



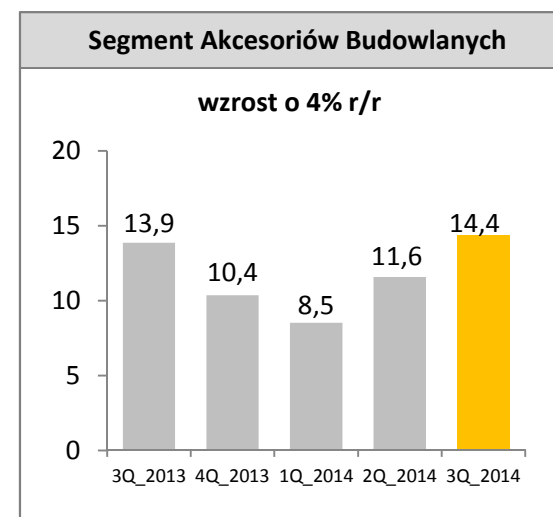
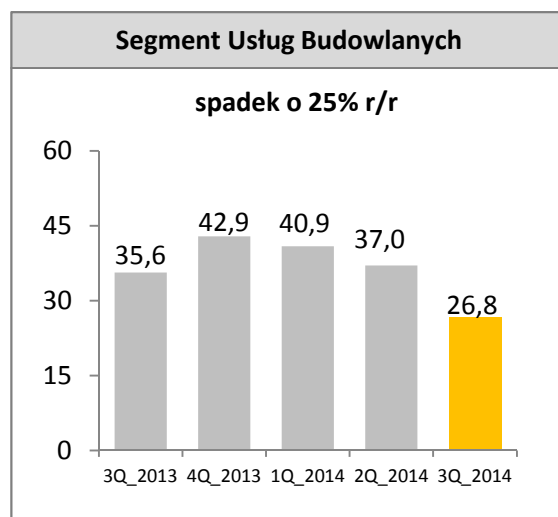
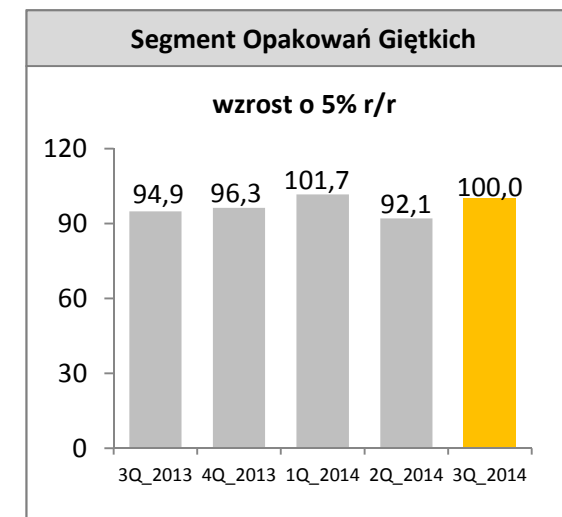
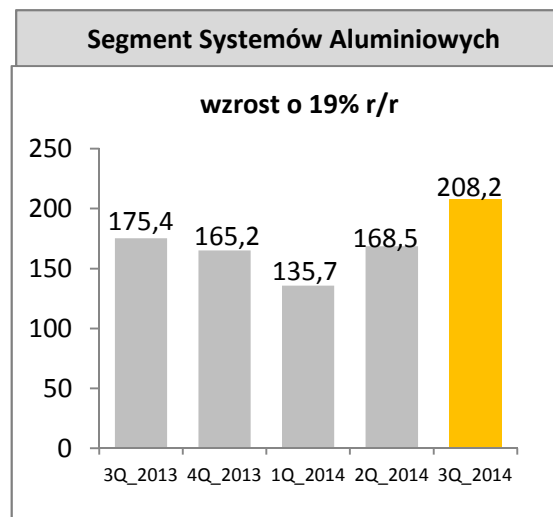
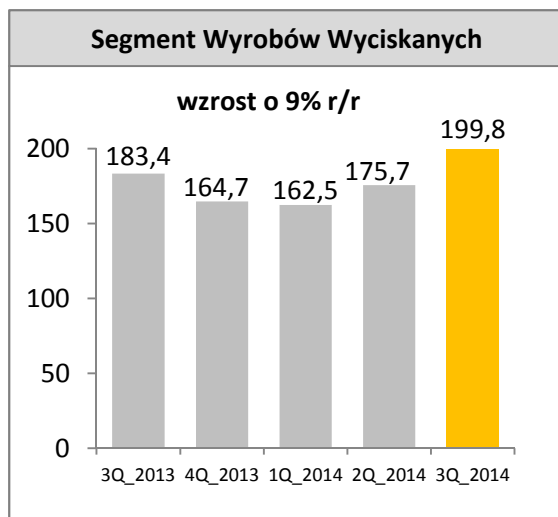
PREZENTACJA WYNIKÓW III KWARTAŁU 2014

