

Wyniki Grupy Apator I-IIIQ 2022

Prezentacja dla
inwestorów i analityków

Warszawa, 22 listopada 2022 r.



Agenda



Numer slajdu

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

3

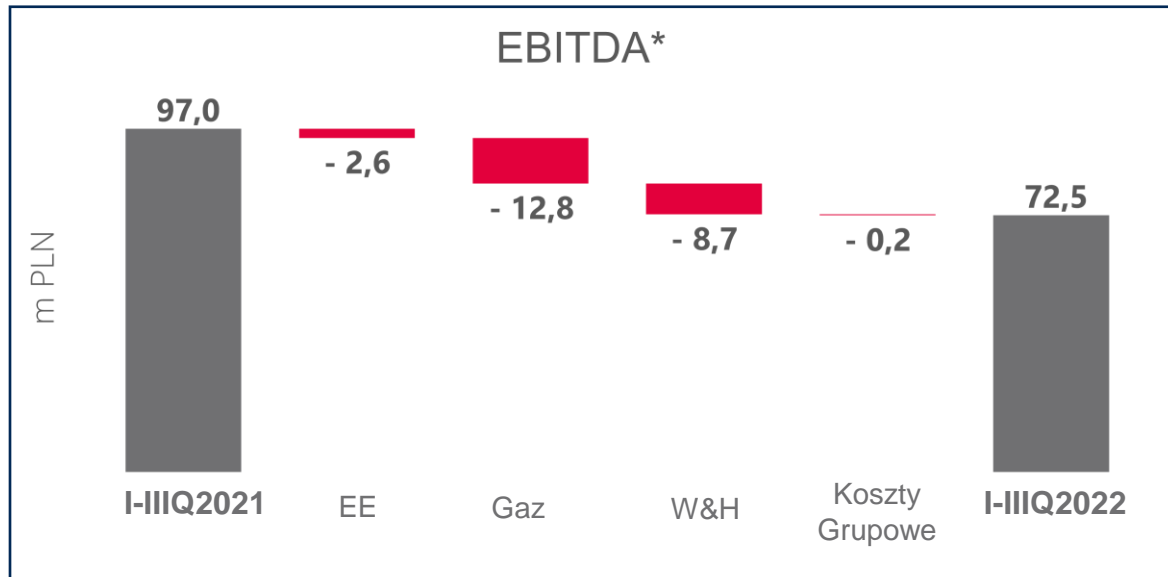
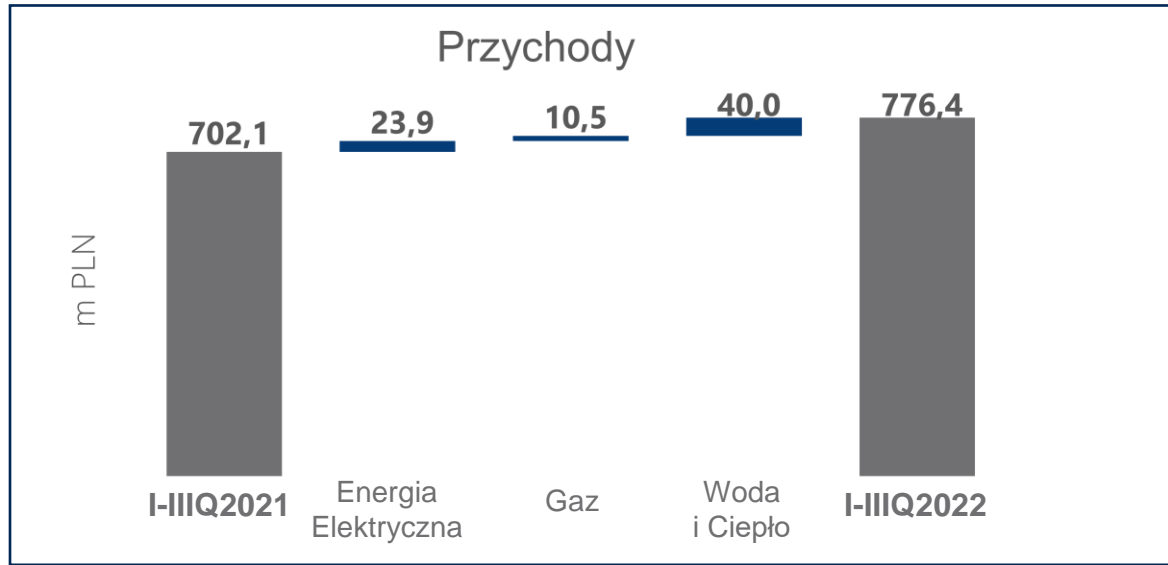
8

01

Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



Główne trendy działalności w I-IIIQ 2022 roku



- Wzrost sprzedaży r/r z wysokimi poziomami obrotów w kolejnych kwartałach i dodatnimi dynamikami zmian we wszystkich segmentach
- Utrzymujące się trudnienia w dostępie komponentów do produkcji i pogłębiająca się inflacja skutkujące systematycznym wzrostem kosztów (głównie surowców, materiałów, transportu i energii), a w konsekwencji spadkiem marż
- 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 mixu 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 potrzebę utrzymania wysokiego poziomu zatowarowania, skutkujący wzrostem kosztów obsługi zadłużenia
- Sytuacja na rynkach walutowych mająca wpływ na działalność finansową (ujemne różnice kursowe)

*) EBITDA skorygowana o wpływ zdarzeń jednorazowych

Wyniki finansowe GK Apator w I-IIIQ 2022

m PLN	I-IIIQ 2022	I-IIIQ 2021	Δ r/r
Sprzedaż	776,2	702,1	+11%
Wynik brutto ze sprzedaży	161,8 20,8%	166,5 23,7%	-3%
Koszty SG&A	131,6	120,4	+9%
Zysk ze sprzedaży	30,2 3,9%	46,1 6,6%	-35%
EBITDA	61,6 7,9%	131,0 18,7%	-53%
EBITDA skorygowana	72,5 9,3%	97,0 13,8%	-25%
Zysk netto	-2,0 -0,3%	64,2 9,1%	-
Zysk netto skorygowany	8,9 1,1%	36,6 5,2%	-76%

