

Prezentacja wyników za I półrocze 2017 roku

19 września 2017





Daniel Janusz
Prezes Zarządu



Piotr Wielesik
Członek Zarządu



Najważniejsze wydarzenia I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie

- Na poziomie wyników finansowych **I półrocze 2017 roku** przyniosło blisko **82-proc. wzrost przychodów** ze sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Ponadto perspektywy potencjalnych przyszłych kontraktów pozwalają z optymizmem oceniać prognozy kolejnych okresów.
- Rekordowy portfel zakontraktowanych zamówień na produkty Grupy na okres 2017/2018 wynoszący około **174,5 mln PLN** i obejmujący **53 umowy**. Stale rosnący potencjalny portfel klientów oczekujących na dofinansowanie unijne i posiadających pozwolenie na budowę kształtuje się na poziomie około **33,9 mln PLN**. Biorąc powyższe pod uwagę Zarząd Spółki dominującej przewiduje, że wyniki roku 2017 będą znacznie wyższe w stosunku do wartości zrealizowanych w roku 2016.
- W I półroczu 2017 roku tempa nabrały **rozstrzygnięcia wniosków o dofinansowania**, dla których nabór odbywał się na przełomie okresu 2015/2016, co ze znaczącą efektywnością wpłynęło i nadal wpływa na bieżący poziom portfela Grupy. Ponadto zakończył się kolejny nabór wniosków o dofinansowanie, gdzie obserwowaliśmy wysokie zainteresowanie oraz zaangażowanie ze strony potencjalnych klientów w zakresie przygotowania handlowych ofert przetargowych.
- Konsekwentnie realizowane kroki w realizacji strategii związanej z **ekspansją Spółki na rynku afrykańskim**. Podpisana umowa 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) **oczekuje na ratyfikację międzyrządową**. W maju 2017 podpisany został aneks do umowy, dotyczący wypłaty na rzecz Spółki jednorazowej zaliczki w wysokości ponad 4,97 mln USD (tj. ok. 21 mln zł), stanowiącej 15% wartości całego kontraktu, **bez konieczności przedstawienia przez Spółkę bezwarunkowej gwarancji bankowej**.
- **Kontynuacja działań sprzedażowych** na rynkach Europy Zachodniej, wzrost zaangażowania na terenie Litwy, aktywna i skuteczna działalność handlowa na terenie Ukrainy, rozpoczęte projekty na rynku rumuńskim, pierwsze kontrakty na rynku czeskim, intensywne prace marketingowe i pierwsze oferty na terenie Federacji Rosyjskiej oraz Kazachstanu.

Najważniejsze wydarzenia I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 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

