



# Grupa FERRO wyniki finansowe 2Q 2024

prezentacja dla inwestorów i analityków

wrzesień 2024

# Zarząd FERRO S.A.



**Wojciech Gątkiewicz**  
Prezes Zarządu



**Aneta Raczek**  
Wiceprezes Zarządu



**Olga Panek**  
Wiceprezes Zarządu



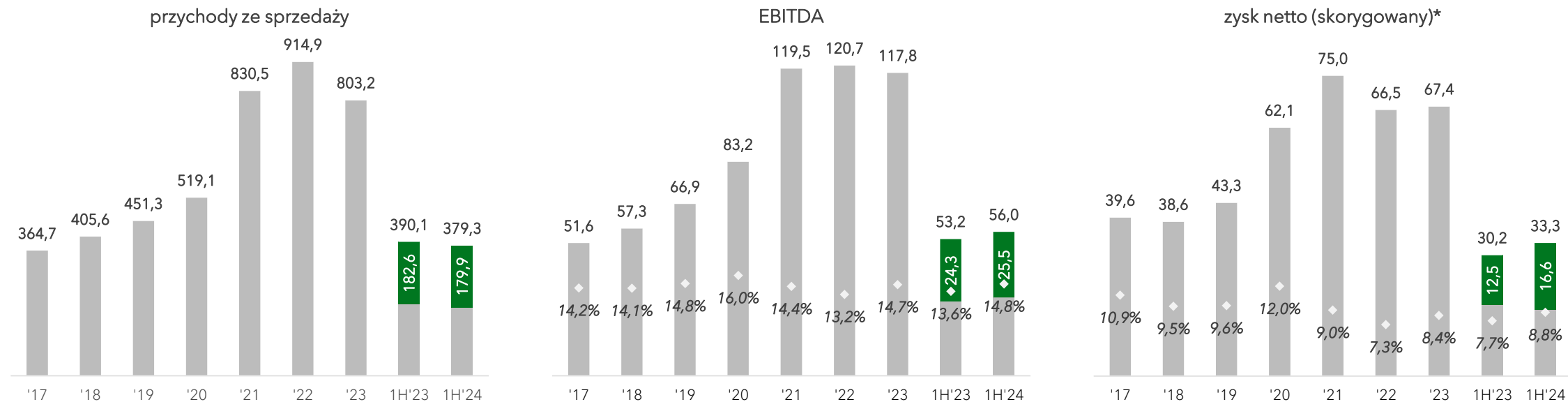
**Dan Ionutas**  
Wiceprezes Zarządu

# Grupa FERRO w 2Q'24 - podsumowanie

- porównywalna sprzedaż r/r – widoczna ogólna stabilizacja nastrojów i ostrożność zakupowa
- niekorzystny wpływ mocnego PLN na przeliczenie sprzedaży poza Polską, w walucie lokalnej na większości rynków zagranicznych sprzedaż miała lekko dodatnią dynamikę r/r
- jednocyfrowe spadki w armaturze sanitarnej i instalacyjnej (syg. rynkowa i waluty), częściowo skompensowane segmentem źródeł ciepła (powracający popyt na kotły gazowe, w pompach ciepła utrzymujący się niski popyt) – stopniowo racjonalizuje się przekaz medialny
- marża operacyjna wyższa r/r dzięki dyscyplinie kosztowej i skutecznej polityce zakupów
- wynik netto wyższy r/r w związku z mniej ujemnym saldem finansowym (niższe FX i odsetki) i niższej stopie podatku
- solidny CF operacyjny (za 1H'24 +72,9 mln PLN, w tym 43,4 mln PLN za 2Q'24) z przełożeniem na obniżenie zadłużenia i kosztów finansowania
- ograniczony poziom inwestycji – 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) – wypłata 10 października br.

