



# ZAKŁADY MAGNEZYTOWE „ROPCZYCE” S.A.

prezentacja dla inwestorów  
Warszawa, marzec 2015

prezentacja wyników za 12M 2014 roku

➔ zmniejszenie przychodów ze sprzedaży r/r

**217,7 mln PLN** [223,3 mln PLN za 2013 r.]

➔ spadek wyniku operacyjnego EBIT

**17,7 mln PLN** [19,7 mln PLN za 2013 r.]

➔ wzrost marży EBITDA

**marża EBITDA: 12,8%**

(wysoki poziom sprzedaży oraz najwyższy od trzech lat poziom EBITDA w IV kwartale 2014 – dobrym prognozą na kolejne okresy)

➔ spadek wyniku netto r/r

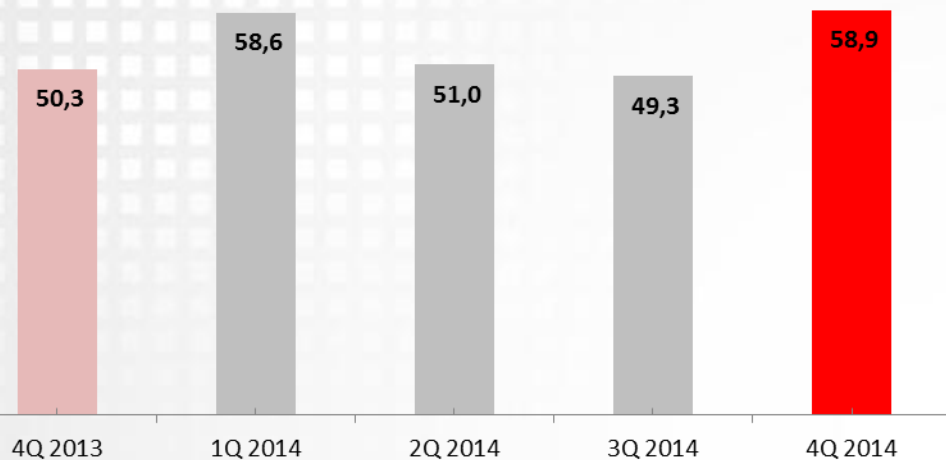
**10,1 mln PLN** [12,8 mln PLN za 2013 r.]

- zawieszenie/znaczące ograniczenie działalności przez klientów ukraińskich, co w rezultacie doprowadziło do czasowego zamrożenia wzajemnej współpracy (ponad 80%),
- niekorzystna dla pozycji konkurencyjnej spółki na rynkach wschodnich zmiana kursów walutowych (RUB i UAH),
- spadek sprzedaży na rynkach wschodnich o relatywnie wysokim poziomie marży i pozyskanie w to miejsce nowych rynków o marży niższej – wejście na nowe rynki w początkowej fazie wiąże się z niższymi marżami: ceny wejścia, koszty prób, badań itp.
- wpływ zmniejszenia skali sprzedaży na alokację kosztów stałych

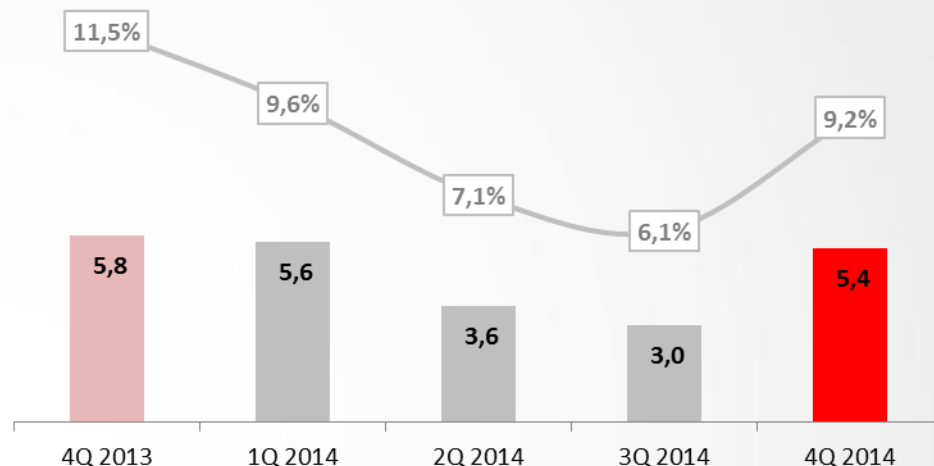
- + realna szansa wzrostu przychodów w kolejnych okresach z uwagi na ponowny rozruch huty ISD Częstochowa oraz zwiększenie produkcji u jednego z kontrahentów na rynku węgierskim,
- + podjęcie działań na alternatywnych kierunkach sprzedażowych (m.in. Indonezja, Arabia Saudyjska),
- + nowi klienci z przemysłu cementowo-wapienniczego, m.in. z Litwy, Arabii Saudyjskiej, Uzbekistanu i Nowej Zelandii,
- + realizacja programu optymalizacji kosztów podstawowej działalności, m.in. w kierunku obniżenia cen surowców (-1,5%),
- + zwiększenie sprzedaży wyrobów innowacyjnych – wysokomarżowych,
- + dalsza realizacja strategii dywersyfikacji branżowej, geograficznej i produktowej

