Welcome everyone and welcome at the presentation for H1 2026 financial results for the GEVORKYAN company.

Firstly, I would like to inform that this call will be held in Slovak language for the convenience of both the speakers and most of the audience. There will be a transcript in both Slovak and English language.

Takže, vitajte ešte raz na tomto investorskom calle pre GEVORKYAN.

Dnes je tu so mnou tradične pán Artur Gevorkyan, predseda predstavenstva spoločnosti. *Dobrý deň.*

A tiež Andrej Bátovský, náš finančný riaditeľ. *Dobrý deň*.

Takže ešte zopakujem, tento hovor je nahrávaný. Prezentácia je už na web stránke. Taktiež potom neskôr pridáme záznam z tohto callu. A taktiež transkript v slovenskom jazyku a v anglickom jazyku.

Čo sa týka otázok, tak tie môžete klásť počas celého hovoru v čete alebo na konci vyzveme po prezentácii na otázky priamo, tak, že si zapnete mikrofón a môžete sa priamo opýtať. Takže teraz mi vám prosím, ak môžete, potvrďte, že vidíte prezentáciu.

[technické prerušenie]

Takže sme to nastavili a môžeme teda začať.

A.Gevorkyan:
Takže ešte raz, dobrý deň. Dnes predstavujeme naše polročné výsledky.

Schválne hovoríme o pol roku, nie o druhom kvartáli.

[technické prerušenie]

Takže pre tých, ktorí prvýkrát počúvajú o firme, môžeme len v skratke povedať, že firma tento rok, oslavuje 30 rokov existencie na Slovensku, je svetovým lídrom v práškovej metalurgii. Takže lisujeme kovové materiály, spekáme, vstrekujeme, 3D tlačíme. Máme jedinečné know-how, ktoré pochádza z rodiny, a robíme to už tretiu generáciu.

Čo je podstatné, nevyrábame nikdy komodity. Firma má tri vývojové strediska, hlavné je na Slovensku, ale ďalšie je v Rakúsku, vo Viedni, aby sme boli bližšie k zákazníkom, a v Poľsku, vzhľadom na to, že na poľský trh dodávame veľa, už niekoľko desaťročí, a máme tam seriózne projekty pre poľský obranný priemysel. Celkovo, výrobky naše, ktoré v prvom rade vyvíjame, až potom vyrábame, používajú sa v rôznom priemysle, v záhradnej technike, v automobilovom priemysle, v medicíne, v kozmetike.

Môžem s istotou povedať, že ak dnes ráno ste mali v rukách Versace, Montblanc, Louis Vuitton, čokoľvek z toho, určite tam boli naše výrobky. Ak ste sa presúvali po meste autom, akejkoľvek značky, vrátane Bentley, určite tam boli naše súčiastky. Ak zapnete TV, budete

pozerať v športových programoch streľbu, tak vo väčšine tých zbraní nájdete takisto naše súčiastky.

V novinách o agroturistike nájdete Komatsu, John Deere, a tam je všade tiež naše súčiastky. Dvere vášho domu sa otvárajú našimi súčiastkami, a výťahy hýbu sa tiež na našich súčiastkach. Takto skromne o firme, a ročne vyrábame okolo 100 miliónov výrobkov, pričom každý rok vyvíjame na firme okolo 200 nových produktov.

Teraz sme vytvorili my kapacitu pre ďalších 100 miliónov výrobkov pre obranných priemysel. Čo kľúčové bolo za minulý pol rok, tak to je akvizícia v Taliansku. Kúpili sme fabriku so 60 ročnou tradíciou, jednu z najznámejších v Európe, cieľom bolo presadiť sa v industriálnom srdci Talianska.

Máme dnes zákazky Lombarghini, Ducati, všetci, ktorí niečo znamenajú pre seriózne brandy, pre európsky priemysel, sú dnes našimi zákazníkmi. Máme tam fantastický tím ľudí, ktorých sa podarilo spojiť v rovnakej vízii a s rovnakými cieľmi. No a ďalej na konkrétne čísla by som odovzdal slovo nášmu finančnému riaditeľovi Andrejovi Bátovskému.

A. Bátovský:

Ďakujem pán Gevorkyan. Opäť ešte až všetkým dobré ráno. Ja poviem možno v skratke to, čo sa nám podarilo za prvý pol rok.

