FAMUR

Prezentacja Grupy FAMUR

Wyniki 1Q2021 oraz nowe kierunki strategiczne

- Niniejsza prezentacja stanowi własność FAMUR S.A. Przetwarzanie, kopiowanie, zapisywanie na nośnikach informacji, a także udostępnienie prezentacji lub jakiejkolwiek jej części osobom trzecim wymaga uprzedniej pisemnej zgody FAMUR S.A.

- Oświadczenia zawarte w niniejszej prezentacji, które nie stanowią faktów historycznych są „oświadczeniami dotyczącymi przyszłości”. Oświadczeń dotyczących przyszłości, w szczególności takich, jak przewidywania wysokości wyników finansowych, czy rozważania dotyczące rozwoju Grupy FAMUR, nie należy traktować jako wiążących prognoz

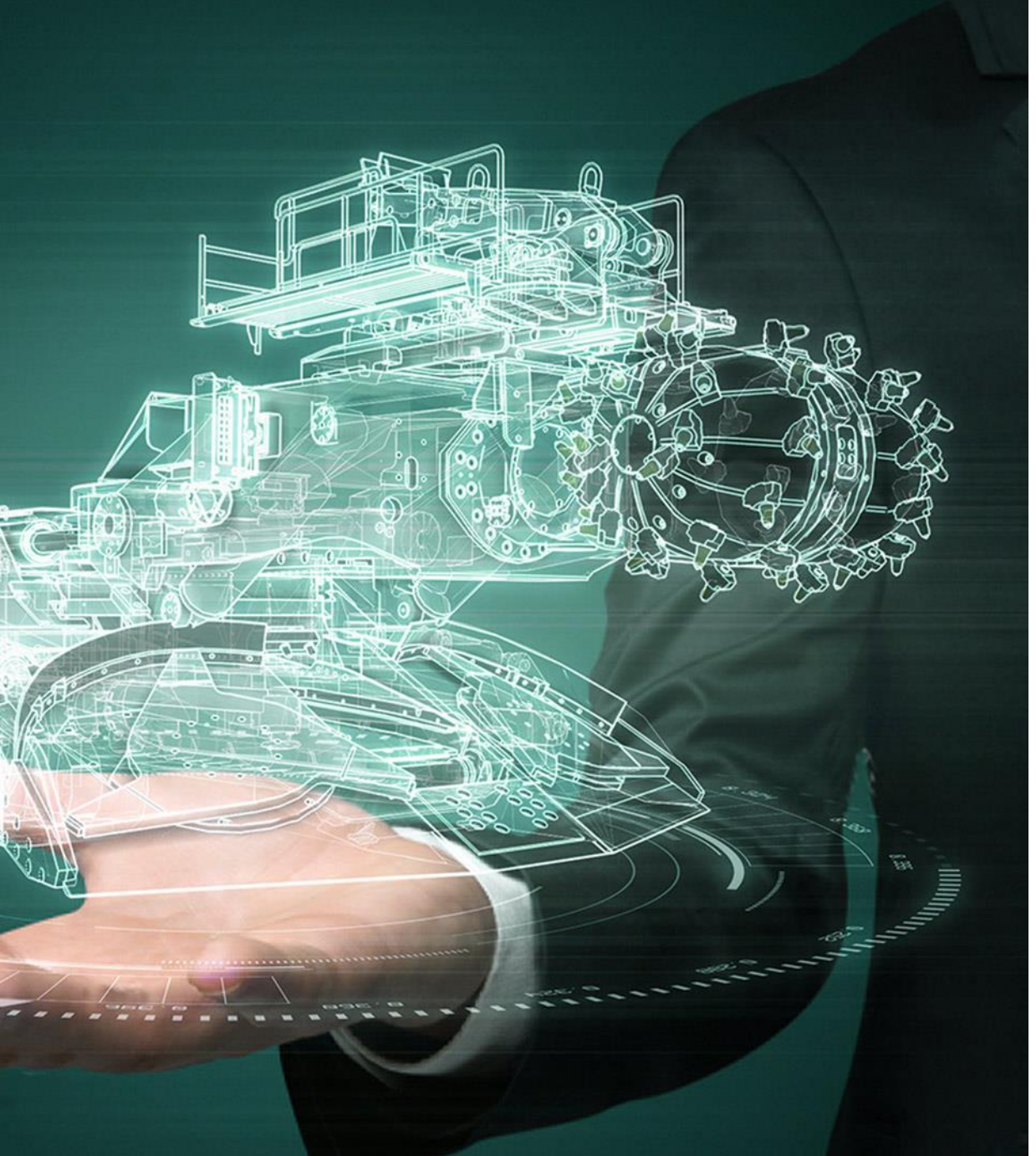
- FAMUR S.A. nie może zapewnić, że przewidywania dotyczące przyszłości zostaną spełnione. Przyszłe wyniki finansowe mogą być istotnie różne od przewidywanych

Agenda

Wyniki finansowe 1Q2021

Nowe kierunki strategiczne

Sesja pytań i odpowiedzi



FAMUR

1

Wyniki finansowe 1Q2021

Wyniki Grupy FAMUR za 1Q2021

274 mln zł
przychody
-20% vs 1Q2020
45% przychodów z eksportu

91 mln zł
EBITDA
-17% vs 1Q2020

39 mln zł
zysk netto
-25% vs 1Q2020

489 mln zł
nadwyżka gotówki nad długiem brutto

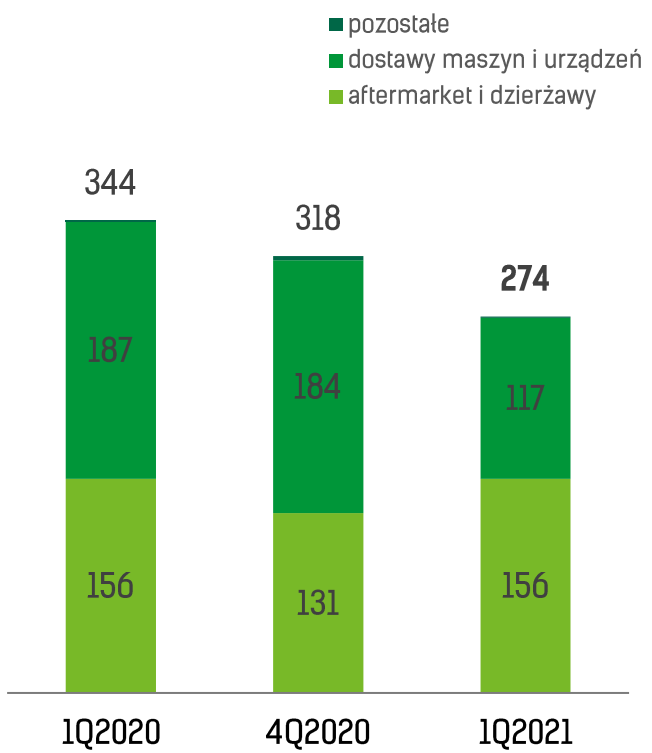
Główne zdarzenia w 1Q2021

- W Polsce dalszy spadek wydobycia węgla kamiennego (-6% r/r w 1Q'21)
  - → Parafowanie porozumienia w sprawie stopniowego wygaszania kopalń węgla energetycznego do 2049 roku (wymagana notyfikacja KE)
  - → Kontynuacja ograniczania inwestycji na rynku krajowym
- Dalszy negatywny wpływ pandemii, szczególnie widoczny w Rosji:
  - → Konieczność odstąpienia od umowy na dostawy do Rosji w wyniku braku wpłaty zaliczki
- ~109 mln zł łączna wartość pozyskanych zamówień w 1Q2021
- Zawarta umowa z Tauron na najem kombajnów chodnikowych (wartość 26m zł)
- ~600 mln zł zł backlog* na koniec marca 2021r.
- Dalsze dostosowywanie mocy produkcyjnych do trendów w sektorze: likwidacja oddziału w Zabrzu
- Zachowanie bezpiecznych poziomów rentowności
- Kontynuacja prac nad budową segmentu OZE oraz modyfikacją kierunków strategicznych

