

Wyniki Grupy Apator IH 2021

Prezentacja dla
inwestorów i analityków
Ostaszewo, 8 września 2021 r.



Agenda

Numer slajdu

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

3

9

01

Omówienie wyników i sytuacji finansowej Grupy Apator



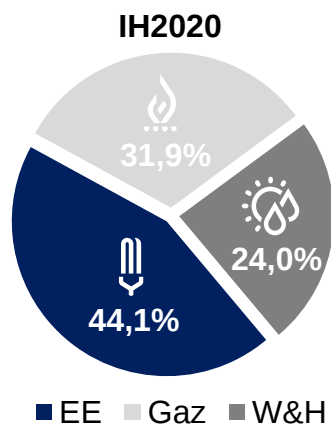
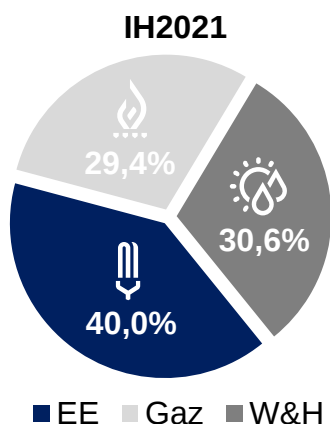
Główne trendy w działalności Grupy Apator w IH 2021



- Stabilny poziom sprzedaży Grupy Apator w 1H 2021, głównie dzięki wysokiej dynamice obrotów w segmencie Woda i Ciepło
- Niższa sprzedaż krajowa w Energii Elektrycznej (związana z wysoką bazą z IH 2020 r. w linii opomiarowania oraz z utrudnieniami w dostawach komponentów) częściowo rekompensowana wzrostem obrotów eksportowych.
Wzrost kosztów TKW (surowców, części usług oraz wynagrodzeń) i silna presja na ceny powodują spadek marż
- Sprzedaż w segmencie Gaz na relatywnie wysokim poziomie (choć widoczny efekt bazy wysokich obrotów IH 2020 r.), wzrost obrotów krajowych, stopniowe wyhamowywanie spadków w eksporcie - nowe kierunki sprzedaży wobec kończących się rollout'ów w Europie Zachodniej (nowe przetargi oczekiwane w kolejnych kwartałach)
- Wyraźna poprawa sytuacji w segmencie W&H (kontynuacja ożywienia z końca II połowy 2020 r., potwierdzająca trwały charakter wzrostu rynku opomiarowania wody i ciepła) – wzrastające dynamiki sprzedaży w kraju i w eksporcie. Odbudowa zamówień z istotnych rynków, wzrost obrotów do poziomów sprzed pandemii, realizacja dostaw do nowych odbiorców
- Wzrost znaczenia rozwiązań inteligentnych we wszystkich trzech segmentach
- Kontynuowanie działań mających na celu utrzymanie konkurencyjności cenowej – „ucieczka do przodu” dzięki szeroko zakrojonym inicjatywom automatyzacji, optymalizacji i robotyzacji procesów
- Finalizacja sprzedaży nieruchomości w Poznaniu z przełożeniem na poziom EBITDA (+34,1 m PLN) oraz zysk netto (+27,6 m PLN)
- Zysk netto pod wpływem różnic kursowych (ujemne różnice oraz odwrócenie wyniku na transakcjach zabezpieczających z 2020 r.)

Wyniki finansowe GK Apator w IH 2021

m PLN	IH 2021	IH 2020	Δ r/r
Sprzedaż	461,9	461,9	0%
Wynik brutto ze sprzedaży	115,1 24,9%	121,5 26,3%	-5%
Koszty SG&A	82,2	80,2	+3%
Zysk ze sprzedaży	32,9 7,1%	41,3 8,9%	-20%
EBITDA	99,9 21,6%	66,2 14,3%	+51%
EBITDA skorygowana	65,8 14,3%	66,2 14,3%	- 1%
Zysk netto	51,2 11,1%	32,4 7,0%	+58%
Zysk netto skorygowany	23,6 5,1%	32,4 7,0%	- 27%



Omówienie dynamiki zmian IH 2021

- Utrzymanie poziomu obrotów r/r dzięki wysokiej dynamice sprzedaży w Wodzie i Ciepłe (+27% r/r) przy niższych obrotach w pozostałych segmentach związanych z efektem wysokiej bazy IH 2020 r.
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 5%: porównywalne obroty i równoczesny spadek rentowności wynikający ze wzrastających cen surowców (w segmentach Energii Elektrycznej i Gazu) oraz usług
- Nieznacznie wyższe koszty SG&A gł. w wyniku wzrostu kosztów ogólnych w Wodzie i Ciepłe (w związku ze strategicznym projektem realokacji) i kosztów sprzedaży w Gazie (gł. koszty transportu). Oszczędności w obu kategoriach w segmencie EE
- Skorygowana EBITDA na poziomie z IH 2020 r., utrzymany poziom rentowności r/r
- Spadek skorygowanego zysku netto o 27% r/r przez zdecydowanie niższy wynik na działalności finansowej (saldo dz. finansowej niższe r/r o 8,9 m PLN)

Wyniki finansowe GK Apator w IIQ 2021

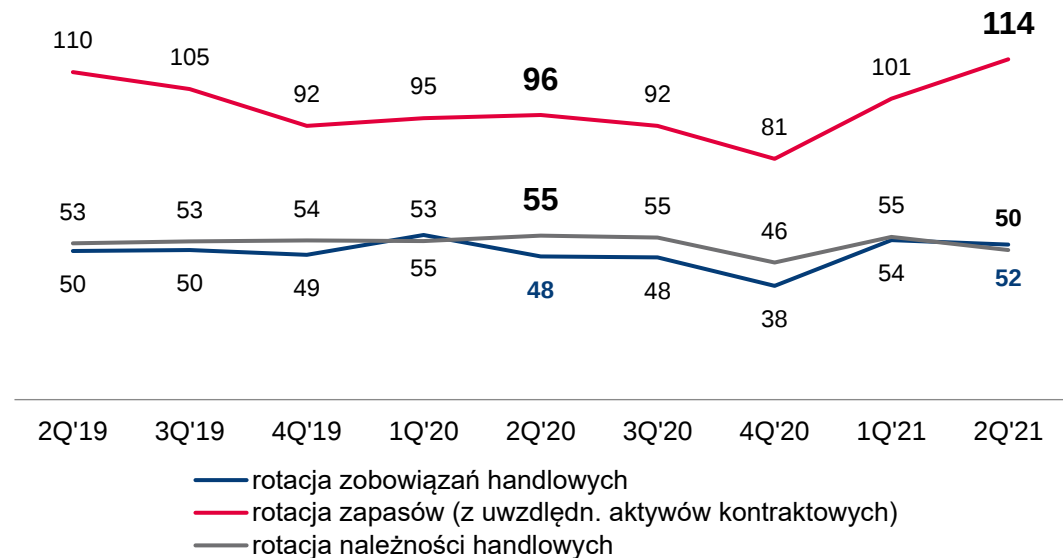
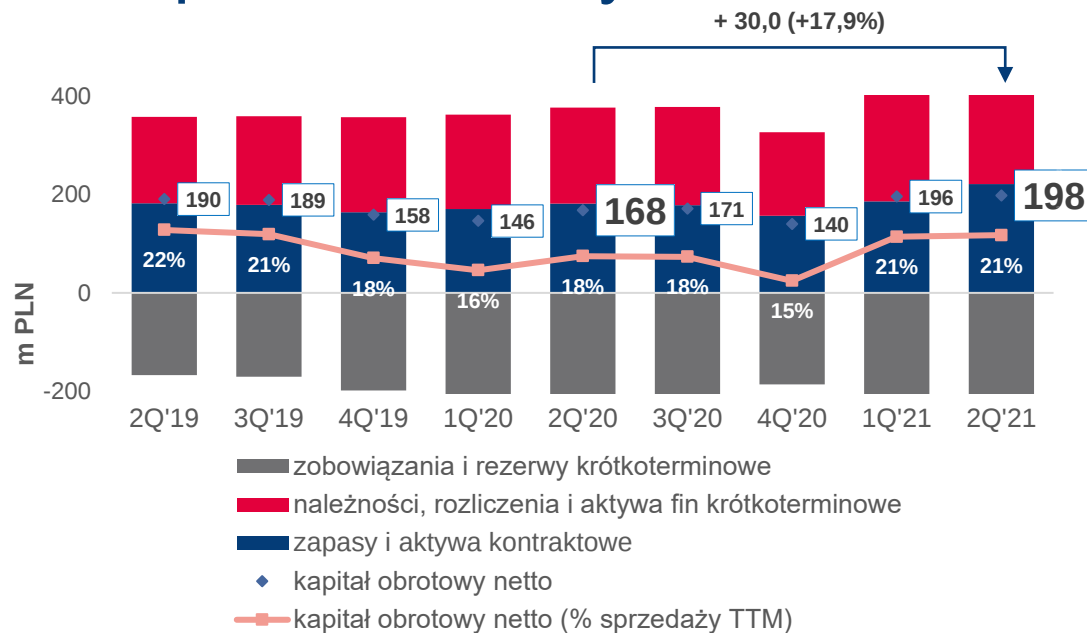


