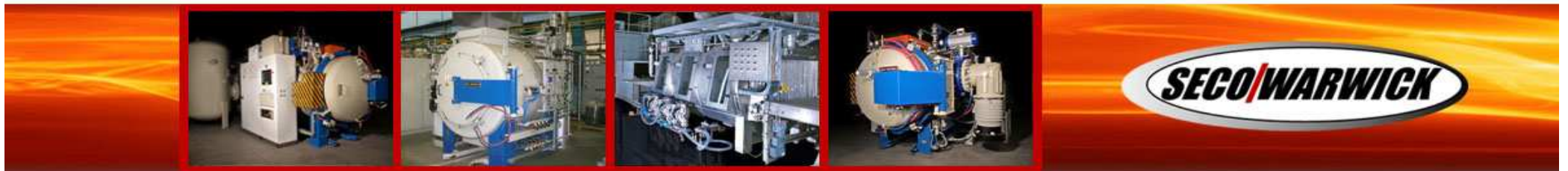


Wyniki za IH 2011

Warszawa, 1 września 2011



Osoby biorące udział w prezentacji:



Leszek Przybysz, Prezes Zarządu



Piotr Walasek, Dyrektor Finansowy



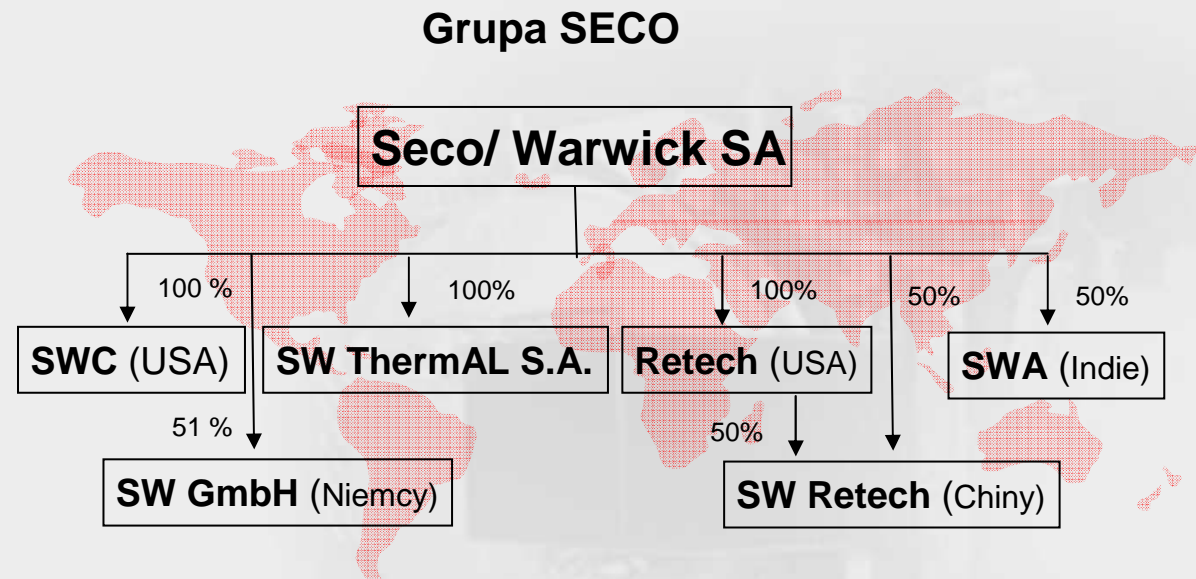
- SECO/ WARWICK – najważniejsze informacje
- SECO/ WARWICK po pierwszym półroczu 2011
- Planowane działania strategiczne w 2011 roku
- Ocena sytuacji rynkowej
- Sytuacja w Spółkach Grupy
- Podsumowanie



SECO/ WARWICK – najważniejsze informacje



- 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 pierwszym półroczu 2011

7 światowy lider w produkcji urządzeń do obróbki cieplnej metalu



- Widoczna poprawa wyników w stosunku do IH 2010
- Podpisanie przez główne spółki Grupy kontraktów na kwotę ok. 200 mln zł
- Rekordowo wysoki poziom backlog
- Liczne kontrakty z przedstawicielami kluczowych dla Spółki segmentów
- Kontynuacja projektów naprawczych w ThermAL i SWC
- Założenie spółki SW GmbH z siedzibą w Niemczech (Stuttgart)
- Decyzja o wypłacie dywidendy za 2010 rok



