ZAŁOŻENIA STRATEGII NA LATA 2021 – 2025 ORAZ PROGNOZA 2021

17 grudnia 2020

PLAN PREZENTACJI

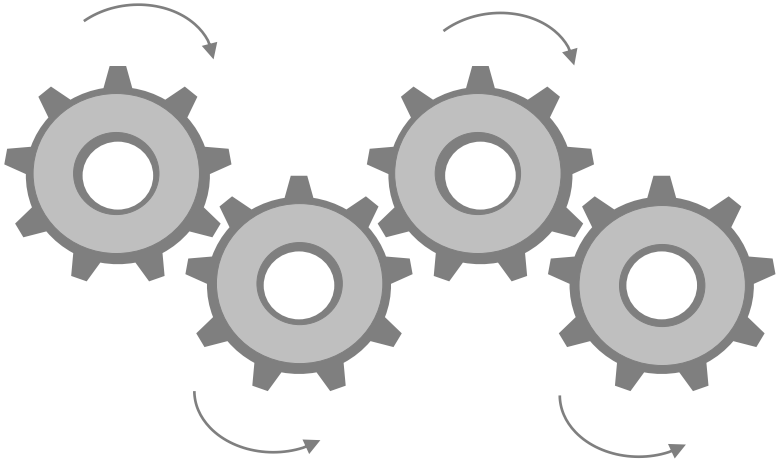
PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII 2020

Dariusz Mańko – Prezes Zarządu

FILARY STRATEGII 2025

CELE OPERACYJNE

CELE FINANSOWE



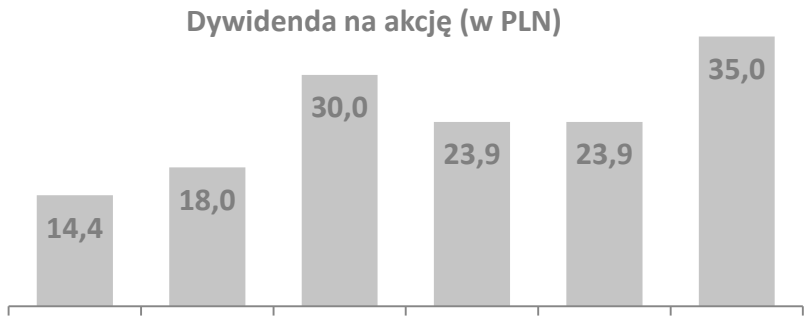
ZBUDOWALIŚMY SILNĄ POZYCJĘ NA RYNKU EUROPEJSKIM

REALIZACJA PROGNOZY 2020 POZWOLI PRZEKROCZYĆ CELE STRATEGII 2020 ROKU

	ROK 2014		ROK 2020
SPRZEDAŻ OGÓŁEM	1,8 mld PLN	+94%	3,5 mld PLN
W TYM SPRZEDAŻ ZAGRANICZNA	0,7 mld PLN	+143%	1,7 mld PLN
EBITDA	309 mln PLN	+112%	656 mln PLN
ZYSK NETTO	169 mln PLN	+147%	417 mln PLN

ZWIĘKSZYLIŚMY WARTOŚĆ DLA AKCJONARIUSZY

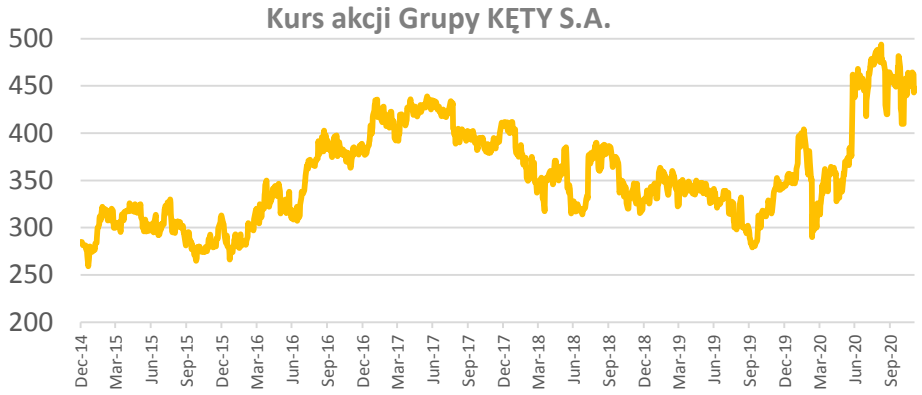
W okresie realizacji Strategii wypłacona dywidenda wyniosła łącznie 1,4 mld PLN



	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Stopa zwrotu*	5,2%	5,0%	7,3%	7,3%	6,9	7,8%

* Na bazie kursu akcji na koniec każdego okresu (w 2020 – przyjęto 450 PLN/akcję)

W okresie realizacji Strategii kapitalizacja wzrosła o 1,6 mld PLN do 4,3 mld PLN (vs XII 2014)



ŁĄCZNY WZROST WARTOŚCI DLA AKCJONARIUSZY O 3,0 MLD PLN / PONAD 100%

(vs XII 2014)

PLAN PREZENTACJI

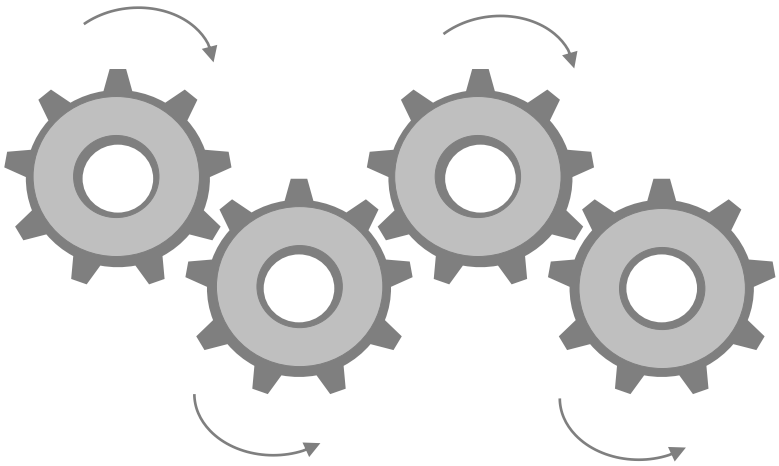
PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII 2020

