



# ZAKŁADY MAGNEZYTOWE „ROPCZYCE” S.A.

prezentacja dla inwestorów  
Warszawa, listopad 2014

prezentacja wyników za 9M 2014 roku

➔ zmniejszenie przychodów ze sprzedaży r/r

**158,8 mln PLN** [173,0 mln PLN za 9M 2013]

➔ spadek wyniku operacyjnego EBIT

**12,2 mln PLN** [14,0 mln PLN za 9M 2013]

➔ wzrost marży EBITDA

**marża EBITDA: 12,4%** **+0,7% r/r**

➔ spadek wyniku netto r/r

**7,4 mln PLN** [9,5 mln PLN za 9M 2013]

➔ zannualizowany wynik netto

**10,6 mln PLN** [12,3 mln PLN za 9M 2013]

- zawieszenie/znaczące ograniczenie działalności przez klientów ukraińskich, co w rezultacie doprowadziło do czasowego zamrożenia wzajemnej współpracy,  
- ograniczenie relacji handlowych przez kontrahentów z rynku rosyjskiego z powodów politycznych,  
- niekorzystna dla pozycji konkurencyjnej spółki na rynkach wschodnich zmiana kursów walutowych (RUB i UAH),  
- spadek sprzedaży o relatywnie wysokim poziomie marży i pozyskanie w to miejsce nowych rynków o marży niższej,  
- wpływ ograniczenia skali sprzedaży na alokację kosztów stałych

+ rozpoczęcie współpracy z nowym klientem z rynku wschodniego z segmentu hutnictwa żelaza i stali  
+ podjęcie działań na alternatywnych kierunkach sprzedażowych (m.in. Indonezja, Arabia Saudyjska),  
+ zwiększenie sprzedaży do hutnictwa żelaza i stali oraz przemysłu cementowo-wapienniczego,  
+ nowi klienci z przemysłu cementowo-wapienniczego, m.in. z Litwy, Arabii Saudyjskiej, Uzbekistanu i Nowej Zelandii,  
+ realizacja dużych projektów unijnych, wzrost amortyzacji i CF  
+ realizacja programu optymalizacji kosztów podstawowej działalności, m.in. w kierunku obniżenia cen surowców  
+ zwiększenie sprzedaży wyrobów innowacyjnych – wysokomarżowych  
+ dalsza realizacja strategii dywersyfikacji branżowej, geograficznej i produktowej

dywersyfikacja (produktowa, branżowa, geograficzna)

intensywne poszukiwania nowych rozwiązań materiałowych i konstrukcyjnych dla obsługiwanych segmentów rynku

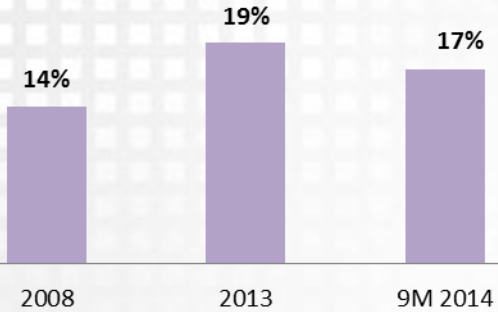
wzrost sprzedaży wyrobów wysokoprzetworzonych

zmniejszenie sprzedaży niektórych wyrobów niskomarżowych

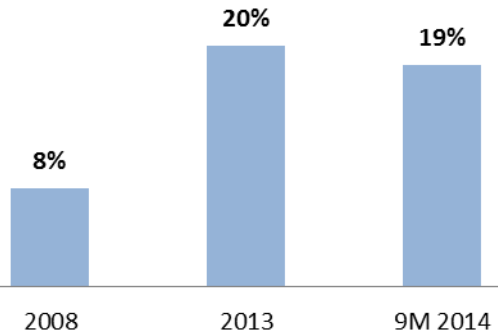
koncentracja na poziomie marż handlowych

