

# **SKONSOLIDOWANE PROGNOZY 2018**

**DARIUSZ MAŃKO**  
PREZES ZARZĄDU

**ADAM PIELA**  
CZŁONEK ZARZĄDU

**Kilka tysięcy klientów w ponad 50 krajach, którzy zakupili ok. 80 tys ton wyrobów z aluminium i ok. 51 tys ton opakowań za łączną wartość 2,6 mld zł .**

**Wyplacone 284 mln zł dywidendy dla akcjonariuszy.**

**Ponad 170 mln zł zapłaconych podatków w kraju (CIT, VAT, podatki lokalne).**

**Osiągnięcie ponad 240 mln zł zysku netto.**

**Zespół 4800 pracowników gotowych na wyzwania związane z realizacją strategii.**

**Nowe pomysły biznesowe, które zaowocowały zwiększeniem planów inwestycyjnych o 108 mln zł.**

## SZANSE

1. Utrzymanie silnego popytu na europejskich rynkach umożliwiające pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych.
2. Szybkie i bezproblemowe uruchomienie nowych mocy produkcyjnych.
3. Zwiększenie konsumpcji elementów aluminiowych w samochodach z napędem elektrycznym
4. Wzrost inwestycji budowlanych współfinansowanych środkami unijnymi.
5. Rosnąca świadomość o produktach pasywnych, ciepłym montażu.
6. Rosnąca zasobność klienta indywidualnego (nowe budownictwo i remonty).

## WYZWANIA

1. Dalszy znaczący wzrost kosztów wynagrodzeń (powyżej 5%).
2. Brak możliwości realizacji inwestycji budowlanych w zakładanym terminie i/lub po zakładanej wartości.
3. Pogorszenie płynności krajowych firm ze względu na nowe regulacje podatkowe.
4. Problemy branży budowlanej (brak pracowników, wyższe koszty, niższa płynność, nierentowne kontrakty, kary za zwłokę w realizacji).
5. Wzrost presji konkurencyjnej ze strony firm, które uruchomiły bądź uruchomią nowe moce.

# SEGMENTY – ZAŁOŻENIA OPERACYJNE

# SEGMENT WYROBÓW WYCISKANYCH

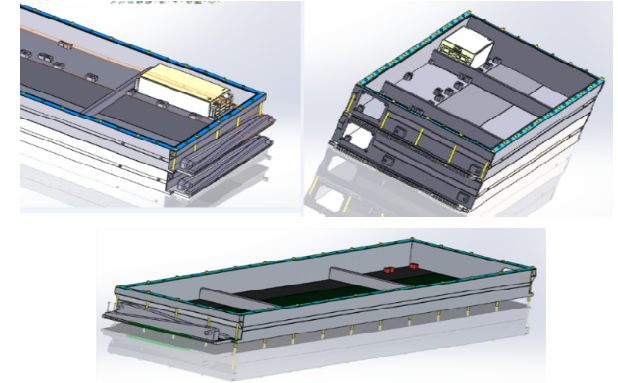
Planowany wzrost sprzedaży na wszystkich głównych rynkach eksportowych.

Ok. 20% wzrost sprzedaży w spółce ukraińskiej i słoweńskiej.

Sprzedaż w kraju wzrośnie w tempie jednocyfrowym.

Dalszy rozwój produkcji Zakładu Zaawansowanych Produktów Aluminiowych – planowany wzrost o 8%.

## Projekty ZZPA (obudowa akumulatorów do samochodów elektrycznych)



	Planowane wydatki (w mln zł)
<b>SEGMENT WYROBÓW WYCISKANYCH w tym:</b>	<b>191</b>
Prasa dla stopów „twardych” + urządzenia pomocnicze	43
Linia do anodowania	32
Prasa do stopów miękkich wraz z halą	38
<b>SEGMENT WYROBÓW WYCISKANYCH w tym:</b>	<b>191</b>
Inwestycje odtworzeniowe	66
Inwestycje rozwojowe	126

# SEGMENT SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH

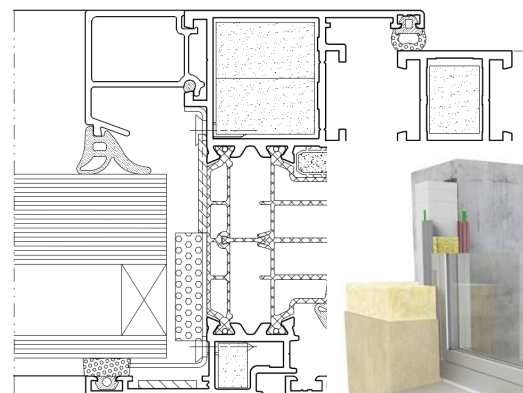
Planowany wzrost sprzedaży rolet o ok. 6-7%.

