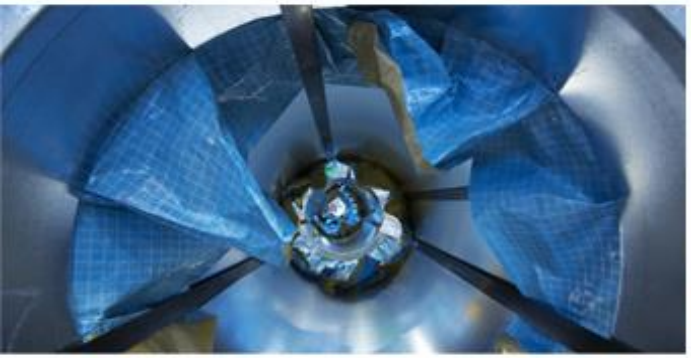


Prezentacja wyników za III kwartały 2016 roku

2 grudnia 2016

Osoby prezentujące

Daniel Janusz

Prezes Zarządu

Piotr Wielesik

Członek Zarządu

Najważniejsze wydarzenia III kwartałów 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Strategia

Podsumowanie

Najważniejsze wydarzenia III kwartałów 2016 roku

- **Wyniki finansowe** za III kwartały 2016 roku niższe niż w analogicznym okresie roku ubiegłego przede wszystkim z powodu przesunięcia okresu przyznawania dofinansowania unijnego z ARiMR.
- **Wysoki portfel zamówień potencjalnych** pozwala z optymizmem patrzeć na perspektywy okresu **2017-2018.**
- **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.**
- **Efektywne wykorzystanie** zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem klasy ERP **Impuls** wraz z platformą do projektowania i konstruowania na bazie **Solidworks** owocuje wysoką gotowością produkcyjną i istotnie wzmocnioną przewagą konkurencyjną.
- **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 III kwartałów 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Strategia

Podsumowanie

Inwestycje w trakcie realizacji – Program 2016-2018

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 **odpowiedź 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 przechowalnictwie 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.

Inwestycje w trakcie realizacji – Program 2016-2018

1 Prace badawczo-rozwojowe

- Ortotropowe konstrukcje silosów
- Inne prace B+R

2 Wzmocnienie potencjału produkcyjnego

- Zakup maszyn i urządzeń
- Modernizacja hali produkcyjnej

mln PLN

3,0	Nakłady planowane	3,0	6,0
1,25	Nakłady poniesione	0,42	1,7
1,25	Środki własne	0,42	1,7

Obszar Produkcji

- ***Nowy układ maszyn w związku z rozbudową i modernizacją zakładu produkcyjnego***

- ***Doskonalenie systemu planowania produkcją – zmiany organizacyjne***

Obszar Zakupów

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 punku widzenia zakupów celem wdrożenia było osiągnięcie oszczędności na poziomie 40-50%.

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.

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.

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

Elementy polityki zakupowej wspierające efektywny rozwój obszaru produkcji i sprzedaży

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%

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

Rozwój rynku zagranicznych dostawców w zakresie produkcji połączeń śrubowych dla FEERUM. Tego rodzaju projekt ma na celu – większe dopracowanie walorów jakościowych połączeń śrubowych oraz ograniczenie kosztów zakupu na poziomie 30-40%.

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.

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 III kwartałów 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