w mln zł	4Q 2013	4Q 2014	zmiana	2013	2014	zmiana
<b>przychody</b>	<b>50,3</b>	<b>58,9</b>	<b>+17,1%</b>	<b>223,3</b>	<b>217,7</b>	<b>-2,5%</b>
<b>marża brutto ze sprzedaży</b>	<b>10,5</b>	<b>12,9</b>	<b>+22,9%</b>	<b>49,1</b>	<b>45,7</b>	<b>-6,9%</b>
<i>marża brutto % na sprzedaży</i>	20,9%	21,9%		22,0%	21,0%	
<b>EBIT</b>	<b>5,8</b>	<b>5,4</b>	<b>-6,9%</b>	<b>19,7</b>	<b>17,7</b>	<b>-10,2%</b>
<i>marża % EBIT</i>	11,5%	9,2%		8,8%	8,1%	
<b>EBITDA</b>	<b>8,0</b>	<b>8,2</b>	<b>+2,5%</b>	<b>28,3</b>	<b>27,9</b>	<b>-1,4%</b>
<i>marża % EBITDA</i>	15,9%	13,9%		12,7%	12,8%	
<b>wynik netto</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>-18,2%</b>	<b>12,8</b>	<b>10,1</b>	<b>-21,1%</b>
<i>marża % netto</i>	6,6%	4,6%		5,7%	4,6%	

