

25
lat
na GPW



Wyniki Grupy Apator I-IVQ 2021

Prezentacja dla
inwestorów i analityków
Ostaszewo, 10 marca 2022 r.



Agenda



Numer slajdu

- | | | |
|----------|---|----|
| 1 | Omówienie sytuacji Grupy Apator | 3 |
| 2 | Omówienie wyników za I-IVQ 2021 | 7 |
| 3 | Wyniki i perspektywy segmentów operacyjnych | 11 |
| 4 | Relokacje spółek | 17 |
| 5 | Wpływ sytuacji na rynkach wschodnich | 21 |

01

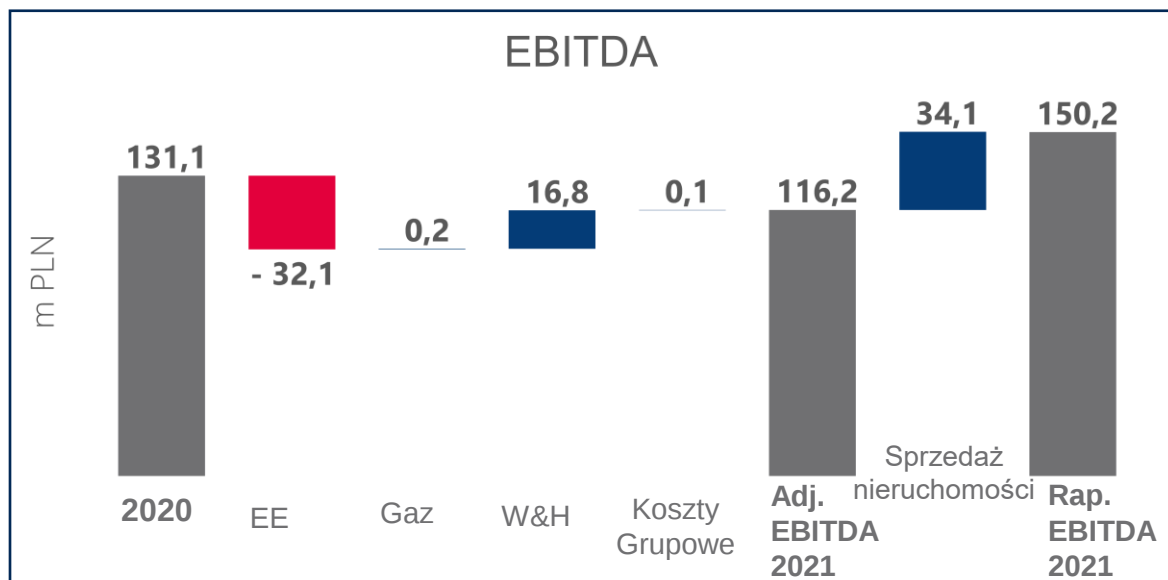
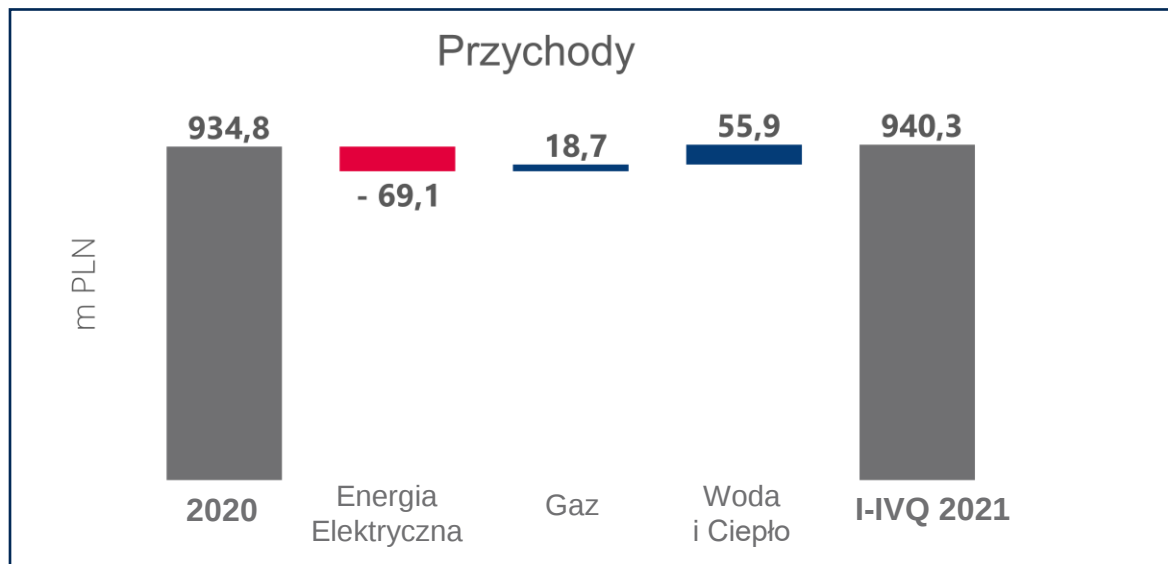
Omówienie sytuacji Grupy Apator



25
lat
na GPW


APATOR

Podsumowanie działalności Grupy Apator w 2021 r.



- Ożywienie popytu po okresie pandemicznych obostrzeń, szczególnie widoczne w Wodzie i Ciepłe, Gazie oraz Aparaturze Łączeniowej
- Ciągły niedobór komponentów i surowców oraz powszechna inflacja – sytuacja w skali niespotykanej od 20 lat
- Pozytywny wpływ sprzedaży nieruchomości Apator Powogaz SA w Poznaniu (segment Woda i Ciepło) na skonsolidowane wyniki (na poziomie EBITDA: 34,1 m PLN; na poziomie wyniku netto: 27,6 m PLN) – czynnik jednorazowy
- Wzrost zadłużenia Grupy w celu właściwego zatowarowania
- Kontynuacja programu relokacji i automatyzacji
- Niestabilna sytuacja na rynkach walutowych mająca wpływ na działalność finansową (ujemne różnice kursowe oraz wycena transakcji zabezpieczających)

Globalna sytuacja i wpływ na Grupę Apator

W perspektywie krótko- i średnioterminowej działalność Grupy Apator będą determinowały efekty wojny w Ukrainie i możliwa zmiana globalnego układu sił i przepływów gospodarczych:

- nieznana skala recesji gospodarczej w UE
- pogłębienie problemów z dostępnością komponentów i łańcuchami dostaw
- niekontrolowana inflacja kosztów (surowce i materiały, fracht, media, paliwa, wynagrodzenia)
- wysokie koszty finansowania
- skrajnie niestabilna sytuacja na rynkach walutowych
- potencjalna zmiana priorytetów we wdrażaniu unijnych i krajowych polityk energetycznych
- podejście do gazu ziemnego w polityce energetycznej Polski i UE
- konieczność efektywnego gospodarowania zasobami: woda, ee, ciepło, gaz
- realna konieczność drastycznego zwiększenia wydatków na zbrojenia





