



Mangata Holding z dobrymi wynikami pomimo schłodzenia rynku

Mangata Holding, polska grupa przemysłowa działająca w segmentach produkcji podzespołów i komponentów dla motoryzacji, armatury i automatyki przemysłowej oraz elementów złącznych, pomimo odczuwalnego ochłodzenia w gospodarce utrzymała w I półroczu br. wysoki poziom sprzedaży. Holding po dwóch kwartałach 2023 r. wypracował 527,8 mln zł skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży, które były niższe zaledwie o 1,2% w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku. Największy segment holdingu tj. podzespołów dla motoryzacji i komponentów (odpowiadający za 57% udziału w przychodach), odnotował 300,1 mln zł przychodów ze sprzedaży, co stanowi podobny wysoki poziom w porównaniu do I półrocza 2022 r. (spadek o 0,8%, 302,6 mln zł). W raportowanym okresie rentowność na sprzedaży brutto wyniosła 21,4%. W I półroczu br. holding wypracował 71,9 mln zł EBITDA (spadek 19% rdr.) oraz 34,3 mln zł skonsolidowanego zysku netto (spadek o 35,4% w stosunku do I półrocza 2022).

– Zgodnie z przewidywaniami pierwsze półrocze było dla nas wymagające. W szczególności w drugim kwartale nasze spółki odczuły spadki popytu. Pomimo to, utrzymaliśmy bardzo wysoki poziom sprzedaży, który we wspomnianym drugim kwartale wyniósł 250 mln złotych – podkreśla Leszek Jurasz, prezes zarządu, dyrektor generalny spółki Mangata Holding. - Jednakże niższy wolumenowo poziom sprzedaży wpłynął na niższą absorpcję kosztów stałych. Czynniki mającymi wpływ na zaprezentowane wyniki były wyższe w porównaniu z pierwszym półroczem 2022 r. ceny energii elektrycznej oraz koszty wynikające z reorganizacji w segmencie armatury. Istotny wpływ na wypracowany wynik netto miały również ujemne różnice kursowe z wyceny należności. Z perspektywy tak dużej zmienności rynków uważam, że wynik wypracowany przez holding jest dobry – dodaje prezes.

Spółki Grupy, mając na uwadze symptomy spowolnienia i spadek popytu, w I półroczu 2023 r. rozpoczęły wdrażanie szeregu inicjatyw służących optymalizacji kosztowej w obszarze zatrudnienia, procesów produkcyjnych oraz wykorzystania dostępnej infrastruktury produkcyjnej.

- Wśród istotnych inicjatyw wdrożonych w Grupie w pierwszym półroczu 2023 r. wymienić należy m.in. reorganizację i skupienie działalności produkcyjnej segmentu armatury w dwóch lokalizacjach. W segmencie podzespołów dla motoryzacji i komponentów zrealizowany został projekt połączenia spółek Kuźnia Polska i MCS, którego celem są optymalizacje procesowe, głównie w zakresie zatrudnienia, ale także wzmocnienie potencjału rynkowego. W zakładzie Masterform prowadzony jest proces stopniowej reorganizacji parku maszynowego, wynikający z koncepcji strategicznego rozwoju oferty produktowej. W segmencie elementów złącznych przygotowana została koncepcja reorganizacji produkcji. Celem tego projektu jest optymalizacja wykorzystania obszarów produkcyjnych. W ramach projektu zmianie ulegnie także obszar przygotowania materiału. Działanie to służyć ma zarówno efektywności procesu, jak również redukcji (ograniczeniu) oddziaływania na środowisko naturalne – zaznaczył prezes, dodając - Wzmocniliśmy funkcje sprzedażowe, szczególnie w segmencie armatury. Wdrożyliśmy inicjatywy służące wzmocnieniu pozycji rynkowej spółek w obszarze rynkowym i kosztowym. Jesteśmy także w trakcie prac nad aktualizacją strategii biznesowej oraz budową strategii zrównoważonego rozwoju, które wytyczą kierunki naszych działań na kolejne lata – podsumował prezes Leszek Jurasz.

