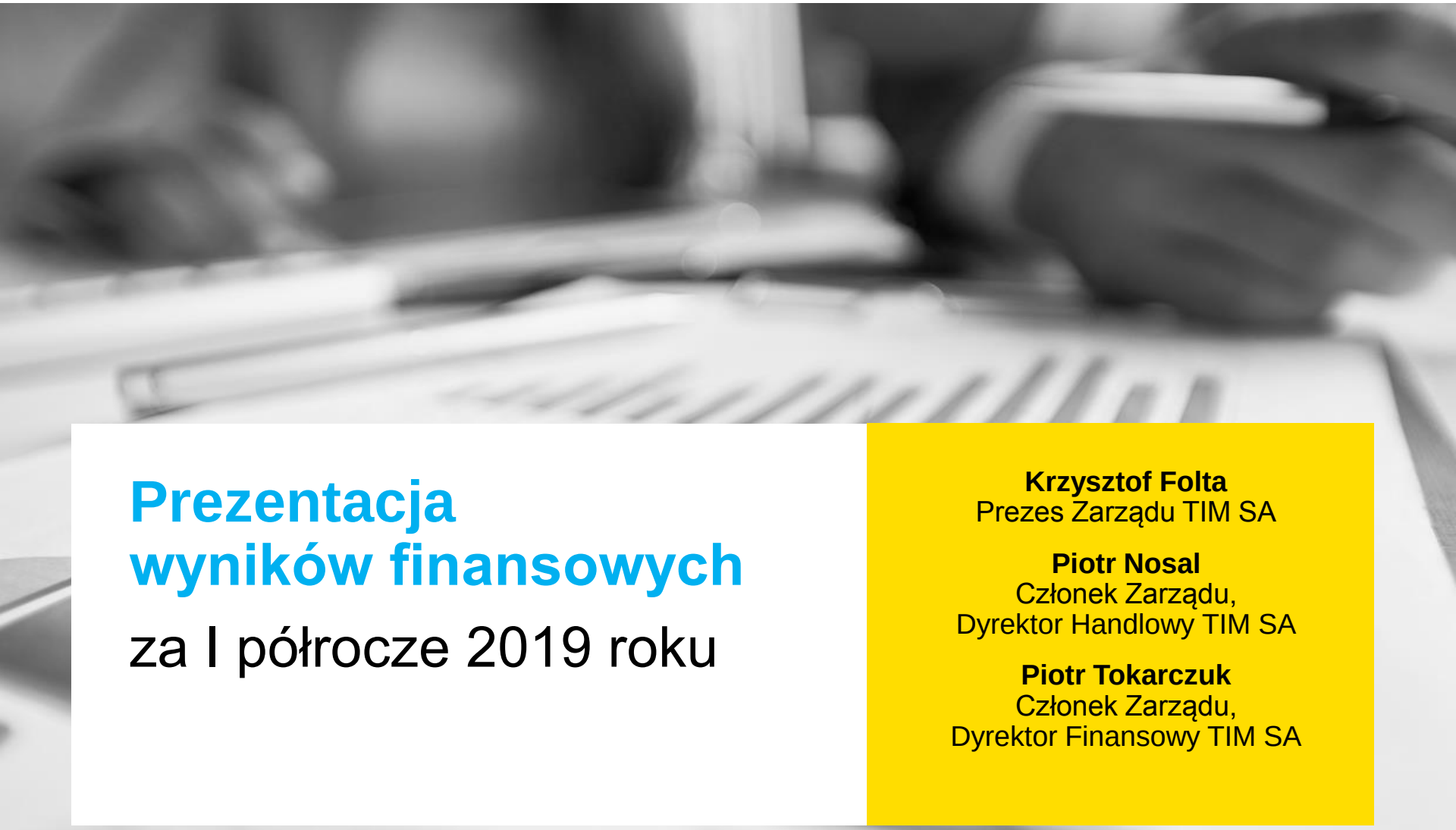
Team, Innowacje, Mobilność



Prezentacja wyników finansowych

za I półrocze 2019 roku

Krzysztof Folta
Prezes Zarządu TIM SA

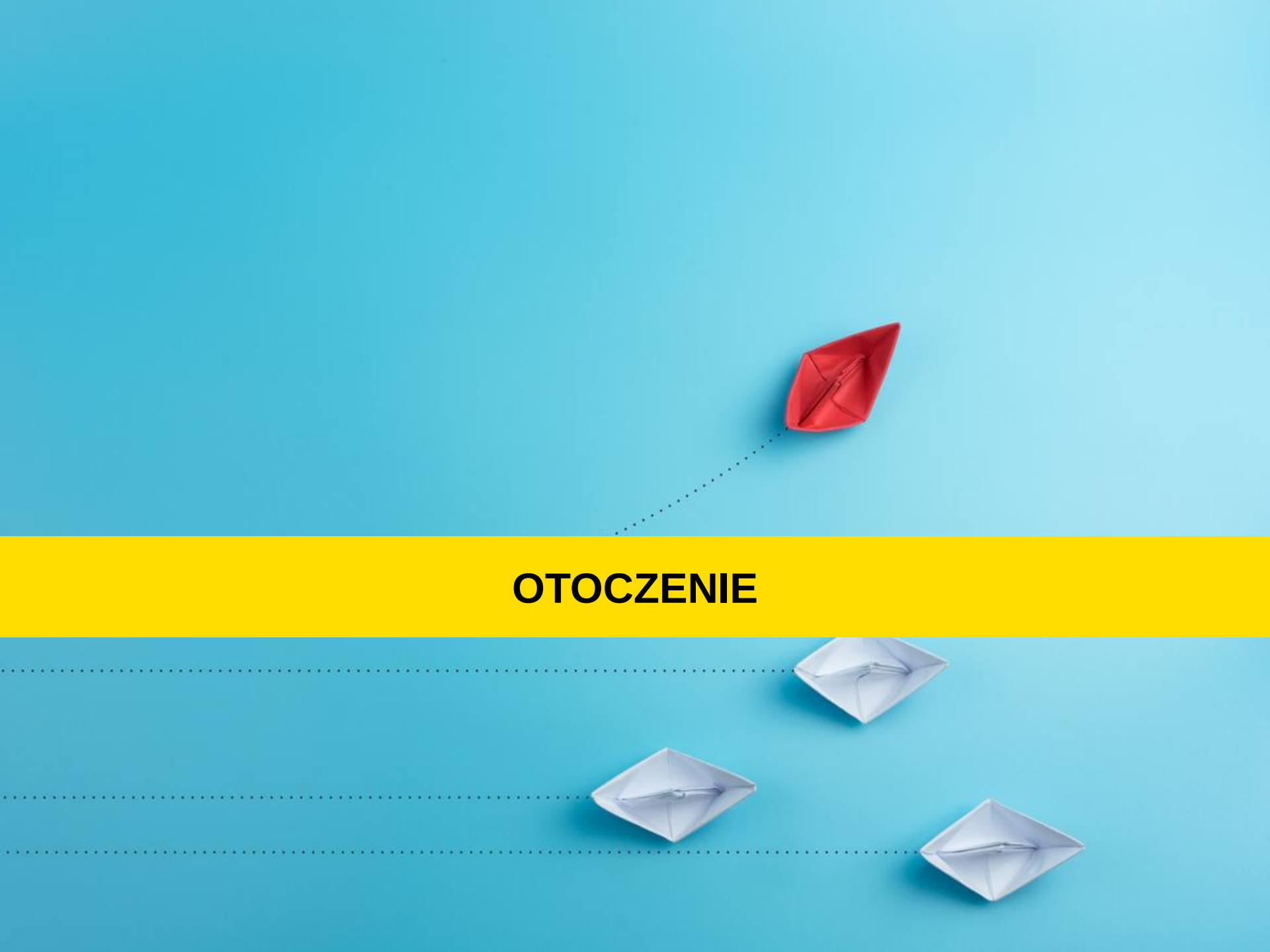
Piotr Nosal
Członek Zarządu,
Dyrektor Handlowy TIM SA

