



# Grupa FERRO wyniki finansowe 2Q 2023

prezentacja dla inwestorów i analityków

wrzesień 2023

# Grupa FERRO

jesteśmy europejskim liderem na rynku kompleksowej oferty armatury sanitarnej, instalacyjnej i ekologicznych źródeł ciepła

- ☑ obecność w ponad 50 krajach
- ☑ w 20 krajach CEE zbudowane lokalne siły sprzedażowe
- ☑ ponad 880 pracowników
- ☑ spółki dystrybucyjne w 7 krajach
- ☑ 4 funkcjonujące centra logistyczne
- ☑ własne zaplecze inżynieryjne, produkcja i montownie

**FERRO**  
novaservis  
FERRO GROUP

**termet**<sup>®</sup>

**tester**

**HP**  
Heating Polska

TITANIA  
METALIA  
NOBLESS  
DESIGN

**silna** pozycja  
rynkowa  
i szeroka  
dystrybucja

**kompleksowa**  
i systemowa  
oferta

**zaufany**  
**wszeczhronny**  
partner dla  
tysięcy klientów

długoterminowy  
**wzrost**  
i stabilność  
finansowa

**potencjał**  
dalszego  
znaczącego  
wzrostu skali

**własne zaplecze**  
produkcyjne

**najwyższe**  
standardy  
kontroli jakości  
i serwisu

**doskonale**  
zorganizowane  
operacje

realna **dbałość**  
o zasoby  
naturalne

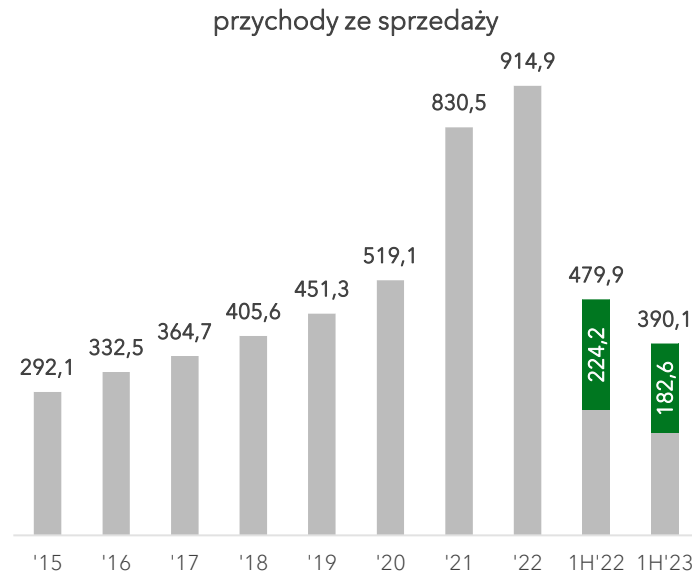
**FERRO**<sup>®</sup>  
GROUP

# Grupa FERRO w 2Q'23 - podsumowanie

- 1H'23 i 2Q'23 to okres wysokiej bazy w związku z dobrą ubiegłoroczną koniunkturą
- utrzymujące się niesprzyjające otoczenie (wysoki koszt kredytu, spadek dochodu rozporządzalnego, słaba koniunktura budowlano-montażowa, niepewny kierunek zmian legislacyjnych) przekładające się na słabszy popyt i sprzedaż w regionie, choć z różną intensywnością na różnych rynkach
- wysoki poziom dezorientacji wśród klientów co do wyboru źródła ciepła – „kryzys w zakresie sprzedaży praktycznie wszystkich urządzeń grzewczych”, jako skutek kampanii antygazowej i wysokich cen energii elektrycznej
- niższa r/r sprzedaż z przełożeniem na spadek wyników, przy porównywalnej r/r marży EBITDA
- rentowność EBITDA wspierana przez dobrą dyscyplinę kosztową i elastyczność operacyjną oraz bardziej korzystny kurs USDPLN, jednak widoczna presja inflacyjna szczególnie na poziomie usług zewnętrznych oraz w wynagrodzeniach
- wysokie koszty odsetkowe obniżające wynik netto
- w 2Q'23 uruchomione nowe centrum logistyczne w Rumunii, sprawna reorganizacja zatowarowania i sprzedaży w SEE
- kontynuacja inwestycji w informatyzację (ERP) oraz optymalizację zaplecza technologicznego w TERMET
- uchwalona wypłata dywidendy 1,50 PLN na akcję, tj. łącznie 31,9 mln PLN, dzień dywidendy 14/09, wypłata 12/10
- solidny cash flow operacyjny (+49,4 mln PLN za 1H'23) – kumulacja środków pod wypłatę dywidendy
- w 3Q'23 transakcja nabycia 100% udziałów w Heating Polska sp. z o.o. za kwotę ok. 9,7 mln PLN

