

SPOTKANIE Z INWESTORAMI
BRITISH AUTOMOTIVE HOLDING
WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE 2018 ROK





Gian Leonardo Fea - pierwszy wiceprezes BAH

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 w BAH odpowiedzialny za holistyczne zarządzanie operacyjne całej Grupy, stworzenie i wdrożenie strategii rozwoju biznesu automotive według najlepszych międzynarodowych standardów



Marcin Marcinowski - dyrektor operacyjny British Automotive Polska

*Doświadczony menedżer, posiadający 17-letnie doświadczenie
w zarządzaniu sprzedażą w segmencie automotive*

- › 2002-2009 – Sales Team Manager, Hyundai Motor Poland
- › 2009-2009 – Regional Sales Manager, Suzuki Motor Poland
- › 2009-2014 – Sales Team Manager, Hyundai Motor Poland
- › 2014-2015 – Sales Performance Manager, Nissan NSCEE
- › Od 2015 w British Automotive Polska, jako Sales Director obecnie dyrektor operacyjny, odpowiedzialny za zarządzanie biznesem importerskim Grupy BAH



Grzegorz Czarnecki – dyrektor zarządzający, BA CAR Rental

Praktyk branży leasingu i wynajmu samochodów, przez wiele lat zdobywał doświadczenie, pracując na stanowiskach menedżerskich na rynku najmu długo- i krótkoterminowego

- › 1995 – 1997 - spółka leasingowa Banku Gdańskiego
- › 1997 – 2016 - Grupa Masterlease, dyrektor ds. sprzedaży korporacyjnej
- › 2016 – 2019 - prowadził dwie wypożyczalnie krótkoterminowe samochodów na polskim rynku
- › Od 2019 roku w Grupie BAH odpowiada za rozwój segmentu wynajmu aut pod marką SurPrice

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.

