

# Wyniki Grupy Apator I-IIIQ 2020

Prezentacja dla  
inwestorów i analityków

Ostaszewo, 19 listopada 2020 r.



# Agenda

## Numer slajdu

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

3

10

17

# 01

## Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



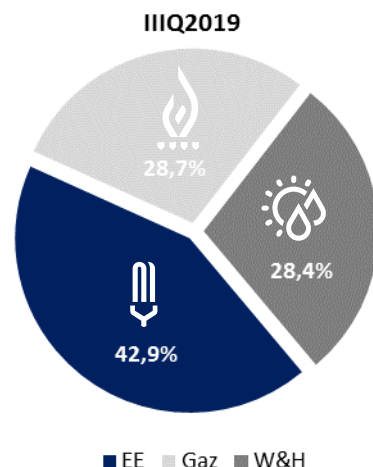
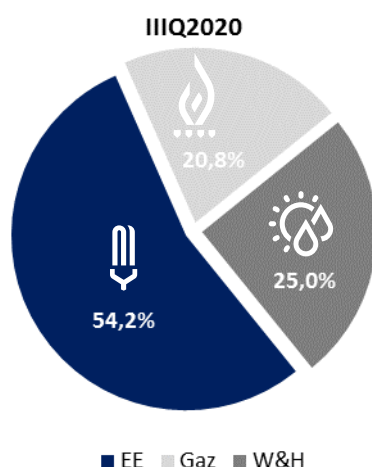
# Główne trendy w działalności Grupy Apator w I-IIIQ 2020



- Wyraźny wzrost przychodów na rynku krajowym - szczególnie w segmencie Energii Elektrycznej dzięki realizacji kontraktu na Rynek Mocy oraz w segmencie Gazu dzięki wykonaniu kontraktu dla PSG
- W części sprzedaży eksportowej odczuwalne skutki zakłóceń światowej gospodarki - niższa sprzedaż na części rynków zagranicznych (głównie w segmentach Gaz oraz Woda i Ciepło) związana z ograniczeniami, w tym zahamowaniem lub odkładaniem w czasie zamówień od klientów
- Obszar logistyki i produkcji w Grupie Apator bez znaczących zakłóceń z powodu COVID-19
- Stabilny poziom zysku brutto ze sprzedaży dzięki realizacji założeń strategicznych – spadek marży jednostkowej (wpływ konkurencji i erozji cen) skompensowany istotnym wzrostem wolumenów, szczególnie w segmencie EE
- Podjęte działania mające na celu utrzymanie konkurencyjności cenowej – „ucieczka do przodu” dzięki szeroko zakrojonym inicjatywom automatyzacji i robotyzacji procesów
- Obniżenie kosztów SG&A r/r o ponad 3% przy znacząco wyższych obrotach i ogólnej presji na wzrost wynagrodzeń
- Osłabienie PLN względem kluczowych dla działalności Grupy walut z pozytywnym wpływem w przypadku EUR i mniejszym negatywnym wpływem dla USD
- Porównywalne lub lepsze wyniki na poszczególnych poziomach P&L mimo ujemnego (i mniej korzystnego r/r) salda na pozostałej działalności operacyjnej)
- Stabilna sytuacja finansowa i bezpieczna struktura finansowania GK – konsekwentnie utrzymywany niski poziom długu netto, systematyczne spłaty rat kredytowych

# Wyniki finansowe GK Apator w IIIQ 2020

| m PLN                            | IIIQ 2020     | III 2019      | Δ r/r  |
|----------------------------------|---------------|---------------|--------|
| <b>Sprzedaż</b>                  | 244,1         | 220,5         | +10,7% |
| <b>Wynik brutto ze sprzedaży</b> | 59,3<br>24,3% | 56,5<br>25,6% | +4,9%  |
| <b>Koszty SG&amp;A</b>           | 38,0          | 38,9          | -2,3%  |
| <b>Zysk ze sprzedaży</b>         | 21,3<br>8,7%  | 17,6<br>8,0%  | +20,7% |
| <b>EBITDA</b>                    | 33,5<br>13,7% | 31,4<br>14,2% | +6,6%  |
| <b>Zysk netto</b>                | 16,9<br>6,9%  | 14,5<br>6,6%  | +16,3% |

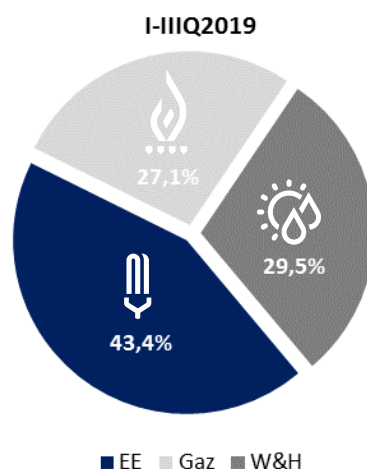
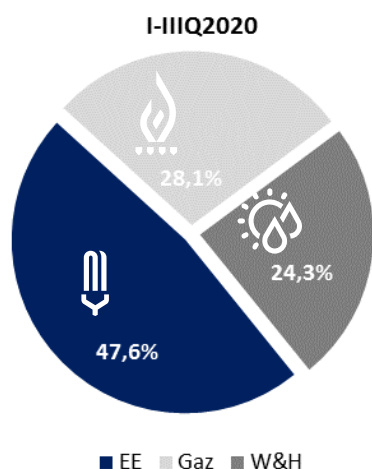


## Omówienie dynamiki zmian IIIQ 2020

- Rekordowa sprzedaż kwartalna, wzrost przychodów wygenerowany głównie w segmencie Energii Elektrycznej, w związku z realizacją kontraktu na Rynek Mocy
- Wyższa masa zysku brutto ze sprzedaży przy niższej rentowności
- Wzrost zysku ze sprzedaży r/r o 20,7% dzięki konsekwentnej kontroli kosztów SG&A – duże oszczędności w kosztach sprzedaży (spadek r/r o 21,2%)
- EBITDA wyższa o 2,1 m PLN r/r pomimo zdecydowanie niższego r/r wyniku na pozostałej działalności operacyjnej
- Zysk netto i rentowność wyższe r/r odpowiednio o 16,3% i 0,3 p.p. (korzystny wpływ dodatniego salda na działalności finansowej na wynik vs IIIQ 2019)

