

TELEKONFERENCJA
Z INWESTORAMI
BRITISH AUTOMOTIVE HOLDING

WYNIKI FINANSOWE 1. KWARTAŁ 2019 r.



A silver Jaguar sedan is driving on a dark asphalt road that stretches into the distance. The road is flanked by rugged, golden-brown mountains under a clear sky. The car is positioned in the lower center of the frame, moving towards the viewer.

**DANE FINANSOWE
I OPERACYJNE**

KLUCZOWE DANE I WYDARZENIA

304,5 mln zł

+44%

PRZYCHODY
ZE SPRZEDAŻY



Premiery

Zupełnie nowy
model LR Evoque

8,7 mln zł

-31%

ZYSK
OPERACYJNY



Wypożyczalnia aut

Powołanie spółki
BA CAR Rental. Umowy
franczyzowe z marką
SurPrice w: Polsce i
Czechach, list intencyjny na
Niemcy
(po dacie bilansowej)

5,4 mln zł

-39%

ZYSK
NETTO



Decyzja o kontynuacji planu inwestycyjnego

W-wa (Puławska),
Katowice, Trójmiasto.
Łódź

1227 szt.

+61%

SPRZEDAŻ
IMPORTERSKA



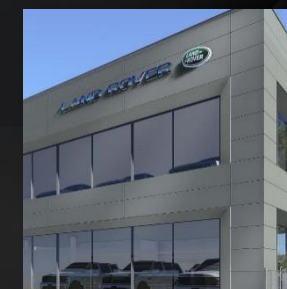
List intencyjny ws. umowy importerskiej z SsangYong

Negocjacje ws. przejęcia
działalności importerskiej
koreańskiej marki
w Polsce

547 szt.

+64%

SPRZEDAŻ
DILERSKA



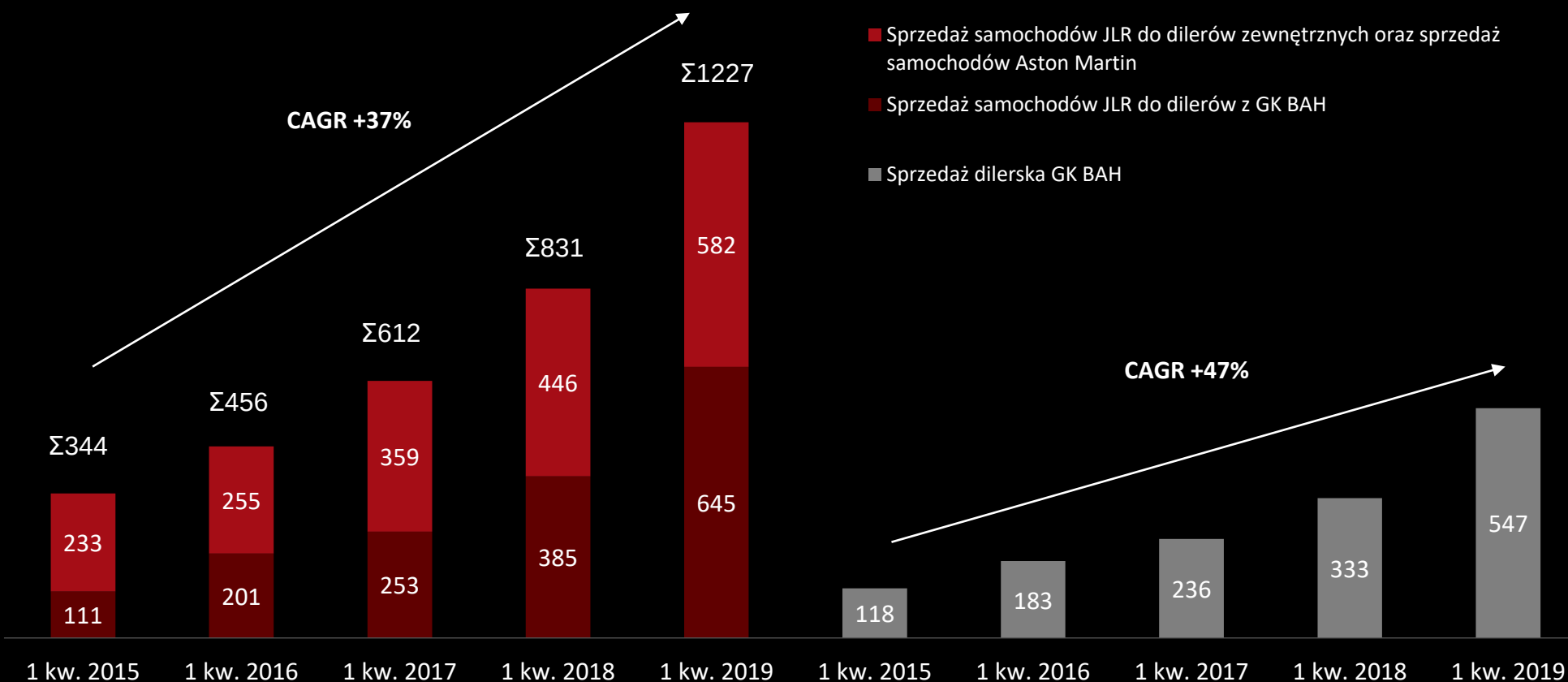
Negocjacje z JLR

Zaproszenie do negocjacji
ws. przedłużenia
wypowiedzianej umowy
importerskiej
(po dacie bilansowej)

WOLUMENY SPRZEDAŻOWE W 1. KWARTALE 2019 R.