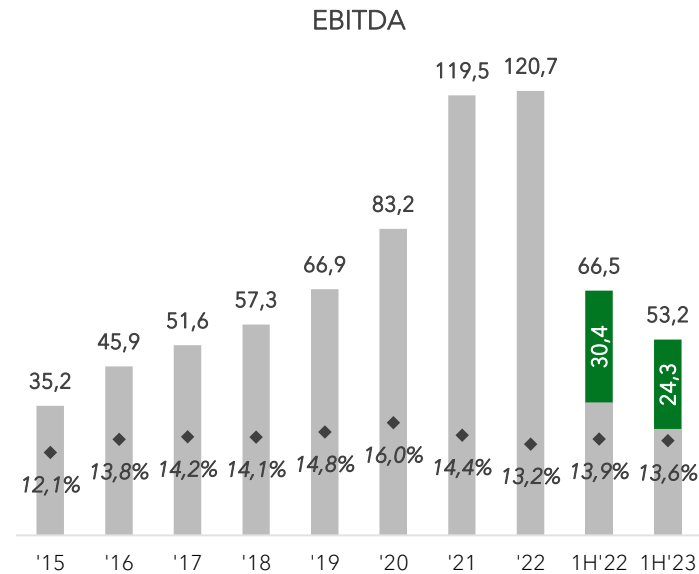
# wpływ słabszego otoczenia makro w długoterminowym trendzie wzrostowym

mIn PLN



- 1H'23: 390,1 mln PLN, -19% r/r
- 2Q'23: 182,6 mln PLN, -19% r/r

- sprzedaż niższa r/r wobec wysokiej bazy, a także niekorzystnego otoczenia makroekonomicznego



- 1H'23: 53,2 mln PLN, -20% r/r
- rentowność: 13,6% (-0,2 pp r/r)

- 2Q'23: 24,3 mln PLN, -20% r/r
- rentowność: 13,3% (-0,2 pp r/r)

- EBITDA pod wpływem niższej r/r sprzedaży, stabilna rentowność



- 1H'23: 30,2 mln PLN, -26% r/r
- rentowność: 7,7% (-0,7 pp r/r)

- 2Q'23: 12,5 mln PLN, -34% r/r
- rentowność: 6,9% (-1,6 pp r/r)

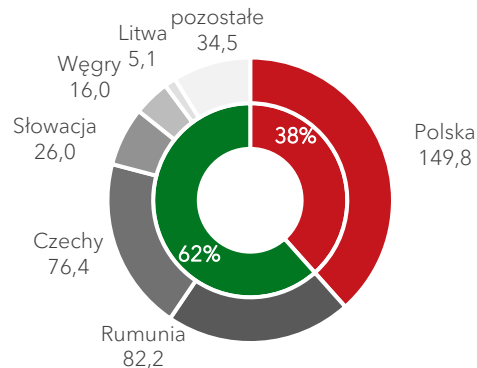
- zysk netto niższy w konsekwencji niższej sprzedaży i rentowności

\* zysk netto w 2021 i 2Q'21 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)

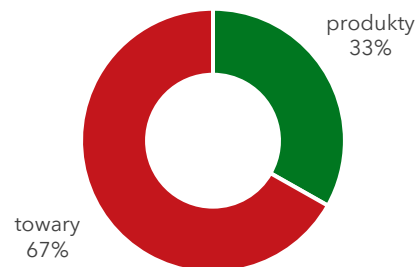
# dywersyfikacja asortymentowa i geograficzna pozwalają ograniczać niekorzystne trendy w otoczeniu

mIn PLN

## sprzedaż wg głównych rynków 1H'23

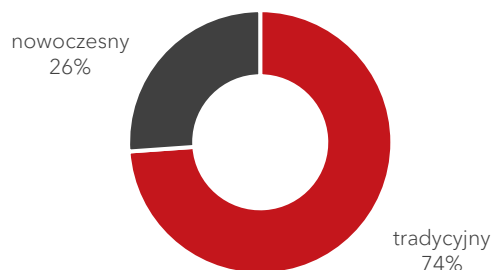


## w podziale na produkty/towary 1H'23

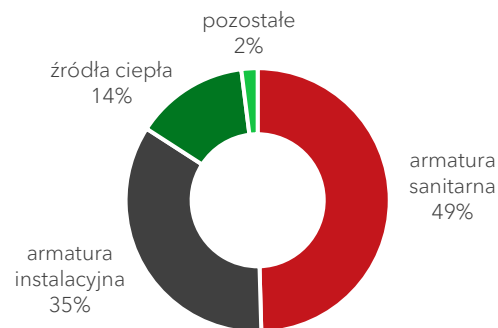


- dywersyfikacja geograficzna i asortymentowa pozwala na złagodzenie wpływu wahań koniunktury na poszczególnych rynkach
- Polska, Czechy i Słowacja mają charakter rynków dojrzałych i ustabilizowanych
- Rumunia, Węgry, kraje bałtyckie i Bałkany są rynkami w ogólnym trendzie wzrostowym
- od 2Q'23 Litwa wydzielona jako nowy segment geograficzny (poprzednio w „pozostałe”)
- wg szacunków Zarządu na wszystkich głównych rynkach Grupa FERRO zwiększa lub co najmniej utrzymuje pozycję rynkową