Omówienie dynamiki zmian IIQ 2021

m PLN	IIQ 2021	IIQ 2020	Δ q/q
Sprzedaż	237,4	237,4	0%
Wynik brutto ze sprzedaży	55,8 23,5%	60,4 25,5%	-8%
Koszty SG&A	39,9	38,7	+3%
Zysk ze sprzedaży	15,8 6,7%	21,7 9,2%	-27%
EBITDA	29,9 12,6%	33,0 13,9%	-9%
Zysk netto	9,9 4,2%	15,1 6,4%	-34%

- Sprzedaż na poziomie IIQ 2020 dzięki wysokiej dynamice obrotów w Wodzie i Ciepłe (+43% r/r, w tym eksport +58%). Utrzymanie porównywalnego r/r poziomu eksportu w segmencie Gaz. Niższe obroty w EE związane z efektem wysokiej bazy
- Masa zysku brutto ze sprzedaży niższa r/r o 8%: porównywalne obroty i równoczesny spadek rentowności wynikający ze wzrastających cen surowców oraz usług (w segmentach Energii Elektrycznej i Gazu)
- Wyższe o 3% r/r koszty SG&A, gł. wzrost kosztów ogólnych w Wodzie i Ciepłe (projekt realokacji) i kosztów sprzedaży w segmentach W&H i Gaz. Oszczędności w obu kategoriach (gł. w kosztach ogólnych) w segmencie EE
- Spadki EBITDA w segmentach EE i Gazu częściowo rekompensowane poprawą wyników w Wodzie i Ciepłe (wyższe obroty i poprawa marży o ponad 9 p.p. r/r)
- Spadek zysku netto o 34% r/r w związku z utrzymaniem mniej korzystnej sytuacji na rynku walutowym (saldo dz. finansowej niższe r/r o 2,7 m PLN)

Kapitał obrotowy*

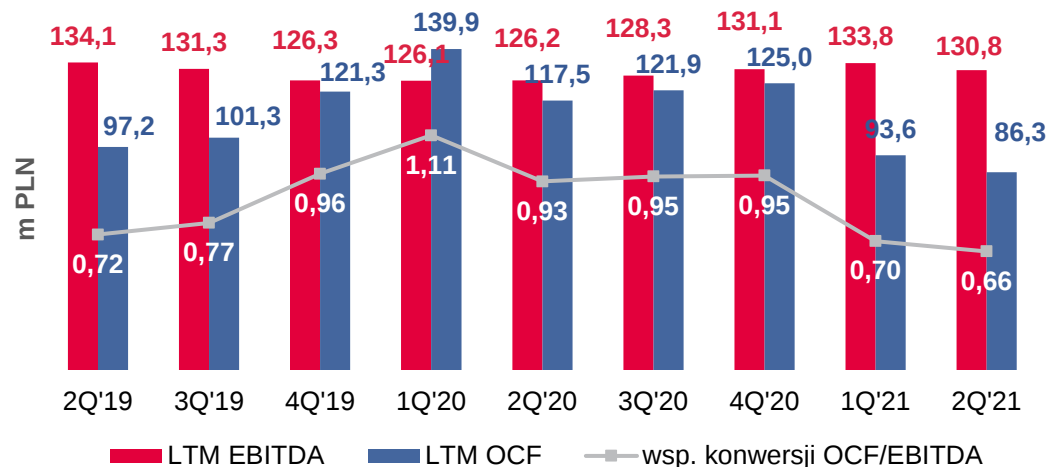


- Kapitał obrotowy netto wyższy w ujęciu r/r o 30,0 m PLN w związku z:
 - wyższym stanem zapasów (o 39,5 m PLN z uwzględnieniem aktywów kontraktowych), wzrost głównie w Energii Elektrycznej - budowanie zapasu istotnych komponentów na potrzeby przyszłej produkcji (także na wypadek ewentualnych utrudnień w dostawach w kolejnych miesiącach)
 - wzrostem pozostałych należności (o 18,9 m PLN) w związku z rozliczeniem transakcji sprzedaży nieruchomości
 - należności handlowe niższe r/r (o 15,3 m PLN); wzrost zobowiązań handlowych (o 10,2 m PLN) zrekompensowany spadkiem zobowiązań kontraktowych (o 10,3 m PLN)

- Wskaźnik rotacji zapasów wyższy r/r o 18 dni w związku z istotnym wzrostem (o 49,8 m PLN) zapasów przy porównywalnych r/r obrotach i niższych aktywach kontraktowych (o 10,3 m PLN)
- Zmiany wskaźników rotacji należności i zobowiązań związane z relatywnie (w por. z zapasami) mniejszymi zmianami bezwzględnych wartości bilansowych (spadek należności, wzrost zobowiązań) przy utrzymaniu skali działalności

) wskaźniki rotacji zapasów i zobowiązań liczone wg wzoru: właściwa pozycja bilansu/koszt własny sprzedaży liczba dni w okresie, rotacja należności odpowiednio: należności/przychody ze sprzedaży
*1,23*liczba dni w okresie

