

FENNTARTHATÓ NÖVEKEDÉS ÉS ÉRTÉKTEREMTÉS

ALTEO
STRATÉGIAI PREZENTÁCIÓ
2020 - 2024



Az ALTEO fejlődésének mérföldkövei az IPO óta

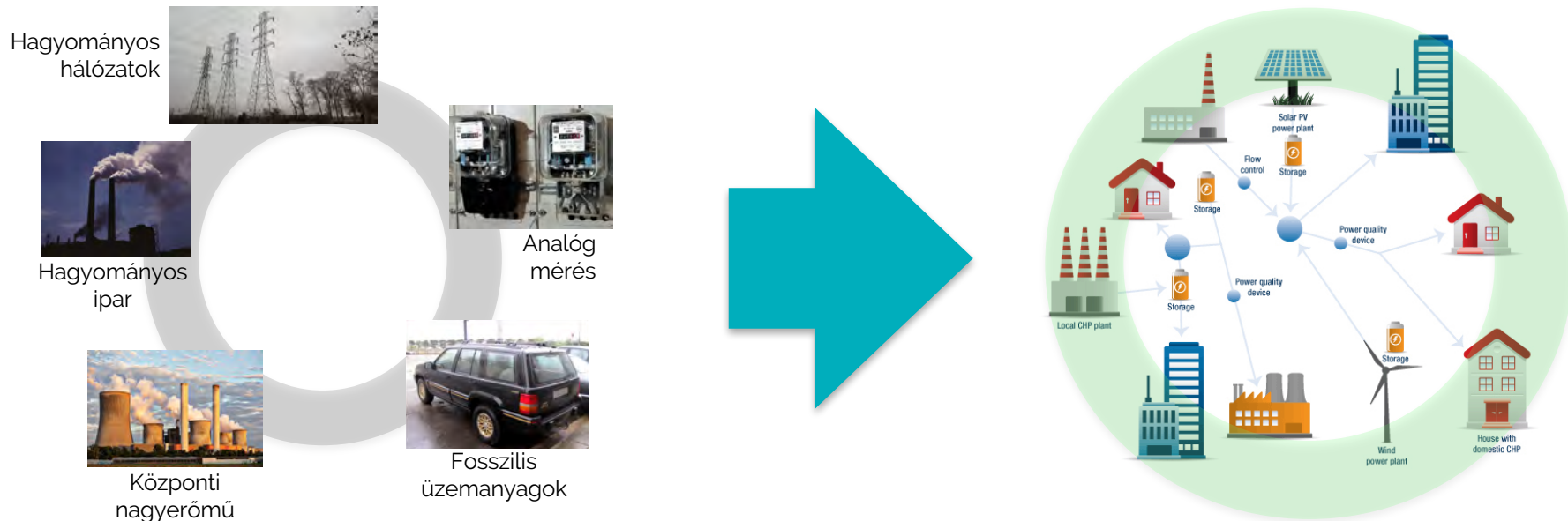
Filmes összefoglaló:



A filmhez kattintson [IDE](#)