Za mňa, ako nielen zamestnanca, ale aj investora, keďže ja mam kúpené akcie, tak je to trochu nuda. Lebo zase sme doručili to, čo sme sľúbili. Možno ešte k tomu predstaveniu firmy, ak by niekto nevedel, tak my máme len dlhodobé zákazky.

5, 7, 10, niektoré dlhšie rokov. To znamená, že my vyvíjame niečo, až keď po a) zaplatí zákazník a po b) keď je to v sériovej výrobe, tak my pomerne dobre vieme na viac rokov predikovať vývoj tržieb, lebo vieme, k čomu sme sa zaviazali, pre čo sme investovali a vieme, aké je tržby a aj EBITDA môžeme očakávať. Čo sa týka prvého pol roka, roku 2026, tak EBITDA bolo na úrovni cca 15 miliónov eur.

V porovnaní s minulým pol rokom ide nárast tržieb až takmer o 20 % a EBITDA o takmer 10 %. Na konci bude ešte niekoľko slidov, kde to viacej rozoberieme. Čo je dôležité, rástli aj ostatné zisky ako EBIT, EBT a EAT. Tie boli dokonca s rastom nad 30 až 35 %. Taktiež sme trochu aktualizovali našu akoby ďalšiu 5-ročnicu, keďže už žijeme pomaly v septembri, tak vieme, ako ten rok dopadne.

To znamená, že toto pásmo na tržbe EBITDA na koniec roka sme zúžili a takisto sme zmenili viac menej smerom hore tie ostatné roky a pridali rok 2030. EBITDA margin je opäť nad 30 %. Tu je dôležité povedať, že nie je to len nejaký kvartálny výstrel, ale EBITDA margin je dlhodobo v rozpätí 30-40 %. Čo sa týka našej akvizície a nejakého finančného vyjadrenia, čo očakávať, tak 31.12.2026 budeme mať prvý raz skonsolidovanú účtovnú závierku, kde bude zahrnutá už naša talianska dcéra. Čo sa týka nášho nejakého strednodobého cieľa alebo finančného horizontu, tak určite je to pomaly zastaviť a nenavyšovať zadlženosť firmy.

Dosahovať pozitívny cashflow, minimálne ten prevádzkový, zachovať rast či už čo sa týka zisku, ale aj tržieb a taktiež ukončenie capexového cyklu, ktorý sme mali v predchádzajúcich

rokoch, aby sme mohli vybudovať kapacity. Ja by som teraz prenechal slovo opäť pánovi Gevorkyanovi, aby povedal niečo o rozvojevých plánoch a našich aktualitách. Ďakujem.

A. Gevorkyan:

Ďakujem, Andrej.
K plánom povieme asi toto, že v podstate realizovali sme my už tretiu akvizíciu, každá z tých akvizícií mala pri nás strategický význam. Vo Švédsku sme kúpili komplet celú výrobu a presťahovali k nám od strategického partnera, ktorý ostal, a dúfame, že dlhodobo ostane našim zákazníkom, firma SKF.

Chcem iba dodať, že iba rozhovory, nechcem to nazvať „jednania", pretože my sme nevyjednávali ceny, ale skutočne robili strategické plány, tak ten proces trval dvanásť rokov.

Neskôr v Poľsku, v meste Radom sme kúpili prakticky už celý biznis, výrobcu v práškovej metalurgii, pretože chceli sme dlhodobo presadiť sa na poľskom trhu. Musím povedať, že v Poľsku, v Krakove, máme teraz v najväčšom technologickom centre, máme svoju dcérsku firmu, ktorá sa venuje vyslovene vývoju a pomáha sa presadiť na poľský trh.

