



Team, Innowacje, Mobilność

# Prezentacja wyników finansowych za 2018 rok

Warszawa, 11 kwietnia 2019 r.

**Krzysztof Folta**  
Prezes Zarządu TIM SA

**Piotr Nosal**  
Członek Zarządu,  
Dyrektor Handlowy TIM SA

**Piotr Tokarczuk**  
Członek Zarządu,  
Dyrektor Finansowy TIM SA



# Agenda:

- ▶ **Kluczowe wydarzenia**
- ▶ Otoczenie
- ▶ Wyniki biznesowe
- ▶ Wyniki finansowe TIM SA
- ▶ Wyniki finansowe GK TIM
- ▶ Strategia TIM SA na lata 2019-2021





## Kluczowe wydarzenia w 2018 roku

- 1 **Rekordowe przychody Grupy Kapitałowej TIM: 830 264 tys. zł (wzrost o 15,4% r/r).**
- 2 **Najwyższa w historii skonsolidowana EBITDA: 31 062 tys. zł (7 256 tys. zł w 2017 r.).**
- 3 **Przeгляд i realizacja wybranych opcji strategicznych spółek zależnych i współzależnych GK.**
- 4 **Zmiana organizacji pionu handlu oraz polityki handlowej.**
- 5 **Wyplata dywidendy: ponad 22 mln zł.**





# Agenda:

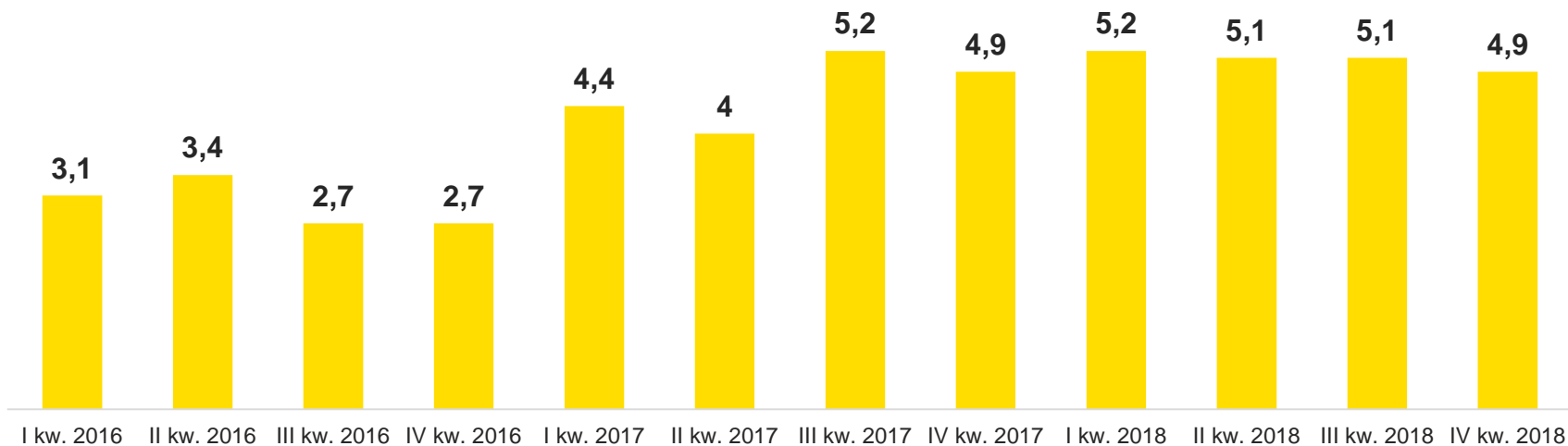
- ▶ Kluczowe wydarzenia
- ▶ **Otoczenie**
- ▶ Wyniki biznesowe
- ▶ Wyniki finansowe TIM SA
- ▶ Wyniki finansowe GK TIM
- ▶ Strategia TIM SA na lata 2019-2021





## Otoczenie makro

Dynamika Produktu Krajowego Brutto w ujęciu rocznym (%)



Produkt Krajowy Brutto w 2018 roku **wzrósł o 5,1%**, po wzroście o 4,8% w 2017 roku.

Główną siłą polskiej gospodarki nadal jest **konsumpcja prywatna**, która w ubiegłym roku wzrosła o 4,5%.

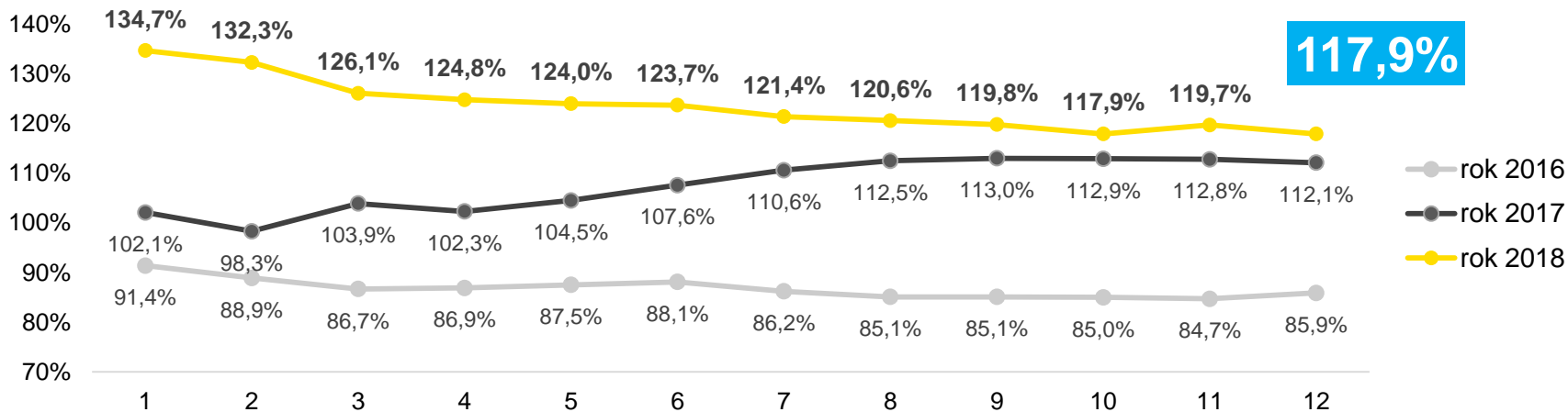
Dobra sytuacja gospodarstw domowych wspierana była przez wzrost wysokości przeciętnych wynagrodzeń, niską stopę bezrobocia oraz relatywnie niską inflację.



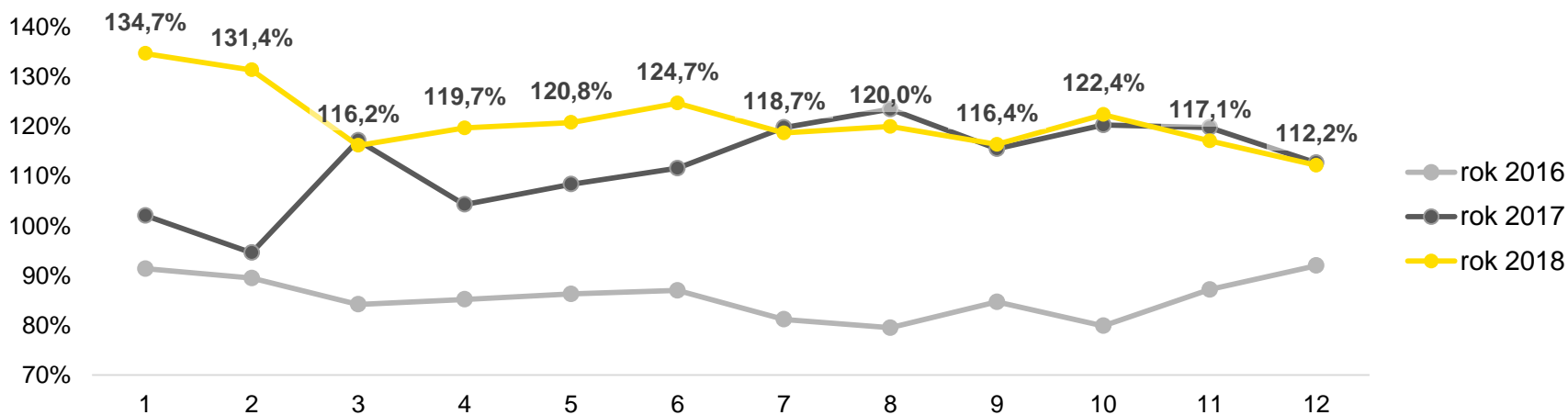


# Produkcja budowlano-montażowa

Dynamika roczna do analogicznego okresu roku poprzedniego (r/r)

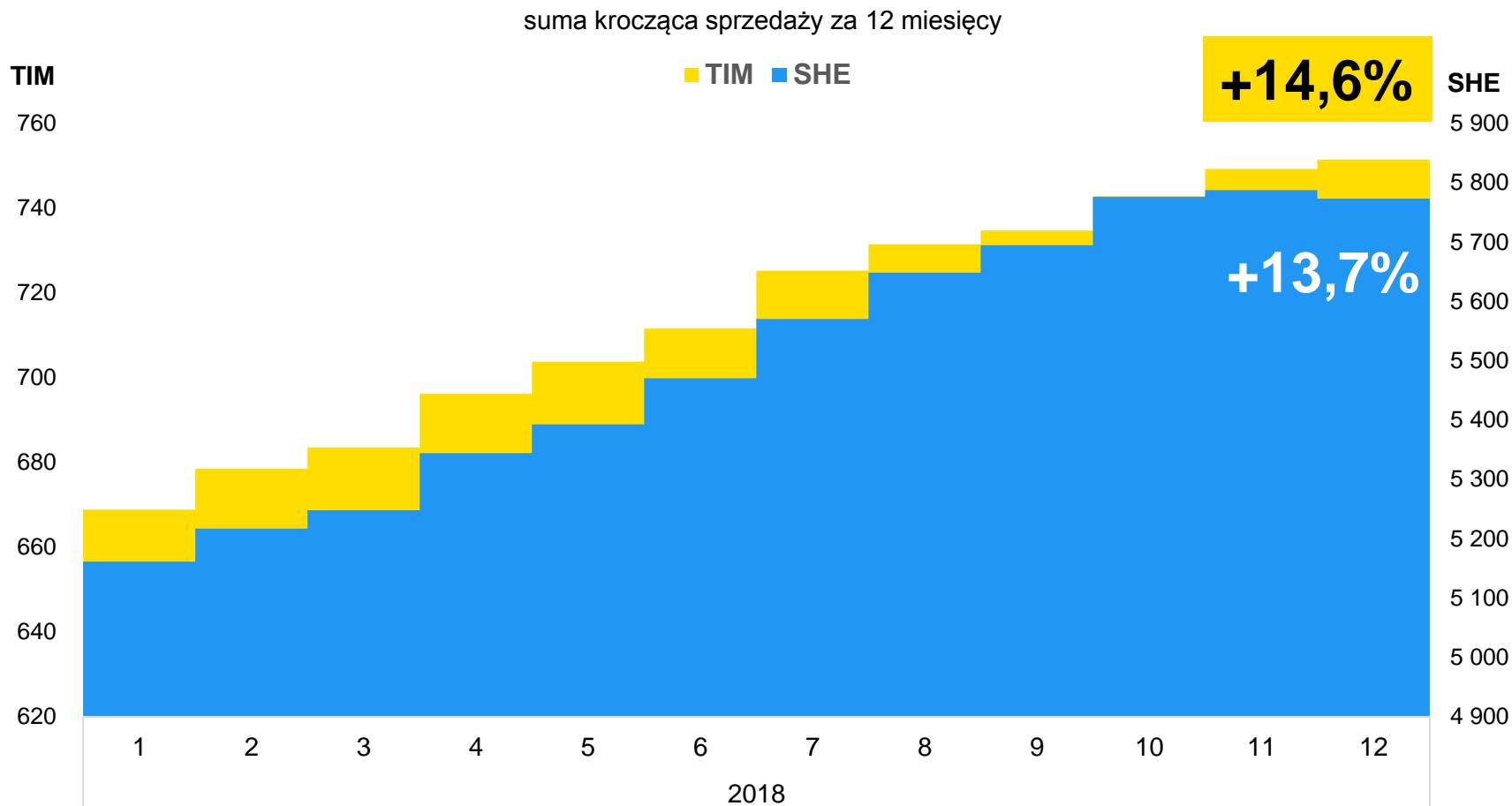


Dynamika miesięczna w stosunku do analogicznego miesiąca roku poprzedniego (m/m)