STRATÉGIAI ALAPVETÉSEK

Külső tényezők – energetikai forradalom

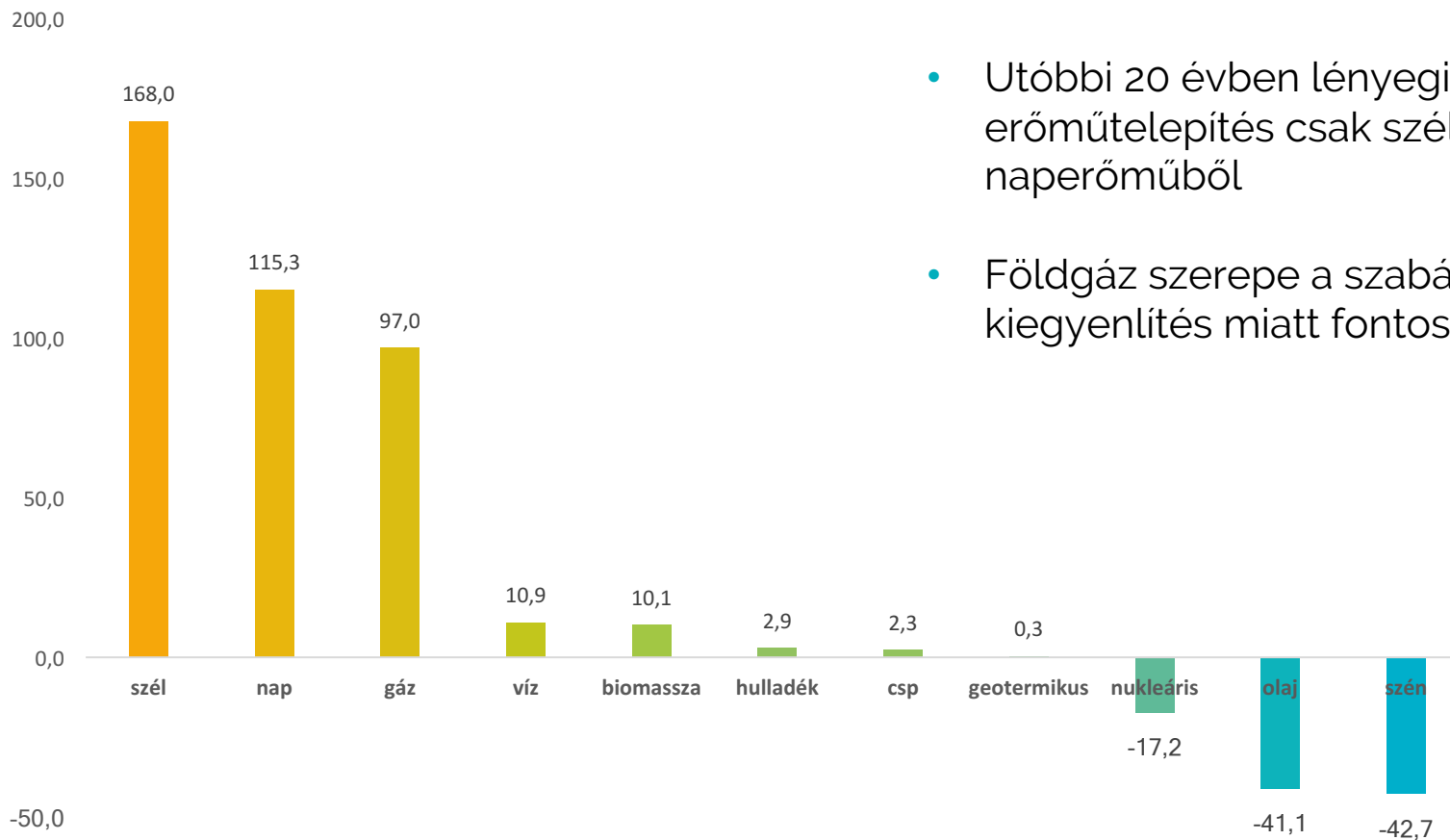


- ➔ Dekarbonizáció (EU „Clean Energy Package” vagy „CEP”) és megújulók térnyerése
- ➔ Magyarország 2030-ig szóló energiastratégiája, vállalati „Zero Carbon” / „Zero Waste” vállalások
- ➔ Folytatódó demokratizálódás az energiatermelésben, fogyasztók egyben termelők („Prosumerek”)
- ➔ Digitalizáció és innovatív technológiák az energiaiparban: energiatárolás, fogyasztó oldali szabályozás, e-mobilitás, „okos” rendszerek, mesterséges intelligencia
- ➔ Növekvő megújuló részarány – szabályozási képességek felértékelődése
- ➔ CEP egyik stratégiai hatása: európai szintű villamosenergia-szabályozási piac kialakulása
- ➔ Stratégiaváltás és konszolidáció a nemzetközi szereplők között

STRATÉGIAI ALAPVETÉSEK

Megújulók és földgáz - ez a jövő Európában

2000-2018: Nettó erőműtelepítések Európában (GW)



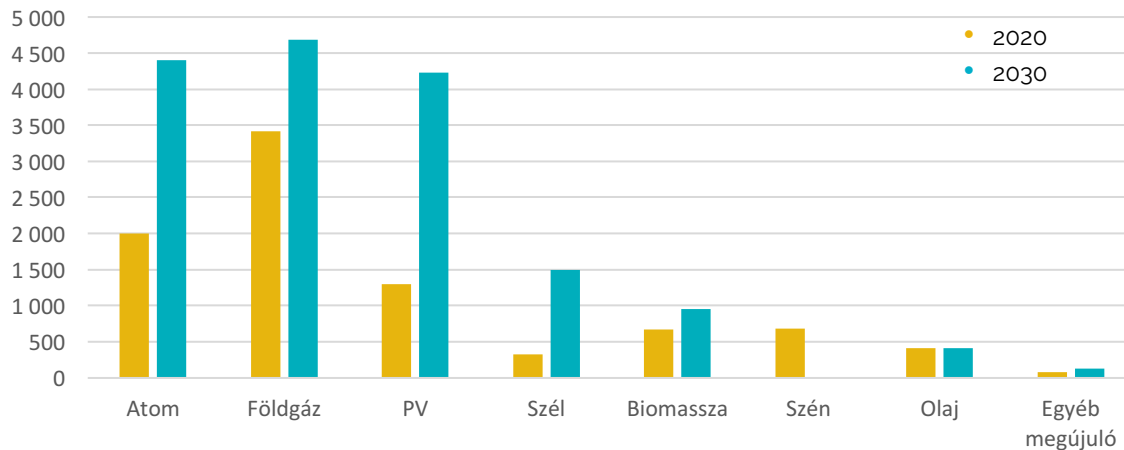
- Utóbbi 20 évben lényegi erőműtelepítés csak szél-, gáz- és naperőműből
- Földgáz szerepe a szabályozás/ kiegészítés miatt fontos

Forrás: EWEA.org, ALTEO becslés

STRATÉGIAI ALAPVETÉSEK

Magyar villamosenergetikai stratégiai célok

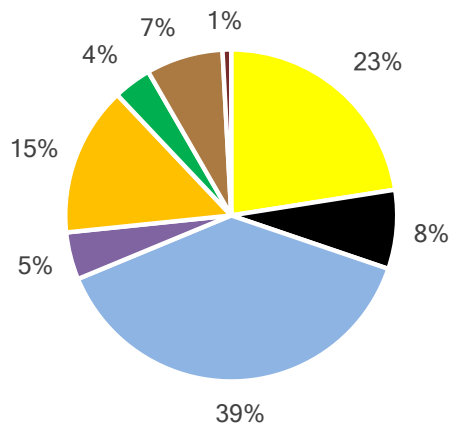
Hazai energetikai célok 2030-ig (MW)



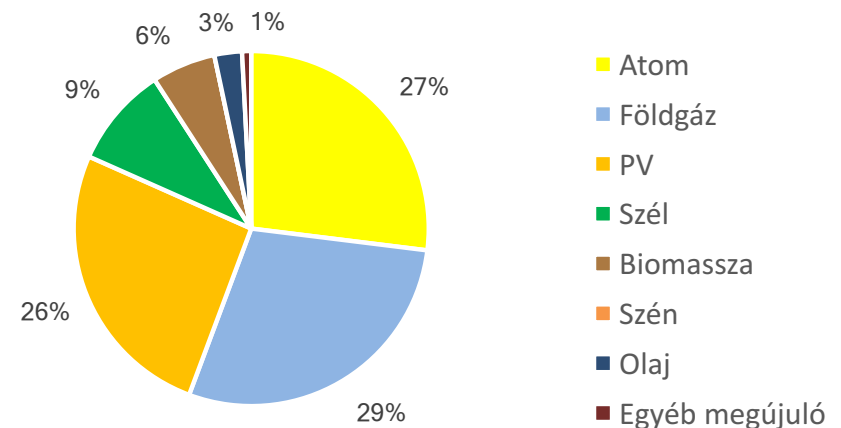
A 2030-as magyar energiasztratégia alappillérei:

- Megújulók
- Földgáz
- Atom

Várható kapacitás megoszlás 2020-ban (MW)



Megcélzott kapacitás megoszlás 2030-ban (MW)



forrás:REKK

STRATÉGIAI ALAPVETÉSEK

Belső tényezők

Szilárd alapok

- Jól **diverzifikált eszköz és szolgáltatási portfólió**: 55 MW megújuló, 50 MW földgáz tüzelésű erőmű, flexibilis szabályozhatósággal
- **Szabályozási Központ** egyike a piacvezető hazai piaci szereplőknek, **kiemelkedő innovációs képességekkel**:
 - A közép-európai régió egyik első, sikeresen lezárt energiatárolási projektje
 - KÁT-ból kiesett megújuló erőművek sikeres integrációja a Szabályozási Központba
- **Erős ipari szolgáltatási referenciák** (BC, MOL-Petrolkémia, Heineken, Audi)
- Hiteles fenntarthatósági stratégia
- Jelentős tapasztalatok sikeres akvizíciók terén
- **Erős pénzügyi alapok**:
 - Magyarországon az egyik legjobb nemzetközi hitelminősítéssel rendelkező vállalat.
 - Sikeres részvétel az NKP kötvényprogramban: 20 Mrd Ft-ot meghaladó beruházási/befektetési nagyságrend saját ereje áll rendelkezésre 2020-24 folyamán.
 - Aktív tőkepiaci szereplő, 2019-ben jelentős érdeklődés (erős túljegyzés) az ALTEO által kibocsátott értékpapírok iránt. A tőkepiacot tudjuk további forrásbevonásra használni

Kihasználható lehetőségek

- Megújulók terjedésével **növekvő igény a szabályozási képességek** iránt
- Európaivá váló kiegyenlítő energiapiac a CEP következtében
- **Fokozódó igény a decentralizált**, az ügyfelek egyedi igényeire optimalizált **ipari energetikai szolgáltatások iránt**, amit tovább növel a munkaerőhiány miatt a non-core tevékenységek (pl. ipari energiaközpont O&M) kiszervezése iránt mutatkozó igény
- Az innovációs tevékenységet támogató **K+F+I pályázati lehetőségek** (digitalizáció, okos rendszerek)
- **Megújuló beruházások iránt növekvő igény** (METÁR + távhős + ipari projektek)
- Hazai jogszabályi környezet várható kedvező irányú változása
- **Akvizíciós lehetőségek kiaknázása** a növekedési lehetőségek felgyorsítása céljából
- **Új piaci lehetőségek: földgáz nagykereskedelem, hulladékmenedzsment, e-mobilitás**

STRATÉGIAI KÖVETKEZTETÉSEK ÉS VEZÉRELVEK

Következtetés

Az ALTEO jelenlegi **erőforrásai, szaktudása és kultúrája** adekvát az energiapiac externális hatásainak, lehetőségeinek kezelésére

Rengeteg a lehetőség az energiapiacon, **de** célszerűbbnek látszik **prioritásokat felállítani**, mint mindenre löni

Változatlanul elsősorban nagyvállalati **B2B energetikai szolgáltatók** (kivéve energiakereskedelem, ami inkább SME fókuszú)

Megújuló energia: befektetést illetően látni kell a METÁR működését a gyakorlatban, **szolgáltatás értékesítésre** ugyanakkor **erős potenciál**

Új technológiák, új piacok: stratégiai pozíciókat felvenni

Ki kell használni a rendelkezésre álló pénzügyi erőt:

- o Akár 20 Mrd Ft körüli befektetési képesség addicionális tőkepiaci forrásbevonás nélkül
- o Ez a befektetési volumen is szignifikánsan tovább növelhető, kihasználva a tőkepiacokban az ALTEO számára kínálgzó lehetőségeket

Stratégiai vezérelvek

A fókusz az erősségeken, ide kell allokálni a legtöbb erőforrást:

- o **Szabályozási központ és földgáz eróművi portfólió bővítése**
- o Ipari energetikai szolgáltatások (O&M, VPFĐ)

Megújuló energetikai fejlesztések a METÁR keretében:

- o Befektetést illetően **stratégiai pozíciók felvétele**, megfelelő megtérülés esetén, egyből lehessen indulni
- o Fókusz a harmadik feles szolgáltatásokon: O&M és fővállalkozás, kivitelezés

Energiakereskedelem: továbbra is organikus növekedés:

- o Földgáz nagykereskedelem elindítása

E-mobilitás, hulladékgazdálkodás (waste-to-energy):

- o **Kisebb tőkeigénnyel stratégiai pozíciók felvétele**, megfelelő megtérülés esetén, akkor egyből el lehessen indítani az investíciót.

