

Wyniki Grupy Apator IQ 2022

Prezentacja dla
inwestorów i analityków

Ostaszewo, 24 maja 2022 r.



Agenda

Numer slajdu

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

3

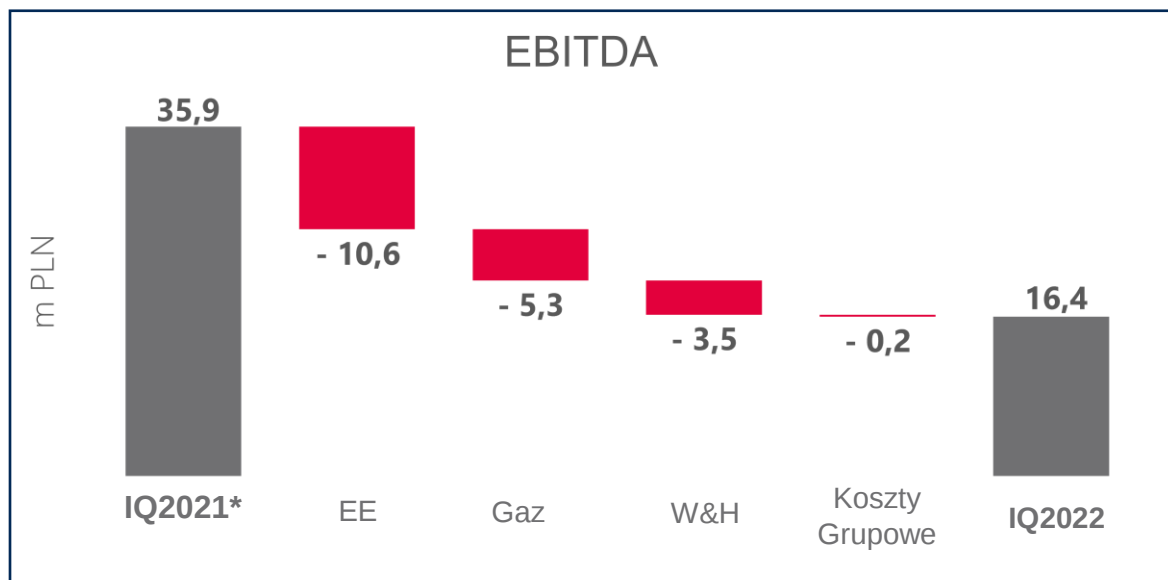
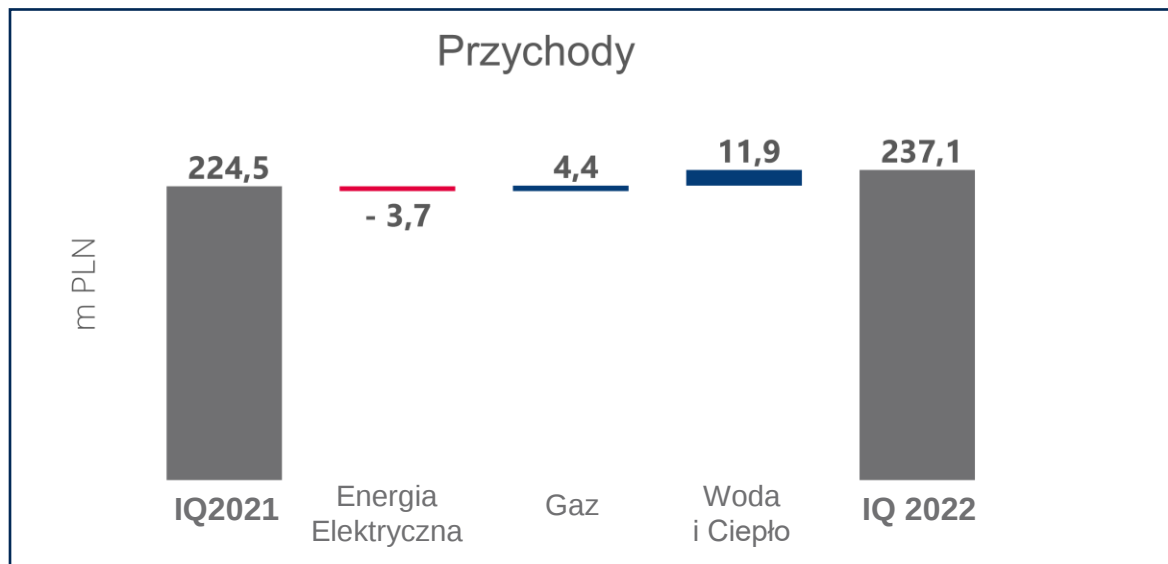
8

01

Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



Główne trendy działalności w IQ2022 roku



- Wysoka dynamika eksportu (wzrosty we wszystkich segmentach, najkorzystniejsza sytuacja w Wodzie i Ciepłe) z tendencją do budowania i umacniania pozycji na „nowych” rynkach zbytu
- Sytuacja makroekonomiczna – utrzymujące się zaburzenia w łańcuchach dostaw i wojna w Ukrainie powodujące utrudnienia w dostępie do surowców i komponentów. Silna presja inflacyjna (wzrosty cen materiałów, energii, paliw i wynagrodzeń)
- Wewnętrzne inicjatywy służące poprawie efektywności działania i utrzymaniu marż: zrealizowana relokacja (Poznań), trwająca 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 oraz relokacją Powogazu
- DN odzwierciedlający konieczność utrzymania wysokiego poziomu zatowarowania oraz sfinansowania relokacji fabryki wodomierzy skutkujący wzrostem kosztów obsługi zadłużenia
- Sytuacja na rynkach walutowych mająca wpływ na działalność finansową (ujemne różnice kursowe)