# Wyniki finansowe GK Apator w I-IIIQ 2020

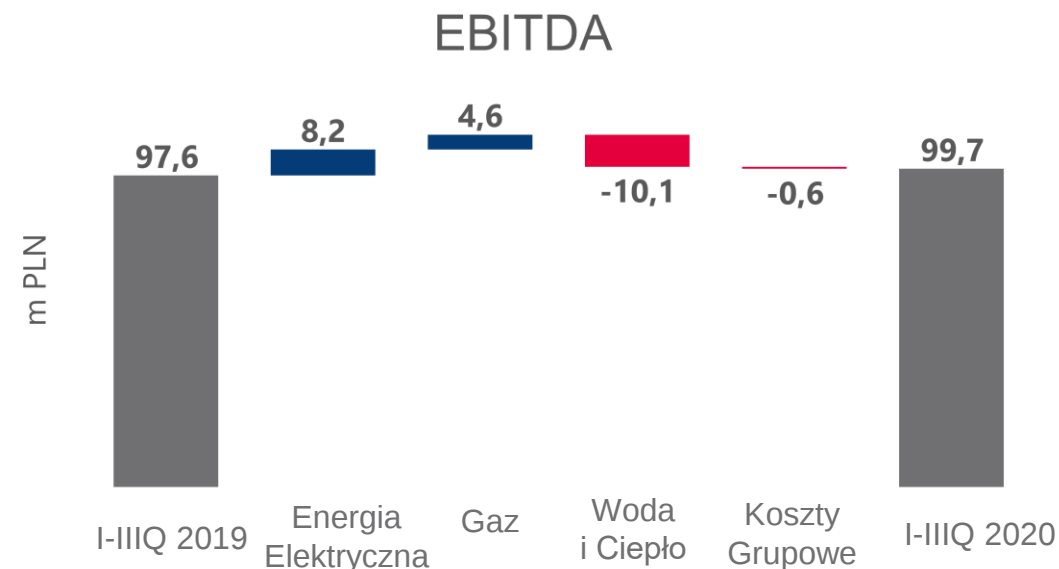
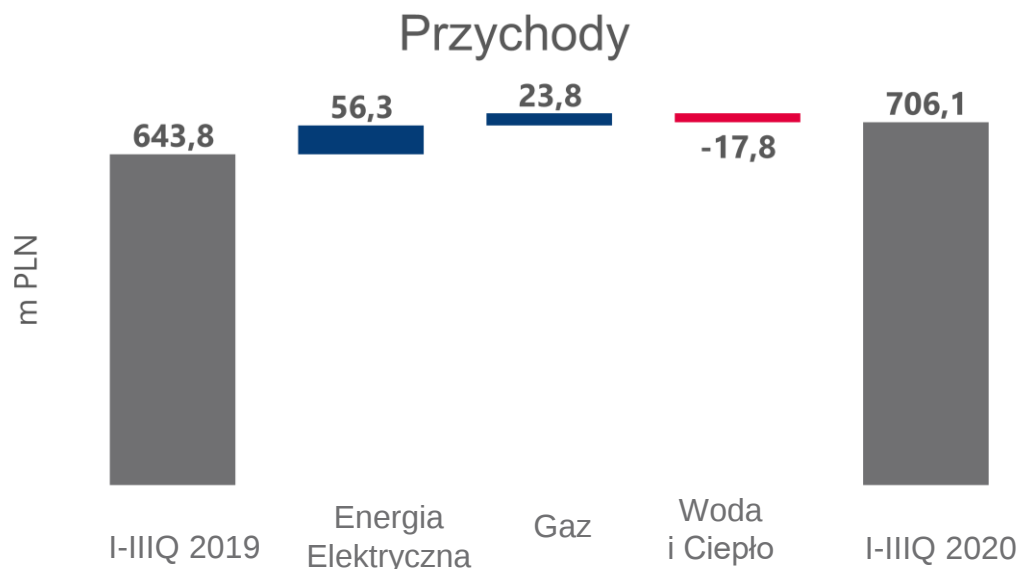
| m PLN                            | I-IIIQ 2020    | I-IIIQ 2019    | Δ r/r |
|----------------------------------|----------------|----------------|-------|
| <b>Sprzedaż</b>                  | 706,1          | 643,8          | +9,7% |
| <b>Wynik brutto ze sprzedaży</b> | 183,8<br>26,0% | 182,6<br>28,4% | +0,7% |
| <b>Koszty SG&amp;A</b>           | 118,1          | 122,1          | -3,2% |
| <b>Zysk ze sprzedaży</b>         | 65,7<br>9,3%   | 60,5<br>9,4%   | +8,6% |
| <b>EBITDA</b>                    | 99,7<br>14,1%  | 97,6<br>15,2%  | +2,1% |
| <b>Zysk netto</b>                | 49,3<br>7,0%   | 45,4<br>7,0%   | +8,7% |



## Omówienie dynamiki zmian I-IIIQ 2020

- Wysokie dynamiki obrotów r/r w kolejnych kwartałach 2020 r. (wzrosty na poziomach odpowiednio 5,7%, 12,6% i 10,7% r/r) głównie dzięki bardzo dobremu wynikowi segmentu Energia Elektryczna i Gaz (szczególnie w 1Q i 2Q)
- Masa zysku brutto ze sprzedaży porównywalna rok do roku, spadek rentowności związany m.in. ze zmianą miksu produktowego i erozją cen
- Oszczędności na kosztach SG&A (w tym koszty sprzedaży niższe r/r o ponad 15%) dzięki skutecznej kontroli wydatków oraz ograniczeniom kosztów marketingu, wynagrodzeń i usług obcych
- Wynik EBITDA o 2,0 m PLN wyższy r/r pomimo zdecydowanie (o 5,3 m PLN) niższego r/r salda na pozostałej działalności operacyjnej
- Wzrost zysku netto dzięki zdecydowanej poprawie wyniku na działalności finansowej (saldo dz. finansowej wyższe r/r o 5,3 m PLN)

# Podsumowanie wyników I-IIIQ 2020 GK Apator



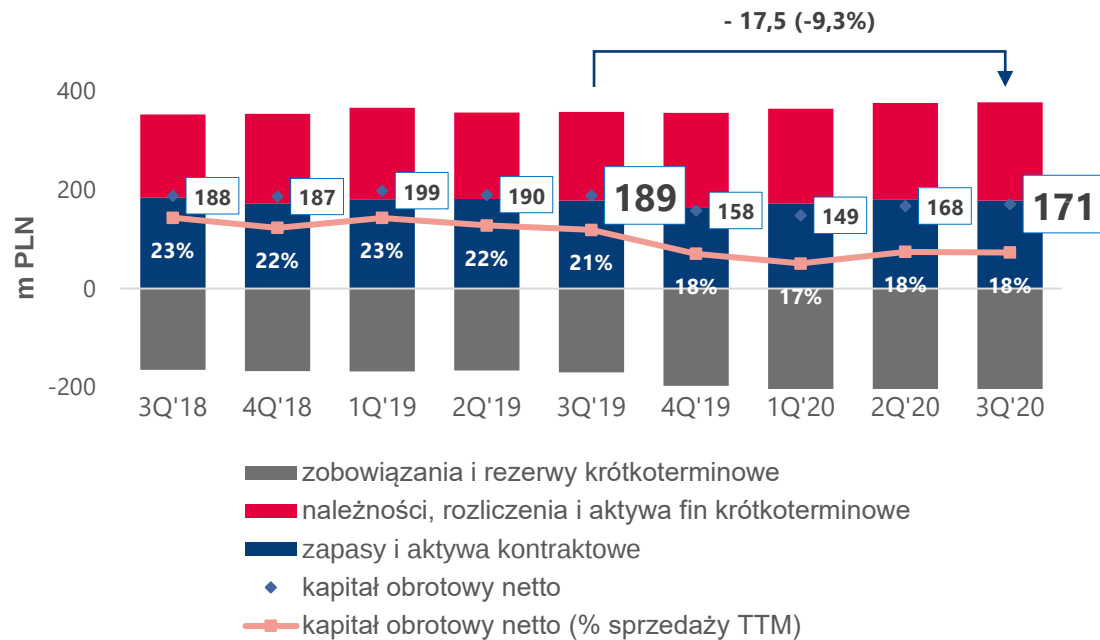
## Wzrost przychodów w sumie o 9,7% r/r

- Wysoka i wzrastająca w kolejnych kwartałach dynamika obrotów w segmencie Energia Elektryczna z wyraźną przewagą sprzedaży krajowej
- Utrzymana wysoka (13,7% r/r) dynamika sprzedaży w segmencie Gaz pomimo niższych obrotów w IIIQ. Zdecydowana przewaga dynamiki sprzedaży krajowej nad eksportem
- Sprzedaż w segmencie Woda i Ciepło niższa r/r, widoczne pierwsze symptomy ożywienia w IIIQ (wyhamowanie spadków obrotów w kraju i w eksporcie)