*) EBITDA i zysk netto skorygowane o wpływ zdarzeń jednorazowych

- Wzrost obrotów r/r dzięki wyższej sprzedaży we wszystkich segmentach, zarówno w kraju, jak i w eksporcie. Zdecydowana odbudowa obrotów krajowych w Energii Elektrycznej
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 3% 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
- Strata netto na poziomie -2,0 m PLN w związku z ujemnym wynikiem na pozostałej działalności operacyjnej (odpis aktualizujący wartość skapitalizowanych prac rozwojowych brytyjskiej spółki GWi w segmencie Gaz) i stratą na działalności finansowej – głównie koszty obsługi zadłużenia (-9,3 m PLN) i ujemne różnice kursowe (-8,0 m PLN)

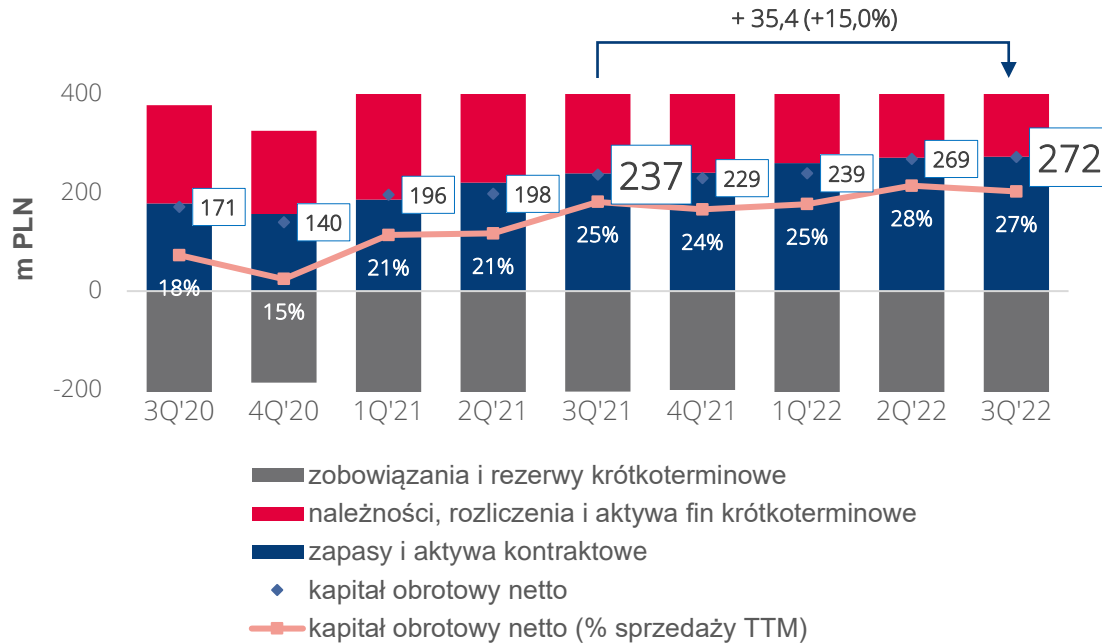
Wyniki finansowe GK Apator w IIIQ 2022

m PLN	IIIQ 2022	IIIQ 2021	Δ r/r
Sprzedaż	281,2	240,1	+17%
Wynik brutto ze sprzedaży	56,3 20,0%	51,4 21,4%	+10%
Koszty SG&A	41,8	38,1	+10%
Zysk ze sprzedaży	14,5 5,2%	13,2 5,5%	+9%
EBITDA	18,1 6,4%	31,1 13,0%	-42%
EBITDA skorygowana	29,0 10,3%	31,1 13,0%	-7%
Zysk netto	-3,4 -1,2%	13,0 5,4%	-
Zysk netto skorygowany	7,5 2,7%	13,0 5,4%	-42%

*) EBITDA i zysk netto skorygowane o wpływ zdarzeń jednorazowych

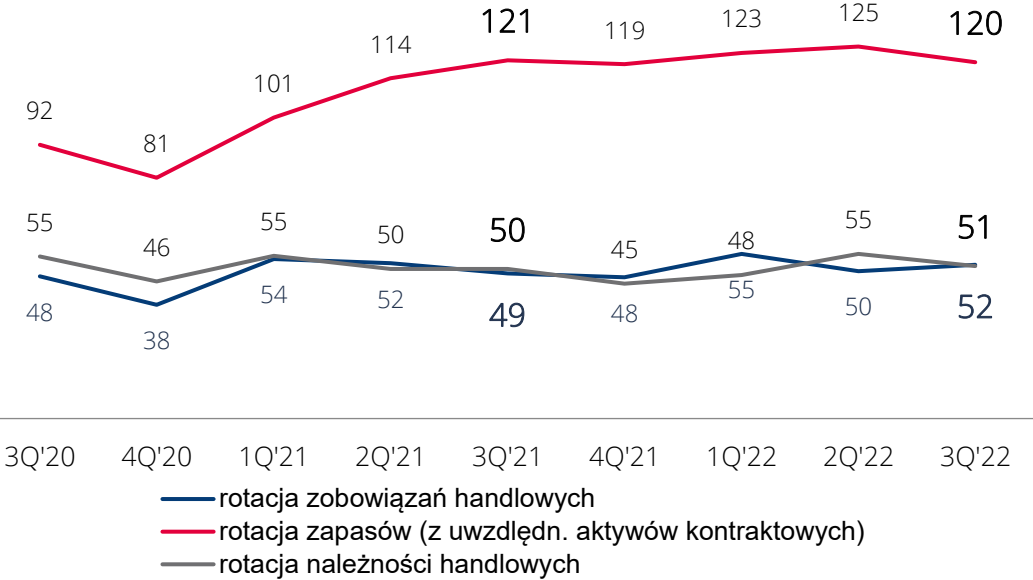
- Dynamiczny wzrost sprzedaży z partycypacją wszystkich trzech segmentów. Sprzedaż krajowa wyższa o 27% r/r dzięki bardzo dobrym wynikom w Energii Elektrycznej, nadrabiającej okres niższych dostaw liczników z pierwszej połowy roku. Kolejny kwartał rekordowych obrotów w Wodzie i Ciepłe (89,3 m PLN). Poprawa dynamiki eksportu w segmencie Gaz.
- Masa zysku brutto ze sprzedaży wyższa r/r o 10% pomimo utrzymującej się trudnej sytuacji dot. kosztów zatowarowania i usług. Wyraźna poprawa sytuacji w Energii Elektrycznej - lepsze wyniki segmentu r/r przy wyższych poziomach rentowności na wszystkich poziomach
- Wzrost kosztów SG&A powiązany z wysokim poziomem sprzedaży w efekcie wzrostu globalnych cen transportu i paliw oraz presji na wzrost wynagrodzeń
- Niższa EBITDA r/r w efekcie straty na pozostałej działalności operacyjnej (-9,9 m PLN, w tym odpis aktualizujący wartość skapitalizowanych prac rozwojowych w segmencie Gaz -10,9 m PLN). EBITDA bez odpisu na poziomie 29,0 m PLN (powyżej IIQ 2022 r.) dzięki zdecydowanej poprawie sytuacji w Energii Elektrycznej
- Strata netto na poziomie -3,4 m PLN z powodu ujemnych wyników na działalności finansowej – głównie koszty obsługi zadłużenia (-4,2 m PLN) oraz różnice kursowe (-2,4 m PLN)