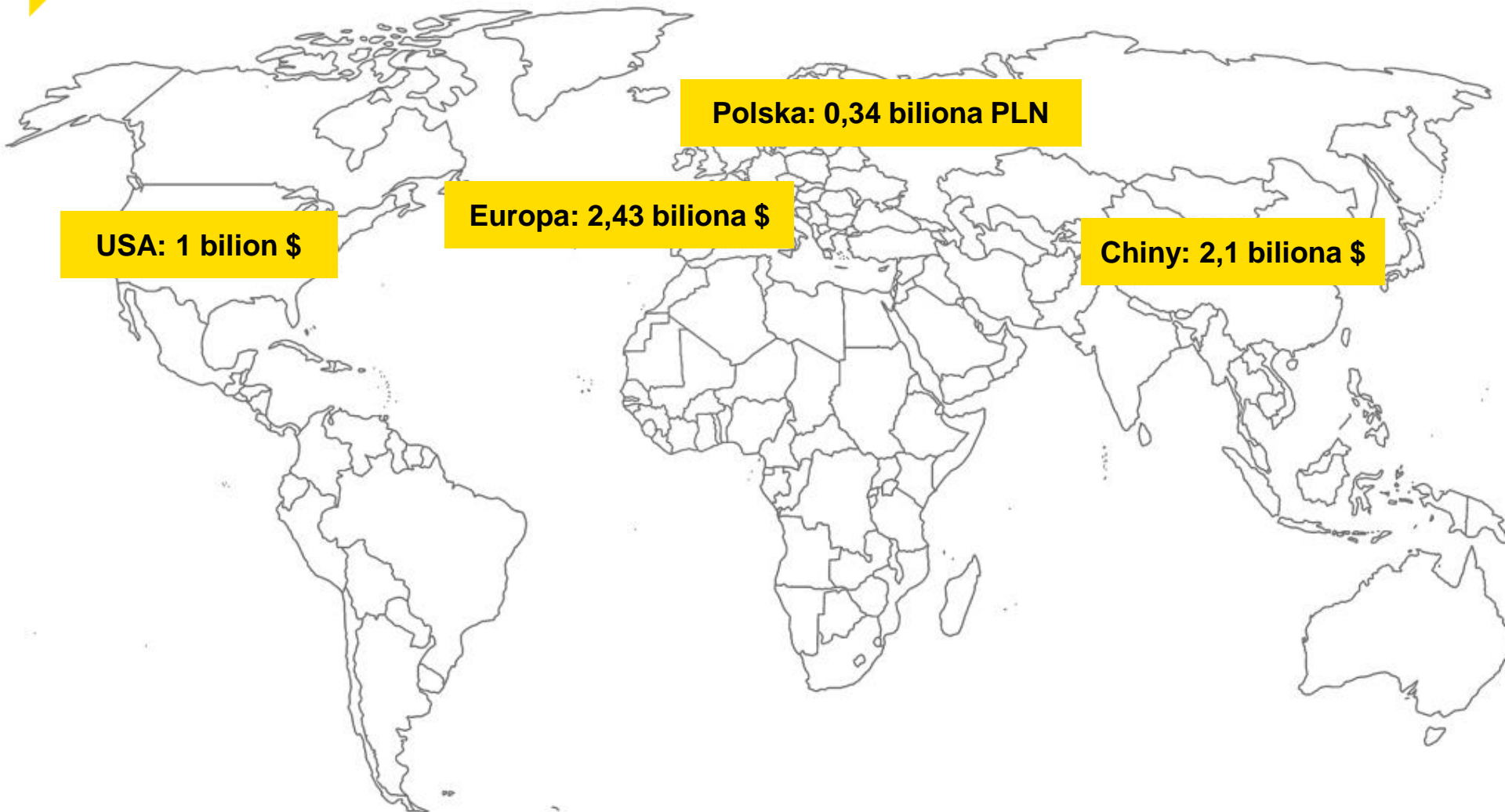
# Sprzedaż TIM SA vs SHE (Związek Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki)







## Szacowana wartość rynku B2B e-commerce do 2020 r.



**świat:**  
**6,7 biliona \$**

Źródło: <https://www.digitalcommerce360.com/2018/12/17/the-1-trillion-b2b-e-commerce-market-arrives-early/>, raport: „Cyfrowe platformy zakupowe” raport Aleo i Deloitte

**e-commerce B2B rośnie  
4x szybciej niż B2C**





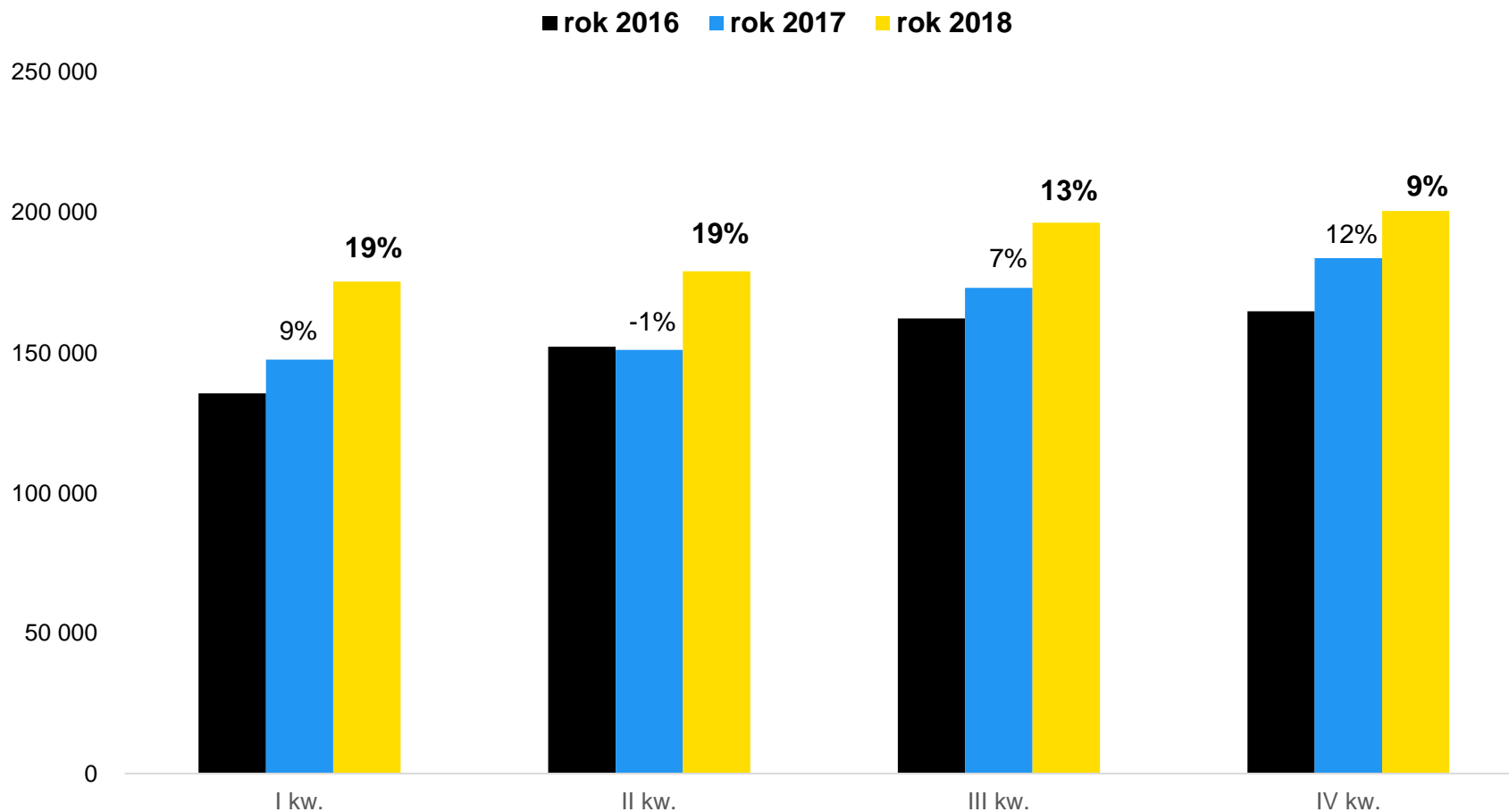
# Agenda:

- ▶ Kluczowe wydarzenia
- ▶ Otoczenie
- ▶ **Wyniki biznesowe**
- ▶ Wyniki finansowe TIM SA
- ▶ Wyniki finansowe GK TIM
- ▶ Strategia TIM SA na lata 2019-2021





# Przychody ze sprzedaży



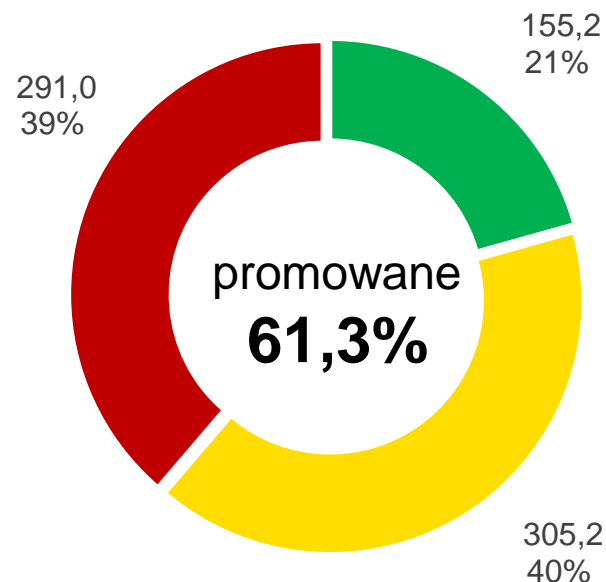
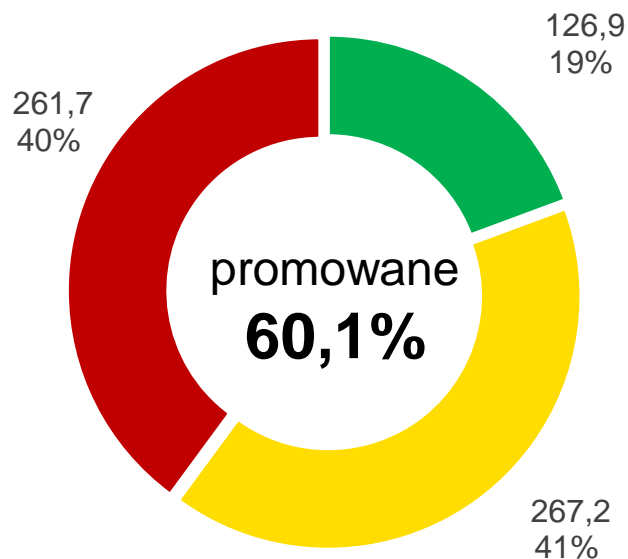
wartości w tys. zł	<b>TOTAL</b>	rok 2017	<b>rok 2018</b>	dynamika
		655 712	<b>751 476</b>	114,6%





## Rosnąca rentowność sprzedaży

	rok 2017	rok 2018	dynamika
przychody	655,7 mln zł	751,5 mln zł	115%
marża brutto na sprzedaży	16,2%	17,4%	1,2 p. proc.
	106 mln zł	131 mln zł	124%



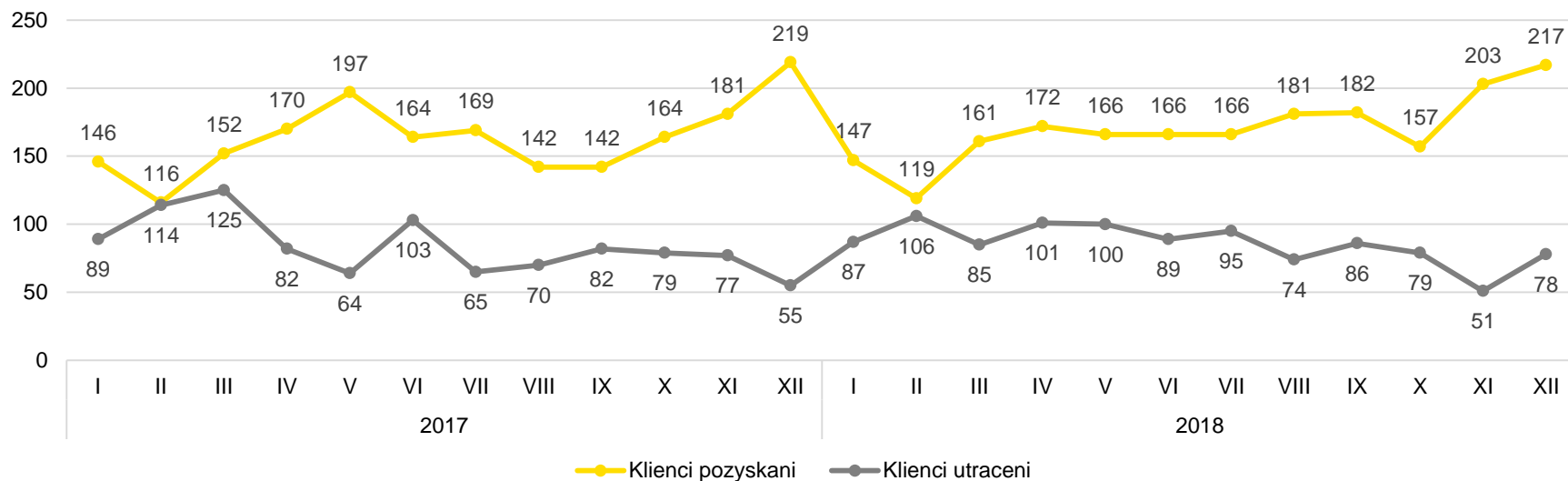
**122%**  
produkty  
wysokomarżowe  
marża brutto >20%

**114%**  
produkty  
średniomarżowe  
marża brutto 15%-20%

**111%**  
produkty  
niskomarżowe  
marża brutto <15%



W 2018 roku TIM S.A. pozyskał **2037**, a utracił 1031 klientów.

