

zortrax

Od Kickstartera do globalnego lidera

Druk 3D technologią przyszłości



Kadra zarządzająca

Prelegenci



Rafał Tomasiak

prezes zarządu, współzałożyciel



Paweł Czepan

członek zarządu, dyrektor
ds. sprzedaży



Mariusz Babula

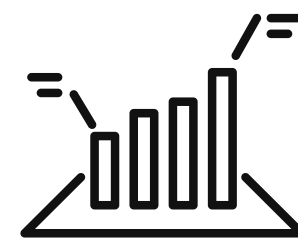
dyrektor działu relacji inwestorskich

Zortrax

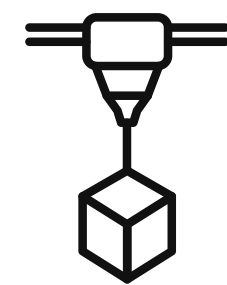
Kluczowe liczby



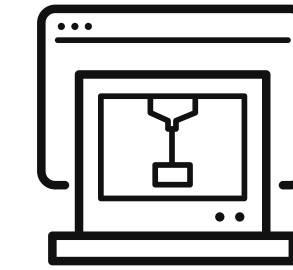
W 2018 r. produkty
sprzedane do
75 krajów,
za pośrednictwem
sieci resellerów.



Prognozowany
34-proc.
wzrost wartości rynku
drukarek 3D do 2020 r.



20,5 mld USD
prognozowanej wartości rynku
drukarek 3D do 2020 r.



25 000
sprzedanych
urządzeń od początku działalności.



Ponad
120
pracowników zatrudnionych
w działach badań i rozwoju,
sprzedaży, marketingu i innych.

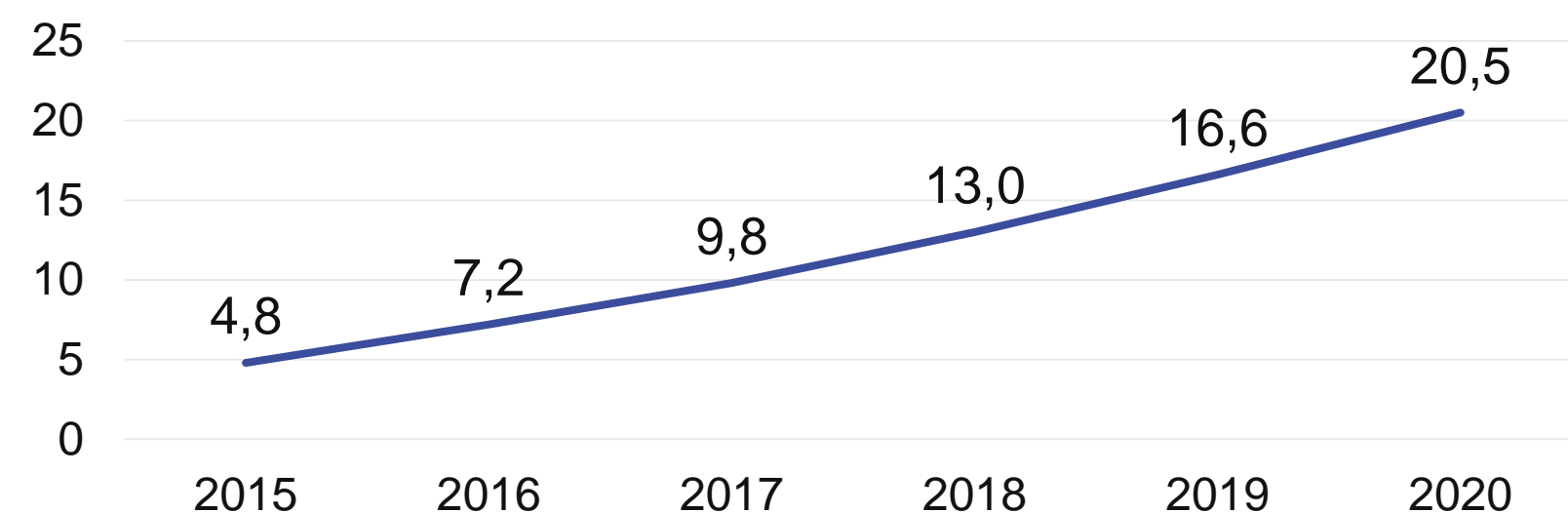


Ponad
185 mln zł
przychodów od początku
działalności.

