

Grupa kapitałowa

# SECO/WARWICK

Wyniki za 1-3 kw. 2011

Warszawa, 9 listopada 2011



# Osoby biorące udział w prezentacji:



Leszek Przybysz, Prezes Zarządu



Piotr Walasek, Dyrektor Finansowy

2 światowy lider w produkcji urządzeń do obróbki cieplnej metalu



- SECO/ WARWICK – najważniejsze informacje
- SECO/ WARWICK po trzech kwartałach 2011
- Rynek
- Sytuacja w Spółkach Grupy
- Planowane działania strategiczne w 2011 roku
- Podsumowanie

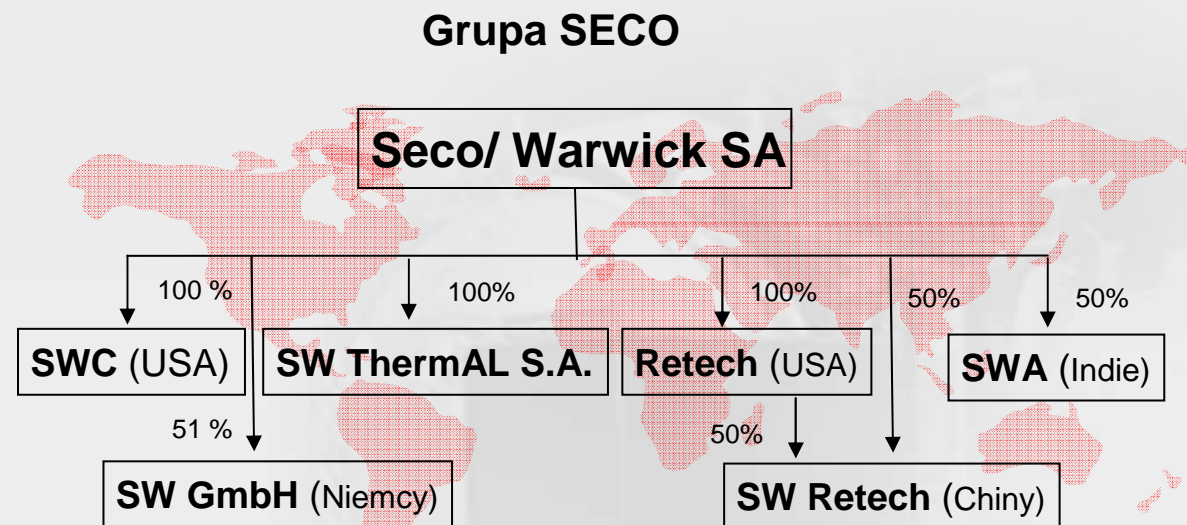


# SECO/ WARWICK – najważniejsze informacje

4 światowy lider w produkcji urządzeń do obróbki cieplnej metalu



- Światowy lider branży produkcji pieców do obróbki cieplnej metali
- Pięć obszarów produktów
- Sprzedaż na wszystkich rynkach świata
- Produkcja w Polsce, USA, Chinach i Indiach
- Od grudnia 2007 Spółka notowana na warszawskim parkiecie



- **Własne rozwiązania technologiczne** na najwyższym, światowym poziomie
- **Bezpieczeństwo wzrostu** – pięć grup produktów,
- **Szeroka oferta** – skierowana do większości gałęzi przemysłu
- **Kompleksowa obsługa klientów** – od projektu do serwisu
- **Elastyczna oferta** – projektowanie pod konkretne potrzeby klientów
- **Obecność globalna** – produkcja w Europie, Ameryce Północnej, Indiach i Chinach, sprzedaż realizowana na wszystkich kontynentach
- **Uznana i rozpoznawalna marka**



## SECO/ WARWICK po trzech kwartałach 2011

7 światowy lider w produkcji urządzeń do obróbki cieplnej metalu



- Istotna poprawa wyników w stosunku do 3 kw. 2010 i 2 kw. 2011
- Podpisanie przez główne spółki grupy kontraktów na kwotę ok. 260 mln zł, i w efekcie wysoki poziom backlog, sięgający blisko 240 mln zł
- Kontynuacja projektów naprawczych w SWTAL i SWC
- Liczne kontrakty z przedstawicielami kluczowych dla Spółki segmentów
- Aktywność ofertowa nowo założonej spółki SW GmbH w Stuttgarcie
- Uzyskanie porozumienia ws. inwestycji w Brazylii