## wg kanałów dystrybucji 1H'23

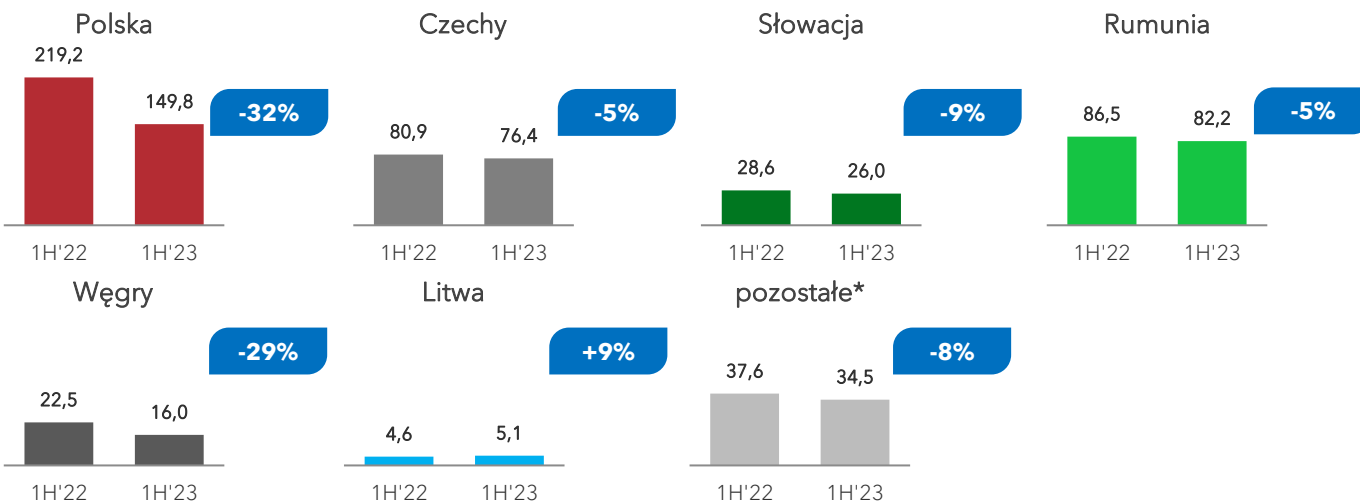
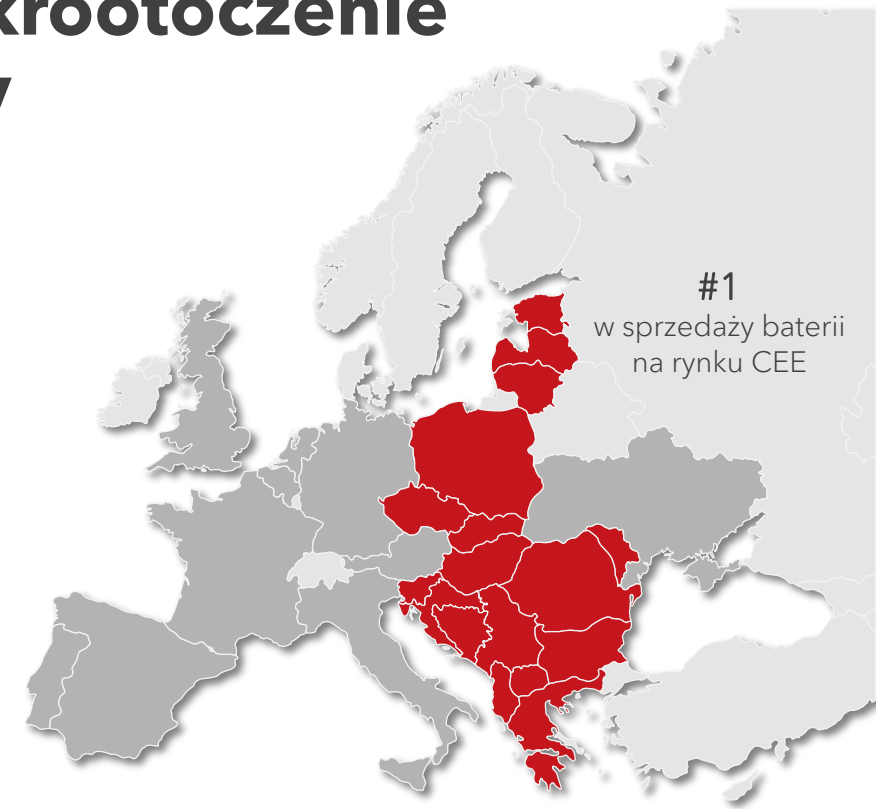
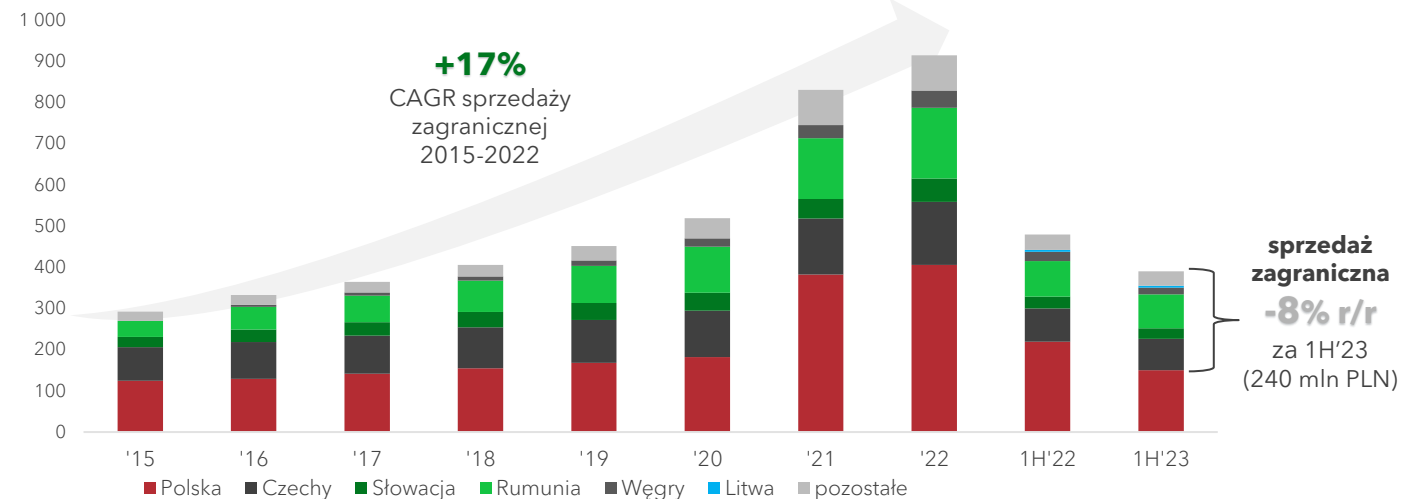


