

SPOTKANIE Z INWESTORAMI
BRITISH AUTOMOTIVE HOLDING
WYNIKI FINANSOWE KWARTAŁY 1-3 2018 r.



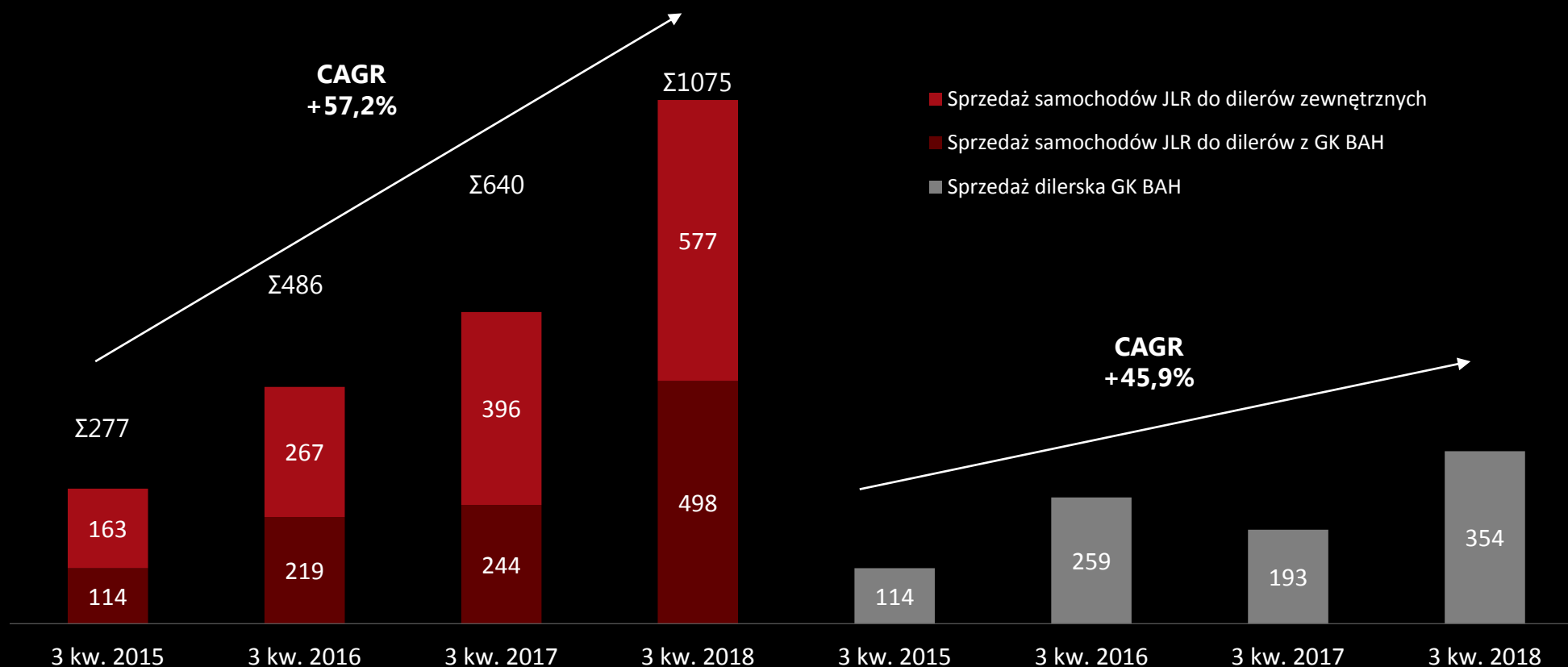
A silver Jaguar sedan is driving on a dark asphalt road that stretches into the distance. The road is flanked by rugged, golden-brown mountains under a clear sky. The car is positioned in the lower center of the frame, moving towards the viewer.

**DANE FINANSOWE
I OPERACYJNE**

REKORDOWE WOLUMENY SPRZEDAŻOWE W 3 KWARTALE

SPRZEDAŻ IMPORTERSKA (3 kw.)*

SPRZEDAŻ DILERSKA (3 kw.)**



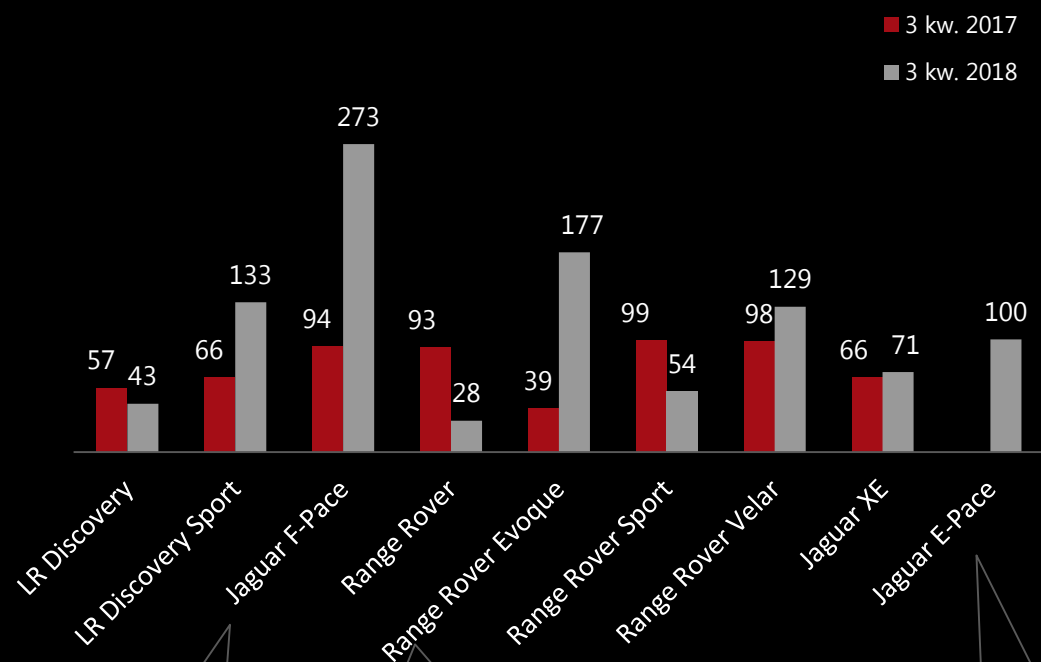
* Sprzedaż z British Automotive Polska do sieci dilerskiej