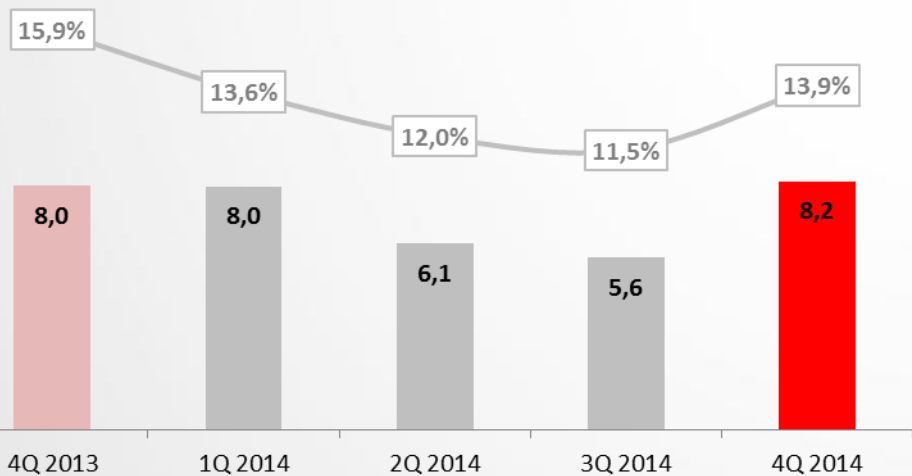
## Przychody



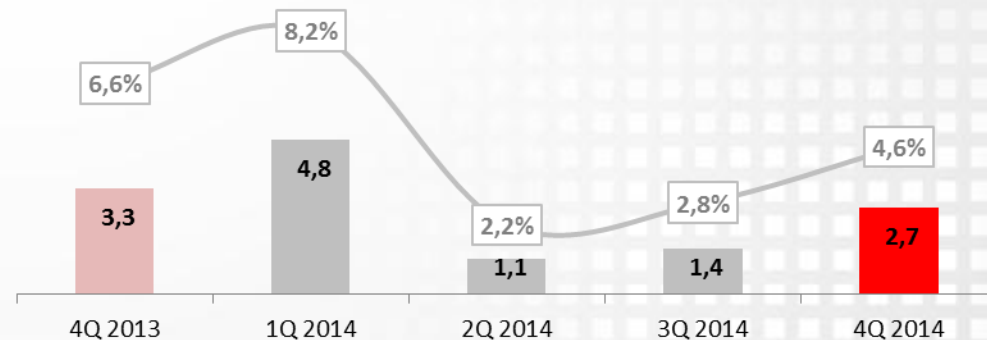
## EBIT



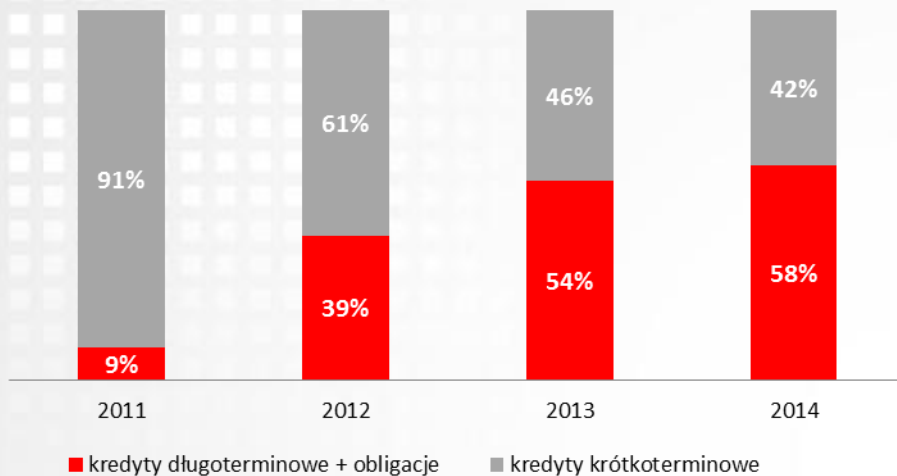
## EBITDA



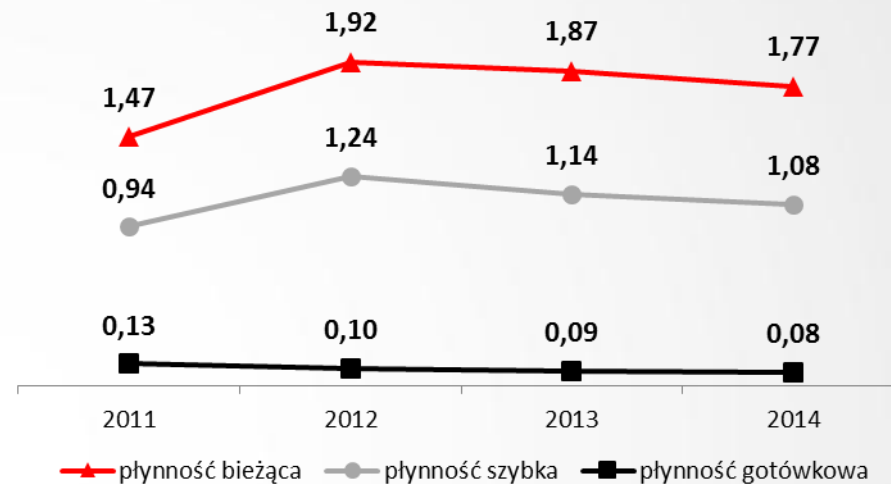
## Wynik netto



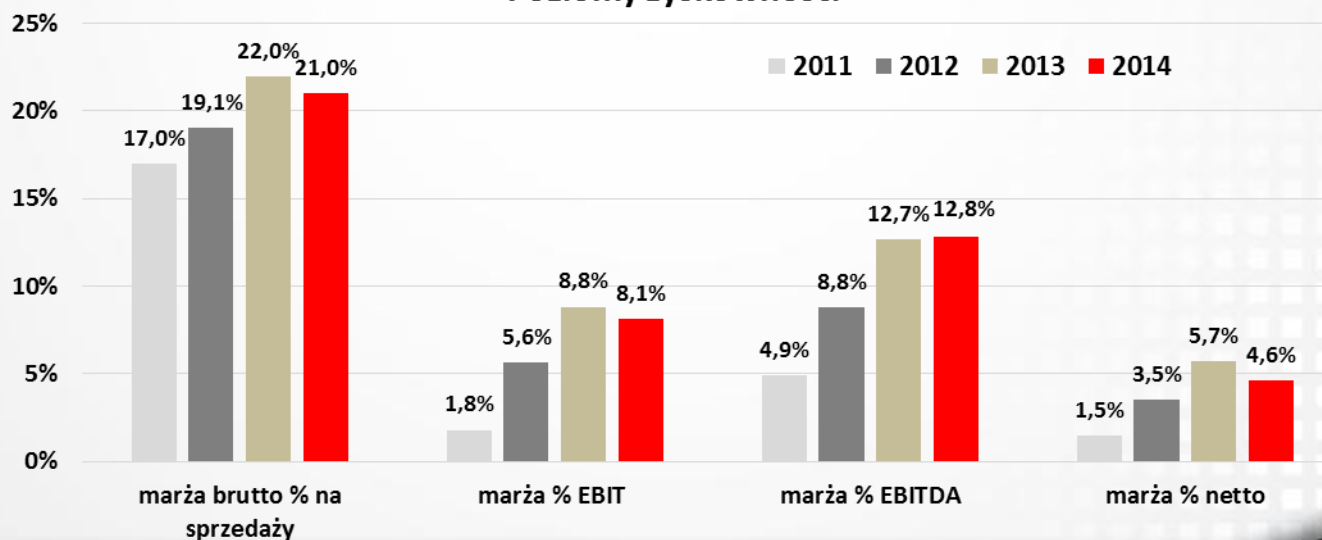
## trwałość finansowania zewnętrznego w %