Piotr Tokarczuk
Członek Zarządu,
Dyrektor Finansowy TIM SA

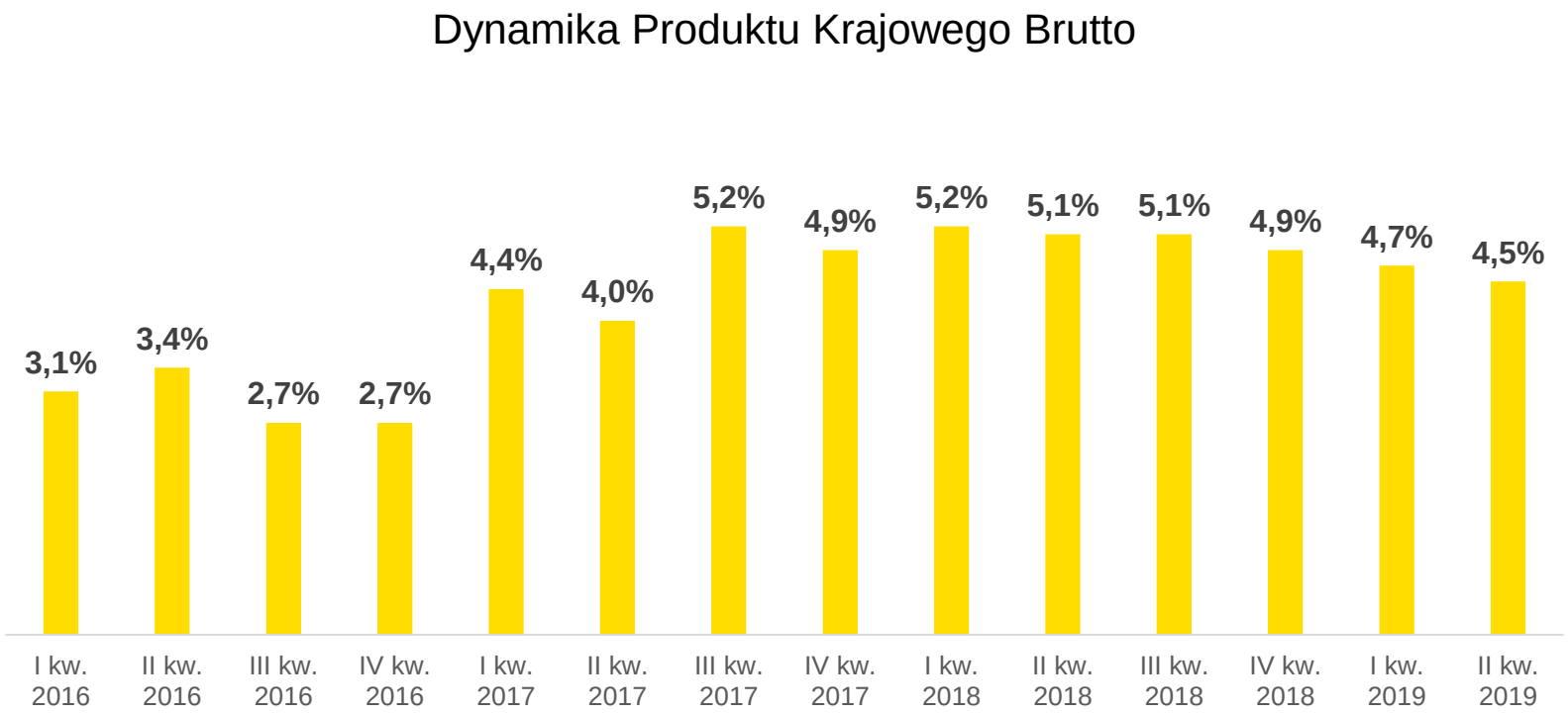
Warszawa, 12.09.2019 r.

Agenda

- Otoczenie
- Kluczowe wydarzenia
- Wyniki biznesowe
- Wyniki finansowe TIM SA
- Wyniki finansowe GK TIM
- Strategia TIM PRO

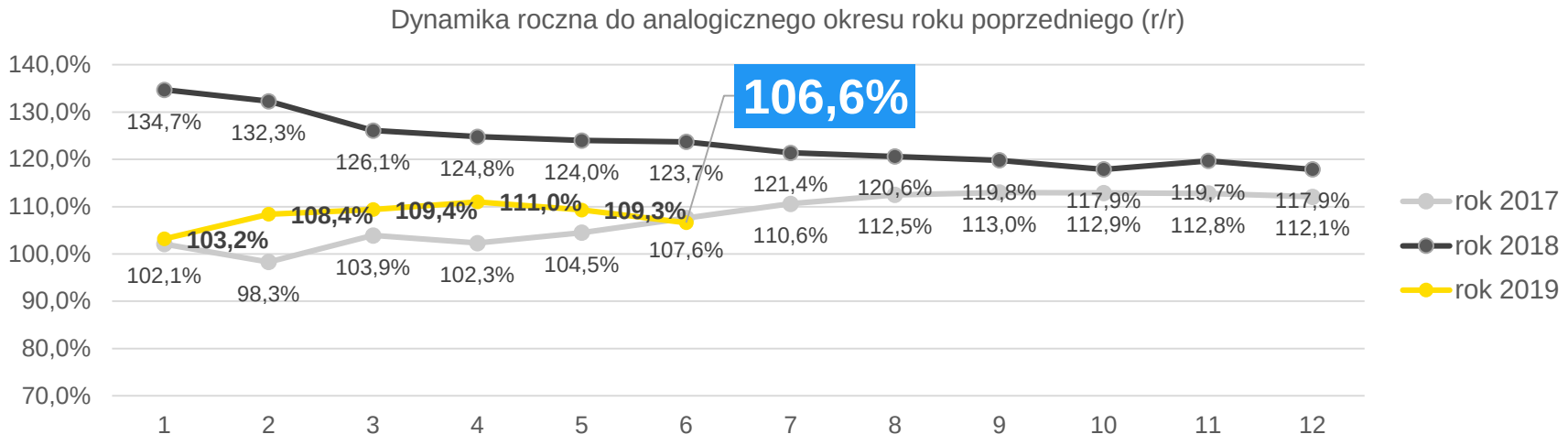

OTOCZENIE

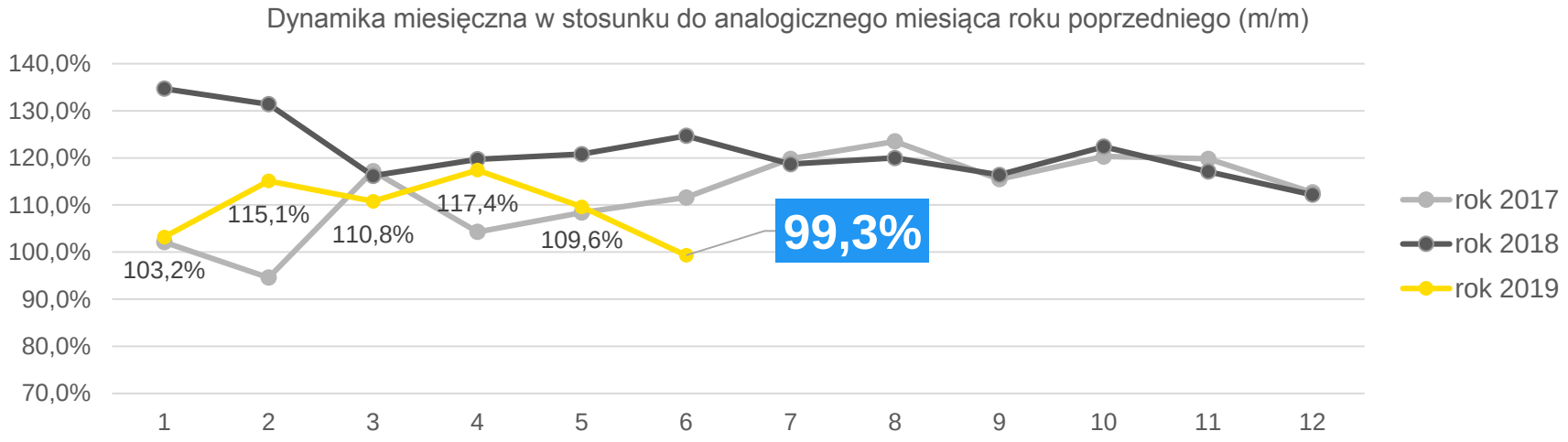
Otoczenie makro



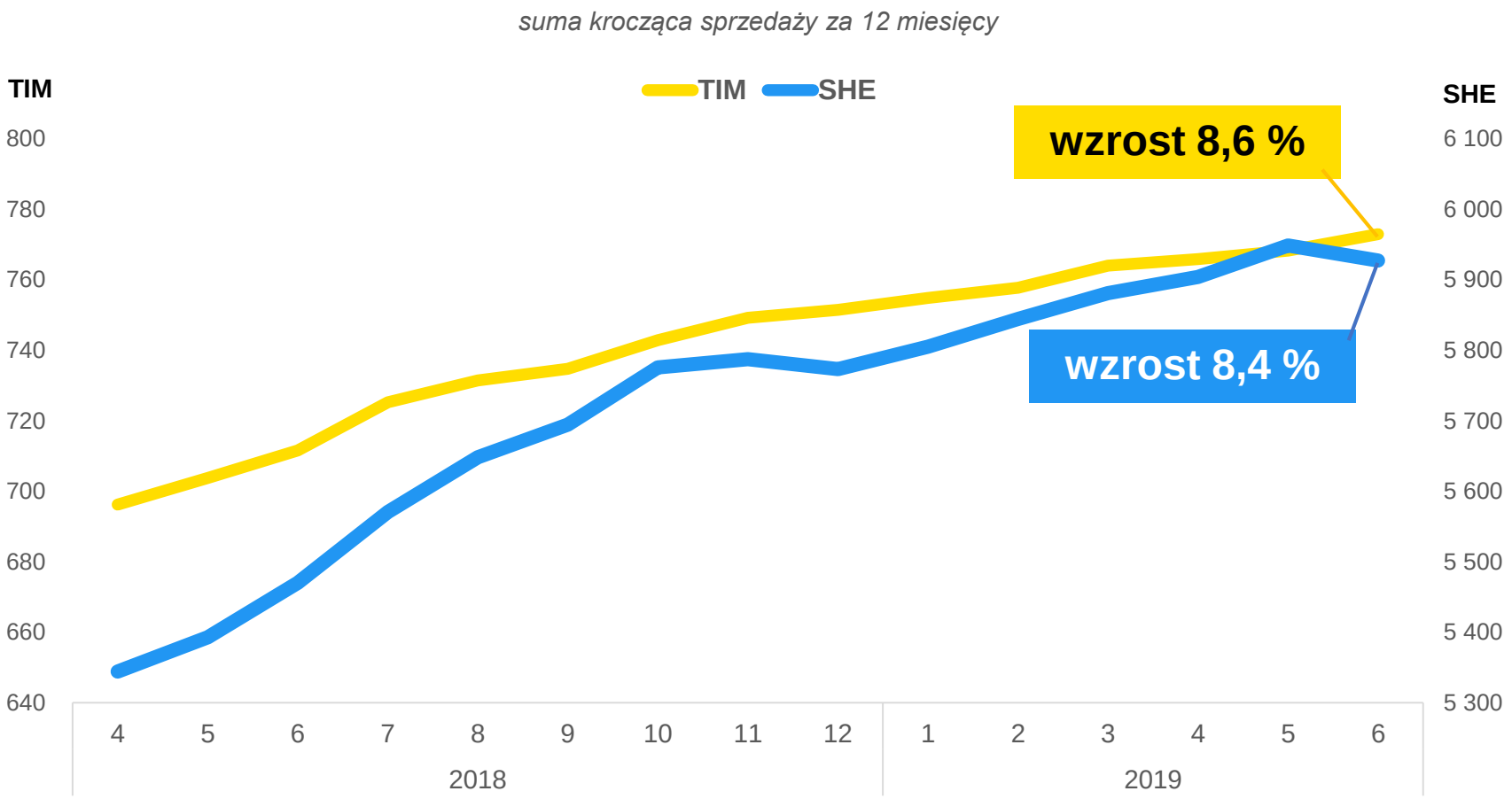
Dynamika Produktu Krajowego Brutto w II kw. 2019 roku pozostała na relatywnie wysokim poziomie 4,5% pomimo pogorszenia sytuacji gospodarczej w Unii Europejskiej - główną siłą polskiej gospodarki nadal stanowi konsumpcja prywatna.