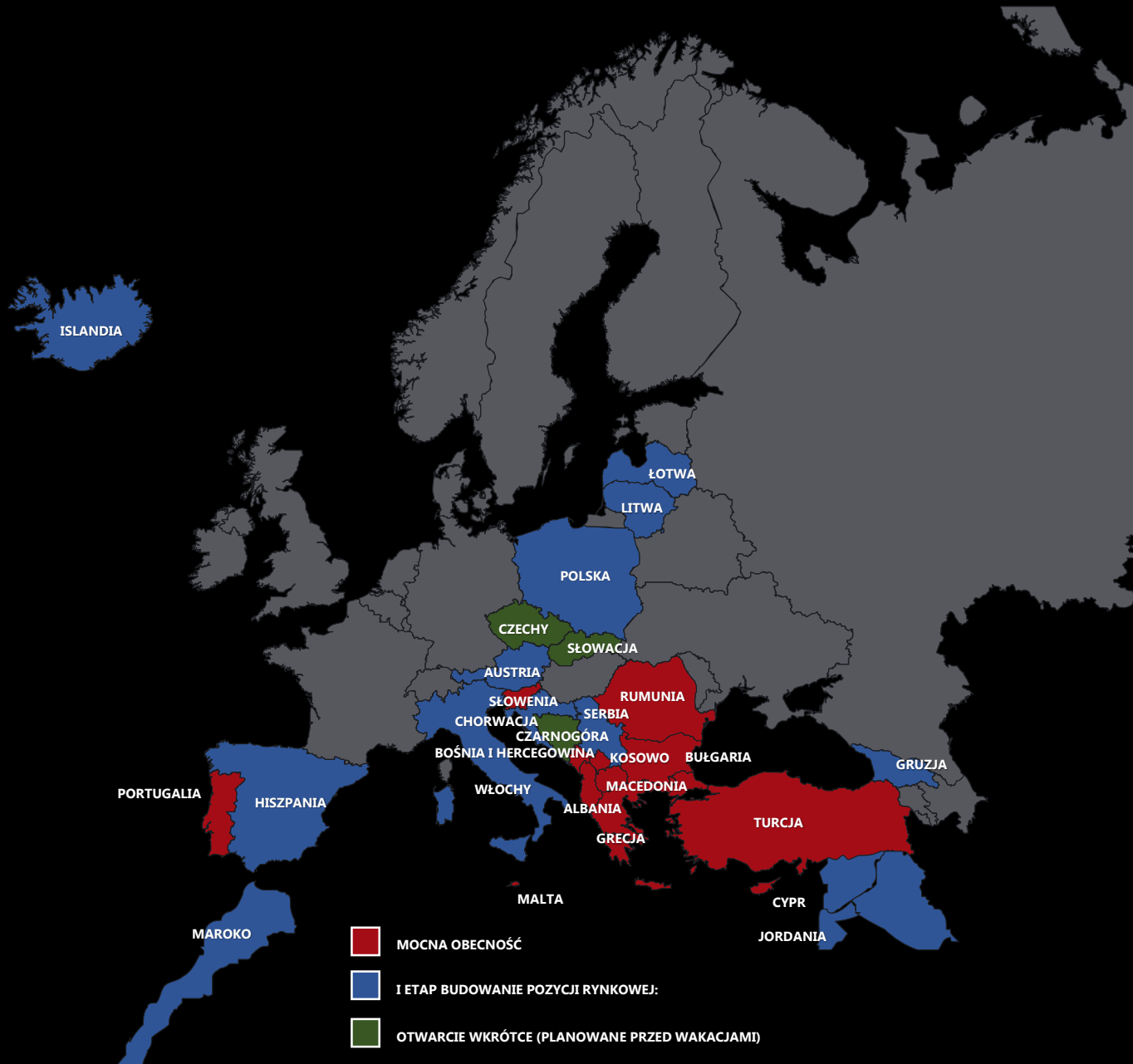
WYPOŻYCZALNIE
SURPRICE

SurPrice Car Rentals:

- › Istnieje od 2010 roku
- › Działa w prawie 30 krajach na całym świecie
- › Dynamicznie buduje swą obecność w Europie, głównie w destynacjach turystyczne
- › Oferta widoczna na ponad 25 stronach internetowych, prowadzonych przez 14 brokerów

Podstawowe założenia projektu SurPrice:

- › Konkutowanie w segmencie francyz niskobudżetowych
- › Oferowanie nieco wyższych cen od najtańszych konkurentów, dzięki wyższej jakości obsługi (lepsze oceny Customer Satisfaction Index)
- › Budowanie – dzięki jakości pracy – bazy stałych klientów



Model biznesowy

- › Prowadzenie wypożyczalni aut dla klientów biznesowych i prywatnych, uzupełniane systematycznie o inne usługi, m.in. najem średnioterminowy, programy assistance, samochody dla osób finansujących auto zastępcze z polisy OC sprawcy kolizji
- › Finansowanie floty na zasadzie umów wynajmu i leasingu do 12 miesięcy, z gwarancjami odkupu od dealerów lub importerów, nie obciążające bilansu spółki
- › Koncentracja na najbardziej perspektywicznym rynku lotniskowym oraz wynajmie krótkoterminowym

Wysoka wydajność kosztowa, dzięki:

- › Automatyzacji procesów (niskie zatrudnienie)
- › Wysokim rabatom od producentów i importerów
- › Niskiej ekspozycji na ryzyko utraty wartości rezydualnej
- › Niskim kosztem serwisowania aut, będących na gwarancji przez cały okres eksploatacji

Wielokanałowe pozyskiwanie klientów

- › Sprzedaż bezpośrednia
- › Kilkunastu brokerów międzynarodowych
- › Pozyskiwanie zamówień dzięki salonom dealerskim JLR

WYPOŻYCZALNIE SURPRICE – BA CAR RENTAL

LOKALIZACJE LOTNISKOWE



Lotnisko	Liczba pasażerów (mln)
	2018
Warszawa	17,5
Kraków	6,8
Gdańsk	4,9
Katowice	4,8
Modlin	3
Wrocław	3,4
Praga (CZH)	16,5

250
pojazdów

Flota startowa BA CAR RENTAL

5

Działających lokalizacji

14

Brokerów oferujących usługi
SurPrice w Polsce

 Uruchomienie wkrótce  Działające  List intencyjny, zaawansowane negocjacje

WYNAJEM KRÓTKOTERMINOWY W POLSCE

TEMPO WZROSTU R/R BRANŻY RENT A CAR W POLSCE

ŁĄCZNA LICZBA SAMOCHODÓW W USŁUGACH
KRÓTKO-I ŚREDNIOTERMINOWEGO OFEROWANYCH
PRZEZ FIRMY RENT A CAR W PZWLP

15 068

4Q17

17 497

4Q18

+16,1%

vs IV kw. 2017
(+2 429 aut)

60%

Szacunkowy udział segmentu
lotniskowego w całym rynku
„rent a car”