bezpieczeństwo finansowe transakcji

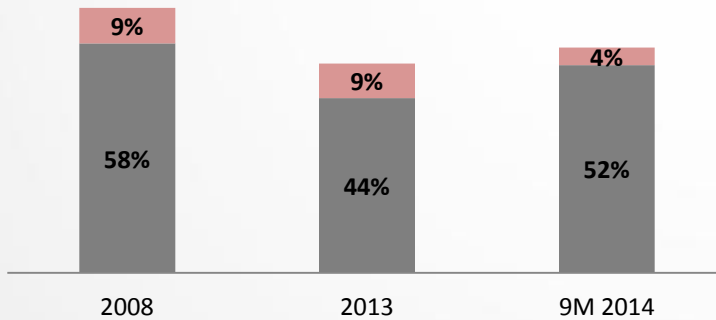
■ Hutnictwo metali nieżelaznych



■ Przemysł cementowo - wapienniczy

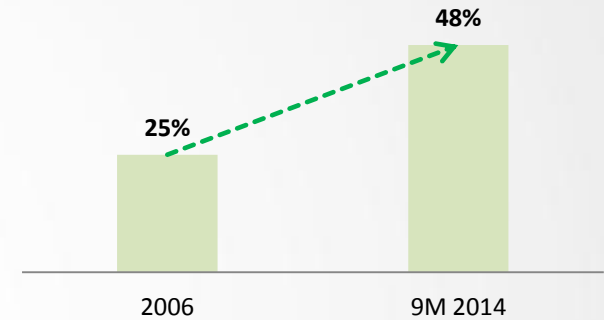


■ Hutnictwo żelaza i stali ■ Przemysł odlewniczy



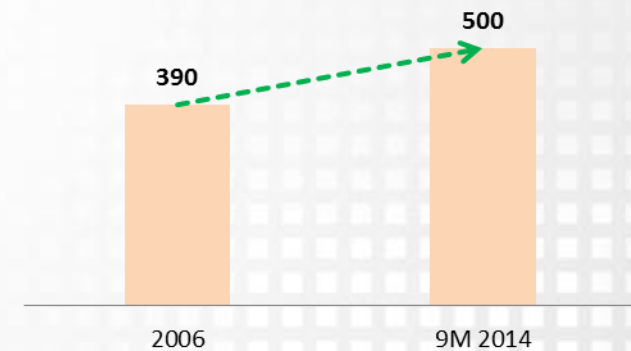
struktura wartościowa

Udział eksportu w strukturze sprzedaży



struktura wartościowa

Wzrost oferty produktowej



struktura ilościowa

## 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 rozwiązań materiałowych na rynku krajowym

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

### Przemysł cementowo- wapienniczy

Rozszerzenie oferty materiałowej i instalacyjnej pozwalającej na jej dopasowanie do klientów o zróżnicowanych profilach produkcyjnych

Rozpoczęcie współpracy z kolejnymi Grupami Cementowymi, działającymi na rynkach globalnych

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

### Hutnictwo żelaza i stali

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

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

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

Kontynuacja działań w obszarze dostaw i rozwiązań technicznych obsługi materiałowej urzędów i króćców RH – nowe projekty / klienci: Niemcy, Indie, Austria

### Przemysł odlewniczy

Podpisanie kolejnych dwóch Umów z dostawcami kompleksowych rozwiązań mechaniczno – materiałowych dla urzędów obsługujących odlewnictwo na rynkach zachodnich