## wg asortymentu 1H'23



# wysoka baza ubiegłego roku i słabsze makrootoczenie odzwierciedlone w dynamikach sprzedaży

mIn PLN



\* Bałkany, Łotwa, Estonia, Bułgaria i inne

- w 1H'23 udział sprzedaży zagranicznej na poziomie 62%
- poziom sprzedaży w Polsce w największym stopniu obciążony pogorszeniem koniunktury na rynku źródeł ciepła
- Rumunia największym rynkiem zagranicznym Grupy od 2021
- od 2Q'23 wydzielony nowy segment geograficzny: Litwa

# sprzedaż pod presją gorszej koniunktury przy bardzo dobrej marży, wyższej r/r

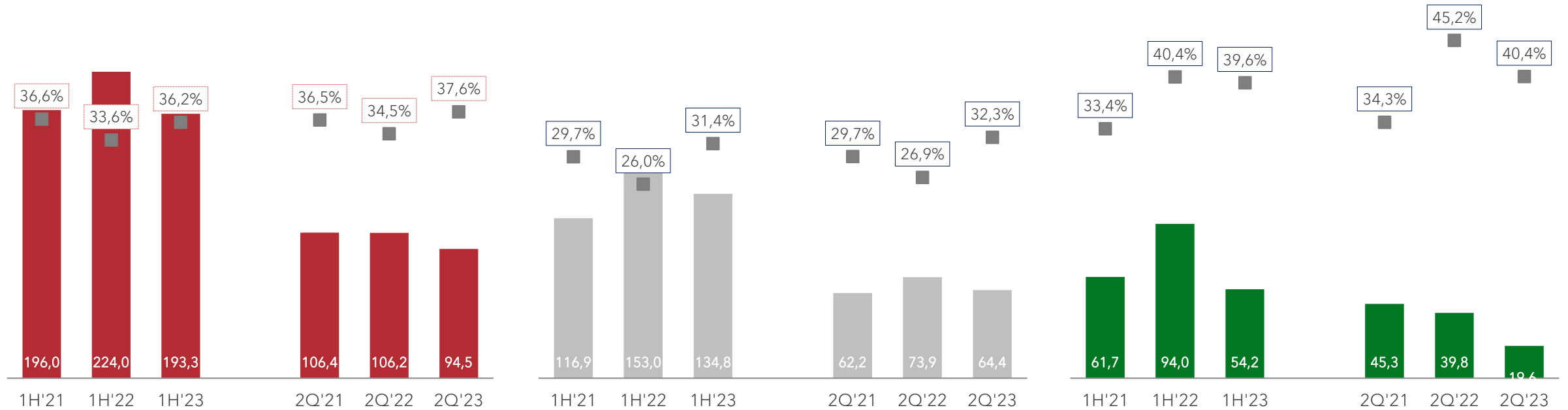
mln PLN

## armatura sanitarna

## armatura instalacyjna

## źródła ciepła\*

■ przychody ■ marża segmentu%



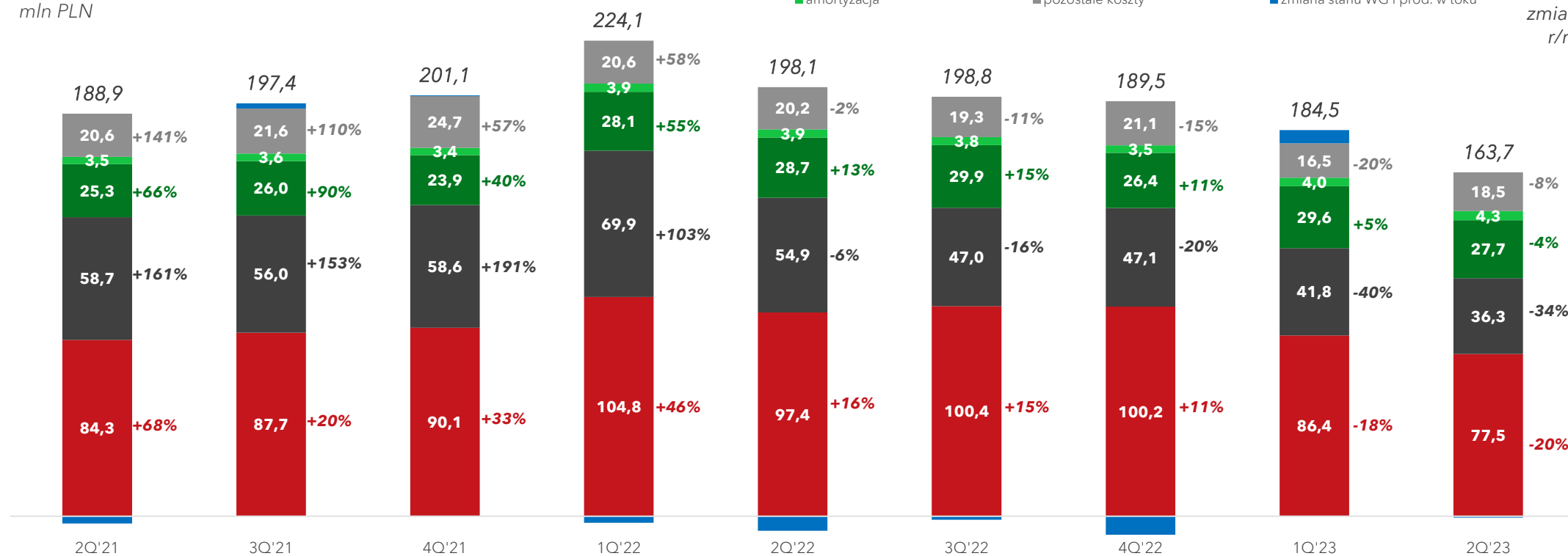
\* segment utworzony od 1 marca 2021, obejmuje specjalistyczne i kompleksowe produkty oparte o ekologiczne źródła ciepła, czyli: kotły gazowe i podgrzewacze, pompy ciepła, zasobniki ciepłej wody użytkowej, systemy powietrzno-spalinowe, akcesoria i części zamienne do tych produktów; konsolidacja realnie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

# koszty operacyjne skorelowane ze sprzedażą, pod dużą kontrolą pomimo inflacji

mIn PLN

■ k. własny sprzed. towarów i mat.   
 ■ materiały i energia   
 ■ wynagrodzenia i świadczenia prac.  
■ amortyzacja   
 ■ pozostałe koszty   
■ zmiana stanu WG i prod. w toku