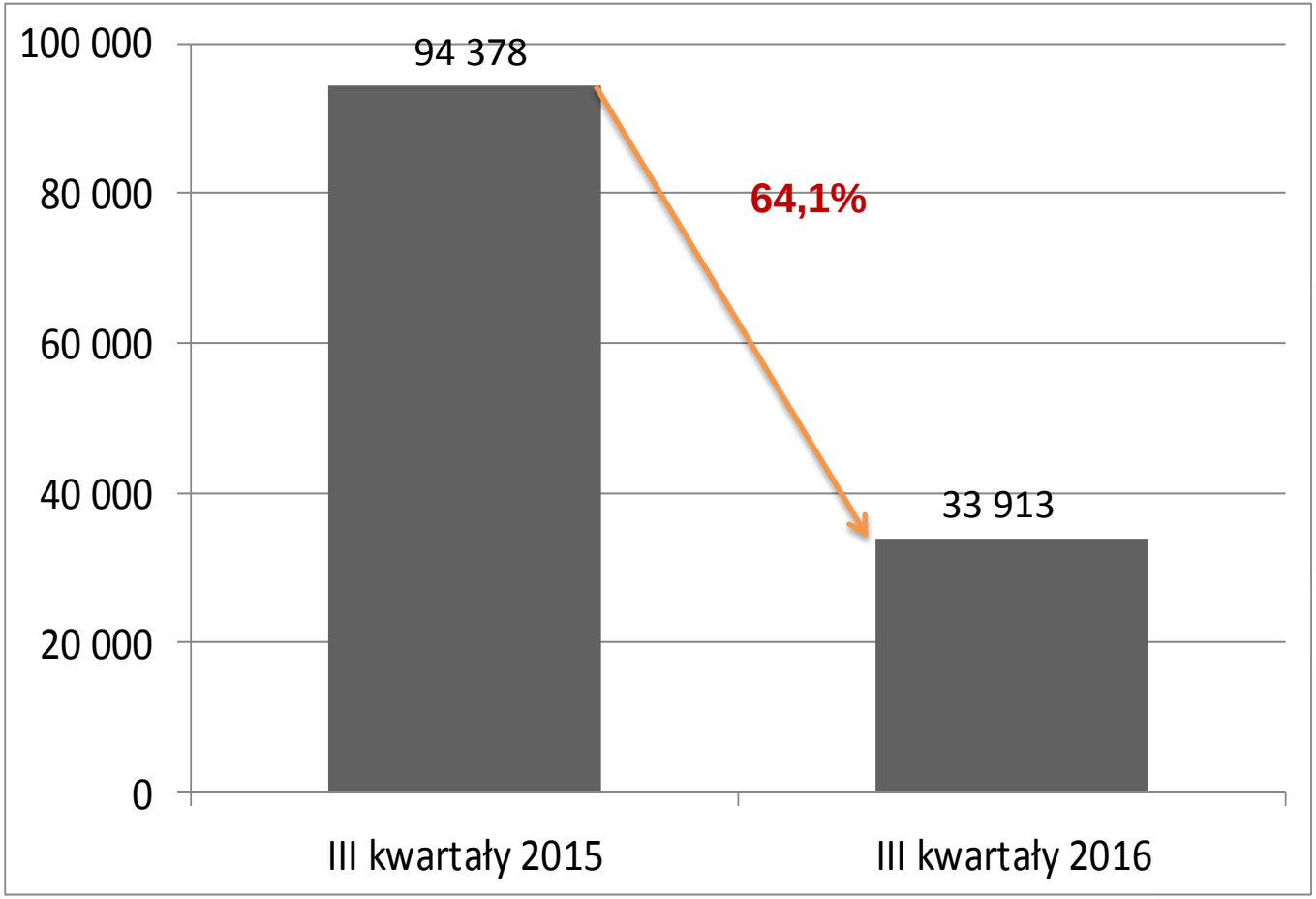
Kierunki rozwoju sprzedaży

Strategia

Podsumowanie

Przychody ze sprzedaży

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 Spółki

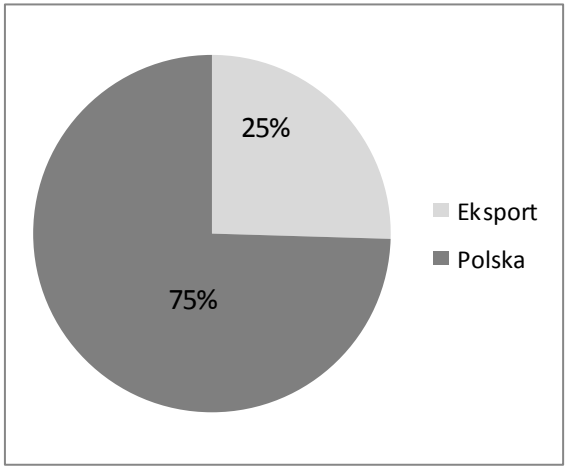
Źródło: Skonsolidowany raport kwartalny za okres od 1 stycznia 2016 roku do 30 września 2016 roku

Struktura przychodów wg kierunków sprzedaży

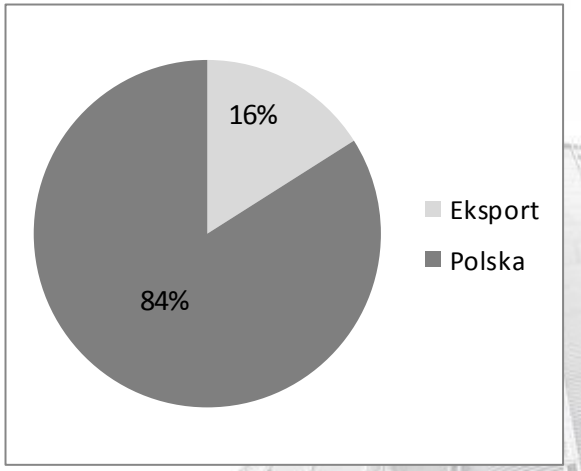
Struktura geograficzna przychodów

tys. zł	III kwartały 2016	III kwartały 2015	Zmiana (tys. zł)	*Zmiana (%)*
Polska	25 275	79 270	- 53 995	*- 68,1%*
Eksport	8 638	15 108	- 6 470	*- 42,8%*
Razem	33 913	94 378	- 60 465	*- 64,1%*