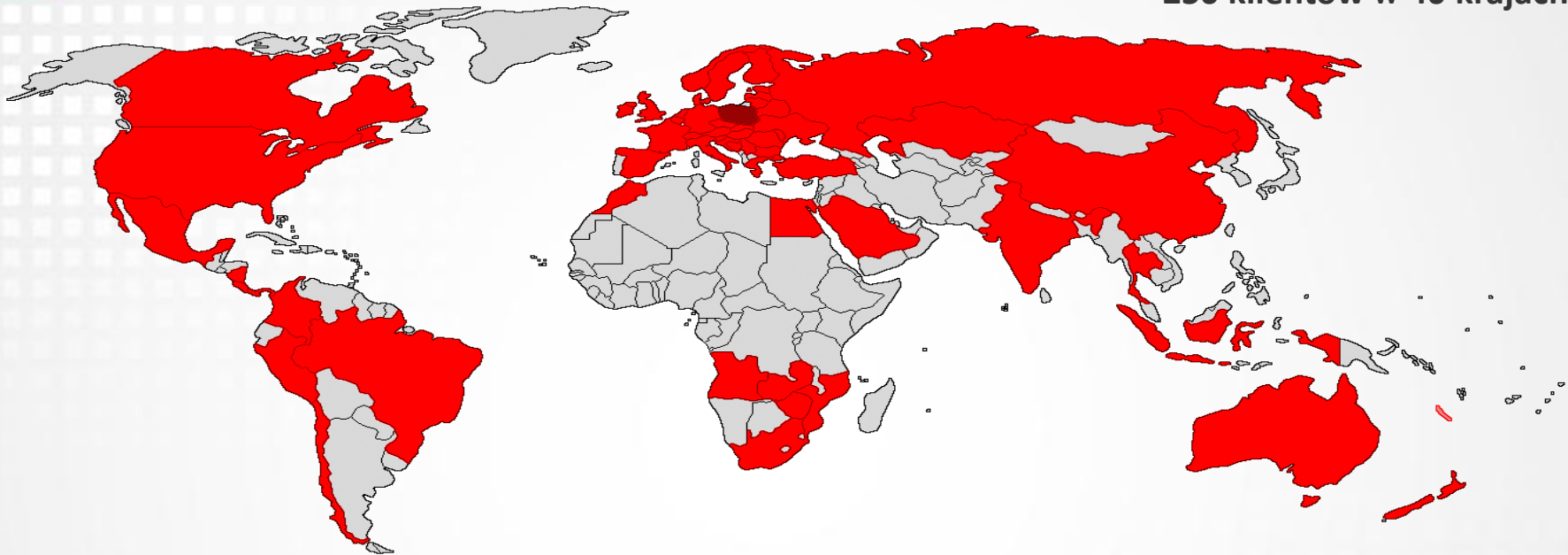
Aktywne działania sprzedażowe na alternatywnych kierunkach wschodnich (Rosja, Kazachstan) w kontekście pogarszającej się sytuacji na rynku ukraińskim

### Przemysł szklarski

Rozpoczęcie współpracy z partnerem działającym na rynku globalnym, pozwalająca na składowanie kompleksowych rozwiązań materiałowych dla Pieców Szklarskich

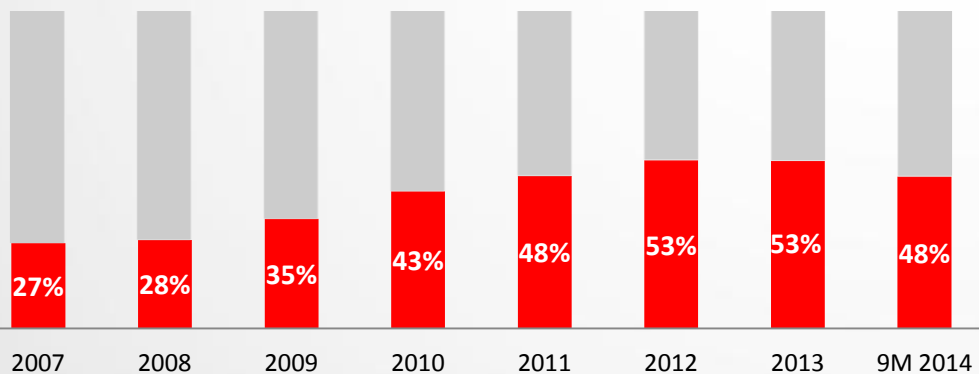
Aktywne działania sprzedażowe na nowych rynkach, pozyskanie pierwszego dużego zamówienia z Wlk. Brytanii

