



Prezentacja wyników za III kwartał 2018
5 grudnia 2018

Osoby prezentujące



Daniel Janusz

prezes zarządu



Piotr Wielesik

członek zarządu

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

FEERUM na Ukrainie

Projekt Tanzania

Wyniki finansowe za III kwartał 2018

Rynki zagraniczne

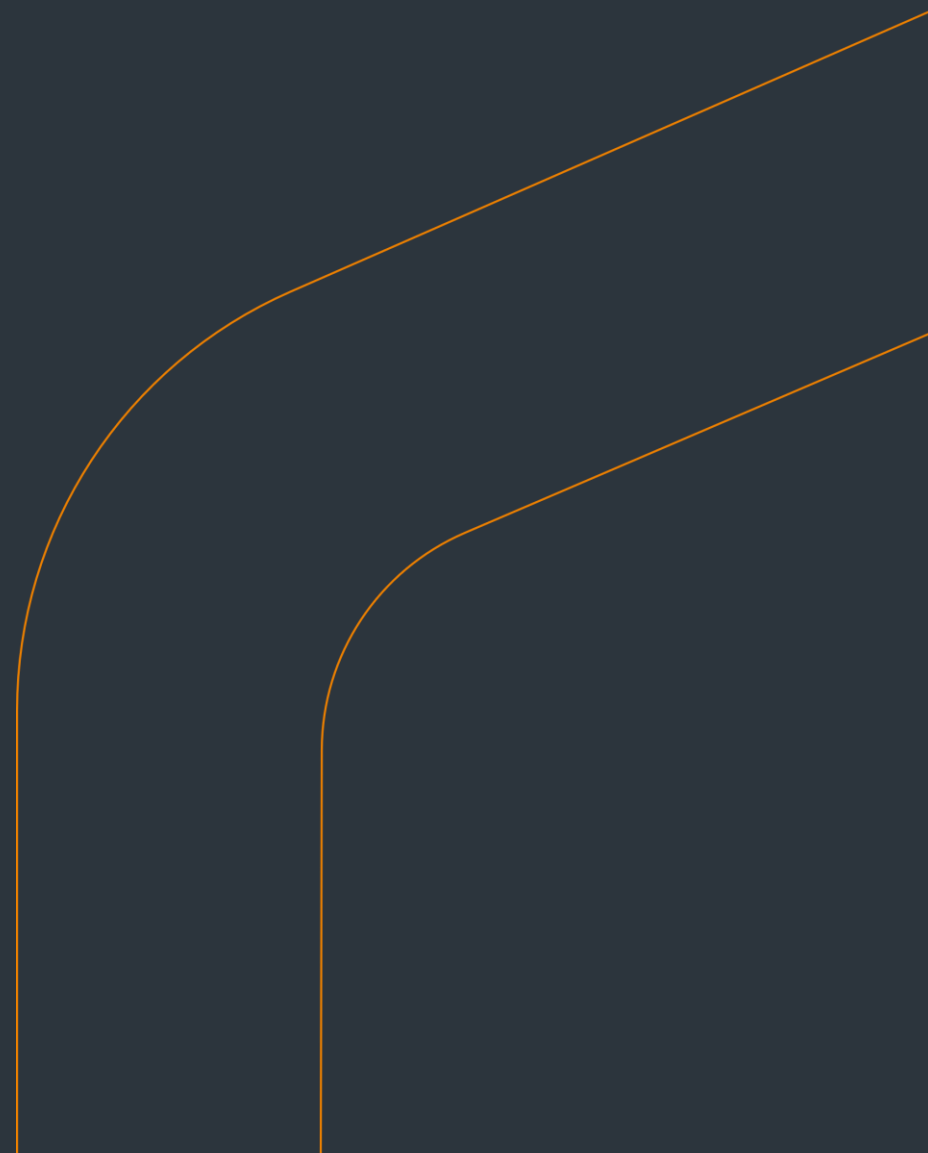
Strategia

Podsumowanie

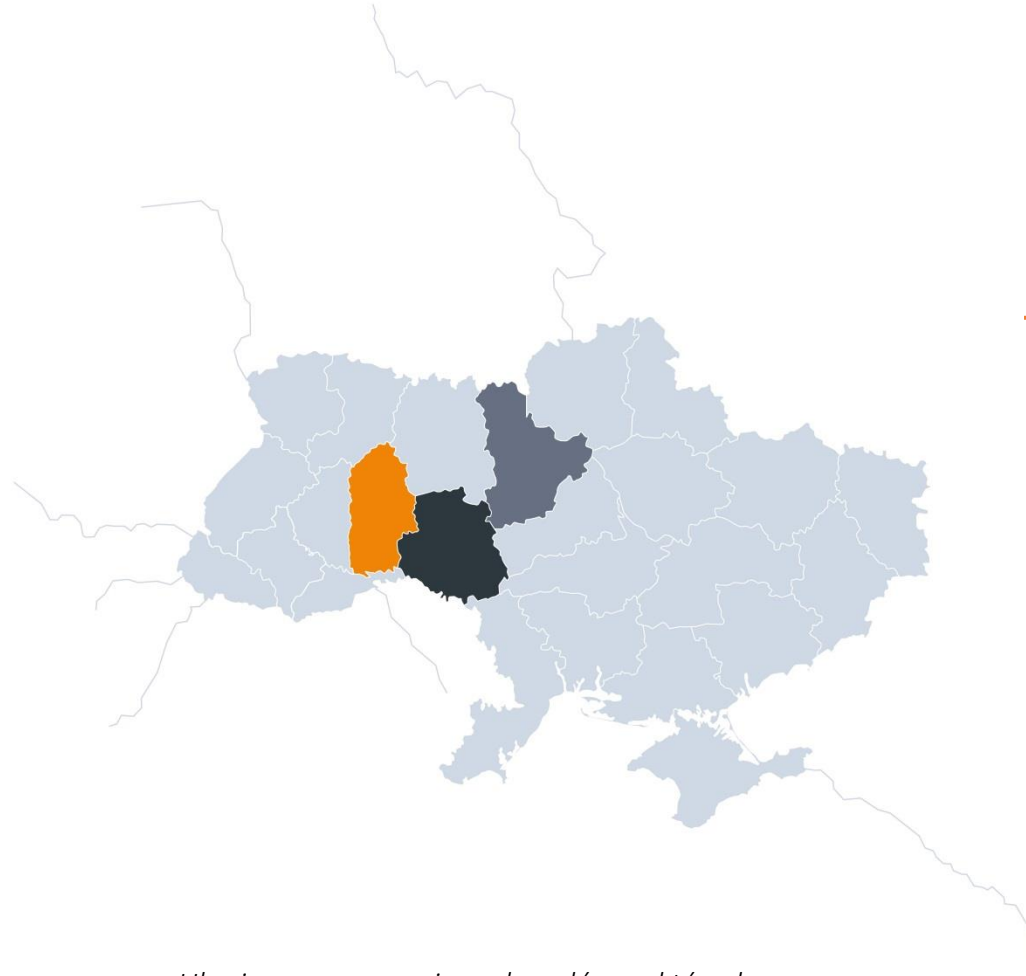
Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018

- Po trzech kwartałach 2018 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o **blisko 49 proc.** rok do roku. Ponadto perspektywy potencjalnych przyszłych kontraktów pozwalają z optymizmem oceniać kolejne okresy.
- Portfel zakontraktowanych zamówień na lata 2018-2020 kształtuje się na wysokim poziomie - wynosi około **351,9 mln PLN** i obejmuje **34 umowy**. Potencjalny portfel klientów oczekujących na dofinansowanie unijne i posiadających pozwolenie na budowę obecnie kształtuje się na poziomie około **39,9 mln PLN**. Z kolei portfel z terminem realizacji w latach 2019-2020 obejmuje projekty o łącznej wartości ponad **185,2 mln PLN**.
