

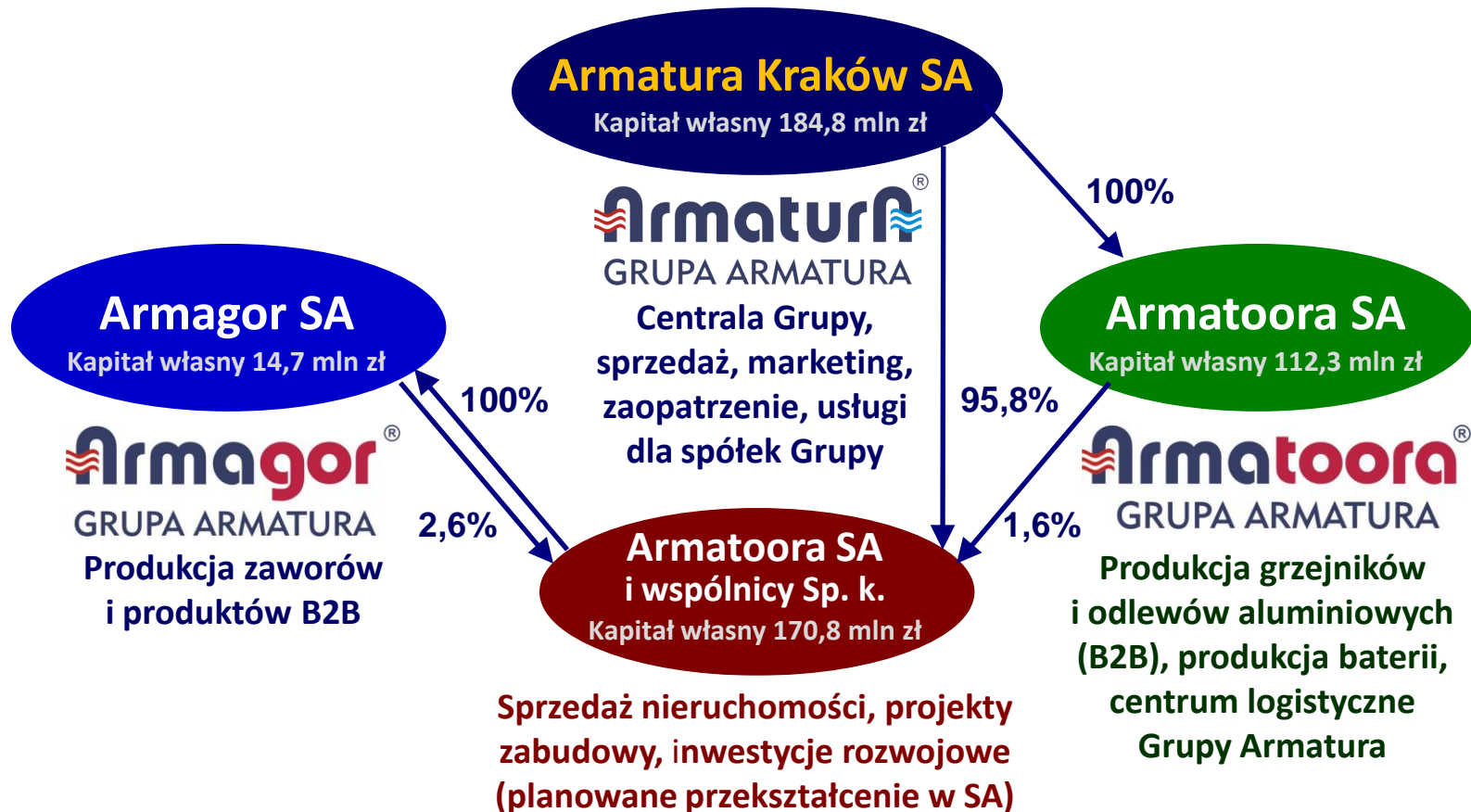
Wyniki i perspektywy Grupy Armatura

Marzec 2012

1. Organizacja Grupy Armatura



Grupa Armatura to lider rynku baterii sanitarnych i grzejników aluminiowych



Skonsolidowana wartość księgowa Grupy Armatura wyniosła 225 mln zł (2,78 na akcję)

