



Wrocław | 25.05.2022

Podsumowanie wyników za I kwartał 2022 r.



AGENDA

O nas

Rynki działalności

Wyniki finansowe



O nas



Grupa TIM w pigułce

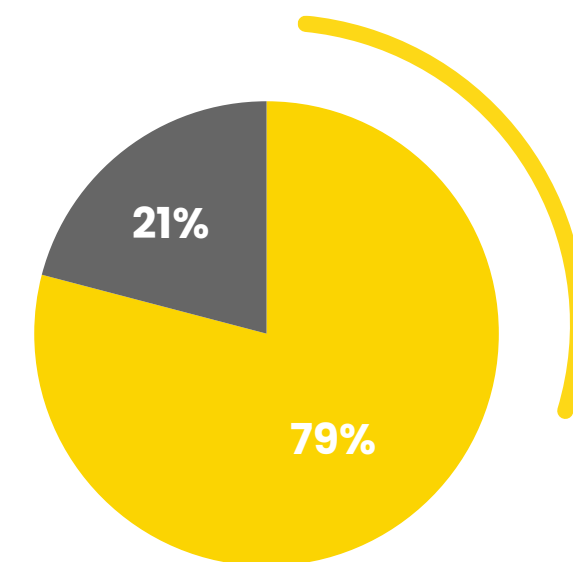


- **Lider e-commerce B2B w Polsce**
- Ambitny plan rozwoju bazujący na nowej strategii rozwoju
- Rosnące wyniki finansowe i niski poziom zadłużenia
- Atrakcyjna polityka dywidendowa



- **Dynamicznie rosnący gracz na rynku usług dla e-commerce**
- Inwestycje w zakresie rozbudowy powierzchni 3LP skokowo zwiększające skalę biznesu
- Silna ekspozycja na sektor e-commerce (infrastruktura wyspecjalizowana w obsłudze logistycznej klientów z tego sektora)
- Kontynuacja strategii rozwoju niezależnie od zawieszenia IPO

EBITDA LTM GK TIM
wg linii biznesowych:



- Działalność dystrybucyjna
- Usługi logistyczne

Podsumowanie Q1 2022

1

Najlepsze roczne wyniki finansowe w historii Grupy TIM

- 410 mln zł przychodów (+49% r/r)
- 47 mln zł EBITDA (+92% r/r)
- 31 mln zł zysku netto (+132% r/r)

2

Przyjęta polityka dywidendowa oraz wypłata rekordowej dywidendy za 2021 rok

- Polityka zakładająca wypłaty dywidend w wysokości 1 zł na akcje (22,2 mln zł) + 50% nadwyżki zysku netto TIM powyżej kwoty 22,2 mln zł
- 53,3 mln zł – propozycja dywidendy za 2021 r.

3

Zakończenie prac nad nową długoterminową strategią TIM S.A.

- Dalszy rozwój platformy e-commerce B2B
- Koncentracja na elektrotechnice i klientach profesjonalnych
- Cele finansowe do 2026 r.: 3 mld zł przychodów oraz 250 mln zł EBITDA w TIM S.A.

4

3LP S.A.

- Budowa nowej hali 25 tys. mkw. + automatyka
- Kontynuacja strategii dalszego dynamicznego rozwoju niezależnie od zawieszenia IPO

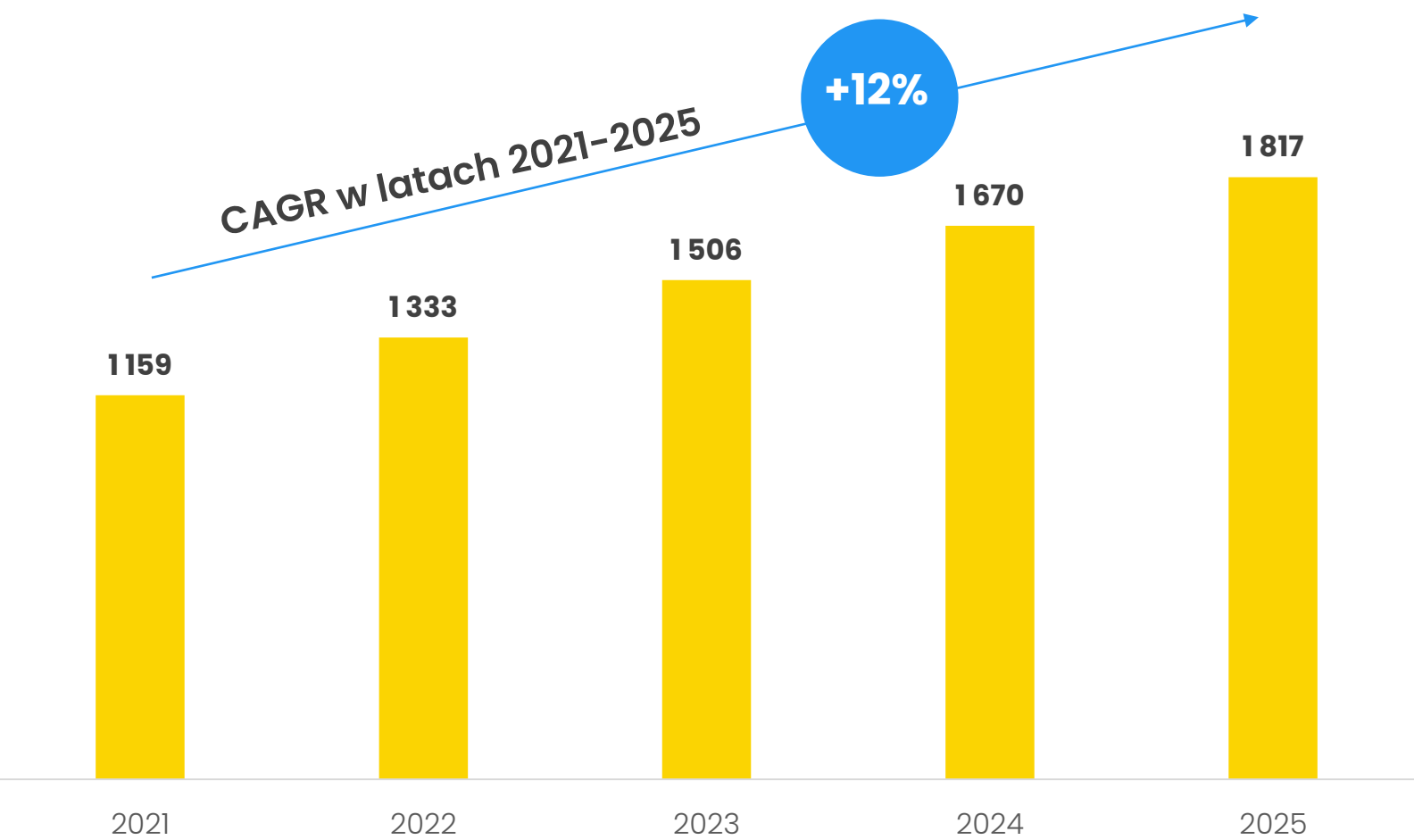


Rynki działalności

(e)(m)commerce B2B długoterminowym czynnikiem wzrostu

Konsumeryzacja B2B – w perspektywie 5 do 10 lat strony internetowe dedykowane dla użytkownika B2C i dla użytkownika B2B będą trudne do rozróżnienia**