Wyniki finansowe GK Apator w IQ 2022

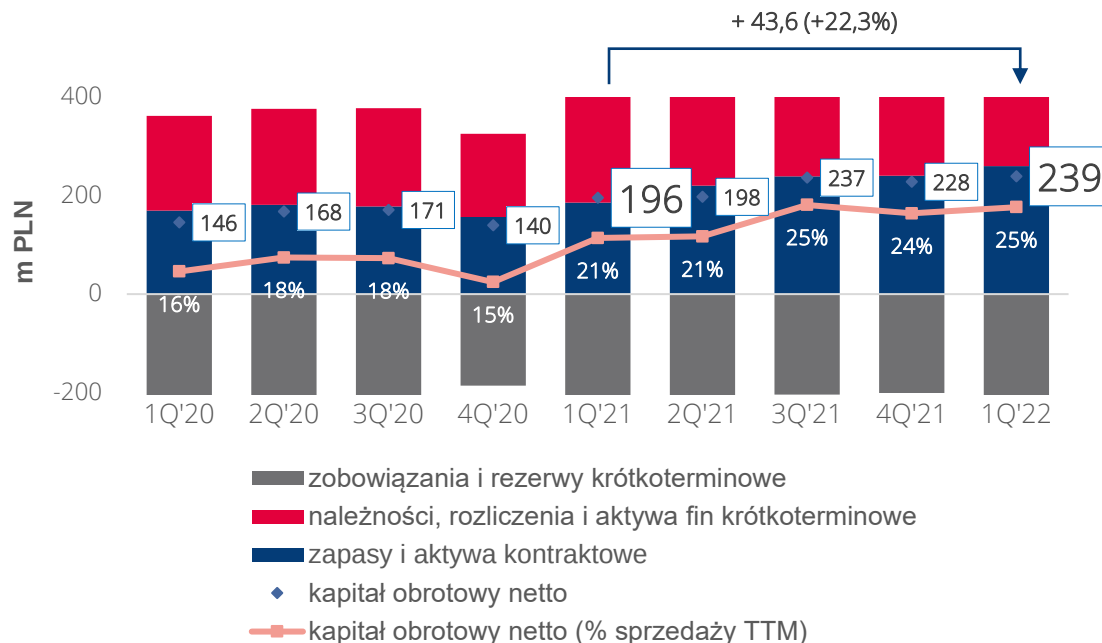
Zmiany IQ 2022:

m PLN	IQ 2022	IQ 2021	Δ r/r
Sprzedaż	237,1	224,5	+6%
Wynik brutto ze sprzedaży	46,7 19,7%	59,4 26,4%	-21%
Koszty SG&A	43,4	42,3	+3%
Zysk ze sprzedaży	3,2 1,4%	17,1 7,6%	-81%
EBITDA	16,4 6,9%	70,0 31,2%	-77%
EBITDA skorygowana	16,4 6,9%	35,9 16,0%	-54%
Zysk netto	-3,8 -1,6%	41,4 18,4%	-
Zysk netto skorygowany	-3,8 -1,6%	13,8 6,1%	-

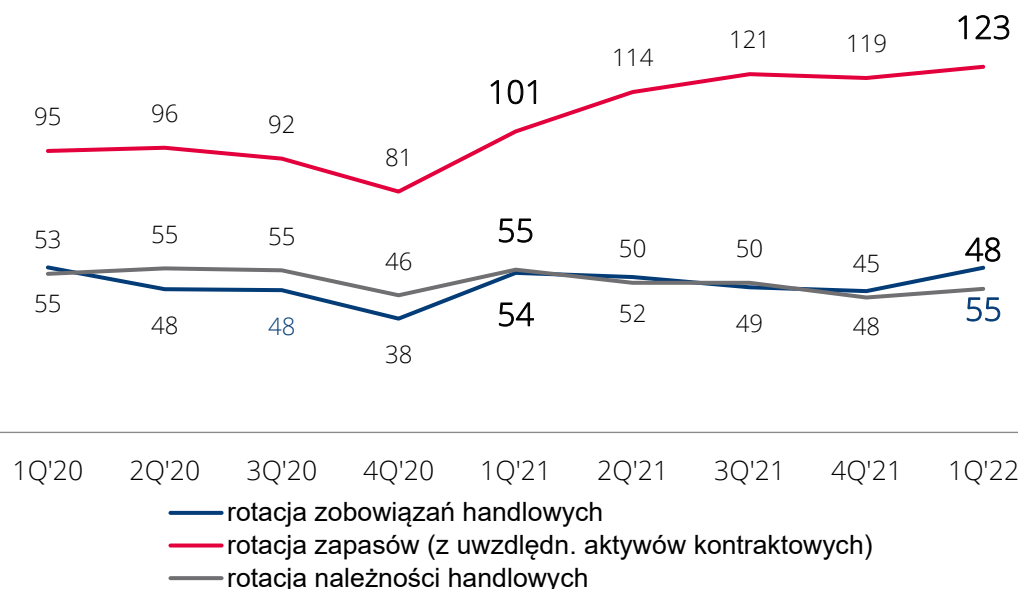
*) EBITDA za 1q2021 skorygowana o sprzedaż nieruchomości

- Nieznaczny wzrost obrotów r/r dzięki wyższej sprzedaży eksportowej (we wszystkich trzech segmentach, głównie w Wodzie i Ciepłe) oraz dobrym wynikiem w kraju w segmentach Gazu oraz W&H
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 21% pomimo wyższych obrotów w efekcie spadku rentowności wynikającego z wzrastających kosztów wytworzenia (materiały, usługi, presja na wzrost wynagrodzeń) notowanych we wszystkich trzech segmentach oraz ograniczonych możliwości dostatecznie szybkiego przełożenia wzrostu kosztów na ceny sprzedaży
- Nieznacznie wyższe koszty SG&A w środowisku wysokiej inflacji - wyższe koszty sprzedaży w Wodzie i Ciepłe oraz w segmencie Gaz (wyższa sprzedaż) oraz koszty ogólne w Gazie. Konsekwentna kontrola kosztów SG&A w Energii Elektrycznej
- Strata netto na poziomie 3,8 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 (-1,3 m PLN) i koszty obsługi zadłużenia (-2,1 m PLN)

