

**WYNIKI
GRUPY APATOR
H1 2026**



Podsumowanie H1 2026



**Rekordowe
półrocze pod kątem
sprzedaży
i wyników**



**Silny cash flow,
uchwalona wypłata
dywidendy**



**Kontynuacja
strategii rozwoju
nowych rynków
i dywersyfikacji**



**Długotrwały popyt
na rozwiązania
wspierające
transformację
sektora utilities**

Wyniki segmentów operacyjnych



ENERGIA



WODA



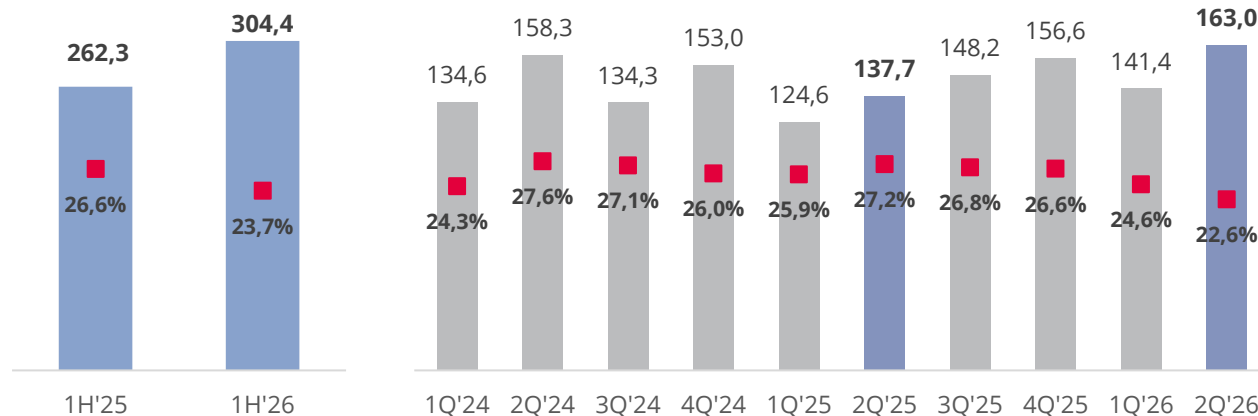
GAZ



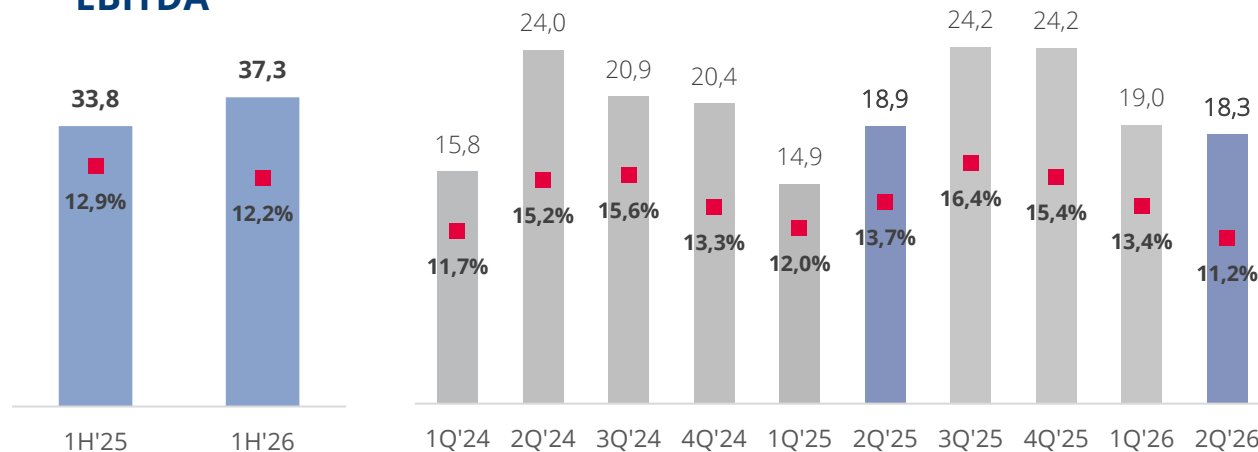
ENERGIA ELEKTRYCZNA

m PLN

Przychody i marża brutto na sprzedaży



EBITDA



*) EBITDA 4Q'25 r. skorygowana o wpływ wyniku na sprzedaży nieruchomości oraz rezerwy na reklamację

Sprzedaż:

- ✓ Opomiarowanie ee – kontynuacja dostaw liczników w ramach roll-outu w Polsce, ożywienie eksportu do Niemiec
- ✓ Aparatura łączeniowa – wysoka dynamika sprzedaży krajowej i wzrost eksportu
- ✓ Wyższa sprzedaż Automatyki i ICT - realizacja projektów modernizacji infrastruktury

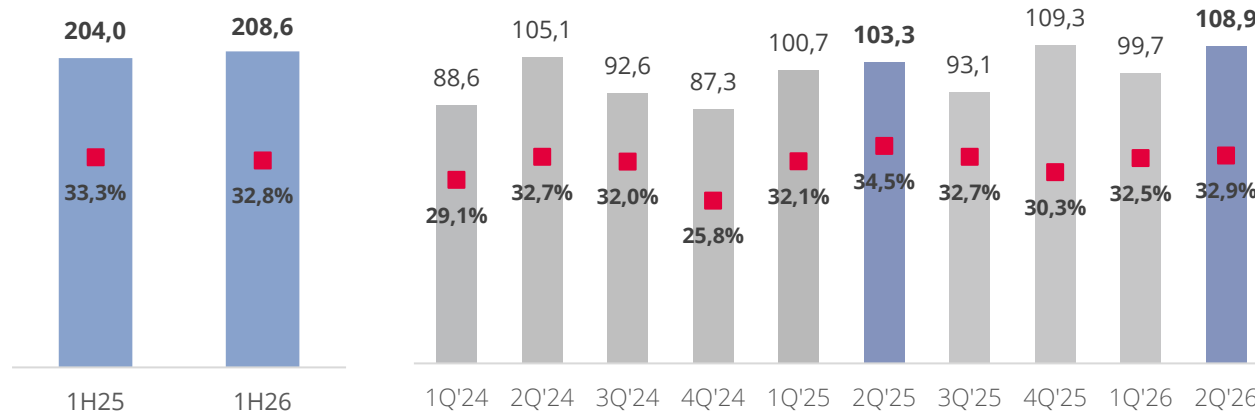
Wyniki:

- ✓ Wyższe obroty przy niższej marży brutto – wzrost kosztów materiałów i transportu, nieuwzględniony jeszcze w cenach
- ✓ Porównywalne r/r koszty SG&A – wyższe koszty sprzedaży związane z rozwojem eksportu (budowa struktur w Hiszpanii), rekompensowane oszczędnościami na kosztach ogólnych

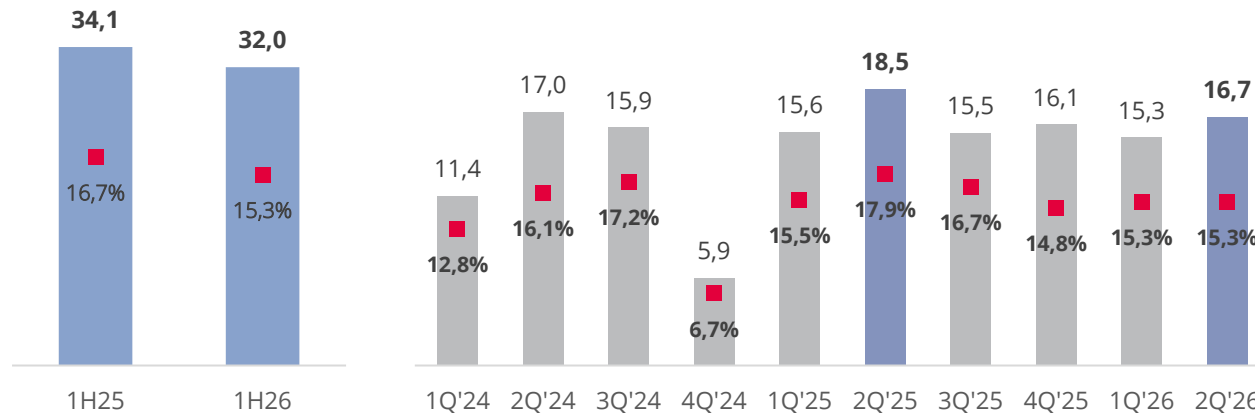
WODA I CIEPŁO

m PLN

Przychody i marża brutto na sprzedaży



EBITDA



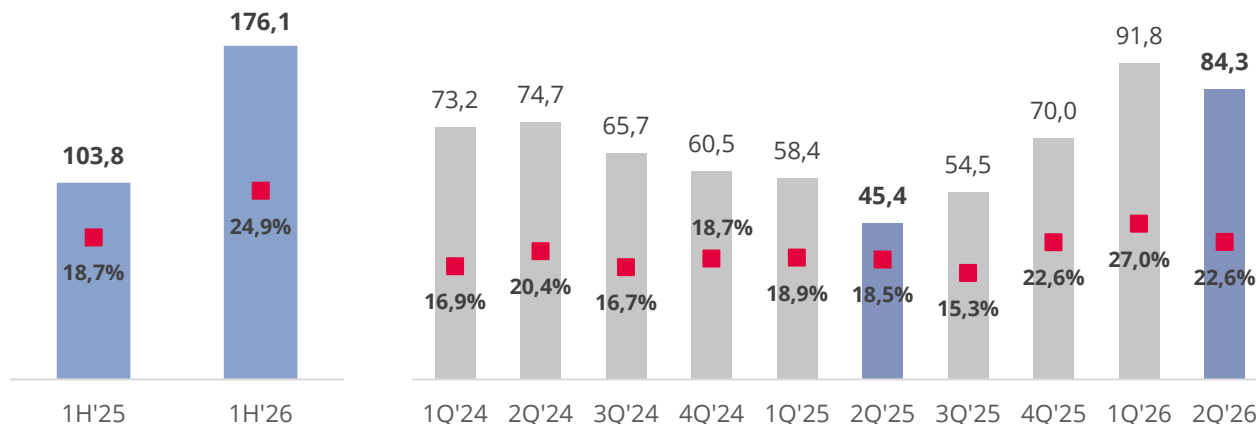
Sprzedaż:

- ✓ Bliski rekordowemu poziom obrotów kwartalnych w 2Q
- ✓ Wysoka dynamika kwartalnej sprzedaży krajowej, w tym niewielkie przesunięcie sprzedaży z 1Q'26
- ✓ Ok. 60% udziału eksportu - duża dywersyfikacja rynków (główne kierunki: Czechy, Niemcy, Hiszpania, Norwegia, Arabia Saudyjska)

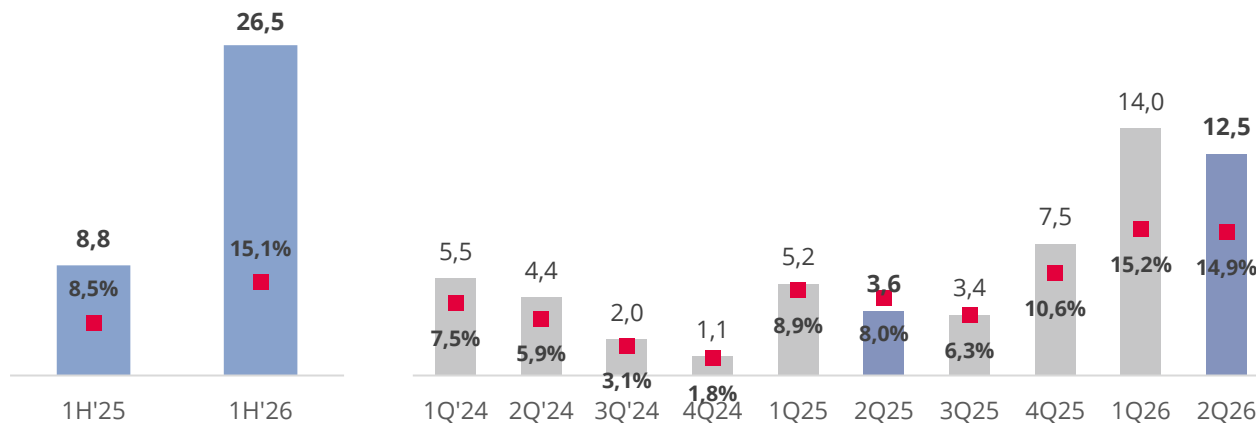
Wyniki:

- ✓ Stabilny poziom marżowości (marża brutto na sprzedaży >32% - silna pozycja rynkowa i skuteczna polityka handlowa)
- ✓ Dalsze inwestycje w rozwój rynków zagranicznych (wyższe koszty sprzedaży)
- ✓ Kontynuacja prac nad efektywnością operacyjną

Przychody i marża brutto na sprzedaży



EBITDA



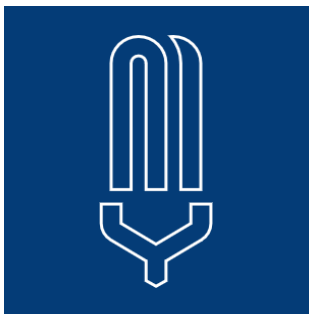
Sprzedaż:

- ✓ Wysoka sprzedaż segmentu, dzięki realizacji kontraktu na rynku polskim na gazomierze smart (finalizacja w 2026)
- ✓ W 2Q'26 przychody zagraniczne ponownie powyżej 40 mln zł i wyższe r/r; główne kraje: Niemcy, Turcja, Belgia

Wyniki:

- ✓ Dwucyfrowa rentowność EBITDA
- ✓ Pozytywny efekt skali sprzedaży
- ✓ Zoptymalizowane COGS i SG&A – efektywność operacyjna wynikająca z działań reorganizacyjnych w poprzednich okresach