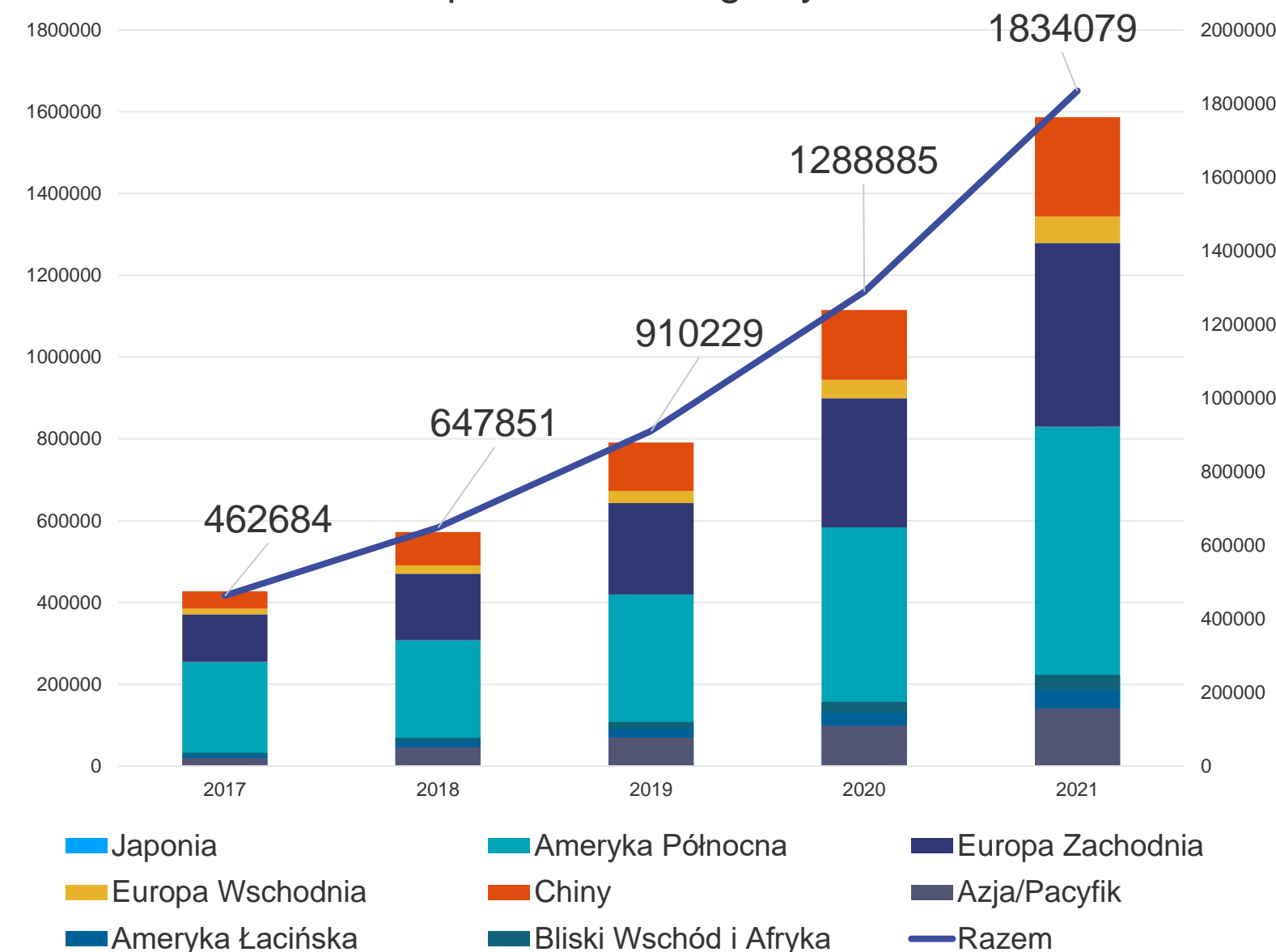
Rynek

Odpowiedź na potrzeby dynamicznie rosnącej branży

Szacowany wzrost rynku druku 3D w latach 2015-2020 (mld USD)*



Wolumen sprzedaży urządzeń desktopowych w podziale na regiony**



- Światowy rynek druku 3D, rozwijając się średniorocznie (CAGR) w tempie 34 proc., do 2020 r. ma osiągnąć wartość 20,5 mld USD.
- Co istotne, rosnąć będzie wolumen sprzedaży urządzeń desktopowych – z blisko 650 tys. w 2018 r., do 1,8 mln w 2021 r. Kluczowym rynkiem, jeżeli chodzi o sprzedaż drukarek desktopowych, jest Ameryka Północna, przed Europą Zachodnią i Chinami.
- Zgodnie z raportem Wohlers 2018, stale rośnie liczba użytkowników oprogramowania klasy CAD, obejmując kolejne branże. W 2017 r. liczba użytkowników wzrosła o ok. 11 proc. rok do roku. Naturalnym efektem tego wzrostu jest rosnąca baza użytkowników, mogących być zainteresowanych profesjonalnymi drukarkami 3D klasy desktop.
- Zgodnie z szacunkami analityków Wohlers, nawet 75 proc. sprzedawanych drukarek trafia do użytkowników profesjonalnych, wykorzystujących urządzenia w swojej pracy zawodowej.

Pozycjonowanie

Optymalne umiejscowienie rynkowe i szerokie zastosowanie



Inżynieria



Robotyka



Medycyna



Architektura



Motoryzacja



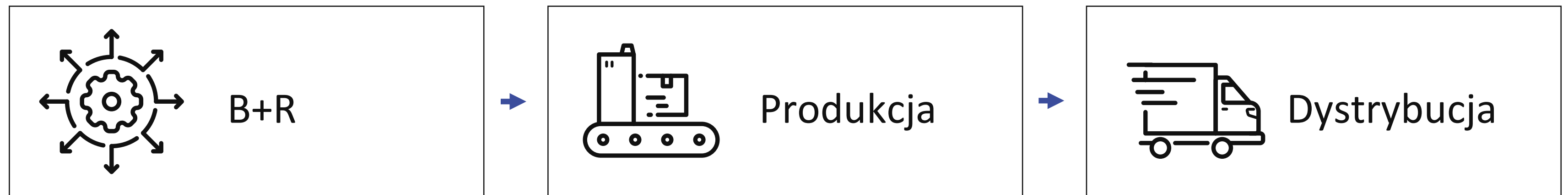
Edukacja



Produkty konsumenckie

Przewaga konkurencyjna

Kompletny łańcuch wartości



- Zortrax dysponuje doświadczoną i wysoko wyspecjalizowaną kadrą badawczo-rozwojową, która ma strategiczne znaczenie dla rozwoju organizacji. Celem pracy tego działu jest poszerzanie oferty i zwiększanie jakości produktów.
- Dzięki zespołowi B+R Zortrax ma obecnie w ofercie siedem urządzeń i ponad 20 różnych materiałów do druku.

- Zortrax współpracuje ze sprawdzonym partnerem produkcyjnym w Azji. Część komponentów i urządzeń produkowana jest w Polsce.
- Zróżnicowana lista dostawców zapewnia redukcję ryzyka utraty płynności dostaw.
- Każdy produkt Zortraksu przechodzi restrykcyjną kontrolę jakości, zarówno na etapie wdrożenia, jak i seryjnej produkcji. Zintegrowany ekosystem urządzeń, materiałów i oprogramowania gwarantuje powtarzalną jakość wydruków u klienta.