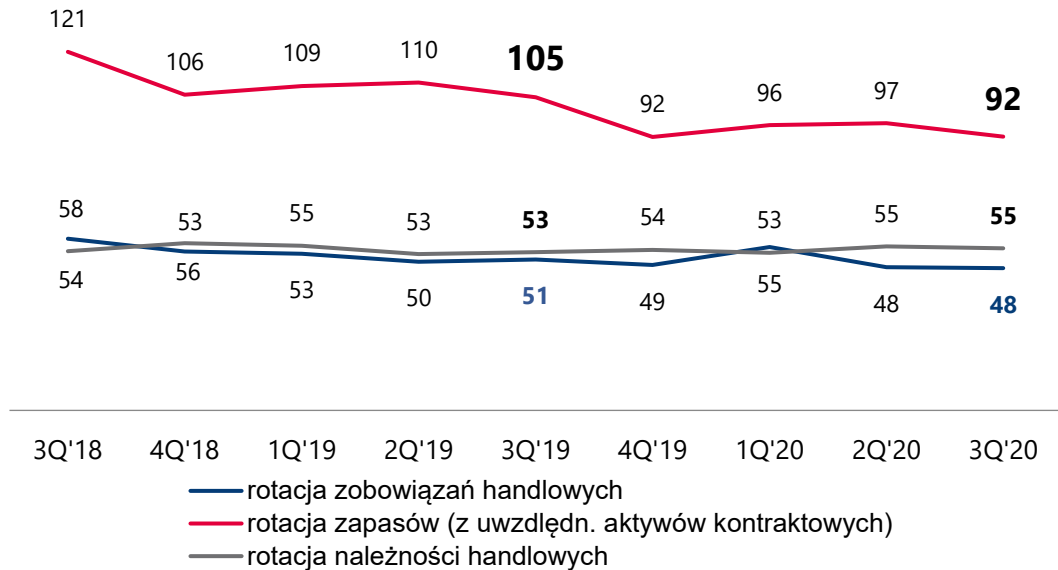
## Wynik EBITDA wyższy o 2,0 m PLN r/r

- Wzrost EBITDA w segmentach Energia Elektryczna oraz Gaz (wyższe obroty przy równoczesnej poprawie rentowności). Poprawa wyników na sprzedaży w pełni rekompensująca gorsze wyniki na pozostałej działalności
- Oszczędności kosztów stałych w segmentach Energii Elektrycznej oraz Wody i Ciepła, istotnie niższe koszty sprzedaży
- Spadek EBITDA w segmencie Woda i Ciepło głównie w efekcie spadku obrotów i niższej rentowności na poziomie marży brutto

# Kapitał obrotowy\*

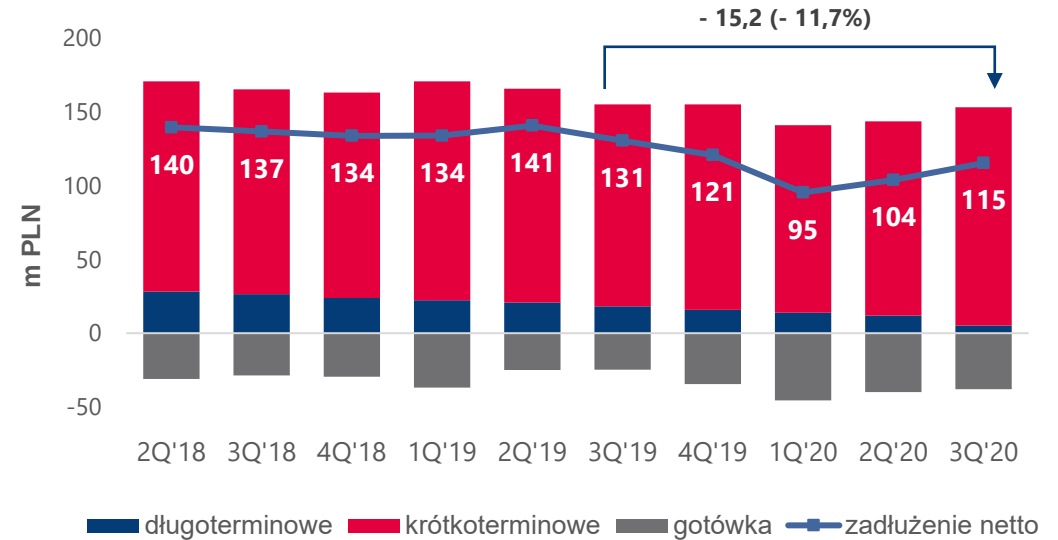
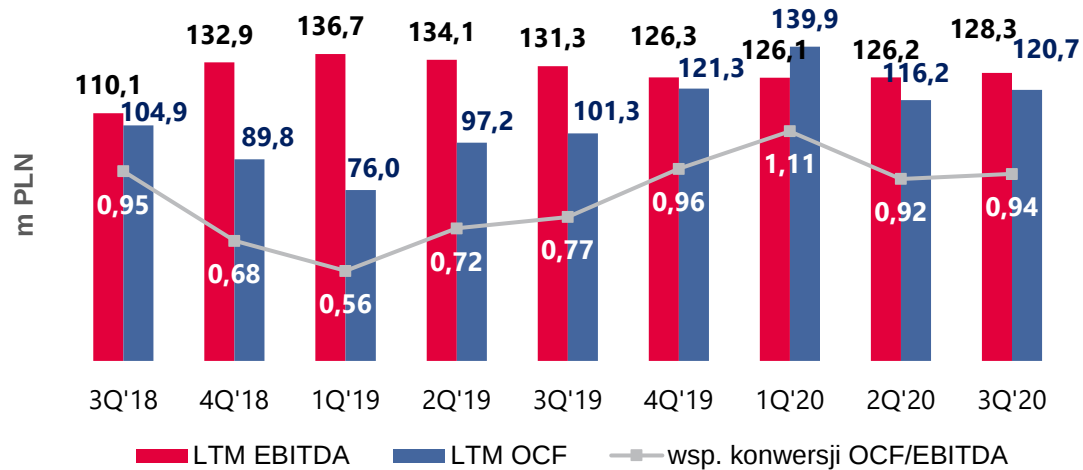


- Kapitał obrotowy netto niższy w ujęciu r/r o 17,5 m PLN w związku z wyższym stanem zobowiązań i rezerw bez kredytów (o 36,5 m PLN) przy wzroście należności handlowych (o 19,3 m PLN) i spadku zapasów oraz aktywów kontraktowych (o 0,2 m PLN)
- Spadek KON widoczny przede wszystkim w segmencie Woda i Ciepło oraz – w mniejszym stopniu – w segmencie Gaz, w Energii Elektrycznej wzrost kapitału pracującego do obsługi dużych kontraktów
- Zgodna z planem realizacja KON w IIIQ (w związku z kontynuacją istotnych dostaw). Obniżenie KON planowane na ostatni kwartał roku



- Niewielki spadek poziomu zapasów przy istotnie wyższych obrotach r/r, dzięki poprawie efektywności zarządzania zapasami (obniżenie wskaźnika rotacji zapasów o 13 dni)
- Rotacje należności i zobowiązań na porównywalnych r/r poziomach

# Przepływy finansowe, zadłużenie i inwestycje



## Przepływy finansowe

- Gotówkowy charakter EBITDA – główny wpływ na współczynnik konwersji EBITDA na OCF zmiany w KON
- Utrzymany dotychczasowy bufor bezpieczeństwa w komponentach na wypadek ewentualnych zakłóceń w dostawach w kolejnych kwartałach