Kapitał obrotowy*



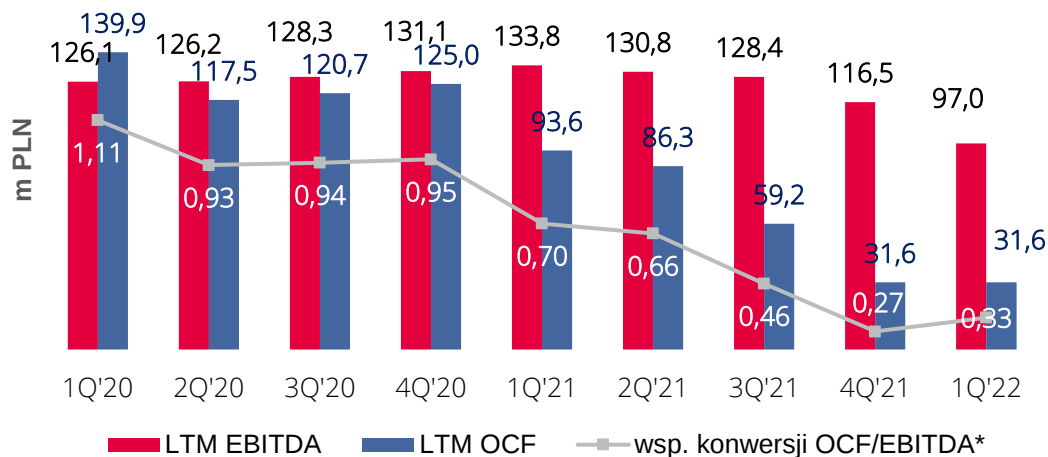
- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 43,6 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 74,6 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrosty we wszystkich segmentach (największy w W&H) - budowanie zapasu na potrzeby przyszłej produkcji oraz sprzedaży (w związku z relokacją)
 - niższym r/r stanem należności handlowych i pozostałych należności (odpowiednio o 11,5 m PLN i 12,5 m PLN); wzrostem zobowiązań handlowych (o 18,8 m PLN, gł. w segmencie W&H o 16,7 m PLN)



- Wskaźnik rotacji zapasów wyższy r/r o 22 dni w związku z istotnym wzrostem zapasów przy nieznacznie wyższych r/r obrotach
- Poziomy wskaźników rotacji należności i zobowiązań związane z relatywnie (w por. z zapasami) mniejszymi zmianami bezwzględnych wartości bilansowych (spadek należności, wzrost zobowiązań) przy niewielkim wzroście 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

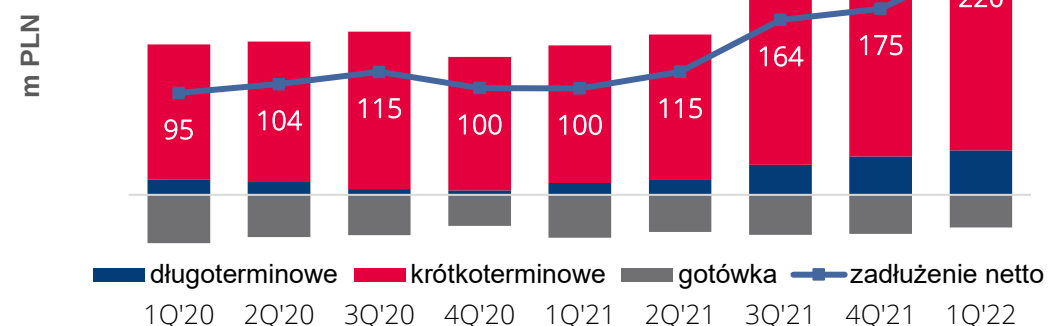


Przepływy finansowe

- Obniżenie współczynnika OCF/ skorygowana EBITDA w związku z niższym wynikiem i konsekwentnym budowaniem zapasów kluczowych komponentów i materiałów oraz wyrobów (w W&H)

Inwestycje IQ 2022

- Nakłady w środki trwałe i WN 27,2 m PLN (+9,7 m PLN r/r):
 - R&D 5,5 m PLN (systemy telemetryczne, systemy operacyjne)
 - nowe produkty 4,2 m PLN (legalizacja wodomierzy i ciepłomierzy przemysłowych, stanowiska testu nowych typów liczników)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 0,6 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 14,6 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 2,3 m PLN
- Zakup udziałów w Apator Telemetryczna przez Powogaz (5,9 m PLN)
- Roczny plan capex 50-70 m PLN (główne nakłady związane z zakładem w Jarzyszkach)



Zadłużenie netto

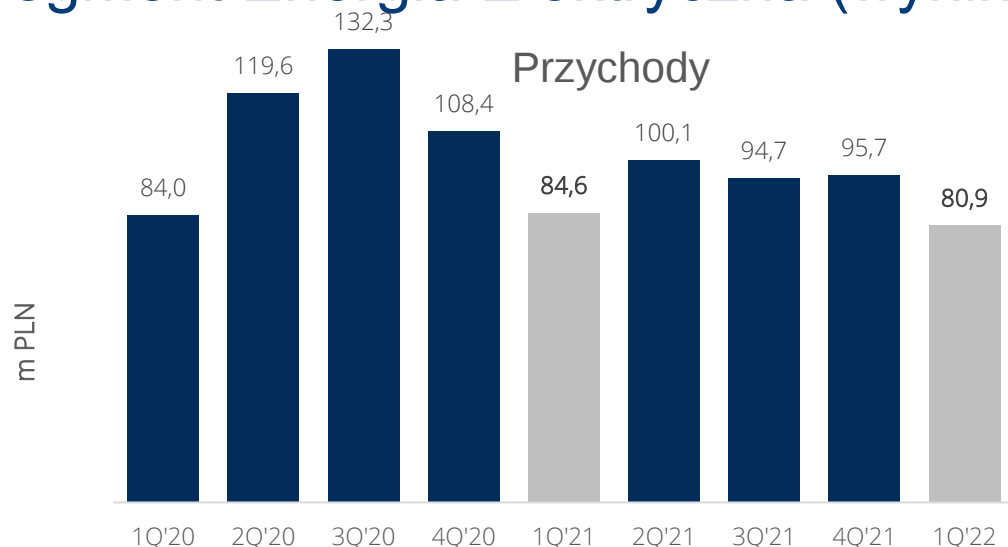
- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 119,7 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 110,1 m PLN) finansujących inwestycje i kapitał obrotowy przy niższym stanie gotówki na koniec okresu (o 9,6 m PLN)
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA TTM na poziomie 2,26x
- Planowane stopniowe obniżanie DN (w konsekwencji poprawy rotacji KON) od drugiej połowy roku