FILARY STRATEGII 2025

Dariusz Mańko – Prezes Zarządu

CELE OPERACYJNE

CELE FINANSOWE

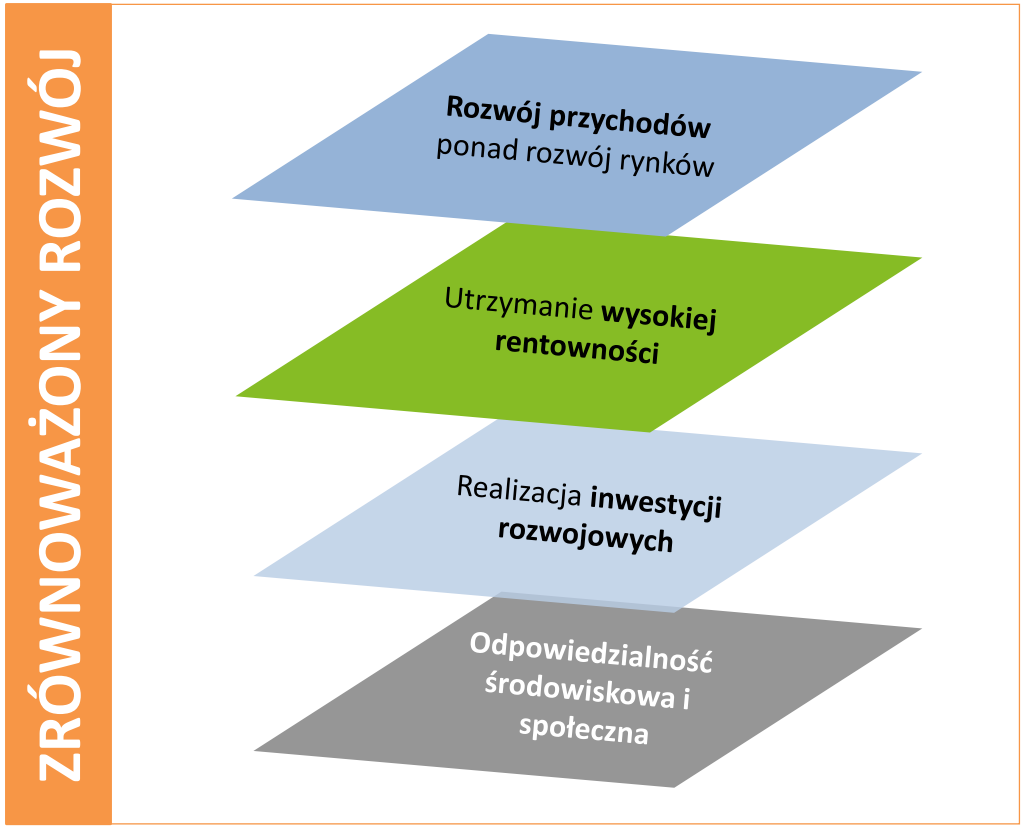


FILARY STRATEGII 2025

FUNDAMENTY NASZEGO DZIAŁANIA POZOSTAJĄ NIEZMIENNE

FILARY STRATEGII 2025

FILARY STRATEGII



CELE 2025

4,6 mld PLN przychodów

787 mln PLN EBITDA
wzrost o ponad 1 mld PLN w okresie 21-25 vs 16-20

0,5 mld PLN rozwojowych
w ramach 1,06 mld PLN inwestycji

Redukcja śladu węglowego o 15%
vs 2016

178 PLN na akcję / 1,7 mld PLN dywidendy w latach 21-25
wzrost o ok. 0,5 mld PLN w okresie 21-25 vs 16-20

FILARY STRATEGII 2025 – Odpowiedzialność środowiskowa i społeczna

DLA PRZYSZŁOŚCI...

STRATEGIA 2020-2025

Nasze ambicje, deklaracje i cele

OCHRONA ŚRDOWISKA I PRZECIWDZIAŁANIE ZMIANOM KLIMATU

Do 2025 redukcja śladu węglowego o 15% (rok bazowy 2016)

Naszą ambicją jest podążanie w kierunku neutralności klimatycznej w 2050 roku.

OCHRONA ŚRDOWISKA I PRZECIWDZIAŁANIE ZMIANOM KLIMATU

Do 2025 zwiększenie udziału materiałów z recyklingu w produkowanych wyrobach z własnych wlewków do 75% (Segment Wyrobów Wyciskanych) (rok bazowy 2020)

Naszą ambicją jest dążenie do zerowypadkowości w zakresie ciężkich i śmiertelnych wypadków, oraz tworzenie bezpiecznego środowiska pracy.

BEZPIECZEŃSTWO

Wskaźnik TRIR (ilość wypadków na sto pracowników) – dążymy do wyniku poniżej 1 (rok bazowy 2020)

Mamy ambicje wspierać lokalne społeczności

SPOŁECZNE ZAANGAŻOWANIE

Do 2025 przeprowadzimy 150 inicjatyw w ramach programu grantowego „Razem z GRUPĄ"

ATRAKCYJNY PRACODAWCA, GODNE MIEJSCA PRACY

Wskaźnik rotacji do 2025 na poziomie -5% r/r (rok bazowy 2020)

Mamy ambicje tworzyć i rozwijać zespół zaangażowanych i profesjonalnych pracowników.

Grupa Kęty

ALUPROF ALUMINIUM SYSTEMS

Alupol packaging

ZRÓWNOWAŻONY ŁAŃCUCH DOSTAW

Naszym celem do 2025 jest 100% dostawców objętych zasadami wynikającymi z Kodeksu Postępowania Dostawców.

Naszą ambicją jest przestrzeganie praw człowieka, przeciwdziałanie korupcji i odpowiedzialna polityka środowiskowa w szerokim łańcuchu dostaw.

WSPÓLNY ROZWÓJ

Do 2025 utrzymanie stabilnej polityki dywidendowej (na poziomie 60-100% skonsolidowanego zysku netto).

Mamy ambicję rozwijać biznes i dzielić się wypracowanym zyskiem z szerokim gronem interesariuszy.

GŁÓWNE TEZY STRATEGII 2025

MOŻLIWY JEST ROZWÓJ ORGANICZNY W TEMPIE PRZEKRACZAJĄCYM SZACOWANE DYNAMIKI WZROSTU POSZCZEGÓLNYCH RYNKÓW

Bezpieczne wskaźniki finansowe **pozwolą wykorzystać ewentualne okazje akwizycyjne w obszarze związanym z podstawowym zakresem działalności Grupy KĘTY** – produkcja wyrobów oraz systemów na bazie aluminium.

POPRAWA EFEKYWNOŚCI I WYSOKA RENTOWNOŚĆ JEST PRIORYTETEM

ZWERYFIKUJEMY, CZY ZAPREZENTOWANA STRATEGIA SEGMENTU OPAKOWAŃ GIĘTKICH JEST OPTYMALNYM WYBOREM

Otoczenie rynkowe SOG będzie monitorowane co może doprowadzić do aktualizacji strategii segmentu i **uruchomienia projektów rozwojowych, w tym także o charakterze akwizycyjnym**. Jednocześnie, biorąc pod uwagę obserwowane procesy konsolidacji rynku w tym obszarze oraz silną pozycję segmentu, **Grupa KĘTY zamierza przeprowadzić proces oszacowania wartości rynkowej SOG poprzez weryfikację zainteresowania potencjalnych inwestorów.**