Biznes Grupy Apator w nowych warunkach gospodarczych

- Dokończenie reorganizacji aktywów Grupy w kierunku wzrostu ich efektywności – relokacje fabryk
- Automatyzacja i robotyzacja procesów - przeciwdziałanie erozji marży dzięki poprawie efektywności, skalowalności i wzrostowi mocy produkcyjnych w kontekście powtarzalnego, acyklicznego popytu rynkowego na coraz dokładniejsze opomiarowanie mediów i skuteczne zarządzanie nimi
- Konsekwentne inwestycje w R&D i rozwój najbardziej perspektywicznych rynków eksportowych
- Koncentracja rozwoju biznesu na segmencie Wody i Ciepła (najbardziej rentownego) oraz na rozwiązaniach smart
- Konieczność dalszego zatowarowania i zwiększania KON w obliczu utrzymywania się niedoboru komponentów, a jednocześnie wobec perspektyw nowych zamówień i kontraktów
- W efekcie planowany dalszy wzrost finansowania zewnętrznego - w granicach bezpiecznego poziomu wskaźnika dług netto/EBITDA poniżej 2x
- Powyższe decyzje podejmowane przy założeniu kontynuacji polityki wypłaty dywidendy

02

Omówienie wyników finansowych Grupy Apator za I-IVQ 2021



25
lat
na GPW


APATOR

Wyniki finansowe GK Apator w I-IVQ 2021

m PLN	I-IVQ 2021	2020	Δ r/r
Sprzedaż	940,3	934,8	+1%
Wynik brutto ze sprzedaży	214,3 22,8%	229,6 24,6%	-7%
Koszty SG&A	165,1	158,4	+4%
Zysk ze sprzedaży	49,2 5,2%	71,2 7,6%	-31%
EBITDA	150,2 16,0%	131,1 14,0%	+15%
EBITDA skorygowana	116,2 12,4%	131,1 14,0%	-11%
Zysk netto	62,7 6,7%	62,2 6,7%	+1%
Zysk netto skorygowany	35,1 3,7%	62,2 6,7%	- 44%

m PLN	IVQ 2021	IVQ 2020	Δ q/q
Sprzedaż	238,3	228,8	+4%
Wynik brutto ze sprzedaży	47,8 20,1%	53,3 23,3%	-10%
Koszty SG&A	44,7	39,4	+13%
Zysk ze sprzedaży	3,1 1,3%	13,9 6,1%	-78%
EBITDA	19,2 8,1%	31,4 13,7%	-39%
Zysk netto	-1,6 -0,7%	12,9 5,6%	-

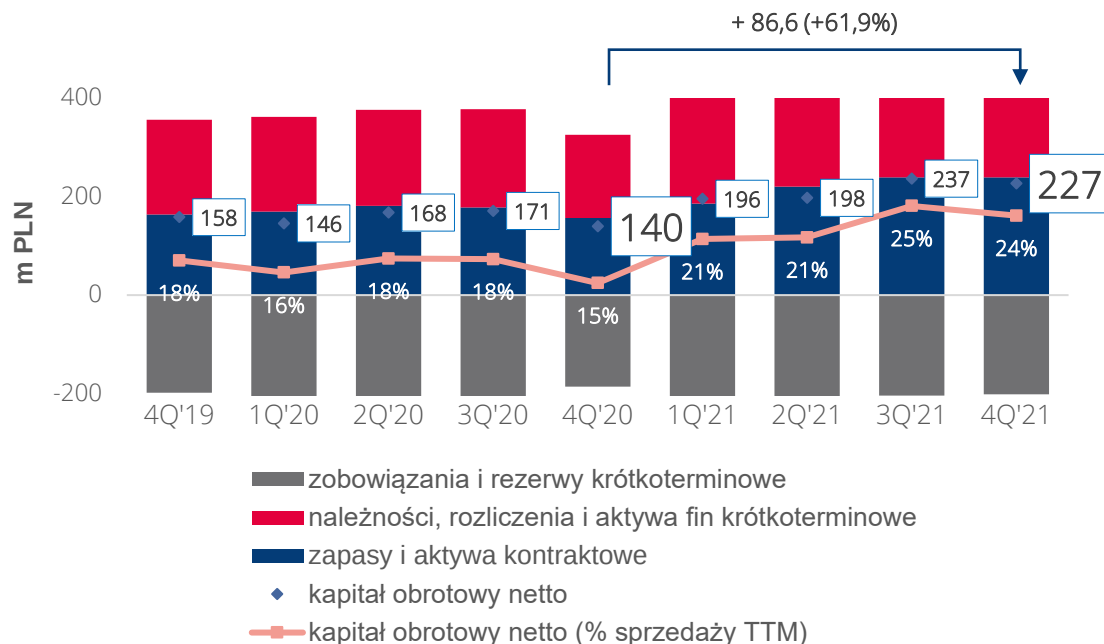
Zmiany I-IVQ 2021:

- Utrzymanie obrotów r/r dzięki poprawie sprzedaży w segmentach Wody i Ciepła (+23% r/r) oraz Gazu (+7% r/r) w pełni rekompensującej niższą sprzedaż krajową segmentu Energii Elektrycznej (efekt wysokiej bazy 2020 r. – Rynek Mocy)
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 7%: porównywalne obroty przy niższej rentowności wynikającej z wzrastających kosztów wytworzenia i kooperacji (gł. w Energii Elektrycznej) oraz ograniczonych możliwości przełożenia wzrostu kosztów na ceny sprzedaży (kontrakty długoterminowe)
- Nieznacznie wyższe koszty SG&A w środowisku wysokiej inflacji - wyższe koszty w Wodzie i Ciepłe (wyższa sprzedaż oraz projekt relokacji) oraz w Gazie. Konsekwentna kontrola kosztów SG&A w segmencie EE (oszczędności na kosztach ogólnych na 2,5 m PLN, tj. -5% r/r)
- Skorygowana EBITDA o 11% niższa r/r przy spadku poziomu rentowności do 12,4%
- Spadek skorygowanego zysku netto o 44% r/r przez zdecydowanie niższy wynik na dział. finansowej – głównie FX (saldo dz. finansowej niższe r/r o 12,8 m PLN)

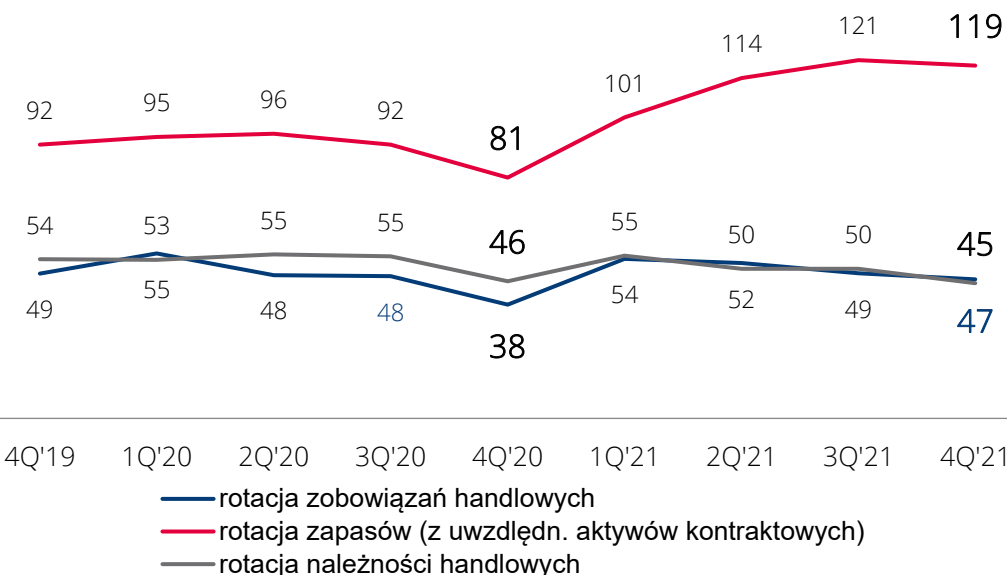
Zmiany IVQ 2021:

- kumulacja w 4Q'21 obserwowanych od kilkunastu miesięcy niekorzystnych czynników kosztowych (ograniczenia dostępności komponentów, inflacja cen materiałów i usług)

Kapitał obrotowy*



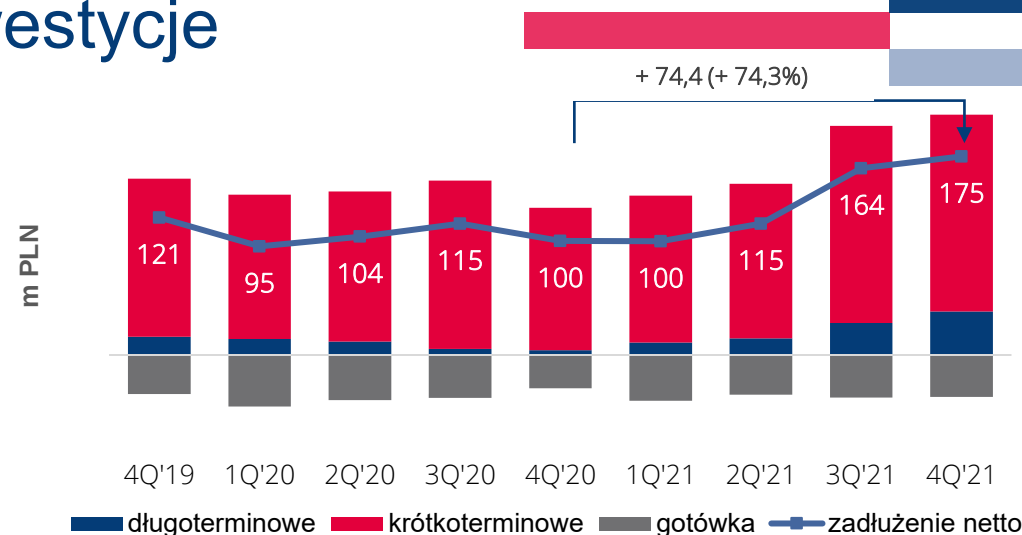
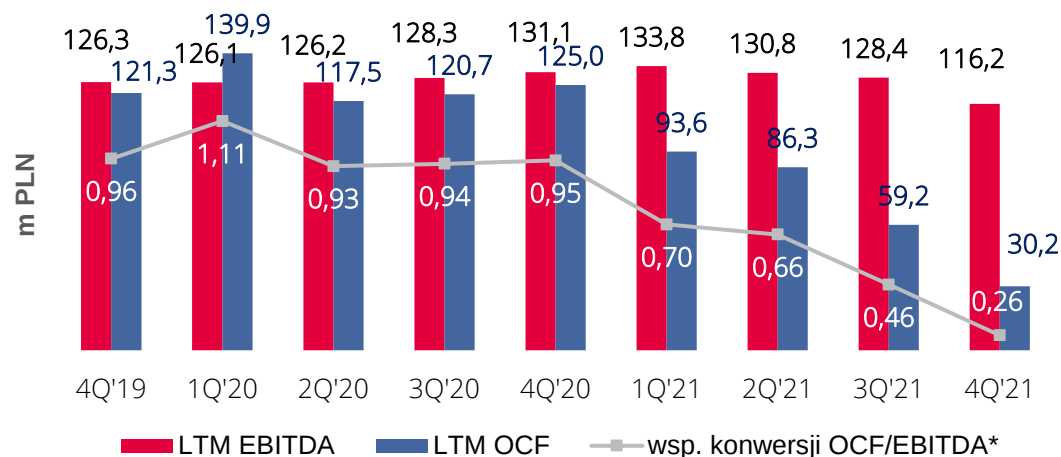
- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 86,6 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 82,8 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), największy wzrost w Energii Elektrycznej - budowanie zapasu, gł. elektroniki, na potrzeby przyszłej produkcji (także na wypadek ewentualnych utrudnień w dostawach w kolejnych miesiącach)
 - wzrostem pozostałych należności (o 20,1 m PLN) w związku z rozliczeniem transakcji sprzedaży nieruchomości Apator Powogaz
 - niższym r/r stanem należności handlowych (o 1,2 m PLN); wzrostem zobowiązań handlowych (o 20,4 m PLN, gł. w segmencie Gaz o 14,1 m PLN)



- Wskaźnik rotacji zapasów wyższy r/r o 38 dni w związku z istotnym wzrostem (o 82,8 m PLN) 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 konsekwentnym budowaniem zapasów kluczowych komponentów i materiałów oraz wzrostem należności z tyt. sprzedaży nieruchomości

Inwestycje I-IVQ 2021

- Nakłady w środki trwałe i WN 90,5 m PLN (+12,9 m PLN r/r):
 - R&D 18,5 m PLN (systemy telemetryczne W&H, systemy operacyjne)
 - nowe produkty 15,0 m PLN (I-SMART V2, legalizacja Ultrimis)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 6,4 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 38,2 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 12,4 m PLN
- Zakup udziałów w Apator Telemetry (7,1 m PLN)

Zadłużenie netto

- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 74,4 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 82,0 m PLN) finansujących inwestycje i kapitał obrotowy przy porównywalnie mniejszym przyroście stanu gotówki na koniec okresu (o 7,6 m PLN)
- Rekomendowana przez Zarząd zaliczka na poczet przewidywanej dywidendy z zysku za rok 2021 w wysokości 0,30 PLN brutto na akcję wypłacona akcjonariuszom 24 stycznia br. (łącznie 9,8 m PLN)
- Kontrolowane poziomy zadłużenia i płynności
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA TTM na poziomie 1,50x

