



Wrocław | 26.04.2023

Podsumowanie wyników za 2022 r.

Krzysztof Folta
Prezes Zarządu TIM S.A.

Piotr Nosal
Członek Zarządu,
Dyrektor Handlowy TIM S.A.

Piotr Tokarczuk
Członek Zarządu,
Dyrektor Finansowy TIM S.A.

Maciej Posadzy
Prezes Zarządu 3LP S.A.



AGENDA

O nas

Wyniki finansowe Grupy TIM

Wyniki sprzedażowe TIM

Nagrody i wyróżnienia 2022

3LP

ESG w Grupie TIM

Decyzje strategiczne Grupy TIM



O nas



Grupa TIM w pigułce

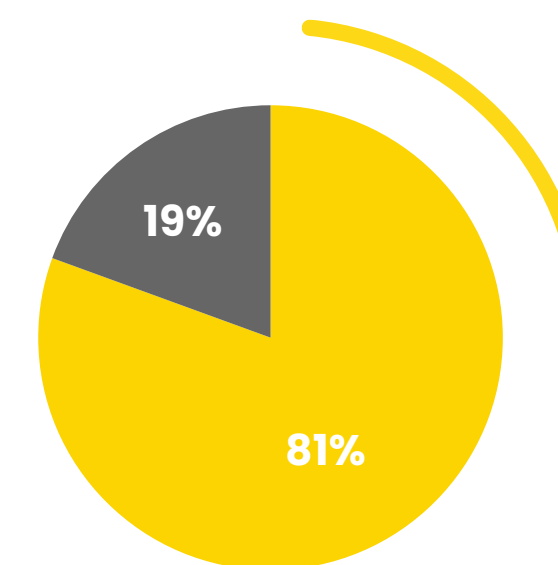


- **Lider e-commerce B2B w Polsce**
- Ambitny plan rozwoju bazujący na nowej strategii
- Bardzo dobre wyniki finansowe, „mocny” cash flow i ujemny dług odsetkowy netto
- Atrakcyjna polityka dywidendowa



- **Dynamicznie rosnący gracz na rynku usług dla e-commerce**
- Inwestycje w zakresie rozbudowy powierzchni 3LP skokowo zwiększające skalę biznesu
- Kompetencje operacyjne i infrastruktura wyspecjalizowane w obsłudze logistycznej sektora e-commerce
- Kontynuacja realizacji strategii rozwoju

EBITDA LTM GK TIM
wg linii biznesowych:



- Działalność dystrybucyjna
- Usługi logistyczne



Podsumowanie 2022 r.

1

Najlepsze roczne wyniki finansowe w historii Grupy TIM

- 1 523 mln zł przychodów (+16% rdr.)
- 160 mln zł EBITDA (+11% rdr.)
- 102 mln zł zysku netto (+11% rdr.)

2

Najważniejsze wydarzenia w TIM S.A.

- Przyjęcie nowej długoterminowej strategii rozwoju
- Inwestycje w architekturę IT (CRM, Magento 2, Mobile)
- Przegląd opcji strategicznych

3

Najważniejsze wydarzenia w 3LP S.A.

- Zakończenie budowy nowej hali o pow. 25 tys. mkw. w Siechnicach, instalacja regałów i automatyki
- Rozpoczęcie operacji dla Oponeo.pl w magazynie o pow. 72 tys. mkw. w Zelgoszczy
- Transformacja 3LP z firmy lokalnej w ogólnopolską



Wyniki finansowe Grupy TIM

Wybrane wyniki finansowe Grupy TIM

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



Dane jednostkowe:

1 454 mln zł

Przychody jednostkowe TIM

129 mln zł

EBITDA jednostkowa TIM

163 mln zł

Przychody jednostkowe 3LP – logistyka

31 mln zł

EBITDA jednostkowa 3LP – logistyka

Dane skonsolidowane GK TIM:

Przychody ze sprzedaży:

1 523 mln zł

EBITDA:

160 mln zł

Zysk netto:

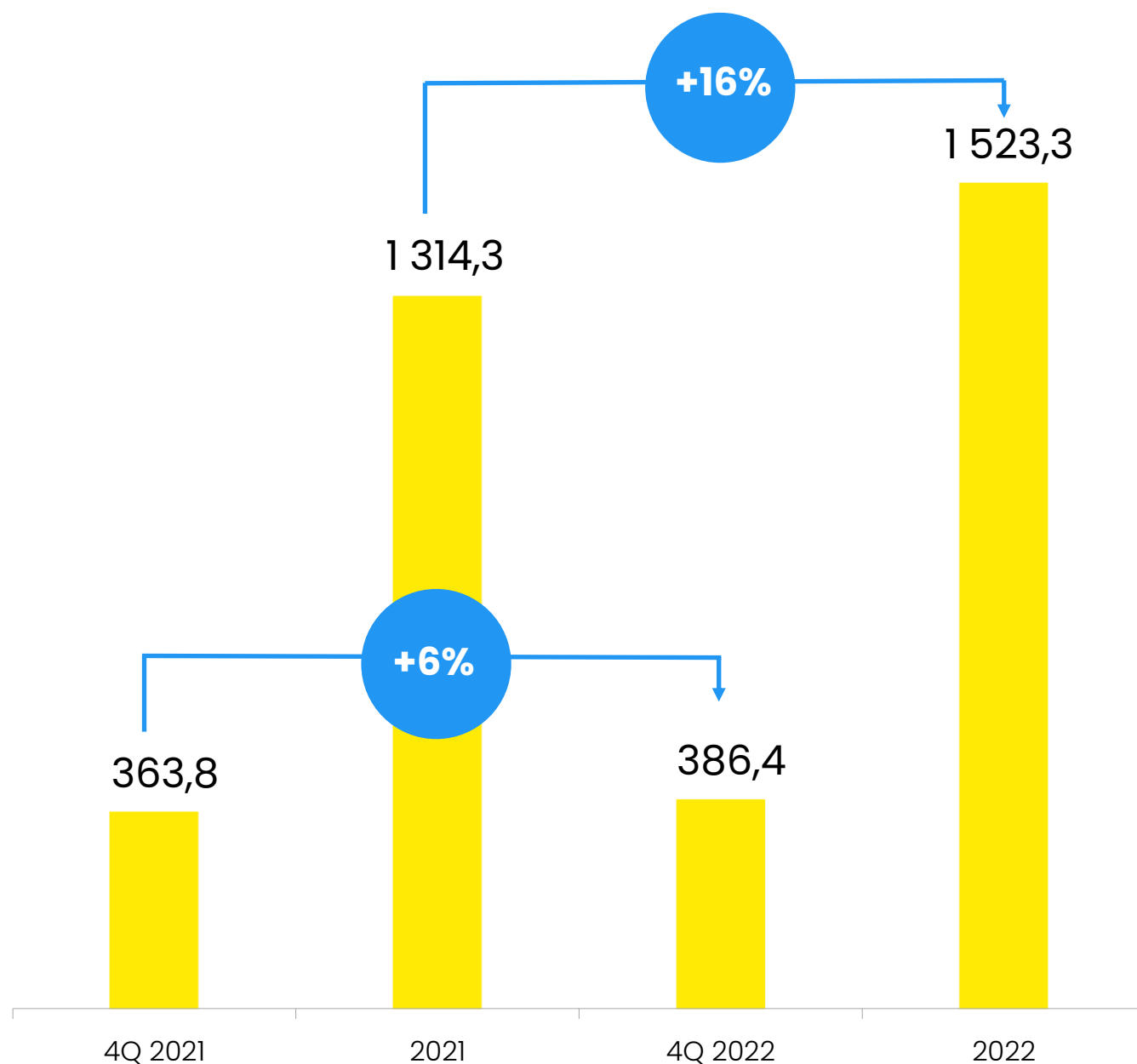
102 mln zł

Aktywa razem*:

687 mln zł

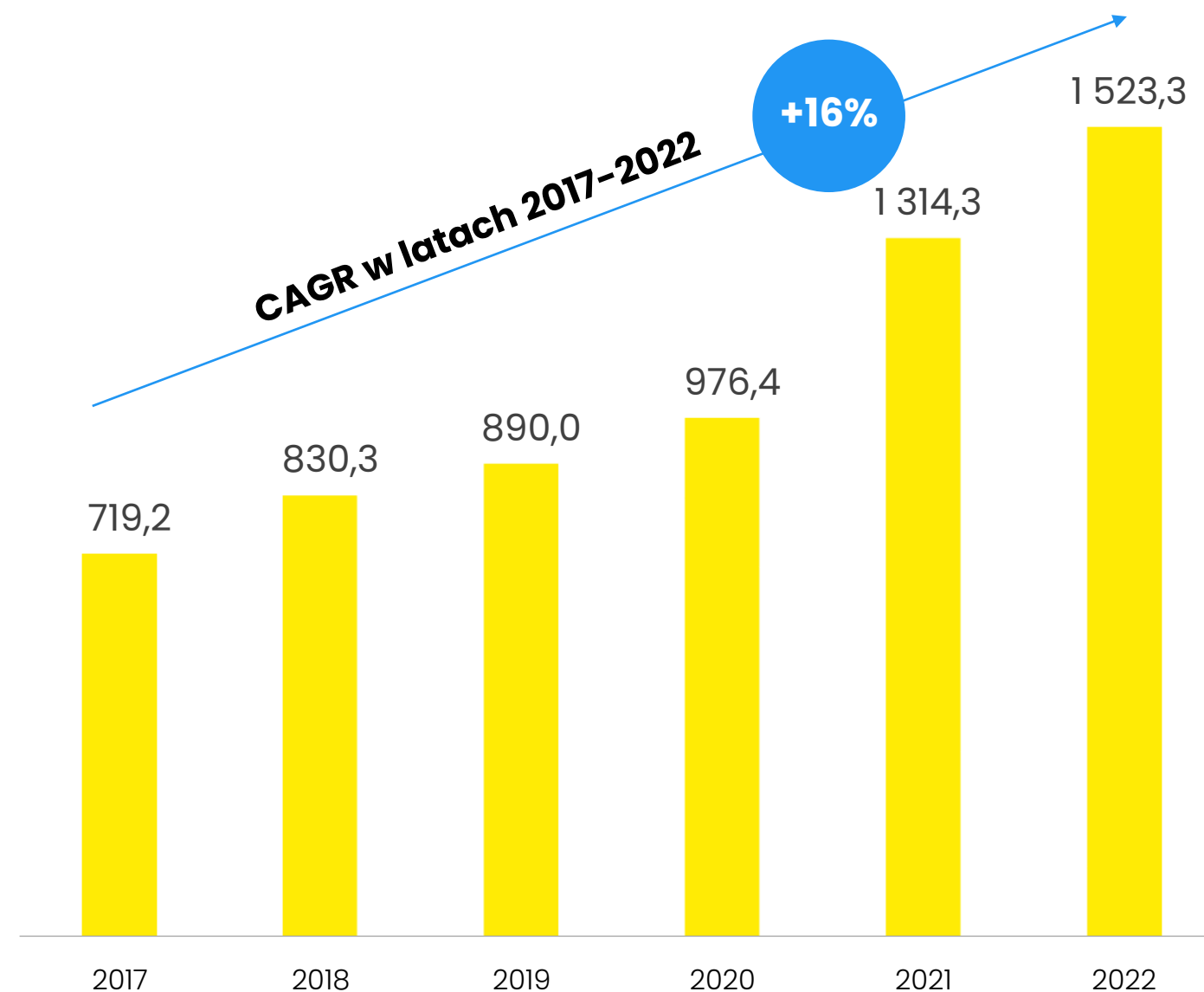
Grupa TIM – wzrost przychodów ze sprzedaży

Przychody ze sprzedaży (mln zł)



