



Wyniki finansowe GK Apator – 25 listopada 2015 r.

Wyniki finansowe GK Apator 2015

PLN ('000)	9M 2015	9M 2014	Zmiana r/r
Sprzedaż	556 091	517 480	7,5%
Zysk brutto na sprzedaży	151 857	154 627	-1,8%
<i>Marża</i>	<i>27,3%</i>	<i>29,9%</i>	
Zysk na sprzedaży	55 878	71 126	-21,4%
<i>Marża</i>	<i>10,0%</i>	<i>13,7%</i>	
EBITDA	83 311	94 503	-11,8%
<i>Marża</i>	<i>15,0%</i>	<i>18,3%</i>	
Zysk netto	49 451	61 370	-19,4%
<i>Marża</i>	<i>8,9%</i>	<i>11,9%</i>	

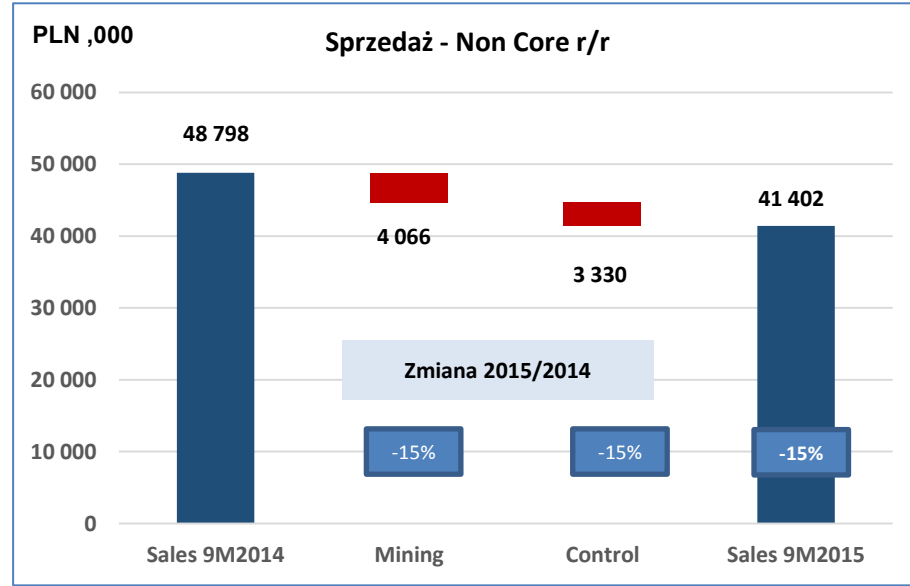
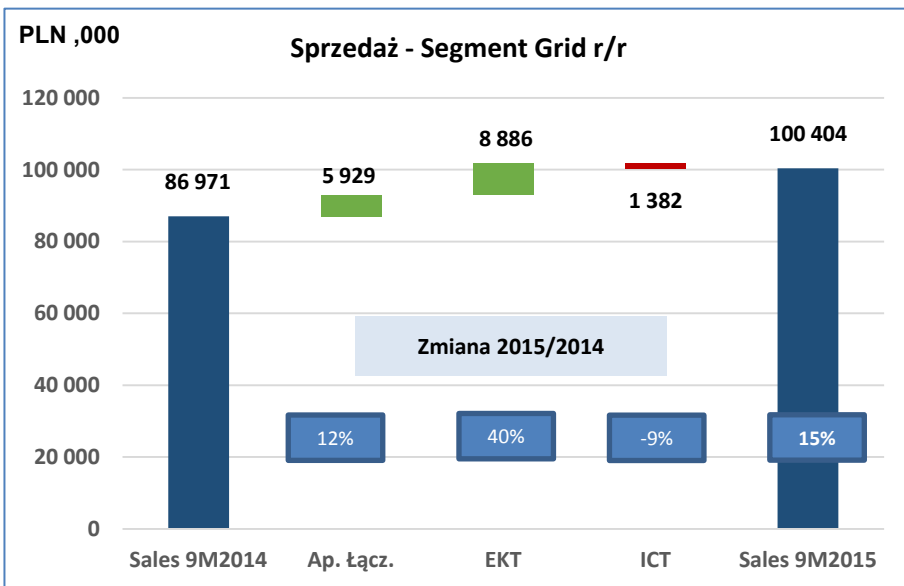
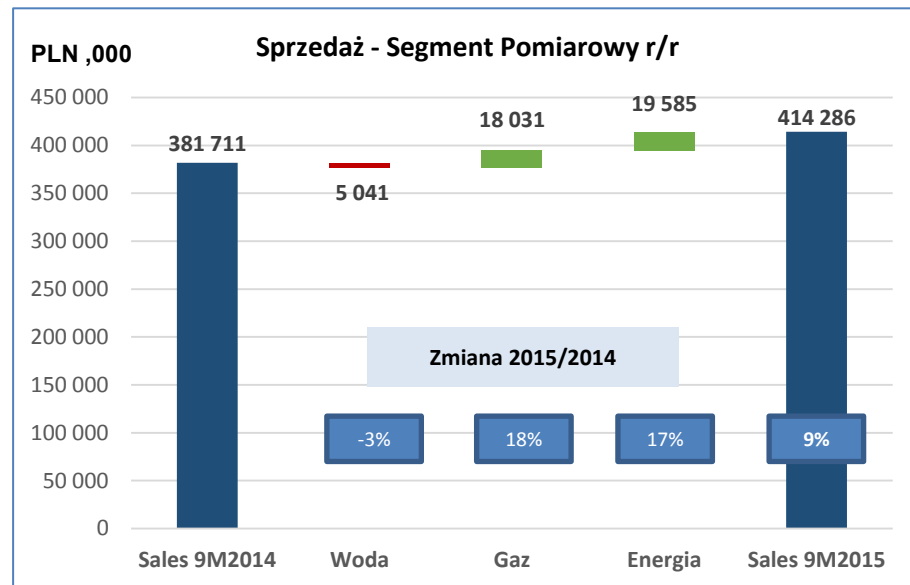
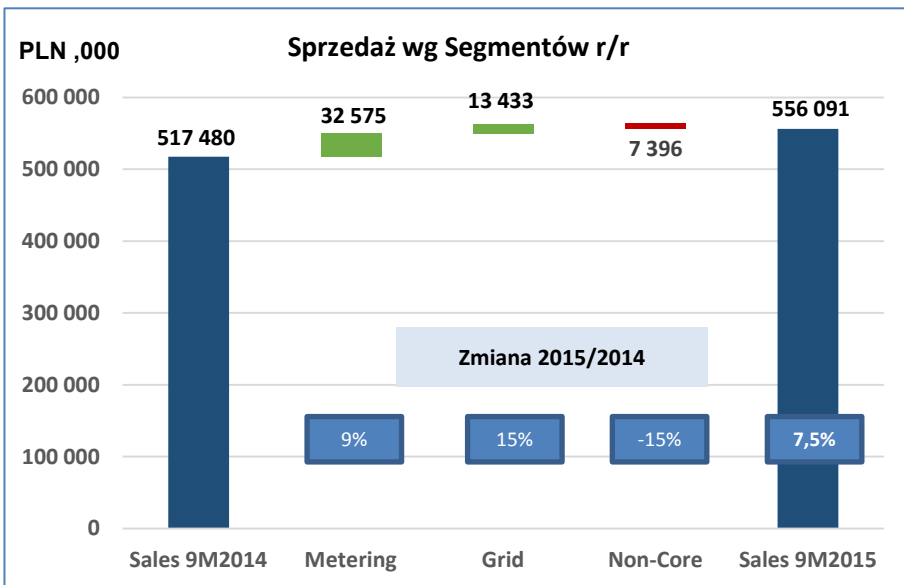
- Istotny wzrost przychodów r/r:
 - wzrost w linii energii elektrycznej (wysoki backlog),
 - wzrost w linii gaz - wpływ pełnej konsolidacji GWI,
 - wpływ konsolidacji Elkomtech (PLN 9,7 m),
- Organiczny wzrost sprzedaży na poziomie 2,6%;
- Spadek rentowności zysku brutto na sprzedaży:
 - strata w Apator Rector,
 - wzrost kosztów materiałowych spowodowany wzmocnieniem kursu USD (ok. PLN 7 m),
 - spadek cen w linii energii elektrycznej i gazu (wysoka konkurencja),
 - zmiany mixu produktowego – wzrost udziału sprzedaży mniej rentownych asortymentów,
 - sytuacja w spółkach non-core,
- Wzrost kosztów ogólnozakładowych:
 - koszty jednorazowe (doradcze),
 - konsolidacja kosztów przejętych spółek: Elkomtech, Miitors, GWi,
 - koszty restrukturyzacji Rector,
- Rozwiązanie zbędnych rezerw (PLN 3,4 m),
- Największa część masy zysku EBITDA dostarczona przez segment pomiarowy (79%);
- 44% przychodów o dobrej marży EBITDA (powyżej 20%);