DARIUSZ MAŃKO
PREZES ZARZĄDU

ADAM PIELA
CZŁONEK ZARZĄDU

- **Eksport ponownie motorem napędowym – wzrost o 19%.**
- **55% wzrost skonsolidowanego zysku z działalności operacyjnej oraz wzrost EBITDA o ponad 40%.**
- **Kolejny rekord kwartalnego zysku netto - 62 mln zł.**
- **63 mln zł cash-flow z działalności operacyjnej w kwartale i 183 mln zł po 9 mies.**

WZROSTY SPRZEDAŻY WE WSZYSTKICH SEGMENTACH BIZNESOWYCH

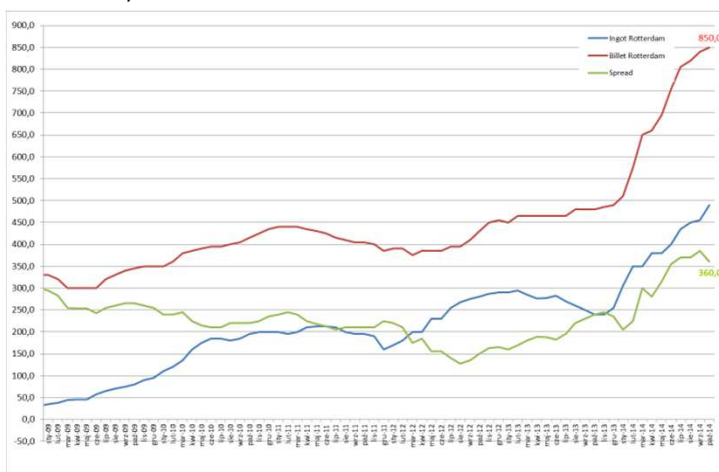


SEGMENT WYROBÓW WYCISKANYCH – nadal wysoka dynamika w kraju



Źródło: Interia.pl

Wysokość premii do wlewków i aluminium pierwotnego w USD/t



	Q3_2014	Q3_2013	zmiana	3Q_2014	3Q_2013	zmiana
Sprzedaż	199,8	183,4	9%	538,0	466,7	15%
kraj	130,0	110,4	18%	340,7	275,9	23%
eksport	69,8	73,0	-4%	197,3	190,8	3%

- Na rynku krajowym przeważa optymizm. Wzrosty w branżach: transport i motoryzacja, maszynowy i elektrotechniczny oraz wyposażenie wnętrz i AGD. Budownictwo oraz handel hurtowy na poziomach zbliżonych do zeszłego roku.
- Niższy eksport głównie ze względu na sytuację na rynku ukraińskim oraz ograniczone moce produkcyjne.
- Pierwsze dostawy wg procedury „usługowego przerobu” z UKRAINY.
- Stabilne marże dzięki wysokiemu popytowi umożliwiającemu równowagę rosnących premii dla dostawców aluminium (systematycznie po ok 20 – 30USD kwartalnie).
- W czwartym kwartale prognozowana sprzedaż na poziomie ok 5-10% wyższym niż w analogicznym kwartale ubiegłego roku.

