



**APLISENS<sup>®</sup>**

# **Wyniki finansowe za IV kwartał 2013 roku oraz strategia na lata 2014-2016**

## **Prezentacja Grupy Kapitałowej Aplisens**

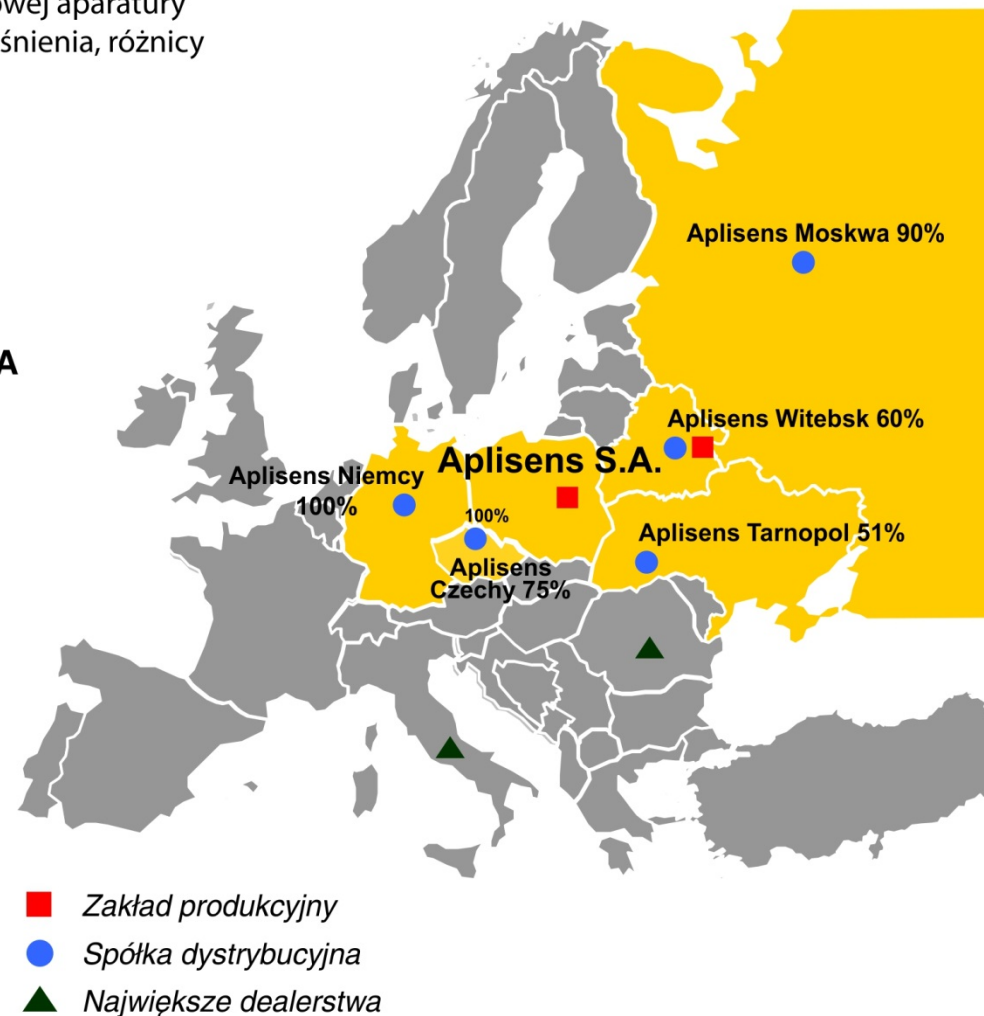
05 03 2014, Warszawa



# APLISENS®

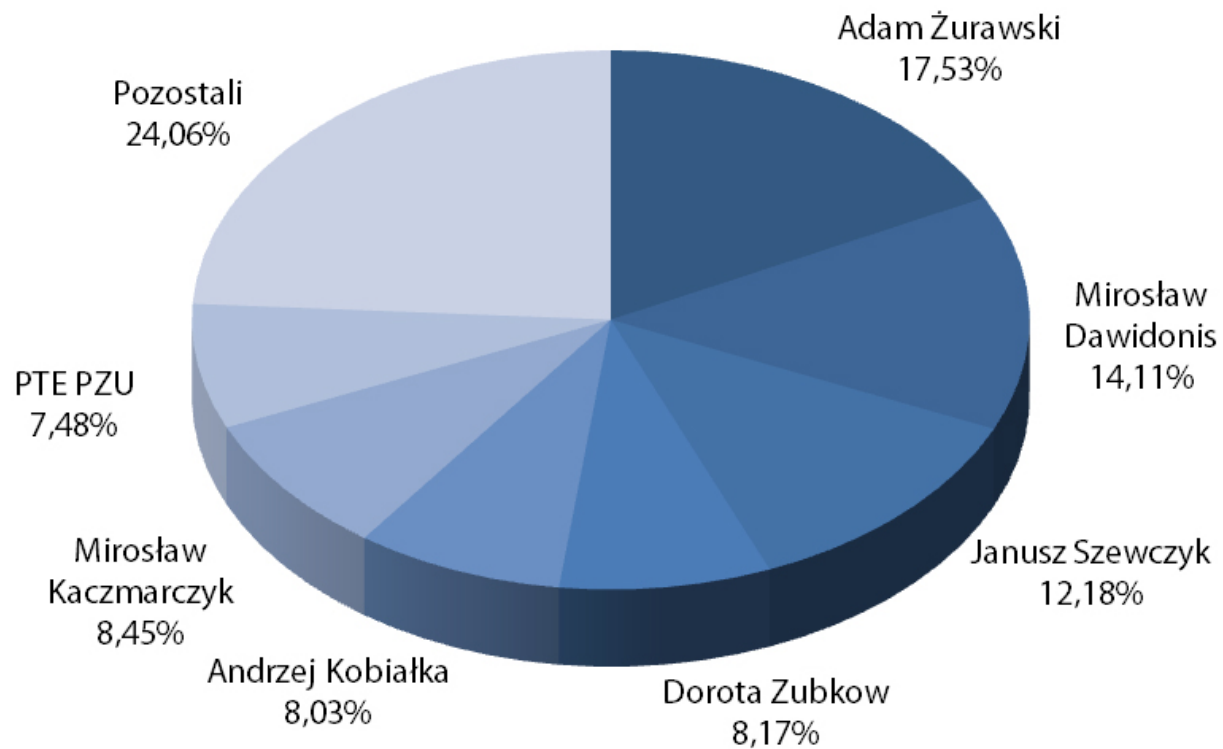
**APLISENS S.A.** jest liderem wśród krajowych dostawców rozwiązań w zakresie przemysłowej aparatury kontrolno-pomiarowej. Produkuje szeroką gamę wysokiej jakości urządzeń do pomiaru ciśnienia, różnicy ciśnień, poziomu oraz temperatury wykorzystywanych w wielu gałęziach przemysłu.

- **ENERGETYKA**
- **PETROCHEMIA I CHEMIA**
- **GÓRNICTWONAFTOWEIGAZOWNICTWO**
- **ODBIORCY ZW. Z GOSPODARKĄ WODNĄ I OCHRONĄ ŚRODOWISKA**
- **PRZEMYSŁ PAPIERNICZY**
- **FIRMY INŻYNIERSKO - PROJEKTOWO - BADAWCZE**
- **PRODUCENCI URZĄDZEŃ POMIAROWYCH**
- **HUTNICTWO**
- **FIRMY HANDLOWE – INNI ODBIORCY**
- **PRZEMYSŁ FARMACEUTYCZNY**
- **GÓRNICTWO WĘGLOWE I KRUSZYW**
- **PRZEMYSŁ SPOŻYWCZY**
- **PRZEMYSŁ STOCZNIOWY**
- **ODBIORCY SOND DO POMIARU POZIOMU PALIWA**