## Wskaźniki płynności Grupy



## Poziomy zyskowności



dywersyfikacja (produktowa, branżowa, geograficzna)

intensywne poszukiwania nowych rozwiązań materiałowych i konstrukcyjnych dla obsługiwanych segmentów rynku

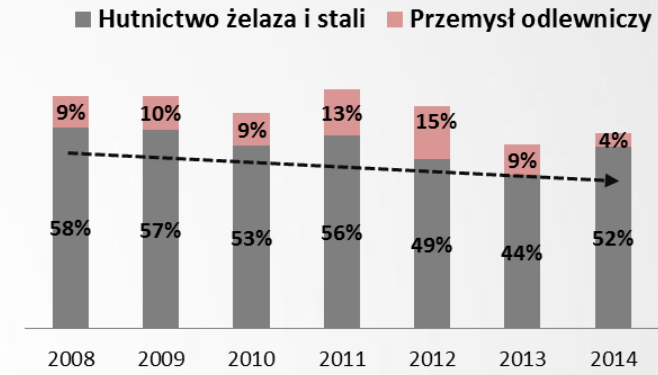
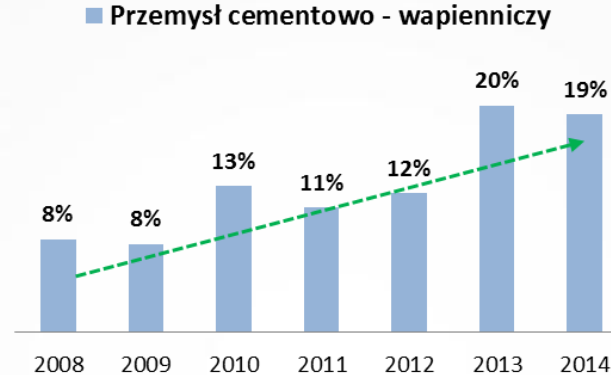
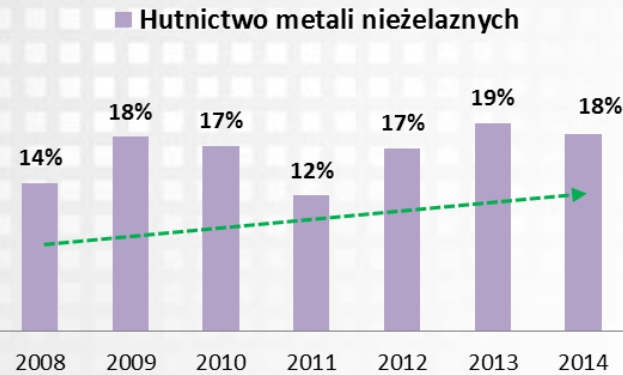
wzrost sprzedaży wyrobów wysokoprzetworzonych

zmniejszenie sprzedaży niektórych wyrobów niskomargowych

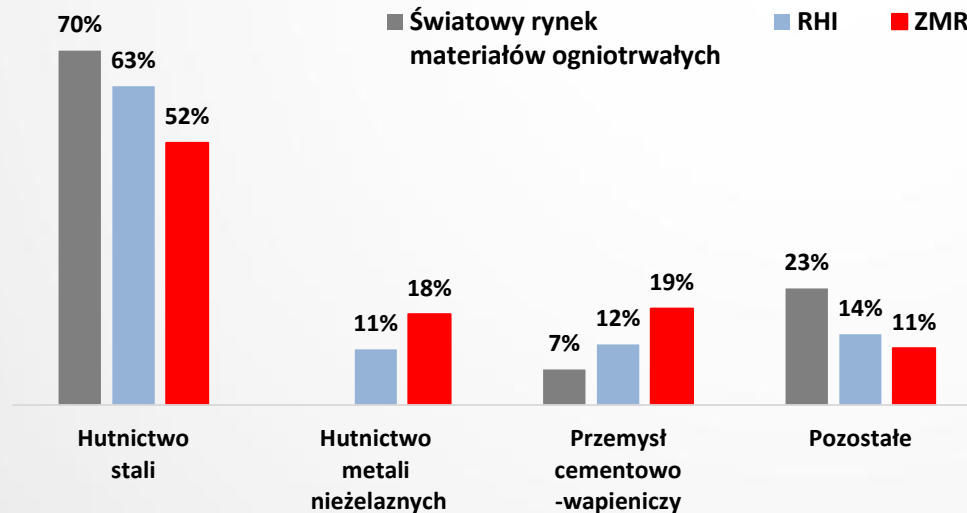
koncentracja na poziomie marż handlowych