Prognoza obrotów e-commerce B2B w Europie (w mld USD)



Wartość rynku e-commerce B2B w Europie (2025 r.)**

2 bln USD

87%

Polaków korzysta z internetu*

58,7%

polskich konsumentów deklaruje, że co tydzień kupuje coś online*

76%

europejskich firm działających w B2B spodziewa się co najmniej stabilnego wzrostu sprzedaży w 2022+**

80%

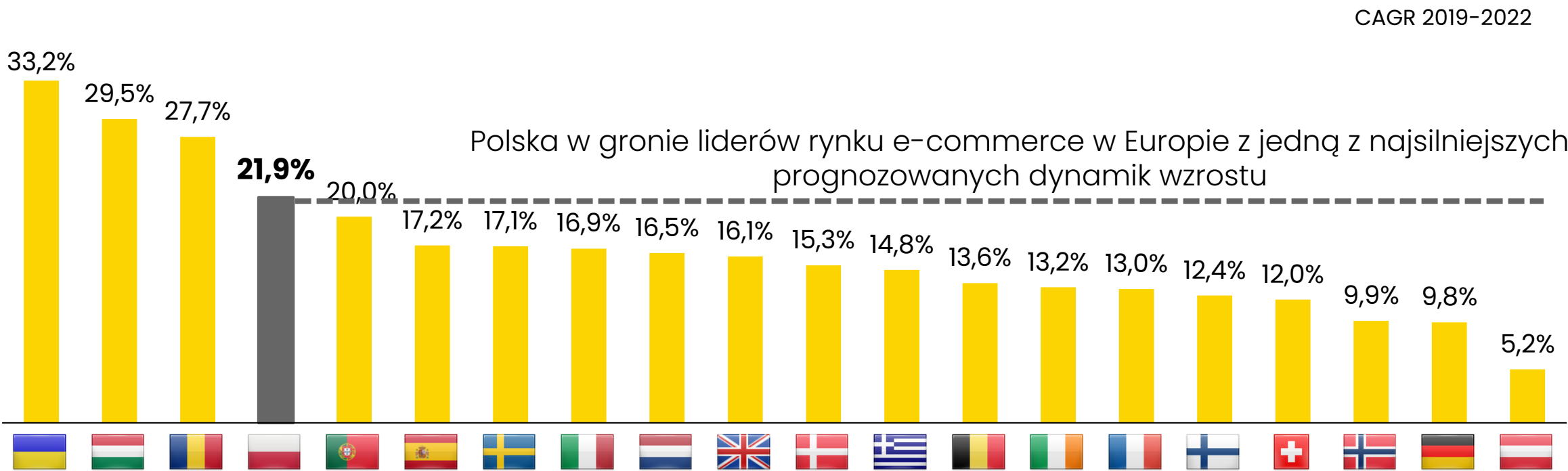
pokolenia Z w USA używa telefonów komórkowych do składania zamówień w e-commerce B2B*

* "Digital 2022. Global overview report.", we are social, Hootsuite, 2022

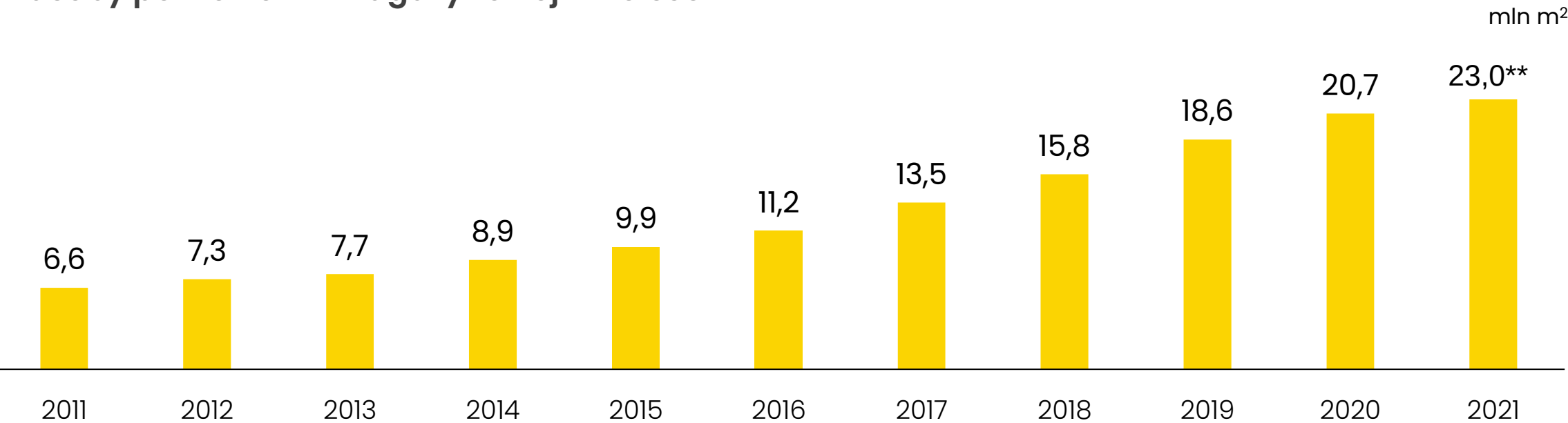
** digitalcommerce360.com

Rosnący popyt na powierzchnie magazynowe w Polsce wspierane dynamicznie rozwijającym się e-commerce

Prognozowana dynamika wzrostu rynku e-commerce*



Zasoby powierzchni magazynowej w Polsce*



Zmiana przyzwyczajeń konsumentów wspiera dynamiczny wzrost e-commerce i szybką digitalizację zakupów biznesowych

12% (do 162 mld PLN w 2026) – szacowany CAGR wzrostu sprzedaży dóbr online w Polsce w latach 2020-2026

40% (do ok. 637 mld PLN) – szacowana dynamika wzrostu e-commerce B2B w Polsce w 2021 r. r/r

Rozwój e-commerce kluczowym czynnikiem wzrostu popytu na powierzchnię magazynową oraz usługi logistyczne

Szacunkowy udział e-commerce przekracza 1/3 całkowitego popytu na powierzchnię magazynową na polskim rynku

Pandemia potwierdziła, że sprawne procesy logistyczne są fundamentem efektywnej działalności w e-commerce

* Euromonitor, Cushman & Wakefield

** Dane na koniec 3Q2021, prognoza



Wyniki finansowe

Wybrane wyniki finansowe Grupy TIM

TIM S.A. – jednostka dominująca wobec 3LP S.A., notowana na GPW



TIM Grupa Kapitałowa

TIM

3LP

Dane jednostkowe LTM:

1 387 mln zł

Przychody jednostkowe TIM

132 mln zł

EBITDA jednostkowa TIM

147 mln zł

Przychody jednostkowe 3LP – logistyka

35 mln zł

EBITDA jednostkowa 3LP – logistyka

Dane skonsolidowane GK TIM LTM:

Przychody ze sprzedaży:

1 450 mln zł

EBITDA:

167 mln zł

Zysk netto:

110 mln zł

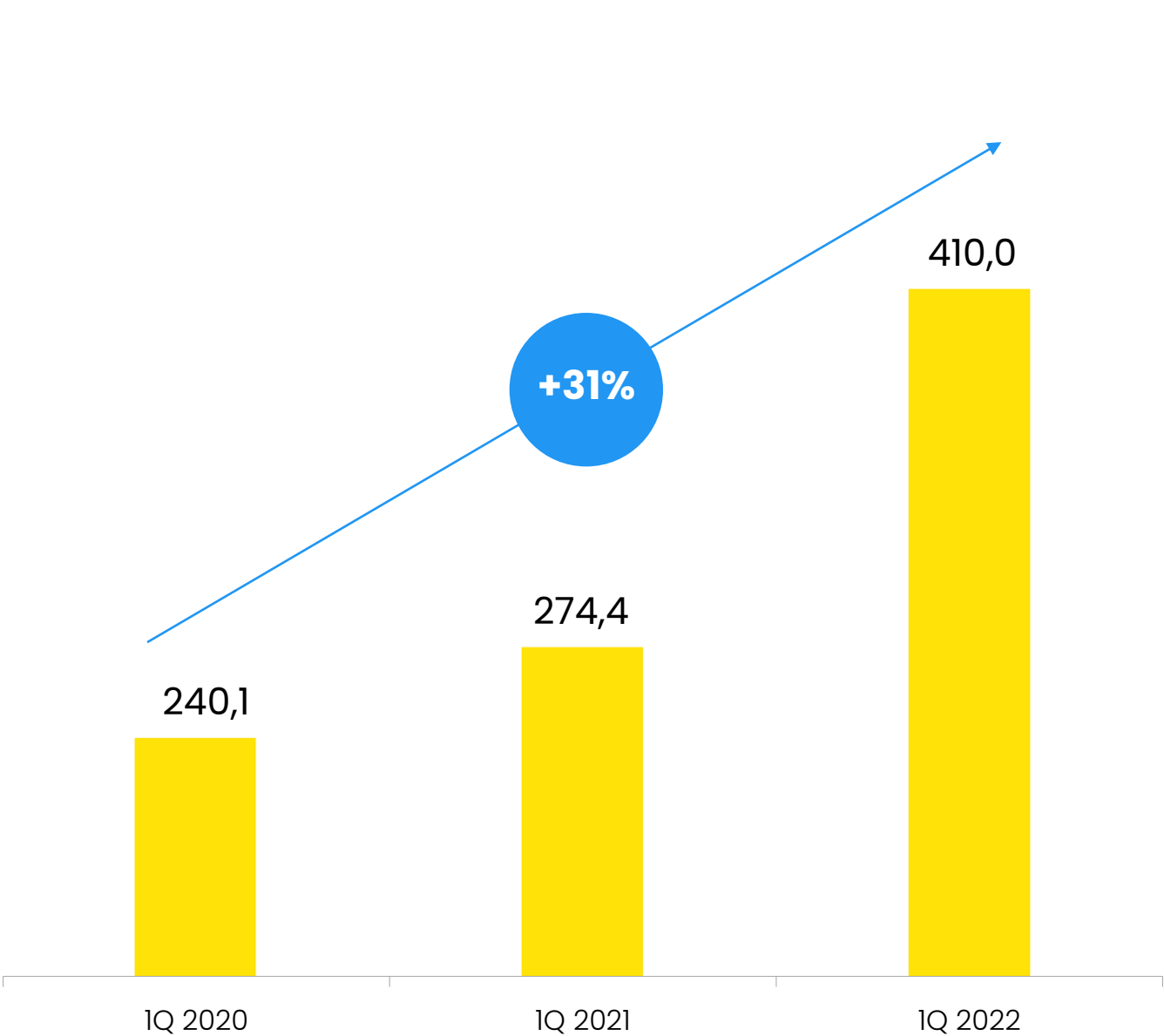
Aktywa razem*:

668 mln zł

* Dane na dzień bilansowy 31.03.2022 r.

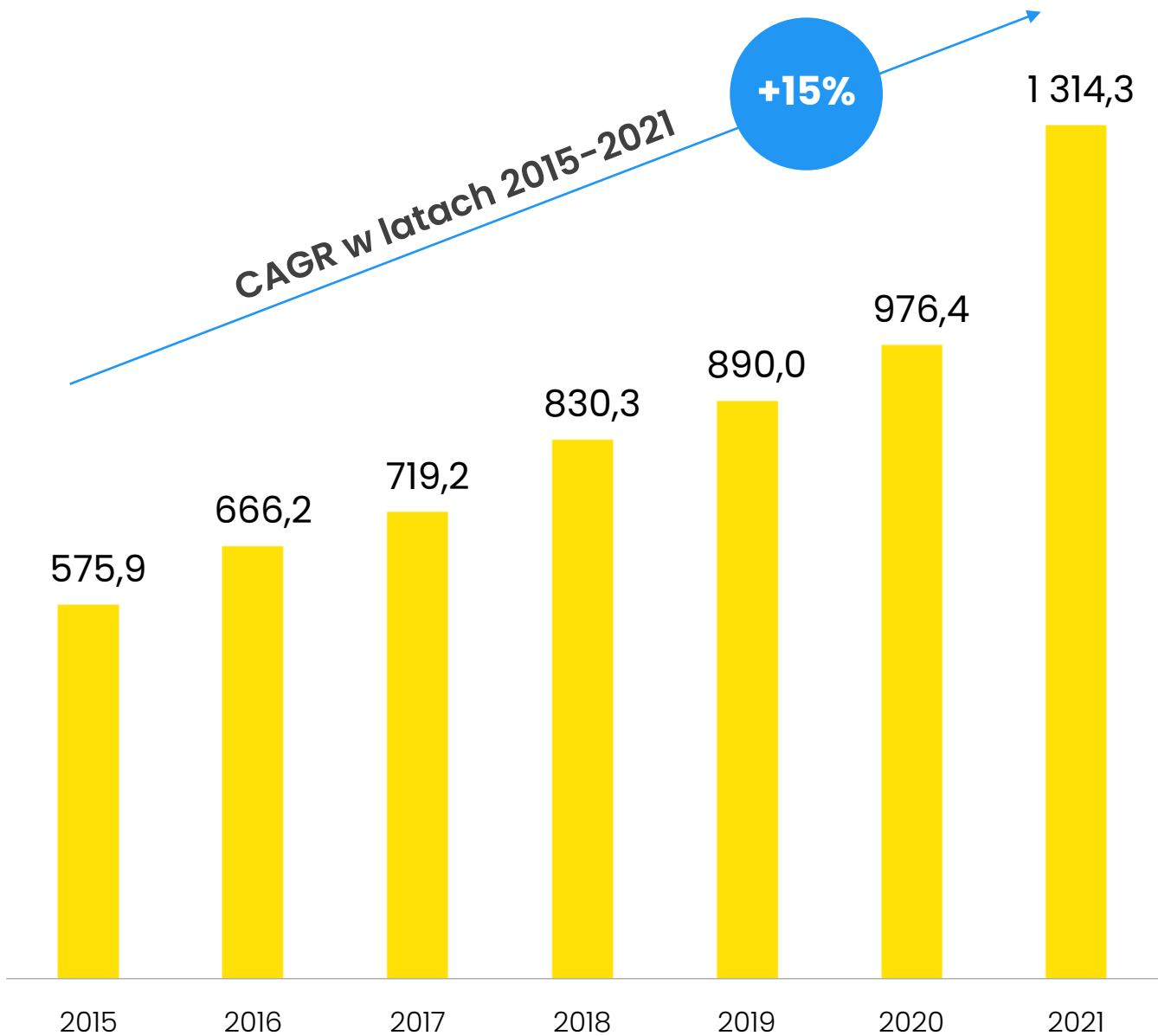
Grupa TIM – dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży (mln zł)



