



**MANGATA
HOLDING**

**BEYOND
THE PROFIT**

**Wyniki finansowe
2021**

**Perspektywa
roku 2022**

**Grupa
Mangata Holding**

Warszawa, kwiecień 2022

Agenda

Kluczowe wydarzenia oraz dane finansowe

Segmenty biznesowe

Wyniki finansowe

Perspektywa roku 2022

Realizacja strategii rozwoju



Kluczowe wydarzenia

Kluczowe wydarzenia oraz wyniki finansowe

Rekordowe wyniki roku 2021

Przychody ze sprzedaży
791 mln PLN
+ 40% r/r

EBITDA
130 mln PLN
+75% r/r

Zysk netto
72 mln PLN
+107% r/r

- Po pandemicznym roku 2020 znaczące odbicie koniunktury we wszystkich segmentach operacyjnych szczególnie w obszarze elementów złącznych i podzespołów dla motoryzacji i komponentów
- Spółki Grupy wykorzystały dynamiczną odbudowę koniunktury. Podwojony zysk netto i wzrost EBITDA o 75% w stosunku do roku 2020
- Dwukrotna rewizja prognozy w roku 2021 wynikała z widocznej odbudowy i silnych trendów wzrostowych w branżach w których działają spółki Grupy.

Capex – kierunki inwestycyjne 2021



REALIZACJA INWESTYCJI 2021
54 mln PLN

- Wysoki poziom realizacji programu inwestycyjnego.
- Kluczowe kierunki inwestycji w roku 2021 koncentrowały się na realizacji założeń wypracowanych strategii segmentowych na 4 kierunkach:

(I) Zakup maszyn, centrów obróbczych

- Centra obróbcze (ok. 10 szt.)
- 3 Kuźniarki w segmencie Elementów Złącznych

(II) Modernizacja maszyn i urządzeń

- Modernizacja parku maszynowego wspierająca zwiększenie zdolności produkcyjnych.

(III) Modernizacja infrastruktury

- Modernizacja odlewni
- Modernizacja budynków i powierzchni biurowych

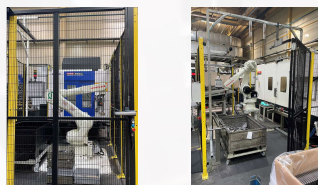
(IV) Obszar badawczo-rozwojowy

- Zawory bezpieczeństwa wspierających rozwój produktowy

Zakup centrów CNC
Segment Armatury i Podzespołów dla motoryzacji



Robotyzacja gniazd produkcyjnych
Zwiększenie automatyzacji procesów



Modernizacja Odlewni
Redukcja emisji pyłów do atmosfery

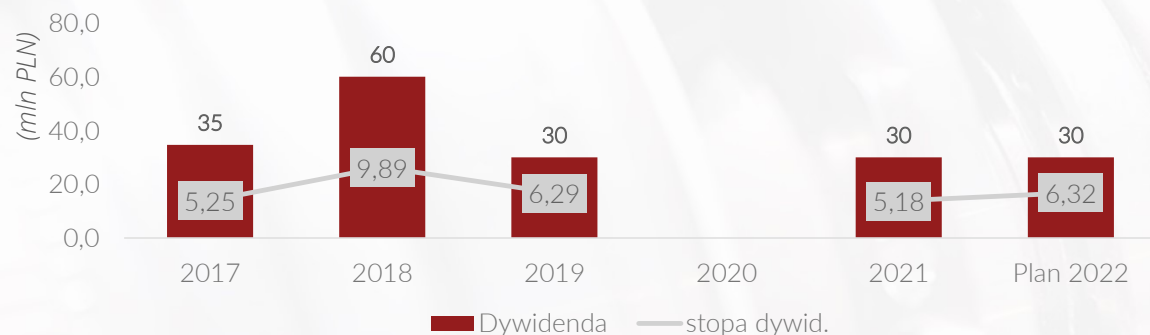


Wdrożenie inwestycji rozwojowych posłuży zwiększeniu zdolności produkcyjnych wszystkich segmentów operacyjnych o ok. 10-15% w perspektywie 2022-2023

Realizacja polityki dywidendowej



Dywidenda w latach 2017-2021 i propozycja na rok 2022 (w mln PLN i %)



- W roku 2021 Grupa kontynuowała Politykę dywidendową rozpoczętą w roku 2017.
- Zarząd planuje kontynuację polityki dywidendowej biorąc pod uwagę uwarunkowania rynkowe.
- W ocenie Zarządu Grupa posiada zdolność do wypłaty dywidendy za rok 2021 na poziomie 4,50 PLN/akcję, tzn. 30 mln PLN.

Istotne wydarzenia

Informacje dotyczące działań w obszarze ESG są zawarte w sprawozdaniu niefinansowym Zarządu
Szczególnie istotne projekty realizowane w tym obszarze przez Grupę Mangata Holding obejmują m.in.:

Ochrona środowiska



- Uruchomienie nowej instalacji suchego odpylania żeliwiaków - niższa emisja pyłów,
- Redukcje hałasu – wyciszanie budynków produkcyjnych oraz gniazd maszyn,
- Modernizacje budynków – poprawa efektywności energetycznej,
- Eliminacja ryzyk związanych z przedostaniem się ścieków do rzeki,
- Optymalizacje zużycia chłodziw w procesach obróbczych oraz odzysk olejów,
- Systematyczna wymiana oświetlenia na energooszczędne.

Inicjatywy aktywizujące lokalne społeczności



- Zaangażowanie Mangata w długoterminowy projekt wsparcia Towarzystwa Opieki nad Niepełnosprawnymi w Ustroniu.
- Wsparcie m.in. w rozbudowie i utrzymaniu nowoczesnego obiektu dla dzieci z niepełnosprawnością.
- Wsparcie Projektu Zuza (dzieci w rodzinach zastępczych, adopcyjnych lub placówkach opiekuńczo-wychowawczych).
- Zaangażowanie w pomoc dla uchodźców z obszaru Ukrainy (pomoc rzeczowa, transport, noclegi).

Wsparcie sportu



- Wsparcie rozwoju sportu zarówno profesjonalnego jak i amatorskiego – promocja sportu i aktywności fizycznej.
- Od 2020 roku Mangata Holding sponsorem Silver drużyny siatkówki BKS Bielsko Biała.

