

Prezentacja wyników za 2016 rok

12 maja 2017





Daniel Janusz
Prezes Zarządu



Piotr Wielesik
Członek Zarządu



Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie

- Rok 2016 w pełni wykorzystany na **optymalizację procesów w przedsiębiorstwie**, usprawnienie działalności operacyjnej, zarówno na poziomie konstruowania, projektowania obiektów magazynowo-suszarniczych, jak i produkcji i logistyki. Obecnie dzięki nakładom inwestycyjnym poniesionym w latach 2013-2016 na nowatorski park maszynowy i zintegrowany system informatyczny możliwa jest realizacja pojedynczych kontraktów o znacząco większej niż dotychczas skali.
- **Wyniki finansowe** 2016 roku niższe w odniesieniu do roku ubiegłego przede wszystkim z powodu przesunięcia okresu przyznawania dofinansowania unijnego z ARiMR. Jednak pomimo stosunkowo niskich przychodów ze sprzedaży, odnotowaliśmy pozytywny wynik na poziomie zysku brutto ze sprzedaży.
- **Bardzo dobry portfel** zamówień zakontraktowanych na poziomie **194,1 mln zł** oraz wysoki portfel zamówień potencjalnych pozwalają z optymizmem patrzeć na perspektywy lat **2017-2018**.
- Pierwszy krok w realizacji strategii związanej z **ekspansją Spółki na rynku afrykańskim** zakończony sukcesem. Podpisano umowę z National Food Reserve Agency z siedzibą w Dar es Salaam (Zjednoczona Republika Tanzanii) na wybudowanie na terytorium Zjednoczonej Republiki Tanzanii pięciu kompleksów silosów zbożowych i obiektów magazynowych oraz rewitalizację istniejących obiektów magazynowych o łącznej wartości **33,1 mln USD** (ok. 139,9 mln zł).
- **Kontynuacja działań sprzedażowych** na rynkach Europy Zachodniej, rozpoczęte projekty na rynku rumuńskim, wzrost zaangażowania na terenie Litwy, aktywna i skuteczna działalność handlowa na terenie Ukrainy, spodziewane kontrakty na rynku mołdawskim, niemieckim, austriackim oraz czeskim, intensywne prace marketingowe i pierwsze oferty na terenie Federacji Rosyjskiej oraz Kazachstanu.
- **Wpływ płatności końcowych z dotacji unijnych**. Spółka otrzymała dofinansowanie w łącznej kwocie ponad **25 mln PLN**:
2013 rok – 6,5 mln PLN, **2014 rok** – 7,8 mln PLN, **2015 rok** – 9,5 mln PLN, **2016 rok** - 1,2 mln PLN.

Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



Zaawansowane lekkie ortotropowe konstrukcje płaszczy stalowych silosów płaskodennych
Prace badawczo-rozwojowe

Przedmiotem projektu jest przeprowadzenie **zaawansowanych prac B+R** w celu opracowania innowacyjnych silosów zbożowych płaskodennych charakteryzujących się ortotropową konstrukcją płaszczy stalowych oraz nowoczesną konstrukcją połączenia pionowych żeber płaszcza z fundamentami silosu.

Rezultat projektu będzie stanowił bezpośrednią **odповідź na potrzeby Klientów** dot. poprawy warunków i jakości przechowywania zbóż (oczekiwana większa stabilność termiczna i wilgotnościowa magazynowania), minimalizacji wpływu czynników atmosferycznych na jakość zboża, poprawy bezpieczeństwa użytkowania silosów i zmniejszenia kosztów transportu elementów konstrukcyjnych oraz montażu silosów.

Unikalne parametry nowego produktu uzyskane dzięki **nowatorskiej konstrukcji silosu**, zapewnią poprawę warunków przechowywania zboża, zmniejszą jego straty w przechowywalnictwie o 5% i poprawią trwałość i jakość ziarna w łańcuchu żywnościowym.

Szacowana wartość inwestycji to **3,0 mln PLN**.
Finansowane zaplanowano ze środków własnych.

Wzmocnienie potencjału produkcyjnego

Rozbudowa istniejącego parku maszynowego. Zakup maszyn i urządzeń. Nowoczesne linie produkcyjne zapewniają wysoką precyzję wykonania i jakość produkowanych wyrobów. Innowacyjne rozwiązania technologiczne dzięki automatyzacji procesów produkcyjnych przyczyniają się do umacniania przewagi rynkowej.

