

Toruń, 12.10.2022 r.

## Grupa Apator aktualizuje strategię biznesową, aby w obliczu zmian rynkowych jeszcze mocniej wykorzystać posiadane kompetencje

**Strategia Grupy Apator w perspektywie do 2025 roku jest odpowiedzią na nowe uwarunkowania i wyzwania makroekonomiczne związane m.in. z kryzysem energetycznym, a także wynikające z nich szanse dla Grupy. Grupa chce utrzymać silną pozycję europejskiego dostawcy inteligentnych urządzeń pomiarowych oraz rozwiązań do zarządzania sieciami dystrybucji energii, wody i ciepła oraz gazu. Jednocześnie portfolio rozwiązań zostanie poszerzone o kolejne propozycje pozwalające oszczędzać energię i zasoby naturalne, skierowane zarówno dla dotychczasowych, jak i nowych grup klientów.**

Zaktualizowana strategia opiera się na dotychczasowym fundamencie Grupy Apator zbudowanym na bazie wysokich kompetencji inżynierskich, dzięki którym Apator dostarcza zaawansowane rozwiązania techniczne z obszaru zarządzania kluczowymi mediami dla klientów z sektora utilities a teraz poszerza ofertę o nowych klientów.

*- Plan strategiczny dla Grupy Apator do roku 2025 powstawał w bardzo nietypowym i pełnym turbulencji, a więc nietłętym dla gospodarki, okresie. Z jednej strony jest to makrootoczenie charakteryzujące się trudnościami, z jakimi biznes nie musiał się mierzyć jeszcze trzy, dziesięć czy dwadzieścia lat temu, z drugiej strony postępujące trendy stwarzają dla nas nowe szanse rynkowe, a także pozwalają umocnić się w dotychczasowych obszarach. Widzimy atrakcyjne źródła przychodów w naszych tradycyjnych obszarach biznesowych. Już uczestniczymy w roll-out'ach liczników smart w Polsce i jesteśmy przygotowani na kolejne zamówienia, zamierzamy też zwiększać skalę sprzedaży naszych innowacyjnych wodomierzy ultradźwiękowych. Będziemy szerzej wykorzystywać moce produkcyjne w produkcji kontraktowej, dzięki czemu dotrzemy do zupełnie nowych klientów i regionów geograficznych. Do fazy realizacji wkracza także nasz największy w historii kontrakt na dostawę gazomierzy własnej konstrukcji na rynek belgijski – mówi **Arkadiusz Chmielewski, Prezes Zarządu Apator SA.***

Dotychczasowa oferta Grupy w zakresie pomiaru i zarządzania mediami jest obecnie rozwijana z myślą o szerszej grupie odbiorców obejmujących przemysł, małych i średnich przedsiębiorców, gminy i miasta oraz indywidualnych klientów. Łączy ich wspólny cel: odpowiedzialność za planetę, świadomość kurczących się zasobów naturalnych, potrzeba poprawy efektywności energetycznej i zrównoważonego, oszczędnego gospodarowania wszystkimi mediami.

*- Nasza strategia doskonale wpisuje się w unijne polityki i plany działania nakierowane na zwiększenie niezależności energetycznej i zapewnienie większej elastyczności w dostępie do energii dla wszystkich Europejczyków, w tym europejski projekt REPowerEU. Unijna gospodarka ma być zrównoważona, a to oznacza większy nacisk na efektywność energetyczną oraz dalszy rozwój infrastruktury OZE – mówi **Arkadiusz Chmielewski, Prezes Zarządu Apator SA.***

*- Wobec rosnących i niestabilnych cen mediów energetycznych wszyscy – od dużych producentów, poprzez mniejsze przedsiębiorstwa, samorządy, na klientach indywidualnych kończąc – poszukują dziś skutecznych technologii pozwalających kontrolować*

*i optymalizować zużycie, które mogą przełożyć się na realne oszczędności i niższe rachunki. Możemy zaproponować zarówno obecne, sprawdzone rozwiązania, przetestowane na rynku w sektorze profesjonalnym, jak i zupełnie nowe produkty, nad którymi od pewnego czasu pracują już nasze biura R&D – dodaje Tomasz Łątka, Członek Zarządu Apator SA.*

W obliczu rosnących wyzwań związanych z kryzysem energetycznym, postępującymi zmianami klimatu oraz koniecznością przyśpieszenia procesu transformacji energetycznej, Grupa Apator identyfikuje następujące szanse strategiczne dla rozwoju biznesu:

- Kontynuacja rozwoju organicznego w zakresie:
  - smart meteringu (inteligentne liczniki energii elektrycznej, gazu, wody i ciepła),
  - technologii ultradźwiękowych w obszarze pomiaru wody,
  - specjalistycznej aparatury łączeniowej, usług i produktów w zakresie automatyki i telemechaniki dla dotychczasowych klientów (głównie utilities),
  - systemów do zarządzania mediami, zasobami i procesami dla szerszej grupy klientów biznesowych, również spoza sektora energetycznego.
- Rozwój nowego portfolio rozwiązań dla obszaru energetyki rozproszonej, elektromobilności i OZE, m.in.:
  - magazynów energii,
  - stacji ładowania EV,
  - rozwiązań Grid Edge: systemów, liczników nowej generacji i kontrolerów wspierających autokonsumpcję energii oraz zarządzanie efektywnością energetyczną, również dla klientów indywidualnych.
- Nowe obszary działalności w segmencie Gazu powiązane z segmentem Energii Elektrycznej obejmujące rozwiązania dla hybrydowych domów w zakresie efektywnego ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji.
- Rozwój kompleksowej oferty rozwiązań do zarządzania zużyciem i oszczędzania wody, m.in.:
  - budowa sieci odczytowych i świadczenie usług zdalnego odczytu w oparciu o szerokie spektrum technologii komunikacyjnych,
  - usług billingowe,
  - systemy zdalnej lokalizacji wycieków oraz autonomicznie działające systemy ograniczania strat wody.

