

Wyniki finansowe za I półrocze 2015



Warszawa, 27 sierpnia 2015

Agenda



- Wprowadzenie
- Istotne zdarzenia
- Wyniki Sprzedażowe
- Wyniki finansowe za pierwsze półrocze 2015
- Perspektywa kolejnych kwartałów – projekty strategiczne

Wprowadzenie



tys. zł	1H2015
Przychody ze sprzedaży	166 856
Zysk brutto na sprzedaży	39 523
<i>marżowość brutto %</i>	23,7%
EBITDA	23 130
<i>rentowność EBITDA %</i>	13,9%
Zysk netto	13 469
<i>rentowność netto %</i>	8,1%

- Po 6 miesiącach bieżącego roku Grupa
 - Odnotowała przychody ze sprzedaży na poziomie ok. 170 mln zł
 - Wygenerowała zysk brutto o wartości ok 40 mln zł i strumień EBITDA na poziomie 14 % (23 mln zł);
 - Raportuje zysk netto na poziomie 13,5 mln zł co daje rentowność netto ok 8,1%;
- Wyniki za półrocze 2015 są zgodne z oczekiwaniami i planem finansowym Grupy.

Kluczowe zdarzenia



- **Realizacja projektów strategicznych:**
 - **Projekt Kuźnia Polska** – publikacja planu połączenia ZETKAMA S.A. i IDEKA K5 Sp. z o.o, zwołanie NWZA;
 - **Projekt Masterform** – powołanie spółki celowej Masterform Grupa Zetkama, zamknięcie transakcji i pozyskanie finansowania akwizycyjnego (15,2 mln zł);
- **Projekt Nieruchomościowy** – reorganizacja i koncentracja majątku nieprodukcyjnego Grupy - powołanie spółki Zetkama Nieruchomości;
- **Projekt Badawczo – Rozwojowy** w zakresie technologii nowoczesnej armatury.
- **Spółka MCS** - nowe rozszerzone zezwolenie strefowe;
- **Zakończenie procesu likwidacji** spółki Varimex.
- **Zetkama** – uruchomienie linii formierskiej Disa Match 20/24.



Sprzedaż w I półroczu 2015

Warszawa, 27 sierpnia 2015

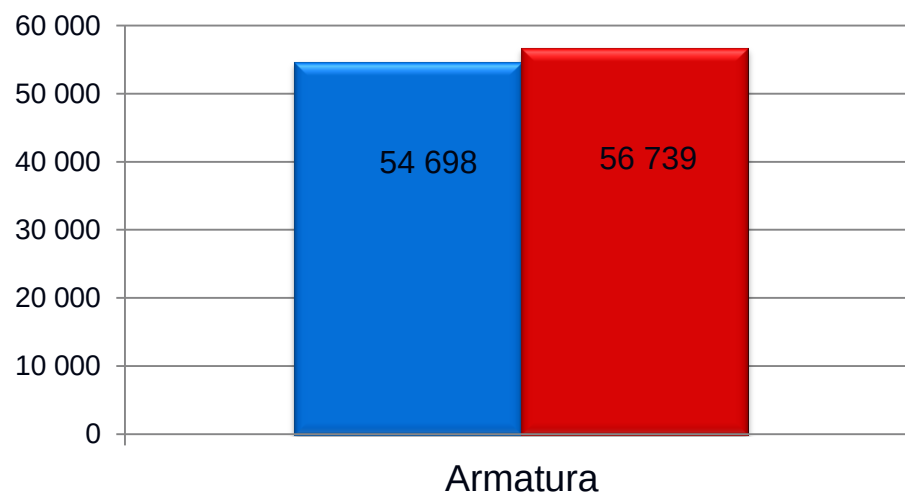
Armatura



- Sprzedaż armatury w I półroczu 2015 roku wyniosła 54,7 mln zł i była niższa o 3,6% (2,0 mln zł).
- Efekt spadku zamówień na rynek rosyjski częściowo kompensowany wyższą sprzedażą w kraju i UE.

