

Wyniki Grupy Apator IH 2022

Prezentacja dla
inwestorów i analityków

Warszawa, 6 września 2022 r.



Agenda

Numer slajdu

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

3

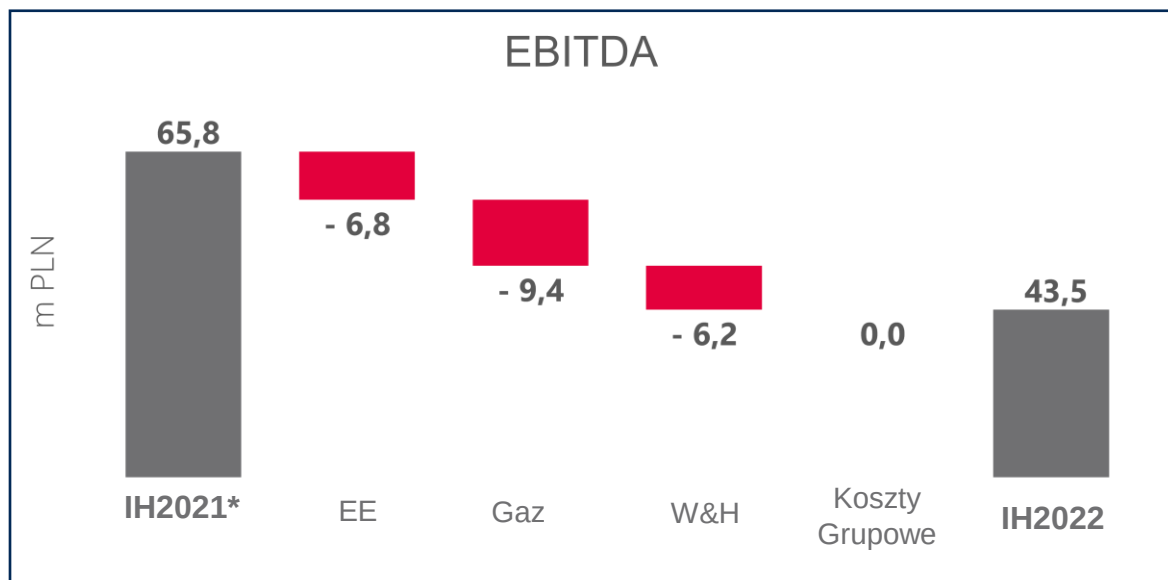
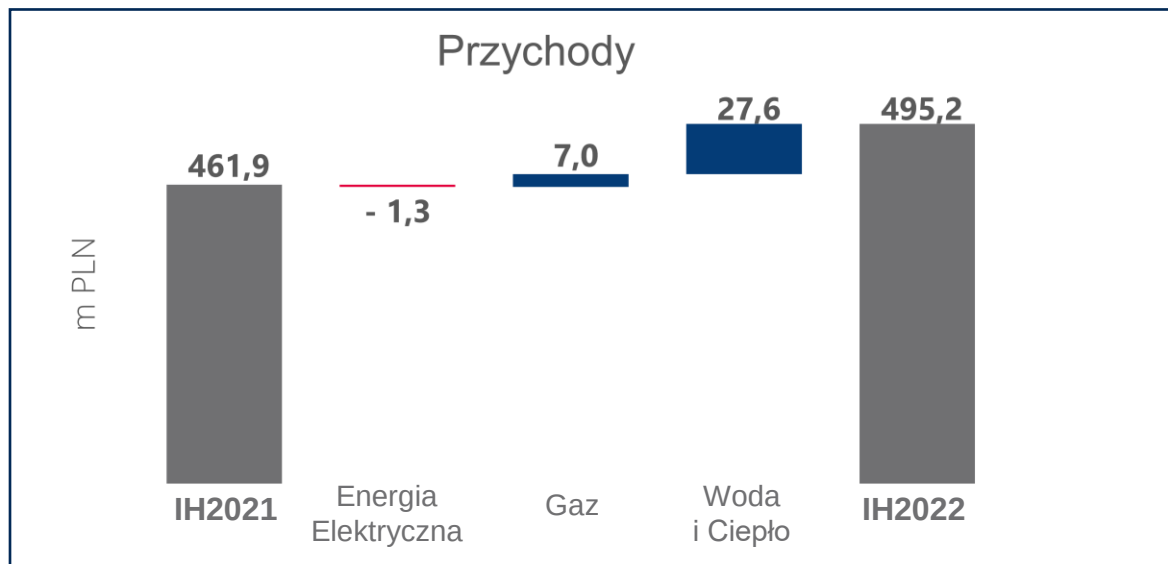
8

01

Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



Główne trendy działalności w IH2022 roku



- Wysoka dynamika sprzedaży z utrzymującą się przewagą dynamiki eksportu (wzrosty we wszystkich segmentach, najkorzystniejsza sytuacja w Wodzie i Ciepłe). Rekordowy poziom przychodów w drugim kwartale – po raz pierwszy przełamany poziom 250 m PLN
- Silna presja inflacyjna (wzrosty cen materiałów, energii, paliw i wynagrodzeń) jako skutek m.in. utrzymujących się zaburzeń w łańcuchach dostaw oraz ograniczeń w dostępie do surowców i komponentów
- Wewnętrzne inicjatywy służące poprawie efektywności działania i odbudowie marż: relokacje (Poznań, Słupsk, Coventry), reorganizacja procesów produkcyjnych (Ostaszewo), postępująca automatyzacja i robotyzacja
- Renegocjacje umów z klientami, poprawa elastyczności cen ofertowych, zmiany miksu produktowego i standaryzacja oferty (głównie w segmencie EE)
- Wysoki poziom KON związany z wydłużonymi leadtime'ami, renegocjacjami kontraktów, relokacją Powogazu, przygotowaniem do dużego kontraktu w segmencie Gaz oraz wyższym poziomem należności
- DN odzwierciedlający konieczność utrzymania wysokiego poziomu zatowarowania skutkujący wzrostem kosztów obsługi zadłużenia
- Sytuacja na rynkach walutowych mająca wpływ na działalność finansową (ujemne różnice kursowe)

