

Wyniki Grupy Apator IQ 2021

Prezentacja dla
inwestorów i analityków

Ostaszewo, 21 maja 2021 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

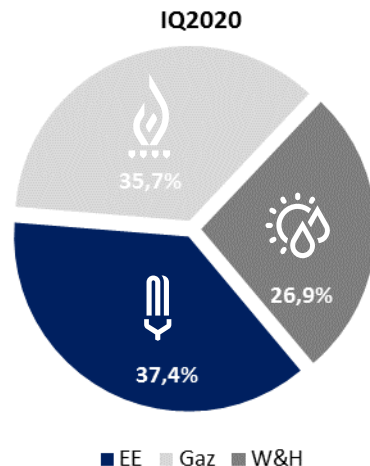
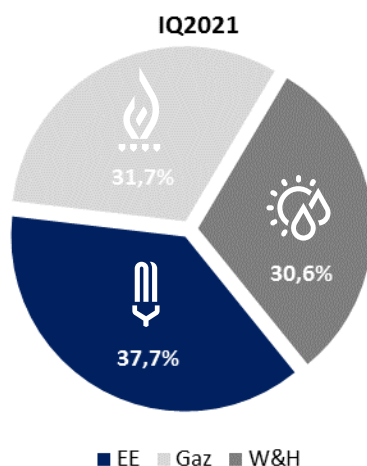


Główne trendy w działalności Grupy Apator w IQ 2021

- Utrzymany poziom sprzedaży r/r – stabilna sprzedaż w Energii Elektrycznej, niższe obroty w Gazie w pełni zrekompensowane wzrostem przychodów w Wodzie i Ciepłe
- Wyraźna poprawa sytuacji w segmencie Woda i Ciepło (kontynuowanie ożywienia z II połowy 2020 r.) - wzrost sprzedaży w kraju i w eksporcie. Odbudowa zamówień z istotnych rynków, wzrost obrotów do poziomów sprzed pandemii, realizacja dostaw do nowych odbiorców
- Stabilna sytuacja w Energii Elektrycznej – niższa sprzedaż krajowa (związana z utrudnieniami w dostawach komponentów) zrekompensowana wzrostem obrotów eksportowych. Presja klientów na cenę oraz wzrost kosztów surowców mają swoje odzwierciedlenie w spadku marży.
- Sprzedaż w segmencie Gaz na relatywnie wysokim poziomie (choć widoczny efekt bazy rekordowo wysokich obrotów IQ 2020 r.), dynamiczne wzrosty w kraju, w eksporcie nowe kierunki sprzedaży wobec kończących się rollout'ów na dotychczasowych kluczowych rynkach zagranicznych
- Wzrost znaczenia (wyższe udziały w sprzedaży) rozwiązań inteligentnych we wszystkich trzech segmentach
- Kontynuowanie działań mających na celu utrzymanie konkurencyjności cenowej – „ucieczka do przodu” dzięki szeroko zakrojonym inicjatywom automatyzacji, optymalizacji i robotyzacji procesów
- Finalizacja sprzedaży nieruchomości w Poznaniu z przełożeniem na poziom EBITDA (+34,1 m PLN) oraz zysk netto (+27,6 m PLN)
- Zysk netto pod wpływem różnic kursowych (ujemne różnice oraz odwrócenie wyniku na transakcjach zabezpieczających z 2020 r.)

Wyniki finansowe GK Apator w IQ 2021

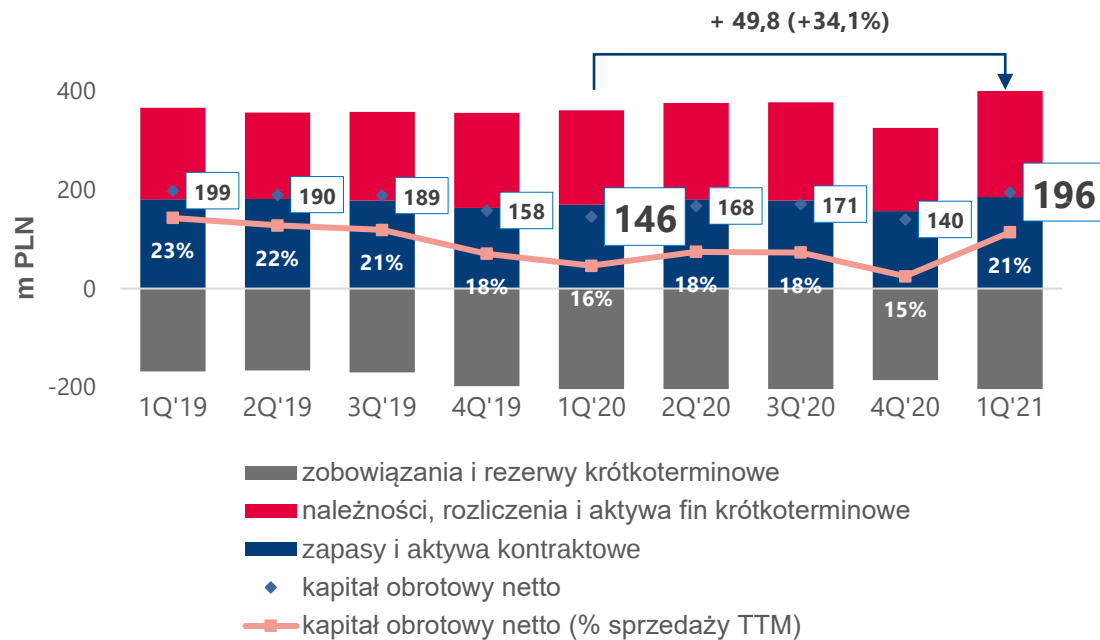
m PLN	IQ 2021	IQ 2020	Δ r/r
Sprzedaż	224,5	224,5	0%
Wynik brutto ze sprzedaży	59,6 26,5%	63,0 28,1%	-5%
Koszty SG&A	42,3	41,4	+2%
Zysk ze sprzedaży	17,3 7,7%	21,6 9,6%	-20%
EBITDA	70,0 31,2%	33,2 14,8%	+111%
EBITDA skorygowana	35,9 16,0%	33,2 14,8%	+8%
Zysk netto	41,4 18,4%	17,3 7,7%	+139%
Zysk netto skorygowany	13,8 6,1%	17,3 7,7%	-21%