Sprzedaż w tys. zł

■ 1H 2015 ■ 1H 2014



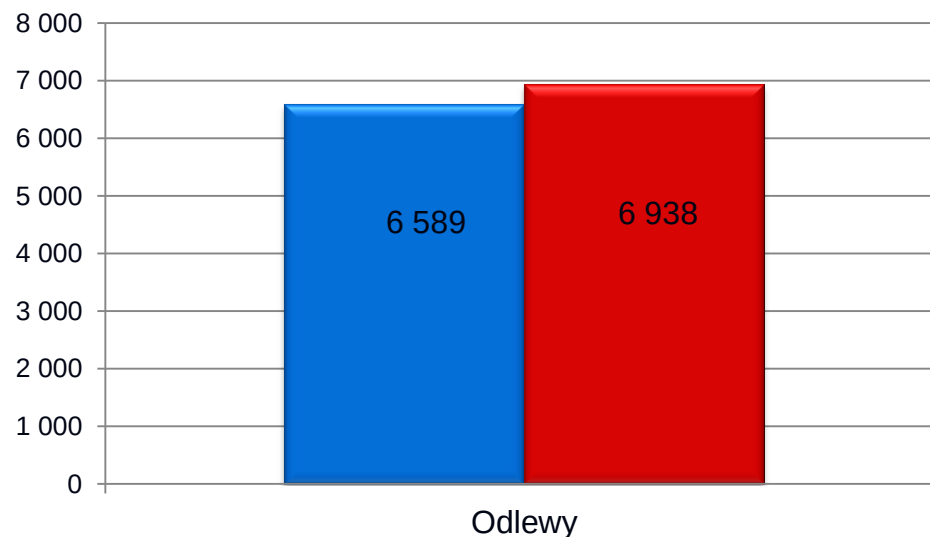
Odlewy



- Sprzedaż odlewów w I półroczu 2015 roku wyniosła 6,6 mln zł i była niższa o 5,0% (0,4 mln zł).
- Efekt spadku zamówień na rynek rosyjski częściowo kompensowany wyższą sprzedażą w kraju i UE.

Sprzedaż w tys. zł

■ 1H 2015 ■ 1H 2014



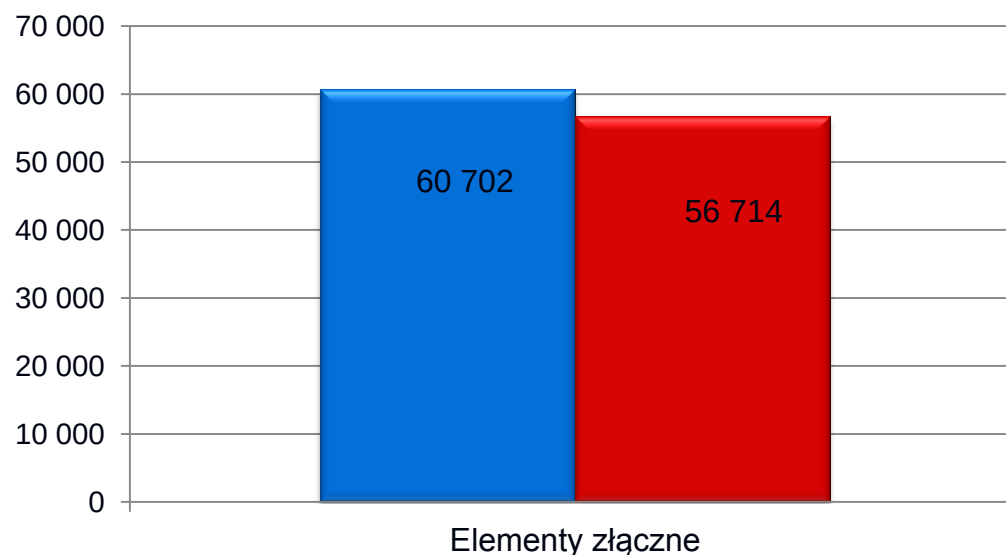
Elementy złączne



- Sprzedaż elementów złącznych w I półroczu 2015 roku wyniosła 60,7 mln zł i była wyższa o 7,0% (4,0 mln zł).
- Dobra perspektywa rynkowa – wzrost zamówień z branży kolejowej i budowlanej – ok 50% Y/Y.
- Rozwój sprzedaży eksportowej (Niemcy) i specjalistycznej produktowej (HV, SB).