SEGMENT SYSTEMÓW ALUMINIOWYCH – rekordowa sprzedaż



Źródło: Interia.pl

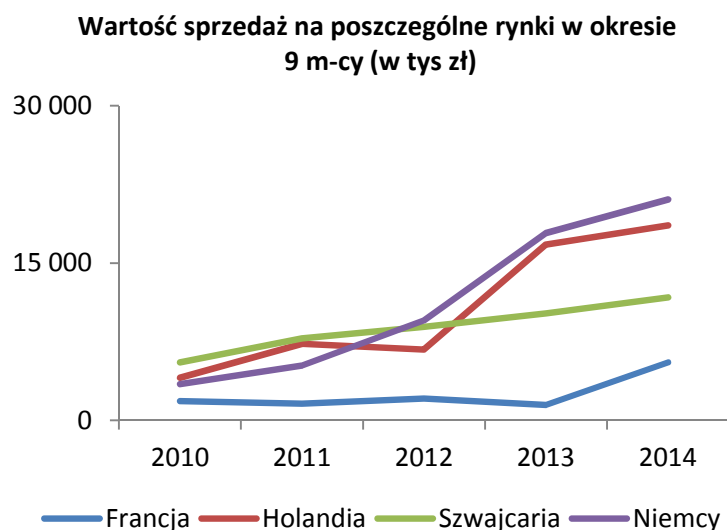
	Q3_2014	Q3_2013	zmiana	3Q_2014	3Q_2013	zmiana
Sprzedaż	208,2	175,4	19%	512,5	421,6	22%
kraj	132,9	113,1	18%	330,5	273,5	21%
eksport	75,3	62,3	21%	182,0	148,1	23%

- Wzrosty sprzedaży w kraju zbliżony do dynamiki eksportu.
- Wlk. Brytania, Czechy i Niemcy liderami wzrostów. W trzecim kwartale rynki te reprezentowały ok 60% sprzedaży eksportowej.
- Tworzenie bazy pod rozwój sprzedaży na rynku Stanów Zjednoczonych.
- W czwartym kwartale prognozowana sprzedaż o ok. 5 - 10% wyższa od analogicznego okresu ubiegłego roku.



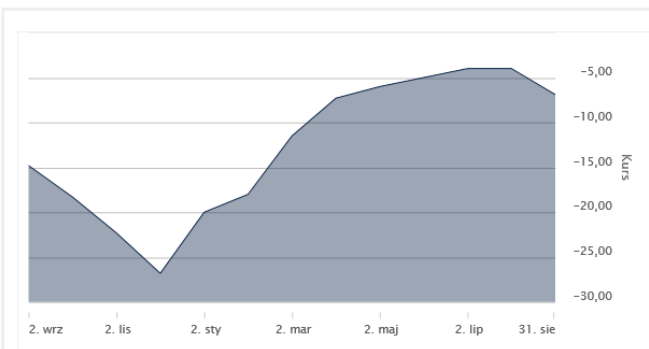
SEGMENT OPAKOWAŃ GIĘTKICH – kolejne wzrosty na rynkach Europy Zachodniej

	Q3_2014	Q3_2013	zmiana	3Q_2014	3Q_2013	zmiana
Sprzedaż	100,0	94,9	5%	293,8	275,5	7%
kraj	57,7	58,1	-1%	173,9	164,3	6%
eksport	42,3	36,8	15%	119,9	111,2	8%



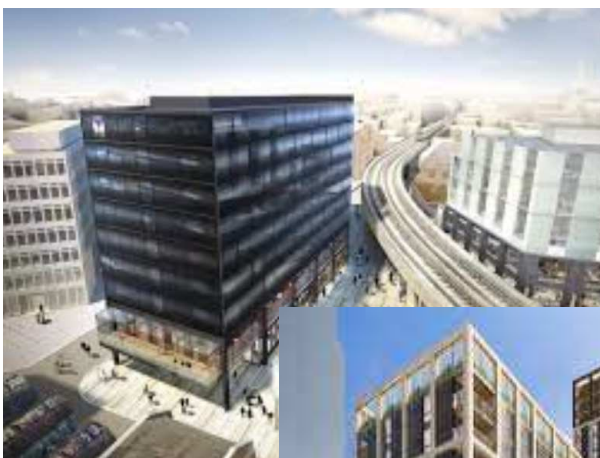
- Stabilny rynek krajowy.
- Rynki niemiecki, holenderski szwajcarski i francuski „motorem wzrostu eksportu (ok 30% dynamika).
- Kontynuacja projektów inwestycyjnych zwiększających moce produkcyjne w kolejnym roku o ok 10%.
- W czwartym kwartale spodziewany wzrost sprzedaży na poziomie ok 5% r/r.