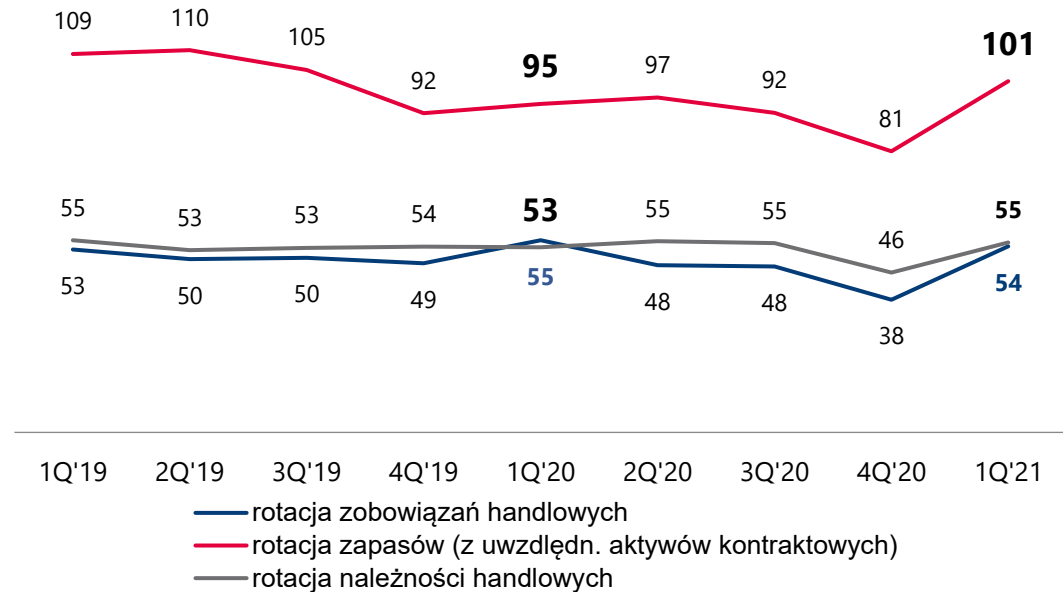
Omówienie dynamiki zmian IQ 2021

- Utrzymanie poziomu obrotów r/r głównie dzięki dobrej sprzedaży w Wodzie i Ciepłe (+14% r/r) przy niższej sprzedaży w segmencie Gaz (-11% r/r, efekt rekordowo wysokiej bazy). Obroty w Energii Elektrycznej zbliżone do IQ 2020
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 5%: porównywalne obroty i równoczesny spadek rentowności wynikający z erozji cen oraz wzrostu kosztów surowców (głównie w segmencie Energii Elektrycznej)
- Nieznacznie wyższe koszty SG&A (pomimo niższych r/r kosztów sprzedaży) w związku z wyższymi kosztami w segmencie Wody i Ciepła związanymi ze strategicznym projektem realokacji
- Skorygowana EBITDA o 2,7 m PLN wyższa r/r dzięki widocznej poprawie rentowności (o 1,2 p.p.)
- Spadek skorygowanego zysku netto o 20% r/r przez zdecydowanie niższy wynik na działalności finansowej (saldo dz. finansowej niższe r/r o 6,2 m PLN)

Kapitał obrotowy*

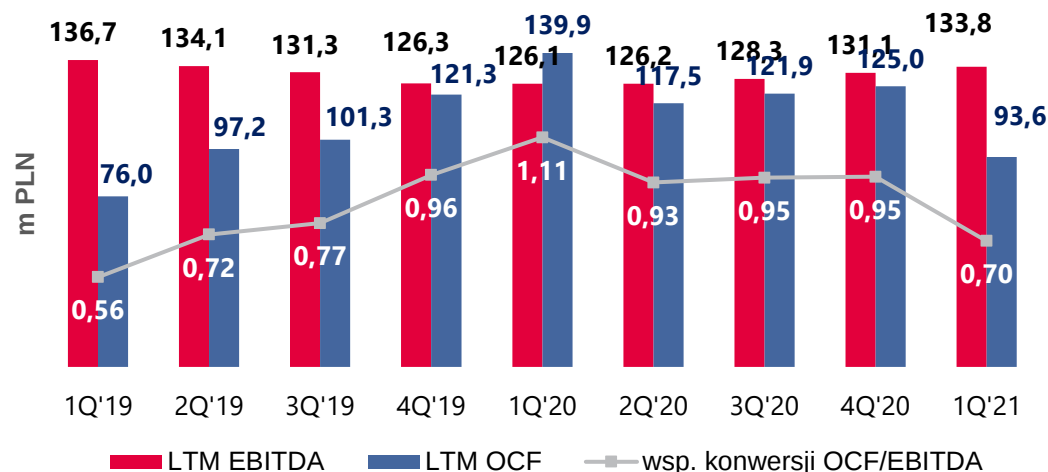


- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 49,8 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 15,7 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrost głównie w Energii Elektrycznej - budowanie zapasu istotnych komponentów na potrzeby przyszłej produkcji (także na wypadek ewentualnych utrudnień dostaw w kolejnych miesiącach)
 - wzrostem należności handlowych (o 4,1 m PLN) i pozostałych należności (o 34,2 m PLN) w związku z rozliczeniem transakcji sprzedaży nieruchomości
 - spadkiem poziomu zobowiązań handlowych (o 1,1 m PLN) i zobowiązań kontraktowych (o 10,5 m PLN)