Sprzedaż w tys. zł

■ 1H 2015 ■ 1H 2014



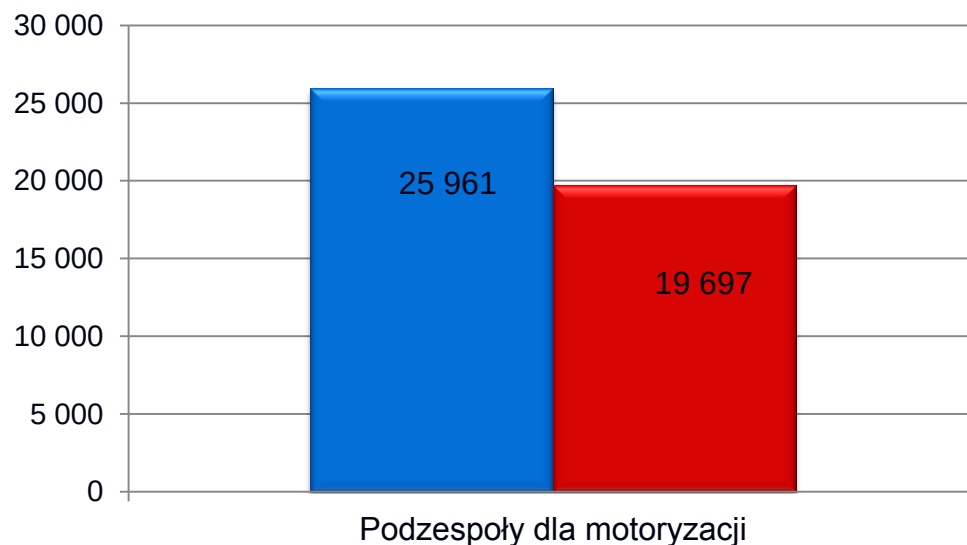
Podzespoły dla motoryzacji



- Sprzedaż podzespołów dla motoryzacji w I półroczu 2015 roku wyniosła 26,0 mln zł i była wyższa o 6,3 mln zł.
- Bardzo dobre wyniki sprzedażowe w kraju.
- Zakończenie inwestycji i sprzedaż do nowo pozyskanego klienta (Nemak – GM).

Sprzedaż w tys. zł

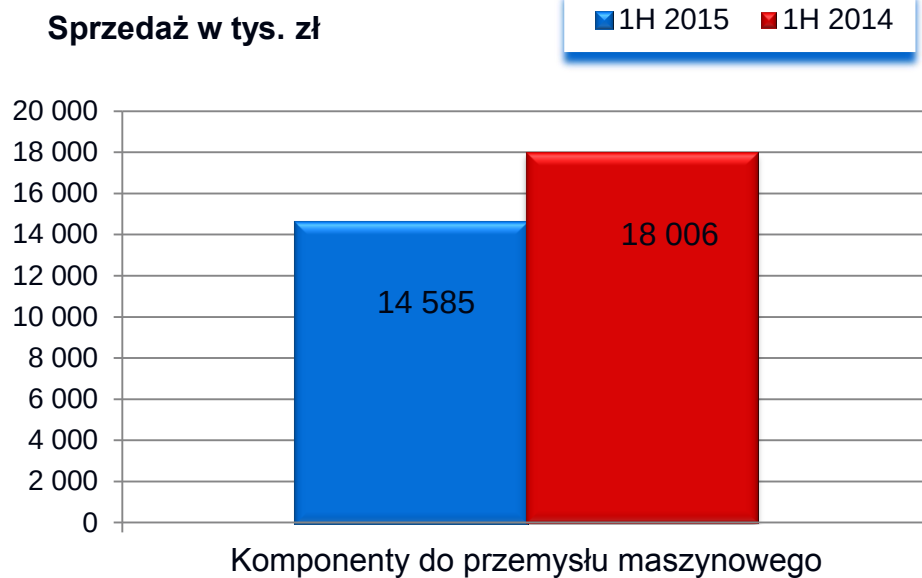
■ 1H 2015 ■ 1H 2014



Komponenty dla przemysłu maszynowego



- Sprzedaż komponentów dla przemysłu maszynowego w I półroczu 2015 roku wyniosła 14,6 mln zł i była niższa o 19,0% (3,4 mln zł).