*) EBITDA skorygowana o sprzedaż nieruchomości

Wyniki finansowe GK Apator w IH 2022

Zmiany IH 2022:

m PLN	IH 2022	IH 2021	Δ r/r
Sprzedaż	495,2	461,9	+7%
Wynik brutto ze sprzedaży	105,5 21,3%	115,1 24,9%	-8%
Koszty SG&A	89,8	82,2	+9%
Zysk ze sprzedaży	15,7 3,2%	32,9 7,1%	-52%
EBITDA	43,5 8,8%	99,9 21,6%	-56%
EBITDA skorygowana	43,5 8,8%	65,8 14,3%	-34%
Zysk netto	1,3 0,3%	51,2 11,1%	-97%
Zysk netto skorygowany	1,3 0,3%	23,6 5,1%	-94%

- Wzrost obrotów r/r dzięki wyższej sprzedaży eksportowej (we wszystkich trzech segmentach). Przychody w kraju wyższe w Gazie oraz W&H, widoczna systematyczna odbudowa obrotów krajowych w Energii Elektrycznej
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 8% pomimo wyższych obrotów w efekcie spadku rentowności wynikającego z rosnących kosztów wytworzenia (materiały, usługi, presja na wzrost wynagrodzeń) we wszystkich trzech segmentach oraz niekorzystnych zmian kursu USD/PLN
- Wyższe koszty SG&A w środowisku wysokiej inflacji – wzrosty kosztów we wszystkich segmentach, szczególnie w Wodzie i Ciepłe w związku z istotnie wyższą sprzedażą i przeprowadzonymi relokacjami
- Zysk netto na poziomie 1,3 m PLN w związku z ujemnym wynikiem na pozostałej działalności operacyjnej (odpis należności z rynku ukraińskiego w segmencie W&H) i stratą na działalności finansowej – głównie różnice kursowe (-5,6 m PLN) i koszty obsługi zadłużenia (-5,1 m PLN)

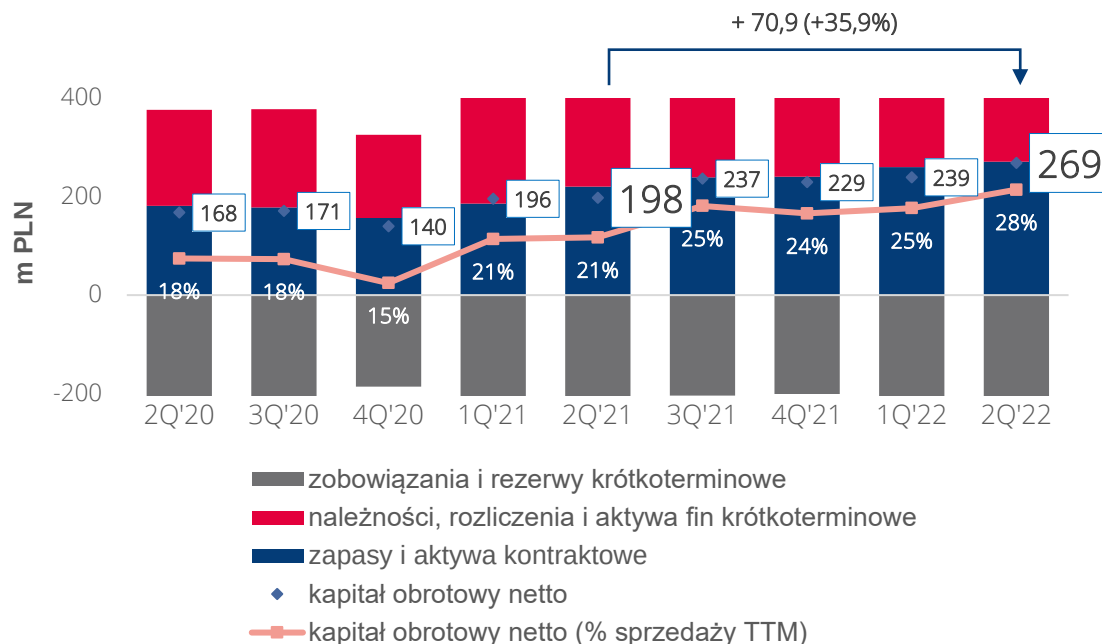
*) EBITDA i zysk netto za IH 2021 skorygowane o sprzedaż nieruchomości

Wyniki finansowe GK Apator w IIQ 2022

m PLN	IIQ 2022	IIQ 2021	Δ r/r
Sprzedaż	258,1	237,4	+9%
Wynik brutto ze sprzedaży	58,8 22,8%	55,8 23,5%	+5%
Koszty SG&A	46,4	39,9	+16%
Zysk ze sprzedaży	12,5 4,8%	15,8 6,7%	-21%
EBITDA	27,1 10,5%	29,9 12,6%	-9%
Zysk netto	5,2 2,0%	9,9 4,2%	-48%