SPRZEDAŻ IMPORTERSKA (1 kw.)*

SPRZEDAŻ DILERSKA (1 kw.)**



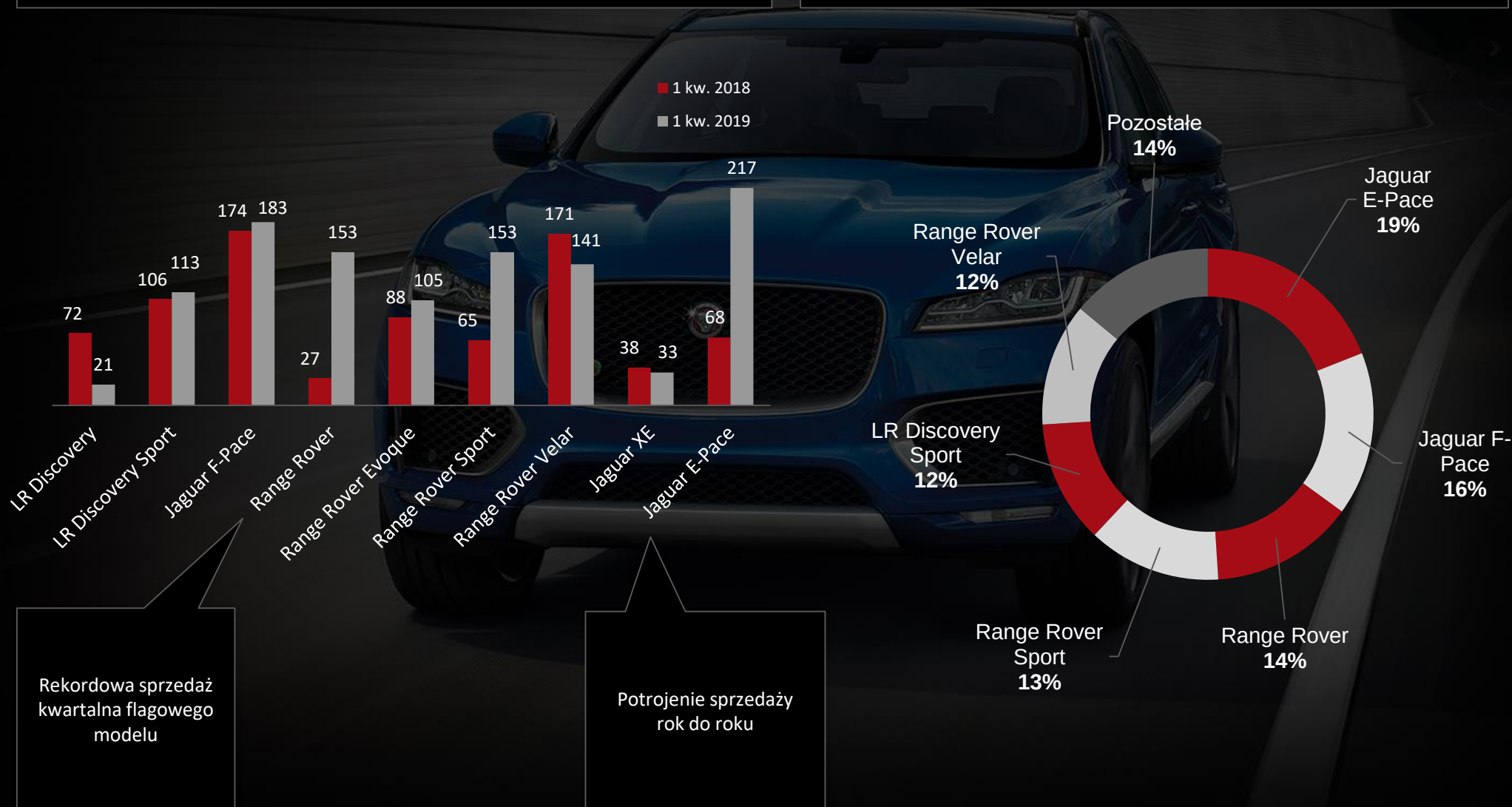
* Sprzedaż z British Automotive Polska do sieci dilerskiej (wewnętrznej i zewnętrznej) oraz sprzedaż Aston Martin

** Sprzedaż od dilerów wchodzących w skład GK BAH do klientów końcowych
DANE WG OPUBLIKOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