V talianskom závode, poviem tak, napriek tomu, že nás veľmi strašili problémami, ktoré budeme mať pri optimalizácii fabriky v Taliansku s odbormi, pretože odbory v Taliansku a Francúzsku sú najsilnejšie a skutočne oni bráni záujmy zamestnancov, musím povedať, že prístup vedenie odborov, teraz myslím nie vo fabrike, ale v regióne, bol pozitívny, logický a podarilo sa nám dohodnúť, akým spôsobom my zefektívnime fabriku. Ten proces tam prebieha, máme skutočne fantastický tím ľudí, ktorí pracujú denne, denne reportujú bez toho, aby sme my robili nutné manažérske porady. Sme radi ako to ide, môžem povedať, že sme už regulárne začali dodávať dodávky pre skupinu Rheinmetall aj ďalšie firmy zo zbrojárskeho priemyslu. Zdôrazním, že my dodnes sme nevyrábali nikdy niečo, čo zabíja ľudí a v tejto stratégii budeme pokračovať.

Ďalej by som chcel povedať, že veríme, že naše pôsobenie aj v Poľsku bude napredovať, pretože jednak tam už dodávame 30 rokov. Sme tam serióznym partnerom, dokonca mávame pozvánky z jednej alebo druhej strany z vládnych inštitúcií – ako pozitívny príklad spolupráce medzi poľskými a slovenskými firmami, čo sme radi.

Teraz sme boli na vojenskom veľtrhu v Kielce. Boli sme, ako som pochopil iba jedna z dvoch slovenských firiem, čo prezentovala výrobky a sme spokojní ako to dopadlo, poľský trh je dosť špecifický a dostať tam seriózny projekt, navyše pre obranný priemysel je to kus práce.

Ďalej v prezentácii máme pár tabuliek, na ktoré by som navrhoval, že máte ich v prezentácii, čakáme na otázky a radi na ne odpovieme aj písomne. Ja by som ešte chcel možno zdôrazniť to, čo hovoril už finančný riaditeľ. Skutočne máme iba 5, 10 ročné plány, projekty, ktoré robíme, vyvíjame. Ten vývoj stojí peniaze, zákazník za to vždy zaplatí a preto dodnes vyrábame náš prvý výrobok, ktorý sme začali vyrábať 30 rokov dozadu na Slovensku. A naša talianska firma má podobnú stratégiu a čo je zaujímavé, aj oni dodnes vyrábajú pre Volvo svoje prvé produkty, ktoré začínali vyrábať 30 rokov dozadu. Sú to veľmi špecifické diely, povedal by som až kompozície dielov, pretože niektoré naše produkty my už dodávame už v zmontovanom

stave, kde zákazníkovi zostáva minimum práce a my teda na toto využívame kapacity na Slovensku.

Ten projekt (akvizícia) je pre nás natoľko dôležitý, lebo oslovujú nás - máme už tak dobré meno v Taliansku, tým že my sme nezatvorili firmu, nepresunuli všetko na Slovensko, tak ozývajú sa nám partneri, dokonca aj iné firmy, aj z našej branže, s ponukou strategickej spolupráce. Takže preto u nás je prvýkrát na prezentácii s nami aj kolegyňa Michaela Reháková, s tým, že ona sa vyslovene venuje Taliansku, tak sme ju chceli pozvať aj na Pražskú burzu, aby pozrela do budúcna, ako to môže vyzerať aj na burze v Miláne. Za mňa je to všetko, ďakujem.

A. Bátovský:

Ja postupne vidím, že už pribúdajú aj otázky, väčšina na mňa tak ja budem pomaly aj začať odpovedať. Čo sa týka dlhopisov, ktorých refinans nás čaká v Novembri, tak máme už všetko zaistené, defacto tento týždeň, budeme k tomu vydávať správu, zatiaľ máme ešte podpísané NDA a nemôžeme k tomu hovoriť verejne, čo však môžem povedať je, že pôjde o refinans prostredníctvom dlhopisovej emisie, takže pre všetkých, čo si mysli, že ideme robiť SPO ukľudním, budeme vymieňať dlh za dlh a nie dlh za equitu. Bude to emisia dlhopisová v objeme 30 miliónov EUR čo je opäť pozitívna správa, čiže nedôjde k navýšeniu dlhu spoločnosti a teda celej skupiny a zároveň v tom vidíme finančnú stabilitu na ďalších 5 rokov, ktorá nám umožní v ďalších rokoch vrátiť akcionárom tú hodnotu, alebo teda tie peniaze, ktoré do nás investovali či už prostredníctvom ďalšieho rastu a otvára dvere na čistý zisk a to znamená, že alokáciu voľného kapitálu či už na zníženie zadlženosti do budúcna alebo na nejakú výplatu dividend, prípadne opäť na nejaký buyback.