# porównywalna r/r sprzedaż, wyższe marża i wyniki

mIn PLN



- 1H'24: 379,3 mln PLN, -5% r/r
- 2Q'24: 179,9 mln PLN, -1% r/r

- w 2Q'24 przychody porównywalne r/r pomimo mocnego PLN (sprzedaż zagraniczna stanowiła ponad 62% przychodów); przychody 1H'24 przeliczone wg kursów z 1H'23 byłyby wyższe r/r o kilka procent

- 1H'24: 56,0 mln PLN, +5% r/r
- rentowność: 14,8 % (+1,1 pp r/r)

- 2Q'24: 25,5 mln PLN, +5% r/r

- rentowność: 14,2% (+0,9 pp r/r)

- EBITDA nieco wyższa r/r w rezultacie wyższej rentowności (oszczędności w kosztach ogólnych, efektywne zakupy)

- 1H'24: 33,3 mln PLN, +10% r/r
- rentowność: 8,8% (+1,0 pp r/r)

- 2Q'24: 16,6 mln PLN, +32% r/r

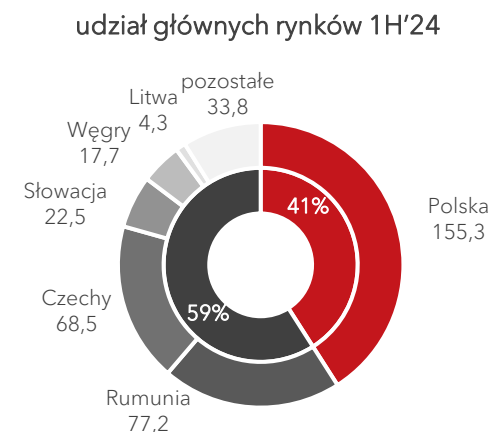
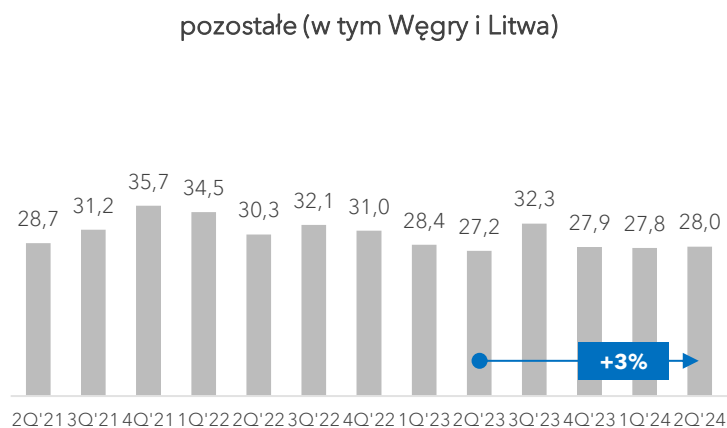
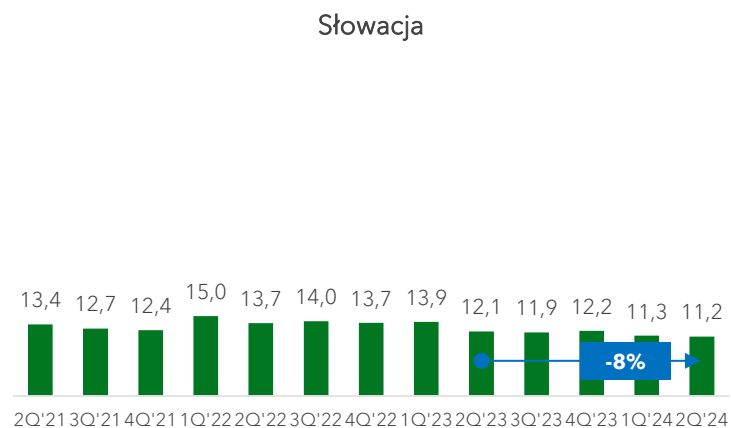
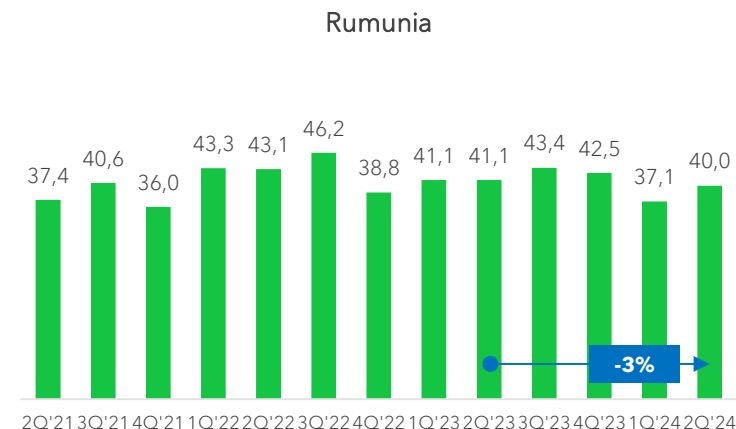
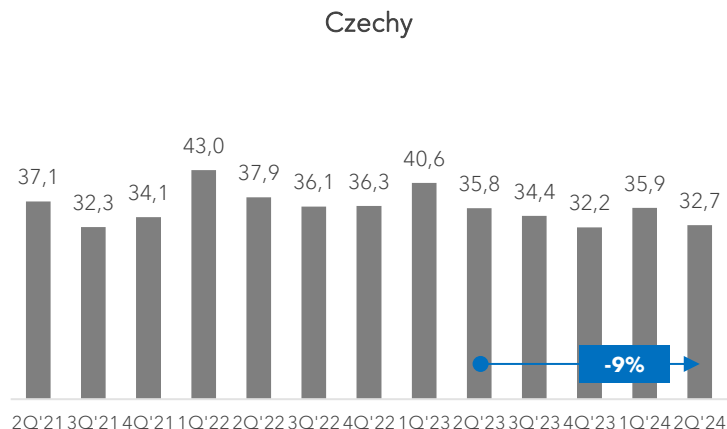
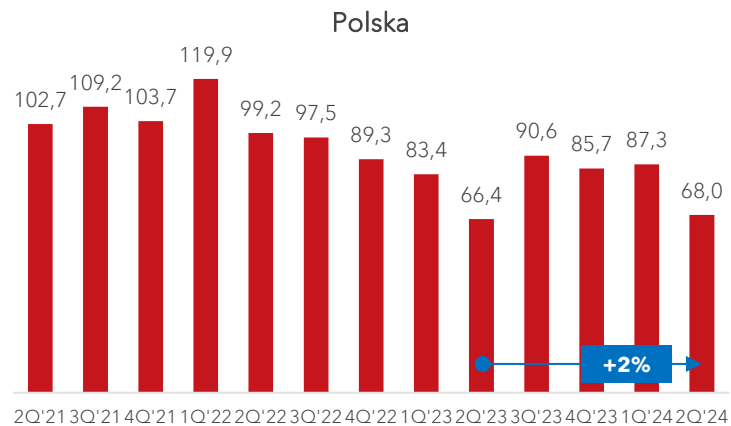
- rentowność: 9,2% (+2,4 pp r/r)