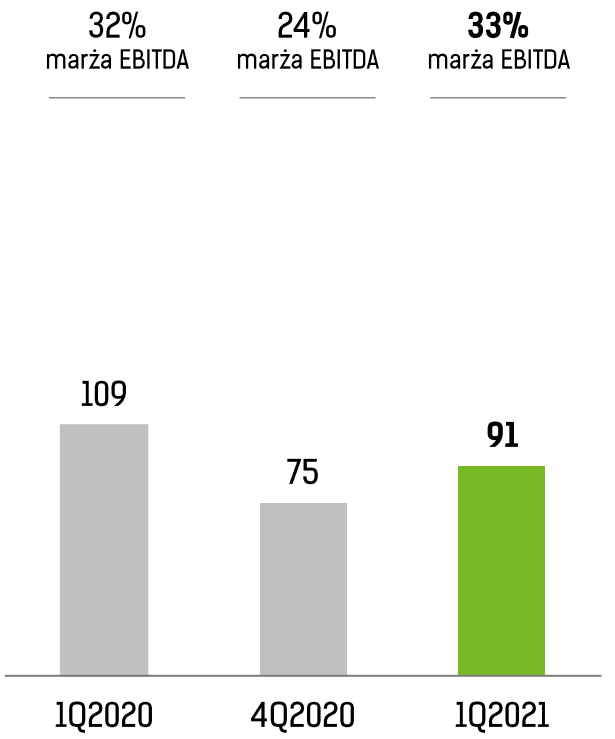
* dostawy maszyn i urządzeń oraz dzierżawy zgodnie z terminami obowiązywania umów

Analiza przychodów i rentowności Grupy FAMUR

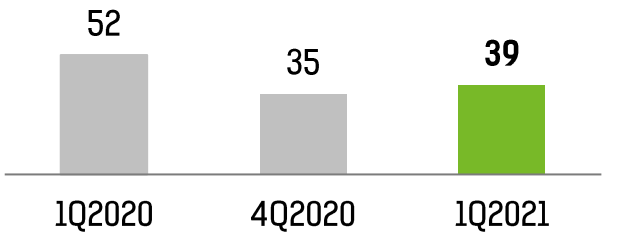
Ewolucja kwartalnych przychodów
w mln zł



Ewolucja kwartalnej EBITDA
w mln zł



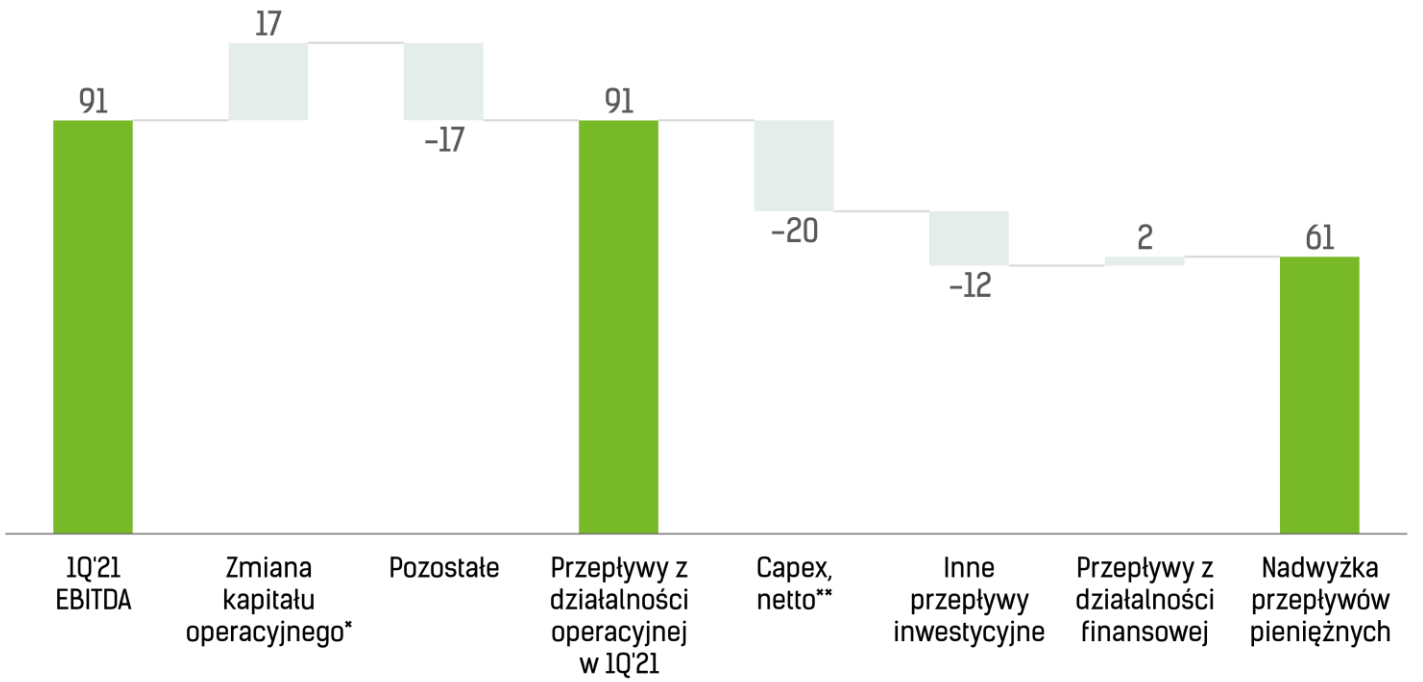
Ewolucja kwartalnego zysku netto
w mln zł



91 mln zł operacyjnych przepływów pieniężnych w 1Q2021

- 91 mln zł wygenerowanych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w 1Q2021 głównie dzięki:
  - 91 mln zł EBITDA oraz
  - 17 mln wpływów z kapitału operacyjnego (+54 mln zł zmiana netto należności, –43 mln zł spłata zobowiązań operacyjnych, +6 mln zł spadek zapasów)
  - Pozycja „Pozostałe" zawiera 14 mln zł zapłaconego podatku dochodowego w 1Q2021 oraz –3 mln zł korekt niepieniężnych zawartych w EBITDA
- Capex, netto: 35 mln zł inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe, częściowo sfinansowane 15 mln zł ze zbycia aktywów nieoperacyjnych

Przepływy pieniężne w 1Q2021, w mln zł



* Suma pozycji zmiana stanu zapasów, należności i zobowiązań krótkoterminowych z wyjątkiem pożyczek i kredytów
** Nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych mniej wpływy ze zbycia wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych

FAMUR

2

Strukturalna zmiana w otoczeniu

Transformacja energetyczna Polski szansą rozwoju w nowych kierunkach

FAMUR

Fundamentalna zmiana w Polityce Energetycznej Polski w kierunku przyspieszonego odchodzenia od węgla

2018

Program dla sektora górnictwa węgla kamiennego i założenie utrzymania istotnego udziału węgla w mixie energetycznym Polski:

- Cel: stworzenie nowoczesnego sektora górnictwa węgla kamiennego
- 2 mld zł rocznie od 2020 r. zakładanych nakładów inwestycyjnych spółek węglowych
- Rozbudowa kopalń odkrywkowych
- Program modernizacji 44 bloków o mocy 200MW
- Projekt budowy nowej elektrowni węglowej w Ostrołęce

2020–2021

Deklaracja przyspieszonej redukcji wykorzystania węgla w polskiej gospodarce

- Decyzja o wygaszaniu kopalń węgla energetycznego do końca 2049 roku
- Polityka Energetyczna Polski do 2040r.: spadek węgla w mixie energetycznym nawet do 11% w 2040r. (vs. 69% w 2020r.)**
- Decyzja o wydzieleniu węglowych aktywów energetycznych w celu wygaszania