Przepływy finansowe, zadłużenie i inwestycje

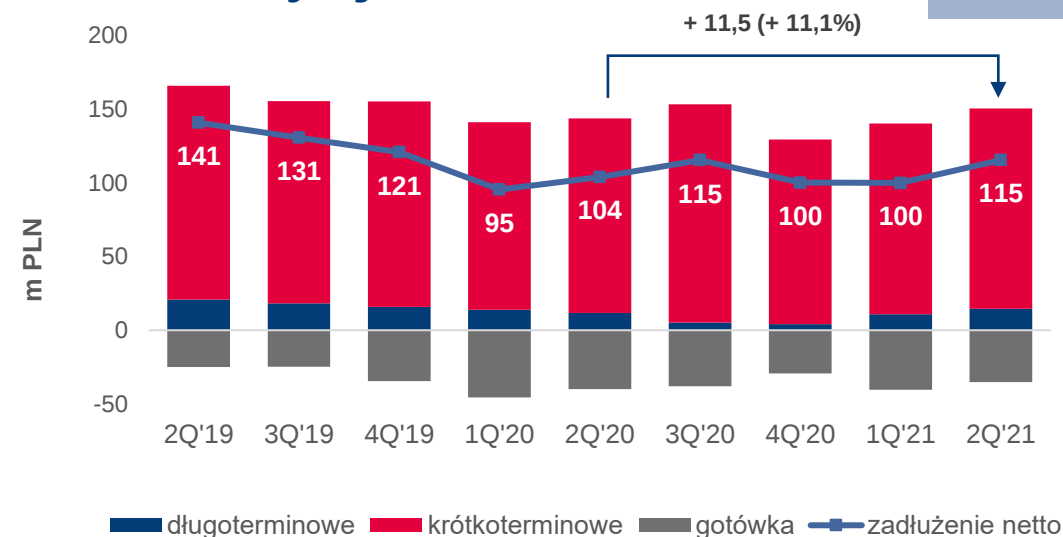


Przepływy finansowe

- Obniżenie współczynnika OCF/ skorygowana EBITDA w związku z budowaniem zapasów kluczowych komponentów i materiałów oraz wzrostem należności z tyt. sprzedaży nieruchomości
- Wzrost zapasów (gł. w segmencie Energii Elektrycznej) w związku z większymi trudnościami w realizacji/wydłużaniem terminów dostaw surowców (stworzony bufor bezpieczeństwa na potrzeby realizacji przyszłych kontraktów)

Inwestycje IH 2021

- Łączne nakłady 37,2 m PLN (+13,8 m PLN r/r):
 - R&D 8,9 m PLN (systemy telemetryczne W&H)
 - nowe produkty 5,8 m PLN (iSMART2, legalizacja Ultrimis)
 - automatyzacja i zwiększenie mocy 3,3 m PLN
 - nowa fabryka Powogaz 12,9 m PLN
 - IT, wydatki odtworzeniowe i pozostałe 6,3 m PLN



Zadłużenie netto

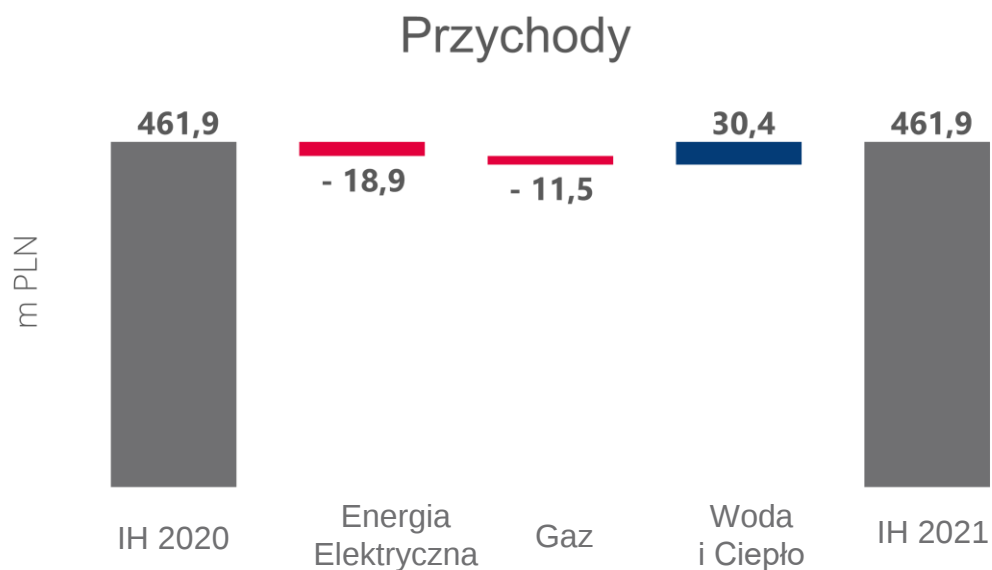
- Dług netto wyższy w ujęciu r/r o 11,5 m PLN w związku z wyższym saldem kredytów (o 6,7 m PLN) przy równocześnie niższym stanie gotówki na koniec okresu (o 4,8 m PLN)
- Zatwierdzona przez ZWZ wypłata dywidendy z zysku za 2020 r. w wysokości 1,20 PLN brutto na akcję (23 sierpnia br. wypłacona pozostała część dywidendy 0,75 PLN brutto na akcję, tj. 24,6 m PLN)
- Utrzymywane bezpieczne poziomy zadłużenia i płynności
- Wskaźnik dług netto / skorygowana EBITDA LTM na poziomie 0,88x

02

Wyniki segmentów operacyjnych

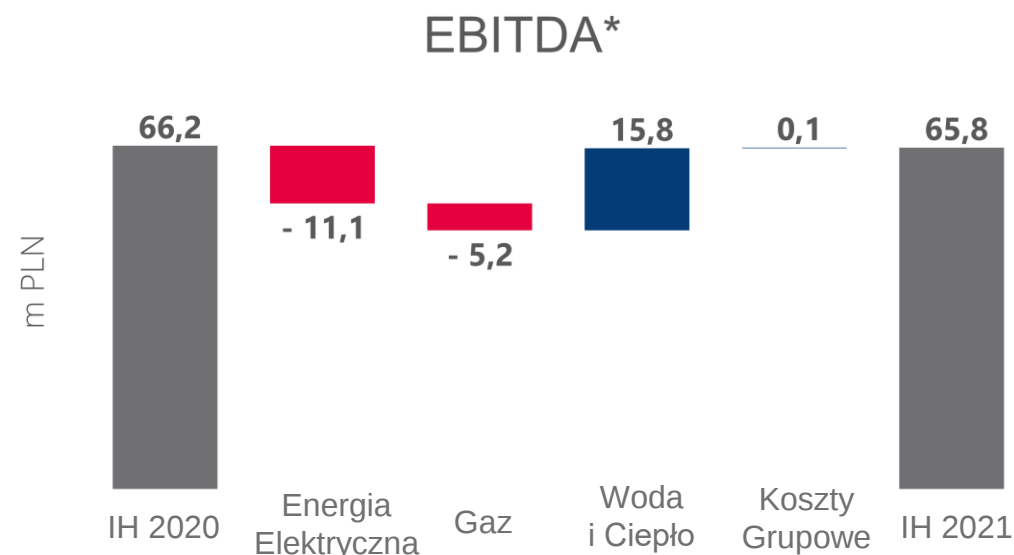


Podsumowanie wyników IH 2021 GK Apator



Utrzymanie poziomu przychodów r/r

- Niższe r/r obroty w segmencie Energia Elektryczna w efekcie spadku sprzedaży krajowej w linii opomiarowania po zakończeniu dostaw w kontrakcie „Rynek Mocy”. Eksport segmentu wyższy o 18% r/r (poprawa wyników sprzedaży zagranicznej we wszystkich głównych liniach)
- Niższa sprzedaż w segmencie Gaz (8% r/r) w związku z wyhamowaniem eksportu (efekt wysokiej bazy IH 2020) przy jednoczesnym wzroście sprzedaży na rynku krajowym (wzrost obrotów o 14% r/r)
- Wysoka dynamika sprzedaży w segmencie Woda i Ciepło (+27% r/r) dzięki dobrym wynikom w kraju (wzrost obrotów o 17% r/r) i przede wszystkim w eksporcie (36% r/r, dynamika dwukrotnie wyższa w porównaniu z IQ)