Modernizacja hali produkcyjnej umożliwi optymalizację procesów produkcyjnych, utrzymanie krótkich terminów dostaw przy rosnącej skali produkcji. Zaawansowane technologicznie urządzenia i linie produkcyjne wymagają precyzyjnej konfiguracji stanowisk w celu eliminacji zbędnych kosztów niewykorzystanych mocy przerobowych.

Szacowana wartość inwestycji to **3,0 mln PLN**.
Finansowane zaplanowano ze środków własnych.

1

Prace badawczo-rozwojowe

2

Wzmocnienie potencjału produkcyjnego

Ortotropowe konstrukcje silosów

Zakup maszyn i urządzeń

Inne prace B+R

Modernizacja hali produkcyjnej

3,0

Nakłady planowane

3,0

1,37

Nakłady poniesione

0,41

1,37

Środki własne

0,41

mIn PLN

6,0

1,8

1,8



- *Nowy układ maszyn w związku z rozbudową i modernizacją zakładu produkcyjnego*
- *Doskonalenie systemu planowania produkcją – zmiany organizacyjne*



Z sukcesem wdrożono do bieżącej produkcji i oferty **urządzenia zasilane pneumatycznie**, zapewniające znaczne obniżenie kosztu jednostkowego produktu, obniżenie zużycia energii elektrycznej oraz wyższe bezpieczeństwo bezawaryjności urządzeń FEERUM. Z punktu widzenia zakupów celem wdrożenia było osiągnięcie oszczędności na poziomie 40-50%.

Wprowadzono maszyny czyszczące do ziarna w oparciu o kontraktową produkcję dla FEERUM przez zagranicznego dostawcę. Działanie pozwoliło na osiągnięcie oszczędności zakupu w granicach 40%.

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

Uruchomiono produkcję elementów złącznych wykorzystywanych w technice kotwienia chemicznego. Działanie to umożliwiło redukcję kosztów zakupu na ten asortyment na poziomie 70% w skali roku.

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 jak i dużych zakładach przemysłu spożywczego.

Wprowadzono do oferty „Agregat do chłodzenia ziarna” – jest to innowacyjny produkt w ofercie, powstały w ramach współpracy z kooperantem. Opracowanie własnego rozwiązania umożliwiło zdecydowane obniżenie kosztów zakupu gotowych rozwiązań funkcjonujących na rynku oraz wyjście do klienta z atrakcyjnym technicznie i cenowo produktem.

*Elementy
polityki zakupowej
wspierające efektywny
rozwój obszaru produkcji i
sprzedaży*

Wprowadzono uszczelnienia butylowe do połączeń śrubowych, nawiązując bezpośrednią współpracę z producentami. Obniżono koszty zakupu o 30% pomijając rozbudowaną siatkę dystrybucyjną. Zastosowana technologia przekłada się bezpośrednio na zwiększone zabezpieczenie szczelności połączeń śrubowych i redukcję kosztów serwisu.

Zakończono prace nad serią produktów pozwalających na zwiększenie **wydajności pracy obiektów na poziomie 250-300 t/h**.

Zmiany w zakresie stosowanych napędów – osiągnięto znaczące zmiany, tj., produkcja OEM – wyroby dedykowane dla potrzeb FEERUM S.A., standaryzacja stosowanych napędów, oszczędności finansowe na poziomie 35-45%

Rozwój rynku zagranicznych dostawców w zakresie produkcji połączeń śrubowych dla FEERUM. Dzięki temu nastąpiło ograniczenie kosztów zakupu na poziomie 30-40%.

Automatyzacja procesu produkcji kołnierzy do armatury – inwestycja w dodatkowe narzędzia do prasy mimośrodowej umożliwiła przestawienie produkcji kołnierzy na zautomatyzowany proces ciągły. W efekcie nastąpiło odciążenie gniazd produkcyjnych (wypalarek) i uzyskano wolne moce produkcyjne dla realizacji dodatkowych zleceń. Dodatkowo zautomatyzowany proces produkcji kołnierzy gwarantuje zdecydowane obniżenie czasochłonności, minimalizację odpadu poprodukcyjnego oraz gwarantuje powtarzalność jakościową produktu.

Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

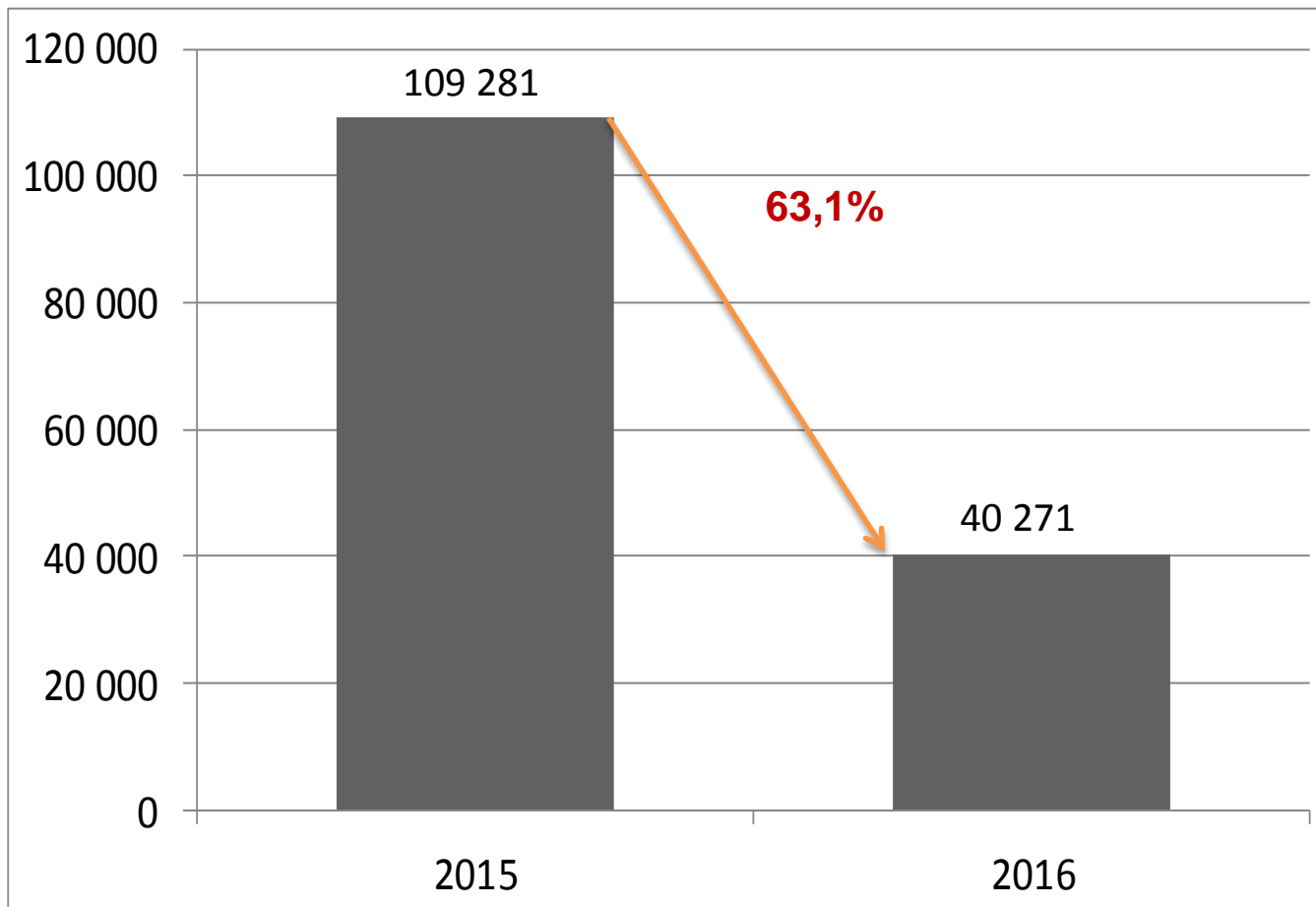
Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



Przychody ze sprzedaży (tys. PLN)