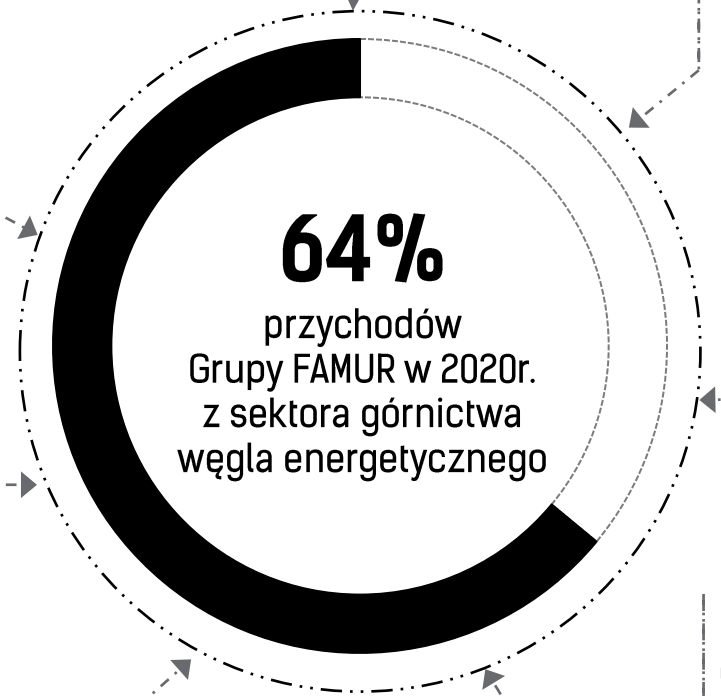
* https://www.gov.pl/web/aktywa-panstwowe/program-dla-sektora-gornictwa-wegla-kamiennego-w-polsce
** https://www.gov.pl/web/klimat/polityka-energetyczna-polski-do-2040-r-przyjeta-przez-rade-ministrow

Konieczność redukcji ekspozycji na węgiel energetyczny

Globalne przechodzenie na niskoemisyjne gospodarki

Ograniczany dostęp do finansowania projektów węglowych

Zaostrzenie polityki klimatycznej UE i Polski (PEP2040)



Fundusze inwestycyjne redukują swoje zaangażowanie w spółki związane z węglem energetycznym

Wygaszanie kopalń węgla energetycznego w Polsce

Strukturalny spadek zamówień i presja na ceny

Ryzyko ograniczenia wsparcia dla eksporterów maszyn do wydobycia węgla energetycznego z krajów OECD

Mimo zmian w otoczeniu zrealizowano część zakładanych celów strategicznych

Zakładane cele strategiczne do roku 2023 i ich obecny stan realizacji

Dostawca kompleksowych rozwiązań
› 25% powtarzalnych przychodów

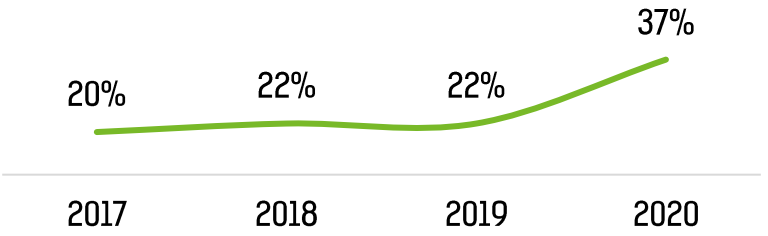
Lider w Polsce
Utrzymanie udziału w rynku

Top 3 na świecie
› 50% przychodów z eksportu

33% w 2020
45% w 1Q2021

Dywersyfikacja branżowa
Wejście w Hard Rock Mining

Marżowość EBITDA
Zbliżona do dotychczas uzyskiwanej



Dług netto/EBITDA
< 2,0

489 mln zł
nadwyżka gotówki nad długiem brutto na 31.03.2021

Oczekiwana wartość przychodów
2,5 – 2,7 mld zł do 2023

Zmiana w otoczeniu wymusza rewizję inwestycji w HRM

2019–2021: Szukanie i analiza celu akwizycyjnego

20+
łącznie analizowanych podmiotów na kilku kontynentach

2 procesy
badania Due Diligence

~500 mln zł
skala przychodów badanych podmiotów

Zidentyfikowane ryzyka z wejścia w hard rock mining

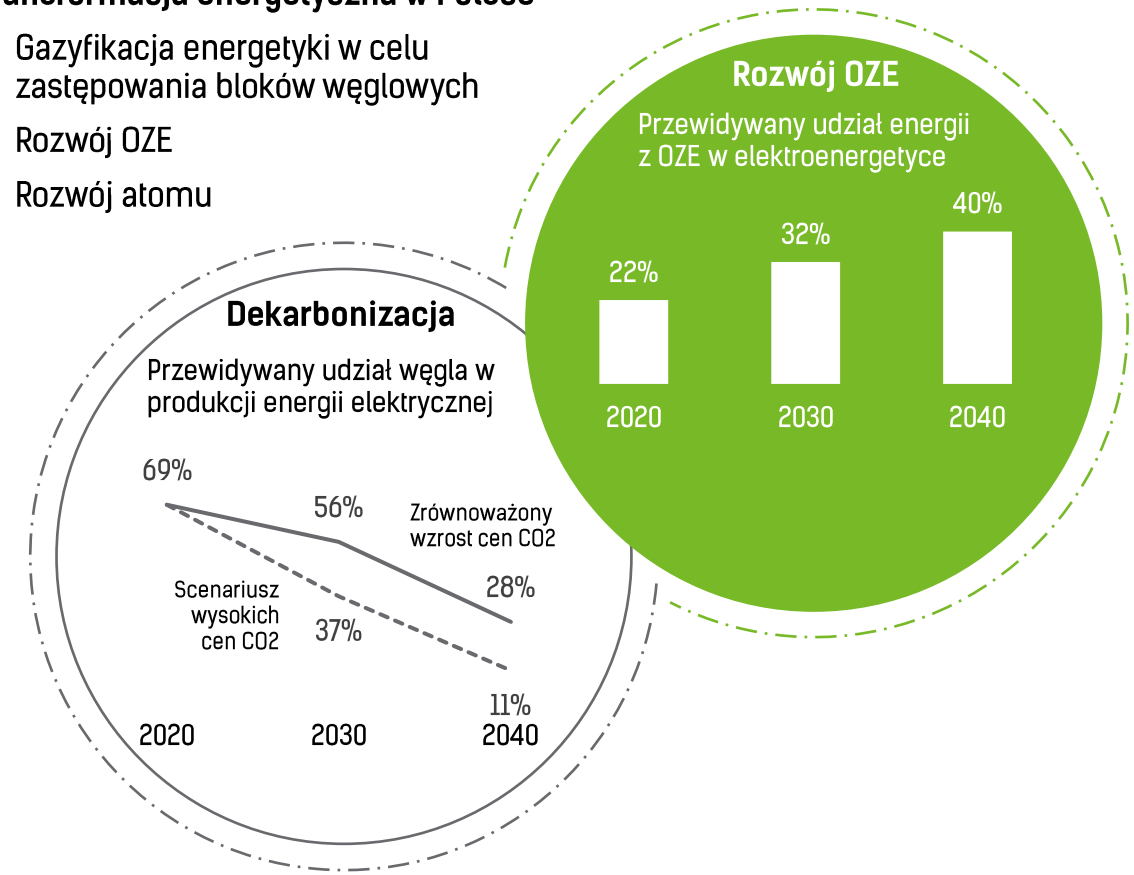
- Wzrost ryzyka ESG
- Brak uzyskania odpowiedniej skali dywersyfikacji
- Zbyt niskie synergie technologiczno-produktowe w wyniku przyspieszonego spadku górnictwa węgla w Polsce i zagranicą
- Brak uzyskania satysfakcjonującej rentowności

Decyzja o rezygnacji z inwestycji w segment HRM

Transformacja energetyczna Polski katalizatorem rozwoju Grupy FAMUR

Transformacja energetyczna w Polsce*

- Gazyfikacja energetyki w celu zastępowania bloków węglowych
- Rozwój OZE
- Rozwój atomu



Źródła wsparcia transformacji energetycznej*

525 mld PLN

łączna wartość finansowania transformacji energetycznej określonej w PEP2040

~260 mld PLN

ma być przeznaczone do 2030r. na transformację ze środków krajowych i unijnych.

nawet 1,6 bln PLN

całość nakładów na transformację energetyczną do 2040, z czego **320–342 mld PLN** na rozbudowę mocy wytwórczych energii elektrycznej (PEP2040)

* założenia PEP 2040: https://www.gov.pl/web/klimat/polityka-energetyczna-polski-do-2040-r-przyjeta-przez-rade-ministrow

Solidne podstawy do rozwoju w nowych obszarach zgodnie z globalnymi megatrendami

KOMPETENCJE OPERACYJNE

- Doświadczenie w M&A branży przemysłowej
- Znajomość branży energetycznej
- Silna marka
- Skala działania i obecność na rynkach zagranicznych
- Elastyczny model operacyjny i szybka adaptacja do zmian w otoczeniu
- Doświadczony zespół zarządzający

