



Grupa FERRO wyniki finansowe 1Q 2024

prezentacja dla inwestorów i analityków

czerwiec 2024

Zarząd FERRO S.A.



Wojciech Gątkiewicz
Prezes Zarządu



Aneta Raczek
Wiceprezes Zarządu



Olga Panek
Wiceprezes Zarządu



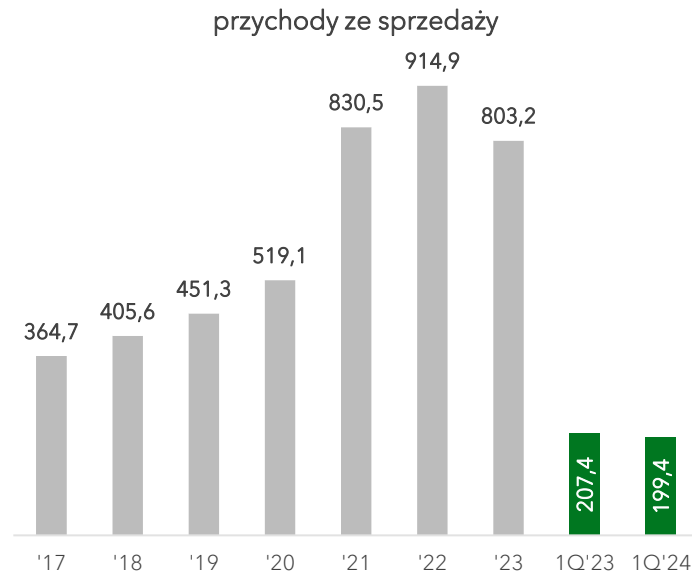
Dan Ionutas
Wiceprezes Zarządu

Grupa FERRO w 1Q'24 i YTD - podsumowanie

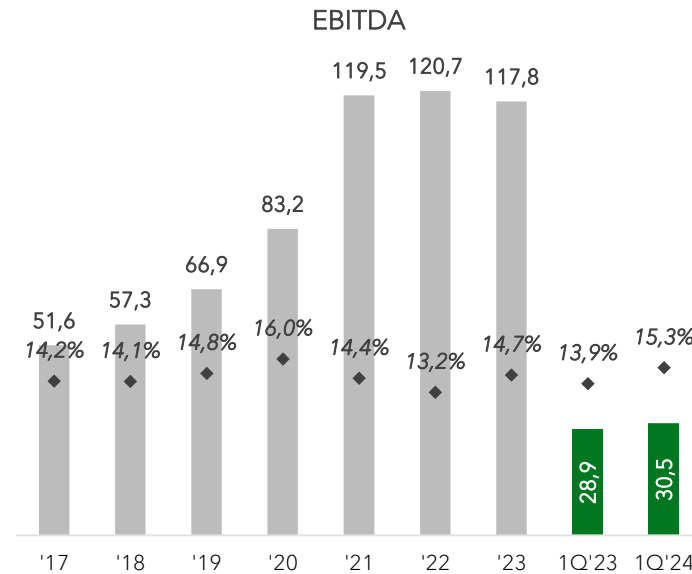
- sprzedaż stabilna r/r – decyzja o niezmiennianiu cenników z przełożeniem na brak efektu „przyspieszonych zakupów”, popyt nadal charakteryzuje znaczna ostrożność
- zróżnicowany obraz poszczególnych rynków: w Polsce niewielki wzrost, na rynkach zagranicznych w walutach stałych sprzedaż porównywalna r/r lub z niewielkim spadkiem (niekorzystny wpływ przeliczenia w związku z umocnieniem PLN)
- wypłaszczanie się spadków w arm. sanitarnej, spadek sprzedaży r/r w arm. instalacyjnej związany z niezmiennianiem cenników i brakiem efektu kumulacji sprzedaży w 1Q'24 (w 1Q'23 były zapowiedziane podwyżki), w źródłach ciepła stopniowy powrót popytu na kotły gazowe (główny asortyment segmentu) przy zastoju w pompach ciepła
- nowelizacja legislacji w UE przekładająca się na dobry potencjał kotłów gazowych jako źródła ciepła, szczególnie w układach hybrydowych (jednak nadal przy zniekształcającym sytuację przekazie medialnym)
- skuteczna polityka zakupowa z przełożeniem na dobry, porównywalny r/r wynik i wyższą marżę EBITDA (15,3%; +1,4 pp), również dzięki kontynuowanym działaniom optymalizacyjnym, przy jednak istotnej presji na wzrost wynagrodzeń i nadal utrzymującej się inflacji
- wynik netto nieznacznie niższy r/r pod wpływem bardziej ujemnego salda finansowego i wyższego podatku
- wysoki CF operacyjny (+29,5 mln PLN) wykorzystany na spłatę istotnej części zadłużenia finansowego
- inwestycje na niskim poziomie – kontynuacja wdrażania ERP oraz rozwoju nowych produktów
- uchwalona wypłata dywidendy na poziomie 3,16 PLN na akcję, tj. łącznie 67,1 mln PLN (100% jednostkowego zysku)