2. Oferta i struktura sprzedaży Grupy Armatura



A. Armatura sanitarna i akcesoria (39% sprzedaży) *baterie łazienkowe, kuchenne, natryski, syfony i inne*



- Zwiększona sprzedaż baterii w XII 2010 wobec planowanego przestoju działalności w I 2011
- Niekorzystna koniunktura 2011 dodatkowo wpłynęła na spadek sprzedaży baterii
- W 2012 planowany wzrost sprzedaży, dalszy rozwój oferty, znaczna poprawa rentowności

C. Zawory przepływowe (13% udziału w sprzedaży) *zawory: wodne, gazowe, grzewcze, parowe itd.*

- Dynamiczne wzrosty sprzedaży od wprowadzenia do oferty w 2009
- W 2011 dalsze rozszerzenie oferty i wzrost sprzedaży o ponad 30%
- W 2012 plan zwiększenia sprzedaży, do około 30% udziału w rynku; utrzymanie poziomu rentowności



B. Aluminiowe grzejniki centralnego ogrzewania *(udział 39% w strukturze sprzedaży za 2011)*



- W 2011 utrzymanie wysokiej dynamiki i ponad 20% wzrostu sprzedaży
- W 2012 ustabilizowanie dynamiki sprzedaży i dalszy rozwój oferty; zwiększenie produktów na wyłączność
- Perspektywa poprawy rentowności, przy zwiększeniu produkcji, spadku kosztu aluminium i wyższych cenach

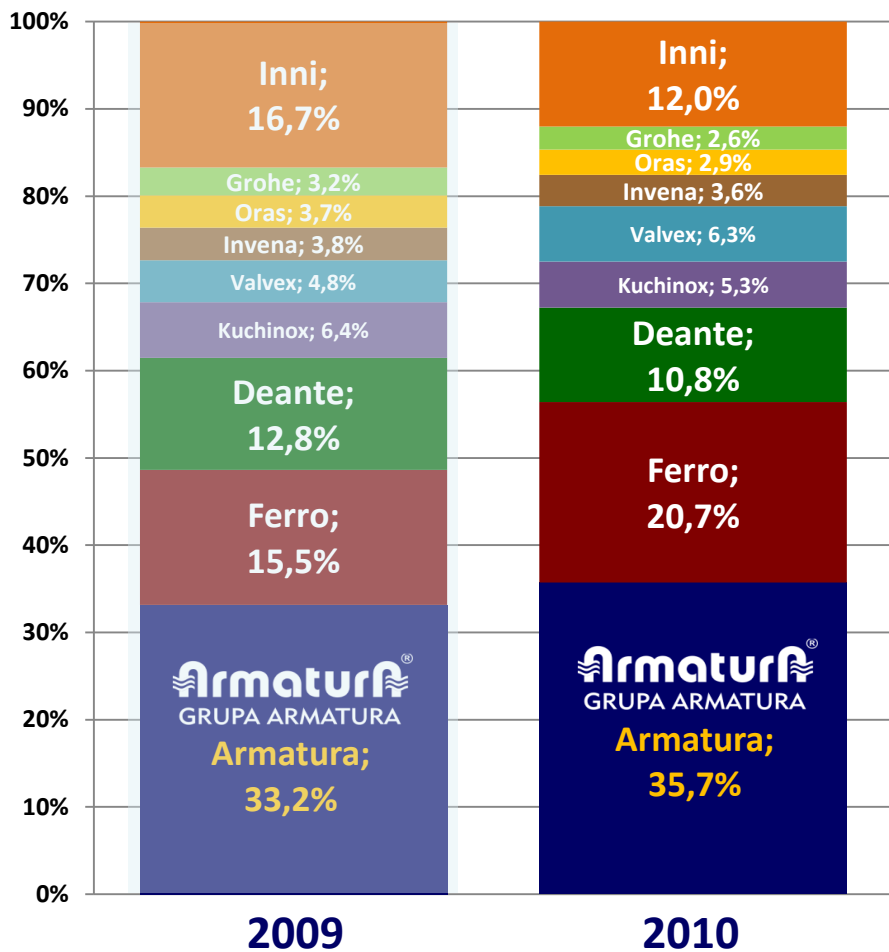
D. Produkty dedykowane (B2B) i pozostałe (9%) *odlewy aluminiowe energetyczne, zawory specjalne*