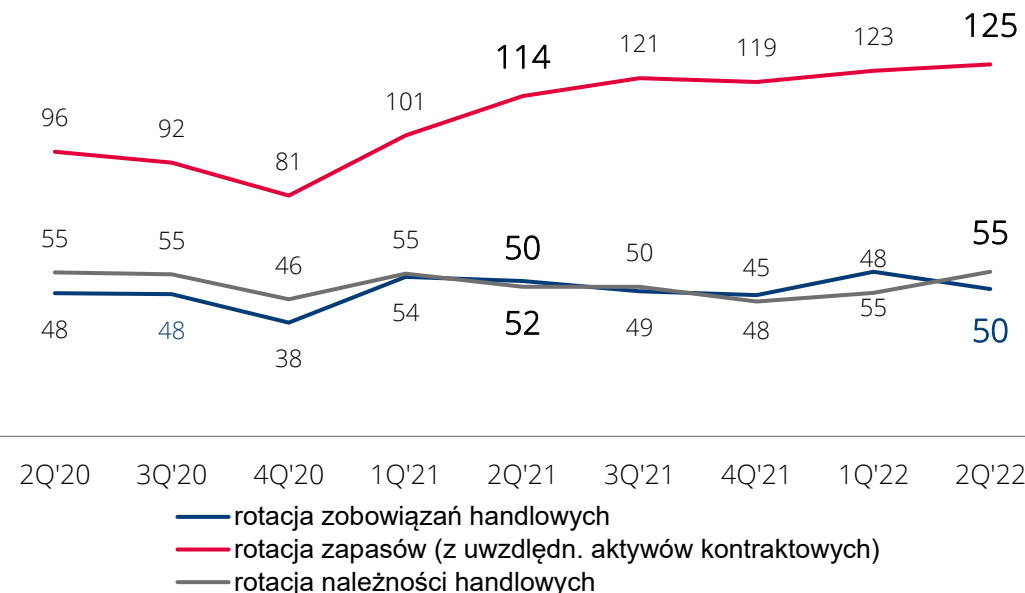
- Kwartalny poziom sprzedaży GK Apator po raz pierwszy powyżej poziomu 250 m PLN dzięki rekordowo wysokim obrotom w Wodzie i Ciepłe. Utrzymana dodatnia dynamika sprzedaży w segmencie Gaz. Widoczna poprawa sytuacji sprzedażowej (i wzrost obrotów) w Energii Elektrycznej
- Masa zysku brutto ze sprzedaży wyższa r/r o 5% przy rentowności na poziomie 22,8% (najwyższej od trzeciego kwartału 2021 r.) pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji dot. kosztów zatowarowania i usług (presja na marżę we wszystkich segmentach). Widoczna stopniowa odbudowa marży w Energii Elektrycznej w efekcie skutecznej renegotjacji kontraktów i zmian w sposobie ofertowania
- wzrost kosztów SG&A powiązany z wysokim poziomem sprzedaży oraz działaniami optymalizacyjnymi (ukończone relokacje 3 zakładów)
- Powrót kwartalnego wyniku EBITDA do poziomu blisko 30 m PLN przy rentowności na poziomie 10,5%. W segmencie Energii Elektrycznej wyraźny wzrost EBITDA r/r – najwyższy wynik od 4 kwartałów
- Zysk netto na poziomie 5,2 m PLN pomimo straty na działalności finansowej – głównie koszty obsługi zadłużenia (-3,3 m PLN) i różnice kursowe (-1,5 m PLN). Odrobiona strata z IQ

Kapitał obrotowy*



- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 70,9 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 50,3 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrosty we wszystkich segmentach w związku z zabezpieczeniem produkcji, wyższą sprzedażą i przygotowaniem do realizacji dużego kontraktu w segmencie Gaz (Belgia)
 - wyższym r/r stanem należności handlowych (o 28,8 m PLN); wzrostem zobowiązań handlowych (o 6,8 m PLN)

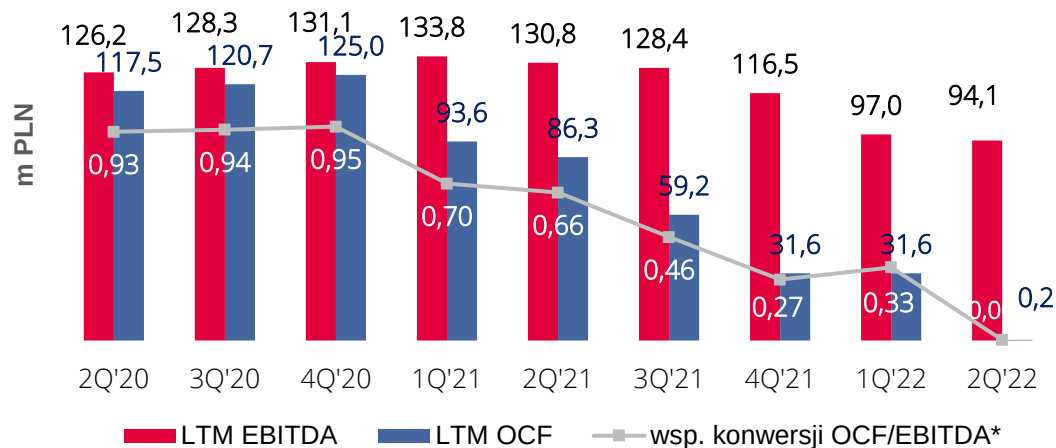
*) KON bez aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży



- Wskaźnik rotacji zapasów wyższy r/r o 11 dni w związku z istotnym wzrostem zapasów przy wyższych o 7% r/r obrotach
- Poziomy wskaźników rotacji należności i zobowiązań związane z relatywnie (w por. z zapasami) mniejszymi wzrostami bezwzględnych wartości bilansowych przy mniej proporcjonalnym wzroście przychodów i kosztu własnego sprzedaży