Továbbra is **aktív tőkepiaci szerepvállalás**, kedvező hitelminősítés fenntartása mellett:

- o Ha a befektetési volumen finanszírozási igényei indokolják az ALTEO legyen képes gyors részvény vagy kötvénykibocsátásra

KONKRÉT STRATÉGIAI CÉLOK

Üzleti

- **Akár 20 Mrd Ft-nyi befektetés megvalósítása** 2024-ig
- **„Kicsik között a legnagyobb”** az energetikai szolgáltatási értéklánc minden elemében
- Nagyvállalati szolgáltatási ügyfélportfólió érdemi növelése

Tőkepiaci

- **BUX tagság** 2024-ig
- **ALTEO** legyen a meghatározó **impact investment lehetőség** a magyar tőkepiacon

Pénzügyi

- Megfelelő környezet esetén az **EBITDA kapacitás érje el 2024-re 7 Mrd Ft-ot**
- ALTEO továbbra is **növekedési story**, de a jelenlegi részvényenkénti osztalékfizetési szintet fenn kívánja tartani
- **Hitelminősítői rating (BBB-) megőrzése**

Belső szervezeti

- HR: munkaerőpiaci kihívásoknak való megfelelés, a tőkepiaci jelenlétből fakadó motivációs lehetőségek kihasználása
- Sales tevékenység eredményességének növelése: önálló szervezeti egységbe szervezve

ÜZLETÁGAK STRATÉGIÁJA

Energiatermelés és szabályozási központ

Üzletág víziója:

„Referencia termelés- és risk management rendszerek, etalon a szabályozási tartalék piacon”

Üzletág előtt álló stratégiai kihívások / lehetőségek

- Az **EU „Tiszta Energia Csomagja”** által kijelölt irányok
 - Kiegyenlítő szabályozási energia (és kapacitás) piacok régiós összekapcsolása
 - Új termékek, termékstruktúrák bevezetése (standard és non-standard termékek létrehozása)
 - A valós időhöz közelítő szabályozási rendszerek (kiegyenlítő szabályozási energia és egyéb energiatermékek) térnyerése (napi kap. tenderek/napon belüli kiegyenlítő energia díj)
- **Átalakuló villamos energia termelési és fogyasztási struktúra**
 - Az időjárásfüggő termelők szerepe tovább növekszik
 - Decentralizált termelők (okos eszközök, autótöltés...) szerepe hangsúlyosabbá válik
 - „Okos” rendszerek, hálózatok elterjedése
 - Fogyasztói közösségek megjelenése
 - A rugalmasságot biztosító szolgáltatások iránti igény várhatóan növekedni fog
 - Aggregátorok szerepe megjelenik / felértékelődik

Üzletág stratégiai lépései / válaszai

- **Szabályozó központ kapacitásának és rugalmasságának fejlesztése**
 - Termelői (beépített) kapacitás növelése
 - Szolgáltatások körének bővítése
 - Rugalmasságot biztosító technológiák ALTEO Szabályozási Központba integrálása
- **ARTEMIS** (Autonomous Real-Time Energy Management Information System) megvalósítása az alábbi jellemzőkkel:
 - Mesterséges intelligencia alapú, folyamatos és valós idejű termelésmenedzsment és termeleroptimalizáció
 - Folyamatos, valós idejű energiakereskedési rendszer
 - Valós idejű monitoring és controlling rendszer
- **Időjárásfüggő megújuló termelés-előrejelzésének fejlesztése**
- **Új üzleti lehetőségek keresése**
- **K+F+I pályázati lehetőségek kiaknázása**

ÜZLETÁGAK STRATÉGIÁJA

Energetikai szolgáltatások (O&M és fővállalkozás)

Üzletág víziója:

„Magyarország első számú ipari energiaszolgáltatójává válni”

Üzletág előtt álló stratégiai kihívások / lehetőségek

- Általános szakemberhiány miatt egyre nagyobb a **kiszervezési** (outsourcing) hajlandóság (folyamatosan bővülő piac)
- Magas hozzáadott értékű tevékenység esetén igény szakcégek bevonására (széles piac)
- Dekarbonizáció, klímavédelem és fenntarthatóság megjelenése a vállalatok stratégiájában
- Távhőtermelésben távlati cél az 50%-os megújuló arány elérése
- Kevés nagy versenytárs a komplex szolgáltatás területén
- Széleskörű know-how gázmotorok karbantartásával kapcsolatban
- Naperőművi boom
- Magyarország 2030-as energia stratégiája és a megújuló támogatási rendszer (METÁR)
- Erős ipari és távhős referenciák

Üzletág stratégiai lépései / válaszai

- Üzemeltetési outsourcing lehetőségek felkutatása
- Fókusz a saját létesítményeink (100+ MW-os portfólió) szakszerű és költséghatékony karbantartásán, belső hozzáadott érték növelésén, erőművek megbízhatóságának javításán
- Néhány éven belül **az ország legjelentősebb, márkafüggetlen gázmotor szakszervizévé** válni
- Energetikai rendszerek létesítése és komplex felújítása
- Ipari megújuló energetikai beruházások kivitelezése
- Megújuló távhőtermelő projektek fejlesztése, megvalósítása
- Megújuló erőművek működtetésében szignifikáns piaci részesedés szerzés
- Erőművek kulcsrakész kivitelezése

ÜZLETÁGAK STRATÉGIÁJA

Energiakereskedelem

Üzletág víziója:

„Stabil, organikus növekedés folytatása, továbblépés az értéklánc mentén”

Üzletág előtt álló stratégiai kihívások / lehetőségek

- **10 éves, folyamatos bővülés a villamosenergia-kiskereskedelmi piacon**
 - Erősen konszolidálódott az elmúlt években: több kisebb szereplő kiesett, míg az állam által felvásárolt cégek jellemzően összeolvadtak – **javuló marzsok**
 - A „nagyok” mögötti legnagyobb kicsi szereplőként kihasználni piaci előnyeinket:
 - gyorsaság, rugalmasság, ügyfélközpontúság, viszonylag alacsony ügyfél-lemorzsolódási arány
 - versenyképes árazás iránt fokozódó igény
- **Földgáz nagykereskedelmi** tevékenységben lehetőség
- **Zöldáram** iránti piaci igény növekedése

Üzletág stratégiai lépései / válaszai

- **Organikus növekedés**
 - Meglévő sales rendszerek fenntartása
 - Kockázatok professzionális kezelése, hosszútávú szemlélet
 - Ügyfélakvizíciók a piaci konszolidáció eredményeképpen
- **Új üzleti lehetőségek vizsgálata**
 - Nagyvállalati ügyfelek elérése komplex termékekkel
 - Villamos-kiskereskedelmi akvizíciós lehetőségek – piaci konszolidáció során nyíló új lehetőségek kihasználása
 - Belépés a földgáz-nagykereskedelem piacára
 - ALTEO zöldáram kapacitásainak értékesítése