III kwartały 2016



III kwartały 2015



Źródło: Skonsolidowany raport kwartalny za okres od 1 stycznia 2016 roku do 30 września 2016 roku

Podstawowe wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

tys. zł	III kwartały 2016	III kwartały 2015	Zmiana (tys. zł)	*Zmiana (%)*
Przychody ze sprzedaży	**33 913**	**94 378**	**- 60 465**	**- 64,1 %**
Zysk brutto ze sprzedaży	**3 384**	**17 449**	**- 14 065**	**- 80,6 %**
Rentowność brutto na sprzedaży	10,0%	18,5%	-	-
EBITDA	**5 238**	**14 876**	**- 9 639**	**- 64,8 %**
Rentowność EBITDA	15,4%	15,8%	-	-
Zysk operacyjny (EBIT)	**- 1 926**	**9 911**	**- 11 837**	**- 119,4%**
Rentowność na działalności operacyjnej	- 5,7%	10,5%	-	-
Zysk brutto	**-1 953**	**9 850**	**- 11 803**	**- 119,8%**
Rentowność sprzedaży brutto	-5,8%	10,4%	-	-
Zysk netto	**-1 603**	**9 189**	**- 10 792**	**- 117,4%**
Rentowność sprzedaży netto	-4,7%	9,7%	-	-

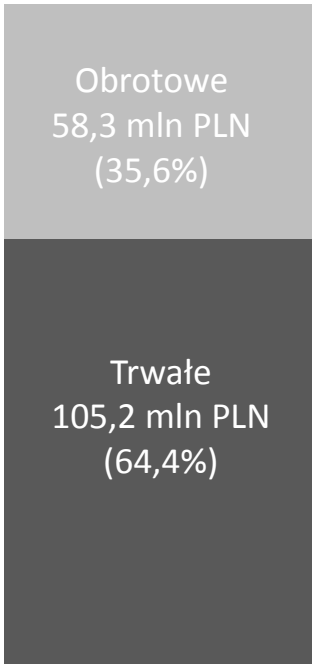
Źródło: Skonsolidowany raport kwartalny za okres od 1 stycznia 2016 roku do 30 września 2016 roku

Struktura bilansu na 30 września 2016 r.

Aktywa

Główne pozycje:

- ✓ Zapasy – 39,4 mln
- ✓ Należności – 10,4 mln
- ✓ Środki pieniężne – 7,3 mln



Pasywa

Główne pozycje:

- ✓ Zobowiązania krótkoterminowe z tyt. dostaw i usług – 8,7 mln
- ✓ Kredyt długoterminowy – 13,7
- ✓ Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów – 18,6 mln

Suma bilansowa: 163,5 mln PLN

Źródło: Skonsolidowany raport kwartalny za okres od 1 stycznia 2016 roku do 30 września 2016 roku

Najważniejsze wydarzenia III kwartałów 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Strategia

Podsumowanie

Ocena obecnej sytuacji na najważniejszych rynkach

- Spółka obserwuje **dalszy wzrost popytu na elewatory,** zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych.
- Obecny **portfel zamówień obejmuje 24 umowy** z terminem realizacji w okresie 2016/2017 roku o wartości około **38,4 mln zł.** Zmniejszony poziom portfela zakontraktowanego Spółka ocenia jako przejściowy z uwagi na przesunięty okres przyznawania dofinansowania unijnego z ARiMR dla kluczowych klientów.
- 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 Spółka poszerzyła możliwości 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 III kwartałów 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Strategia

Podsumowanie

Uzyskanie pozycji istotnego gracza na rynku europejskim

Dynamiczny wzrost skali prowadzonej działalności

- Sprzedaż na rynek krajowy i zagraniczne
  - Wzmocnienie sieci sprzedaży i działu projektowego
  - Intensyfikacja działań sprzedażowych na rynkach zagranicznych
- Nowoczesne technologie i rozbudowa bazy produkcyjnej
  - Rozbudowa bazy produkcyjnej
  - Inwestycje w nowoczesne rozwiązania technologiczne

Najważniejsze wydarzenia III kwartałów 2016 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe za III kwartały 2016 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Strategia

Podsumowanie

Feerum za III kwartały 2016 roku

Wysoki potencjalny portfel na okres 2017/2018

Znaczący potencjał produkcyjny spółki.

Wysoka gotowość i efektywność działalności

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.

Dziękujemy za uwagę

ul. Okrzei 6
59-225 Chojnów

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.