Kapitał obrotowy*



- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 35,4 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 33,7 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrosty we wszystkich segmentach w związku z zabezpieczeniem zwiększanej produkcji i przygotowaniem do realizacji dużego kontraktu w segmencie Gaz (Belgia)
 - wyższym r/r stanem należności handlowych (o 20,5 m PLN) skorelowanym z wyższą sprzedażą przy równoczesnym wzroście poziomu zobowiązań handlowych (o 20,8 m PLN)

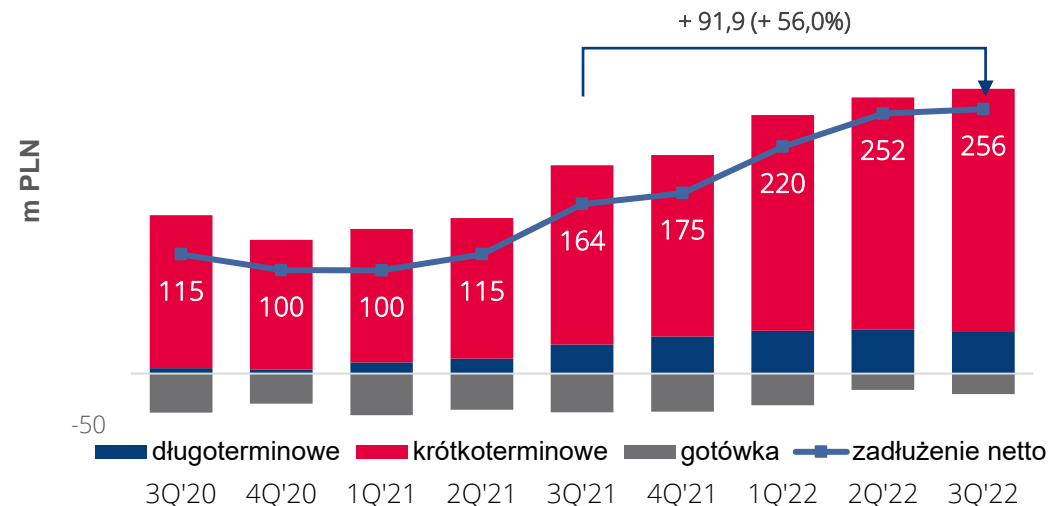
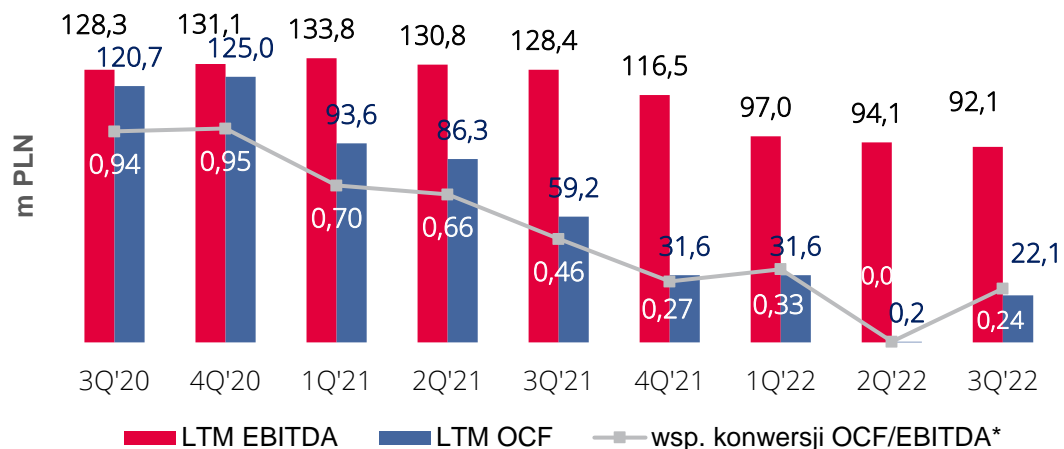
*) KON bez aktywów trwałych przeznaczonych do sprzedaży



- Porównywalny wskaźnik rotacji zapasów r/r w związku z wzrostem zapasów przy wyższych o 11% obrotach. Widoczna poprawa wskaźnika rotacji w stosunku do pierwszej połowy roku
- Poziomy wskaźników rotacji należności i zobowiązań związane z relatywnie (w por. z zapasami) mniejszymi wzrostami bezwzględnych wartości bilansowych przy równoczesnym 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 I-IIIQ 2022

- Nakłady na środki trwałe i WN 55,1 m PLN porównywalne r/r:
 - R&D 14,7 m PLN (rozwój rodziny produktów Ultrimis, nowe rozwiązania software'owe)
 - nowe produkty 6,9 m PLN (legalizacja wodomierzy i ciepłomierzy przemysłowych, stanowiska testu nowych typów liczników)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 2,3 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 16,3 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 14,9 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