bezpieczeństwo finansowe transakcji

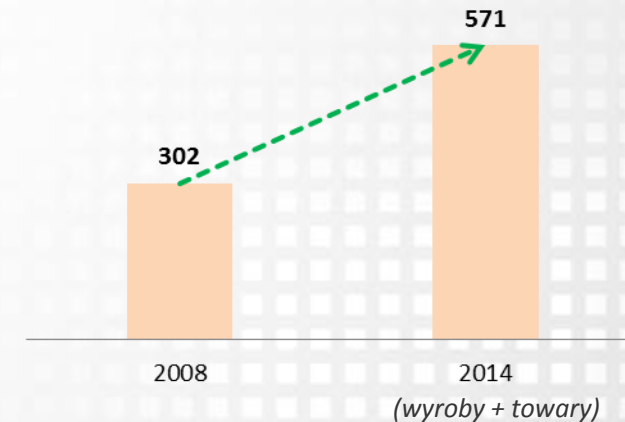
## Struktura wartościowej sprzedaży ZMR



## Branżowa dywersyfikacja ZMR na tle konkurencji



## Wzrost oferty produktowej





## wyroby o wysokiej wartości dodanej + kompleksowa obsługa inwestycyjna

### Przemysł metali nieżelaznych

Dywersyfikacja geograficzna i produktowa – działania na wszystkich kontynentach – Afryka, Australia, Ameryka Pn. i Pd., Europa, Azja

Podtrzymanie pozycji wiodącego dostawcy kompleksowych rozwiązań materiałowych na rynku krajowym

Pierwsze efekty dywersyfikacji rynkowej w postaci zamówień od nowo pozyskanych klientów, w tym dużego kompleksowego zamówienia od klienta z Filipin

### Przemysł cementowo-wapienniczy

Rozszerzanie oferty rynkowej oraz jej dopasowanie do indywidualnych potrzeb klientów w branży

Rozpoczęcie współpracy z kolejnymi globalnymi Grupami Cementowymi

Działania marketingowe w Australii, Nowej Zelandii oraz Kazachstanie, Gruzji i Azerbejdżanie

### Hutnictwo żelaza i stali

Kontynuacja działań optymalizacji jakościowo-kosztowej w ramach stałej oferty dla dot. klientów

Kontynuacja sprzedaży w Niemczech, Austrii, Słowacji, pozyskanie dużych zamówień z rynków Czech i Rosji

Prace nad rozwojem sprzedaży w Skandynawii, Kazachstanie, Wietnamie, Ukrainie, Serbii i USA

Kontynuacja działań w obszarze dostaw oraz rozwiązań technicznych urządzeń i króćców RH – nowe projekty/klienci: Niemcy, Indie, Austria, Serbia

### Przemysł odlewniczy

Podpisanie kolejnych umów z dostawcami prowadzącymi kompleksową obsługę konstrukcyjno – materiałową urządzeń cieplnych w przemyśle odlewniczym (rynki zachodnie)

Poszerzenie oferty materiałowej ZMR S.A. o grupę wyrobów nieformowanych (zасыпки odsiarczające)

Uzupełnienie oferty na wyłożenie piców elektrycznych o wysokoglinowe materiały na sklepienia

Działania sprzedażowe na alternatywnych kierunkach wschodnich (Rosja, Kazachstan) w kontekście niekorzystnej sytuacji na Ukrainie