- Spółka podpisała z ukraińską firmą EPICENTR K LLC dwie duże umowy (warunkowe) na sprzedaż kompleksów silosów zbożowych o łącznej wartości blisko **50 mln euro** (209,8 mln PLN). Realizacja umów oznaczać będzie znaczny wzrost wyników firmy.
- FEERUM umacnia swoją pozycję na **rynku afrykańskim**. Spółka konsekwentnie realizuje **umowę** podpisaną z **National Food Reserve Agency** o łącznej wartości **33,1 mln USD** (ok. 139,9 mln zł wg średniego kursu NBP z dnia 22 grudnia 2016 roku). Na dzień publikacji raportu Spółka zrealizowała **60% wartości umowy** w zakresie dostawy maszyn i urządzeń i otrzymała płatność w kwocie 13 485 tys. USD, w tym zaliczkę w kwocie 4 971 tys. USD.
- **Kontynuowane są działania sprzedażowe** na rynkach Europy Zachodniej, rośnie zaangażowanie na terenie Litwy, prowadzona jest też aktywna i skuteczna działalność handlowa na terenie Ukrainy. Rozpoczęte zostały projekty na rynku rumuńskim, w toku są intensywne prace marketingowe i pierwsze oferty na terenie Federacji Rosyjskiej oraz Kazachstanu.