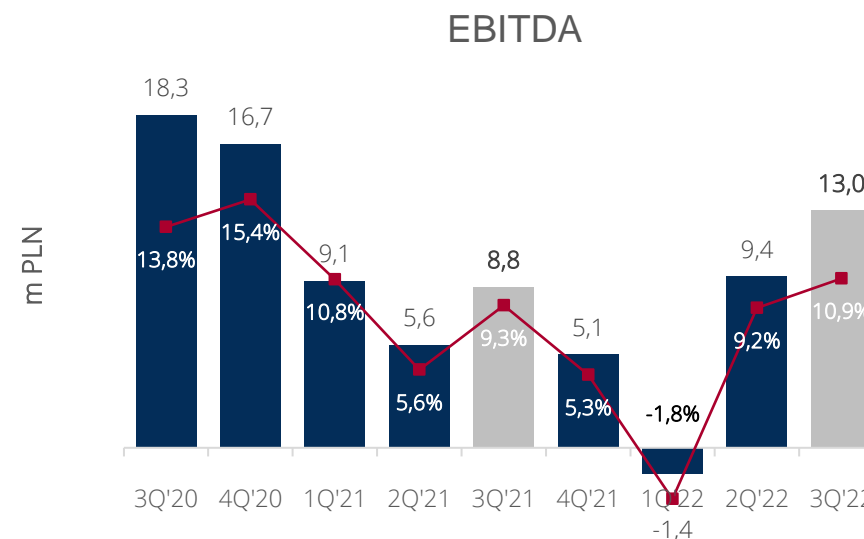
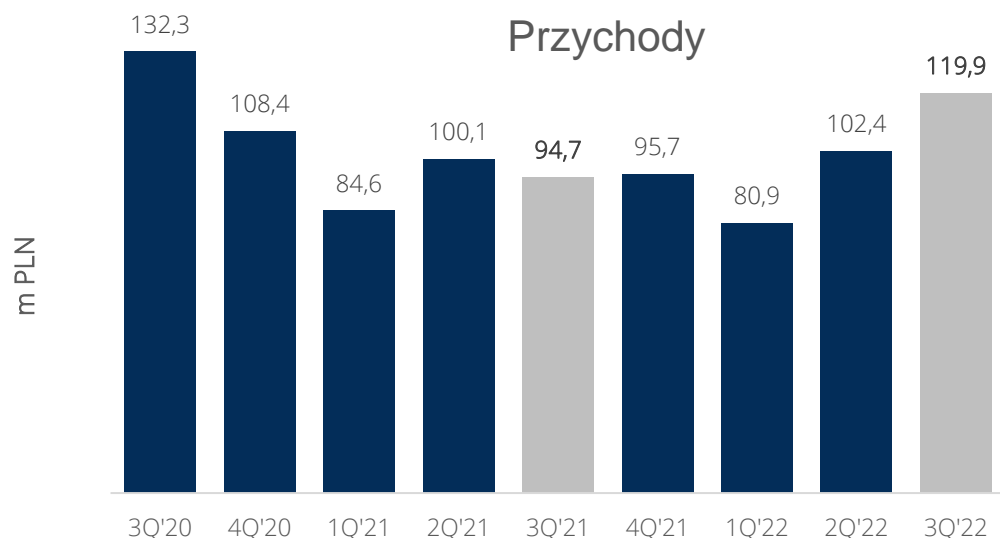
- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 91,9 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 74,1 m PLN) finansujących inwestycje i kapitał obrotowy przy niższym stanie gotówki na koniec okresu (o 17,7 m PLN) – po wypłacie dywidendy
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA TTM na poziomie 2,78x
- Spodziewany podwyższony poziom wskaźnika DN/EBITDA TTM w najbliższych kwartałach. Docelowa wartość wskaźnika w perspektywie długoterminowej poniżej 2x.

02

Wyniki segmentów operacyjnych



Segment Energia Elektryczna (wyniki III kwartału)



Sprzedaż wyższa r/r o 27% (najszybciej rozwijający się segment w Grupie Apator) - dynamiczny wzrost obrotów w kraju (+38% r/r) przy nieznacznym obniżeniu eksportu

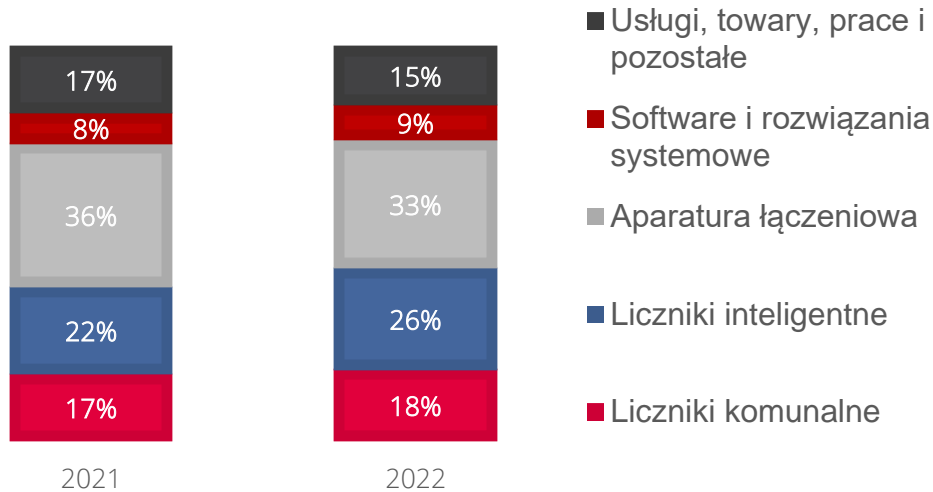
- Opomiarowanie energii elektrycznej (najważniejsza linia segmentu z udziałem 57% obrotów segmentu po I-IIIQ 2022 r.) – sprzedaż krajowa wyższa r/r o 73% (67,1 m PLN, najwyższy poziom obrotów od IIIQ 2020 r.) - dynamiczne nadrabianie okresu przejściowo niższych dostaw liczników
- Aparatura łączeniowa (27% obrotów segmentu EE po I-IIIQ 2022 r.) – dynamiczny wzrost eksportu (o 32% r/r) w pełni rekompensujący niższe obroty w kraju. Całkowita sprzedaż linii o 2% powyżej IIIQ 2021 r.
- Obroty w linii Automatyka o 17% niższe w porównaniu z IIIQ 2021 r., dynamiczny wzrost sprzedaży w linii ICT (o 90% r/r)

Najwyższy od końca 2020 r. poziom zysku EBITDA (+4,2 m PLN r/r) i poprawa rentowności o 1,5 p.p.

