# WYNIKI GRUPY APATOR 3Q 2017

## PREZENTACJA DLA INWESTORÓW I ANALITYKÓW

Warszawa, listopad 2017



# najważniejsze tendencje 1-3Q 2017

- wzrost r/r przychodów, zysków i rentowności na każdym poziomie rachunku wyników

| SPRZEDAŻ 671 MLN ZŁ, +10% R/R | | |
|---|---|---|
| W. BRUTTO ZE SPRZED. | EBITDA | NETTO |
| +21%/+2,5 pp | +21%/+1,2 pp | +31%/+1,1 pp |

- dwucyfrowa dynamika sprzedaży w segmencie opomiarowania dzięki dobrym wynikom linii gaz oraz woda i ciepło, wysoka baza w linii opomiarowania energii elektrycznej

| OPOMIAROWANIE 560 MLN ZŁ, +14% R/R | | |
|---|---|---|
| *ENERGIA ELEKTRYCZNA* | *GAZ* | *WODA I CIEPŁO* |
| *-6%* | *+25%* | *+22%* |

- postępująca dywersyfikacja geograficzna sprzedaży – wysoki udział eksportu

| UDZIAŁ EKSPORTU | DYNAMIKA EKSPORTU |
|---|---|
| 57% | +20% |

- utrzymana wysoka konwersja EBITDA na cash flow operacyjny, a w konsekwencji dalsze obniżanie zadłużenia i utrzymywanie bezpiecznej struktury finansowania

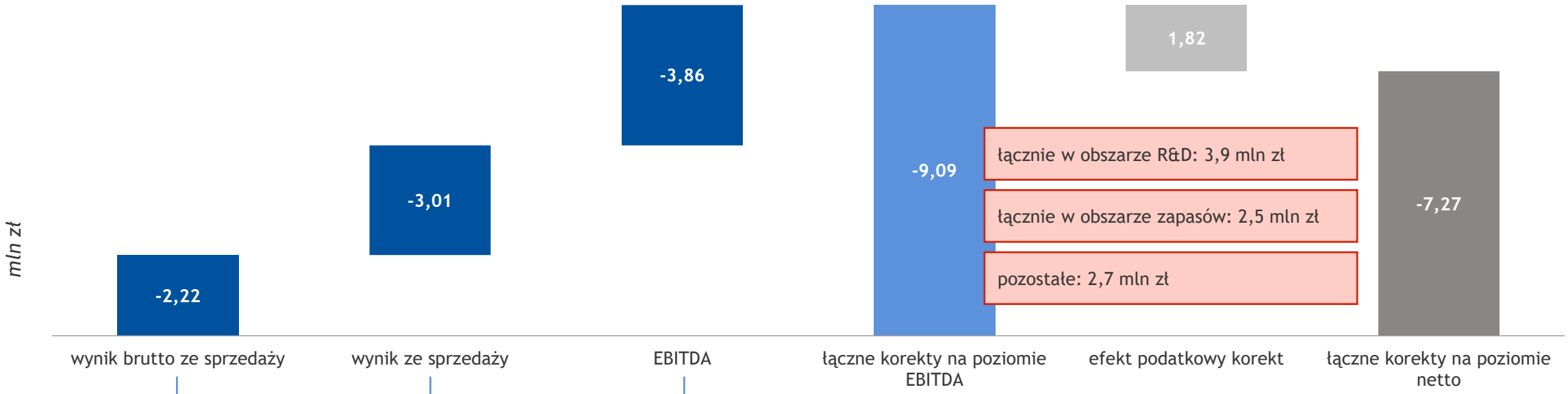
| OCF/EBITDA | OCF | DN/EBITDA LTM |
|---|---|---|
| 117% | 106 mln zł | 1,1x |

# podsumowanie wyników 1-3Q 2017

| dane raportowane, mln zł | 1-3Q 2017 | 1-3Q 2016 | dynamika | 3Q 2017 | 3Q 2016 | dynamika |
|---|---|---|---|---|---|---|
| sprzedaż | 671,0 | 607,5 | +10% | 219,6 | 200,7 | +9% |
| wynik brutto ze sprzedaży | 183,9 | 151,4 | +21% | 59,1 | 45,1 | +31% |
| *% sprzedaży* | *27,4%* | *24,9%* | *+2,5 pp* | *26,9%* | *22,4%* | *+4,5 pp* |
| koszty SG&A | 119,3 | 102,8 | +16% | 36,2 | 35,5 | +2% |
| wynik ze sprzedaży | 64,6 | 48,6 | +33% | 22,9 | 9,6 | +139% |
| *% sprzedaży* | *9,6%* | *8,0%* | *+1,6 pp* | *10,4%* | *4,8%* | *+5,6 pp* |
| EBITDA | 91,0 | 75,2 | +21% | 31,5 | 19,7 | +60% |
| *% sprzedaży* | *13,6%* | *12,4%* | *+1,2 pp* | *14,3%* | *9,8%* | *+4,5 pp* |
| wynik netto | 45,3 | 34,6 | +31% | 16,9 | 7,2 | +134% |
| *% sprzedaży* | *6,7%* | *5,7%* | *+1,1 pp* | *7,7%* | *3,6%* | *+4,1 pp* |
| *wynik netto dz. kontynuowana i zaniechana* | 46,5 | 36,2 | +28% | 17,2 | 7,8 | +119% |

| dane skorygowane, mln zł | 1-3Q 2017 | 1-3Q 2016 | dynamika | 3Q 2017 | 3Q 2016 | dynamika |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **sprzedaż** | **671,9** | **617,2** | ***+9%*** | **219,6** | **210,4** | ***+4%*** |
| **wynik brutto ze sprzedaży** | **186,1** | **161,1** | ***+16%*** | **59,1** | **54,8** | ***+8%*** |
| ***% sprzedaży*** | ***27,7%*** | ***26,1%*** | ***+1,6 pp*** | ***26,9%*** | ***26,0%*** | ***+0,9 pp*** |
| **wynik ze sprzedaży** | **69,9** | **58,3** | ***+20%*** | **23,4** | **19,3** | ***+21%*** |
| ***% sprzedaży*** | ***10,4%*** | ***9,4%*** | ***+1,0 pp*** | ***10,6%*** | ***9,2%*** | ***+1,5 pp*** |
| **EBITDA** | **100,0** | **84,8** | ***+18%*** | **33,9** | **29,4** | ***+15%*** |
| ***% sprzedaży*** | ***14,9%*** | ***13,7%*** | ***+1,1 pp*** | ***15,4%*** | ***14,0%*** | ***+1,5 pp*** |
| **wynik netto** | **52,5** | **42,4** | ***+24%*** | **18,8** | **15,1** | ***+25%*** |
| ***% sprzedaży*** | ***7,8%*** | ***6,9%*** | ***+0,9 pp*** | ***8,6%*** | ***7,2%*** | ***+1,4 pp*** |
| ***wynik netto dz. kontynuowana i zaniechana*** | **53,8** | **44,1** | **+22%** | **19,1** | **15,7** | **+22%** |