03

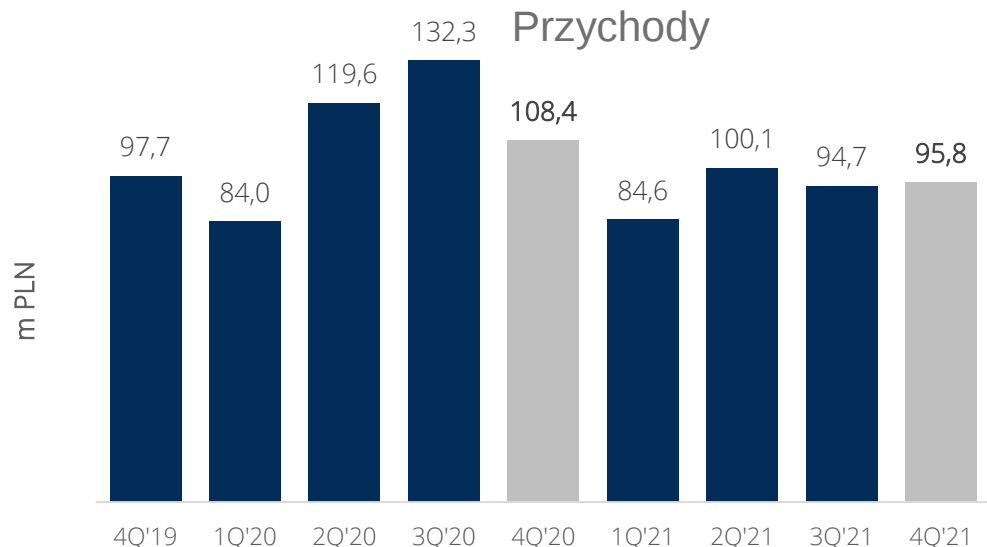
Wyniki segmentów operacyjnych



25
lat
na GPW



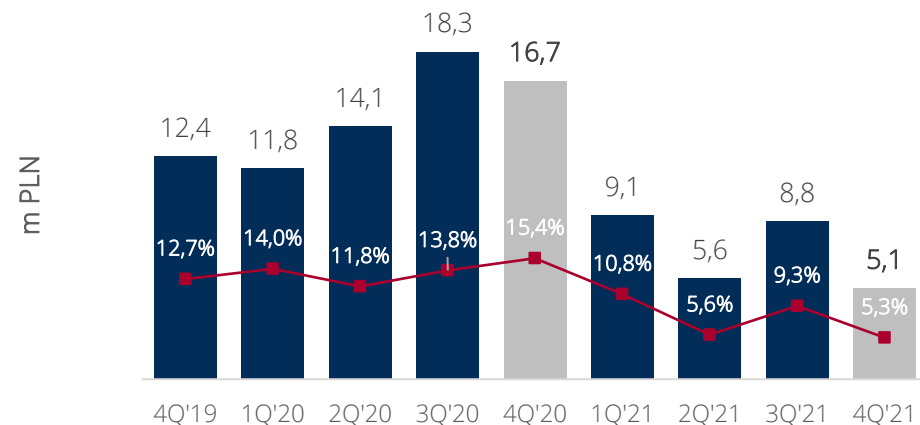
Segment Energia Elektryczna (wyniki IV kwartału)



Sprzedaż niższa r/r o 12% - spadek obrotów w kraju, wzrost eksportu (14% r/r)

- Liczniki energii elektrycznej – niższa (o 39% r/r) sprzedaż krajowa w związku z zakończonym w lutym 2021 r. kontraktem „Rynek Mocy”. Niższe (o 19% r/r) obroty w eksporcie
- Aparatura łączeniowa – zdecydowany wzrost przychodów linii (o 26% r/r), zarówno w kraju (o 21% r/r) i przede wszystkim w eksporcie (o 34% r/r) (ożywienie rynku po okresie pandemii, problemy konkurencji z dostępem do komponentów i realizacją zwiększonych zamówień)
- Obroty w linii SSiN o 4% wyższe w porównaniu z IVQ 2020 r.
- Wyższe r/r przychody w linii ICT (o 10% r/r)

EBITDA

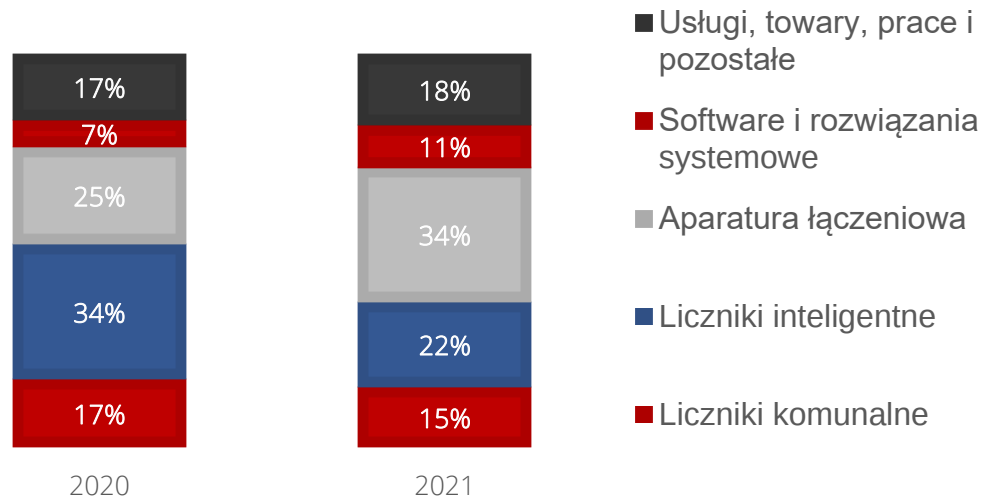


Spadek EBITDA r/r o 11,6 m PLN i rentowność EBITDA niższa o 10,1 p.p.

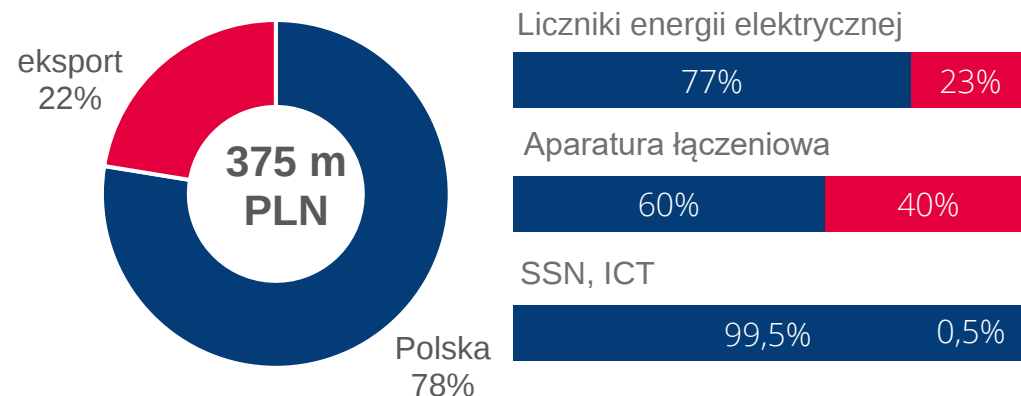
- Niższa rentowność na poziomie marży brutto wynikająca z niższych przychodów i wzrastających kosztów surowców i komponentów
- Wzrost kosztów SG&A (w związku z ogólną inflacją kosztów)
- Dodatni wpływ na wynik segmentu otrzymanej przez Apator w listopadzie 2021 r. kolejnej transzy odszkodowania (+1,7 m PLN)
- EBITDA niższa r/r głównie na skutek wzrastających kosztów wytworzenia przy ograniczonych możliwościach elastycznego kształtowania cen sprzedaży

Segment Energia Elektryczna (narastająco)

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna

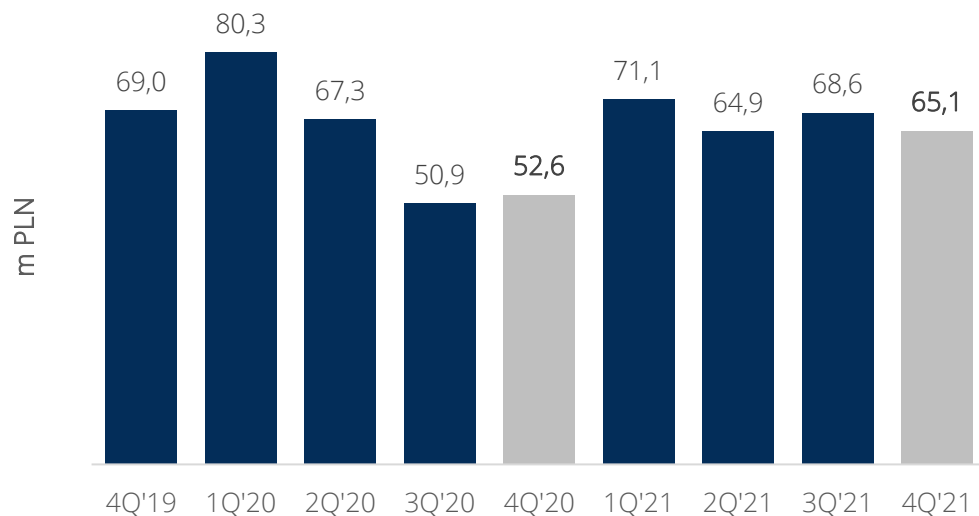


Perspektywy segmentu:

- zapowiadane zmiany priorytetów transformacji energetycznej w Polsce i UE wynikające z wojny na Wschodzie - niepewny poziom nakładów inwestycyjnych na modernizację sieci dystrybucyjnych i infrastrukturę energetyczną (przewidywane kierunki inwestycji w OZE, atom, przejściowo węgiel)
- spodziewany wzrost zainteresowania zaawansowanymi rozwiązaniami do zarządzania siecią dystrybucji (jako efekt wzrostu udziału „zielonej energii” w systemie), nacisk na kwestie cyberbezpieczeństwa
- rollout liczników w Polsce – szybkie tempo komodytyzacji liczników, wzrost konkurencji ze względu na niskie bariery wejścia, brak wymogów dotyczących dostarczenia wzorca, weryfikacji dostawców pod kątem bezpieczeństwa cyfrowego – koncentracja GK Apator na konkretnych przetargach i rozwiązaniach z akceptowalną marżą
- optymalizacja kosztów produkcji i prace nad podniesieniem efektywności operacji
- dalsza standaryzacja produktowa aparatury łączeniowej i jej rozwój rynkowy
- projekty software’owe dot. m.in. serwisu, wsparcia i rozwoju systemu informatycznego do Zarządzania Majątkiem Sieciowym

Segment Gaz (wyniki IV kwartału)

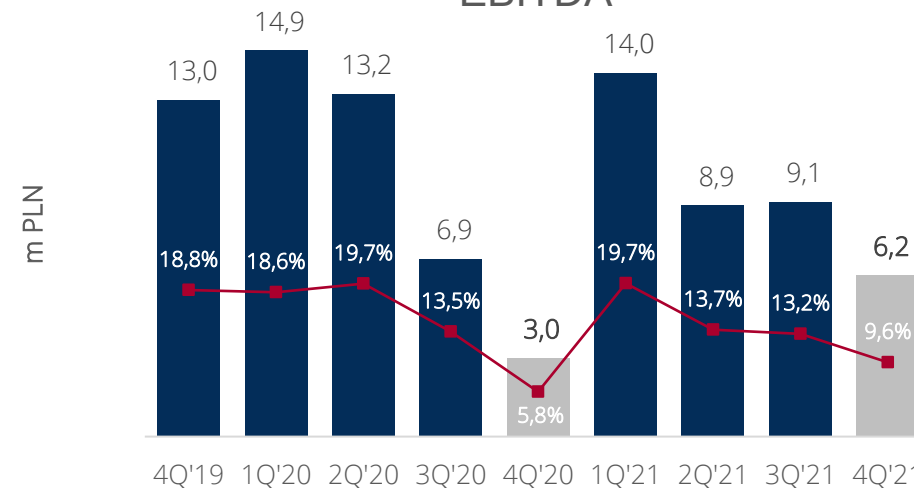
Przychody



Wzrost sprzedaży o 24% r/r - wysokie dynamiki sprzedaży w kraju i w eksporcie

- Wzrost sprzedaży krajowej o 28% r/r (głównie zwiększone zamówienia z PSG w ramach skorzystania z prawa opcji w kontrakcie z lutego 2020 r.). Narastająco sprzedaż krajowa o 25% powyżej wykonania 2020 r.
- Silna pozycja eksportowa na rynku europejskim - widoczna poprawa wyników za granicą – wzrost obrotów o 22% r/r. Kontynuowane aktywne działania sprzedażowe na wielu istotnych rynkach eksportowych

EBITDA

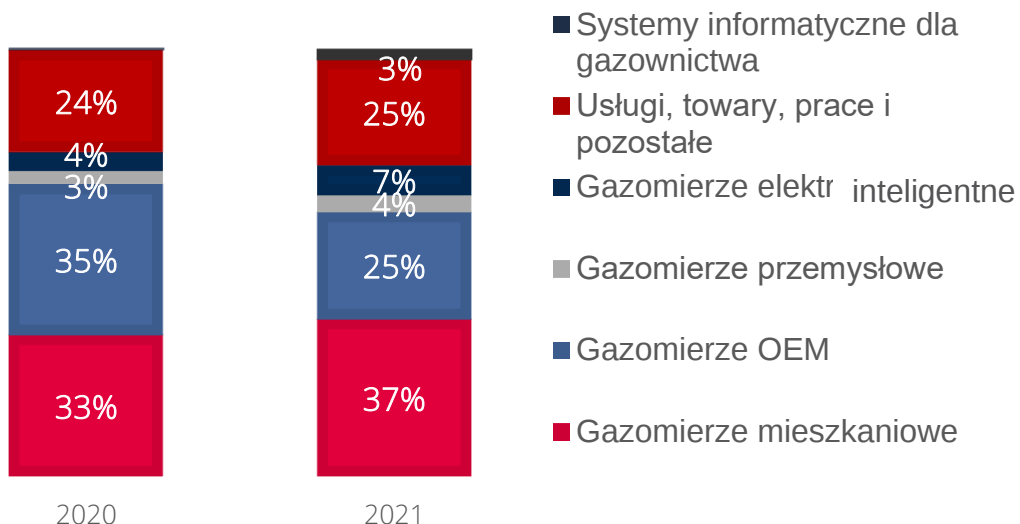


Wzrost zysku EBITDA o 3,2 m PLN, tj. 105,6% r/r

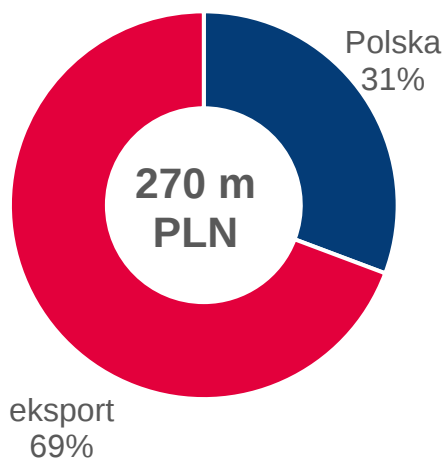
- Poprawa EBITDA r/r wynikająca ze zdecydowanie wyższej sprzedaży i równoczesnej poprawy rentowności (wzrost o 3,8 p.p. r/r, efekt dźwigni) pomimo wzrastających kosztów materiałów oraz usług transportowych (widoczny efekt niskiej bazy IVQ 2020)
- Wyższe r/r koszty sprzedaży w związku z wyższą sprzedażą i cenami transportu; koszty ogólne utrzymane na poziomie IVQ 2020 r.
Wzrost marży na sprzedaży r/r do poziomu 2,7%

Segment Gaz (narastająco)