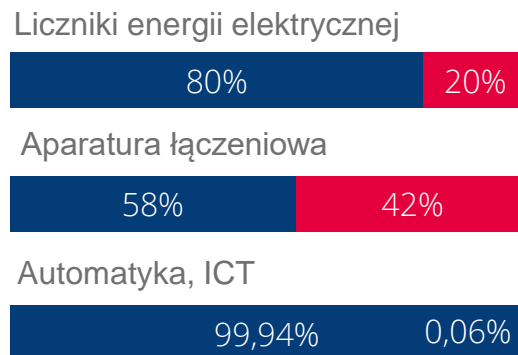
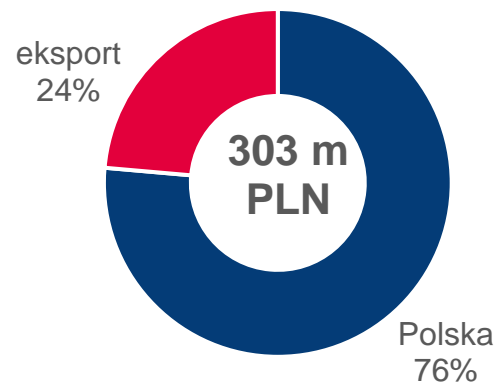
- Wyższa rentowność na poziomie marży brutto w efekcie skutecznej renegotjacji kontraktów i zmian w sposobie ofertowania pomimo nadal trudnej sytuacji na rynku dostaw
- Niższe r/r koszty SG&A w warunkach utrzymującej się ogólnej inflacji kosztów i wzrostu obrotów – w efekcie poprawa wyniku na sprzedaży o 6,9 m PLN r/r
- Dzięki poprawie efektywności operacyjnej EBITDA wyższa r/r pomimo wzrastających kosztów wytworzenia i niższego wyniku na pozostałej działalności

Segment Energia Elektryczna (I-IIIQ 2022)

Struktura miksu produktowego



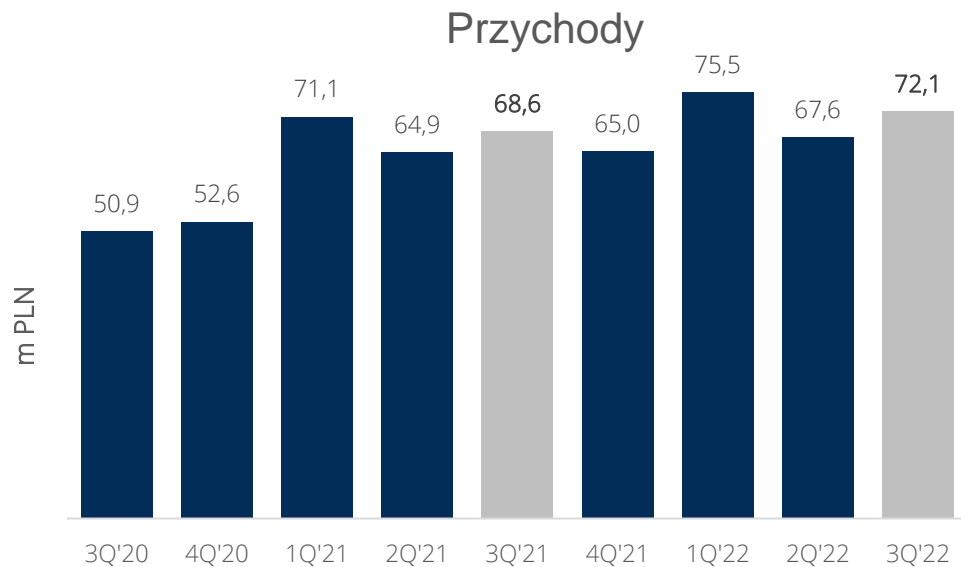
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

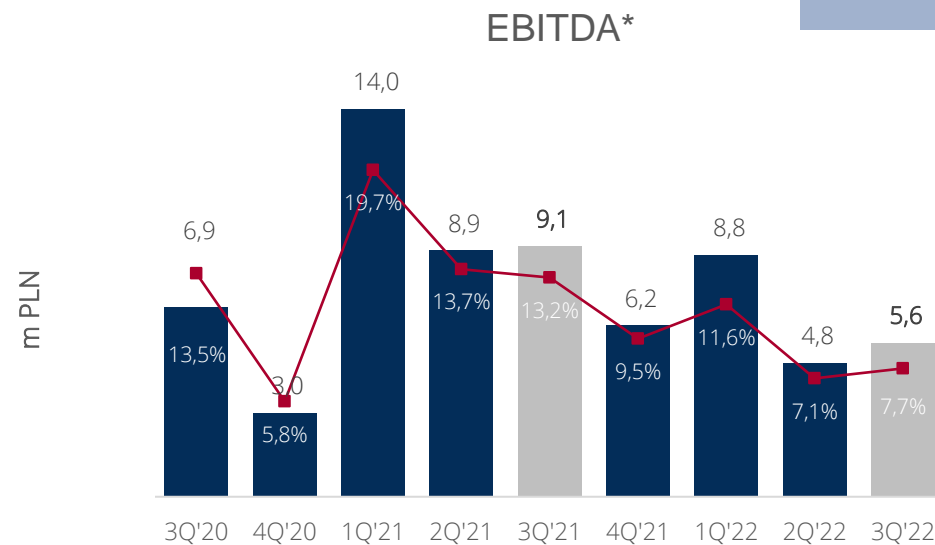
- zmiany transformacyjne, stopniowa decentralizacja sektora energetycznego i nowe technologie m.in. w zakresie rozwiązań dla OZE
- koncentracja polityki UE na wspieraniu neutralności klimatycznej (Europejski Zielony Ład, REPowerUE) - wsparcie dla zrównoważonych środowiskowo technologii i innowacji, wzrost zapotrzebowania na zieloną energię, presja na bardziej oszczędne gospodarowanie energią
- aktualizacja Polityki Energetycznej Polski 2040 (spodziewana w 2023 r.) oraz uruchomienie kolejnych programów finansowych („Mój prąd 5.0”) jako kolejny impuls do dalszego rozwoju OZE (spodziewany rozwój firmowych i przemysłowych instalacji OZE), wspieranie autokonsumpcji i magazynowania ee
- wysokie ceny energii dla przedsiębiorstw, jednostek samorządu terytorialnego i gospodarstw domowych powodujące wzrost popytu na rozwiązania do precyzyjnego pomiaru i zarządzania zużyciem
- przyśpieszenie rollout’u i masowego wdrożenia liczników smart w Polsce, pierwsze efekty zmiany miksu widoczne w 2023 r.
- rozwój portfolio urządzeń zabezpieczeniowych, sterujących, wykonawczych oraz aplikacji software’owych do zarządzania efektywnością energetyczną (rozwiązania dla farm wiatrowych i PV, system do zarządzania energią)
- dalsza konsekwentna realizacja działań służących odbudowie marży: renegotjacje umów z klientami, optymalizacja kosztów produkcji, wzrost efektywności operacji, usprawnienia procesów wytwórczych, mechanizmy zwiększające elastyczność cen ofertowych