- Produkty Zortraksu sprzedawane są w 75 krajach, za pośrednictwem rozbudowanej sieci resellerów.
- Zortrax zapewnia pozytywne doświadczenie na każdym etapie styczności klienta z marką – od momentu decyzji zakupowej, aż po dostawę produktów, wsparcie techniczne, serwis i aktualizacje oprogramowania oraz rozwój dodatków, takich jak materiały czy akcesoria.

Drukarki 3D

Koncentracja na urządzeniach dla profesjonalistów



M Series

**(M200, M300) /
M Series Plus (M200 Plus, M300 Plus)**

- Unowocześnione wersje flagowego M200 i M300.
- Łączność WiFi / Ethernet.
- Możliwość budowania farm druku za pomocą Z-SUITE.
- Ekran dotykowy.
- Wbudowana kamera do podglądu bieżącego stanu druku.
- Dedykowane akcesoria do zamknięcia drukarki (panele boczne i HEPA Cover) stosowane w celu utrzymania stałej temperatury i filtrowania oparów.
- System wykrywania zużycia materiału.
- Perforowana platforma ułatwiająca drukowanie dużych modeli.
- Szeroka gama materiałów.



Inventure

- Dwugłowicowa drukarka 3D drukująca z dwóch materiałów: bazowego i podporowego.
- Przeznaczona do zaawansowanych, inżynierskich zastosowań.
- Materiały w kartridżach (system wykrywania rodzaju i poziomu zużycia materiału).
- Dedykowana stacja DSS przeznaczona do usuwania materiału podporowego z wydruków.
- Szybko rozpuszczający się materiał podporowy Z-SUPPORT Premium.
- Przeznaczona do drukowania modeli o skomplikowanej geometrii, ruchomych mechanizmów, zaawansowanych części mechanicznych.



Inkspire

- Pierwsza drukarka fotopolimerowa w ofercie, pracująca w efektywnej technologii UV LCD.
- Pracuje 8 razy szybciej i 9 razy dokładniej niż dostępne na rynku drukarki DLP / SLA.
- Dedykowane 4 materiały fotopolimerowe do różnych zastosowań i perspektywa dalszego rozwoju oferty.
- Precyzja umożliwiająca drukowanie mikro-detali, np. w projektach jubilerskich.
- Szeroka gama zastosowań wśród profesjonalistów, projektantów i freelancerów: inżynieria, stomatologia, elektronika, produkty konsumenckie, jubilerstwo, figurki kolekcjonerskie.

Urządzenia peryferyjne



Zortrax Apoller

- Rewolucja w post-processingu – urządzenie do wygładzania wydruków w technologii FDM/FFF za pomocą oparów butanonu (MEK) lub acetonu, aby usunąć widoczne warstwy.
- Urządzenie może wygładzać modele wydrukowane w 3D ze wszystkich materiałów opartych na ABS, ASA oraz HIPS.
- Bezpieczeństwo oraz wydajność podczas finalnej obróbki wydruków.



DSS Station dla Inventure

- Stacja czyszcząca przeznaczona do wypłukiwania struktur podporowych wykonanych z materiału Z-SUPPORT.
- Stacja nie wymaga stosowania żadnych dodatkowych rozpuszczalników, co czyni to rozwiązaniem ekologicznym i bezpiecznym.



HEPA Cover dla Serii M i M Plus

- Urządzenie filtrujące zwiększające komfort oraz bezpieczeństwo pracy z drukarkami 3D.
- Urządzenie kompatybilne ze wszystkimi drukarkami gabarytowo odpowiadającymi serii M i M Plus.
- Wbudowany filtr węglowy usuwa nieprzyjemne zapachy, a filtr HEPA pochłania ponad 99% oparów uwalnianych podczas wydruku.



Ultrasonic Cleaner

- Myjka do usuwania resztek żywicy z wydrukowanych modeli przy wykorzystaniu alkoholu izopropylowego (IPA).

Materiały

W odpowiedzi na wykorzystanie druku 3D przez profesjonalistów, Zortrax stale uzupełnia portfolio produktowe o nowe materiały, przeznaczone do specjalistycznych zastosowań, m.in. w architekturze, inżynierii i medycynie. Każdy materiał posiada dedykowany, gotowy do użycia profil ustawień w oprogramowaniu Z-SUITE.