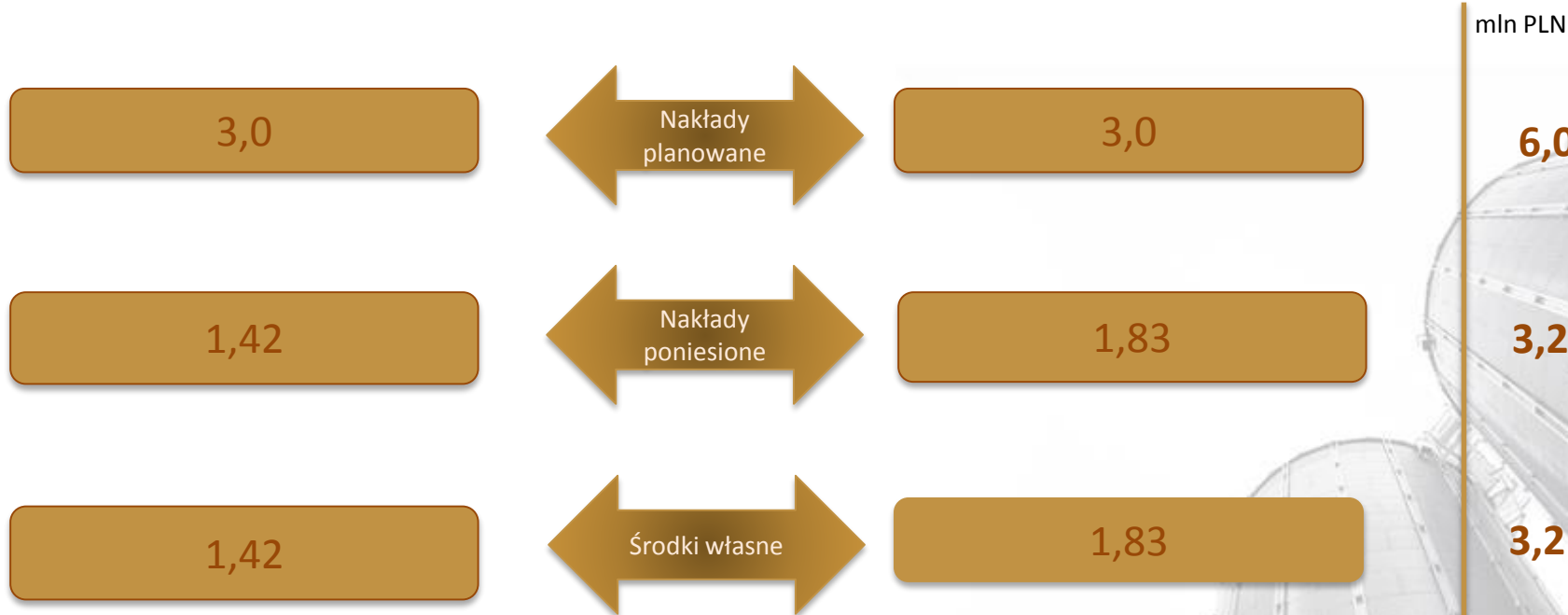
Wzmocnienie potencjału produkcyjnego

Ortotropowe konstrukcje silosów

Zakup maszyn i urządzeń

Inne prace B+R

Modernizacja hali produkcyjnej





- *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 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**.

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

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.

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 I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

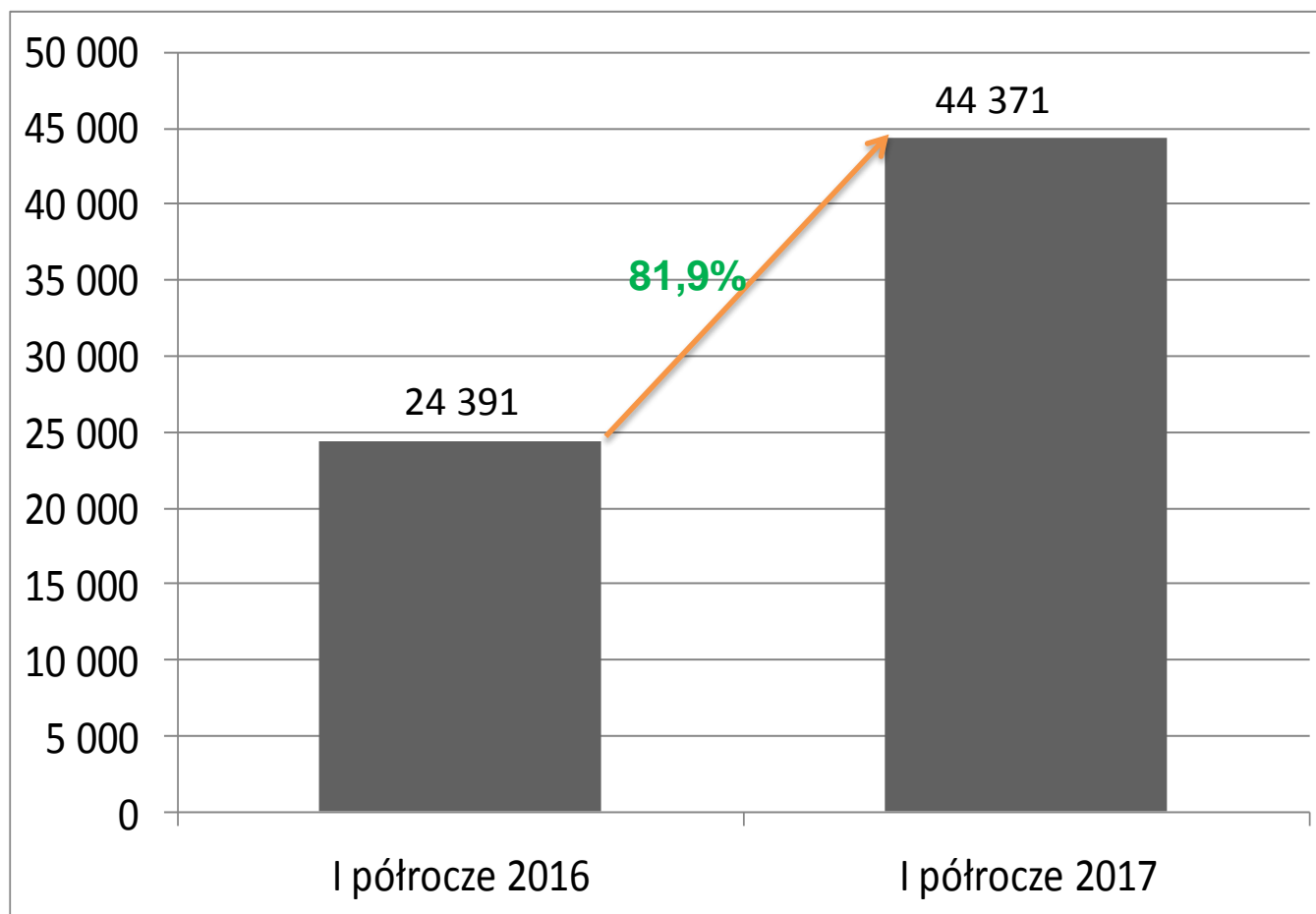
Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