PLAN PREZENTACJI

PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII 2020

FILARY STRATEGII 2025

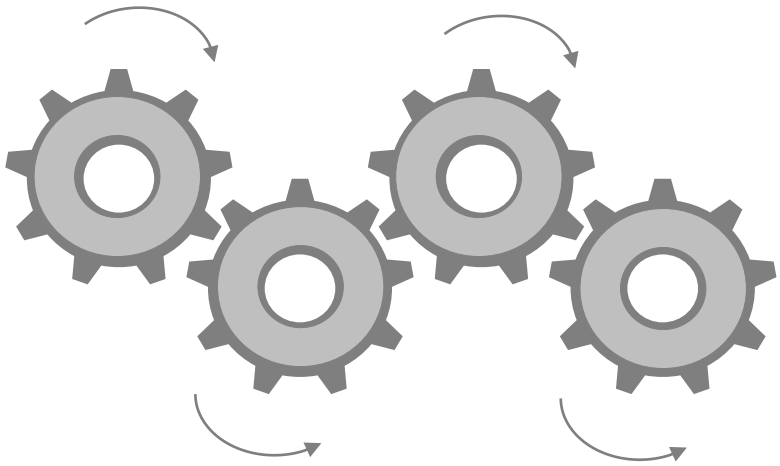
CELE OPERACYJNE

Piotr Wysocki – Członek Zarządu (SWW)

Tomasz Grela – Członek Zarządu (SSA)

Rafał Lechowicz – Prezes Zarządu AP (SOG)

CELE FINANSOWE



ZAŁOŻENIA STRATEGII SEGMENTU WYROBÓW WYCISKANYCH

Piotr Wysocki – Członek Zarządu

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SWW – rynek i konkurencja

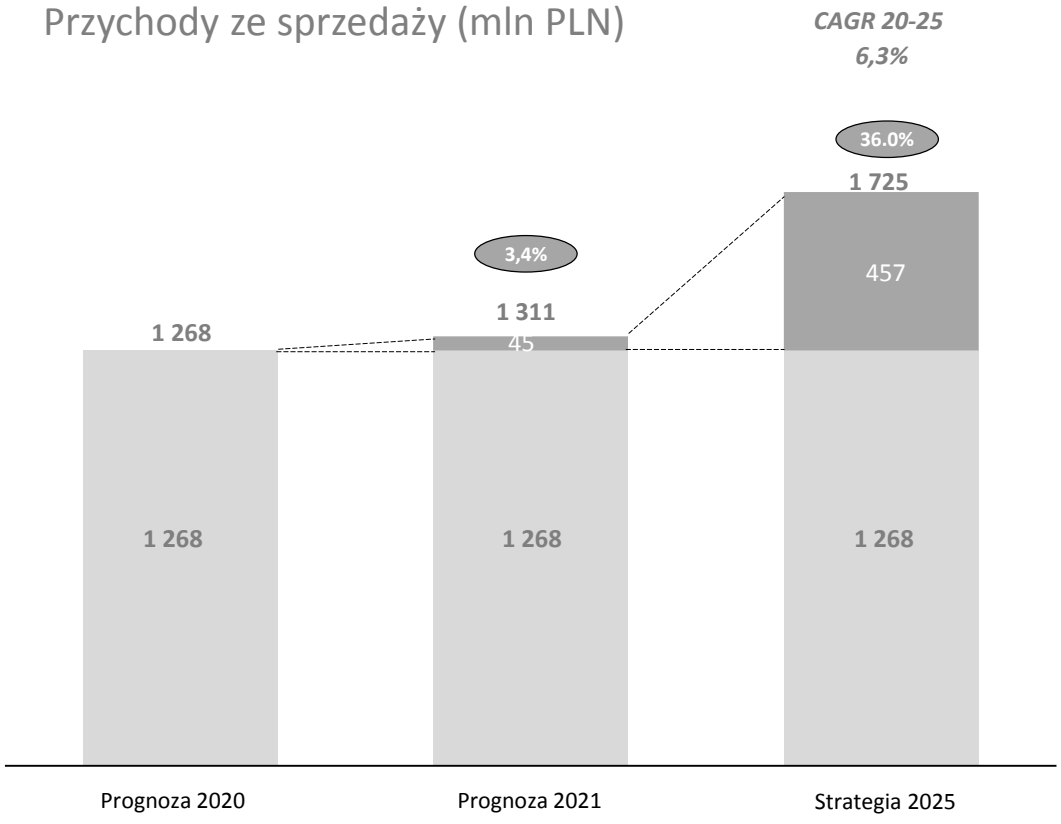
Obecne trendy rynkowe sugerują duży potencjał wzrostowy SWW

Obszar analizy	*Główne obserwacje*	*Wpływ*
Meta-trendy i scenariusze rozwoju rynku	• Szacowany CAGR rynku wyrobów z aluminium w Europie ok. 2% do 2025. • Postępująca urbanizacja i rozwój wschodzących gospodarek. • Dynamiczny rozwój produkcji samochodów elektrycznych. Wzrost zużycia aluminium spowodowany trendem zmniejszania masy pojazdów.	↗
Implikacje środowiskowe i regulacyjne	• Regulacje Unii Europejskiej dotyczące śladu węglowego mogą mieć wpływ na bazę kosztową. • Ekologiczna świadomość konsumentów stwarza potencjał lecz wymaga również budowania wizerunku opartego o proekologiczne i innowacyjne rozwiązania.	→
Wnioski z analizy konkurencji	• Konkurenci budują swoje strategie i wizerunek poprzez oferowanie innowacyjnych oraz ekologicznych produktów (w tym w pełni z recyklingu) • Ukierunkowanie firm na produkty o wysokiej wartości dodanej i orientacja na klienta.	→

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SWW – sprzedaż

SWW koncentruje się na maksymalizacji wykorzystania szans wynikających z szerokiego zastosowania produktów z aluminium w wielu segmentach rynku

Przychody ze sprzedaży (mln PLN)



Wzrost przychodów znacznie przekraczający dynamikę rynku szacowaną na 2% oparty o:

- wzrost sprzedaży wyrobów wyciskanych na wybranych rynkach europejskich,
- podwojenie sprzedaży produktów przetworzonych dla branży automotive,
- zwiększenie efektywności obecnie posiadanych mocy produkcyjnych,
- zwiększenie mocy produkcyjnych poprzez inwestycję w nową prasę.

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SWW – plany finansowe i operacyjne

mln PLN	P2020	P2021	zmiana	S2025	*CAGR*
Ilość sprzedanych wyrobów [tys. t]	**84,5**	**87,0**	***3,0%***	**107,0**	***4,8%***
wykorzystanie mocy produkcyjnych	*93%*	*95%*		*98%*	
Przychody ze sprzedaży	**1 268**	**1 311**	***3,4%***	**1 725**	***6,3%***
EBITDA	**167**	**172**	***3,0%***	**225**	***6,1%***
marża EBITDA	*13,2%*	*13,1%*		*13,1%*	
Inwestycje		**110**	*w okresie 21-25*	**504**	
w tym rozwojowe		*49*	*w okresie 21-25*	*216*	

- **Utrzymanie wysokiej rentowności EBITDA przy rosnących przychodach:**
  - zwiększenie wykorzystania istniejących mocy produkcyjnych,
  - działania organizacyjne i optymalizacja procesów poprawiających efektywność produkcji.
- **Inwestycje podążające za rynkiem:**
  - nowa prasa (zwiększenie mocy produkcyjnych o 10 900 ton),
  - rozbudowa parku maszynowego do fabrykacji,
  - kogeneracja wpisująca się w politykę środowiskową.
- **Realizacja zadań wynikających z opracowanej „Polityki Klimatycznej" Grupy KĘTY**, w tym: zwiększenie efektywności energetycznej, redukcja śladu węglowego oraz wzrost udziału surowców pochodzących z recyklingu.