# czynniki jednorazowe wpływające na wyniki 1-3Q 2017



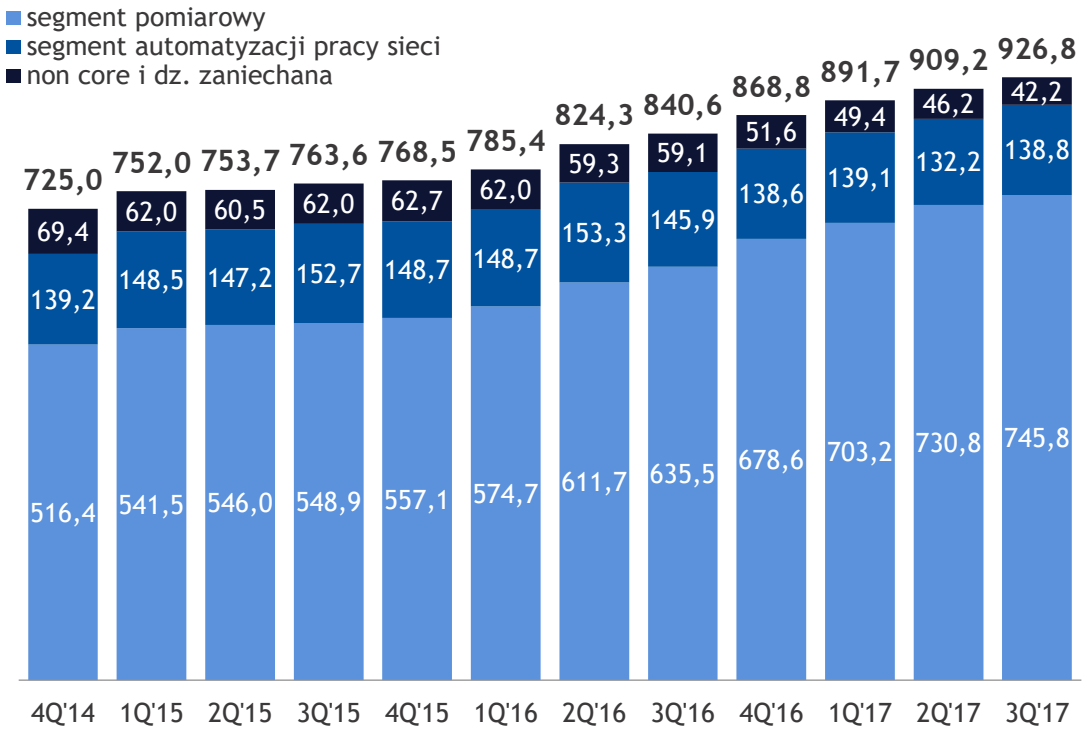

w tym zaniechanie wybranych prac R&D oraz ujednolicenie sposobu ujęcia prac, utrata wartości niektórych zapasów (Apator Elkomtech, Apator Telemetria), w 3Q korekta 2,4 mln zł

korekty dotyczą głównie odpisu i zmiany kwalifikacji prac rozwojowych w Apator Telemetria (linia opomiarowania wody) oraz w Apator Elkomtech, w 3Q korekta 0,5 mln zł

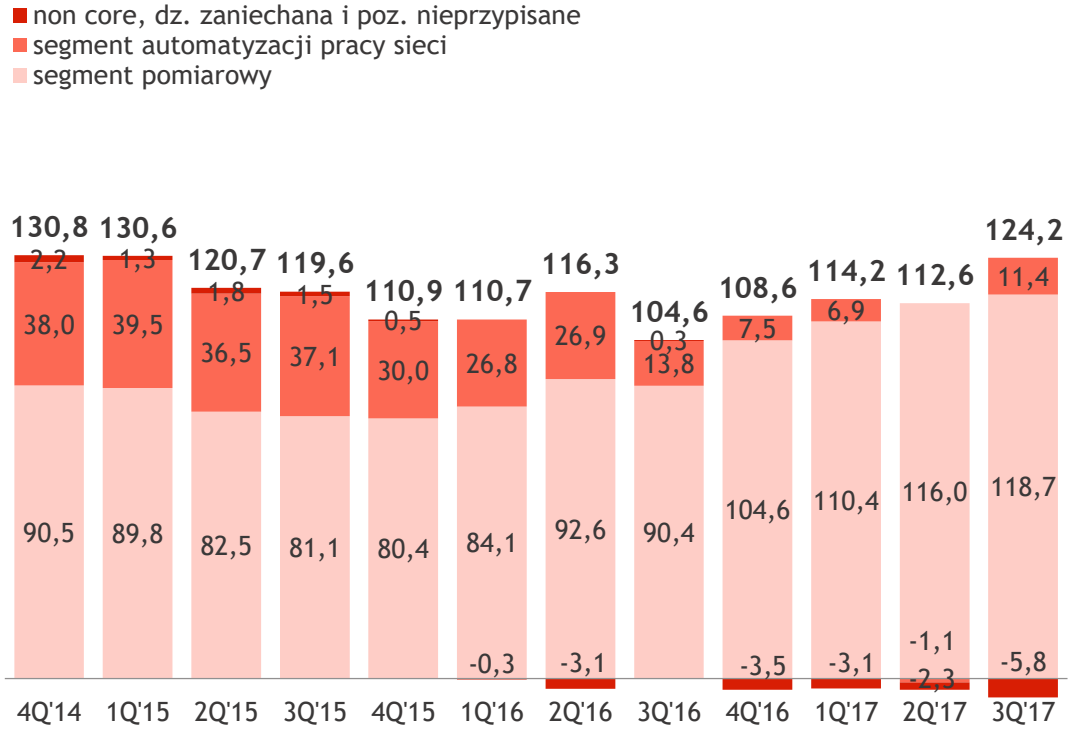
korekty dotyczą spółki Apator Elkomtech (inwentaryzacja prac w toku, amortyzacja prac R&D i korekta budżetów projektów długoterminowych), w samym 3Q brak korekt

