

## INFORMACJA PRASOWA

Toruń, 5.10.2010

### NOWA STRATEGIA ROZWOJU GRUPY APATOR

**Strategia rozwoju Apatora na lata 2011-2013 zakłada uzyskanie pozycji lidera na kluczowych rynkach geograficznych. Do kluczowych rynków należy Europa Środkowa i Wschodnia wraz z krajami bałkańskimi. Apator poszerza powyższy dotychczasowy strategiczny obszar zainteresowań rynkowych o Niemcy, Benelux, Wielką Brytanię i Irlandię, a także zamierza uzyskać silną pozycję w aparaturze pomiarowej na rynku rosyjskim.**

**Grupa Apator przewiduje osiągnięcie w 2013 r. przychodów ze sprzedaży na poziomie 610 mln PLN przy EBIDTA 20-25%.**

**Strategia uwzględnia wyłącznie wzrost organiczny Grupy Apator, natomiast nie obejmuje potencjalnych akwizycji. Apator poszukuje możliwości dalszej rozbudowy grupy kapitałowej poprzez przejęcia firm krajowych i zagranicznych.**

Aspiracją Grupy Apator jest posiadanie pozycji lidera w segmentach aparatury łącznikowej i pomiarowej na rynku krajowym jak i na kluczowych rynkach zagranicznych.

W perspektywie najbliższych 3 lat firma skoncentruje się na kilku strategicznych kierunkach działania.

Jednym z najważniejszych założeń opracowanej strategii jest intensywna ekspansja geograficzna, zwłaszcza na rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej. **Apator zamierza uzyskać do 2013 r. 25% przychodów z eksportu w segmencie aparatury łącznikowej oraz 50% przychodów z eksportu w segmencie aparatury pomiarowej.**

Kolejnym filarem długoterminowego planu działania będzie głęboka penetracja rynku krajowego skierowana na docieranie do nowych obszarów i sektorów.

Fundamentalnym kierunkiem strategii jest rozwój nowoczesnych produktów i usług. Dzięki temu Grupa Apator w zakresie wytwarzania aparatury łącznikowej stanie się najlepszym europejskim specjalistą. Natomiast w segmencie aparatury pomiarowej zostanie multiintegratorem dostarczającym innowacyjne systemy opomiarowania i odczytu zużycia energii elektrycznej, wody, ciepła i gazu.

Apator podjął decyzję o konsekwentnym wdrażaniu i realizacji polityki jednej silnej marki firmowej – APATOR.

Apator nadal będzie inwestował w obsługę dotychczasowych kluczowych grup klientów: zakładów energetycznych, producentów rozdzielnic, integratorów. Dodatkowo w obszarze zainteresowań pojawią się nowi odbiorcy np. zakłady przemysłowe czy przedsiębiorstwa sieciowe.

Jedną z przewag konkurencyjnych Apatora będzie dynamiczny rozwój technologiczny i funkcjonalny osiągnięty dzięki pracy własnych biur projektowych. Przykładem rozwoju produktów będą nowe rozłączniki z napędem obrotowym wraz z całą gamą akcesoriów.

## INFORMACJA PRASOWA

Apator zaoferuje najbardziej wymagającym klientom tzw. „second brand” – markę produktów reprezentującą najwyższą jakość w Europie, do zastosowania w przemyśle i energetyce. Dodatkowa marka produktowa z segmentu „premium” będzie stanowiła propozycję dla najbardziej wymagających klientów.

Wzrost pozycji Grupy Apator w ramach sektora pomiarowego będzie opierał się na systemowym rozwoju technologicznym i funkcjonalnym obecnych produktów. Firma planuje wdrożyć m.in. nowoczesne suchobieżne wodomierze klasy „C” (o wysokiej dokładności), nowe liczniki ciepła ze zdalnym odczytem czy liczniki dystrybucyjne prądu.

Apator zamierza wykorzystać regulacje UE, w myśl których do 2020 r. kraje Unii w ramach poprawy efektywności energetycznej zostały zobligowane do wdrożenia 80% inteligentnych liczników energii elektrycznej tzw. „smart meters” (dyrektywa nr 2006/32/WE oraz pakiet energetyczno - klimatyczny "3x20"). Polski regulator sprecyzował plan wymiany 16 mln liczników energii elektrycznej na urządzenia inteligentne.

Apator planuje pozyskać minimum 1/3 rynku „smart meters” w Polsce oraz uzyskać istotny udział rynkowy w wybranych krajach Europy.

Apator zamierza w 2013 roku uzyskać przychody ze sprzedaży inteligentnych pomiarów energii elektrycznej w Polsce w wysokości co najmniej 40 mln zł.

Grupa Apator zamierza wzmocnić swoją pozycję w segmencie wody i ciepła poprzez skupienie swoich działań rynkowych na końcowych odbiorcach, takich jak spółdzielnie mieszkaniowe, przedsiębiorstwa energetyki cieplnej i przedsiębiorstwa wodociągowe. Dodatkowym źródłem przychodów będą nowe usługi – inwentaryzacja majątku sieciowego, system „Monitorus” służący optymalizacji zużycia energii.

Trzy najbliższe lata będą dla Grupy Apator czasem stabilnego wzrostu organicznego. Apator zamierza również rozszerzać skład grupy poprzez dokonywanie akwizycji przedsiębiorstw, których portfolio stanowi rozszerzenie naszej oferty produktowej. Celem przejąć może być także wzmocnienie pozycji rynkowej.