stabilna sprzedaż w nadal niełatwym otoczeniu, wysoka efektywność wspiera marżę

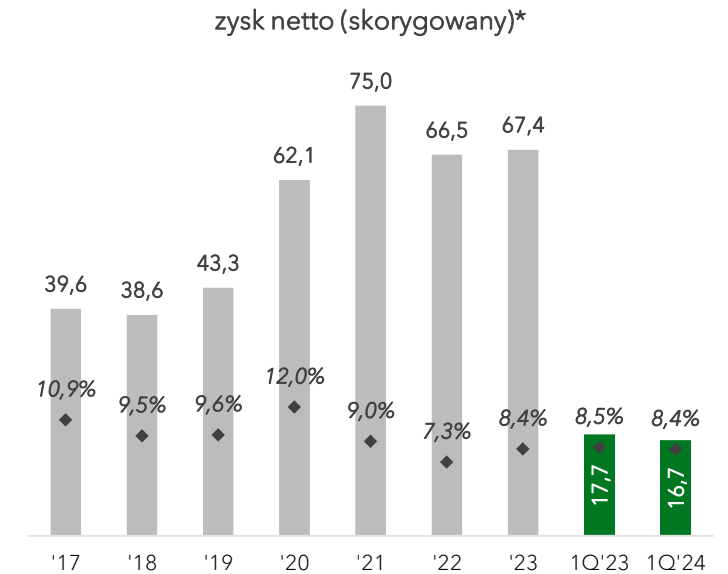
mIn PLN



- 1Q'24: 199,4 mln PLN, -4% r/r
- przychody pod wpływem nadal niepewnej koniunktury oraz mocnego PLN (sprzedaż zagraniczna 1Q'24 stanowiła ok. 56%)



- 1Q'24: 30,5 mln PLN, +5% r/r
- rentowność: 15,3% (+1,4 pp r/r)
- EBITDA nieznacznie wyższa r/r dzięki lepszej rentowności (dyscyplina kosztowa, dobra marża handlowa dzięki skutecznym procesom zakupowym)

