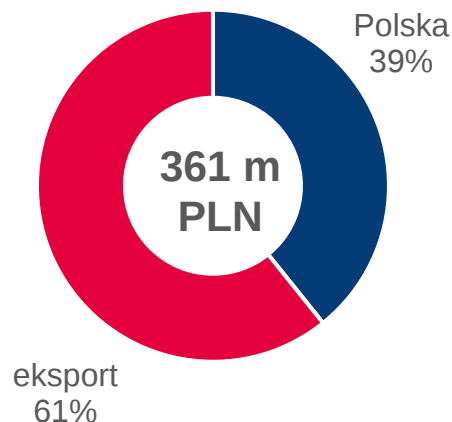
- Lepsze wyniki dzięki wyższym obrotom i poprawie rentowności (tempo zmian TKW r/r poniżej dynamiki sprzedaży). Powrót marży brutto do poziomu 30% (konsekwentnie najwyższa spośród segmentów GK Apator)
- Pomimo wyższych r/r kosztów sprzedaży i kosztów ogólnych poprawa marży na sprzedaży (o 2,6 p.p. do 9,6%)
- Przy niższym wyniku na pozostałej działalności operacyjnej r/r (od IVQ niekonsolidowana spółka Teplovodomer po sprzedaży całego pakietu akcji) EBITDA segmentu powyżej wykonania IVQ 2021, przy wyższym poziomie rentowności

Segment Woda i Ciepło (I-IVQ 2022)

Struktura miksu produktowego



Struktura geograficzna

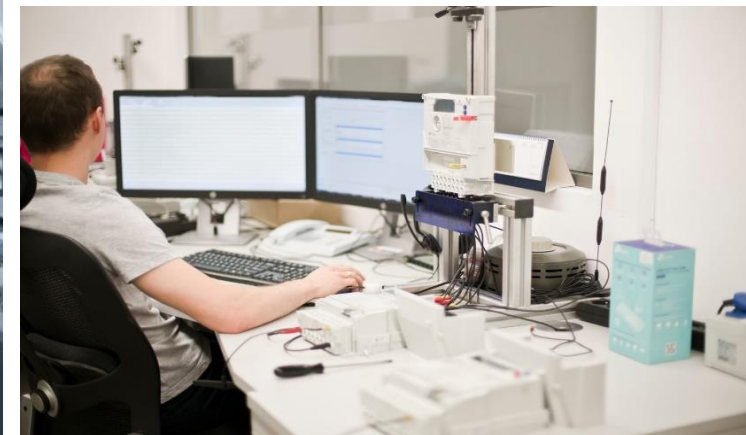


Perspektywy segmentu:

- wzrost zapotrzebowania na kompleksowe rozwiązania do zarządzania siecią dystrybucji wody i urządzenia do precyzyjnego pomiaru wody i ciepła (technologia ultradźwiękowa, zdalny odczyt, bilansowanie zużycia, lokalizacja wycieków, monitoring parametrów wody, usługi billingu, autonomicznie działające systemy ograniczania strat wody)
- 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
- stopniowe zwiększanie skali produkcji (możliwe dzięki przeniesieniu działalności do nowoczesnej fabryki w Jaryszkach), w odpowiedzi na rosnący popyt na urządzenia do precyzyjnego pomiaru wody i ciepła
- kontynuacja działań związanych z optymalizacją majątku obrotowego i podnoszeniem efektywności operacji

Capex 2023

- Kontynuacja automatyzacji procesów produkcyjnych
- Prace rozwojowe rozwiązania dla segmentu prosumenckiego i przemysłu, rozwój portfolio technologii ultradźwiękowych, systemy do zarządzania mediami
- Wykonanie Capex 2022 – 69,5 mln PLN
- Capex na 2023 r. – ok. 60 mln PLN



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

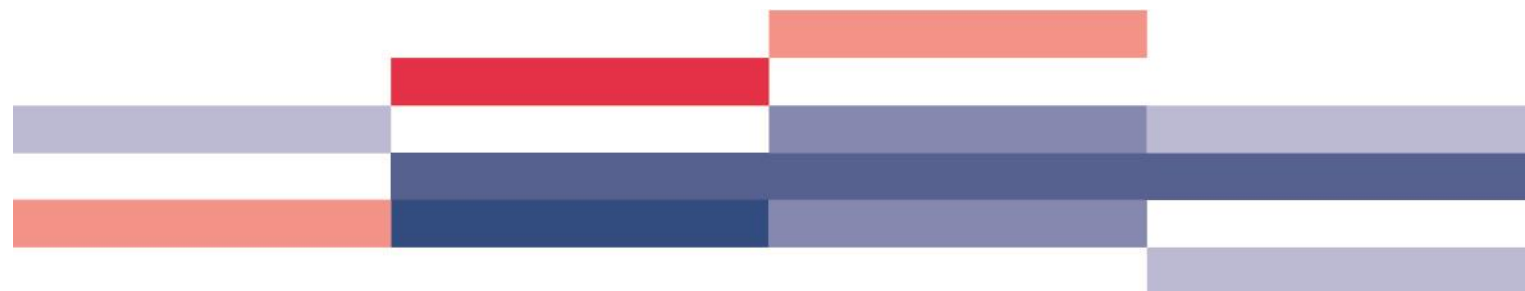
tel. +48 22 440 1 440

kom. +48 697 613 712

e-mail: katarzyna.mucha@ccgroup.pl

Apator SA

e-mail: ri@apator.com



Slajdy dodatkowe



Działalność biznesowa I-IVQ 2022 r.



Dane za I-IVQ 2022 r.



OTUS 3

Systemy sterowania i nadzoru

smartARS pro



ULTRIMIS W

JS Smart+



iSMART 2

hybridSMART

Główne rynki zagraniczne

Niemcy, Brazylia, Rumunia, Izrael, Litwa

Czechy, Hiszpania, Francja, Grecja, Rumunia

Wielka Brytania, Belgia, Niemcy, Niderlandy

Udział eksportu w przychodach segmentu

22,2%

60,8%

68,7%

Główni klienci

- zakłady energetyczne (OSD)
- hurtownie elektroenergetyczne, przedsiębiorstwa elektromontażowe i elektroinstalacyjne
- budownictwo, przemysł, kolej
- farmy fotowoltaiczne i wiatrowe, klastry i spółdzielnie energetyczne, inni uczestnicy sektora OZE

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

- spółki gazownicze/dystrybutorzy i dostawcy gazu

Udział segmentu w sprzedaży ogółem

40,6%

33,4%

26,0%