## Pozytywne czynniki w 3 kw. 2011:

- Znaczna poprawa sprzedaży w 3 kw. 2011 (3 kw. 2011: 110,5 mln zł; 3 kw. 2010: 53,9 mln zł)
- Znaczny wzrost zysku netto w 3 kw. 2011 (3 kw. 2011: 13,3 mln zł; 3 kw. 2010: 4,0 mln zł)
- Poprawa rentowności i sprzedaży w głównych spółkach Grupy (poza SWR)
- Poprawa sytuacji ekonomicznej w ThermAL i SWC – efekt wprowadzonych zmian i projektów naprawczych
- Wysoki poziom backlog w Grupie (239,4 mln zł na koniec września 2011)
- Osłabienie zł wobec EUR oraz USD

## Negatywne czynniki w 3 kw. 2011:

- Opóźnienia w realizacji kontraktów w spółce Retech, słaba sprzedaż sektora Aluminium
- Odpis na nieściągalną należność w SWSA w wysokości 609 tys. zł
- Strata w spółce SWR w wysokości -1,2 mln zł



W tys. zł	3 kw. 2010	3 kw. 2011	3 kw.2011 / 3 kw. 2010	1-3 kw. 2010	1-3 kw. 2011	1-3 kw. 2011 / 1-3 kw. 2010
Przychody ze sprzedaży	53 861	110 528	+105%	118 794	265 251	+123%
EBITDA	5 438	23 343	+329%	84	28 308	-
Zysk przed opodatkowaniem	4 203	18 292	+335%	(589)	20 449	-
Zysk / (strata) netto	3 959	13 265	+235%	119	14 355	-



\* Hipotetyczne wyniki przy założeniu udziału w spółce Retech na poziomie 50%

W tys. zł	1-3 kw. 2010	1-3 kw. 2011*	2011 /2010
Przychody ze sprzedaży	118 794	173 968	+46%
EBITDA	84	21 197	-
Zysk przed opodatkowaniem	(589)	17 532	-
Zysk / (strata) netto	119	12 248	-



- Znaczna poprawa sprzedaży oraz marż w spółce SECO/WARWICK ThermAL
  - sprzedaż (1-3 kw. 2011: 62,4; 1-3 kw. 2010: 36,4 mln zł)
  - zysk netto (1-3 kw. 2011: 7,1; 1-3 kw. 2010: -0,9 mln zł)
- Znaczna poprawa sprzedaży przy porównywalnym zysku netto w SECO/WARWICK SA
  - sprzedaż (1-3 kw. 2011: 90,7 mln zł; 1-3 kw. 2010: 65,1 mln zł)
  - zysk netto (1-3 kw. 2011: 5,1 mln zł; 1-3 kw. 2010: 4,1 mln zł)
- Sprzedaż w spółce Retech 1-3 kw. 2011: 91,3 mln zł; zysk netto: 4,2 mln zł
- Osiągnięcie progu rentowności w spółce SECO/WARWICK Corp.
- Osiągnięcie progu rentowności w spółce SECO/WARWICK Allied (Indie)
- Strata netto w spółce SECO/WARWICK Retech (Chiny): -1,2 mln zł



wrz-11

	Przychody	TKW	
<b>A. Przychody netto ze sprzedaży</b>	<b>265 251</b>	<b>197 947</b>	<b>25%</b>
Piece topialne	80 848	66 635	18%
Atmosfera	65 719	47 503	28%
Próżnia	55 000	38 866	29%
Inne	21 228	13 917	34%
CAB	21 009	14 159	33%
A/P	18 822	14 847	21%
VOC	2 624	2 020	23%