Istotne wydarzenia

Informacje o bieżącej sytuacji w związku z konfliktem na Ukrainie – wpływ na Grupę

Niepewność związana z wybuchem wojny w Ukrainie – 24 luty 2022

- Nałożenie **sankcji** gospodarczych na Rosję przez wiele krajów zachodnich (w tym USA, EU) oraz międzynarodowe organizacje.
 - Znaczący wpływ konfliktu:
 - o na globalne **rynki surowców** - ograniczeń dostępności kluczowych surowców i materiałów (rudy żelaza, metale ziem rzadkich) co skutkuje dużą dynamiką wzrostu ich cen
 - o producenci z **branży automotive** – ograniczenia dostępności komponentów - czasowe zatrzymania zakładów produkcyjnych w Europie
 - o ceny **surowców energetycznych** (m.in. gaz, węgiel) – duże wzrosty cen i wysoka zmienność cen.
 - o silne zakłócenia w **łańcuchu dostaw** – m.in. dostępność środków transportu
-

Sprzedaż, należności i aktywa Grupy Mangata na obszarze objętym konfliktem

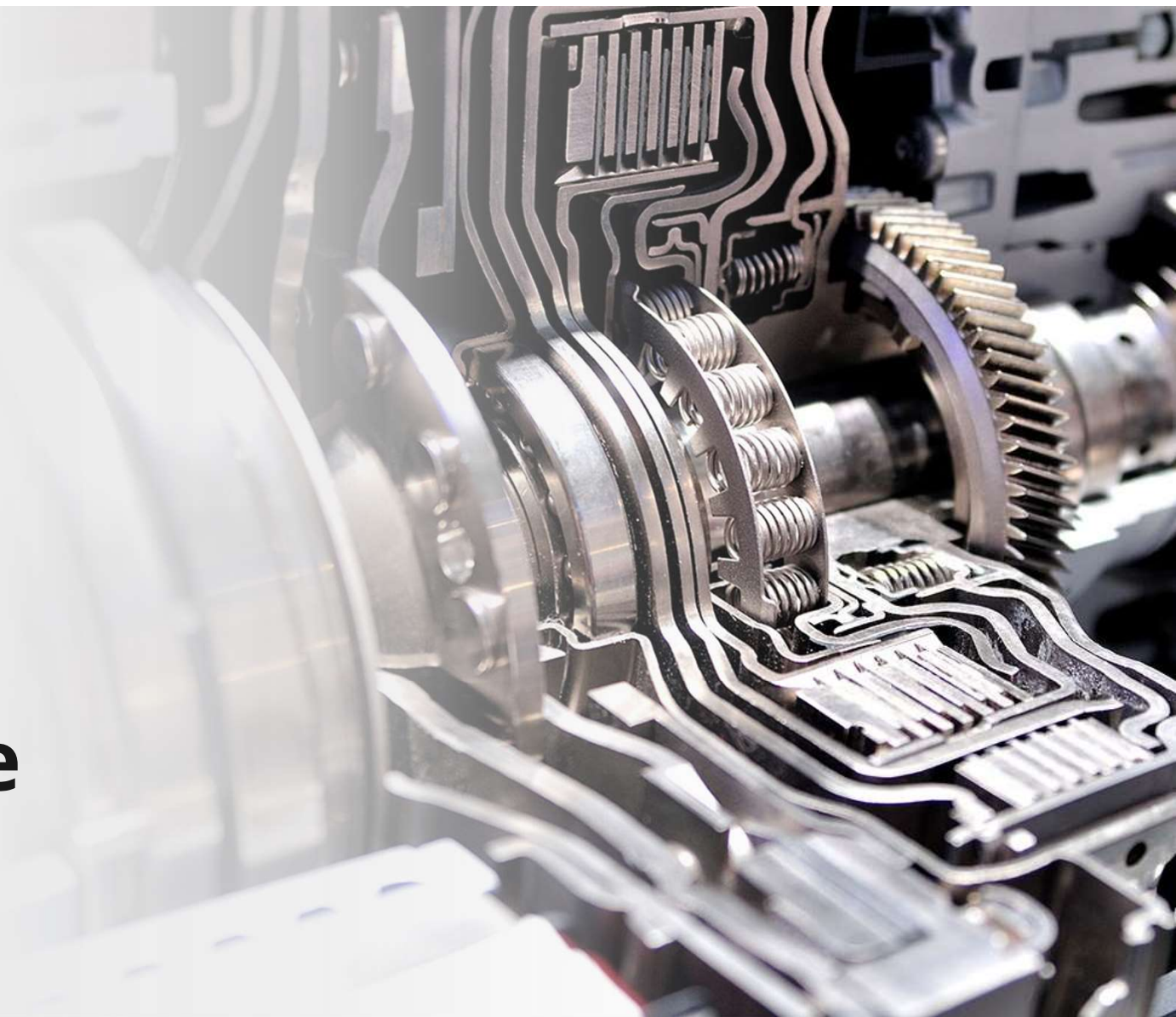
- Grupa **nie posiada spółek zależnych czy też istotnych aktywów** w Rosji, Białorusi czy Ukrainie. Grupa nie prowadziła handlu i nie ma powiązań z osobami lub organizacjami objętymi sankcjami.
 - **Przychody Grupy** ze sprzedaży z obszaru Rosji, Białorusi i Ukrainy w roku 2021 wyniosły ok. 34 mln PLN, tj. ok. 4% przychodów Grupy. W wyniku wybuchu wojny od marca 2022 Grupa zaprzestała realizacji zamówień handlowych z krajów objętych konfliktem.
 - Pozostałe **saldo należności** handlowych z obszaru Rosji, Białorusi, Ukrainy - na niskim poziomie / regulowane terminowo.
-

Pracownicy z Ukrainy w Grupie

- Stabilność w zakresie pracowników z Ukrainy (ok. 230 osób, ok. 12% zatrudnionych) – minimalny wpływ rotacji zatrudnienia pracowników z UA.
- W dłuższej perspektywie możliwy korzystny wpływ migracji ze wschodu na rynek pracy w Polsce w dłuższej perspektywie czasu
- Wsparcie dla rodzin zatrudnionych – wsparcie w relokacji.