## Inwestycje I-IIIQ 2020

- Łączne nakłady 41,8 m PLN (+4,2 m PLN r/r):
  - R&D 9,4 m PLN
  - nowe produkty 5,4 m PLN
  - automatyzacja i zwiększenie mocy 9,7 m PLN
  - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 17,3 m PLN

## Zadłużenie netto

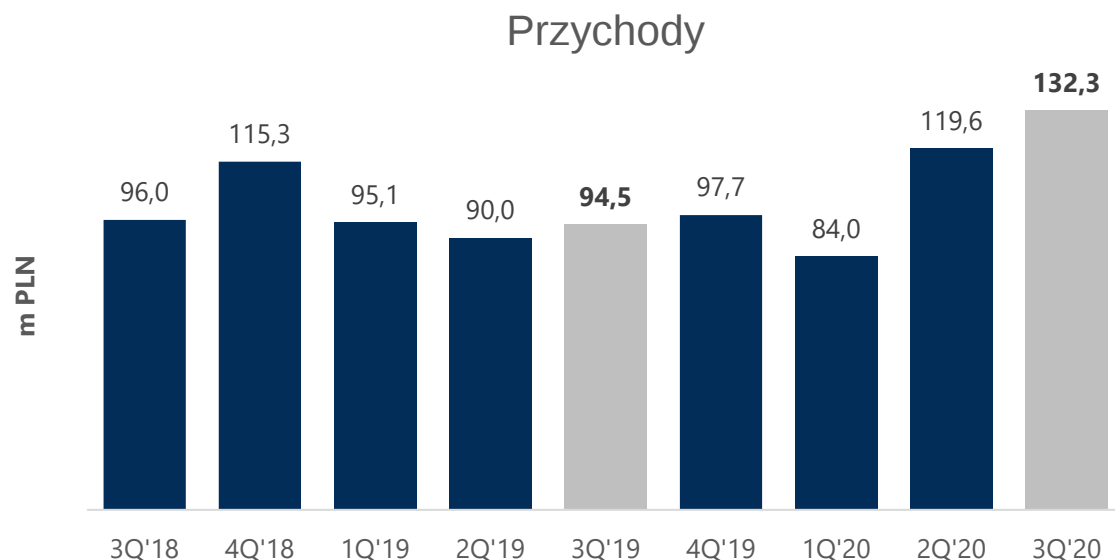
- Dług netto niższy w ujęciu r/r o 15,2 m PLN głównie w związku z wyższym stanem gotówki na koniec okresu. Saldo wykorzystania kredytów niższe o 2,1 m PLN - spłaty kolejnych rat kredytów długoterminowych (13,1 m PLN) przy wyższym o 11,0 m PLN wykorzystaniu kredytu obrotowego
- Zrealizowana w IIIQ 2020 r. wypłata dywidendy na poziomie 19,4 m PLN (sprawozdanie skonsolidowane)
- Utrzymywany bezpieczny poziom płynności

# 02

## Wyniki segmentów operacyjnych

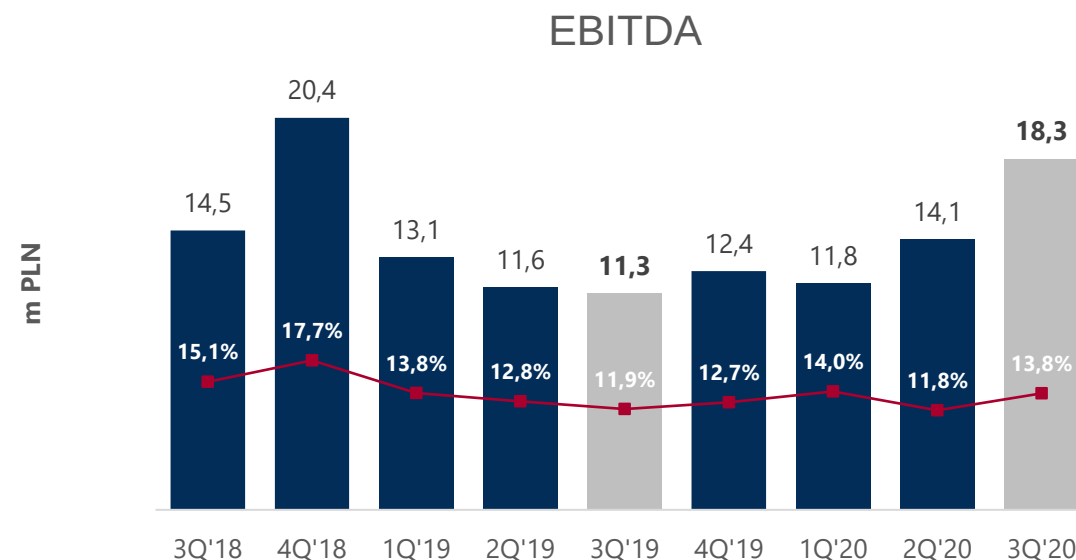


# Segment Energia Elektryczna (wyniki III kwartału)



Przychody wyższe r/r o 40,0%, dynamika rynku krajowego 54,1%

- Liczniki energii elektrycznej – podwojenie sprzedaży r/r dzięki kontynuacji dostaw dużych wolumenów liczników inteligentnych (głównie w ramach Rynku Mocy)
- Niższe obroty w linii SSiN w wyniku zahamowania prac inwestycyjno-rozwojowych i modernizacyjnych w całej branży przemysłowej, zmniejszenia zamówień w zakresie aplikacji i napędów
- Aparatura łączeniowa – spadek przychodów ze sprzedaży, ograniczenia/przesunięcia w inwestycjach OSD
- Wzrost przychodów w linii ICT r/r, realizacja zaplanowanych prac

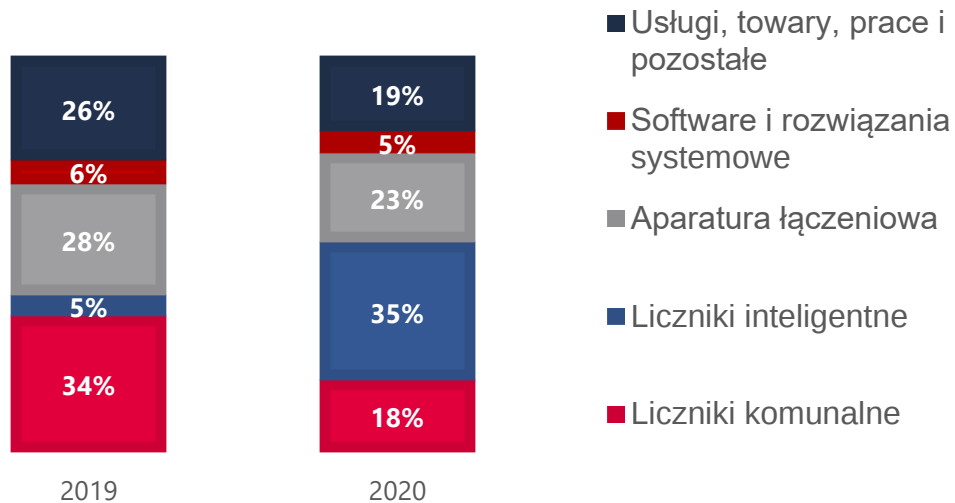


Wzrost EBITDA r/r o 62,1% i wzrost marży EBITDA o 1,9 p.p.