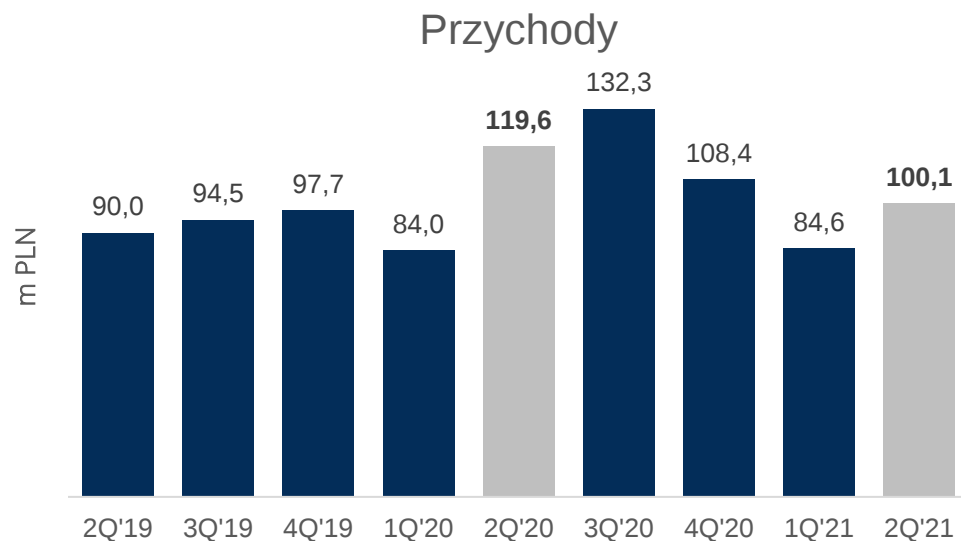


EBITDA skorygowana nieznacznie niższa niż w IH 2020 r.

- Spadek EBITDA w Energii Elektrycznej w efekcie ograniczenia obrotów i niższej rentowności związanej ze wzrostem TKW. Koszty sprzedaży i koszty ogólne poniżej wykonania IH 2020 r. (łączna oszczędność 2 m PLN)
- EBITDA segmentu Gaz poniżej IH 2020 r. głównie w efekcie niższej sprzedaży. Nieznaczny spadek rentowności związany ze wzrostem kosztów materiałów i usług transportowych
- Istotny wzrost EBITDA w segmencie Woda i Ciepło w związku z wyższą sprzedażą i systematyczną poprawą rentowności (na wszystkich poziomach rachunku wyników)

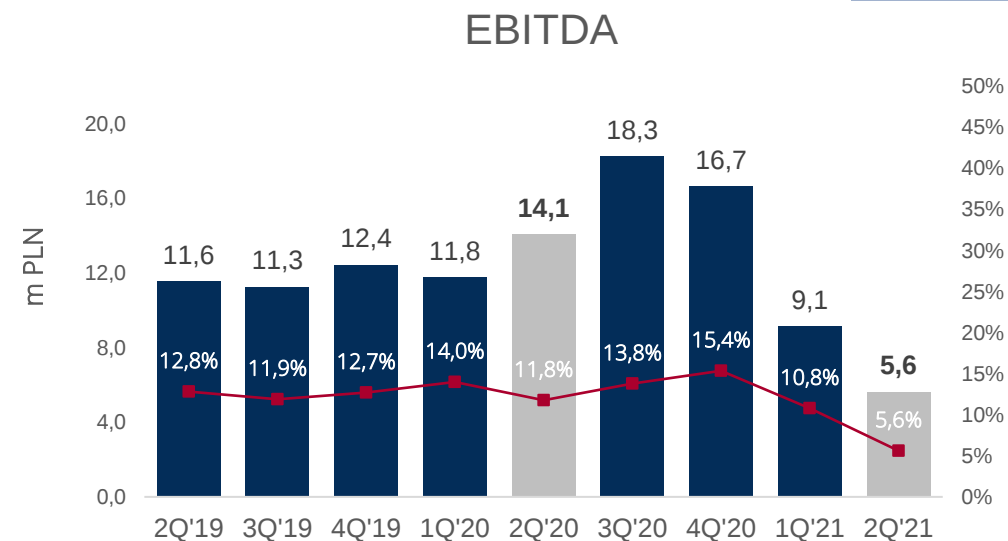
* EBITDA za 1H 2021 skorygowana o sprzedaż nieruchomości

Segment Energia Elektryczna (wyniki II kwartału)



Sprzedaż niższa r/r o 16% - spadek obrotów w kraju, eksport utrzymany na poziomie IIQ 2020

- Liczniki ee – niższa (o 39% r/r) sprzedaż krajowa w związku z zakończeniem w lutym br. kontraktu „Rynek Mocy” (33,8 mln PLN dostaw w ramach kontraktu za IIQ 2020 r.) oraz z ograniczeniem dostępności komponentów (wpływającym także na niższe obroty w eksporcie)
- Aparatura łączeniowa – zdecydowany wzrost przychodów linii, głównie za sprawą sprzedaży krajowej (+36% r/r) przy równoczesnym utrzymaniu wysokiej dynamiki eksportu na poziomie z IQ (+17% r/r)
- Wyższe obroty (27% r/r) i poprawiająca się dynamika sprzedaży w linii SSiN (największe wzrosty sprzedaży sprzętu i prac software)
- Odbudowa przychodów r/r w linii ICT (po spadkach sprzedaży z IQ, w IIQ wzrost obrotów o 13% r/r) Wyższa r/r sprzedaż projektów wdrożeniowych i serwisu

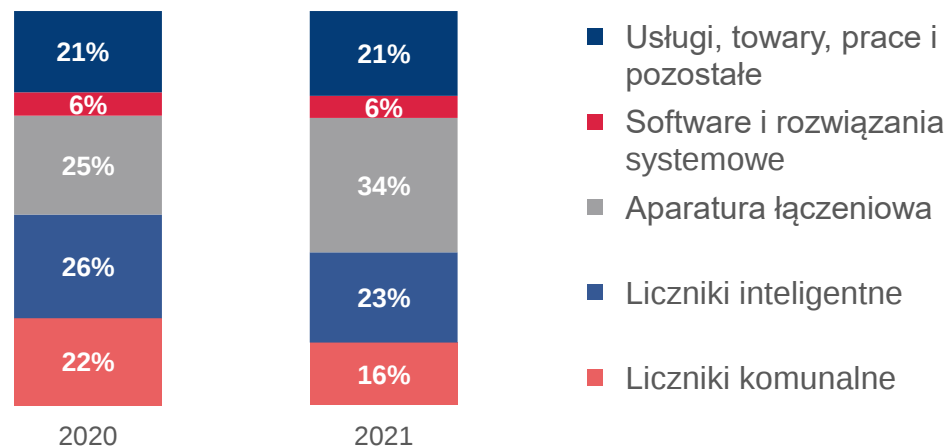


Spadek EBITDA r/r o 8,5 mln PLN i rentowność EBITDA niższa o 6,2 p.p.