- W 2011 ponad 20% wzrostu sprzedaży, po zwiększeniu poziomu cen na skutek drożących metali
- Stabilne grono wymagających klientów z Europy Zachodniej zapewnia perspektywę dalszego rozwoju segmentu produktów dedykowanych
- W 2012 planowana dalsza dynamika przychodów i utrzymanie wysokiej rentowności sprzedaży w EUR

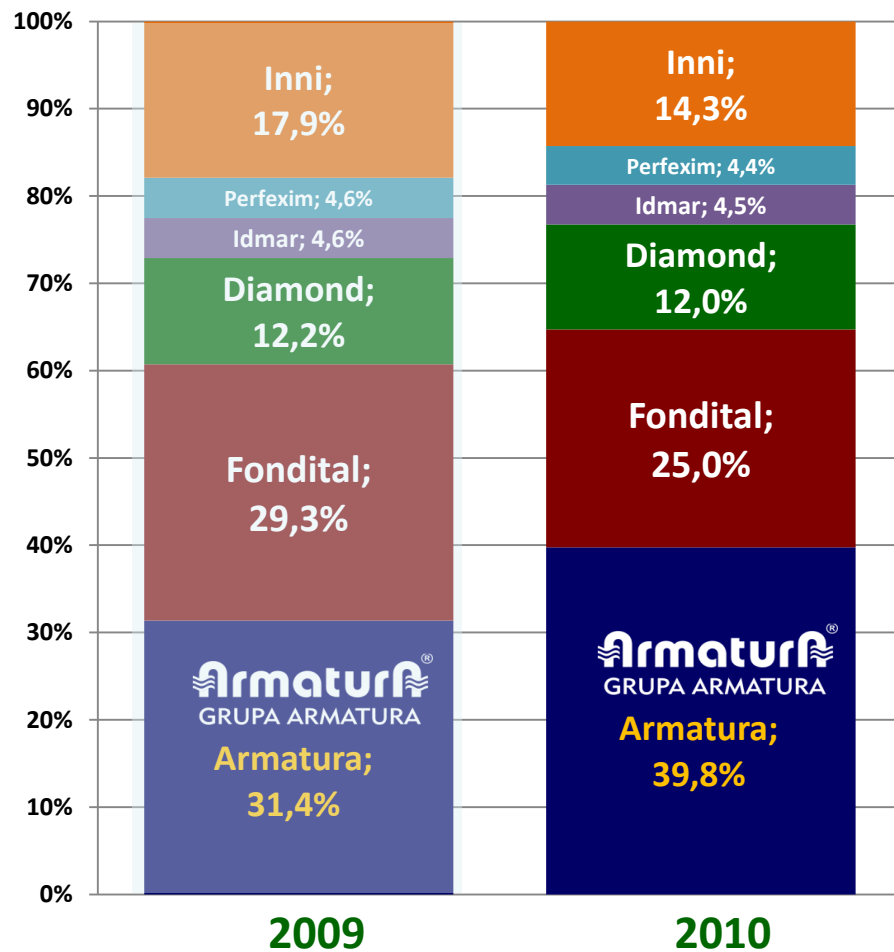
3. Pozycja konkurencyjna na rynku krajowym



