



Założenia Strategiczne

2021 - 2025

Bielsko – Biała, 31.03.2021

Agenda

1 Wprowadzenie

2 Otoczenie Rynkowe i Kluczowe Trendy

3 Kierunki Działań i Priorytety Strategiczne w Segmentach Operacyjnych i Holdingu

4 Perspektywa Finansowa

5 Podsumowanie

Przebudowa planów strategicznych jako elastyczne dostosowanie Grupy do szybko zmieniającego się otoczenia

1 WPROWADZENIE

Przesłanki rozbudowy planu działań dla Mangata Holding w latach 2021-2025

1

CZYNNIKI WEWNĘTRZNE

- ① Istotny wzrost skali działalności Grupy ~ PLN 700m przychodów / 2 000 pracowników. Kontynuacja prac nad działaniami integracyjnymi pomiędzy segmentami operacyjnymi
- ② Konieczność stałej weryfikacji priorytetów strategicznych spółek portfelowych
- ③ Konsolidacja pakietu akcjonariatu – długoterminowa strategia właścicielska

2

CZYNNIKI ZEWNĘTRZNE

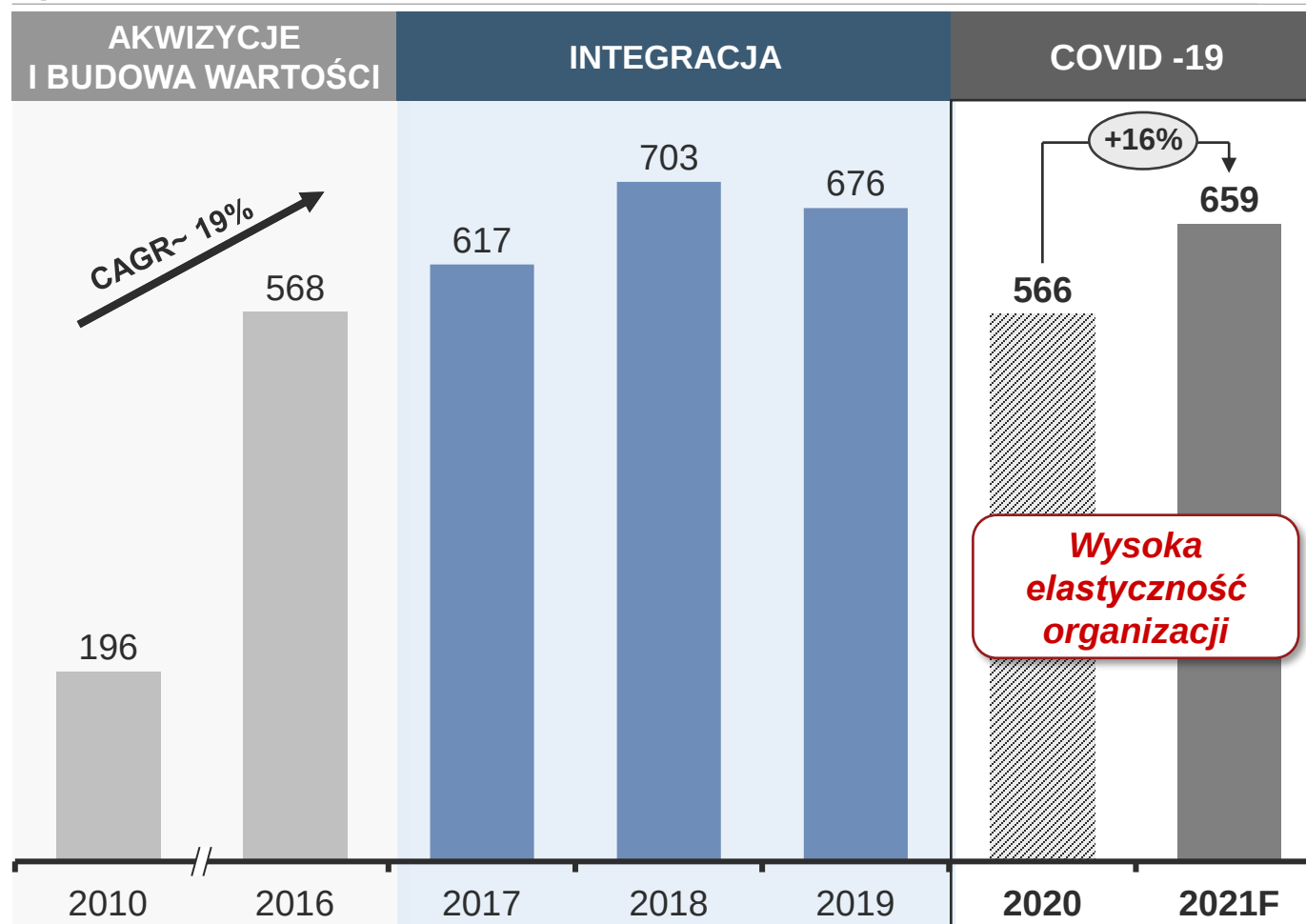
- ① Istotna zmienność rynków (pandemia, możliwy wpływ globalnych trendów)
- ② Wzmoczona konkurencja i potrzeba dalszego umacniania / budowania wyróżników biznesowych
- ③ Okazje do akwizycji – brak zmiany pokoleniowej (sukcesja operacyjna)