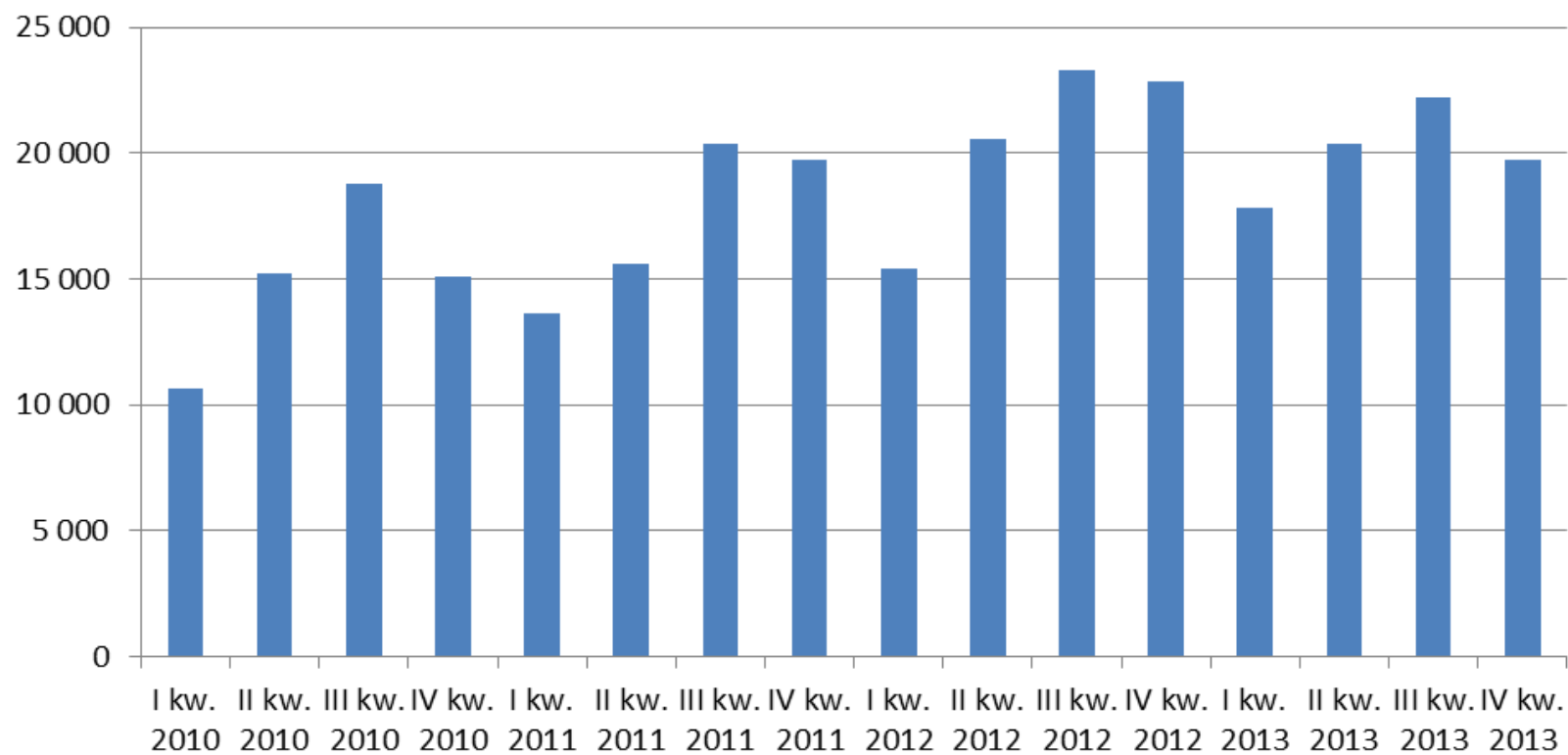


## Skład akcjonariatu na dzień 05.03.2014r.





## Sezonowość przychodów



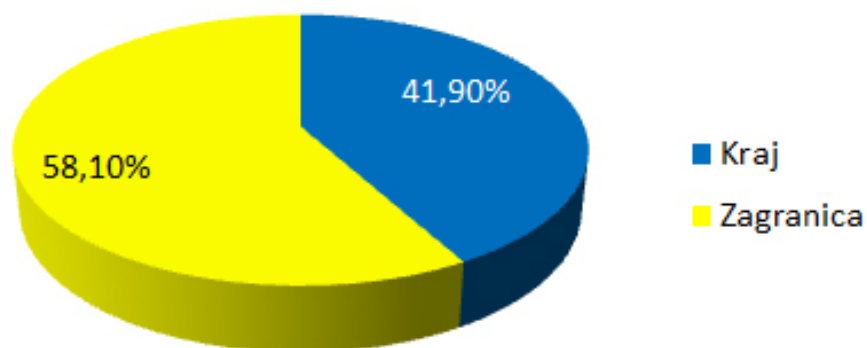