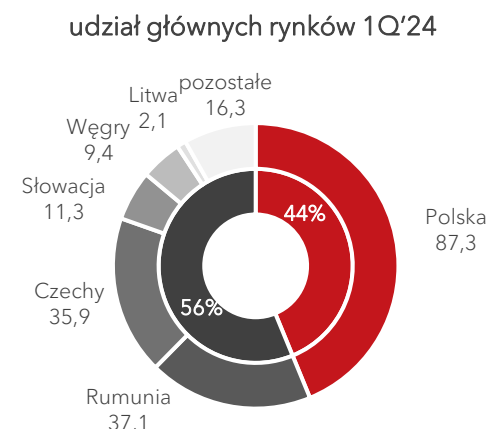
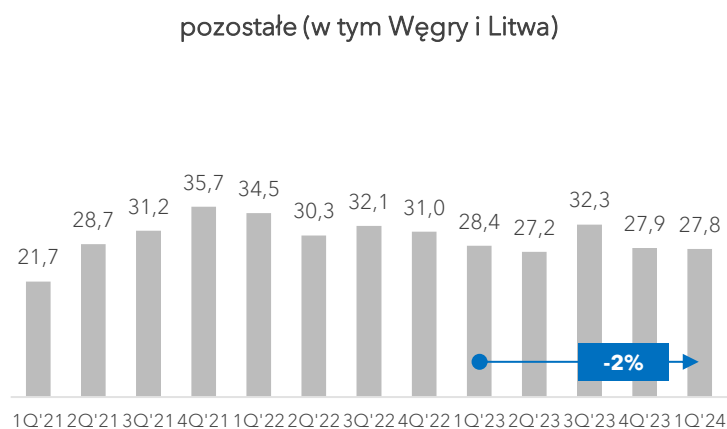
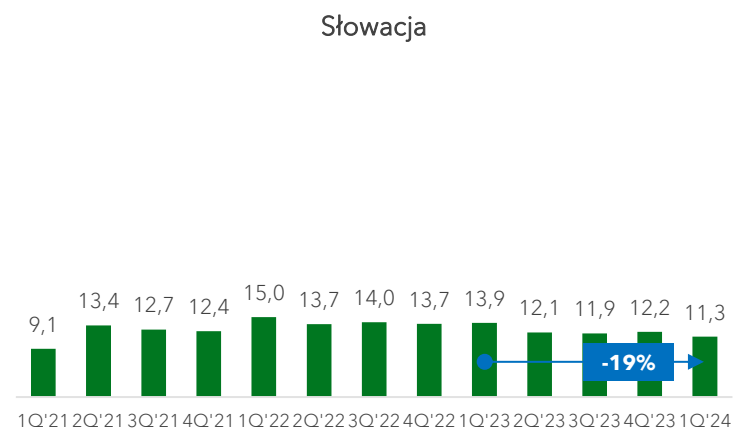
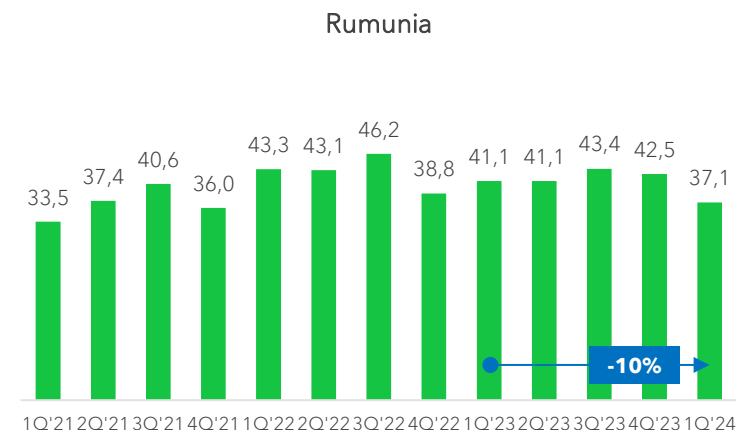
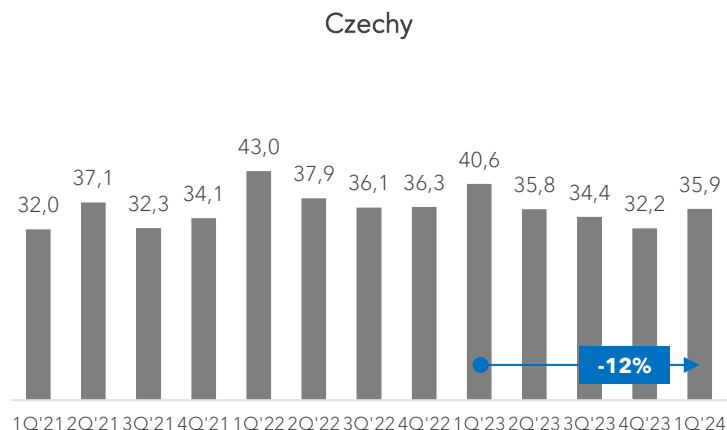
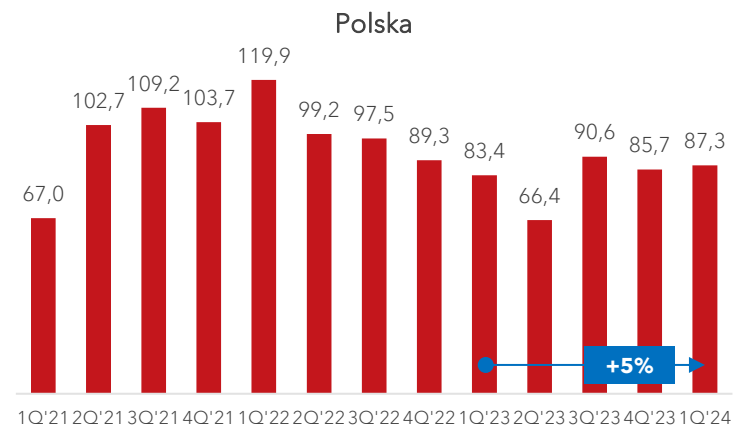


- 1Q'24: 16,7 mln PLN, -6% r/r
- rentowność: 8,4% (-0,1 pp r/r)
- wynik netto nieco niższy r/r przy bardziej ujemnym saldzie finansowym (-4,1 mln PLN vs -2,9 mln w 1Q'23) oraz wyższym podatku

* zysk netto w 2021 skorygowany o zapłacone zobowiązanie podatkowe wraz z odsetkami (w latach 2017-2019) oraz o zwrot podatku CIT wraz z odsetkami (15,3 mln PLN odsetek w kosztach finansowych oraz 19,2 mln PLN na poziomie podatku dochodowego)

zróżnicowany obraz poszczególnych rynków, wpływ mocnego PLN na sprzedaż zagraniczną

mIn PLN



sprzedaż pod presją niepewnej koniunktury, przy bardzo dobrej marży, znacząco wyższej r/r