Produkcja budowlano - montażowa





Sprzedaż TIM SA vs SHE (Związek Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki)



KLUCZOWE WYDARZENIA

Kluczowe wydarzenia w I półroczu 2019 roku

1 **Rekordowe przychody TIM i Grupy Kapitałowej TIM:**

- TIM, 376 117 tys. zł (wzrost o 6,1% r/r)
- GK TIM, 417 700 tys. zł (wzrost o 6,5% r/r)

2 **Najwyższa w historii EBITDA:**

- TIM, 18 473 tys. zł (wzrost o 178,9 % r/r)
- GK, 24 763 tys. zł (wzrost o 78,1% r/r)

3 **Ogłoszenie i realizacja nowej strategii na lata 2019 – 2020:**

- wewnętrzna komunikacja strategii
- zdefiniowanie i rozpoczęcie realizacji 22 projektów strategicznych

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

Spółki zależne TIM w I półroczu 2019 roku

Zakończenie przeglądu opcji strategicznych dla spółek zależnych.

3LP

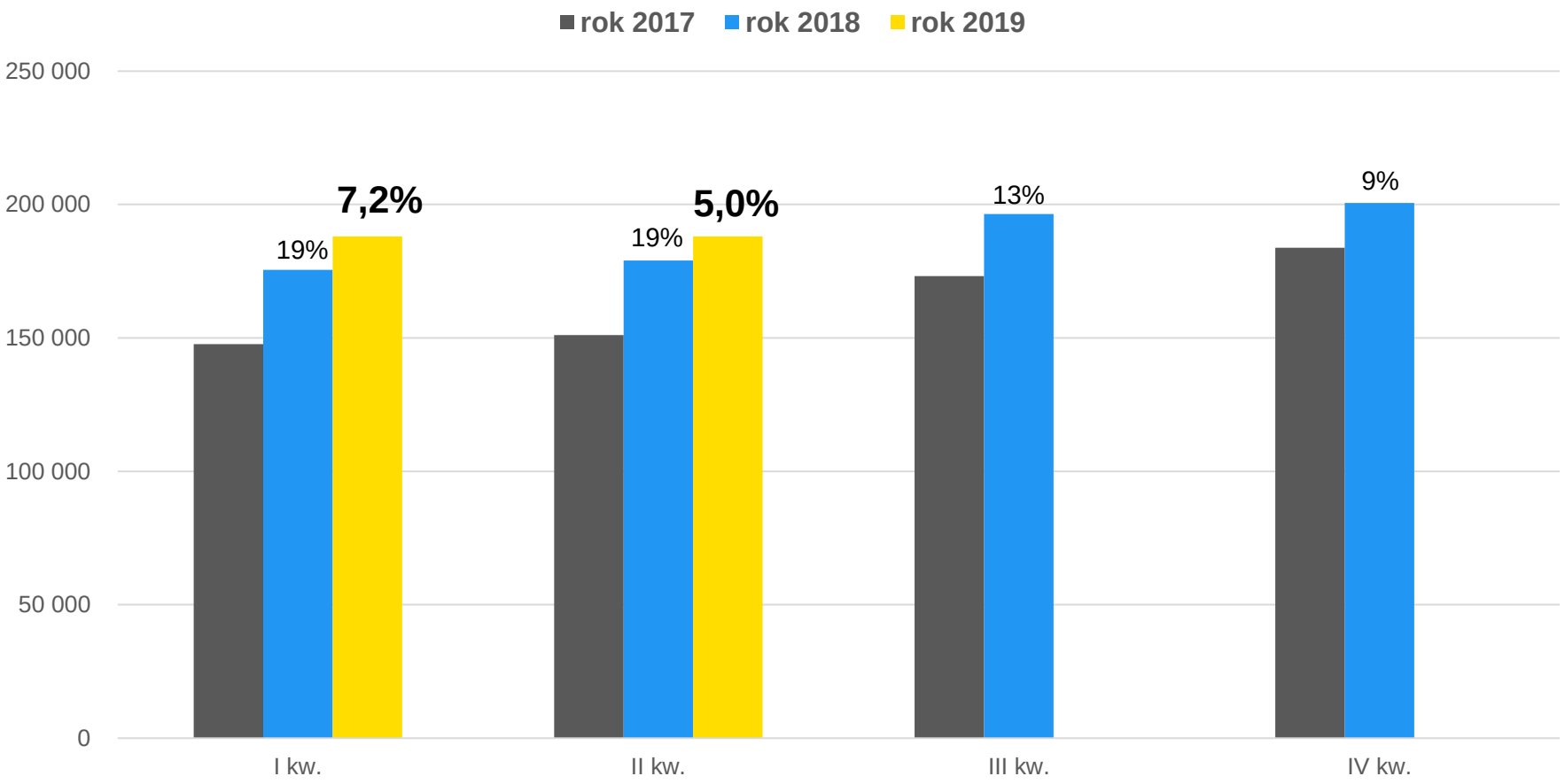
- Wzrost przychodów do 37,2 mln zł (5,3% r/r).
- Wzrost r/r z 25% do 32% udziału klientów zewnętrznych, spoza GK TIM, w przychodach z usług logistycznych.
- Zwiększenie pojemności magazynu o 6000 palet w wyniku zagęszczenia regałów i uruchomienia wózków VNA
- „Onboarding" i rozpoczęcie operacyjnej realizacji kontraktu z Ikea.
- Przygotowanie do rozszerzenia współpracy z jednym z największych internetowych sprzedawców opon oraz akcesoriów samochodowych w Polsce i Europie.

rotopino.pl

- Wzrost przychodów do 32,3 mln zł (9% r/r).
- Pozytywne wyniki finansowe na wszystkich poziomach RZiS.
- Zawansowane prace związane z wzajemnym wykorzystaniem synergii wewnątrz-grupowych: handel, logistyka, zakupy
- Sfinalizowanie wycofania akcji z obrotu na rynku NewConnect

WYNIKI BIZNESOWE

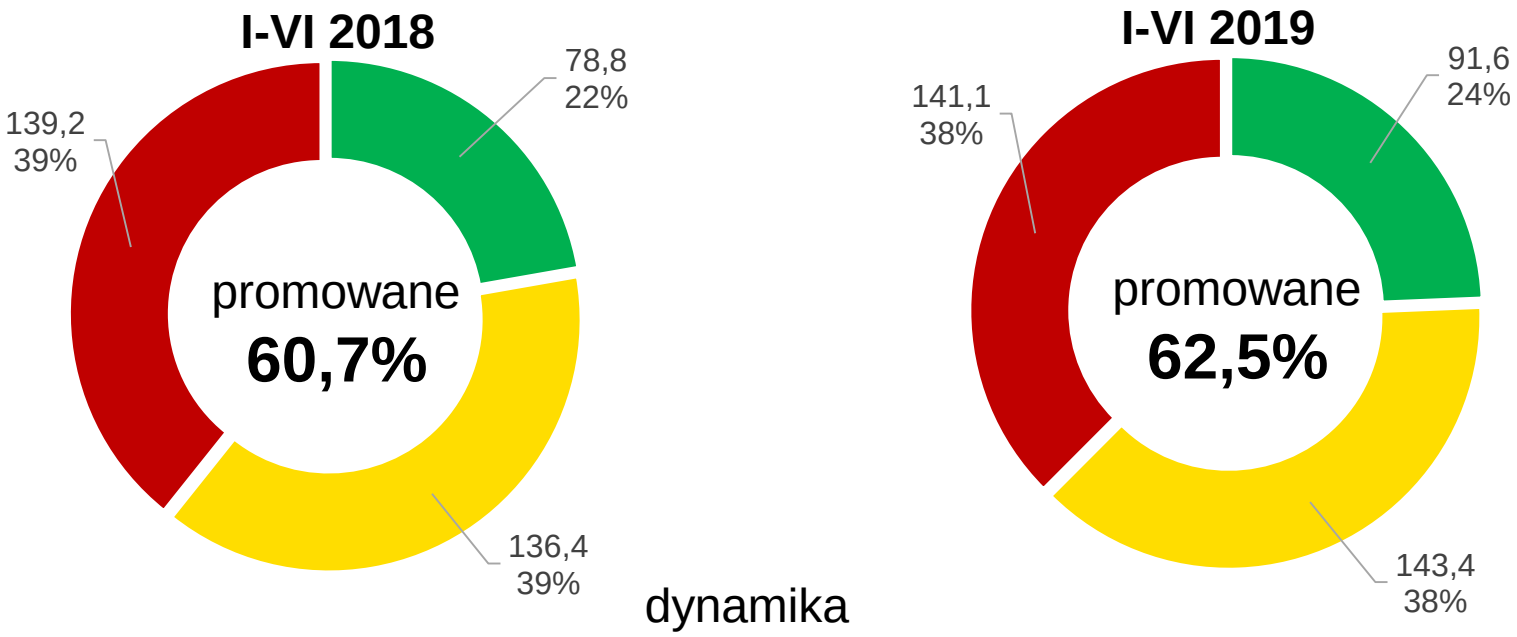
Przychody ze sprzedaży



wartości w tys. zł	I półrocze	rok 2018	rok 2019	dynamika
		354 525	**376 117**	**6,1%**