PRZEWAGI FINANSOWE

- Mocne fundamenty finansowe
- Ugruntowana pozycja na rynkach finansowych
- Dostęp do środków UE
- Dostęp do finansowania zielonej energetyki (m.in. Green Bonds)

TDJ – SILNY STRATEGICZNY INWESTOR

- Długoterminowy, stabilny inwestor
- Wsparcie w transformacji i reorganizacji
- Know-how transakcyjny
- Wsparcie w wejściu w nowe sektory
- Skala poprzez wspólne projekty z TDJ

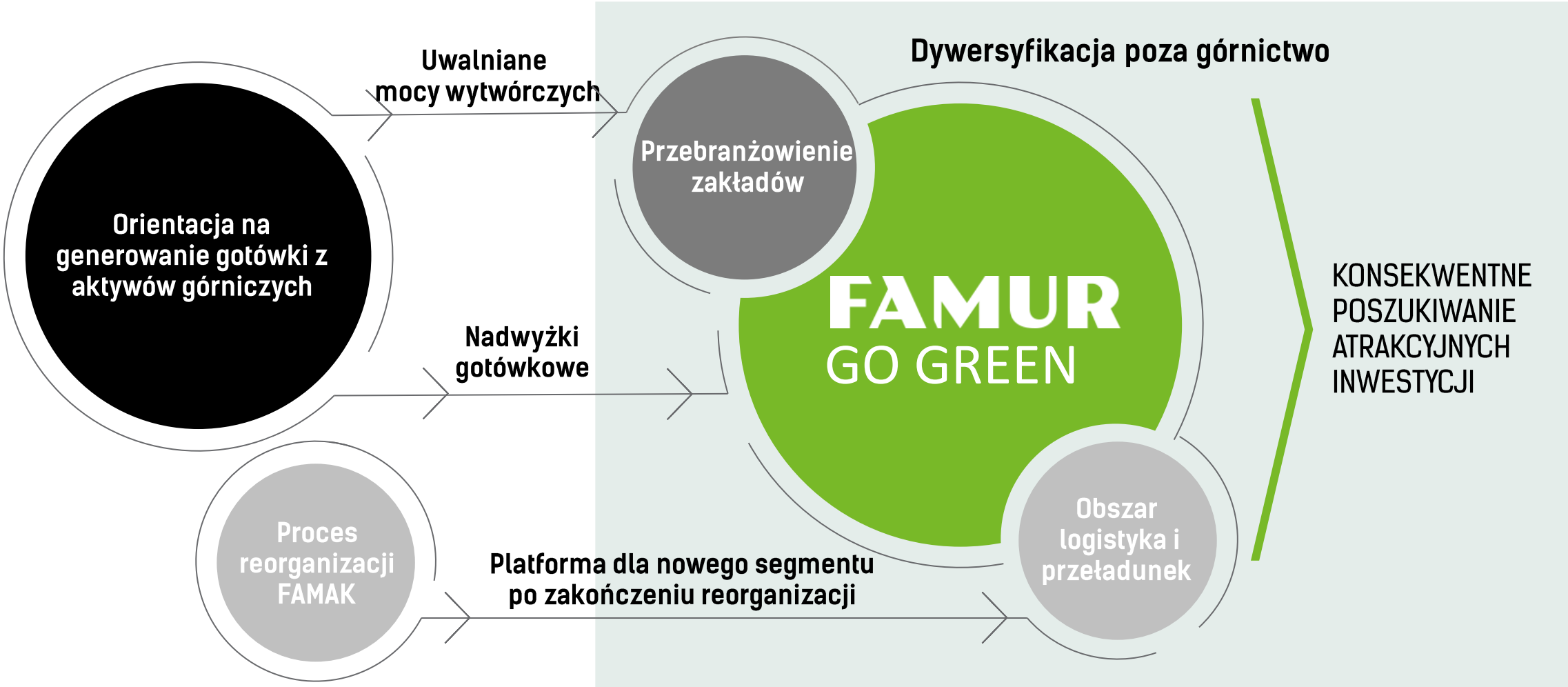
FAMUR

3

Nowe kierunki strategiczne Grupy FAMUR

W stronę holdingu inwestującego w zieloną transformację

Holding inwestujący w zieloną transformację



Optymalizacja aktywów górniczych i konsekwentna redukcja ekspozycji na węgiel energetyczny

Orientacja na generowanie gotówki z aktywów górniczych

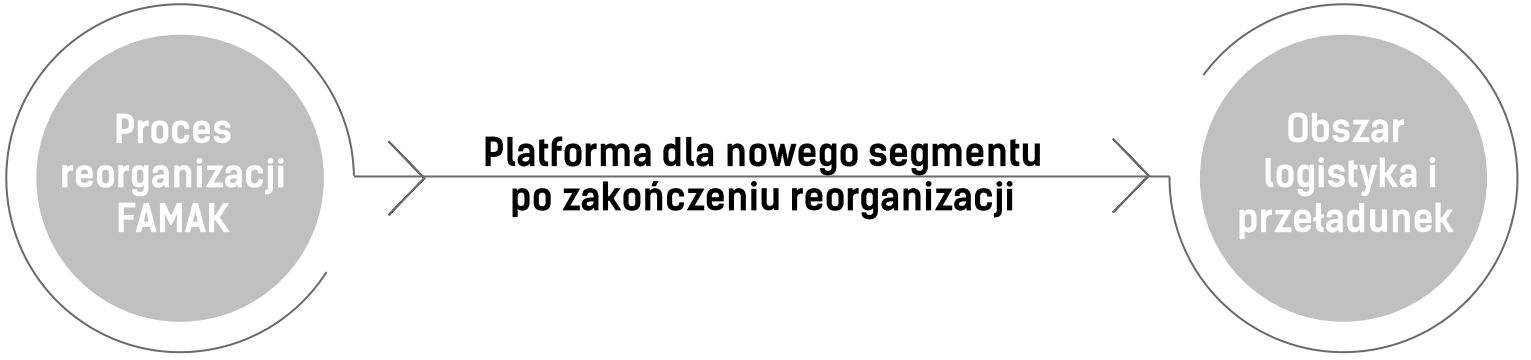
- Koncentracja na najbardziej rentownych i stabilnych obszarach produktowych
- Utrzymanie modelu dzierżaw stabilizującego przychody oraz kontynuacja obsługi aftermarket
- Sprzedaż lub stopniowe wygaszanie mniej rentownych aktywów zgodnie z kierunkiem transformacji energetycznej Polski
- Zachowanie kompetencji i know-how umożliwiających oportunistyczny udział w wybranych projektach górniczych w Polsce i na rynkach eksportowych

Partnerstwa strategiczne w celu przebranżowienia wybranych zakładów produkcyjnych

Przebranżowienie zakładów

- Model partnerstwa strategicznego (m. in. JV, umowy licencyjne)
- Współpraca z doradcą do wsparcia realizacji projektów partnerskich
- Koncentracja na sektorach przemysłowych, głównie producentów maszyn i urządzeń dla OZE, transportu, logistyki i infrastruktury
- Możliwość wykorzystania mocy produkcyjnych w nowo budowanych sektorach branżowych

FAMAK – platforma do rozwoju w obszarze logistyki i przeładunku



Aktualny status procesu reorganizacji

- Odejście od sektora maszyn dla górnictwa odkrywkowego
- Optymalizacja aktywów, dezinwestycje i restrukturyzacja zatrudnienia
- Poprawa rentowności w obszarze logistyka i przeładunek
- Szacowane zakończenie restrukturyzacji na koniec 2021r.