46 mln

Odprawionych pasażerów
w 2018 r. +15% r/r wg ULC

94 mln

Prognozowana liczba pasażerów
w 2035 r. wg ULC

**1
mln**

Szacowna liczba klientów na
rynku najmu lotniskowego w
Polsce

* Źródło: Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów

Uwaga: do PZWLP należy 7 największych firm RAC, podczas gdy na lotniskach usługi tego typu świadczy ponad 20 podmiotów

Horyzont 2021

Flota	1500-2000
Przychody	40-50 mln zł
Rentowność operacyjna	>10%

- › Break-even już w 2019 roku
- › Rozwój w Polsce i zagranicą – głównie na lotniskach
- › Obecność na wszystkich najważniejszych platformach brokerskich
- › W dłuższym horyzoncie oferowanie najmu średnioterminowego
- › Wejście w programy assistance i OC sprawcy
- › Wdrożenie produktów o profilu ekologicznym
- › Wypracowanie silnych synergii z innymi spółkami Grupy BAH



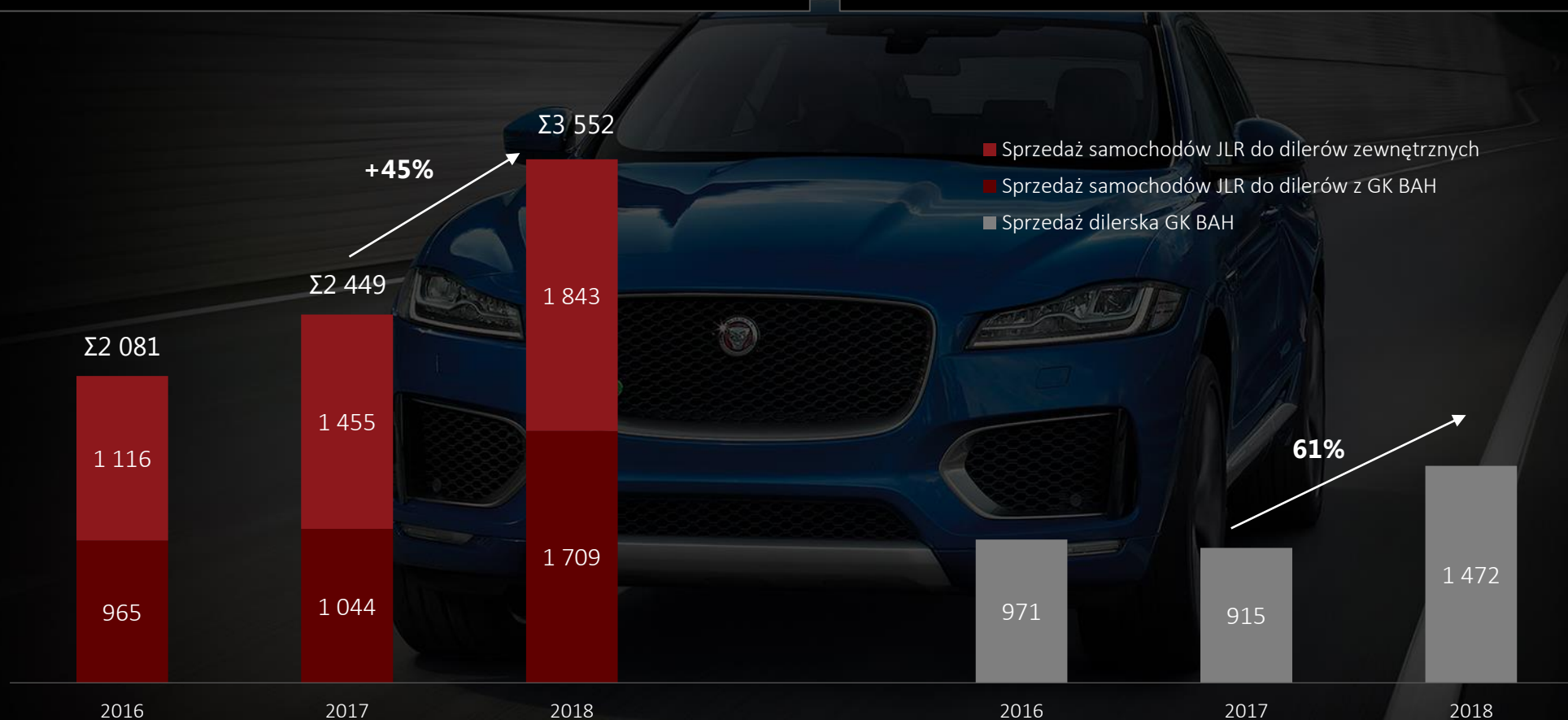
A silver Jaguar sedan is driving on a dark asphalt road that stretches into the distance. The road has white dashed lines. In the background, there are large, rugged, brown mountains under a clear sky. The car is positioned in the lower center of the frame, moving towards the viewer.