ZAŁOŻENIA STRATEGII SEGMENTU SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH

Tomasz Grela – Członek Zarządu

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SSA – rynek i konkurencja

Grupa Kęty

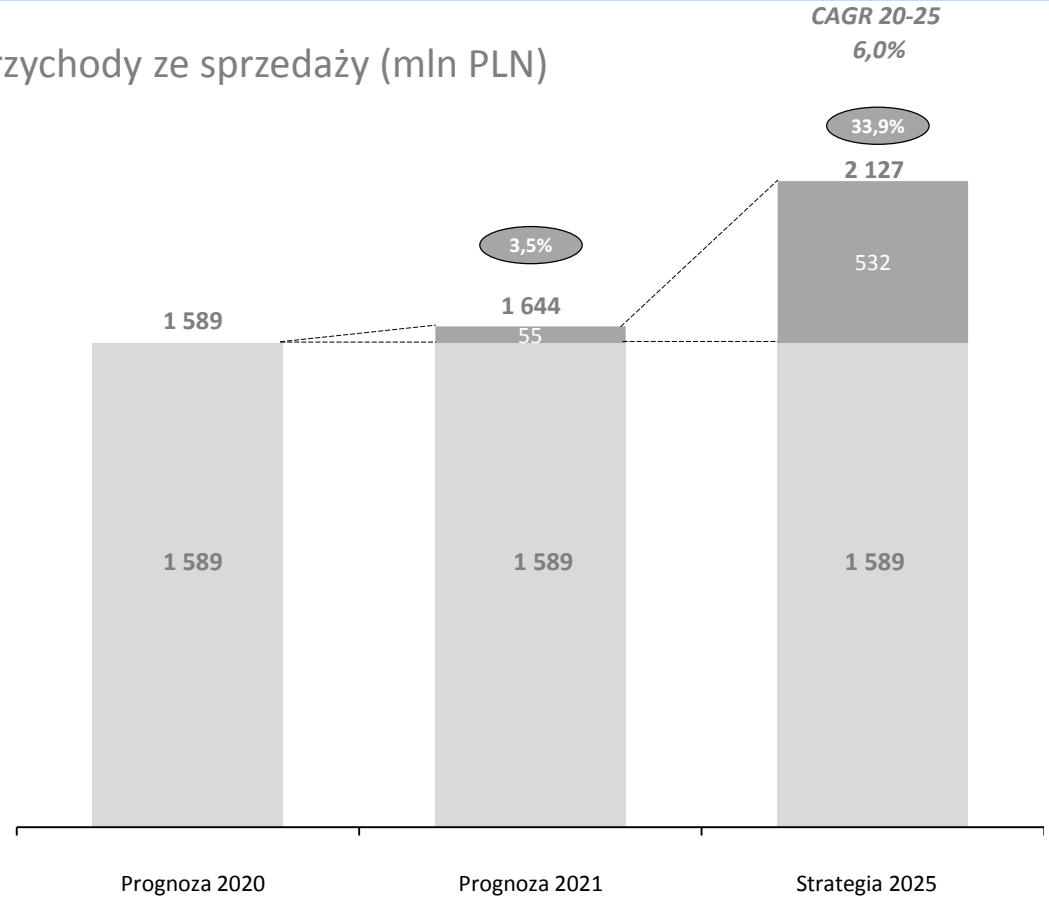
Korzystna pozycja wyjściowa SSA ze względu na rosnące zapotrzebowanie i coraz szersze zastosowania aluminium w budownictwie oraz sprzyjające unijne regulacje środowiskowe.

Obszar analizy	*Główne obserwacje*	*Wpływ*
Meta-trendy i scenariusze rozwoju rynku	• Postępująca urbanizacja oraz zapotrzebowanie na budynki przyjazne środowisku i użytkownikowi, które wspierają zdrowy tryb życia, a zarazem są bardziej wytrzymałe, odporne i zapewniają lepszą izolację • Aluprof przede wszystkim opiera swoją działalność o polski rynek (>50% sprzedaży); najważniejszymi europejskimi rynkami dla firmy są Wielka Brytania, Niemcy, kraje Beneluxu oraz Czechy i Słowacja • Szacunek średniorocznego wzrostu rynku na bazie danych zewnętrznych skorygowanych przez spółkę to 3 %	↗
Implikacje środowiskowe i regulacyjne	• Projekty unijne, m.in. Europejski Zielony Ład (program masowej renowacji budynków oraz wzmocnienie gospodarki obiegowej) oraz Dyrektywa 2018/844/EU (niemal zeroenergetyczność wszystkich nowych i modernizowanych budynków w UE od 2020 roku) generują popyt i dają ogromny potencjał na dostarczanie systemów zwiększających energoefektywność budynków • Duży potencjał sprzedaży dla rozwiązań/ systemów zwiększających energoefektywność budynków	↗
Wnioski z analizy konkurencji	• Konkurentami Aluprofu na krajowym rynku systemów budowlanych są w dużym stopniu polskie firmy lub przedstawicielstwa zagranicznych firm. Często systemy budowlane (aluminiowe lub/oraz roletowe) to ich jedyny segment działalności • Konkurencja na rynkach zagranicznych zdominowana przez duże międzynarodowe koncerny • Cel -Aluprof liderem rynku w rozwiązaniach Fire Resistance Systems w 2025	→

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SSA – sprzedaż

SSA zakłada wzrost sprzedaży powyżej dynamiki rynku poprzez zdobycie nowych klientów w kraju oraz intensyfikację sprzedaży zagranicznej

Przychody ze sprzedaży (mln PLN)



Wzrost przychodów znacznie przekraczający dynamikę rynku szacowaną na 3% oparty o:

- wzrost sprzedaży „tradycyjnych produktów" na wszystkich głównych rynkach europejskich
- poszerzenie oferty produktowej o nowe, innowacyjne produkty oraz wydłużenie łańcucha wartości
- intensyfikacja sprzedaży na rynku amerykańskim, podwojenie sprzedaży na rynku brytyjskim

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SSA – plany operacyjne i finansowe

mln PLN	P2020	P2021	*zmiana*	S2025	*CAGR*
Przychody ze sprzedaży, w tym:	**1 589**	**1 644**	***3,5%***	**2 127**	***6,0%***
Kraj	963	974	*1,1%*	1 150	*3,6%*
Sprzedaż zagraniczna	625	670	*7,2*	978	*9,4%*
EBITDA	**280**	**286**	***2,1%***	**377**	***6,1%***
Marża EBITDA	*17,6%*	*17,4%*		*17,7%*	
Inwestycje		**135**	*w okresie 21-25*	**424**	
w tym rozwojowe		*100*	*w okresie 21-25*	*257*	

- **Utrzymanie wysokiej rentowności EBITDA przy rosnących przychodach**:
  - wydłużenie łańcucha wartości poprzez inwestycje w nowe obszary działalności
  - działania organizacyjne poprawiające efektywność produkcji
  - 2021 rokiem niewielkiego wzrostu EBIDTA z uwagi na wzrost ceny aluminium
  - sprzedaż eksportowa narzędziem do osiągniecia celu
- **Realizacja zadań wynikających z opracowanej „Polityki Klimatycznej" Grupy KĘTY**, w tym: redukcja śladu węglowego oraz zwiększenie udziału sprzedaży produktów do obiektów z certyfikatem środowiskowym

ZAŁOŻENIA STRATEGII SEGMENTU OPAKOWAŃ GIĘTKICH

Rafał Lechowicz – Prezes Zarządu Alupol Packaging S.A.