Struktura mixu produktowego



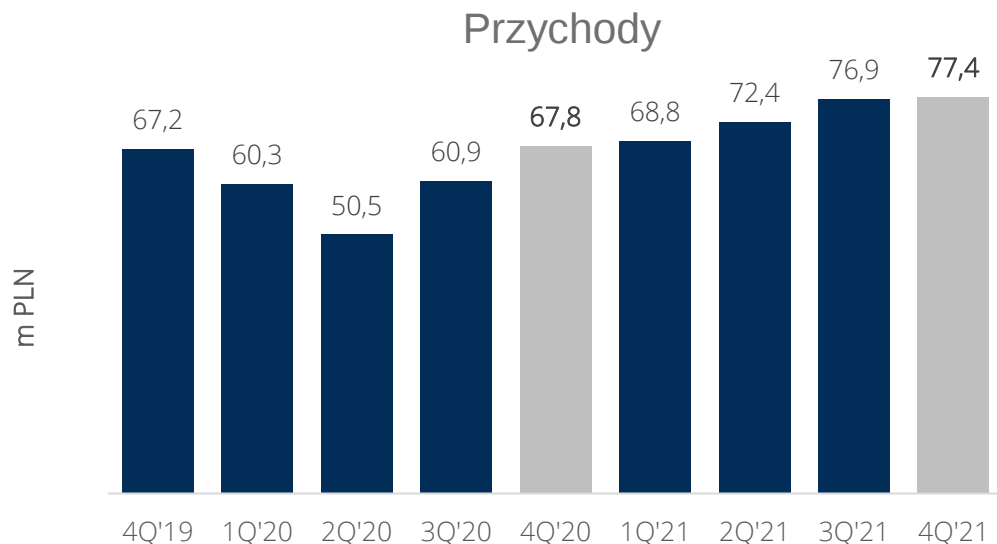
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

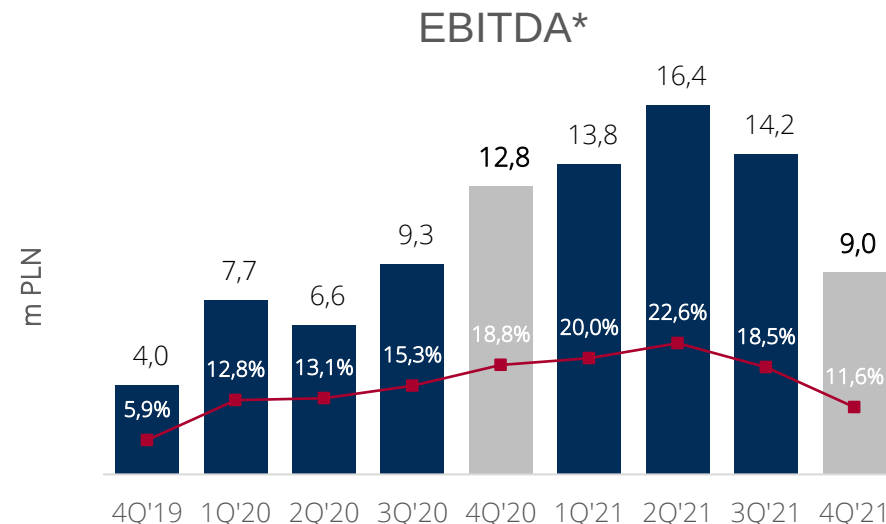
- wzrost zainteresowania smart meteringiem i wdrażaniem gazomierzy inteligentnych na szeroką skalę w kolejnych krajach europejskich (również w Polsce)
- utrzymanie pozycji kluczowego dostawcy gazomierzy dla PSG: dostawy gazomierzy miechowych o wartości 74,9 m PLN netto (+/- 20% zgodnie z prawem opcji) w ramach wygranego w listopadzie 2021 r. przetargu
- 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)
- 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 IV kwartału)



Rekordowy poziom obrotów kwartalnych: wzrost o 14% r/r, narastająco + 23% r/r

- Wzrost obrotów w kraju (o 3% r/r), kontynuowany wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych, dobra koniunktura w budownictwie
- Wysoka dynamika obrotów zagranicznych (+23% r/r). Narastająco utrzymanie wysokiego tempa wzrostu obrotów na istotnych rynkach zbytu, m.in. na rynkach: czeskim (+30% r/r), hiszpańskim (+51%), francuskim (+325%) i rumuńskim (+10%)
- Potwierdzający się trwały charakter wzrostu rynku opomiarowania W&H (głównie w obszarze coraz dokładniejszych metod pomiaru, kompleksowych rozwiązań smart i efektywnego dostarczania danych)

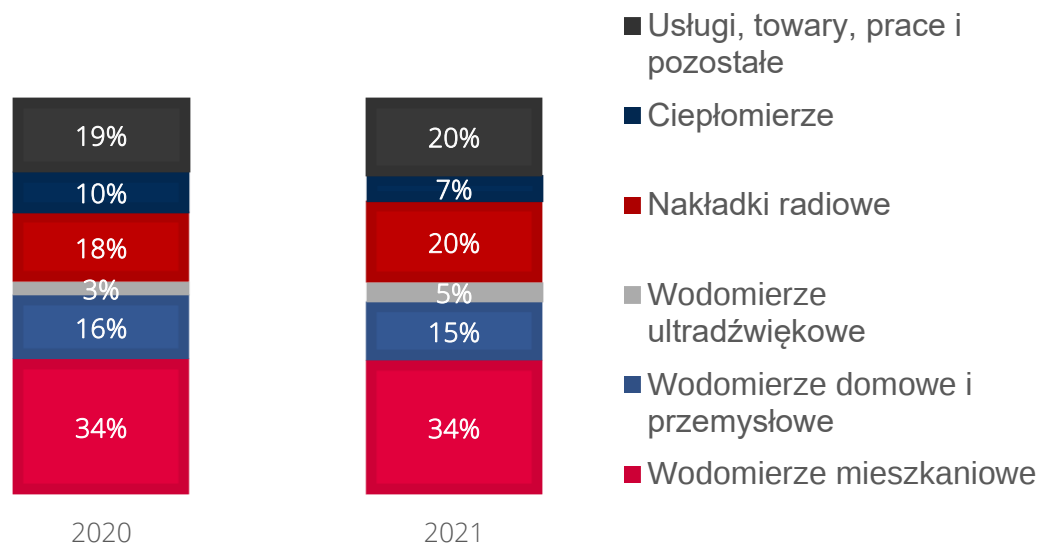


Niższy poziom zysku EBITDA o 3,8 m PLN, tj. 30,0% r/r

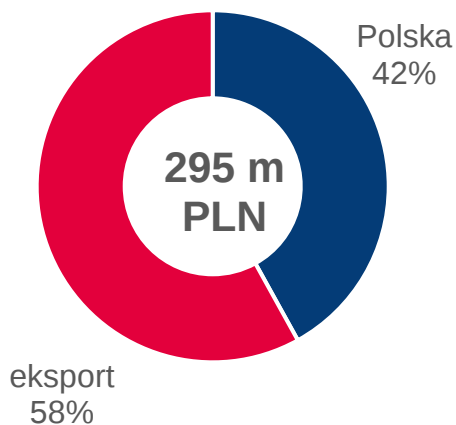
- Obniżenie wyników, pomimo wyższych obrotów, w wyniku spadku rentowności związanego ze wzrostem kosztów wytworzenia (konieczność zakupów materiałów po wyższych cenach w celu zabezpieczenia ciągłości produkcji). Marża brutto niższa r/r o 2,8 p.p. na poziomie 27,8%
- Wyższe r/r koszty sprzedaży i koszty ogólne, w efekcie marża na sprzedaży na poziomie 7,6% o 2,1 p.p. poniżej IVQ 2020 r.
- Mniej korzystny r/r wynik na pozostałej działalności operacyjnej ze względu na wpływ rezerw i odpisów należności w IVQ 2021 vs dodatni wpływ dofinansowania z tarczy antykryzysowej w spółkach segmentu w IVQ 2020