) 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

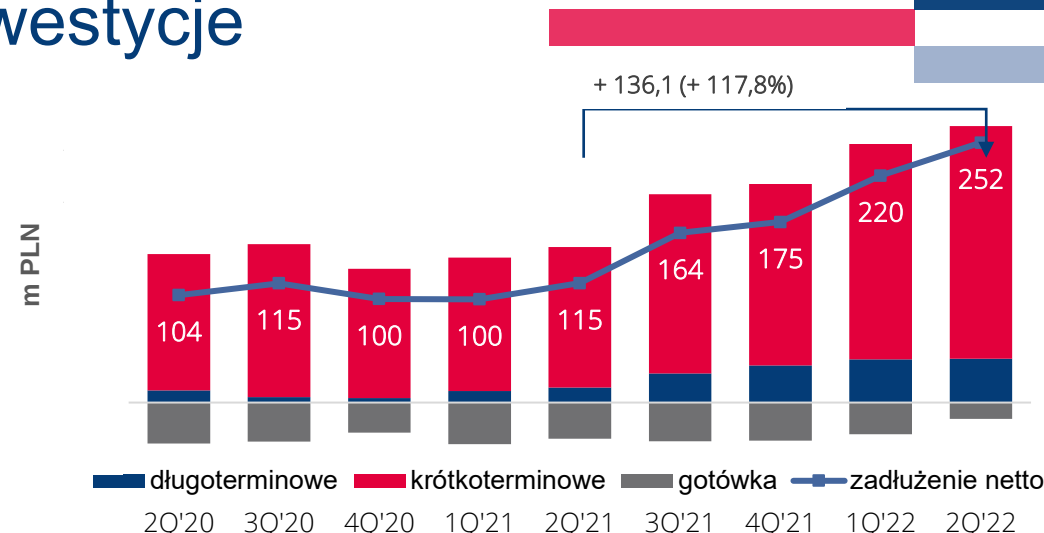


Przepływy finansowe

- Obniżenie współczynnika OCF/ skorygowana EBITDA w związku z przejściowo podwyższonym poziomem KON (i niższym OCF)

Inwestycje IH 2022

- Nakłady w środki trwałe i WN 42,9 m PLN (+5,6 m PLN r/r):
 - R&D 10,4 m PLN (rozwój rodziny produktów Ultrimis, nowe rozwiązania software'owe)
 - nowe produkty 6,3 m PLN (legalizacja wodomierzy i ciepłomierzy przemysłowych, stanowiska testu nowych typów liczników)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 1,5 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 15,4 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 9,3 m PLN
- Zakup udziałów w Apator Telemetry (11,0 m PLN)
- Roczny plan capex na poziomie ok. 60-70 m PLN (nakłady związane z zakładem w Jaryszkach, prace rozwojowe nad nowymi produktami)



Zadłużenie netto

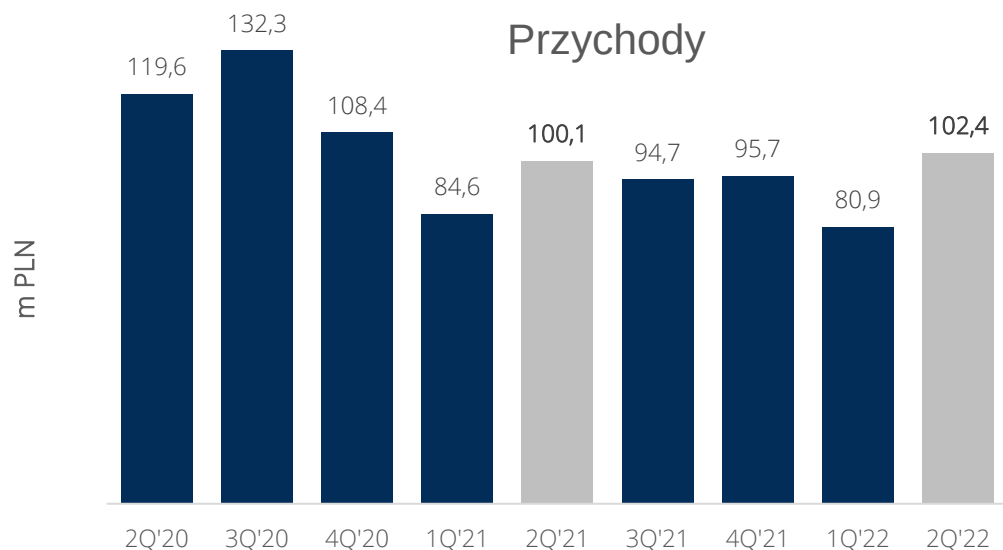
- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 136,1 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 117,0 m PLN) finansujących inwestycje i kapitał obrotowy przy niższym stanie gotówki na koniec okresu (o 19,1 m PLN)
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA TTM na poziomie 2,67x
- Planowane stopniowe obniżanie DN (w konsekwencji poprawy rotacji KON i spłaty długu) w drugiej połowie roku

02

Wyniki segmentów operacyjnych

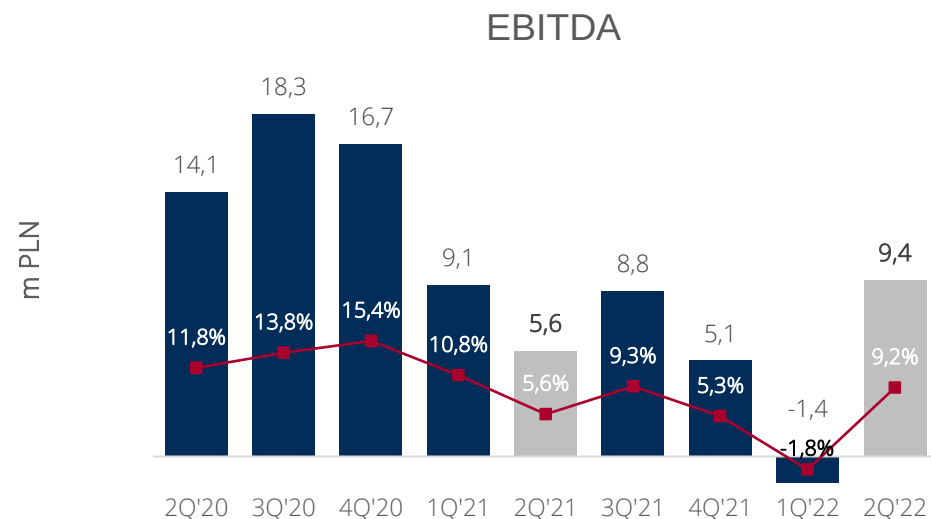


Segment Energia Elektryczna (wyniki II kwartału)



Sprzedaż wyższa r/r o 2% - porównywalne obroty w kraju, duży wzrost eksportu (19% r/r)

- Liczniki energii elektrycznej (najważniejsza linia segmentu z udziałem na poziomie 52% obrotów ogółem po IH 2022 r.) – po raz pierwszy od początku 2021 r. wyższa (o 2% r/r) sprzedaż krajowa. Istotnie wyższe (o 12% r/r) obroty w eksporcie
- Aparatura łączeniowa (31% całkowitych obrotów segmentu EE po IH 2022 r.) – wyższe (o 5% r/r) przychody linii w kraju i dalsza poprawa dynamiki w eksporcie (wzrost sprzedaży o 28% r/r)
- Obroty w linii Automatyka i ICT o 13% niższe w porównaniu z IIQ 2021 r.