250 klientów w 40 krajach

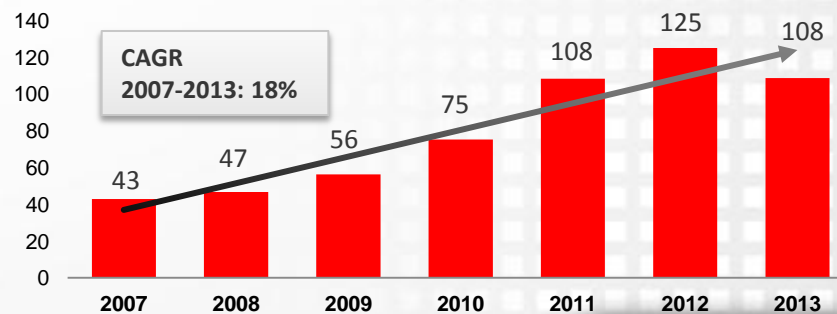


■ eksport  
■ kraj

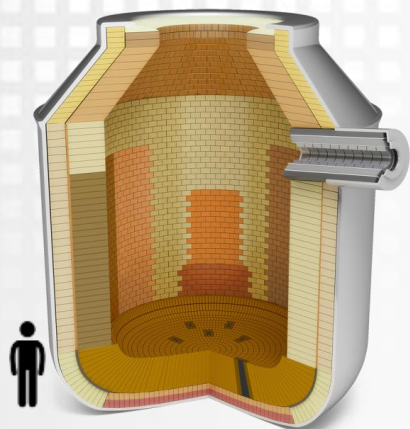
Geograficzna struktura sprzedaży wyrobów ZMR S.A.



Wzrost wartości eksportu, mln zł







Konwertor Tlenowy

3,0 mln EUR



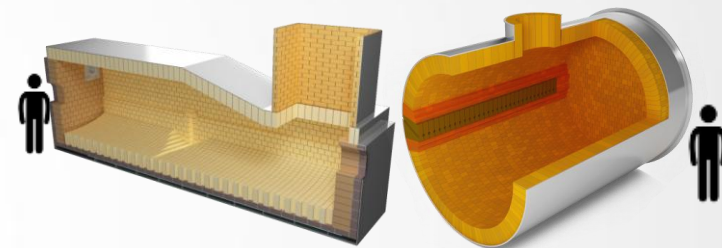
Urządzenie RH

1,8 mln EUR



Piec obrotowy

2,1 mln EUR



Piec Anodowy

Konwertor PS

6,3 mln EUR

wysoki wskaźnik innowacyjności w latach 2009-2013 – **16,9%**

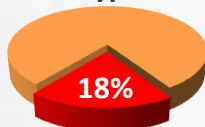
wartość sprzedaży wyrobów innowacyjnych wdrożonych w okresie 5 lat (2009-2013) w relacji do łącznych przychodów ze sprzedaży w tym okresie

nieformowane

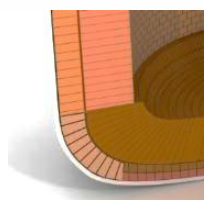


Zaprawy, masy konstrukcyjne, naprawcze, ochronne

formowane niewypalane



zamknięcia suwakowe



kształtki dolnego dmuchu

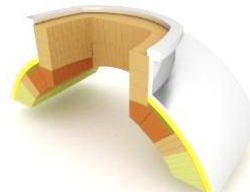


zestawy spustowe zatyczkowe

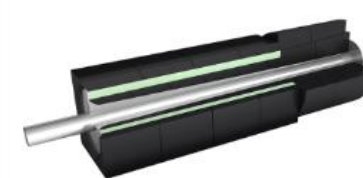
formowane wypalane



kształtki garnkowe

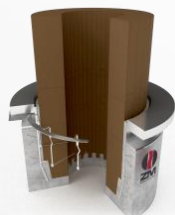
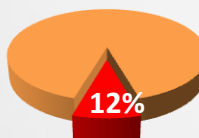