zmiana  
r/r



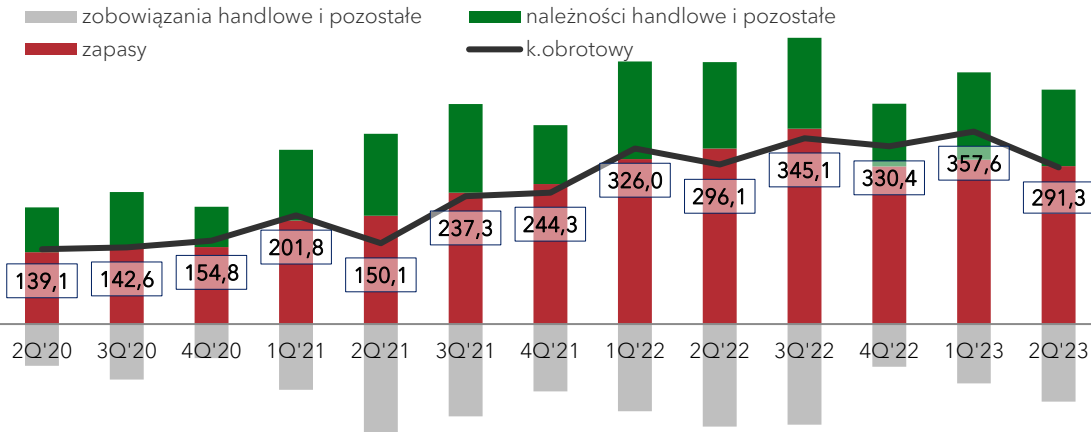
- poziom kosztów operacyjnych skorelowany ze zmianą przychodów (koszty -17% vs przychody -19%), wszystkie główne kategorie kosztowe niżej r/r – korzystny wpływ kursów walut oraz prowadzonej na bieżąco optymalizacji, nadal wysoka inflacja w zakresie kosztów usług obcych
- optymalizacja funkcji i zatrudnienia z przełożeniem na łącznie niższe r/r koszty wynagrodzeń, jednak nadal istotna presja na podwyżki
- obniżenie udziału kosztów materiałów i energii w strukturze kosztów operacyjnych związane z niższą sprzedażą w segmencie źródeł ciepła (głównie produkty)



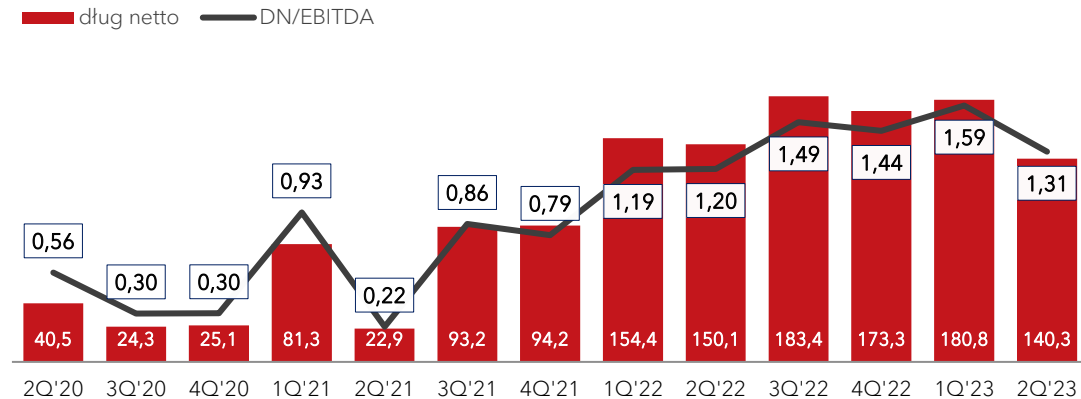
# kapitał obrotowy powiązany z prowadzonymi inwestycjami oraz pod wpływem niższej od planowanej sprzedaży