Czynniki mające pozytywny wpływ na wyniki w 1 półroczu 2011:

- Znaczna poprawa sprzedaży w 1H 2011 (1H 2011: 154,7; 1H 2010: 64,9 mln zł)
- Znaczna poprawa rentowności w 1H 2011 (1H 2011: 1,1 mln zł; 1H 2010 :-3,8 mln zł)
- Poprawa rentowności i sprzedaży w głównych spółkach Grupy
- Poprawa sytuacji ekonomicznej w ThermAL i SWC
- Rekordowy w historii Spółki backolog: 248,5 mln zł na koniec czerwca 2011
- Podpisanie istotnego kontraktu przez ThermAL o wartości 19,6 mln zł
- Podpisanie przez SW SA umowy ze znaną firmą z przemysłu samochodowego o wartości 13,2 mln zł

Czynniki mające negatywny wpływ na wyniki 1 półroczu 2011:

- Opóźnienia w realizacji kontraktów w spółce Retech, słaba sprzedaż sektora Aluminium
- Zwiększenie kosztów realizacji dwóch projektów do przemysłu energetyki jądrowej w SW SA
- Wzrost kosztów ogólnych, sprzedaży i administracji w związku z realizacją projektów strategicznych i naprawczych



W tys. zł	2010	1H 2010	1H 2011	Zmiana 2011/2010
Przychody ze sprzedaży	194 797	64 933	154 723	138%
EBITDA	5 761	(5 353)	4 965	193%
Zysk przed opodatkowaniem*	4 802	(4 792)	2 158	145%
Zysk / (strata) netto*	4 693	(3 840)	1 089	128%

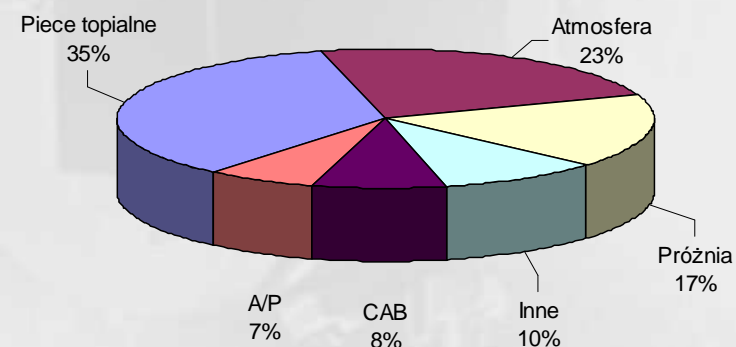
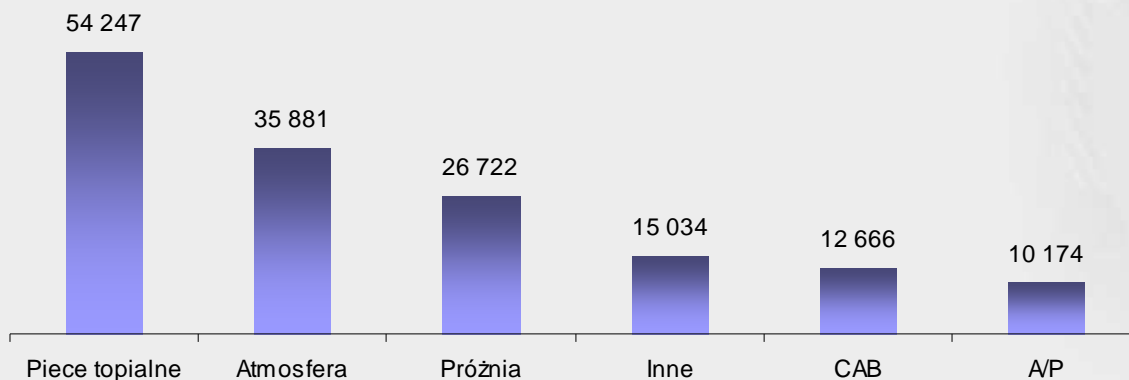
* Wyniki za rok 2010 są prezentowane bez uwzględnienia rozliczenia z tytułu nabycia spółki Retech Systems LLC w wysokości 10 472 tys. zł