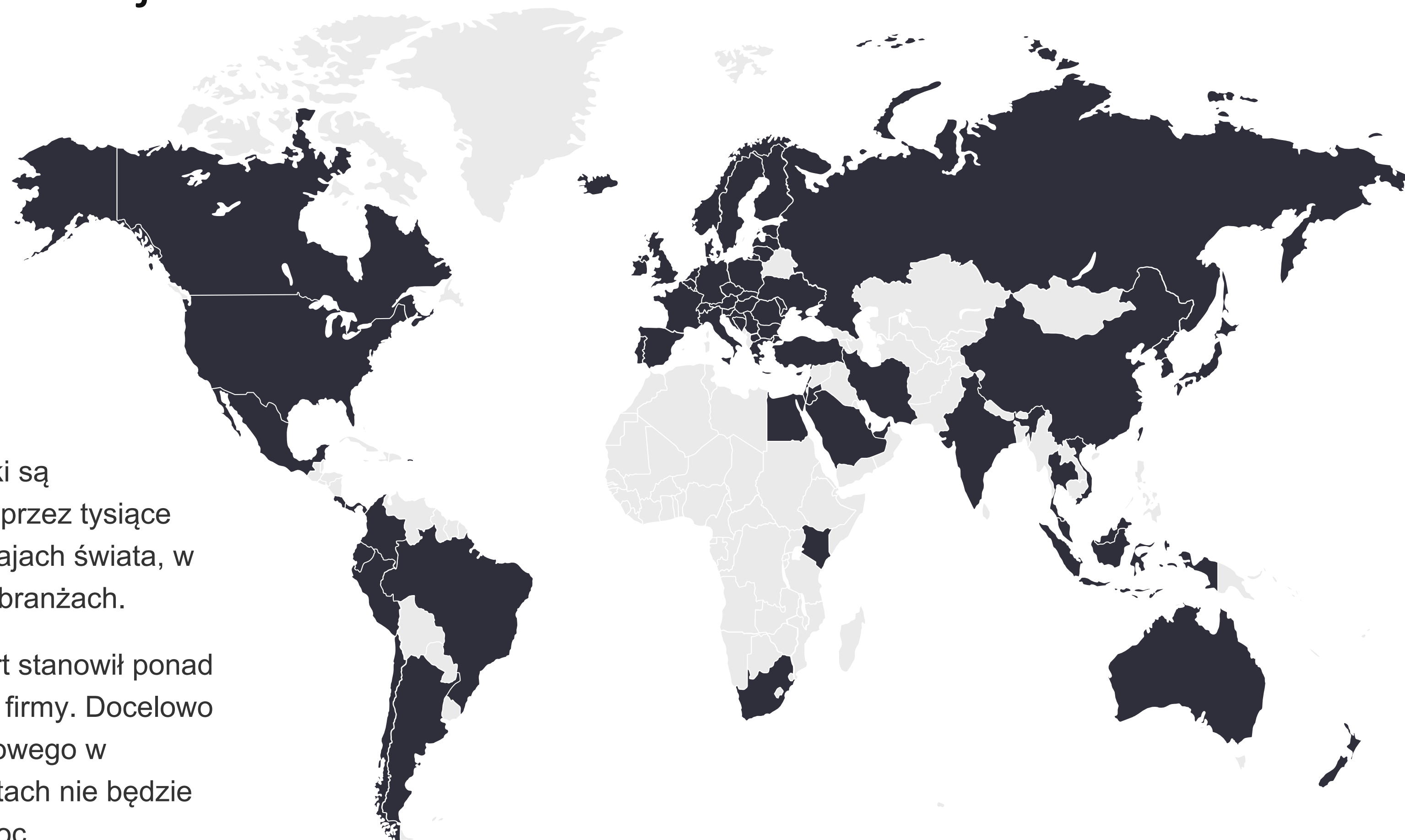


Ponad 20

dedykowanych materiałów w formie filamentów i żywic.

Rynki działalności

Globalny potencjał

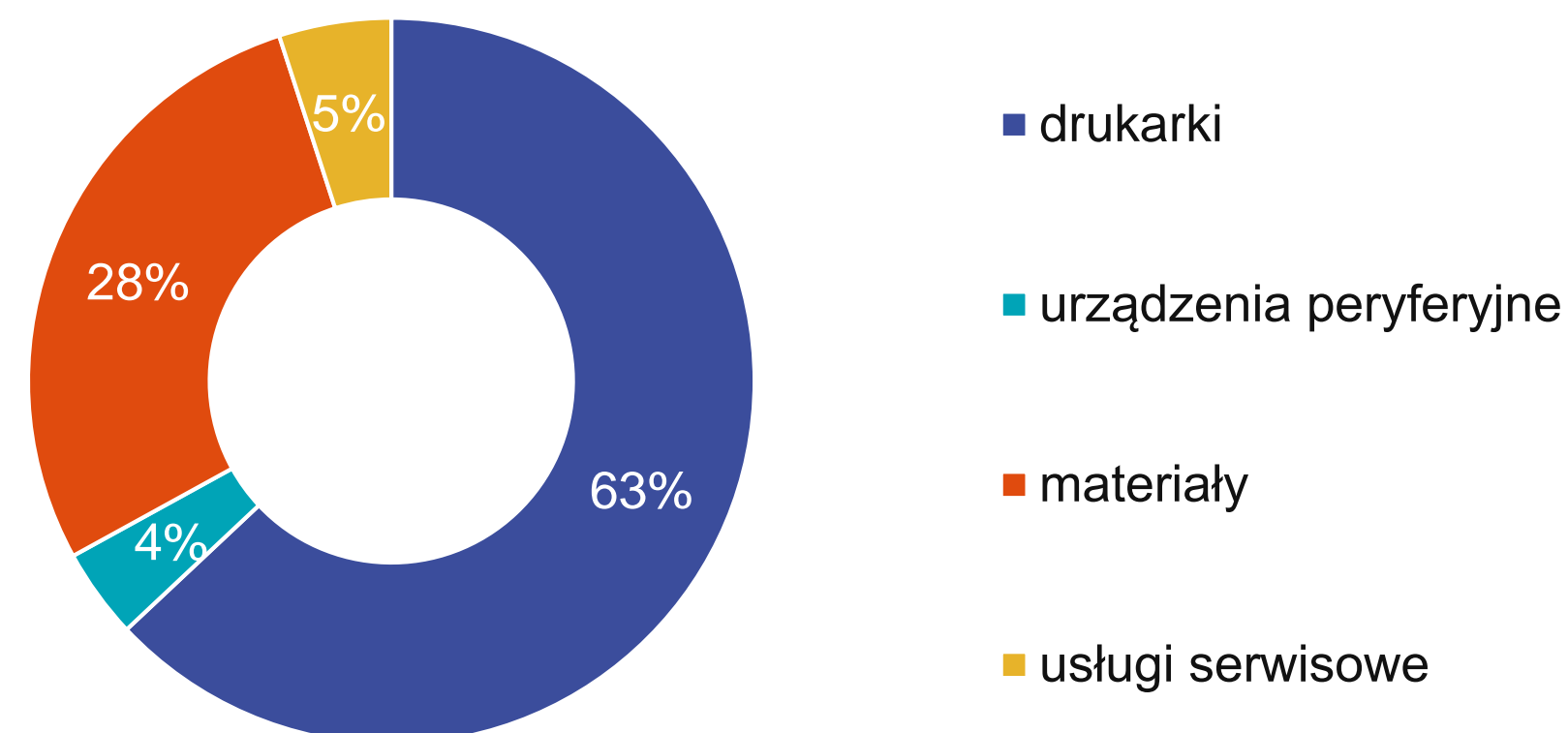


- Urządzenia spółki są wykorzystywane przez tysiące klientów, w 75 krajach świata, w różnego rodzaju branżach.
- W 2018 r. eksport stanowił ponad 90 proc. obrotów firmy. Docelowo udział rynku krajowego w całkowitych obrotach nie będzie przekraczać 5 proc.
- Zortrax szczególnie duży potencjał wzrostu dostrzega w USA, krajach Ameryki Południowej i Azji.

