



MAKORA Krośnieńska Huta Szkła S.A. w drodze na NewConnect

Prezentacja dla Inwestorów – styczeń 2011



Siedziba: Krosno

Strona Emitenta: www.makora.com

Liczba akcji: 20.000.000 o wartości nominalnej 0,10 zł każda

Nowa emisja: do 22.900.000 akcji serii B

Cena emisyjna za akcję: 0,24 zł

PORTFOLIO KLIENTÓW

Obecni klienci spółki MAKORA Krośnieńska Huta Szkła:

Waterford Crystal – Irlandia



Svaja – Wielka Brytania



Henry Dean – Belgia



Vanin Giancarlo – Włochy



Ijonija – Grecja

Christiania – Norwegia

Murano.com – Włochy



Le-Brun – Francja

Skovhus Collection – Dania

Klienci, którzy w okresie ostatnich 6 miesięcy rozpoczęli współpracę z MAKORA Krośnieńska Huta Szkła:

Nachtmann – Niemcy



Rosenthal – Niemcy



Mark&Spencer – Wielka Brytania



Schertzer – Włochy

Next – Wielka Brytania



Prandina – Włochy



Sotto Luce – Polska



T-J MAXX – USA

Główni klienci Huty Szkła Tarnowiec:

Villeroy&Boch – Niemcy



LSA – Wielka Brytania

Rosendahl – Dania



Eva Solo – Dania



Ginter Lambert – Niemcy



Euromarket – USA

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

SZKŁO CIĄGNIĘTE



Wymagający kunsztu i wprawnej ręki sposób formowania szkła pozwala przekonać się o tym, jak niesamowity jest to materiał. Twarde w dotyku zachwyca miękkością linii i kształtów powstałych poprzez wyciąganie i modelowanie gorących nitek szkła. Końcowa forma jest delikatna a jednocześnie trwała. Pozwala w pełni docenić piękno i kruchość szkła uformowanego w tak niezwykły sposób.

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

SZKŁO RĘCZNIE FORMOWANE



Masa szkła kształtowana w bardzo wysokiej temperaturze za pomocą prostych narzędzi bezpośrednio rękami rzemieślnika, kreatywnie wykorzystującego grawitację, siłę odśrodkową i własne wizje. Ta pozornie prosta technika pozwala na uzyskanie niemal nieskończonej ilości form i kształtów, charakteryzujących się niezwykłymi wygięciami, miękkimi załamaniem, delikatnymi liniami.

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

SZKŁO ŁĄCZONE



Potrzeba prawdziwych artystów aby połączyć różne, pozornie niepasujące rodzaje szkła. Pozwala to na uzyskanie niezwykle efektów zdobniczych. Niecodzienne zestawienia form, a także rodzajów szkła, skutkują fantazyjnymi produktami, których nie uzyskalibyśmy stosując jakąkolwiek inną technikę zdobienia czy formowania. To zupełnie unikalna umiejętność, która czyni z rzemieślnika prawdziwego artystę.

PROFIL DZIAŁALNOŚCI

SZKŁO CIĘTE NA GORĄCO



Częściowo dmuchane barwne szkło jako gorąca masa jest poddawane cięciu specjalnymi nożycami, dziurawieniu i naciąganiu. Powstałe formy zachwycają plastycznością i miękkością formy. Zdawać by się mogło że za chwilę zmienią kształt pod naszym dotykiem. Trudno uwierzyć, że te łagodne linie wykonane są z twardego szkła. Potrzeba jednak siły ognia i prawdziwie artystycznych wizji twórców, aby mogły powstać takie cudeńka.