## Struktura geograficzna sprzedaży

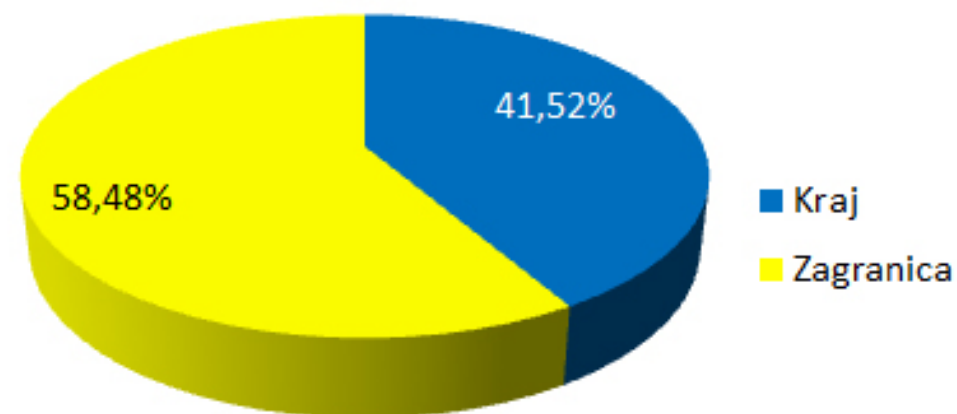
### Przychody ze sprzedaży

	2012	2013
Kraj	34 382	33 255
Zagranica	47 666	46 848
<b>Razem</b>	<b>82 048</b>	<b>80 103</b>