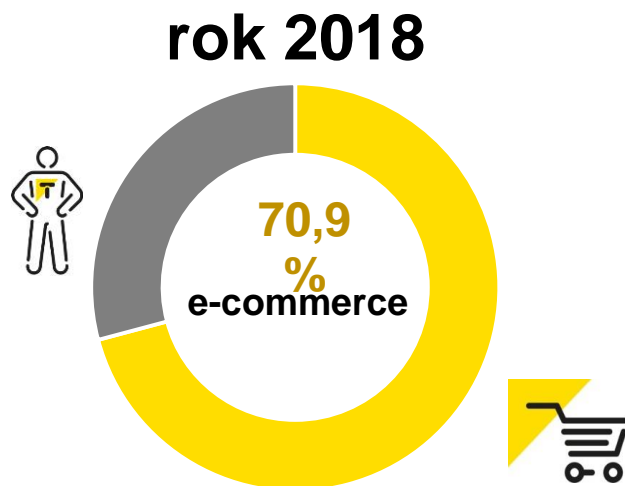
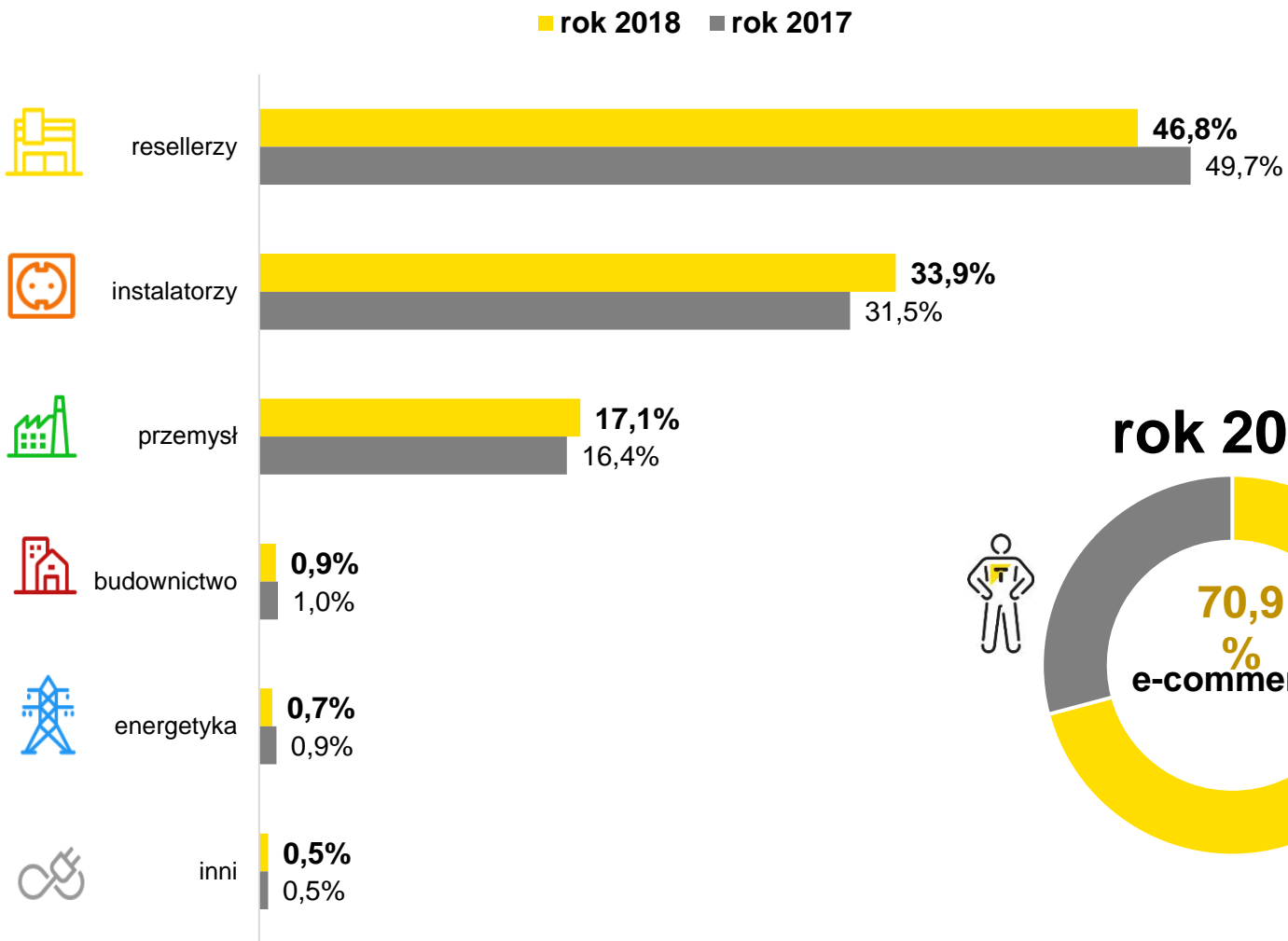


Na koniec grudnia 2018 roku liczba klientów kluczowych, realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy, wynosiła **11 167**, tj. **wzrosła o 9,8%** w porównaniu ze stanem na koniec poprzedniego roku.