B. Koszty sprzedanych produktów

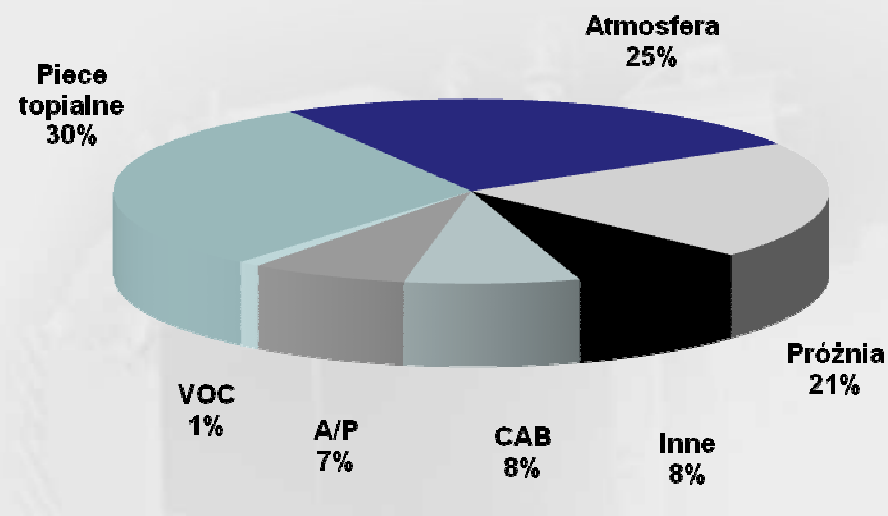
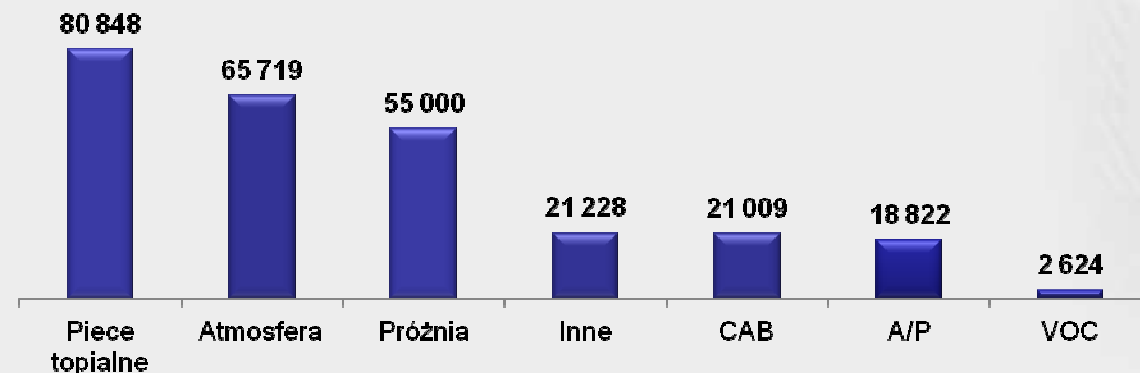
197 947

C. Zysk brutto

67 304

Marża

25%



	2010	1-3 kw. 2010	1-3 kw. 2011
Rentowność sprzedaży	6,1%	21,1%	25,4%
Rentowność EBITDA	3,1%	0,2%	10,7%
Rentowność EBIT	0,4%	-2,9%	8,9%
Rentowność netto	7,8%	0,1%	5,4%
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,4	0,3	0,4
Wskaźnik płynności bieżącej	1,9	2,5	1,8
Wskaźnik płynności szybkiej	0,2	2,1	1,6



# Rynek

15 światowy lider w produkcji urządzeń do obróbki cieplnej metalu



## Strategia Grupy

### *Akwizycje i przejęcia*

- Projekt akwizycji spółki w Brazylii – osiągnięcie wstępnego porozumienia
- Założenie spółki SW GmbH, dalsze rozmowy ws. STS

### *Strategia globalna*

- Aktywizacja GPL (zatrudnienie GPL Thermal Products)
- Globalna polityka zakupów i standaryzacji materiałów/akcesoriów
- Standaryzacja systemów kalkulacji projektów i procedur kontroli kosztów (zakończona we wszystkich spółkach Grupy poza SW Allied)
- Globalna polityka IT (ERP dla SWR Chiny & SWA Indie)
- HR i profesjonalny rozwój kadr (program TALENT 2012)