Celem Zarządu w perspektywie 2025 roku jest osiągnięcie skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży na poziomie 1,4 mld PLN\* oraz skonsolidowanej EBITDA na poziomie ok. 200 mln PLN\*. Zarząd przewiduje, że w 2025 r., czyli docelowym roku realizacji strategii, w wyniku EBITDA w podobnej relacji kontrybuować będą segmenty Energia Elektryczna oraz Woda i Ciepło (odpowiednio 40% i 35%), natomiast udział Gazu wyniesie ponad 20%.

Poziom nakładów inwestycyjnych Grupy zostanie utrzymany w dotychczasowej relacji do poziomu rocznych przychodów (tj. 5-7%), a istotna część środków inwestycyjnych będzie przeznaczona na rozwój nowych technologii i produktów oraz inwestycje w utrzymanie nowoczesnego potencjału produkcyjnego.

*- Naszym priorytetem jest dalsze zwiększanie skali działalności i powrót do poziomów rentowności EBITDA sprzed pandemii oraz utrzymanie bezpieczeństwa finansowego Grupy. Działamy w niepewnym otoczeniu makro i w warunkach wysokiej inflacji. Istotne jest to,*

że rosnące koszty powinniśmy konsekwentnie przenosić na ceny dla klienta, tym samym minimalizując negatywny wpływ inflacji na rentowność EBITDA – dodaje **Arkadiusz Chmielewski**.

Zarząd określił docelową wartość wskaźnika: skonsolidowany dług finansowy netto / skonsolidowana EBITDA na poziomie poniżej 2x, przy zastrzeżeniu, że w perspektywie kolejnych 3-4 kwartałów wskaźnik DN/EBITDA może przejściowo utrzymywać się na podwyższonym poziomie. Zdaniem Zarządu Spółki, powrót do rentowności EBITDA z okresu sprzed pandemii oraz wpływ nowych inicjatyw produktowych pozwoli na konsekwentny, zrównoważony wzrost Grupy oraz kontynuację polityki dywidendowej. Ponadto Apator nie wyklucza w okresie realizacji strategii podjęcia strategicznej współpracy (np. w celu pozyskania nowych kompetencji), jednak na tym etapie te potencjalne projekty nie zostały skwantyfikowane w podanych celach strategii.

- *Widzimy atrakcyjne szanse rynkowe na zwiększenie naszej sprzedaży i z pewnością wykorzystamy te najważniejsze, wydłużając łańcuch budowania wartości oraz docierając do nowych grup klientów. Pracujemy nad powrotem do dobrej rentowności biznesu i korzystne zmiany w tym obszarze będziemy notować już od najbliższych kwartałów. W każdym segmencie główne akcenty są nieco inaczej rozłożone – mówi **Arkadiusz Chmielewski**.*

- *W Energii Elektrycznej wykonaliśmy bardzo dużą pracę polegającą na zmianie warunków ofertowania, co będzie coraz bardziej widoczne w marży w kolejnych okresach. Wdrażamy także działania optymalizacyjne w zakresie produkcji. Chcemy uczestniczyć w rynku inteligentnego opomiarowania oraz umacniać naszą pozycję w sektorze energetyki rozproszonej i OZE, zarówno w obszarze urządzeń, jak i software – dodaje **Tomasz Łątka**.*

- *Zdecydowanym liderem pod kątem rentowności pozostaje Woda i Ciepło, ale i tu widzimy potencjał wynikający z repozycjonowania segmentu z producenta urządzeń pomiarowych w dostawcę kompleksowych rozwiązań obejmujących pełen łańcuch wartości dla klienta – co pozwoli jeszcze lepiej wykorzystać trend racjonalnego gospodarowania tym cennym, nieodnawialnym zasobem - zapewnia **Arkadiusz Chmielewski**. - Z dzisiejszej perspektywy wydaje się, że największe zmiany zajądą w segmencie Gazu, co wynika z warunków otoczenia. Przewidujemy trendy rynkowe i będziemy mieć na nie odpowiedź, dzięki innowacjom produktowym i nowym usługom, a także integracji niektórych obszarów z segmentem Energii Elektrycznej - podsumowuje **Arkadiusz Chmielewski**.*

#### \*Disclaimer

Zarząd Spółki wskazuje, że mimo dołożenia należytej staranności, ze względu na możliwość wystąpienia czynników o charakterze zewnętrznym (zwłaszcza wobec wysokiej nieprzewidywalności otoczenia makroekonomicznego) mogących istotnie wpływać na przedstawione w Strategii cele, nie mogą być one traktowane jako prognozy operacyjne lub finansowe, a jedynie jako mierniki realizacji Strategii, do których Spółka będzie dążyć w okresie obowiązywania zaktualizowanej Strategii.

Dodatkowych informacji udziela:

Rzecznik prasowy Grupy Apator

Monika Pietkiewicz

tel.: +48 56 61 91 318

mob.: +48 506 009 308

e-mail: [rzecznik.prasowy@apator.com](mailto:rzecznik.prasowy@apator.com)