- Wskaźnik rotacji zapasów wyższy r/r o 6 dni w związku z istotnym wzrostem (o 26,0 m PLN) zapasów przy porównywalnych r/r obrotach i niższych aktywach kontraktowych (o 10,3 m PLN)
- Rotacje należności i zobowiązań porównywalne r/r - ograniczone zmiany poziomów należności i zobowiązań handlowych (odpowiednio o +4,1 i -1,1 m PLN) przy utrzymaniu skali działalności

Przepływy finansowe, zadłużenie i inwestycje

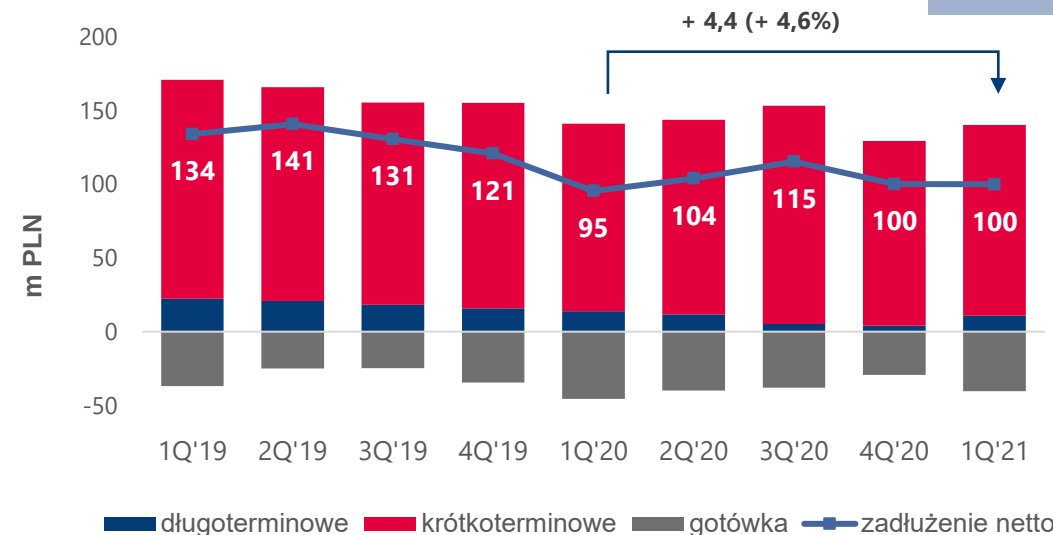


Przepływy finansowe

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

Inwestycje IQ 2021

- Łączne nakłady 17,4 m PLN (+7,9 m PLN r/r):
 - R&D 4,7 m PLN
 - nowe produkty 4,0 m PLN
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 0,9 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 5,5 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 2,3 m PLN



Zadłużenie netto

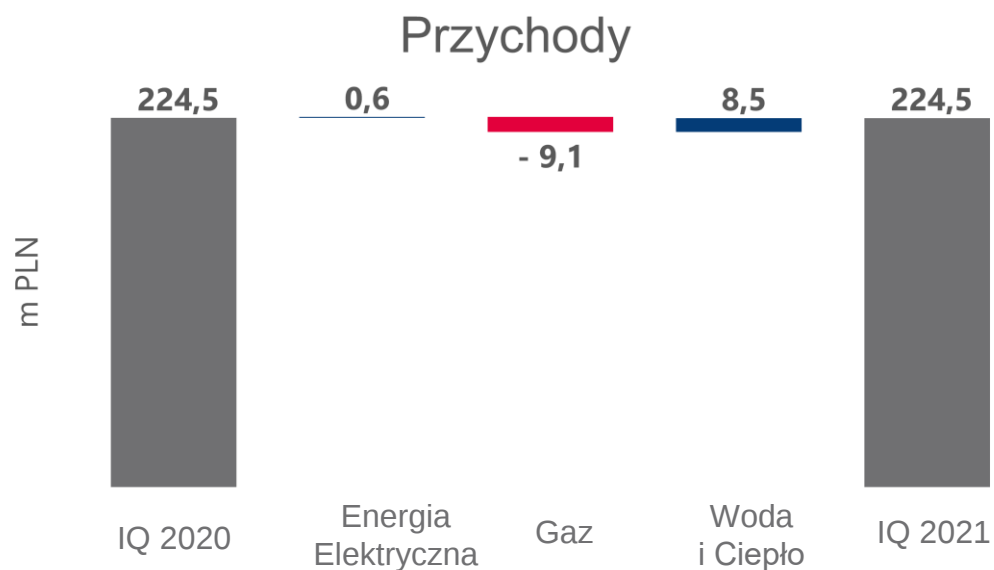
- Dług netto nieznacznie wyższy w ujęciu r/r o 4,4 m PLN głównie w związku z niższym stanem gotówki (o 5,3 m PLN) przy równocześnie obniżonym saldzie kredytowania (o 0,9 m PLN)
- Rekomendowana wypłata dywidendy z zysku za 2020 r. w wysokości 1,20 PLN brutto na akcję (w grudniu ur. wypłacona zaliczka 0,45 PLN brutto na akcję)
- Utrzymywane bezpieczne poziomy zadłużenia i płynności
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA TTM na poziomie 0,75x