**DANE FINANSOWE
I OPERACYJNE**

WOLUMENY SPRZEDAŻOWE W 2018 ROKU

SPRZEDAŻ IMPORTERSKA *

SPRZEDAŻ DILERSKA **

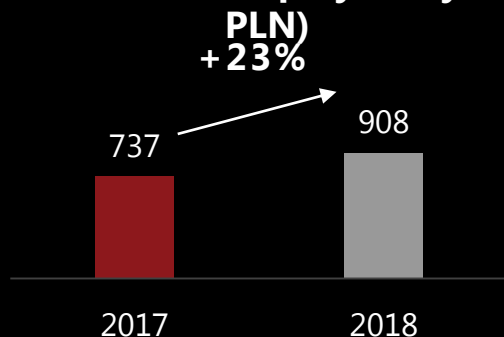


* Sprzedaż z British Automotive Polska do sieci dilerskiej

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

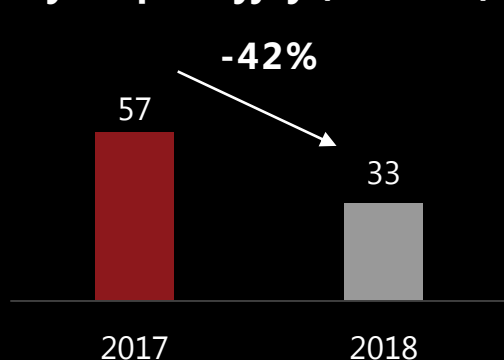
WYNIKI FINANSOWE – 2018 ROK

Skonsolidowane przychody (mln PLN)



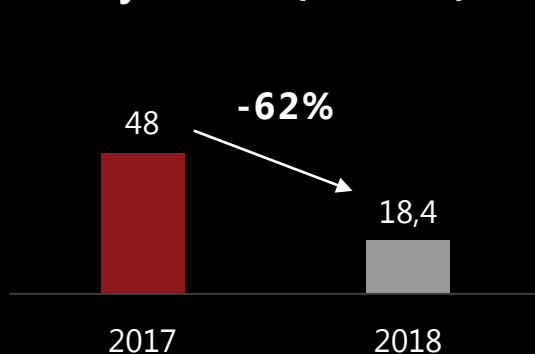
- › Wzrost przychodów stymulowany dynamicznym wzrostem wolumenowej sprzedaży samochodów w segmencie importerskim i dealerskim
- › Zmiana miksu sprzedawanych samochodów przesądza o niższej dynamice wzrostu przychodów niż wzrostu wolumenu sprzedawanych samochodów

Zysk operacyjny (mln PLN)



- › Spadek marży operacyjnej związany ze spadkiem rentowności sprzedaży (spadek eksportu, inwestycje w rozwój rynku, walka cenowa) i wyższymi jej kosztami
- › Wynik obciążony kosztami operacyjnymi związanymi z realizacją programu inwestycyjnego (wyższe koszty zatrudnienia)
- › Negatywny wpływ wydarzeń jednorazowych na wyniki