Segment Gaz (wyniki III kwartału)



Wzrost sprzedaży o 5% r/r – wyższe obroty w kraju, poprawa dynamiki w eksporcie

- Wzrost sprzedaży krajowej o 7% r/r, dzięki realizacji dostaw dla PSG
- Poprawa dynamiki obrotów za granicą do poziomu 4,2% r/r (2,2% po IH 2022 r.) pomimo utrzymujących się ograniczeń zamówień z części istotnych rynków segmentu. Dzięki aktywnym działaniom sprzedażowym wyższe r/r obroty m.in. na rynkach: węgierskim, rumuńskim i czeskim. Kontynuowany dynamiczny rozwój sprzedaży do Armenii



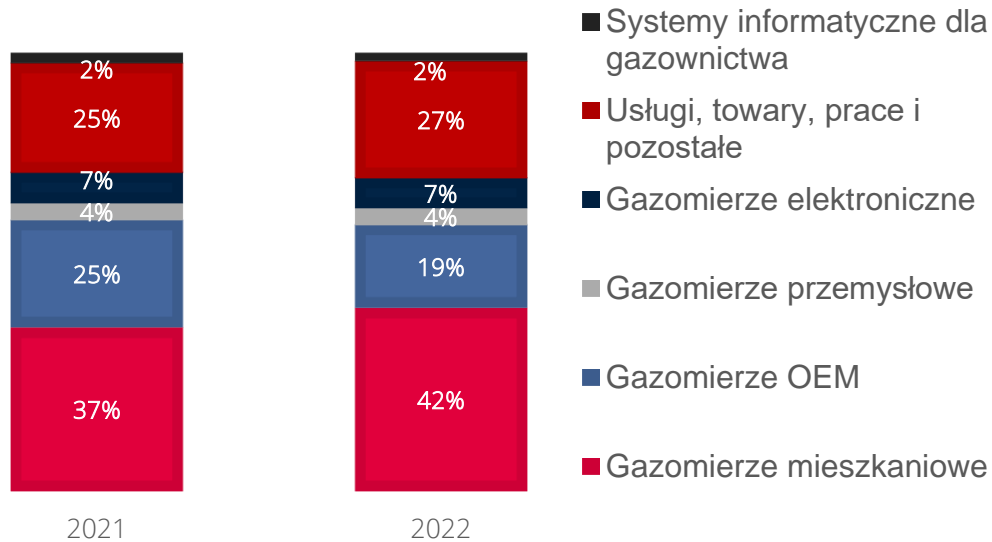
Skorygowana EBITDA niższa r/r o 3,5 m PLN w efekcie obniżenia marż

- Niewielki spadek zysku brutto ze sprzedaży r/r przy wyższych obrotach 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 w warunkach rosnącej inflacji (gł. transport, wynagrodzenia)
- Wynik na pozostałej działalności operacyjnej o 1,1 m PLN poniżej 2021 r. w związku z otrzymanym w IIIQ 2021 r. zwrotem podatku (+1,1 m PLN)
- EBITDA raportowana niższa o 14,4 m PLN r/r w efekcie odpisu aktualizującego wartość skapitalizowanych prac rozwojowych brytyjskiej spółki GWi (-10,9 m PLN)



Segment Gaz (I-IIIQ 2022)

Struktura miksu produktowego



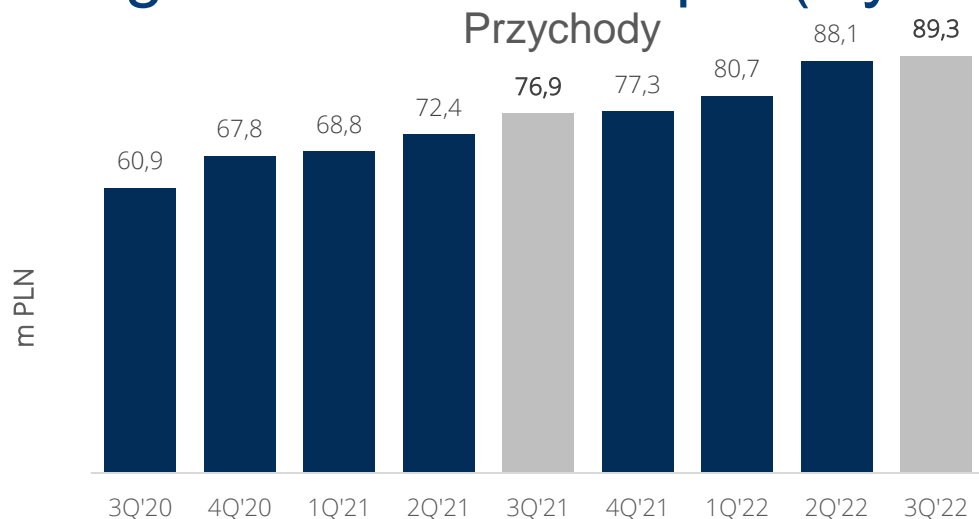
Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