- Po 4 miesiącach 2022 r. (ostatnie raportowane dane) TIM SA osiągnął ponad 509 mln zł przychodów (+40,2% r/r).

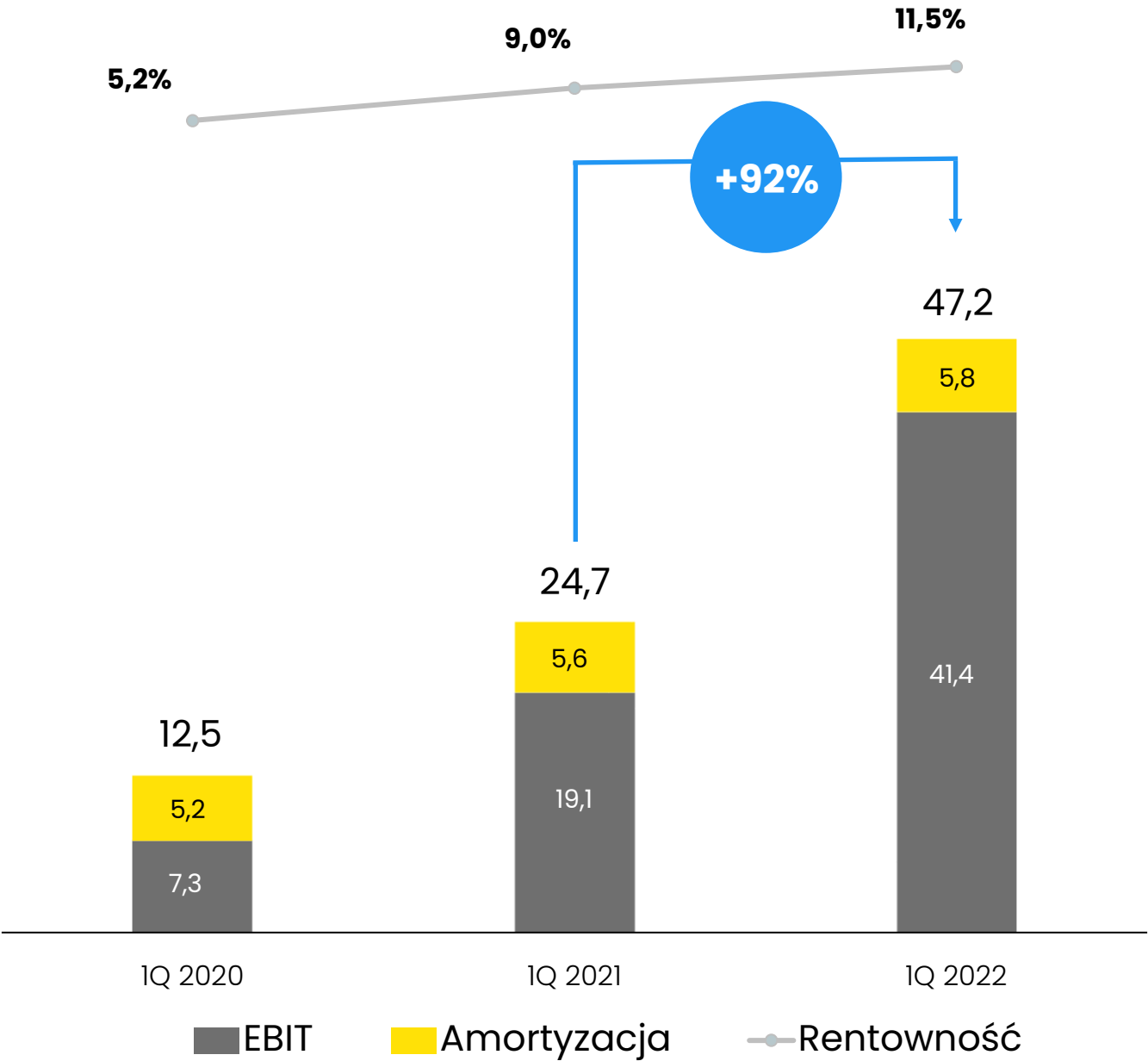
Przychody w latach 2015–2021 (mln zł) i ich średnioroczny wzrost



- Ponad dwukrotny wzrost obrotów w latach 2015–2021 potwierdza ambicje rozwojowe Grupy