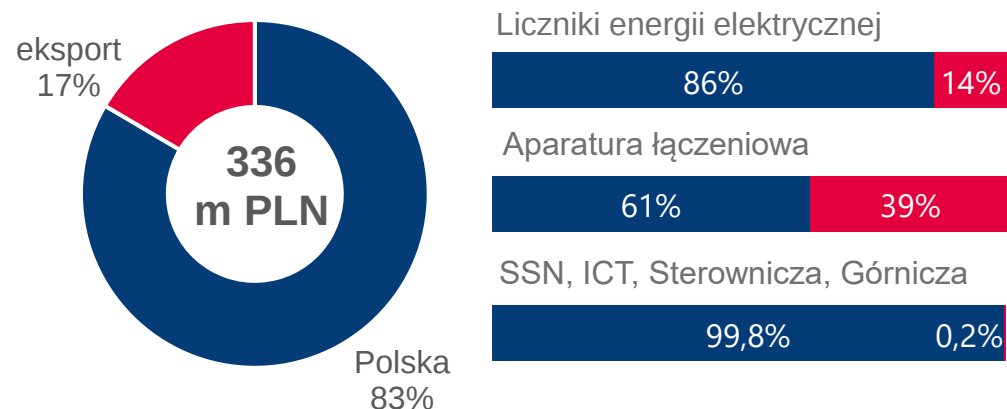
- EBITDA wyższa r/r głównie dzięki zdecydowanie wyższej sprzedaży i korzystnemu efektowi dźwigni operacyjnej
- Nieznacznie niższa rentowność na poziomie marży brutto związana ze zmianą miksu produktowego i erozją cen (zgodnie z wcześniejszą komunikacją – głównie wpływ kontraktu Rynek Mocy)
- Koszty SG&A o 1,2 m PLN niższe r/r, w tym koszty sprzedaży o 0,9 m PLN

# Segment Energia Elektryczna (narastająco)

## Struktura mixu produktowego



## Struktura geograficzna



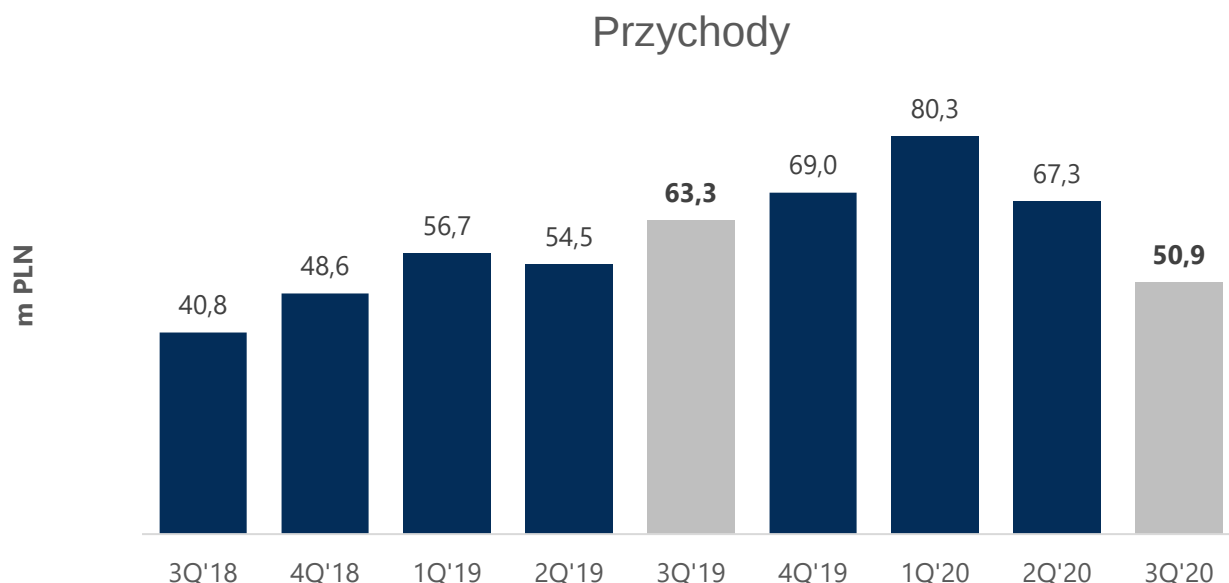
Postępująca integracja oferty w ramach segmentu poprzez:

- większą współpracę między liniami biznesowymi
- zdecydowany wzrost znaczenia liczników inteligentnych

Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

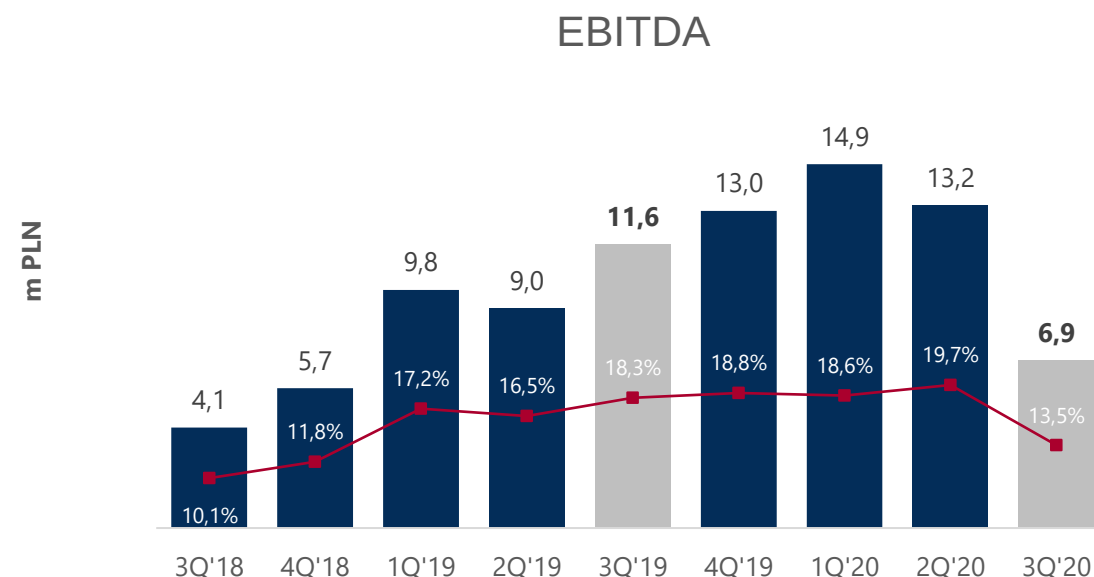
- szeroki portfel potencjalnych kontraktów w trakcie rozstrzygnięć, do 2 mln liczników na rok 2021 (między innymi podpisany przetarg na dostawę liczników z komunikacją PLC wraz z modemami komunikacji zastępczej dla Energa Operator o wartości 67 mln PLN/dostawy w terminie 24 msc)
- systematyczny rozwój eksportu nowych produktów (wzrastające dynamiki sprzedaży na rynku niemieckim, wprowadzenie nowego portfolio liczników energii, przy spadającej sprzedaży liczników indukcyjnych)
- ponowne uruchomienie kontraktacji projektów na software (wstrzymywanej dotychczas przez sektor energetyczny)
- niższa ekspozycja na kursy walut na tle innych segmentów Grupy

# Segment Gaz (wyniki III kwartału)



## Spadek przychodów r/r o 19,7%

- Eksport niższy o 27,4% r/r z powodu przejściowego wyhamowania od IIQ'20 dynamiki sprzedaży na wybranych rynkach eksportowych segmentu (w tym ograniczenie wymian gazomierzy na rynku brytyjskim i niderlandzkim). Utrzymana wysoka dynamika sprzedaży gazomierzy z liczydłem mechanicznym na rynku niemieckim
- Wzrost sprzedaży krajowej o 18,0% r/r - głównie gazomierze mieszkaniowe z liczydłem mechanicznym dla PSG