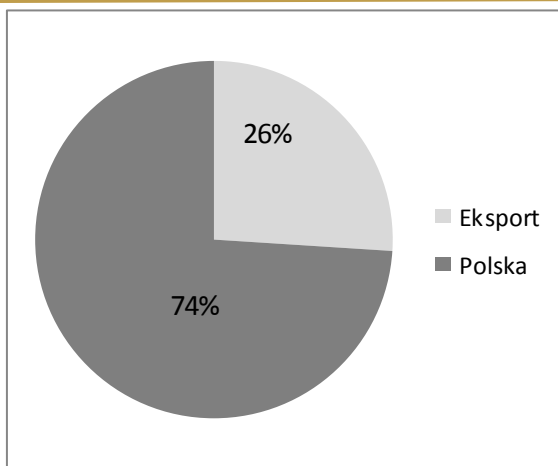
Na spadek przychodów ze sprzedaży wpływ miało przede wszystkim przesunięcie okresu przyznawania dofinansowania unijnego z Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa dla kluczowych klientów.



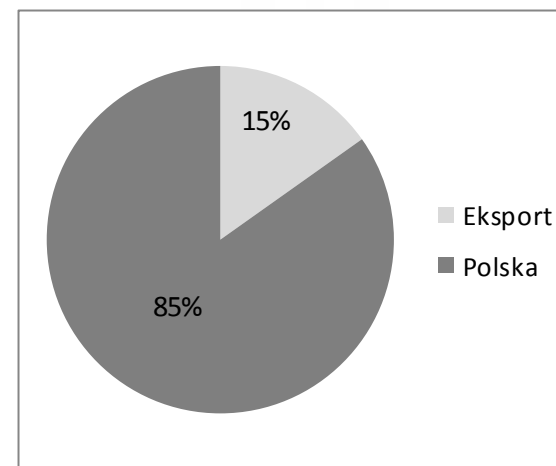
Struktura geograficzna przychodów

tys. zł	2016	2015
Polska	29 794	92 687
Eksport	10 477	16 594
Razem	40 271	109 281

2016



2015



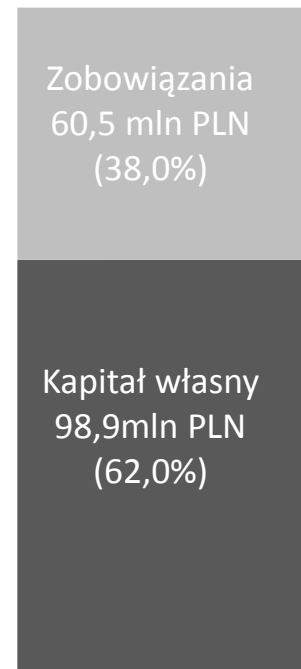
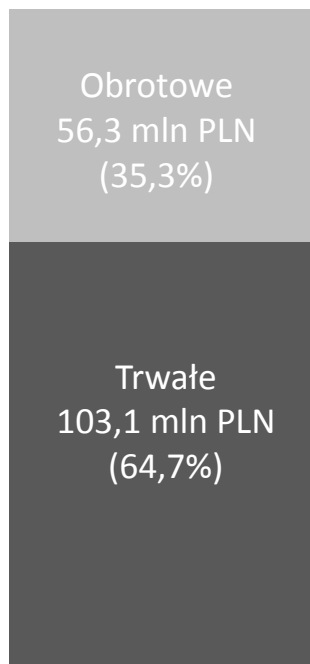
<i>tys. zł</i>	2016	2015
Przychody ze sprzedaży	40 271	109 281
Zysk brutto ze sprzedaży	2 769	19 107
Rentowność brutto na sprzedaży	6,9%	17,5%
EBITDA	4 343	16 502
Rentowność EBITDA	10,8%	15,1%
Zysk operacyjny (EBIT)	- 5 147	9 444
Rentowność na działalności operacyjnej	- 12,8%	8,6%
Zysk brutto	-5 030	9 310
Rentowność sprzedaży brutto	-12,5%	8,5%
Zysk netto	-4 631	8 885
Rentowność sprzedaży netto	-11,5%	8,1%

Aktywa

Pasywa

Główne pozycje:

- ✓ Zapasy – 46,3 mln
- ✓ Należności – 8,4 mln
- ✓ Środki pieniężne – 0,8 mln



Główne pozycje:

- ✓ Zobowiązania krótkoterminowe z tyt. dostaw i usług – 6,0 mln
- ✓ Kredyt długoterminowy – 13,4
- ✓ Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów – 17,9 mln

Suma bilansowa: 159,4 mln PLN

Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



- Spółka obserwuje **stały popyt na elewatory**, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych,
- Obecny **portfel zamówień obejmuje 29 umów** z terminem realizacji w 2017/2018 roku o wartości około **194,1 mln zł.**
- Badania rynkowe jako naturalne kierunki ekspansji wskazują rynki międzynarodowe, głównie państwa Europy Środkowo-Wschodniej, ze szczególnym akcentem na **Czechy, Słowację i Rumunię.**
- Rządowy program dotyczący **Mołdawii** napawa optymizmem. Liczne zapytania i oferty przetargowe skłaniają do intensywnej pracy na tym rynku. Mając na uwadze współpracę pomiędzy naszymi krajami, jak również dotychczasowe umowy i kontrakty z lokalnymi klientami wartość wstępnie zaakceptowanych projektów szacujemy na około **30 mln zł.**
- Aktywność na rynku **rumuńskim** umożliwiła rozpoczęcie realizacji pierwszych projektów, natomiast podjęte działania handlowe zaowocowały złożeniem kolejnych ofert opiewających łącznie na kwotę **23 mln zł.** Tutaj podobnie jak w Polsce znaczna część inwestycji przebiega w korelacji z dopłatami z budżetu unijnego – proceduralnie.
- Pogłębiając działania na rynkach wschodnich Spółka zaangażowana jest w przetargi na **Litwie** oraz innych **krajach bałtyckich.** Potencjał tego rynku szacujemy na poziomie około **12 mln zł.**
- Wzrost zaangażowania na terenie **Ukrainy**, gdzie na obecną chwilę poza zakontraktowanymi umowami, planowana i projektowana jest inwestycja na poziomie około **25 mln zł.** Wzrostowa tendencja tego rynku powinna zostać utrzymana w ciągu najbliższych 2-3 lat.
- Zintensyfikowane prace marketingowe na terenie **Federacji Rosyjskiej i Kazachstanu**, gdzie poprzez efektywny udział w wystawach, targach rolniczych, jak również w konferencjach tematycznych organizowanych przez rządy obu krajów prezentowano ofertę produktową, zaowocowały podpisaniem pierwszej umowy agencyjnej z dealerem. Umożliwiło to złożenie wstępnych ofert handlowych na poziomie **10 mln zł.**
- Nawiązano współpracę z przedsiębiorstwem na terenie **Niemiec**, dzięki któremu poszerzyliśmy możliwość dotarcia do potencjalnych klientów wraz z zabezpieczeniem sprzedaży dealersko-agencyjnej. Potencjał tego rynku na najbliższe półrocze szacujemy na około **15 mln zł.**
- Obserwujemy również bardzo duże zainteresowanie klientów z rynku austriackiego, czeskiego oraz krajów spoza Europy.

Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



- W dniu **22 grudnia 2016 roku** Spółka podpisała z National Food Reserve Agency z siedzibą w Dar es Salaam (Zjednoczona Republika Tanzanii) umowę na wybudowanie na terytorium **Zjednoczonej Republiki Tanzanii** pięciu kompleksów silosów zbożowych i obiektów magazynowych oraz rewitalizację istniejących obiektów magazynowych.
- Łączna wartość umowy wynosi **33,1 mln USD** (tj. 139,9 mln PLN według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia 22 grudnia 2016 roku). Zgodnie z Umową, Spółka jest zobowiązana do wykonania projektów silosów zbożowych, wyprodukowania zaprojektowanych silosów, zapewnienia transportu silosów do szczegółowo określonych w umowie lokalizacji znajdujących się na terytorium Zjednoczonej Republiki Tanzanii, montażu i uruchomienia silosów, zapewnienia serwisu gwarancyjnego, przeprowadzenia szkoleń personelu w zakresie obsługi silosów, wybudowania obiektów magazynowych oraz rewitalizacji istniejących obiektów magazynowych należących do kontrahenta.
- Płatności dla polskich przedsiębiorców, po pozytywnej akceptacji kontraktów, dokonywane będą przez Rząd Rzeczypospolitej Polskiej reprezentowany przez Ministra Finansów.
- Wykonanie przedmiotu Umowy, zgodnie z jej postanowieniami, w odniesieniu do danej lokalizacji nastąpi **w ciągu 18 miesięcy** od uzyskania wszystkich niezbędnych zgód i zezwoleń, które zgodnie z prawem tanzańskim są konieczne do wybudowania silosów zbożowych i obiektów magazynowych oraz rewitalizacji istniejących obiektów magazynowych należących do Zamawiającego.
- Podpisanie umowy w Tanzanii stanowi pierwszy krok w realizacji strategii związanej z ekspansją Spółki na **rynku afrykańskim**.
- Rolnictwo w Afryce południowo-wschodniej jest dominującym sektorem gospodarki. Średnio 70% ludności pracuje w rolnictwie, które odpowiada za ok 1/3 PKB. Region ten ma wysoki potencjał produkcyjny ze względu na dogodne położenie oraz panujący klimat. Produkcja rolna z powodzeniem może być podwojona, a nawet potrojona. Z uwagi na duże straty żywnościowe sięgające nawet 30-40%, wynikające z nieprawidłowych praktyk poźniwnych oraz braku magazynów do przechowywania np. ziarna kukurydzy, rynek ten może być **atrakcyjnym odbiorcą** produktów Grupy.
- Najważniejszymi krokami jakie należałoby podjąć są szkolenia dla rolników z zakresu technik poźniwnych, promocja nowoczesnych technologii zbioru i przechowywania ziarna, budowa elewatorów zbożowych celem redukcji strat oraz szkolenia dla operatorów. Wpłyne to również pozytywnie na obniżenie poziomu ubóstwa, które wciąż w Afryce jest poważnym problemem oraz zabezpieczy znaczne rezerwy żywnościowe.

FEERUM S.A.