- zysk netto wyższy r/r dzięki bardziej korzystnemu saldu finansowemu (niższe odsetki i różnice kursowe)

\* 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)

# wpływ mocnego PLN na sprzedaż zagraniczną - w walucie stałej wzrost sprzedaży r/r na większości rynków zagranicznych

mln PLN



średni kurs vs PLN 2Q'24/2Q'23	CZKPLN -11%	RONPLN -6%	EURPLN -5%	HUFPLN -10%
-----------------------------------	----------------	---------------	---------------	----------------

# stabilizująca się sprzedaż i wysoka marża z przełożeniem na osiągnięcie wyższych r/r wyników w każdym segmencie

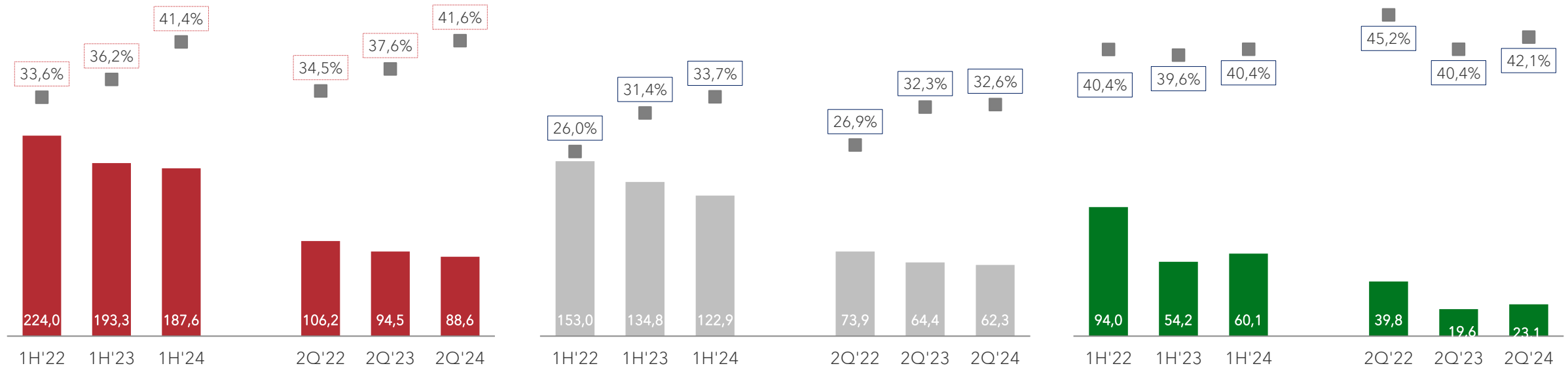
mln PLN

## armatura sanitarna

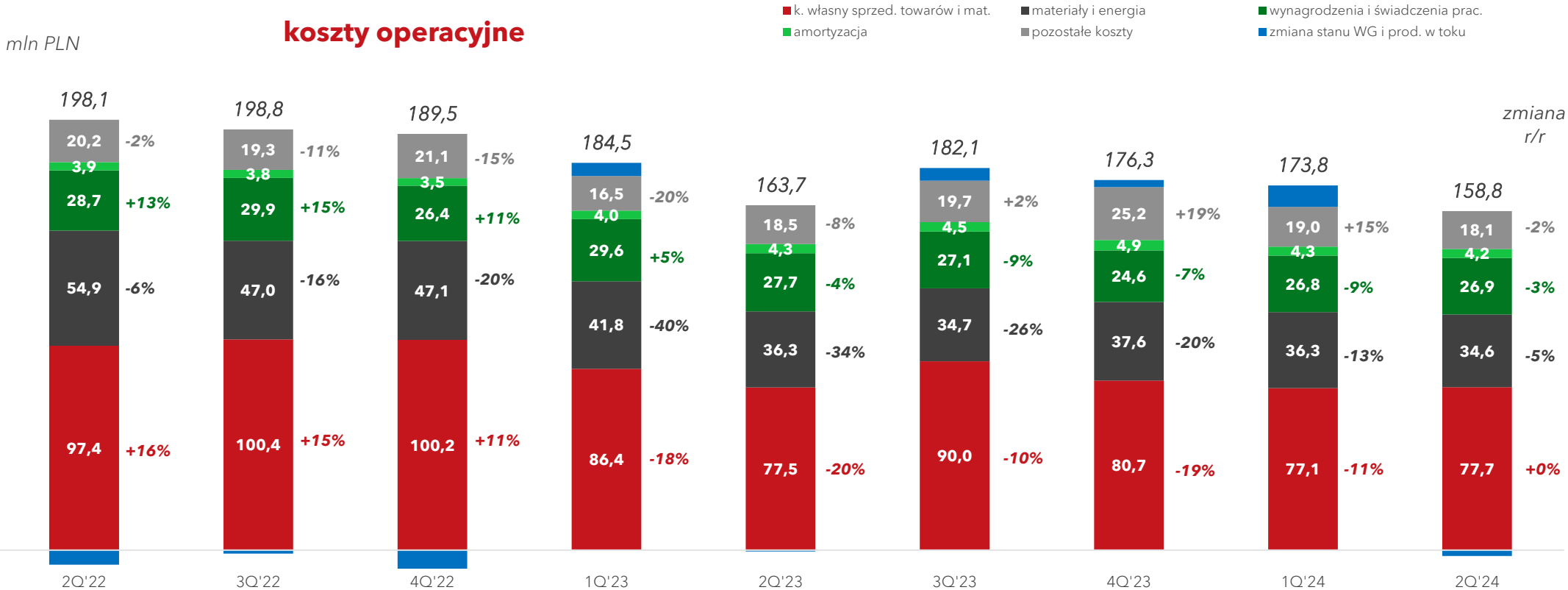
## armatura instalacyjna

## źródła ciepła

■ przychody ■ marża segmentu%