FEERUM na Ukrainie



Kontrakty ukraińskie



mapa Ukrainy z zaznaczeniem obwodów, w których planowane są inwestycje

Klient

Epicentr K LLC

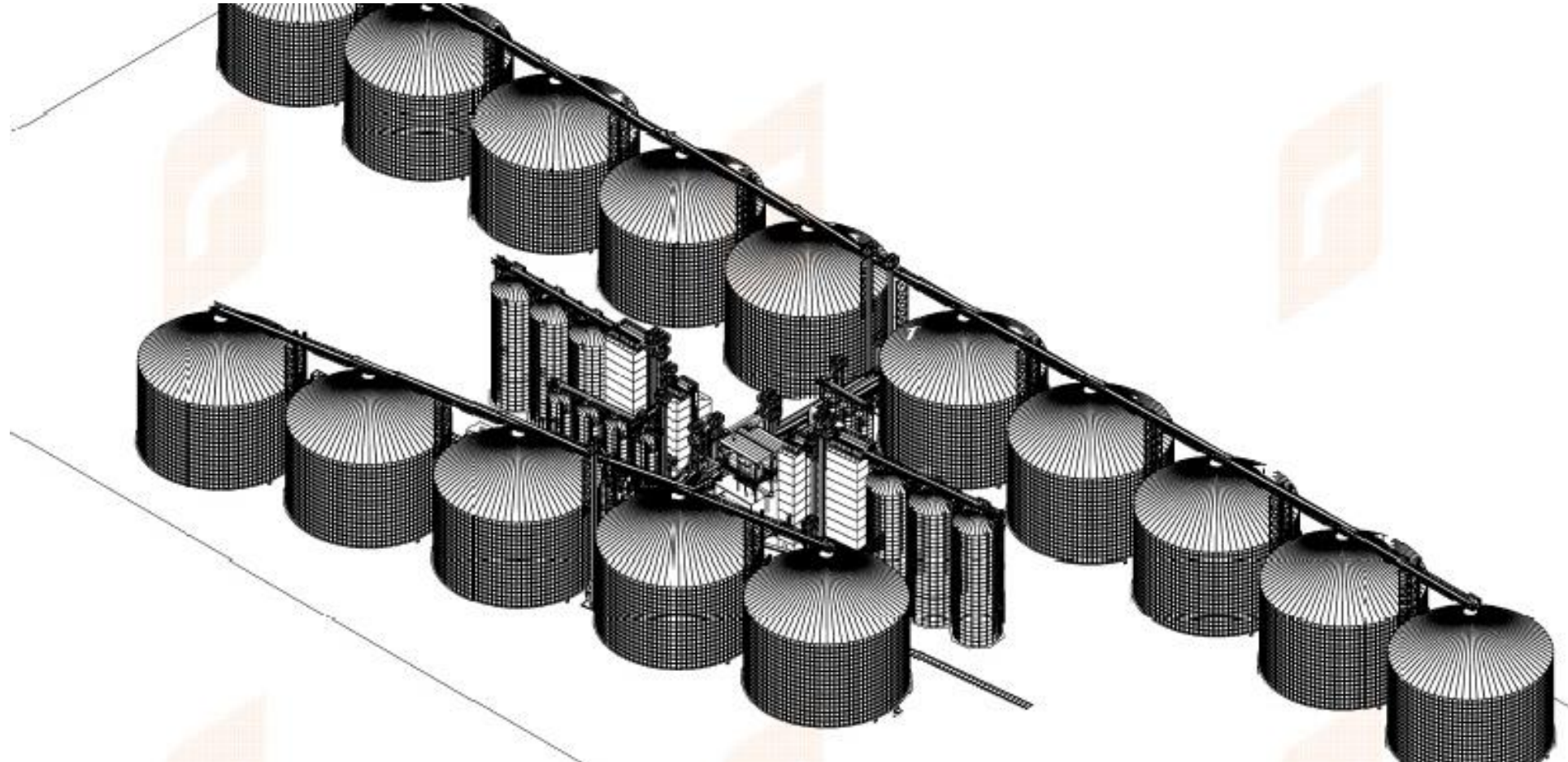
Warunek realizacji kontraktów

Kontrakty są warunkowe. Zgodnie z umową, od marca do października 2019 roku ma zostać zrealizowane 100% pierwszego, dużego kontraktu (35,6 mln euro). Z kolei od sierpnia do grudnia 2019 roku wykonane będzie 80% drugiego, mniejszego kontraktu, a do końca lutego 2020 roku pozostałe 20% (13,3 mln euro). Dostawy będą realizowane na terenie zachodniej Ukrainy.