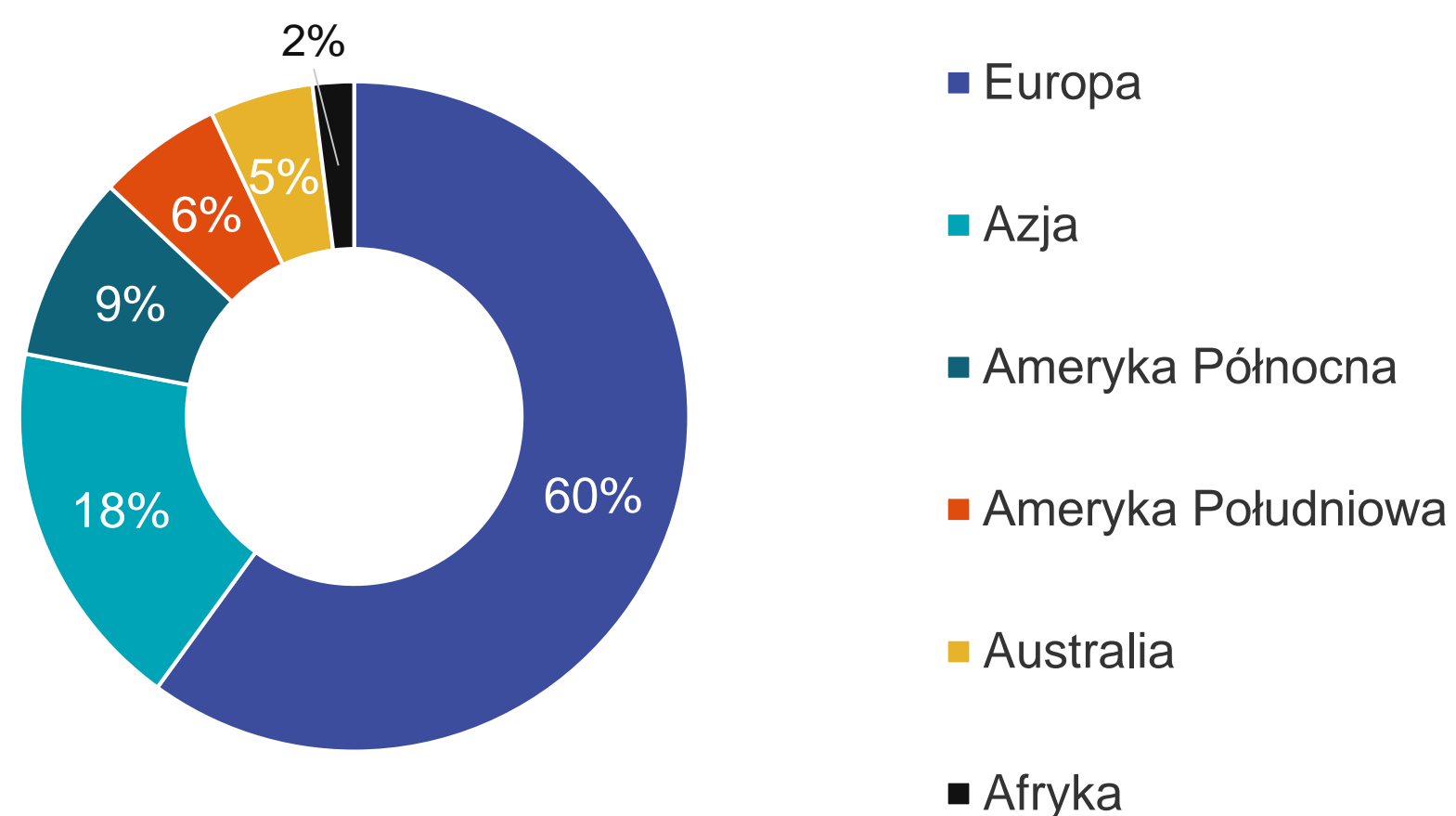
Struktura przychodów

Dywersyfikacja sprzedaży

Produktowa struktura przychodów w 2018 r.