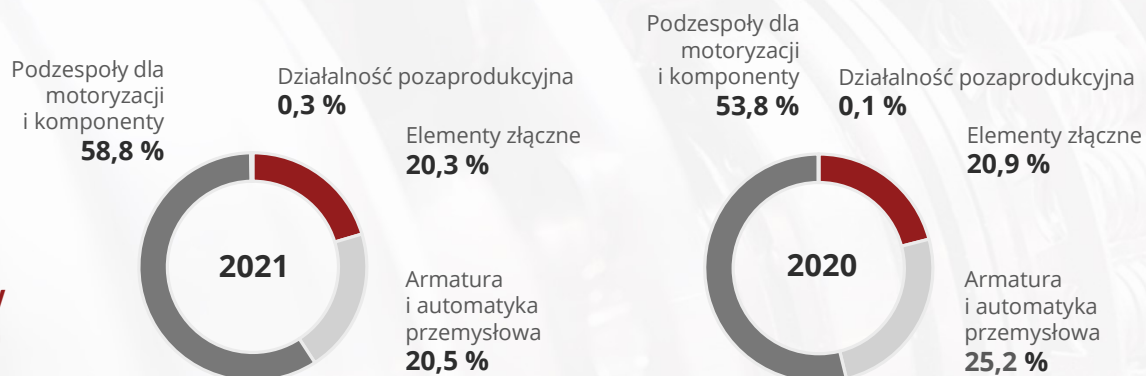
Segmenty biznesowe



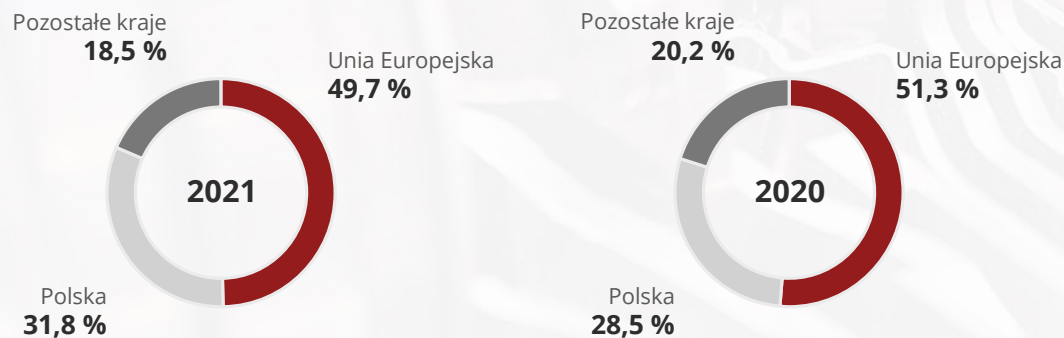
Sprzedaż – struktura segmentowa i geograficzna

Grupa prowadzi wysoce zdywersyfikowaną działalność zarówno branżową jak i geograficzną co pozwala na wzrost i rozwój w obecnych warunkach rynkowych.

Struktura przychodów sprzedaży wg segmentów (2021 vs 2020)



Struktura geograficzna przychodów ze sprzedaży (2021 vs 2020)



- Kluczowymi partnerami na rynku UE są Niemcy (ok. 22%), Finlandia (ok. 6%), Czechy (5%).
- Rynki rosyjski, ukraiński, białoruski stanowiły ok. 4% przychodów Grupy w roku 2021.
- Wzrost sprzedaży na rynku amerykańskim o prawie 50% w efekcie odbudowy popytu w segmencie automotive

Podzespoły dla motoryzacji i komponenty

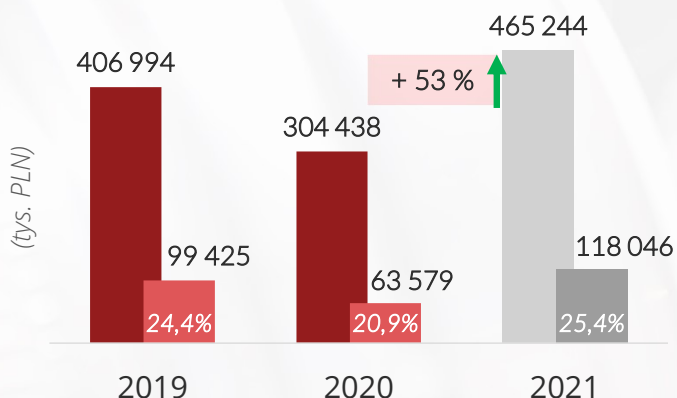


KUŹNIA
POLSKA

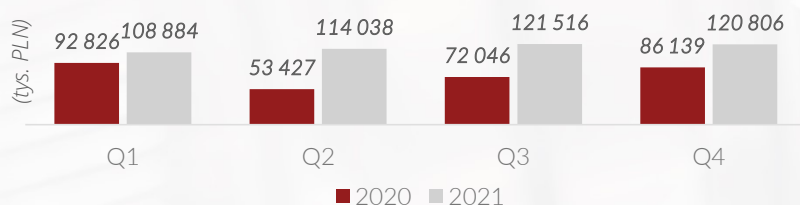
MASTERFORM

MCS

Porównanie przychodów ze sprzedaży i marży brutto 2021 vs 2020



Kwartalne przychody ze sprzedaży Segmentu



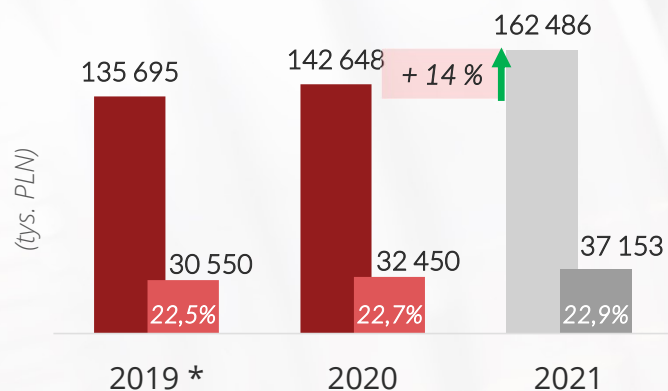
Podsumowanie roku 2021

- Znacząca odbudowa popytu w branży automotive w roku 2021 pomimo kontynuacji problemów z dostępności podzespołów (m.in. elektronicznych). Dynamiczny wzrost głównie w zakresie samochodów dostawczych.
- Wzrost dywersyfikacji branżowej sprzedaży spółek segmentu. Wzrost r/r sprzedaż do branży:
 - rolniczej (+30mPLN, +67%)
 - hydrauliki (+16mPLN, +95%)
 - komponentów pomp próżniowych (+10mPLN, +53%)
- Wysoki poziom marżowości wynikający z aktywnego zarządzania cenami sprzedaży (indeksacja cen materiałów)
- Aktywne zarządzanie portfelem projektów – akwizycji nowych projektów (m.in. Marelli), także z obszaru e-mobilności.