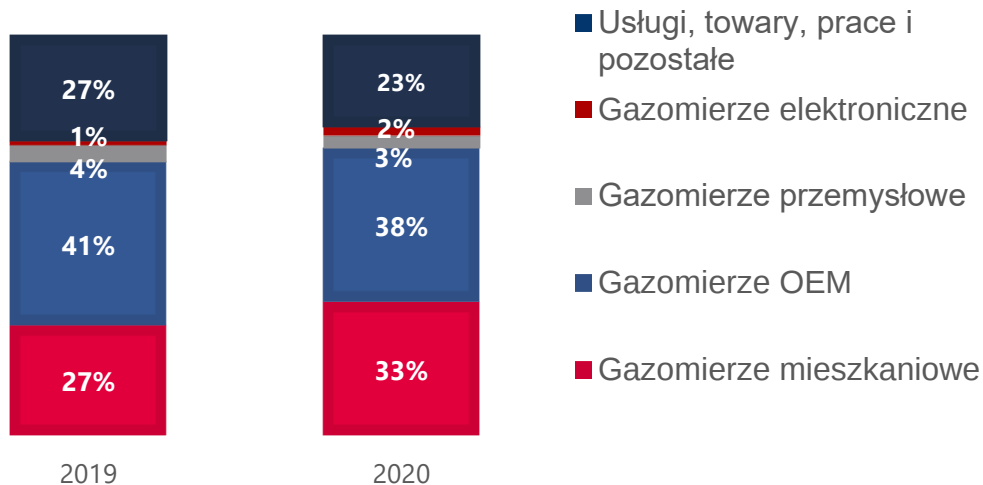


## Spadek EBITDA r/r o 41,0% i obniżenie rentowności o 4,9 p.p.

- Spadek EBITDA r/r o 4,8 m PLN wynikający z niższej sprzedaży i spadku rentowności, negatywny wpływ działania dźwigni operacyjnej
- Poprawa dyscypliny kosztów SG&A (w IIIQ po raz pierwszy niższe koszty r/r, w tym koszty sprzedaży o 0,5 m PLN, utrzymana tendencja spadających dynamik kosztów w kolejnych miesiącach)

# Segment Gaz (narastająco)

## Struktura mixu produktowego

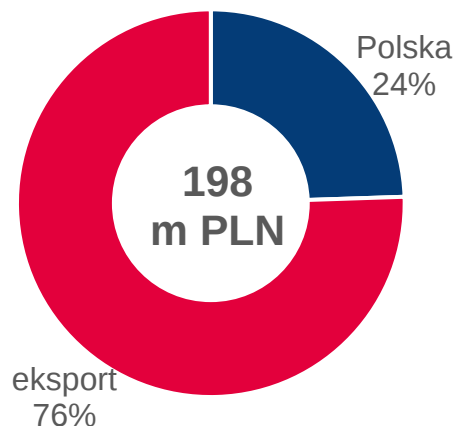


Narastająco wciąż dobre wyniki segmentu pomimo wyhamowania (od IIQ) eksportu

## Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

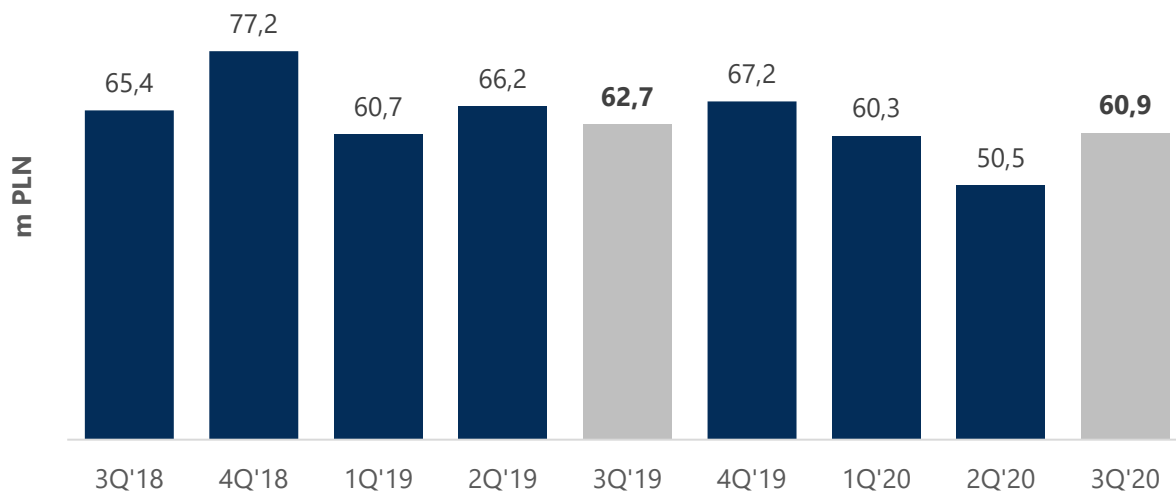
- realizacja kontraktów z Flonidan i Aclara na kluczowych rynkach Wielkiej Brytanii, Niderlandów oraz Belgii (zależne od sytuacji gospodarczej danych rynków)
- realizacja kontraktu dla PSG w Polsce
- wysoki poziom backlogu (w tym nowa umowa ramowa na dostawy gazomierzy do Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025), ale możliwe okresowe zmniejszenia zamówień z uwagi na sytuację gospodarczą i spowolnienie montażu urządzeń
- realizacja pierwszego projektu na gazomierze z protokołem Smart Gaz w Polsce
- istotna ekspozycja na kursy walut na tle innych segmentów Grupy, fakturowanie głównie w GBP i EUR

## Struktura geograficzna



# Segment Woda i Ciepło (wyniki III kwartału)

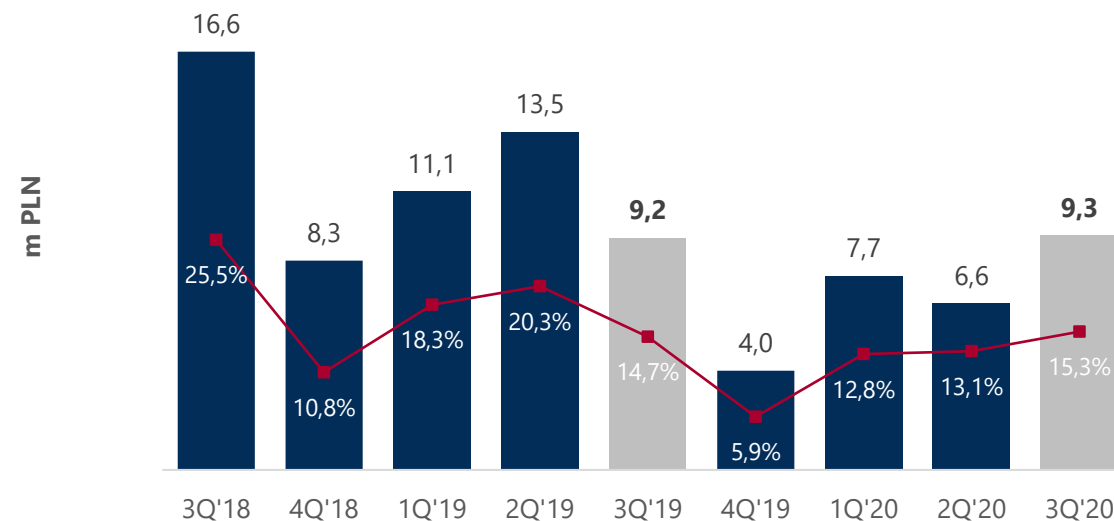
## Przychody



### Przychody niższe r/r o 1,7 m PLN

- Spadek obrotów w kraju (o 3,3% r/r), widoczne pierwsze symptomy ożywienia po mocnych spadkach w IIQ (21,0% r/r) spowodowanych pandemią (m.in. stopniowy wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach mieszkaniowych)
- Eksport niższy r/r o 2,2% w związku z czasowym zawieszeniem lub ograniczeniem działalności części klientów na głównych rynkach eksportowych segmentu (Francja, Niemcy, Hiszpania, Włochy). W IIIQ widoczna poprawa sytuacji w porównaniu z IIQ