„Kredyt dostawcy”

Kontrakt będzie sfinansowany w schemacie tzw. „kredytu dostawcy”. W przypadku powstania bezspornej należności, FEERUM ma prawo zbyć ją z dyskontem na rzecz wybranego banku lub instytucji finansowej. Ukraiński kontrahent zobowiązał się do ustanowienia zastawu na elementach silosów i hipoteki na oddanych do użytkowania kompleksach silosów jako zabezpieczenia na rzecz KUKI lub innego podmiotu nabywającego należności.

Jeden z obiektów, który ma powstać na Ukrainie



Koncepcja obiektu obowiązująca w dniu 27.11.2018r.

List intencyjny KUKE



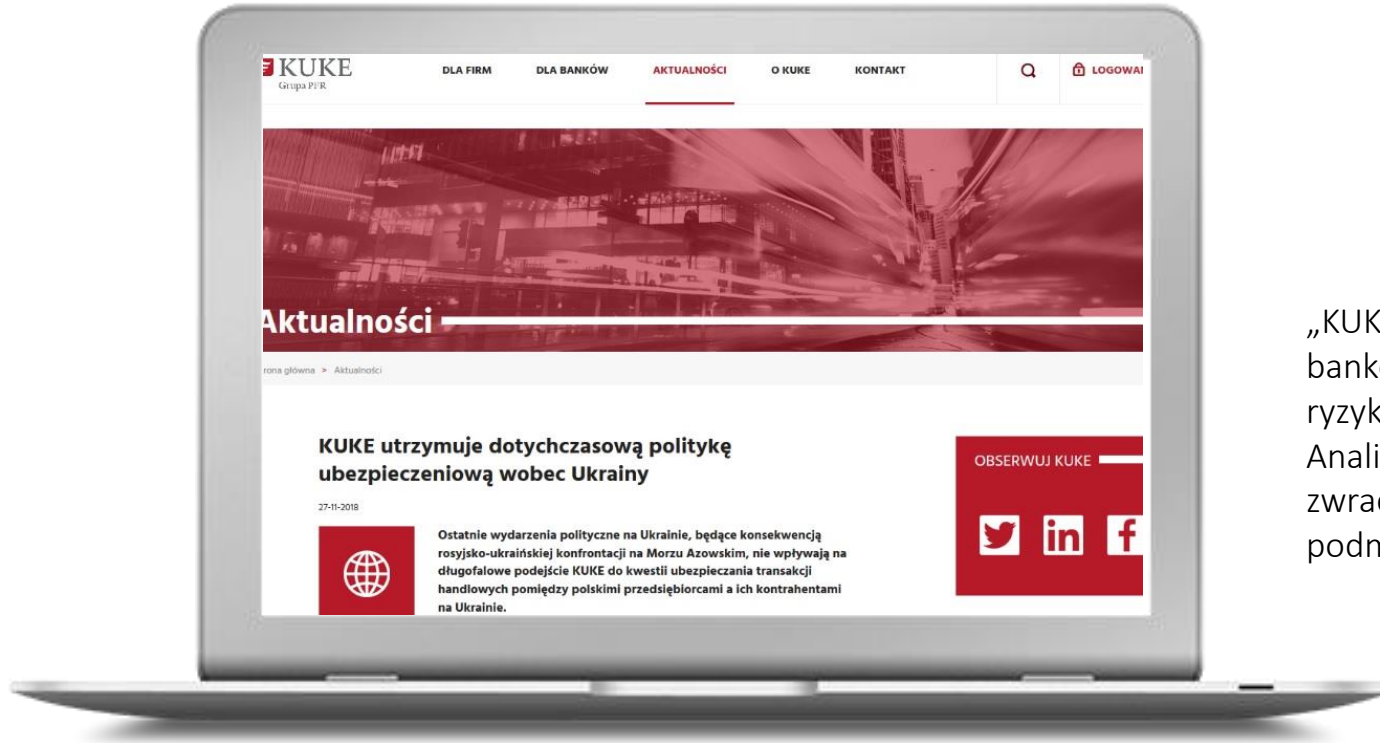
“

Jesteśmy bardzo zaawansowani w rozmowach z KUKE na temat ubezpieczenia należności. W dniu podpisania kontraktów otrzymaliśmy list intencyjny potwierdzający intencję KUKE, aby ubezpieczyć nasze należności w terminach przewidzianych w kontraktach

Daniel Janusz, prezes zarządu FEERUM S.A.