Perspektywa długoterminowa

Budowa istotnego gracza w obszarze logistyki i przeładunku

Rozwój w stronę zintegrowanego dostawcy nowoczesnych i ekologicznych rozwiązań w obszarze transformacji energetycznej

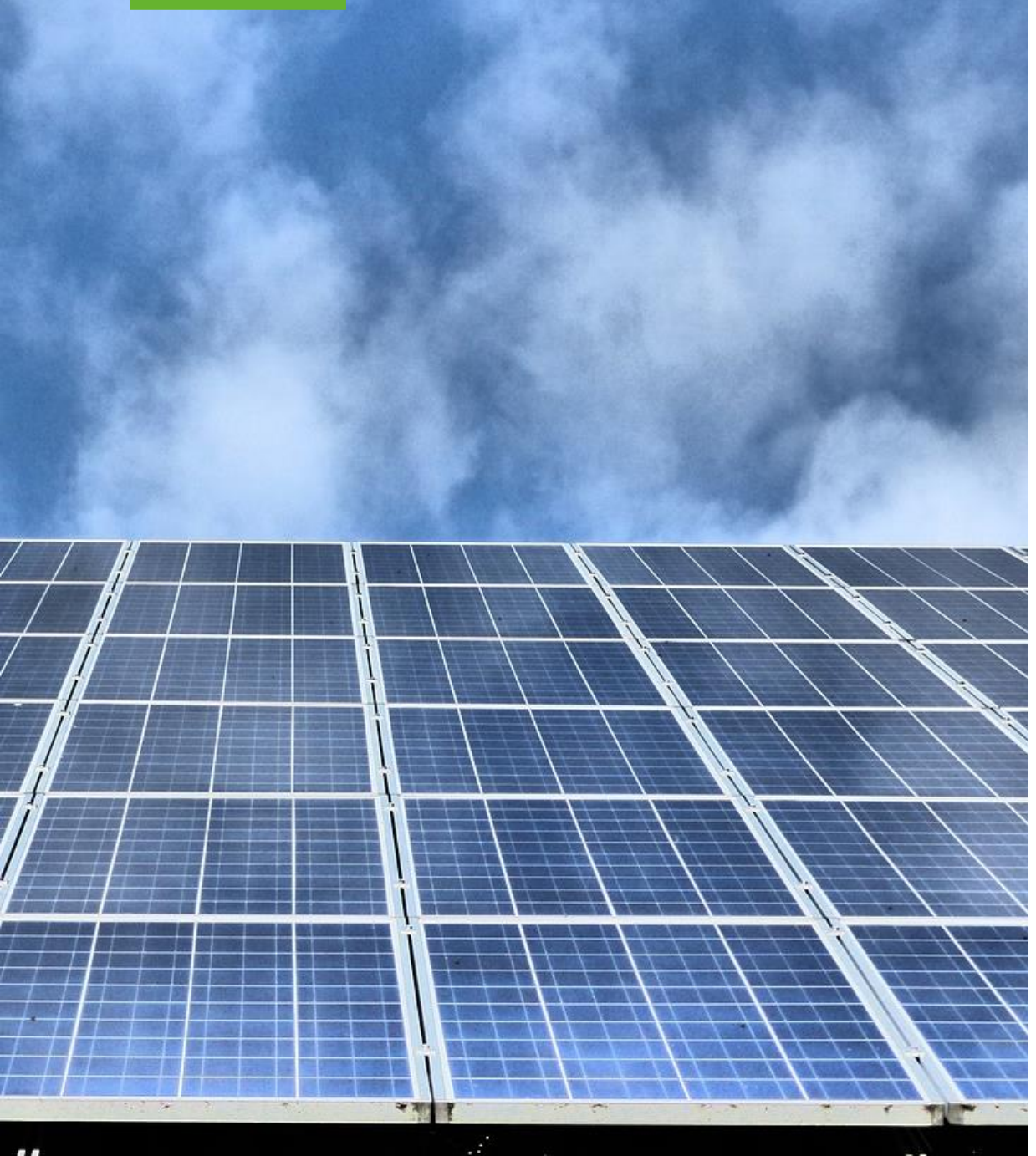
FAMUR

FAMUR

GO GREEN

zintegrowany dostawca nowoczesnych i ekologicznych rozwiązań dla energetyki

- **Fotowoltaika**
- Kogeneracja
- Magazyny energii
- Smart grid
- HVAC
- Identyfikacja kolejnych obszarów



FAMUR

4

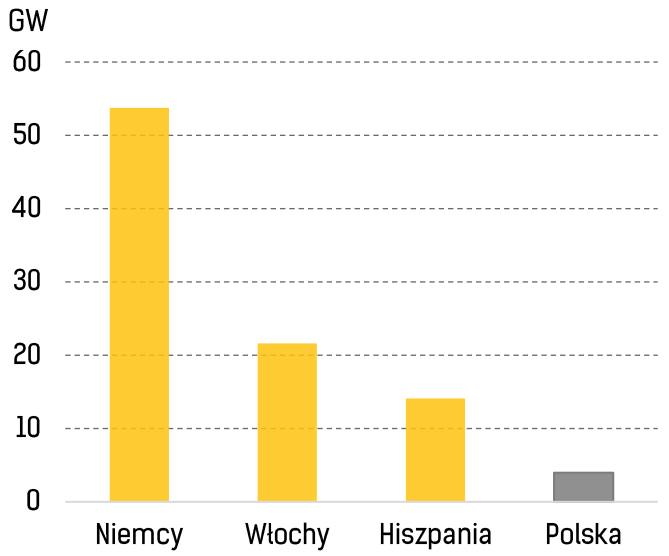
Wejście w sektor wielkoskalowej fotowoltaiki (PV)

Pierwszy etap realizacji nowych kierunków strategicznych

Atrakcyjne perspektywy wzrostu rynku fotowoltaiki w Polsce

Polska ma jeden z niższych wskaźników nasycenia w Europie

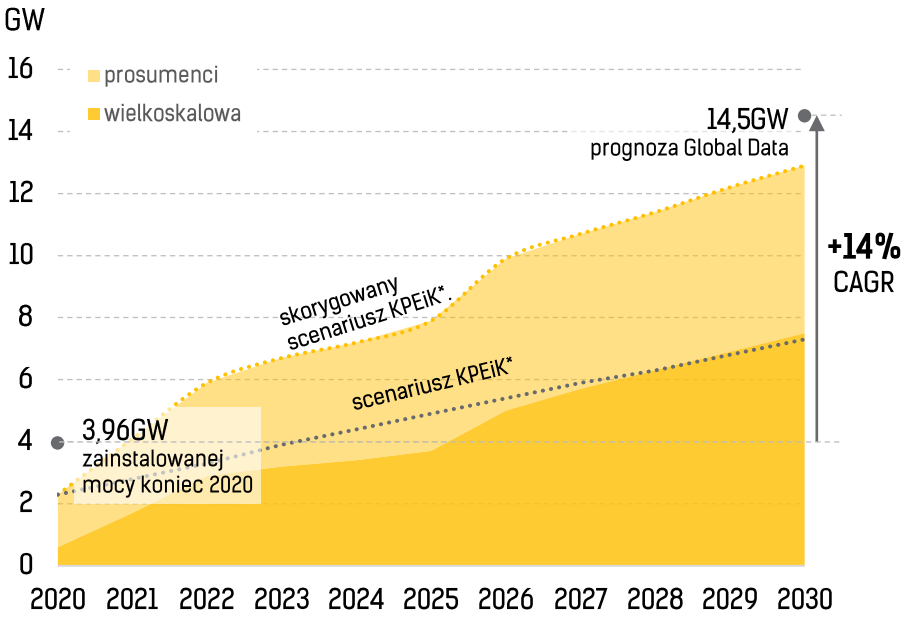
Polska względem liderów UE posiadających najwyższą zainstalowaną moc w PV (2020r.)