Wyniki skonsolidowane



ENERGIA



WODA



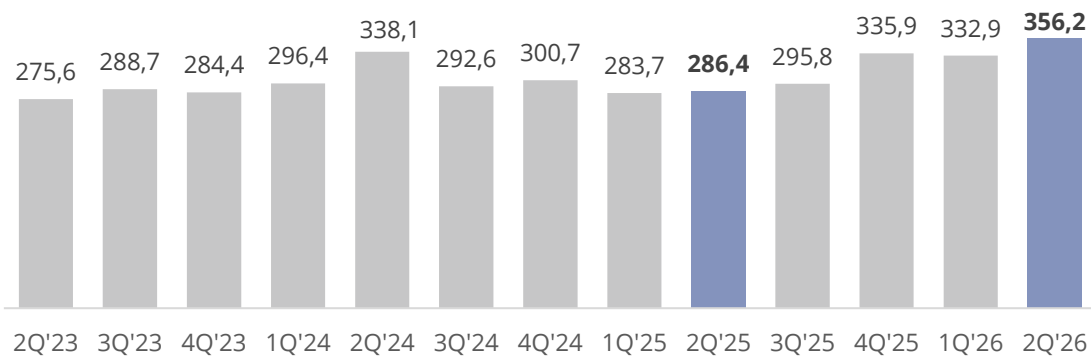
GAZ



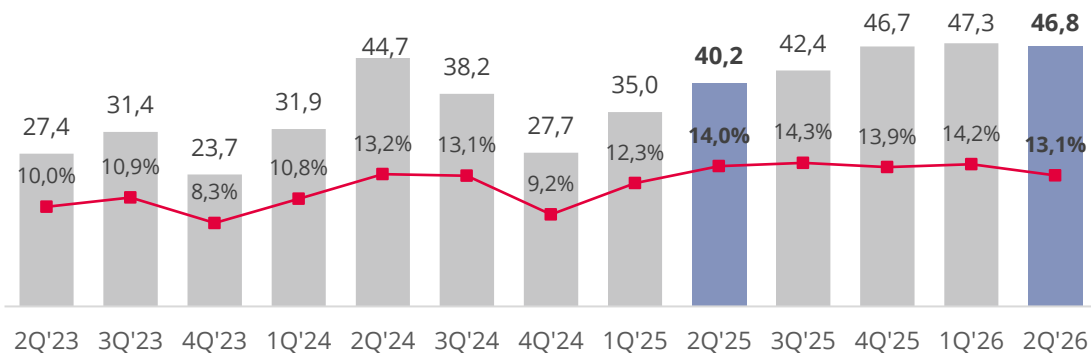
WYNIKI GRUPY APATOR I ICH STRUKTURA

m PLN

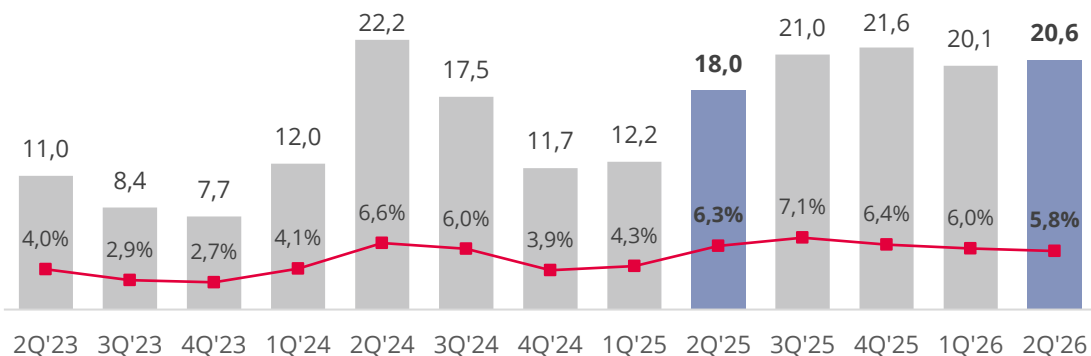
Przychody



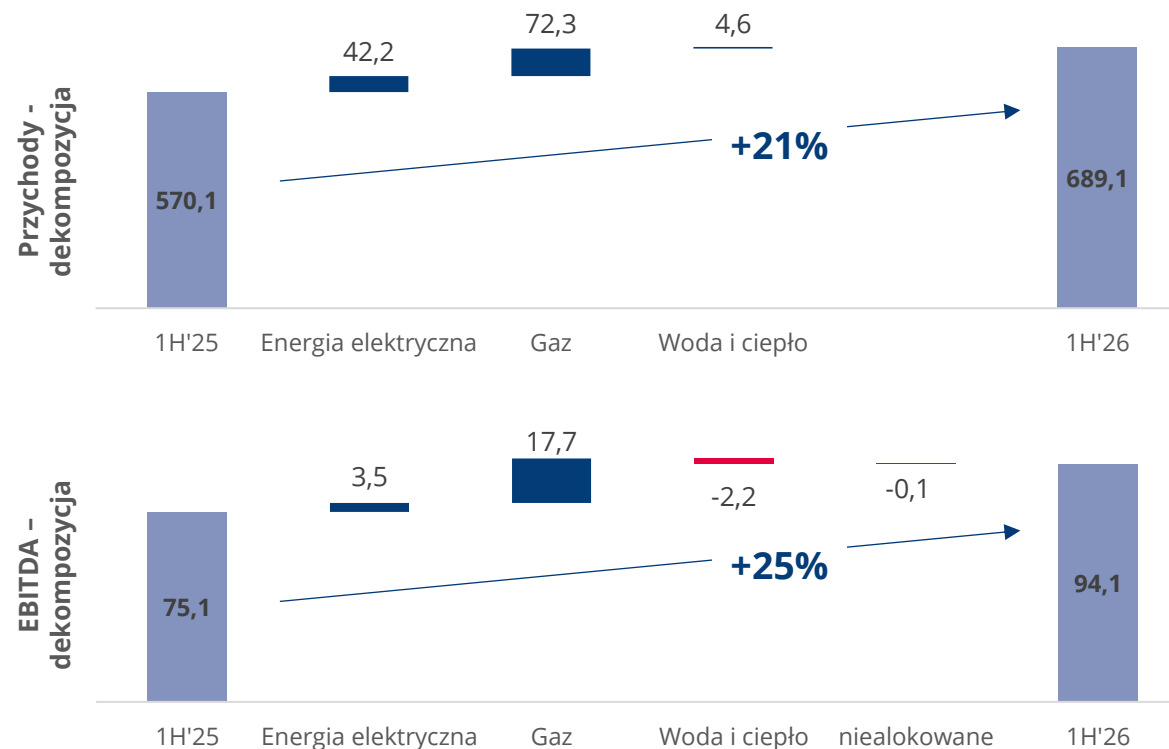
EBITDA*



zysk netto*



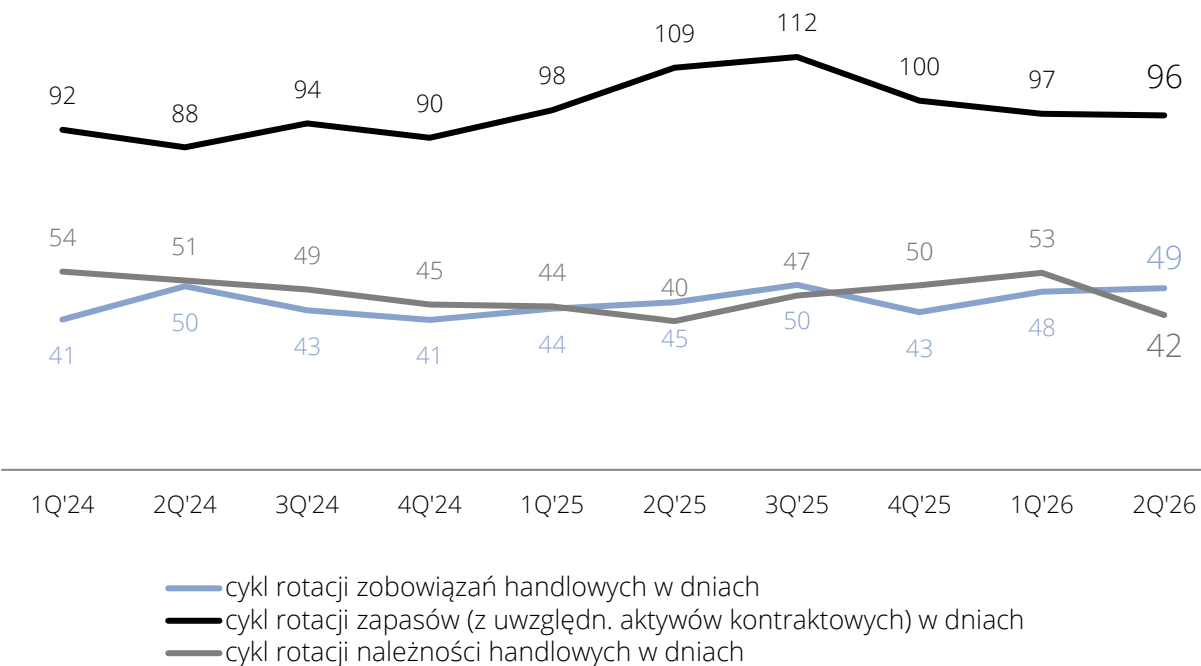
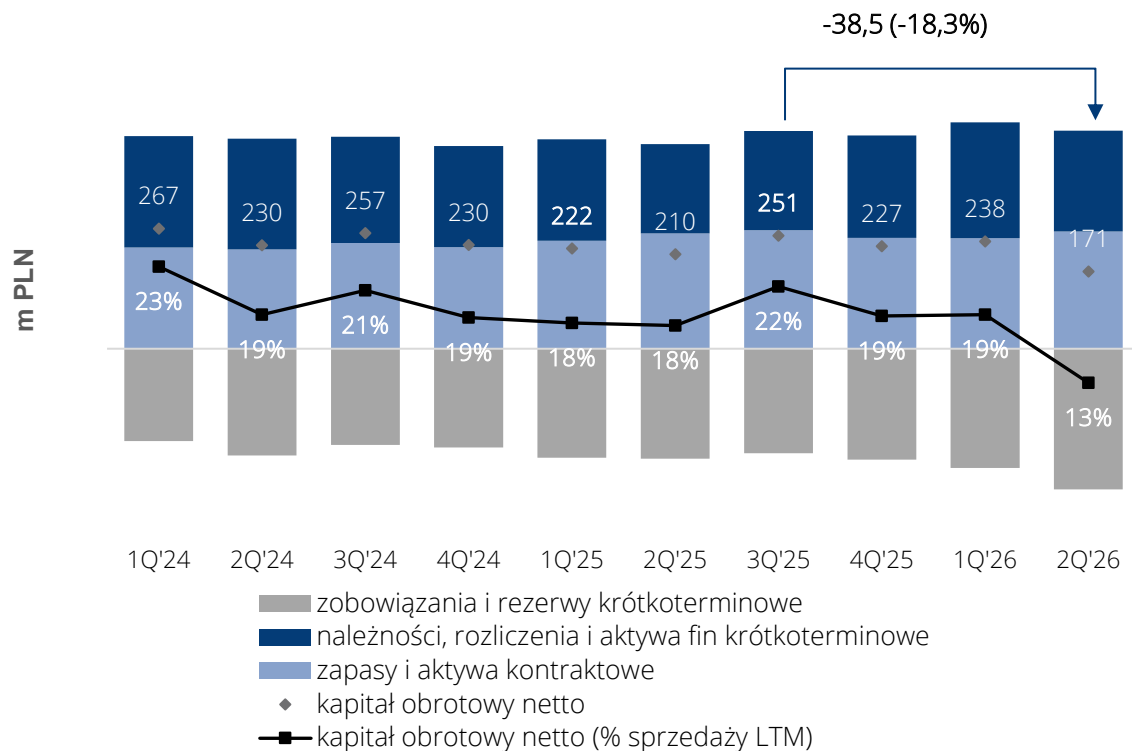
*) EBITDA i zysk netto skorygowane o wpływ zdarzeń jednorazowych z lat 2023-2025