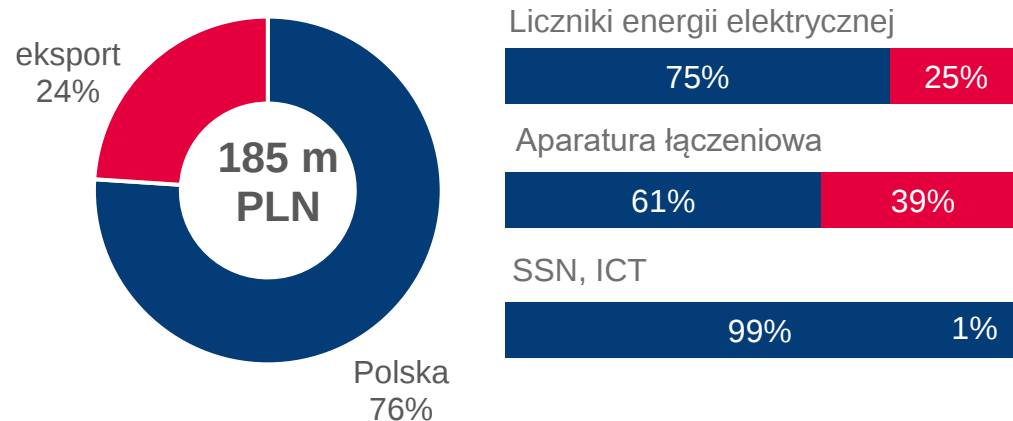
- Niższa o 6,0 p.p. rentowność na poziomie marży brutto wynikająca z niższych przychodów i mniej niż proporcjonalnego spadku kosztu TKW
- Koszty SG&A poniżej wykonania IIQ 2020 r., duże oszczędności (1,1 mln PLN) na kosztach ogólnych
- EBITDA niższa r/r głównie na skutek wzrastających kosztów materiałów, komponentów i surowców przy silnej presji konkurencyjnej ograniczającej możliwości elastycznego kształtowania cen sprzedaży

Segment Energia Elektryczna (narastająco)

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna



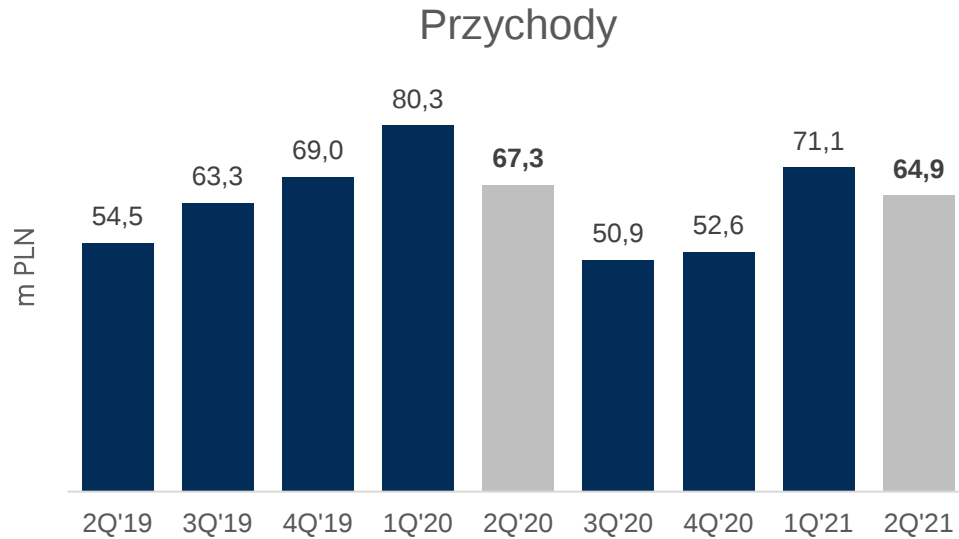
Rozwój oferty dla rynku OZE i in.:

- komercjalizacja systemu EKTIN (zarządzanie i nadzór nad farmami fotowoltaicznymi i innymi odnawialnymi źródłami energii), pierwsza instalacja EKTIN-FW dla farmy wiatrowej
- aparatura łączeniowa i zabezpieczeniowa dla sieci średniego i niskiego napięcia, urządzenia telemechaniki i łączności, liczniki ee z dwukierunkowym pomiarem energii
- mobiPLANER – nowy system do zarządzania ekipami w terenie

Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

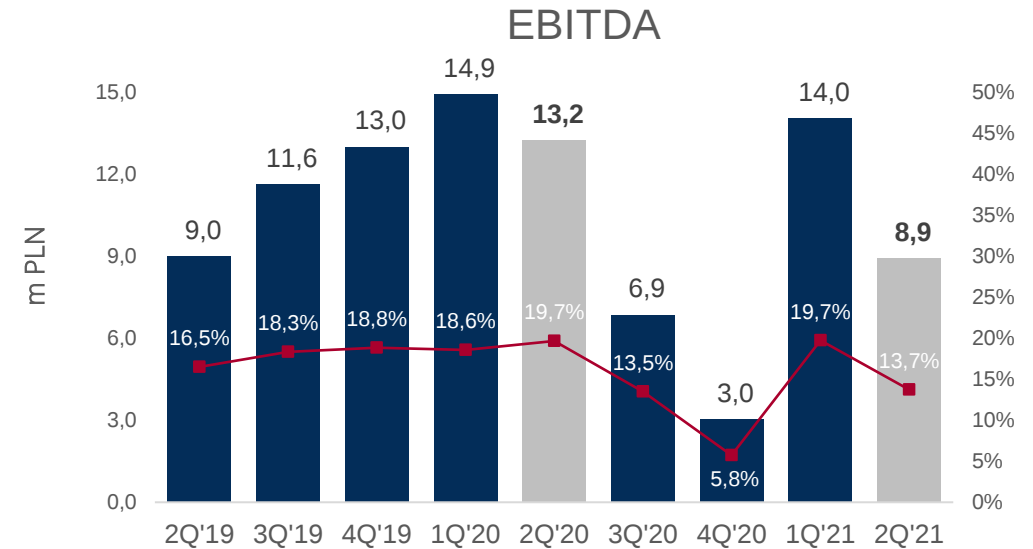
- dobre perspektywy związane ze zwiększaniem udziału energii z OZE w bilansie energetycznym Polski, Polityką Energetyczną Polski 2040 oraz ustawą Prawo energetyczne (cyfryzacja sektora energetycznego, smart metering, nowe narzędzia poprawy efektywności energetycznej odbiorców energii)
- rollout w Polsce – spodziewana intensyfikacja przetargów w 2022 r. z realizacją od 2023 r. Silny nacisk chińskich producentów (realizowana strategia ekspansji na wzór innych rynków Centralnej Europy)
- postępująca konsolidacja segmentu – spójna oferta dla energetyki, przemysłu i OZE
- systematyczny rozwój eksportu nowych produktów, wprowadzenie nowego portfolio liczników energii przy spadającej – zgodnie z oczekiwaniami – sprzedaży liczników indukcyjnych
- ponowne uruchomienie kontraktacji projektów na software - podpisana pierwsza umowa dot. usług serwisu, wsparcia i rozwoju systemu informatycznego do Zarządzania Majątkiem Sieciowym