Armatura i automatyka przemysłowa



Porównanie przychodów ze sprzedaży i marży brutto 2021 vs 2020



Podsumowanie roku 2021

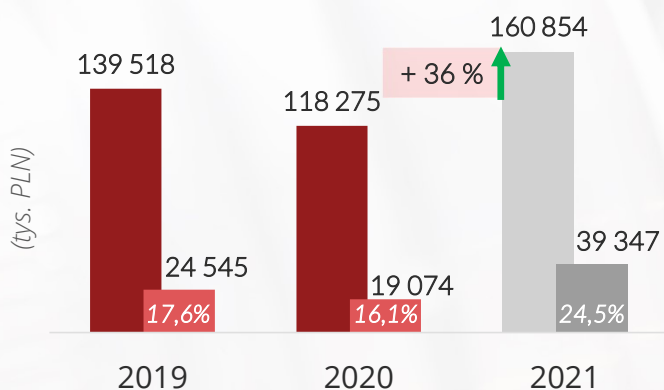
- Wzrost organiczny sprzedaży, tonażowe przyrosty r/r
 - armatura +9%
 - odlewy +18%
 - Udział rynków RU, UA, BY w sprzedaży roku 2021 na poziomie ok. 20%
 - Dalsza integracja zakładu w Głuchołazach z Zetkama – optymalizacje procesowe i zarządzanie procesami wytwórczymi w ramach 3 zakładów
 - Wzrosty cen kluczowych surowców w II półroczu 2021
-
- Wysoki poziom portfela zamówień (ok. 40mPLN) pomimo wstrzymania dostaw na rynek rosyjski, ukraiński, białoruski
 - Uruchomienie projektu inwestycyjnego zakupu 2 centrów obróbczych na potrzeby rozwoju sprzedaży do klienta Belimo (Szwajcaria)

* Dla celów porównawczych „Rok 2019” zawiera przychody ze sprzedaży FAG za cały rok 2019

Elementy złączne



Porównanie przychodów ze sprzedaży i marży brutto 2021 vs 2020



Podsumowanie roku 2021

- Dynamiczny wzrost popytu wynikający ze wzrostu cen sprzedaży (indeksacja cen materiałowych) oraz wzrostu tonażowego r/r o 12%
 - Wzrost poziomu marżowości – wysoki poziom wykorzystania mocy produkcyjnych
 - Optymalizacje procesów produkcyjnych wspierające wzrost zdolności produkcyjnych
 - Cła antydumpingowe na elementy złączne z Chin – wsparcie konkurencyjności dla oferty Śrubena.
-
- Wysoki poziom portfela zamówień (ok. 50 mln PLN)
 - Uruchomienie projektów inwestycyjnych związanych z zakupem 3 kuźniarek wielooperacyjnych – modernizacja parku maszynowego oraz wsparcie rozwoju zdolności produkcyjnych w zakresie „śrub na zimno”.



Wyniki finansowe

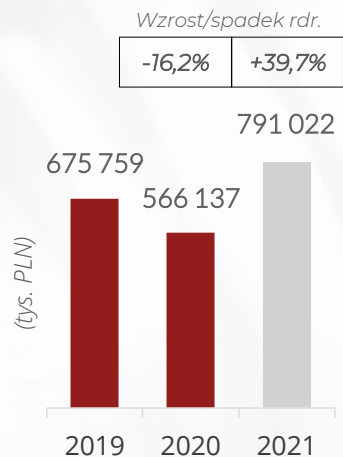
pozycja gotówkowa i zadłużenie netto za rok 2021