- Wzrost sprzedaży w spółce Retech, realizowanej na marży zysku netto 4,5%
- Kompensata strat z 1H 2010
- Znaczna poprawa sprzedaży oraz marż w spółce SECO/WARWICK ThermAL
- Niższe marże od spodziewanych w spółce SECO/WARWICK SA w związku z realizacją trudnych projektów do przemysłu energetyki jądrowej
- Wypracowanie pozytywnych wyników w spółce SECO/WARWICK Corp.
- Udział w zysku SECO/WARWICK Allied (Indie): +0,14 mln zł
- Strata netto w spółce SECO/WARWICK Retech (Chiny): -0,6 mln zł
- Dekonsolidacja spółki SW Tianjin (Chiny): - 169 tys. zł



	Przychody	TKW	
A. Przychody netto ze sprzedaży	154 723	123 060	20%
Piece topialne	54 247	45 994	15%
Atmosfera	35 881	28 337	21%
Próżnia	26 722	20 896	22%
Inne	15 034	10 523	30%
CAB	12 666	8 969	29%
A/P	10 174	8 341	18%
B. Koszty sprzedanych produktów	123 060		
C. Zysk brutto	31 663		
Marża		20%	



	2010	1H 2010	1H 2011
Rentowność sprzedaży	22,2%	16,6%	20,5%
Rentowność EBITDA	3,0%	-8,2%	3,2%
Rentowność EBIT	0,4%	-11,8%	1,3%
Rentowność netto	2,4%	-5,9%	0,7%
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,6	0,7	0,6
Wskaźnik płynności bieżącej	1,9	2,4	2,0
Wskaźnik płynności szybkiej	1,6	2,0	1,6



Rynek



Strategia Grupy (*wybrane elementy*)

- Realizacja Globalnej Strategii Produktowej i aktywizacja GPL
- Globalna polityka zakupów i IT oraz standaryzacja procesów i systemów
- Szerzenie *best practice*
- HR i profesjonalny rozwój kadr
- Budowa obecności lokalnej: założenie SECO/WARWICK GmbH
- Plany akwizycji i nowe przedsięwzięcia: Brazylia i Rosja