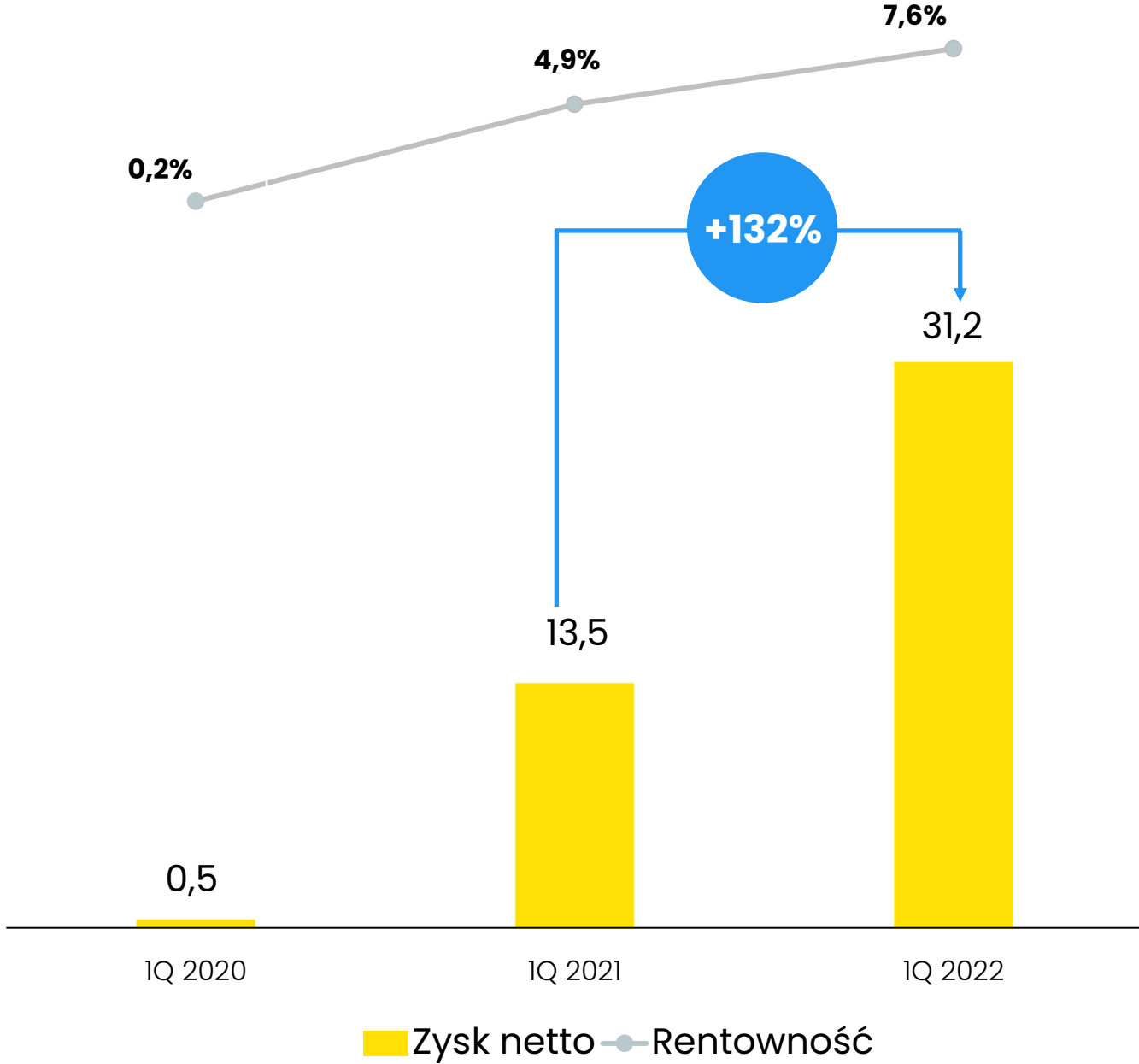
Grupa TIM – wzrost zysków i marż

EBITDA (mln zł)



- Skokowo wyższe zyski EBITDA w raportowanych okresach.
- Dynamiczny wzrost marż wobec pierwszego kwartału 2021 roku.

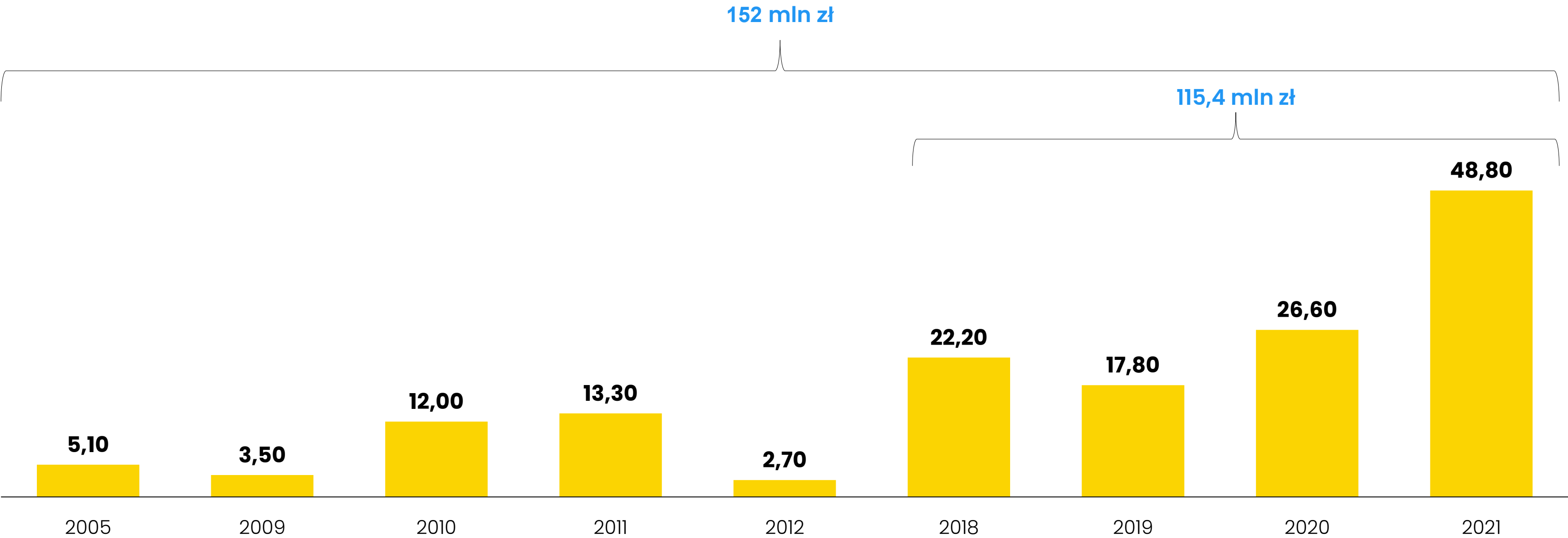
Zysk netto (mln zł)



- Ponad dwukrotny wzrost zysku netto oraz znacząca poprawa rentowności za pierwszy kwartał 2022 roku wobec tożsamego okresu z poprzedniego roku.

Wypłaty dywidend w latach 2005–2021 (mln zł)