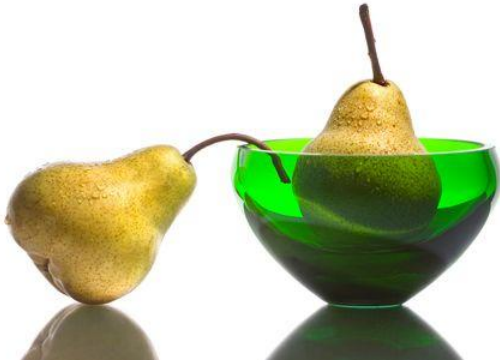
PROFIL DZIAŁALNOŚCI

SZKŁO SZLIFOWANE



Połączenie tradycyjnych technik i nowoczesnego designu. Szkło formowane na różne sposoby jest cięte i szlifowane dla uzyskania zupełnie nowej formy. W rezultacie otrzymujemy wyjątkowe przedmioty idealnie wtapiające się w najnowsze trendy o wyrazistym charakterze i oryginalnych kształtach. Fantazyjne wzory i kolory pokazują, że jedynym ograniczeniem jest tak naprawdę wyobraźnia twórcy.

RYNEK SZKŁA RĘCZNIE FORMOWANEGO: W CZORAJ, DZIŚ, JUTRO



KRYZYS FINANSOWY

Załamanie popytu na rynkach globalnych prowadzi do spektakularnych upadłości kluczowych graczy (Waterford Crystal, Bohemia, Homegard).

Huty szkła w Europie zostają z niezapłaconymi należnościami, zamówionym lecz nieodebrany towarem. Pod ciężarem wysokich kosztów stałych oraz długu bankrutuje większość renomowanych producentów z wieloletnią tradycją.



GDY OPADŁ KURZ I OSTYGLY PIECE

Kluczowe brandy znalazły nowych właścicieli (Waterford Crystal - KPC, Rosenthal - Sambonet) lub drastycznie ograniczyły własne moce produkcyjne (Nachtmann).

Popyt konsumpcyjny podlega stopniowej odbudowie.

Kluczowi gracze penetrują rynek z portfelem zleceń w poszukiwaniu mocy produkcyjnych.



NIE WSZYSTKIE PIECE OSTYGLY

Głęboki kryzys w branży drastycznie zredukował moce produkcyjne.

Problem dotyczy przede wszystkim produkcji niezautomatyzowanej (niskie zagrożenie ze strony krajów low-cost).

Powstają unikalne warunki nabycia aktywów produkcyjnych oraz budowania nowych relacji handlowych na rynkach zagranicznych.



CZYM DYSPONUJĄ PRZEDSIĘBIORSTWA DZIAŁAJĄCE ODDZIELNIE?

MAKORA KROŚNIEŃSKA HUTA SZKŁA S.A

1. Doświadczony zespół hutników, najlepsi z najlepszych.
2. Sprawny zespół sprzedażowy z kontaktami na rynkach zagranicznych.
3. Rosnący backlog zamówień od prestiżowych klientów (Nachtmann, Rosenthal, Waterford Crystal, Henry Dean). Spółka pozyskuje kontrakty na 2011 r.