02

Wyniki segmentów operacyjnych

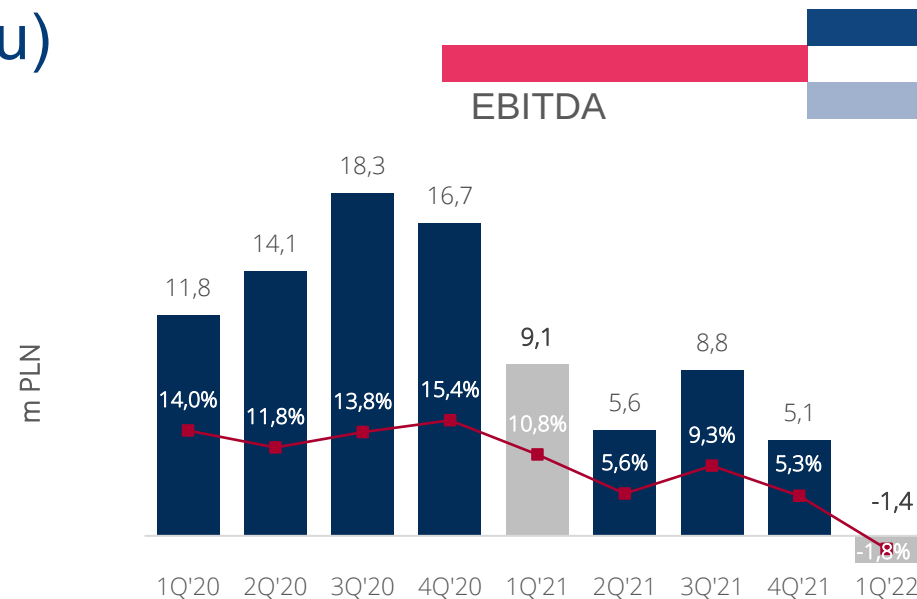


Segment Energia Elektryczna (wyniki I kwartału)



Sprzedaż niższa r/r o 4% - spadek obrotów w kraju, wzrost eksportu (3% r/r)

- Liczniki energii elektrycznej (najważniejsza linia segmentu z udziałem na poziomie 52% obrotów ogółem po IQ 2022 r.) – niższa (o 9% r/r) sprzedaż krajowa w związku z zakończonym w lutym 2021 r. kontraktem „Rynek Mocy”. Niższe (o 3% r/r) obroty w eksporcie
- Aparatura łączeniowa (31% całkowitych obrotów segmentu EE po IQ 2022 r.) – istotny wzrost przychodów linii (o 13% r/r), zarówno w kraju (o 12% r/r) i przede wszystkim w eksporcie (o 15% r/r)
- Obroty w linii Automatyka i ICT o 16% niższe w porównaniu z IQ 2021 r.

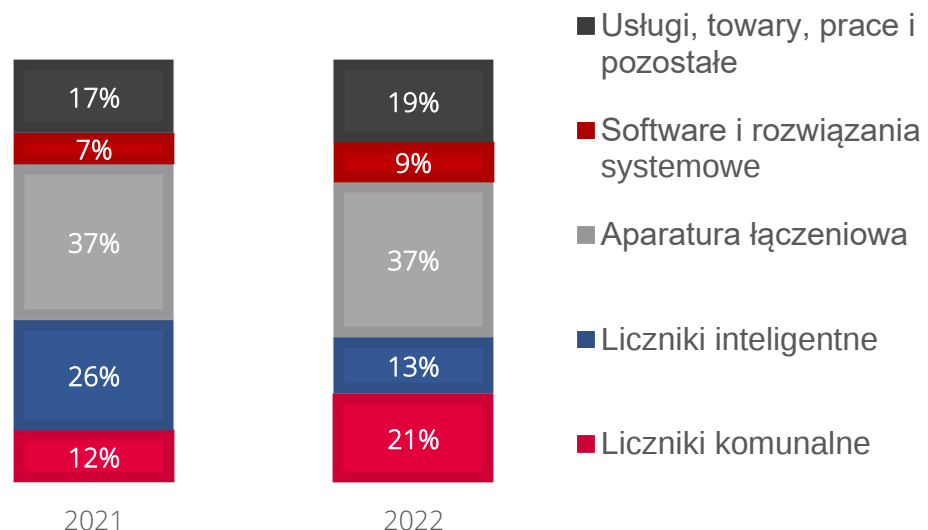


Spadek EBITDA r/r o 10,6 mln PLN i rentowność EBITDA niższa o 12,5 p.p.

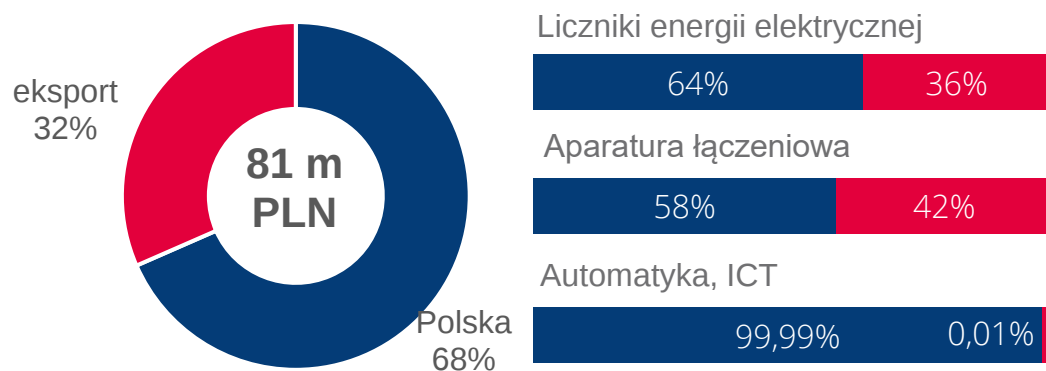
- Niższa rentowność na poziomie marży brutto wynikająca z niższych przychodów i wzrastających kosztów wytworzenia (gł. surowców, komponentów, transportu, wynagrodzeń). Dodatkowy wpływ na wzrost TKW odpisów na zapasy w Apator SA (2,2 m PLN)
- Niewielkie oszczędności na kosztach SG&A pomimo utrzymującej się ogólnej inflacji kosztów
- Dodatni wpływ na wynik segmentu otrzymanych przez Apator odszkodowań i kar umownych (+0,7 m PLN)
- EBITDA niższa r/r głównie na skutek wzrastających kosztów wytworzenia przy ograniczonych możliwościach szybkiego/ elastycznego podnoszenia cen sprzedaży