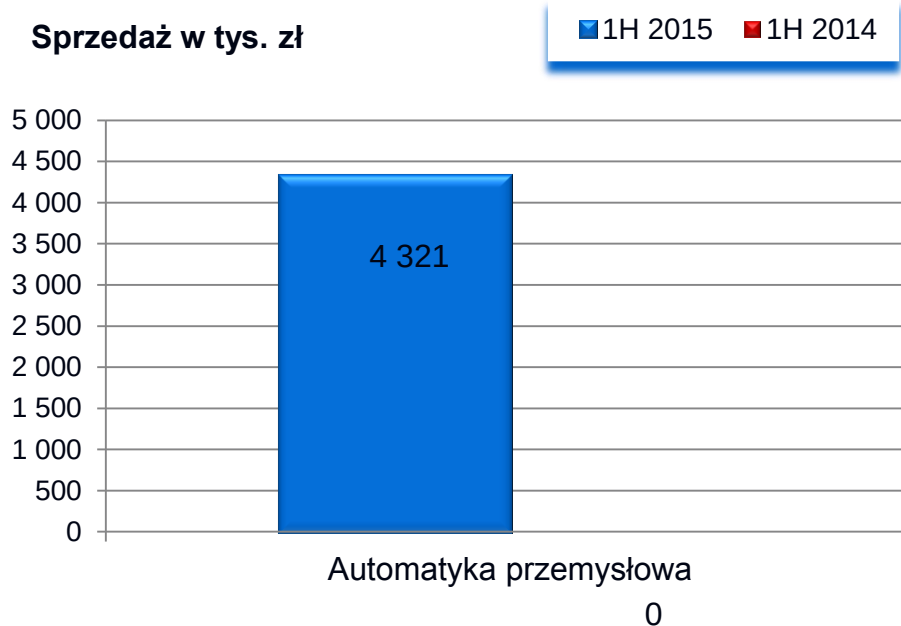


Automatyka przemysłowa



- Jest to nowy segment sprzedaży utworzony w 2015 roku na bazie obrotów nowo nabytej spółki Techmadex.
- Sprzedaż komponentów dla automatyki przemysłowej w I półroczu 2015 roku wyniosła 4,3 mln zł.
- Oferta usługowo i serwisowa jest głównie dedykowana do podmiotów z branży gazowniczej.
- Spółka odnotowała słabsze wyniki sprzedaży od planowanych

Sprzedaż w tys. zł



Sprzedaż w roku 2015 wg segmentów operacyjnych tys. PLN



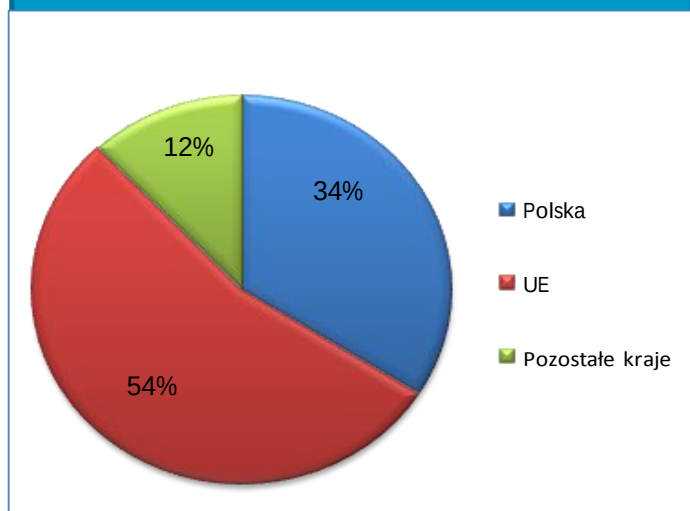
Sprzedaż wg segmentów operacyjnych	1H 2015	1H 2014	% zmiana
Armatura	54 698	56 739	-4%
Odlewy	6 589	6 938	-5%
Elementy złączne	60 702	56 714	7%
Podzespoły dla motoryzacji	25 961	19 697	32%
Komponenty do przemysłu maszynowego	14.585	18.006	-19%
Automatyka przemysłowa	4 321	-	-
Sprzedaż ogółem	166 856	158 094	6%

Przychody wg kierunków sprzedaży w tys. PLN

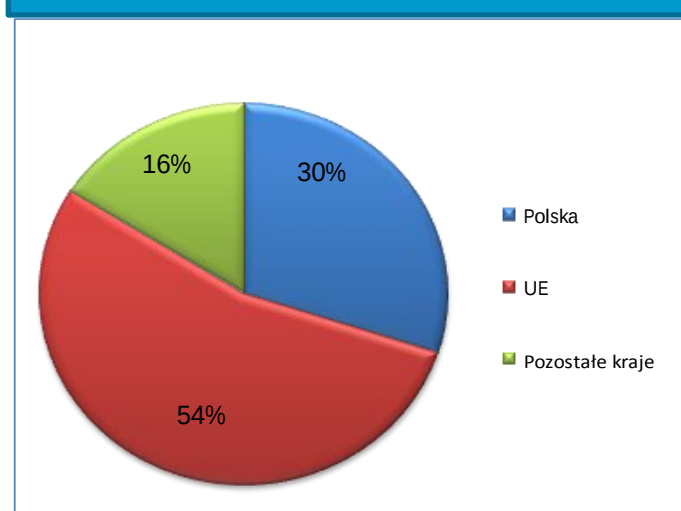


Sprzedaż wg kierunków sprzedaży	1H 2015	1H 2014	<i>Dynamika</i>
Polska	55 981	47 602	18%
Unia Europejska	90 658	85 995	5%
Pozostałe kraje	20 217	24 497	-17%
Sprzedaż ogółem	166 856	158 094	6%

SPRZEDAŻ WG KIERUNKÓW 1H 2015



SPRZEDAŻ WG KIERUNKÓW 1H 2014





Wyniki finansowe I półrocza 2015

Warszawa, 27 sierpnia 2015

Wyniki finansowe za 6 miesięcy 2015 vs. 1H 2014



	2015 1H	2014 1H
dane w tys. PLN		
Przychody ze sprzedaży	166 856	158 094
Zysk brutto ze sprzedaży	39 523	40 057
%	23,7%	25,3%
EBITDA	23 130	22 268
%	13,9%	14,1%
Zysk netto	13 469	17 516
	8,1%	11,1%

- Przychody ze sprzedaży - pozytywna dynamika - 5,5%
- Masa marży brutto na zbliżonym poziomie do roku 1 H2014;
- EBITDA wartość wyższa niż 1H2014 – poziom 14 %;
- 1H2015: Zysk netto -8,1%
- Budżet i prognoza wyników na 2015 uwzględnia efekt spadku sprzedaży na Rosji i konsolidacji Techmadex .