sklepienie samonośne

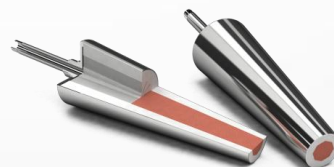


kształtki otworu spustowego

złożone



króćce RH



kształtki gazoprzepuszczalne

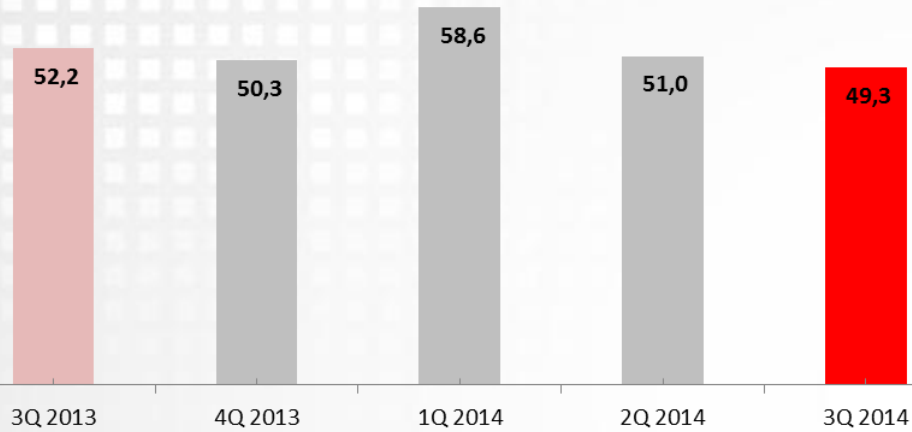


sklepienia i opory międzyfilarowe

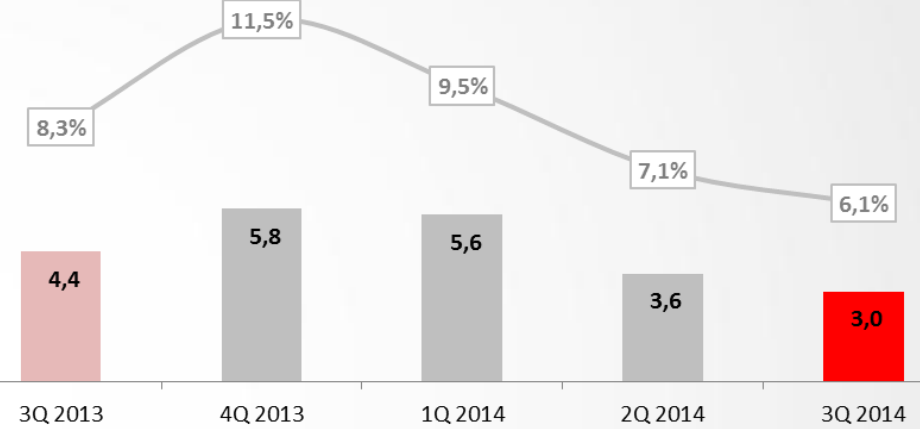


w mln zł	2Q 2014	3Q 2014	zmiana	9M 2013	9M 2014	zmiana
<b>przychody</b>	<b>51,0</b>	<b>49,3</b>	<b>-3,3%</b>	<b>173,0</b>	<b>158,8</b>	<b>-8,2%</b>
<b>marża brutto ze sprzedaży</b>	<b>10,8</b>	<b>10,1</b>	<b>-6,5%</b>	<b>38,6</b>	<b>32,8</b>	<b>-15,0%</b>
<i>marża brutto % na sprzedaży</i>	21,2%	20,5%		22,3%	20,7%	
<b>EBIT</b>	<b>3,6</b>	<b>3,0</b>	<b>-16,7%</b>	<b>14,0</b>	<b>12,2</b>	<b>-12,9%</b>
<i>marża % EBIT</i>	7,1%	6,1%		8,1%	7,7%	
<b>EBITDA</b>	<b>6,1</b>	<b>5,6</b>	<b>-8,2%</b>	<b>20,3</b>	<b>19,7</b>	<b>-3,0%</b>
<i>marża % EBITDA</i>	12,0%	11,4%		11,7%	12,4%	
<b>wynik netto</b>	<b>1,1</b>	<b>1,4</b>	<b>+27,3%</b>	<b>9,5</b>	<b>7,4</b>	<b>-22,1%</b>
<i>marża % netto</i>	2,2%	2,8%		5,5%	4,7%	