Mangata Holding utrzymała wysoki wskaźnik rentowności brutto na sprzedaży, który wyniósł 21,4%. Wyprzedzające indeksacje cenowe w 2022 r. zostały schłodzone w I półroczu br. w efekcie obniżenia cen surowców. Jednocześnie

sygnalizowane spowolnienie gospodarcze wpłynęło na presję klientów na obniżkę cen. Na wyniki Grupy wpłynęła także presja płacowa wynikająca z utrzymującego się wysokiego poziomu inflacji.

Utrzymanie poziomów sprzedaży pomimo mniejszego popytu w II kwartale 2023 r.

Segment podzespołów dla motoryzacji i komponentów pozostaje najważniejszym segmentem sprzedaży holdingu, generując 56,9% ogółu przychodów ze sprzedaży. W I półroczu 2023 r., w efekcie odczuwalnej redukcji popytu rynkowego, zwłaszcza w branży rolniczej i hydraulicznej, spółki z tego segmentu odnotowały nieco niższe poziomy przychodów w porównaniu do analogicznego okresu w 2022 r. Relatywnie wyższe poziomy cen w porównaniu do pierwszego półrocza 2022, amortyzowały spadki wolumenowe sprzedaży jakie odnotowaliśmy w pierwszym półroczu 2023 roku. Ostatecznie segment utrzymał wysoki poziom sprzedaży i wygenerował 300,1 mln zł przychodów (spadek o 0,8% rdr.).

- Biorąc pod uwagę otoczenie w jakim obecnie funkcjonujemy to wynik należy uznać za co najmniej satysfakcjonujący. Redukcje popytu nie objęły wyrobów dla branży automotive. Co więcej, z tej gałęzi nasze spółki odnotowały wzrost zapotrzebowania na wyroby. Natomiast redukcja zamówień w głównej mierze dotyczyła branż takich jak hydraulika czy rolnictwo. Jedną z istotnych przyczyn spadku zapotrzebowania w pierwszym półroczu 2023 r. były redukcje zapasów wynikające również z dużej presji na obniżki cen (spadek cen surowców i czynników energetycznych). W perspektywie kolejnych miesięcy oczekujemy utrzymania się wyższego, niż w poprzednich okresach 2021 i 2022, zapotrzebowania na wyroby do branży motoryzacyjnej, choć widzimy znaczne zakłócenia w dostawach komponentów. Taka sytuacja zmusza nas do wypracowania elastycznego podejścia do zmiennego popytu, mam na myśli krótkotrwałe spadki i dynamiczne wzrosty w różnym stopniu dotyczące różnych producentów – powiedział Leszek Targosz, członek zarządu, dyrektor ds. strategii rynkowej holdingu.

W przypadku segmentu elementów złącznych przychody utrzymały się na poziomie zbliżonym do I półrocza 2022 r. (122,9 mln zł w I półroczu 2023 r. vs. 123,2 mln zł w I półroczu 2022 r.). Niższy wolumen sprzedaży został skompensowany wyższymi, w stosunku do I półrocza 2022, cenami sprzedaży (utrzymanie poziomu cen z II półrocza 2022). Obniżka wolumenów w porównaniu do I półrocza 2022 r., w głównej mierze dotyczyła wyrobów do branży budowlanej i chemicznej. Branża kolejowa oraz elementy złączne do branży górniczej utrzymały zbliżony wolumenowo poziom sprzedaży. Wyższy poziom tonażowy wyrobów dostarczony został do branży agro, generacji mocy i transportowej.

W I półroczu 2023 r. segment armatury i automatyki przemysłowej odnotował o 3% niższy poziom sprzedaży (103,9 mln zł) w porównaniu do okresu styczeń-czerwiec 2022 r. (107,2 mln zł). W I kwartale br. poziom przychodów był wyższy w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Z kolei w maju i czerwcu tego roku segment odnotował znaczącą obniżkę zamówień, co wpłynęło na wyniki I półrocza 2023 r. W perspektywie kolejnych miesięcy holding zakłada utrzymywanie się niższego poziomu zamówień, a także presji cenowej (ograniczony poziom popytu oraz obniżki cen surowców).

- W segmencie armatury przeprowadzona została reorganizacja procesów produkcyjnych, mająca na celu optymalne wykorzystanie dostępnych mocy produkcyjnych, skupiając działalność operacyjną w dwóch lokalizacjach. Projekt reorganizacji działalności w segmencie służyć ma optymalizacji kosztowej produkcji armatury. Jednocześnie podjęliśmy działania w obszarze optymalizacji oferty produktowej w zakresie armatury, eliminując część oferty produkowanej w jednej z lokalizacji – mówi Michał Jankowiak, członek zarządu, dyrektor ds. strategii operacyjnej i inwestycji Mangata Holding.