Przychody ze sprzedaży (tys. PLN)



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

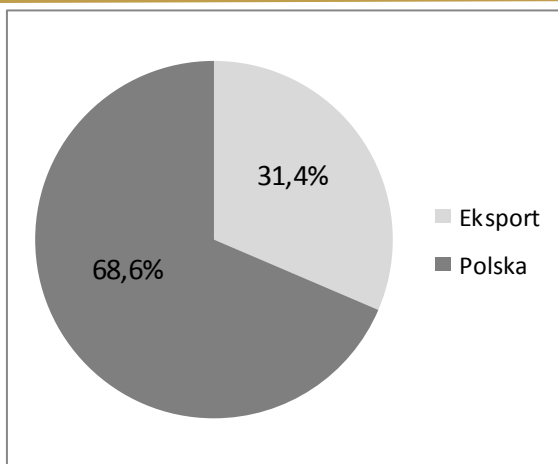


Struktura geograficzna przychodów

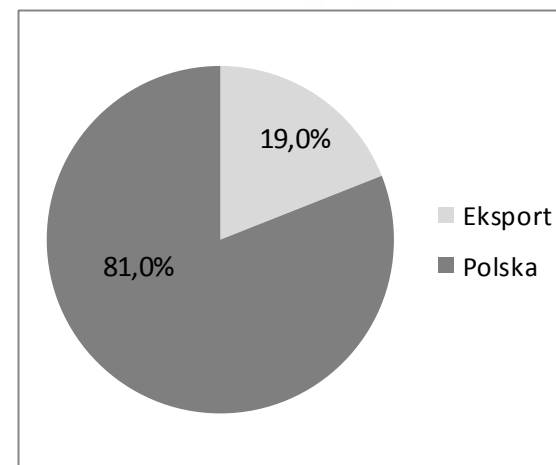
tys. zł	I półrocze 2017	I półrocze 2016	Zmiana (tys. zł)	Zmiana (%)
Polska	30 422	19 755	+ 10 667	+54,0%
Eksport	13 948	4 636	+ 9 313	+200,9%
Razem	44 371	24 391	+19 979	+81,9%

- Do wzrostu eksportu przyczyniła się przede wszystkim sprzedaż na rynkach Europy Wschodniej: ukraińskim i litewskim.