Koniunktura w budownictwie (Polska)



	Q3_2014	Q3_2013	zmiana	3Q_2014	3Q_2013	zmiana
Sprzedaż	26,8	35,6	-25%	104,7	89,6	17%
kraj	14,1	33,8	-58%	68,5	77,3	-11%
eksport	12,7	1,9	580%	36,2	12,2	196%

- Kwartał zgodny z założeniami w zakresie przychodów z eksportu , niższa sprzedaż krajowa od założonej.
- Niemcy, Belgia i USA głównymi rynkami eksportowymi w III kwartale.
- Nowe kontrakty obiektowe i drogowe o łącznej wartości ok. 30 mln zł „pozyskane” w III kwartale (w tym po raz pierwszy ok 11 mln zł na rynku Wielkiej Brytanii).
- W czwartym kwartale prognozowany poziom sprzedaży zbliżony do zeszłorocznego.



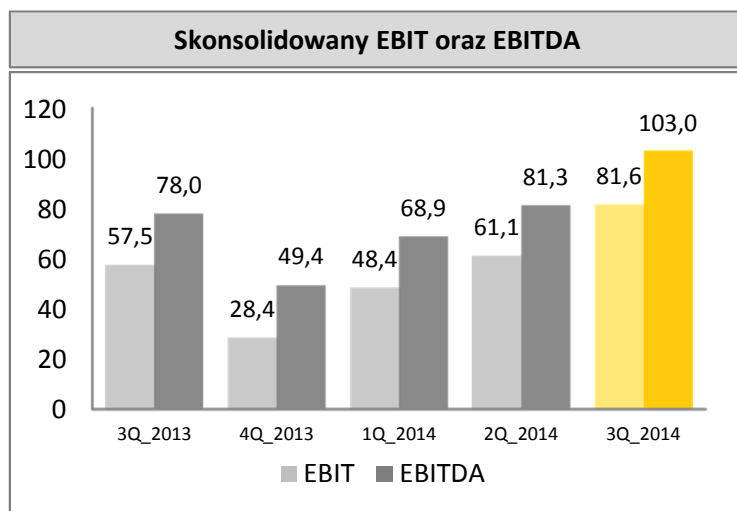
Źródło: Ellis Miller Architects



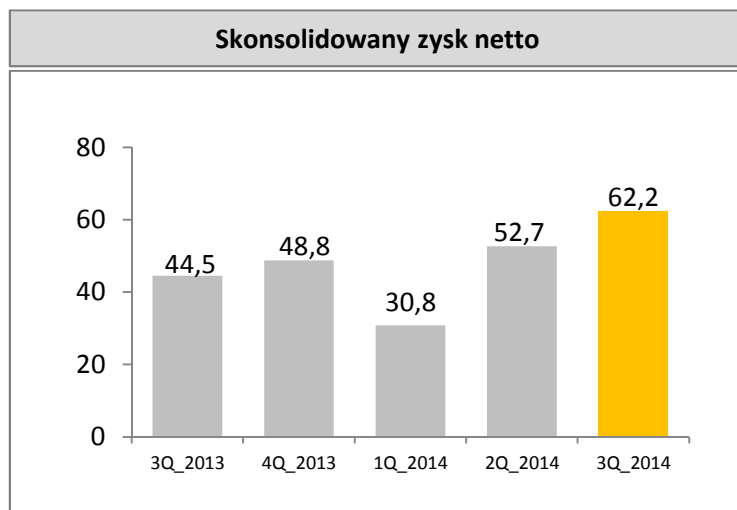


	Q3_2014	Q3_2013	zmiana	3Q_2014	3Q_2013	zmiana
Sprzedaż	14,5	13,9	4%	34,6	29,5	17%
kraj	9,3	9,1	3%	24,2	20,4	19%
eksport	5,1	4,8	8%	10,3	9,1	13%