STRATÉGIAI POZÍCIÓK FELVÉTELE:

Új üzletágak és külföld



HULLADÉKMENEDZSMENT

- Klímavédelem és fenntarthatóság megjelenése a vállalatok stratégiájában, **évi 20%-kal növekvő piac**
- A hulladékmenedzsment mint „szükséges rossz” az iparvállalatok életében, számukra nagy könnyebbség egyetlen partnerrel szerződni a több tíz helyett
- Szerves hulladékok vonatkozásában az ALTEO jelenlegi is **üzemeltet biogáz erőművet, amire lehet építeni**
- Megfelelő hulladékkereskedelmi engedélyekkel rendelkező cég (Eco-First Kft.) többségi tulajdonlása
 - **Hulladékok energetikai célú hasznosítása** (waste-to-energy) mint értékesíthető szolgáltatás
 - **Teljes körű hulladékmenedzsment** (total waste management)
 - Biogáz erőművek alapanyag menedzsmentje, csomagolt hulladékok hasznosítási lehetőségeinek fejlesztése



E-MOBILITÁS

- Vizsgálat alatt: stratégiai pozíció felvétele, építve a többségi tulajdonosi csoport (Wallis) egyéb érdekeltségeire (ingatlanos, autós-mobilitási cégek), amelyek üzleti modelljében szerepet szánnak az e-mobilitási szolgáltatásokban rejlő lehetőségek kihasználásának



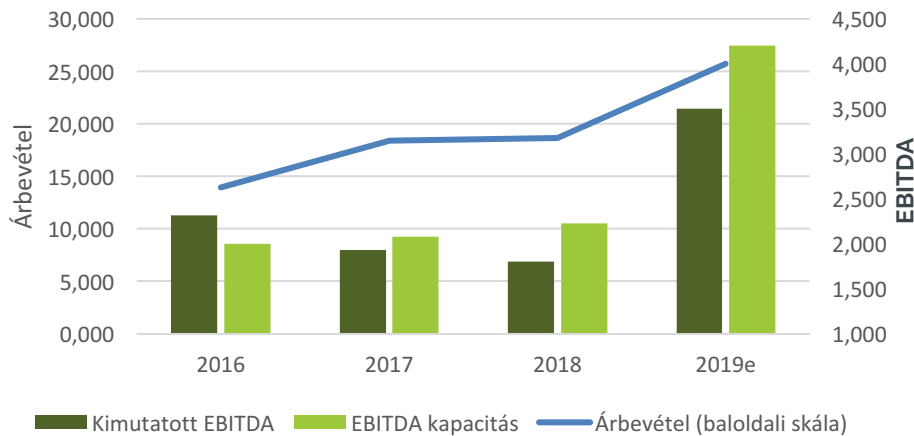
KÜLFÖLD

- **Egyelőre a magyar piac elsődleges**, amíg itt vannak növekedési lehetőségek, a külföldi terjeszkedés másodlagos, de folyamatosan vizsgáljuk a lehetőségeket (pl. német piac)

2016-2019 – FŐBB PÉNZÜGYI EREDMÉNYEK

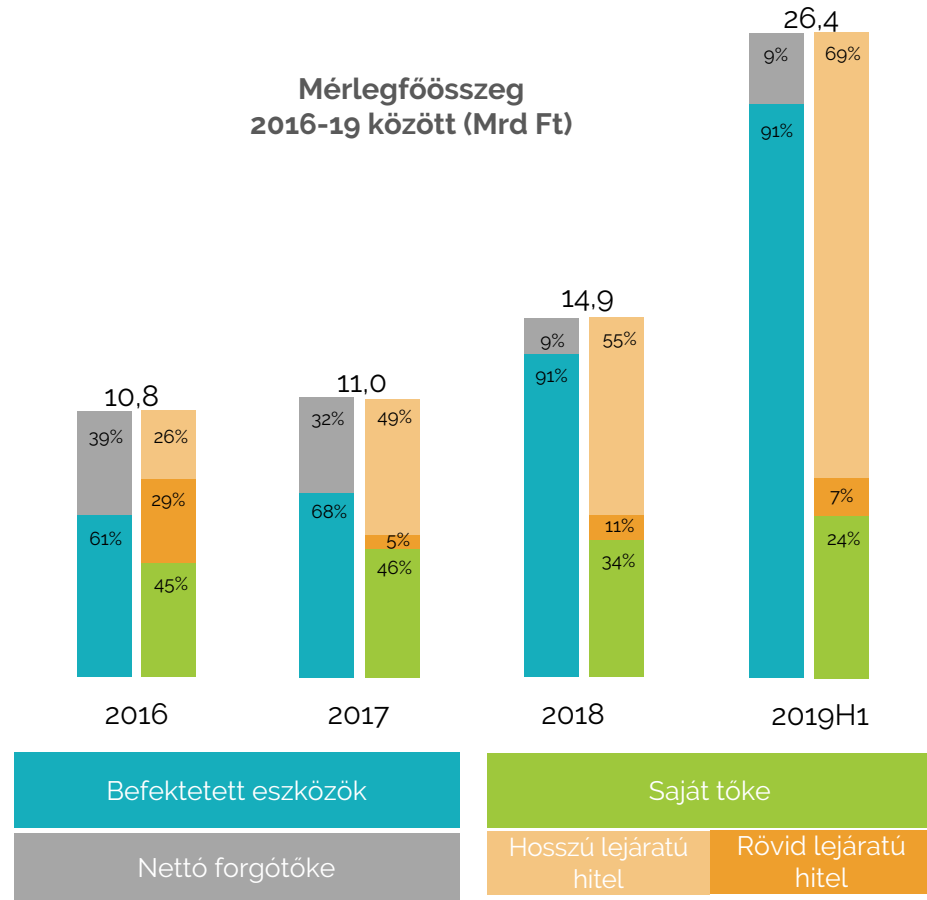
- Több mint 20 Mrd Ft-nyi megvalósult befektetés 2019 végéig
- Stabil mérlegszerkezet