Od 2010 Mangata Holding rozwija się głównie poprzez akwizycje

1 WPROWADZENIE

Mangata Holding w okresie 2010 – 2021F

Sprzedaż w PLNm



Komentarz

- Mangata posiada duże doświadczenie w działalności akwizycyjnej i implementacji dobrych praktyk operacyjnych w przejmowanych podmiotach, które implikowały skokowy wzrost sprzedaży Holdingu na przestrzeni lat,
- Grupa aktywnie wykorzystuje potencjał swoich aktywów w obszarach finansów, zakupów, działalności rynkowej oraz inwestycji produkcyjnych,
- Struktura segmentów operacyjnych pozwala elastycznie reagować na szybko zmieniające się otoczenie zewnętrzne (dywersyfikacja),
- Posiadane spółki są w dobrej kondycji finansowej i operacyjnej, co jest podstawą do dalszego rozwoju Grupy, w tym, w formule akwizycyjnej.

Działalność Mangata Holding opiera się na trzech segmentach operacyjnych

1 WPROWADZENIE

Segmenty operacyjne Mangata Holding S.A.

	MANGATA HOLDING S.A.		
	1 Podzespoły dla motoryzacji i komponenty	2 Armatura i automatyka przemysłowa	3 Elementy złączne
Spółki	Kuźnia Polska, MCS, Masterform	Zetkama, Zetkama R&D	Śrubena Unia
Oferta	odkuwki matrycowe obrobione, części mechaniczne pomp próżniowych, elementy serwonapędów, rury gięte do układów wydechowych,	zawory balansowe, zawory regulacyjne, zawory bezpieczeństwa, filtry, przepustnice, odlewy żeliwne, usługi laboratorium	śruby, wkręty, nakrętki
Branże	Motoryzacja, Rolnictwo, Hydraulika, Przemysł Maszynowy	Ciepłownictwo i Energetyka, Chemia i Petrochemia, Stoczniowy, Inne Branże	Kolejnictwo, Górnictwo, Przemysł Maszynowy, Budownictwo
Udział w sprzedaży	54%	25%	21%