outsourcing

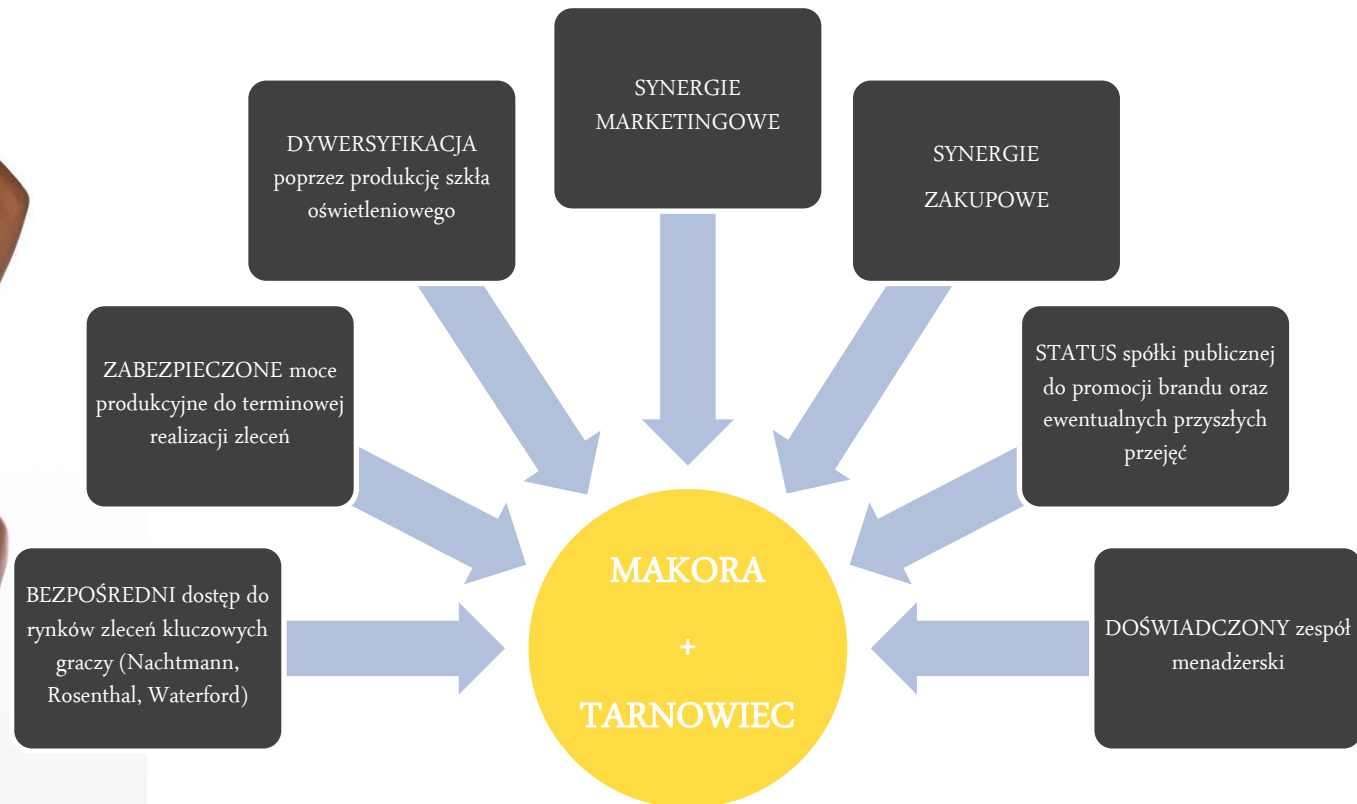
HUTA SZKŁA TARNOWIEC SP. Z O.O.

1. Czynne, dobrze zachowane moce produkcyjne z rezerwą.
2. Zespoły hutnicze zdolne do przyuczenia.
3. Własny portfel zamówień na IQ 2011.

ATRYBUTY HUTY SZKŁA TARNOWIEC



ATRYBUTY PRZEDSIĘBIORSTWA PO M&A



CELE EMISYJNE

Cel	Kwota
Nabycie 100% udziałów w Hucie Szkła Tarnowiec Sp. z o.o. z siedzibą w Tarnowcu	1,9 mln PLN
Restrukturyzacja źródeł finansowania spółki zależnej Huta Szkła Tarnowiec Sp. z o.o. z siedzibą w Tarnowcu poprzez udzielenie jej pożyczki na kwotę 3.100.000 PLN w celu wcześniejszej spłaty kredytu bankowego	Do 3,1 mln PLN
Inne, w tym spłata zobowiązań	0, 5 mln PLN

Emisja do 22,9 mln akcji po 0,24 PLN za akcję

WSTĘPNE ZAŁOŻENIA EMISJI AKCJI SERII B

PRZED EMISJĄ

Liczba akcji: 20 mln

Wartość nominalna: 0,10 PLN

PO EMISJI

Liczba akcji: maksymalnie 42,9 mln

Wartość nominalna: 0,10 PLN



Cena emisyjna (kurs odniesienia dla debiutu): 0,24 PLN.