I półrocze 2017



I półrocze 2016



Podstawowe wyniki finansowe w I półroczu 2017 roku



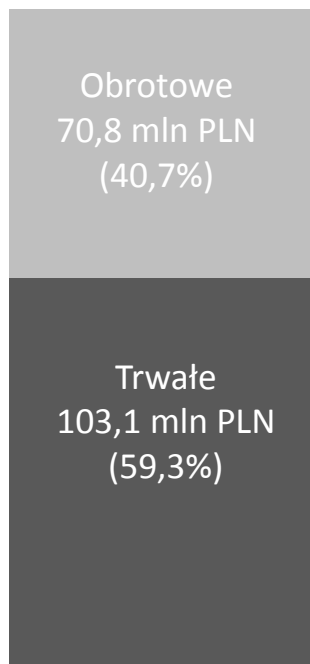
<i>tys. zł</i>	I półrocze 2017	I półrocze 2016	Zmiana (tys. zł)	Zmiana (%)
Przychody ze sprzedaży	44 371	24 391	+ 19 979	+ 81,9%
Zysk brutto ze sprzedaży	10 072	3 930	+ 6 142	+ 156,3%
Rentowność brutto na sprzedaży	22,7%	16,1%	-	+ 6,6 p.p.
EBITDA	10 310	5 346	+ 4 964	+ 92,8%
Rentowność EBITDA	23,2%	21,9%	-	+ 1,3 p.p.
Zysk operacyjny (EBIT)	5 722	518	+ 5 203	+ 1003,7%
Rentowność na działalności operacyjnej	12,9%	2,1%	-	+ 10,8 p.p.
Zysk brutto	5 223	614	+ 4 609	+ 750,0%
Rentowność sprzedaży brutto	11,8%	2,5%	-	+ 9,3 p.p.
Zysk netto	4 856	708	+ 4 148	+ 586,1%
Rentowność sprzedaży netto	10,9%	2,9%	-	+ 8,0 p.p.

Aktywa

Pasywa

Główne pozycje:

- ✓ Zapasy – 45,9 mln zł
- ✓ Należności – 17,5 mln zł
- ✓ Środki pieniężne – 5,9 mln zł



Główne pozycje:

- ✓ Zobowiązania krótkoterminowe z tyt. dostaw i usług – 21,0 mln zł
- ✓ Kredyt długoterminowy – 13,0 mln zł
- ✓ Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe przychodów – 15,3 mln zł