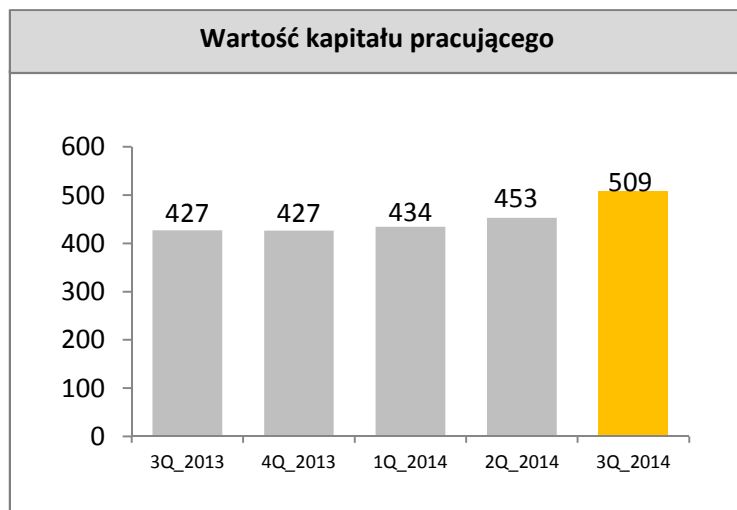
- Na rynku krajowym porównywalny wzrost sprzedaży zarówno na rynek zewnętrzny jak i w ramach kooperacji wewnątrzgrupowej.
- Znaczący wzrost sprzedaży na rynek ukraiński pomimo niekorzystnej sytuacji politycznej.
- W czwartym kwartale spodziewane przychody ze sprzedaży wyższe o ok. 5 – 10% od zeszłorocznych poziomów.
- Zmiana nazwy na ROMB S.A.



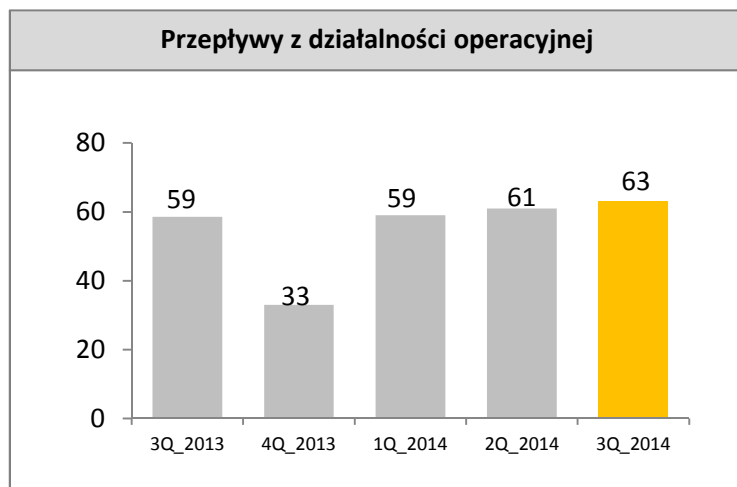
	Q3 2014	Q3 2013	3Q 2014	3Q 2013
Przychody ze sprzedaży	489,0	452,6	1 340,6	1 166,6
Zysk z działalności operacyjnej	81,6	57,0	191,1	115,7
Wynik na działalności finansowej	-4,8	-1,3	-15,2	-7,9
odsetki	-1,6	-2,1	-5,0	-6,4
wycena kredytów	-0,3	1,5	-0,7	0,7
pozostałe	-2,9	-0,7	-9,5	-2,2
Zysk przed opodatkowaniem	76,7	55,6	175,9	107,7
Podatek dochodowy	-14,5	-11,6	-30,3	-3,8
Skonsolidowany zysk netto	62,2	44,0	145,6	103,9