Čo sa týka tej EBITDA margin, mňa tá otázka strašne potešila, že ju máme nižšiu, že iba 30%, že je to na úrovni technologických firiem a nad úrovňou S&P 500, dokonca jedna z najvyšších zo všetkých titulov na Pražskej burze. Vždy je to o tej skladbe, kedy sú tie výrobky, ktoré akurát dodávame viac ziskové alebo menej, ale vždy hovoríme dlhodobo je to 30-40%, ak sa zameriame na tento kvartál, časť toho, čo sa vyrabala v Taliansku sa presunulo ku nám a oni tam mali tú maržu trochu nižšiu, takže to možno jednorazovo mohlo spôsobiť toto, ale ako ej vidieť, nárast tržieb bol takmer o 20 %.

OTÁZKA: Plánujete prípadne ďalší úpis akcií?

A. Bátovský: Čo sa týka bondov tak nie, ani čo sa týka možno ďalších akvizícii tak tiež zatiaľ nie.

OTÁZKA: Výsledky za H1 2026 ešte neobsahujú výsledky akvirovanej spoločnosti, ej to tak?

A. Bátovský: Áno.

OTÁZKA: Ako sa talianskej spoločnosti darí?

A. Bátovský:

Toto Vám zatiaľ nemôžem povedať, musíme najprv počkať do konca roka, keď budú prvé nejaké výkazy konsolidované. A potom vlastne aj ďalšie kvartáli v roku 2027 budeme reportovať už aj za ňu.
OTÁZKA: Aké očakávate výsledky z dcérskej spoločnosti v Taliansku za rok a na ďalšie roky?

A. Bátovský.:
Čo sa týka tržieb bude to rádovo v miliónoch EUR, uvidíme ako sa rozvinú tie vývojové projekty, ktoré v Taliansku boli, ale oni nemali kapacity, respektíve nemali automatizáciu alebo nejaké ďalšie veci, ktoré im neumožňovali dodávať v takých množstvách, aké by oni chceli.

A. Gevorkyan:
No a zároveň dodám, my tam skutočne robíme serióznu reorganizáciu. Môžem povedať, že predstavte si, že my sme museli v Taliansku, kde August mesiac oni sa to tak so žartom volajú „taliansky Ramadán“ , my sme museli zrušiť celozávodnú dovolenku a v Taliansku fabrika fungovala aj v Auguste, síce dobrovoľne, ale museli sme poprosiť ale vysvetliť aj odborom, že musíme, pretože zákaziek je toľko, že nestíhame, takže talianskej fabrike sa darí tak, že sme radi, keď prestávame meškať, nakoľko na tú akvizíciu čakalo niekoľko zákazníkov, presunuli tam objemy a navýšili objemy tak, že všetci, ktorí chceli robiť v Taliansku na našej fabrike sú radi a skutočne šťastní a tí, kto sa schovávali, tí sú nešťastní a niektorí z nich firmu opúšťajú. Čo zas nás robí šťastnými.

OTÁZKA: Medzi kvartálne 1H26 a 1Q26 a dlh zvýšil o cca 10 miliónov EUR. Mohli by ste prosím priblížiť do čoho boli tieto peniaze investované?

A. Bátovský:
Ja si nemyslím, že dlh sa zvýšil o 10 miliónov eur. Čo sa týka vlastne porovnania, k 31.12 a k 30.6, tak dlh sa nenavýšil ani o milión eur. Takže neviem z čoho vychádza tento výpočet, takže ťažko sa mi na to reaguje. Možno len tá druhá časť pán Gevorkyan, ale do čoho sme my investovali peniaze?

A. Gevorkyan:
No celkovo investovali my do všetkého, čo trh vyžadoval. Treba povedať, že my síce máme dlhodobé projekty, ale hlavne snažíme sa pochopiť, že čo bude na trhu, čo bude v Európe, potrebné nie o mesiac, nie budúci rok, ale na veľa ďalšie obdobie treba zdôrazniť, že my teraz dodávame a seriózne týždenne dodávame pre letecký priemysel.