# istotnie zoptymalizowane koszty operacyjne

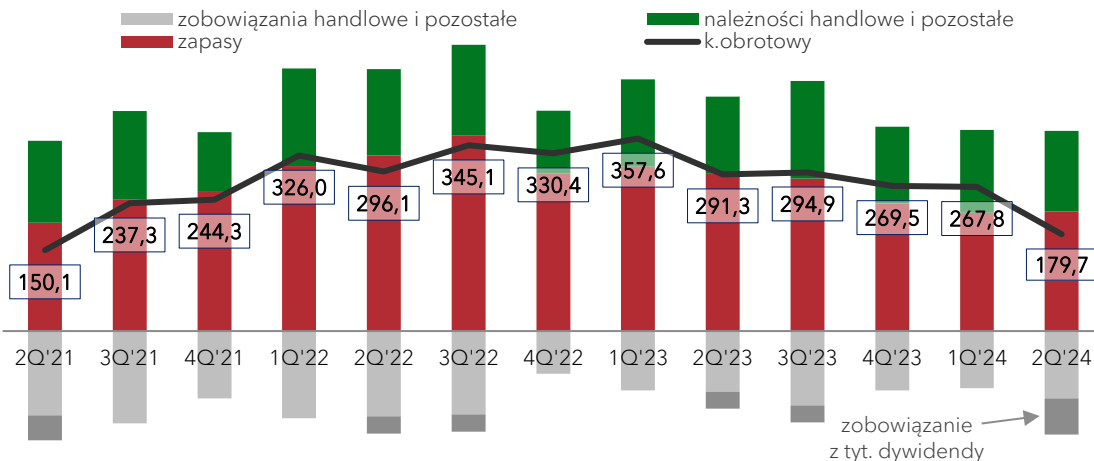


- kwartalne koszty operacyjne najniższe od 1Q'21 (rozpoczęcie konsolidacji Termet)
- spadek łącznych kosztów operacyjnych o 3% r/r vs sprzedaż -1% r/r z przełożeniem na poprawę marży operacyjnej
- koszt własny sprzedanych towarów i materiałów porównywalny r/r – efekt skutecznych negocjacji zakupowych i relatywnej stabilizacji kosztu surowców i FX
- wynagrodzenia niższe r/r o 3% przy wprowadzanych podwyżkach (od kwietnia 2024)
- pozostałe koszty (głównie wsparcia sprzedaży i reklamy oraz transportu i usług obcych) pod kontrolą pomimo inflacji
- nieco niższe koszty materiałów i energii (korzystniejsze zakupy)

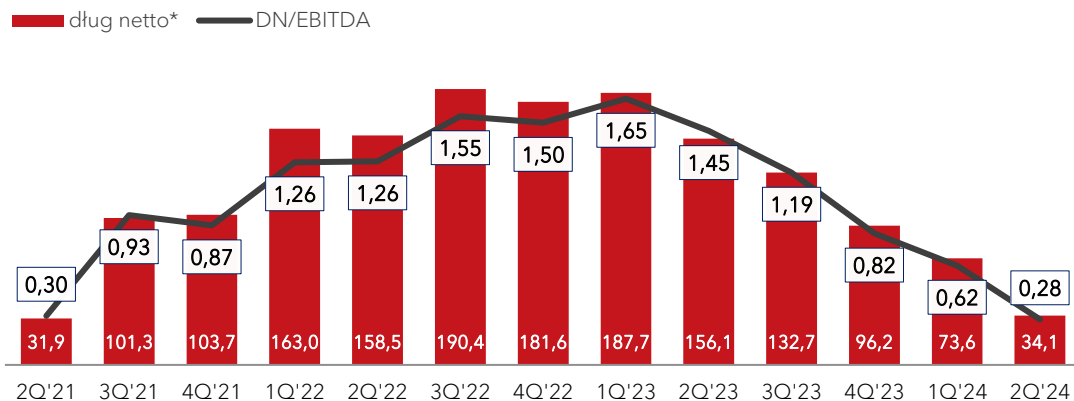
# niższy kapitał obrotowy z przełożeniem na dług finansowy