WYBRANE DANE FINANSOWE EMITENTA*

WYBRANE DANE FINANSOWE	26.11.2009 - 30.06.2010	26.11.2009 - 31.12.2010
Przychody ze sprzedaży	758 200,73	2 109 892,28
EBITDA	-375 697,85	288 518,07
Amortyzacja	6 000,00	94 376,00
Zysk z działalności operacyjnej	-381 697,85	194 142,07
Zysk netto	-391 922,55	112 211,48
Kapitał (fundusz) podstawowy	2 000 000,00	2 000 000,00
Kapitał (fundusz) własny	1 608 077,45	2 112 211,48
Suma bilansowa	2 455 781,13	2 770 193,64
Liczba akcji**	20 000 000	20 000 000
Zysk na jedną akcję/udział	-0,0196	0,0056
Wartość księgowa na akcję/udział	0,0804	0,1056

ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE

*DANE FINANSOWE NIEZBADANE PRZEZ BIEGŁEGO REWIDENTA

**SPÓŁKA ZOSTAŁA PRZEKSZTAŁCONA W SPÓŁKĘ AKCYJNĄ W LISTOPADZIE 2010 R., W CELU ZAPEWNIENIA PORÓWNYWALNOŚCI DANYCH OBLICZENIA DLA DANYCH HISTORYCZNYCH UWZGLĘDNIJĄ LICZBĘ AKCJI ODPOWIEDAJĄCĄ LICZBIE UDZIAŁÓW SPÓŁKI Z O.O. PRZED PRZEKSZTAŁCENIEM



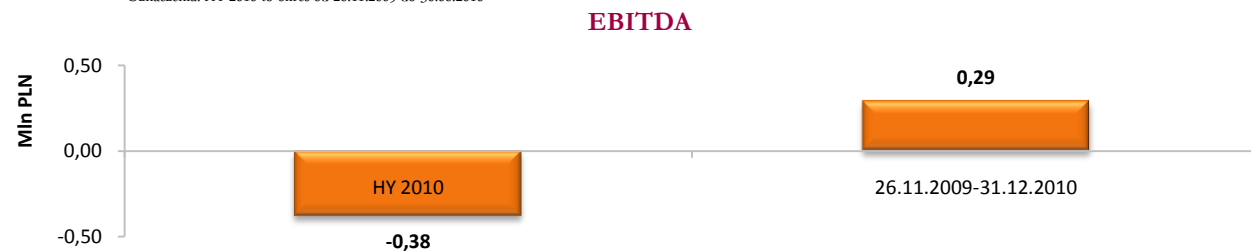
WYBRANE DANE FINANSOWE EMITENTA*



Źródło: Opracowanie własne
Oznaczenia: HY 2010 to okres od 26.11.2009 do 30.06.2010



Źródło: Opracowanie własne
Oznaczenia: HY 2010 to okres od 26.11.2009 do 30.06.2010



Źródło: Opracowanie własne
Oznaczenia: HY 2010 to okres od 26.11.2009 do 30.06.2010

PROGNOZA WYNIKÓW FINANSOWYCH

Ambitne lecz osiągalne cele finansowe :

- Wzrost popytu na produkty luksusowe spowodowany poprawą sentymentu na rynkach zagranicznych (Europa, Azja, USA).
- Ponad 26% przychodów ze sprzedaży na 2011 r. zostało już zakontraktowane w IV kwartale 2010 r. W trakcie negocjacji umowy z Nachtmann oraz Mark&Spencer. Rosnący backlog uwiarygodnia projekcje finansowe.
- Zwiększenie efektywności produkcji poprzez wprowadzenie trzeciej zmiany oraz zwiększonej liczbie zespołów hutniczych.
- Budowa i promocja marki, powrót na międzynarodowe imprezy targowe.
- Tworzenie kolekcji wyrobów własnych oraz rozbudowa kanałów sprzedaży na rynku krajowym i zagranicznym.

w tys. zł	2010 ¹	2011P ²	2012P ²
Przychody ze sprzedaży	2 110	9 300	12 000
EBIT	194	700	1 200
Zysk netto	112	550	850

¹ Wyniki finansowe dotyczą MAKORA Krośnieńska Huta Szkła bez uwzględnienia przejęcia Huty Szkła Tarnowiec (dane niezbadane przez biegłego rewidenta)

² Wyniki finansowe dotyczą prognozy finansowej MAKORA Krośnieńska Huta Szkła z uwzględnieniem przejęcia Huty Szkła Tarnowiec