Wzrost systemów stolarki o 6% w kraju oraz 18% na rynkach zagranicznych.

Stabilna pozycja na rynku obiektowym w kraju.

Dalszy rozwój sprzedaży na rynku amerykańskim.

Systematyczny rozwój produktowy – rozwiązania systemowe jak i indywidualne.



- ← System montażu okna lub drzwi minimalizujący straty ciepła wynikające z mostków termicznych na połączeniu mur – ościeżnica
- ← Poszerzenie ościeży poprzez wykonanie szczelnej, ciepłej ramy nośnej
- ← Przesunięcie konstrukcji w pas izolacji termicznej lub montaż w licu muru
- ← Wykonano badania w ITB okien MB-104 Passive w systemie ciepłego montażu firmy Marbet [przepuszczalność powietrza – klasa 4, szczelność na wodę – klasa 9A (600Pa), obciążenie wiatrem - klasa C5 (2000Pa)]

	Planowane wydatki (w mln zł)
<b>SEGMENT SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH w tym:</b>	<b>85</b>
Budowa i rozbudowa infrastruktury	24
Rozwój i modernizacja parku maszynowego	17
Nowe centrum badawczo –rozwojowe	24
<b>SEGMENT SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH w tym:</b>	<b>85</b>
Inwestycje odtworzeniowe	34
Inwestycje rozwojowe	51

# SEGMENT OPAKOWAŃ GIĘTKICH

Zmiana trendów żywieniowych = zmiana systemów opakowaniowych

Laminaty w pełni zadrukowane zastępowane są laminatami o małym stopniu zadruku lub laminatami bez zadruku .

Wzrost oparty o opakowania z udziałem folii polietylenowych i polipropylenowych oraz nadruk fleksograficzny.

Szacowany wzrost sprzedaży na poziomie 5%.



Z drukiem



Bez druku, w kartonowym pudełku



Z drukiem



Z drukiem i etykietą



Bez druku, z etykietą



Bez druku, z etykietą

	Planowane wydatki (w mln zł)
<b>SEGMENT OPAKOWAŃ GIĘTKICH w tym:</b>	<b>50</b>
Rozbudowa mocy produkcyjnych folii BOPP	43
<b>SEGMENT OPAKOWAŃ GIĘTKICH w tym:</b>	<b>50</b>
Inwestycje odtworzeniowe	7
Inwestycje rozwojowe	43

# PLAN INWESTYCYJNY

	Planowane wydatki (w mln zł)
<b>SEGMENT WYROBÓW WYCISKANYCH w tym:</b>	<b>191</b>
Prasa dla stopów „twardych” + urządzenia pomocnicze	43
Linia do anodowania	32
Prasa do stopów miękkich wraz z halą	38
<b>SEGMENT SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH w tym:</b>	<b>85</b>
Budowa i rozbudowa infrastruktury	24
Rozwój i modernizacja parku maszynowego	17
Nowe centrum badawczo –rozwojowe	24
<b>SEGMENT OPAKOWAŃ GIĘTKICH w tym:</b>	<b>50</b>
Rozbudowa mocy produkcyjnych folii BOPP	43
<b>POZOSTAŁE</b>	<b>9</b>
<b>RAZEM</b>	<b>335</b>

w tym 43 mln zł przeniesione z 2017 roku



# PODSTAWOWE DANE FINANSOWE

# ZAŁOŻENIA MAKRO NA 2018 ROK

Wskaźnik	2017	2018
PKB POLSKA	4,60%	3,70%
PKB Euroland**	2,30%	1,80%
<i>Inflacja %</i>	2,00%	2,00%
<i>Kurs (średni NBP) USD/PLN</i>	3,77	3,50
<i>Kurs (średni NBP) EUR/PLN</i>	4,26	4,20
<i>Kurs średniomiesięczny EUR/ USD</i>	1,13	1,20
<i>Cena aluminium LME 3 M [USD/tonę]</i>	1 979	2 180
<i>Oprocentowanie kredytów WIBOR 3m+marża</i>	3,00%	3,00%
<i>Stopa podatku dochodowego %</i>	19,0%	19,0%