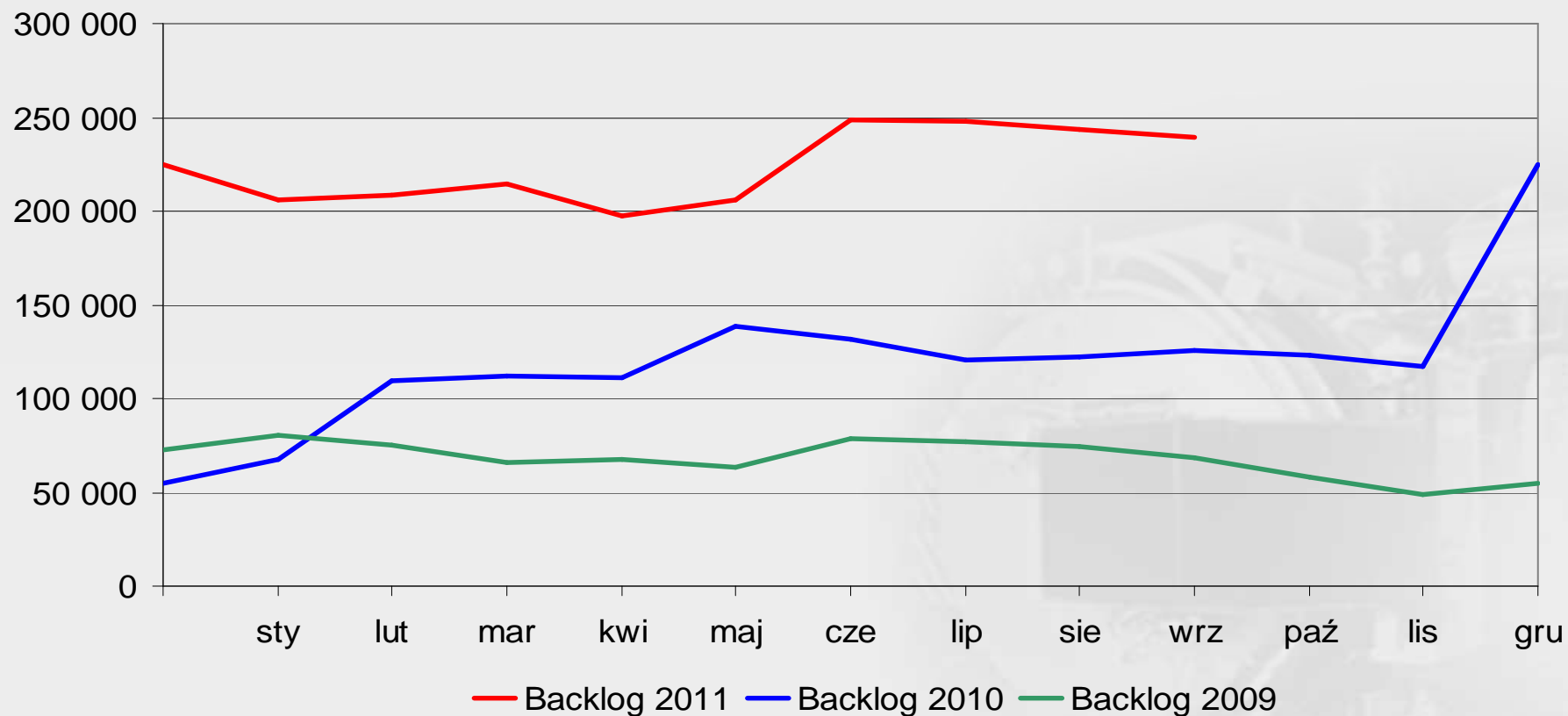


- Wysoki poziom aktywności ofertowej na piece próżniowe i topialne do wszystkich segmentów rynku
- Utrzymujące się ożywienie w branży lotniczej (Tytan, Vac, AP)
- Wyższy poziom aktywności inwestycyjnej w branży narzędziowej
- Utrzymujące się zainteresowanie ofertą na niestandardowe piece atmosferyczne w Europie
- Wzrastający popyt z rynków Rosji i Ukrainy
- Utrzymująca się poprawa nastrojów na rynku amerykańskim
- Powolna poprawa koniunktury na światowym rynku aluminium (głównie USA)
- Zwiększona aktywność w segmencie CAB na wszystkich rynkach w motoryzacji i HVAC

Obserwowane ożywienie na większości rynków buduje pozytywny obraz sytuacji do końca 2011 roku i w pierwszych miesiącach 2012.



BACKLOG (- w tys. zł - )



- Od grudnia 2010 backlog uwzględnia także portfel zamówień Retech Systems LLC
- Powyższy backlog nie uwzględnia portfela zamówień SW Allied (backlog SW Allied wynosił na koniec czerwca 97,2 mln zł)



## Sytuacja w spółkach Grupy

19 światowy lider w produkcji urządzeń do obróbki cieplnej metalu



- Sprzedaż w 1-3 kw. 2011: 90,7 mln zł (1-3 kw. 2010: 65,1 mln zł)
- Zysk netto w 1-3 kw. 2011: 5,1 mln zł (1-3 kw. 2010: 4,1 mln zł)
- Znaczna poprawa wyników finansowych w stosunku do 1H 2011
- Podpisanie kontraktu z firmą z branży samochodowej na łączną kwotę 13,2 mln zł;
- Podpisanie kontraktu we wrześniu w segmencie CAB na 3,0 mln zł
- Uzyskane zamówienia w 1-3 kw. 2011: 92,7 mln zł, w 3. kwartale 2011: 19 mln zł.
- Backlog na koniec września 2011: 59,8 mln zł



- Sprzedaż w 1-3 kw. 2011: 91,3 mln zł (1-3 kw. 2010: 50,0 mln zł)
- Zysk netto w 1-3 kw. 2011: 4,2 mln zł (1-3 kw. 2010: 0,8 mln zł)
- Wyniki nieznacznie poniżej oczekiwań w związku z opóźnieniami rozpoczęcia realizacji zdobytych zamówień
- Brak zadłużenia odsetkowego na koniec września 2011
- Wartość zdobytych zamówień w 1-3 kw. 2011: 64,1 mln zł
- Backlog na koniec września 2011: 101 mln zł