02

Wyniki segmentów operacyjnych

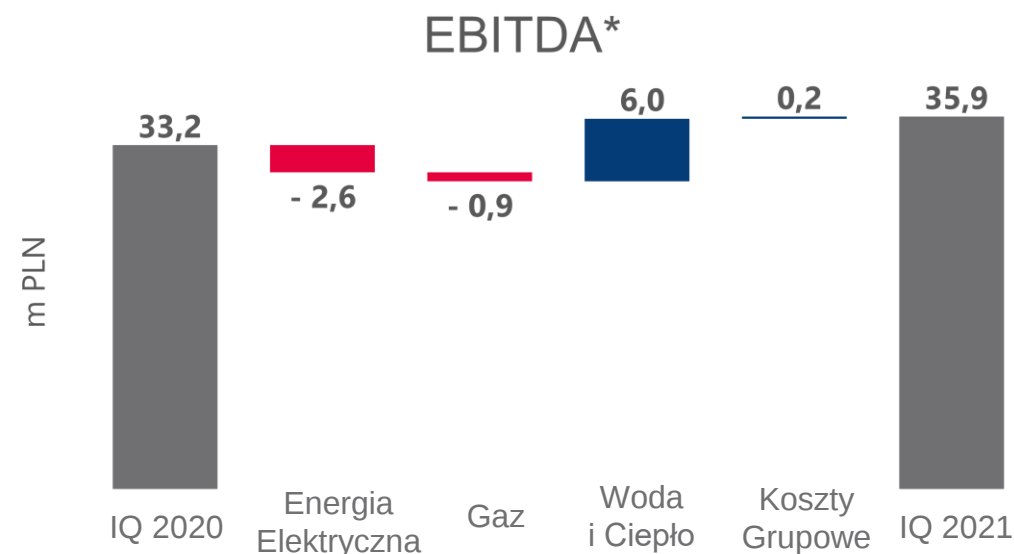


Podsumowanie wyników IQ 2021 GK Apator



Utrzymanie poziomu przychodów r/r

- Porównywalne r/r obroty w segmencie Energia Elektryczna w efekcie równoczesnego zdecydowanego wzrostu eksportu (40% r/r) przy niższej (10% r/r) sprzedaży krajowej
- Niższa sprzedaż w segmencie Gaz (11% r/r) w związku z wyhamowaniem eksportu (efekt wysokiej bazy IQ 2020) przy jednocześnie zdecydowanym wzroście sprzedaży na rynku krajowym (wzrost obrotów o 37% r/r)
- Wzrost sprzedaży w segmencie Woda i Ciepło o 14% r/r w wyniku wyższych obrotów w kraju (9% r/r) i przede wszystkim poprawy sytuacji w eksporcie (18% r/r)



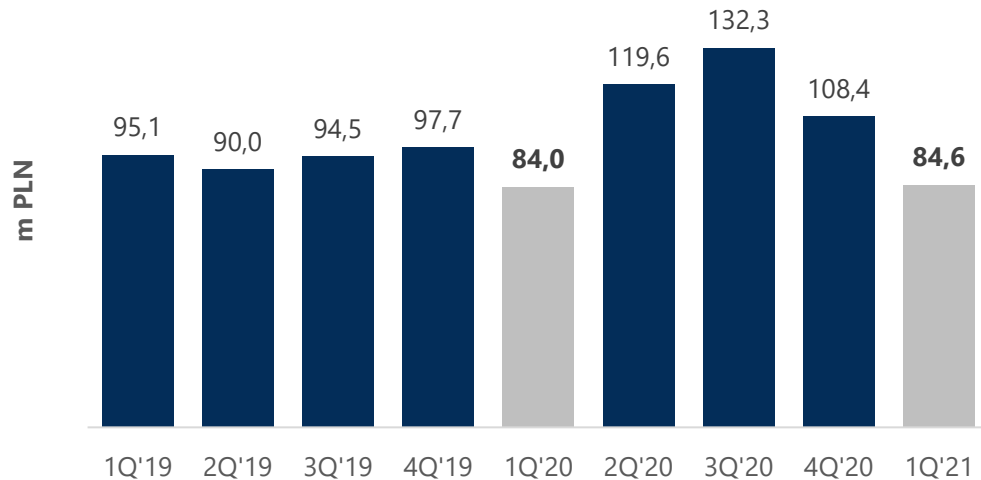
Wynik EBITDA skorygowana wyższa o 2,7 m PLN r/r

- Istotny wzrost EBITDA w segmencie Woda i Ciepło w związku z wyższą sprzedażą i poprawą rentowności (na wszystkich poziomach rachunku wyników)
- Wyższa rentowność na poziomie marży brutto ze sprzedaży także w segmencie Gaz
- Oszczędności na kosztach sprzedaży w Energii Elektrycznej oraz Wodzie i Ciepłe, wyższe r/r koszty ogólne (głównie w segmencie Woda i Ciepło)
- Spadki EBITDA w segmentach Energii Elektrycznej i Gazu: w Energii Elektrycznej w efekcie niższej rentowności, w segmencie Gaz głównie z powodu spadku obrotów r/r

* EBITDA skorygowana w Q1 2021 o sprzedaż nieruchomości

Segment Energia Elektryczna

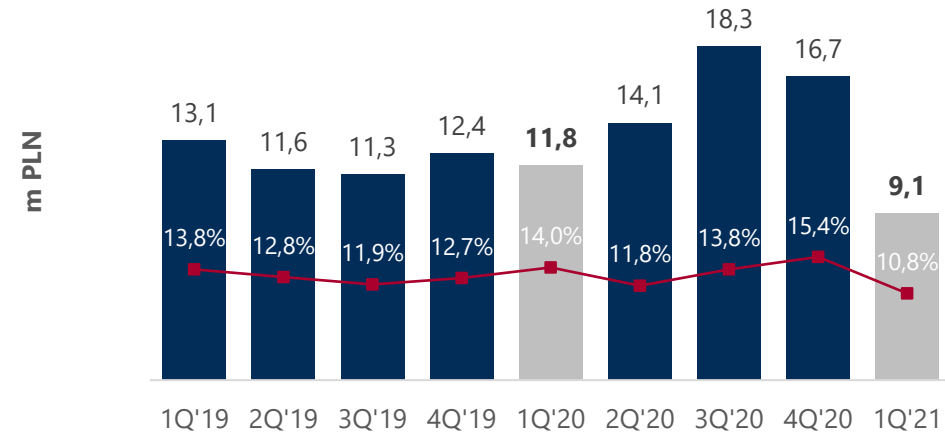
Przychody



Porównywalny r/r poziom sprzedaży, dynamika eksportu 40%

- Liczniki energii elektrycznej – niższa (o 13% r/r) sprzedaż krajowa w związku z ograniczeniem dostępności komponentów przy równoczesnym zdecydowanym (o 57% r/r) wzroście eksportu
- Wyższe obroty (18% r/r) w linii SSiN (największe wzrosty sprzedaży sprzętu i prac software)
- Aparatura łączeniowa – wzrost przychodów linii, głównie za sprawą eksportu (+17% r/r), przy jednoczesnym spadku przychodów ze sprzedaży krajowej (ograniczenia/przesunięcia w inwestycjach OSD)
- Spadek przychodów r/r w linii ICT o 39% r/r