- ✓ Rekordowy poziom przychodów Grupy w 2Q'26 i 1H'26, dzięki dobrej sytuacji szczególnie w segm. EE oraz Gaz
- ✓ Solidny poziom zysku i marży EBITDA – efekt wysokich przychodów i dźwigni operacyjnej oraz dyscypliny kosztowej
- ✓ Kolejny kwartał wyniku netto powyżej 20 m PLN, przy ujemnym wpływie różnic kursowych



KAPITAŁ OBROTOWY



✓ Zoptymalizowany poziom kapitału obrotowego przy zachowaniu wymaganego poziomu bezpieczeństwa produkcji i dostaw

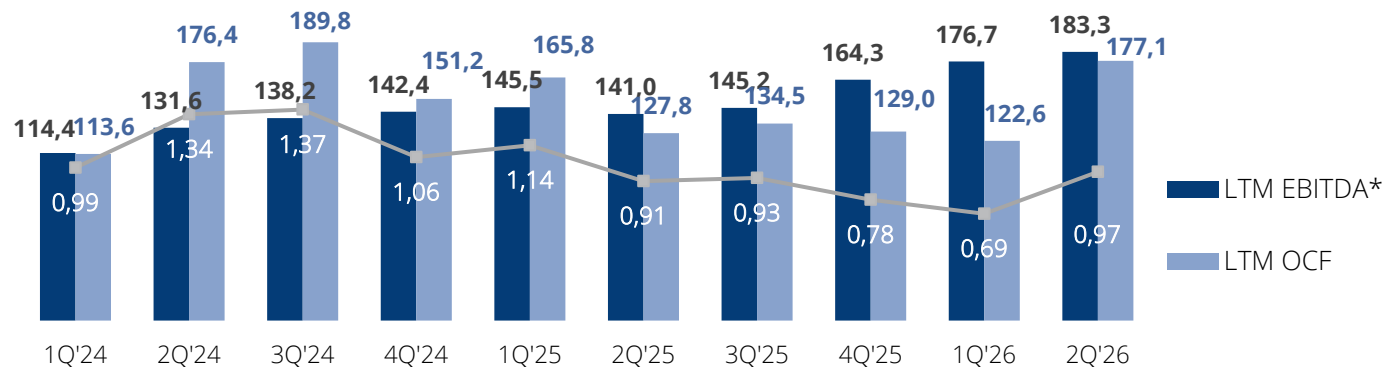
✓ Krótszy okres rotacji zapasów (wobec wysokiej bazy 2025 r.) – zabezpieczona realizacja kontraktów

✓ Poprawa relacji współczynników rotacji należności i zobowiązań

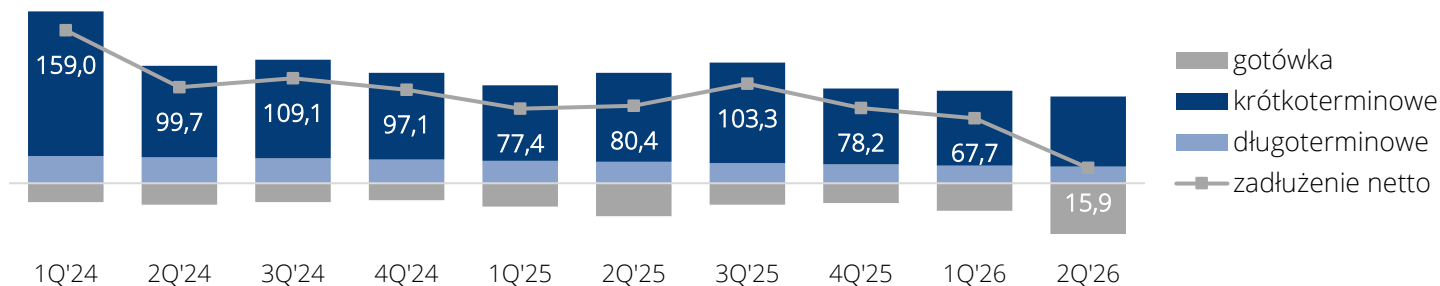
ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM

m PLN

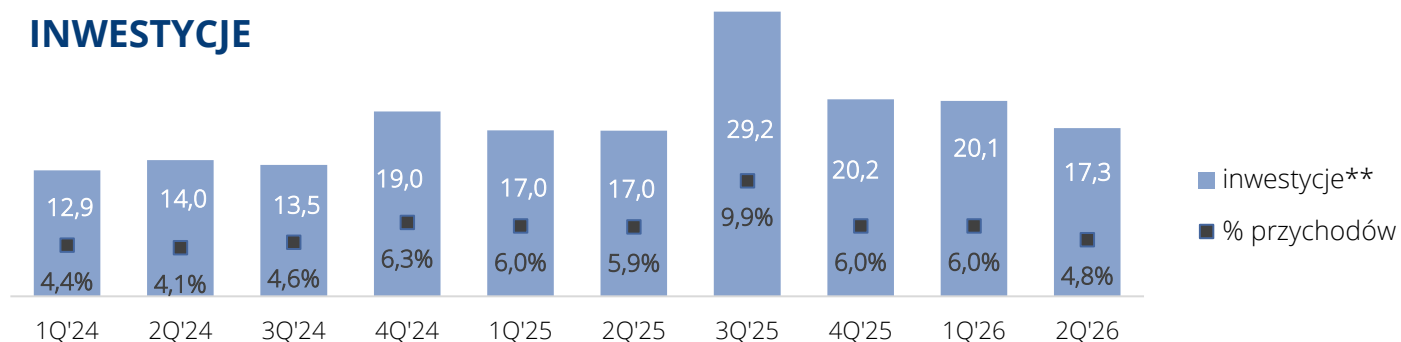
PRZEPŁYWY OPERACYJNE



ZADŁUŻENIE



INWESTYCJE



✓ Przepływy operacyjne i konwersja EBITDA na OCF na wysokim poziomie dzięki dobrym wynikom i efektywnemu zarządzaniu KON

✓ Spadek poziom długu netto o 64,5 m PLN r/r

✓ Zmniejszenie salda kredytów r/r o 24,7 m PLN

✓ Wskaźnik dług netto/skorygowana EBITDA LTM* na poziomie 0,09x (vs 0,48 na koniec 2025 r.)

✓ Capex** IH 2026 na poziomie 37,3 m PLN (na prace R&D, nowe produkty, rozbudowę i modernizację parku maszynowego)

*) EBITDA LTM skorygowana o wpływ zdarzeń jednorazowych z lat 2023-2025.

**) Inwestycje prezentowane zgodnie z rachunkiem CF.

Segment Wody i Ciepła



ENERGIA



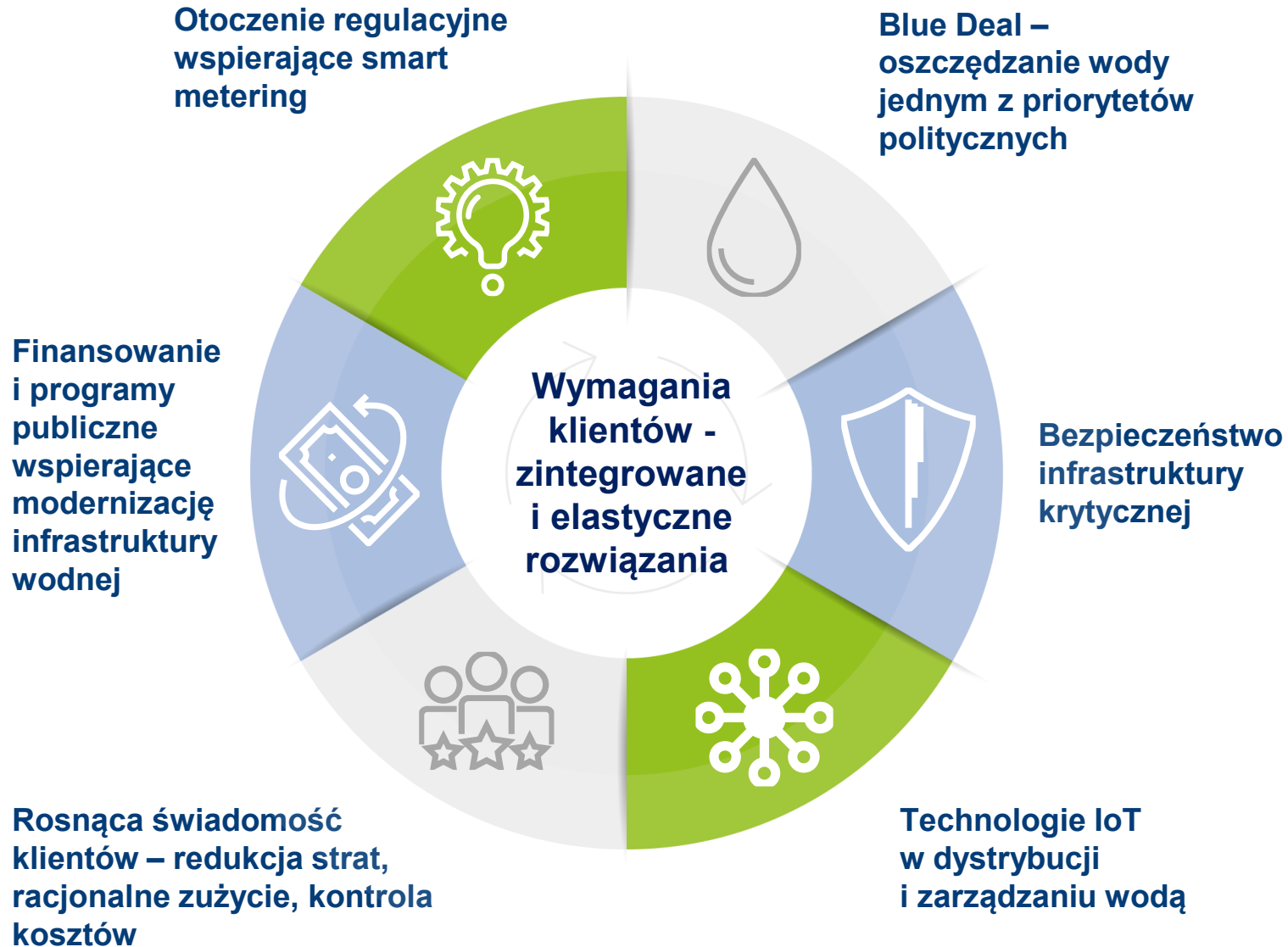
WODA



GAZ



GŁÓWNE TRENDY NA RYNKU WODY I CIEPŁA



SZANSE STRATEGICZNE:

- ✓ Potencjał wymiany urządzeń w Europie i na Bliskim Wschodzie wspierany finansowaniem z UE
- ✓ Średnioroczny wzrost rynku EMEA: 2%, w tym 8,8% wzrost na rozwiązaniach ultradźwiękowych
- ✓ Obowiązkowe wymiany urządzeń na smart w Polsce do 2027 r.
- ✓ Popyt na kompleksowe rozwiązania: urządzenia + software + billing
- ✓ Zapotrzebowanie wodociągów i sektora profesjonalnego: skuteczny monitoring, kontrola wycieków/redukcja strat, efektywna komunikacja, usługi rozliczania