Segment Gaz (wyniki II kwartału)



Utrzymanie obrotów na wysokim poziomie, niewielki spadek w porównaniu do IIQ 2020 r. (-4%) w wyniku efektu wysokiej bazy

- Spadek sprzedaży krajowej o 7% r/r – ograniczenie obrotów (głównie gazomierze mieszkaniowe z liczydłem mechanicznym dla PSG) po zrealizowaniu bardzo dużych dostaw w IQ br. (narastająco sprzedaż krajowa o 14% powyżej wykonania IH 2020 r.)
- Wyhamowanie ujemnej dynamiki eksportu (w IIQ obroty niższe r/r o 2% vs spadek o 24% w IQ) pomimo przejściowego ograniczenia zamówień od głównych partnerów segmentu (na rynku brytyjskim) i kończącego się rollout'u na rynku niderlandzkim. Aktywne działania sprzedażowe i duże wzrosty obrotów na wybranych innych rynkach eksportowych (Belgia, Węgry, Turcja, Ukraina)

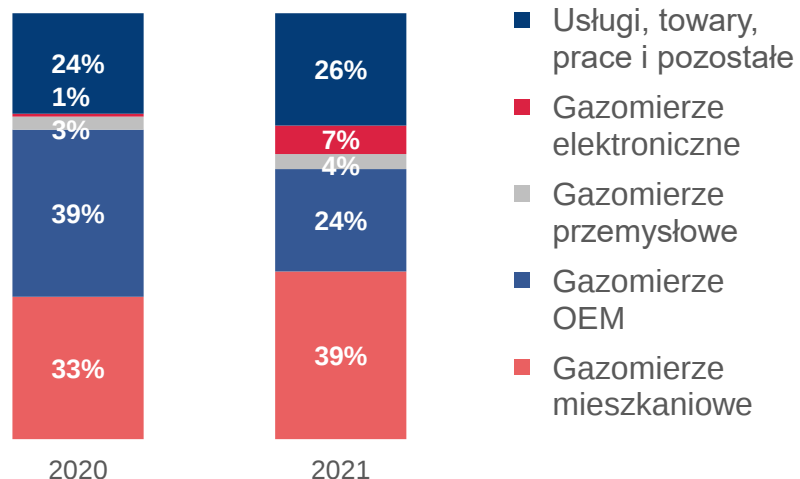


Solidny poziom EBITDA, widoczny efekt wysokiej bazy z IH 2020 r.

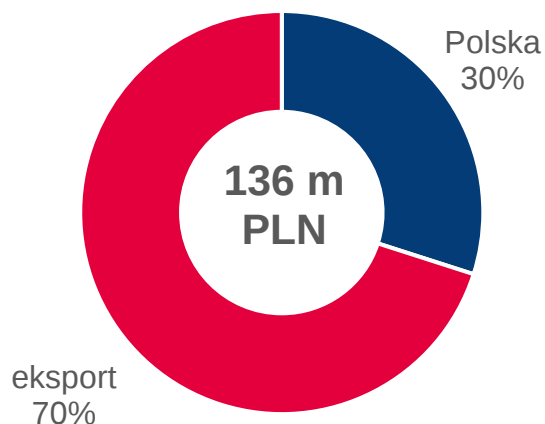
- Niższa EBITDA r/r wynikająca z ograniczenia sprzedaży i odczuwanych skutków wzrastających kosztów materiałów (głównie tworzyw sztucznych i blachy) oraz usług transportowych powodujących spadki rentowności
- Wyższe r/r koszty sprzedaży (gł. transportu) i niewielkie przekroczenie na kosztach ogólnych

Segment Gaz (narastająco)

Struktura mixu produktowego



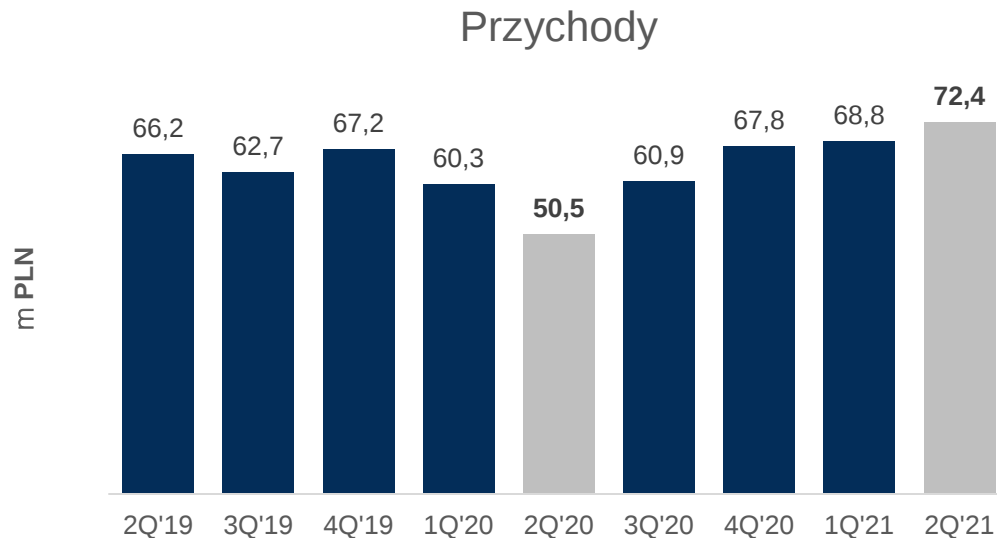
Struktura geograficzna



Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

- wzrost zainteresowania smart meteringiem i wdrażaniem gazomierzy inteligentnych na szeroką skalę w kolejnych krajach europejskich (również w Polsce)
- realizacja kontraktów z Flonidan i Aclara na kluczowych rynkach Wielkiej Brytanii oraz Belgii (zależne od sytuacji gospodarczej danych rynków)
- wygrany bardzo referencyjny kontrakt w ramach współpracy z Landis+Gyr – realizacja przez Apator Metrix dostaw 1 miliona inteligentnych gazomierzy iSMART2 własnej konstrukcji o wartości ok. 65 mln euro (w latach 2023-2031) w ramach masowego wdrożenia inteligentnych liczników na rynku belgijskim
- realizacja kontraktu dla PSG w Polsce
- wysoki poziom backlogu (w tym nowa umowa ramowa na dostawy gazomierzy do Wielkiej Brytanii w latach 2020-2025), prawdopodobne odbudowanie zamówień po unormowaniu sytuacji epidemicznej
- nowe kompetencje i rozwiązania IT w obszarze zaawansowanych systemów informatycznych dla gazownictwa, dalszy rozwój rozwiązań software'owych dla odbiorców sektora