Agenda

1 Wprowadzenie

2 **Otoczenie Rynkowe i Kluczowe Trendy**

3 Kierunki Działań i Priorytety Strategiczne w Segmentach Operacyjnych i Holdingu

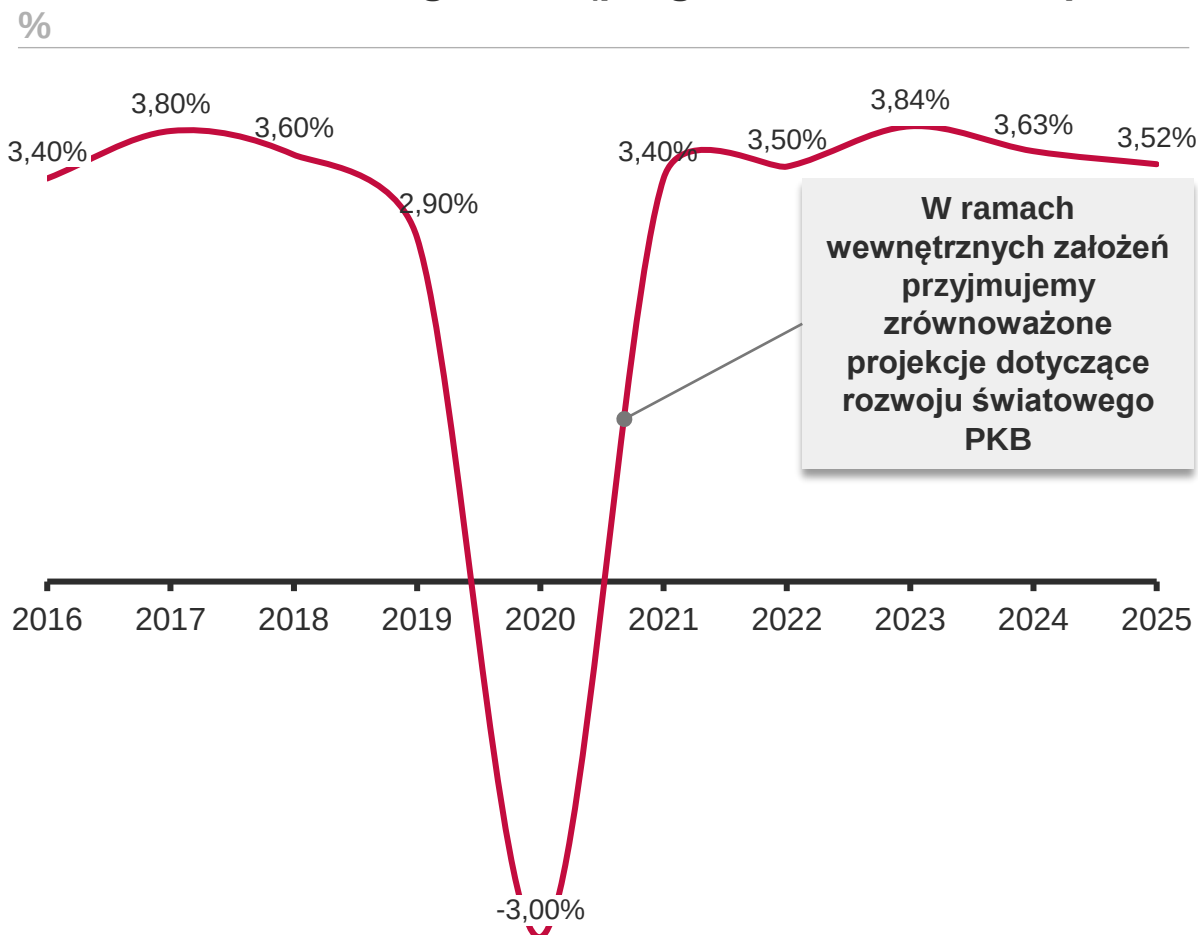
4 Perspektywa Finansowa

5 Podsumowanie

Identyfikujemy szereg sił rynkowych, które wpływają na podmioty naszej Grupy

2 OTOCZENIE RYNKOWE I KLUCZOWE TRENDY

Zmiana % światowego PKB (prognoza 2016 – 2025F)



Globalne trendy oddziałujące na działalność Grupy



Większość trendów sektorowych jest już zidentyfikowana i zaadresowana na poziomie inicjatyw segmentów operacyjnych

2 OTOCZENIE RYNKOWE I KLUCZOWE TRENDY

Główne makrotrendy występujące w otoczeniu segmentów operacyjnych

Podzespoły dla motoryzacji i komponenty	✓ <i>W trakcie realizacji</i> Dalsza Automatyzacja	✓ <i>Wpływ pozytywny</i> Rozbudowa łańcuchów dostaw (samochody użytkowe)	✓ <i>Istotny wpływ</i> Nowe napędy / Elektryfikacja	✓ <i>Brak wpływu w najbliższym czasie</i> Auta autonomiczne / Współdzielenie pojazdów
	✓ <i>Wpływ pozytywny</i> Starzejąca się infrastruktura (utilities)	✓ <i>Wpływ pozytywny</i> Realokacja łańcuchów dostaw do regionu CEE	✓ <i>Wpływ pozytywny</i> Wzrost popytu na rynkach azjatyckich i bliskiego wschodu	✓ <i>Istotny wpływ</i> Rosnąca koncentracja i konkurencyjność w sektorze
	✓ <i>W trakcie realizacji</i> Dalsza Automatyzacja	✓ <i>Wpływ pozytywny</i> Rozwój rynku transportu szynowego	✓ <i>Istotny wpływ</i> Dekarbonizacja (tradycyjne górnictwo)	✓ <i>Brak wpływu w najbliższym czasie</i> Inna forma łączenia komponentów

Agenda

- 1 Wprowadzenie
- 2 Otoczenie Rynkowe i Kluczowe Trendy
- 3 Kierunki Działań i Priorytety Strategiczne w Segmentach Operacyjnych i Holdingu**
- 4 Perspektywa Finansowa
- 5 Podsumowanie