# Segmenty i kanały sprzedaży



Sprzedaż według kanałów

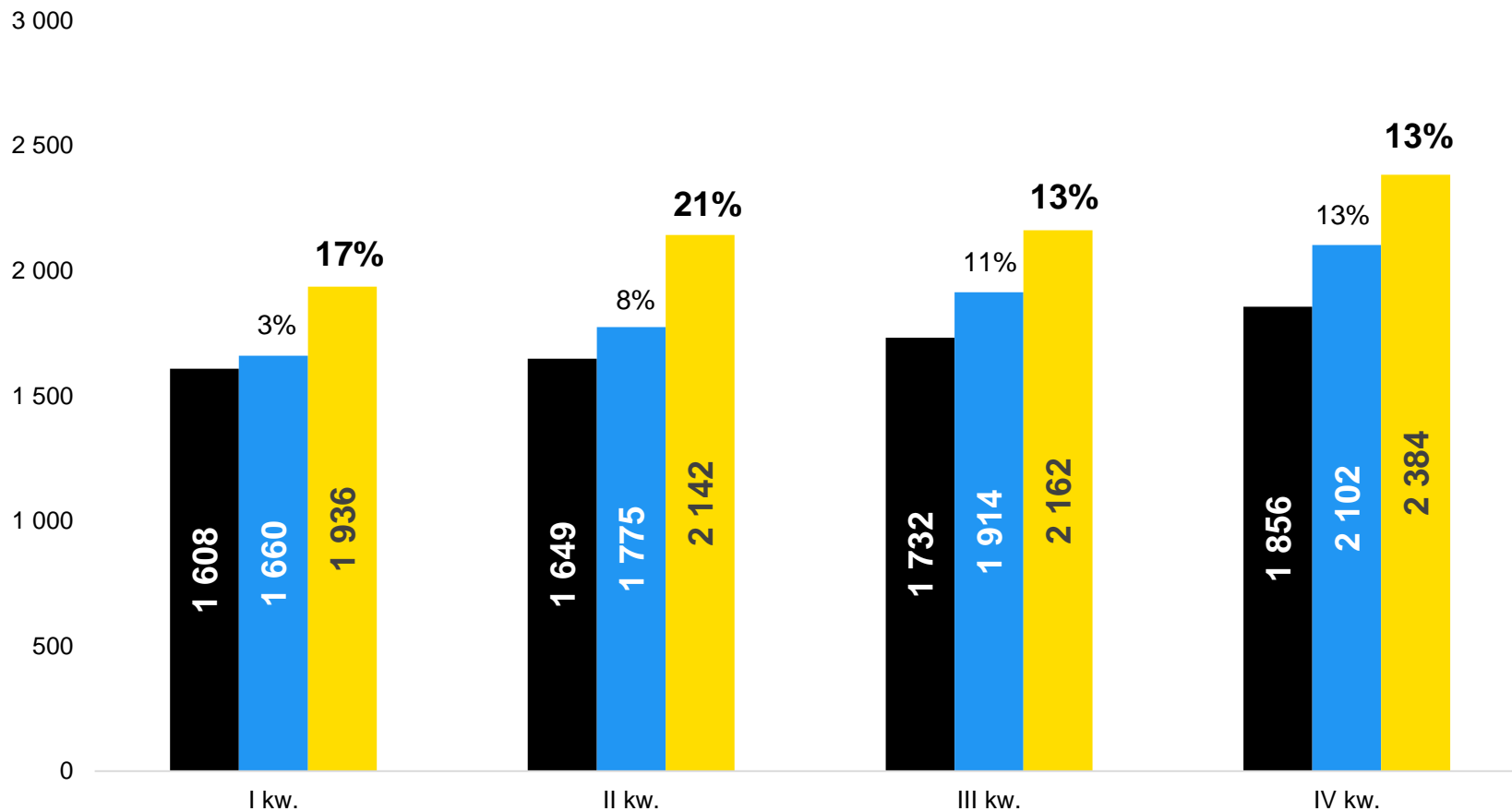
tim.pl





# Sprzedaż przez sklep TIM.pl na dzień roboczy

■ rok 2016 ■ rok 2017 ■ rok 2018



wartości w tys. zł

Total	rok 2017	rok 2018	dynamika
	1 841	2 152	116,9%

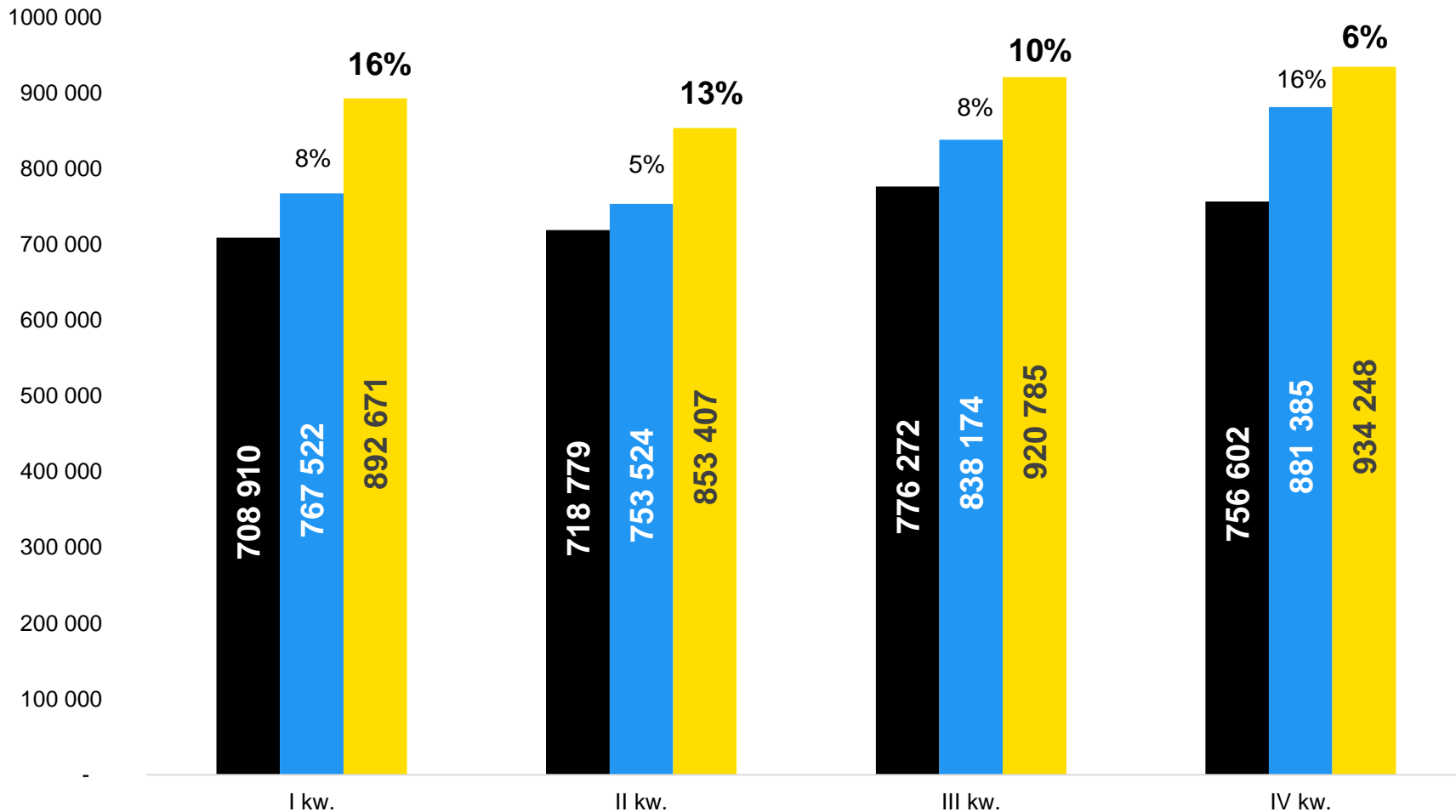
tim.pl





# Liczba linii zamówień w sklepie TIM.pl

■ rok 2016 ■ rok 2017 ■ rok 2018



Total	rok 2017	rok 2018	dynamika
	3 240 605	3 601 111	111,1%

tim.pl

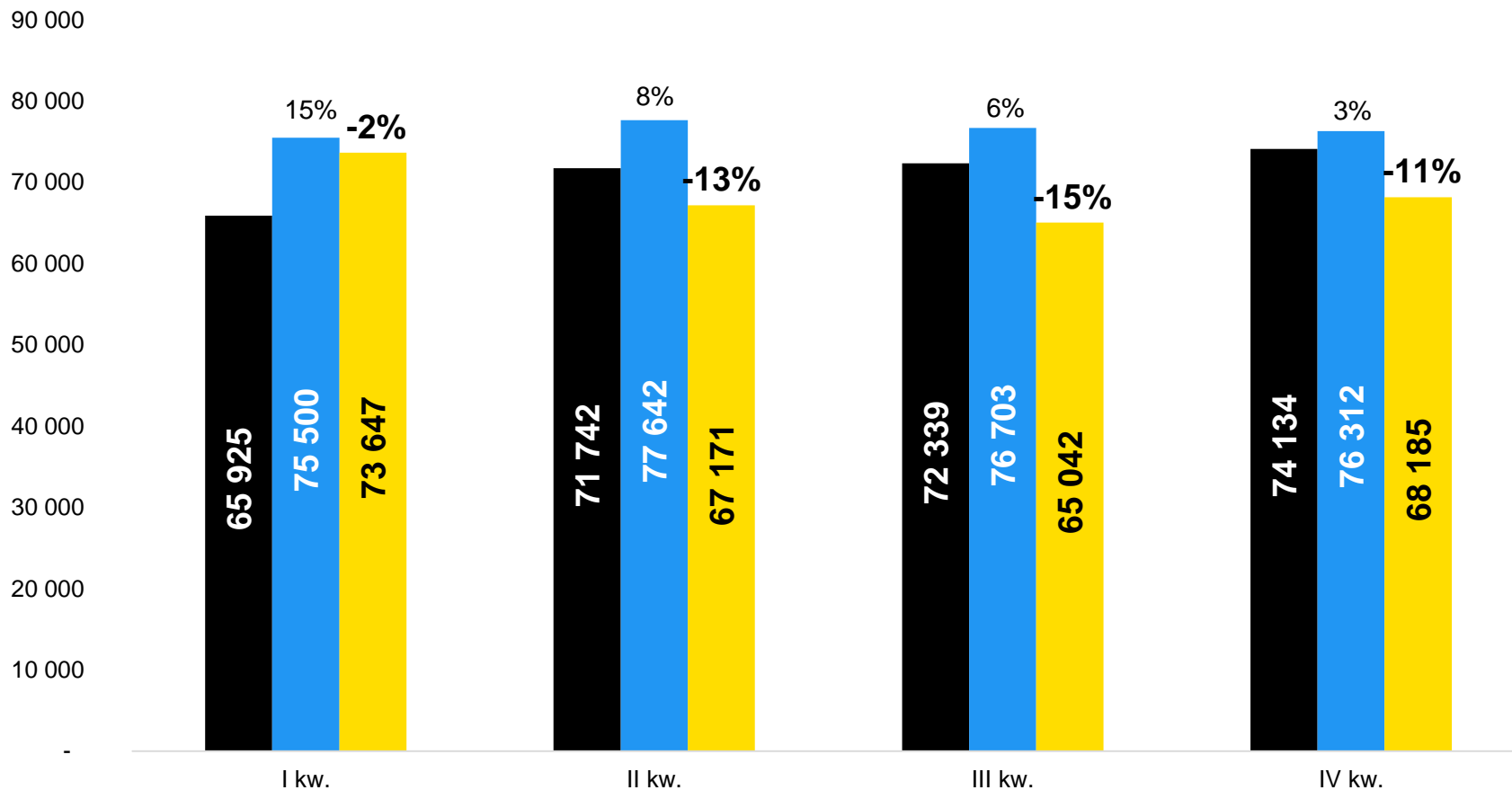






# Najszerza oferta produktowa w Polsce

■ rok 2016 ■ rok 2017 ■ rok 2018



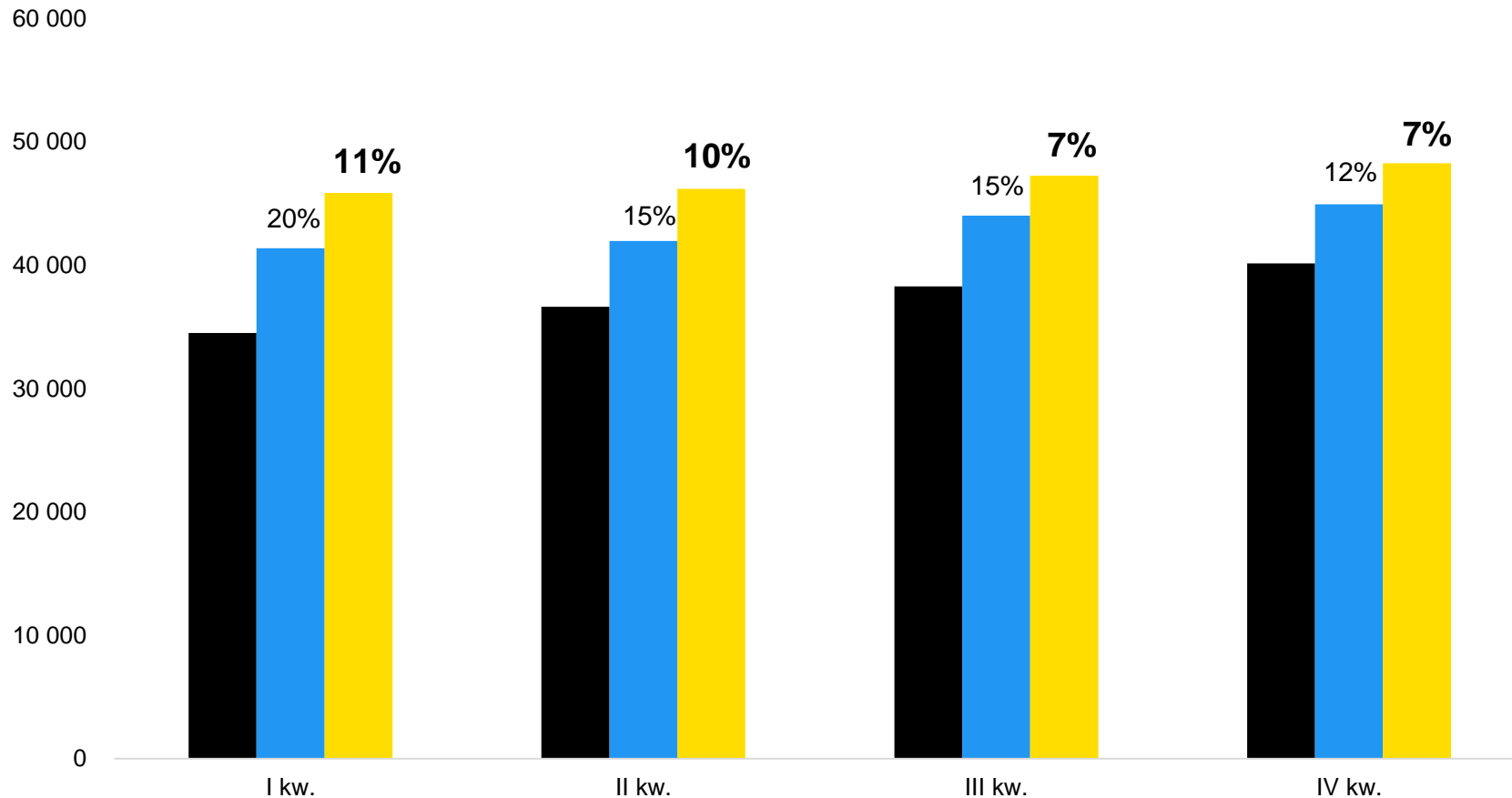
Liczba SKU (unikalne indeksy towarów) na magazynie





## Sprzedaż liczby SKU (unikalne indeksy towarów)

■ rok 2016 ■ rok 2017 ■ rok 2018



Dotyczy towarów stale utrzymywanych na magazynie

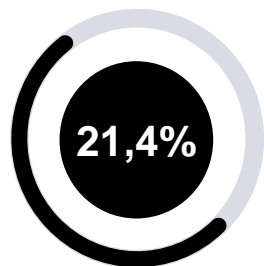
Total	rok 2017	rok 2018	dynamika
	51 770	<b>55 873</b>	107,9%

tim.pl





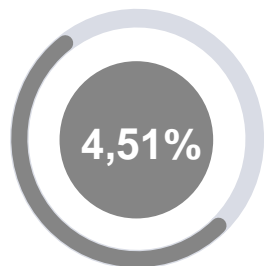
# TIM.pl – kluczowe dane e-commerce za 2018 r.



**Współczynnik odrzuceń**  
(↓ 29% r/r)



**Liczba transakcji**  
(↑ 8,5% r/r)



**Współczynnik konwersji**  
(stabilnie r/r, 2,43% dla branży)



**Średni czas trwania sesji**  
(↑ 7% r/r)



**Liczba sesji**  
(↑ 7% r/r)



**Pozycja wśród polskich platform online**  
(ponad 7 000 platform)





# Agenda:

- ▶ Kluczowe wydarzenia
- ▶ Otoczenie
- ▶ Wyniki biznesowe
- ▶ **Wyniki finansowe TIM SA**
- ▶ Wyniki finansowe GK TIM
- ▶ Strategia TIM SA na lata 2019-2021





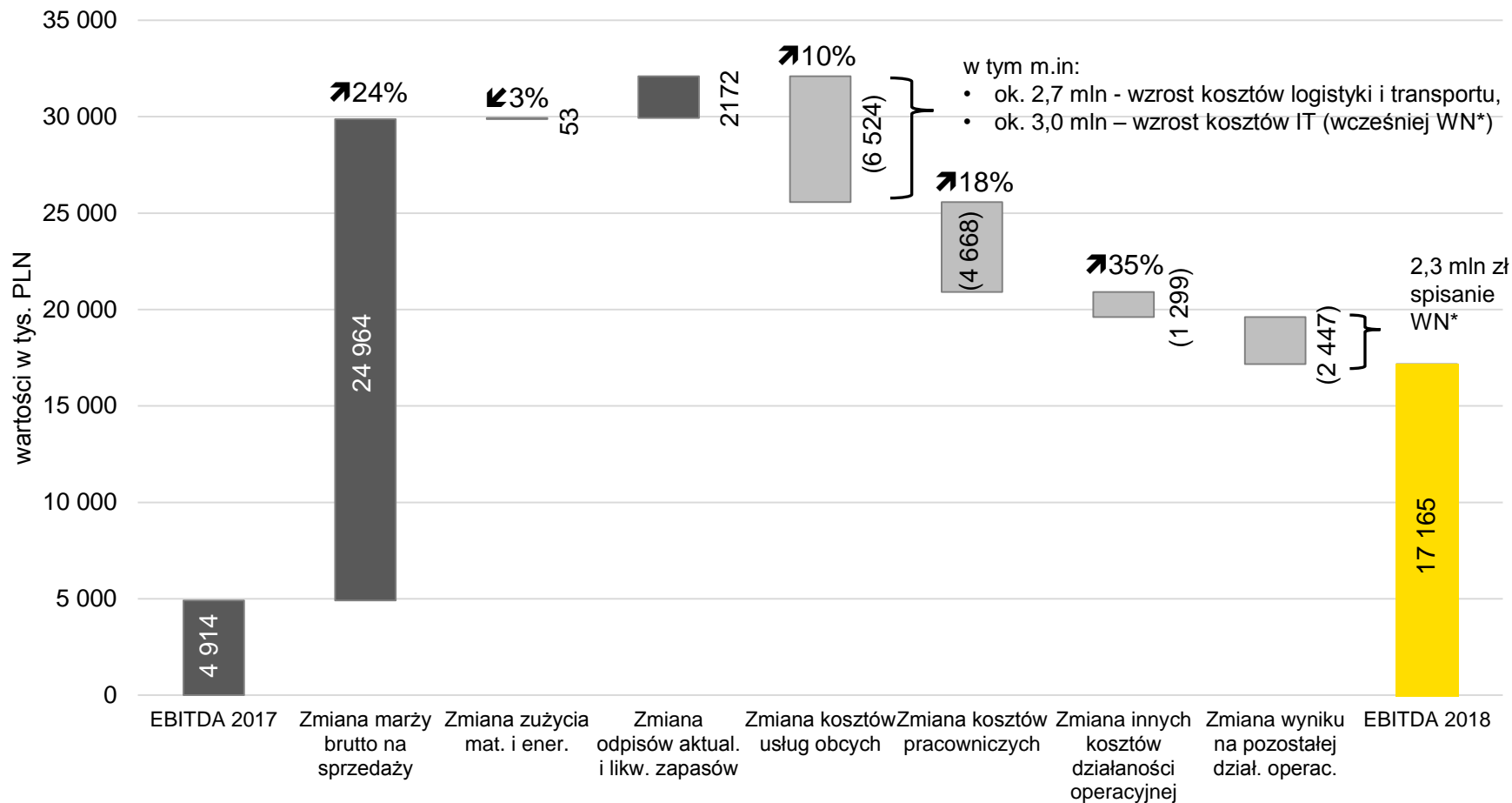
## Rachunek wyników TIM SA - wykonanie 2018 vs 2017