FEERUM ODDZIAŁ
TANZANIA

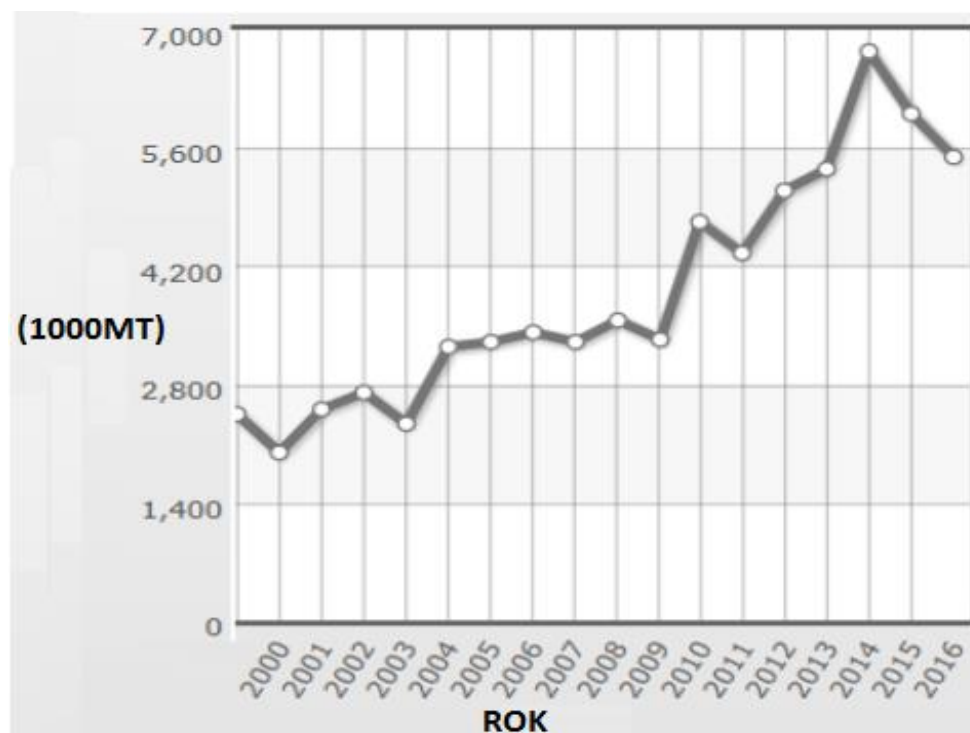
INSTALACJA

URUCHOMIENIE
OBIEKTU

PRZEKAZANIE
DO
EKSPLOATACJI



ROK	PRODUKCJA	JEDN. POMIARU	ZMIANA
2000	2000	(1000 MT)	-18.37 %
2001	2500	(1000 MT)	25.00 %
2002	2700	(1000 MT)	8.00 %
2003	2320	(1000 MT)	-14.07 %
2004	3230	(1000 MT)	39.22 %
2005	3300	(1000 MT)	2.17 %
2006	3423	(1000 MT)	3.73 %
2007	3302	(1000 MT)	-3.53 %
2008	3556	(1000 MT)	7.69 %
2009	3326	(1000 MT)	-6.47 %
2010	4733	(1000 MT)	42.30 %
2011	4341	(1000 MT)	-8.28 %
2012	5104	(1000 MT)	17.58 %
2013	5356	(1000 MT)	4.94 %
2014	6737	(1000 MT)	25.78 %
2015	6000	(1000 MT)	-10.94 %
2016	5500	(1000 MT)	-8.33 %



Tanzania – produkcja kukurydzy

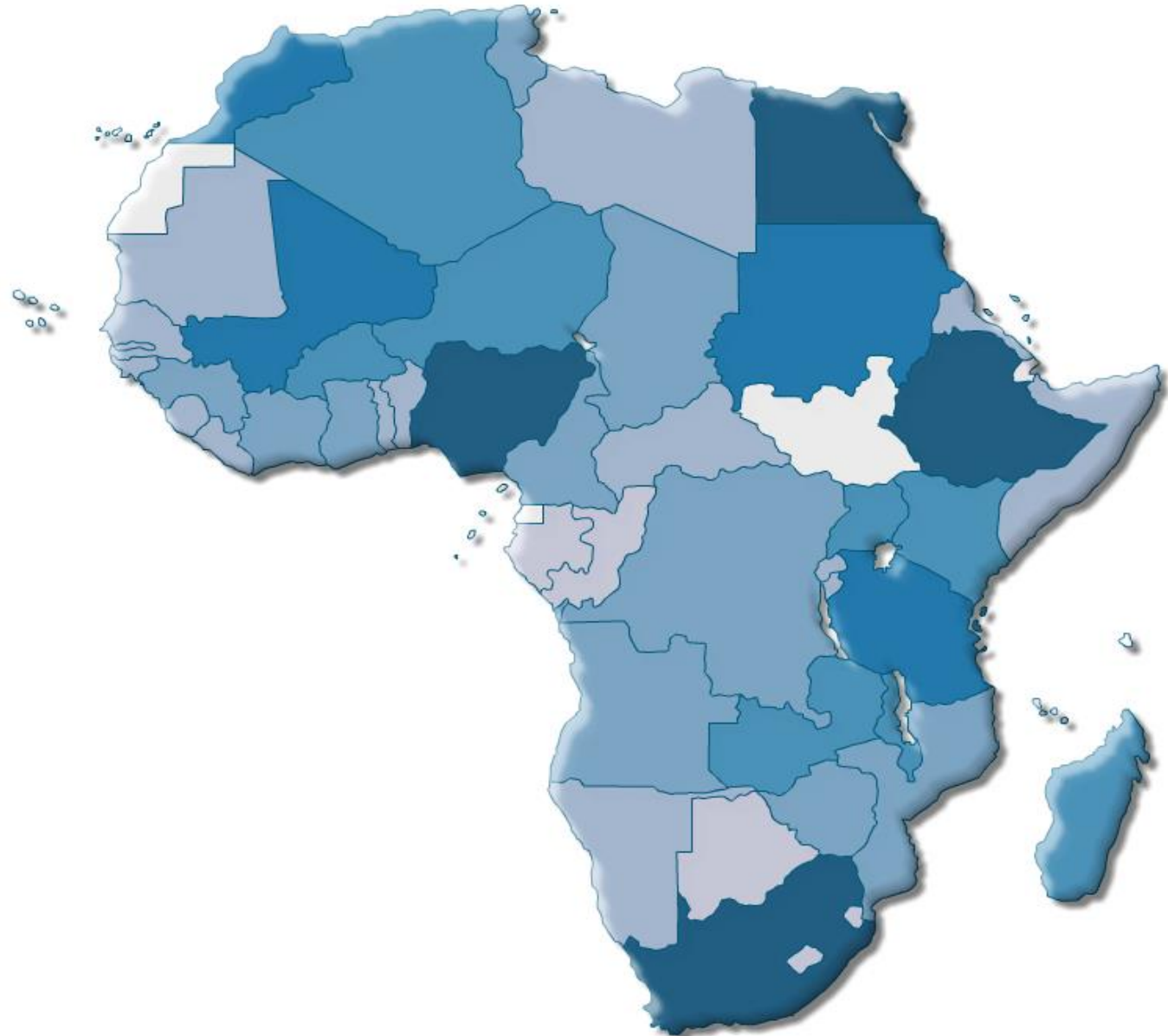
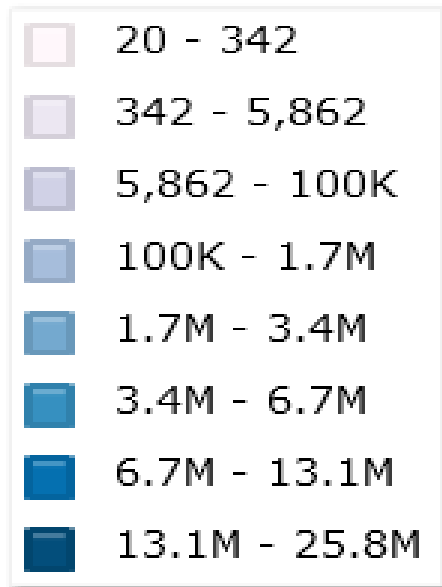
Poniższa mapa przedstawia produkcję kukurydzy w poszczególnych regionach Tanzanii