Źródło: International Renewable Energy Agency (IRENA)
https://www.irena.org/Statistics/View-Data-by-Topic/Capacity-and-Generation/Country-Rankings

Oczekiwany istotny wzrost mocy zainstalowanych w fotowoltaice

Prognoza mocy zainstalowanej



Źródło: IEO, *Mapa drogowa rozwoju przemysłu fotowoltaicznego w Polsce do 2030 roku*,
https://wfosigw.wroclaw.pl/files/download_pl/1471_mapa-drogowa-rozwoju-przemyslu-fotowoltaicznego-w-polsce-do-2030r.pdf
https://www.gramwzielone.pl/energia-sloneczna/105263/cele-przyjety-przez-polske-w-obszarze-pv-zostana-przekroczone

* KPEiK – Krajowy Plan na rzecz Energii i Klimatu

SZANSE:

- Dynamiczny wzrost segmentu wielkoskalowych farm solarnych
- Rozwój projektów PPA w segmencie prosumenckim
- Wczesna faza rozwoju rynku szansą na osiągnięcie pozycji lidera w segmencie B2B
- Oczekiwany wzrost cen energii
- Dofinansowanie z funduszy UE dla przedsiębiorstw

RYZYKA:

- Uzależnienie od otoczenia regulacyjnego
- Ograniczony dostępu do mocy przyłączeniowych

FAMUR

Przebieg projektu wejścia w sektor fotowoltaiki

TDJ identyfikuje PV B2B jako najbardziej atrakcyjny obszar w segmencie OZE

TDJ podpisuje umowę inwestycyjną z P+S

TDJ i FAMUR podpisują list intencyjny w sprawie wspólnego przedsięwzięcia w OZE

Równoległe działania FAMUR i TDJ ukierunkowane na budowę segmentu OZE

- FAMUR ogłasza nowe kierunki strategiczne
- Rozwój segmentu PV wspólnie z TDJ i P+S

P+S

Kompetencje branżowe
Zasoby operacyjne
Portfel projektów PV

+

TDJ

Know-how inwestycyjny
Portfel projektów PV
Bank ziemi
Projekty referencyjne

+

FAMUR

Skala i łańcuch dostaw
Mocna pozycja finansowa
Własne zaplecze operacyjno-produkcyjne
Portfel projektów PV

=

LIDER RYNKU KOMPLEKSOWO REALIZUJĄCY PROJEKTY PV W SEGMENCIE B2B

TDJ otwiera ścieżkę wejścia FAMUR w segment PV

Przeniesienie na niezmienionych warunkach zawartej przez TDJ umowy inwestycyjnej dającej kontrolę nad P+S i nabytych projektów PV do wspólnego podmiotu utworzonego z FAMUR

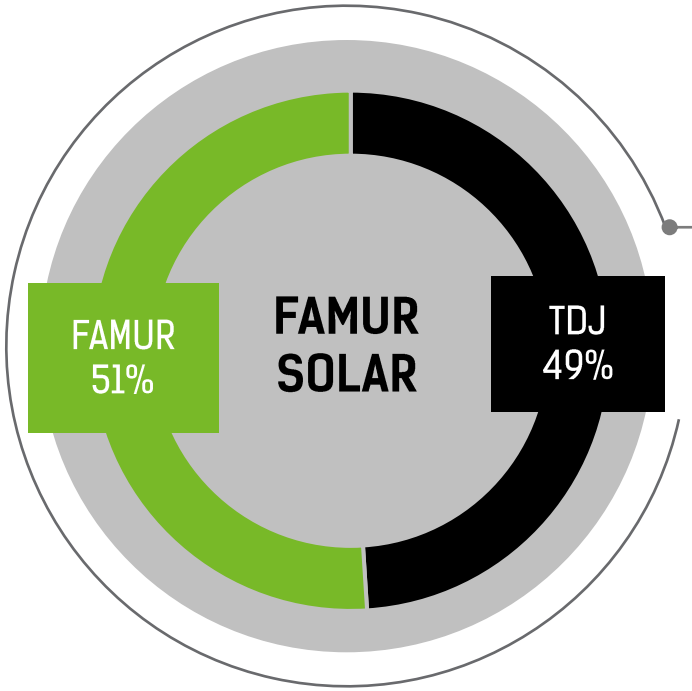
TDJ

Umowa inwestycyjna dająca kontrolę nad P+S
(platforma pozwalająca na szybki rozwój segmentu)

Istotny portfel projektów PV po aukcjach z roku 2019 i 2020 gotowych do realizacji farm
(szansa na szybki wzrost skali w nowym segmencie)

FAMUR
GO GREEN
Fotowoltaika

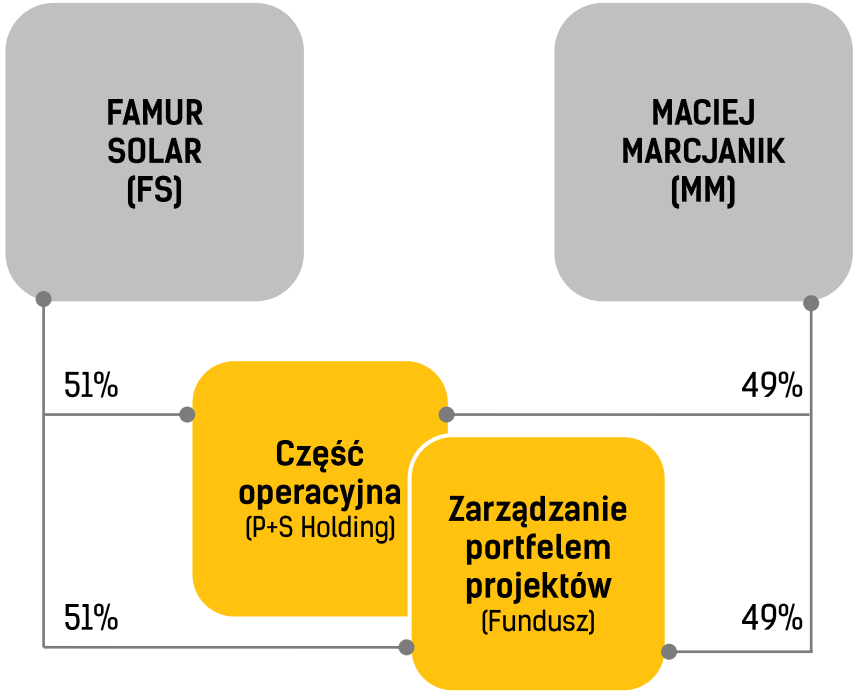
Struktura kapitałowa wspólnego przedsięwzięcia FAMUR i TDJ w segmencie PV



Główne założenia umowy inwestycyjnej FAMUR z TDJ

- Utworzenie spółki FAMUR SOLAR (FS)
- Przeniesienie na niezmienionych warunkach przez TDJ na FS umowy inwestycyjnej
- Zasilenie kapitałów FS wkładem pieniężnym w kwocie 70 mln zł w proporcji 51% FAMUR i 49% TDJ
- Zbycie wszystkich posiadanych projektów PV przez TDJ i FAMUR na rzecz Funduszu zależnego od FS (obecny portfel):
  - TDJ: ok 102 MW, wszystkie z wygraną aukcją 2019 i 2020
  - FAMUR: ok 85 MW projektów, w tym 30 MW z wygraną aukcją 2020
- Zapewnienie FAMUR pełnej władzy korporacyjnej nad FS
- Intencją TDJ jest wyjście z inwestycji w FS do końca 2023r.

Planowana struktura kapitałowa segmentu PV oparta na partnerstwie z dotychczasowym właścicielem P+S



Główne założenia umowy inwestycyjnej z Maciejem Marcjanikiem

- Prowadzenie działalności PV poprzez część operacyjną i fundusz zarządzający portfelem projektów PV
- Objęcie 51% udziałów przez FS w części operacyjnej poprzez odkup pakietu udziału akcji MM i podwyższenie kapitału za łączną kwotę ok. 48 mln zł
- Zachowanie proporcji w części operacyjnej i funduszowej 51% FS i 49% MM (Pełna konsolidacja segmentu)
- Zapewnienie przez FAMUR finansowania do kwoty 150 mln zł (w tym krótko- i średnioterminowe pożyczki) na nabywanie i rozwój portfela projektów PV

FAMUR

Integracja łańcucha wartości PV szansą na wyższe poziomy rentowności

Łańcuch wartości w fotowoltaice B2B	Produkcja komponentów	Dystrybucja komponentów	Rozwój projektów	Projekt, Inżynieria, Realizacja	Eksploatacja i utrzymanie (O&M)

Potencjał rozwojowy

- Większość graczy w Polsce działa tylko w jednym obszarze łańcucha wartości
- Elastyczny dostęp do kapitału katalizatorem umożliwiającym konsolidację projektów na różnym stopniu rozwoju i zwiększania udziału w rynku
- Zróżnicowana rentowność w poszczególnych obszarach działalności łańcucha wartości PV
- Możliwość wykorzystania struktury logistycznej Grupy FAMUR w zakresie dystrybucji
- Rozpoczęcie przez Grupę FAMUR produkcji wybranych komponentów i rozwiązań wykorzystywanych w fotowoltaice

Doświadczony i profesjonalny partner w segmencie PV

Maciej Marcjanik

Współwłaściciel i Prezes Zarządu Projekt Solartechnik.