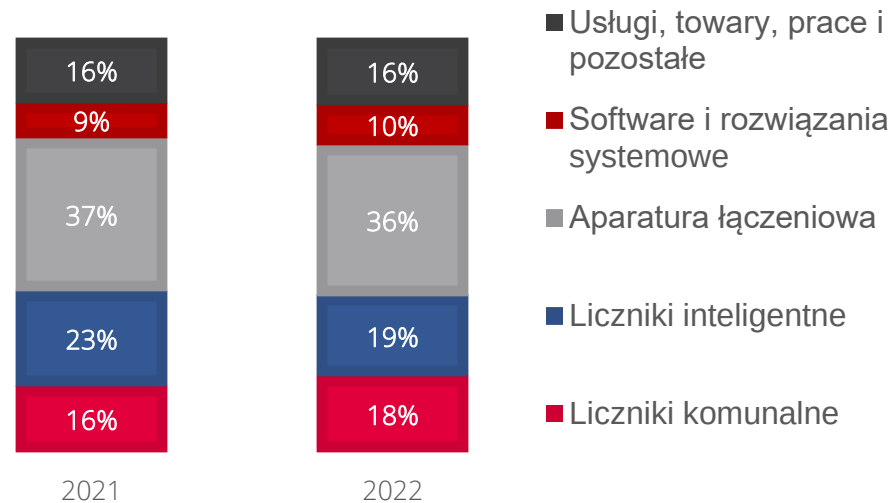


Najwyższy od 6 kwartałów poziom zysku EBITDA (+3,8 m PLN r/r) i poprawa rentowności o 3,5 p.p.

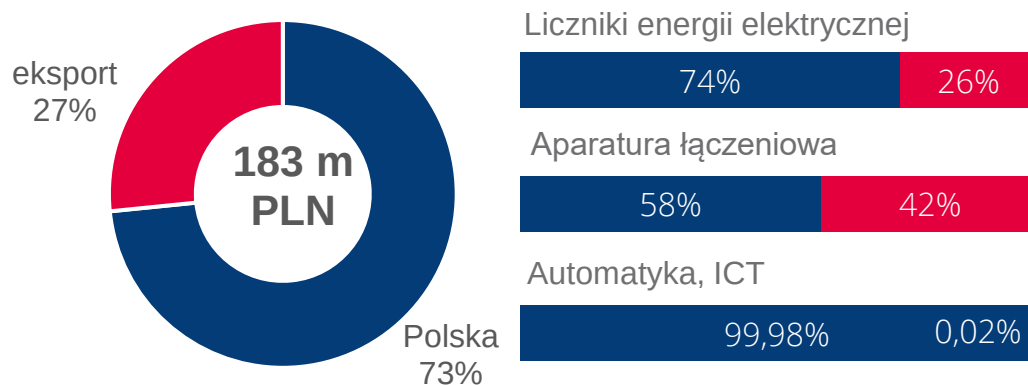
- Wyższa rentowność na poziomie marży brutto w efekcie skutecznej renegotiacji kontraktów i zmian w sposobie ofertowania pomimo nadal trudnej sytuacji na rynku dostaw
- Wyższe r/r koszty SG&A w związku z utrzymującą się ogólną inflacją kosztów i wzrostem sprzedaży
- EBITDA wyższa r/r pomimo wzrastających kosztów wytworzenia jako efekt realizowanych działań optymalizacyjnych i skutecznej renegotiacji kontraktów

Segment Energia Elektryczna (IH 2022)

Struktura miksu produktowego



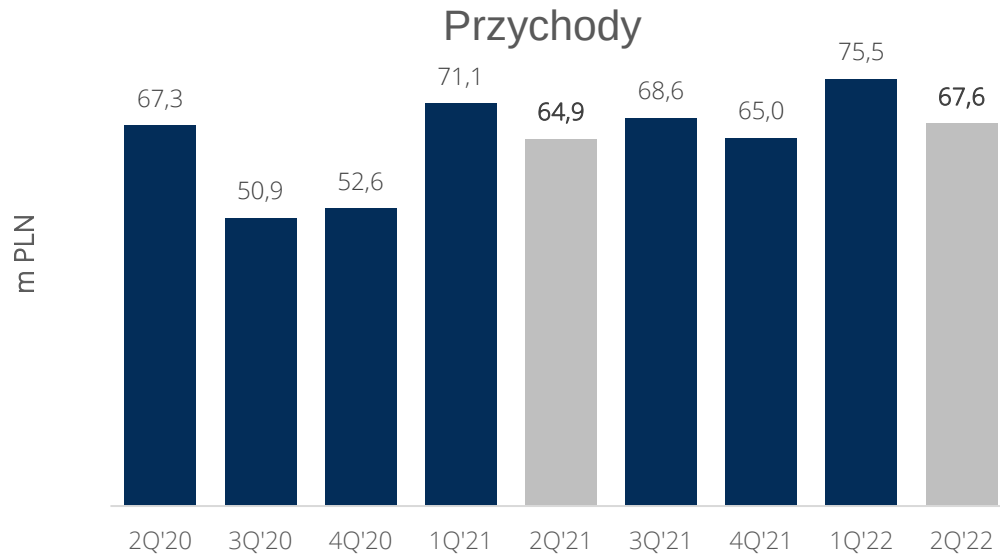
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