mIn PLN

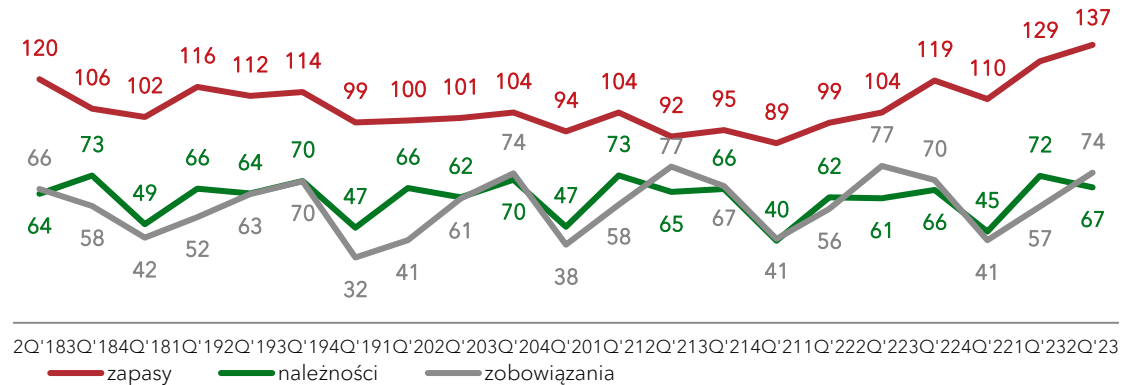
## kapitał obrotowy



## zadłużenie finansowe



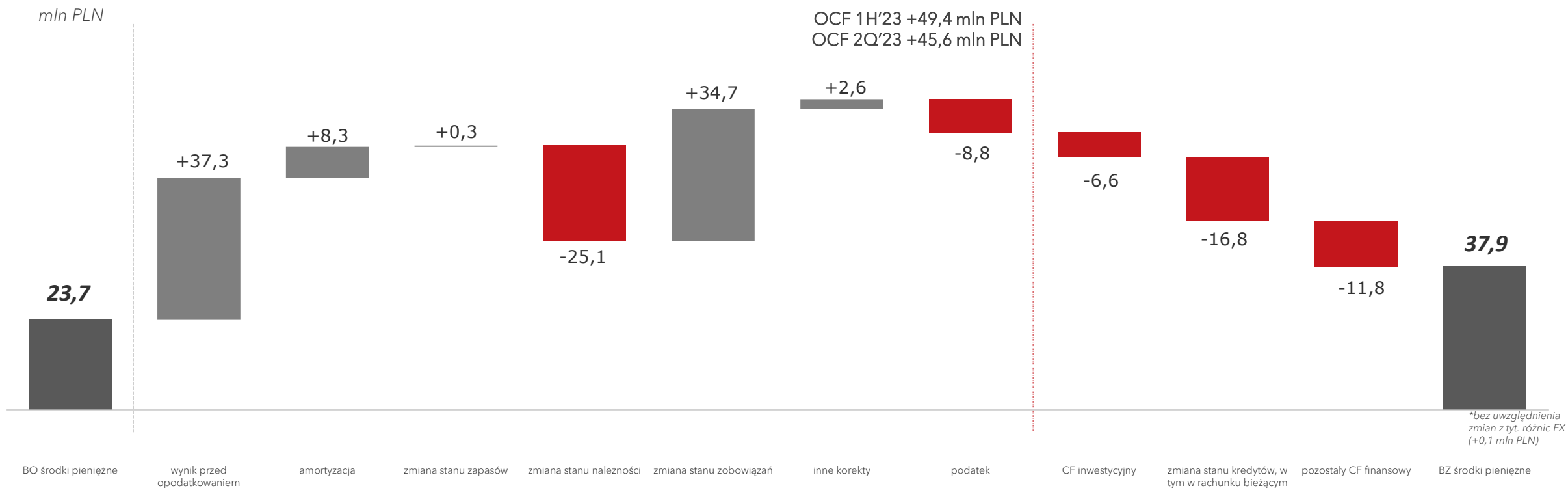
## rotacja KO\* (w dniach sprzedaży)



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

- na koniec 2Q'23 rotacja kapitału obrotowego w dniach sprzedaży 130 dni vs 88 dni na koniec 2Q'22 - wydłużenie wynikające przede wszystkim z podwyższonego stanu zapasów
- podwyższona rotacja zapasów związana z procesem reorganizacji sprzedaży zagranicznej oraz spadkiem sprzedaży
- w pozycji zobowiązania handlowe i pozost. uwzględnione 31,9 mln PLN (w 2Q'22 32,1 mln PLN) zobowiązania z tyt. wypłaty dywidendy
- DN/EBITDA na poziomie 1,31x - zadłużenie finansujące kapitał obrotowy oraz inwestycje w rozbudowę potencjału technologicznego i produkcyjno-montażowego oraz IT i logistykę

# wypracowane dodatnie przepływy operacyjne



- wypracowana nadwyżka finansowa oraz środki uwolnione w ramach zmian w kapitale obrotowym – sezonowy wzrost należności skompensowany wzrostem zobowiązań
- w CF inwestycyjnym nakłady na wyposażenie magazynu w Rumunii, ukończenie i wyposażenie nowej hali montażowej i magazynu w Znojmo, kontynuację optymalizacji własnego zaplecza technologicznego i wdrożenie kolejnych modułów ERP