Wyniki segmentów – po IV kwartałach 2014



Dane segmentu	Armatura	Odlewy	Elementy złączone	Podzespoły dla motoryzacji	Komponenty do przemysłu maszynowego	Automatyka przemysłowa	Ogółem
Przychody*	54.698	6.589	60.702	25.961	14.585	4.321	166.856
Koszty	39.061	5.139	46.897	21.047	11.214	3.975	127.333
Wynik segmentu*	15.637	1.450	13.805	4.914	3.371	346	39.523
%	28,6%	22,0%	22,7%	18,9%	23,1%	8,0%	23,7%
Amortyzacja	1.476	743	952	1.335	848	282	5.636
Wynik segmentu bez amortyzacji	17.113	2.193	14.757	6.249	4.219	628	45.159
%	31,3%	33,3%	24,3%	24,1%	28,9%	14,5%	27,1%
Aktywa segmentu	119.832	17.551	69.193	40.297	23.863	12.257	282.993

* Przychody i wyniki segmentów są skorygowane o obroty między segmentami

Wydatki inwestycyjne, pozycja gotówkowa



- Inwestycje: Łącznie wydatki inwestycyjne za 1 H2015 wyniosły 16,4 mln zł. Kluczowe wydatki były skierowane na:
 - rozbudowa mocy produkcyjnych w MCS;
 - modernizacja majątku produkcyjnego w Zetkama, Śrubena,
 - projekty IT ERP i projekty R&D (finansowanie unijne);

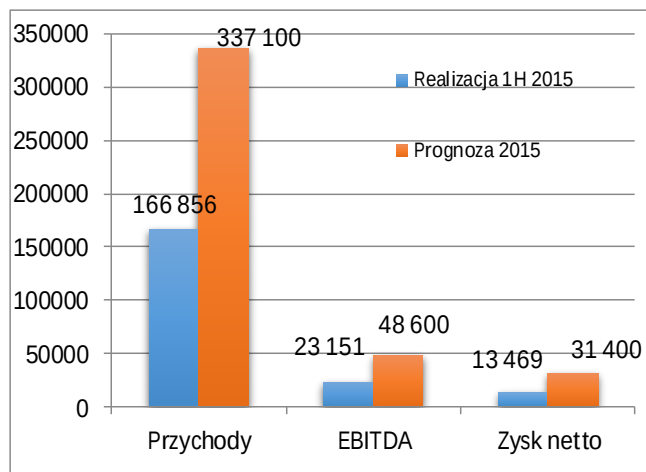
	<u>1H2014</u>	<u>Y2014</u>	<u>1H2015</u>
Zadłużenie netto	- 2 284	6 146	13 453
Wskaźnik: zadłużenie x EBITDA	0,0	0,14	0,32

- Grupa praktycznie nie korzystała z dźwigni finansowej; akwizycyjny potencjał

Realizacja prognozy 2015 – Grupa ZETKAMA



Przychody, EBITDA i zysk netto

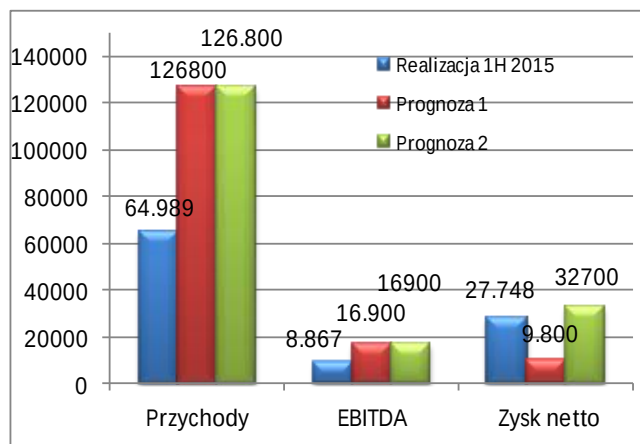


Wyszczególnienie	Realizacja 1H 2015	Prognoza 2015	% stopień realizacji Prognozy
Przychody ze sprzedaży	166 856	337 100	49%
EBIDTA	23 151	48 600	48%
Zysk netto	13 469	31 400	43%

Realizacja prognozy 2015 – ZETKAMA S.A.