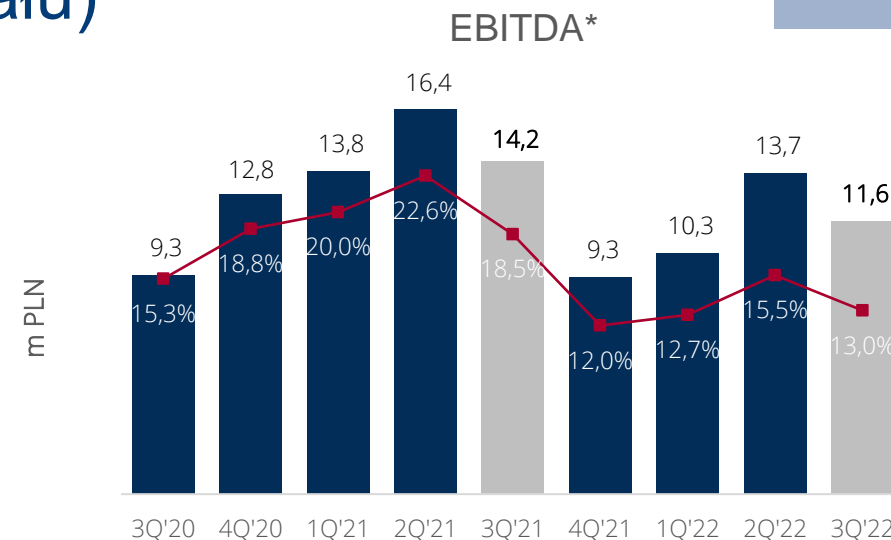
- prawdopodobne spadki wolumenów gazomierzy ze względu na zmianę miksu energetycznego w UE, ograniczenie ilości nowych przyłączy
- utrzymanie pozycji kluczowego dostawcy gazomierzy dla PSG: dostawy gazomierzy mechanicznych o wartości 74,9 m PLN netto (+/- 20% zgodnie z prawem opcji) w ramach wygranego 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, Armenia, Indie, Tunezja), weryfikacja nowych kierunków sprzedaży (Ameryka Łacińska, Azja)
- nowe obszary działalności zintegrowane z segmentem Energii Elektrycznej: rozwój oferty produktowej w branży HVAC (rozwiązania dla hybrydowych domów w zakresie efektywnego ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji)

Segment Woda i Ciepło (wyniki III kwartału)



Kolejny kwartał rekordowych obrotów: wzrost o 16% r/r, wysokie i porównywalne dynamiki w kraju i eksporcie

- Wzrost obrotów w kraju (o 16% r/r), kontynuowane wymiany wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych, wzrost popytu na urządzenia do precyzyjnego pomiaru zużycia wody i ciepła oraz kompleksowe systemy do odczytu liczników i monitorowania wycieków i awarii
- Sprzedaż zagraniczna na poziomie +16% r/r, wysokie dynamiki obrotów na wszystkich głównych rynkach eksportowych segmentu (Czechy, Hiszpania, Francja, Grecja, Litwa, Włochy i in.)
- Odnotowany wzrost eksportu wodomierzy ultradźwiękowych (+64,3% r/r) potwierdzający pozytywne przyjęcie nowej technologii na rynkach zagranicznych

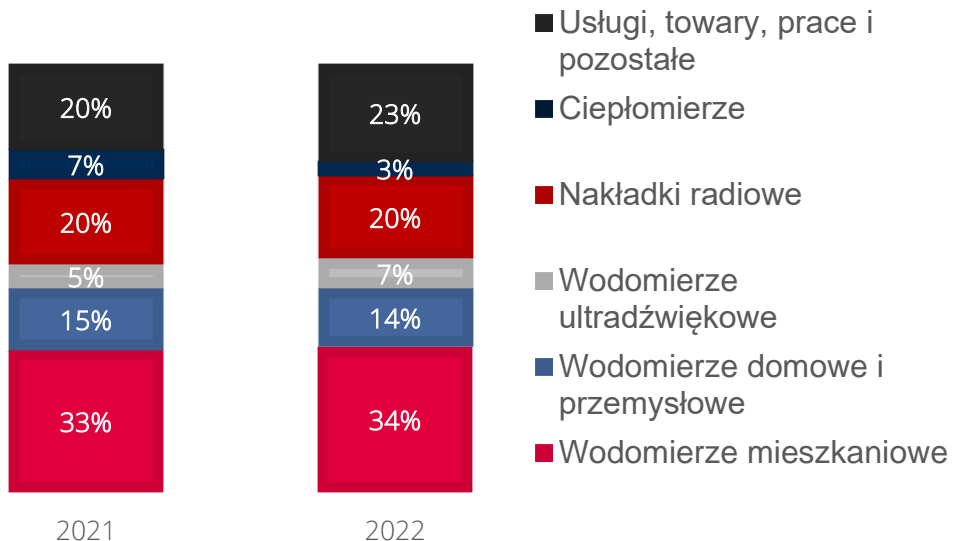


Niższy poziom zysku EBITDA o 2,5 mln zł, marża EBITDA o 5,4 p.p. poniżej IIIQ 2021

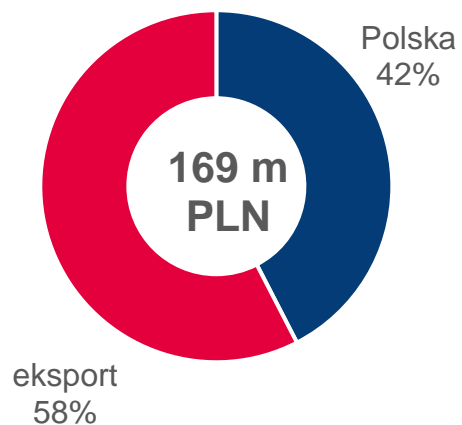
- Obniżenie wyników, pomimo wyższych obrotów, w wyniku spadku rentowności związanego ze wzrostem kosztów wytworzenia, zmianą miksu produktowego i utratą rynków wschodnich, charakteryzujących się nieco wyższą rentownością. Pomimo spadku marża brutto utrzymana na poziomie powyżej 27% (najwyższa spośród segmentów w GK Apator)
- Wyższe r/r koszty sprzedaży i koszty ogólne (związane także z relokacjami), w efekcie marża na sprzedaży na poziomie 7,7%
- Poprawa wyniku na pozostałej działalności operacyjnej r/r pomimo utraty zysków w spółce stowarzyszonej (po sprzedaży udziałów w rosyjskim Teplovodomer) głównie w wyniku odwrócenia odpisów na należności