”

KUKE utrzymuje politykę ubezpieczeniową wobec Ukrainy



<https://www.kuke.com.pl/aktualnosci/kuke-utrzymuje-dotychczasowa-polityke-ubezpieczeniowa-wobec-ukrainy,95.html>

27.11.2018r.

„KUKE zapewnia bezpieczeństwo handlu oraz możliwość udzielania kredytów bankowych na projekty o charakterze inwestycyjnym. Naszą politykę oceny ryzyka nieustannie dopasowujemy do dynamicznie zmieniającej się sytuacji. Analizując doświadczenia własne, a także doświadczenia naszych Klientów, zwracamy także szczególną uwagę na morale płatnicze tamtejszych podmiotów gospodarczych.”

Projekt Tanzania

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

FEERUM na Ukrainie

Projekt Tanzania

Wyniki finansowe za III kwartał 2018

Rynki zagraniczne

Strategia

Podsumowanie

FEERUM w Afryce

Uzyskaliśmy zwolnienie z podatku VAT dla dostawców

Do tej pory otrzymaliśmy płatności w kwocie 13 485 tys. USD, z czego 4 971 tys. USD to zaliczka



- **33,1 mln USD** – łączna wartość umowy z NFRA
- wybudujemy kompleksy o łącznej pojemności 190 tysięcy m³ ziarna
- na chwilę obecną **wyprodukowano około 80 %**, a wysłano do Tanzanii około **60 % całej instalacji** dla wszystkich lokalizacji
- towar został wysłany w **230 kontenerach** transportem morskim



Songea – plac budowy

Prace wykonane w III kwartale roku w Tanzanii

- W trzecim kwartale 2018 roku zakończone zostały prace przygotowawcze we wszystkich pięciu lokalizacjach. Tak szybko, jak było to możliwe, rozpoczęte zostały również prace ziemne i budowlane pod silosy i hale magazynowe polegające na wyrównaniu terenu i wykonaniu wykopów pod fundamenty.
- W trzech lokalizacjach do końca września wykonano około 80% wykopów. W największym obiekcie – Songea – wykopane zostały fundamenty pod 6 silosów (z 12 planowanych). Na części obiektów rozpoczęto proces stabilizacji fundamentów.
- Tam, gdzie oprócz silosów budowane będą również hale magazynowe (Makambako, Songea i Shinyanga), wykonano niwelację terenu.
- Na wszystkich obiektach przygotowane są już zbrojenia silosów. Do budowy, zalewania fundamentów wykorzystywany jest beton wyprodukowany we własnych węzłach betoniarskich.



Budowa silosów

Fundamenty z podstawą uwzględniającą warunki strefy sejsmicznej



Własna produkcja betonu

Na każdej budowie wlewamy beton własnej produkcji. Zakupiliśmy mobilne węzły betoniarskie o wydajności 20m³ betonu na godzinę

Place budów są regularnie kontrolowane przez przedstawicieli tanzańskiego rządu i NFRA



dyrektor naczelna NFRA



sekretarz generalny ds. inżynierii rolnictwa

Wizyta rolników z regionu Songea oraz dziennikarzy z Tanzanii w FEERUM



Wyniki finansowe za III kwartał 2018 roku

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

FEERUM na Ukrainie

Projekt Tanzania

Wyniki finansowe za III kwartał 2018

Rynki zagraniczne

Strategia

Podsumowanie

Przychody ze sprzedaży (tys. PLN)

Wynik za rok 2017 – 96 134 tys. PLN

I - III kwartał 2018

100 657 przychodów ze sprzedaży

I -III kwartał 2017

67 515 przychodów ze sprzedaży



Struktura przychodów wg kierunków sprzedaży

	Od 01.01 do 30.09.2018	Od 01.01 do 30.09.2017	2017
Kraj	30 234	43 027	55 075
Eksport	70 423	24 488	41 059
Ukraina	8 498	9 141	11 912
Litwa	13 499	14 050	14 660
Rumunia	410	305	305
Niemcy	249		46
Tanzania	47 083		13 412
Inne	684	993	723
Razem	100 657	67 515	96 134

mIn PLN	I-III Q 2018	Udział w sprzedaży	I-III Q 2017	Udział w sprzedaży
Polska	30,2	30%	43	63,7%
Eksport	70,4	70%	24,5	36,3%