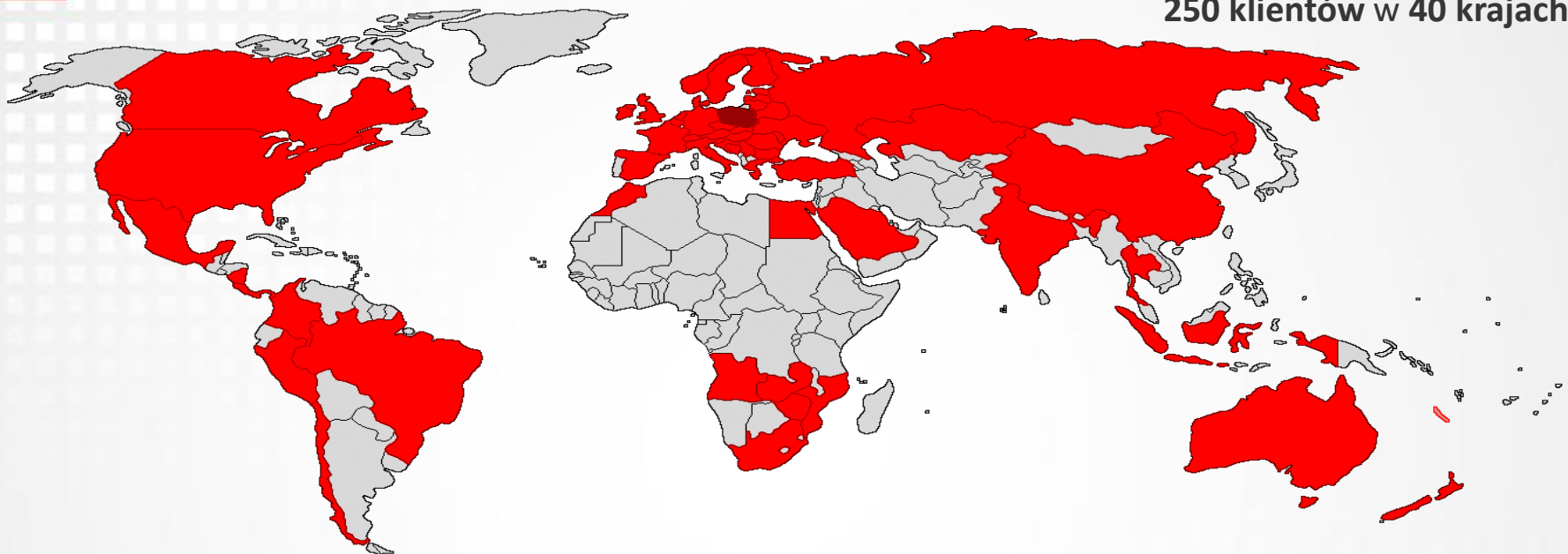
### Przemysł szklarski

Rozpoczęcie współpracy z partnerem działającym na rynku globalnym, pozwalającej na dostawę kompleksowych rozwiązań materiałowych dla Pieców Szklarskich

Działania sprzedażowe na nowych rynkach, pozyskanie pierwszego dużego zamówienia z Wlk. Brytanii



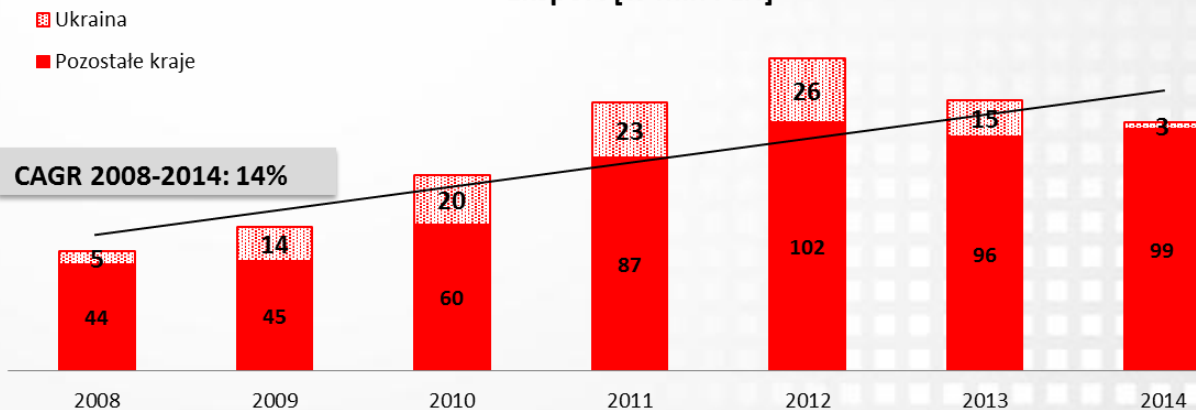
250 klientów w 40 krajach

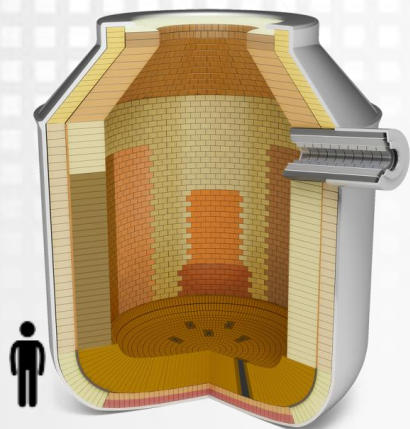


Geograficzna struktura sprzedaży ZMR S.A. za 2014 rok



Eksport [w mln PLN]





**Konwertor Tlenowy**

ArcelorMittal Poland – Polska  
Salzgitter Flachstahl - Niemcy

4,0 mln EUR



**Urządzenie RH**

Eurotechmet- Rosja  
ThyssenKrupp Steel - Niemcy  
GSB Group - Indie  
VoestAlpine Linz - Austria

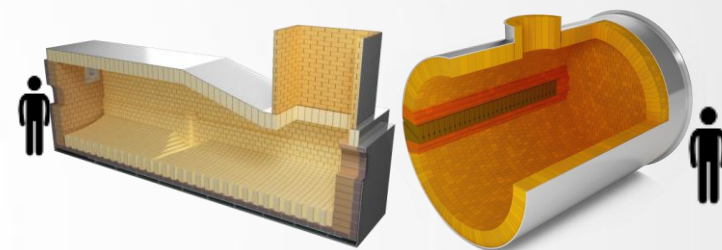
3 mln EUR



**Piec obrotowy**

Sybirski Cement- Rosja  
Lafarge – Polska  
Lafarge - Egipt

2,5 mln EUR



**Piec Anodowy**

**Konwertor PS**

KGHM - Polska  
PASAR – Filipiny  
Freeport McMoRan - USA

7,2 mln EUR

wysoki wskaźnik innowacyjności w latach 2010-2014 – 12,4%

wartość sprzedaży wyrobów innowacyjnych wdrożonych w okresie 5 lat (2010-2014) w relacji do łącznych przychodów ze sprzedaży w tym okresie