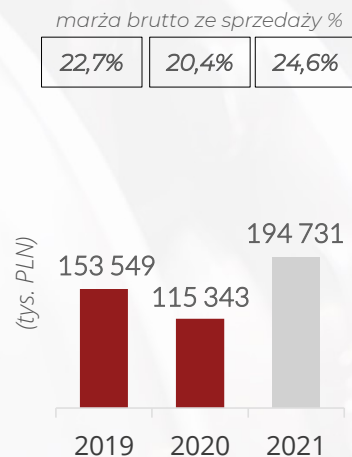
Wyniki finansowe



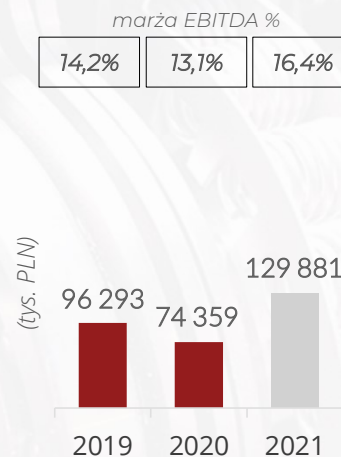
Przychody ze sprzedaży



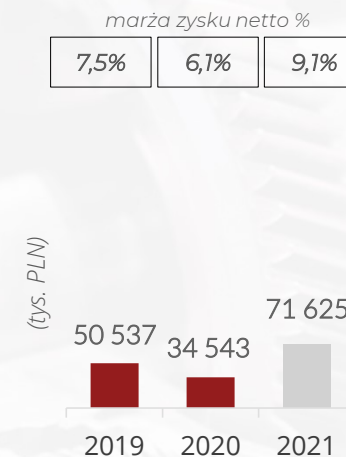
Zysk brutto ze sprzedaży



EBITDA



Zysk netto



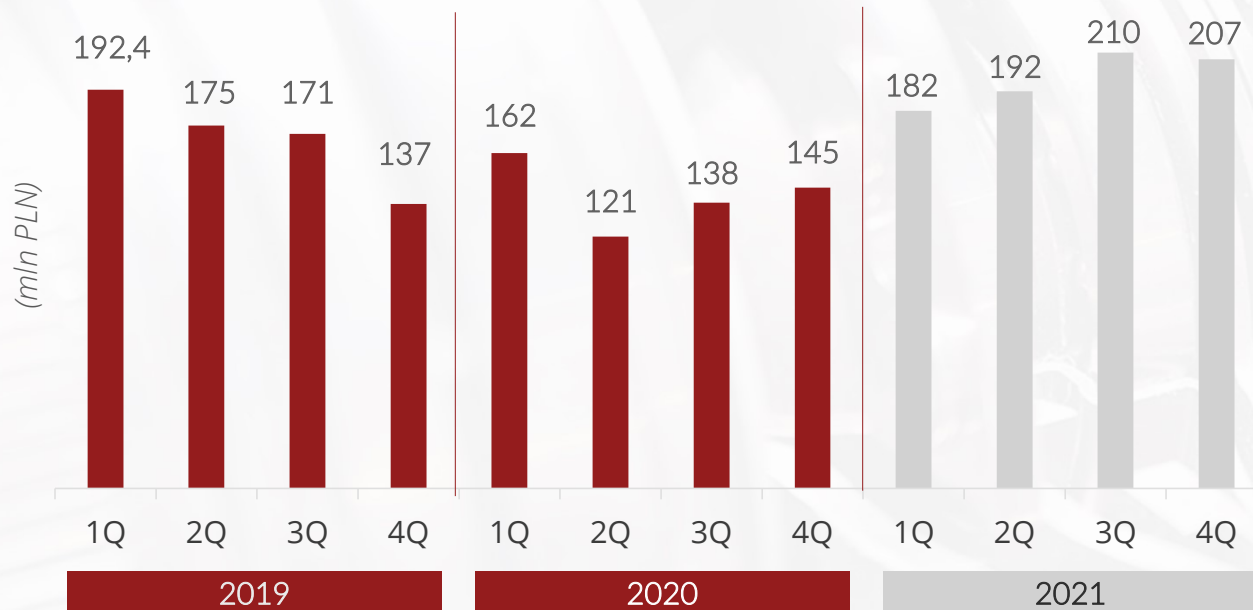
- Realizacja przychodów ze sprzedaży istotnie powyżej roku 2020 jak również „przed-pandemicznego” roku 2019. Wzrost wartości w efekcie:
 - silnego popytu rynkowego, jak również
 - „cenowym” (inflacyjnym) – wzrost cen surowca był przekładany na ceny finalnego produktu;
- Wysoki poziom marży brutto (wzrost o ok. 80 mln PLN) – efekt skutecznej polityki cenowej oraz słabej złotówki oraz efekt „rozwodnienia” kosztów stałych.
- Wysokie poziomy ROE oraz ROA

	2019	2020	2021
ROE	12,1%	7,8%	14,8%
ROA	6,9%	4,7%	8,4%

Przychody ze sprzedaży



Kwartalna ewolucja przychodów ze sprzedaży Grupa Mangata Holding

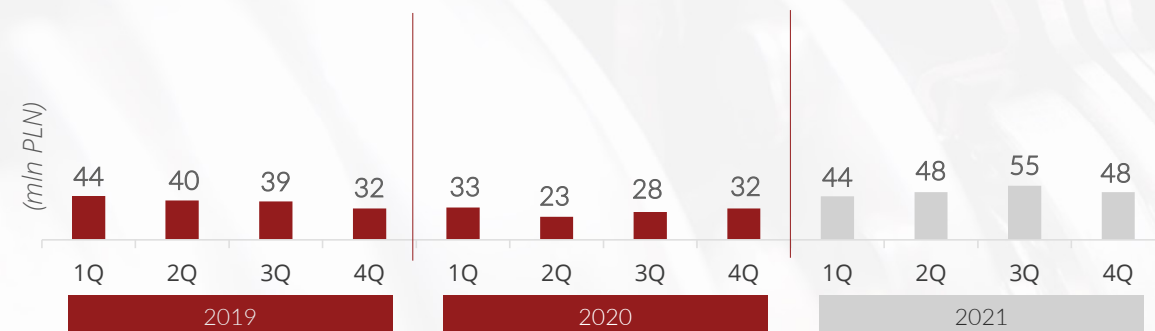


- Istotna odbudowa rynku od IV kwartału 2020 – dostrzegalne symptomy ożywienia gospodarczego.
- Kontynuacja korzystnych trendów i wysokiego poziomu popytu we wszystkich segmentach operacyjnych Grupy w całym roku 2021.
- Wysoki poziom sprzedaży także w IV kw. 2021 – znacznie przekraczający poziom poprzednich lat.