Przychody, EBITDA i zysk netto



Wyszczególnienie	Realizacja 1H 2015	Progniza 1 14.05.2015	Progniza 2 26.08.2015	% stopień realizacji Prognozy 2
Przychody ze sprzedaży	64 989	126 800	126 800	51%
EBIDTA	8 867	16 900	16 900	52%
Zysk netto*	27 748	9 800	32 700	85%

* Zweryfikowana prognoza z dn. 26.08. Prognozowany zysk netto na rok 2015 zawiera dywidendę w kwocie 22,8 mln zł



Perspektywa kolejnych **kwartałów** – *realizacja* *projektów strategicznych*

Projekt akwizycyjny



MASTERFORM



- Precyzyjna obróbka z wykorzystaniem technologii CNC (automaty tokarskie i frezarki);
- Produkty / komponenty - zastosowanie w zaawansowanych technologicznie i jakościowo maszynach i urządzeniach (m.in. motoryzacja, automatyka, lotnictwo, przemysł obronny).

Warszawa, 27 sierpnia 2015

Masterform – przewagi konkurencyjne



- Dobra lokalizacja zakładu (woj. dolnośląskie) w pobliżu kluczowych odbiorców Spółki - wykorzystanie trendu przenoszenia produkcji czołowych koncernów do Europy Środkowo Wschodniej
- Szeroka gama zaawansowanych technologicznie produktów dla zdywersyfikowanej grupy renomowanych odbiorców (m.in. Faurecia, General Electric, Edwards, Rockwell)
- Nowoczesny i doinwestowany zakład produkcyjny oraz wdrożenie norm produkcyjnych spełniających najwyższe standardy jakości
- Uznana marka oraz 30 lat doświadczenia;
- Dynamiczny wzrost przychodów średnio o 15% w latach 2011 – 2013 przy rosnącej marży EBITDA z dobrym potencjałem wzrostu rentowności dzięki dywersyfikacji produktowej i długoletniej współpracy z odbiorcami.

Masterform - podstawowe dane i parametry transakcji



Podstawowe dane i parametry transakcji

Parametry	Wartość / komentarz
Przychody MF (2015P)	35 mln PLN
EBITDA Spółki (2015P)	8,1 mln zł
Program Inwestycyjny	12-15 mln PLN do 2018 roku
Aktywa trwałe (2015P)	31 mln PLN
Zatrudnienie	154 pracowników (84% produkcyjni)
Dług netto (2015P)	11 mln PLN

Masterform - podstawowe dane i parametry transakcji –c.d.



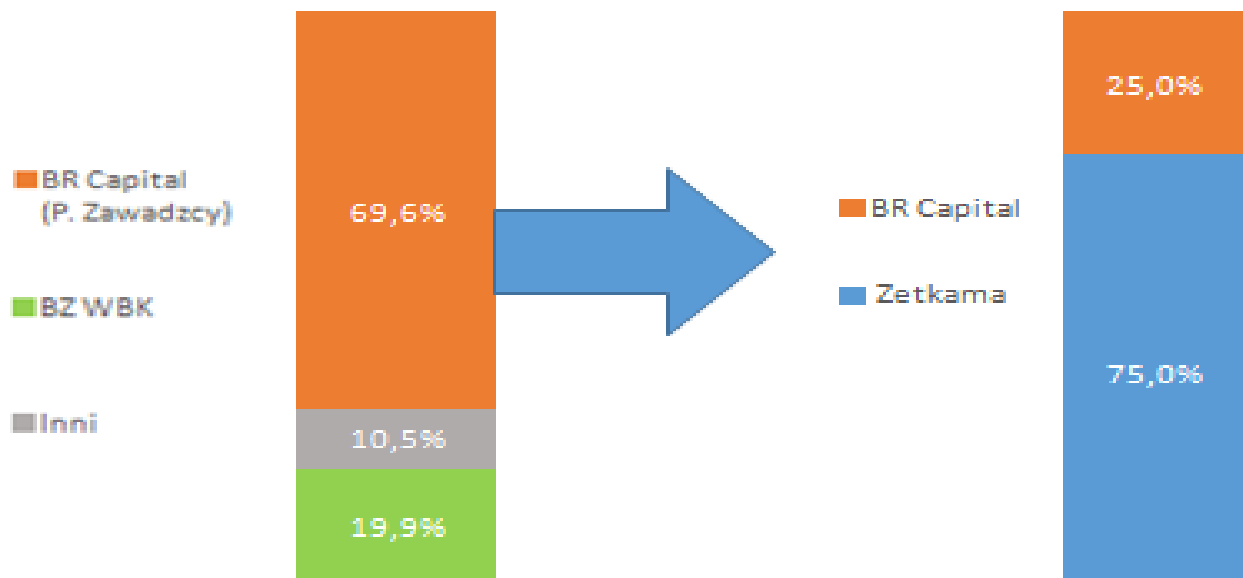
Cena nabycia 75%	31 mln zł mln PLN
Nabywający	Masterform Grupa Zetkama (SPV – 100% Zetkama)
Dopłata	Warunkowa Dopłata - premia dla BR Capital (zarząd) w zależności od wyników EBITDA;
Finansowanie	Środki własne (16 mln zł) i kredyt akwizycyjny 15,2 ml zł;
Wpływ na EPS Zetkama	Pozytywny w 2015 i w kolejnych latach
Kolejne kroki	▪ Rozpoczęcie procesu integracji finansowej (B/O, banki, konsolidacja sprawozdań w III kw. 2015); ▪ Przygotowanie i rozpoczęcie plan integracji z Grupą (obszar zakupów, rynek, produkty, operacje) ▪ Realizacja planów inwestycyjnych na kolejne 3 lata; ▪ Rozpoczęcie procesu fuzji