Suma bilansowa: 173,9 mln PLN

Najważniejsze wydarzenia I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 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 53 umowy** z terminem realizacji w okresie 2017-2018 o wartości około **174,5 mln zł.**
- Wśród rynków zagranicznych wiodące dotąd zaangażowanie zlokalizowane było na **europejskich rynkach północno-wschodnich**, co zachęca do dalszej intensywnej pracy na tym obszarze i skutkuje intensyfikacją zamówień.
- Obecnie jesteśmy zaangażowani w przetargi na **Litwie, Łotwie i Estonii**, gdzie realizacja inwestycji oferowanych przez Grupę podobnie jak w Polsce przebiega w korelacji z dopłatami unijnymi. Potencjał rynku krajów bałtyckich szacujemy na poziomie około **25 mln zł.**
- Istotny wzrost zaangażowania obserwujemy na terenie **Ukrainy**, gdzie na obecną chwilę, poza zakontraktowanymi umowami, planowane i projektowane są inwestycje na poziomie około **30 mln zł.** Ponadto wzrostowa tendencja tego rynku powinna zostać utrzymana w ciągu najbliższych 2-3 lat.
- Jesteśmy aktywni na **rynku rumuńskim**, gdzie zrealizowano już pierwsze projekty, natomiast działania handlowe podjęte z udziałem dwóch podmiotów pośredniczących, zaowocowały złożeniem ofert opiewających łącznie na kwotę powyżej **20 mln zł.** W Rumunii, podobnie jak w innych krajach unijnych, znaczna część inwestycji przebiega w korelacji z dopłatami z budżetu Unii Europejskiej.
- Liczne zapytania i oferty przetargowe pojawiające się z **rynku mołdawskiego** napawają optymizmem, skłaniając do intensywnej pracy na tym rynku. Jednak możliwość realizacji projektów uzależniona jest od uruchomienia kredytu międzyrządowego. Obecnie nabór projektów został wstrzymany do czasu wejścia w życie porozumienia w sprawie przedłużenia okresu, w którym będą mogły być zawierane kontrakty handlowe w ramach Umowy międzyrządowej, co spowodowało zawieszenie rozmów handlowych między FEERUM a podmiotami rynku mołdawskiego. Mając na uwadze współpracę pomiędzy oboma krajami, jak również dotychczasowe umowy i kontakty z lokalnym klientami, wartość wstępnie zaakceptowanych projektów szacujemy na około **30 mln zł.**
- Podtrzymywane i rozwijane są nadal działania handlowe na terenie **Federacji Rosyjskiej i Kazachstanu**, gdzie zintensyfikowano prace marketingowe poprzez efektywny udział w wystawach, targach rolniczych, jak również w konferencjach tematycznych organizowanych przez rządy obu krajów. Podjęte wysiłki zaowocowały podpisaniem umowy agencyjnej z dealerem, który prowadzi aktywną działalność handlową na terenie Rosji. Pierwszymi efektami współpracy są złożone oferty handlowe o wartości **15 mln zł.**
- Jako zagraniczne rynki docelowe dla nowych produktów efektywnie analizowane są również państwa Europy Środkowo-Wschodniej, ze znacznym akcentem na Czechy i Słowację. Obecnie pierwsze wymierne efekty pojawiły się na rynku czeskim, gdzie podpisano pierwszy kontrakt.

Najważniejsze wydarzenia I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 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.



Projekt Tanzania – status projektu



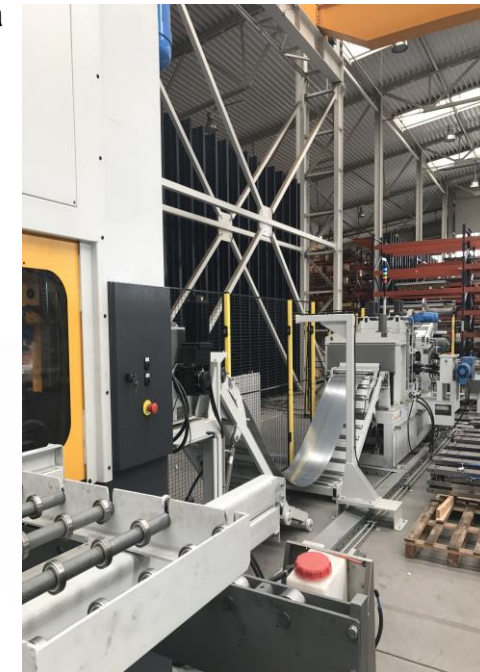
- Zarejestrowano oddział Feerum Tanzania
- Wykonano projekty kompleksów magazynowo suszarniczych wraz z pozostałymi obiektami infrastruktury dla wszystkich lokalizacji z uwzględnieniem warunków sejsmicznych i geologicznych
- Nawiązano współpracę z lokalnymi firmami budowlanymi oraz biurami projektowymi
- Dokonano zakupu sprzętu budowlanego: koparki gąsienicowe, ładowarki teleskopowe, ciężarówki, które będą na wyposażeniu oddziału Feerum Tanzania



- Opracowano technologię produkcji betonu uwzględniającą dostępność i jakość lokalnych surowców skalnych
- Dokonano selekcji spośród lokalnych firm budowlanych, oraz sporządzone zostały drafty umów
- Zatrudniono i przeszkolono kadre prowadzącą poszczególne budowy: kierowników budów i kierowników montażu
- Wykonany został harmonogram prac dla poszczególnych lokalizacji, harmonogram ekspedycji, produkcji i zakupów poszczególnych elementów obiektu
- Zakupiono materiały, których czas realizacji dostaw jest długi