Marże i EBITDA



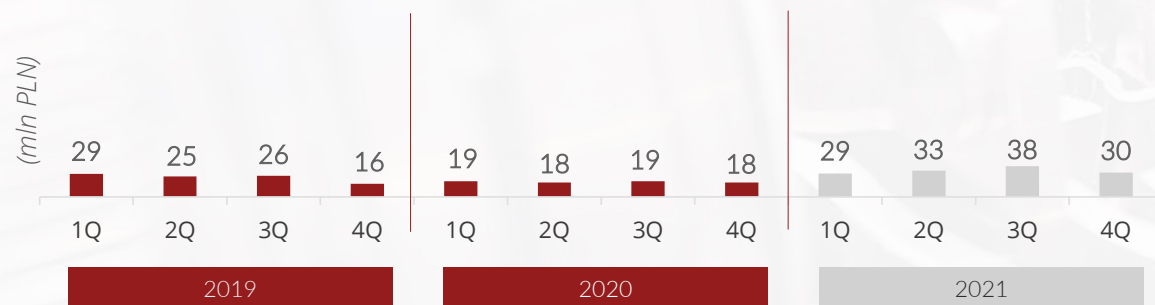
Ewolucja marży brutto ze sprzedaży



Rekordowe kwartalne poziomy marżowości brutto w roku 2021

	Q1	Q2	Q3	Q4
2019	22,8%	22,6%	22,6%	22,9%
2020	20,1%	19,1%	20,3%	21,8%
2021	24,1%	25,1%	25,9%	23,3%

Ewolucja EBITDA

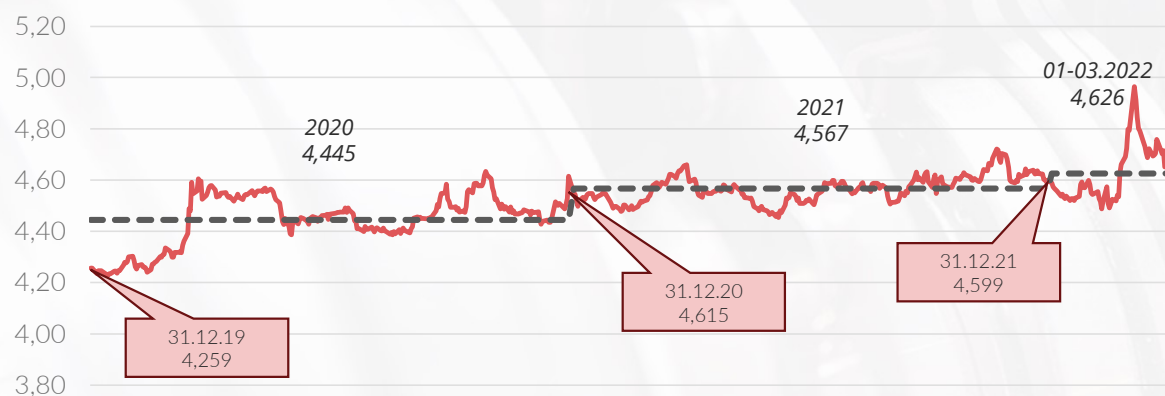


Marża EBITDA kwartalnie istotnie wyższa w porównaniu do roku 2019 i 2020

	Q1	Q2	Q3	Q4
2019	14,9%	14,5%	15,3%	11,6%
2020	12,0%	14,5%	14,0%	12,3%
2021	15,9%	17,1%	18,1%	14,6%

Kurs PLN vs EUR

Ewolucja kursu EUR 2020 – 03.2022



- Średni kurs EUR w 2021=4,567 vs 4,445 w roku 2020 silnie wspierał wzrost marżowości sprzedaży eksportowej
- Efekt stosowania polityki zabezpieczeń walutowych w roku 2021:
 - o Zabezpieczenia forward na rok 2021: 24,6 mln EUR
 - o Kurs średni zabezpieczeń: 4,492 PLN/EUR
 - o Efekt na zabezpieczeniach: strata - 1,8 mln PLN

Przychody i koszty finansowe

Dane w tys. PLN	2020	2021	Zmiana
Saldo z działalności finansowej	-231	-3 849	-3 618
w tym:			
Saldo różnic kursowych	3 320	-1 215	-4 535
Saldo odsetek i pozostałych PF i KF	-3 551	-2 634	917

- Wpływ na wynik w roku 2021 ujemnego salda różnic kursowych z wyceny rozrachunków w walucie (-1,2m PLN)

Cashflow – zrównoważony poziom przepływów gotówkowych

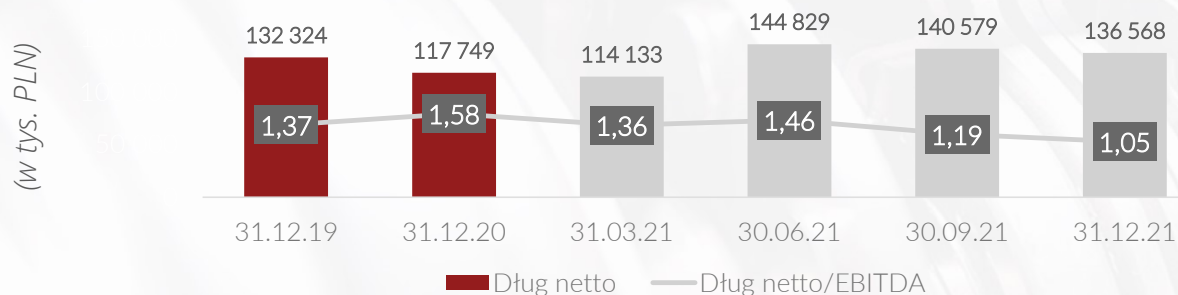
(dane tys. PLN)



- Wypracowana EBITDA + amortyzacja zrównoważyły wpływ gotówki w roku 2021
- Negatywny efekt zmiany stanu kapitału obrotowego na koniec 2021 spowodowany zwiększonym poziomem zapasów (wynikający ze z poprawiającej się koniunktury gospodarczej oraz wzrostu cen kluczowych materiałów) oraz należności (w efekcie wzrostu cen sprzedaży produktów oraz wzrostu wolumenu sprzedaży).

Zadłużenie netto

Zadłużenie netto



- Bezpieczny poziom wskaźnika zadłużenia – 1.05
- Wpływ na obniżkę wskaźnika zadłużenia netto w roku 2021 w stosunku do roku 2020 – efekt wysokiego poziomu EBITDA
- Wskaźnik kapitału własnego do sumy bilansowej utrzymany na bezpiecznym poziomie, porównywalnym z poprzednimi latami

Dane w tys. PLN	2019	2020	2021
Dług oprocentowany, w tym:	170 538	151 225	167 946
Kredyty	128 742	110 454	124 265
Leasingi	41 796	40 771	43 681
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	38 214	33 476	31 378
Dług netto	132 324	117 749	136 568
Skumulowana EBITDA	96 293	74 359	129 881
Wskaźnik zadłużenia netto (dług netto/EBITDA)	1,37	1,58	1,05

	2019	2020	2021
Kapitał Własny / Suma Pasywów	57,1%	60,2%	56,5%



Perspektywa roku 2022



Perspektywa 2022 Grupa Mangata Holding

– Szacunkowa prognoza I kwartału 2022

Szacunkowe, skonsolidowane wyniki finansowe za I kwartał 2022

Zaprezentowane poniżej dane finansowe mają charakter szacunkowy i mogą ulec zmianie do czasu publikacji skonsolidowanego raportu za 1 kwartał zaplanowanego na 17 maj 2022.

Dane w mln PLN	Q1 2021	Q1 2022	Zmiana [%]
Przychody ze sprzedaży	182,1	261,0	+43%
EBITDA	29,0	38,0	+31%
Marża EBITDA [%]	15,9%	14,6%	
Zysk netto	16,5	24,0	+45%
Marża zysku netto	9,1%	9,2%	

- Rok 2022 rozpoczął się wysokim poziomem popytu na wszystkie produkty oferowane przez segmenty Grupy pomimo wysokich cen surowców
- Wzrost przychodów ze sprzedaży r/r wszystkich segmentów operacyjnych Grupy szczególnie w przypadku segmentu Elementów Złącznych (ok. +80% r/r) i Podzespołów dla motoryzacji (ok. 35% r/r), Armatura (+40 % r/r)
- Skuteczna polityka indeksacji cenowych wpieła utrzymanie wysokiego poziomu marżowości pomimo znaczących wzrostu cen surowców oraz energii
- Wsparcie dla marż wysokiego poziomu kursu EUR (średni kurs 1Q_2022=4,626, vs średni kurs 1Q_2021=4,547)



Zawieszenie publikacji prognozy na rok 2022

- Korzystna perspektywa która zarysowała się na początku roku 2022 została przerwana przez wybuch wojny na Ukrainie, która wpłynęła na dalszy gwałtowny wzrost cen surowców a także zwiększyła niepewności co do sytuacji rynkowej.
- Ze względu na dynamiczną sytuację polityczno-gospodarczą Grupa zdecydowała o niepublikowaniu finansowej prognozy rocznej 2022
- Celem Grupy na rok 2022 jest utrzymanie wysokich parametrów operacyjnych i finansowych pomimo zaburzeń występujących w otoczeniu biznesowym i makroekonomicznym.
- Grupa dynamicznie dostosowuje się do sytuacji rynkowej a wysoki poziom portfela, dostępność materiałów i wysoki poziom kursu euro wspierają realizację założeń. Identyfikujemy możliwość osiągnięcia przychodów ze sprzedaży na poziomie 1 mld PLN w 2022.