nieformowane

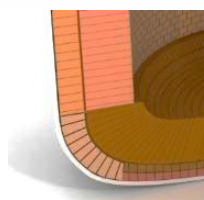


Zaprawy, masy konstrukcyjne, naprawcze, ochronne

formowane niewypalane



zamknięcia suwakowe

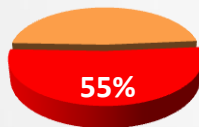


kształtki dolnego dmuchu

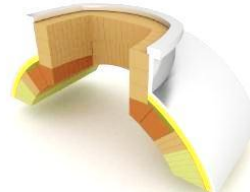


zestawy spustowe zatyczkowe

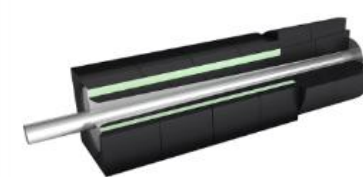
formowane wypalane



kształtki garnkowe

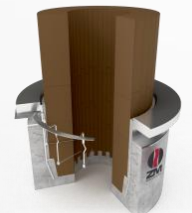
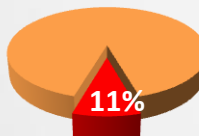


sklepienie samonośne

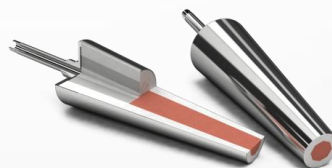


kształtki otworu spustowego

złożone



króćce RH



kształtki gazoprzepuszczalne



sklepienia i opory międzyfilarowe

w mln zł		2009-2013	2014	B 2015	razem 2009-2015
<b>NAKŁADY ogółem</b>		<b>71,7</b>	<b>15,3</b>	<b>7,9</b>	<b>94,9</b>
<b>Nakłady własne</b>	w tym: zakup nieruchomości w Chrzanowie = $\Sigma$ 26 mln zł (13 mln w 2012 i 13 mln w 2013)	<b>49,2</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>52,4</b>
<b>Nakłady na projekty dotacyjne</b>		<b>22,5</b>	<b>13,7</b>	<b>6,3</b>	<b>42,5</b>
<i>w tym dofinansowanie</i>		<b>8,7</b>	<b>5,7</b>	<b>3,2</b>	<b>17,6</b>

**Działanie 4.4**  
**WDROŻENIE INNOWACYJNEJ TECHNOLOGII PRODUKCJI KRÓCÓW**

- wartość projektu: **12,9 mln zł**
- dofinansowanie: **5,5 mln zł**
- spodziewane efekty: lepsze parametry użytkowe wyrobów, mniejsza emisja zanieczyszczeń, oszczędności gazu

Projekt zakończony w maju 2014

**Działanie 1.4**  
**ZASTOSOWANIE KRUSZYW OTRZ. Z KRAJOWYCH SUROWCÓW ALTERNATYWNYCH**

- wartość projektu: **10,8 mln zł**
- dofinansowanie: **4,0 mln zł**
- spodziewane efekty: wzrost bezpieczeństwa surowcowego, niższe koszty surowców, wzrost sprzedaży produktów zasadniczo zmienionych i wzrost ich rentowności sprzedaży

**Działanie 4.5.2**  
**CENTRUM BADAWCZO - ROZWOJOWE**

- wartość projektu: **12,7 mln zł**
- dofinansowanie: **6,3 mln zł**
- spodziewane efekty: wzrost potencjału Spółki w zakresie rozwoju produktowego, ulepszona grupa wyrobów pod względem jakościowym, niższe koszty wybraków

**Działanie 1.4**  
**INNOWACYJNA TECHNOLOGIA WYTWARZANIA FORM DO PRODUKCJI MATERIAŁÓW OGNIOTRWAŁYCH**

- wartość projektu: **1,74 mln zł**
- dofinansowanie: **0,77 mln zł**
- spodziewane efekty: Opracowana nowa innowacyjna technologia podniesie funkcjonalność i wydłuży żywotność form do produkcji materiałów ogniotrwałych



## Emisja akcji

*Ze względu na stabilną sytuację w zakresie źródeł finansowania inwestycji obecnie nie jest planowana emisja akcji spółki ZMR S.A.*

*Wskaźnik długu netto w relacji do EBITDA wyniósł w Grupie Kapitałowej za 12 miesięcy 2014 roku 3,45. Uzyskana wartość świadczy o bezpieczeństwie finansowym i wypłacalności Grupy.*

## Dywidenda

*Spółka ogłosiła politykę dywidendy.*

*Główne elementy:*

- deklaracja systematycznych wypłat dywidendy,*
- wypłata do 50% zysku,*
- wsk. ogólnego zadłużenia  $\leq 0,45$ ,*
- zadłużenie do EBITDA  $\leq 3,5$ .*