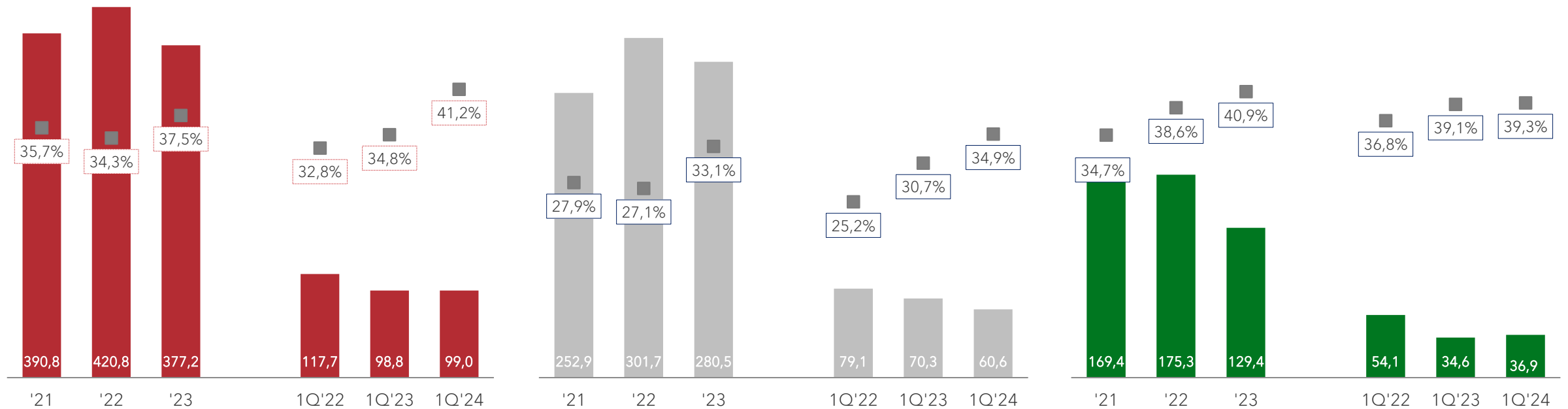
mIn PLN

armatura sanitarna

armatura instalacyjna

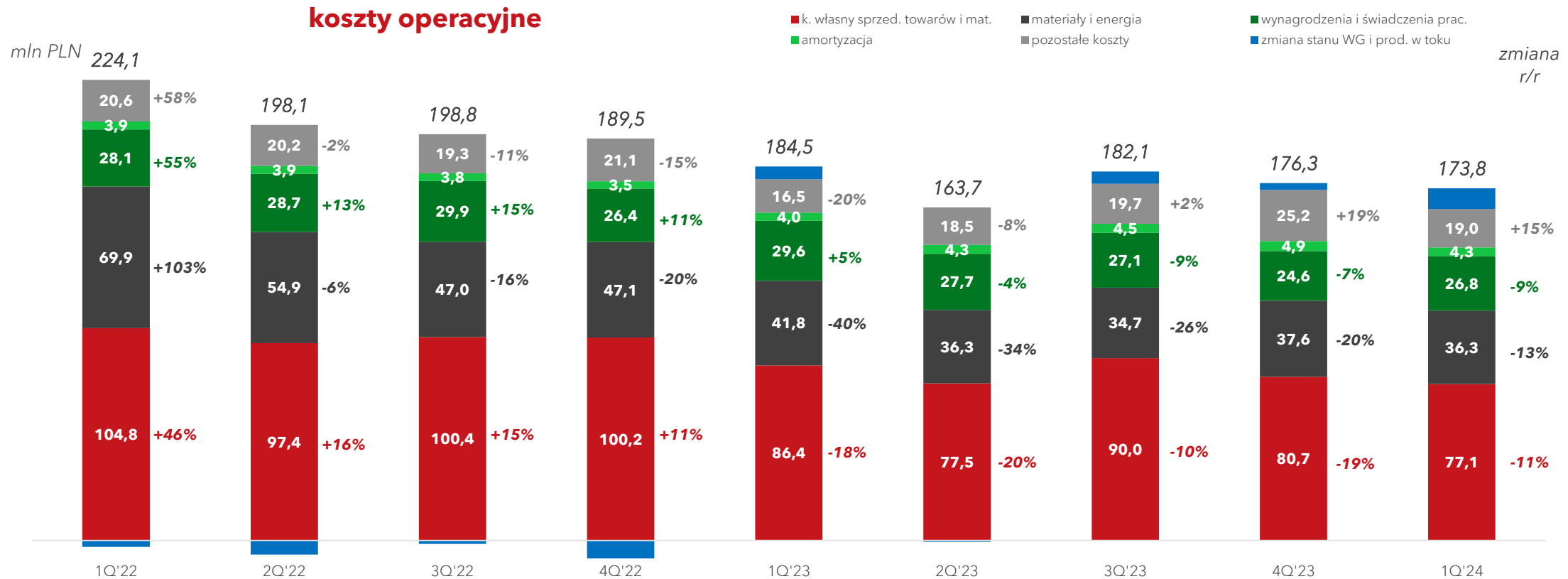
źródła ciepła*

■ przychody ■ marża segmentu%



* segment utworzony od 1 marca 2021, obejmuje specjalistyczne i kompleksowe produkty oparte o ekologiczne źródła ciepła, czyli: kotły gazowe