Podstawowe wyniki finansowe za III kwartał 2018 roku

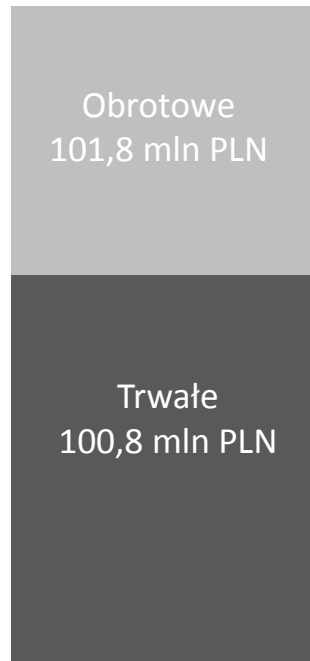
tys. PLN	I-III Q 2018	I-III Q 2017	Zmiana	2017 rok
Przychody ze sprzedaży	100 657	67 515	49%	96 134
Zysk brutto ze sprzedaży	15 770	14 039	12,3%	16 832
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	6 372	7 322	- 13%	6 462
EBITDA	12 661	14 071	- 10%	15 440
Zysk brutto	8 337	6 543	27,4%	4 592
Zysk netto	7 817	6 084	28,5%	4 469

Struktura bilansu na 30 września 2018

Aktywa

Główne pozycje:

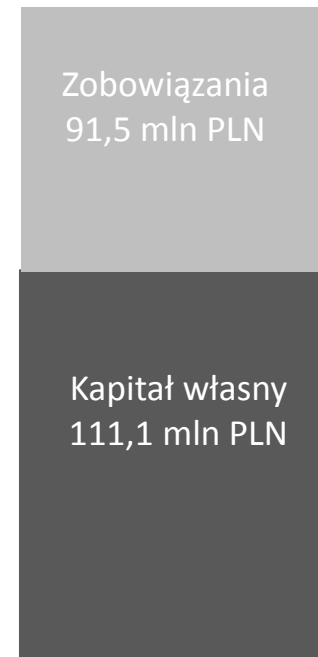
- ✓ Zapasy – 48,3 mln zł
- ✓ Należności – 49 mln zł
- ✓ Środki pieniężne – 2,6 mln zł



Pasywa

Główne pozycje:

- ✓ Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług – 23,4 mln zł
- ✓ Kredyt długoterminowy – 15,8 mln zł
- ✓ Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów – 12,8 mln zł



Suma bilansowa: 202,6 mln PLN

Opracowanie strategii zakupowej i logistycznej związanej z realizacją kontraktów w Tanzanii wraz z wyborem głównego operatora logistycznego do obsługi kontraktu

Opracowanie pełnej strategii budowy zaplecza budowlano-wykonawczego pięciu inwestycji na terenie Tanzanii:

- 1) Opracowanie technologii własnej produkcji betonu. Wybór, zakup i wdrożenie maszyn do produkcji betonu (mobilne węzły betoniarские wraz z niezbędnym osprzętem)
- 2) Zaprojektowanie, realizacja i wdrożenie zaplecza bytowo-mieszkalnego na terenie każdej inwestycji
- 3) Wybór i zakup maszyn budowlanych ciężkich z przeznaczeniem do pracy w Tanzanii (koparki, ładowarki teleskopowe, spycharki)
- 4) Opracowanie planu logistyki dostaw surowców oraz wewnętrznej obsługi logistycznej każdej z inwestycji. Zakup samochodów ciężarowych do obsługi każdej inwestycji
- 5) Opracowanie, zakup oraz wyposażenie każdej z inwestycji w niezbędne zaplecze materiałowe dla brygad budowlanych. Zakup niezbędnych narzędzi, elektronarzędzi, maszyn i urządzeń oraz wyposażenia zapewniającego płynną i sprawną pracę przy realizacji tych inwestycji

Wprowadzenie zmian technologicznych w zakresie uszczelnień butylowych do połączeń śrubowych – opracowanie specjalnej mieszanki udoskonalającej produkt, gwarantującej większą żywotność oraz ekonomiczność zastosowanych uszczelnień

Zakończenie prac nad serią produktów pozwalających na zwiększenie **wydajności pracy obiektów na poziomie 250-300 t/h**

Elementy polityki zakupowej wspierające efektywny rozwój obszaru produkcji i sprzedaży