Segment Energia Elektryczna

Struktura mixu produktowego



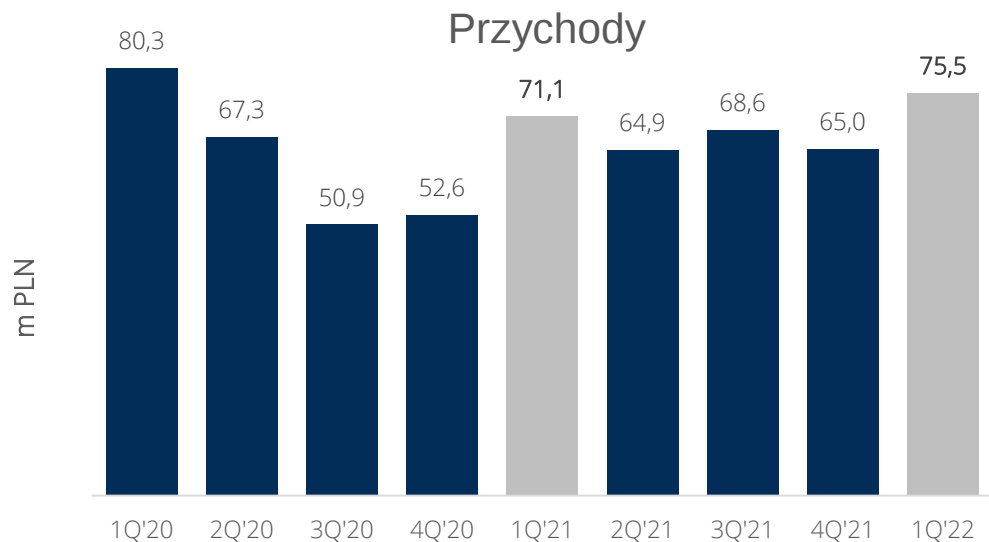
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

- zmiany transformacyjne i nowe technologie m.in. w zakresie rozwiązań do zarządzania i magazynowania energii z OZE
- rollout liczników w Polsce
- rozwój portfolio urządzeń zabezpieczeniowych, sterujących, wykonawczych oraz aplikacji software'owych do zarządzania efektywnością energetyczną (rozwiązania dla farm wiatrowych i PV, system do zarządzania energią)
- konsekwentna realizacja działań służących odbudowie marży: renegocjacje umów z klientami, optymalizacja kosztów produkcji, wzrost efektywności operacji, usprawnienia procesów wytwórczych (dalsza automatyzacja i robotyzacja), mechanizmy zwiększające elastyczność cen ofertowych
- zmiana mixu produktowego, standaryzacja oferty produktowej, koncentracja na kontraktach o wyższych marżach

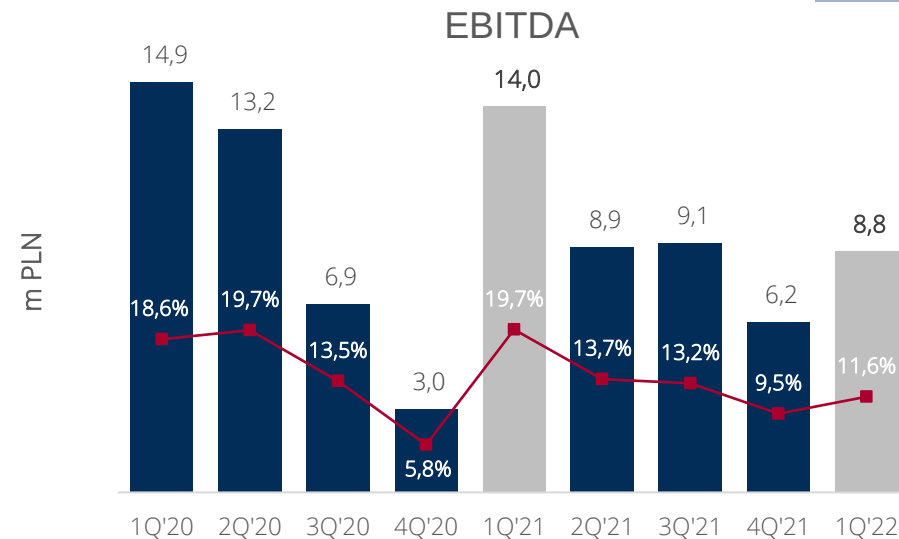
Segment Gaz (wyniki I kwartału)



Wzrost sprzedaży o 6% r/r – wyższe obroty w kraju i eksporcie

- Wzrost sprzedaży krajowej o 11% r/r, dzięki realizacji dla PSG
- Widoczna poprawa wyników za granicą – wzrost obrotów o 4% r/r – w efekcie aktywnych działań sprzedażowych na stosunkowo nowych lub dotychczas mniej istotnych rynkach: duże wzrosty obrotów odnotowane m.in. na rynkach czeskim (+160%), gruzińskim (+76%), serbskim (+880%), indyjskim (+418%) i rumuńskim (+117%)*, ponadto niewielki wzrost sprzedaży na rynku brytyjskim (jeden z największych rynków zagranicznych w Gazie), istotny wzrost (+62%) w Niemczech