SEGMENTY I KANAŁY SPRZEDAŻY



STRATEGIA SPRZEDAŻY – rynek krajowy

KLUCZOWE ZAŁOŻENIA:

- ✓ Zmiana struktur sprzedażowych i zasobów sprzedaży na terenie kraju
- ✓ Zwiększenie udziałów sprzedaży bezpośredniej
- ✓ 1 m urządzeń w billingu do 2027 r.
- ✓ Wzmocnienie pozycji w sektorze mieszkaniowym (wygrane przetargi w największych spółdzielniach)
- ✓ Strategia powrotu do sektora wodociągowego

POTENCJAŁ SPRZEDAŻY:

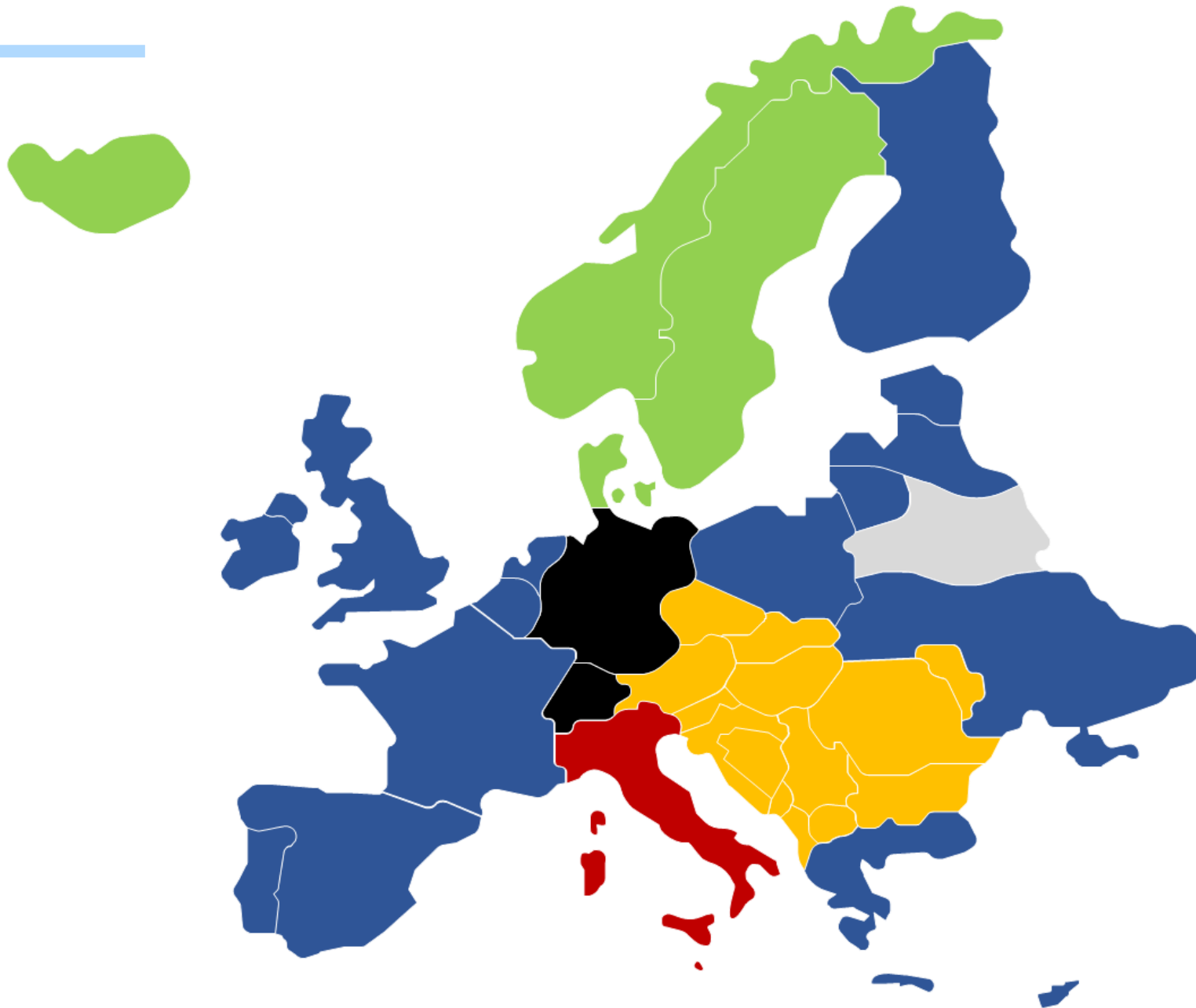
- ✓ Główny rynek - istniejące budynki – wymiana wodomierzy (okres legalizacji 5 lat)
- ✓ Nowe budownictwo – średniorocznie ok. 200 tys. nowych mieszkań
- ✓ 16 m gospodarstw domowych wg GUS w 2025
- ✓ Średnio 2 wodomierze na lokal mieszkalny