**2012**

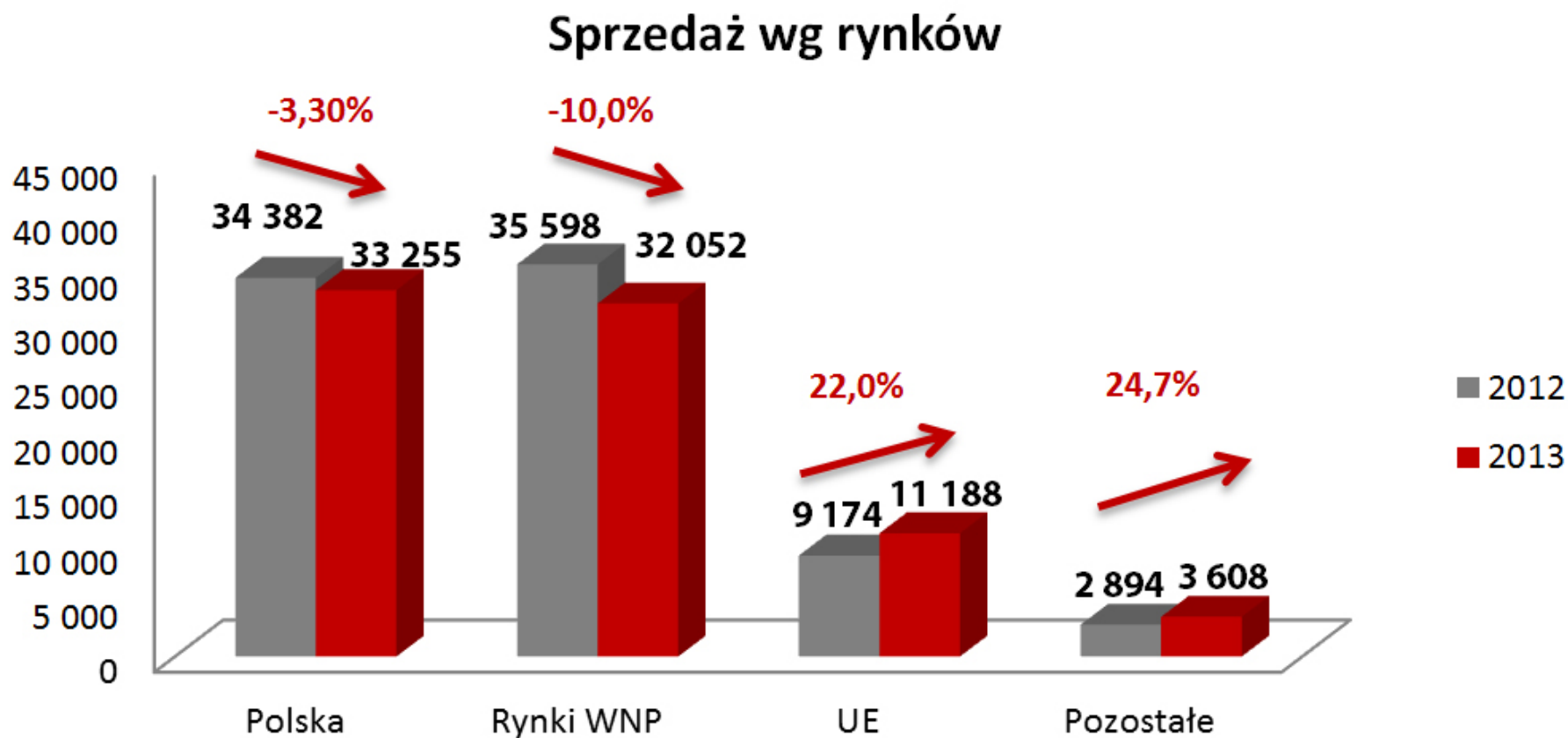


**2013**





## Sprzedaż wg rynków (tys. zł)





## Skonsolidowane wyniki finansowe (tys. zł)

	4Q 2013	4Q 2012	2013/2012	4Q 2011	2012/2011
Przychody ze sprzedaży	19 704	22 819	-13,7%	19 715	15,7%
EBITDA	5 719	5 066	12,9%	4 753	6,6%
EBIT	4 679	4 008	16,7%	3 758	6,7%
Zysk netto	3 460	3 461	0,0%	2 124	62,9%
Rentowność EBITDA	29,0%	22,2%	6,8	24,1%	-1,9
Rentowność EBIT	23,7%	17,6%	6,2	19,1%	-1,5
Rentowność netto	17,6%	15,2%	2,4	10,8%	4,4

Rok 2013 podobnie jak 2012 rok charakteryzował się zwiększeniem rozpiętości w zrealizowanej wartości sprzedaży, przy zachowaniu typowego rozkładu wartości sprzedaży w poszczególnych kwartałach danego roku tj. najniższy jest I kwartał, a następnie obserwuje się systematyczne wzrosty aż do III kwartału danego roku obrotowego. W 2013 roku obserwuje się spadek dynamiki sprzedaży, szczególnie w kwartale III i IV. Już kwartał II wykazał się minimalnym spadkiem przychodów ze sprzedaży. W kwartale III spadek ten się pogłębiał aż do IV kwartału 2013 roku.

Wzrost marży uzyskiwanej na sprzedaży wynika głównie ze spadku sprzedaży na rynkach WNP. Grupa sprzedaje swoje produkty poprzez Spółkę pośredniczącą, przez co w przypadku spadku przychodów ze sprzedaży na rynkach WNP następuje wzrost marży procentowej.

Wzrost marży netto jest skumulowanym efektem czynników opisanych powyżej, przy czym jako najistotniejsze należy wymienić: spadek udziału sprzedaży na rynkach WNP w sprzedaży ogółem a także spadek kosztów stałych Grupy oraz poprawę wyniku finansowego Grupy.