# segmenty operacyjne Grupy

## przychody mln zł (krocząco TTM)



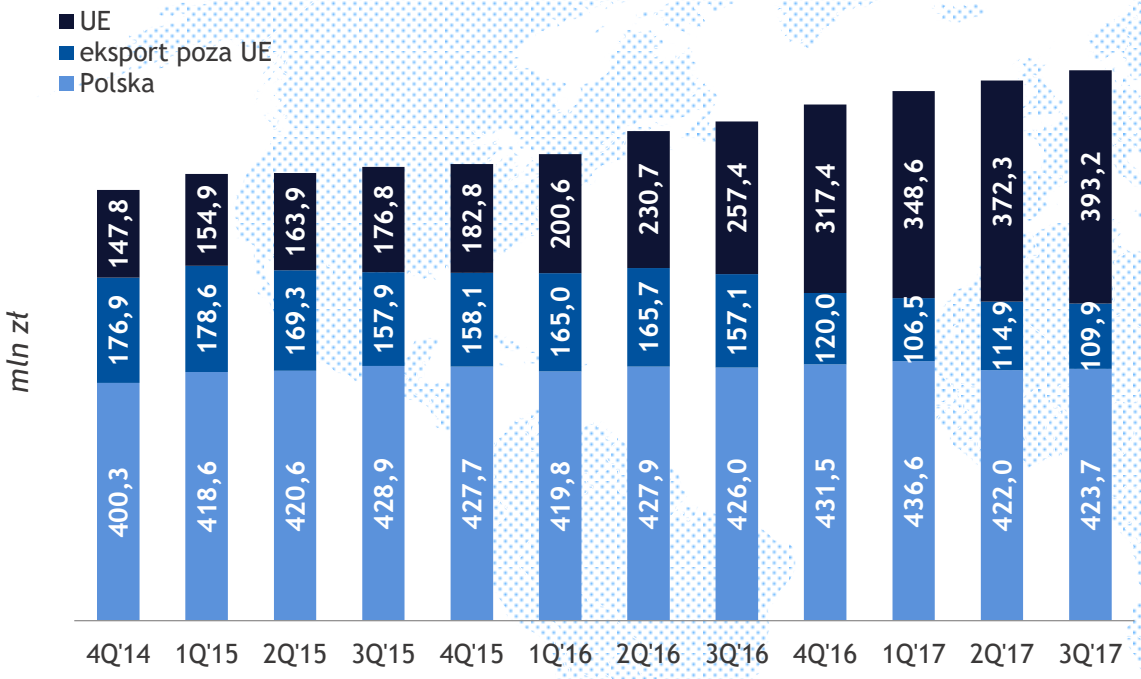

## EBITDA mln zł (krocząco TTM)




- rosnący udział segmentu opomiarowania w przychodach LTM (80%) i EBITDA LTM (96%) Grupy w związku z jego dynamicznym wzrostem i przejściowym pogorszeniem sytuacji w segmencie automatyzacji pracy sieci