Segment Woda i Ciepło (I-IIIQ 2022)

Struktura miksu produktowego



Struktura geograficzna



Perspektywy segmentu:

- wzrost zapotrzebowania na rozwiązania do zarządzania siecią dystrybucji wody i urządzenia do precyzyjnego pomiaru wody i ciepła (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
- rozwój nowych rynków i inicjatyw produktowych – kompleksowa oferta rozwiązań do zarządzania zużyciem i oszczędzania zasobów wody i ciepła (sieci odczytowe, usługi zdalnego odczytu, usług billingowe, systemy zdalnej lokalizacji wycieków, autonomicznie działające systemy ograniczania strat wody)
- stopniowe zwiększanie skali produkcji (możliwe dzięki przeniesieniu działalności do fabryki w Jaryszkach), w odpowiedzi na rosnący popyt na urządzenia do precyzyjnego pomiaru wody i ciepła
- kontynuacja działań związanych z optymalizacją majątku obrotowego i podnoszeniem efektywności operacji

Cele Grupy Apator do 2025 w ramach zaktualizowanej strategii

Przychody ze sprzedaży w roku 2025 – 1,4 mld zł

EBITDA w roku 2025 – ok. 200 mln zł

Powrót do rentowności EBITDA sprzed kryzysu, w tym zmiana miks prody. i dalsza konsolidacja Grupy

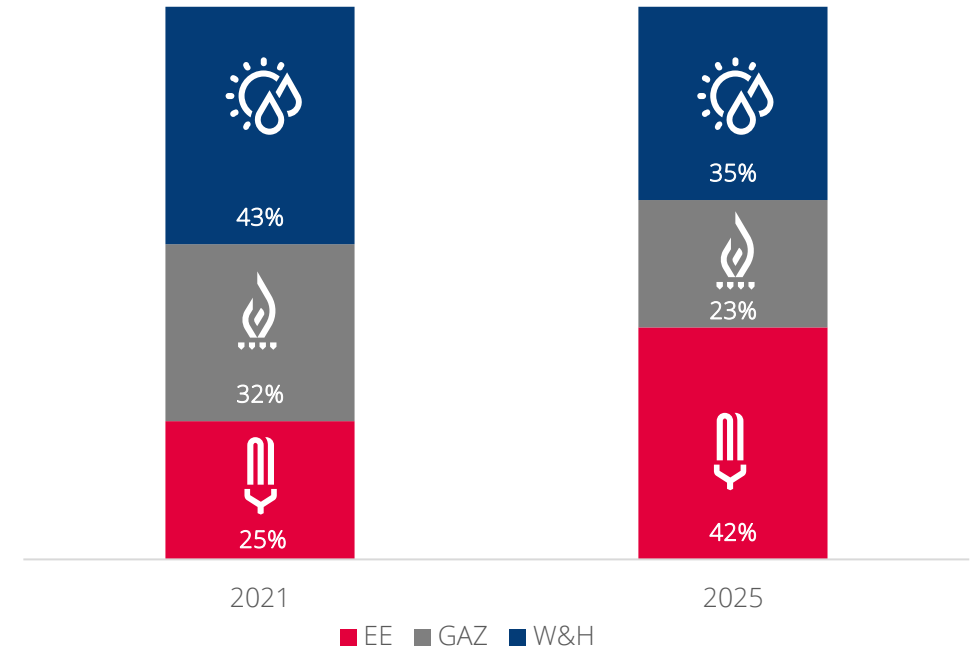
Poprawa konwersji OCF do EBITDA

Redukcja wskaźnika dług netto do EBITDA poniżej 2x

CAPEX – 5-7% przychodów rocznych (głównie rozwój nowych produktów i automatyzacja)

Kontynuacja polityki dywidendy

Udział % w EBITDA 2021 vs 2025



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

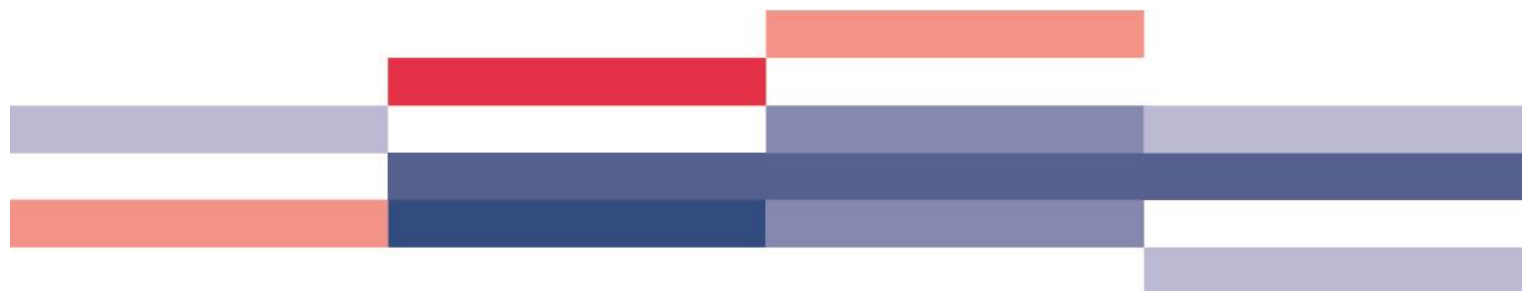
tel. +48 22 440 1 440

kom. +48 697 613 712

e-mail: katarzyna.mucha@ccgroup.pl

Apator SA

e-mail: ri@apator.com



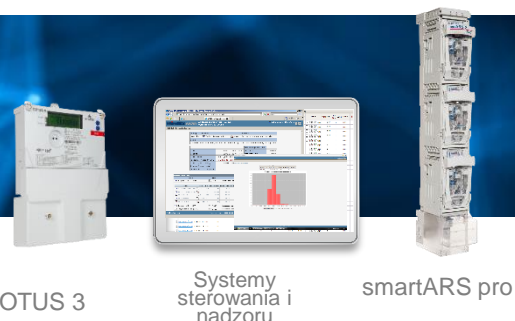
Slajdy dodatkowe



Działalność biznesowa I-IIIQ 2022 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, Węgry

Udział eksportu w przychodach segmentu

23,6%

57,6%

68,9%

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

39,1%

33,2%

27,7%

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%