Rozbudowa obecnych mocy produkcyjnych oraz dalsza dywersyfikacja sektorowa

3 PRIORYTETY STRATEGICZNE, Segment: Podzespoły dla Motoryzacji i Komponenty



Strategia biznesowa

Implikacja

Priorytet

1



Długoterminowy plan dla CAPEX'u rozwojowego

- Konsekwentne zwiększanie mocy produkcyjnych w rosnących sektorach odbiorców końcowych (auta użytkowe ~ LHCV i Off – road)
- Unowocześnienie parku maszynowego (nowe technologie)



WYSOKI

Budowa mocy produkcyjnych

2



Robotyzacja/ poprawa procesów

- Dalsza poprawa efektywności produkcji (*continuous improvement*)
- Zmniejszanie kosztów pracy



WYSOKI

Bilansowanie corocznego wzrostu kosztów pracy

3



Dywersyfikacja branżowa/ geograficzna

- Redukcja ryzyka koncentracji sektorowej
- Mocna specjalizacja w obszarze obróbki metali (zaawansowane technologie) przekładająca się na wyższą marżowość
- Obecność na największych rynkach



UMIARKOWANY

Utrzymanie niskiej koncentracji sektorowej, rozwój rynku amerykańskiego

Nowe inicjatywy sprzedażowe oraz wzrost efektywności

3 PRIORYTETY STRATEGICZNE, Segment: Armatura Przemysłowa

Strategia biznesowa	Implikacja	Priorytet
1  Dywersyfikacja rynkowa i umocnienie pozycji	- Konsekwentne zwiększanie skali sprzedaży na obsługiwanych rynkach - Wejście na nowe rynki geograficzne	 WYSOKI Rozwój pozycji rynkowej
2  Ewolucja modelu biznesowego	- Ewolucja modelu sprzedaży oparta o klienta końcowego - Rozwój usług serwisowych	 UMIARKOWANY Stabilny rozwój kanałów sprzedaży
3  Synergia technologiczna i integracja po akwizycji	- Uporządkowanie procesów produkcyjnych i operacyjnych - Integracja nabytych podmiotów	 WYSOKI Efektywność operacyjna i budowa mocy produkcyjnych
4  Rozwój nowych grup produktowych oraz R&D	- Rozwój zaworów bezpieczeństwa ASME i armatury regulacyjnej - Komercjalizacja Laboratorium	 WYSOKI Komercjalizacja nowych linii biznesowych

Nowe inicjatywy sprzedażowe wraz z optymalizacją produkcji

3 PRIORYTETY STRATEGICZNE, Segment: Elementy Złączne

Strategia biznesowa	Implikacja	Priorytet
1  Dywersyfikacja branżowa/geograficzna	- Rozwój sprzedaży w oparciu o nowe aplikacje branżowe - Wybór nowych kierunków geograficznych rozwoju sprzedaży	 WYSOKI Budowa rynku w nowych obszarach
2  Rozwój oferty produktowej	- Dopasowanie i opracowanie nowych produktów pod branże docelowe - Rozbudowa kompetencji w zakresie projektowania - Modyfikacja modelu sprzedażowego (inżynierowie sprzedaży)	 UMIARKOWANY Wykorzystanie formacji nowych łańcuchów dostaw
3  Efektywność operacyjna	- Elastyczność procesu produkcyjnego (korzyści skali z elastycznością) - Nowoczesne systemy zarządzania i monitoringu produkcyjnego - Dalsza automatyzacja procesów produkcyjnych	 WYSOKI Bilansowanie corocznego wzrostu kosztów pracy

Celem Mangata Holding jest rozwój i utrzymanie kluczowych kompetencji budujących wartość majątku



3 PRIORYTETY STRATEGICZNE, Organizacja: Mangata Holding



Strategia organizacyjna holdingu

MANGATA HOLDING S.A.