- Opracowano technologie produkcji poszczególnych elementów obiektu z wykorzystaniem nowych maszyn Feerum – produkcja wszelkich profili oraz blach silosów na automatycznej linii do rozkroju i profilowania



- Opracowano plan logistyki dla wszystkich elementów obiektu, urządzeń infrastruktury, sprzętu budowlanego
- Została zawarta umowa z firmą logistyczną Kuehne-Nagel



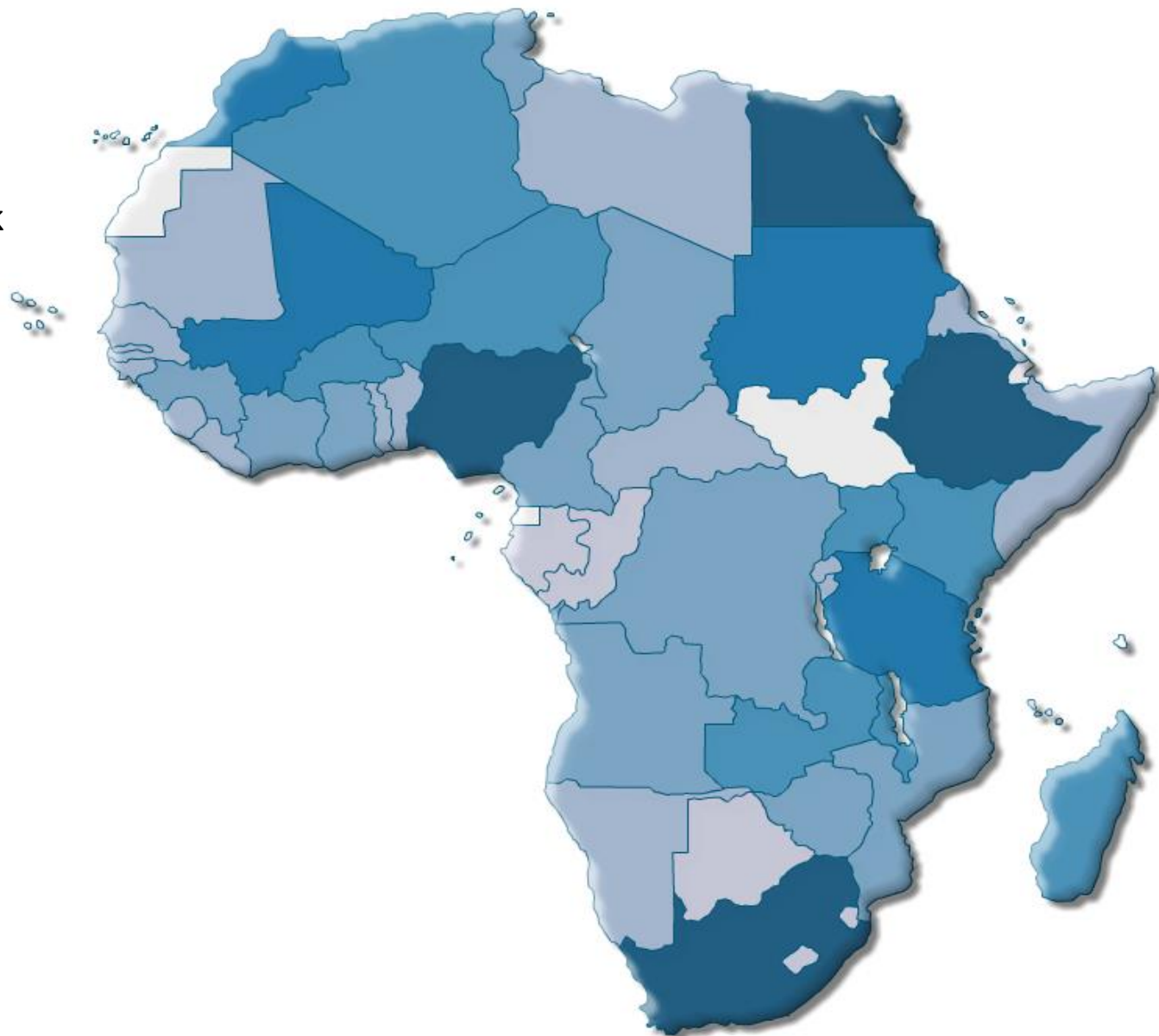
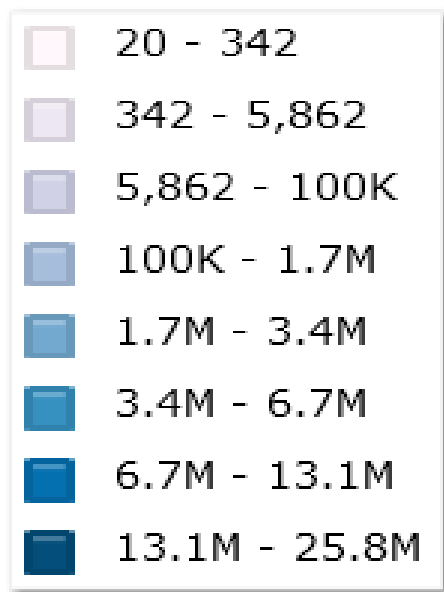
Kontynent afrykański coraz bardziej liczy się na arenie międzynarodowej jako duży rynek zbytu oraz rynek potencjalnych inwestycji. Afryka Subsaharyjska (49 państw z 54 położonych na kontynencie), to nie tylko obszar ubóstwa i biedy, ale jednocześnie ogromnego potencjału i perspektyw ekonomicznych. Branża maszyn i urządzeń rolniczych 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 jest mechanizacja i intensyfikacja produkcji rolnej. Istotny jest również duży odsetek siły roboczej zatrudnionej w sektorze rolnym, który odpowiada nawet 85% ludności aktywnej 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 za rok 2016 (MT)