- Sprzedaż 1-3 kw. 2011: 39,2 mln zł (1-3 kw. 2010: 23,2 mln zł)
- Osiągnięcie progu rentowności w 1-3 kw. 2011 (1-3 kw. 2010: -3,8 mln zł)
- Istotna poprawa biznesu, kontynuacja projektu Phoenix, planowy napływ nowych kadr, wzrost aktywności rynkowej, budowa sieci agentów
- Podpisanie w lipcu i w sierpniu kontraktów z sektora A/P na ok. 12,8 mln PLN
- Wartość zdobytych zamówień w 1-3 kw. 2011: 38,4 mln zł
- Backlog na koniec września 2011: 27,6 mln zł



- Sprzedaż 1-3 kw. 2011: 62,4 mln zł (1-3 kw. 2010: 36,4 mln zł)
- Zysk netto 1-3 kw. 2011: 7,1 mln zł (1-3 kw. 2010: -0,9 mln zł)
- Wzrost marży brutto na sprzedaży do 29% (w tym samym okresie roku 2010:13%)
- Redukcja kosztów sprzedaży oraz administracyjnych
- Sprzedaż w segmencie A/P nadal na wyjątkowo niskim poziomie (2,4 mln zł)
- Aktywna realizacja projektu naprawczego
- Łączna wartość zdobytych zamówień w 1-3 kw. 2011: 59,7 mln zł
- Backlog na koniec września 2011: 45,1 mln zł



- Sprzedaż w 1-3 kw. 2011: 40,3 mln zł (1-3 kw. 2010: 25,9 mln zł)
- Udział w zysku netto 1-3 kw. 2011: 37 tys. zł (1-3 kw. 2010: 1,0 mln zł)
- Obniżenie wyników w związku z:
  - istotnymi kosztami finansowymi oraz amortyzacją w związku z zakupem pomieszczeń biurowych
  - stratą w sektorze utylizacji odpadów
- Realizacja dwóch urządzeń w segmencie CAB dla lokalnych odbiorców w fabryce Sharphur
- Backlog na koniec września 2011: 97,2 mln zł



- Sprzedaż w 1-3 kw. 2011: 3,4 mln zł, Strata netto w 1-3 kw. 2011: -1,2 mln zł
- Podpisanie kontraktu na piec CAB o wartości 3,4 mln zł w lipcu br. Liczne oferty dla sektorów CAB i Thermal
- Realizacja urządzenia w segmencie CAB na rynek indyjski
- Oczekiwana poprawa sprzedaży w 4 kw. oraz spodziewane osiągnięcie progu rentowności na koniec roku
- Backlog na koniec września 2011: 8,9 mln zł



- Rozpoczęcie działalności na targach w Dusseldorfie, czerwiec 2011
- Spółka handlowo/serwisowa na rynki DACH, NL i Słowenii
- Struktura kapitału:
  - 51% : SWSA
  - 49%: mniejszościowy udziałowiec niemiecki
- Złożono dotychczas ponad 30 ofert
- Spodziewane pierwsze kontrakty w 4 kw. 2011
- Spodziewana niewielka strata na koniec roku



- Uzgodnienie odsprzedaży 50% udziałów partnerowi chińskiemu za 600 tys. USD,
- Podpisanie umowy jw. 8.10.2010
- Brak realizacji postanowień umowy ze strony Chińskiego Partnera
- Podpisanie „supplemental agreement” 18 marca 2011 roku
- Wpłata przez Chińskiego partnera ok. 200 tys. US
- W związku z opóźniającymi się płatnościami, obecnie przygotowwany jest wniosek do sądu o rozwiązanie spółki



- ✓ Zdecydowana poprawa sprzedaży oraz marż w 1-3 kw. 2011 vs. 1-3 kw. 2010
- ✓ Rekordowe wyniki w samym 3 kw. 2011; sprzedaż: 110 mln zł, zysk netto: 13,3 mln zł
- ✓ Bardzo wysoki backlog Grupy na koniec września 2011: 239,4 mln zł
- ✓ Pozytywna kontrybucja do wyników za 9 miesięcy 2011 większości spółek Grupy
- ✓ Widoczne efekty realizacji programu naprawczego w SWC oraz SW ThermAL
- ✓ Założenie SW GmbH oraz kontynuacja strategicznych projektów wzrostu
- ✓ Pozytywne prognozy na koniec 2011 roku