# eksport motorem wzrostu sprzedaży

## struktura geograficzna sprzedaży (krocząco TTM)



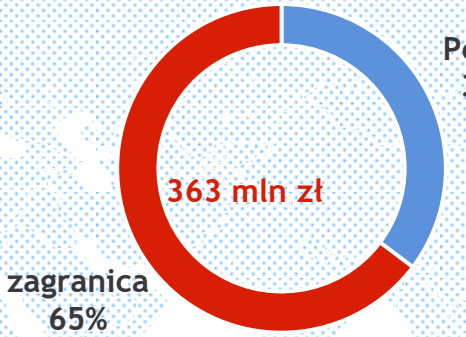

**udział eksportu 3Q'17 (krocząco TTM)**

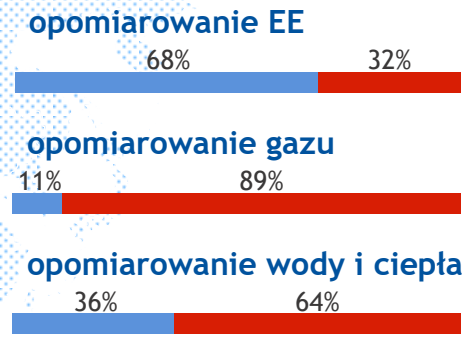
**54%**

**dynamika r/r eksportu 3Q'17-3Q'16 (krocząco TTM)**

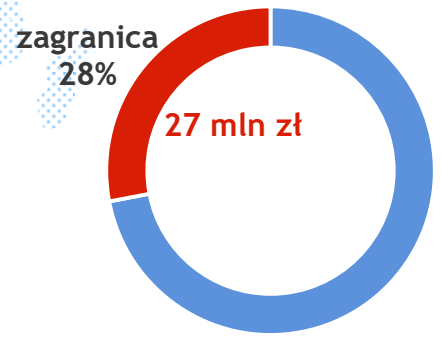
**+21%**

## struktura geograficzna segmentu opomiarowania, mln zł (1-3Q 2017)



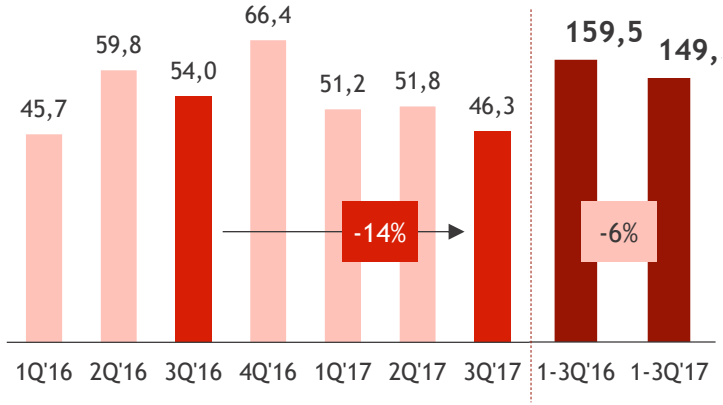

## struktura geograficzna segmentu APS, mln zł (1-3Q 2017)



# segment opomiarowania - przychody

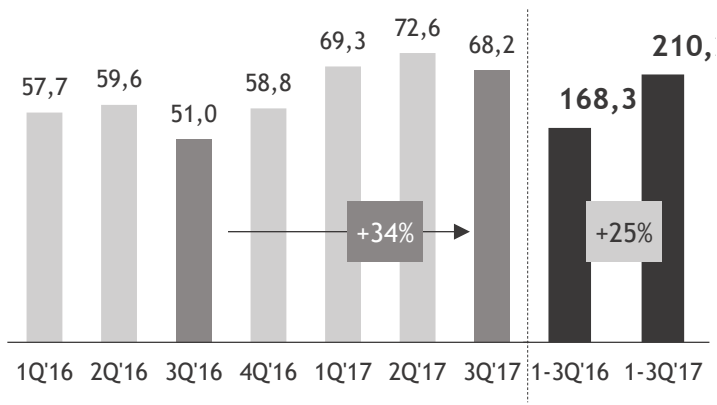
mln zł

## opomiarowanie energii elektrycznej



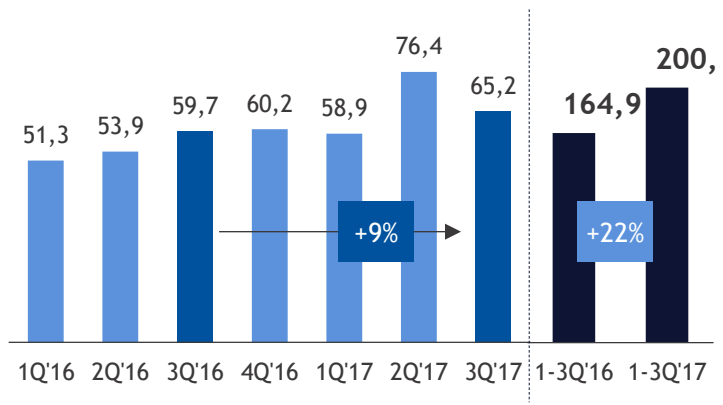

- przekroczenie planu sprzedaży za okres 9m
- dostawy dla Polskich OSD ( 101,2 mln zł w 1-3Q'17)
- dostawy niskomarżowych liczników indukcyjnych – 15,7 mln zł w 1- 3Q'17)

## opomiarowanie gazu




- dostawy na rynek Holandii (30,1 mln zł w 1-3Q'17)
- dostawy do Wielkiej Brytanii (121,8 mln zł)

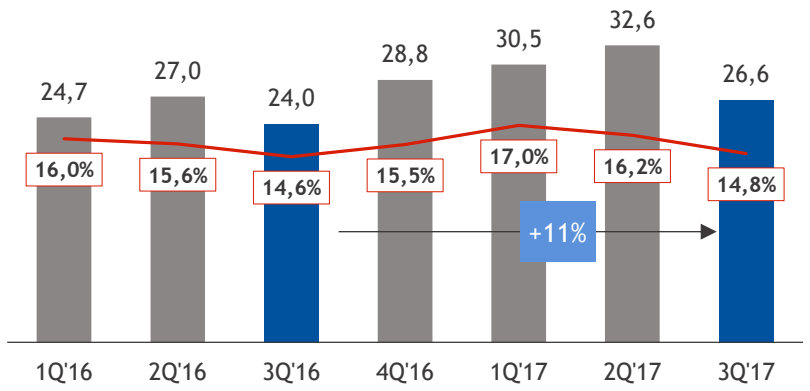
## opomiarowanie wody i ciepła



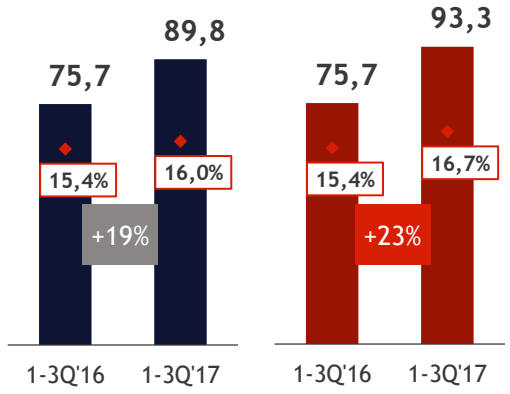

- dostawy do Etiopii (14,8 mln zł)
- dostawy na rynki Europy Zachodniej - 17,7 mln zł w 1- 3Q'17)
- dostawy do Rosji – 17,4 mln zł w 1-3Q'17

# segment opomiarowania – wyniki i rentowność

### segment opomiarowania EBITDA (mln zł i %)




### EBITDA skorygowana*




**REKORDOWA EBITDA* SEGMENTU OPOMIAROWANIA ZA OKRES 9M**

**93,3 mln zł (+23% r/r)**

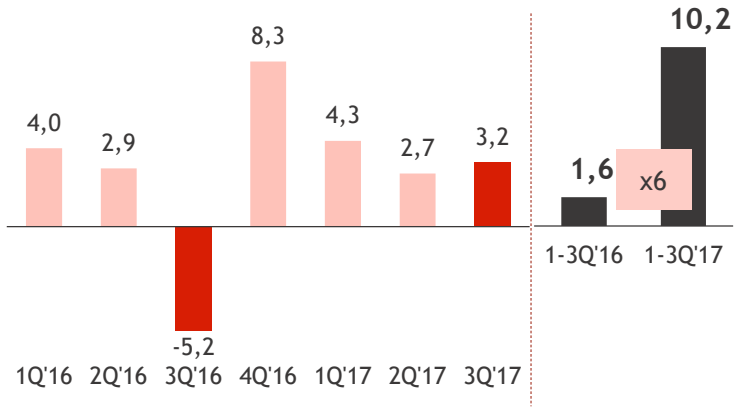
** skorygowana o wpływ czynników jednorazowych*