EBITDA

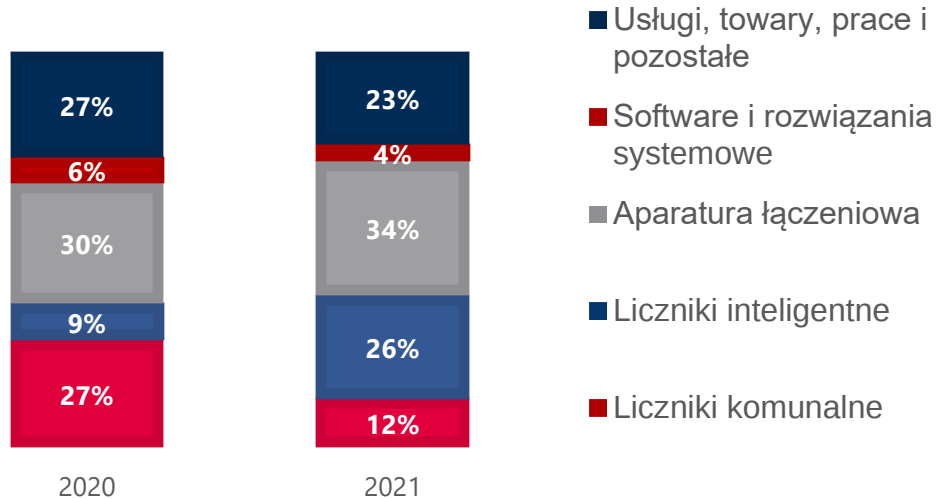


Spadek EBITDA r/r o 22% i rentowność EBITDA niższa o 3,2 p.p.

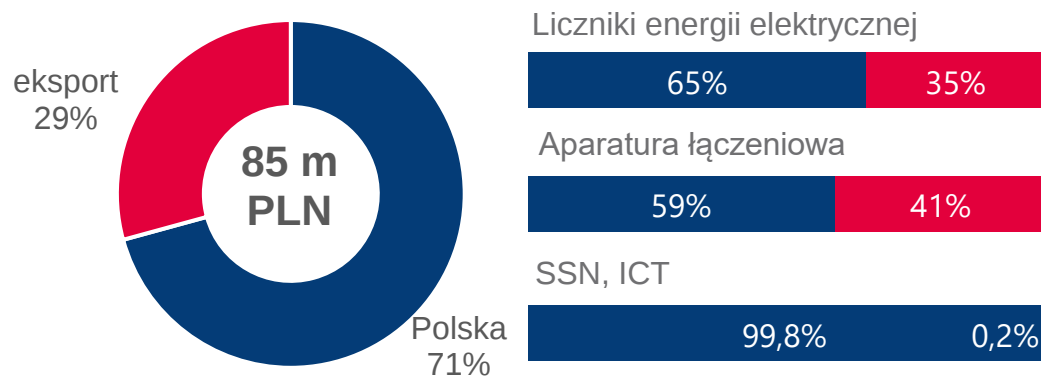
- EBITDA niższa r/r głównie w efekcie silnej presji na ceny i marże przy równoczesnym istotnym wzroście kosztów surowców
- Niższa o 5,2 p.p. rentowność na poziomie marży brutto wynikająca ze wzrostu kosztu TKW przy porównywalnym poziomie sprzedaży
- Koszty SG&A poniżej wykonania IQ 2020 r., oszczędności zarówno na kosztach sprzedaży, jak i kosztach ogólnych

Segment Energia Elektryczna

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna



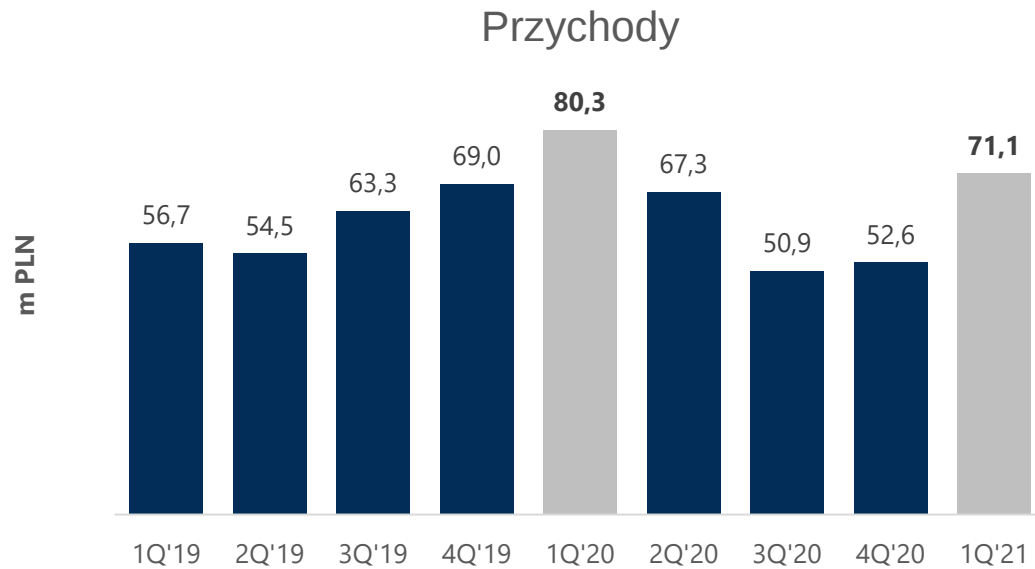
Rozwój oferty dla rynku OZE:

- system zarządzania i nadzoru nad farmami fotowoltaicznymi i innymi odnawialnymi źródłami energii EKTIN
- aparatura łączeniowa i zabezpieczeniowa dla sieci średniego i niskiego napięcia, urządzenia telemechaniki i łączności, liczniki ee z dwukierunkowym pomiarem energii

Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

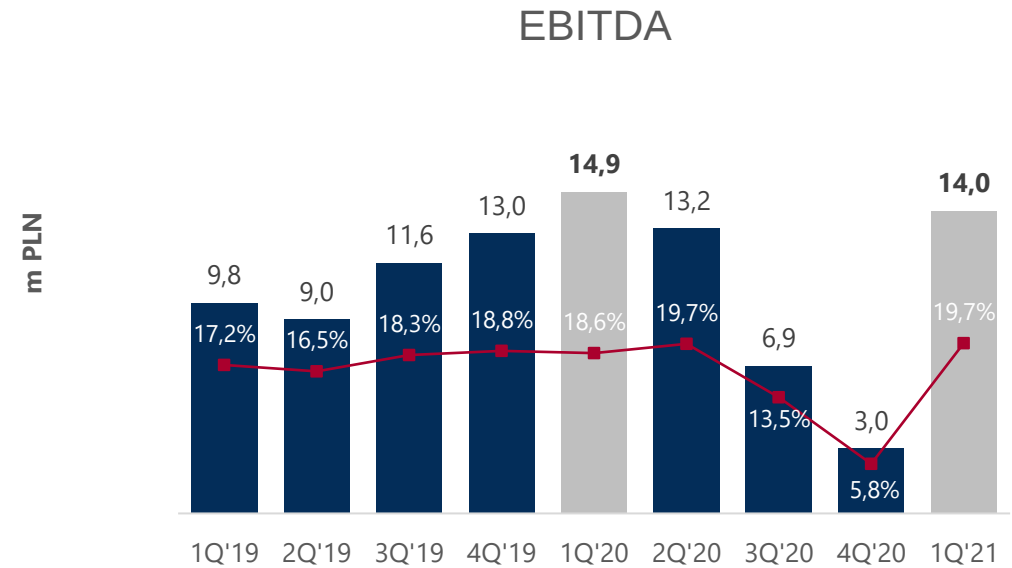
- dobre perspektywy związane z planami zwiększania udziału energii z OZE w bilansie energetycznym Polski, Polityką Energetyczną Polski 2040 oraz ustawą Prawo energetyczne (cyfryzacja sektora energetycznego, smart metering, nowe narzędzia poprawy efektywności energetycznej odbiorców energii)
- rollout 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)
- erozja rentowności w hardware, prowadzone działania optymalizacyjne, szczególnie w sferze operacyjnej
- systematyczny rozwój eksportu nowych produktów (wysokie dynamiki sprzedaży na rynku niemieckim, 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 (ZMS)

Segment Gaz



Przychody na wysokim poziomie, ale spadek w porównaniu do zeszłego roku (-11%) w wyniku efektu wysokiej bazy

- Wzrost sprzedaży krajowej o 37% r/r - głównie gazomierze mieszkaniowe z liczydłem mechanicznym dla PSG
- Eksport niższy o 24% r/r z powodu spadków zamówień od głównych partnerów eksportowych segmentu (na rynku brytyjskim i kończącego się rollout'u na rynku niderlandzkim). Aktywne działania sprzedażowe i duże wzrosty obrotów na wybranych innych rynkach eksportowych (Belgia, Węgry, Turcja, Ukraina)

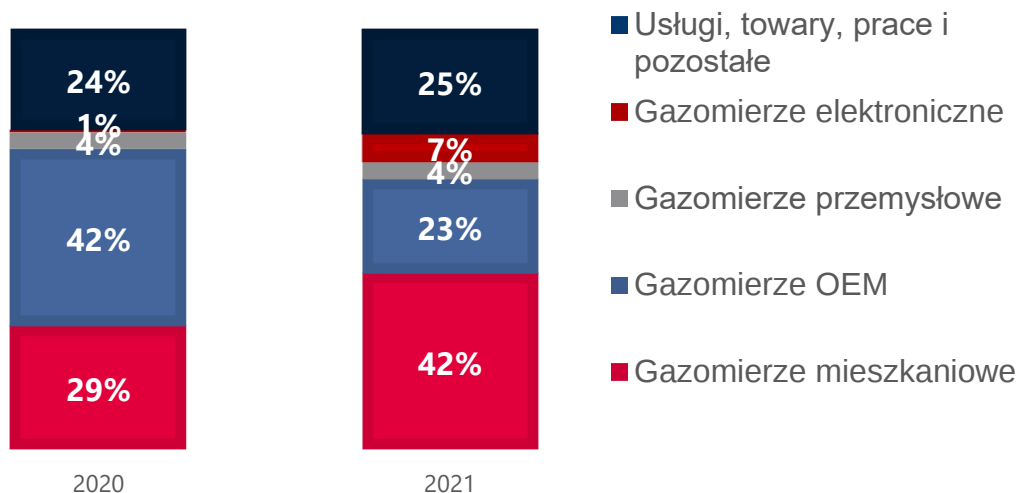


Solidny poziom EBITDA w porównaniu do poprzednich kwartałów, efekt wysokiej bazy r/r

- Porównywalna EBITDA r/r wynikająca z niższej sprzedaży przy równoczesnej widocznej poprawie rentowności
- Nieznacznie wyższe r/r koszty sprzedaży, koszty ogólne utrzymane na poziomie z IQ 2020 r.
- Poprawa wyniku na pozostałej działalności operacyjnej w związku z dofinansowaniem w ramach tarczy Covid-19