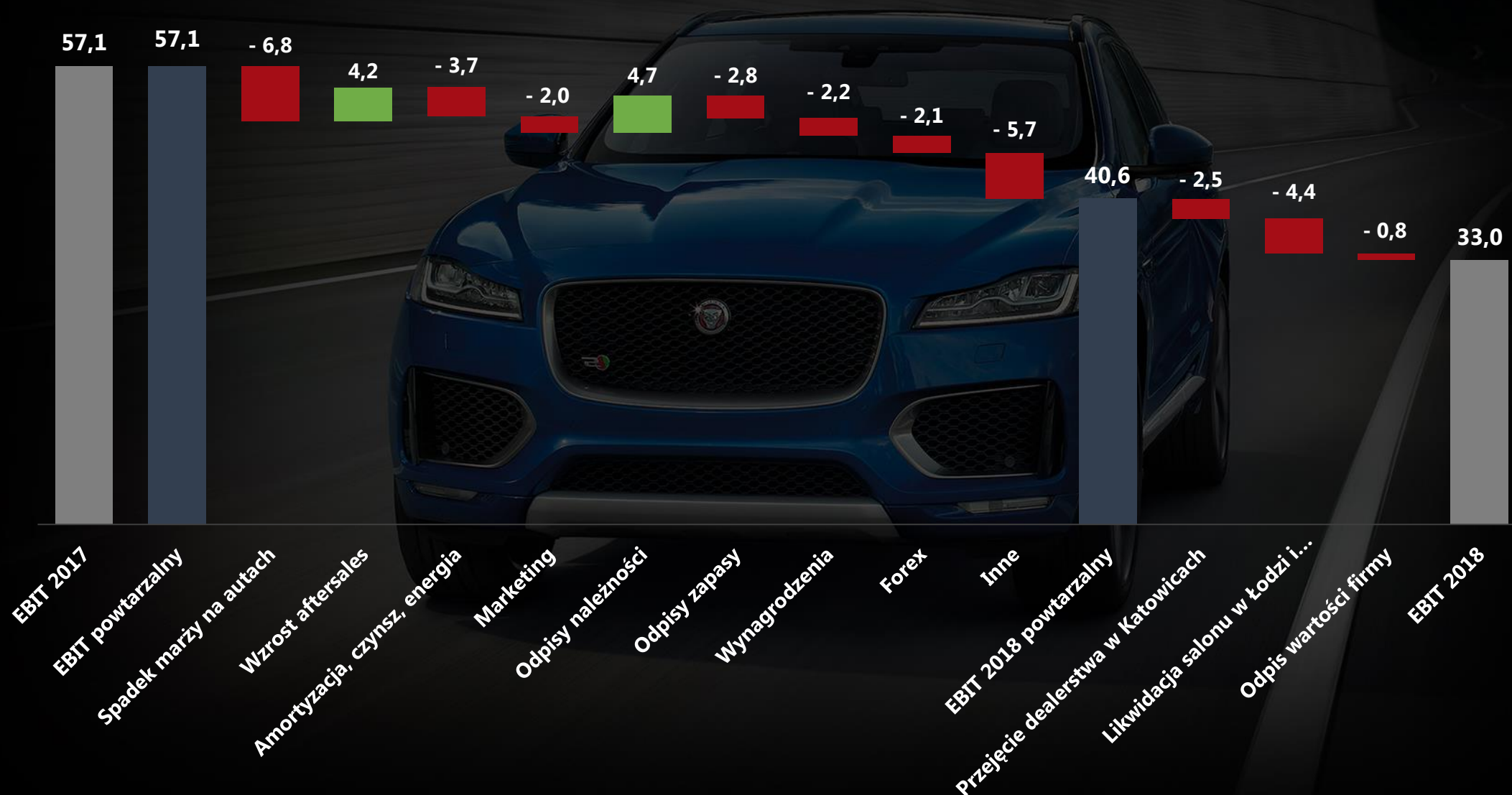
Zysk netto (mln PLN)



- › Wzrost kosztów finansowych związanych m.in. z finansowaniem zwiększonych zapasów samochodów (wysoki stock, dłuższa rotacja należności)

GŁÓWNE CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIK W 2018 ROKU

Ewolucja zysku operacyjnego (mln PLN)