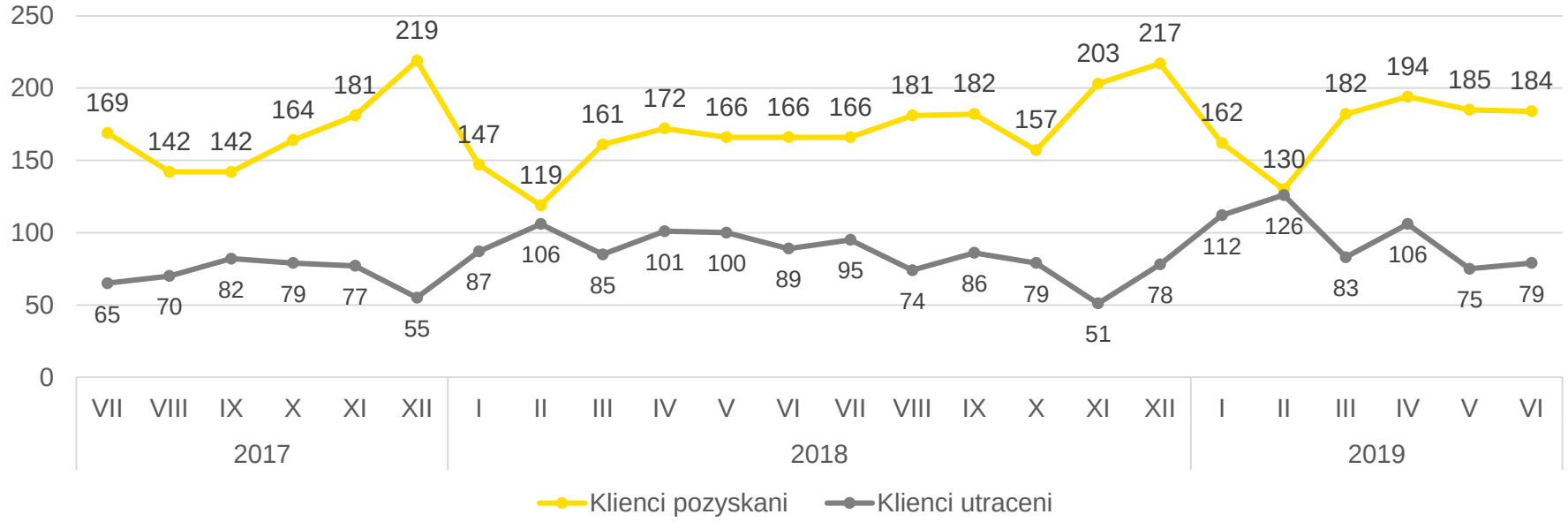
Rentowność sprzedaży

	I pół. 2018	**I pół. 2019**	dynamika
Przychody	354,5	**376,1**	106%
Marża brutto na sprzedaży	59,9	**72,4**	121%
	16,90%	**19,25%**	2,35 pp



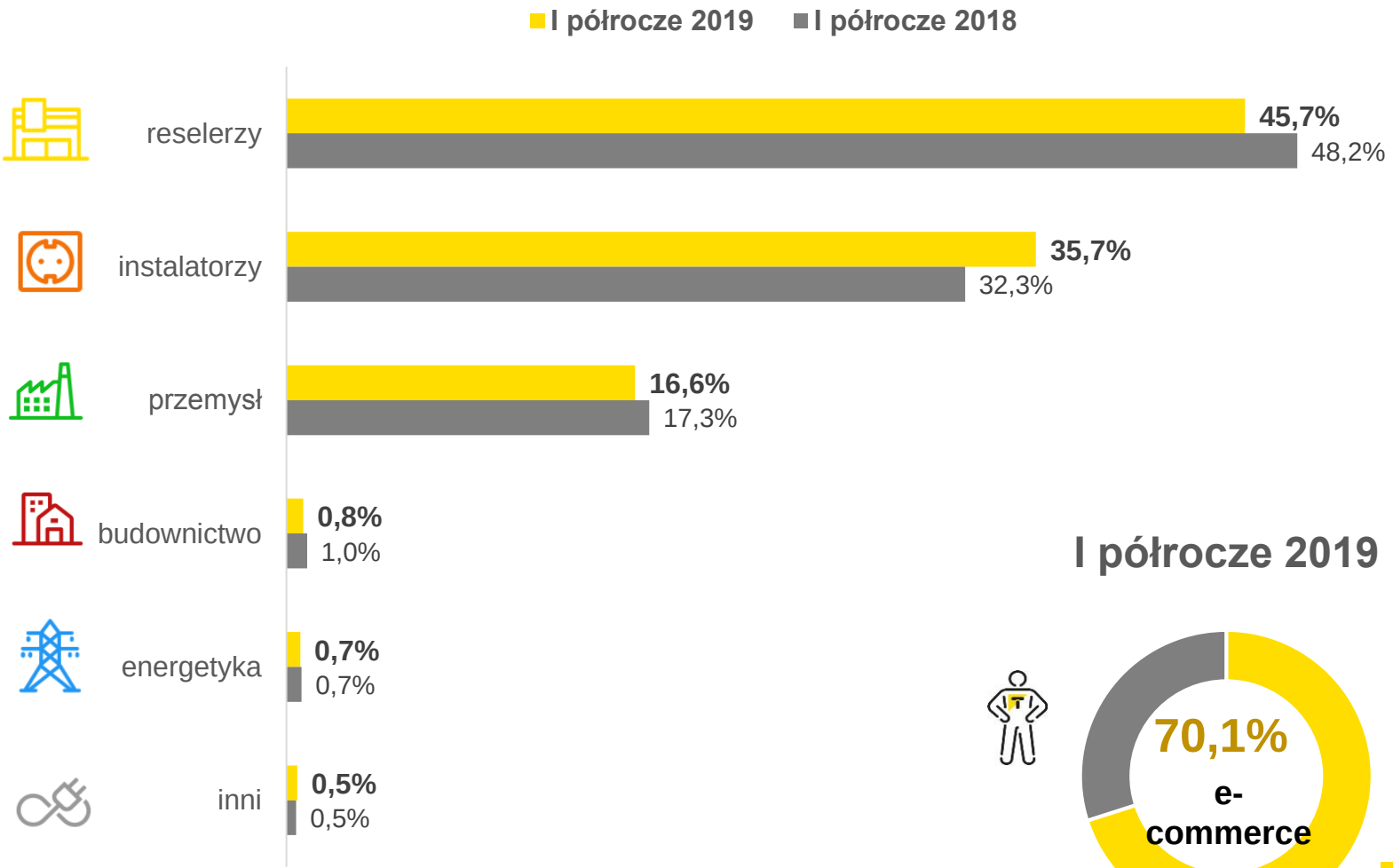
Klienci

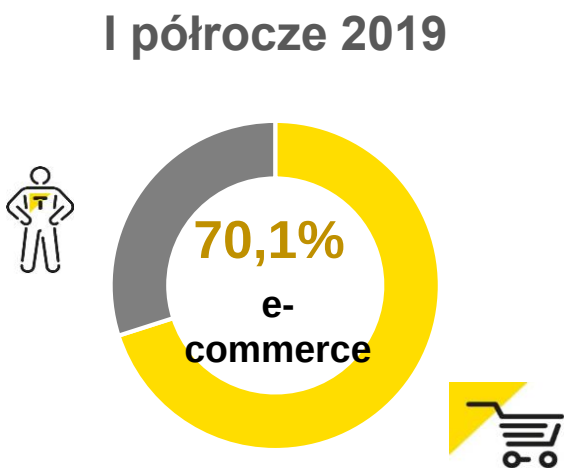
W I półroczu 2019 roku TIM S.A. pozyskał **1 037**, a utracił 581 klientów.