Uruchomienie produkcji seryjnej nowej linii **przenośników łańcuchowych łukowych** stosowanych do odbioru i transportu ziarna zbóż i kukurydzy, nasion roślin strączkowych i oleistych oraz różnych produktów paszowych **pod skosem i w poziomie**; znajdują one szerokie zastosowanie przy obróbce ziarna (przyjęcie), w wytwórniach i mieszalniach pasz, gospodarstwach rolnych i dużych zakładach przemysłu spożywczego

Wdrożenie z sukcesem do bieżącej produkcji i oferty **urządzeń zasilanych pneumatycznie**, zapewniających znaczne obniżenie kosztu jednostkowego produktu, obniżenie zużycia energii elektrycznej oraz wyższą bezawaryjność urządzeń FEERUM. Z punktu widzenia zakupów celem wdrożenia było osiągnięcie oszczędności na poziomie 40-50%

Dokonanie **rewolucji w stacjach napędowych** urządzeń transportowych. Wprowadzone zmiany gwarantują: innowacyjność, nowoczesność, oszczędność miejsca, czasu, redukcję kosztów montażu i serwisu urządzeń

Rozwój i doskonalenie współpracy z producentem **przekładni OEM** specjalnie dedykowanych do aplikacji FEERUM

Kierunki rozwoju sprzedaży

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

FEERUM na Ukrainie

Projekt Tanzania

Wyniki finansowe za III kwartał 2018

Rynki zagraniczne

Strategia

Podsumowanie



Rynki zagraniczne

- Spółka obserwuje **stały popyt na elewatory**, zarówno na rynku krajowym jak i za granicą.
- Aktualny **portfel zamówień obejmuje 34 umowy** o wartości około **351,9 mln PLN** z terminem realizacji w latach 2018-2020.
- Za granicą największą aktywność Spółka wykazywała na **europejskich rynkach północno-wschodnich**, co przekłada się na rosnącą liczbę zamówień z tego kierunku.
- Obecnie FEERUM startuje w przetargach na **Litwie, Łotwie i w Estonii**, gdzie realizacja inwestycji, podobnie jak w Polsce, przebiega w korelacji z dopłatami unijnymi. Potencjał rynków krajów bałtyckich szacuje na około **20 mln PLN**. W bieżącym roku Spółka uruchomiła kilkanaście obiektów magazynowo - suszarniczych w tych krajach, co gwarantuje i umacnia jej pozycję na lokalnych rynkach.
- Istotny wzrost zaangażowania obserwujemy na terenie Ukrainy, która znacznie zwiększyła portfel zakontraktowanych umów. W dniu 27 listopada 2018 roku grupa podpisała dwie umowy (warunkowe) z Epicentr K LLC z siedzibą w Kijowie na ogólną wartość ponad **209 mln PLN**. Poza zakontraktowanymi umowami, planowane i projektowane są inwestycje na poziomie około **30 mln PLN**. Wzrostowa tendencja tego rynku powinna zostać utrzymana w ciągu najbliższych 2-3 lat. Na przełomie roku 2017/2018 Grupa zawarła umowę z nowym partnerem handlowym reprezentującym ją na terenie Ukrainy. Efektem tej współpracy są m.in. zawarte na dzień publikacji raportu wyżej wymienione kontrakty.

Rynki zagraniczne - cd.

- Spółka podtrzymuje i rozwija działania handlowe na terenie Federacji Rosyjskiej i Kazachstanu, gdzie zintensyfikowała prace marketingowe poprzez udział w wystawach, targach rolniczych oraz konferencjach tematycznych organizowanych przez rządy obu krajów. Podjęte wysiłki zaowocowały podpisaniem umowy agencyjnej z dealerem, który prowadzi aktywną działalność handlową na terenie Rosji. Pierwszymi wymiernymi efektami współpracy są oferty handlowe na poziomie **15 mln PLN**, z czego około 3 mln PLN dotyczy Kazachstanu.
- Jako docelowe rynki zagraniczne rozpatrywane są również państwa Europy Środkowo – Wschodniej, w tym Czechy i Słowacja. W Czechach realizowany jest już pierwszy kontrakt o wartości 601 tys. PLN.
- Firma jest też aktywna na rynku rumuńskim i węgierskim, gdzie zrealizowała pierwsze projekty. Działania handlowe podjęte z udziałem dwóch podmiotów pośredniczących zaowocowały złożeniem ofert opiewających łącznie na kwotę powyżej **5 mln PLN**, a także zawarcie kontraktu na kwotę 77 tys. euro. W Rumunii, podobnie jak w innych krajach unijnych, znaczna część inwestycji przebiega w korelacji z dopłatami z budżetu Unii Europejskiej.