- najistotniejszy udział linii wody i ciepła w EBITDA segmentu
- wzrost skali prowadzący do lepszego pokrycia kosztów ogólnych – efekt dźwigni operacyjnej
- poprawa rentowności statycznych liczników energii elektrycznej – wprowadzenie licznika NORAX
- realizacja kontraktu do Etiopii – 14,8 mln zł, ponadprzeciętna marża
- czynniki jednorazowe w łącznej kwocie 3,5 mln zł wpływające ujemnie na EBITDA 1-3Q 2017, dotyczące przede wszystkim zmiany klasyfikacji prac rozwojowych w Apator Telemetria

# segment automatyzacji pracy sieci (APS) - przychody

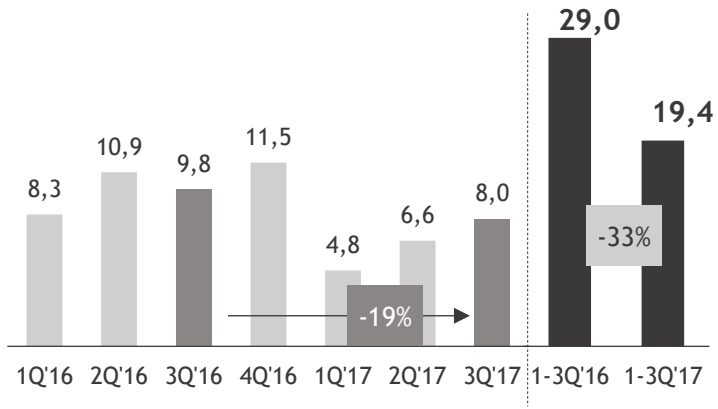
mln zł

## ICT



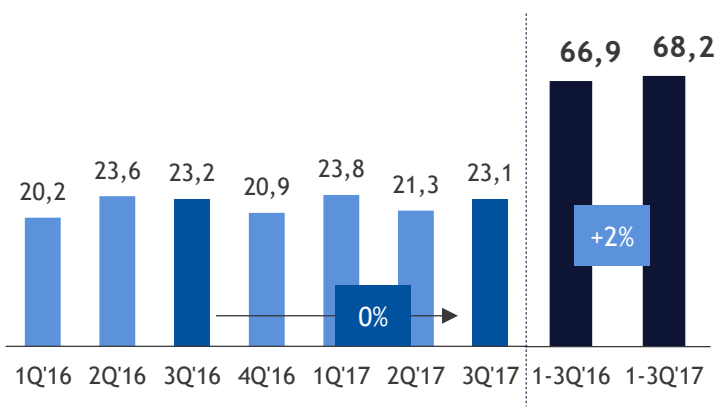

- finalizacja kontraktów dla EOP (zawarte porozumienie) i TD (rozpoczęte negocjacje)
- wykonywane prace serwisowe i szkoleniowe dla projektów SID
- w 1-3Q'16 i 3Q'16 jednorazowa korekta sprzedaży o 9,7 mln zł (wycofanie przychodów z realizacji kontraktów LT)

## SSiN




- niski poziom zamówień w branży związany z odraczaniem u OSD decyzji o inwestycjach w systemy zdalnego nadzoru (SCADA)
- intensyfikacja konkurencji prowadząca do spadku cen
- w 1-3Q'17 i 3Q'17 jednorazowa korekta budżetu kontraktu LT w Elkomtech 1,0 mln zł

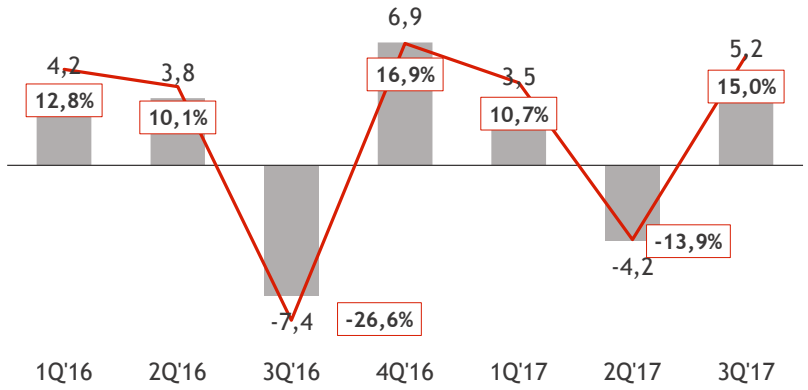
## aparatura łączeniowa



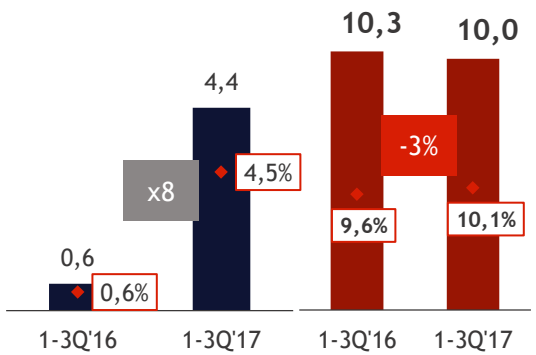

- dostawy dla Polskich integratorów (41,6 mln zł w 1-3Q'17)
- prawie 40 % sprzedaży na rynkach zagranicznych (26,5 mln zł)
- Wzrost sprzedaży r/r na rynku eksportowym w tym głównie Brazylia, Litwa i Niemcy