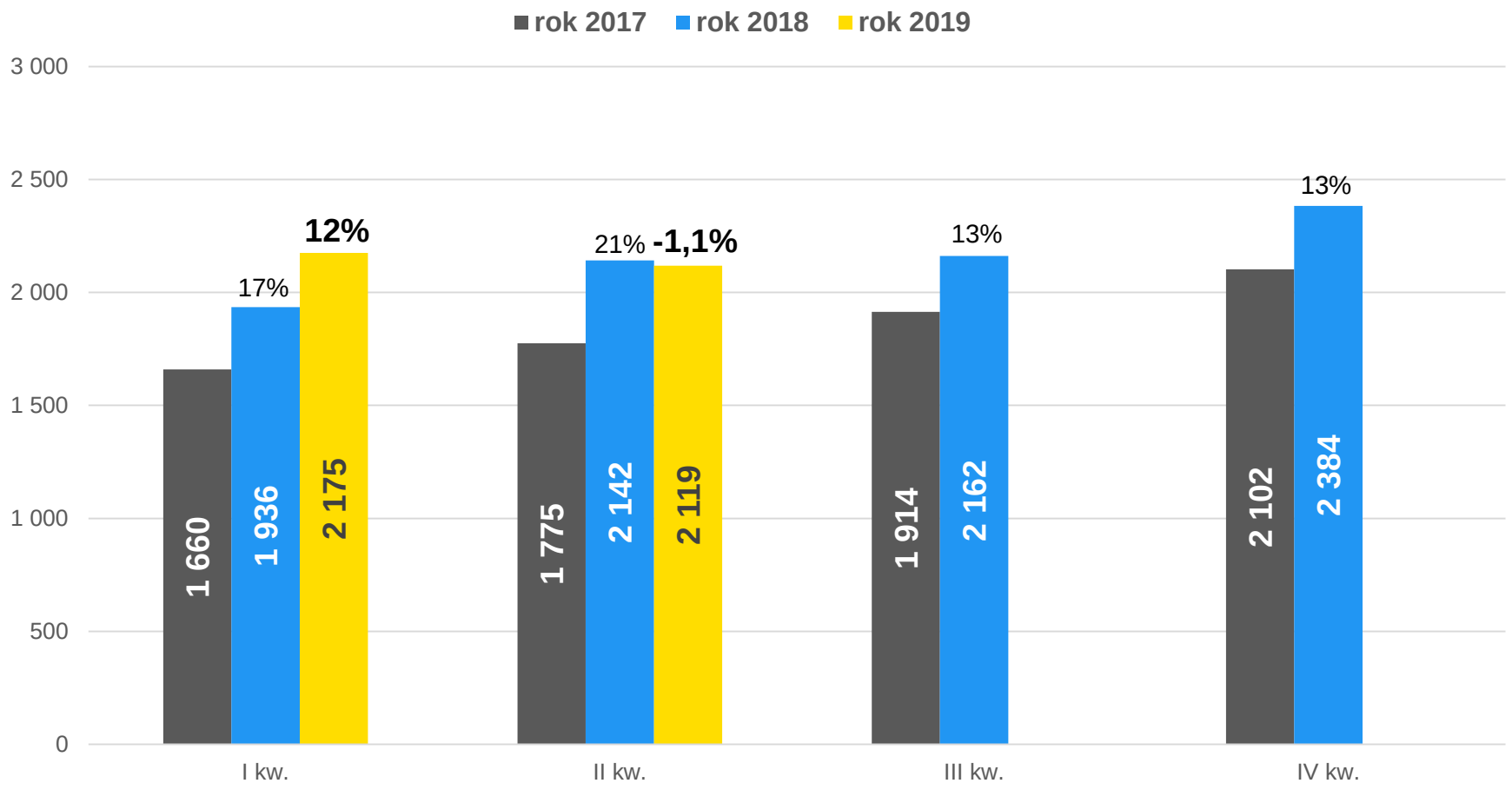
Na koniec czerwca 2019 roku liczba klientów kluczowych, realizujących sprzedaż wyższą niż 1 500 zł miesięcznie w ciągu ostatnich 12 miesięcy, wynosiła **11 782**, tj**. wzrosła o 10,2 %** w porównaniu ze stanem na koniec czerwca 2018 roku.

Segmenty i kanały sprzedaży





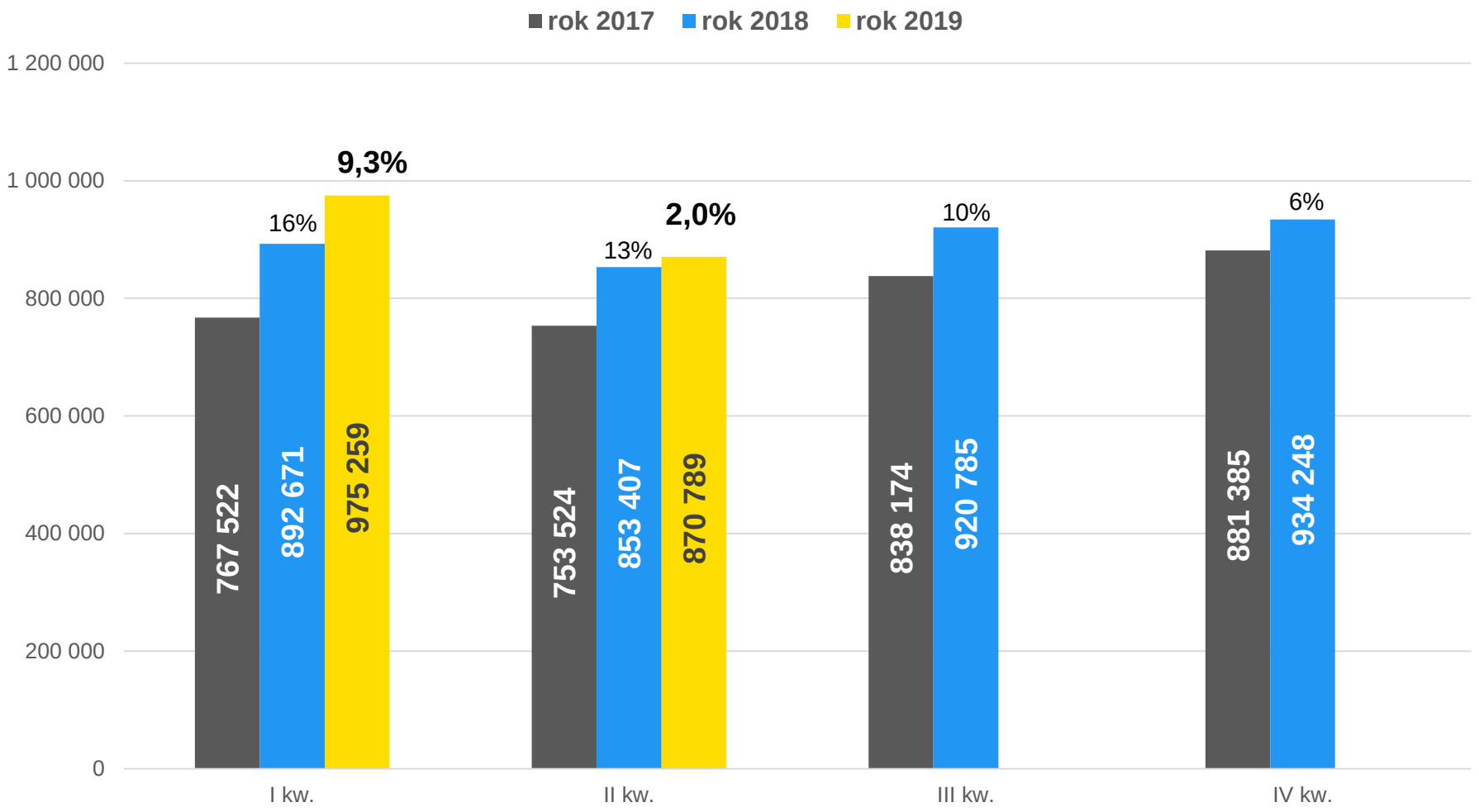
Sprzedaż przez sklep TIM.pl na dzień roboczy



wartości w tys. zł

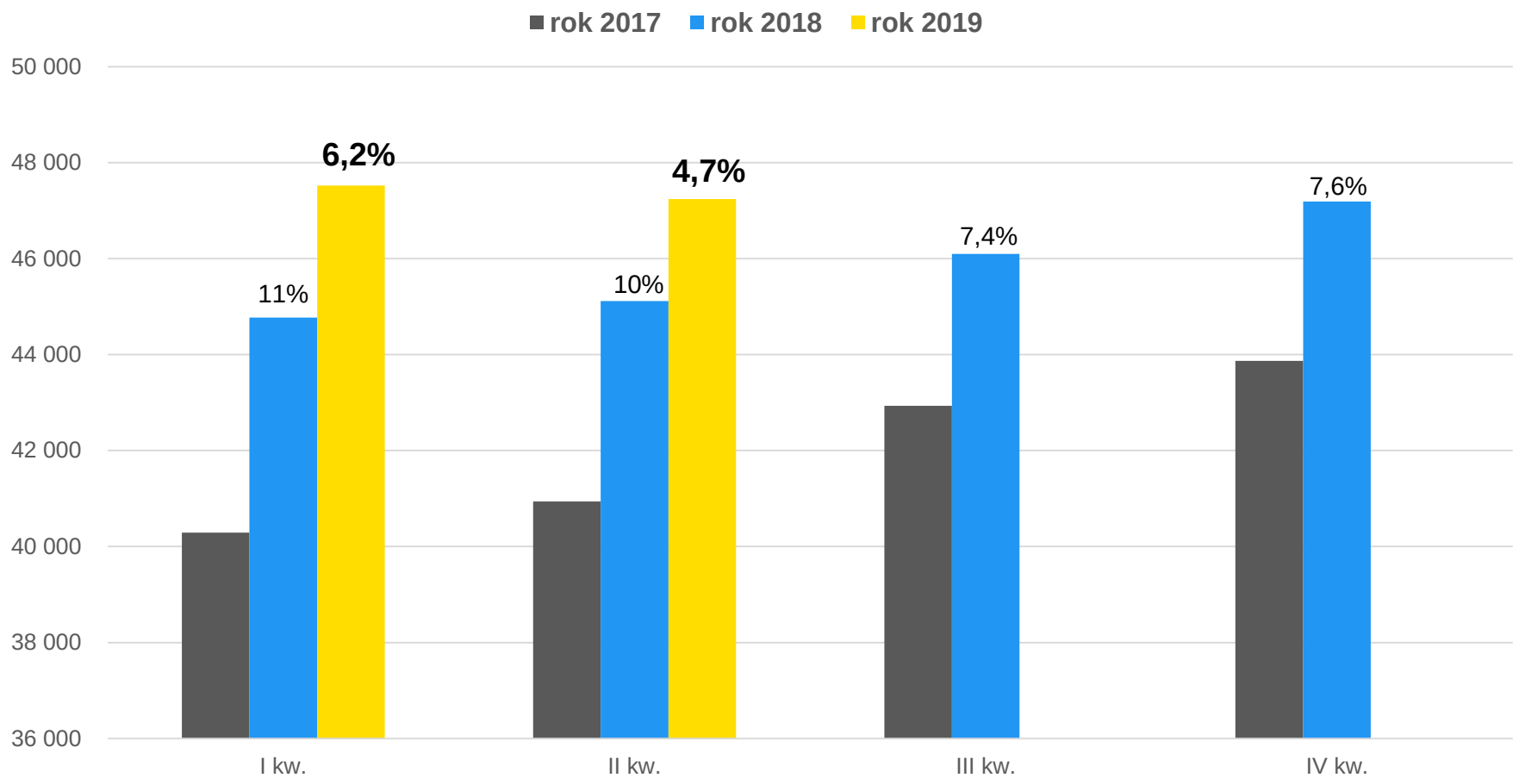
I półrocze	rok 2018	**rok 2019**	dynamika
	2 026	**2 148**	6,0%

Liczba linii zamówień w sklepie TIM.pl



I półrocze	rok 2018	rok 2019	dynamika
	1 746 078	1 846 048	5,7%

Sprzedaż liczby SKU (unikalne indeksy towarów)

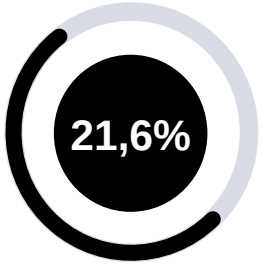


Dotyczy towarów stale utrzymywanych na magazynie

I półrocze	rok 2018	**rok 2019**	dynamika
	49 945	**52 173**	4,5%

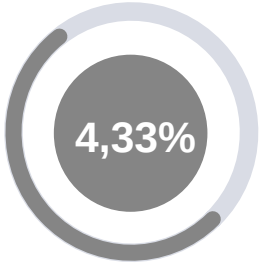
tim.pl

TIM.pl – kluczowe dane e-commerce za I półrocze 2019 r.