Zakładany wzrost cen aluminium w większości kompensowany spadkiem wartości USD

Niewielki ujemny wpływ umocnienia złotego na sprzedaż w EUR (ok. 50% sprzedaży jest rozliczana w tej walucie)

Spadek rentowności sprzedaży rozliczanej w USD (ok. 5% sprzedaży skonsolidowanej)

# UTRZYMANIE WYSOKIEGO POZIOMU ZYSKU OPERACYJNEGO

mln zł	P2018	P2017	zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży w tym:</b>	<b>2 893</b>	<b>2 646</b>	<b>+9%</b>
Segment Wyrobów Wyciskanych	1 235	1 138	+9%
Segment Systemów Aluminiowych	1 235	1 134	+9%
Segment Opakowań Giętkich	658	625	+5%
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>317</b>	<b>303</b>	<b>+5%</b>
marża operacyjna	11,0%	11,5%	
<b>EBITDA</b>	<b>448</b>	<b>423</b>	<b>+6%</b>
marża EBITDA	15,5%	16,0%	
Wynik na działalności finansowej	-22	-6,9	
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>295</b>	<b>296</b>	<b>0%</b>
Podatek dochodowy	-42	-54	
<b>Skonsolidowany zysk netto</b>	<b>253</b>	<b>242</b>	<b>+5%</b>

Ograniczony wzrost przychodów ze sprzedaży w SOG i SWW ze względu na bardzo duże wykorzystanie mocy produkcyjnych

Utrzymanie wysokiego poziomu zysku operacyjnego pomimo spodziewanych wzrostów kosztów płac oraz usług zewnętrznych

W działalności finansowej 2018 roku uwzględniono wyłącznie koszty kredytów.

Szacowana niższa stopa podatkowa w 2018 roku wynikająca z rozpoznania ok. 11 mln zł aktywa z tytułu nowego projektu w SSE

# SZACOWANY WZROST KOSZTÓW WSPÓŁMIERNY DO WZROSTU SPRZEDAŻY

dane w mln zł	P 2018	P 2017	zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>2 893</b>	<b>2 646</b>	<b>+9%</b>
Zmiana stanu zapasów produkcji w toku i wyrobów got.	0	56	
<b>Koszty operacyjne ogółem, w tym:</b>	<b>2 581</b>	<b>2 435</b>	<b>+6%</b>
Amortyzacja	132	120	+10%
Materiały, energia, wartość sprzedanych towarów i materiałów	1 734	1 682	+3%
Usługi obce	258	204	+26%
Podatki i opłaty	16	15	+7%
Świadczenia pracownicze	416	376	+11%
Pozostałe koszty operacyjne	26	39	-33%