*) łączny udział wymienionych rynków po IQ 2022 r. na poziomie ponad 10% eksportu segmentu ogółem

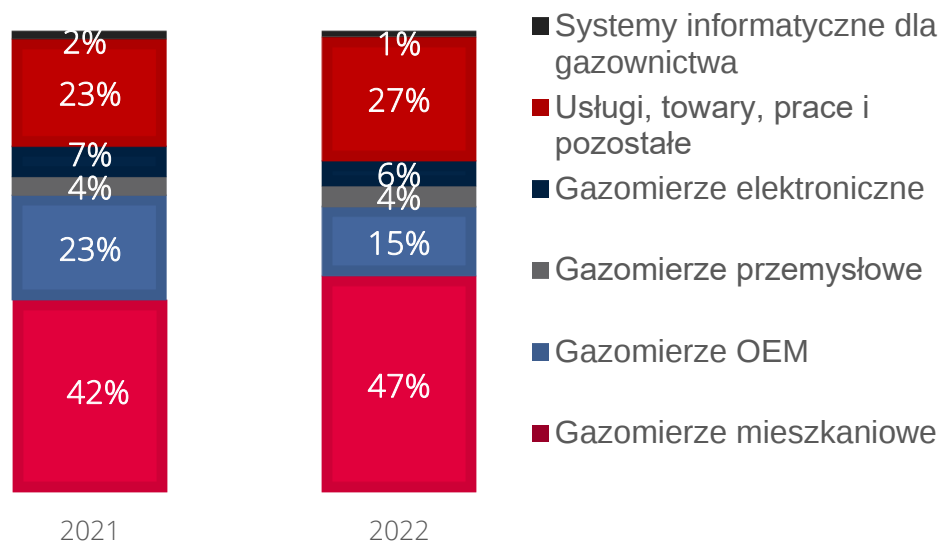


Spadek zysku EBITDA o 5,3 mln zł i marży EBITDA do 11,6%

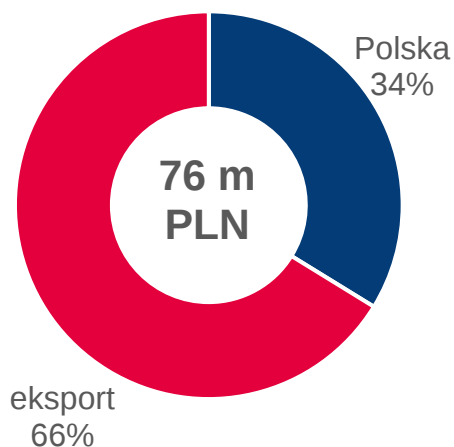
- Spadek EBITDA r/r w wyniku niższej rentowności w związku z trudną sytuacją na rynku dostaw (wzrost kosztów materiałów, głównie tworzyw sztucznych i blachy, usług transportowych, presja na wzrost wynagrodzeń)
- Koszty SG&A wyższe r/r o 0,6 m PLN
- Niższy (o 0,8 m PLN) r/r wynik na pozostałej działalności operacyjnej związany z otrzymanym w IQ 2021 r. dofinansowaniem z tarczy antykryzysowej (+1 m PLN)

Segment Gaz

Struktura mixu produktowego



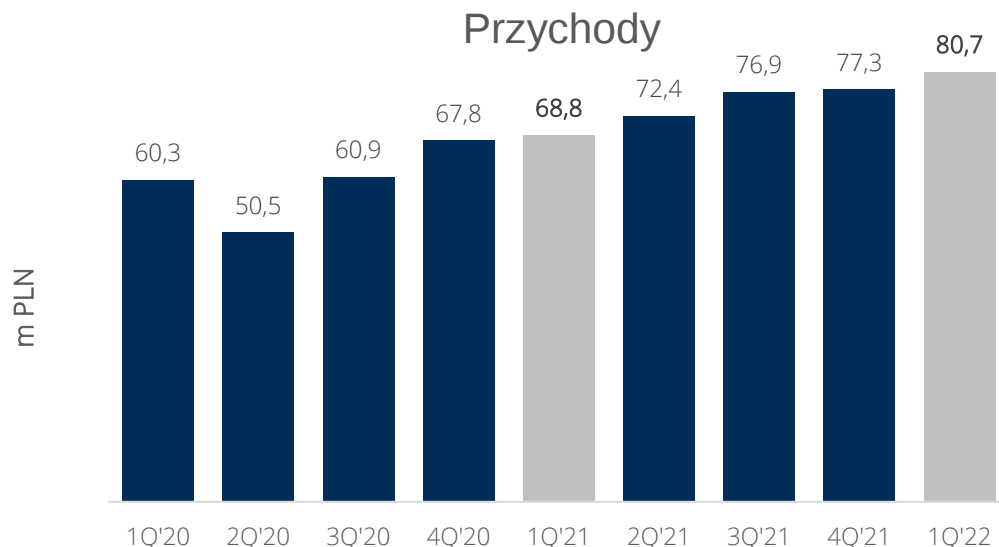
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