	2018	2017	dynamika	zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>751 476</b>	<b>655 712</b>	<b>115%</b>	<b>95 764</b>
Zysk brutto na sprzedaży	131 018	106 054	124%	24 964
Marża brutto	17,43%	16,17%	108%	1,26 p.p
<b>Wynik na sprzedaży</b>	<b>14 761</b>	<b>701</b>	<b>2106%</b>	<b>14 060</b>
Wynik na działalności operacyjnej	12 891	1 278	1009%	11 613
Amortyzacja	4 274	3 636	118%	638
<b>EBITDA</b>	<b>17 165</b>	<b>4 914</b>	<b>349%</b>	<b>12 251</b>
Wynik brutto	12 514	1 092	1146%	11 422
Wynik netto	10 211	732	1395%	9 479





# Źródła kreacji EBITDA TIM SA



\*WN – wartości niematerialne

tim.pl





## Bilans TIM SA - wykonanie 2018 vs 2017

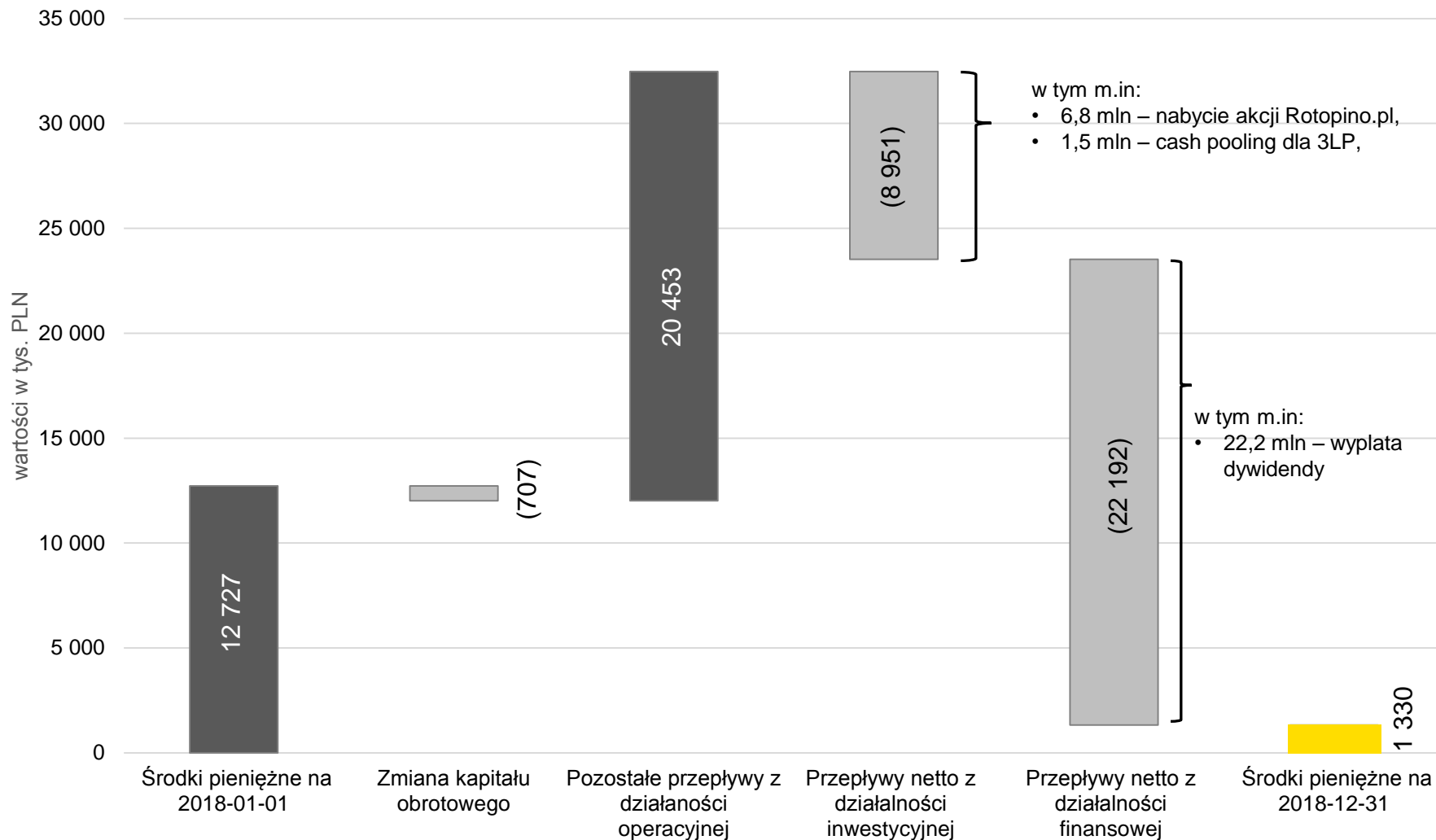
<b>AKTYWA</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>dynamika</b>	<b>zmiana</b>
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>103 468</b>	<b>106 097</b>	<b>97,5%</b>	<b>(2 629)</b>
- wartości niematerialne	3 589	9 516	37,7%	(5 927)
- aktywa finansowe	91 804	86 978	105,5%	4 826
- pozostałe aktywa trwałe	8 075	9 603	84,1%	(1 528)
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>227 760</b>	<b>232 204</b>	<b>98,1%</b>	<b>(4 444)</b>
Zapasy	90 047	86 663	103,9%	3 384
Aktywa finansowe w tym:	137 190	144 898	94,7%	(7 708)
- należności z tytułu dostaw i usług	132 317	129 458	102,2%	2 859
- pozostałe aktywa finansowe	4 873	15 440	31,6%	(10 567)
<b>Rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>523</b>	<b>643</b>	<b>81,3%</b>	<b>(120)</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>331 228</b>	<b>338 301</b>	<b>97,9%</b>	<b>(7 073)</b>
<b>PASYWA</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>dynamika</b>	<b>zmiana</b>
<b>Razem kapitał własny</b>	<b>163 841</b>	<b>175 829</b>	<b>93,2%</b>	<b>(11 988)</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>5 245</b>	<b>5 446</b>	<b>96,3%</b>	<b>(201)</b>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>162 142</b>	<b>157 026</b>	<b>103,3%</b>	<b>5 116</b>
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	26	0	n/a	26
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	153 246	151 850	100,9%	1 396
Pozostałe zobowiązania	8 870	5 176	171,4%	3 694
<b>Pasywa razem</b>	<b>331 228</b>	<b>338 301</b>	<b>97,9%</b>	<b>(7 073)</b>







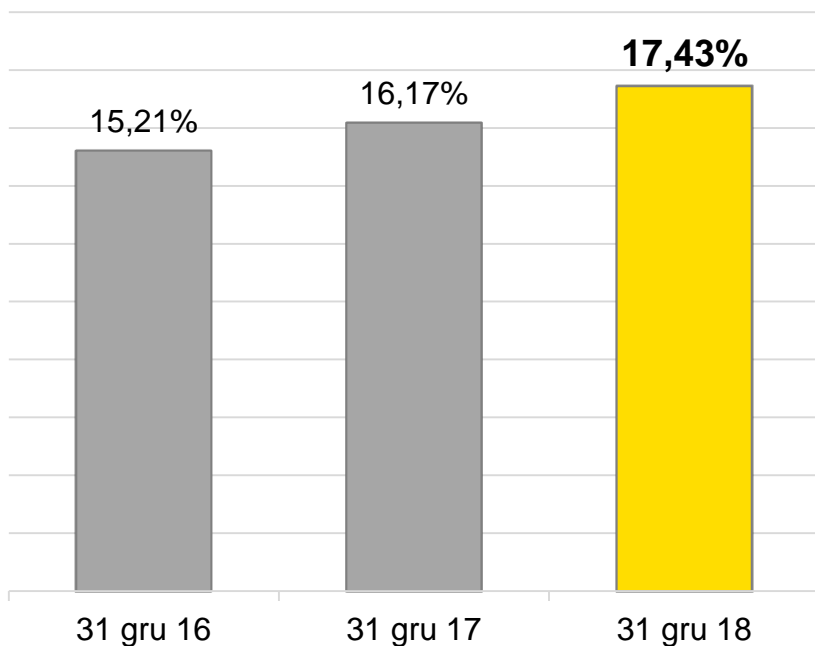
# Przepływy pieniężne TIM SA



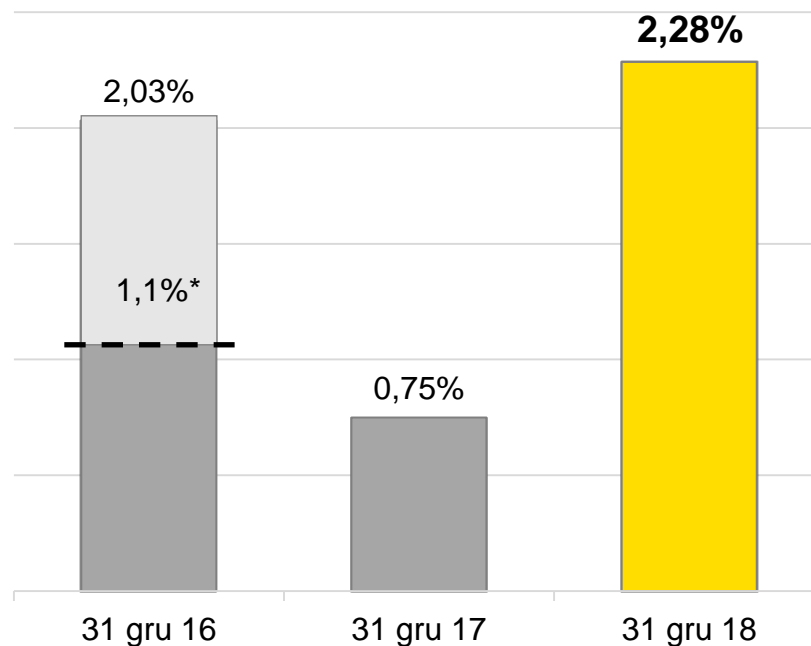


# Rentowność działalności TIM SA

## Marża brutto %



## EBITDA %



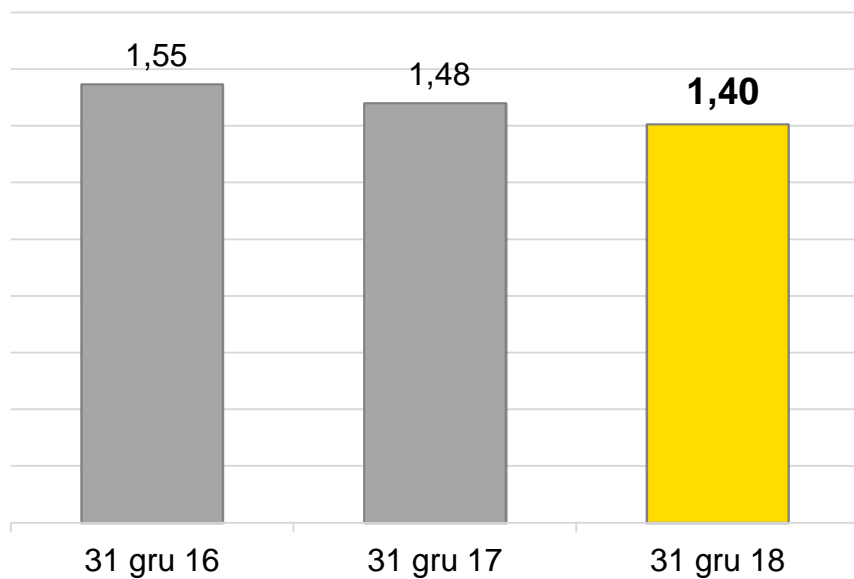
\*z wyłączeniem transakcji jednorazowych