Współczynnik odrzuceń
(↑ 2,56% r/r)

Liczba transakcji
(↑ 2,72% r/r)



Współczynnik konwersji
(↓ 2,34% r/r)

Liczba użytkowników
(↑ 6,01% r/r)

Liczba sesji
(↑ 5,1% r/r)

Pozycja wśród polskich platform online
(+12 pozycji w górę od 31.12.2018 r. na ponad 7 000 platform)

Źródło: Google Analytics, systemy analityczne TIM SA, similarweb.com

WYNIKI FINANSOWE TIM SA

RZiS: skokowy wzrost wyników finansowych

Przychody ze sprzedaży

376,1 mln zł przychodów (+6,1%)

- Dynamika przychodów r/r wyniosła ponad 106%

- W I półroczu 2019 r. TIM S.A. odnotował znaczącą poprawę wyników finansowych w relacji do I półrocza 2018 r.

Wynik na sprzedaży

15,3 mln zł sprzedaży (+265%)

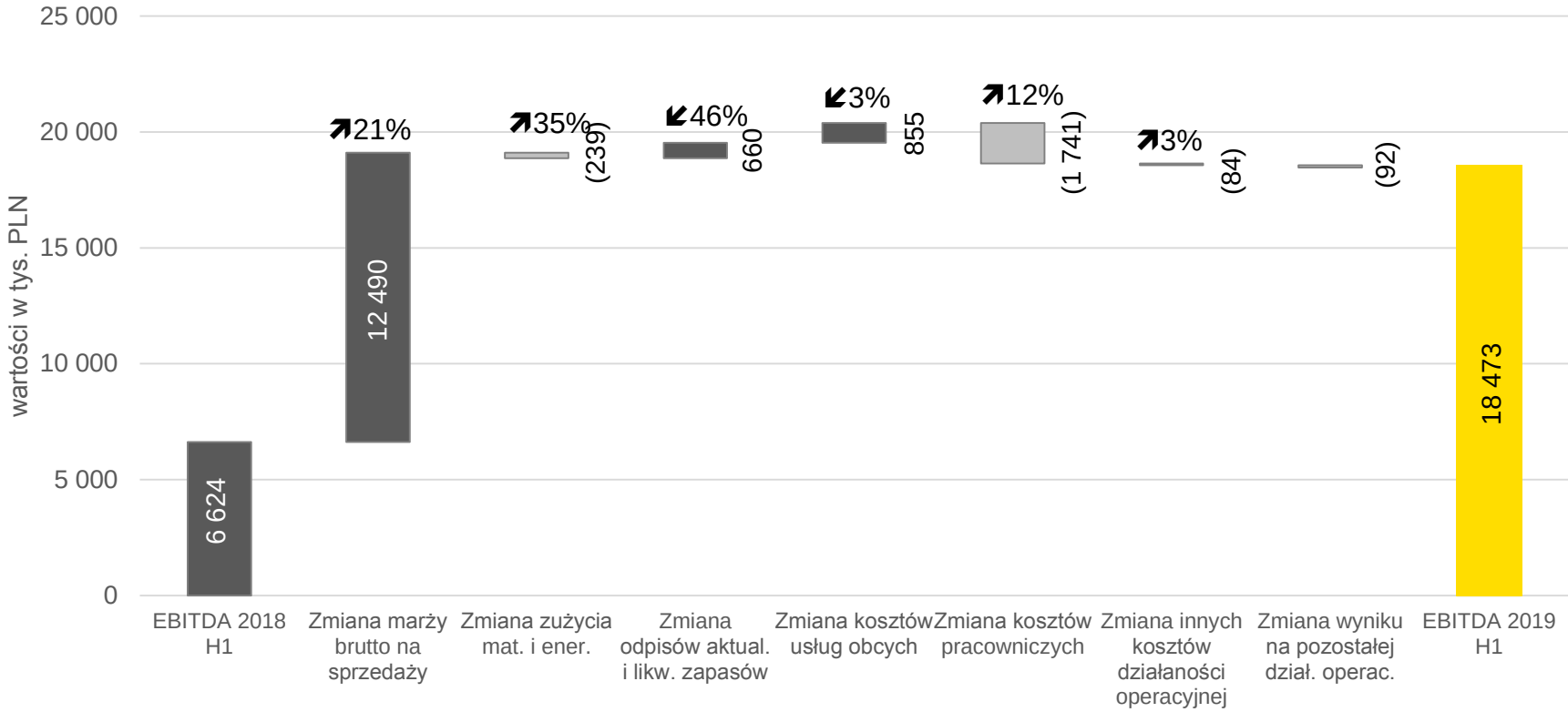
- Pomimo wysokiej konkurencji na rynku, wynik na sprzedaży zanotował 265% wzrostu, głównie za sprawą o 2,35 p.p. wyższej procentowej marży brutto

EBITDA

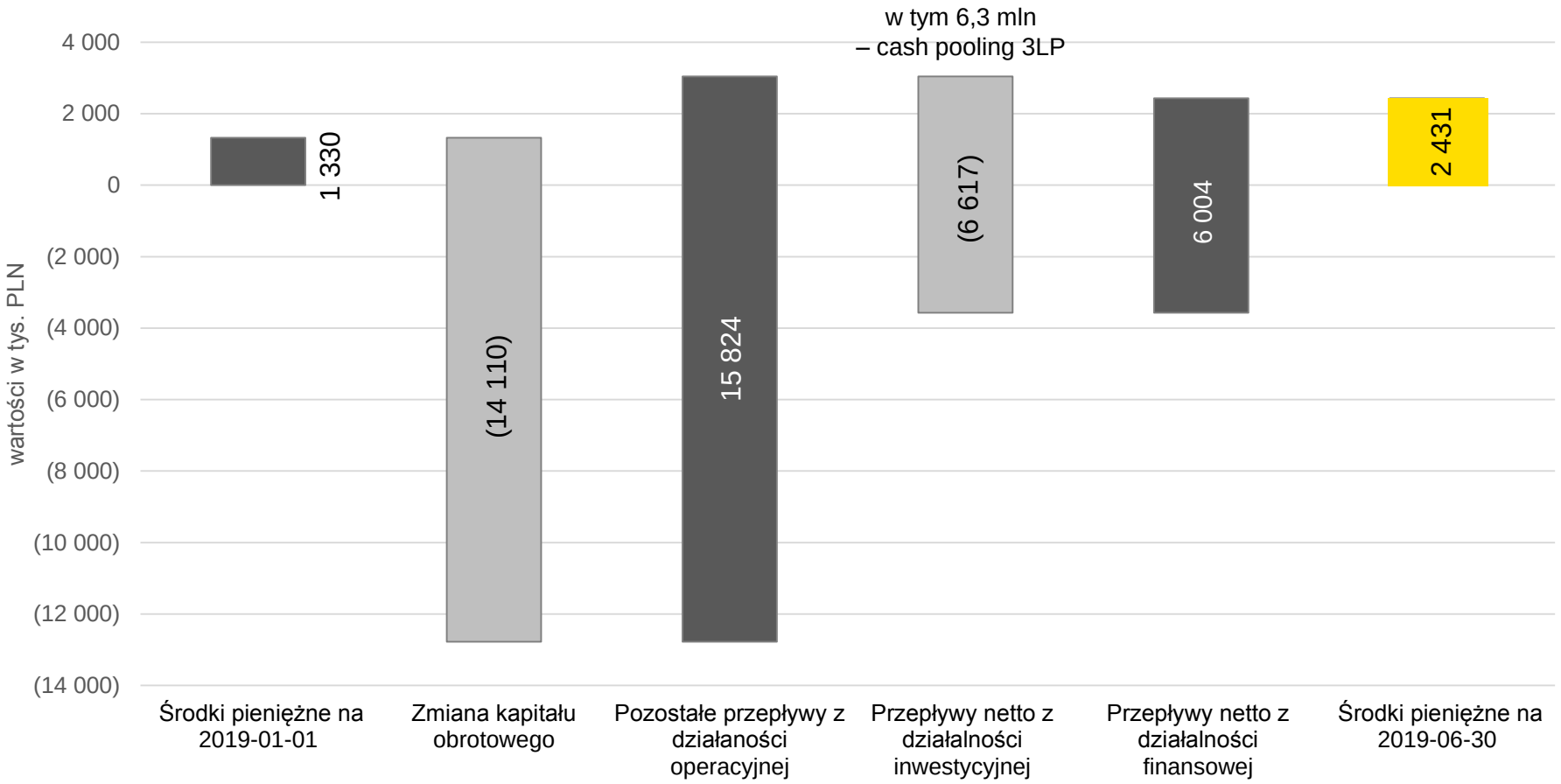
18,5 mln zł EBITDA (+179%)