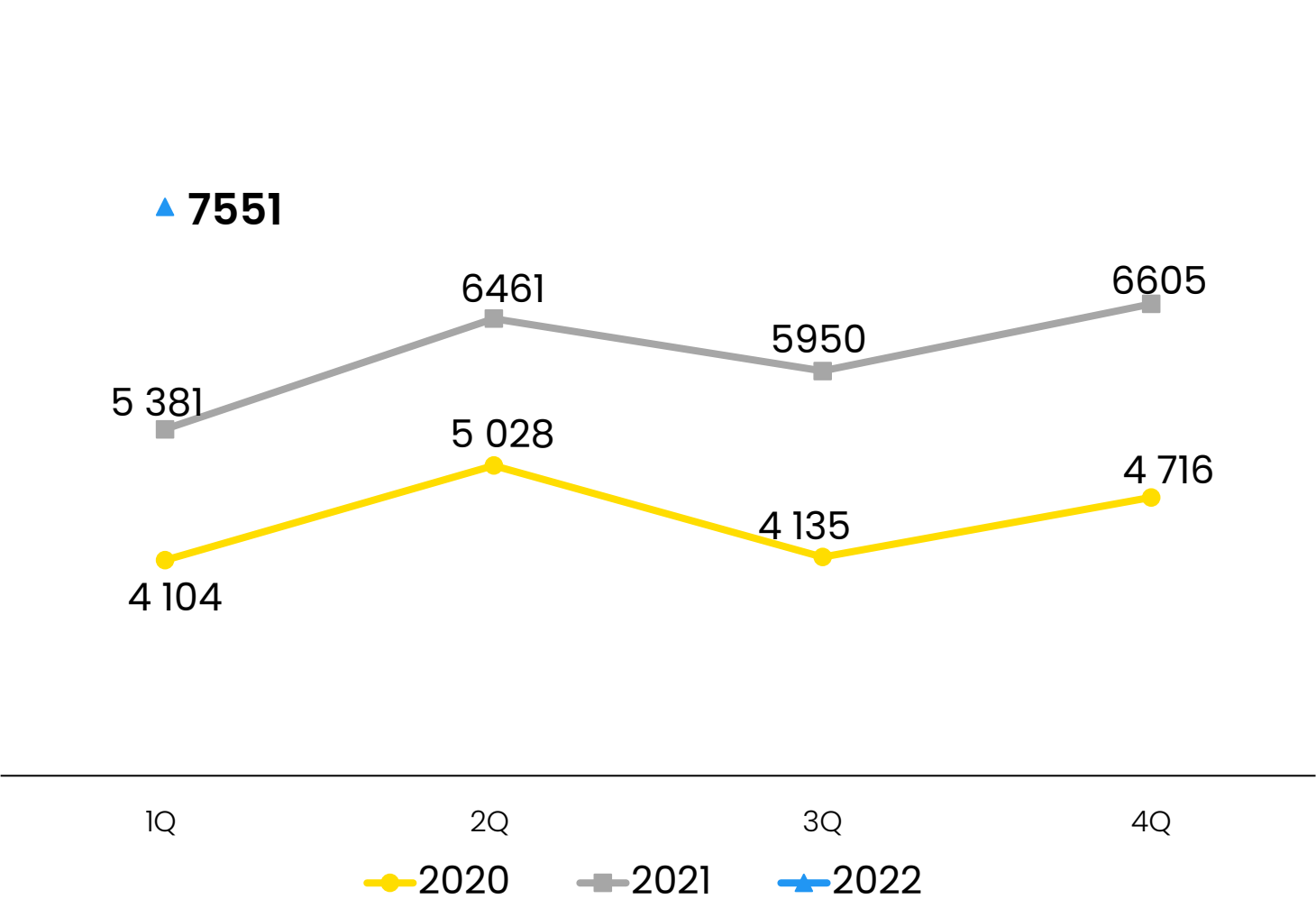
- W ramach rekomendacji Zarządu Spółki, po decyzji WZA TIM **wypłaci dodatkowo 1,20 zł dywidendy na akcję** (łącznie 26,6 mln zł).
- **łącznie wypłacona przez TIM dywidenda za 2021 rok osiągnie 2,40 zł na akcję** (53,3 mln zł)*.
- **Dzień dywidendy** został zarekomendowany na **27 lipca 2022 r.**, a **dzień wypłaty** - na **11 sierpnia 2022 r.**



*z uwzględnieniem wypłaconej w grudniu 2021 r. zaliczki na poczet przyszłej przewidywanej dywidendy w wysokości 1,20 zł na akcję

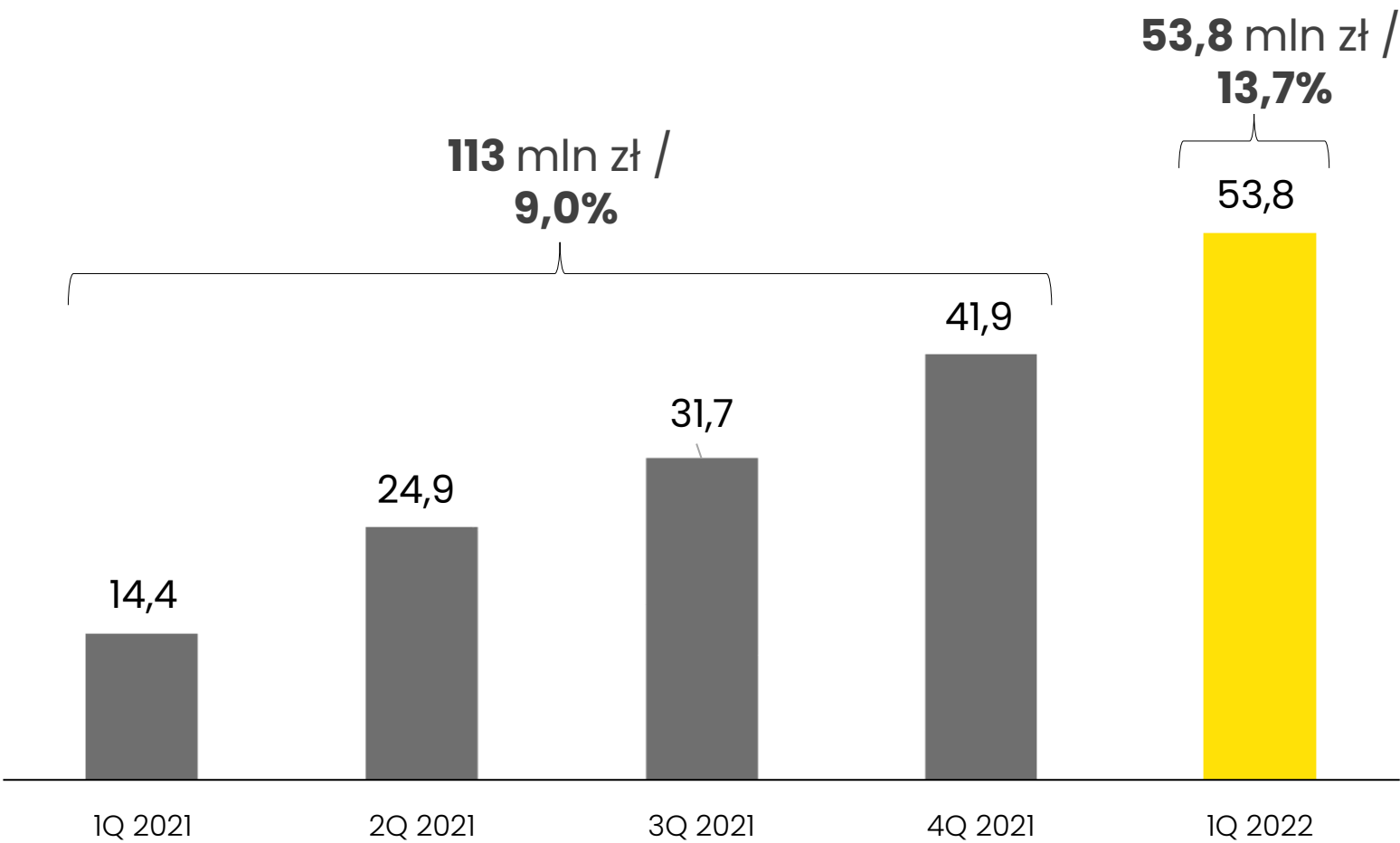
TIM S.A. – systematyczna poprawa wskaźników sprzedaży

Liczba nowych klientów



- Istotny wzrost zainteresowania e-commerce.
- Utrzymany trend wzrostowy i duża dynamika w zakresie pozyskiwania nowych użytkowników platformy TIM.pl.