# segment APS - wyniki i rentowność

### segment APS EBITDA (mln zł i %)




### EBITDA skorygowana*



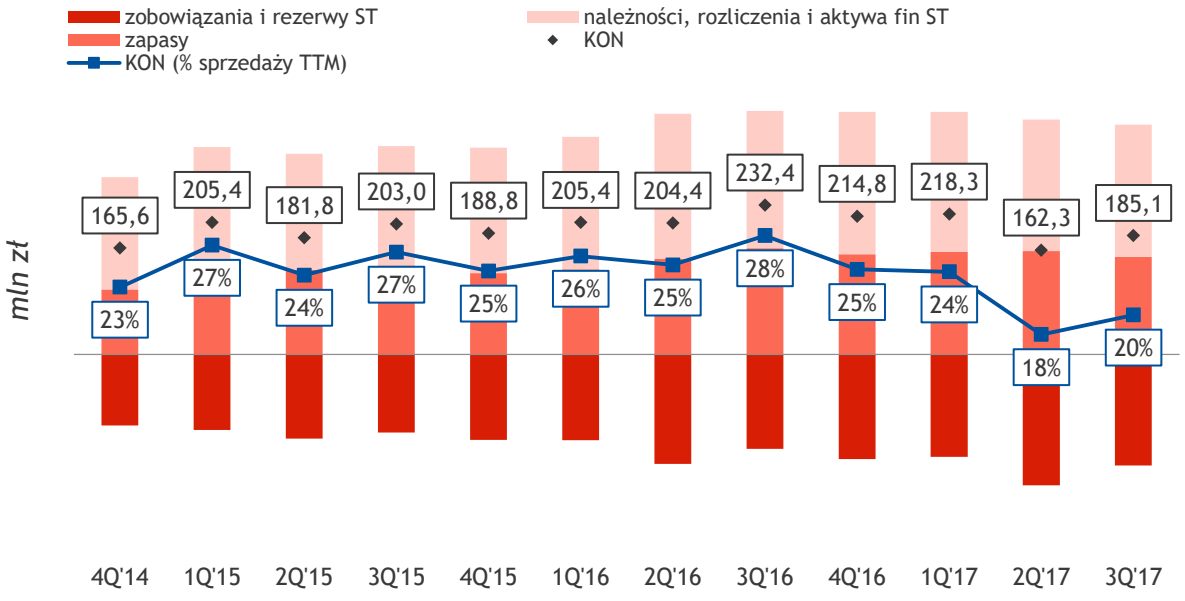

**UTRZYMANIE EBITDA* R/R MIMO POGORSZENIA OTOCZENIA**

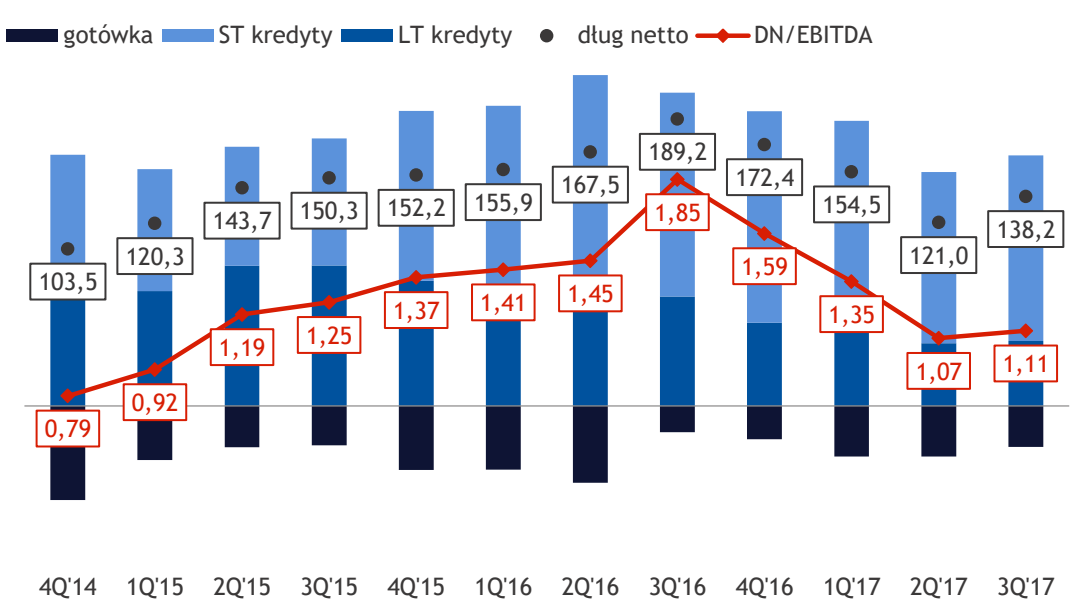
**10,0 mln zł (-3% r/r)**

** skorygowana o wpływ czynników jednorazowych*

- realizacja kontraktów w Apator Rector w ramach zaktualizowanych budżetów kosztowych
- zrealizowane optymalizacja i zwiększenie elastyczności poziomu i struktury zatrudnienia w Apator Rector
- w EBITDA 1-3Q 2017 czynniki o charakterze jednorazowym 5,6 mln zł (głównie dot. aktualizacji wartości zapasów w Apator Elkomtech oraz prac R&D), w samym 3Q nie wystąpiły zdarzenia jednorazowe
- EBITDA 1-3Q 2016 i 3Q 2016 obniżona przez wycofanie marży w kwocie 9,7 mln zł w Apator Rector w związku z korektami budżetów kontraktów długoterminowych