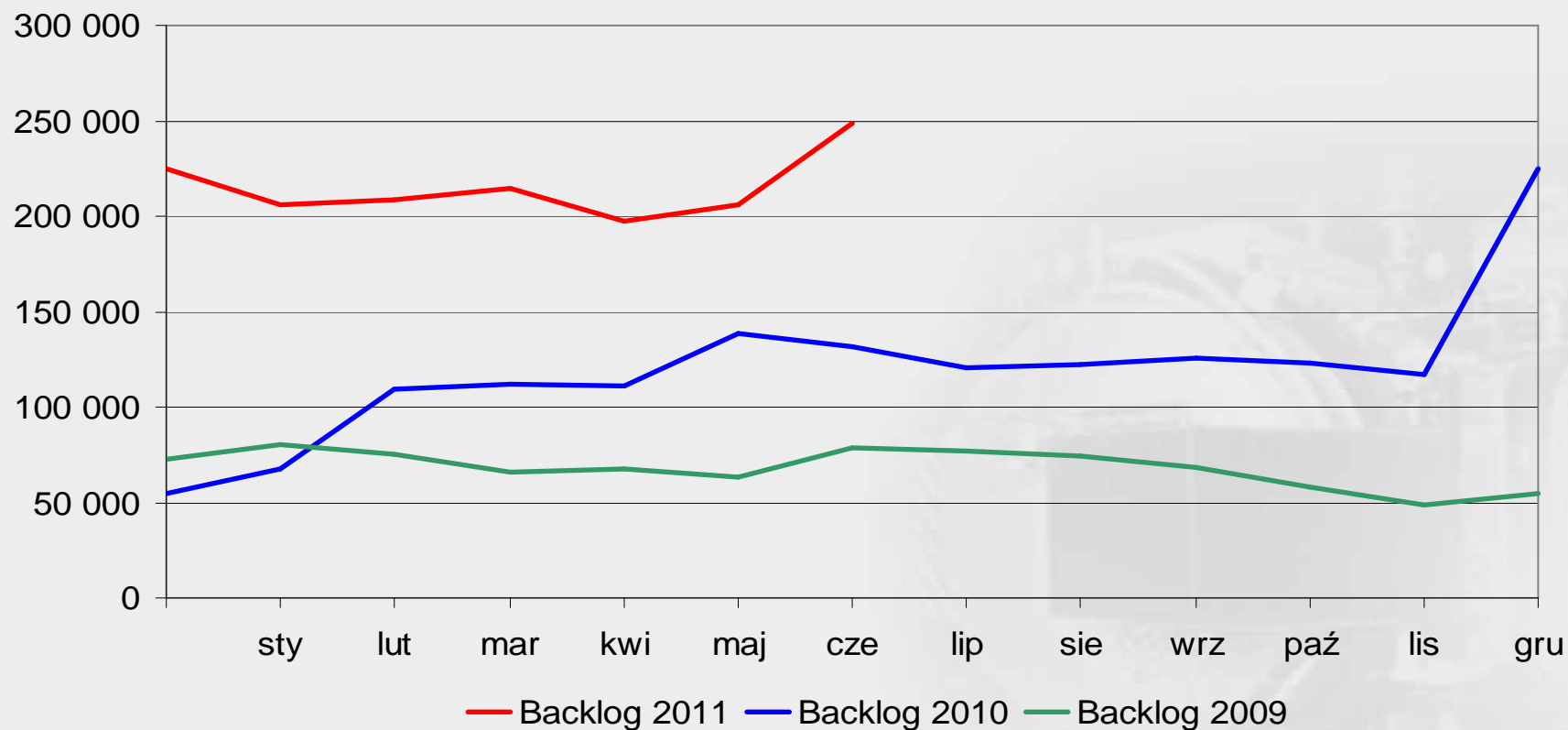
- Ożywienie na większości rynków działalności Grupy
- Ożywienie w branży lotniczej (Tytan, Vac, AP)
- Wzrost zainteresowania ofertą SW ze strony europejskiego przemysłu motoryzacyjnego
- Sygnały ożywienia w segmencie energetyki wiatrowej i gazowej
- Wzrost popytu w branży narzędziowej
- Poprawa koniunktury na amerykańskim rynku aluminium
- Duża aktywność w segmencie CAB (motoryzacja i HVAC) w Chinach i Indiach
- Wysoki poziom aktywności kontraktowej na piece próżniowe ze wszystkich segmentów rynku

Utrzymujące się ożywienie na większości rynków buduje pozytywny obraz sytuacji rynkowej w 2011 roku

Zarząd nie dostrzega jak dotychczas oznak wpływu niepewności na międzynarodowych rynkach finansowych oraz w strefie euro na działalność Grupy.



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 74,4 mln zł)



Sytuacja w spółkach Grupy



- Sprzedaż w 1H 2011: 49,2 mln zł (1H 2010: 34,2 mln zł)
- Strata netto w 1H 2011: -1,2 mln zł (1H 2010: zysk netto 0,1 mln zł)
- Wyniki nieznacznie poniżej oczekiwań związane głównie z:
 - wzrostem kosztów na 2 kontraktach do przemysłu energetyki jądrowej w segmencie próżni
 - wzrostem kosztów administracyjnych związanych z prowadzonymi projektami akwizycyjnymi oraz restrukturyzacyjnych
- Podpisanie kontraktu z firmą z branży samochodowej na łączną kwotę 13,2 mln zł
- Prognozy sporządzone po 1H 2011 wskazują na dobre perspektywy spółki w 2H 2011
- Uzyskane zamówienia w 1H 2011: 73,7 mln zł
- Backlog na koniec czerwca 2011: 69,7 mln zł



- Sprzedaż 1H 2011: 57,8 mln zł (1H 2010: 10,4 mln zł)
- Zysk netto w 1H 2011: 2,6 mln zł (1H 2010: 1,1 mln zł)
- Istotny wzrost sprzedaży, poziomu kontraktacji i rentowności spółki w stosunku do 1H 2010
- Dobre perspektywy spółki na 2H 2011 roku
- Wartość zdobytych zamówień w 1H 2011: 54,4 mln zł
- Backlog na koniec czerwca 2011: 96,4 mln zł