** Sprzedaż od dilerów wchodzących w skład GK BAH do klientów końcowych

DANE WG PUBLIKOWANYCH RAPORTÓW MIESIĘCZNEJ SPRZEDAŻY

3 KWARTAŁ 2018 – MOTORY SPRZEDAŻY IMPORTERSKIEJ

WOLUMEN SPRZEDAŻY (SZT.)

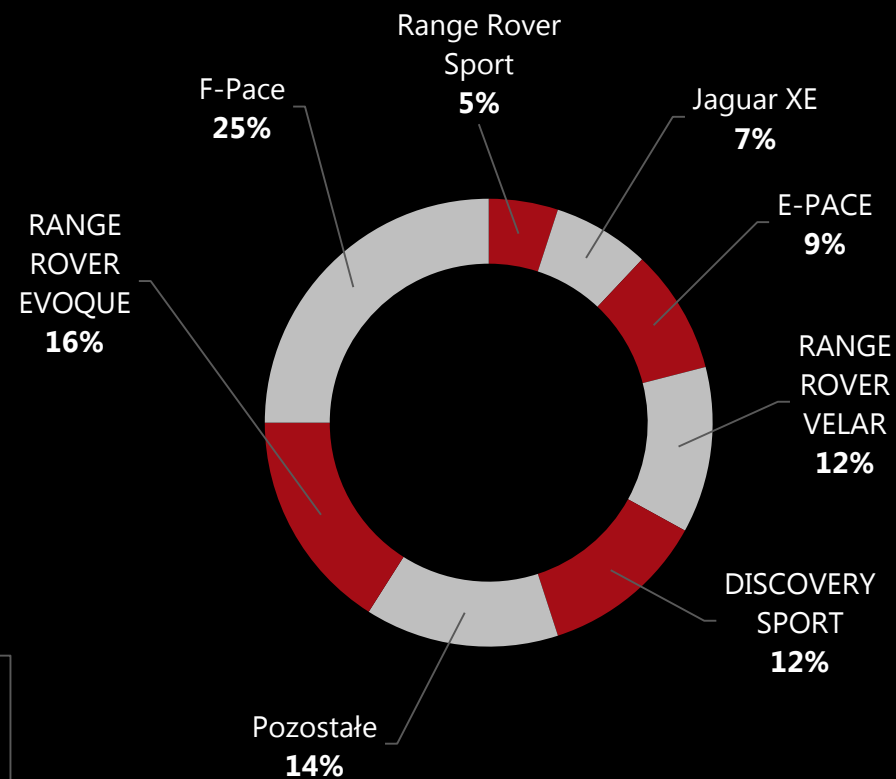


Jaguar F-Pace –
Zdecydowany
lider 3. kwartału
2018 r.

Jednym z motorów sprzedaży
model RR Evoque. Najwyższa
dynamika sprzedaży r/r.

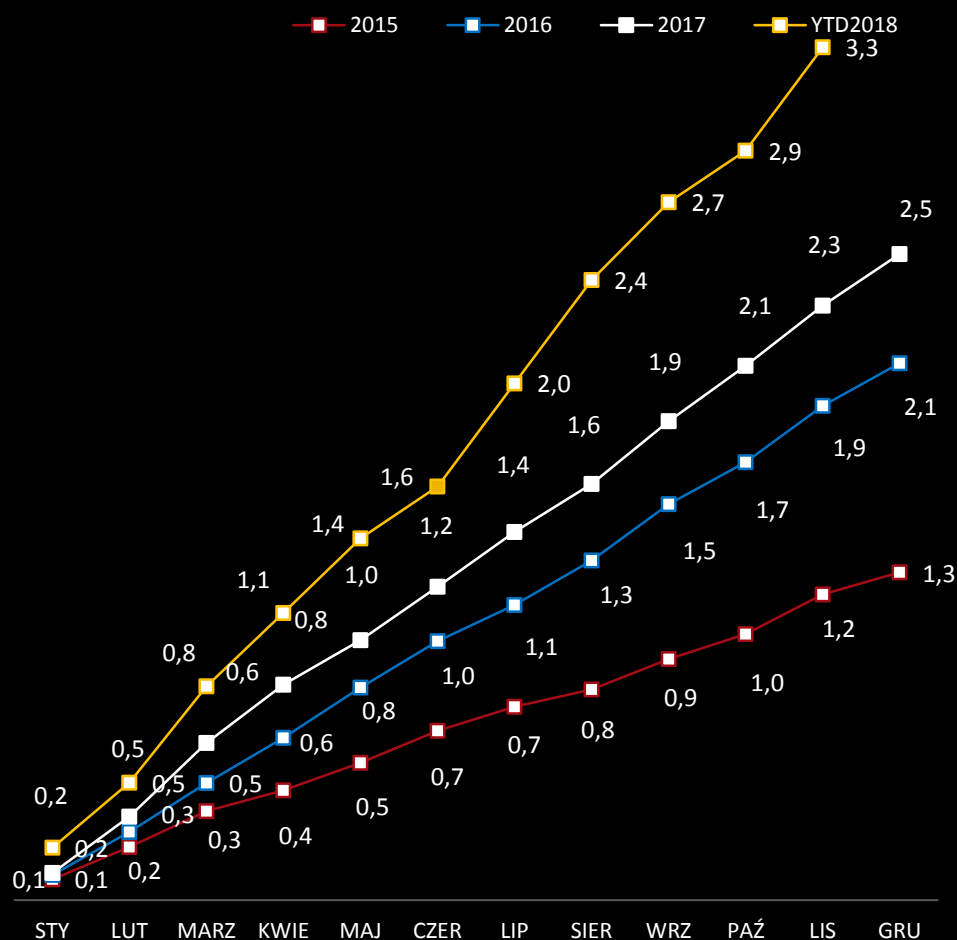
Doskonały debiut
nowego modelu.