## Skonsolidowane wyniki finansowe (tys. zł)

	2013	2012	2013/2012	2011	2012/2011
Przychody ze sprzedaży	80 103	82 049	-2,4%	69 311	18,4%
EBITDA	22 211	21 758	2,1%	20 049	8,5%
EBIT	18 242	18 063	1,0%	16 367	10,4%
Zysk netto	14 470	14 695	-1,5%	12 010	22,4%
Środki pieniężne	15 074	29 025	-48,1%	18 597	56,1%
Należności handlowe	21 761	18 870	15,3%	19 417	-2,8%
Zobowiązania handlowe	12 745	11 327	12,5%	7 877	43,8%
Zapasy	24 635	23 445	5,1%	18 176	29,0%
Kapitał własny	120 236	107 299	12,1%	94 449	13,6%
Rentowność EBITDA	27,7%	26,5%	1,2	28,9%	-2,4
Rentowność EBIT	22,8%	22,0%	0,8	23,6%	-1,6
Rentowność netto	18,1%	17,9%	0,2	17,3%	0,6

Przychody ze sprzedaży Grupy wyniosły w 2013 roku 80 103 tys. zł i spadły o 1 946 tys. zł (-2,4%) w porównaniu z rokiem poprzednim.

Wzrost przychodów nastąpił na rynkach krajów Unii Europejskiej oraz na pozostałych rynkach zagranicznych. Na rynkach krajów WNP w 2013 roku Grupa odnotowała spadek przychodów ze sprzedaży o 10,0% w stosunku do roku poprzedniego. Spadek przychodów ze sprzedaży o 3,3% odnotowano również na rynku krajowym.

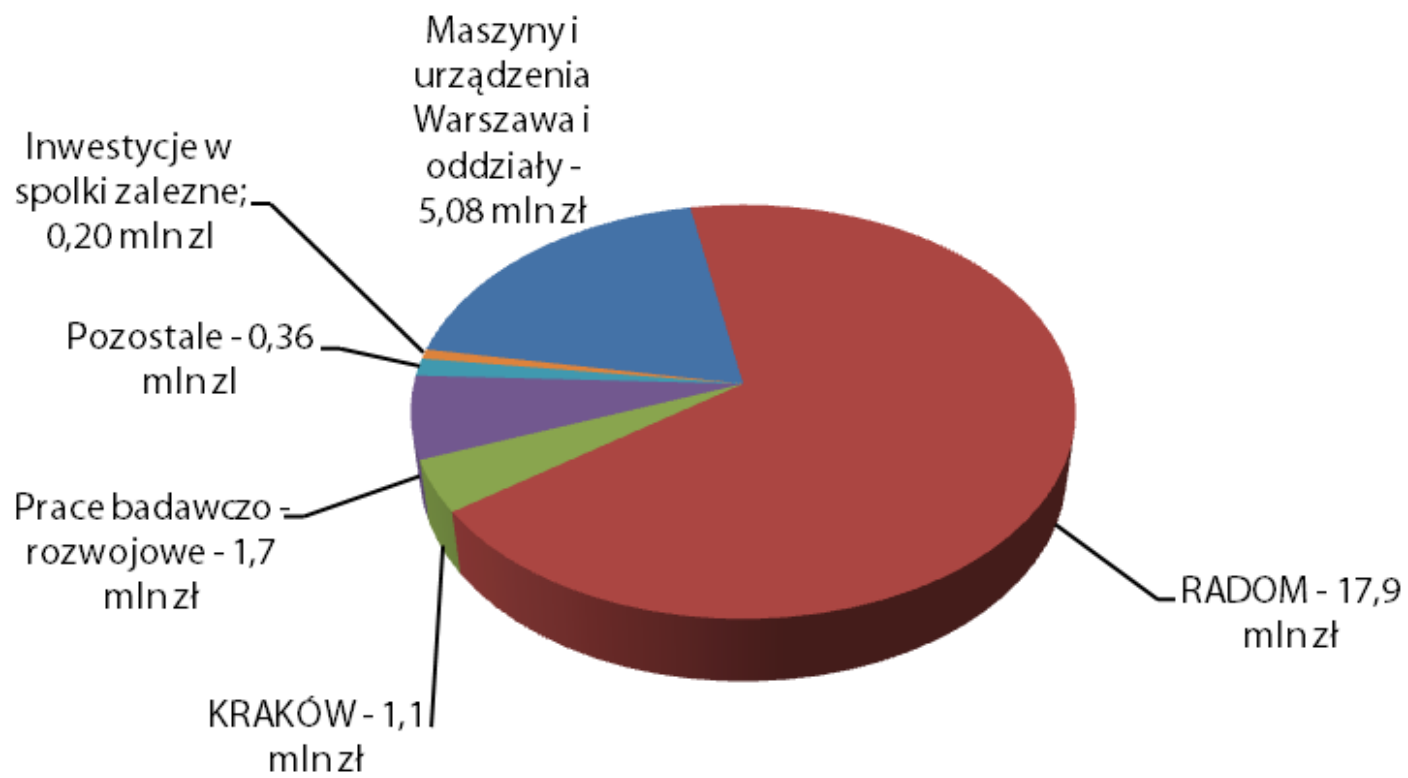
Spadek wyniku netto za 2013 rok o 0,2 mln zł w stosunku do ubiegłego roku wynika w szczególności ze skumulowanego wpływu wskazanych poniżej czynników:

- spadku przychodów ze sprzedaży o 2,4%,
- wzrostu marży na sprzedaży o 0,6 punktu procentowego wynikający ze spadku sprzedaży na rynkach WNP i w związku z tym zmniejszeniem skali obrotów ze spółką pośredniczącą,
- spadku kosztów zarządu i sprzedaży o 1 513 tys. zł
- wzrostu kosztów programu motywacyjnego w 2013 roku w stosunku do 2012 o 542 tys. zł,
- wzrostu wyniku na pozostałej działalności operacyjnej o 0,96 mln zł,
- wyższym o 130 tys. zł podatku dochodowym.





## Wydatki inwestycyjne na koniec 2013 – 26,31 mln zł





## Strategia 2014-2016

*Zakończenie  
rozbudowy potencjału  
produkcyjnego  
i uzyskanie pełnych mocy  
produkcyjnych*

*Wzrost skali prowadzonej  
działalności zakładający  
umocnienie pozycji lidera  
na rynku krajowym oraz  
zwiększenie udziału  
rynkowego na rynkach  
krajów WNP, krajów UE  
oraz wybranych rynkach  
pozaeuropejskich*

*Dalszy rozwój wysokiej  
jakości kompleksowych  
i dedykowanych  
produktów dla  
odbiorców  
przemysłowych  
w dziedzinie aparatury  
kontrolno-pomiarowej  
i automatyki*

Nakłady na realizację strategii: 39,2 mln zł





## Strategia 2014-2016

### Zakończenie rozbudowy potencjału produkcyjnego i uzyskanie pełnych mocy produkcyjnych:

- Pierwszy etap budowy fabryki przetworników ciśnienia w Radomiu zakończony w styczniu 2014 roku.
- Pełne wykorzystanie potencjału produkcyjnego stworzonego w pierwszym etapie nastąpi w III kw 2014 i zwiększy moce produkcyjne przetworników ciśnienia o około 15 % w stosunku do 2013 roku.
- W kolejnych latach w celu zwiększania mocy produkcyjnych niezbędne będą dodatkowe zakupy technologii. Koszt około 6,5 mln zł.
- Wrzesień 2014 roku zakończenie budowy zakładu produkcji czujników i przetworników temperatury w Krakowie.
- Dalsze zwiększanie mocy produkcyjnych tak, aby docelowo, było możliwe zwiększenie potencjału wytwórczego w obszarze przetworników ciśnienia oraz dodatkowo sond głębokości o około 50% w stosunku do roku 2013. Uzyskanie pełnych mocy produkcyjnych planowane jest na lata 2016 - 2017.
- W 2015 lub 2016 roku planowane jest zaprojektowanie i uzyskanie pozwolenia na budowę kolejnej hali produkcyjnej w lokalizacji w Radomiu. Termin rozpoczęcia prac budowlanych uzależniony będzie od skali wykorzystania istniejących pomieszczeń.