Nasza obecność na rynku spółdzielczym



7 m urządzeń smart w 250 miejscowościach

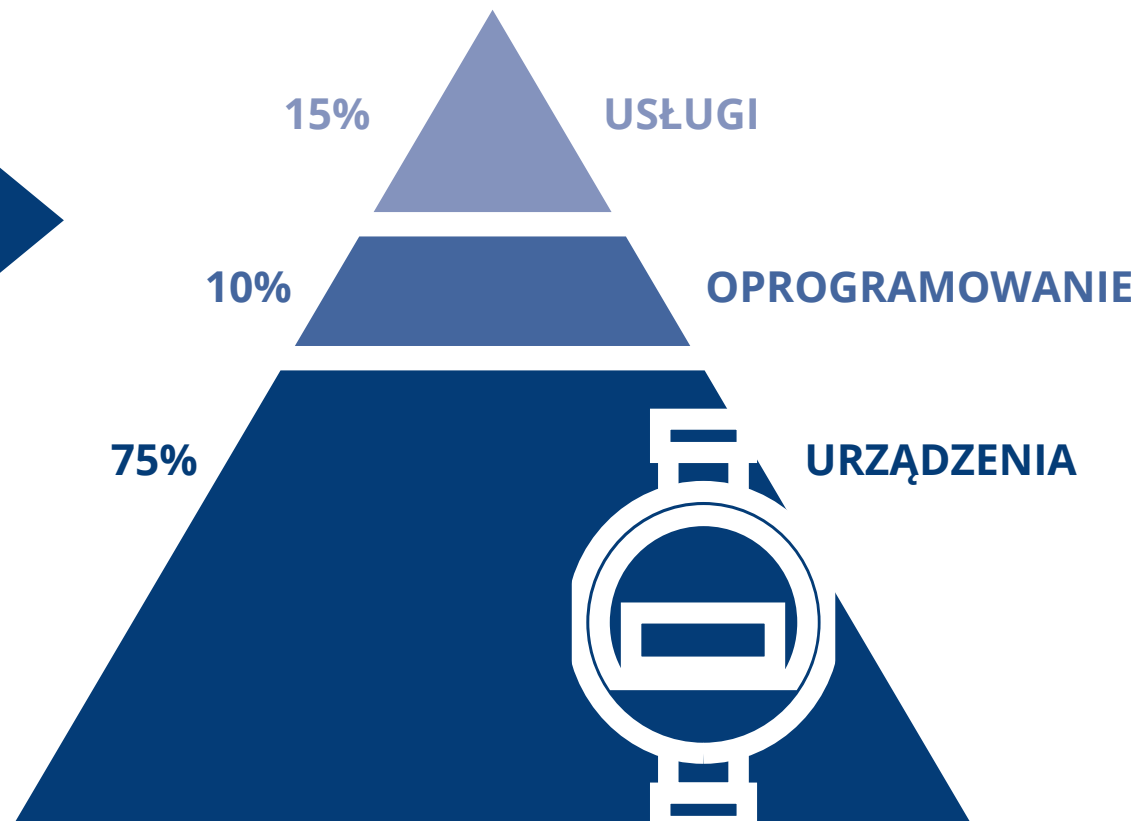
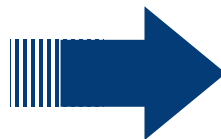
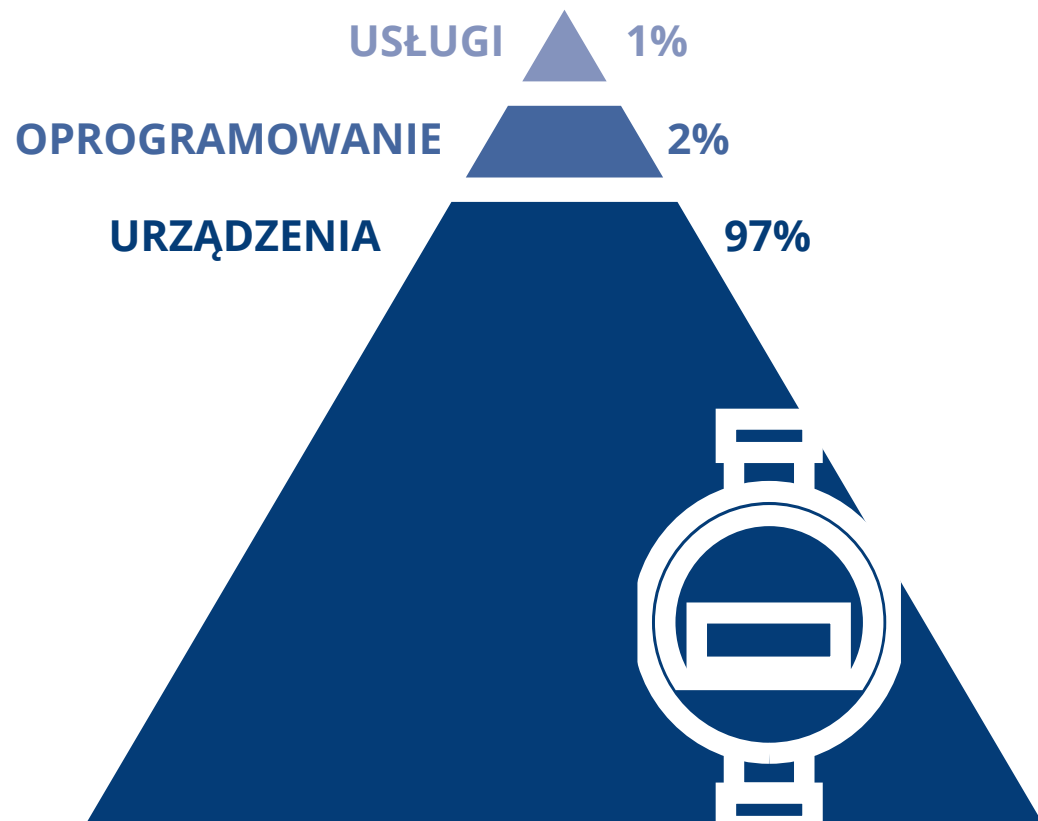
STRATEGIA SPRZEDAŻY – rynki zagraniczne



KLUCZOWE ZAŁOŻENIA:

- ✓ Potencjał: na rynku EMEA 35 m urządzeń sztuk rocznie
- ✓ Kontynuacja sprzedaży w oparciu 5 HUBów sprzedażowych
- ✓ Kluczowe kierunki rozwoju 2026 i 2027: Włochy, Niemcy, Hiszpania, Bliski Wschód, Skandynawia

ZMIANA MIKSU SPRZEDAŻOWEGO DO 2030



PERSPEKTYWY GRUPY KAPITAŁOWEJ



**UTRZYMANIE
WZROSTOWEGO
TRENDU SPRZEDAŻY
ZA 2026 R/R**



**KLUCZOWE KIERUNKI
ROZWOJU: POLSKA,
NIEMCY, HISZPANIA**



**DYWERSYFIKACJA
PORTFELA KLIENTÓW
I OBSZARÓW**



**ROZWÓJ OFERTY I
ZINTEGROWANYCH
SYSTEMÓW
ODCZYTOWYCH**



**SPODZIEWANA
INFLACJA KOSZTÓW
– WZROSTY CEN
SUROWCÓW,
KOMPONENTÓW**