STRUKTURA WOLUMENU SPRZEDAŻY (%)

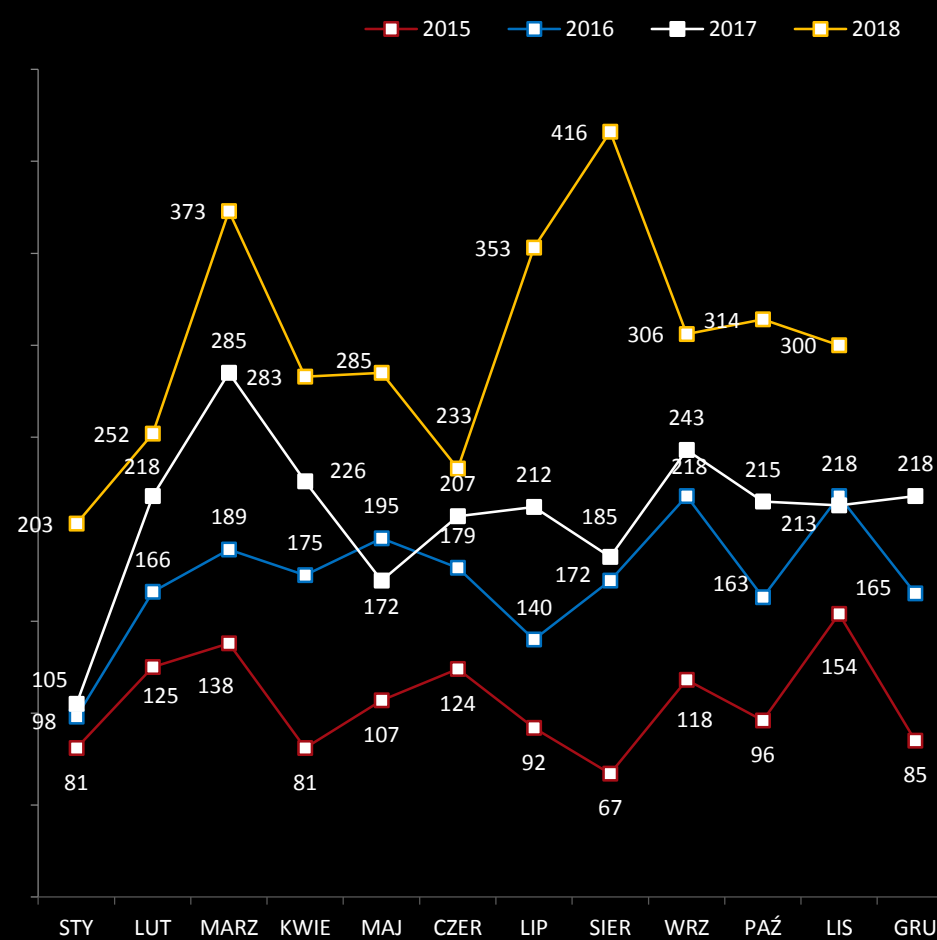


ZWYŻKUJĄCA SPRZEDAŻ IMPORTERSKA (WHOLESALES)

WOLUMEN SPRZEDAŻY (TYS. SZT. NARASTAJĄCO)



WOLUMEN SPRZEDAŻY (SZT. MIES.)