mIn PLN

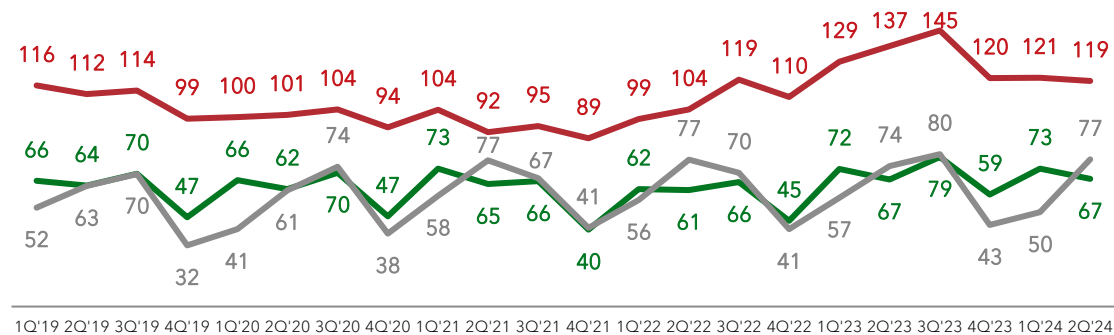
## kapitał obrotowy



## zadłużenie finansowe



## rotacja KO\* (w dniach sprzedaży)



— zapasy — należności — zobowiązania

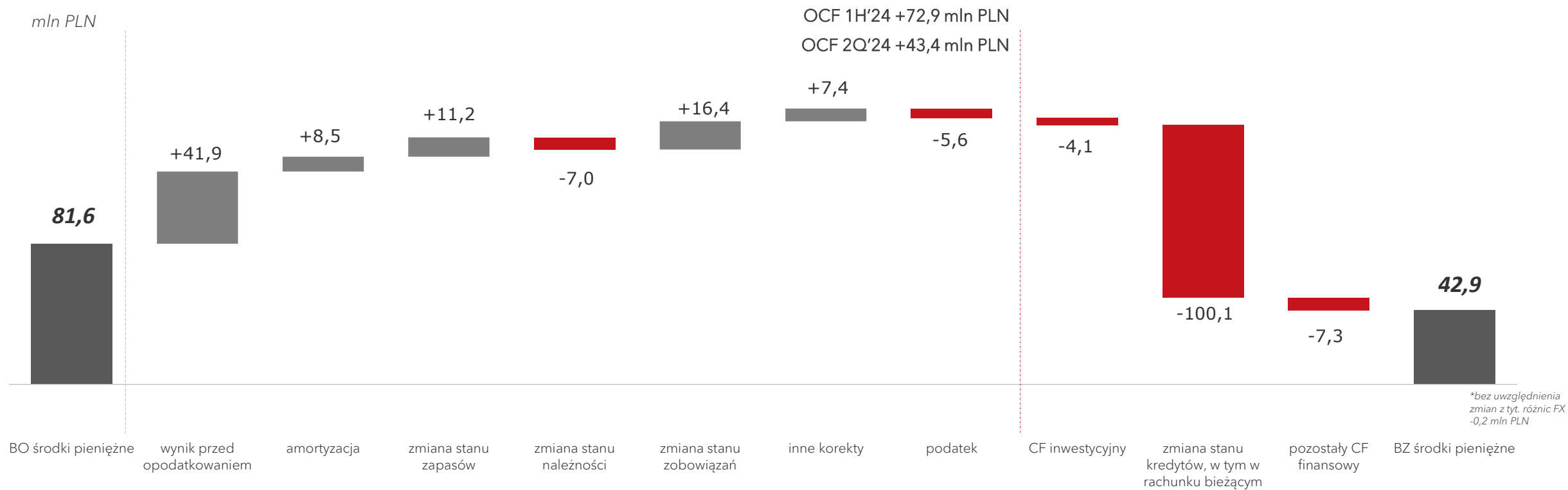
\*średni stan zapasów, należności handlowych, zobowiązań handlowych w okresie / sprzedaż LTM x 365 dni