Jeden z twórców polskiego rynku odnawialnych źródeł energii, znany w branży fotowoltaicznej z wdrażania nowych rozwiązań i odważnego podejścia do biznesu.

Konsekwentnie od 10 lat rozwija Projekt-Solartechnik, czyniąc go silnym graczem na polskim rynku fotowoltaicznym. Dotychczas firma pod jego skrzydłami wybudowała ponad 300 MW instalacji w Polsce i Europie.

FAMUR

Projekt-Solartechnik ma 12 letnie doświadczenie zdobyte na 10 europejskich rynkach

2008
Początek działalności
W Niemczech została zarejestrowana pierwsza firma grupy.

2012
Bautzen: Firma realizuje jedną z największych farm fotowoltaicznych w Europie.
Polski rynek: Początek działalności w naszym kraju. Powstaje Projekt Solartechnik Polska

2014-16
Realizacja projektów poza Polską

2017
System aukcyjny
Firma bierze udział w aukcji OZE. Wszystkie oferty wygrywają.

2019
Projekt Solartechnik Development
Powstaje spółka dedykowana rozwojowi projektów do kolejnych aukcji.

2020
- **100% skuteczności w aukcji OZE, dalszy rozwój działalności**
- **200 MW z wygraną aukcją OZE do 2020**
- **300 MW zrealizowanych projektów do 2020**

2021
Obecnie P+S jest w trakcie realizacji ponad 150 MW farm fotowoltaicznych

Niemcy

Francja

Rumunia

Węgry

Polska

FAMUR

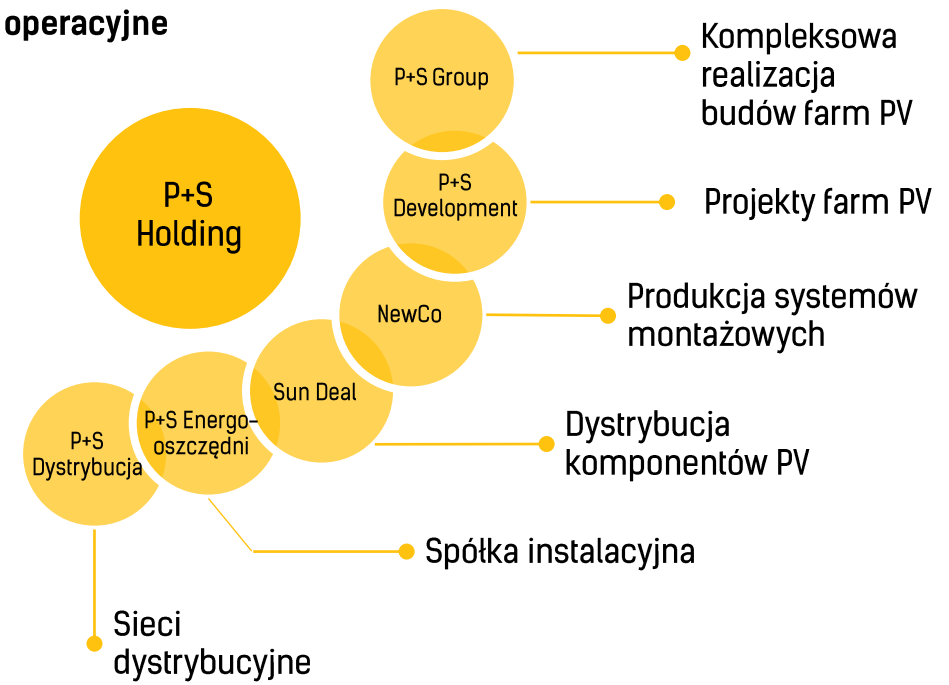
Doświadczony zespół P+S bazą do budowy lidera rynku kompleksowo realizującego projekty PV w segmencie B2B

- Profesjonalny zespół developerski
- Własne zaplecze budowlano – realizacyjne
- Własne biuro projektowe specjalizujące się w OZE
- Produkcja autorskich, certyfikowanych systemów montażowych
- Obrót komponentami fotowoltaicznymi
- Sprzedaż energii elektrycznej
- Budowa własnych instalacji fotowoltaicznych

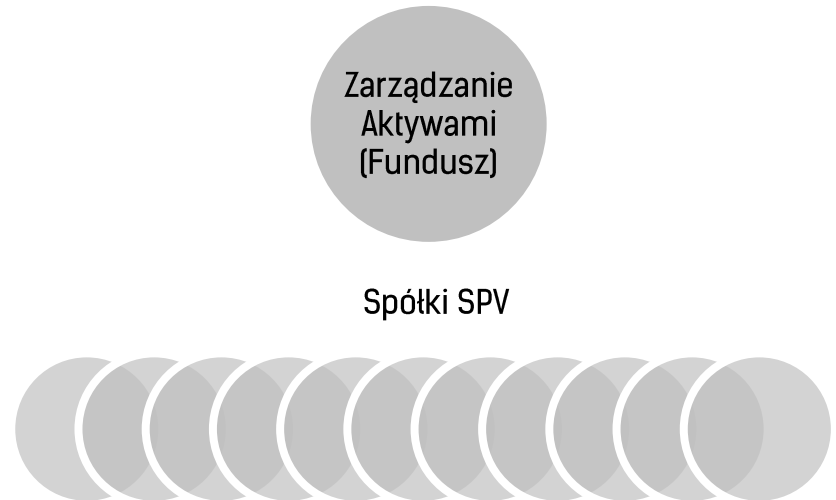
Planowana struktura organizacyjna od lipca 2021r.

Struktura części operacyjnej
(schemat poglądowy)

Spółki operacyjne



Zarządzanie portfelem projektów
(schemat poglądowy)



W każdej SPV do kilku projektów
o różnej mocy od ~1MW do 150+MW

FAMUR

Kompleksowa realizacja projektów PV na rynku B2B

OBSZAR DZIAŁALNOŚCI

Rozwój projektów

Projekt, Inżynieria, Realizacja

Eksploatacja i utrzymanie (O&M)

GRUPY KLIENTÓW

Farmy wielkoskalowe (elektrownie solarne) → **Grupy energetyczne i fundusze infrastrukturalne**

Instalacje PV średniej wielkości → **Klienci biznesowi (przedsiębiorstwa)**

Obrót energią → Odbiorcy energii – Grupy Energetyczne i odbiorcy przemysłowi (PPA)

Produkcja i dystrybucja komponentów → Instalatorzy farm PV

FAMUR

Posiadamy >1GW projektów PV, w tym jeden z największych portfeli farm 1MW w Polsce z wygraną aukcją 2019 i 2020

