

Szanowni Państwo,

w imieniu Zarządu FAMUR S.A. przekazuję Państwu skonsolidowany raport roczny Grupy Kapitałowej FAMUR oraz jednostkowy raport roczny FAMUR S.A. za rok obrotowy 2018, w których prezentujemy wyniki finansowe i operacyjne oraz istotne wydarzenia minionego roku wraz ze wskazaniem najważniejszych perspektyw rozwoju naszej Grupy.

Miniony rok był dla Grupy FAMUR okresem wytężonej pracy. Konsekwentnie realizowaliśmy rozpoczęty w 2017 roku proces integracji z Grupą Kopex, obejmujący uporządkowanie struktury operacyjnej Grupy oraz formalne zamknięcie i rozliczenie planu podziału. Kontynuowaliśmy także realizację dotychczasowej strategii rozwoju, która zapewniła nam portfolio kompleksowych rozwiązań w ramach segmentu Underground, pozwoliła zbudować segment Surface i rozpocząć ekspansję zagraniczną oraz zakończyć integrację firm w ramach krajowego zaplecza okołogórniczego. Pod koniec trzeciego kwartału 2018 roku ogłosiliśmy Strategię FAMUR na lata 2019 – 2023, stanowiącą kolejny etap rozwoju Grupy i, jednocześnie, będącą solidnym fundamentem naszej przyszłości.

W ubiegłym roku zakończyliśmy, zgodnie z pierwotnymi założeniami niezwykle złożony projekt integracji dwóch największych firm na krajowym rynku okołogórnicznym – FAMURU i KOPEXU. W kwietniu 2018 r. Walne Zgromadzenie akcjonariuszy FAMUR S.A. wyraziło zgodę na realizację uzgodnionego pomiędzy zarządami obydwu spółek planu podziału KOPEX S.A., a formalne zakończenie całego procesu nastąpiło w maju ubiegłego roku.

Dzięki integracji obu podmiotów stworzyliśmy w Zabrze wspólne centrum serwisowo-diagnostyczno-modernizacyjne odpowiedzialne za zarządzanie wspólną flotą kombajnów ścianowych, scalając przy tym produkcję nowych kombajnów ścianowych w nowoczesnym zakładzie FAMUR w Katowicach. Zintegrowaliśmy całą działalność elektryczną Grupy w nowym segmencie pod przewodnictwem spółki Elgór+Hansen. Równolegle przeprowadziliśmy alokację pracowników tak, by w pełni wykorzystać potencjał posiadanej przez nich wiedzy, kompetencji i know-how. Integracja FAMUR i KOPEX pozwoliła połączyć potencjał obu spółek i wygenerować efekty synergii w ramach zarówno modelu operacyjnego, procesów biznesowych, jak i portfolio produktowego, z których już teraz czerpiemy korzyści. W jej wyniku Grupa FAMUR stała się jednym z największych dostawców kompleksowych technologii wydobywczych dla Soft Rock Mining w Europie środkowo-wschodniej.

Rok 2018 to także zakończenie 17-tu lat realizacji dwóch poprzednich etapów naszej strategii rozwoju i przygotowanie się do nowego otwarcia oraz wyzwań, jakie stawiają przed nami klienci i rynek. Pierwszy okres, przypadający na lata 2002-2013, skupiał się na zbudowaniu pełnego portfolio produktowo-kompetencyjnego pozwalającego realizować kompleksowe projekty dla podziemnej eksploatacji surowców skał miękkich. Tak powstał segment Underground. Drugi, realizowany w latach 2014-2018, to dywersyfikacja obszarów naszej działalności i konsolidacja regionalnego rynku producentów maszyn i urządzeń górniczych. W konsekwencji zbudowaliśmy drugi obszar biznesowy skupiony w ramach segmentu Surface, który odpowiada za realizację projektów w zakresie technologii wydobywania odkrywkowego i rozwiązań przeładunkowo-transportowych. Zakończenie obu etapów, dzięki którym systematycznie budowaliśmy nasze przewagi biznesowe, umożliwiło nam otwarcie kolejnego rozdziału, który został zdefiniowany w ogłoszonej w wrześniu 2018 roku Strategii FAMUR na lata 2019 - 2023. Dla uzyskania rzeczywistego efektu globalnej aktywności i tworzenia wartości dodanej w wieloletniej perspektywie, przeanalizowaliśmy obszary, gdzie istnieją realne możliwości rozwoju oraz projekty, które zapewnią największy potencjał wzrostu Grupy.