1



Strategia i M&A

- Aktywność działu Strategii przy wspieraniu realizacji wypracowanych inicjatyw rozwojowych
- Współpraca z doradcami (M&A, branżowymi)
- Przygotowanie kompleksowej polityki inwestycyjnej Grupy (teza komercyjna)

2



Wsparcie operacji

- Optymalizacja CAPEX
- Kontroling projektowy (kontrola procesów inwestycyjnych)
- Optymalizacja łańcucha dostaw
- Wspieranie innowacji (R&D)
- Zarządzanie zmianą

3



Polityka HR

- Zaawansowane praktyki zarządzaniem obszarem HR na poziomie Grupy i spółek portfelowych
- Praca nad planem sukcesji operacyjnej

4



Odpowiedzialność społeczna

- Realizacja przedsięwzięć służących poprawie efektywności energetycznej (uczestnictwo w systemie pozyskiwania „Białych Certyfikatów”)
- Minimalizacja negatywnego wpływu na środowisko naturalne w łańcuchu logistycznym oraz poprzez redukcję emisji hałasu w miejscu pracy i do otoczenia
- Inicjatywy charytatywne

Struktura zarządzająca Grupą realizuje politykę długoterminową opartą o koncentrację najlepszych praktyk

W okresie najbliższych lat Mangata zakłada realizację transakcji M&A o wartości do PLN 100m, możliwy alians strategiczny



3 PRIORYTETY STRATEGICZNE, Strategia akwizycyjna



Strategia organizacyjna holdingu

PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA INWESTYCYJNE	SKALA BIZNESU CELÓW INWESTYCYJNYCH	ZAKRES GEOGRAFICZNY	FINANSOWANIE TRANSAKCJI
▪ Sektor przemysłowy („zdrowe biznesy”, nie restrukturyzacja) ▪ Wzmocnienie zakresu produktowego w segmentach ▪ Wzmocnienie łańcucha dostaw w segmentach (rozwój wertykalny) ▪ Innowacyjność związana z segmentami	▪ Przychody PLN 70-150m ▪ Oczekiwana marżowość EBITDA – powyżej 12% ▪ Poziom zadłużenia celu dług netto/EBITDA – max 2,0	▪ Polska oraz Europa jako inwestycje bezpośrednio realizowane i kontrolowane przez Mangata Holding	▪ Kapitał oraz zadłużenie finansowe

Intencją strategii M&A jest realizacja inwestycji według precyzyjnie wypracowanej świadomości komercyjnej