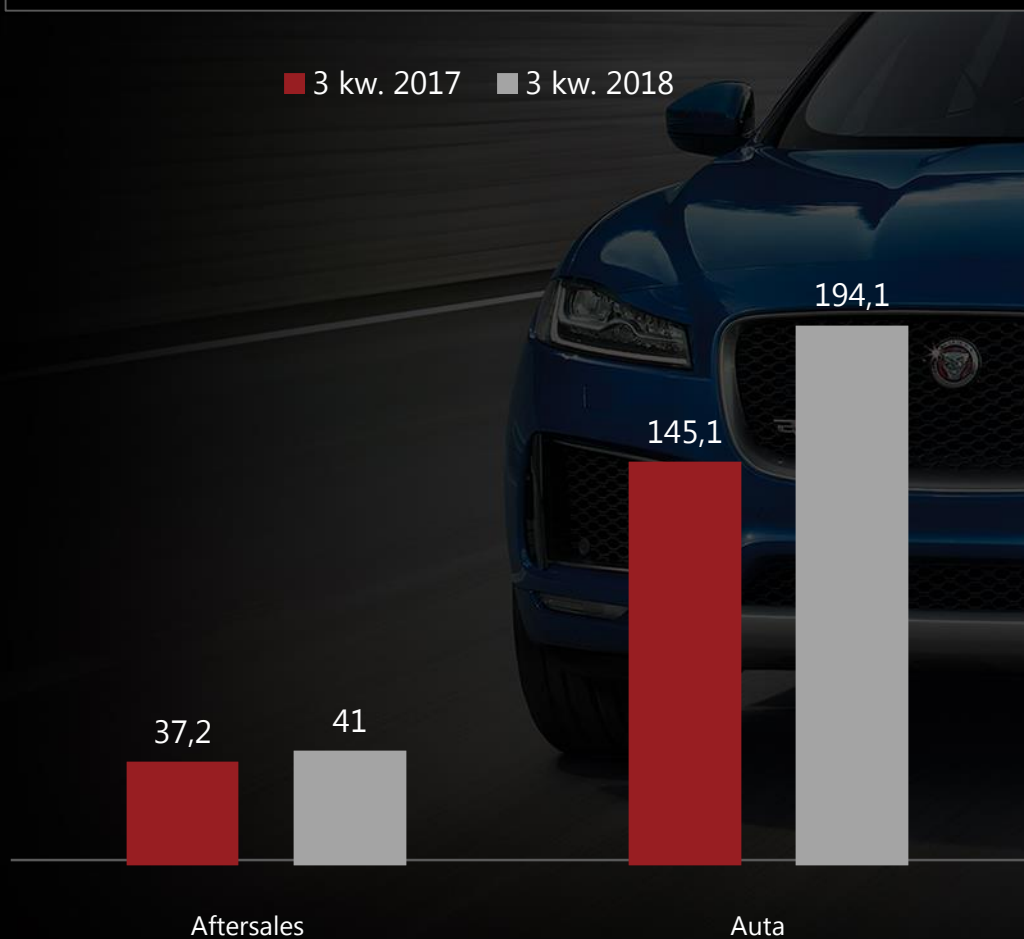


zgodnie z raportami bieżącymi dot. szacunkowej sprzedaży aut w okresie styczeń-listopad

STRUKTURA PRZYCHODÓW I MARŻY W 3 KW. 2018 R.

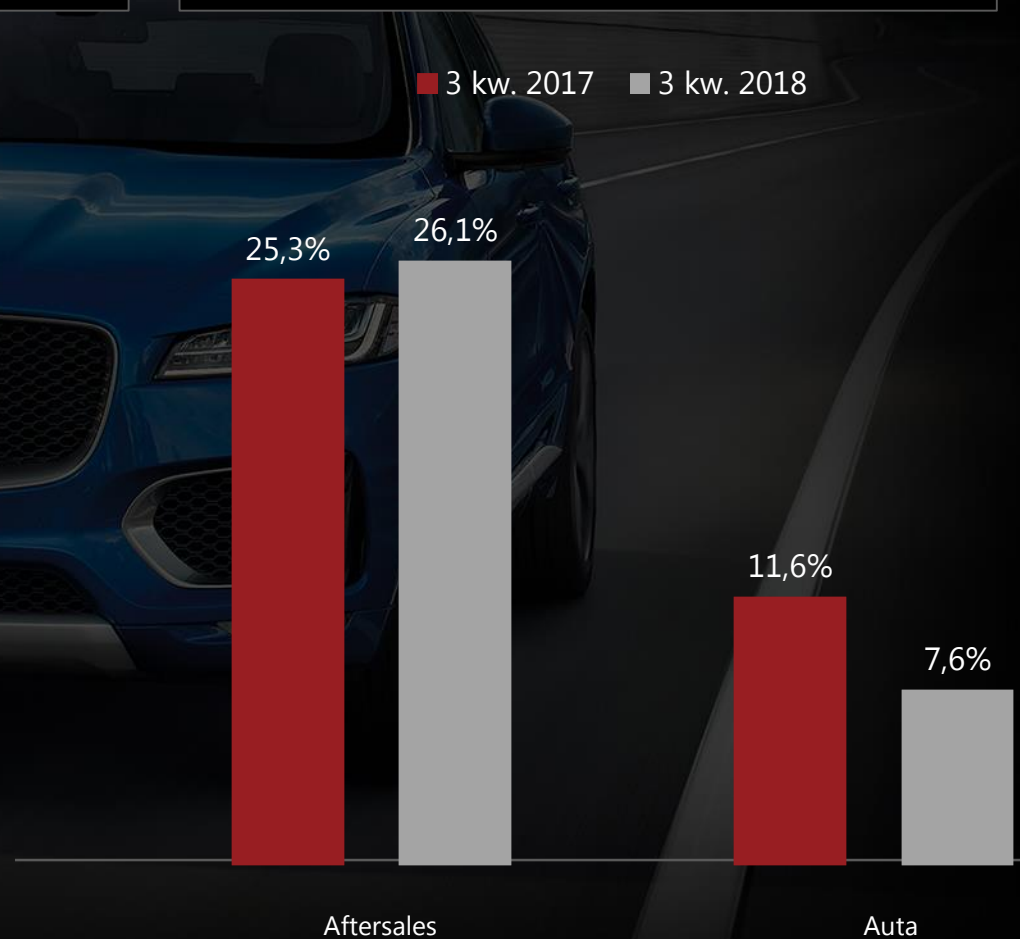
PRZYCHODY W 3 kw. 2018 R. (MLN ZŁ)

■ 3 kw. 2017 ■ 3 kw. 2018



MARŻA NA SPRZEDAŻY 3 kw. 2018 (%)