WSKAŹNIKI WYCENY RYNKOWEJ

2011 (prognoza)

P/E = 14,7

MC = 10,3 mln PLN

MC/S = 1,11

Objaśnienia : P/E - cena rynkowa do EBIT; MC - wartość rynkowa kapitału własnego; MC/S - wartość rynkowa kapitału własnego do sprzedaży

2012 (prognoza)

P/E = 8,6

MC = 10,3 mln PLN

MC/S = 0,86

Objaśnienia : P/E - cena rynkowa do EBIT; MC - wartość rynkowa kapitału własnego; MC/S - wartość rynkowa kapitału własnego do sprzedaży

AKCJONARIAT

Wyszczególnienie	Struktura akcjonariatu <u>przed emisją akcji</u> Serii B			
	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
INVESTcon GROUP S.A	12 000 000	60,00%	12 000 000	60,00%
Grupa Menadżerska z kluczowymi pracownikami	6 000 000	30,00%	6 000 000	30,00%
Pozostali	2 000 000	10,00%	2 000 000	10,00%
Suma	20 000 000	100,00%	20 000 000	100,00%

Wyszczególnienie	Struktura akcjonariatu <u>po emisji akcji</u> Serii B			
	Liczba akcji	% akcji	Liczba głosów	% głosów
INVESTcon GROUP S.A	12 001 966	27,98%	12 001 966	27,98%
Grupa Menadżerska z kluczowymi pracownikami i osobami powiązanymi	7 460 000	17,39%	7 460 000	17,39%
Pozostali – seria A	2 000 000	4,66%	2 000 000	4,66%
Pozostali – seria B	21 438 034	49,97%	21 438 034	49,97%
Suma	42 900 000	100,00%	42 900 000	100,00%

- INVESTcon GROUP posiada opcje na zakup akcji po cenie nominalnej, realizowane wyłącznie po osiągnięciu kolejno określonych wartości zysku netto (zaudytowany zysk netto 1,0 mln zł = 2,0 mln akcji, zaudytowany zysk netto 2,0 mln zł = 2,5 mln akcji, zaudytowany zysk netto 3,0 mln zł = 3,5 mln akcji). W przypadku realizacji opcji akcje objęte będą umową zakazu sprzedaży typu lock-up przez okres 12 miesięcy od dnia objęcia tych akcji.

PROGRAM MOTYWACYJNY

Warunki:

- Grupa Menadżerska nabyła od INVESTcon Group 5.950.000 akcji serii A (obecnie Grupa Menadżerska posiada **6.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A spółki Makora Krośnieńska Huta Szkła**).
- Grupa Menadżerska jest zobowiązana nie zastawiać, nie zbywać, nie sprzedawać, nie przenosić własności akcji na rzecz jakiegokolwiek osoby/podmiotu (jak również nie zobowiązywać się do dokonania takich czynności, co do całości lub części objętych akcji serii A) w okresie minimum 12 miesięcy, przy czym **co najmniej do dnia 30 czerwca 2013 roku**, od wypracowania przez Emitenta **zysku netto** za dany rok obrotowy zweryfikowanego przez biegłego rewidenta i zatwierdzonego przez WZA w wysokości **550.000 zł**.
- Jeżeli przez okres 5 lat od dnia podpisania umów sprzedaży akcji Grupie Menadżerskiej (tj. do końca 2015 roku) Makora nie wypracuje zysku netto za dany rok obrotowy w wysokości 550.000 PLN zweryfikowanego przez biegłego rewidenta i zatwierdzonego przez WZA lub jeżeli Emitent nie zostanie wprowadzony na rynek NewConnect do końca 2011 roku, Grupa Menadżerska zobowiązana jest do **odsprzedaży kupionych pakietów akcji** pod rygorem zapłaty kary umownej.