Árbevétel, EBITDA és EBITDA kapacitás növekedése
2016-2019 között (Mrd Ft)



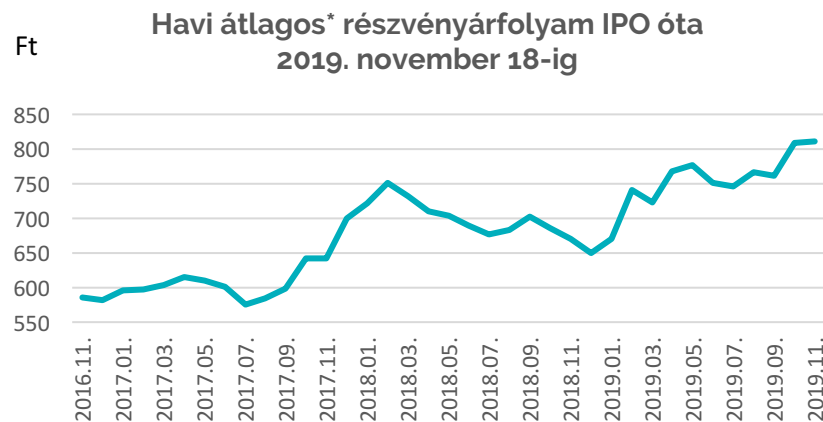
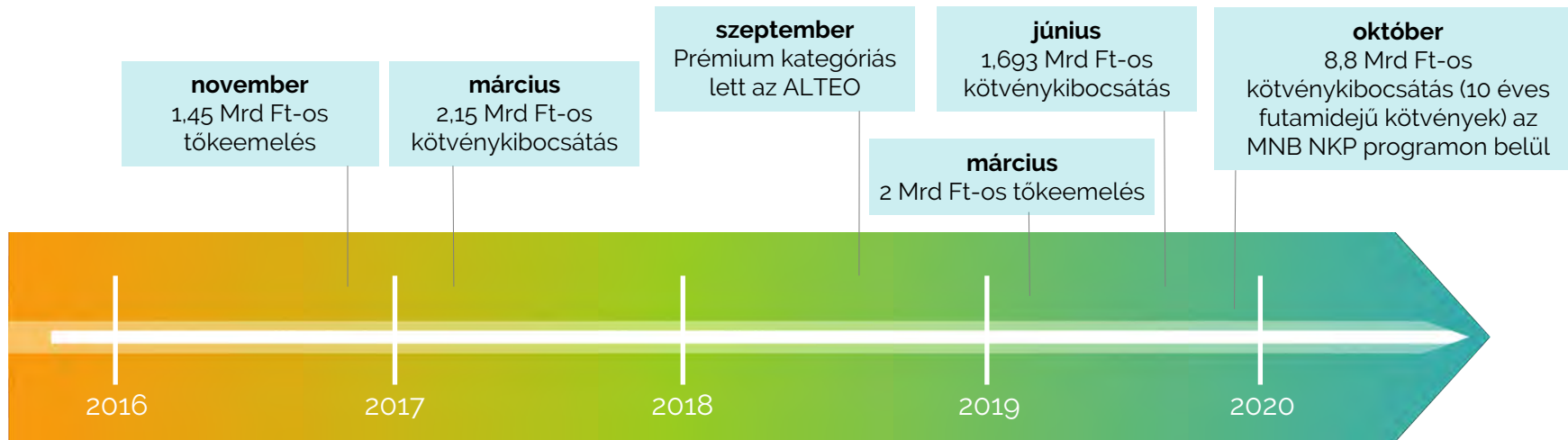
EBITDA kapacitás CAGR:24%
EBITDA CAGR:16%

Mérlegfőösszeg
2016-19 között (Mrd Ft)



AKTÍV TŐKEPIACI SZEREP – SIKERES SPO TÁVLATI CÉL!

Tőkepiaci sikerek alapozták meg, hogy akár 20 Mrd Ft körüli befektetési nagyságrend megvalósítására legyen képes az ALTEO addicionális tőkebevonás nélkül az elkövetkező 5 évben