1 KWARTAŁ 2019 R. – SPRZEDAŻ IMPORTERSKA

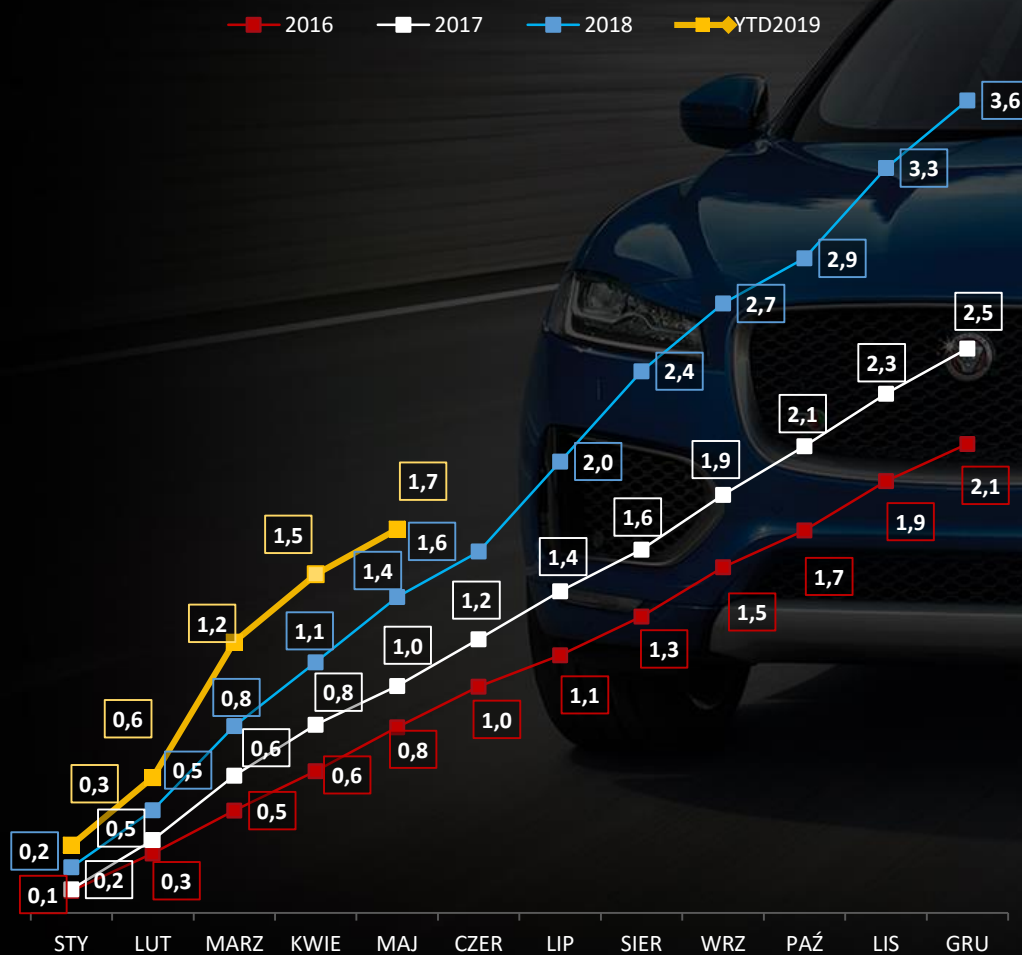
WOLUMEN SPRZEDAŻY KLUCZOWYCH MODELI (SZT.)

STRUKTURA WOLUMENU SPRZEDAŻY (%)

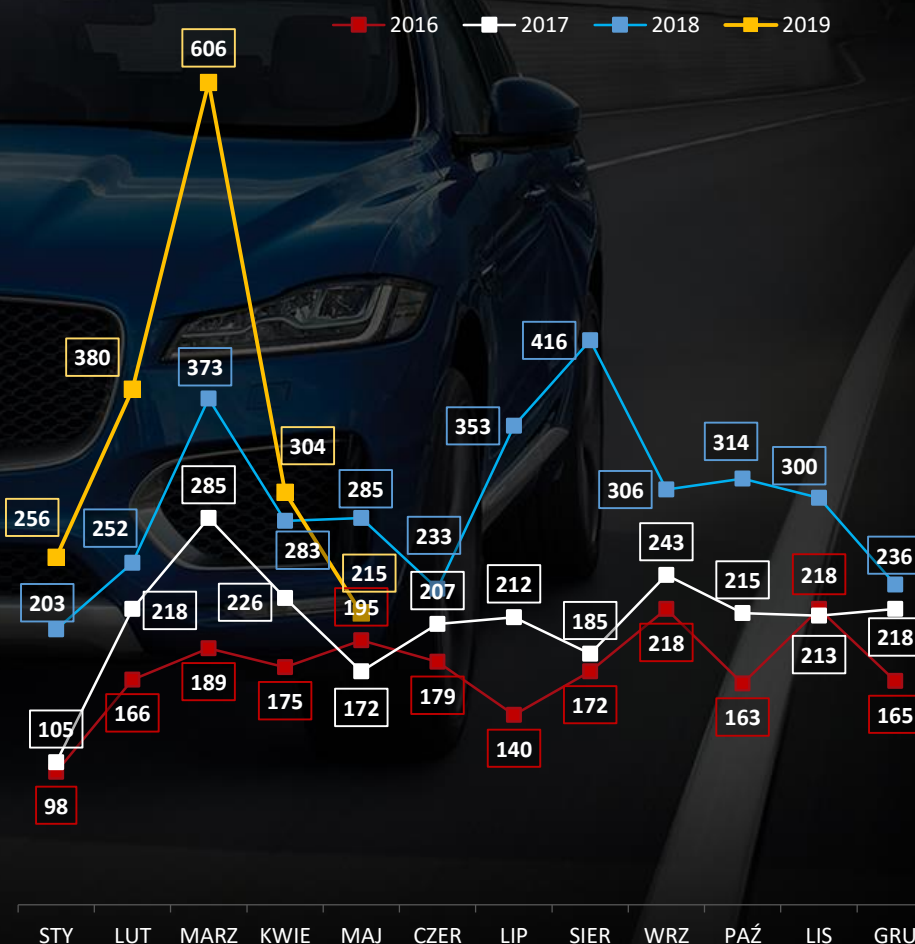


SPRZEDAŻ IMPORTERSKA (WHOLESALES)

WOLUMEN SPRZEDAŻY (TYS. SZT. NARASTAJĄCO)



WOLUMEN SPRZEDAŻY (SZT. MIES.)