Porównanie wyników kwartalnych w 2015 r.

PLN ('000)	I kwartał	II kwartał	III kwartał
Sprzedaż	180 909	183 599	191 584
Zysk brutto na sprzedaży	51 424	50 501	49 933
<i>Marża</i>	<i>28,4%</i>	<i>27,5%</i>	<i>26,1%</i>
Zysk na sprzedaży	19 666	15 809	20 403
<i>Marża</i>	<i>10,9%</i>	<i>8,6%</i>	<i>10,6%</i>
EBITDA	27 751	23 408	32 153
<i>Marża</i>	<i>15,3%</i>	<i>12,7%</i>	<i>16,8%</i>
Zysk netto	16 681	12 854	19 917
<i>Marża</i>	<i>9,2%</i>	<i>7,0%</i>	<i>10,4%</i>

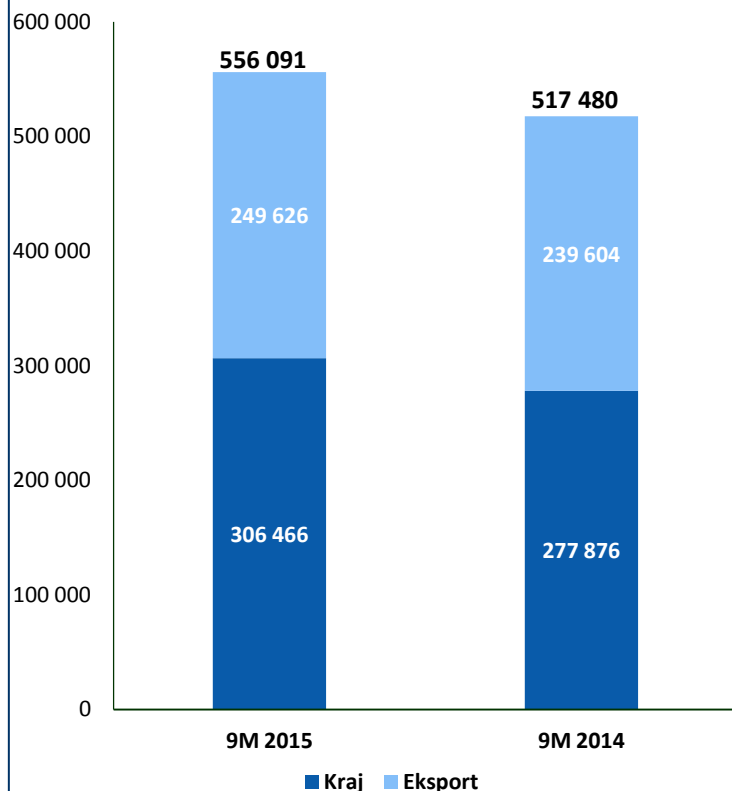
Dobry III kwartał 2015:

- Najwyższy poziom sprzedaży;
- Zysk brutto na sprzedaży pod presją straty Apator Rector, ale po jej eliminacji rentowność na poziomie I kwartału;
- Kontrola kosztów - wyhamowanie spadku marży zysku na sprzedaży:
 - spadek kosztów ogólnych,
 - utrzymanie kosztów sprzedaży,
- Wzrost marży EBITDA i zysku netto:
 - rozwiązanie zbędnych rezerw,
 - dobre wyniki działalności finansowej.
- Po wyeliminowaniu wpływu rozwiązanych rezerw marża zysku netto na poziomie 8,6%;



Struktura geograficzna sprzedaży

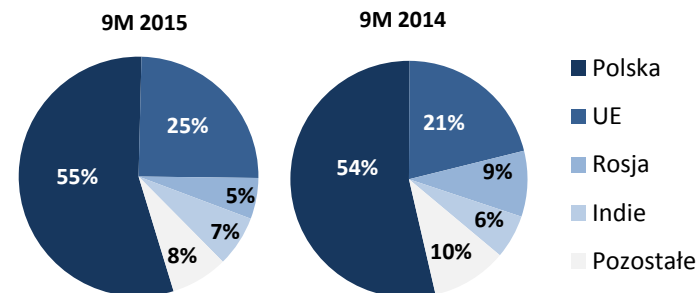
Kraj - eksport (PLN '000)



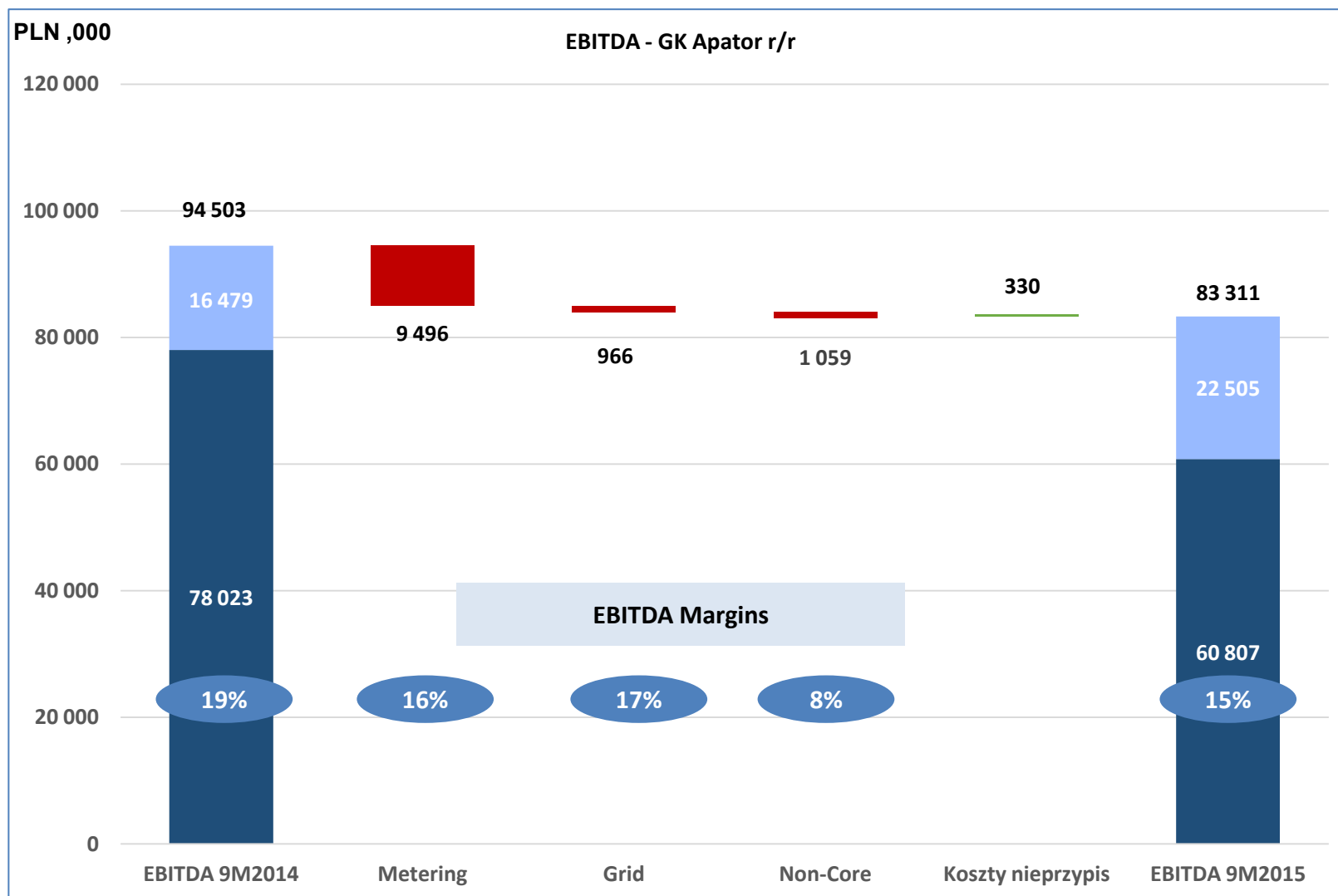
Dobra sprzedaż na rynkach zagranicznych;