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SOG – rynek i konkurencja

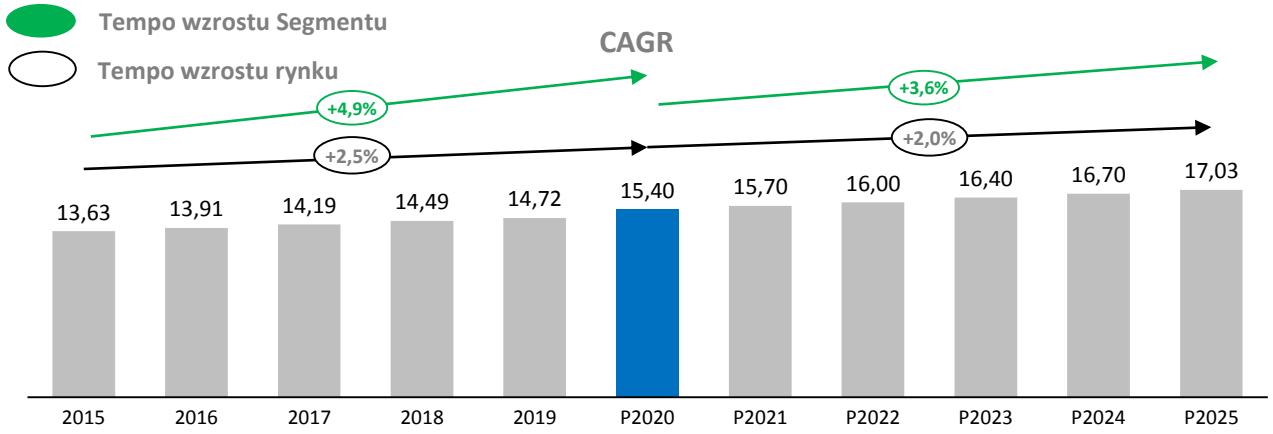
SOG jest przygotowany na postępujące regulacje środowiskowe, które z dużym prawdopodobieństwem nie wpłyną znacząco na strukturę rynku w perspektywie najbliższych 5 lat

Obszar analizy	*Główne obserwacje*	*Wpływ*
Meta-trendy i scenariusze rozwoju rynku	• Rynek opakowań ze **stabilną prognozą wzrostu** (~ +2% rocznie), **nie istnieje** jednak jeden **kluczowy trend**, który na trwałe zmieni obraz rynku w perspektywie 5 lat • Struktura materiałów wykorzystywanych na rynku **nie ulegnie znaczącej zmianie**, opakowania na bazie plastiku (w tym PE, PP) utrzymają najwyższy udział w opakowaniach giętkich	↗
Implikacje środowiskowe i regulacyjne	• Otoczenie regulacyjne i inicjatywy pro-środowiskowe implikują komunikacyjne **działania w zakresie innowacji**, jednak bez znaczącego przełożenia na strukturę popytu. Pomimo silnych trendów ekologicznych, żadna z innowacji produktowych nie osiąga zamierzonych **efektów skali** • Jedyną widoczną ogólnorynkową zmianą jest jednak większa orientacja na **opakowania cieńsze i bardziej jednorodne**	→
Wnioski z analizy konkurencji	• Rynek opakowań giętkich jest wysoce sfragmentowany, jednak globalni liderzy **nie ograniczają perspektyw** rozwoju wysoce wyspecjalizowanym graczom • Kierunki rozwoju globalnych konkurentów skupiają się na **wzroście organicznym**, **poprawie efektywności kosztowej** oraz selektywnej strategii M&A (utrudnionej u mniejszych graczy)	→

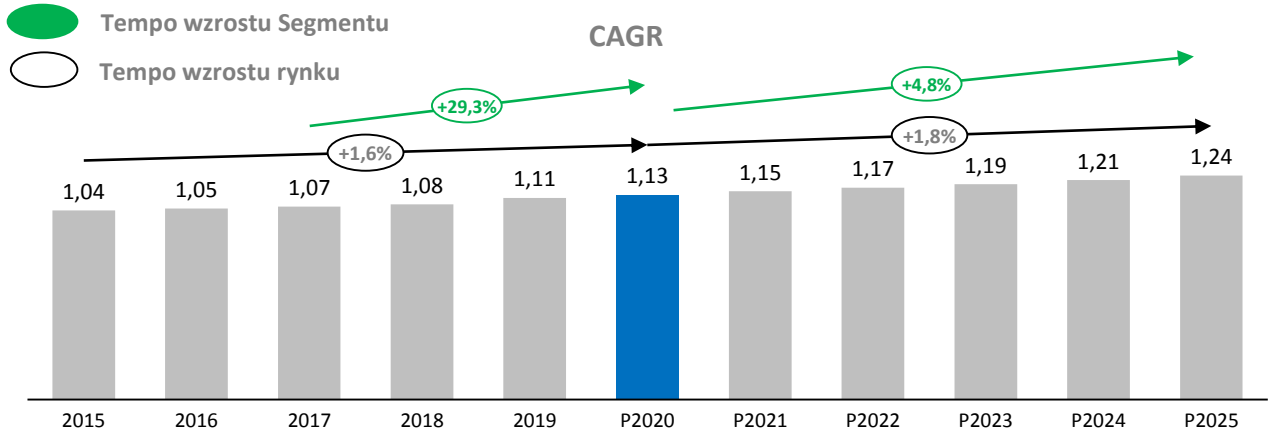
ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SOG – rynek i konkurencja

Europejski rynek opakowań giętkich i folii BOPP będzie rozwijał się w tempie około 2% rocznie

Wielkość i rozwój europejskiego rynku opakowań giętkich – popyt (mln EUR)



Wielkość i rozwój europejskiego rynku folii BOPP – popyt (mln ton)