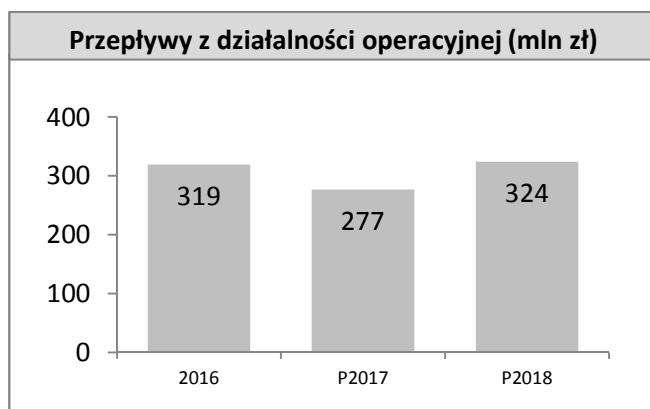
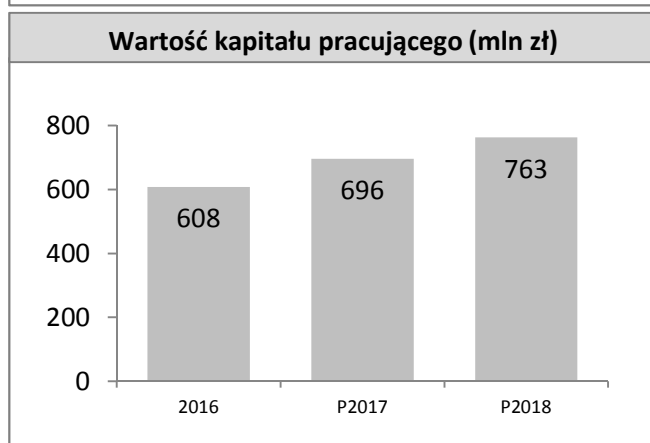
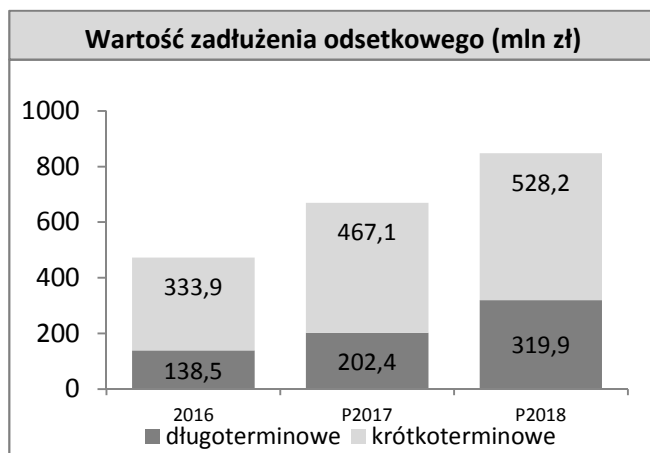
**Koszty operacyjne ogółem** – należy rozpatrywać łącznie ze zmianą stanu zapasów produkcji w toku i wyrobów gotowych

**Koszty materiałów** – wzrost oparty o założenia makroekonomiczne oraz wyższą sprzedaż ilościową,

**Usługi obce** – wzrost wynikający z większych wolumenów sprzedaży oraz założenia wzrostu kosztów pracy u kooperantów

**Świadczenia pracownicze** – wzrost ilości zatrudnionych osób o ok. 6%

# PRZEPIŁYWI PIENIĘŻNE I FINANSOWANIE



Wzrost zadłużenia w stosunku do zeszłego roku wynikający z konieczności finansowania znacznego programu inwestycyjnego oraz kapitału pracującego.

Prognozowany dług netto na poziomie 746 mln zł na koniec 2018 roku.

Wskaźniki - dług netto/kapitał własny (0,5) i dług netto/EBITDA (1,7)

Założony wskaźnik wypłaty dywidendy zgodny z długoterminową strategią, tj. 80% skonsolidowanego zysku netto.

# ZAŁOŻENIA PROGNOZY 2018 NA TLE STRATEGII

(mln zł)	Baza 2014	P2017*	P2018	CELE 2020**	Zakładany po 2018 stopień realizacji wartości docelowych
Przychody ze sprzedaży	1820	2 646	2 893	3 357	86%
EBITDA	309	423	448	514	87%
EBIT	225	303	317	360	88%
Zysk netto	169	242	253	263	96%
Inwestycje (narastająco)		662,3	997,8	1 354	74%

\* Wyniki wstępne

\*\* Uwzględnia zmiany dokonane przez Radę Nadzorczą w październiku 2017 (powiększenie planu inwestycji o 108 mln zł)

## SEGMENT WYROBÓW WYCISKANYCH

Zakres: Rozwój dotychczasowych/nabycie nowych kompetencji w zakresie obróbki profili oraz produkcji komponentów na bazie profili aluminiowych.

Wielkość: Podmiot o obrotach do 50 mln EUR

Lokalizacja: Europa

## SEGMENT SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH

Zakres: Rozwój geograficzny lub produktowy na nowych rynkach.

Wielkość: Podmiot o obrotach do 20 mln EUR

Lokalizacja: Europa

## POZOSTAŁE OBSZARY

Zakres: Nowy segment biznesowy utworzony w wyniku jednej lub serii akwizycji.