Portfele zamówień spółek z holdingu utrzymują się na bezpiecznych poziomach, chociaż niższych niż w ubiegłym roku. Grupa dostrzega przesunięcia w terminach zamówień od klientów, a także wolniejszy sptyw nowych zleceń. Z kolei obniżki cen surowców wzmacniają presję ze strony klientów na redukcję cen.

W raportowanym okresie sprzedaż na rynki zagraniczne wyniosła prawie 70%. Mangata Holding zanotowała 7,9% wzrost sprzedaży na pozostałych obsługiwanych rynkach (poza UE i Polską) do wartości 112,1 mln zł. Pozwoliło to istotnie skompensować mniejsze przychody na rodzimym rynku (spadek przychodów o 7% do 159,8 mln zł) i krajów Unii Europejskiej (spadek o 1% do 255,9 mln zł). Głównymi kierunkami wśród krajów Unii Europejskiej są Niemcy, Finlandia oraz Czechy. W gronie kluczowych odbiorców pozostają również klienci z USA.

Stabilne fundamenty holdingu i dywidenda za 2022 r.

Zobowiązania długoterminowe na dzień 30 czerwca 2023 r. stanowią 14% struktury pasywów, natomiast zobowiązania krótkoterminowe stanowią 28,9% struktury pasywów. Struktura wiekowa należności handlowych na 30 czerwca 2023 r. była bezpieczna. 89% należności handlowych to należności bieżące, a spółki Grupy nie doświadczają problemów w obszarze sptywu należności, dzięki czemu możliwe jest bieżące regulowanie zobowiązań handlowych.

Obecna sytuacja finansowa i płynnościowa holdingu jest stabilna. Dzięki posiadaniu odpowiedniego poziomu środków pieniężnych oraz dostępie do linii kredytowych zachowujemy wysoką elastyczność finansową i swobodnie możemy realizować kolejne inwestycje. Nasze spółki na razie nie doświadczają problemów w obszarze terminowej regulacji należności przez kontrahentów – powiedział Kazimierz Przełomski, wiceprezes zarządu, dyrektor finansowy spółki Mangata Holding.

Bardzo dobra sytuacja finansowa pozwala Mangacie realizować swoją politykę dywidendową. Pod koniec czerwca br. Mangata Holding S.A. wypłaciła dywidendę w kwocie 9,00 PLN na jedną akcję (tj. łącznie 60 mln zł). W latach 2016-2023 Spółka wypłaciła swoim akcjonariuszom w sumie 247 mln zł dywidendy.

####

Dodatkowych informacji udzielają:

Joanna Ostrzewska
manager ds. korporacyjnych
Mangata Holding S.A.
j.ostrzewska@mangata.com.pl
+48 606 770 450

Kontakt dla mediów:

Tomasz Gutowski
InnerValue investor relations
t.gutowski@innervalue.pl
+48 794 444 574

Witold Nieć
InnerValue investor relations
w.niec@innervalue.pl
+48 517 735 760



O spółce:

Mangata Holding SA jest podmiotem notowanym na GPW w Warszawie. Tworzy holding kapitałowy skupiający podmioty z branży metalowej działające w segmentach operacyjnych: podzespołów i komponentów dla motoryzacji (spółki: Kuźnia oraz Masterform), armatury i automatyki przemysłowej (Zetkama, Zetkama R&D), elementów złącznych (Śrubena) oraz działalności pozaprodukcyjnej (Zetkama Nieruchomości).

W najbliższych latach spółka planuje dalszą integrację podmiotów tworzących Grupę, rozszerzenie portfela produktowego, wzrost organiczny oraz przemyślane akwizycje, w tym budowanie aktywności na rynkach Europy Zachodniej, która będzie wspierała rozwój wszystkich segmentów. Pozwoli to na dywersyfikację oferowanych produktów oraz pozyskanie nowych kontrahentów, co znajdzie bezpośrednie przełożenie na wzrost wartości holdingu.

Więcej informacji o spółce Mangata Holding: www.mangata.com.pl