Zgodnie z raportami bieżącymi dot. szacunkowej sprzedaży aut

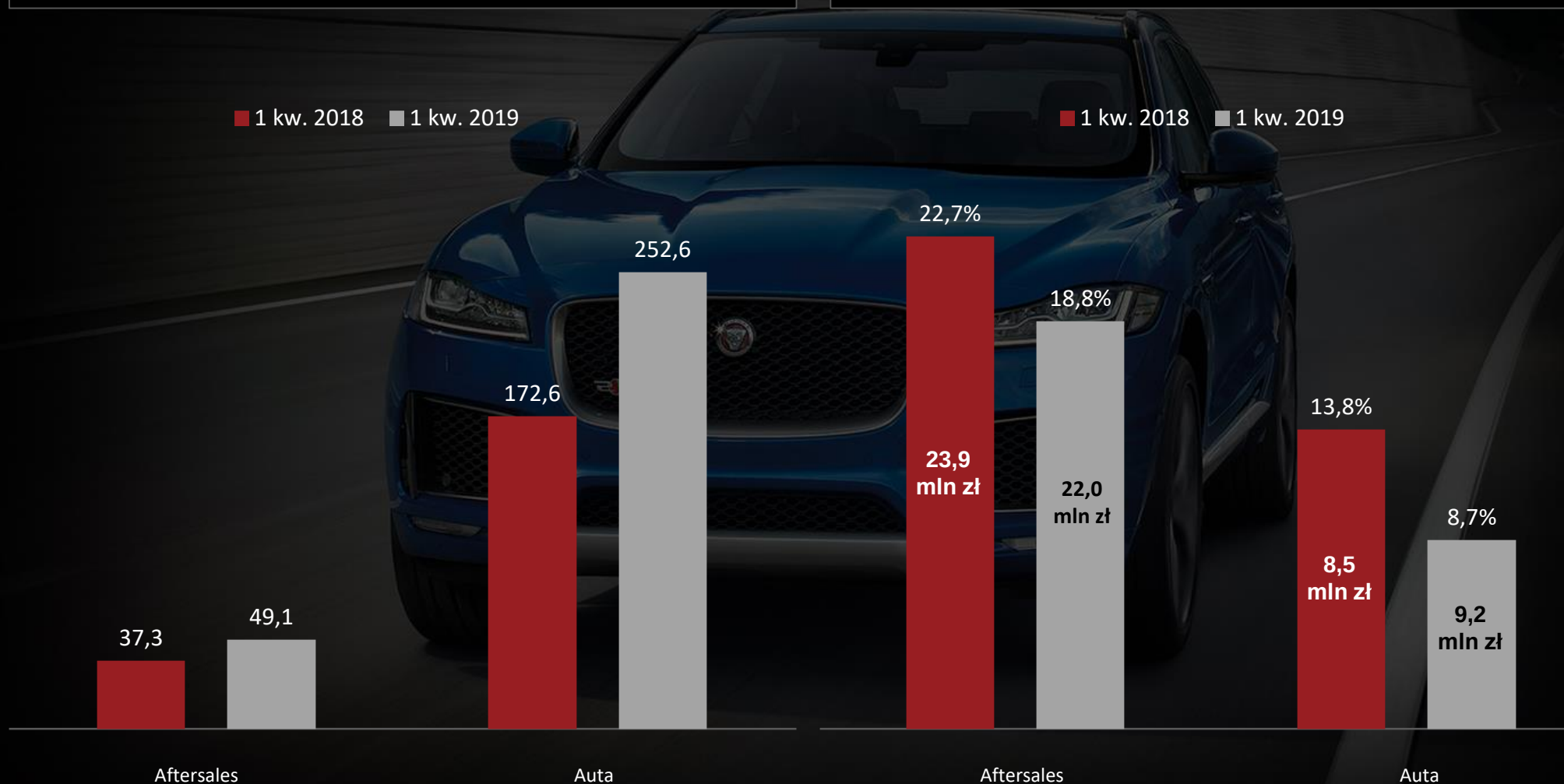
STRUKTURA PRZYCHODÓW I MARŻY W 1. KWARTALE 2019 R.

PRZYCHODY W 1 kw. 2019 R. (MLN ZŁ)

ZYSK/MARŻA NA SPRZEDAŻY W 1 kw. 2019 R.