Zgodnie z nową Strategią, przyjęliśmy systemowy plan działań, który zakłada dywersyfikację rynkową, produktową i segmentową jednocześnie wskazując rynek Polski jako kluczowy dla intensyfikacji działań międzynarodowych. W ramach ekspansji zagranicznej dokonaliśmy szczegółowej analizy rynków dopasowując do każdego z nich jasno zdefiniowane działania. Na rynkach gdzie nasza pozycja jest już ugruntowana – w Rosji, Kazachstanie i Turcji, intensyfikujemy działania sprzedażowe i rozbudowujemy bazy serwisowe, wzmacniając tym samym działalność w ramach Aftermarket-u. Monitorujemy i aktywnie wykorzystujemy szanse plasowania naszych rozwiązań na rynkach oportunistycznych Chin, Ameryki Południowej, Bałkanów i Indonezji oraz intensywnie przygotowujemy ścieżki wejścia do USA, Australii i Kanady, które jako obszar działalności biznesowej są dla nas nowe, ale w perspektywie długofalowej kluczowe. Liczymy, że w 2023 roku z naszej aktywności zagranicznej będzie pochodzić ponad 50% przychodów.

Równolegle rozbudowujemy portfolio produktowe zarówno pod kątem jego kompleksowości jak i wykorzystania technologii smart. Skupiamy się na poszerzaniu oferty o rozwiązania Predictive Maintenance (i EAM), One Control Room czy Smart Mine oraz budowaniu szerokiego wachlarza usług aftermarket, które przy potencjale wykorzystania naszej istniejącej bazy zainstalowanego sprzętu, mają szansę w perspektywie pięcioletniej stanowić ok. 25% przychodów. Długoterminowo planujemy rozwijać nowe segmenty działalności w ramach branży wydobywczej, czego przykładem jest inicjatywa wejścia w górnictwo Hard Rock.

W centrum modelu operacyjnego nowej strategii umieściliśmy klienta, stawiając na ścisłą z nim współpracę. Od wsparcia w pozyskaniu finansowania, poprzez projektowanie efektywnych, niezawodnych, bezpiecznych i innowacyjnych rozwiązań dostosowanych do indywidualnych potrzeb przy zapewnieniu value-for-money, optymalizowanie procesów produkcyjnych i logistycznych,

zapewniających wysoką jakość produktów i dostawę zawsze na czas, aż po zapewnienie profesjonalnej obsługi posprzedażowej 24/7 oraz pełnej oferty usług dodanych.

Skuteczna realizacja celów strategicznych wymagała od nas zdefiniowania trzech narzędzi wspierających oddziałujących bezpośrednio na organizację. Pierwszym jest doskonałość operacyjna, która pomoże nam osiągnąć najwyższą efektywność w działaniu, drugą wykorzystanie w jak największym stopniu inteligentnych rozwiązań, a trzecią budowa skali w oparciu o trzy ścieżki - rozwój organiczny, partnerstwa strategiczne oraz fuzje i przejęcia. Niezbędne było także wprowadzenie odpowiedniej i przemyślanej modyfikacji struktury organizacyjnej zwiększającej elastyczność naszego działania oraz efektywność procesową.

Ostatnim elementem ogłoszonej Strategii było przyjęcie polityki dywidendowej, która zakłada rekomendowanie wypłaty dywidendy dla akcjonariuszy na poziomie 50 – 100 proc. zysku netto. W przypadku braku znaczących akwizycji lub istotnej zmiany sytuacji rynkowej, w okresie pięciu lat zamierzamy rekomendować dywidendę dla naszych akcjonariuszy na średnim poziomie 75 proc. wypracowanego zysku netto.