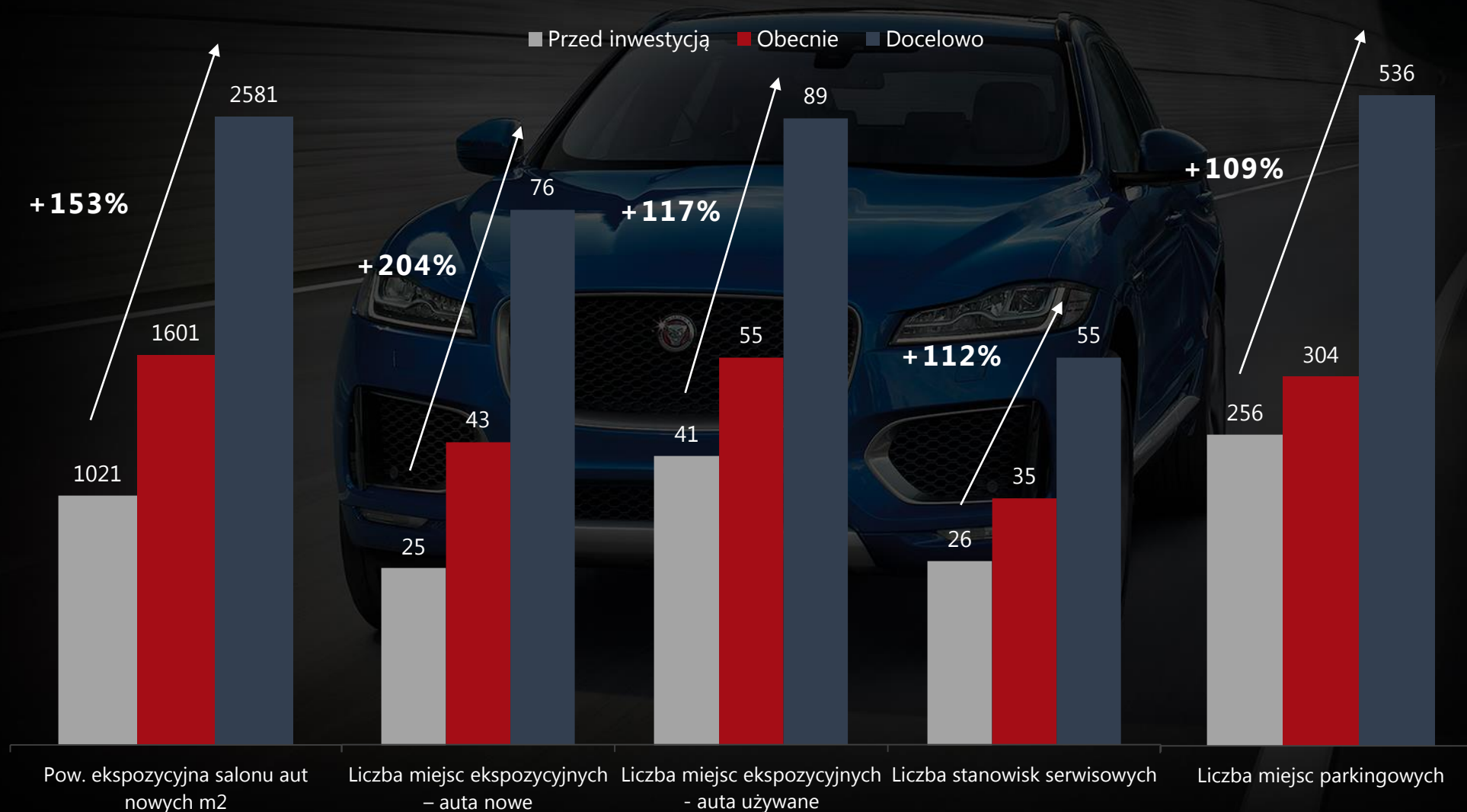


OGÓLNOPOLSKIE INWESTYCJE W SIĘĆ DILERSKĄ JLR



OGÓLNOPOLSKIE INWESTYCJE W SIĘĆ DILERSKĄ JLR

ROZWÓJ SIĘCI DILERSKIEJ BAH



DANE RYNKOWE W SEGMENTCIE JLR PREMIUM

Pos.	Marka	styczeń-grudzień		Zmiana	Udział	
		2018	2017		2018	2017
		szt.	szt.		%	%
1	Mercedes	12 246	8 643	42%	24%	20%
2	BMW	11 823	12 021	-2%	24%	28%
3	Audi	9 338	7 721	21%	19%	18%
4	Volvo	7 320	7 288	0%	15%	17%
5	Lexus	3 571	3 445	4%	7%	8%
6	Land Rover	2 008	1 183	70%	4%	3%
7	Porsche	1 672	1 335	25%	3%	3%
8	Jaguar	1 560	627	149%	3%	1%
9	Infiniti	538	388	39%	1%	1%
10	Maserati	103	102	1%	0%	0%
11	Tesla	53	71	-25%	0%	0%
12	Cadillac	4	3	33%	0%	0%
	RYNEK	50 240	42 827	17%	100%	100%

WYZWANIA, DZIAŁANIA I REZULTATY W 1 KW. 2019 R.