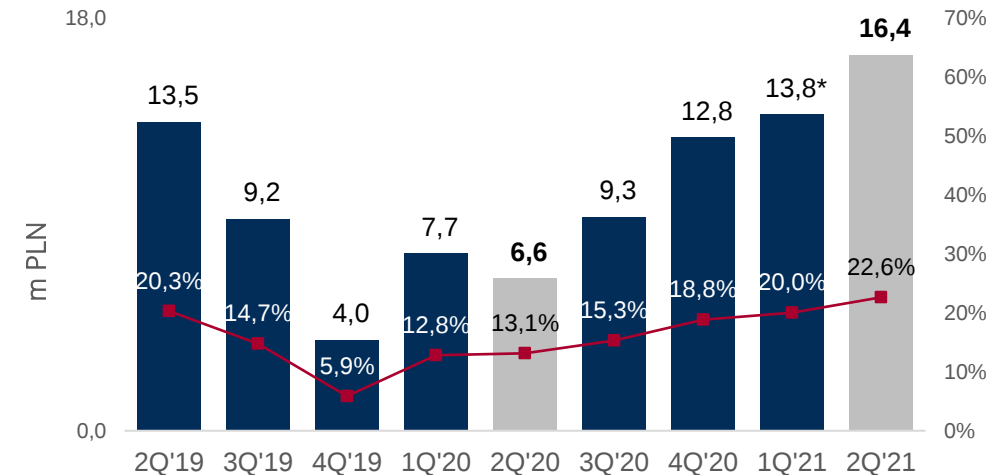
Segment Woda i Ciepło (wyniki II kwartału)



Przychody wyższe r/r o 43% (21,9 m PLN), systematyczny wzrost obrotów, najwyższe przychody od 10 kwartałów

- Wzrost obrotów w kraju (o 27% r/r), utrzymujące się ożywienie z drugiej połowy ubiegłego roku, m.in. kontynuowany wzrost wymian wodomierzy w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych, dobra koniunktura w budownictwie
- Eksport wyższy r/r o 58% - kontynuowana poprawa sytuacji zapoczątkowana w IIIQ 2020 r. Odbudowa zamówień z istotnych rynków, wzrost obrotów powyżej poziomów sprzed pandemii (Francja, Hiszpania, Włochy), istotne dostawy na nowe rynki (Arabia Saudyjska, Grecja)
- Potwierdzający się trwały charakter wzrostu rynku opomiarowania W&H (gł. w obszarze coraz dokładniejszych metod pomiaru, kompleksowych rozwiązań smart i efektywnego dostarczania danych)

EBITDA



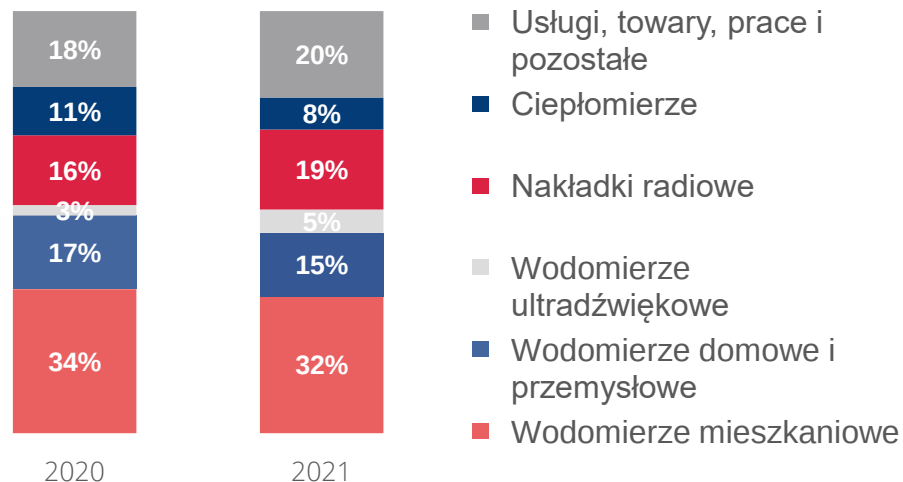
Wynik EBITDA na najwyższym poziomie od wielu kwartałów

- Poprawa wyników dzięki wyższym obrotom i wyższej rentowności na poziomach marży brutto i marży ze sprzedaży, korzystny efekt dźwigni operacyjnej
- Dynamiki kosztów ogólnego zarządu i kosztów sprzedaży zdecydowanie poniżej dynamiki obrotów – rentowność sprzedaży o 7,3 p.p. wyższa r/r, na poziomie powyżej 18%

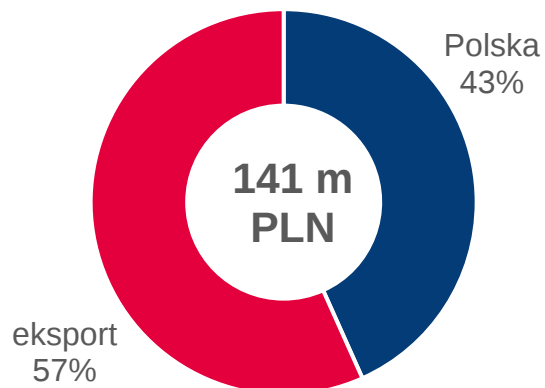
* EBITDA 1Q 2021 skorygowana o sprzedaż nieruchomości

Segment Woda i Ciepło (narastająco)

Struktura mixu produktowego



Struktura geograficzna



Segment w trakcie reorganizacji:

- kluczowy projekt - relokacja fabryki w Poznaniu (planowane zakończenie w IQ 2022 r.)
- intensywne działania związane z optymalizacją majątku obrotowego, podniesieniem efektywności operacji
- rozwój portfolio produktowego (nowe typy wodomierzy, systemy telemetryczne i oprogramowanie)

Istotne czynniki wpływające na przyszłe wyniki segmentu:

- sytuacja gospodarcza na rynkach eksportowych
- wzrost zapotrzebowania na dokładniejsze metody pomiaru wody i ciepła, systemy zdalnego odczytu i kompleksowe rozwiązania smart
- wzrost zainteresowania systemami inteligentnego zarządzania i użytkowania wody w odpowiedzi na kryzys wodny i konieczność dalszej racjonalizacji zużycia
- wzrost sprzedaży wodomierzy ultradźwiękowych
- nowelizacja ustawy o efektywności energetycznej nakładająca na właścicieli lub zarządców budynków wielolokalowych obowiązek montażu do 1 stycznia 2027 r. ciepłomierzy i wodomierzy ze zdalnym odczytem

Perspektywy



Segment W&H - relokacja Apator Powogaz

- Prace projektowe i budowlane - zgodnie z założonym harmonogramem.
- Planowany termin ukończenia budowy -> I kwartał 2022 r.
- Najważniejsze działania: zapewnienie ciągłości produkcji oraz asortymentu na okres przejściowy, sprawna relokacja zakładu bez zakłóceń działalności, utrzymanie kluczowych kompetencji w spółce.

Harmonogram relokacji



Capex 2021 na budowę nowej fabryki
ok. 41 mln PLN

Wykonanie po 1H 2021
12,9 mln PLN



Segment W&H – rozwój oferty

Rozbudowa portfolio ofertowego:

- rozwój rodziny wodomierzy ultradźwiękowych Ultrimis: nowe zakresy pomiarowe wodomierzy z możliwością zdalnego odczytu
- rozwój w zakresie systemów telemetrycznych (technologie LoRa, WMBUS - NB IoT, GSM)
- rozwój oprogramowania narzędziowego do obsługi wodomierzy i ciepłomierzy



Ultrimis W to nowoczesny wodomierz ultradźwiękowy, w którym zastosowano szereg opatentowanych rozwiązań konstrukcyjno-technologicznych, w tym unikalną metodę pomiaru ultradźwiękowego „W-Sonic Technology”.