- Sprzedaż 1H 2011: 25,5 mln zł (1H 2010: 15,7 mln zł)
- Osiągnięcie progu rentowności w 1H 2011 (1H 2010: -3,0 mln zł)
- Kontynuacja projektu Phoenix
- Istotna poprawa biznesu, planowy napływ nowych kadr, wzrost aktywności rynkowej, budowa sieci agentów
- Podpisanie w lipcu br. kontraktów z sektora AP o wartości 3,7 mln USD
- Wartość zdobytych zamówień w 1H 2011: 22,9 mln zł
- Backlog na koniec czerwca: 21,8 mln zł



- Sprzedaż 1H 2011: 29,4 mln zł (1H 2010: 20,2 mln zł)
- Zysk netto 1H 2011: 0,3 mln zł (1H 2010: -2,2 mln zł)
- Znaczna poprawa biznesu, ale sprzedaż AP nadal na wyjątkowo niskim poziomie
- Aktywna realizacja projektu naprawczego
- Podpisanie w czerwcu kontraktu z firmą HARP na łączną kwotę 19,6 mln zł
- Redukcja zatrudnienia o ok. 30 osób
- Łączna wartość zdobytych zamówień w 1H 2011: 51,5 mln zł
- Backlog na koniec czerwca 2011: 57,1 mln zł



- Sprzedaż w 1H 2011 wyniosła 21,4 mln zł (1H 2010: 25,9 mln zł)
- Udział w zysku netto w 1H 2011: 0,1 mln zł (1H 2010: 1,1 mln zł)
- Negatywny wpływ na wyniki IH 2011 miały opóźnienia w realizacji kontraktów i niższa od planowanej rentowność w sektorze utylizacji odpadów
- Oczekiwana poprawa w 2H 2011
- Realizacja m.in. 2 pieców CAB dla lokalnych odbiorców w fabryce Sharphur oraz 3 pieców CAB przez SWR w Chinach na rynek indyjski
- Rekordowy backlog na koniec marca: ok. 74,4 mln zł



- Sprzedaż 1H 2011: 2,6 mln zł
- Strata netto w 1H 2011: -0,6 mln zł
- Zatrudnienie nowych GM oraz CFO
- Zdobyte zamówienia w 1H 2011: 2,8 mln zł
- Podpisanie kontraktu na piece CAB o wartości US\$1,8 M w lipcu br.
- Liczne oferty dla sektorów CAB i Thermal
- Oczekiwana dynamizacja sprzedaży w 2H oraz osiągnięcie progu rentowności na koniec roku
- Backlog na koniec czerwca 2011: 3,5 mln zł



- Uzgodnienie odsprzedaży 50% udziałów partnerowi chińskiemu za 600 tys. USD
- Podpisanie umowy jw. 8 października 2010
- Brak realizacji postanowień umowy ze strony Chińskiego Partnera
- Podpisanie „supplemental agreement” 18 marca 2011 roku
- Wpłata przez Chińskiego partnera 100 tys. USD w kwietniu 2011
- Zgodnie z nową umową następne płatności będą realizowane w sierpniu oraz wrześniu br.
- W przypadku braku płatności wnioski do sądu o rozwiązanie spółki



- ✓ Zdecydowana poprawa sprzedaży oraz marż 1H 2011 vs. 1H 2010
- ✓ Wzrost sprzedaży 1H 2011 vs. 1H 2010 z 64,9 do 154,7 mln zł
- ✓ Rekordowy backlog Grupy na koniec czerwca 2011: 248,5 mln zł
- ✓ Pozytywna kontrybucja do wyników za 1H 2011 większości spółek Grupy
- ✓ wpływ straty SW SA na pogorszenie wyników Grupy
- ✓ Poprawa sytuacji w SW TA oraz SWC w 1H 2011
- ✓ Realizacja programu naprawczego w SWC oraz SW ThermAL
- ✓ Założenie SW GmbH oraz kontynuacja strategicznych projektów wzrostu
- ✓ Pozytywne prognozy na koniec 2011 roku