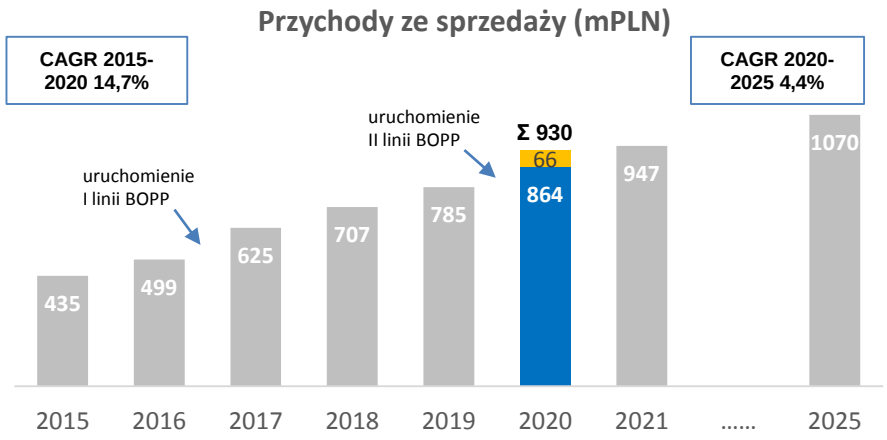


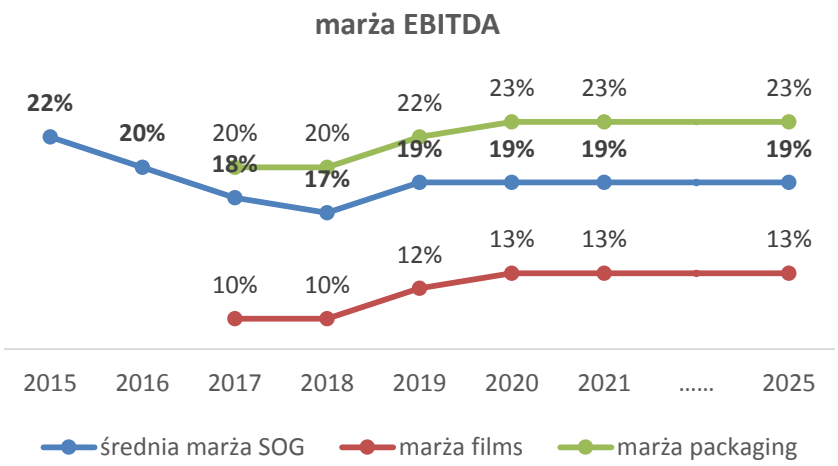
Źródło: Analiza Deloitte

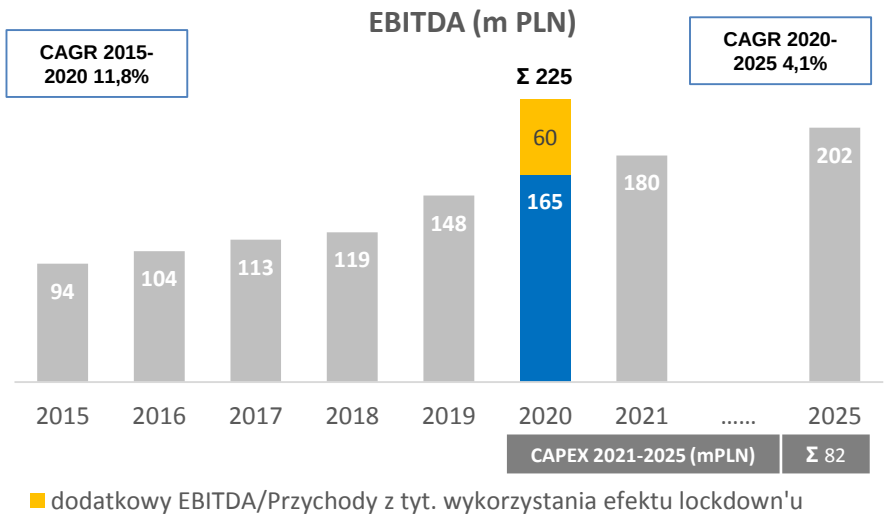
- Zakładana **stabilna dynamika rozwoju rynku** opakowań i folii polipropylenowych
- Wzrost mocy produkcyjnych folii BOPP w Europie szacowany na 4% rocznie przekracza zakładane tempo rozwoju rynku w wysokości 1,8% **co pogłębi nadwyżkę podażową**

Baza roku 2020 w zakresie danych dotyczących SOG została skorygowana o „efekt lockdown'u" (patrz również kolejne slajdy)

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SOG – plany operacyjne i finansowe





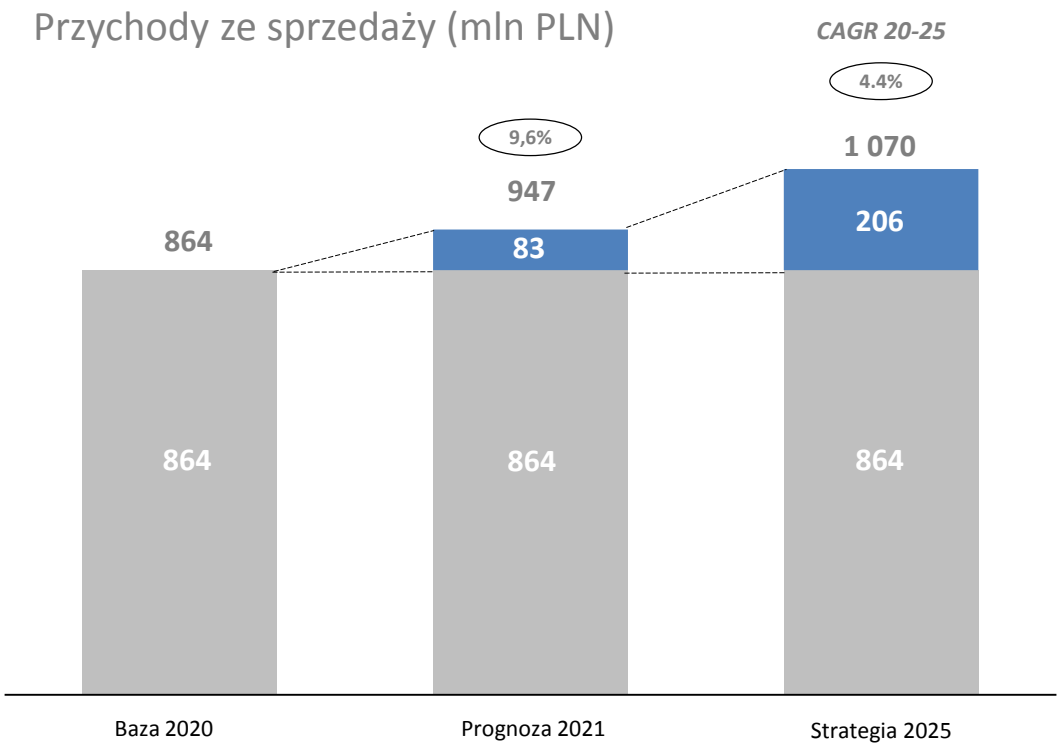


- Ze względu na posiadanie bardzo nowoczesnego i uniwersalnego parku maszynowego, a także niejasność dot. kierunków rozwoju rynku opakowań giętkich, Segment wstrzymuje się z nowymi decyzjami inwestycyjnymi
- Zakładane zwiększenie obłożenia posiadanego parku maszynowego z obecnych 80% do 95% w roku 2025
- Planowane wprowadzanie na rynek coraz większych ilości innowacyjnych opakowań – cieńszych, bardziej jednorodnych