Schemat transakcji Masterform - przejęcie 75% udziałów



Masterform

Masterform Grupa Zetkama



Zmiany w strukturze

Przed Transakcją

Po Transakcji i Fuzji



KUŹNIA POLSKA – silna i rozpoznawalna marka



- Rok założenia: 1772
- Siedziba: Skoczów
- Zatrudnienie: 631 osób
- Przychody ze sprzedaży: 180,6 mln PLN (2014)

Produkty

- Czołowy producent odkuwek matrycowych i wyrobów obrobionych mechanicznie

Potencjał

- Odtworzenie zdolności produkcyjnych z przerobu stali z 20 tys. ton do 25-30 tys. ton rocznie
- Wykorzystanie efektów synergii z Grupą ZETKAMA



Projekt Połączenia – kluczowe dane Kuźni Polskiej



Parametry	Wartość / komentarz
Przychody Kuźni Polskiej (2015P)	178 mln PLN
EBITDA Spółki (2015P)	28 mln zł (16%)
Program Inwestycyjny	50-70 mln PLN do 2020 roku (zwiększenie efektywności kosztowej, modernizacja i odtworzenie mocy produkcyjnych)
Aktywa trwałe (2015)	160 mln PLN
Dług netto	7 mln PLN

Plan Połączenia – kluczowe informacje



Sposób Połączenia	▪ KSH art. 492 § 1 pkt 1. Przeniesienie całego majątku IDEA 5K spółka z o. o. - spółka „Przejmowana” na ZETKAMA S.A. - spółka „Przejmująca”. ▪ Kapitał zakładowy ZETKAMA zostanie podniesiony o kwotę 354 540,80 w drodze emisji 1 772 704 akcji serii F (wartość nominalna – 0,20 zł) – „akcje połączeniowe” ▪ Brak powstania obowiązku zgłoszenia zamiaru koncentracji do UOKiK. ▪ NWZA 15 września 2015
Stosunek wymiany udziałów	▪ Na bazie wyceny sporządzonej przez PwC Polska sp. z o.o. Zarząd proponuje następujące warunki transakcji połączenia: ▪ Parytet 4,7255 tzn. wspólnicy spółki przejmowanej otrzymają 4,7255 akcji spółki przejmującej; ▪ Wartość kapitałów własnych spółki przejmowanej – 151 833 tys. zł. ▪ Wartość 1 udziału IDEA 5K ustalona do transakcji wynosi 353,80 zł. ▪ Wartość 1 akcji ZETKAMA ustalona na poziomie 74,87 zł;