RYNEK DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

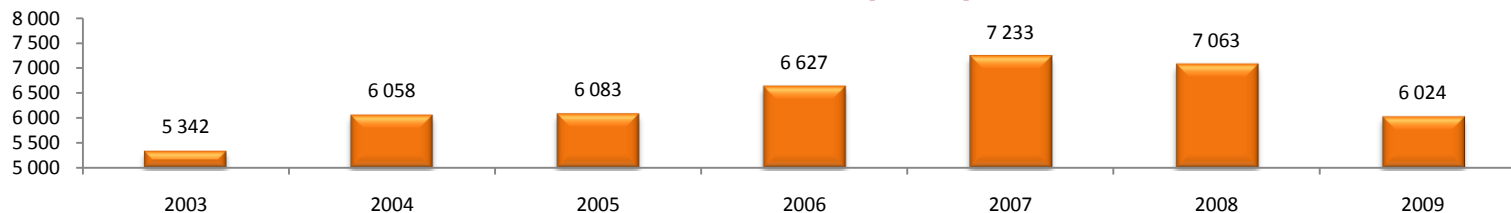
Polski przemysł szklarski obejmuje ok. 100 przedsiębiorstw. Około jedna trzecia tych podmiotów posiada zdolność produkcyjną przekraczającą 20 ton dziennie. Polskie huty produkują rocznie około 2 700 – 3 000 tys. ton szkła. Zgodnie z danymi GUS produkcja sprzedana przemysłu szklarskiego wyniosła w 2009 roku 6 024 mln złotych.

Wyroby Polskich hut szkła artystycznego i gospodarczego cieszą się rozpoznawaną marką na światowych rynkach. Większa część produkcji czołowych hut szkła artystycznego, która wynosi około 150 tys. ton rocznie, sprzedawana jest zagranicą. Oferta produktowa posiada bardzo szeroki asortyment wyrobów - od zastawy stołowej, wysmakowanych wazonów i innych przedmiotów dekoracyjnych, po klosze i wyroby ze szkła wielowarstwowego. Produkcja obejmuje zarówno wyroby z wysokiej jakości szkła sodowawapniowego, jak i kryształowego. Warto podkreślić dużą skalę i znakomitą jakość tradycyjnej ręcznej produkcji wyrobów ze szkła artystycznego w Polsce. Jak wynika z obserwacji segmentu, rosnące ceny gazu i energii oraz kryzys gospodarczy dotknęły szczególnie mocno ten rodzaj produkcji.

W związku z prognozami szybkiego wzrostu gospodarczego i realizacją inwestycji infrastrukturalnych w najbliższych latach należy liczyć się ze znaczącym przyrostem produkcji szkła w Polsce. Według prognoz przygotowanych na zlecenie Związku Pracodawców Polskie Szkło przez firmę konsultingową ProEko, w 2012 roku produkcja polskiego przemysłu szklarskiego przekroczy prawdopodobnie 3 500 tys. ton.

Bardzo duże znaczenie dla przyszłości przemysłu szklarskiego w Polsce będą mieć też ceny gazu i energii oraz regulacje w zakresie efektywności energetycznej. Coraz większe znaczenie ma też konkurencja zagraniczna. W 2007 roku po raz pierwszy od wielu lat import szkła i wyrobów ze szkła wyrażony w tonażu był większy niż tonaż eksportu. Wzrost importu związany jest przede wszystkim z dużym wzrostem przywozu tanich wyrobów z krajów Dalekiego Wschodu.

**Wartość produkcji sprzedanej szkła i wyrobów ze szkła
w Polsce w latach 2003-2009 [w mln zł]**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS



DLACZEGO MAKORA ?

Unikalna szansa zajęcia pozycji na rynku szkła ręcznie formowanego w warunkach niedoboru mocy produkcyjnych.

Projekt inwestycyjny typu „asset deal”. Celem przejęcia jest przedsiębiorstwo dysponujące sprawnymi mocami produkcyjnymi oraz potencjałem znacznego zwiększenia produkcji w kolejnych latach.