Segment Woda i Ciepło (narastająco)

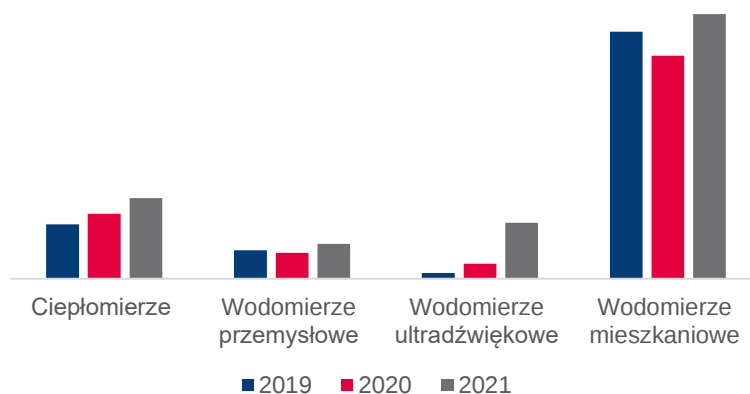
Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna



Sprzedaż rozwiązań klasy smart w latach 2019-2021



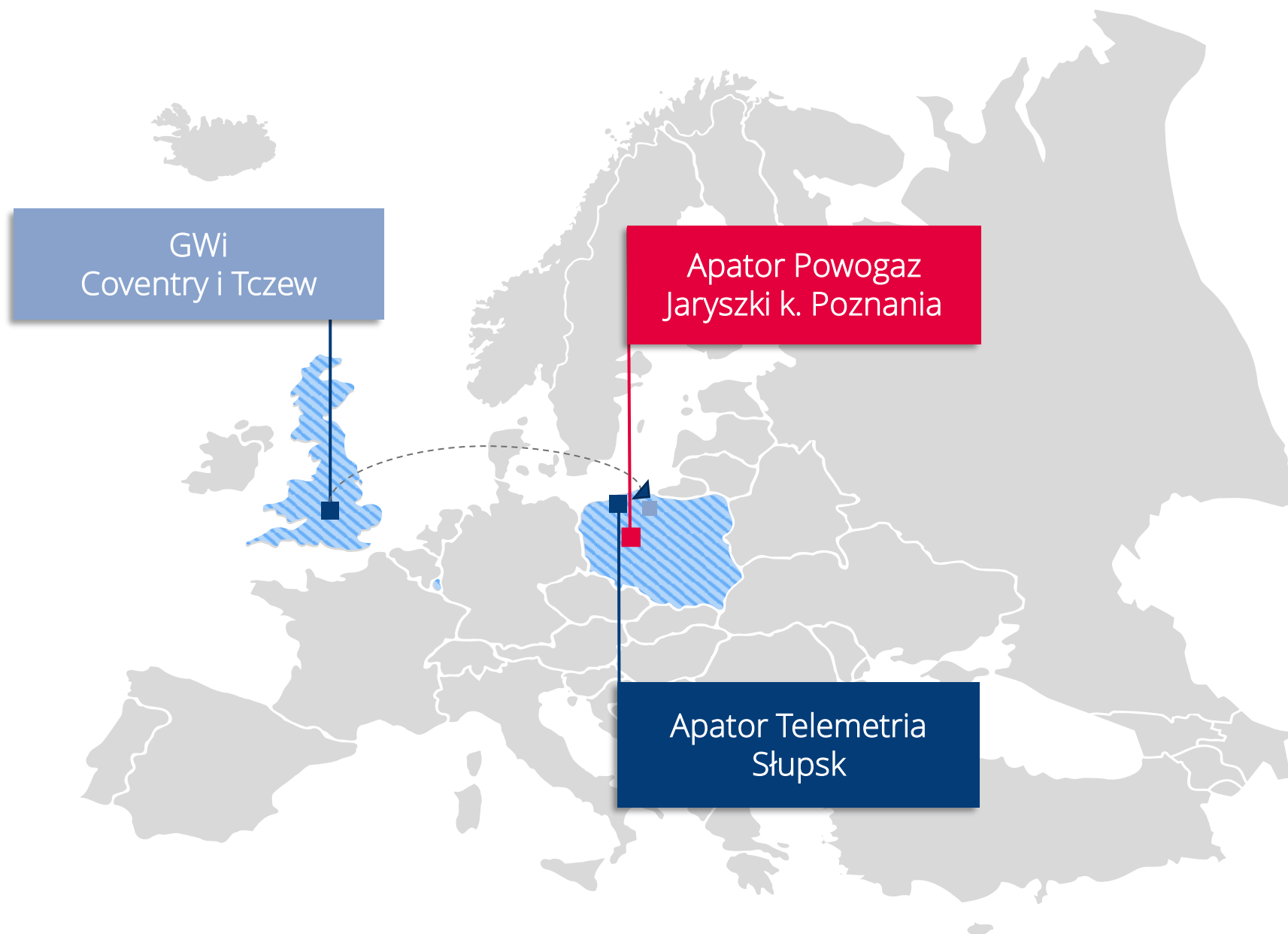
Segment w trakcie reorganizacji:

- kluczowy projekt - relokacja fabryki w Poznaniu (planowane przeniesienie do nowej siedziby kwiecień/maj 2022 r.)
- intensywne działania związane z optymalizacją majątku obrotowego, podniesieniem efektywności operacji
- rozwój portfolio produktowego (nowe typy wodomierzy, systemy zdalnego sterowania, lokalizacji wycieków, autonomicznie działające systemy ograniczania strat wody, usługi zdalnego odczytu dla wody i ciepła)

Perspektywy segmentu:

- rozwój nowych rynków i inicjatyw produktowych (billing)
- wzrost zapotrzebowania na dokładniejsze metody pomiaru wody i ciepła oraz systemy inteligentnego zarządzania i użytkowania wody - wzrost sprzedaży wodomierzy ultradźwiękowych oraz rozwiązań klasy smart
- 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

Relokacje spółek w Grupie Apator



Relokacja Apator Powogaz

- Prace projektowe i budowlane – zgodnie z założonym harmonogramem.
- Planowany termin relokacji -> kwiecień/maj 2022 r.
- Efekty:
 - automatyzacja procesów produkcyjnych
 - wdrożenie najwyższych standardów jakości wyrobów
 - znaczące zwiększenie efektywności i mocy wytwórczych

grupy asortymentowe	planowane zdolności produkcyjne (szt.) w 2025	procent wzrostu vs 2021
wodomierze	ok. 4,0 mln	ok. 40%
ciepłomierze	ok. 0,2 mln	ok. 125%
nakładki radiowe	ok. 1,5 mln	ok. 55%