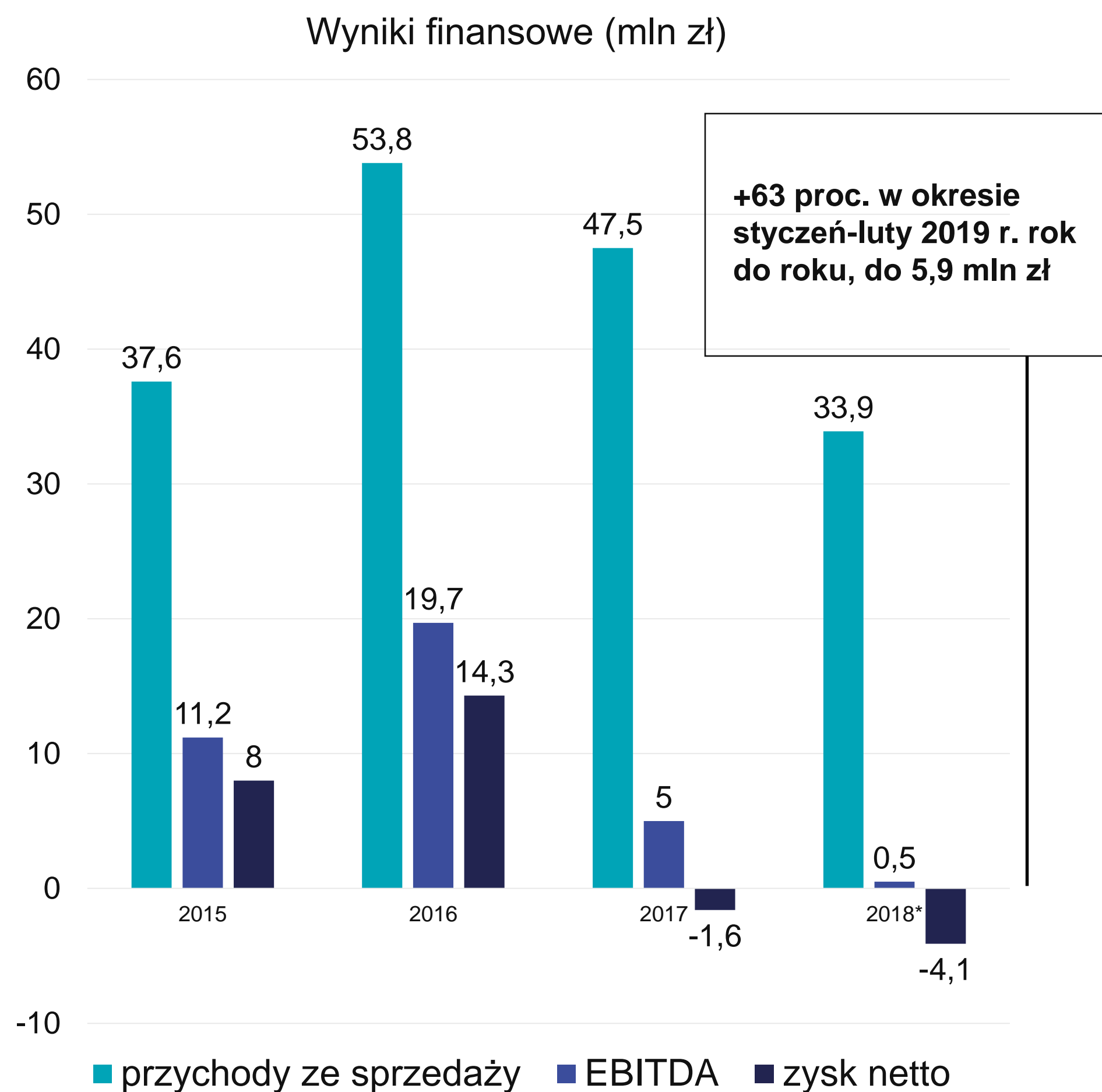
Geograficzna struktura sprzedaży w 2018 r.



- W 2018 r. spółka wprowadziła na rynek drukarki Zortrax M200 Plus, Inkspire oraz urządzenie filtrujące HEPA Cover. Warto podkreślić udany debiut rynkowy drukarki działającej w technologii UV LCD – Inkspire, która w ciągu ostatniego kwartału osiągnęła blisko 8-proc. udział w sprzedaży.
- Największa część obrotów wypracowywana jest w Europie (60-proc. udział w strukturze przychodów ze sprzedaży), przed Azją (18-proc. udział) i Ameryką Północną (9 proc.). Najważniejszymi rynkami zbytu w ubiegłym roku były: Francja, USA, Japonia, Niemcy i Szwecja.
- Na 2019 r., w ramach strategii dywersyfikacji portfolio produktowego, przewidziano kolejne premiery.

Wyniki

Przychody i zyski



*wyniki wstępne, niezaudytowane

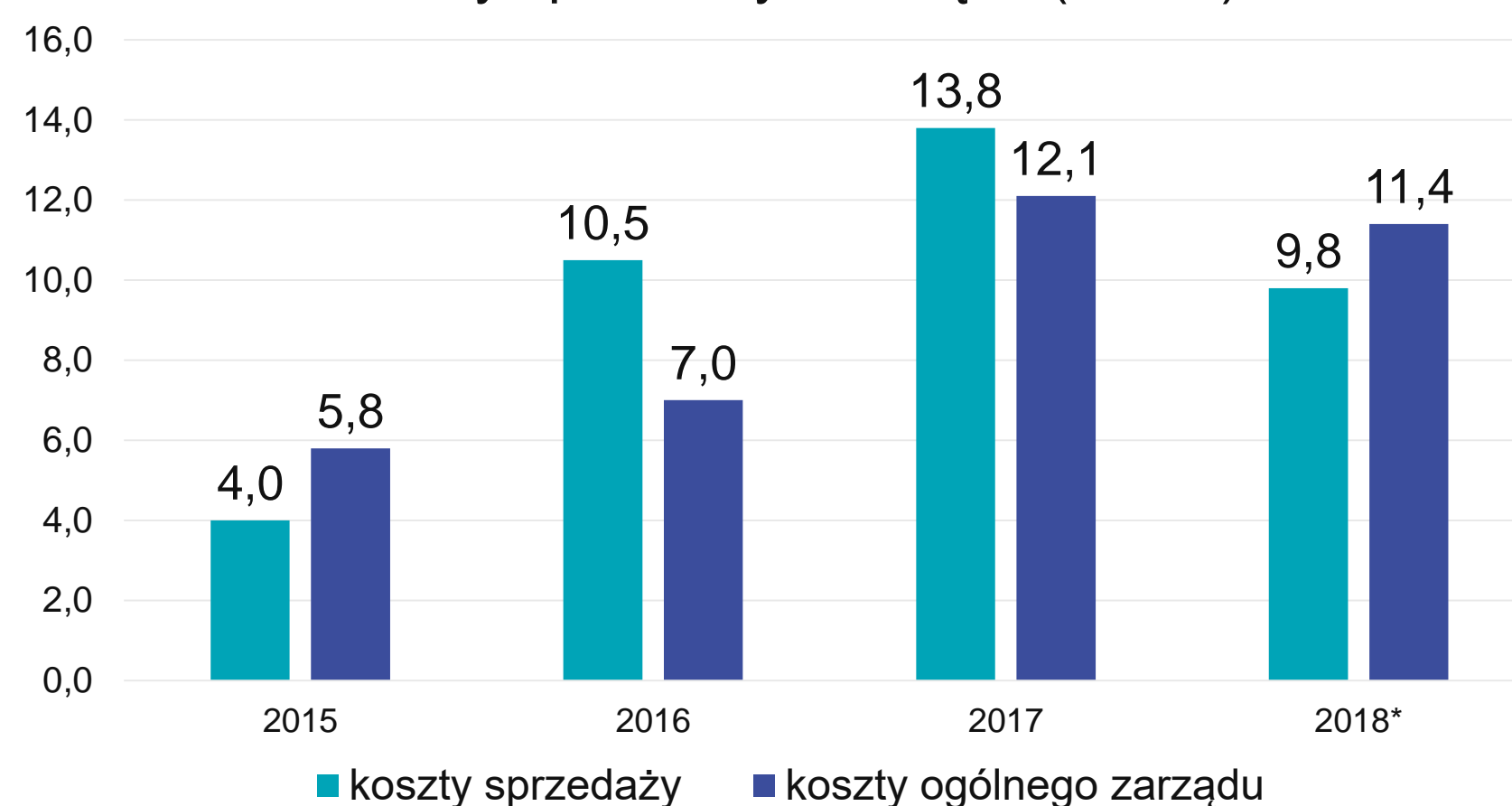
- Na pogorszenie przychodów i zysków w 2017 r. i 2018 r. zasadniczy wpływ miał spadek sprzedaży na rynku amerykańskim, gdzie spółka utraciła znaczącego dystrybutora.
- Średnioroczny CAPEX kształtuje się na poziomie ok. 4 mln zł. Są to głównie inwestycje w obszarze B+R. Inwestycje realizowane są w oparciu o finansowanie dłużne, dotacje unijne i środki własne.
- Na koniec grudnia 2018 r. spółka dysponowała środkami pieniężnymi w kwocie 3,3 mln zł. Zadłużenie finansowe na koniec ubiegłego roku wynosiło 10,4 mln zł.
- Zarząd spółki oczekuje, że budowa nowej, bardziej zdywersyfikowanej pod względem dystrybucji sieci sprzedaży, zwiększanie portfolio produktowego umocni pozycję spółki na rynku, co powinno zaowocować poprawą wyników finansowych w przyszłości.
Pozytywne symptomy wdrażanych zmian widać w pierwszych miesiącach 2019 r. (w okresie styczeń-luty sprzedaż wzrosła rok do roku o 63 proc., do 5,9 mln zł).