>130 MW

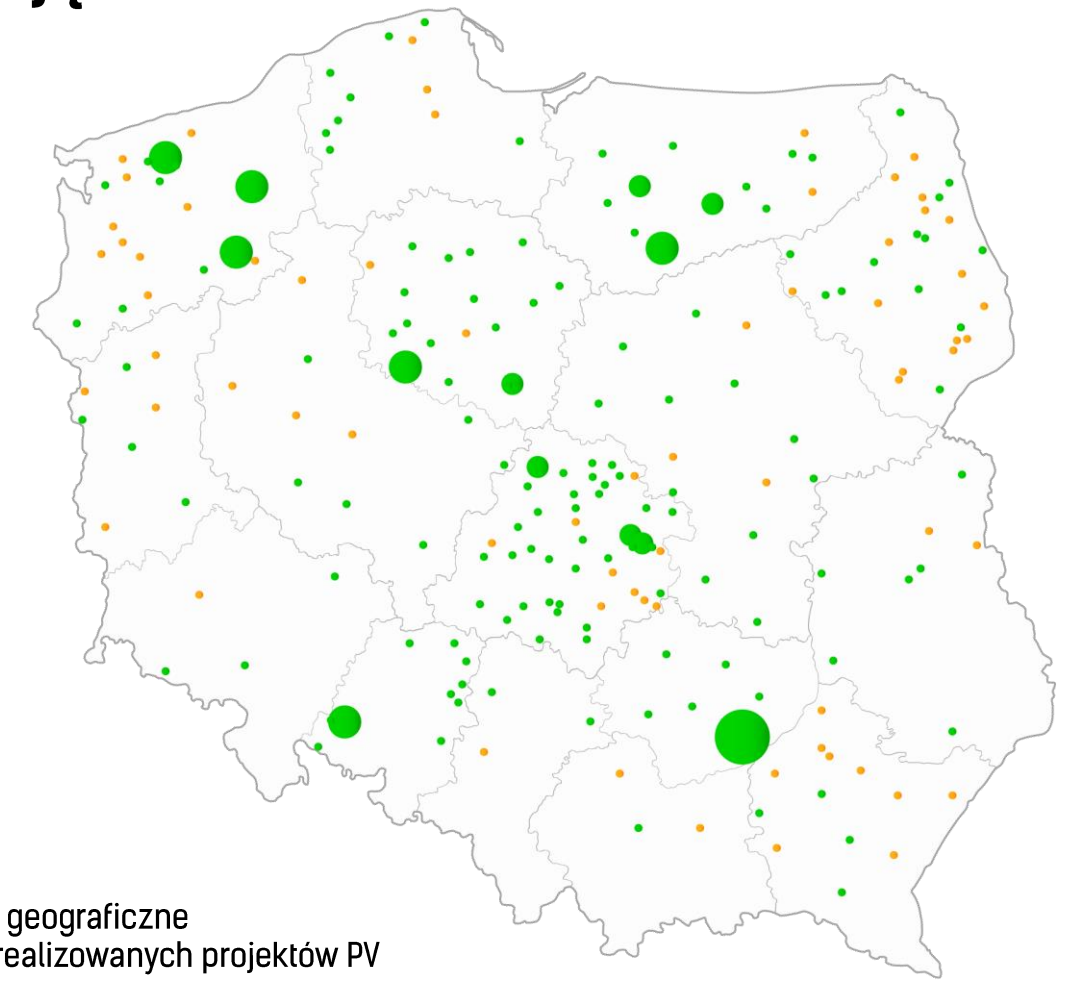
Własne projekty w trakcie budowy farm z wygraną aukcją 2019 i 2020 (przewidywana realizacja do końca 2021r.)

>840 MW

Projekty w trakcie rozwoju na różnym stopniu przygotowania

~1,000 MW

Łącznie projektów w portfelu na różnym etapie rozwoju



Rozłożenie geograficzne
i wielkość realizowanych projektów PV

FAMUR

Orientacja na dynamiczne zwiększanie udziału w rynku PV

ZREALIZOWANE DZIAŁANIA GRUPY FAMUR W ROZWÓJ SEGMENTU PV (do 13.05.21r)

1. Zakup projektów o łącznej mocy ›85MW
   (w różnej fazie rozwoju)
2. Zabezpieczenie dostaw komponentów na budowę farm PV o mocy ›130MW (pierwszy etap):
   panele PV, kontenerowe stacje transformatorowe, inwertery, konstrukcje montażowe i kable

107 mln zł łączne zaangażowanie bilansowe w rozwój segmentu PV (zakup projektów, udzielone pożyczki do Spółek Celowych, poniesione koszty na budowę farm PV)

CELE OPERACYJNE NA ROK 2021

1. **›130MW wybudowanych farm PV**
   (na koniec 2021r.)
2. **Kontynuacja zakupów projektów PV**
   do realizacji w kolejnych latach
3. **Planowane pozyskanie finansowania zewnętrznego na rozwój segmentu PV**
   w oparciu o dostępne produkty i instrumenty finansowe dedykowane dla tego obszaru

FAMUR

Długoterminowy cel:
Znaczący gracz na europejskim rynku zintegrowanych rozwiązań PV dla segmentu B2B

FAMUR

5

Długoterminowe cele Grupy FAMUR

Wartość generowana w długim terminie główną miarą sukcesu

FAMUR

Zmiana w kierunku holdingu inwestującego w zieloną transformację

2020

2 segmenty:
1. maszyny górnicze
2. logistyka i przeładunek

2021

3 segmenty:
1. maszyny górnicze
2. logistyka i przeładunek
3. fotowoltaika

2024

3+ segmenty:
1. maszyny górnicze
2. logistyka i przeładunek
3. fotowoltaika
4. nowe segmenty
...

<30% przychodów Grupy FAMUR zależna od sektora węgla energetycznego

KONSEKWENTNE POSZUKIWANIE ATRAKCYJNYCH INWESTYCJI

preferowane kierunki rozwoju

- Fotowoltaika
- Kogeneracja
- Magazyny energii
- Smart grid
- HVAC

FAMUR GO GREEN

Obszar logistyka i przeładunek

Przebranżowienie zakładów

- Maszyny dla:
  - inżynierii lądowej i budownictwa
  - Zautomatyzowane systemy magazynowe
  - papieru i/lub opakowań papierowych
  - przeróbki minerałów
  - recyklingu opadów
- Turbiny wiatrowe i wyposażenie
- Przemysłowe systemy pompowe
- Offshore & Material Handling
- Tabor i infrastruktura kolejowa
- Nieruchomości i inwestycje finansowe

Rozwój Grupy FAMUR wymaga zmiany polityki dywidendowej

Reinwestycja zysków* na finansowanie rozwoju w kierunku holdingu inwestującego w zieloną transformację

Program skupu akcji własnych*:

- 70 mln zł wielkość programu
- Wykup w formie oferty zakupu z ceną 2,5 zł za akcję
- Planowana realizacja programu w 3 kw. 2021r.
- Oferta skierowana do wszystkich akcjonariuszy FAMUR
- Nabycie akcji przez FAMUR na zasadach proporcjonalnej redukcji złożonych ofert sprzedaży

* Ostateczną decyzję dotyczącą podziału zysku za dany rok obrotowy podejmie Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki.

FAMUR

6

Sesja pytań i odpowiedzi

FAMUR

Załączniki

Uzgodnienie między miernikami operacyjnymi i raportowanymi

EBITDA

w milionach złotych	3 miesiące do 31.03.2021	3 miesiące do 31.03.2020
Zysk z działalności operacyjnej	44	62
Amortyzacja	47	47
Wskaźnik EBITDA	**91**	**109**

FAMUR

Uzgodnienie między miernikami operacyjnymi i raportowanymi

Dług netto

	Stan na dzień	
w milionach złotych	**31.03.2021**	31.12.2020
długoterminowe zobowiązania finansowe	**237**	437
kredyty	2	–
obligacje	199	401
leasing	25	26
wykup wierzytelności	11	8
krótkoterminowe zobowiązania finansowe	**235**	42
kredyty	–	2
obligacje	203	–
leasing	3	5
wykup wierzytelności	29	35
Dług finansowy brutto	**472**	479
Mniej środki pieniężne i ich ekwiwalenty	–961	–899
Dług finansowy netto	**–489**	420
Wskaźnik dług netto/EBITDA	**–1,2**	–1,0

Słownik pojęć użytych na potrzeby niniejszej prezentacji

EBIT	Zysk na działalności operacyjnej
EBITDA	Zysk na działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację
Marża EBITDA	Zysk na działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację do przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
Pozostałe koszty operacyjne, netto	Pozostałe koszty operacyjne mniej pozostałe przychody operacyjne
Koszty finansowe, netto	Koszty finansowe pomniejszone o przychody finansowe
Zmiana w kapitale operacyjnym	Suma pozycji: zmiana stanu zapasów, zmiana stanu należności oraz zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów, wykazywanych w sprawozdaniu z przepływów pieniężnych
CAPEX, netto	Wydatki na nabycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych skorygowane o wpływy ze zbycie wartości niematerialnych oraz rzeczowych aktywów trwałych

Słownik pojęć użytych na potrzeby niniejszej prezentacji cd.

Dług netto	Bilansowa wartość kredytów, pożyczek i obligacji długoterminowych i krótkoterminowych, pomniejszona o wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów
Dług netto do EBITDA	Bilansowa wartość kredytów, pożyczek i obligacji długoterminowych i krótkoterminowych, pomniejszona o wartość środków pieniężnych i ich ekwiwalentów do EBITDA (zysk na działalności operacyjnej, powiększony o amortyzację) za ostatnie 12 m-cy