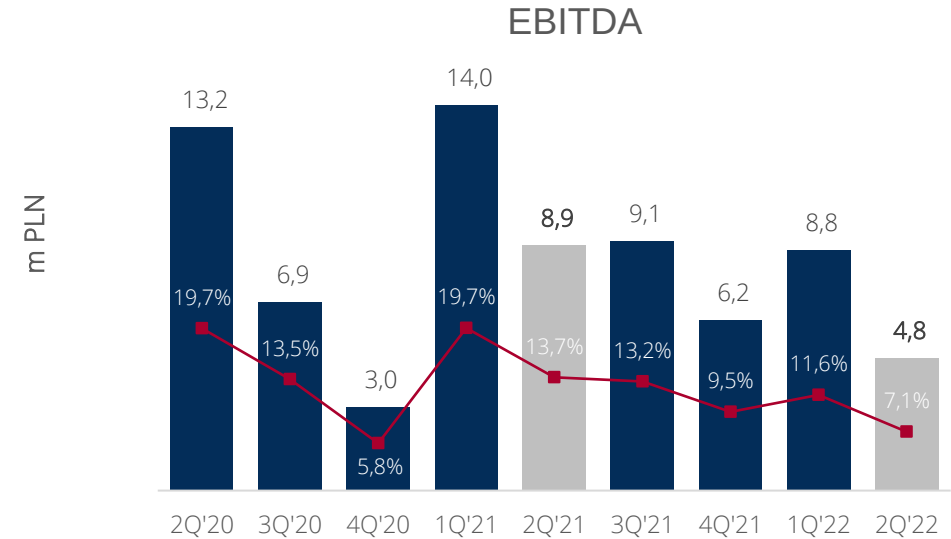
- zmiany transformacyjne i nowe technologie m.in. w zakresie rozwiązań dla sektora OZE (także jako efekt zwiększonego nacisku na bardziej oszczędne gospodarowanie energią)
- rozwój portfolio urządzeń zabezpieczeniowych, sterujących, wykonawczych oraz aplikacji software'owych do zarządzania efektywnością energetyczną (rozwiązania dla farm wiatrowych i PV, system do zarządzania energią)
- przyspieszenie rollout'u i masowego wdrożenia liczników smart w Polsce, pierwsze efekty zmiany miksu widoczne w 2023 r.
- dalsza konsekwentna realizacja działań służących odbudowie marży: renegocjacje umów z klientami, optymalizacja kosztów produkcji, wzrost efektywności operacji, usprawnienia procesów wytwórczych, mechanizmy zwiększające elastyczność cen ofertowych

Segment Gaz (wyniki II kwartału)



Wzrost sprzedaży o 4% r/r – wyższe obroty w kraju, porównywalne r/r w eksporcie

- Wzrost sprzedaży krajowej o 14% r/r, dzięki realizacji dostaw dla PSG
- Utrzymany poziom obrotów za granicą pomimo ograniczeń zamówień z niektórych dotychczas głównych rynków segmentu (Belgia, Niderlandy). Dzięki aktywnym działaniom sprzedażowym wyższe r/r obroty m.in. na rynkach węgierskim, rumuńskim, czeskim oraz armeńskim

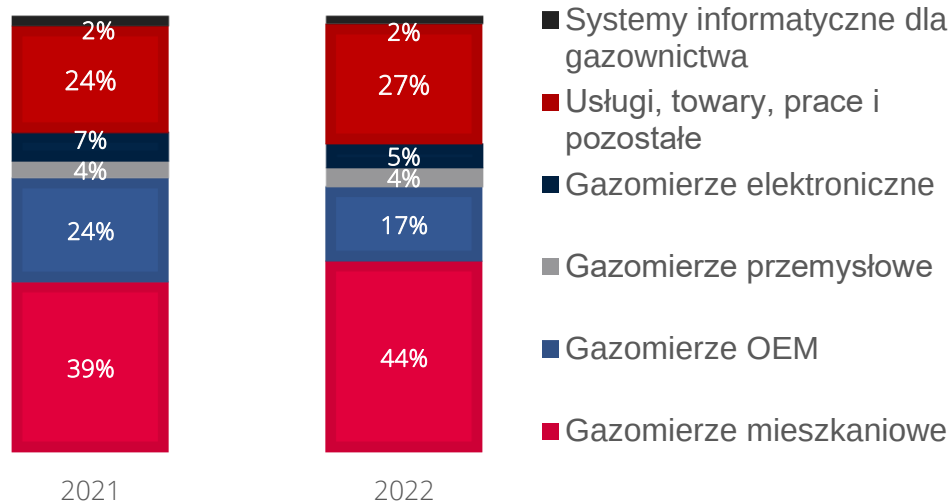


Spadek zysku EBITDA o 4,1 mln zł i marży EBITDA o 6,7%

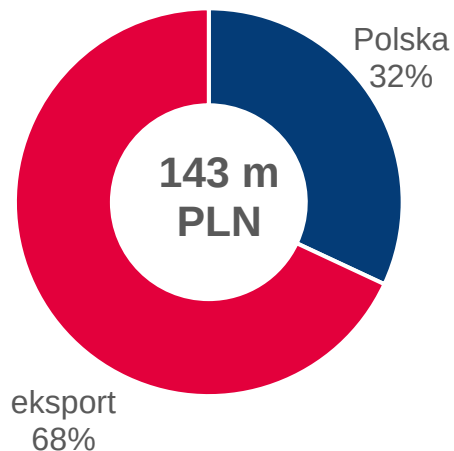
- Spadek EBITDA r/r w wyniku niższej rentowności w związku z niestabilną sytuacją na rynku dostaw (wzrost kosztów materiałów, głównie tworzyw sztucznych i blachy, usług transportowych, presja na wzrost wynagrodzeń)
- Wzrost kosztów SG&A proporcjonalny do zmian sprzedaży, spadek dynamiki w porównaniu z IQ 2022 w efekcie skuteczniejszej kontroli kosztów w warunkach rosnącej inflacji
- Wynik na pozostałej działalności operacyjnej na poziomie 2021 r., bez istotnego wpływu na poziom EBITDA

Segment Gaz (IH 2022)