## Strategia 2014-2016

**Wzrost skali prowadzonej działalności zakładający umocnienie pozycji lidera na rynku krajowym oraz zwiększenie udziału rynkowego na rynkach krajów WNP, krajów UE oraz wybranych rynkach pozaeuropejskich.**

### Rynek polski:

- Zarząd stawia sobie za cel uzyskiwać w kolejnych latach 6-8 proc. tempo wzrostu sprzedaży produktów grupy na rynku krajowym.
- Zwiększenie sprzedaży na rynku krajowym przez rozszerzenie portfela oferowanych produktów.
- Prowadzone od kilku lat prace rozwojowe w obszarze nowych wyrobów takich jak ustawniki pozycyjne, czujniki i przetworniki temperatury, przepływomierze, siłowniki elektryczne i powolne wprowadzanie tych wyrobów na rynek krajowy oraz ciągły rozwój najważniejszych dla Grupy Aplisens przetworników ciśnienia i sond głębokości powinny wygenerować wzrost sprzedaży produktów na rynku krajowym.

### Rynki UE:

- Zarząd stawia za cel uzyskanie średniorocznego wzrostu sprzedaży w najbliższych 3 latach na poziomie około 20%.
- Planowane jest dokapitalizowanie spółki Aplisens GmbH w celu zwiększenia jej potencjału rynkowego.
- Ponadto planowane jest zakładanie w dużych i średnich krajach UE kolejnych spółek zależnych zajmujących się dystrybucją produktów Grupy Aplisens.
- Kontynuowana będzie sprzedaż produktów Aplisens pod logo innych firm, co dodatkowo powinno zwiększyć skalę sprzedaży również pośrednio na innych rynkach niż UE.



## Strategia 2014-2016

### Rynki WNP

- W ocenie Zarządu potencjał wzrostu zamówień na produkty Aplisens na rynkach krajów WNP przez najbliższe 3 lata wyniesie średniorocznie około 15%.
- Rozszerzenie kompetencji spółek zależnych w Rosji i na Ukrainie o serwis, uproszczony montaż przetworników ciśnienia i usługi laboratoryjne.
- Zwiększenie magazynów wyrobów gotowych i półfabrykatów w celu skrócenia terminów dostaw
- Planowana jest budowa lub zakup siedziby dla spółki na Ukrainie.
- Rozwój sprzedaży do innych krajów WNP, takich jak Kazachstan czy Uzbekistan.
- Wprowadzenie na te rynki nowych grup produktów, między innymi ustawnika pozycyjnego.

### Rynki wybranych krajów pozaeuropejskich

- Zarząd stawia sobie za cel zwiększenie sprzedaży produktów Aplisens na rynkach krajów pozaeuropejskich przez najbliższe 3 lata o ponad 25% średniorocznie.
- Planowane jest utworzenie jednej spółki zależnej na terenie jednego z pozaeuropejskich krajów.
- Zarząd widzi możliwość dynamicznego wzrostu, w szczególności na rynkach Azji południowo wschodniej i bliskiego wschodu.



## Strategia 2014-2016

**Dalszy rozwój wysokiej, jakości kompleksowych i dedykowanych produktów dla odbiorców przemysłowych w dziedzinie aparatury kontrolno-pomiarowej i automatyki**

- Przetworniki ciśnienia i hydrostatyczne sondy głębokości
- Czujniki i przetworniki temperatury
- Pomiar przepływu
- Elementy systemów zabezpieczania przed kradzieżą paliwa
- Elementy wykonawcze
- **Wzrost skali oraz prowadzonej działalności poprzez ewentualne akwizycje innych podmiotów z branży**  
Zarząd nadal nie wyklucza przejęcia podmiotu posiadającego komplementarne produkty i/lub usługi mogące rozszerzyć jej ofertę kierowaną do branży AKPiA, jednak koszty powinny być w takim przypadku w korzystnym w stosunku do spodziewanych efektów akwizycji, produkty oferowane przez podmiot powinny charakteryzować się wysokim poziomem zaawansowania technicznego i jakości umożliwiającym ich eksport na większość rynków obsługiwanych przez Grupę.