Struktura ilościowa rynku armatury sanitarnej w Polsce



Struktura ilościowa rynku grzejnika aluminiowego w Polsce

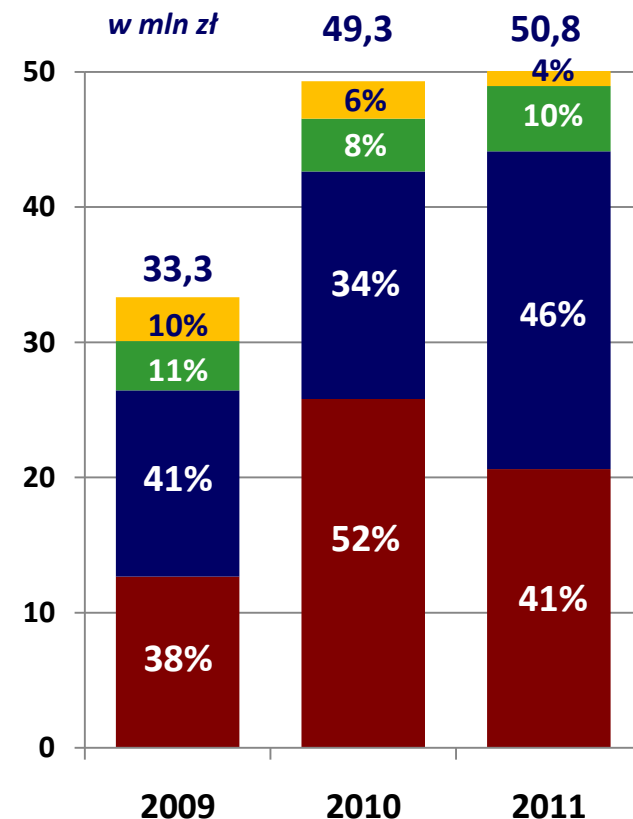


W roku 2011 udział w rynku grzejnika przekroczył 50%. W bateriach możliwy niewielki spadek

4. Kierunki i struktura sprzedaży eksportowej



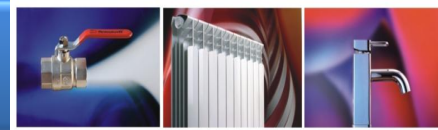
Struktura sprzedaży eksportowej 2009-2011