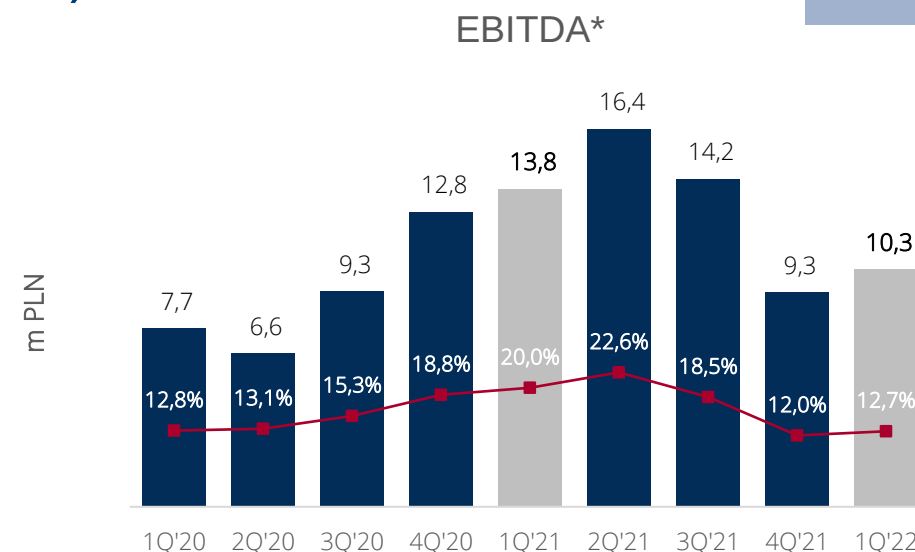
- wzrost zainteresowania smart meteringiem i wdrażaniem gazomierzy inteligentnych na szeroką skalę w kolejnych krajach europejskich (również w Polsce)
- utrzymanie pozycji kluczowego dostawcy gazomierzy dla PSG: dostawy gazomierzy miechowych o wartości 74,9 m PLN netto (+/- 20% zgodnie z prawem opcji) w ramach wygranego w listopadzie 2021 r. przetargu (dostawy w okresie 24 miesięcy od zawarcia umowy)
- 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 m EUR (w latach 2023-2031) w ramach masowego wdrożenia inteligentnych liczników na rynku belgijskim – większa część kontraktu do realizacji w okresie 2023-2026
- wysoki poziom backlogu (w tym nowa umowa ramowa na dostawy gazomierzy do Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025 oraz wspomniany kontrakt z L+G)
- kontrakty na dotychczasowych i nowych rynkach zbytu (Rumunia, Hiszpania, Słowacja, Indie, Tunezja)
- weryfikacja nowych kierunków sprzedaży (Ameryka Łacińska, Azja)
- nowe kompetencje w obszarze zaawansowanych systemów informatycznych dla gazownictwa oraz w sektorze opomiarowania wodoru i biogazów

Segment Woda i Ciepło (wyniki I kwartału)



Rekordowy poziom obrotów kwartalnych: wzrost o 17% r/r, dwucyfrowa dynamika w eksporcie

- Wzrost obrotów w kraju (o 5% r/r), kontynuowany wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych,
- Sprzedaż zagraniczna na poziomie +28% r/r, wysokie dynamiki obrotów na głównych rynkach eksportowych segmentu, m.in. w Czechach (+51%), Bułgarii (+78%) i Hiszpanii (+121%) oraz na zajmujących kolejne miejsca rynkach: litewskim, włoskim, greckim, łotewskim, austriackim i słowackim
- Potwierdzający się trwały charakter wzrostu rynku opomiarowania W&H (głównie w obszarze coraz dokładniejszych metod pomiaru, kompleksowych rozwiązań smart i efektywnego dostarczania danych)



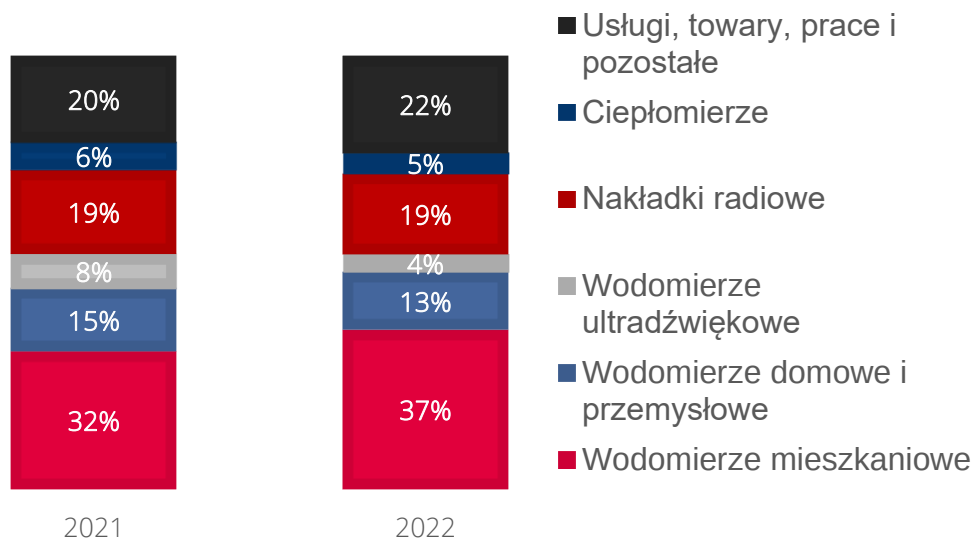
Niższy poziom zysku EBITDA o 3,5 mln zł, marża EBITDA o 7,3 p.p. poniżej IQ 2021

- Obniżenie wyników, pomimo wyższych obrotów, w wyniku spadku rentowności związanego ze wzrostem kosztów wytworzenia (konieczność zakupów materiałów po wyższych cenach w celu zabezpieczenia ciągłości produkcji). Marża brutto niższa r/r o 2,8 p.p.
- Wyższe r/r koszty sprzedaży, oszczędności na kosztach ogólnych, w efekcie marża na sprzedaży utrzymana na poziomie IQ 2021
- Mniej korzystny r/r i ujemny wynik na pozostałej działalności operacyjnej, głównie w związku z ostrożnościowym odpisem aktualizującym należności z rynku ukraińskiego.