■ 1 kw. 2018 ■ 1 kw. 2019

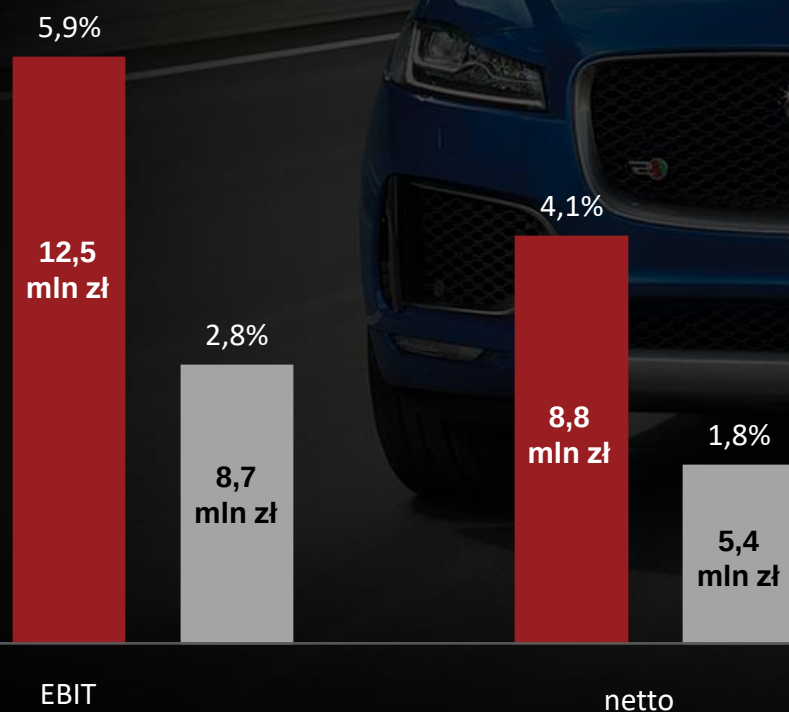
■ 1 kw. 2018 ■ 1 kw. 2019



RENTOWNOŚĆ EBIT I NETTO – 1 KWARTAŁ 2019 R.

ZYSK/RENTOWNOŚĆ EBIT I NETTO

■ 1 kw. 2018 ■ 1 kw. 2019



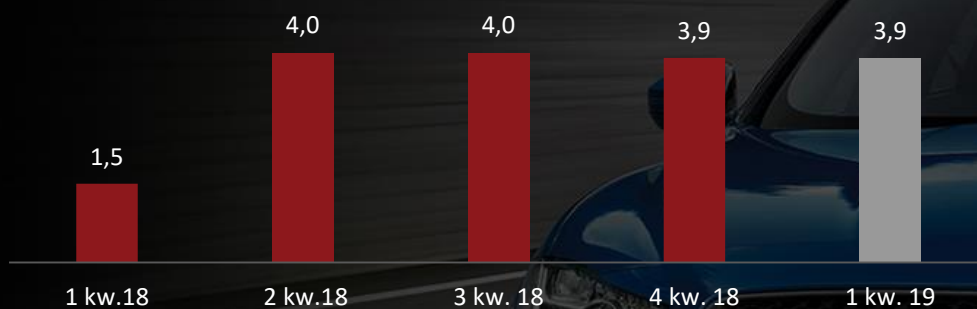
Czynniki mające wpływ na rentowność:

- > zmiana miksu produktowego sprzedawanych samochodów,
- > intensywna kampania promocyjna dla wybranych modeli samochodów,
- > wyższe koszty marketingowe w danym okresie oraz rentowność sprzedaży (upusty cenowe),
- > wyższe koszty funkcjonowania systematycznie rozbudowywanej sieci dealerskiej.