Podsumowując rok 2018 jesteśmy zadowoleni z poziomu zrealizowanych przychodów, które wyraźnie wskazują na ożywienie w branży górniczej. W minionym roku spółki Grupy wypracowały łącznie ponad 2,2 miliarda zł przychodów ze sprzedaży oraz osiągnęły zysk netto w wysokości 219,5 miliona zł. Oznacza to wzrost skonsolidowanej sprzedaży o niemal 34,5 % w stosunku do roku poprzedniego. W 2018 roku Grupa FAMUR znacząco zwiększyła poziom przychodów z segmentu Underground o 38% r/r. Wzrost ten w głównej mierze związany był ze zwiększeniem poziomu zamówień w segmencie górnictwa podziemnego wynikającym z pozytywnego otoczenia rynkowego oraz przejęciem i skonsolidowaniem w segmencie Underground aktywów należących do podziemnej części działalności Grupy PRIMETECH (dawniej: KOPEX). Na przychody segmentu największy wpływ miały kontrakty realizowane dla polskiego górnictwa oraz dostawy na rynek Wspólnoty Niepodległych Państw. Miniony rok w segmencie Underground charakteryzował się korzystnym miksem realizowanych kontraktów o wyższej marży, co wpłynęło korzystnie na rentowność całej Grupy.

W segmencie Surface przychody wzrosły natomiast o 80 mln zł r/r. Realizacje dotyczyły projektów dla energetyki, systemów przeladunkowo-dźwignicowych oraz urządzeń dla kopalń odkrywkowych. Dzięki finalnej konsolidacji w segmencie Surface zbudowaliśmy kompetencje pozwalające na skuteczne konkurowanie na rynku polskim oraz poza jego granicami. Biorąc pod uwagę specyfikę rynkową obszaru Surface, która opiera się w znacznej części na kontraktach długoterminowych, widzimy konieczność dalszego usprawniania modelu biznesowego oraz pracę nad poprawą marżowości w tym drugim co do wielkości segmencie Grupy.

Kontynuujemy również dywersyfikację działalności Grupy otwierając się na kolejne obszary biznesowe, w tym dalszy rozwój perspektywicznego obszaru przeladunkowo-transportowego oraz budowę nowego segmentu w ramach Hard Rock Mining. Dywersyfikacja na kilka obszarów biznesowych, mogących różnić się cyklem koniunkturalnym, powinna stabilizować przyszłe wyniki

FAMUR

finansowe całej Grupy w długoterminowej perspektywie, zwłaszcza uwzględniając rosnącą presję na energetykę konwencjonalną bazującą na węglu.

Co ważne wypracowane wyniki pokazują, że umiejętnie potrafimy wykorzystać sprzyjającą koniunkturę, pomimo pojawiania się negatywnych czynników, takich jak dynamika zmian na rynku pracy, wzrost kosztów zatrudnienia i usług zewnętrznych. Jesteśmy świadomi zmian zachodzących w naszym otoczeniu, dlatego też przygotowujemy się na możliwe korekty cykli koniunkturalnych. W Grupie FAMUR istotny nacisk kładziemy na stabilność finansową, utrzymanie odpowiedniego poziomu bazy kosztowej oraz zapewnienie sprawności operacyjnej i wysokich kompetencji technologicznych. Wszystkie te elementy mają zasadniczy wpływ na konkurencyjność naszej oferty pod kątem technicznym i cenowym, terminy realizacji oraz jakość dostarczanych rozwiązań.

Już teraz wychodzimy naprzeciw nowym oczekiwaniom i trendom. Stawiamy przed sobą ambitne cele oraz pracujemy nad innowacjami pozwalającymi nam budować lepszą przyszłość nie tylko dla Grupy, ale również całego naszego otoczenia.

Niezmiennie wierzymy, że największą wartością Grupy FAMUR są ludzie, dlatego też podsumowując rok 2018 pragnę wyrazić swoje uznanie dla wszystkich Pracowników za ich wysiłek i wkład w zaangażowanie na rzecz wzmocnienia naszej Grupy Kapitałowej oraz stworzenie silnego fundamentu dla dalszego jej rozwoju. Dziękuję również wszystkim Akcjonariuszom, Klientom oraz pozostałym Interesariuszom za zaufanie, jakim nas Państwo obdarzają.

Równocześnie zapraszam Państwa do zapoznania się ze Sprawozdaniem na temat informacji niefinansowych za rok 2018, zawierającym dane i wskaźniki opracowane dla FAMUR S.A. oraz dla Grupy Kapitałowej FAMUR.

Z wyrazami szacunku