Misje gospodarcze organizowane przez Krajową Izbę Gospodarczą (KIG) lub Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) oraz indywidualnie:

- Maj 2017- Etiopia- Patronat Prezydenta RP Andrzeja Dudy
- Marzec 2017- Rwanda
- Grudzień 2016- Egipt
- Listopad 2016- Zambia
- Październik 2016- Algieria
- Lipiec 2016- Senegal
- Lipiec 2016- Angola
- Lipiec 2016- Kenia oraz Tanzania
- Marzec 2015 Etiopia
- Grudzień 2015 Angola



W listopadzie 2017 planowany udział w misji gospodarczej do Mozambiku

We wrześniu br. roku wzięliśmy udział w forum ekonomicznym w Krynicy gdzie nasz przedstawiciel był jednym z panelistów a my mogliśmy podzielić się praktyczną wiedzą o rynku afrykańskim

W marcu 2017 nasza firma brała również udział w organizowanym w Warszawie Poland Africa Business Forum



We wrześniu br. planowany jest również udział w Polsko- Nigeryjskim forum gospodarczym w Poznaniu

Najważniejsze wydarzenia I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 roku

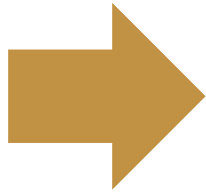
Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie





Uzyskanie pozycji istotnego gracza na arenie międzynarodowej

**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 I półrocza 2017 roku

Program inwestycyjny w trakcie realizacji

Wyniki finansowe w I półroczu 2017 roku

Kierunki rozwoju sprzedaży

Projekt Tanzania

Strategia

Podsumowanie



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

**82% wzrost
przychodów ze
sprzedaży r/r.**

**Rozstrzygnięcia
wniosków o
dofinansowania dla
potencjalnych klientów
z naboru 2015/2016**



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

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

**Dobre perspektywy
rynkowe. Kontynuacja
działań 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.