- **Kontynent afrykański** coraz bardziej liczy się na arenie międzynarodowej jako duży rynek zbytu oraz rynek potencjalnych inwestycji. Afryka Subsaharyjska (49 państw z 54 położonych na kontynencie), to nie tylko obszar ubóstwa i biedy, ale jednocześnie ogromnego potencjału i perspektyw ekonomicznych.
- Branża maszyn i urządzeń jest jednym z najbardziej perspektywicznych obszarów z punktu widzenia Polski, gdyż wiele państw tego kontynentu to **rynki nienasycone**.
- W wielu krajach rolnictwo odpowiada za **30% PKB**, a kluczowym priorytetem tego sektora jest zwiększenie wydajności produkcji rolnej. Istotny jest również duży odsetek siły roboczej zatrudnionej w sektorze rolnym - nawet **85% ludzi aktywnych ekonomicznie**.
- Panujący dobry klimat polityczny – tzw. **dyplomacja ekonomiczna**, zwłaszcza w przypadku kontraktów rządowych, w krajach afrykańskich ułatwia zacieśnianie relacji biznesowych.



Mapa przedstawia produkcję zbóż w Afryce w poszczególnych krajach (MT)



Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

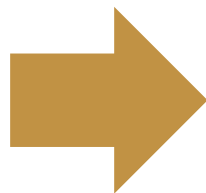
Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie





Uzyskanie pozycji istotnego gracza na rynku światowym

**Dynamiczny wzrost skali
prowadzonej
działalności**

Sprzedaż na rynek krajowy i
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

Najważniejsze wydarzenia 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



**Wysoki
zакontraktowany
i potencjalny portfel
na okres 2017/2018**

**Znaczący potencjał
produkcyjny spółki
i wysoka efektywność
produkcji**

**Prestiżowe nagrody
potwierdzające
innowacyjność
działalności**



**Otrzymane
dotacje unijne o łącznej
wartości ponad
25 mln zł**

**Innowacyjne w skali
światowej produkty w
ofercie Spółki. Istotnie
wzmocniona przewaga
konkurencyjna.**

**Dobre perspektywy
rynkowe. Pierwsze
sukcesy na rynku
afrykańskim.**

Dziękujemy za uwagę



ul. Okrzei 6
59-225 Chojnów

www.feerum.pl

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.