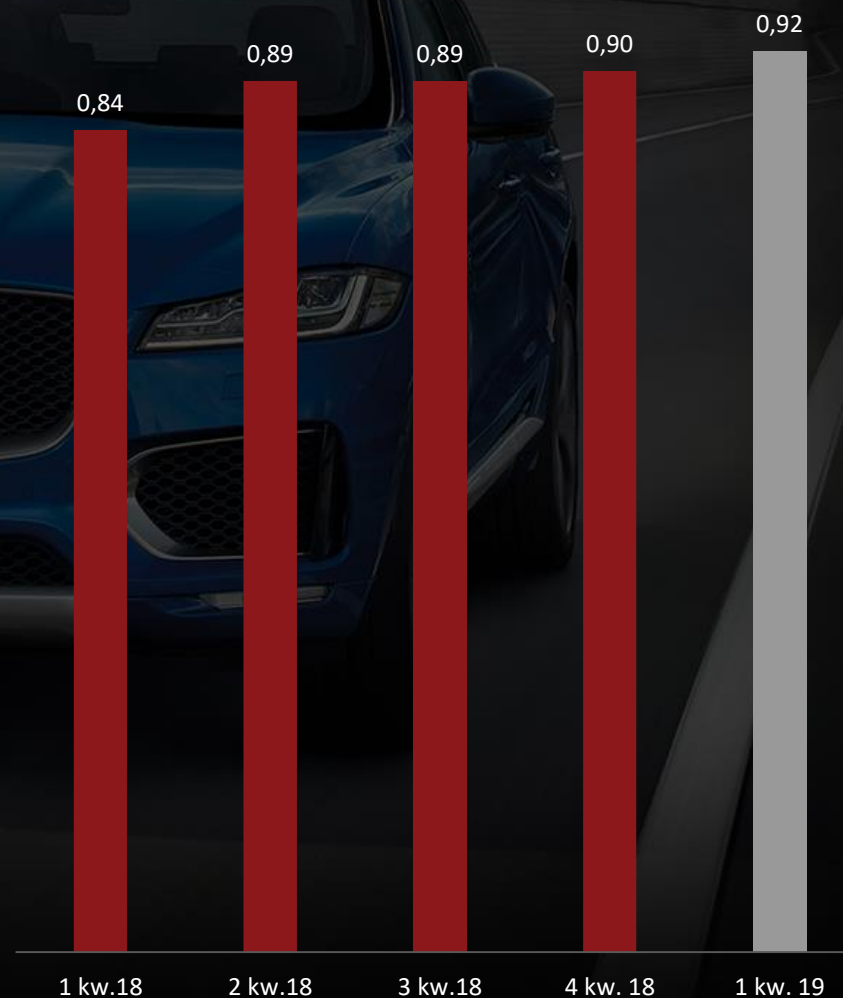


WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA ORAZ PŁYNNOŚCI

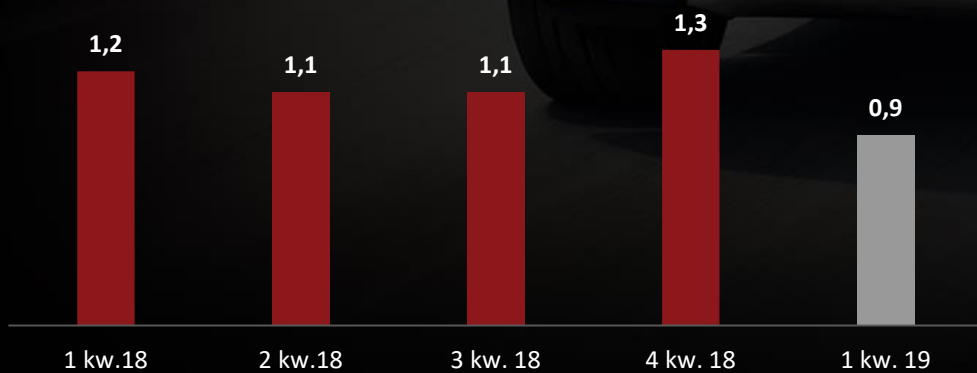
DŁUG NETTO/EBITDA



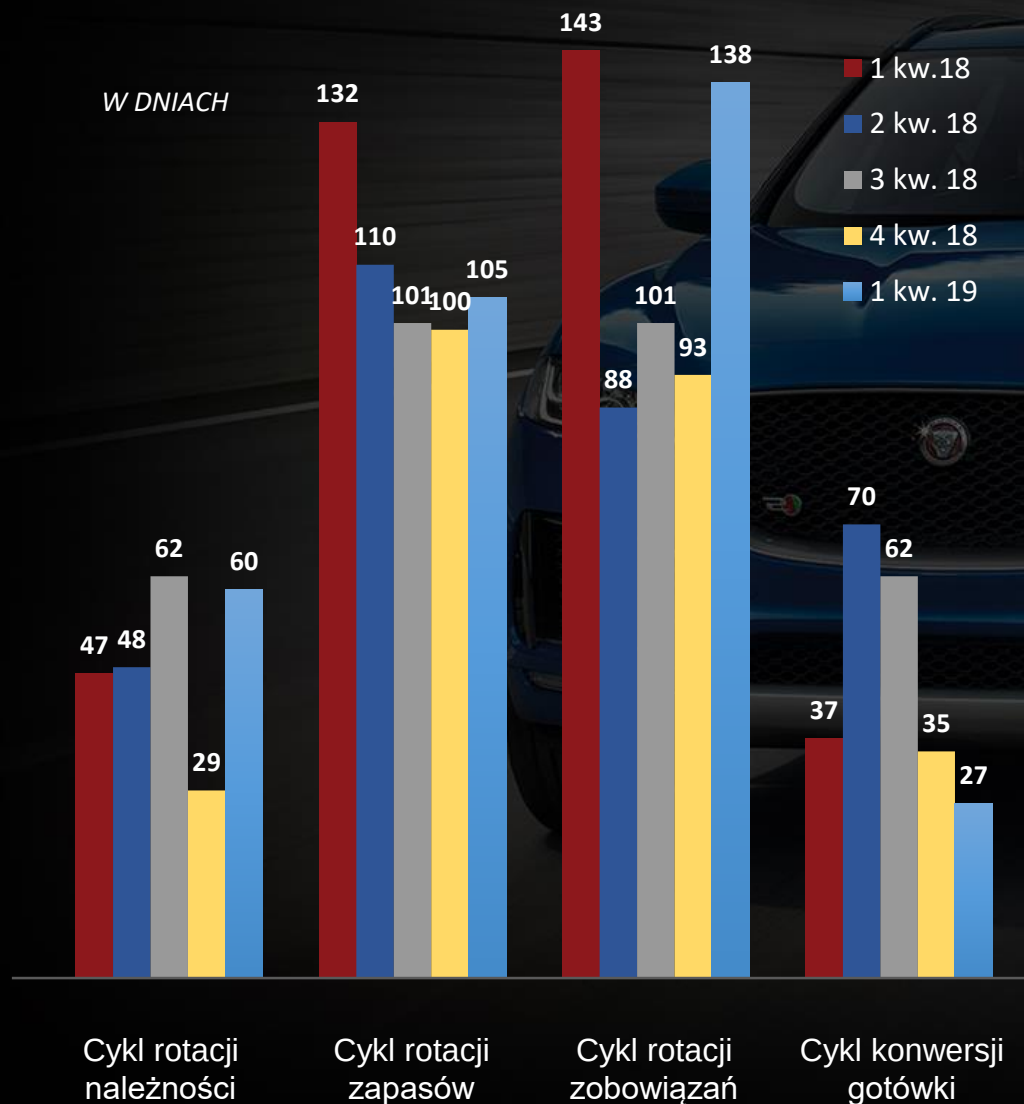
OGÓLNA STOPA ZADŁUŻENIA



CURRENT RATIO



KAPITAŁ PRACUJĄCY NETTO (TYS. ZŁ)