Perspektywa 2022 Grupa Mangata Holding – uwarunkowania otoczenia rynkowego

Obszar sprzedaży - popyt i zamówienia – niepewność / duża nieprzewidywalność

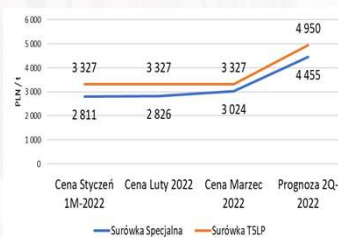
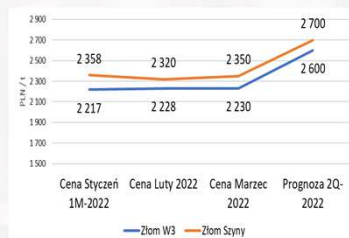
- Wysoki poziom dywersyfikacji geograficznej i branżowej oraz aktywności działów sprzedaży spółki Grupy wspiera wdrażanie nowe projekty sprzedażowe,
- Wysoki poziom portfela zamówień we wszystkich segmentach operacyjnych Grupy, szczególnie armatura, elementy złączne i rynek amerykański.
- Wyzwanie: indeksacje cenowe wynikające z dynamicznego wzrostu cen surowców
- Ryzyko możliwość realizacji zamówień: bezpieczeństwo dostępności kluczowych surowców, zerwania łańcuchów dostaw.

Ceny zakupu surowców

Kluczowymi surowcami wykorzystywanymi przez Grupę są różne gatunki stali (ok. 60 tys. ton/rok), żelazo (7 tys. ton/rok) oraz surowka odlewnicza (3 tys. ton/rok)



- Dynamiczny wzrost bazowych cen stali w 2017-2018 roku, odwrót trendu 2019 i 2020 roku.
- 2021 powrót do tendencji wzrostowej, kontynuowany w 2022 roku i skokowy wzrost od marca 2022



- Dynamiczne wzrosty cen kluczowych surowców odlewniczych.
- Ograniczona dostępność surowców – szczególnie surowki odlewniczej.
- Odczuwalne zmniejszenie dostępności żelazu skutkujące wzrostami cen.

Spółki Grupy prowadzą aktywne poszukiwania alternatywnych dostawców zapewniając zabezpieczenie dostępności kluczowych materiałów.



Perspektywa 2022 Grupa Mangata Holding

– uwarunkowania otoczenia rynkowego

Cena zakupu energii

- Spółki Grupy Mangata Holding zużywają rocznie ok. 74 GWh energii elektrycznej.
- Pod koniec 2021 Grupa zakontraktowała ok. 65% zużycia rocznego i resztę kupuje na warunkach cen SPOT.
- W ramach neutralizacji istotnej dynamiki wzrostu cen energii spółki Grupy w ramach negocjacji z klientami sukcesywnie wprowadzają komponent ETZ do cenników sprzedaży.

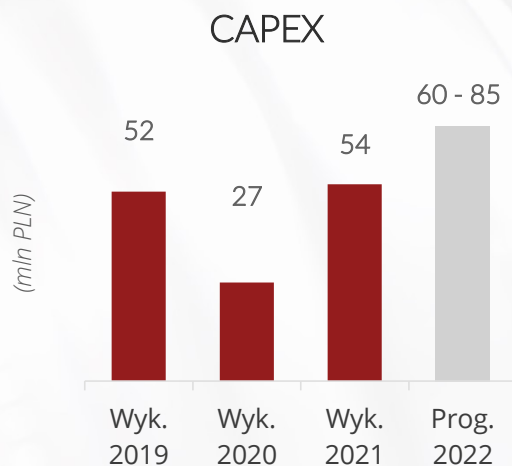


Zatrudnienie i wynagrodzenia

- Trudność w pozyskaniu wykwalifikowanej kadry nasiliła się w związku z dynamicznym odbiciem koniunktury w roku 2021 i wzrostem aktywności gospodarczej
- Zakładany przez Grupę w prognozach na rok 2022 średni wzrost wynagrodzeń o ok. 8% - jednak w związku z presją inflacyjną analizowanie konieczności dalszych korekt/podwyżek.
- Notowane niższe wskaźniki rotacji wynikające z mniejszą podatnością pracowników na zmianę pracy – stabilne zatrudnienie.



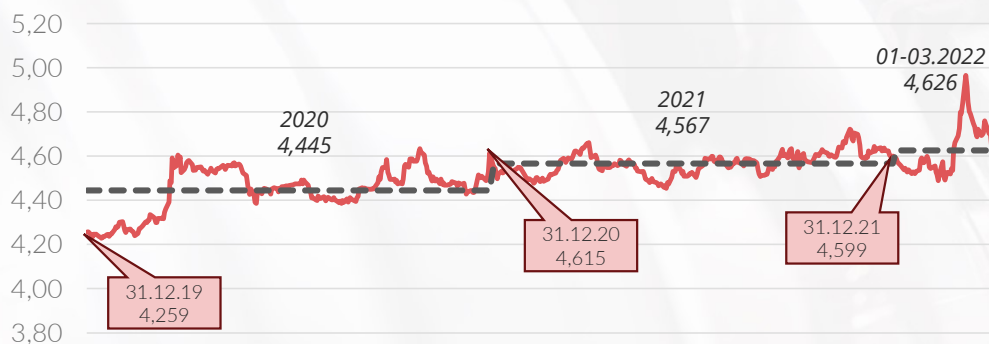
Założenia inwestycyjne Grupy Mangata Holding 2022



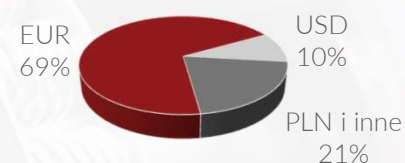
- Wstępne założenia - ok. 60 - 85 mln PLN.
 - Mając na uwadze aktualną sytuację polityczno-gospodarczą spółki Grupy na bieżąco analizują i uruchamiają projekty inwestycyjne wynikające z utrzymania zdolności produkcyjnych oraz realizacji projektów sprzedażowych na potrzeby klientów.
 - Kluczowe kierunki inwestycji na rok 2022 powiązane są z wypracowanymi strategiami segmentowymi ukierunkowanymi wzrost zdolności produkcyjnych segmentu podzespołów dla motoryzacji oraz automatyzację i robotyzację stanowisk produkcyjnych oraz modernizację parku maszynowego.
-
- W założeniach inwestycyjnych na roku 2022 ujęte są m.in. uruchomienie kuźniarek wielooperacyjnych (produkcja śrub), rozpoczęcie inwestycji związanej z nową prasą (odkuwki), kontynuacja projektów robotyzacji stanowisk.