Projekt Połączenia – kluczowe dane Kuźni Polskiej

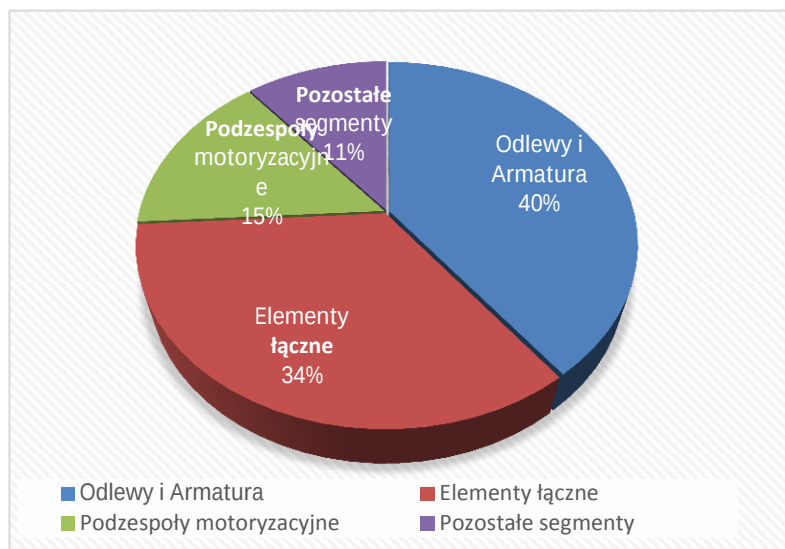


Parametry	Wartość / komentarz
Kluczowe założenia do wyceny DCF	▪ Sprzedaż - CAGR 5,8% – wzrost do poziomu ok. 230 mln zł (2020r) ▪ Rentowność EBITDA utrzymanie min poziomu 15% ▪ Capex – rozwojowy i odtworzeniowy na poziomie 50-70 mln zł ▪ Poprawa wydajności pracy na 1 zatrudnionego o 15% do 2019 ▪ Utrzymanie konserwatywnych poziomów zadłużenia; ▪ WACC – 9,22%

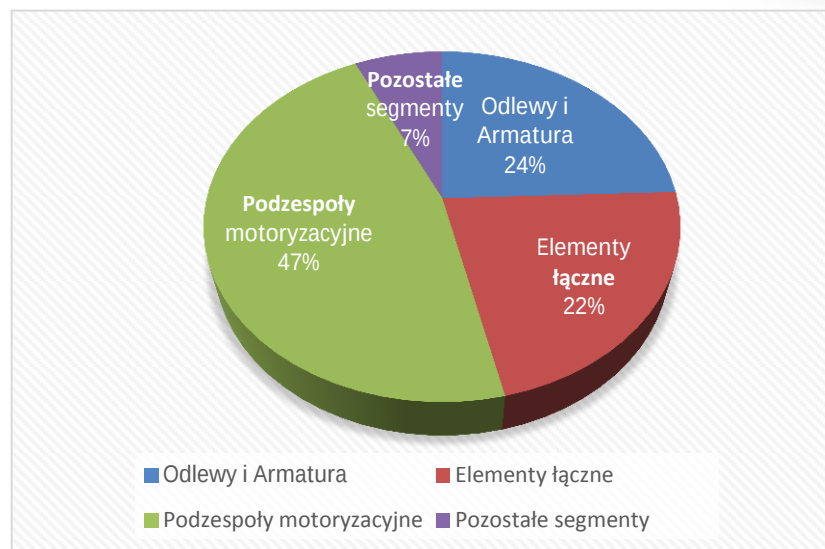
Projekt Połączenia – efekty synergii (dane 2015P)



Sprzedaż przed połączeniem



Sprzedaż po połączeniu



Sprzedaż: 333 mln PLN + 178 mln PLN + 35 mln = 546 mln PLN

EBITDA : 48 mln PLN + 28 mln PLN + 8 mln PLN = 84 mln PLN

- Konsolidacja z podmiotami Masterform i Kuźni Polska tworzy perspektywę rocznych przychodów ze sprzedaży z Grupą ZETKAMA w wartości ok. 550 mln zł;
- Znacząco rośnie udział segmentu produkcji podzespołów dla motoryzacji (47%)

Warszawa, 27 sierpnia 2015

Efekty realizowanej strategii w segmencie podzespołów do motoryzacji



- Budowa i rozwój segmentu podzespołów motoryzacyjnych w drodze połączenia spółek i nową akwizycją. Segment Podzespołów będzie składał się z 4 podmiotów :
 - MCS (istniejący podmiot)
 - Masterform (akwizycja)
 - Kuznia Polska (Idea 5K) (połączenie z Zetkama S.A.)
 - Śrubena
- Tworzenie segmentu produkcji podzespołów motoryzacyjnych o wartości sprzedaży ok 370mln zł w perspektywie 5 lat;
- Wykorzystanie efektów synergii:
 - i. w obszarze kuziennictwa - Kuźnia
 - ii. obróbki mechanicznej (Masterform i MCS),
 - iii. zakupów, nowoczesnych technologii i finansów – Grupa ZETKAMA.

Podsumowanie – oczekiwanie efekty realizacji projektów strategicznych



- Znaczący wzrost potencjału Grupy poprzez konsolidację sprzedaży, majątku i zysków;
- Pozytywny wpływ na EPS od roku 2016 z dużym potencjałem wzrostu w kolejnych latach (oczekiwany ok. 12 zł – 2020r);
- Efekty synergii prowadzące do wzrostu wartości Grupy.
- Wyższa zdolność finansowa Grupy.

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** ZETKAMA 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**. ZETKAMA S.A. nie ponosi **odpowiedzialności** za efekty decyzji **podjętych** na podstawie niniejszego opracowania. **Odpowiedzialność** spoczywa **wyłącznie** na **korzystających** z opracowania.