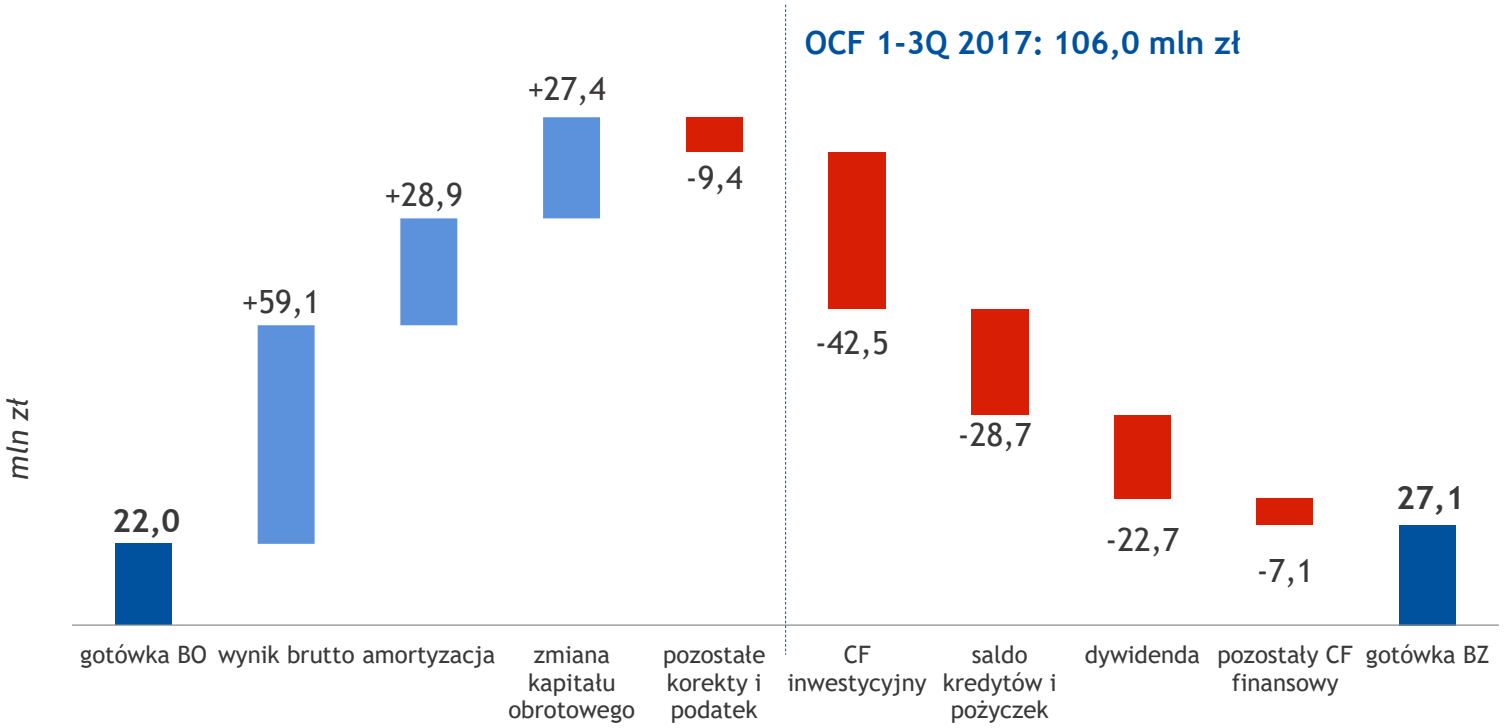
# kapitał obrotowy i zadłużenie finansowe



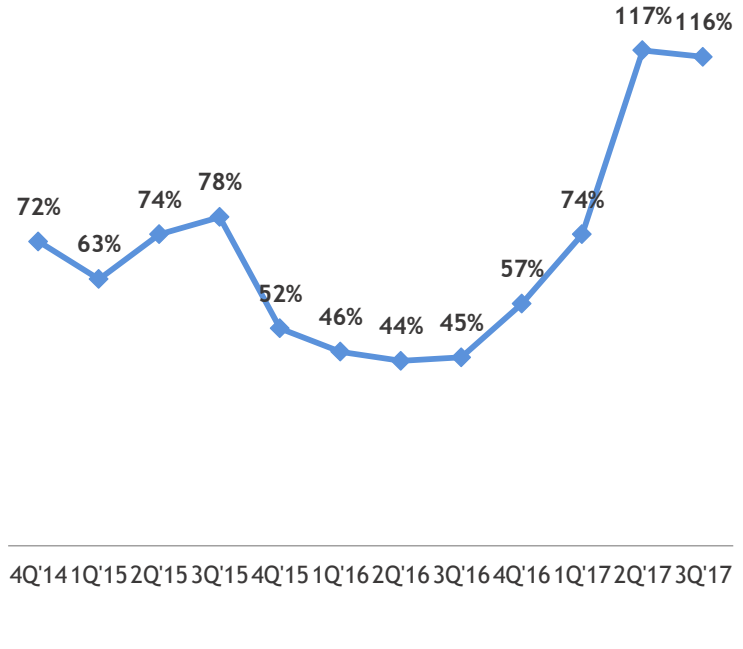

- stopniowy spadek poziomu kapitału obrotowego oraz udziału KON w sprzedaży dzięki obniżeniu poziomu należności (przede wszystkim z dostaw do Etiopii) oraz wdrożonym ogólnym inicjatywom optymalizacyjnym
- wzrost długu netto związany jest ze wzrostem zadłużenia Apator Rector (zrefinansowana wewnątrz Grupy w listopadzie 2017) oraz wypłatą dywidendy w 3Q'17 (22,7 mln zł)
- bezpieczna struktura finansowania - wskaźnik DN/EBITDA LTM 1,1x (DN/skorygowana EBITDA LTM 1,0x)

# cash flow 1-3Q 2017




**OCF 1-3Q 2017: 106,0 mln zł**

**konwersja OCF/EBITDA krocząco TTM**

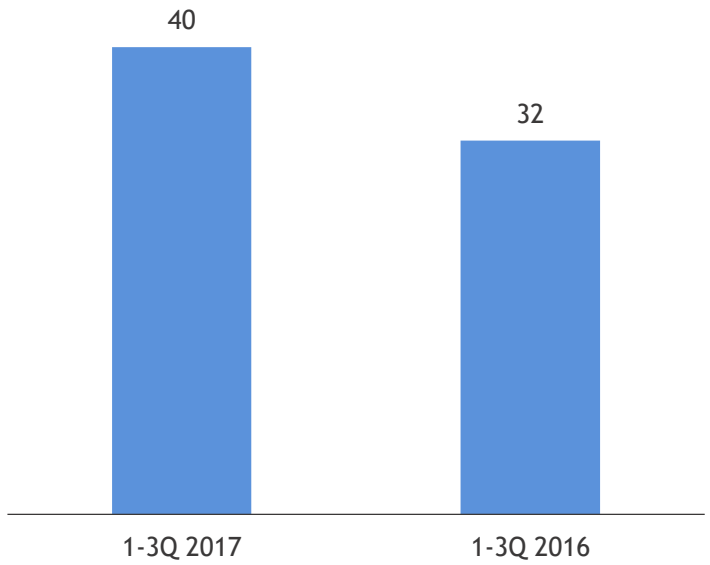



- wysoki CF operacyjny za 1-3Q 2017 106,0 mln zł vs 24,4 mln zł za 1-3Q 2016 – efekt inicjatyw nakierowanych na obniżenie zaangażowania środków w kapitał obrotowy oraz dobre wyniki finansowe
- znacząca poprawa konwersji EBITDA na OCF w ostatnich kwartałach
- decyzja o wypłacie zaliczki na poczet przewidywanej dywidendy z zysku za 2017 0,35 brutto/akcję (11,6 mln zł), dzień dywidendy 15 grudnia, wypłata dywidendy 22 grudnia