Wyzwania

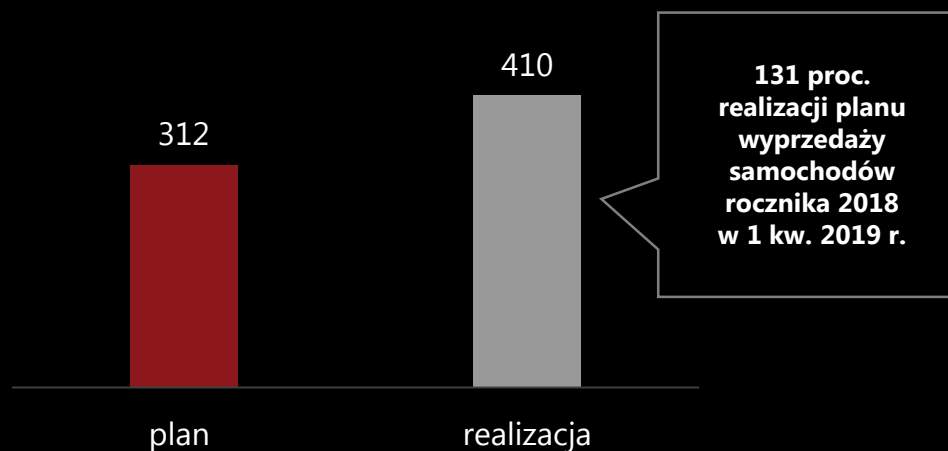
- › Wymuszone rejestracje rynkowe zmianą normy emisji spalin WLTP
- › Zmiany w przepisach podatkowych dla aut finansowanych w leasingu
- › Wysoki stan magazynowy samochodów z roku produkcji 2018

Podjęte działania

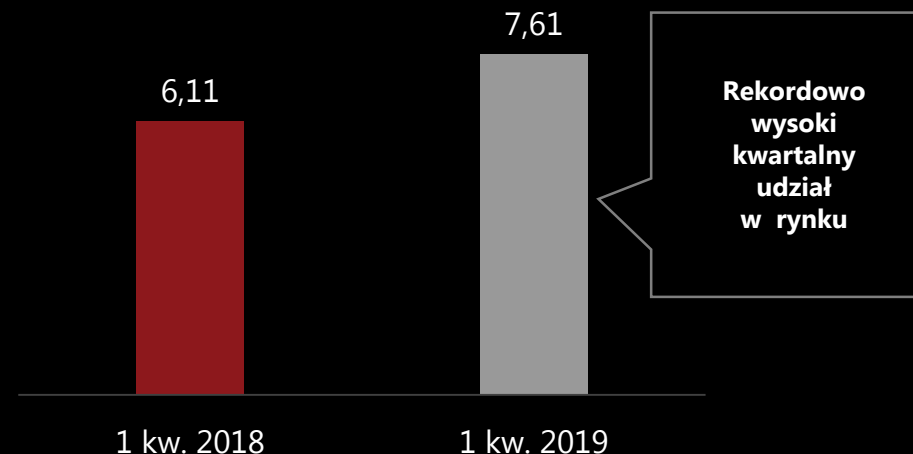
- › Konkurencyjna oferta leasingowa w programie Premium Lease
- › Program motywacyjny dla dilerów
- › Ogólnopolska kampania marketingowa
- › Lokalne działania marketingowe dilerów

UZYSKANE REZULTATY:

Realizacja planu akcji wyprzedażowej RP2018



Udział JLR w segmencie premium (proc.)



PIERWSZA REKLAMA TV JLR WYPRODUKOWANA W POLSCE

BAH



POTENCJAŁ ROZWOJU W 2019 R.

- › Nowe modele
- › Większy zasięg i skuteczność ogólnopolskich działań marketingowych
- › Aktywność marketingowa dilerów na rynkach lokalnych
- › Optymalizacja pracy dilerów w oparciu o nowe wskaźniki efektywnościowe