Prešli sme certifikáciami pre vojenský, a letecký priemysel sme zaradení do OASIS, do zoznamu celosvetových dodávateľov pre letecký a obranný priemysel. Takže tie projekty idú, sme radi, že môžeme vyberať, čo budeme robiť a čo nebudeme robiť, čo možno sa vôbec nehodí na naše technológie. Technológie sú unikátne, výrobky sú unikátne, pri všetkých tých rastových ambíciách pre nás je hlavné ostať v tom, že vyrábame niečo, čo iní nevedia. Nerobíme komodity, a takto my zaisťujeme, aby to bolo dlhodobé, no a aby naša EBITDA bola nad úrovňou S&P 500.

A. Bátovský.:

Pán Palovič, ja navrhujem, aby sme si potom i dva možno zavolali, aby sme rozobrali ten dlh, ale určite ten výpočet nie je správny.

My inak máme dneska obmedzený čas, čo sa týka callu, že môžeme byť max do 9.30, potom musíme opustiť štúdio a my sa presúvame na podcast, ktorý je na úplne druhej strane Prahy. Takže zavolajme si potom.

OTÁZKA: Čakáte do budúcna zvyšovanie tržieb? Pôjde o zvýšenie dodávok terajších zákazníkov alebo to bude pro nových zákazníkov?

A. Gevorkyan:
To bude vždy kombinácia, tak ako do dnes, to bude vždy kombinácia. Už som hovoril, že my dodnes máme nášho prvého zákazníka, my nikdy neprišli o zákazníkov.

Čo vidíme akurát zaujímavé, posledný možno rok, tak sa nám extrémne navyšujú zákazky od existujúcich zákazníkov v tom, že doslova, európske závody chcú sa odstrihnúť od ázijských dodávateľov. Toto je trend, ktorý predtým, priznám sa, nikdy som nepozoroval, ale toto spôsobuje významný nárast, my sme nútení stavať ďalšiu halu, iba za posledné dva mesiace sme kúpili 8 CNC riadených a ešte aj robotizovaných, automatizovaných liniek na dokončovanie operácii, čo takým tempom tiež my na tieto veci my sme nútení reagovať, ale to z časti aj pre to, že nám prišli veľké projekty z talianskeho trhu.

Ale ďalšia hala, jednáme o ďalšej hale, no skutočne nestíhame, a firma ide na 4 smeny, takže tu tiež treba brať do úvahy, že to je obrovský nápor aj na vývoj, aj na výrobu, ľudia fakt vydávajú zo seba maximum, ale na druhej strane na firmách aj na Slovensku, aj Taliansku, a už aj v Poľsku, panuje tá taká správna atmosféra, že ďakujem Bohu, že máme toľko roboty, a naozaj sme tej našej preťaženosti radi.

Len musíme byť opatrní, aby to neprepálili, neurobiť chyby, a takže treba nie len behať, ale ešte mať čas premýšľať.

A. Bátovský:
Vidím zatiaľ, že ďalšie otázky nie sú. Čiže za mňa, ja by som to nejako zhrnul, aby sme nešli, alebo neboli v tých detailoch, že či EBITDA margin či 30, alebo 31%, tak zhodnotenie toho celého je, že firme sa darí, výsledky sú dobré, k 31.12 budú ešte lepšie, a naša 5. ročnica to bude úplne najlepšie.

Takže za mňa takéto nejaké záverečné slovo. A záverečné slovo dávam ešte aj pánovi Gevorkyanovi.

A. Gevorkyan:
Na dnešný deň asi ťažko niečo doplniť, skutočne, ideme podľa plánu, vkľude, budeme robiť to, čo je dohodnuté so zákazníkmi, a to, čo bude život prinášať. V každom prípade na dnešný deň v priemysle je, podľa nás je, hlavné prispôsobiť sa, a aby ste prežili, musíte byť lepší, rýchlejší a občas aj drahší ako ostatní.

A. Bátovský:

Tak, ďakujeme pekne. Ďakujeme, a nečakajte SPO od nás, to určite nie.

Ďakujeme, a teda tento hovor bude nahrávaný a bude zverejnený aj na web stránke spolu s prepisom v slovenskom a anglickom jazyku. Takže dovidenia a ďakujeme. Ďakujeme, dovidenia, pekný deň.