Kursy EUR i USD oraz stopy %

Ewolucja kursu EUR 2020 – 03.2022



Struktura walutowa sprzedaży



Grupy realizuje aktywnie politykę zabezpieczeń ryzyka walutowego. W ramach polityki dopuszczalny poziom zabezpieczeń do 50% ekspozycji walutowej netto.

Na rok 2022: sprzedane 28,9 mln Euro przy kursie 4,628 PLN/€
tj. ok 30% wstępnie szacowanej ekspozycji walutowej netto

Koszty finansowe

- W strukturze zadłużenia kredytowego (bankowego) ok. 25% stanowią kredyty w PLN
- Leasingi prawie w całości są zobowiązaniami w EUR
- Grupa szacuje, że nastąpi wzrost stóp procentowych wprowadzony przez RPP;
- Przy założeniu średniorocznego WIBOR 5,3% szacowany wzrost kosztów finansowych o ok. 2 mln PLN



Realizacja założeń strategicznych 2021 - 2025

Realizacja założeń strategicznych 2021 - 2025



Podzespoły dla motoryzacji i komponenty



Strategia biznesowa

Implikacja

Zrealizowane zadania

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)

- ✓ nowe gniazdo prasy (zakończenie planowane jest na IQ 2023 roku)
- ✓ dokonano opomiarowania i przeprowadzono optymalizację działania urządzeń energochłonnych lub zdecydowano o ich wymianie.

2



Robotyzacja/ poprawa procesów

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

- ✓ wybrano dostawców w zakresie inwestycji robotyzacji procesów produkcyjnych;
- ✓ 8 zrobotyzowanych stanowisk na wydziałach obróbki mechanicznej i kuźni

3



Dywersyfikacja geograficzna/ branżowa

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

- ✓ nowe projekty komponentów do: samochodów ciężarowych nie związanych z systemem spalania (zawieszenia i elementy podwozia oraz nadwozia), produkcją pomp hydraulicznych i napędów przemysłowych
- ✓ rozwój sprzedaży rynku USA

Realizacja założeń strategicznych 2021 - 2025



Elementy łączne

Strategia biznesowa

Implikacja

Zrealizowane zadania

1



Dywersyfikacja branżowa

- *Rozwój sprzedaży w oparciu o nowe aplikacje branżowe,*
- *Wybór nowych kierunków geograficznych rozwoju sprzedaży*

- ✓ handlowe strategie branżowe (generacja mocy, transport, chemia, agro)
- ✓ sprzedaż na nowych rynkach geograficznych: Czechy, Słowacja, Rumunia.

2



Rozwój oferty produktowej

- *Dopasowanie i opracowanie nowych produktów pod wybrane nowe branże docelowe*
- *Rozbudowa kompetencji w zakresie projektowania*

- ✓ inwestycje produkcyjne dające możliwość rozszerzenia oferty produktowej w zakresie małych średnic i bardziej zaawansowanych kształtów
- ✓ wdrożenie nowych systemów mocowań do szybkich kolei francuskich.

3



Efektywność operacyjna

- *Elastyczność procesu produkcyjnego (korzyści skali z elastyczności)*
- *Nowoczesne systemy zarządzania i monitoringu produkcji*
- *Dalsza automatyzacja procesów produkcyjnych.*

- ✓ zmiana modelu planowania produkcji dla wybranych grup produktowych
- ✓ optymalizacja procesu przebrojeń
- ✓ inwestycje produkcyjne - kuźniarki wielooperacyjne.

Realizacja założeń strategicznych 2021 - 2025



Armatura i Automatyka przemysłowa



Zrealizowane zadania

Strategia biznesowa

Implikacja

1  Dywersyfikacja produktowa i umocnienie pozycji rynkowej

- *Konsekwentne zwiększanie skali sprzedaży na obsługiwanych rynkach*
- *Wejście na nowe rynki geograficzne*

- ✓ wzrost sprzedaży na rynkach eksportowych
- ✓ komercjalizacja nowych grup produktowych z obszaru staliwa.

2  Ewolucja Modelu Biznesowego

- *Ewolucja modelu sprzedaży oparta o klienta końcowego*
- *Rozwój usług serwisowych*

- ✓ Zespoły sprzedażowe dedykowane branżom
- ✓ Usług serwisowe w obszarze armatury oraz badań laboratoryjnych.

3  Synergia technologiczna i integracja po akwizycji

- *Uporządkowanie procesów produkcyjnych i operacyjnych*
- *Integracja nabytych podmiotów*

- ✓ Zwiększenie wykorzystania mocy produkcyjnych i wzrost produkcji armatury i OEM ponad 10%;
- ✓ Integracja operacyjna zakładu FAG Głucholazy z organizacją Zetkama.

4  Rozwój nowych grup produktowych oraz R&D

- *Rozwój zaworów bezpieczeństwa ASME i armatury regulacyjnej*
- *Komercjalizacja Laboratorium*

- ✓ Uruchomienie laboratorium w Sosnowcu;
- ✓ Rozpoczęcie prac laboratoryjnych do celów wewnętrznych dla opracowania technologii produkcji zaworów bezpieczeństwa ASME

Realizacja założeń strategicznych 2021 - 2025



W zakresie strategii akwizycyjnej, Mangata Holding prowadzi systematyczne prace oceniające projekty inwestycyjne zarówno otrzymywane przez doradców M&A jak i również analizując samodzielnie potencjalne cele akwizycyjne wg przyjętej strategii zgodnie z określonymi założeniami.

PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA INWESTYCYJNE	SKALA BIZNESU CELÓW INWESTYCYJNYCH	ZAKRES GEOGRAFICZNY	STRUKTURA 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 dług ▪ Pakiet 51% lub więcej

Realizacja inwestycji według wypracowanej świadomości komercyjnej



**BEYOND
THE PROFIT**

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.