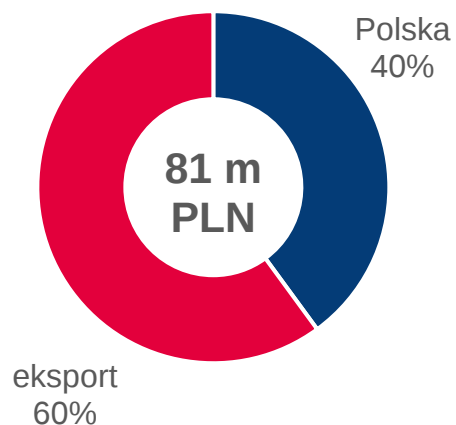
*) EBITDA 1Q 2021 skorygowana o sprzedaż nieruchomości

Segment Woda i Ciepło

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna

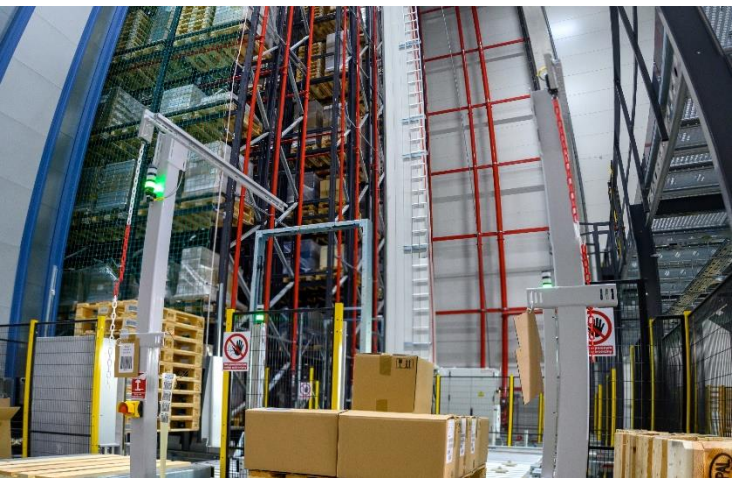


Segment w trakcie istotnego procesu inwestycyjnego:

- kluczowy projekt - relokacja fabryki w Poznaniu (przeniesienie do nowej siedziby zakończone w kwietniu)
- przeniesienie fabryki w Słupsku (Apator Telemetry) planowane na czerwiec 2022
- kontynuacja działań związanych z optymalizacją majątku obrotowego i podniesieniem efektywności operacji
- rozwój portfolio produktowego (koncentracja na perspektywnych kierunkach: pomiar ultradźwiękowy, smart metering)

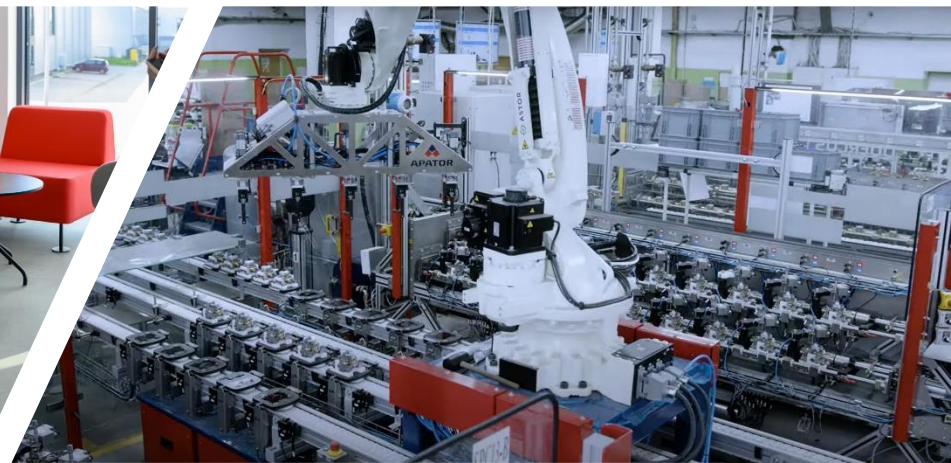
Perspektywy segmentu:

- 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



Apator Powogaz w nowej fabryce

- Relokacja przeprowadzona zgodnie z harmonogramem
- Zachowanie ciągłości działania
- Łączne nakłady na budowę: 52,3 mln PLN
- Investor Day w Jaryszkach: 13 października 2022 r.



Średnioterminowy plan działania – zarządzanie płynnością oraz wykorzystanie istniejących zasobów



Inicjatywy:

- Renegocjacje cen wpływają na przesunięcia w realizacji produkcji – przesuwamy dostawy materiałów, ale nie wszędzie jest taka możliwość – wpływ na wzrost kapitału obrotowego. W Q2 spodziewany najwyższy poziom wskaźnika dług netto / skorygowana EBITDA TTM (poniżej poziomu 3x)
- Szczególnie w segmencie EE zakładana jest większa realizacja produkcji i tym samym zużycie istniejących zasobów od Q3. Oprócz rentowności poprawa będzie widoczna w poziomie kapitału obrotowego – tym samym pozytywny wpływ na wskaźniki płynności i długu netto.
- Zastrzeżenie kryteriów akceptacji CAPEXU – kluczowe ukończenie ostatniego etapu fabryki w Jaroszkach, poza tym poziomy inwestycji nie większe niż amortyzacja.

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

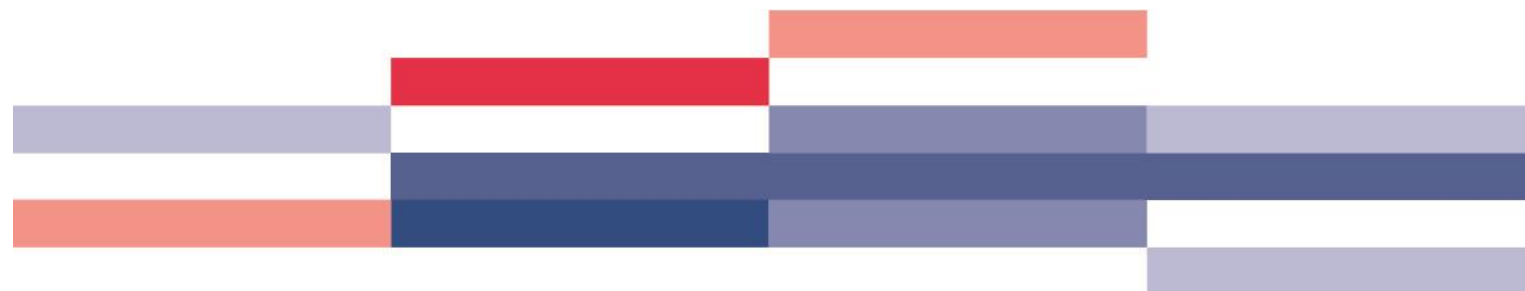
tel. +48 22 440 1 440

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 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%