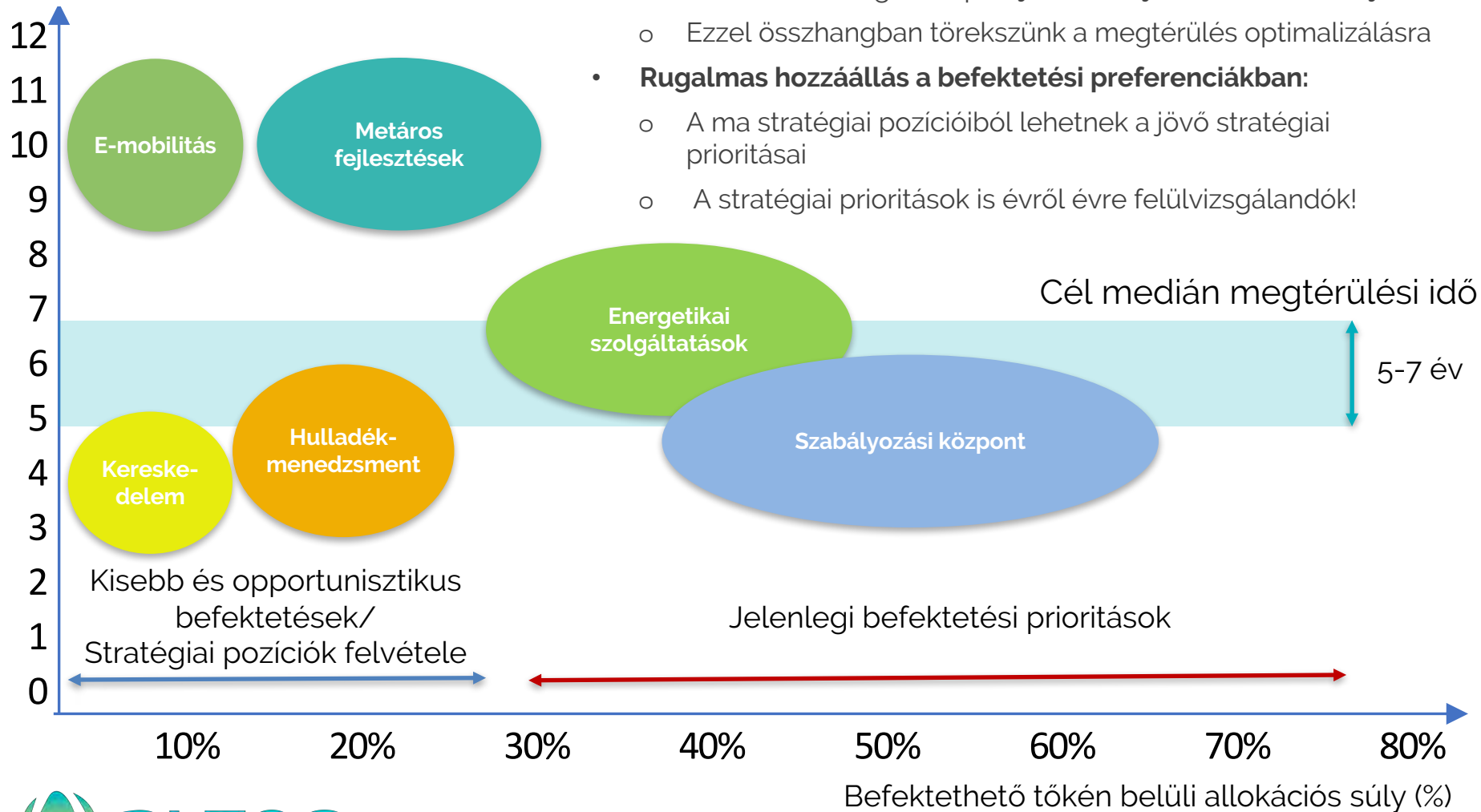


IPO óta az osztalékokat is tartalmazó átlagos részvényhozam: 14,4%

* Forgalommal súlyozott

BEFEKTETÉSI IRÁNYELVEK

Megtérülési idő (év)



- **Sarkalatos befektetési elveink:**

- Fenntarthatóság szempontjai definiálják befektetési céljainkat
- Ezzel összhangban törekszünk a megtérülés optimalizálásra

- **Rugalmas hozzáállás a befektetési preferenciákban:**

- A ma stratégiai pozícióiból lehetnek a jövő stratégiai prioritásai
- A stratégiai prioritások is évről évre felülvizsgálandók!

HOVÁ AKAR AZ ALTEO ELJUTNI 2024-IG?

➔ Akár ~20 Mrd befektetés tőkebevonás nélkül

- 1) Szabályozási központ fejlesztése
- 2) Energetikai szolgáltatás
- 3) Megújulók
- 4) Új piaci lehetőségek: stratégiai pozíciók

➔ Hosszú távú tőkestruktúra

(tőke/adósság): 30%/70%

➔ Kétszámjegyű éves átlagos EBITDA növekedés (CAGR) 2024 végéig

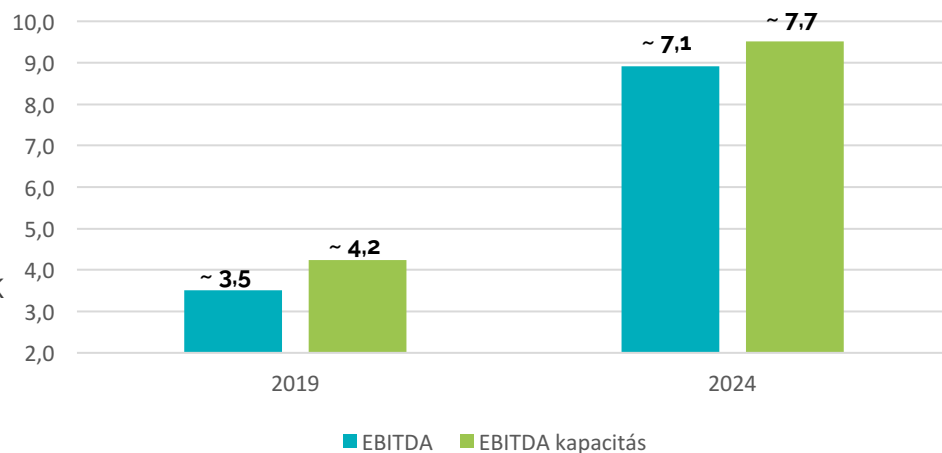
➔ Hitelminősítés fenntartása (BBB-)

- Nettó adósság/EBITDA: tartósan 4x alatt
- EBITDA /kamatfizetés mutató: tartósan 5x felett

➔ Cél a jelenlegi osztalékfizetési szint fenntartása, az osztalékfizetés a növekedési lehetőségektől függ

➔ A WACC-t meghaladó ROIC fenntartása (cél minimum ROIC: ~9%, WACC: ~6-7%*)

Stratégiai pénzügyi célok (Mrd Ft)