Komentarz

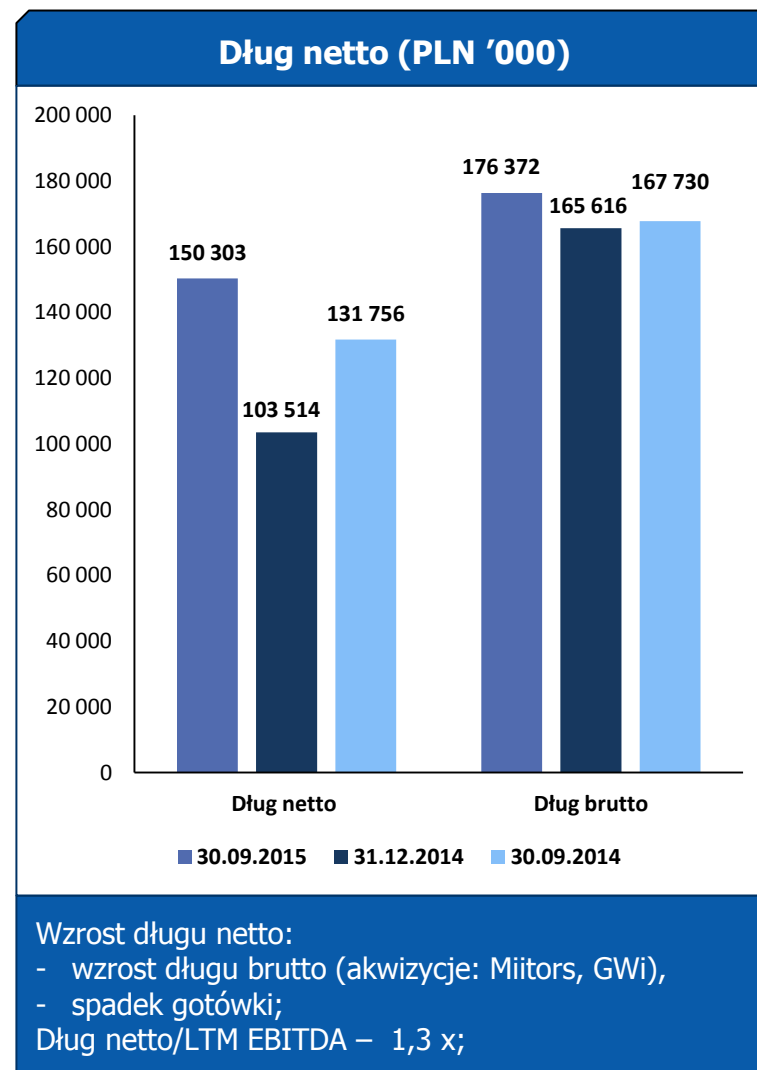
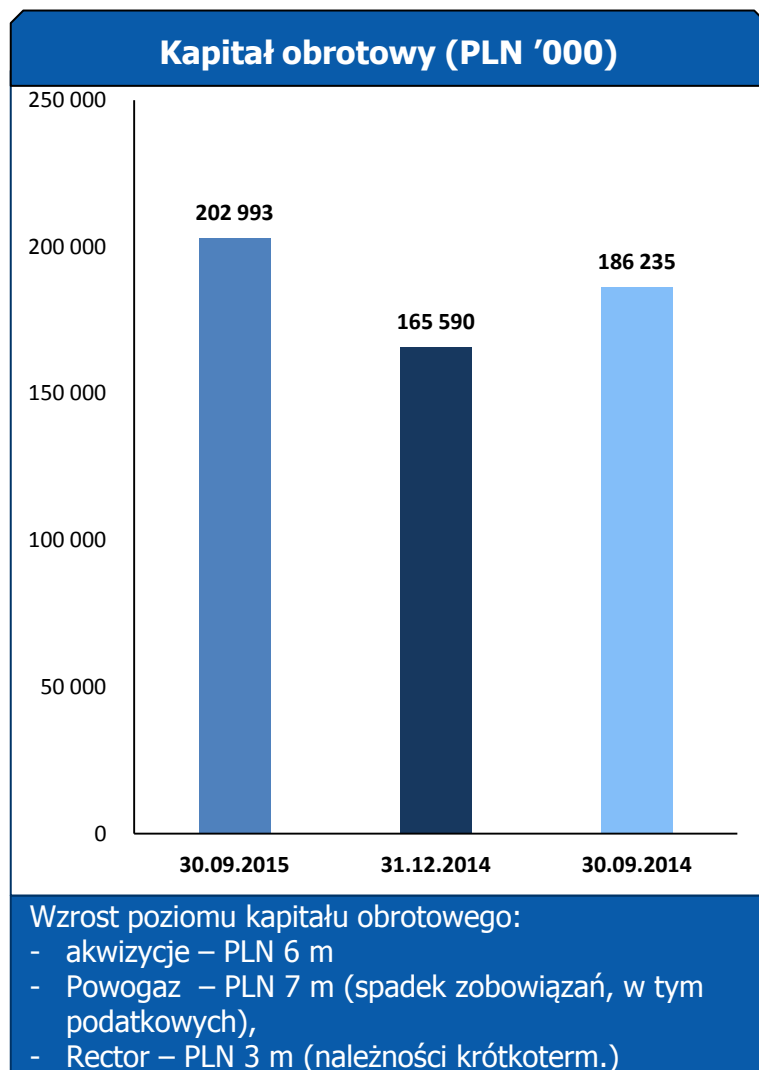
- **Wzrost sprzedaży krajowej o 10% r/r:**
 - Apator: PLN 15 m (wysoki backlog);
 - Elkomtech: PLN 9,7 m (efekt konsolidacji od początku roku 2015);
- **Wzrost sprzedaży zagranicznej o 4% r/r:**
 - wpływ pełnej konsolidacji GWi – PLN 13 m;
 - spadek eksportu do Rosji o PLN 16 m;
 - wzrost eksportu do UE o PLN 29 m;