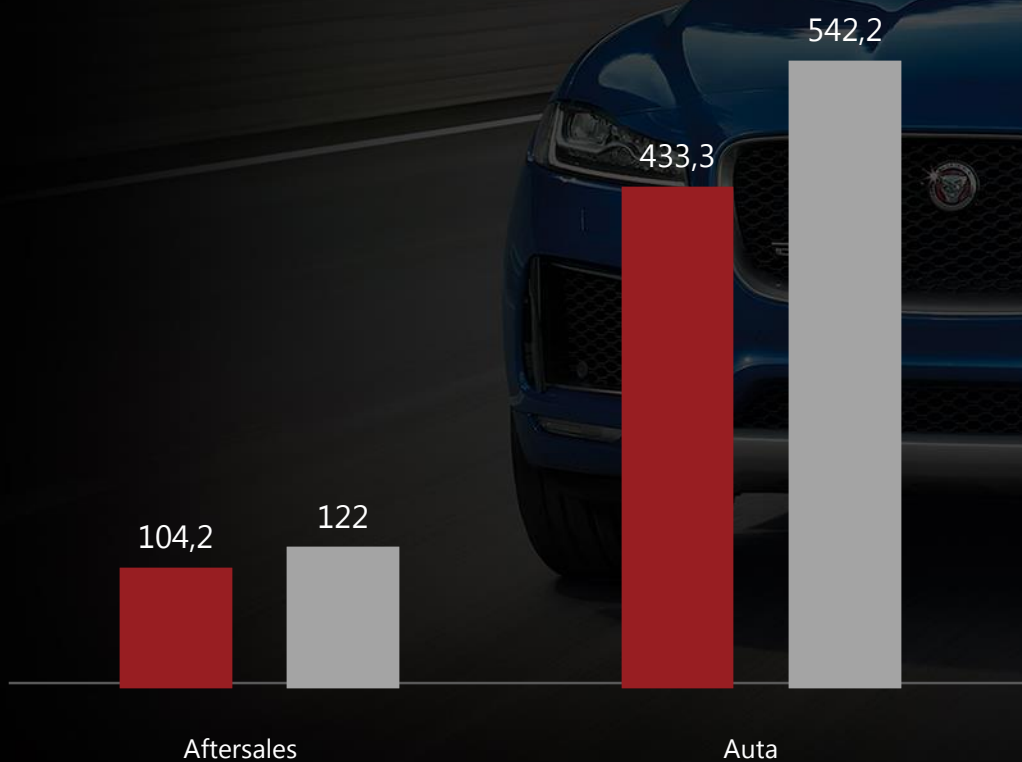
■ 3 kw. 2017 ■ 3 kw. 2018



STRUKTURA PRZYCHODÓW I MARŻY NARASTAJĄCO (9M 2018R)

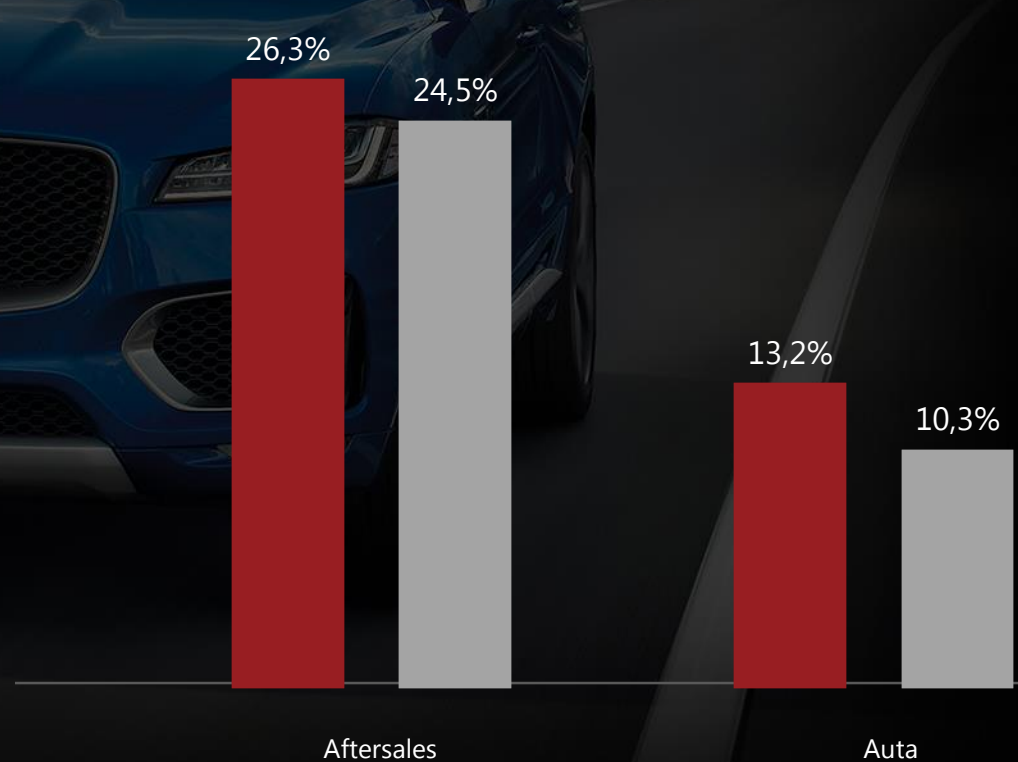
PRZYCHODY W 1-3 kw. 2018 R. (MLN ZŁ)

■ 9M 2017 ■ 9M 2018



MARŻA NA SPRZEDAŻY 1-3 kw. 2018 (%)