i podgrzewacze, pompy ciepła, zasobniki ciepłej wody użytkowej, systemy powietrzno-spalinowe, akcesoria i części zamienne do tych produktów; konsolidacja realnie za okres 10 miesięcy 2021

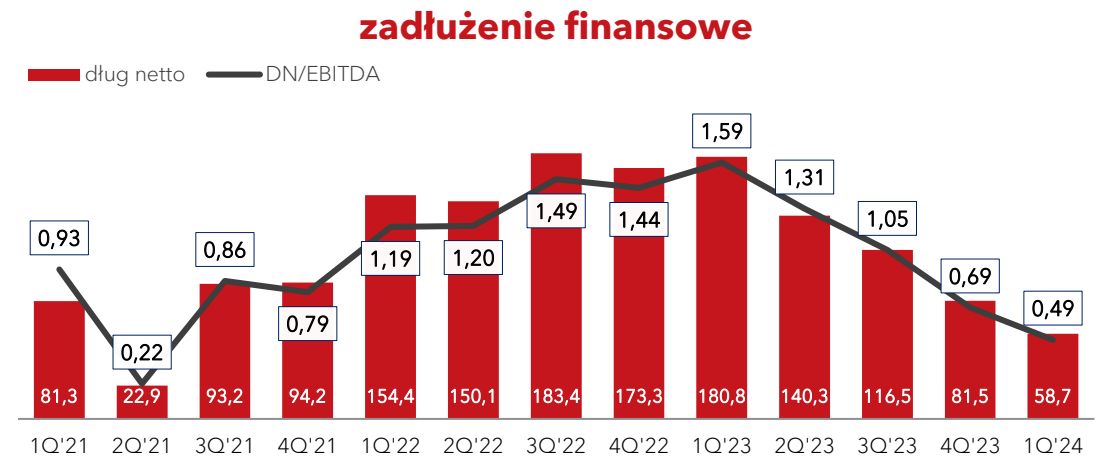
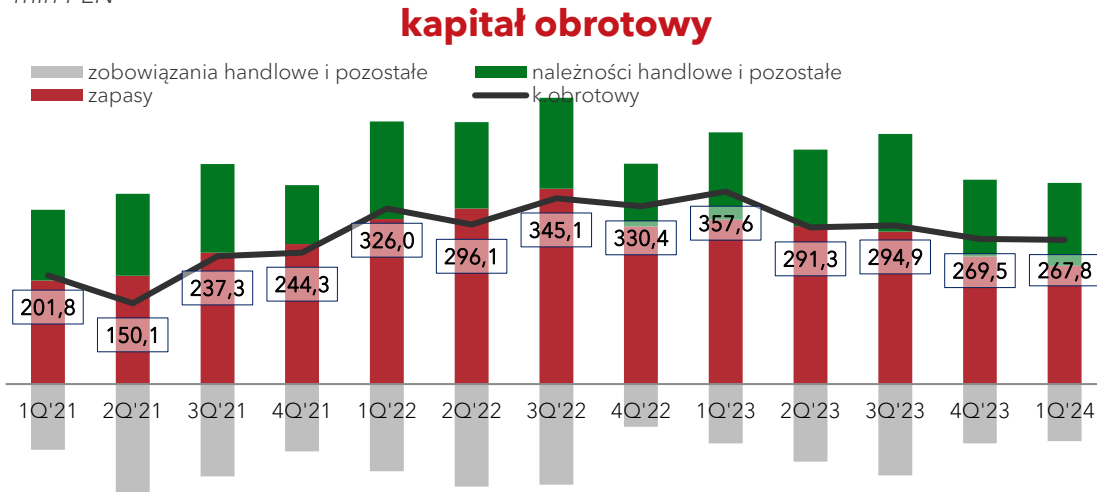
kontynuowana dyscyplina kosztowa, wspierająca marżę