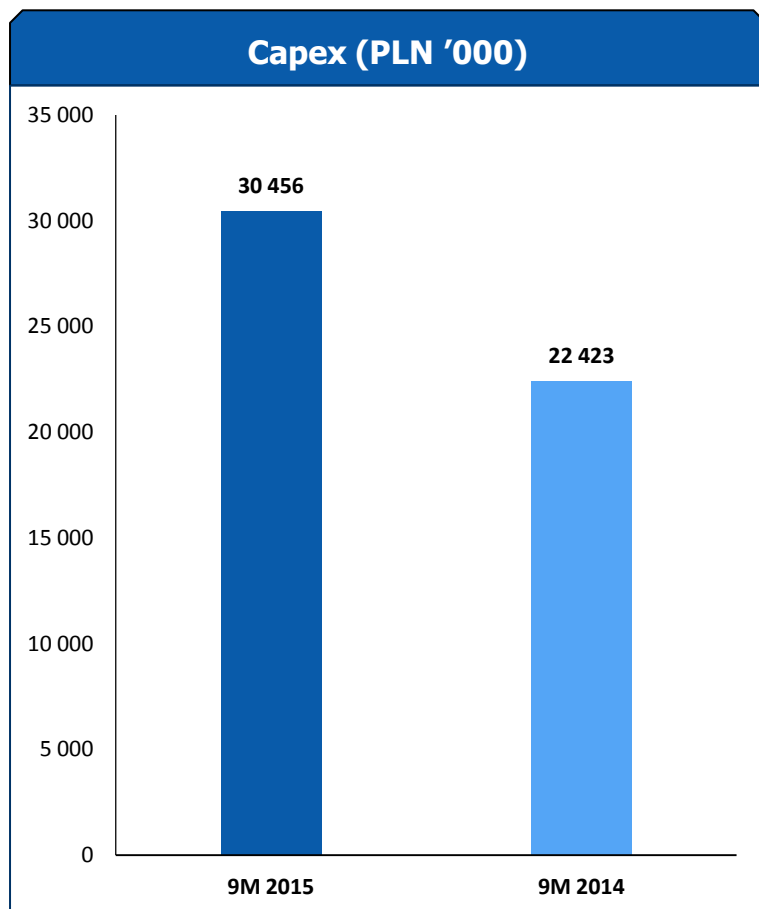
Niewielki spadek udziału eksportu w przychodach, 45% vs 46% r/r;



Kapitał obrotowy i zadłużenie

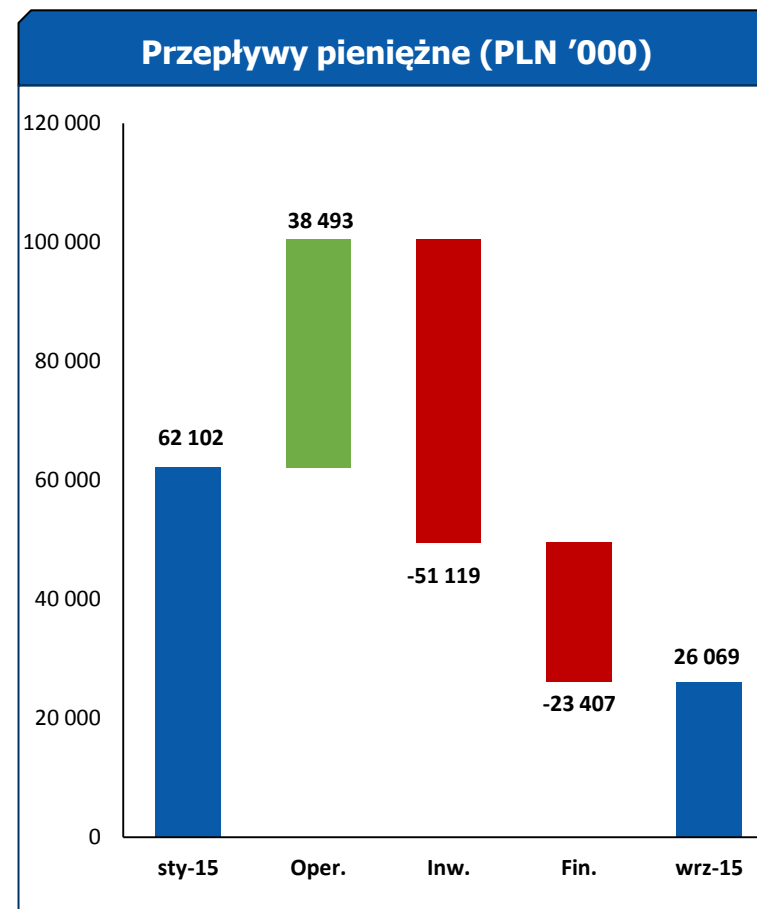


Capex, przepływy pieniężne



Nakłady inwestycyjne ponoszone głównie na rozwój i automatyzację procesów produkcyjnych:

- GK Metrix (PLN 10 m);
- Apator SA (PLN 10 m);
- GK Powogaz (PLN 5,8 m);



Konwersja EBITDA na gotówkę 46%;

- Wydatki inwestycyjne (Miitors, Capex);
- Wydatki finansowe (spłaty kredytów, wypłata dywidendy);

Podsumowanie wyników

Spadek rentowności r/r, główne czynniki :

- Problemy spółki Apator Rector – strata netto PLN 6,9 m;
- Poziom kursu USD – wzrost kosztów produkcji;
- Spadek rentowności w linii energii elektrycznej oraz linii gaz – wzrost konkurencji, spadek cen;
- Dodatkowe koszty – akwizycje;

Rozbudowa GK Apator – pozyskanie nowych kompetencji:

- Miitors – zakup 100% udziałów;
- Fellows – zakup i wniesienie aportem do Apator Telemetry;
- GWi - zwiększenie pakietu udziałów do 100%;

Ocena sytuacji GK Apator w 2015 r.:

- Stabilna pozycja GK Apator;
- Dobra sytuacja finansowa:
 - bezpieczny poziom długu, prawidłowa płynność – w 4Q nastąpi zwolnienie poręczenia w wysokości PLN 100 m dotyczącego nabycia Elkomtech;
 - kontynuacja polityki dywidendowej – wypłata zaliczki PLN 10 m (18 grudzień 2015 r.);
 - możliwości inwestycyjne w Capex oraz w inne podmioty;
- Pomimo niższych, niż planowano zysków, nadal wyniki pozytywnie wyróżniają GK Apator na tle rynku;

Perspektywy rozwoju – szanse rynkowe

Segment pomiarowy - linia opomiarowania energii elektrycznej:

- wysoki backlog w kraju, intensywne poszukiwania możliwości eksportowych;
- zakończenie w I półroczu 2016 r. prac nad licznikami komunalnymi o istotnie niższym TKW;
- kontynuacja projektu Smart City Wrocław;

Segment pomiarowy - linia opomiarowania gazu:

- rynek holenderski – przetarg Liander - zawarta umowa GWi z L&G (EUR 8 m) oraz zaawansowane negocjacje umowy Metrix z Flonidanem (EUR 28 m) w okresie 5 lat;
- kolejne duże przetargi na inteligentne gazomierze (np. Wielka Brytania);
- intensywne prace rozwojowe – własne inteligentne gazomierze, obniżanie TKW gazomierzy, automatyzacja;

Segment pomiarowy - linia opomiarowania wody i ciepła:

- wzrost sprzedaży w kraju,
- wzrost eksportu - Unia Europejska, Rosja;
- poszerzenie portfela produktowego
 - intensywne prace nad całą rodziną wodomierzy ultradźwiękowych, uruchomienie sprzedaży pierwszego produktu od 4Q 2016 r.;
 - zakup nowych technologii komunikacyjnych;

Segment automatyzacji pracy sieci:

- rozwój produktów na rynku inteligentnych sieci elektroenergetycznych (smart grid);
- rozwój w kierunku zintegrowanych rozwiązań informatycznych (Elkomtech i Rector), uwspólnienie służb sprzedażowych;

Perspektywy rozwoju – kontynuacja działań podjętych w 2015 r.

Poprawa wyników finansowych spółki Apator Rector – eliminacja efektu straty w 2015 r.:

- zakończenie realizacji kontraktów długoterminowych rozliczanych MSR;
- pozyskanie nowej sprzedaży i wejście w kasowy cykl rozliczeń;
- restrukturyzacja zasobów;

Optymalizacja kosztów działalności:

- w obszarze TKW – elektroniczne i indukcyjne liczniki ee, gazomierze;
- koszty ogólne;

Zabezpieczanie ekspozycji walutowej:

- kontynuacja polityki zabezpieczeń EUR i USD;
- hedging naturalny;

Kontynuacja integracji procesów GK Apator (np. IT, HR)

2016 rok – perspektywa powrotu dla Grupy Apator do rentowności z poziomu 2014 r.



APATOR