- obniżenie zadłużenia finansowego wobec 4Q'22 (optymalizacja modelu finansowania w ramach Grupy – samodzielnie finansowanie spółki w Rumunii), ponadto zapłata odsetek (7,2 mln PLN) i zobowiązań leasingowych (4,6 mln PLN)

# system wsparcia dla termomodernizacji w Polsce (1/2)

- **Czyste Powietrze** – nowe atrakcyjniejsze warunki do początku 2023
  - program dla budynków jednorodzinnych
  - dotychczas złożone ok. 690 tys. wniosków na łączną kwotę 17,7 mld PLN, wypłacone 7,0 mld PLN (z przewidzianej łącznej kwoty 103 mld PLN)
  - dotychczas wnioskowana wymiana ok. 590 tys. źródeł ciepła (od września 2018 r.)
  - kotły gazowe kondensacyjne to 36% wnioskowanych źródeł ciepła, pompy ciepła powietrzne 30%, pompy ciepła gruntowe 4%
  - podpisywanie umów do końca 2027, wydatkowanie środków do końca 3Q 2029
- **Ciepłe Mieszkanie** (uzupełnienie programu Czyste Powietrze) – drugi nabór od końcówki września 2023
  - program skierowany do budynków wielorodzinnych
  - łączny budżet 1,75 mld PLN
  - dotacje do wymiany „kopciuchów” i poprawy efektywności energetycznej poprzez instalację m.in. nowoczesnych kotłów gazowych, kotłów na pelet o podwyższonym standardzie, ogrzewania elektrycznego, pomp ciepła, wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła
  - celem jest likwidacja 500 tys. nieefektywnych kotłów do 2030 r.
  - realizacja do końca 2026