Struktura miksu produktowego



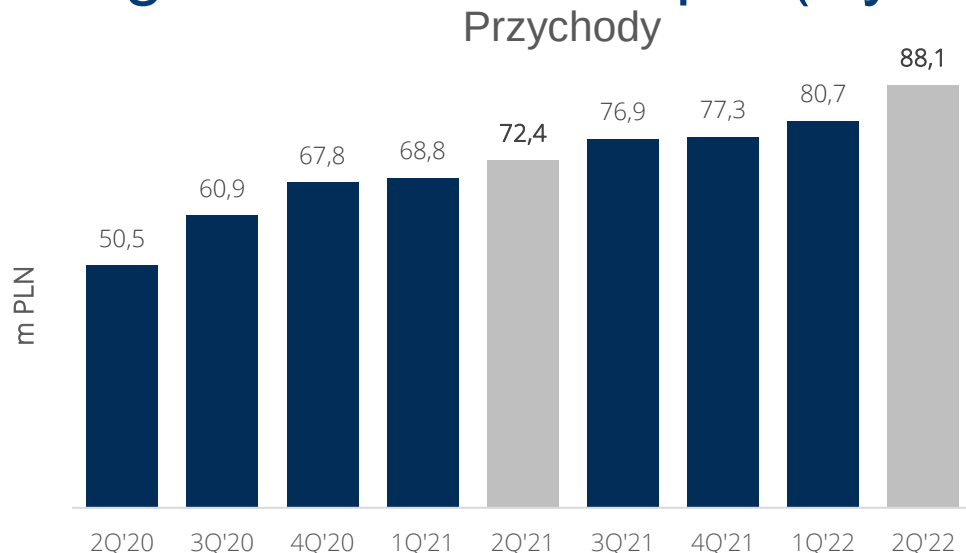
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

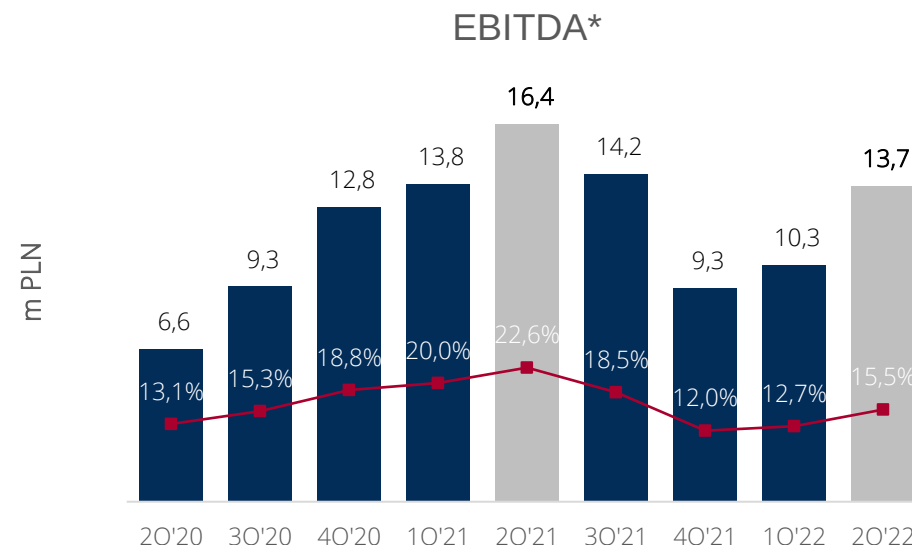
- prawdopodobne spadki wolumenów gazomierzy ze względu na zmianę miksu energetycznego w UE, ograniczenie ilości nowych przyłączy
- utrzymanie pozycji kluczowego dostawcy gazomierzy dla PSG: dostawy gazomierzy miechowych o wartości 74,9 m PLN netto (+/- 20% zgodnie z prawem opcji) w ramach wygranego w 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, Indie, Tunezja), weryfikacja nowych kierunków sprzedaży (Ameryka Łacińska, Azja)
- rozwój oferty w odpowiedzi na wzrost zapotrzebowania na nowe technologie pomiarowe, m.in. w obszarze wodoru i biogazów
- w przygotowaniu nowe kierunki rozwoju biznesu

Segment Woda i Ciepło (wyniki II kwartału)



Kolejny kwartał rekordowych obrotów: wzrost o 22% r/r, wysokie dynamiki w kraju i eksporcie

- Wzrost obrotów w kraju (o 30% r/r), kontynuowany wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych
- Sprzedaż zagraniczna na poziomie +16% r/r, wysokie dynamiki obrotów na głównych rynkach eksportowych segmentu, m.in. w Czechach (+49%), Hiszpanii (+54%) i Francji (+17%) oraz na zajmujących kolejne miejsca rynkach: litewskim, włoskim, greckim, norweskim, łotewskim i estońskim oraz w Tajlandii
- Skutecznie wypełniona luka w przychodach powstała w wyniku wojny w Ukrainie i związanymi z nią spadkami sprzedaży na rynkach wschodnich

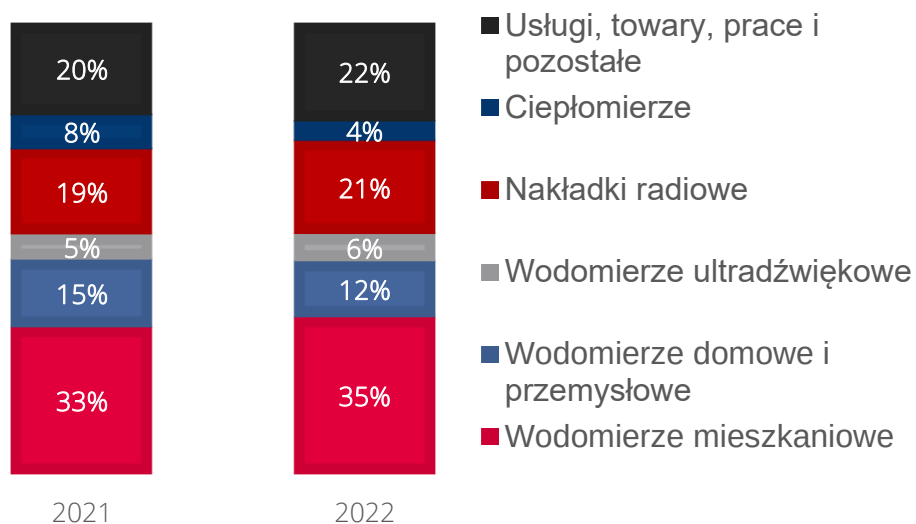


Niższy poziom zysku EBITDA o 2,7 mln zł, marża EBITDA o 7,1 p.p. poniżej IIQ 2021