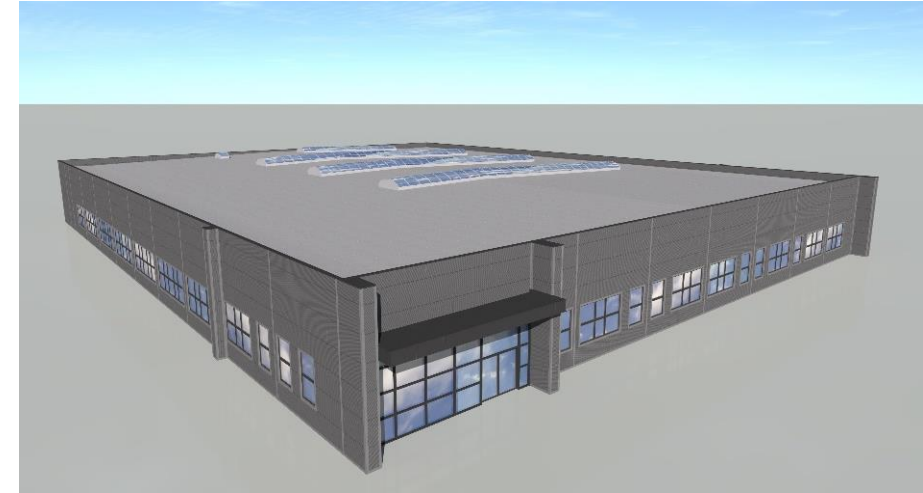
Capex 2022 na budowę nowej fabryki - 26,7 m PLN

Realizacja Capex'u 2021 - 38,2 m PLN



Relokacja Apator Telemetry

- Najem nowego budynku produkcyjnego z zapleczem biurowo-socjalnym zbudowanego przez PARR w Słupsku, na terenie Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (lokalizacja w bezpośrednim sąsiedztwie obecnej).
- Planowany termin relokacji -> kwiecień/maj 2022 r.
- Efekty:
 - zwiększenie powierzchni użytkowej i wyskalowanie potencjału produkcyjnego
 - poprawa wydajności i efektywności produkcji
 - automatyzacja procesów (nowoczesne linie technologiczne i robotyzacja stanowisk)



Relokacja i reorganizacja działalności GWi

1. Relokacja:

- Relokacja do hali o mniejszej powierzchni w Coventry w pobliżu obecnej lokalizacji (optymalnie zeskalowany obiekt na potrzeby spółki)
- Planowany termin relokacji -> lipiec 2022 r.

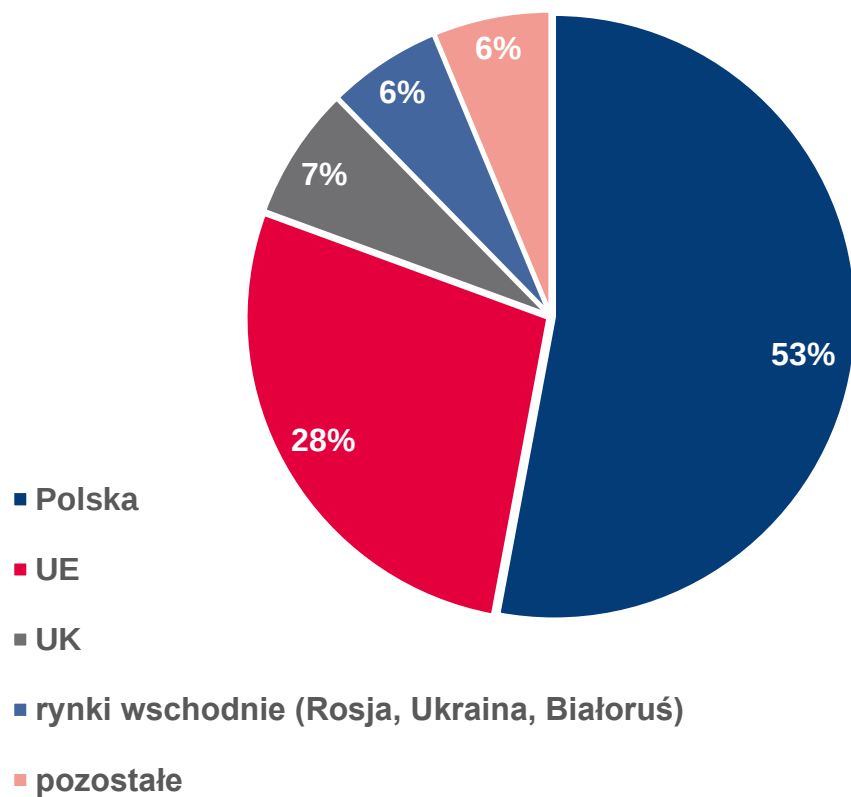
2. Reorganizacja działalności:

- Przeniesienie produkcji gazomierzy smart i gazomierzy przemysłowych do Apator Metrix w Tczewie (styczeń – lipiec 2022)
- Pozostawienie produkcji regulatorów, refurbishmentu (napraw) i działalności dystrybucyjnej w GWi

Cel: optymalizacja kosztów i poprawa efektywności funkcjonowania brytyjskiej spółki



Rynki sprzedaży Grupy Apator 2021



Sytuacja na Wschodzie jest na bieżąco monitorowana:

- Obecnie nie ma istotnego wpływu na działalność Grupy Apator
- Spodziewane niższe obroty z zagrożonych rynków w 2022 r.
- Inne ryzyka zależą od dalszego rozwoju sytuacji

Poziom należności (tys. PLN)	Apator SA	Grupa Apator
Należności od kontrahentów (Ukraina, Rosja, Białoruś)	533	8 148
Ukraina	108	2 566
Rosja	416	5 481
Białoruś	9	102
Udział w należnościach handlowych spółki	1,4%	-
Udział w należnościach handlowych GK APATOR	-	5,6%

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

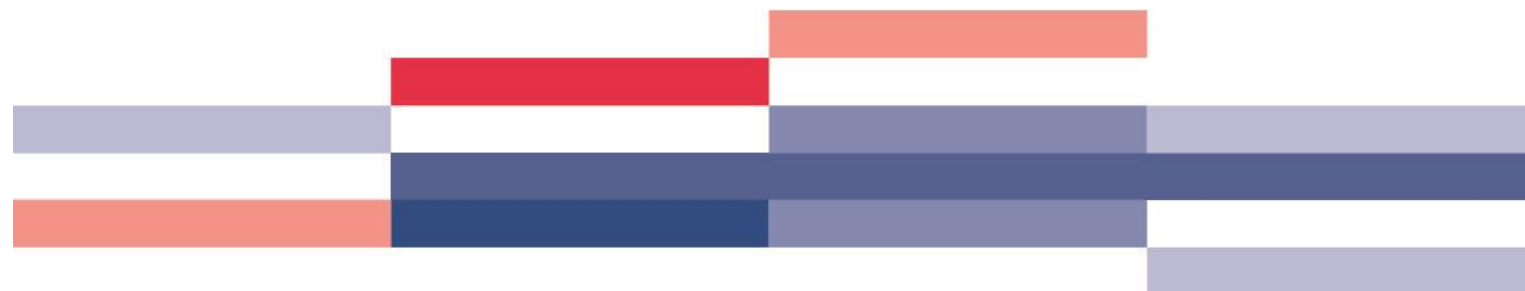
tel. +48 22 440 1 440

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 1-4 q 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%

58,0%

69,3%

Główni klienci

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

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

- spółki gazownicze/dystrybutorzy i dostawcy gazu

**Udział segmentu w
sprzedaży ogółem**

39,9%

31,4%

28,7%