# system wsparcia dla termomodernizacji w Polsce (2/2)

- **Mój Prąd 5.0** – kolejna odsłona, budżet zwiększony o kolejne 450 mln PLN, do 950 mln PLN
  - kwota dotacji zwiększona w związku z dużym zainteresowaniem (pierwotnie pula 100 mln PLN)
  - o popularności programu przesądza przede wszystkim nieskomplikowany system aplikowania
  - dofinansowanie dla prosumentów rozliczających się w net-billingu lub planujących takie rozliczenie
  - dofinansowanie m.in. dla mikroinstalacji PV, różnych typów pomp ciepła, magazynów energii i ciepła, systemów EMS/HEMS
  - wg stanu na połowę września 2023 r. złożone wnioski na nieco ponad 500 mln PLN (w tym blisko 8.000 pomp ciepła)
  - możliwość składania wniosków do 22 grudnia 2023
  - niewykluczona kolejna edycja programu w 2024, Mój Prąd 6.0
- **Moje Ciepło** – potencjał zwiększenia budżetu programu w przypadku dużego zainteresowania
  - program dopłat do zakupu i instalacji różnego typu pomp ciepła w nowych domach
  - pula programu 600 mln PLN
  - celem programu jest instalacja co najmniej 57.000 ekologicznych pomp ciepła
  - wg stanu na połowę września dotacje przyznano już w ponad 18 tys. projektów, na 150 mln PLN
  - nabór wniosków od kwietnia 2022 do końca 2026 (lub wyczerpania puli), wydatkowanie do końca 2027
- **ulga termomodernizacyjna** – możliwość odliczenia wydatków na termomodernizację, za 2022 rok ponad 440 tys. beneficjentów, jednak w 2023 zmieniona interpretacja na niekorzyść podatników

# perspektywy Grupy FERRO w najbliższych kwartałach

## rynek

- czynniki ekonomiczne i polityczne w dalszym ciągu niekorzystnie wpływają na rynek oraz na decyzje o remontach i wyborze źródła ciepła (wysoki koszt kredytu, spadek dochodu rozporządzalnego, niski poziom nowych inwestycji budowlanych, inflacja)
- u dystrybutorów wysoki poziom zatowarowania po wysokich cenach (wpływ na tzw. sell in producentów do dystrybutorów), stwarzający ryzyko akcji promocyjnych – konieczna uważna obserwacja rynku
- liczne programy wsparcia termomodernizacji w Polsce i innych krajach regionu, na ten moment jednak jeszcze bez istotnego przełożenia na sytuację w segmencie źródeł ciepła (niepewność co do cen mediów energetycznych)
- konieczne rozwiązania systemowe wspierające rozwój urządzeń grzewczych, umożliwiającym elastyczne wykorzystanie różnych nośników energii oraz „uporządkowanie” przekazu medialnego i wypośredkowania opinii nt. rynku urządzeń grzewczych

## operacje i finanse

- w Grupie FERRO duża koncentracja na zachowaniu marży, przy selektywnych działaniach promocyjnych, nakierowanych na utrzymanie i wzmacnianie pozycji rynkowej
- optymalizacja aktywów i zatrudnienia, m.in. w obszarze logistyki
- możliwe nieco wyższe niektóre kategorie OPEX w perspektywie kilku kwartałów w związku z kontynuacją strategicznego projektu reorganizacji sprzedaży na rynkach zagranicznych, wdrażaniem ERP oraz ekspansją zagraniczną segmentu źródła ciepła (Czechy, Rumunia)
- dyscyplina w zakresie zakupów i planowania poziomu magazynu
- przewidywany podwyższony poziom zadłużenia (1,5x EBITDA), przekładający się na wyższe koszty odsetkowe
- planowany CAPEX na 2023 (w tym M&A) ~25 mln PLN: rozbudowa własnego zaplecza technologicznego w TERMET, rozwój dystrybucji i nowych produktów wpisujących się w transformację energetyczną oraz kontynuacja wdrożenia ERP



**dziękujemy za uwagę**



## KONTAKT IR

### CC GROUP

Katarzyna Mucha

kom 697 613 712

tel 22 440 1 440

email [katarzyna.mucha@ccgroup.pl](mailto:katarzyna.mucha@ccgroup.pl)

FERRO S.A.

ul. Przemysłowa 7

32-050 SKAWINA

+48 12 25 62 100

[info@ferro.pl](mailto:info@ferro.pl)

## 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.