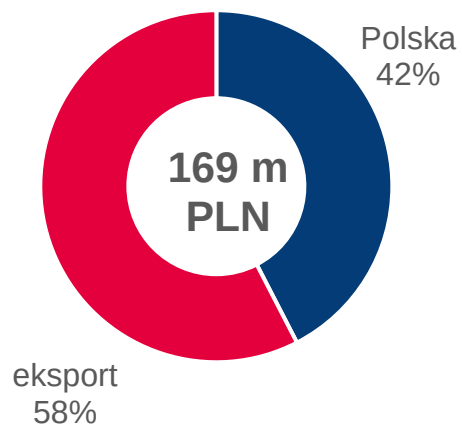
- Obniżenie wyników, pomimo wyższych obrotów, w efekcie spadku rentowności związanego ze wzrostem kosztów wytworzenia (konieczność zakupów materiałów po wyższych cenach w celu zabezpieczenia ciągłości produkcji). Marża brutto niższa r/r o 6,1 p.p.
- Wyższe r/r koszty sprzedaży i koszty ogólne (związane z relokacjami), w efekcie marża na sprzedaży niższa o 6,8 p.p. r/r
- Wynik na pozostałej działalności operacyjnej utrzymany na poziomie IIQ 2021 pomimo utraty zysków w spółce stowarzyszonej (po sprzedaży udziałów w rosyjskim Teplovodomer)

Segment Woda i Ciepło (IH 2022)

Struktura miksu produktowego



Struktura geograficzna



Segment w trakcie istotnego procesu inwestycyjnego:

- kluczowy projekt - relokacja fabryki w Poznaniu (przeniesienie do nowej siedziby zakończone w kwietniu)
- przeniesienie fabryki w Słupsku (Apator Telemetry) zakończone w sierpniu
- kontynuacja działań związanych z optymalizacją majątku obrotowego i podniesieniem efektywności operacji
- rozwój portfolio produktowego (koncentracja na perspektywnych kierunkach: pomiar ultradźwiękowy, smart metering)

Perspektywy segmentu:

- rozwój nowych rynków i inicjatyw produktowych
- wzrost zapotrzebowania na rozwiązania do zarządzania siecią dystrybucji wody (zdalny odczyt, bilansowanie zużycia, lokalizacja wycieków, monitoring parametrów wody, usługi billingu)
- 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

Kalendarium wydarzeń korporacyjnych

Najbliższe wydarzenia



Aktualizacja
strategii biznesowej
Grupy Apator



Wizyta w nowym
zakładzie Apator
Powogaz



Publikacja wyników
Q3 2022 – 17.11.2022

Investor Day – 13.10.2022, Jaryszki k. Poznania

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

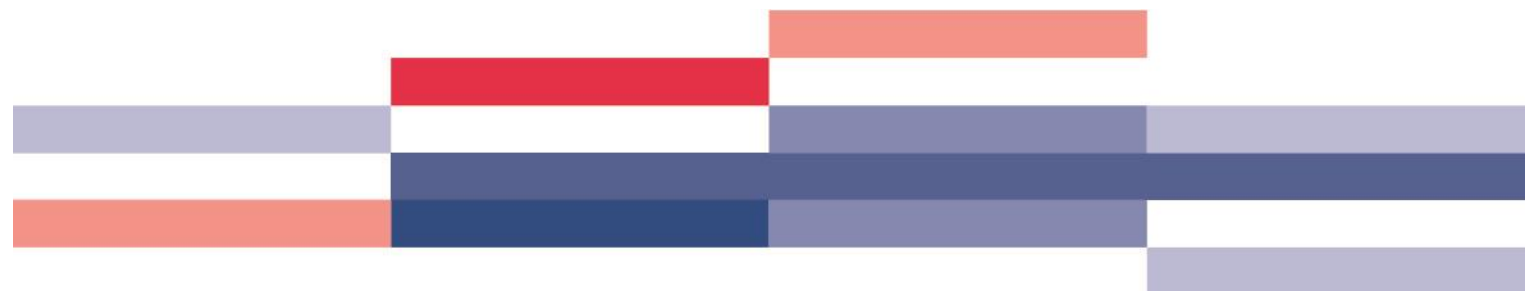
tel. +48 22 440 1 440

kom. +48 697 613 712

e-mail: katarzyna.mucha@ccgroup.pl

Apator SA

e-mail: ri@apator.com



Slajdy dodatkowe



Działalność biznesowa 2021 r.



Dane za 2021 r.



OTUS 3

Systemy sterowania i nadzoru

smartARS pro



ULTRIMIS W

JS Smart+



iSMART 2

hybridSMART

Główne rynki zagraniczne

Niemcy, Belgia, Austria, Rosja, Turcja

Czechy, Rosja, Ukraina, Francja, Hiszpania

Wielka Brytania, Belgia, Niemcy, Turcja, Niderlandy

Udział eksportu w przychodach segmentu

22,4%

58,1%

69,3%

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

39,9%

31,4%

28,7%

Działalność biznesowa 1H 2021 r.



Dane za IH 2022 r.



OTUS 3

Systemy sterowania i nadzoru

smartARS pro



ULTRIMIS W

JS Smart+



iSMART 2

hybridSMART

Główne rynki zagraniczne

Niemcy, Brazylia, Rumunia, Litwa, Izrael

Czechy, Hiszpania, Francja, Litwa, Rumunia

Wielka Brytania, Belgia, Niemcy, Turcja, Węgry

Udział eksportu w przychodach segmentu

26,6%

57,6%

68,0%

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

37,0%

34,1%

28,9%