ÖSSZEFOGLALÁS

Energetikai trendek mentén haladunk előre a meglévő üzletágainkkal

Új befektetések, új hídfőállások a további terjeszkedéshez

Dinamikus EBITDA növekedés

Továbbra is vonzó tőkepiaci story és aktív szerepvállalás – BUX tagság 2024-ig

A PREZENTÁCIÓBAN SZEREPLŐ EGYES FOGALMAK MAGYARÁZATA

2019e:	Az ALTEO IFRS szerint konszolidált várható eredményessége a 2019. évre
2019H1:	Az ALTEO IFRS szerint konszolidált 2019. évi első féléves száma
CAGR:	Éves átlagos (mértni) növekedési ütem
EBITDA:	A pénzügyi kiadások és bevételek, adózás és értékcsökkenés valamint egyéb számviteli, nem pénzügyi kiadással járó veszteség (így, pl. elszámolt értékvesztések) előtti eredmény
EBITDA kapacitás:	Az ALTEO vezetése által használt fogalom: adott időszak végén rendelkezésre álló eszközállománnyal 12 havi működés során, átlagos piaci és időjárási viszonyok között elérhető EBITDA középérték (ALTEO menedzsment medián EBITDA-nak is nevezi)
IFRS:	Nemzetközi számviteli sztenderdek
IPO:	Első nyilvános részvénykibocsátás
Kimutatott EBITDA:	Az IFRS kimutatásokból levezethető EBITDA
Mrd Ft:	Milliárd forint
Megtérülési idő:	A Teljes befektetett tőke egyszerű megtérülési ideje években kifejezve
NOPLAT:	Az adózással korrigált üzemi eredmény visszanoelve azon immateriális javak értékcsökkenésével, amik nem igényelnek jövőbeli beruházást (pl. IFRS-ben KÁT, mint felvett immateriális jószág elszámolt értékcsökkenése)
O&M:	Üzemeltetési és karbantartási szolgáltatások
ROIC:	NOPLAT/Teljes befektetett tőke
Teljes befektetett tőke:	A saját tőke és a hitelek adott időszaki átlagos értékeinek (az időszak eleji és az időszak végi állományok számtani átlaga) összegéből adódó érték egy adott évben
WACC:	Súlyozott átlagos tőkeköltség

DISCLAIMER

A jelen prezentáció (a továbbiakban „Prezentáció”) egyedüli célja a Portfolio.hu online gazdasági magazin által szervezett, 2019. november 25. napján megtartásra kerülő befektetői klub keretében a befektetők tájékoztatása az ALTEO Nyrt. (a továbbiakban „Társaság”) jövőre vonatkozó elképzeléseiről, terveiről, céljairól. A Prezentáció nem minősül és nem is értelmezhető értékpapír kibocsátásával kapcsolatos tájékoztatónak, a tőkepiacról szóló törvény 16. § szerinti tájékoztatásnak, értékpapír eladására vonatkozó ajánlatnak, befektetési ajánlásnak, vagy befektetési elemzésnek, továbbá javaslatnak a Társaság értékpapírjainak megvásárlására. Sem a Prezentáció, sem annak részei, sem annak tartalma, vagy a benne hivatkozott tartalom, sem annak terjesztése nem lehet alapja az ilyen értékpapírok vételére vagy jegyzésére irányuló döntésnek, vagy azokkal kapcsolatban szerződés kötésének, vagy azokkal bármilyen formában kapcsolatban levő kötelezettségvállalásnak. A Prezentáció közzétételének kizárólagos célja, hogy valamennyi befektető hozzáférjen a befektetői klubon részt vevő érdeklődők, potenciális befektetők részére átadásra kerülő információkhoz és így a Társaság teljes körű transzparenciát biztosítson, illetve teljes mértékben megfeleljen a bennfentes információk közzétételére vonatkozó előírásoknak.

A jelen Prezentációban foglalt információkat kizárólag a Társaság szolgáltatta, azokat független elemző, vagy könyvvizsgáló nem ellenőrizte.

Semmilyen célból, semmilyen formában nem lehet a Prezentációban leírt információkra vagy véleményekre, vagy annak teljességére, pontosságára vagy igazságára támaszkodni. Sem a Társaság, sem annak igazgatói, tisztségviselői, alkalmazottai, megbízottjai vagy tanácsadói nem vállalnak szavatosságot a Prezentációban foglalt információk vagy vélemények pontosságával, teljességével vagy igazságával kapcsolatban, és kizárnak minden felelősséget a kérdéses információk vagy vélemények felhasználásával kapcsolatban elszenvedett esetleges károkért.

A jelen Prezentáció, a Társaság vezetésének jelenlegi nézeteire és feltételezéseire alapozva, előretekintő állításokat is tartalmaz, melyeket a Társaság jóhiszeműen és véleménye szerint megalapozottan ad át. Az előretekintő állításokat befolyásolhatják ismert és ismeretlen kockázatok, bizonytalanságok és egyéb tényezők, melyek a Társaság, vagy az iparág konkrét eredményei, pénzügyi helyzete, teljesítménye vagy elért céljai tekintetében jelentős különbséget eredményezhetnek az előretekintő állításokban kifejezetten vagy ráutalással leírt eredményekhez, pénzügyi helyzethez, teljesítményhez vagy kitűzött célokhöz képest. E kockázatok, bizonytalanságok és egyéb tényezők tudatában a jelen okmány címzettjeit figyelmeztetjük, hogy ne támaszkodjanak elsietett módon ezekre az előretekintő állításokra.

A jelen Prezentáció minden eleme naprakész annak kibocsátásakor, de a jövőben ezek megváltozhatnak. A Társaság nem vállal kötelezettséget az állítások frissítésére vagy felülvizsgálatára, különösen az előremutató állításokéra, hogy azok a jövőbeni eseményeket és fejleményeket tükrözzék.

A jelen Prezentáció nem minősül jogi, adózási vagy befektetési kérdésekben adott tanácsnak, javaslatnak. E téren a befektetőknek saját maguknak kell körültekintően mérlegelni a Társaságba, valamint annak értékpapírjaiba történő lehetséges befektetés jogi, adózási vagy megtérülési következményeit, ideértve a befektetés előnyeit és a vonatkozó kockázatokat.

KÖSZÖNJÜK A FIGYELMET!

Befektetői kapcsolatok:

Szécsi Balázs

E-mail: befektetoikapcsolatok@alteo.hu

Tel: 06 20 433 9500