

## APLISENS: Zysk netto większy o 15,2%. Unia Europejska motorem wzrostów

Skonsolidowane przychody producenta aparatury kontrolnopomiarowej (AKPiA) w I połowie 2018 roku wyniosły 48,8 mln zł (+5,4% r/r), zysk operacyjny 8,8 mln zł (+12,7% r/r), EBITDA 12,2 mln zł (+9,1%), a wynik netto 7,5 mln zł (+15,2% r/r). Na tle podstawowych rynków sprzedażowych pozytywnie wyróżniła się Unia Europejska. Grupa planuje dywersyfikację rynków i wejście do Stanów Zjednoczonych i Turcji.

Największą dynamiką wzrostu odznaczył się rynek Unii Europejskiej, gdzie przychody wyniosły 11,8 mln zł (+18,8% r/r). Sprzedaż na terenie dawnej WNP osiągnęła poziom 19,5 mln zł (+10,8% r/r). Przychody z rynku krajowego pozostały na zbliżonym poziomie, tj. 14,7 mln zł (+0,5% r/r).

*W Europie największymi wzrostami odznaczają się kraje skandynawskie, ale także Rumunia. Jednak najbardziej znaczącym kierunkiem pozostają Niemcy. Zakładane w strategii 14% wzrostu na rynku UE, wydaje się niezagrożone, a nawet istnieje szansa na lekkie przekroczenie tej wartości. Spowolnienie dynamiki na rynku dawnej WNP to wpływ m.in. sankcji gospodarczych nakładanych na Rosję i słabnącego rubla, ale myślę, że III kwartał powinien być lepszy. Nadal zakładamy, że w wynikach za cały 2018 rok Wschód odznaczy się 10% wzrostem. Natomiast w Polsce nadal odczuwamy spowolnienie inwestycji w energetyce, stąd zbliżona wartość tegorocznych wyników do tych z ubiegłego roku. Należy pamiętać, że sezonowo drugie półrocze jest lepsze od pierwszego, pozostajemy więc dobrej myśli – mówi Adam Żurawski prezes APLISENS S.A.*

W pierwszej połowie 2018 roku inwestycje wyniosły 7,1 mln zł. Do końca roku spółka zamierza przeznaczyć na ten cel około 20 mln zł. APLISENS angażował środki m.in. w nowe maszyny i urządzenia produkcyjne (4 mln zł) oraz badania, rozwój i certyfikaty (1,1 mln zł). Prezes wyjaśnia, że największą uwagę spółka poświęca rozbudowie zakładu produkcyjnego w Radomiu, na którą w pierwszym półroczu br. przeznaczono 1,5 mln zł.

*Wspomniana inwestycja pochłonie około 11 mln zł, przy czym część tej kwoty może być przełożona na następny rok. Inwestycja ta pozwoli nam na produkcję innowacyjnych przepływomierzy elektromagnetycznych, których sprzedaż powinna w najbliższych latach dynamicznie rosnąć. Zakładamy, że uda nam się uruchomić produkcję jeszcze w pierwszej połowie 2019 roku – dodaje prezes.*

Warszawska spółka konsekwentnie poszukuje nowych kierunków zbytu. Na celowniku znalazły się m.in. Stany Zjednoczone oraz Turcja.

*Liczymy, że już w 2019 roku, po uzyskaniu odpowiednich certyfikatów, będziemy mogli dostarczać nasze urządzenia na teren Stanów Zjednoczonych. Turcja, mimo problemów gospodarczych, to olbrzymi rynek zbytu, na którym z pewnością znajdzie się dla nas miejsce. Planujemy w okresie najbliższych miesięcy utworzyć tam spółkę i ruszyć ze sprzedażą urządzeń – komentuje Adam Żurawski.*

APLISENS od lat dzielił się zyskiem z akcjonariuszami wypłacając dywidendę wartą 0,25-0,30 zł na akcję. 19 lipca br. roku wypłacił ponad 4 mln zł dywidendy, co daje 0,32 zł na akcję. Niedługo potem, bo na przełomie lipca i sierpnia, spółka nabyła 255 tys. akcji własnych po 12,8 zł. Zakupione akcje zostaną przeznaczone na program motywacyjny.

#### Dodatek do wynikowej informacji prasowej

6 września br. Spółka zawarła umowę, na mocy której objęła 100% akcji w spółce CZAH-POMIAR. Na cenę składa się kwota pierwszej raty w wysokości 7,7 mln zł oraz kwota drugiej raty, której wysokość uzależniona będzie od sprzedaży zrealizowanej przez CZAH-POMIAR w 2018 roku do jednego z głównych jej odbiorców i może wynieść maksymalnie 1,5 mln zł.

CZAH-POMIAR jest śląskim producentem czujników do pomiaru temperatury. Jego średnioroczne przychody ze sprzedaży za lata 2015-2017 wyniosły 8 mln zł, a średnioroczny zysk netto 0,8 mln zł.. W pierwszym półroczu br. CZAH-POMIAR wypracował przychody na poziomie 4,8 mln zł, a rentowność zysku netto wyniosła 10%.

Przejęcie CZAH-POMIAR stanowi element strategii zarówno zwiększania skali działalności, jaki i dywersyfikacji produktowej. Połączenie sił pozwoli na znaczne zoptymalizowanie oferty – mówi Adam Żurawski, prezes APLISENS S.A.