- W konsekwencji EBITDA jednostkowa wzrosła o blisko 12 mln zł r/r

EBITDA - istotny wzrost r/r

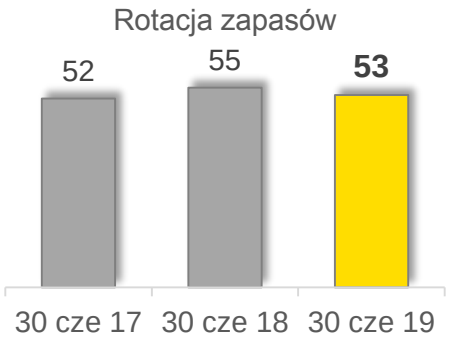


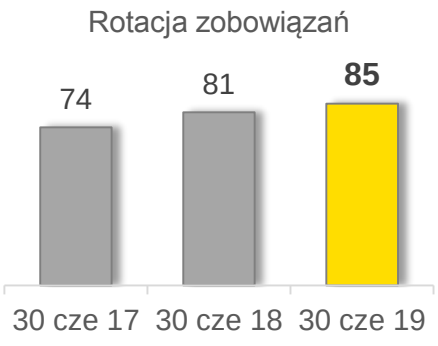
Stabilny cash flow TIM SA

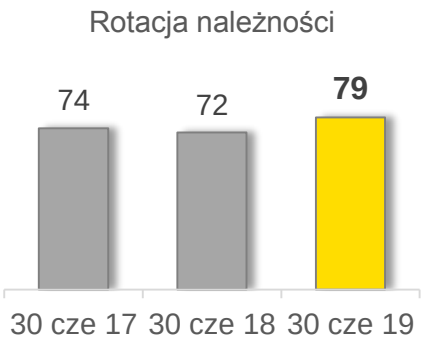


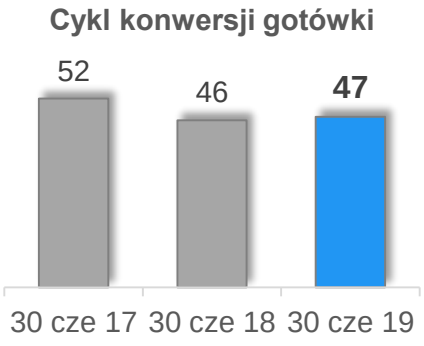
Zarządzanie kapitałem obrotowym: szybki cykl konwersji gotówki

- Rotacja zapasów, zobowiązań oraz należności w I półroczu 2019 r. pod pełną kontrolą i z niewielką, naturalną zmiennością
- Cykl konwersji gotówki pozostaje stabilny na bardzo dobry poziomie 47 dni, co potwierdza efektywną politykę w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym



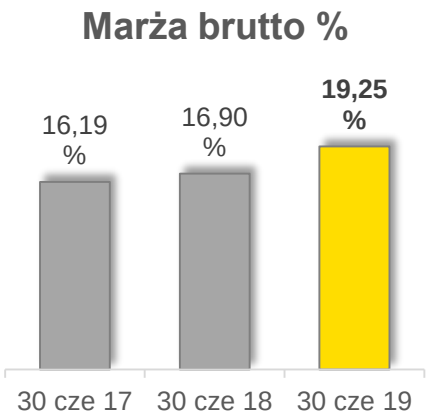


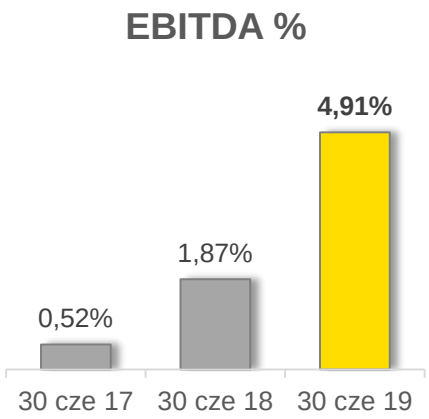


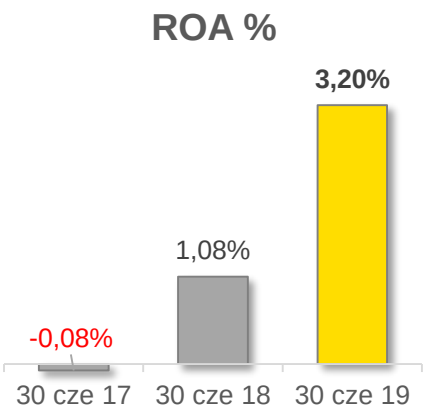


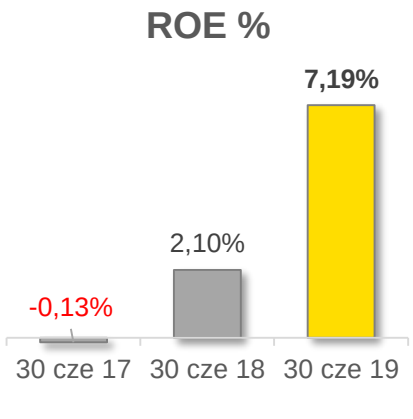
Rentowność działalności w trendzie wzrostowym

- Rentowność EBITDA na koniec czerwca 2019 roku wyniosła 4,91% i pozostaje w trendzie rosnącym za sprawą rosnącej procentowej marży brutto
- Istotny wzrost wskaźników rentowności aktywów i kapitału własnego





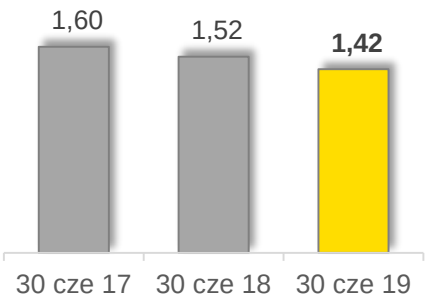




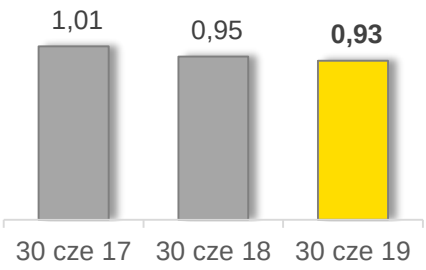
Płynność finansowa i kapitał

- Bardzo dobra i stabilna sytuacja płynnościowa
- Konserwatywna struktura finansowania wspierająca wysoką ocenę kredytową TIM S.A. oraz rozwój biznesu podstawowego (dostęp do finansowania, limity kredytowe u ubezpieczycieli i dostawców).

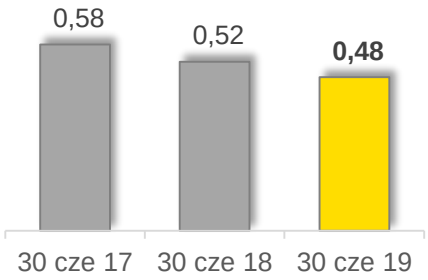
Wskaźnik płynności bieżącej



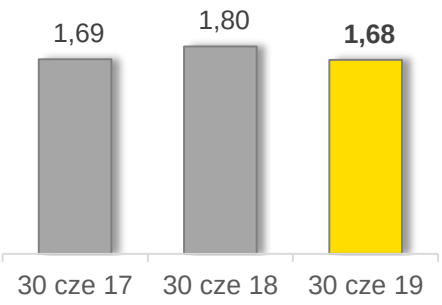
Wskaźnik płynności szybkiej



Wskaźnik kapitału własnego



Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi



WYNIKI FINANSOWE GK TIM

RZiS: dalszy wzrost przychodów i bardzo dobre wyniki finansowe Grupy

Przychody ze sprzedaży

417,7 mln zł przychodów (+6,5%)

- W I półroczu 2019 r. dynamika przychodów w Grupie była na poziomie zbliżonym do jednostkowego

Wynik na sprzedaży

14,7 mln zł sprzedaży (+177%)

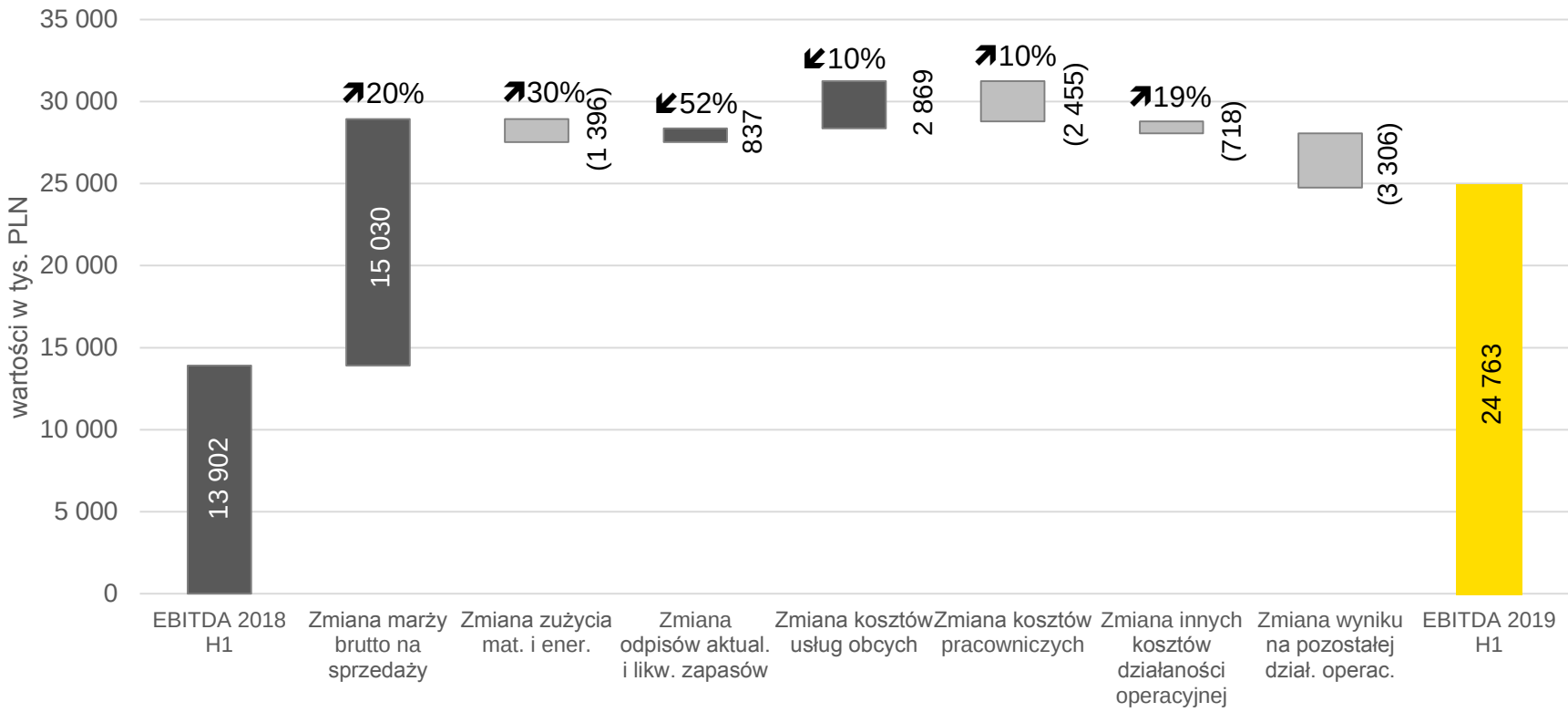
- Grupa uzyskała dodatni wynik na sprzedaży w wysokości 14,7 mln vs. 5,3 mln zł zysku w roku ubiegłym