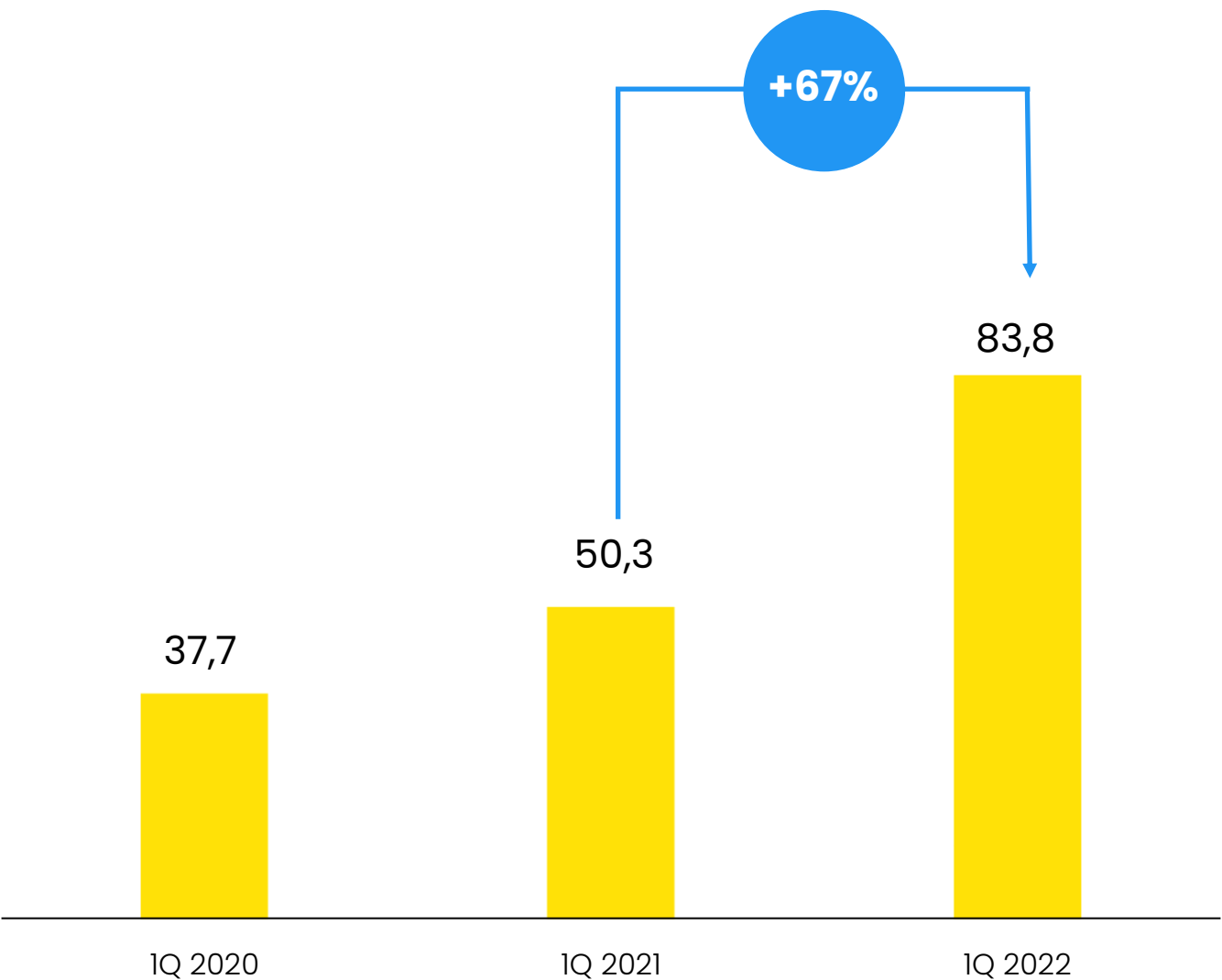
Sprzedaż do nowych klientów



- Z każdym kwartałem rośnie wartość sprzedaży do nowych klientów.
- Sprzedaż do nowych klientów stanowi blisko 14% całkowitej sprzedaży zrealizowanej w 1Q 2022 roku.

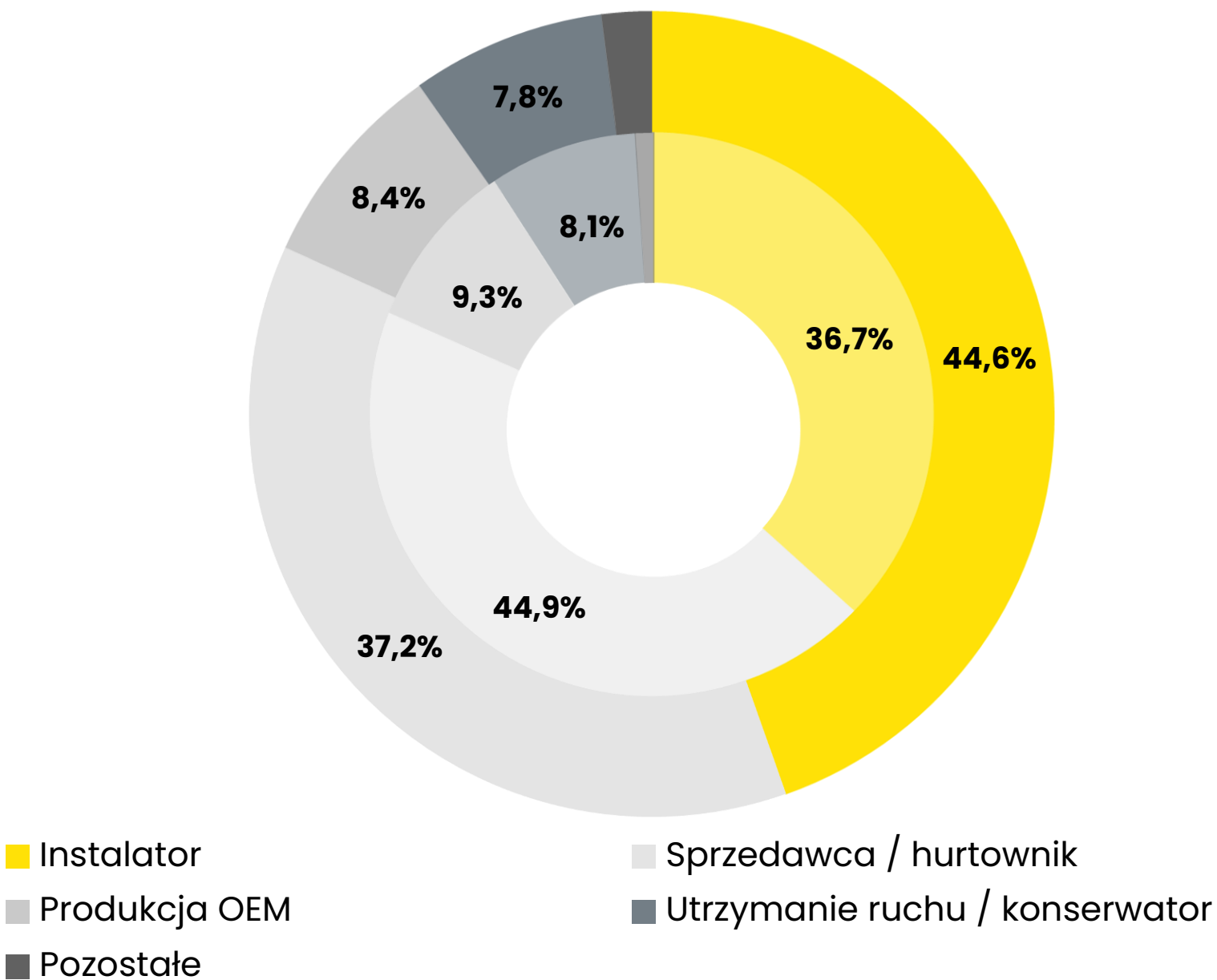
TIM S.A. – rentowność sprzedaży i segmentacja