Baza roku 2020 w zakresie danych dotyczących SOG została skorygowana względem prognozy 2020 o „efekt lockdown'u" w kwocie oszacowanej na: przychody – 66 mln PLN, EBITDA – 60 mln PLN

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SOG – sprzedaż

Koncentrujemy się na maksymalizacji wykorzystania aktywów produkcyjnych oraz utrzymaniu wysokiej marżowości



Baza roku 2020 w zakresie danych dotyczących SOG została skorygowana względem prognozy 2020 o „efekt lockdown'u" w kwocie oszacowanej na 66 mln PLN

Średnioroczny wzrost przychodów SOG (4,4%), znacząco przekraczający dynamikę rynku (2%) dzięki:

- rozwojowi współpracy z istniejącymi klientami (nowy asortyment/linie produktowe)
- aktywnemu poszukiwaniu nowych, atrakcyjnych biznesów na bazie dostępnych mocy produkcyjnych

ZAŁOŻENIA STRATEGII 2025 – SOG – plany operacyjne i finansowe

mln PLN	P2020	B2020*	P2021	*zmiana*	*S2025*	*CAGR B20-25*
Przychody ze sprzedaży, w tym:	**930**	**864**	**947**	***9,6%***	**1 070**	***4,4%***
opakowania	570	554	587	*6,0%*	661	*3%*
folie BOPP	360	310	360	*16,1%*	409	*6%*
EBITDA	**225**	**165**	**180**	***9,1%***	**202**	***4,1%***
opakowania	152	125	133	*6,4%*	149	*4%*
folie BOPP	73	40	47	*17,5%*	53	*6%*
Marża EBITDA	***24%***	***19%***	***19%***		***19%***	
opakowania	27%	23%	23%		23%	
folie BOPP	20%	13%	13%		13%	
Inwestycje			**22**	*w okresie 21-25*	**82**	

- Wyniki roku 2020 zawierają jednorazowy, pozytywny efekt wynikający z tzw. lockdown'u światowej gospodarki - ograniczenia dostaw z Dalekiego i Bliskiego Wschodu na rynek europejski, spadek cen surowców
- Mając na uwadze brak jednoznacznego trendu rozwoju rynku oraz wstrzymanie inwestycji rozwojowych, przyjęto ambitne założenie wzrostu sprzedaży ponad prognozowaną dynamikę rynku, co przekłada się na wzrost przychodów z bazowych 864 (B2020) mln PLN do 1070 mln PLN w roku 2025
- Założono utrzymanie wysokiej rentowności operacyjnej, co w efekcie przełoży się na wzrost EBITDA z poziomu 165 mln PLN (B2020) do 202 mln PLN w roku 2025

*Baza roku 2020 w zakresie danych dotyczących SOG została skorygowana względem prognozy 2020 o „efekt lockdown'u" w kwocie oszacowanej na: przychody – 66 mln PLN, EBITDA – 60 mln PLN

PLAN PREZENTACJI

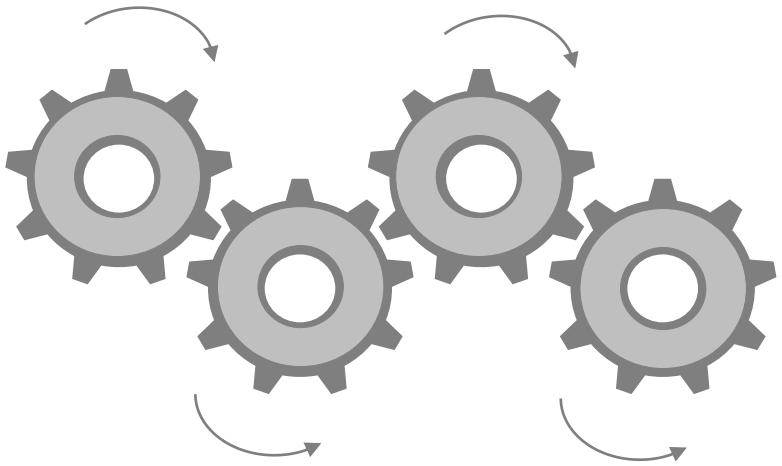
PODSUMOWANIE REALIZACJI STRATEGII 2020

FILARY STRATEGII 2025

CELE OPERACYJNE

CELE FINANSOWE

Rafał Warpechowski – Członek Zarządu



PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA MAKROEKONOMICZNE STRATEGII 2025

Podstawowe założenia makroekonomiczne do Strategii na lata 2021 do 2025			
Wskaźnik	**P2020**	**P2021**	**S2022 - 2025**
PKB POLSKA	-5,40%	4,90%	3,70%
PKB Strefy Euro	-10,20%	6,00%	1,60%
Inflacja %	3,30%	1,50%	2,10%
Kurs dolara (średni NBP) PLN/USD	3,79	3,69	3,69
Kurs EUR (średni NBP) PLN/EUR	4,43	4,35	4,35
Kurs średniomiesięczny EUR/USD	1,17	1,18	1,18
Cena aluminium na LME (3 m-ce) [USD/tonę]	1 707	1 900	1 900

Źródła: szacunki własne na bazie danych dostępnych w serwisie Reuters, na stronach MFW oraz prognoz NBP

CELE FINANSOWE STRATEGII 2025 I PROGNOZA 2021

Realizacja Strategii 2025 pozwoli wygenerować 1,0 mld PLN wyższą EBITDA vs okres 2016-20

mln PLN	P2020	B2020*	P2021	*Zmiana vs B20*	S2025	*Zmiana 25/B20*
Przychody ze sprzedaży	**3 498**	**3 432**	**3 620**	*5,5%*	**4 637**	*35,1%*
EBITDA	**656**	**596**	**624**	*4,7%*	**787**	*32,0%*
marża EBITDA	*18,8%*	*17,4%*	*17,2%*		*17,0%*	
Zysk z dział. operacyjnej	**510**	**450**	**474**	*5,3%*	**598**	*32,9%*
marża operacyjna	*14,6%*	*13,1%*	*13,1%*		*12,9%*	
Wynik na dział. finansowej	-18	-18	-19		-18	
Zysk brutto	**492**	**432**	**454**	*5,1%*	**580**	*34,3%*
Podatek dochodowy	-75	-65	-86		-109	
Zysk netto	**417**	**366**	**369**	*0,8%*	**470**	*28,4%*

- Wzrost przychodów przekraczający szacowane tempo rozwoju rynków
- Wysoka marżowość przy rosnących przychodach dzięki wysokiej efektywności operacyjnej
- Wynik na działalności finansowej – głównie koszty obsługi zadłużenia
- Brak jednorazowych zdarzeń obniżających efektywną stopę podatkową po roku 2020

* Prognoza roku 2020 (P2020) celem zapewnienia porównywlaności została skorygowana o „efekt lockdown'u" w SOG i zaprezentowana jako baza 2020 (B2020)