Strategia

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

FEERUM na Ukrainie

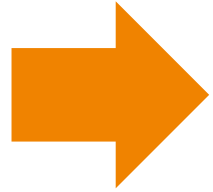
Projekt Tanzania

Wyniki finansowe za III kwartał 2018

Rynki zagraniczne

Strategia

Podsumowanie



Uzyskanie pozycji istotnego gracza na arenie międzynarodowej

Dynamiczny wzrost skali prowadzonej działalności

Sprzedaż na rynek krajowy i na rynki zagraniczne

Nowoczesne technologie i rozbudowa bazy produkcyjnej

Wzmocnienie sieci sprzedaży i działu projektowego

Intensyfikacja działań sprzedażowych na rynkach zagranicznych

Rozbudowa bazy produkcyjnej

Inwestycje w nowoczesne rozwiązania technologiczne

Strategia

Najważniejsze wydarzenia III kwartału 2018 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

FEERUM na Ukrainie

Projekt Tanzania

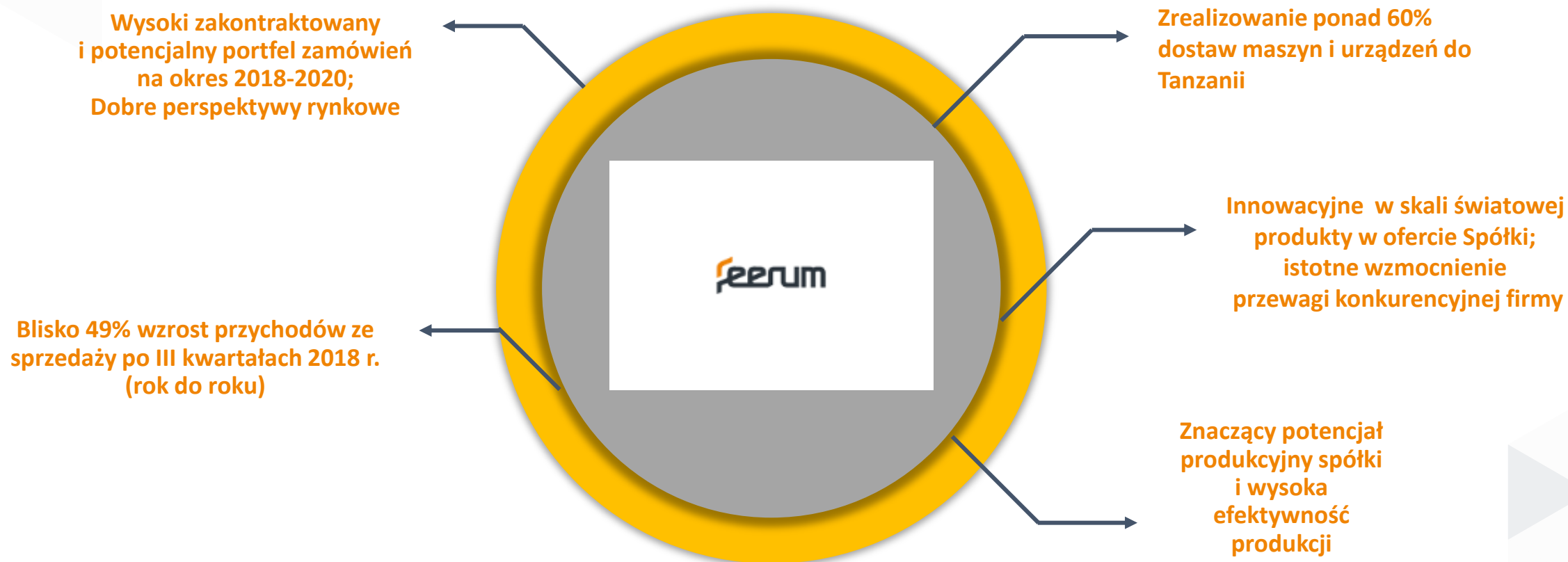
Wyniki finansowe za III kwartał 2018

Rynki zagraniczne

Strategia

Podsumowanie

FEERUM po III kwartale 2018 roku





FEERUM S.A.

ul. Okrzei 6
59-225 Chojnów
Polska

+48 76 81 96 738
+48 76 81 88 485
sekretariat@feerum.pl

www.feerum.pl

Zastrzeżenie

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