	31.03.2018	30.06.2018	30.09.2018	31.12.2018	31.03.2019
Zapasy	285 476	247 300	238 878	247 623	288 446
Należności handlowe	79 487	92 226	128 960	60 703	147 741
Gotówka	43 713	17 456	28 567	27 064	38 064
Zobowiązania handlowe	247 582	150 867	204 905	190 878	306 141
Kapitał obrotowy	161 094	206 115	191 500	144 512	168 110

- > Nieznaczny wzrost zapasów w Q12019 (vs Q1 2018) wynikający z rosnących zamówień związanych z większym popytem przy znacznej poprawie rotacji zapasów (132 dni vs 105 dni).
- > Kumulacja produkcji i dostaw (zobowiązań) pod koniec roku fiskalnego producenta (31.03) wynikająca z planowanych przestojów w fabryce w kwietniu oraz groźbą Brexitu spowodowała wzrost zapasów i zobowiązań w Q1 (vs Q4)
- > Znaczny wzrost należności wynikający z rekordowego wolumenu sprzedaży w lutym i marcu (prawie 1000 szt. sprzedaży wholesale w tych dwóch miesiącach).

WYNIK NA SPRZEDAŻY

tys. zł	1Q19	1Q18
<u>Przychody ze sprzedaży</u>	304 542	211 739
Koszt własny sprzedaży	(271 260)	(178 325)
<u>Zysk ze sprzedaży</u>	33 282	33 414
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu	(23 210)	(14 419)
Pozostałe przychody operacyjne	2 009	2 295
Pozostałe koszty operacyjne	(3 426)	(8 809)
Zysk na działalności operacyjnej	8 655	12 481
Przychody finansowe	88	172
Koszty finansowe	(2 005)	(1 600)
Zysk brutto	6 738	11 053
Podatek dochodowy	(1 361)	(2 289)
Zysk netto	5 377	8 764

<u>Przychody ze sprzedaży (tys. zł)</u>	1Q19	1Q18
Samochody	252 559	172 647
After sales	49 118	37 301
Pozostałe	2 865	1 791
RAZEM	304 542	211 739

<u>Marża ze sprzedaży (tys. zł)</u>	1Q19	1Q18
Samochody	8,7%	13,8%
Aftersales	18,8%	22,7%
Pozostałe	68,6%	59,8%
RAZEM	10,9%	15,8%
Zysk ze sprzedaży	33 282	33 414

- > Dwucyfrowe wzrosty wartości sprzedaży (+44%) we wszystkich obszarach (samochody +46%, aftersales +31,7%)
- > Spadek procentowej marży ze sprzedaży (10,9% vs 15,8%) przy utrzymaniu marży w ujęciu wartościowym (33mln zł). W 2019 roku brak dodatkowych bonusów za tzw. „incrementale” czyli sprzedaż ponad uzgodniony z producentem budget.

KOSZTY OPERACYJNE

tys. zł	1Q19	1Q18
Przychody ze sprzedaży	304 542	211 739
Koszt własny sprzedaży	(271 260)	(178 325)
Zysk ze sprzedaży	33 282	33 414
<u>Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu</u>	(23 210)	(14 419)
<u>Pozostałe przychody operacyjne</u>	2 009	2 295
<u>Pozostałe koszty operacyjne</u>	(3 426)	(8 809)
<u>Zysk na działalności operacyjnej</u>	8 655	12 481
Przychody finansowe	88	172
Koszty finansowe	(2 005)	(1 600)
Zysk brutto	6 738	11 053
Podatek dochodowy	(1 361)	(2 289)
Zysk netto	5 377	8 764

tys. zł	1Q19	1Q18
Wynagrodzenia	4 637	3 221
Usługi obce	7 333	5 014
Usługi marketingowe	8 545	5 140
Zużycie materiałów i energii	996	747
Amortyzacja	1 699	297
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu łącznie	23 210	14 419

tys. zł	1Q19	1Q18
Różnice kursowe i wycena forwardów	850	(1 886)
Inne koszty/przychody operacyjne	(2 267)	(4 628)

- > Wzrost kosztów funkcjonowania, głównie sieci dealerskiej (nowy salon na Wawelskiej od 12.2018, utrzymanie obiektu zastępczego w Łodzi) wpływające na koszt wynagrodzeń, usług obcych, materiałów i energii.
- > Istotnie wyższe wydatki marketingowe wspierające akcje sprzedażowe.
- > Wzrost kosztów amortyzacji wynikający z: (1) postępu w realizacji planu inwestycyjnego (oddanie w 12.2018 obiektu przy wawelskiej) oraz (2) wdrożenia nowego MSSF16 (zmniejszenie kosztu czynszu/leasingu -> wzrost amortyzacji).
- > Dobra, stabilna sytuacja na rynku walutowym – bardzo skuteczny hedging w Q1 2019.
- > Brak jednorazowych kosztów przejęcia Katowic (2,5 mln zł w Q1 2018 roku).