Wskaźniki

Rentowność i koszty

Wskaźniki rentowności %	2017	2018*
Marża EBIT w % (EBIT/Przychody ze sprzedaży) x 100%	3,1%	-8,4%
Marża EBITDA w % (EBITDA/Przychody ze sprzedaży) x 100%	10,6%	5,4%
Marża brutto na sprzedaży w % (Zysk brutto ze sprzedaży/Przychody ze sprzedaży) x 100%	60,3%	55,4%
Marża zysku (straty) netto w % (Zysk netto/Przychody ze sprzedaży) x 100%	-3,3%	-9,6%
Wskaźnik zwrotu z aktywów – ROA (Zysk netto/ Aktywa razem) x 100%	-2,2%	-5,0%
Wskaźnik zwrotu z kapitału – ROE (Zysk netto/ Kapitał własny) x 100%	-3,0%	-6,7%

Koszty sprzedaży i zarządu (mln zł)



- Głównym powodem obniżenia rentowności w 2018 r. był spadek przychodów ze sprzedaży.
- Spółka utrzymuje stabilny poziom kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu (większość tych kosztów to wydatki związane z działalnością badawczo-rozwojową i marketingową).
- Spadek marży brutto ze sprzedaży, to w dużej mierze pochodna cyklu życia produktów. Urządzenia o dłuższym stażu rynkowym z czasem wymagają większego poziomu rabatowania. Wraz z rozwojem rynku, a co za tym idzie konkurencyjności wzrosła także presja na marże.
- Odpowiedzią spółki na powyższe trendy jest wchodzenie w nowe segmenty rynku oraz inwestycje w rozwój technologiczny.
- W 2017 r. znacząco rozbudowano dział badawczo-rozwojowy Zortrax, a 2018 r. był czasem optymalizacji kosztowej. Obecna struktura organizacyjna i kosztowa wydaje się być optymalna, pozwalająca utrzymać wysokie tempo rozwoju technologicznego. Wraz ze wzrostem przychodów, koszty pozostaną na stałym poziomie, co oznacza, że dynamika rentowności EBITDA powinna być znacząco wyższa od dynamiki przychodów ze sprzedaży.

Analiza sytuacji

Wdrożone zmiany dają rezultaty

Wdrożone zmiany w 2018 r.	Obserwowane efekty
Innowacje produktowe	Portfolio odpowiadające na najnowsze trendy
Rozbudowa sieci dystrybutorów	Strategiczni partnerzy na głównych rynkach
Uatrakcyjnienie oferty resellerskiej	Przejrzyste i konkurencyjne zasady współpracy i promocji
Usprawnienia proceduralne i administracyjne	Kontrola kosztów
Zmiana pozycjonowania marki	Dopasowanie sposobu komunikacji do nowych segmentów

Obligacje

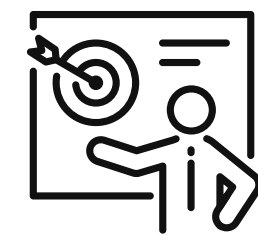
Partner dla inwestorów

Seria	Data emisji	Wartość emisji	Status	Data wykupu
A1	02.2014	1,2 mln zł	Wykupione	08.2015
A2	04.2014	6 mln zł	Wykupione	07.2015
B	03.2017	6,1 mln zł	Wykupione	12.2017
C1	05.2017	1,3 mln zł	Wykupione	05.2018
D1	01.2018	4,9 mln zł	Wykupione	12.2018
E1 i E2	12.2018	3,4 mln zł	Aktywne	12.2019

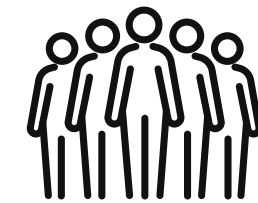
- Spółka uplasowała w historii obligacje o łącznej wartości nominalnej wynoszącej 22,9 mln zł.
- Ostatni wykup obligacji – serii D1 miał miejsce w grudniu 2018 r.
- Spółka planuje emisję obligacje serii F o wartości do 1 mln euro. Docelowo – pod warunkiem osiągnięcia wpływów powyżej 1 mln zł – mają one trafić na Catalyst.