- na koniec 2Q'24 rotacja kapitału obrotowego w dniach sprzedaży 108 dni (skrócenie r/r o 21 dni) – najkrótszy od 2Q'22
- stan zapasów obniżony r/r o ponad 70 mln PLN, należności na nieco niższym poziomie, stan zobowiązań handlowych i innych wyższy o blisko 48 mln PLN r/r (w tym na koniec 2Q'24 zobowiązanie do wypłaty dywidendy 67,1 mln PLN vs 31,9 mln PLN na koniec 2Q'23)
- DN\*/EBITDA LTM na poziomie 0,28x – obniżenie długu w związku z ograniczeniem kapitału obrotowego oraz obniżonym poziomem inwestycji

8 \* obliczony jako suma kredytów, pożyczek i leasingów (w tym MSSF 16) pomniejszona o środki pieniężne



# kolejny kwartał wysokich przepływów operacyjnych w 1H'24



- kontynuacja dobrego generowania gotówki - cash flow operacyjny +72,9 mln PLN (vs +49,4 mln PLN w 1H'23) dzięki wysokim wynikom i ponad 20 mln PLN uwolnionym z kapitału obrotowego
- CAPEX na systemy IT (kontynuacja wdrożenia EPR) oraz rozwój asortymentu
- w CF finansowym spłata istotnej części kredytów (obniżenie zadłużenia finansowego netto do 34,1 mln PLN), ponadto spłata zobowiązań leasingowych 2,6 mln PLN i zapłacone odsetki 4,3 mln PLN

# perspektywy Grupy FERRO w najbliższych kwartałach

## rynek

- brak wyraźnych kierunkowych zmian na rynku, zarówno pod względem wolumenu, jak i cen
- perspektywa impulsów do wzrostu np. związanych ze wsparciem mieszkalnictwa niepewna, na gruncie sporu politycznego
- konsumenci w Polsce nieskłonni do ponoszenia wydatków - w konsumpcji zmiana struktury wydatków na korzyść usług oraz rosnąca tendencja do oszczędności, m.in. w kontekście rosnących kosztów życia (media, czynsze)
- na wybranych rynkach zagranicznych poza UE konsument aktywniejszy
- utrzymanie niejednoznacznego obrazu rynku źródeł ciepła z pierwszej połowy roku - kotły gazowe z rosnącym zainteresowaniem, słaba koniunktura i spadek cen w pompach ciepła (wzrost cen energii)

## operacje i finanse

- umacnianie pozycji rynkowej Grupy FERRO w regionie SEE (nowe rynki i plasowanie nowego asortymentu)
- w 2H'24 „wejście” do sprzedaży magazynu zakontraktowanego przy nieco wyższych kosztach surowców, jednak przy relatywnie dobrych FX
- stopniowy powrót do aktywności marketingowych - kampanie promocyjne na większości rynków
- spodziewany dalszy wzrost kosztów płac na wszystkich rynkach
- wzrost stanu zapasów celem utrzymania pełnej dostępności oferty
- CAPEX w 2024 do 10 mln PLN - kontynuacja wdrożenia systemu ERP, prace nad nowymi grupami produktów
- uchwalona wypłata 67,1 mln PLN dywidendy, dzień dywidendy 12 września, dzień wypłaty 10 października - kumulacja środków do wypłaty



**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](mailto: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.