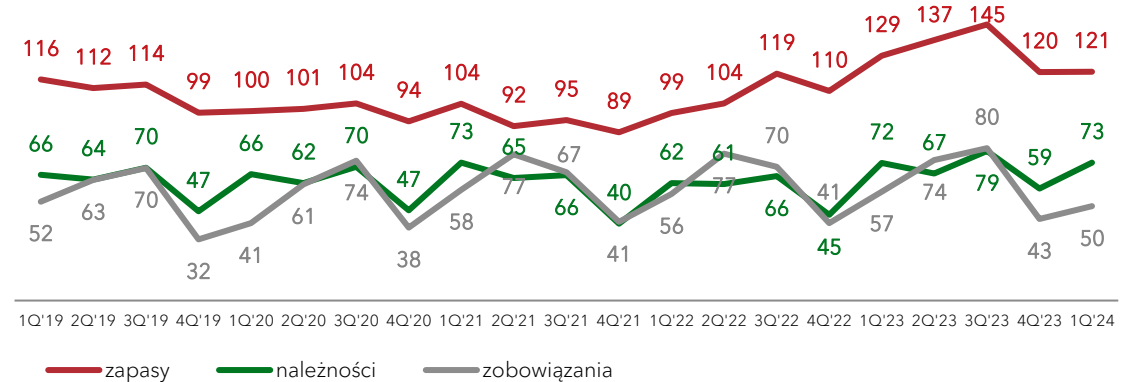
- koszty operacyjne z dynamiką nieco niższą vs sprzedaż (-6% r/r vs przychody -4% r/r) z pozytywnym efektem na marży operacyjnej, częściowo efekt sezonowego przesunięcia niektórych kategorii kosztów na kolejne kwartały
- nadal widoczna presja płacowa, jednak nieco złagodzona optymalizacją zatrudnienia
- niższe koszty zatarowania dzięki skutecznym negocjacjom i bardziej korzystnym warunkom zakupowym
- niższe koszty materiałów i energii powiązane z niższą sprzedażą i wykorzystaniem do sprzedaży części magazynowanych WG
- w pozycji „pozostałe” wzrost kosztów usług mocniej związanych z ogólnymi tendencjami inflacyjnymi i wzrostem wynagrodzeń w gospodarce (np. transport)

niższy kapitał obrotowy z przełożeniem na dług finansowy

mIn PLN



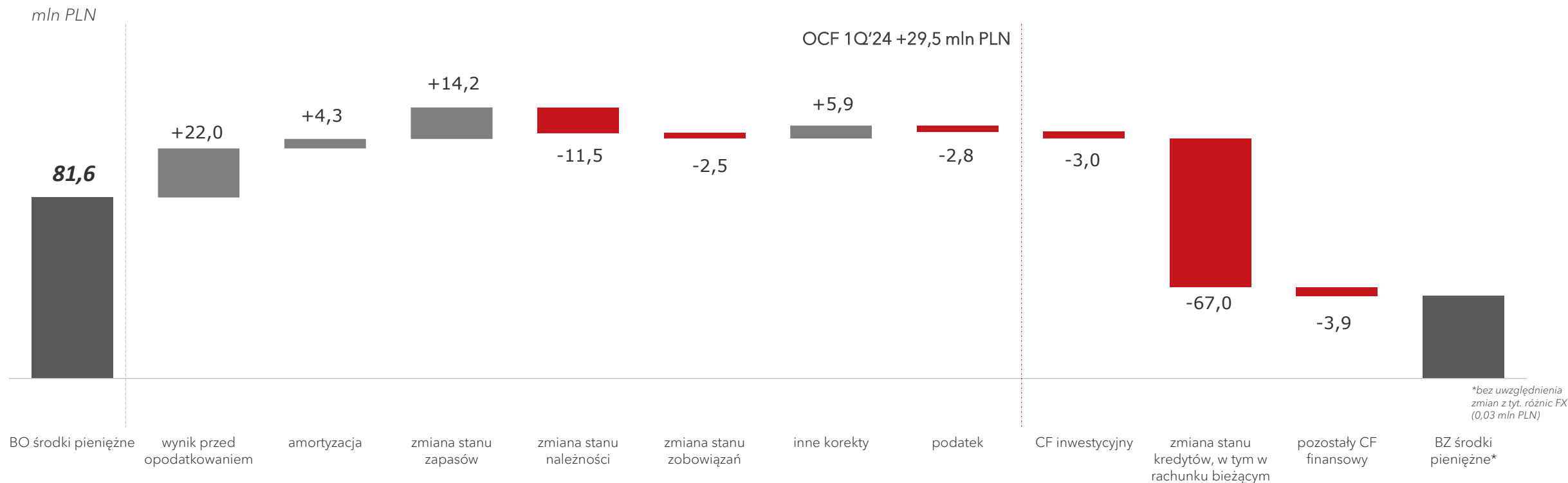
rotacja KO* (w dniach sprzedaży)



*średni stan zapasów, należności handlowych, zobowiązań handlowych w okresie / sprzedaż LTM x 365 dni