Marża brutto na sprzedaży (mln zł)



- W 1Q 2022 r. dynamiczny wzrost nominalnej marży brutto ze sprzedaży

Przychody w podziale na segmenty klientów 1Q 2022 vs 1Q 2021 roku (%)

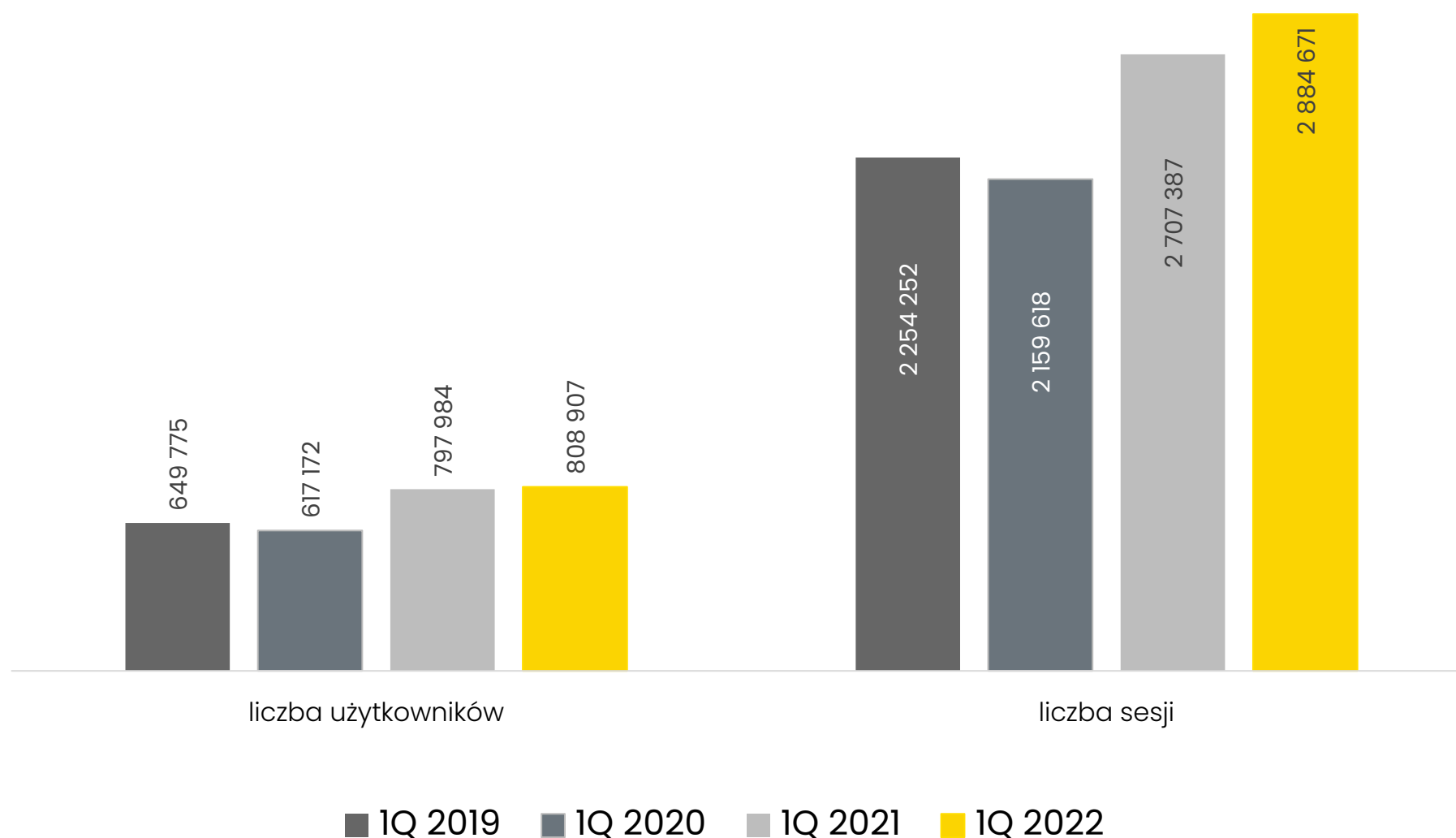


- Na koniec 1Q 2022 r. liczba klientów kluczowych* wyniosła 19 550, tj. wzrosła o 29,6% r/r.

* Klient realizujący sprzedaż wyższą niż 1,5 tys. zł mies. w ciągu ostatnich 12 mies.

TIM S.A. – wzrosty efektywności segmentu e-commerce

Liczba użytkowników i sesji



54,7%

użytkowników pochodzi z ruchu organicznego (SEO)

33,5%

stanowi udział użytkowników z kanału Ads

30,3%

udział przychodów z kanału SEO w całości przychodów online

Zastrzeżenia 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 z 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.

Dziękujemy za uwagę i zapraszamy do kontaktu

Kontakt

Michał Kostrowicki
TIM S.A.

Ul. Jaworska 13
53-612 Wrocław

m.kostrowicki@tim.pl
+48 726 004 981

Tomasz Gutowski
InnerValue

Ul. Koszykowa 54
00-675 Warszawa

T.Gutowski@innervalue.pl
+48 794 444 574