Technologia ultradźwiękowa (DN15-40)



Ciepłomierze

Precyzyjne, niezawodne, wysokiej klasy kompaktowe ciepłomierze oraz elektroniczne przeliczniki do ciepłomierzy.



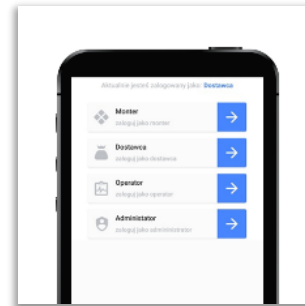
Podzielnik kosztów ogrzewania CERIS do obliczania kosztów ogrzewania pomieszczeń w systemach grzewczych CO.

Podzielnik kosztów ogrzewania oparty na technologii Mesh



Uniwersalna indukcyjna nakładka APT-WMBUS-NA-1 radiowa do bezprzewodowej transmisji danych pomiarowych w systemach mobilnych walk-by i drive-by.

Uniwersalna nakładka do komunikacji Wireless M-Bus



System do odczytu i konfiguracji wodomierza Ultrimis W oraz nakładki radiowej APT-WMBUS-NA-1 za pomocą **interfejsu NFC**.

Oprogramowanie dedykowane systemowi Android

Segment W&H – automatyzacja procesów

Konsekwentne usprawnianie procesów produkcyjnych

- automatyzacja procesów (montaż i kontrola),
- zwiększenie mocy (do 2025 r. ponad 4 mln wodomierzy rocznie),
- poprawa elastyczności operacji.

Uruchomione projekty:

- automat do produkcji mechanizmów zliczających do wodomierzy mieszkaniowych
- automatyczna znakowarka laserowa
- urządzenie do składania oprawy magnesu

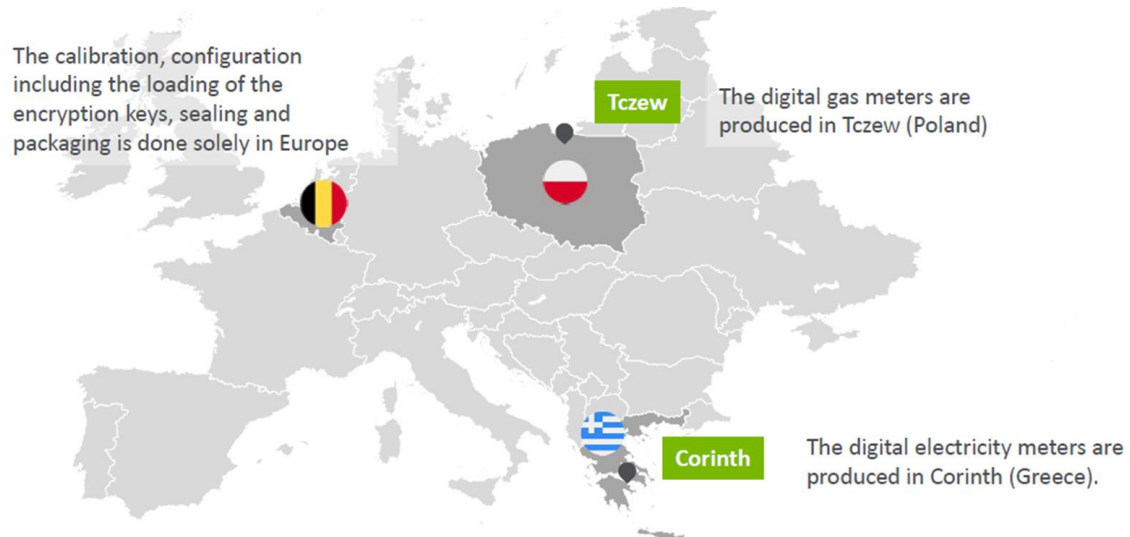
Cel: w pełni zautomatyzowany proces produkcji wodomierzy mieszkaniowych w jednym ciągu technologicznym w perspektywie do 2024 r.

Nowa automatyczna linia do legalizacji wodomierzy mieszkaniowych – robot zaprojektowany i wdrożony przez Dział Robotyzacji i Automatyzacji Apator Metrix



Segment Gaz - iSMART2 na rynek belgijski

- Przetarg zorganizowany przez belgijski koncern energetyczny Fluvius System Operator cv, reprezentujący belgijskich operatorów sieci energii elektrycznej, gazu i wody ORES, RESA i Sibelga
- Apator Metrix, jako partner Landis+Gyr, odpowiedzialny za dostarczenie inteligentnych gazomierzy iSMART2
- Łączna wartość gazomierzy iSMART2 dostarczonych przez Apator Metrix - ok. 65 mln euro
- Harmonogram dostaw na lata 2023-2031 (łącznie 1 mln urządzeń):
 - ok. 120 tys. sztuk w 2023 r.
 - ok. 200 tys. sztuk/rocznie w okresie 2024-26
 - stopniowe zmniejszanie skali dostaw w kolejnych latach



iSMART2
na rynek belgijski



Segment Energia Elektryczna - rollout w Polsce

- **Gotowość operacyjna** Grupy do rolloutu na rynku krajowym:
 - skala produkcji **2 mln sztuk/rocznie**
- **Gotowość ofertowa** - licznik smart OTUS
 - sprawdzony na rynku krajowym,
 - dostosowany do obecnych wymagań technicznych OSD,
 - kompatybilny z OZE,
 - elastyczny i szybki rozwój funkcjonalności pod ewentualne nowe wymagania wynikające z rozporządzeń,
 - dostępny z różnymi technologiami komunikacyjnymi:
PLC: PRIME i OSGP; G3
LTE: Cat.1, Cat.4, Cat. M1, LTE 450



- Rozporządzenie Ministra Klimatu i Środowiska w sprawie systemu pomiarowego – projekt w opracowaniu
- Oczekiwanie na ogłoszenie przetargów przez OSD

Slajdy dodatkowe



Działalność biznesowa



energia
elektryczna



woda i ciepło



gaz

Dane za 2020 r.



OTUS 3

Systemy
sterowania i
nadzoru

smartARS pro



ULTRIMIS W

JS Smart+



iSMART 2

hybridSMART

**Główne rynki
zagraniczne**

Niemcy, Austria, Belgia, Brazylia,
Rosja

Czechy, Francja, Rosja, Ukraina,
Hiszpania

Wielka Brytania, Belgia, Niemcy,
Turcja, Niderlandy

**Udział eksportu
w przychodach
segmentu**

24,0%

56,7%

70,1%

Główni klienci

- zakłady energetyczne (OSD)
- hurtownie elektroenergetyczne, przedsiębiorstwa elektromontażowe i elektroinstalacyjne
- projektanci
- budownictwo, przemysł, kolej

- przedsiębiorstwa wod-kan i energii cieplnej
- spółdzielnie mieszkaniowe
- budownictwo
- przemysł

- spółki gazownicze/dystrybutorzy i dostawcy gazu

**Udział segmentu w
sprzedaży ogółem**

40,0%

30,6%

29,4%

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

Apator SA

e-mail: ri@apator.com