STRATEGICZNE FILARY BIZNESU

- › **MARKA – najcenniejsze aktywo**

The Brand - our most valuable asset

- › **MARKETING – budowanie popytu**

Marketing - demand building

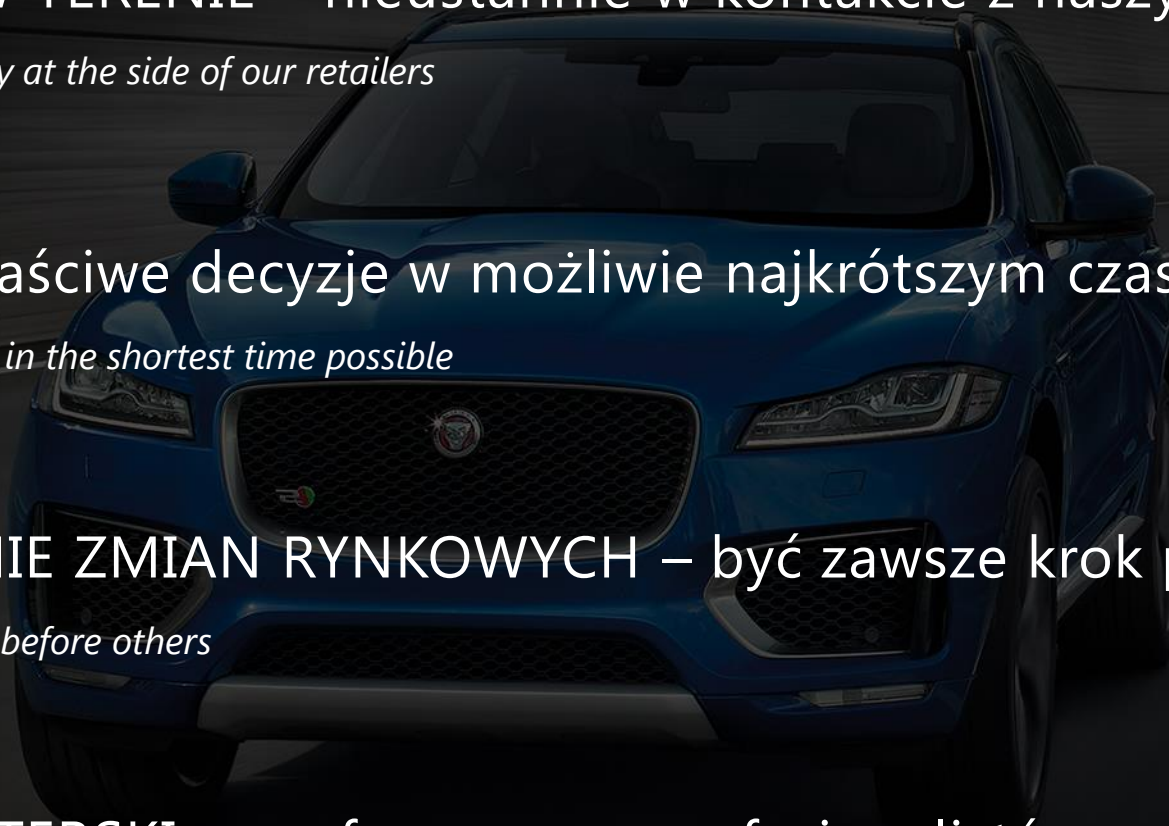
- › **SIEĆ DILERSKA – pokrycie terytorialne**

The Network - territory coverage, performance, processes, people

- › **OBSŁUGA KLIENTA – budowanie lojalności**

Customer Service - generating loyal customers

STRATEGICZNE FILARY BIZNESU

- 
- › **AKTYWNOŚĆ W TERENIE** – nieustannie w kontakcie z naszymi dilerami
Field Presence - constantly at the side of our retailers
 - › **SZYBKOŚĆ** – właściwe decyzje w możliwie najkrótszym czasie
Speed - the right decision in the shortest time possible
 - › **PRZEWIDYWANIE ZMIAN RYNKOWYCH** – być zawsze krok przed innymi
Anticipating the Market - before others
 - › **ZESPÓŁ IMPORTERSKI** – zaufana grupa profesjonalistów
The BAP Team - a reliable team of expert professionals

NASZA WIZJA

JACY MUSIMY BYĆ

WHAT WE NEED TO BE

- › Elastyczni i umiejący się dostosować *Flexible and adaptable*

JAK CHCEMY ZARABIAĆ

HOW WE WANT TO EARN

- › Oferując pełną wachlarz usług związanych zarówno z nowymi, jak i używanymi autami – od finansowania do wydłużonych gwarancji

By offering full service on new and used, from financing to warranty extension, and choice integration

KIM MUSIMY BYĆ

WHO WE WANT TO BE

- › Naszą przyszłością jest dalszy wzrost *Our future is to grow further*
- › Chcemy rosnąć w biznesie motoryzacyjnym, wzmacniając naszą rolę jako prawdziwy punkt odniesienia w sprzedaży detalicznej samochodów i obsługi serwisowej w Polsce

We want to expand in the automotive business reinforcing our role as a true benchmark and point of reference in automotive retailing and service providing in this country.

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/>