## EBITDA

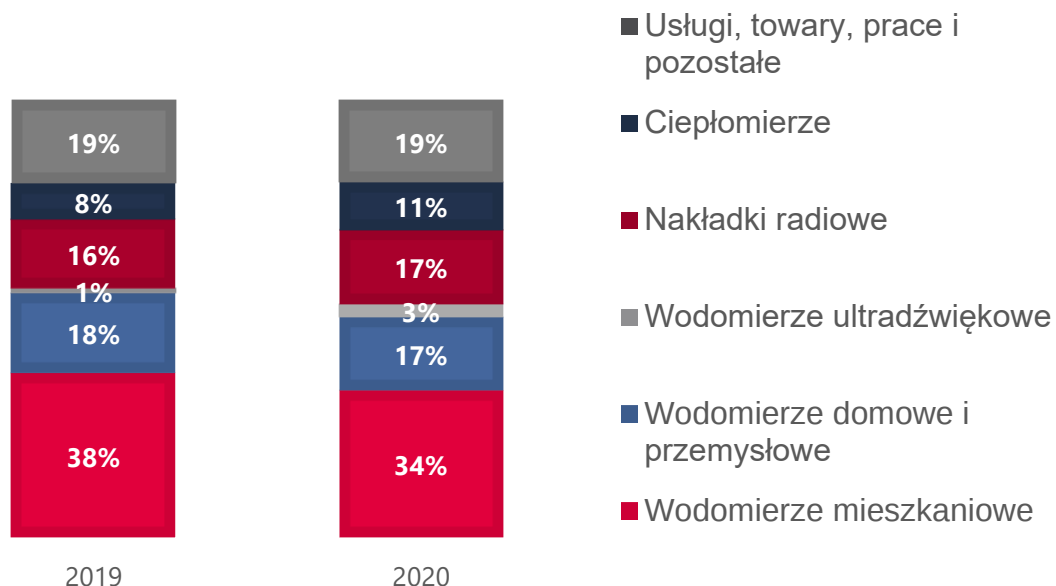


### Utrzymanie poziomu EBITDA r/r i poprawa rentowności o 0,6 p.p.

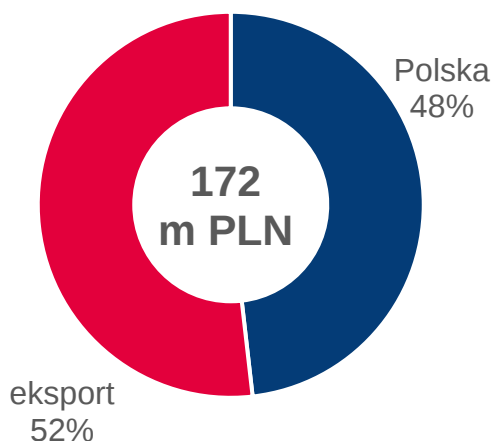
- Nieznacznie wyższy poziom EBITDA pomimo niższych obrotów oraz niewielkiego spadku rentowności na poziomie marży brutto ze sprzedaży
- Wyższe koszty ogólnego zarządu częściowo rekompensowane przez oszczędności na kosztach sprzedaży
- Zdecydowana poprawa (o 1,4 m PLN r/r) wyniku na pozostałej działalności w związku z uzyskaną pomocą w ramach tarczy antykryzysowej oraz sprzedaży nieruchomości w Pniewach

# Segment Woda i Ciepło (narastająco)

## Struktura mixu produktowego



## Struktura geograficzna



## Segment w trakcie reorganizacji:

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

## Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

- realizacja projektu relokacji fabryki – podpisane umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości (+63,5 mln PLN) oraz na zakup nieruchomości i budowę nowej fabryki (-48,9 mln PLN)
- sytuacja gospodarcza na rynkach eksportowych
- poszukiwanie nowych kierunków sprzedaży w związku z przedłużającym się „hamowaniem” dotychczasowych rynków
- dość istotna ekspozycja na kursy walut na tle innych segmentów Grupy, fakturowanie głównie w EUR, ale wpływ innych walut również w spółkach zależnych i stowarzyszonych

# 03

## Perspektywy



# Perspektywy

## Długoterminowo dobre perspektywy dla wszystkich segmentów Grupy:

- w EE szeroki portfel potencjalnych przetargów pozwalający utrzymać wysoki wolumen produkcji i sprzedaży (kolejne etapy roll-outów liczników inteligentnych) oraz szanse rynkowe związane z rozwojem infrastruktury i systemów zarządzania energią z OZE (klastry energii, mikroźródła)
- w Gazie dzięki wypełnionemu portfelowi zleceń (zaplanowane duże roll-outy w Europie, obecnie przejściowe przesunięcie zamówień)
- w W&H odbudowywanie się popytu po okresie pandemii i wpływ sprzedaży nowych produktów

## Kolejne etapy postępującej automatyzacji i robotyzacji procesów produkcyjnych („ucieczka do przodu”)

- budowa nowoczesnego i wysoko zautomatyzowanego zakładu dla Apator Powogaz
- inwestycje w linie produkcyjne w spółkach Grupy (wzrost wydajności i ograniczenie zaangażowania czynnika ludzkiego)
- w dalszej perspektywie również plan rozbudowy fabryki w Ostaszewie (zakupiona działka sąsiadująca z obecnym zakładem)
- utworzony Dział Robotyzacji i Automatyzacji w Apator Metrix w celu opracowania rozwiązań prowadzących do wzrostu wydajności oraz efektywności procesów produkcyjnych w Grupie Apator (w dalszej kolejności plan świadczenia usług dla podmiotów zewnętrznych)

- **Poszerzenie oferty software’u dla kolejnego po EE segmentu – Gazu**
- **Przegląd i rewizja Strategii 2019-2023** w odpowiedzi na zmiany makrootoczenia, szczególnie w obszarze OZE
- **Stabilna i bezpieczna sytuacja gotówkowa** pozwalająca na realizację programu inwestycyjnego (planowany Capex na rok 2020 na poziomie 82 mln PLN), w związku z podjętą decyzją o budowie nowej fabryki dla Apator Powogaz

# Nowoczesna fabryka Apator Powogaz pozwoli na zwiększenie wydajności



- Budowa zautomatyzowanego centrum logistyczno-produkcyjnego Apator Powogaz pod Poznaniem
- Relokacja - I/II kwartał 2022 r.

- Przedwstępna umowa na sprzedaż obecnej siedziby za cenę 63,5 mln zł
- Przedwstępna umowa zakupu nieruchomości i budowy zakładu za cenę 48,9 mln zł (kredyt + środki własne)
- Inwestycje w automatyzację:
  - ✓ procesów montażowych
  - ✓ stanowisk do oceny zgodności wodomierzy
  - ✓ magazynu wysokiego składowania
  - ✓ logistyki wewnętrznej i pakowania
- Cel:
  - ✓ zwiększenie efektywności operacyjnej
  - ✓ rozwój i wzrost skali produkcji nowych wyrobów (głównie wodomierzy ultradźwiękowych)
  - ✓ docelowe podwojenie mocy produkcyjnych (do 2027 r.)