KOSZTY FINANSOWE

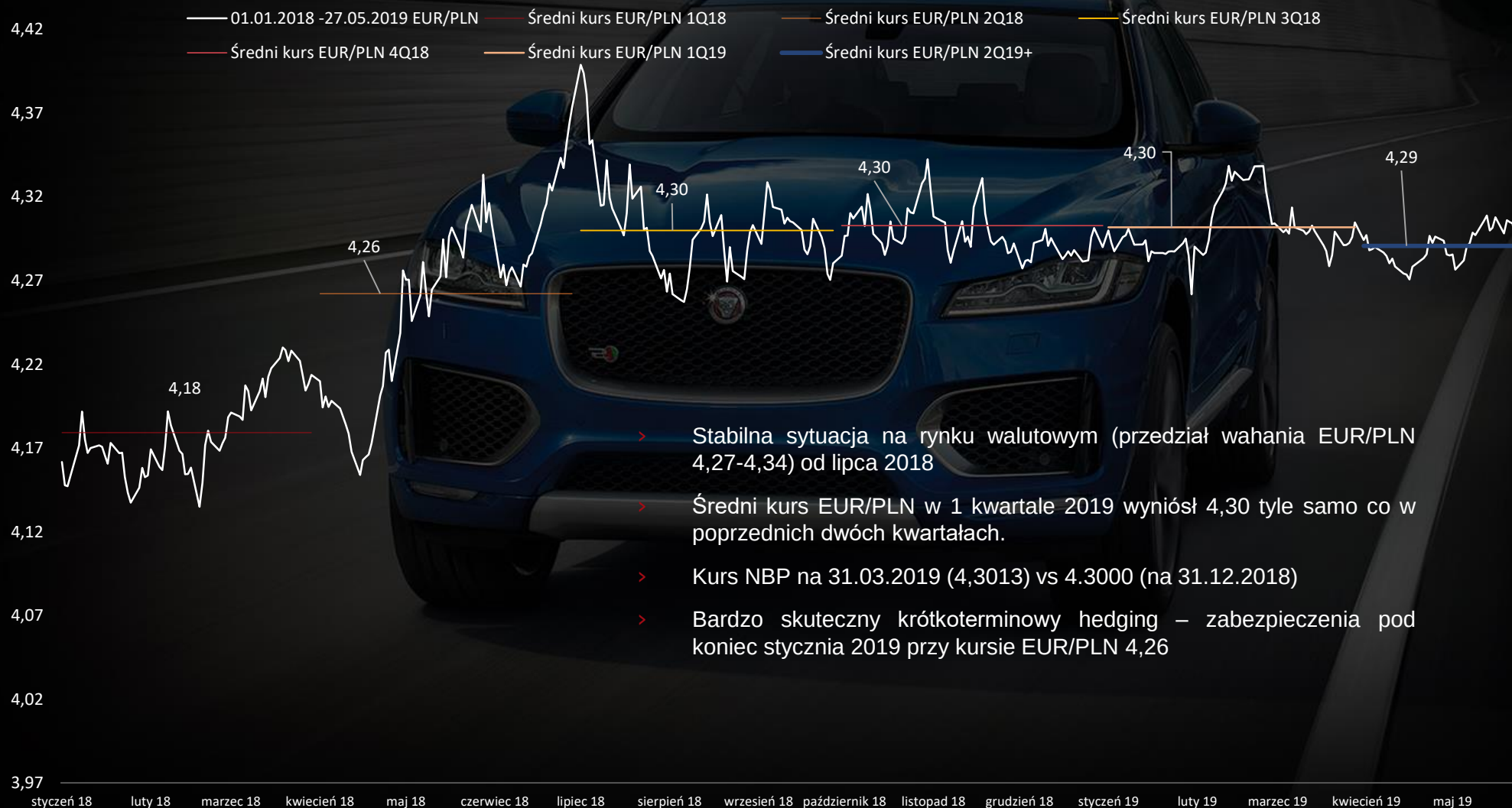
tys. zł	1Q19	1Q18
Przychody ze sprzedaży	304 542	211 739
Koszt własny sprzedaży	(271 260)	(178 325)
Zysk ze sprzedaży	33 282	33 414
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu	(23 210)	(14 419)
Pozostałe przychody operacyjne	2 009	2 295
Pozostałe koszty operacyjne	(3 426)	(8 809)
Zysk na działalności operacyjnej	8 655	12 481
<u>Przychody finansowe</u>	88	172
<u>Koszty finansowe</u>	(2 005)	(1 600)
Zysk brutto	6 738	11 053
Podatek dochodowy	(1 361)	(2 289)
Zysk netto	5 377	8 764

PRZYCHODY/KOSZTY FINANSOWE:

- › Wyższy dług netto (127mln zł na 31.03.2019 vs 80,5 mln zł na 31.03.2018) skutkujący wyższymi kosztami finansowymi.

WPŁYW RÓŻNIC KURSOWYCH

KURS EUR/PLN



DZIĘKUJEMY
ZA UWAGĘ



BAH
BRITISH AUTOMOTIVE HOLDING

**British Automotive
Holding S.A.**

ul. Prosta 32
Warszawa
22 536 50 50
biuro@ba-holding.pl
<http://ba-holding.pl/>

Izabela Tokarz

Izabela.Tokarz@ba-holding.pl
+48 502 141 219

Prosta 32
00-838 Warszawa