Ambitne plany rozwojowe 1/2

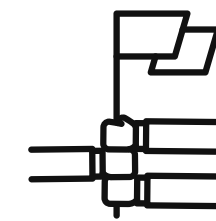
Korporacyjne



Dywersyfikacja kanałów sprzedaży



Budowanie wyspecjalizowanych zespołów sprzedażowych dla różnych branż



Wspieranie kluczowych dystrybutorów w rozwijaniu kanałów sprzedaży



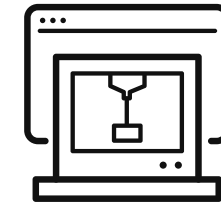
Udział w najważniejszych targach branżowych w Europie i Stanach Zjednoczonych z premierami nowych produktów



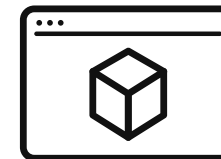
Budowanie świadomości marki wśród potencjalnych klientów z różnych branż na całym świecie

Ambitne plany rozwojowe 2/2

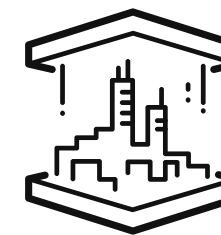
Produktowe



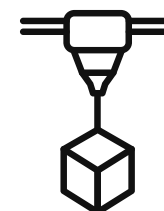
Rozwój serii M - nowe wersje modeli M200 Plus i M300 Plus, posiadające funkcję druku z dwóch materiałów: bazowego i podporowego



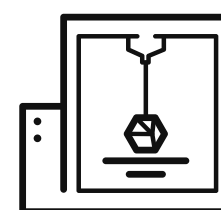
Budowa spójnego ekosystemu poprzez rozwój oprogramowania Z-SUITE, będącego centrum zarządzania wszystkimi urządzeniami Zortrax



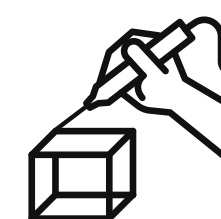
Rozwój oferty materiałów: nowe, specjalistyczne żywice do zastosowania w jubilerstwie i stomatologii, współpraca ze znanymi producentami tworzyw



Nowe urządzenie z segmentu prosumer / industrial, pracujące w technologii LPD Plus



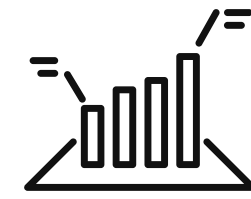
Rozwój linii UV LCD - nowa maszyna z większym obszarem roboczym



Poszerzenie oferty o produkty wychodzące poza technologię druku 3D, uzupełniające pracownię projektanta o narzędzia niezbędne w procesie prototypowania

Potencjał

Główne tezy inwestycyjne



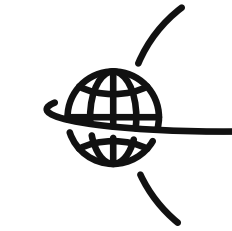
Dynamicznie rosnący rynek druku 3D



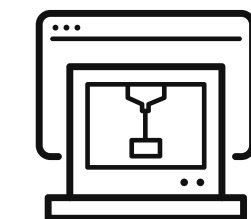
Doświadczony zespół B+R



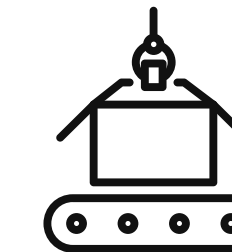
Rosnąca skala biznesu i stabilna sytuacja płynnościowa



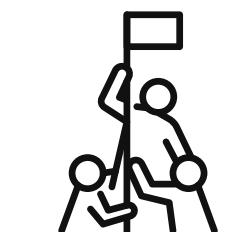
Rosnąca sieć dystrybucji



Wysoka jakość produktów



Efektywna kosztowo produkcja



Rozpoznawalna marka



Krok od debiutu na NC

Dziękujemy
za uwagę

Materiały
do pobrania:
zortrax.com/konferencja

Zortrax S.A.

Lubelska 34, 10-409 Olsztyn, Polska

www.zortrax.com

Kontakt

Mariusz Babula

dyrektor działu relacji inwestorskich

mariusz.babula@zortrax.com

+48 532 759 277

Niniejsza prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie należy jej traktować jako porady inwestycyjnej.

Niniejsza prezentacja została sporządzona przez Zortrax S.A. („Spółka”). Spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody wynikającej z wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści albo powstałej w jakikolwiek inny sposób związany z niniejszą prezentacją.

Odbiorcy niniejszej prezentacji ponoszą wyłączną odpowiedzialność za własne analizy i oceny rynku oraz sytuacji rynkowej spółki i potencjalnych wyników spółki w przyszłości, dokonane w oparciu o informacje zawarte w niniejszej prezentacji.

W zakresie, w jakim niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, a w szczególności słowa „projektowany”, „planowany”, „przewidywany” i podobne wyrażenia (łącznie z ich zaprzeczeniami), stwierdzenia te wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi czynnikami, których skutkiem może być to, że rzeczywiste wyniki, sytuacja finansowa, działania i osiągnięcia spółki albo wyniki branży będą istotnie różnić się od jakichkolwiek przyszłych wyników, działań lub osiągnięć wyrażonych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Ani spółka ani żaden z jej podmiotów zależnych nie są zobowiązane zapewnić odbiorcom niniejszej prezentacji jakichkolwiek dodatkowych informacji ani aktualizować niniejszej prezentacji.