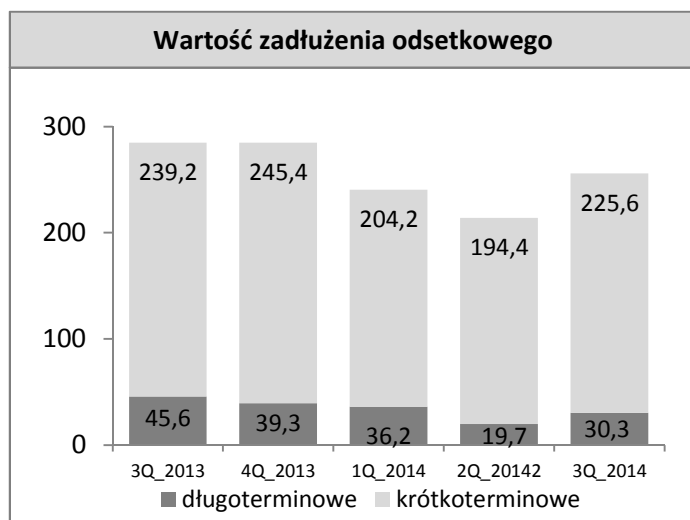
- Poprawa marży operacyjnej ze względu na wyższe wolumeny w poszczególnych segmentach.
- Utrzymujący się niekorzystny wpływ dewaluacji hrywny.
- Rekordowe poziomy zysków.



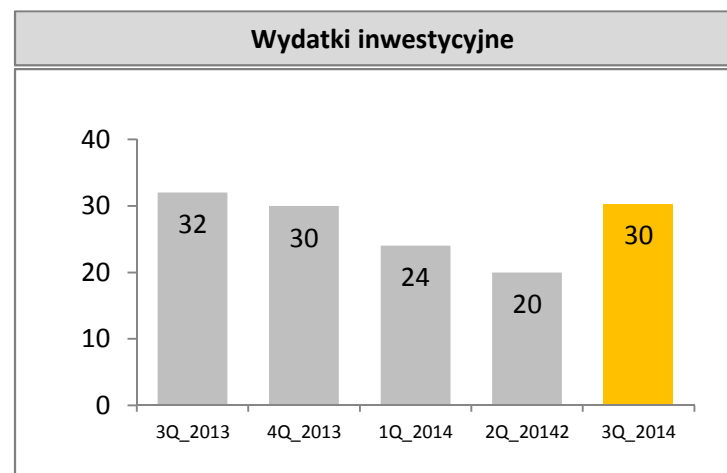
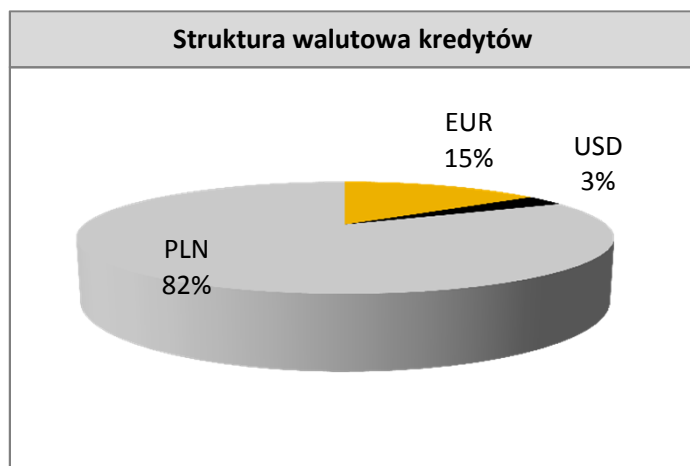
	3Q_2013	4Q_2013	1Q_2014	2Q_2014	3Q_2014
Kapitał Pracujący	427	427	434	453	509
zapasy	236	239	252	260	284
należności	358	326	349	362	399
zobowiązania	166	138	166	169	174
Cykl rotacji KP w dniach	85	90	95	93	94



- Wzrost kapitału pracującego w dwóch największych segmentach ze względu na rekordowe poziomy sprzedaży.
- Kolejny kwartał wysokich przepływów z działalności operacyjnej – po 9 miesiącach ponad 183 mln zł.



- Wzrost zadłużenia o 40 mln zł pomimo wypłaty ponad 90 mln zł dywidendy oraz systematycznej realizacji programu inwestycyjnego.
- Dług netto na poziomie ok 190 mln zł
- Bezpieczne wskaźniki dług netto/kapitał (0,16) i dług netto/EBITDA (0,6) umożliwiające dużą elastyczność w planowaniu dalszego rozwoju.



Doskonały kwartał

Zarząd spodziewa się dobrych wyników IV kwartału

Większość celów ze strategii 2010 – 2015 zostało zrealizowanych z rocznym wyprzedzeniem

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 rozpowszechniana 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.

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