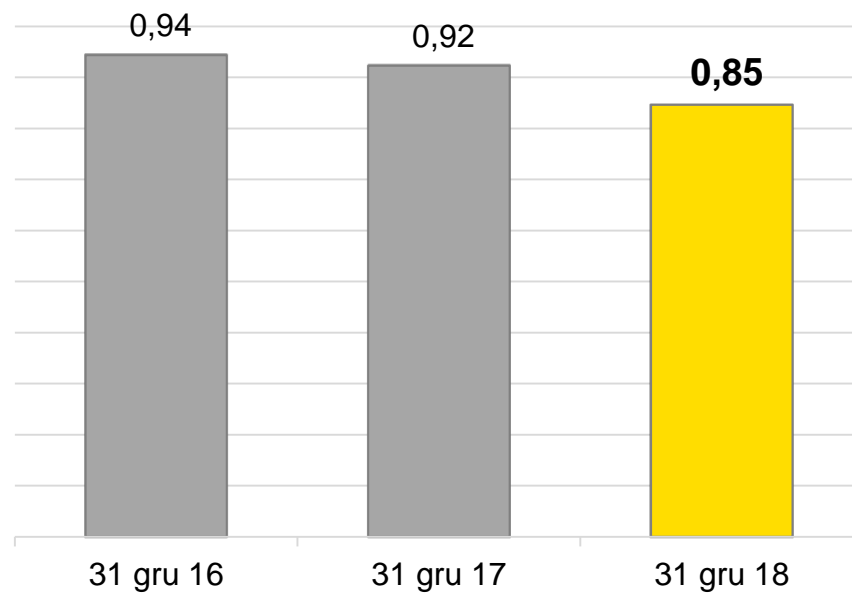


# Płynność finansowa TIM SA

## Wskaźnik płynności bieżącej



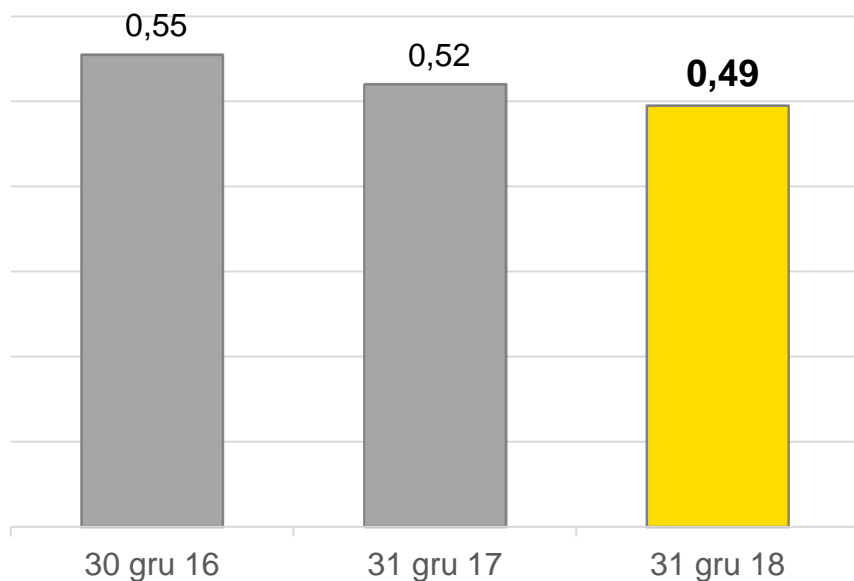
## Wskaźnik płynności szybkiej



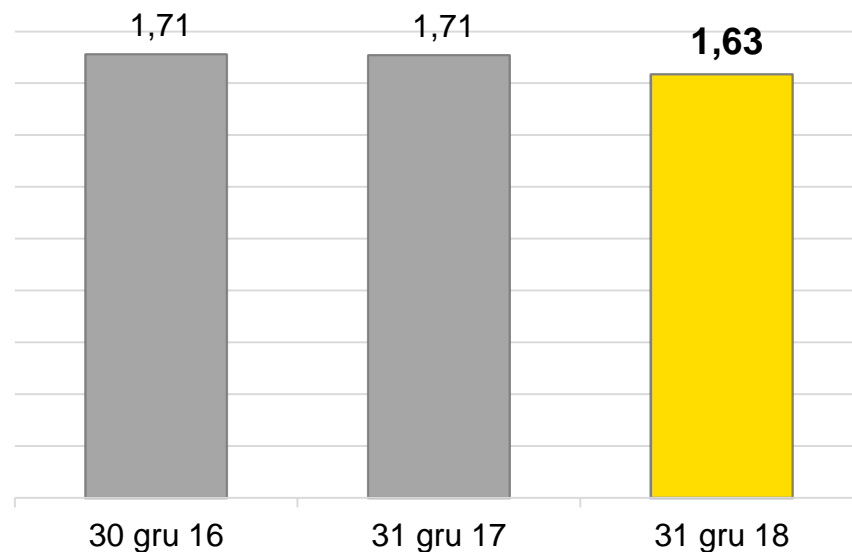


# Struktura finansowa TIM SA

### Wskaźnik kapitału własnego



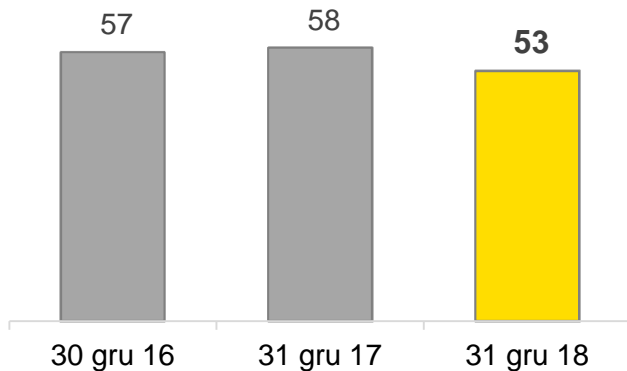
### Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi



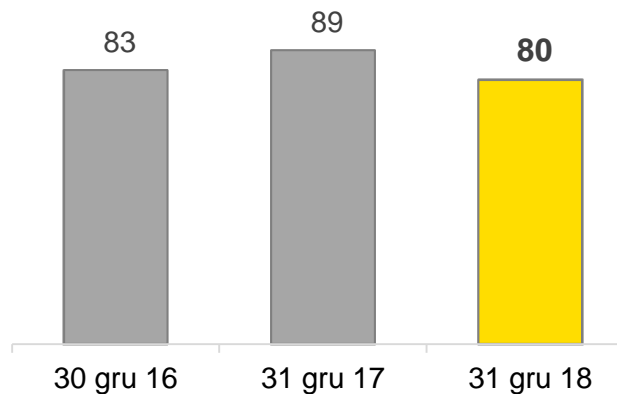


# Zarządzanie kapitałem obrotowym TIM SA

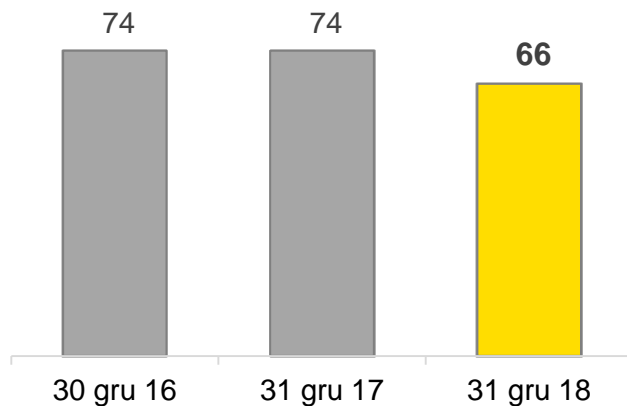
### Rotacja zapasów



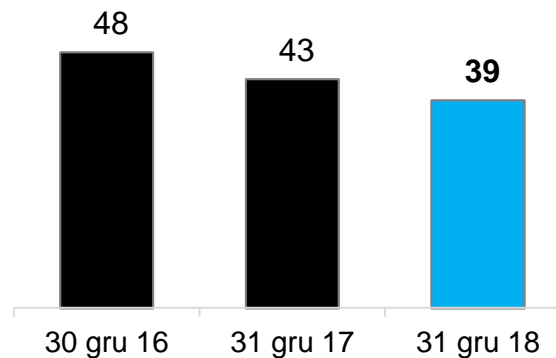
### Rotacja zobowiązań



### Rotacja należności



### Cykl konwersji gotówki





# Agenda:

- ▶ Kluczowe wydarzenia
- ▶ Otoczenie
- ▶ Wyniki biznesowe
- ▶ Wyniki finansowe TIM SA
- ▶ **Wyniki finansowe GK TIM**
- ▶ Strategia TIM SA na lata 2019-2021





## Spółki zależne TIM-u w 2018 roku



### 3LP SA

- Wzrost przychodów o 23% r/r, do 74 mln zł.
- Pozytywny wynik finansowy na wszystkich poziomach RZiS,
- EBITDA 13 mln vs 2,6 mln zł w 2017 r.
- 28% - udział klientów zewnętrznych (spoza GK TIM) w przychodach z usług logistycznych vs 10% w 2017 r.
- Uruchomienie sortera Distrisort oraz automatycznego magazynu typu *shuttle system*.
- Wybudowanie nowej hali o powierzchni 10 500 mkw.



### Rotopino.pl SA

- Zwiększenie przez TIM zaangażowania w akcje Rotopino.pl S.A. do 100% (poprzez dokupienie 25,9% pakietu akcji).
- Rekordowe przychody Rotopino.pl S.A.: 61,3 mln zł.
- Pozytywny wyniki finansowy netto: 132 tys. zł (w 2017 r. strata netto 664 tys. zł).
- Zmiana polityki handlowej, rozwój dropshippingu, unowocześnienie call center.
- Zmiana Zarządu oraz wzmocnienie kontroli właścicielskiej.







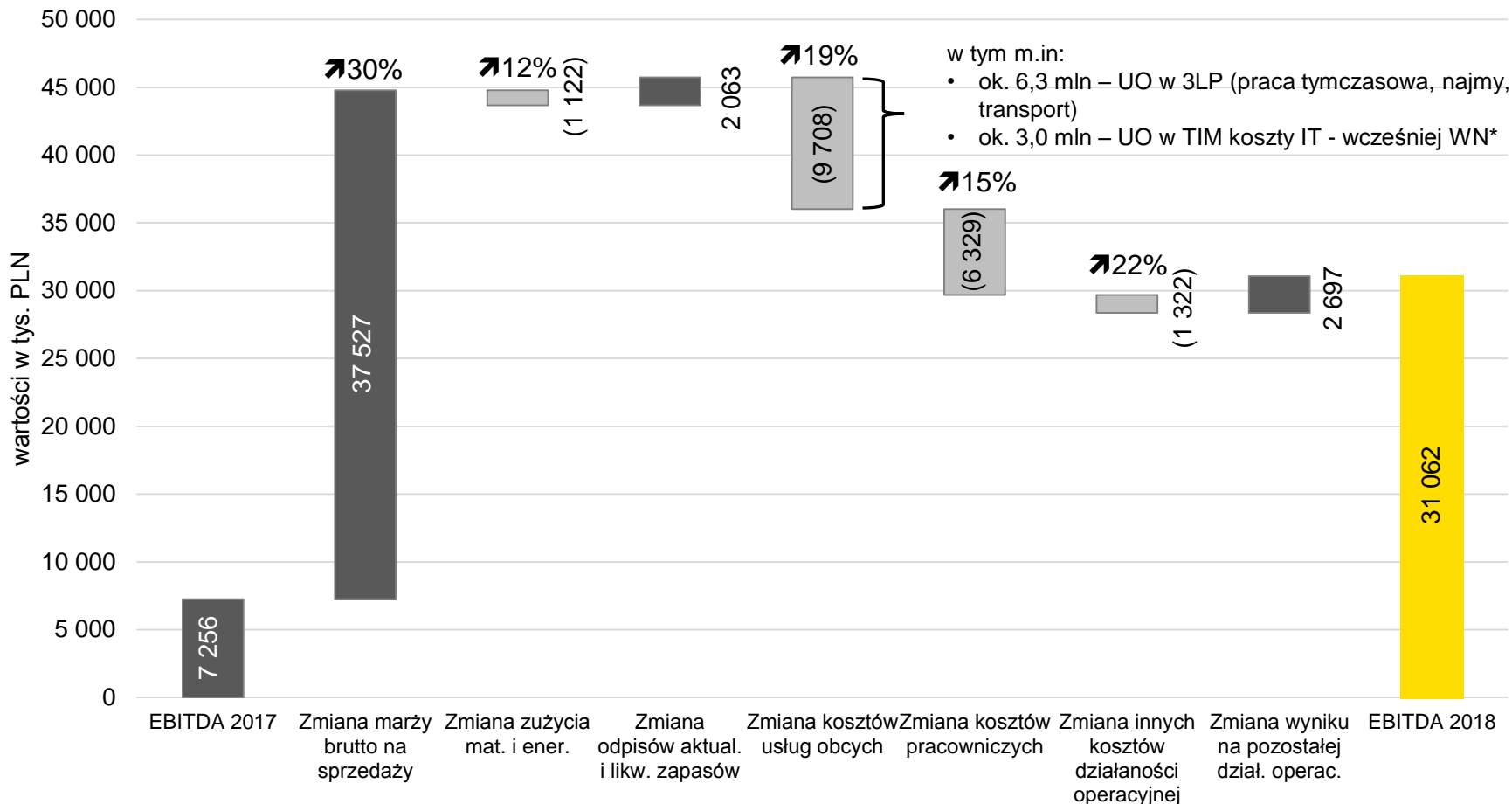
## Rachunek wyników GK TIM - wykonanie 2018 vs 2017