Segment Gaz

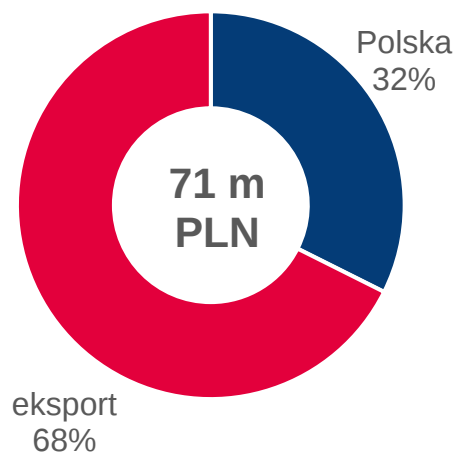
Struktura mixu produktowego



Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

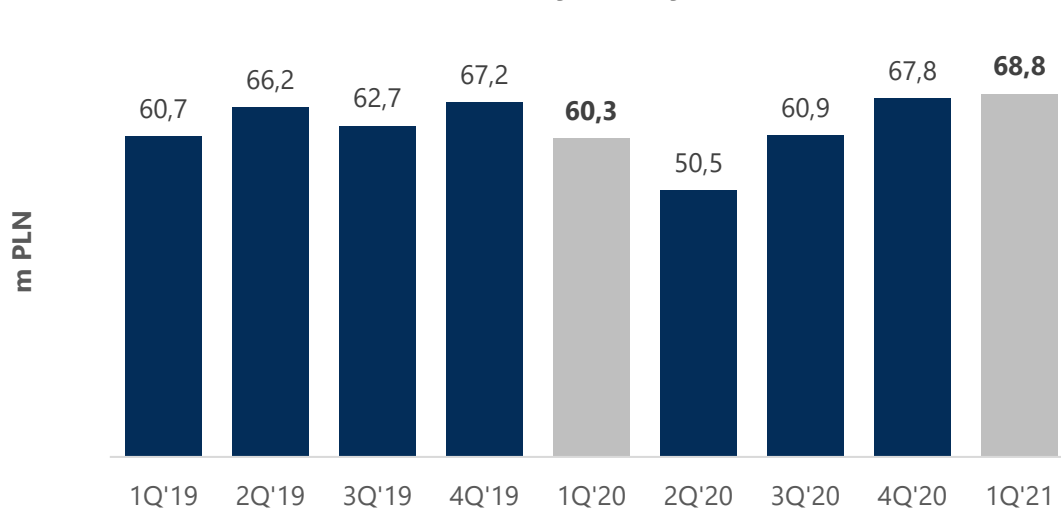
- realizacja kontraktów z Flonidan i Aclara na kluczowych rynkach Wielkiej Brytanii oraz Belgii (zależne od sytuacji gospodarczej danych rynków)
- realizacja kontraktu dla PSG w Polsce
- wysoki poziom backlogu (w tym nowa umowa ramowa na dostawy gazomierzy do Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025), prawdopodobne odbudowanie zamówień po unormowaniu sytuacji epidemicznej
- nowe kompetencje i rozwiązania IT w obszarze zaawansowanych systemów informatycznych dla gazownictwa, dalszy rozwój rozwiązań software'owych dla odbiorców sektora

Struktura geograficzna



Segment Woda i Ciepło

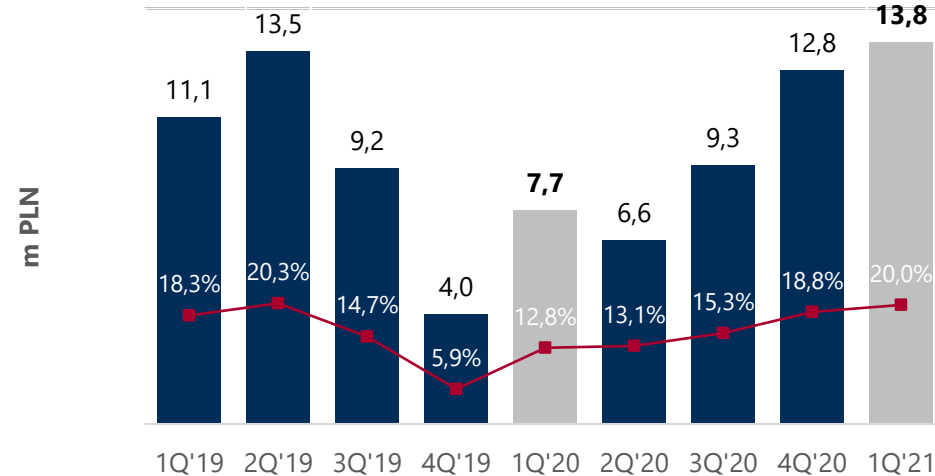
Przychody



Przychody wyższe r/r o 14% (8,5 m PLN), najwyższe przychody od kilku kwartałów

- Wzrost obrotów w kraju (o 9% r/r), utrzymujące się ożywienie z drugiej połowy ubiegłego roku, m.in. kontynuowany wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych, dobra koniunktura w budownictwie
- Eksport wyższy r/r o 18% - kontynuowana poprawa sytuacji zapoczątkowana w IIIQ 2020 r. Odbudowa zamówień z części rynków, wzrost obrotów powyżej poziomów sprzed pandemii (Francja, Włochy), istotne dostawy na nowe rynki (Arabia Saudyjska, Grecja)

EBITDA*



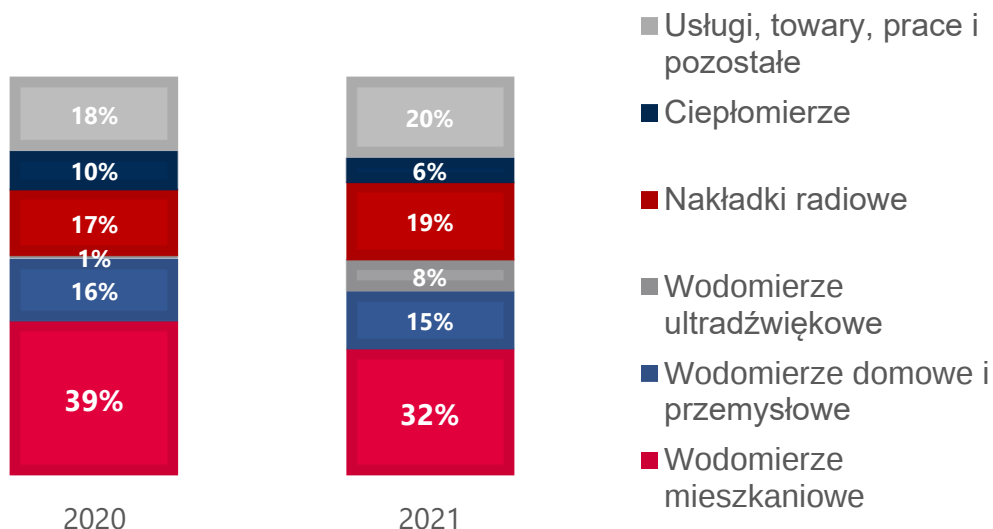
Wzrost EBITDA skorygowanej, odbudowanie wyników, EBITDA bez sprzedaży nieruchomości na najwyższym poziomie od wielu kwartałów