CELE FINANSOWE STRATEGII 2025 I PROGNOZA 2021

Zakładana wypłata dywidend w kwocie 1,7 mld PLN – wzrost o 0,5 mld PLN vs okres 2016-20

mln PLN	P2020	P2021	S2025 narastająco
Przepływy z działalności operacyjnej, w tym:	**600**	**508**	**2 849**
Zmiana kapitału pracującego	19	-51	-234
Inwestycje	**-157**	**-284**	**-1 064**
Dywidendy	**-337**	**-354**	**-1 719**
Dług netto na koniec okresu	634	780	640
Dług netto/EBITDA na koniec okresu	1,0	1,2	0,8
Dług netto/kapitał własny na koniec okresu	41%	50%	34%

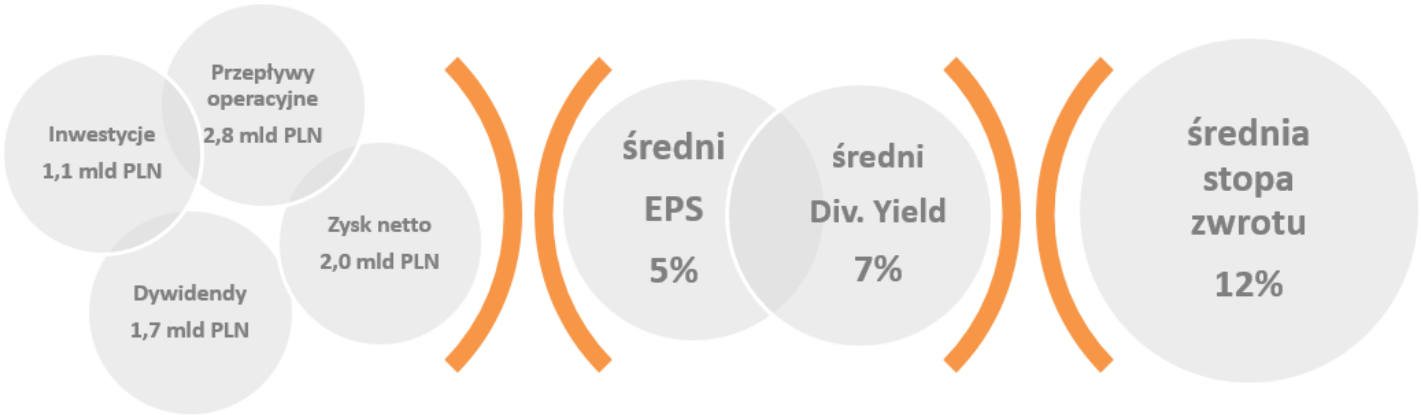
- Wysokie przypływy z działalności operacyjnej oparte głównie na rosnącym zysku EBITDA
- Wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy wynikający z wyższych cen surowców i rosnącej skali działalności
- Założenie wypłat dywidendy od roku 2021 w wysokości 85% skonsolidowanego zysku netto
- Utrzymanie wskaźników finansowych na bezpiecznym poziomie

PODSUMOWANIE

STRATEGIA 2025 ODPOWIEDZIĄ NA OCZEKIWANIA SZEROKIEGO GRONA INTERESARIUSZY

- Dynamiczny rozwój organiczny wszystkich segmentów operacyjnych Grupy KĘTY.
- Wzrost przychodów, zysków oraz optymalny program inwestycyjny i kontynuacja polityki dywidendowej przy zachowaniu bezpiecznych wskaźników finansowych:
  - możliwość wykorzystania ewentualnych okazji inwestycyjnych / akwizycyjnych a jednocześnie bufor bezpieczeństwa na wypadek innych niż planowane trendów rynkowych
  - zmiany rynkowe oraz silna pozycja SOG dobrym momentem na sprawdzenie zainteresowania inwestorów tym segmentem.
- Strategia zrównoważonego rozwoju z szeregiem celów w obszarze pozafinansowym (ESG)

Chcemy zwiększać wartość dla naszych akcjonariuszy co w ujęciu liczbowym obrazuje planowany średniorocznie 5% wzrost zysku na akcję oraz 7% stopa dywidendy.



DZIĘKUJEMY

NOTA PRAWNA. Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez Grupę KĘTY S.A. wyłącznie w celach informacyjnych i w żadnym przypadku nie stanowi zaproszenia do / lub oferty nabycia jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów finansowych lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym ani też rekomendacji do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Grupy KĘTY S.A.

Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i w opinii Grupy KĘTY S.A. wiarygodnych źródeł. Grupa KĘTY S.A. nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Grupa KĘTY S.A. nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji.

Niniejsza Prezentacja może zawierać prognozy, które zostały ustalone na podstawie szeregu założeń, oczekiwań oraz projekcji a w związku z tym obarczone są ryzykiem niepewności. Wszelkie prognozy przedstawione w niniejszej Prezentacji, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych, nie stanowią gwarancji czy zapewnienia ich realizacji w przyszłości przez Grupę KĘTY S.A., którąkolwiek ze spółek zależnych Grupy KĘTY S.A. lub też grupę kapitałową Grupę KĘTY S.A. Jednocześnie Grupa KĘTY S.A. wskazuje, że jedynym wiarygodnym źródłem danych dotyczących wyników finansowych Grupy KĘTY S.A., prognoz, zdarzeń oraz wskaźników są raporty bieżące i okresowe przekazywane przez Grupę KĘTY S.A. w ramach wykonywania obowiązków informacyjnych wynikających z prawa polskiego.

Ponadto, żadne informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią oświadczenia Grupy Kęty S.A., członków zarządu Grupy Kęty S.A. pracowników Grupy Kęty S.A., podmiotów zależnych od Grupy Kęty S.A. lub przedstawicieli takich osób. Informacje nie stanowią podstawy do dochodzenia jakichkolwiek roszczeń od Grupy KĘTY S.A.

Grupa KĘTY S.A. nie jest zobowiązana do uaktualniania lub publicznego ogłaszania jakichkolwiek zmian, aktualizacji i modyfikacji informacji zawartych w niniejszej Prezentacji.

Grupa KĘTY S.A. ani żaden z jej członków zarządu lub pracowników nie będzie ponosił odpowiedzialności za jakąkolwiek szkodę wynikającą z jakiegokolwiek użycia niniejszej Prezentacji lub informacji w niej zawartych.

Niniejsza Prezentacja nie może być rozpowszechniania na terytorium państw, w których zgodnie z prawem właściwym publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszej Prezentacji może podlegać ograniczeniom lub być zakazane.

Powielanie, rozpowszechnianie lub przekazywanie niniejszej Prezentacji, bezpośrednio lub pośrednio w celu innym niż informacyjny bez wiedzy i zgody Grupy KĘTY S.A. jest zabronione.

Grupa Kęty

KONTAKT Z DZIAŁEM RELACJI INWESTORSKICH
MICHAŁ MALINA
TEL. 33 8195 478
KOM. 600 083 001
Email: mmalina@grupakety.com
WWW.GRUPAKETY.COM