	2018	2017	dynamika	zmiana
<b>Przychody ze sprzedaży, w tym</b>	<b>830 264</b>	<b>719 172</b>	<b>115,4%</b>	<b>111 092</b>
Przychody ze sprzedaży usług	24 996	13 181	189,6%	11 815
Przychody ze sprzedaży materiałów i towarów	805 268	705 991	114,1%	99 277
<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>812 600</b>	<b>721 840</b>	<b>112,6%</b>	<b>90 760</b>
Amortyzacja	11 205	10 428	107,5%	777
Zużycie materiałów i energii	10 312	9 190	112,2%	1 122
Odpis aktualizujący i likwidacja zapasów	4 588	6 651	69,0%	(2 063)
Usługi obce	60 486	50 778	119,1%	9 708
Koszty osobowe	49 451	43 122	114,7%	6 329
Wartość sprzedanych materiałów i towarów	669 121	595 556	112,4%	73 565
Pozostałe koszty działalności operacyjnej	7 437	6 115	121,6%	864
<b>Wynik na sprzedaży</b>	<b>17 664</b>	<b>(2 668)</b>	<b>n/a</b>	<b>20 332</b>
Pozostałe przychody operacyjne	8 037	1 010	795,7%	7 027
Pozostałe koszty operacyjne	5 844	1 514	386,0%	4 330
<b>Wynik na działalności operacyjnej</b>	<b>19 857</b>	<b>(3 172)</b>	<b>n/a</b>	<b>23 029</b>
<b>EBITDA</b>	<b>31 062</b>	<b>7 256</b>	<b>428,1%</b>	<b>23 806</b>
Przychody finansowe	385	157	245,2%	228
Koszty finansowe	1 504	1 255	119,8%	249
Wynik brutto	18 738	(4 270)	n/a	23 008
Wynik netto	15 094	(3 838)	n/a	18 932





# Źródła kreacji EBITDA GK TIM



\*WN – wartości niematerialne

tim.pl





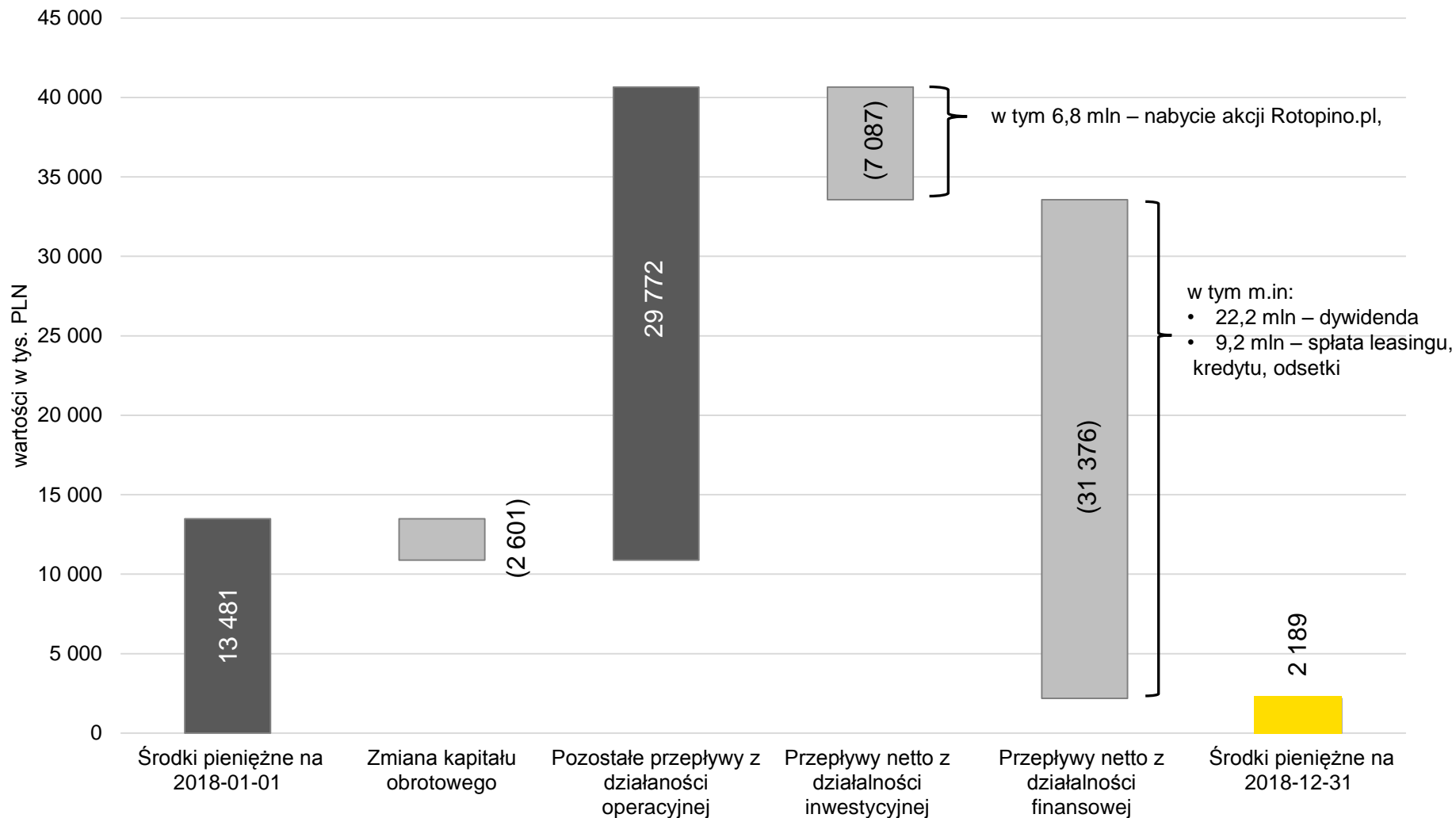
## Bilans GK TIM - wykonanie 2018 vs 2017

AKTYWA	31.12.2018	31.12.2017	dynamika	zmiana
<b>Aktywa trwałe</b>	<b>116 204</b>	<b>110 899</b>	<b>104,8%</b>	<b>5 305</b>
Wartości niematerialne	15 999	21 780	73,5%	(5 781)
Rzeczowe aktywa trwałe	70 484	48 236	146,1%	22 248
Nieruchomości inwestycyjne	12 477	19 483	64,0%	(7 006)
Inne aktywa trwałe	17 244	21 400	80,6%	(4 156)
<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>247 503</b>	<b>255 464</b>	<b>96,9%</b>	<b>(7 961)</b>
Zapasy	101 953	98 192	103,8%	3 761
Aktywa finansowe	144 318	156 147	92,4%	(11 829)
w tym należności z tytułu dostaw i usług	138 144	135 793	101,7%	2 351
Rozliczenia międzyokresowe	1 232	1 125	109,5%	107
<b>Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży</b>	<b>6 315</b>	<b>0</b>	<b>n/a</b>	<b>6 315</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>370 022</b>	<b>366 363</b>	<b>101,0%</b>	<b>3 659</b>
PASYWA	31.12.2018	31.12.2017	dynamika	zmiana
<b>Razem kapitał własny</b>	<b>155 386</b>	<b>169 312</b>	<b>91,8%</b>	<b>(13 926)</b>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>36 121</b>	<b>23 301</b>	<b>155,0%</b>	<b>12 820</b>
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	25 303	12 688	199,4%	12 615
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	10 818	10 613	101,9%	205
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>178 515</b>	<b>173 750</b>	<b>102,7%</b>	<b>4 765</b>
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	799	1 498	53,3%	(699)
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	157 219	157 624	99,7%	(405)
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	7 266	3 790	191,7%	3 476
Pozostałe zobowiązania	13 231	10 838	122,1%	2 393
<b>Pasywa razem</b>	<b>370 022</b>	<b>366 363</b>	<b>101,0%</b>	<b>3 659</b>





# Przepływy pieniężne GK TIM





## Wyniki finansowe GK TIM w 2018 roku vs prognozy domów maklerskich

1. Grupa TIM – Wzrost sprzedaży i rentowności logistyki, komentarz specjalny DM mBanku z 13 lipca 2018r. (wycena TIM SA: 11,00- 11,30 zł/1 akcja)
2. TIM & Grodno – Przegląd i prognoza wyników, raport analityczny PDM Research z 31 lipca 2018 r. (wycena TIM SA: 12,16 zł/1 akcja, rekomendacja: kupuj)

	2018 GK TIM				
	Wykonanie 2018	PDM		DM mBank	
		Prognoza	Odchylenie	Prognoza	Odchylenie
Przychody ze sprzedaży	830,3	852,5	-22,2	812,7	17,6
Wynik na sprzedaży	17,7	12,5	5,2	16,8	0,9
Wynik operacyjny	19,9	12,5	7,4	16,8	3,1
EBITDA	31,1	23,0	8,1	24,9	6,2
Zysk brutto	18,7	11,4	7,3	13,2	5,5
Zysk netto	15,1	8,9	6,2	11,9	3,2
Marża EBITDA	3,7%	2,7%	1,05 p.p.	3,1%	0,68 p.p.
Marża netto	1,8%	1,0%	0,77 p.p.	1,5%	0,35 p.p.





# Pierwszy raport zintegrowany Grupy Kapitałowej TIM



- ▶ Grupa TIM nie podlega na razie obowiązkowi publikacji informacji niefinansowych
- ▶ Raport według wytycznych międzynarodowego standardu raportowania niefinansowego Global Reporting Initiative (GRI Standards)
- ▶ 6 najważniejszych aspektów raportowania danych niefinansowych na 2018 rok:
  - ▶ Jakość obsługi klientów i ich satysfakcja,
  - ▶ Przyjazne miejsce pracy,
  - ▶ Zatrudnienie, rozwój i edukacja pracowników,
  - ▶ Zdrowie i bezpieczeństwo pracowników,
  - ▶ Wpływ na środowisko,
  - ▶ Zaangażowanie społeczne.





# Debiut TIM SA w raporcie Forum Odpowiedzialnego Biznesu *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki*



- 17. edycja największego w Polsce przeglądu aktywności z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu
- Trzy działania realizowane przez TIM zostały zakwalifikowane przez FOB do publikacji w raporcie za 2018 rok:
  - publikowany od 2011 r. w serwisie relacji inwestorskich TIM SA cykl artykułów edukacyjno-poradnikowo-analitycznych „Cały ten rynek...”;
  - charytatywna akcja „Aktywny TIM dla Przyjaciół” - kilometry z aktywności fizycznych pracowników TIM SA były przeliczane na złotówki, które trafiły na cele charytatywne;
  - pierwszy w historii TIM-u dialog z interesariuszami, przeprowadzony zgodnie z zasadami standardu AA1000SES.