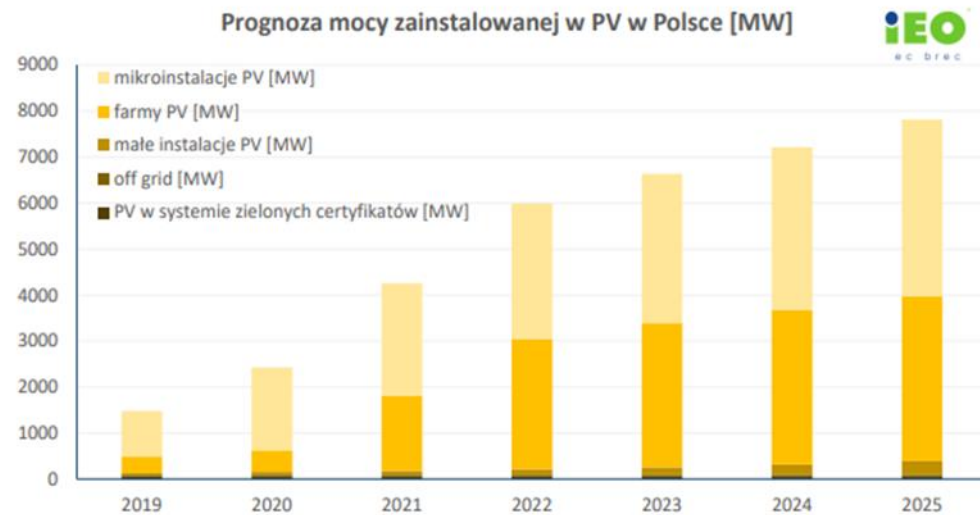
# Rozwój oferty software dla sektora gazu

Grupa Apator rozwija obszar rozwiązań IT:

- wyjście poza dotychczasowy sektor energetyczny
  - dywersyfikacja przychodów, synergia produktowa
- 
- Dn. 6.11.2020 r. podpisanie umowy nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP) spółki Atrem SA.
  - Przejęcie zespołu IT oraz praw autorskich do systemów informatycznych
  - Kwota transakcji - około 4 mln PLN.
- 
- Prognozowane roczne przychody 4-5 mln PLN (w perspektywie 2021-2022).
  - Dalszy rozwój oprogramowania i systemów ICT m.in. w obszarach kolekcji danych z urządzeń telemetrycznych czy systemów GIS'owych dla klientów z branży gazowniczej.



# Rozwój oferty dla OZE



Rysunek 3. Prognoza mocy zainstalowanych w fotowoltaice, z podziałem na kluczowe segmenty rynku, do 2025 rok., źródło. IEO

**Grupa Apator rozwija rozwiązania dla OZE -**  
trwa analiza wypracowanych inicjatyw produktowych  
/usługowych oraz modeli biznesowych/.  
Planowane zakończenie prac - Q1 2021.

- Dynamiczny wzrost nowych mocy z OZE w polskim systemie elektroenergetycznym, boom inwestycyjny zwłaszcza w sektorze farm PV
  - Apator w Q3 wprowadził do oferty system EKTIN do monitoringu i zarządzania PV
  - Uczestniczymy w projektach klastrów energetycznych jako dostawca infrastruktury pomiarowo – odczytowej
- Nowa gałąź gospodarki, szybki rozwój i popularyzacja technologii
  - Zarządzanie magazynami energii
  - Dostawca sterowników
- Partnerstwa administracji publicznej i przemysłu np. Porozumienie sektorowe biznesu z Ministerstwem Klimatu i Środowiska/ „Przemysłowy Panel PV” – tworzenie local content, wsparcie legislacyjne i finansowe dla inwestorów
- Konieczność inwestycji/modernizacji sieci, dostosowania infrastruktury do integracji OZE z wielkoskalową siecią ee

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

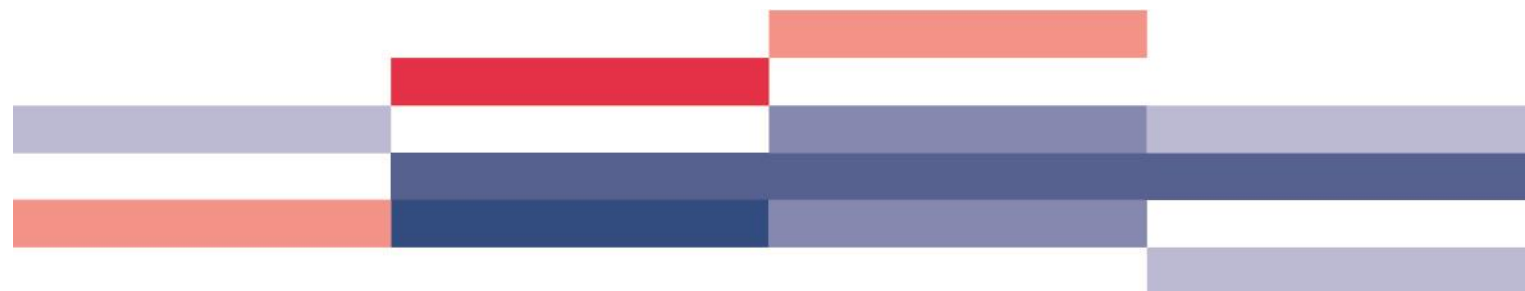
tel. +48 22 440 1 440

kom. +48 697 613 712

e-mail: [katarzyna.mucha@ccgroup.pl](mailto:katarzyna.mucha@ccgroup.pl)

Apator SA

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



# Slajdy dodatkowe



# Działalność biznesowa



energia  
elektryczna



woda i ciepło



gaz

Dane za 2019



OTUS 3

Systemy  
sterowania i  
nadzoru

smartARS pro



ULTRIMIS W

JS Smart+



iSMART 2

hybridSMART

## Główne rynki zagraniczne

Niemcy, Belgia, Rosja,  
Austria, Brazylia

Czechy, Rosja, Ukraina, Hiszpania,  
Rumunia

Wielka Brytania, Niderlandy, Belgia,  
Niemcy, Turcja

## Udział eksportu w przychodach segmentu

21%

54%

81%

## 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

43%

29%

28%

# Rozwiązania smart grid



# Przychody linii biznesowych segmentu Energii Elektrycznej (kwartalnie)



| Przychody          | 1Q'19       | 2Q'19       | 3Q'19       | 4Q'19       | 1Q'20       | 2Q'20        | 3Q'20        |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| Liczniki ee        | 53,0        | 48,7        | 47,6        | 41,8        | 44,2        | 79,8         | 95,0         |
| Łączeniowa         | 22,2        | 21,4        | 23,4        | 21,7        | 21,4        | 21,4         | 18,9         |
| SSN                | 13,6        | 14,4        | 15,8        | 21,9        | 10,3        | 10,7         | 10,3         |
| ICT                | 5,2         | 3,6         | 5,0         | 9,0         | 5,4         | 5,4          | 6,0          |
| Aparatura Górnicza | 1,0         | 2,1         | 2,7         | 3,2         | 2,7         | 2,3          | 2,1          |
| Razem              | <b>95,1</b> | <b>90,0</b> | <b>94,5</b> | <b>97,7</b> | <b>84,0</b> | <b>119,6</b> | <b>132,3</b> |