Wielkość: Podmiot o obrotach co najmniej 200 mln zł

Lokalizacja: Polska

\*W prognozach na 2018 rok nie uwzględniono żadnych efektów z tyt. potencjalnych projektów akwizycyjnych

ZARZĄD ZAKŁADA **UTRZYMANIE DOBREJ KONIUNKTURY** PRZEZ NAJBLIŻSZE TRZY LATA.

DLATEGO TEŻ SEGMENTY **ROZBUDOWUJĄ MOCE PRODUKCYJNE ABY SKORZYSTAĆ Z POZYTYWNYCH PERSPEKTYW.**

MAJĄC NA WZGLĘDZIE TRUDNĄ DO OSZACOWANIA SKALĘ WZROSTU KOSZTÓW PRACY ORAZ USŁUG ZEWNĘTRZNYCH ZARZĄD **UTRZYMAŁ OSTROŻNE NASTAWIENIE DO PRZYSZŁOROCZNYCH PROGNOZ.**

ABY KONTYNUOWAĆ **WZROST W DŁUGIEJ PERSPEKTYWIE** CIĄGLE ROZWIJAMY RYNKI ZAGRANICZNE, OFERTĘ PRODUKTOWĄ ORAZ ZWIĘKSZAMY EFEKTYWNOŚĆ PRODUKCJI.



**NOTA PRAWNA.** Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez Grupę KĘTY S.A. wyłącznie w celach informacyjnych i w żadnym przypadku nie stanowi zaproszenia do / lub oferty nabycia jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym ani też rekomendacji do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Grupy KĘTY S.A.

Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i w opinii Grupy KĘTY S.A. wiarygodnych źródeł. Grupa KĘTY S.A. nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Grupa KĘTY S.A. nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji.

Niniejsza Prezentacja może zawierać prognozy, które zostały ustalone na podstawie szeregu założeń, oczekiwań oraz projekcji a w związku z tym obarczone są ryzykiem niepewności. Wszelkie prognozy przedstawione w niniejszej Prezentacji, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych, nie stanowią gwarancji czy zapewnienia ich realizacji w przyszłości przez Grupę KĘTY S.A., którąkolwiek ze spółek zależnych Grupy KĘTY S.A. lub też grupę kapitałową Grupę KĘTY S.A. Jednocześnie Grupa KĘTY S.A. wskazuje, że jedynym wiarygodnym źródłem danych dotyczących wyników finansowych Grupy KĘTY S.A., prognoz, zdarzeń oraz wskaźników są raporty bieżące i okresowe przekazywane przez Grupę KĘTY S.A. w ramach wykonywania obowiązków informacyjnych wynikających z prawa polskiego.

Ponadto, żadne informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią oświadczenia Grupy Kęty S.A., członków zarządu Grupy Kęty S.A. pracowników Grupy Kęty S.A., podmiotów zależnych od Grupy Kęty S.A. lub przedstawicieli takich osób. Informacje nie stanowią podstawy do dochodzenia jakichkolwiek roszczeń od Grupy KĘTY S.A.

Grupa KĘTY S.A. nie jest zobowiązana do uaktualniania lub publicznego ogłaszania jakichkolwiek zmian, aktualizacji i modyfikacji informacji zawartych w niniejszej Prezentacji.

Grupa KĘTY S.A. ani żaden z jej członków zarządu lub pracowników nie będzie ponosił odpowiedzialności za jakąkolwiek szkodę wynikającą z jakiegokolwiek użycia niniejszej Prezentacji lub informacji w niej zawartych.

Niniejsza Prezentacja nie może być rozpowszechniania na terytorium państw, w których zgodnie z prawem właściwym publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszej Prezentacji może podlegać ograniczeniom lub być zakazane.

Powielanie, rozpowszechnianie lub przekazywanie niniejszej Prezentacji, bezpośrednio lub pośrednio w celu innym niż informacyjny bez wiedzy i zgody Grupy KĘTY S.A. jest zabronione.

**KONTAKT Z DZIAŁEM RELACJI INWESTORSKICH**  
**MICHAŁ MALINA**  
**TEL. 33 8195 478**  
**KOM. 600 083 001**  
**Email: [mmalina@grupakety.com](mailto:mmalina@grupakety.com)**  
**[WWW.GRUPAKETY.COM](http://WWW.GRUPAKETY.COM)**