- na koniec 1Q'24 rotacja kapitału obrotowego w dniach sprzedaży 144 dni (bez zmian r/r)
- kapitał obrotowy r/r obniżony o blisko 90 mln PLN – efekt obniżenia stanu zapasów towarów i prod. gotowych
- DN/EBITDA LTM na poziomie 0,49x – kontynuowane obniżanie długu w związku z ograniczeniem kapitału obrotowego oraz niskim poziomem inwestycji

solidne przepływy operacyjne w 1Q'24



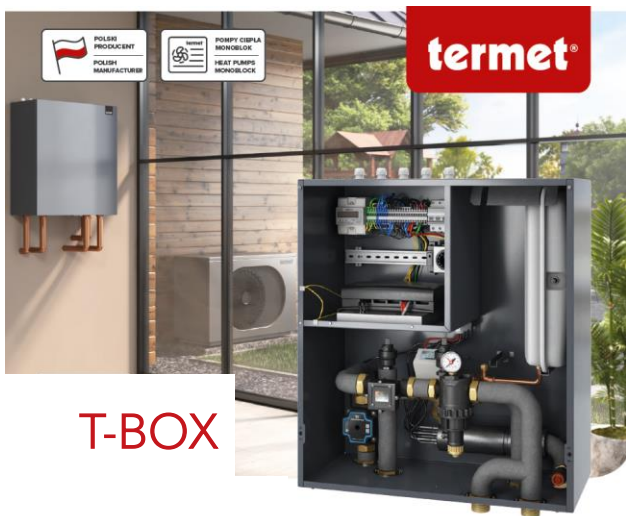
- wysoki cash flow operacyjny +29,5 mln PLN (vs +3,8 mln PLN w 1Q'23) dzięki wypracowanej nadwyżce finansowej przy neutralnym wpływie zmian w kapitale obrotowym
- CAPEX na systemy IT oraz rozwój gamy produktowej
- w CF finansowym spłata zadłużenia kredytowego w kwocie 67,0 mln PLN, ponadto spłata zobowiązań leasingowych 1,4 mln PLN i zapłacone odsetki 2,5 mln PLN

argumenty i fakty za wykorzystaniem ogrzewania gazowego

1. UE nie planuje wykluczenia gazu, jako źródła ciepła (Dyrektywa EPBD: zakaz wsparcia finansowego dla samodzielnych kotłów gazowych od 2025, nieograniczona możliwość montowania kotłów w układach hybrydowych, nieograniczona możliwość wymiany i napraw kotłów w istniejących budynkach)
2. Nowoczesny gazowy kocioł kondensacyjny jest urządzeniem wydajnym, tanim i nisko emisyjnym
3. Istniejąca sieć autoryzowanych instalatorów i serwisantów dla kotłów gazowych, którzy montują urządzenia certyfikowane (wymóg podyktowany względami bezpieczeństwa)
4. Relatywnie niski nakład początkowy (istotny argument z punktu widzenia realizowanej inwestycji)
5. Możliwość montowania i zachowania lepszej wydajności urządzenia nawet w lokalach bez gruntownej termomodernizacji (w porównaniu z niską efektywnością pomp ciepła w takich lokalach)
6. Możliwość zastosowania kotła gazowego jako źródła szczytowego w układach hybrydowych (z urządzeniem grzewczym OZE, w tym pompą ciepła lub kolektorem)
7. Dobra, rozległa i przepustowa infrastruktura gazowa w Polsce i wielu innych krajach europejskich
8. W długim terminie relatywnie niska cena gazu
9. Łatwe dostosowanie kotła do możliwości spalania paliw gazowych z domieszkami, w tym gazów odnawialnych

na rynku istnieje i powinna istnieć przestrzeń dla zdwersyfikowanych źródeł ciepła
– kluczowy argument dla racjonalnego i bezpiecznego mixu energetycznego

nowe produkty w segmencie Źródeł ciepła



moduły hydrauliczne
T-BOX i T-BOX PRO
oraz z wbudowanym zasobnikiem T-BLOCK i T-BLOCK PRO

- kompaktowe rozwiązanie przeznaczone do współpracy z pompami ciepła, ułatwiające podłączenie do instalacji c.o.

URZĄDZENIA
WSPÓŁPRACUJĄCE
Z POMPAMI CIEPŁA



EXTRA POWER
- gazowe szczytowe źródło ciepła dla pomp ciepła



T-BOX
- moduł ułatwiający podłączenie pompy ciepła do instalacji c.o.



T-BLOCK
- moduł z wbudowanym zasobnikiem C.W.U.



BUFORY C.O.