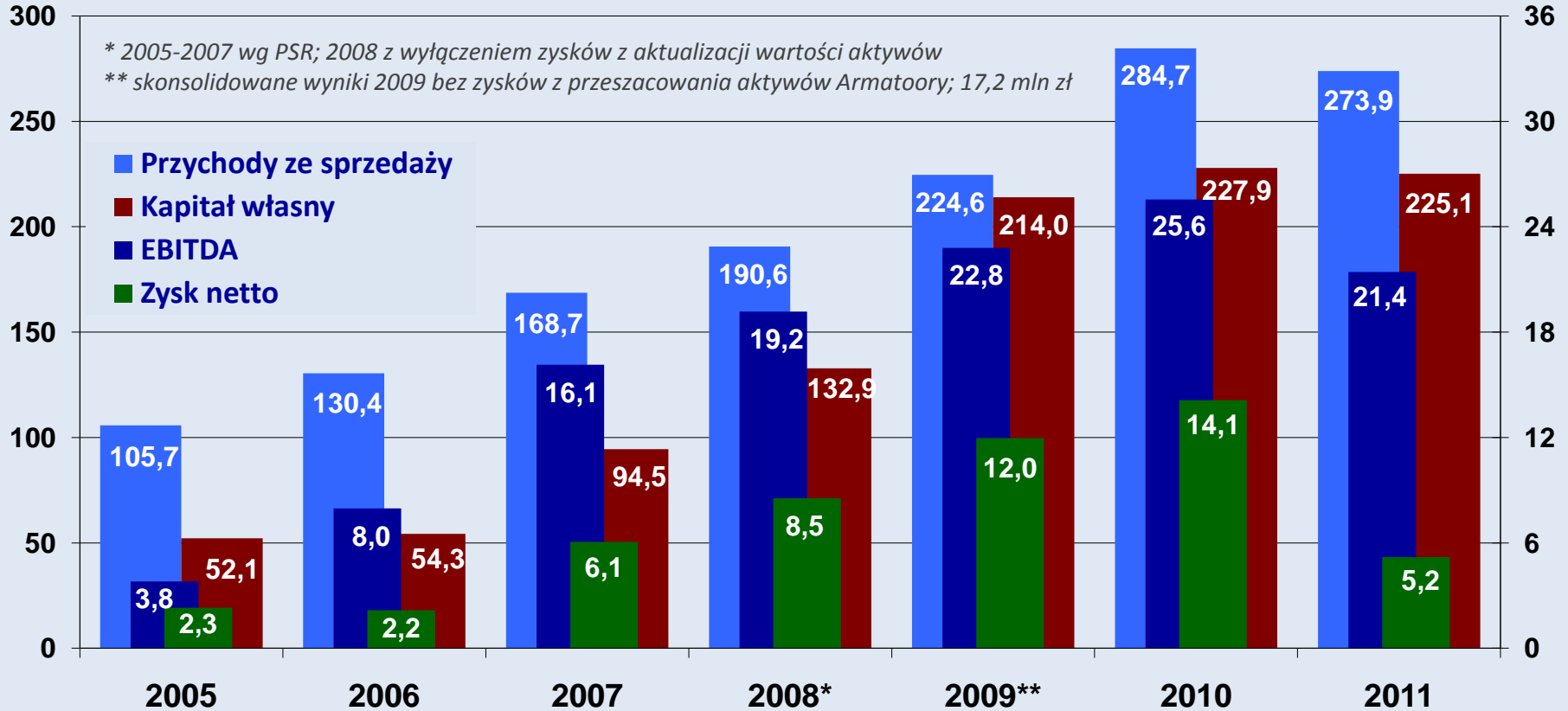
■ Europa Wschodnia ■ Europa Zachodnia
 ■ Europa Południowa ■ Pozostałe kraje

- W roku 2011 nastąpiła istotna zmiana struktury eksportu
- Spadek sprzedaży na Białorusi został zrekomensowany wzrostem w Europie Zachodniej w segmencie B2B
- W 2012 planowane dalsze dynamiczne wzrosty eksportu

5. Dynamika rozwoju Grupy Armatura



Dynamika wyników Grupy Armatura w latach 2005-2011 (w mln zł)



- W roku 2011 wyhamowanie dynamiki rozwoju w związku z dokonaną reorganizacją
- Uzyskane efekty pozwolą kontynuować dynamiczny rozwój skali działalności od 2012

6. Skonsolidowane wyniki finansowe



dane w mln zł*	2009**	2010	2011	Zmiana wartości 2011-2010	Dynamika 2011/10 w %
Przychody ze sprzedaży	224,6	284,7	273,9	- 10,8	- 3,8%
Zysk operacyjny	16,6	18,5	13,8	- 4,7	- 25,4%
Zysk netto	12,0	14,1	5,2	- 8,9	- 63,1%
EBITDA	22,8	25,6	21,4	- 4,2	- 16,4%
<i>Rentowność operacyjna</i>	<i>7,4%</i>	<i>6,5%</i>	<i>5,0%</i>		
<i>Rentowność netto</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,0%</i>	<i>1,9%</i>		

* różnice w % wynikają z zaokrągleń do mln zł; ** 2009 bez niepowtarzalnych zysków z przeszacowania wartości aktywów;

- **Niższe przychody 2011 w wyniku słabszej koniunktury w segmencie baterii**
W efekcie przestoju w styczniu sprzedaż za 2011 notowana praktycznie za 11 miesięcy
- **Wyniki 2011 pod presją jednorazowych kosztów reorganizacji, cen metali i wahań walut**
- **Od 2012 wysokie oszczędności, poprawa rentowności i zmniejszenie kosztów finansowych**