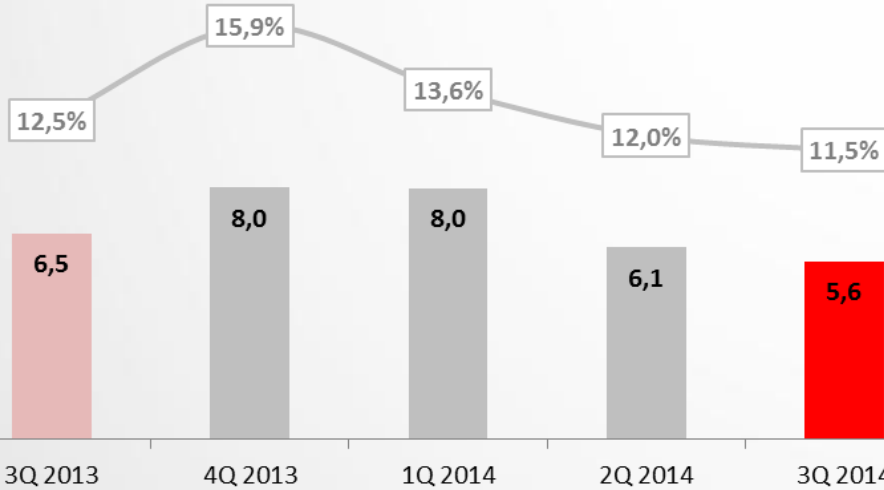
## Przychody



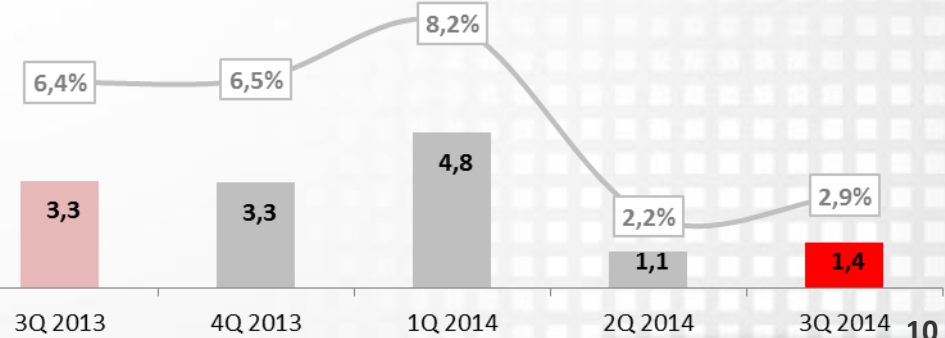
## EBIT



## EBITDA



## Wynik netto



w mln zł	2009-2013	2014	2015	razem 2009-2015
<b>NAKŁADY ogółem</b>	<b>86,5</b>	<b>38,5</b>	<b>8,3</b>	<b>133,3</b>
<b>Nakłady własne</b>	<b>64,0</b>	<b>25,4</b>	<b>1,5</b>	<b>90,9</b>
<b>Nakłady na projekty dotacyjne</b>	<b>22,5</b>	<b>13,1</b>	<b>6,8</b>	<b>42,4</b>
<i>w tym dofinansowanie</i>	<i>8,7</i>	<i>5,6</i>	<i>3,3</i>	<i>17,6</i>

w tym zakup nieruchomości:  
w Chrzanowie =  $\Sigma$  26 mln zł:  
w 2012: 13 mln zł  
w 2013: 13 mln zł  
w Żmigrodzie w 2013: 14,8 mln zł  
w Gliwicach w 2014: 22,7 mln zł

**Działanie 4.4**  
**WDROŻENIE INNOWACYJNEJ TECHNOLOGII PRODUKCJI KRÓĆCÓW**

- 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 9 miesięcy 2014 roku 3,5. Uzyskana wartość świadczy o bezpieczeństwie finansowym i wypłacalności Grupy.*

## **Dywidenda**

*Spółka pracuje nad polityką dywidendową. Poszukujemy kompromisu, by zrównoważyć dywidendę z potrzebami inwestycyjnymi spółki.*

*Brana jest również pod uwagę ewentualna realizacja programu skupu akcji własnych (buy back).*

## **Współpraca z ZM INVEST S.A.**

*Trwają prace nad różnymi wariantami rozwoju współpracy biznesowej z ZM INVEST S.A. w obszarze kompleksowej obsługi serwisowej i inżynierskiej na rynkach obsługiwanych przez spółkę, w celu zdynamizowania jej dalszego rozwoju.*

## **Sprawa z UKS**

*Spółka nie zgadza się ze stanowiskiem przedstawionym w decyzji UKS w Rzeszowie, które zdaniem Spółki zawiera pełną dowolność w interpretacji obowiązującego w Polsce prawa podatkowego; w związku z powyższym Spółka złożyła odwołanie do wyższej instancji, tj. Izby Skarbowej i nadal czeka na jego rozpatrzenie. Jednocześnie wydana decyzja nie zagraża bieżącej działalności Spółki oraz nie skutkuje powstaniem zobowiązania podatkowego za 2008 rok; dalsze postępowanie będzie prowadzone w trybie przewidzianym przepisami prawa w tym zakresie.*

*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)