EBITDA

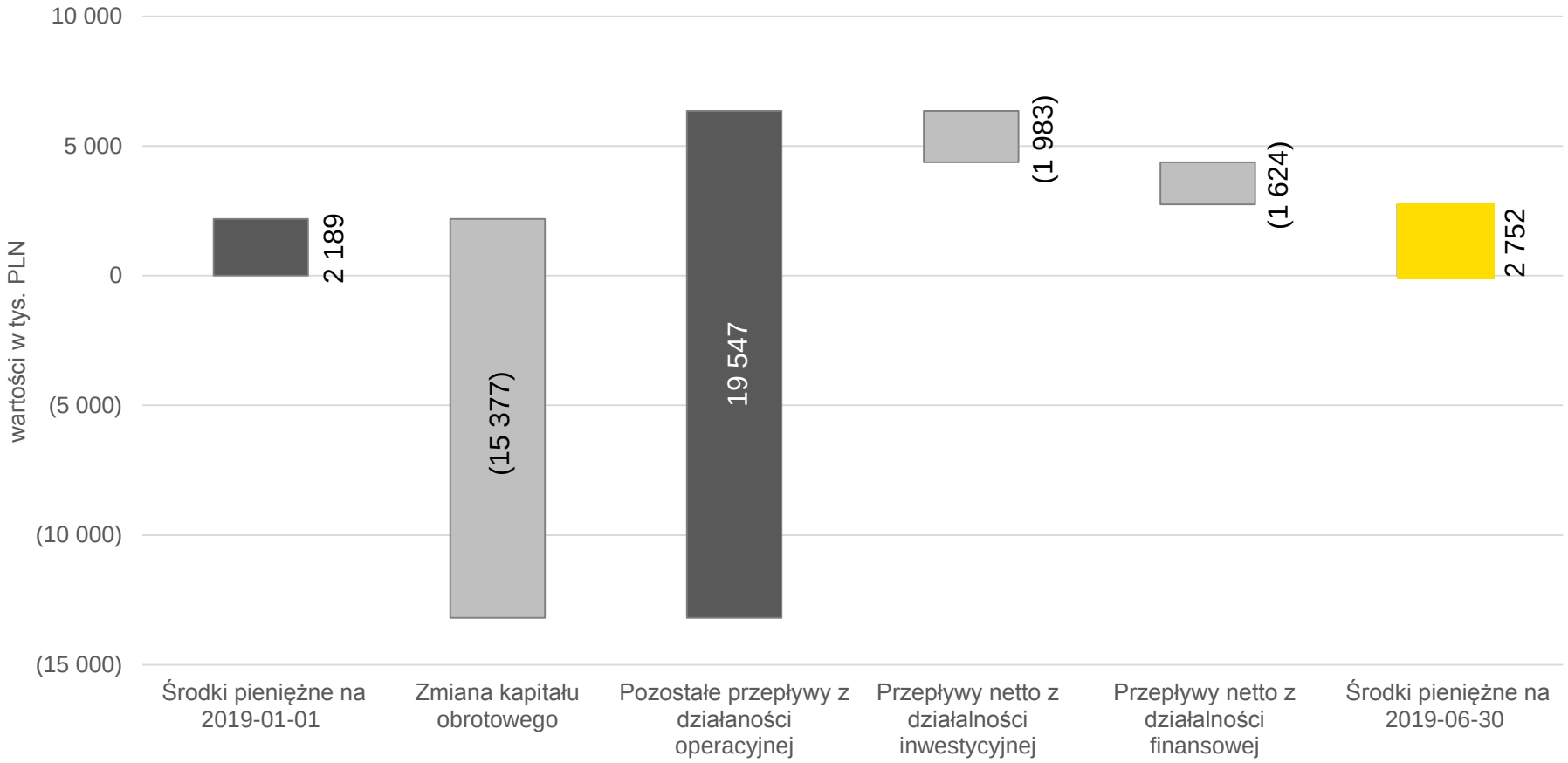
24,8 mln zł EBITDA (+78%)

- EBITDA w I półroczu 2019 r. osiągnęła historyczną dla tego okresu roku wartość prawie 25 mln zł

Źródła kreacji skonsolidowanej EBITDA: pozytywny wpływ wyniku na działalności operacyjnej



Pozytywne skonsolidowane przepływy pieniężne z działalności operacyjnej



Bilans – wykonanie 30.06.2019 vs 31.12.2018

AKTYWA	30.06.2019	31.12.2018	dynamika	zmiana
Aktywa trwałe	**191 476**	**116 204**	**164,8%**	**75 272**
Wartości niematerialne	14 969	15 999	93,6%	(1 030)
Rzeczowe aktywa trwałe, w tym:	146 959	70 484	208,5%	76 475
budynki i środki transportu (leasing wg MSSF16)	74 316	0	n/a	74 316
Nieruchomości inwestycyjne	12 227	12 477	98,0%	(250)
Inne aktywa trwałe	17 321	17 244	100,4%	77
Aktywa obrotowe	**271 764**	**247 503**	**109,8%**	**24 261**
Zapasy	101 931	101 953	100,0%	(22)
Aktywa finansowe, w tym:	167 945	144 318	116,4%	23 627
należności z tytułu dostaw i usług	161 074	138 144	116,6%	22 930
Rozliczenia międzyokresowe	1 888	1 232	153,2%	656
Aktywa klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży	**6 501**	**6 315**	**102,9%**	**186**
Aktywa razem	**469 741**	**370 022**	**126,9%**	**99 719**

PASYWA	30.06.2019	31.12.2018	dynamika	zmiana
Razem kapitał własny	**159 308**	**155 386**	**102,5%**	**3 922**
Zobowiązania długoterminowe	**107 585**	**36 121**	**297,8%**	**71 464**
Zobowiązania długoterminowe, w tym	97 328	25 303	384,7%	72 025
umowy najmu jako leasing zgodnie z MSSF16	72 992	0	n/a	72 992
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	10 257	10 818	94,8%	(561)
Zobowiązania krótkoterminowe	**202 848**	**178 515**	**113,6%**	**24 333**
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	8 386	799	1049,6%	7 587
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	164 730	157 219	104,8%	7 511
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym	15 904	7 266	218,9%	8 638
umowy najmu jako leasing zgodnie z MSSF16	7 829	0	n/a	7 829
Pozostałe zobowiązania	13 828	13 231	104,5%	597
Pasywa razem	**469 741**	**370 022**	**126,9%**	**99 719**

Istotny wzrost rzeczowych aktywów trwałych i zobowiązań związany z wdrożeniem MSSF16.

tim.pl

STRATEGIA TIM PRO

Wizja odpowiedzialnego biznesu TIM SA

W TIM odpowiedzialny biznes rozumiemy jako profesjonalne rozwijanie i stałe doskonalenie naszej działalności w oparciu o najwyższe standardy etyki, z uwzględnieniem naszego wpływu na jakość życia gospodarczego i społecznego oraz na stan środowiska naturalnego.

Naszą ambicją jest wyznaczać trendy w branży, przynosząc dodatkowe korzyści otoczeniu, zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Strategiczne kierunki odpowiedzialnego biznesu

TIM pro

działamy profesjonalnie

- transparentność i etyka biznesu
- niezawodna jakość usług
- rozwój pracowników
- monitoring wpływu na środowisko

działamy proaktywnie

- dialog z otoczeniem
- nowoczesne technologie
- rozwój wspólnie z klientami
- proekologiczne rozwiązania

działamy prospołecznie

- wolontariat pracowniczy
- aktywny tryb życia
- wsparcie lokalnych społeczności

Działania prospołeczne - narzędzia i budżet

działamy prospołecznie

≥ 1%
rocznego zysku brutto

- wolontariat pracowniczy (4 edycje w roku)
- program grantowy (2 edycje rocznie)
- Team Integracja Multisportowa i Aktywny TIM dla Przyjaciół
- darowizny rzeczowe i finansowe
- dzielenie się wiedzą i doświadczeniem
- sponsoring społecznie zaangażowany - talenty sportowe

Adrian Meronk

Damian Szwarnowiecki

Dziękujemy za uwagę

www.tim.pl | www.timsa.pl