Kapitał obrotowy i przepływy pieniężne

	2010	2011	przepływy 2011
Zapasy	120,5	112,1	+8,5
Należności	102,4	88,6	+13,9
Zobowiązania handlowe	43,2	37,2	-6,1
Wynik finansowy i korekty			+5,8
Przepływy operacyjne razem			+22,0
Wpływy netto z nieruchomości			+37,5
Inwestycje rzeczowe			-10,4
Przepływy inwestycyjne razem			+27,1
Wpływy operacyjne i inwestycyjne ogółem			+49,2
Kredyty, factoring	107,0	72,3	-34,7
Płatność dywidendy			-8,0
Odsetki, leasingi			-7,1
Przepływy finansowe razem			-49,8

a) odblokowanie ponad 22 mln zł ze zmniejszenia zapasów i należności

b) osiągnięcie wysokich wpływów ze sprzedaży nieruchomości

c) inwestycje w relokację produkcji zmniejszą koszty

d) wygenerowanie łącznie ponad 49 mln zł wpływów finansowych w roku 2011

e) spłata blisko 35 mln zł zobowiązań, wypłata dywidendy, zmniejszenie zadłużenia ogółem w 2011 do **34% pasywów!**

8. Zagospodarowanie i sprzedaż nieruchomości



W grudniu 2011 sprzedano części terenów w Krakowie za kwotę 37 mln zł (0,46 zł na akcję)

Do zagospodarowania pozostały nieruchomości o wartości księgowej 59 mln zł (0,73 zł na akcję)

W 2012 planowane zaoferowanie nieruchomości w Krakowie przeznaczonych jako obiekty handlowe:

- hala ok. 15 tys. m² powierzchni handlowej i 3 tys. m² magazynowej z około 300 miejsc parkingowych



- hala 1,2 tys. m² pow. handlowej z 50 miejsc parkingowych



- projekt biurowca o pow. 6 tys. m²

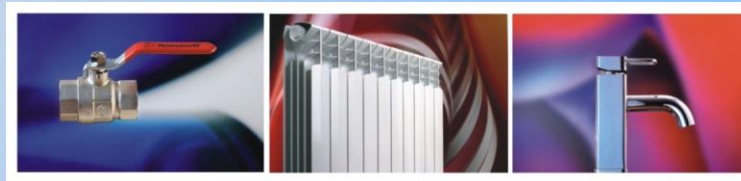


W 2012 rozpoczęcie projektu realizacji biurowca z opcją wynajmu 40% powierzchni przez Grupę Armatura i 60% na zewnątrz. Planowana realizacja projektu w formie spółki celowej z wykonawcą i finansującym



- **Wzrost sprzedaży w 2012, w tym w szczególności w segmencie baterii**
Nowe produkty, rozwój eksportu i dynamika sprzedaży w kolejnych latach
- **Realizacja oszczędności kosztowych, zwiększenie rentowności operacyjnej i osiągnięcie EBITDA w roku 2012 powyżej 20 mln zł**
Powrót do realizacji celów 10% EBITDA do sprzedaży w następnych latach
- **Wyплата dywidendy w 2012 w zwiększonej wysokości 0,20 zł na akcję**
Utrzymanie polityki corocznych wypłat dywidendy w następnych latach
- **Zmniejszenie zapasów do poziomu około 90 mln zł na koniec roku 2012**
Utrzymanie relacji zapasów jako 4x miesięcznej sprzedaży w przyszłości
- **Sprzedaż lub wydzierżawienie kolejnych nieruchomości w latach 2012-2013**
i realizacja projektu biurowego; środki na rozwój, akwizycje lub dywidendy
- **Wzmacnianie marki Armatura i oferowanie coraz większej gamy produktów**
Dalszy rozwój organiczny i poszukiwanie możliwości kolejnych akwizycji

Armatura[®]
GRUPA ARMATURA



Dziękujemy za uwagę

zapraszamy na: www.grupa-armatura.pl