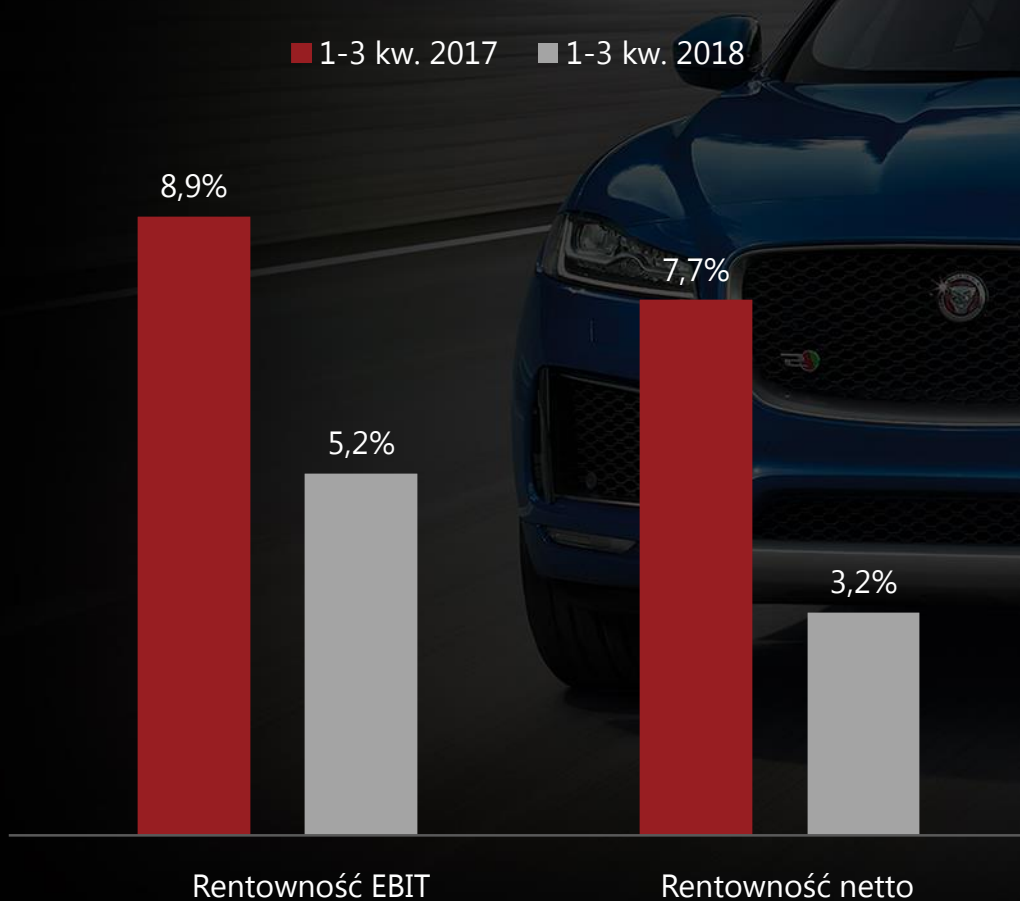
■ 9M 2017 ■ 9M 2018



RENTOWNOŚĆ EBIT I NETTO – 9M 2018 R.

RENTOWNOŚĆ EBIT I NETTO (MLN ZŁ)

■ 1-3 kw. 2017 ■ 1-3 kw. 2018



Czynniki mające wpływ na rentowność:

- › Agresywna polityka sprzedażowa BAH (leasing 1%)
- › Znaczne ograniczenie eksportu i zmiana jego struktury
- › Zdarzenia jednorazowe: przejęcie dilerstwa w Katowicach (2 mln), spisanie aktywów związane z wypowiedzeniem umowy importerskiej (1,4 mln oraz 0,7 mln)
- › Wyższe koszty sprzedaży (marketing, wzrost sił sprzedażowych)
- › Przygotowania do uruchomienia nowych salonów, reorganizacja istniejących salonów dilerskich
- › Niekorzystna sytuacja na rynku walutowym



WYNIK NA SPRZEDAŻY

tys. zł	Q3 2018	Q3 2017
Przychody ze sprzedaży	237 148	183 809
Koszt własny sprzedaży	210 774	156 121
Zysk ze sprzedaży	26 374	27 688
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu	(13 051)	(8 035)
Pozostałe przychody operacyjne	3 391	4 203
Pozostałe koszty operacyjne	(3 018)	(5 775)
Zysk na działalności operacyjnej	13 696	18 081
Przychody finansowe	77	296
Koszty finansowe	(2 072)	(737)
Zysk brutto	11 701	17 640
Podatek dochodowy	(2 938)	(2 195)
Zysk netto	8 763	15 445

	Q3 2018	Q3 2017
Przychody ze sprzedaży		
Samochody	194 143	145 098
After sales	41 032	37 230
Pozostałe	1 973	1 481
RAZEM	237 148	183 809
Marża ze sprzedaży		
Samochody	7,6%	11,6%
Aftersales	26,1%	25,3%
Pozostałe	45,0%	100,0%
RAZEM	11,1%	15,1%
Zysk ze sprzedaży	26 374	27 688

- › Wzrost przychodów ze sprzedaży samochodów o 33%, wolniej niż wzrost wolumenu, w związku z gorszym miksem produktowym wynikającym z niedostępności niektórych modeli i niemożnością ich dalszego eksportu.
- › Spadek rentowności sprzedaży samochodów związany z brakiem dostępności najdroższych modeli generujących wysoką marżę. Brak tych modeli w przychodach został zrekompensowany sprzedażą tańszych modeli na niższej marży, w przypadku których prowadzono bardziej agresywną politykę sprzedażową, wspartą znaczącymi wydatkami marketingowymi.
- › Wzrost przychodów z usług aftersales w związku z rosnącym carparkiem o 10,2% oraz wzrost rentowności o 0,8pp.

KOSZTY OPERACYJNE

tys. zł	Q3 2018	Q3 2017
Przychody ze sprzedaży	237 148	183 809
Koszt własny sprzedaży	210 774	156 121
Zysk ze sprzedaży	26 374	27 688
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu	(13 051)	(8 035)
Pozostałe przychody operacyjne	3 391	4 203
Pozostałe koszty operacyjne	(3 018)	(5 775)
Zysk na działalności operacyjnej	13 696	18 081
Przychody finansowe	77	296
Koszty finansowe	(2 072)	(737)
Zysk brutto	11 701	17 640
Podatek dochodowy	(2 938)	(2 195)
Zysk netto	8 763	15 445

tys. zł	Q3 2018	Q3 2017
Wynagrodzenia	3 622	3 132
Usługi obce	4 565	1 119
Usługi marketingowe	3 687	3 152
Zużycie materiałów i energii	573	365
Amortyzacja	604	267
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu łącznie	13 051	8 035

tys. zł	Q3 2018	Q3 2017
Różnice kursowe i wycena forwardów	2 570	1 845
Inne koszty operacyjne	-1 330	-835

- › Wzrost wynagrodzeń, amortyzacji, zużycia materiałów i energii wynika z uruchomienia nowych salonów (Katowice), przygotowania do uruchomienia nowych salonów (Wawelska) i prowadzenie prac modernizacyjnych w istniejących dilerstwach (Łódź).
- › Wzrost wydatków marketingowych związany z bardziej agresywną polityką sprzedażową.
- › Odreagowanie w Q3 2018 na rynku walutowym. Dodatkowo zrealizowane i niezrealizowane różnice kursowe w wys. 2,6 mln zł. Szczegóły na kolejnym slajdzie.
- › Wzrost innych kosztów operacyjnych (np. czynsze, ubezpieczenia) o ok. 0,5mln zł.