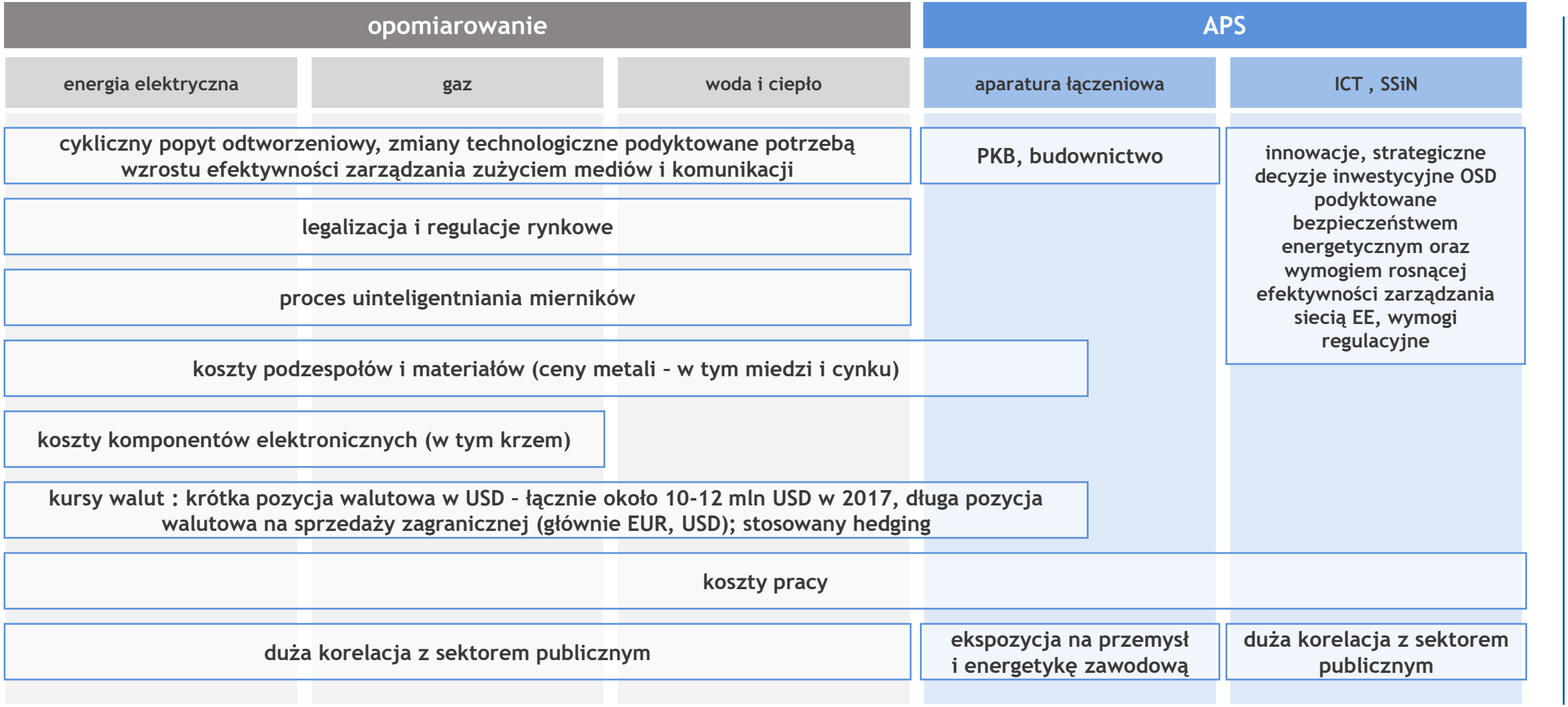
# inwestycje

- wydatki inwestycyjne dotyczyły głównie:
  - industralizacji – wdrożenia nowych produktów – 10,1 mln zł, w tym: automatyzacji i zwiększenia mocy produkcyjnych w Ostaszewie (opomiarowania sieci EE i aparatury łączeniowej) i Tczewie (Metrix – gaz)
  - R&D projekty rozwojowe 11,4 mln zł
  - odtworzenie 8,9 mln zł
  - pozostałe 9,4 mln zł

**CAPEX, mln zł**



# czynniki determinujące działalność Grupy



# perspektywy 4Q'17 i 2018

- postępujące upraszczanie i standaryzacja struktury liczników – obniżanie średnioważonej ceny liczników (obniżanie marży jednostkowej przy jednoczesnym szybszym wzroście wolumenów)
- umiarkowany wzrost kosztów pracy i wzrost cen wybranych surowców niwelowany przez możliwość częściowego przenoszenia na odbiorców oraz rosnącymi wolumenami i siłą przetargową

| przychody 2018 vs 2017 | | |
|---|---|---|
| **opomiarowanie energii elektrycznej** | ↘ | wygaszanie linii liczników indukcyjnych |
| **opomiarowanie gazu** | → / ↘ | ! rosnące wolumeny i rentowność linii (stabilna masa marży) |
| **opomiarowanie wody i ciepła** | ↗ | |
| **aparatura łączeniowa** | ↗ | |

- priorytet szybkiego rozliczenia kontraktu z TD przez Apator Rector
- kontynuacja działań optymalizujących strukturę kosztową w liniach ICT i SSiN
- kontynuacja projektów poprawy efektywności działalności produkcyjnej w kluczowych hubach operacyjnych
- atrakcyjne perspektywy eksportowe: Holandia – realizacja kontraktu Liander, UK – SMETS 2, Niemcy – liczniki energii elektrycznej, rynki zachodnioeuropejskie – wodomierze i podzielniki kosztów
- **skonsolidowana prognoza 2017 - przychody: 900-950 mln zł, zysk netto: 60-65 mln zł**

# kontakt IR

## kontakt dla inwestorów i analityków

Katarzyna Mucha

katarzyna.mucha@ccgroup.pl

+48 697 613 712

+48 22 440 1 440

APATOR S.A.

ri@apator.com

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 S.A. 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 S.A. 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 S.A.