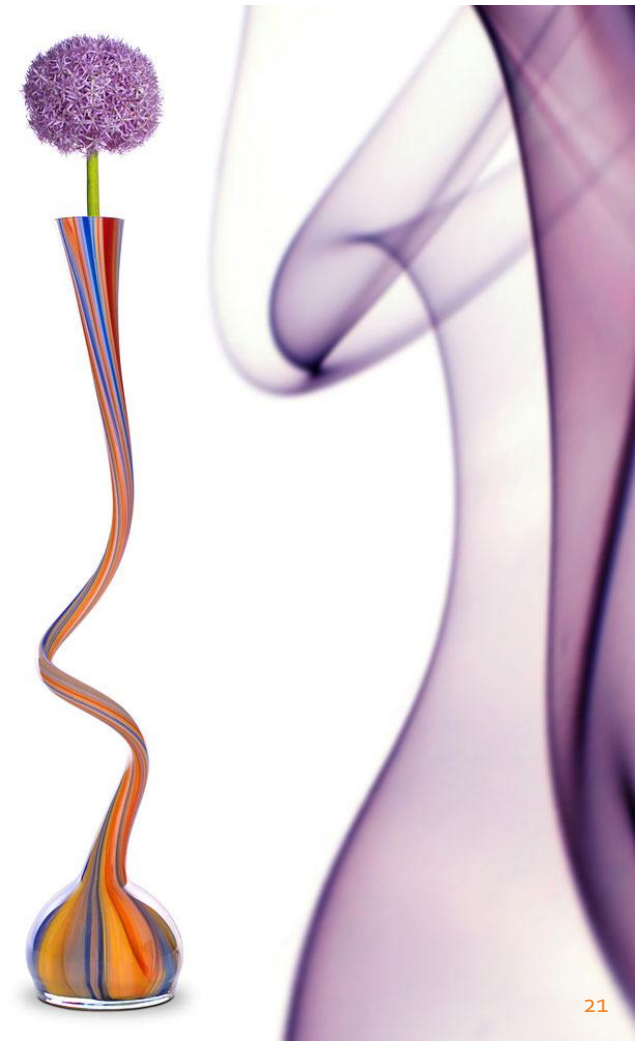
Prognozy przychodów na rok 2011 wspierane przez rosnący portfel zamówień.

Planowana dywersyfikacja produkcji poprzez wejście w segment szkła oświetleniowego.

Doświadczony zespół menadżerski wspierany przez skuteczny team sprzedażowy.

Współpraca z wiodącymi kreatorami designu. W Polsce planujemy rozpoczęcie współpracy z Ewą Minge.

Orientacja na ścisły controlling kosztów oraz wykorzystanie synergii marketingowych i zakupowych.



DISCLAIMER

Niniejsza prezentacja została przygotowana przez MAKORA KROŚNIEŃSKA HUTA SZKŁA S.A.
Rozpowszechnianie jej w innych jurysdykcjach może podlegać ograniczeniom prawnym.

Niniejsza prezentacja nie zawiera kompleksowej analizy finansowej lub strategicznej MAKORA KROŚNIEŃSKA HUTA SZKŁA S.A.,
jak również nie przedstawia jej pozycji i perspektyw w kompletny, ani całościowy sposób.

Należy zwrócić uwagę, że niniejsza prezentacja nie zawiera opisów czynników ryzyka związanych z działalnością Emitenta oraz jego
otoczeniem, w tym między innymi ryzyka kontynuacji działalności, ryzyka płynności finansowej, ryzyka realizacji projektu przejęcia
HUTY SZKŁA TARNOWIEC S.A.

Szczegółowy opis czynników ryzyka zostanie przedstawiony w Dokumencie Informacyjnym MAKORA KROŚNIEŃSKA HUTA
SZKŁA S.A.

MAKORA KROŚNIEŃSKA HUTA SZKŁA S.A. przygotowała prezentację z należytą starannością, jednak może ona zawierać pewne
uproszczenia.

Niniejsza prezentacja może zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości. Jednakże, takie stwierdzenia nie mogą być
interpretowane jako zapewnienie, czy projekcje co do oczekiwanych przyszłych efektów i wyników MAKORA
KROŚNIEŃSKA HUTA SZKŁA S.A.

Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź
sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych.





Dziękujemy za uwagę

MAKORA Krośnieńska Huta Szkła S.A.

ul. Ks. Jerzego Popiełuszki 92

38-401 Krosno