KOSZTY FINANSOWE

	Q3 2018	Q3 2017
Przychody ze sprzedaży	237 148	183 809
Koszt własny sprzedaży	210 774	156 121
Zysk ze sprzedaży	26 374	27 688
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu	(13 051)	(8 035)
Pozostałe przychody operacyjne	3 391	4 203
Pozostałe koszty operacyjne	(3 018)	(5 775)
Zysk na działalności operacyjnej	13 696	18 081
<u>Przychody finansowe</u>	77	296
<u>Koszty finansowe</u>	(2 072)	(737)
Zysk brutto	11 701	17 640
Podatek dochodowy	(2 938)	(2 195)
Zysk netto	8 763	15 445

PRZYCHODY/KOSZTY FINANSOWE:

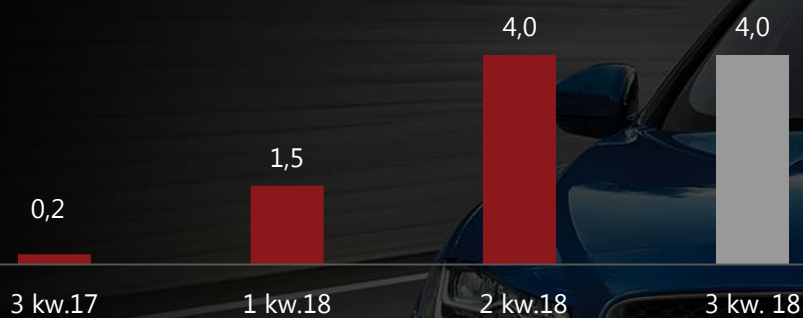
- Wzrost kosztów finansowych (+1,3 mln) wynikający z wyższego długu netto służącego finansowaniu majątku obrotowego.

PODATEK

- W Q3'17 nienaturalnie niska (ok 12%) efektywna stopa podatkowa czyli niski podatek w rachunku wyników, wynikająca ze specyfikacji działalności przed spin offem w ramach oddziału (dew) i centrali (moto) Marvipolu S.A.

WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA ORAZ PŁYNNOŚCI

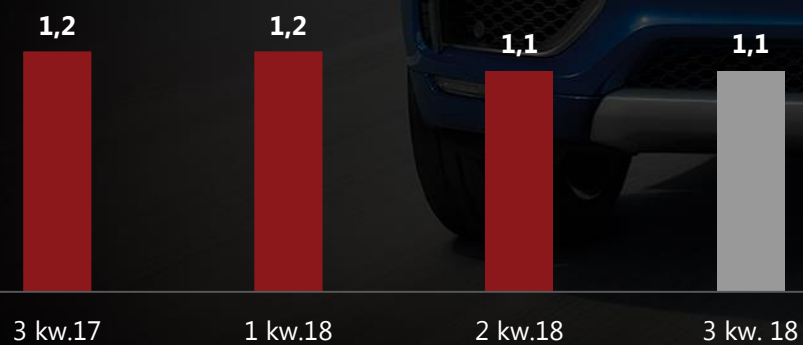
DŁUG NETTO/EBITDA



OGÓLNA STOPA ZADŁUŻENIA



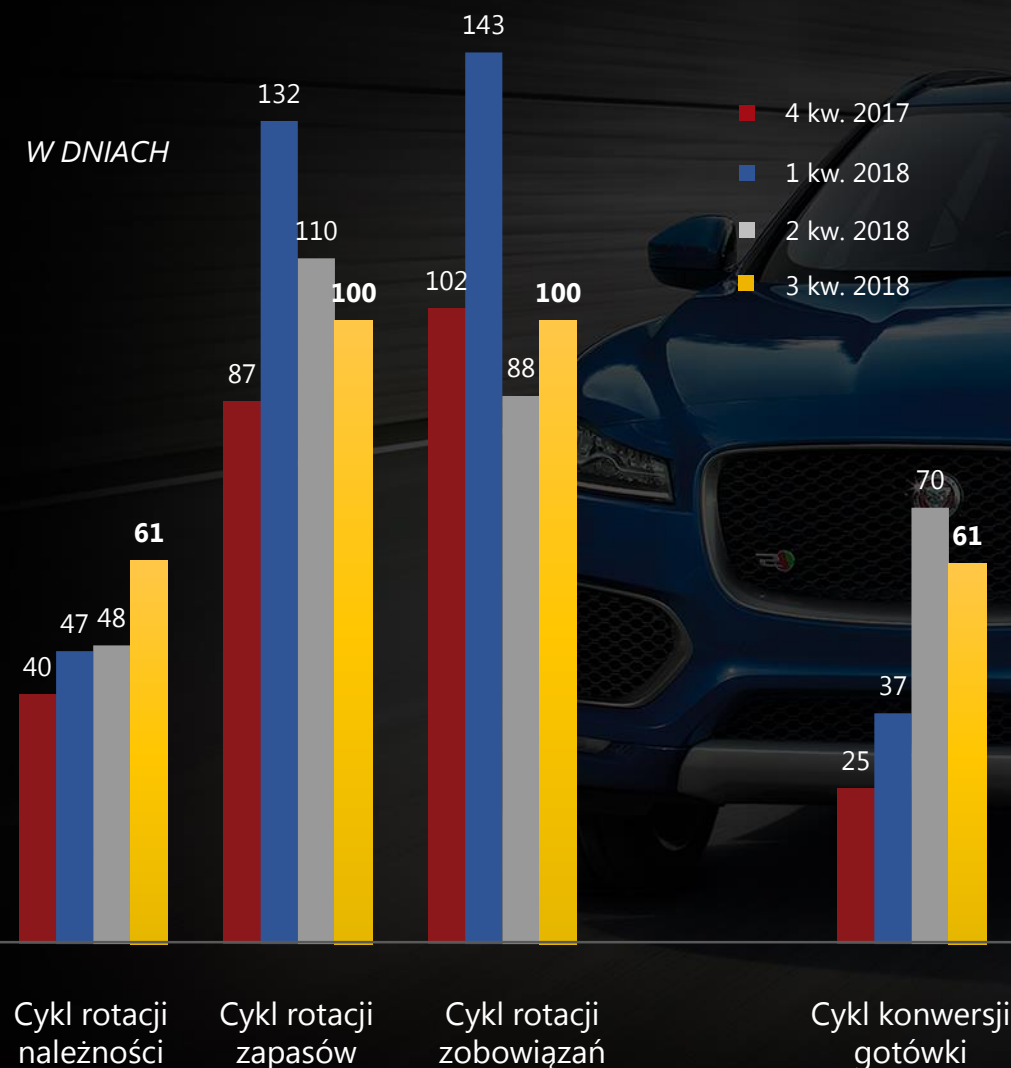
CURRENT RATIO



ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM PRACUJĄCYM

W DNIACH

■ 4 kw. 2017
■ 1 kw. 2018
■ 2 kw. 2018
■ 3 kw. 2018



KAPITAŁ PRACUJĄCY NETTO (TYS. ZŁ)

	31.12.2017	31.03.2018	30.06.2018	30.09.2018
Zapasy	177 234	285 476	247 300	238 878
Należności handlowe	60 678	79 487	92 226	128 960
Gotówka	45 660	43 713	17 456	28 567
Zobowiązania handlowe	173 019	247 582	150 867	204 905
Kapitał obrotowy	110 553	161 094	206 115	191 500

- › Stopniowy spadek salda zapasów o 46mln w stosunku do szczytu w dniu 31.03, ale nadal o 61 mln więcej niż na koniec 2017 roku
- › Wzrost należności głównie od dilerów zewnętrznych w Q3 w vs Q2 o 37mln oraz vs 31.12 o 68mln związany ze zwiększoną sprzedażą w Q3 (normy WLTP) oraz udrożnionymi limitami kredytowymi na nowej polisie ubezpieczeniowej. Wzrost wynika również ze sprzedaży flotowej dilerów wewnętrznych na odroczony termin.
- › Spadek gotówki w stosunku do Q4 i Q1 związany z wdrożeniem cash pooling. Wzrost w stosunku do Q2 związany ze split paymentem.
- › Spadek zobowiązań w stosunku do szczytu na 31.03 o 43 mln oraz wzrost w stosunku do Q2 o 54 mln związany z sezonowością dostaw.

KURS EUR/PLN



9 MIESIĘCY 2018 R. W PIGUŁCE

671,7 mln zł

PRZYCHODY ZE
SPRZEDAŻY



**Premiery
nowych
modeli**

Jaguar E-Pace
Range Rover Sport
i Range Rover, w
tym w wersji PHEV
(plug-in hybrid)

34,6 mln zł

ZYSK
OPERACYJNY



**Doskonałe
kwartały
F-Pace**

21% udziału
w sprzedaży

21,4 mln zł

ZYSK
NETTO



**Przygotowania
do budowy
nowych
obiektów**

2716 szt.

SPRZEDAŻ
IMPORTERSKA JLR



**Wyplata
dwóch transz
dywidendy**

Zapowiedź wypłaty
26 gr zaliczki na
akcję

949 szt.

SPRZEDAŻ
DILERSKA



**British Motor Club
przy ul.
Wawelskiej
w W-wie**

Inwestycja w
showroom i klub
motoryzacyjny.

OBOWIAZUJĄCA POLITYKA DYWIDENDOWA



PODJĘTE DZIAŁANIA

- › Powołanie zespołu ds. analizy skutków wypowiedzenia umowy
- › Ocena skutków wypowiedzenia
- › Podjęcie rozmów z producentem
- › Przegląd planu inwestycyjnego
- › Praca nad modelem biznesowym na kolejne lata
- › Podjęcie rozmów ws. przejęcia magazynu aut
- › Podjęcie rozmów z instytucjami finansującymi

EFEKTY

- › Zwiększenie limitów ubezpieczeniowych dla dilerów zew. o ok. 100% w związku ze zmianą ubezpieczyciela
- › Otrzymanie od JLR listu intencyjnego w sprawie odkupu aut po zakończeniu umowy importerskiej
- › Przedłużenie umów na finansowanie obrotowe z mBank na kolejne 14 miesięcy
- › Rozpoczęcie reorganizacji biznesu dilerskiego w celu podniesienia jego efektywności
- › Zatrudnienie zewnętrznego konsultanta ds. rozwoju sieci dilerskiej

GIAN LEONARDO FEA – ŻYCIORYS ZAWODOWY

Gian Leonardo Fea

Doświadczony doradca, konsultant, menedżer. Posiada rozległe doświadczenie zdobyte podczas pracy na najwyższych stanowiskach w międzynarodowych korporacjach oraz w ciągu kilkunastu lat w consultingu w branży automotive

1993-1998 - President of Mercedes-Benz International Marketing and Advertising Committee

1999-2007 – Managing Director Jeep-Chrysler Italia, później również Mercedes-Benz i Smart

2007-2016 – jako niezależny konsultant, prowadził różne projekty m.in. w branży motoryzacyjnej, zarówno dla międzynarodowych firm, jak i instytucji publicznych, takich jak Bank Światowy czy Włoska Komisja Handlu Zagranicznego

Od 2016 – doradza koncernowi Jaguar Land Rover w rozwoju strategicznym na rynkach europejskich

Obecnie doradza BAH, a jego głównym zadaniem jest zoptymalizowanie działania dilerkiej części biznesu BAH oraz przygotowanie jej strategii rozwoju na najbliższe lata w związku z zakończeniem umowy importerskiej z JLR.

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/>