# Agenda:

- ▶ Kluczowe wydarzenia
- ▶ Otoczenie
- ▶ Wyniki biznesowe
- ▶ Wyniki finansowe TIM SA
- ▶ Wyniki finansowe GK TIM
- ▶ **Strategia TIM SA na lata 2019-2021**







# **Strategia średnioterminowa TIM SA do roku 2021**





## TIM SA – stan na 31.12.2018 r.

751 mln zł  
przychodów ze  
sprzedaży

Lider sprzedaży  
elektrotechniki  
w Polsce

331 mln zł  
suma bilansowa

164 mln zł  
kapitały własne

196 tys. towarów  
w ofercie

68 tys. w ofercie  
magazynowej

16 biur handlowych  
w Polsce

4 franczyzy  
i 7 agentów  
sprzedaży

17 mln  
EBITDA

2,3% rentowność  
EBITDA

Ponad 70%  
przychodów  
z e-commerce

Ponad 433 tys.  
zamówień on-line

Ponad 30 lat  
doświadczenia  
w handlu

Od 20 lat na GPW

Koncentracja  
zakupów u 176  
dostawców

77% linii zamówień  
do dostawców  
wysyłanych jest  
poprzez EDI



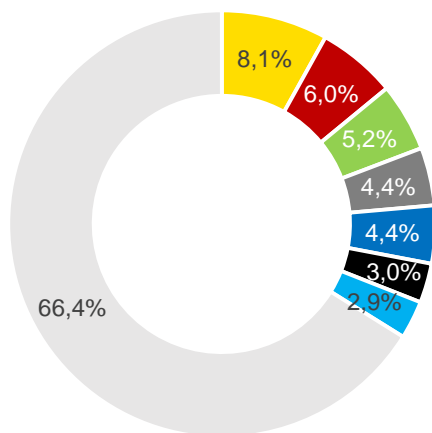


# Rynek handlu materiałami elektrotechnicznymi w Polsce

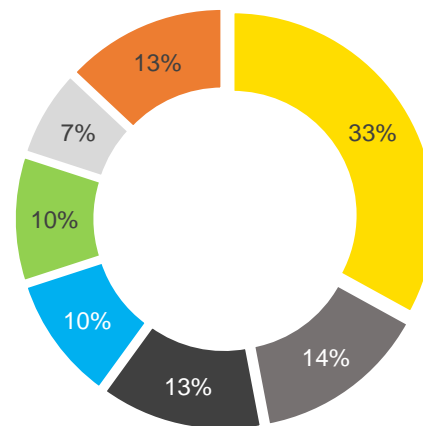
## Charakterystyka rynku

- Uzależniony od koniunktury w budownictwie
- Wysoka konkurencja, niskomargowość
- Grupy zakupowe utrwalające rozdrobnienie
- Dominacja modelu tradycyjnego (offline)

Szacowana wielkość rynku: **blisko 10 mld zł**



- TIM
- Kaczmarek Electric
- Grodno
- Nowa Elektro
- Alfa Elektro
- Onninen
- Elektroskandia
- Pozostali



- Kable i przewody
- Aparatura modułowa
- Aparatura rozdzielcza
- Technika świetlna
- Automatyka
- Osprzęt instalacyjny
- Inne





# Rynek e-commerce B2B

**Szacowana wartość  
rynku B2B  
e-commerce do 2020 r.**

Świat: 6,7 biliona \$  
Europa: 2,43 biliona \$

Chiny: 2,1 biliona \$  
Polska: 0,344 biliona zł\*

**59%**

użytkowników w Polsce szuka w internecie produktu lub usługi, które chcieliby kupić

**81%**

firm B2B wskazuje, że wdrożenie e-commerce sprawiło, iż pozyskali nowych klientów

**73%**

firm B2B wskazuje, że wzrosła sprzedaż produktów/usług

**80%**

badanych polskich firm B2B deklaruje, że ich firma zyskała na wprowadzeniu e-commerce

**52%**

klientów biznesowych w Polsce uważa, że w ciągu najbliższych 3 lat co najmniej 50% dokonywanych przez nich zakupów będzie realizowana online

**31%**

% firm B2B zauważa wzrost lojalności klientów

tim.pl





# Misja i wizja TIM SA

---

**Tworzymy dziś z myślą  
o jutrze.**

Działamy z pasją, wierząc,  
że połączenie kompetencji  
z innowacyjnymi technologiami  
daje nam i naszym Partnerom  
nieograniczone możliwości rozwoju.





# Strategia TIM

## Budowa wartości dla akcjonariuszy:

- ✓ wzrost przychodów > 1 mld zł oraz
- ✓ rentowności EBITDA > 3,6% do 2021 r.

### Handel materiałami elektrotechnicznymi w modelu hybrydy

**Cel: Średnioroczny wzrost przychodów +5% powyżej inflacji**

1. Zwiększenie udziału w rynku
2. Zwiększenie efektywności i rentowności
3. Wzrost świadomości marki TIM

### Alternatywne modele handlu materiałami technicznymi

**Cel: do 2021 powyżej 10% obrotu generowanego za pośrednictwem modeli alternatywnych**

1. Dropshipping
2. Handel w modelu B2B2C
3. Marketplace

## Efektywność, zwinność i bezpieczeństwo

E-commerce / IT

Logistyka

Stabilne finansowanie oraz wzrost rentowności

Zaawansowana analityka biznesowa

HR/kultura organizacyjna

Optymalizacja, automatyzacja i robotyzacja procesów





# Narzędzia wspierające wdrożenie strategii

**TIM jest przygotowany do zwiększenia skali działalności na rynku handlu materiałami technicznymi.**

## 1 Mapa drogowa

przygotowana mapa drogowa wdrożenia strategii, cele taktyczne, zdefiniowane projekty obszarowe, uzgodnione harmonogramy i przypisane osoby odpowiedzialne, kaskadowanie na kwartalne KPI, coroczna aktualizacja strategii;

## 2 Technologia

wykorzystanie najnowszych rozwiązań i trendów technologicznych do wsparcia modelu hybrydy i rozwoju strategicznych kierunków – dropshipping, marketplace, handel w modelu B2B2C

## 3 Zasoby ludzkie

silny i doświadczony zespół skupiający szeroki zakres kompetencji działający w ramach płaskiej struktury; zwiększenie zasobów w obszarze e-commerce, analityki biznesowej, back office; system motywacyjny wspierający realizację celów strategicznych;

**Kultura organizacyjna oparta na współpracy i długoterminowej perspektywie. Organizacja elastyczna i otwarta na zmiany, tworząca środowisko, w którym pracownicy mogą się rozwijać.**





# TIM

## TEAM

Pracujemy zawsze z pasją, która niezależnie od projektu i czasu nigdy nie maleje. Motywacja i radość tworzenia łączą nas w zespół.

## INNOWACJE

To technologia, wiedza i umiejętność ich wykorzystania.

## MOBILNOŚĆ

To elastyczność, zwinność, otwartość na zmiany, „antykruchłość”.







”

*To nie jest koniec,  
to nawet nie jest początek końca,  
to dopiero koniec początku.*

**W. Churchill**

 **Dziękujemy za uwagę**

[www.tim.pl](http://www.tim.pl) | [www.timsa.pl](http://www.timsa.pl)





# Zastrzeżenie prawne

Zapoznanie się z treścią niniejszej Prezentacji („Prezentacja”) lub udział w spotkaniu, na którym Prezentacja jest przedstawiana lub omawiana uznaje się za akceptację treści poniższego zastrzeżenia prawnego.

Prezentacja została przygotowana przez TIM S.A. z siedzibą we Wrocławiu („TIM” lub „Spółka”) wyłącznie w celach informacyjnych. Ani Prezentacja, ani jakakolwiek kopia Prezentacji nie może być powielana, rozpowszechniana ani przekazywana, bezpośrednio lub pośrednio, jakiegokolwiek osobie w jakimkolwiek celu bez pisemnej zgody Spółki.

Niniejsza Prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej bądź informacji rekomendującej lub sugerującej strategię inwestycyjną. Niniejsza Prezentacja nie zawiera kompletnej ani całościowej analizy finansowej lub handlowej TIM ani Grupy Kapitałowej TIM („Grupa TIM”), jak również nie przedstawia jej pozycji i perspektyw w kompletny ani całościowy sposób. Spółka przygotowała Prezentację z należytą starannością, jednak może ona zawierać pewne nieścisłości lub uogólnienia. Dlatego zaleca się, aby każda osoba zamierzająca podjąć decyzję inwestycyjną odnośnie jakichkolwiek papierów wartościowych wyemitowanych przez Spółkę lub jej spółki zależne opierała się na informacjach ujawnionych w raportach Spółki, sporządzonych zgodnie obowiązującymi przepisami prawa.

Prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży ani zaproszenia do składania oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów lub uczestnictwa w jakimkolwiek przedsięwzięciu handlowym.

Prezentacja oraz zawarte na niej obiekty graficzne, informacje, dane oraz ich opisy mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłości. Jednakże, takie stwierdzenia nie mogą być odbierane jako zapewnienie czy projekcje co do oczekiwanych przyszłych wyników Grupy TIM lub spółek Grupy TIM. Prezentacja nie może być rozumiana jako prognoza przyszłych wyników TIM i Grupy TIM.

Należy zauważyć, że tego rodzaju stwierdzenia, w tym stwierdzenia dotyczące oczekiwań co do przyszłych wyników finansowych, nie stanowią gwarancji czy zapewnienia, że takie zostaną osiągnięte w przyszłości. Informacje przekazywane przez przedstawicieli Spółki są oparte na bieżących oczekiwaniach lub poglądach przedstawicieli Spółki i są zależne od szeregu czynników, które mogą powodować, że faktyczne wyniki osiągnięte przez Spółkę będą w sposób istotny różnić się od wyników opisanych w tym dokumencie. Wiele spośród tych czynników pozostaje poza wiedzą, świadomością i/lub kontrolą Spółki czy możliwością ich przewidzenia przez Spółkę.

TIM, spółki należące do Grupy TIM, ani członkowie jej organów, jej dyrektorzy, członkowie kierownictwa, doradcy, akcjonariusze lub przedstawiciele takich osób nie ponoszą żadnej odpowiedzialności z jakiegokolwiek powodu wynikającego z wykorzystania Prezentacji. Ponadto, żadne informacje zawarte w Prezentacji nie stanowią zobowiązania ze strony Grupy TIM, Spółki jej przedstawicieli, akcjonariuszy, podmiotów zależnych, doradców lub przedstawicieli takich osób. Dane statystyczne lub informacje dotyczące rynku na którym działa Spółka, Grupa TIM lub spółki należące do Grupy TIM, wykorzystane w niniejszej prezentacji zostały pozyskane ze źródeł publicznych lub wskazanych w treści Prezentacji i nie zostały poddane dodatkowej lub niezależnej weryfikacji.

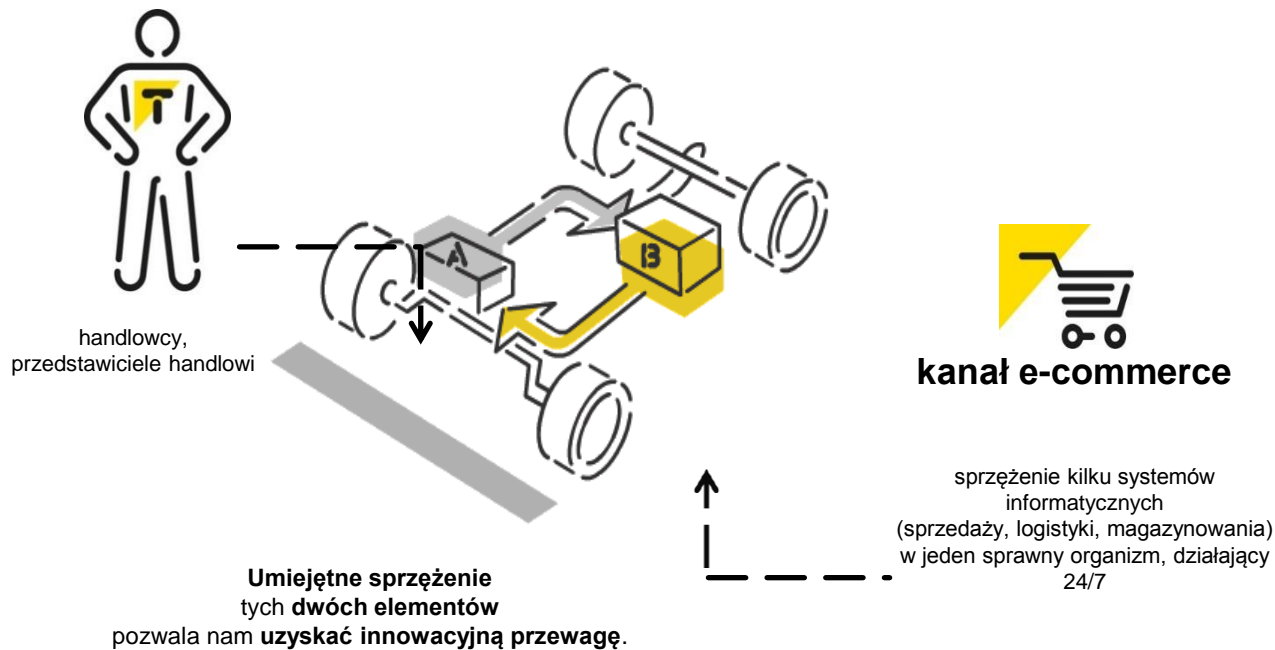
Grupa TIM i spółki należące do Grupy TIM, ani członkowie jej organów, jej dyrektorzy, członkowie kierownictwa, doradcy, akcjonariusze lub przedstawiciele takich osób nie są zobowiązani do przekazywania odbiorcom Prezentacji bądź do wiadomości publicznej dodatkowych informacji, jak również aktualizowania jej treści.

Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych.





# Model hybrydy TIM – połączenie nowoczesnej technologii i kompetencji ludzi



## Kluczowe elementy modelu biznesowego:

efektywna komunikacja z klientem

szeroka oferta i dostępność

solidne finanse

dominująca sprzedaż B2B w kanale e-commerce (model hybrydy)

sprawna logistyka