*Wypłata dywidendy za 2014r. w wysokości 0,75 zł na akcję.*

*Możliwość ewentualnej realizacji programu skupu akcji własnych (buy back) – jeżeli P/E < 10.*

## Inwestycje w obszarze surowcowym

*Dokończenie realizacji inwestycji w ramach działania 1.4 „Zastosowanie kruszywa otrzymywanego z krajowych surowców alternatywnych do produkcji wyrobów ogniotrwałych” – I półrocze 2015 (opracowanie technologii).*

*Ewentualnie kolejny etap inwestycji (działanie 4.1) związany z budową zakładu produkcyjnego i jego wyposażeniem – zastosowanie opracowanej technologii na skalę przemysłową (rozpoczęcie 2015/2016)*

## Sprawa z UKS

*Po odwołaniu od decyzji Dyrektora UKS, Spółka otrzymała w dniu 12.11.2014r. od Dyrektora IS decyzję o uchyleniu w całości decyzji UKS oraz o przekazaniu sprawy do ponownego rozpatrzenia;*

*Spółka złożyła odwołanie od decyzji IS do WSA w Rzeszowie;*

*W dniu 26.02.2015r. WSA uchylił w całości decyzję IS i sprawa wróciła do Izby Skarbowej;*

*w dniu 28.08.2014r. Spółka otrzymała od Dyrektora UKS zawiadomienie o wszczęciu postępowania kontrolnego za 2009r. i 2010r.*

*W dniu 4.03.2015r. Spółka otrzymała protokół z kontroli 2009-2010 i ma 14 dni na odniesienie się do niego; UKS przedłużył postępowanie kontrolne do 28.04.2015r.*

*W dniu 26.01.2015 r. Spółka otrzymała zawiadomienie z Prokuratury w Rzeszowie o wszczęciu śledztwa*

**załączniki**

hutnictwo  
żelaza i stali

hutnictwo metali  
nieżelaznych

przemysł cementowo-  
wapienniczy

przemysł  
odlewniczy





*Niniejsza prezentacja została przygotowana przez Zakłady Magnezytowe „Ropczyce” S.A. z siedzibą w Ropczycach /dalej „ZMR”/ dla celów wyłącznie informacyjnych. Prezentacja wyraża wiedzę oraz poglądy jej autorów, według stanu na dzień sporządzenia prezentacji. Pomimo faktu, iż ZMR uważa, iż informacje zaprezentowane w prezentacji pochodzą z wiarygodnych źródeł, nie zostały one niezależnie zweryfikowane. Niniejsza prezentacja została przygotowana z zachowaniem należytej staranności, niemniej jednak ZMR nie gwarantuje dokładności ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku, gdyby informacje na których oparto się przy sporządzaniu opracowania okazały się niedokładne, niekompletne, lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny. Prezentacja może zawierać sformułowania i poglądy dotyczące przyszłych wydarzeń. ZMR nie zobowiązuje się ani nie bierze na siebie odpowiedzialności uaktualniania tych sformułowań i poglądów dotyczących przyszłych wydarzeń jak również nie gwarantuje, że prognozy będą pokrywały się z rzeczywistymi danymi w przyszłości.*

*Niniejszy dokument nie stanowi jakiegokolwiek oferty lub zaproszenia do nabycia /objęcia/ akcji ZMR lub jakichkolwiek innych instrumentów finansowych wyemitowanych lub wydanych przez ZMR. Informacje zawarte w prezentacji nie powinny stanowić podstawy jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej dotyczącej ww. akcji lub instrumentów finansowych. Niniejszy dokument nie stanowi również żadnej rekomendacji co do ewentualnej inwestycji w akcje emitowane przez ZMR w przyszłości.*

*Wyrażone opinie odzwierciedlają sądy i przypuszczenia ZMR na dzień sporządzenia prezentacji i mogą ulec zmianie bez uprzedzenia, w przypadku gdy ZMR uzyska informacje, które mogą prowadzić do istotnej zmiany wyrażonych w prezentacji opinii. ZMR nie będzie odpowiedzialna za żadne konsekwencje wynikające z wykorzystania tej prezentacji jak również poleganie na opiniach i stwierdzeniach w niej zawartych oraz jakiegokolwiek pominięcia.*

Leszek Piczak – Dyrektor Biura Zarządu

[leszek.piczak@ropczyce.com.pl](mailto:leszek.piczak@ropczyce.com.pl)

tel. (17) 222 92 22

[www.ropczyce.com.pl](http://www.ropczyce.com.pl)

Marcin Sójka - MakMedia

[m.sojka@makmedia.pl](mailto:m.sojka@makmedia.pl)

tel. 602 459 138

[www.makmedia.pl](http://www.makmedia.pl)