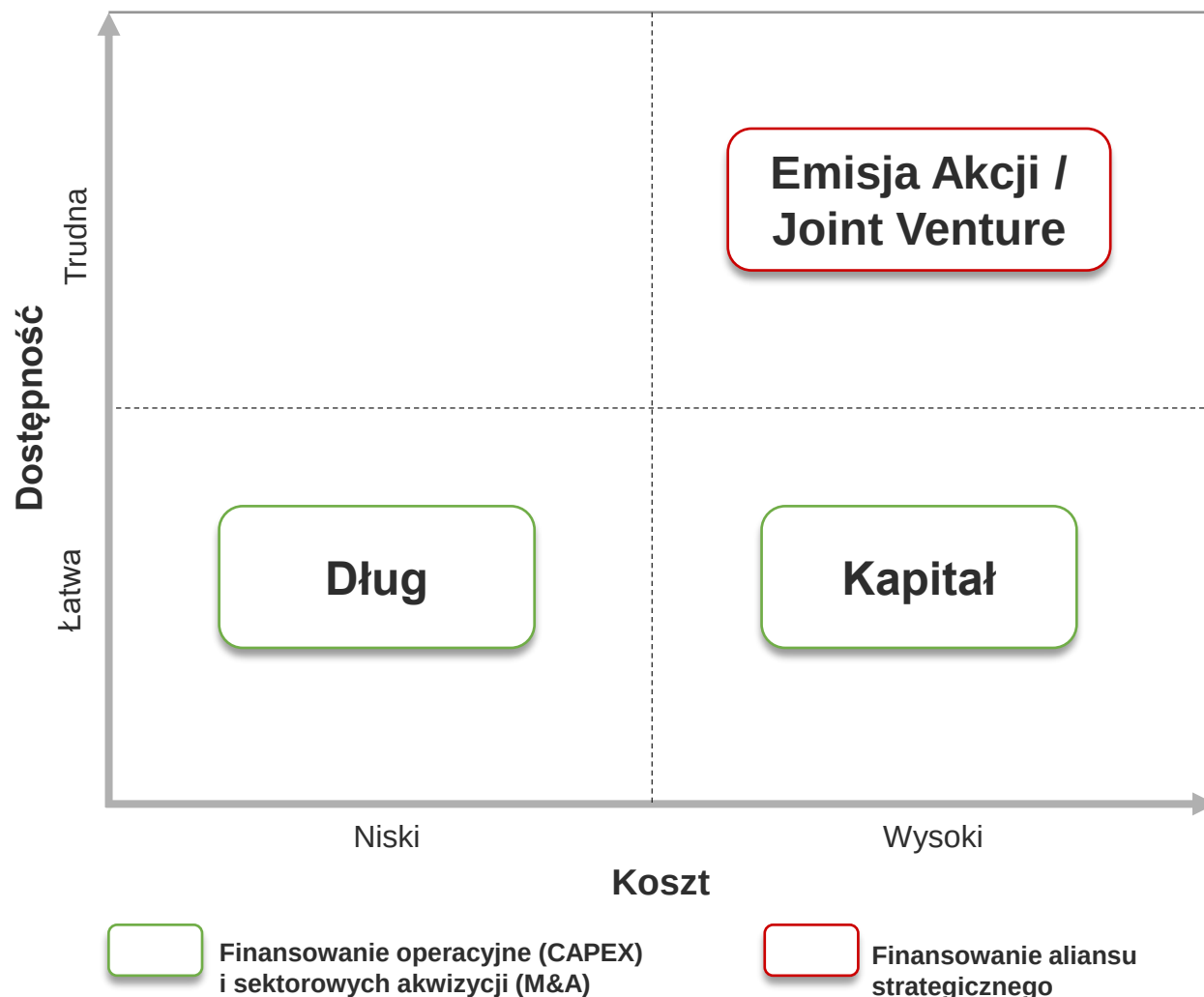
Agenda

- 1 Wprowadzenie
- 2 Otoczenie Rynkowe i Kluczowe Trendy
- 3 Kierunki Działań i Priorytety Strategiczne w Segmentach Operacyjnych i Holdingu
- 4 Perspektywa Finansowa**
- 5 Podsumowanie

Nasze plany będziemy finansować trzema głównymi scenariuszami

4 PERSPEKTYWA FINANSOWA

Matryca możliwości finansowania planów rozwoju Grupy



Komentarz

- W ramach obszaru rozwoju organicznego, zakładamy, iż Grupa będzie w stanie finansować się poprzez wypracowane własne środki gotówkowe oraz dodatkowe zadłużenie (kredyty / leasingi),
- Aktywność akwizycyjną, w zależności od charakteru należy rozdzielać na bezpośrednie akwizycje sektorowe (finansowane długiem i kapitałem) lub alians strategiczny (emisja akcji).

Cel finansowy Grupy, to osiągnięcie skali ok. PLN 900m przychodów bez uwzględnienia potencjalnych akwizycji

4 PERSPEKTYWA FINANSOWA, Rozwój Operacyjny

	Miernik finansowy	2021	2025
Mangata planuje realizować założenia strategii na poziomie Segmentów Operacyjnych oraz Holdingu...	Przychody	PLN 659m	PLN 850 – 900m
	Rentowność EBITDA	14.2%	14.5 – 15.5%
	Rentowność Zysku Netto	6.6%	6.5 – 8.5%
	Dywidenda	średnio 50% Zysku Netto corocznie	
...które uwzględniają konserwatywne finansowanie	CAPEX	PLN 250 – 300m (średnio 5-7% przychodów rocznych)	
	Dług netto / EBITDA	1.50x	1.50x – 2.00x

Agenda

- 1 Wprowadzenie
- 2 Otoczenie Rynkowe i Kluczowe Trendy
- 3 Kierunki Działań i Priorytety Strategiczne w Segmentach Operacyjnych i Holdingu
- 4 Perspektywa Finansowa
- 5 Podsumowanie**

***Systematyczny wzrost wartości Mangata Holding realizowany
poprzez stałe doskonalenie operacyjne, umacnianie
i budowanie strategii wyróżniających, wdrażanie innowacji
oraz branżowo ukierunkowane akwizycje***

Stabilna i regularna polityka dywidendowa



**MANGATA
HOLDING**

**BEYOND
THE PROFIT**

Kontakt

MANGATA HOLDING S.A.



ul. Cechowa 6/8
43-300 Bielsko Biała



+48 33 475 20 08



+48 33 475 20 09



www.mangata.com.pl

Niniejsze opracowanie zostało sporządzone wyłącznie w celach informacyjnych. Nie stanowi reklamy ani oferowania papierów wartościowych w publicznym obrocie. W opracowaniu zostały wykorzystane źródła informacji, które Mangata Holding S.A. 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. Mangata Holding S.A. nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji podjętych na podstawie niniejszego opracowania. Odpowiedzialność spoczywa wyłącznie na korzystających z opracowania.