- Poprawa wyników dzięki wyższym obrotom i wyższej rentowności na poziomach marży brutto i marży ze sprzedaży, korzystny efekt dźwigni operacyjnej
- Wyższe koszty ogólnego zarządu częściowo rekompensowane przez oszczędności na kosztach sprzedaży
- Wpływ sprzedaży nieruchomości na EBITDA 34,1 m PLN

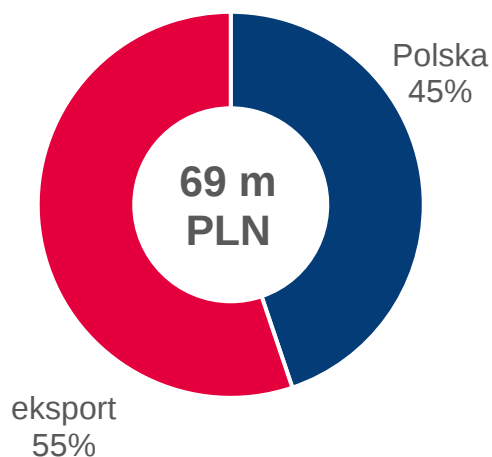
* EBITDA skorygowana w Q1 2021 r. o sprzedaż nieruchomości

Segment Woda i Ciepło

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna



Segment w trakcie reorganizacji:

- kluczowy projekt - relokacja fabryki w Poznaniu (planowane zakończenie do IQ 2022 r.)
- intensywne działania związane z optymalizacją majątku obrotowego, podniesieniem efektywności operacji oraz rozwojem portfolio produktowego

Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

- sytuacja gospodarcza na rynkach eksportowych
- 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

Relokacja Apator Powogaz

- Start 11 stycznia br. - wkopanie kamienia węgielnego. Planowany termin ukończenia budowy -> I kwartał 2022 r.
- Prace przebiegają zgodnie z założonym harmonogramem.
- Równolegle prowadzona automatyzacja procesów produkcyjnych: inwestycje zwiększające wydajność w obszarach legalizacji wodomierzy oraz produkcji podzespołów.

Nowa siedziba w liczbach:

- 23 128 m2 całkowitej powierzchni terenu
- 7 776 m2 powierzchni produkcyjnej
- 2 040 m2 powierzchni magazynowej, w tym 1 720 m2 dla magazynu automatycznego wysokiej zabudowy (21m wysokości)
- 3 000 m2 powierzchni biurowo-socjalnej
- 4 dock'i magazynowe



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

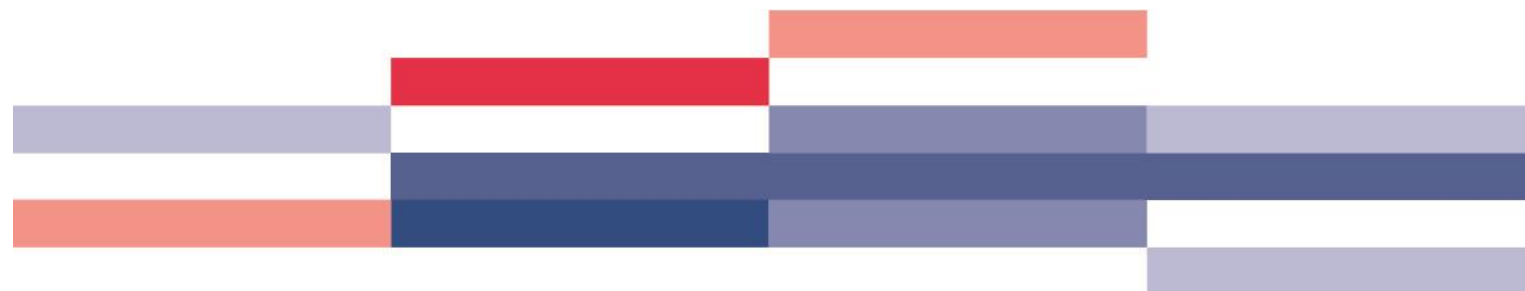
tel. +48 22 440 1 440

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, Belgia, Rosja,
Litwa, Brazylia

Czechy, Rosja, Ukraina, Hiszpania,
Rumunia

Wielka Brytania, Belgia, Niderlandy,
Niemcy, Turcja

**Udział eksportu
w przychodach
segmentu**

15,5%

53%

73,7%

Główni klienci

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

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

- spółki gazownicze/dystrybutorzy i dostawcy gazu

**Udział segmentu w
sprzedaży ogółem**

47,5%

25,6%

26,9%

Przychody linii biznesowych segmentu Energii Elektrycznej (kwartalnie)



Przychody, mln PLN	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20	1Q'21
Liczniki ee	48,7	47,6	41,8	44,2	79,8	95,0	61,0	45,5
Łączeniowa	21,4	23,4	21,7	21,4	21,4	18,9	20,9	22,0
SSN	14,4	15,8	21,9	10,3	10,7	10,3	18,5	12,2
ICT	3,6	5,0	9,0	5,4	5,4	6,0	5,0	3,3
Aparatura Górnicza	2,1	2,7	3,2	2,7	2,3	2,1	2,6	1,7
Razem	90,0	94,5	97,7	84,0	119,6	132,3	108,0	84,6