ZASOBNIKI C.W.U.

perspektywy Grupy FERRO w najbliższych kwartałach

rynek

- rynek ze spadkami wolumenów, przy generalnie stabilnym i wysokim poziomie cen materiałów budowlanych i wykończeniowych
- niejednoznaczne na ten moment sygnały potencjalnej zmiany trendu popytu
- nastroje konsumenckie niepewne, ryzyko wzrostu oczekiwań inflacyjnych szczególnie w Polsce w związku ze wzrostem cen energii
- rynek armatury sanitarnej może kontynuować wypłaszczanie wcześniejszego negatywnego trendu, armatura instalacyjna – powrót do normalizacji po nietypowym 1Q'24
- „dwoistość” koniunktury w źródłach ciepła: kotły ze stopniowym odbudowywaniem popytu, zastój w pompach ciepła

operacje i finanse

- kontynuacja sukcesywnej ekspansji geograficznej GRUPY FERRO (nowe rynki oraz budowa rynku źródeł ciepła w SEE)
- koncentracja na utrzymaniu dostępności pełnej oferty i ciągłości dostaw (sygnały perturbacji w zatowarowaniu w związku z ograniczeniem dostępności kontenerów)
- w krótkiej perspektywie możliwość utrzymania dobrej marżowości handlowej, w perspektywie średniej – widoczne czynniki prokosztowe (wzrost cen miedzi i frachtu)
- stopniowy powrót do większej aktywności marketingowej, spodziewany dalszy wzrost kosztów pracy
- CAPEX w 2024 bliżej dolnej granicy przedziału 15-25 mln PLN (zachowane podejście elastyczne) – kontynuowane wdrożenie IT, prace nad nowymi produktami
- uchwalona wypłata 67,1 mln PLN dywidendy, dzień dywidendy 12 września, dzień wypłaty 10 października



dziękujemy za uwagę

Q&A



KONTAKT IR

CC GROUP

Katarzyna Mucha

kom 697 613 712

tel 22 440 1 440

email katarzyna.mucha@ccgroup.pl

FERRO S.A.

ul. Przemysłowa 7

32-050 SKAWINA

+48 12 25 62 100

DISCLAIMER

Przedstawione w niniejszym materiale przewidywania wyników finansowych stanowią cel, jaki stawia Zarząd FERRO S.A. w związku z wdrożeniem i realizacją zaprezentowanych planów rozwoju. Przedstawione założenia finansowe nie stanowią prognozy.

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez FERRO S.A. („Spółka”) wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby klientów i akcjonariuszy Spółki oraz analityków rynku i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako proponowanie nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących takich papierów wartościowych lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji w szczególności dotyczących papierów wartościowych Spółki. Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i zdaniem Spółki wiarygodnych źródeł. Spółka nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w Prezentacji w każdym wypadku mogą podlegać zmianom.

W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto, ani Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Co do zasady, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie jak „przewiduje”, „sądzi”, „zamierza”, „szacuje”, „oczekuje”, albo inne wyrażenia o podobnym znaczeniu. Wszystkie stwierdzenia zawarte w Prezentacji, które odnoszą się do spraw nie stanowiących faktów historycznych, a w szczególności dotyczące sytuacji finansowej, strategii działalności, planów i celów kierownictwa dotyczących działalności w przyszłości (z uwzględnieniem planów rozwoju a także celów dotyczących produktów i usług Spółki), to stwierdzenia dotyczące przyszłości. Wszelkie stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi istotnymi czynnikami, w wyniku których faktyczne wyniki lub osiągnięcia Spółki mogą istotnie różnić się od przyszłych wyników lub osiągnięć przedstawionych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości lub z nich wynikających. Stwierdzenia dotyczące przyszłości przedstawiane są na podstawie wielu założeń dotyczących aktualnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz otoczenia w jakim Spółka będzie funkcjonowała w przyszłości. Wspomniane stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień Prezentacji. Spółka oświadcza, że nie ponosi żadnej odpowiedzialności w zakresie ani nie zobowiązuje się do rozpowszechniania jakichkolwiek aktualizacji lub zmian którejkolwiek ze stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia związanych z nimi oczekiwań lub jakiegokolwiek zmiany zdarzeń, warunków lub okoliczności, na podstawie których stwierdzenia takie zostały opracowane, chyba że prawo wymaga inaczej. Spółka zaznacza, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników, a faktyczna pozycja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące działalności w przyszłości mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa Spółki w zakresie przyszłej działalności są zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w Prezentacji, osiągnięte wyniki i rozwój mogą nie być odzwierciedlone w wynikach lub rozwoju w przyszłych okresach. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do zbadania ani potwierdzenia, ani do publicznego ogłoszenia jakichkolwiek zmian w zakresie stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które wystąpiły po dacie Prezentacji.

Niniejsza Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jej rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.