- 16% wzrost rdr. przychodów w 2022 r. pomimo trudnego otoczenia makro

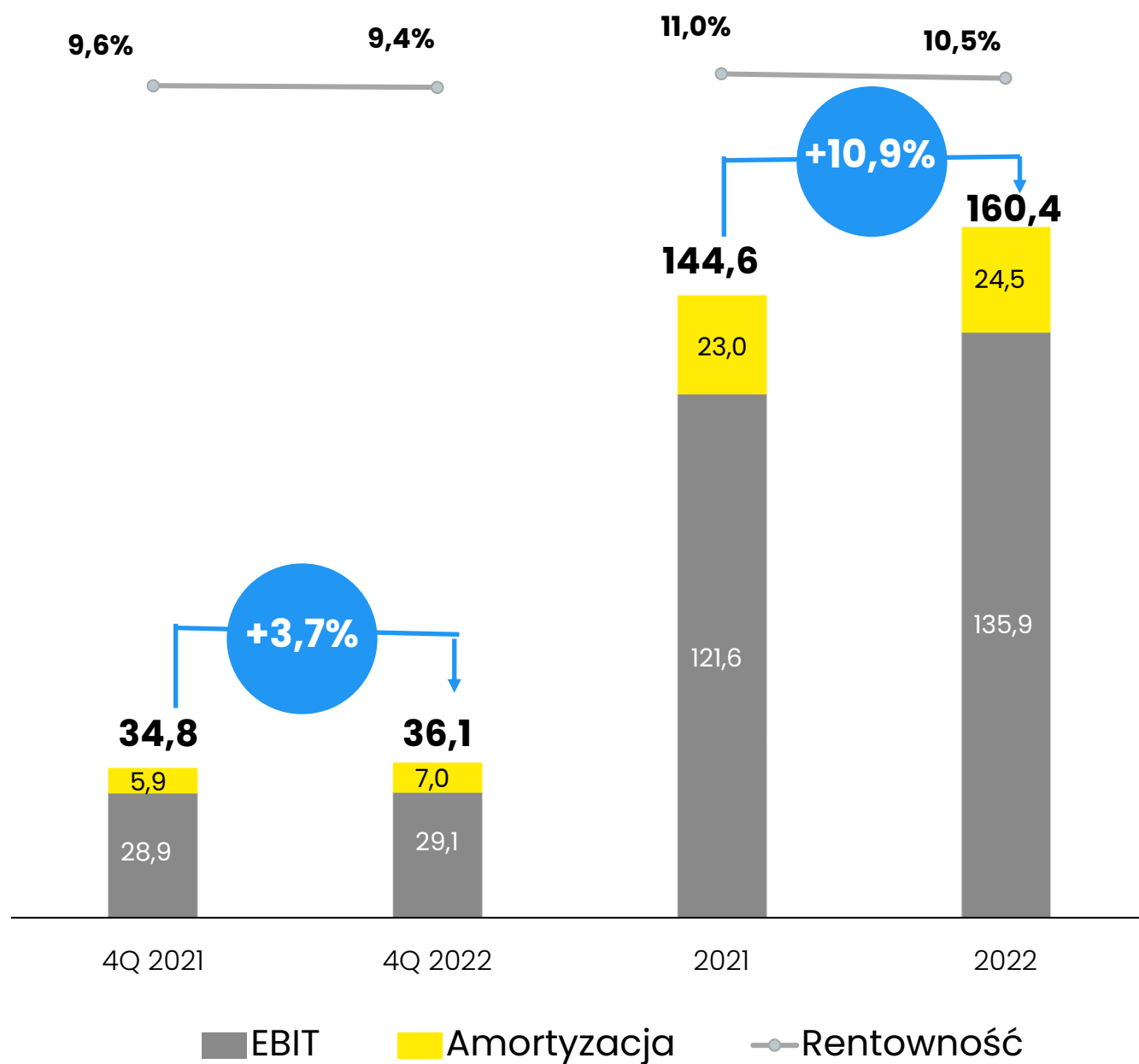
Przychody w latach 2017-2022 (mln zł) i ich średnioroczny wzrost



- Dwukrotny wzrost obrotów w latach 2017-2022 potwierdza ambicje rozwojowe Grupy

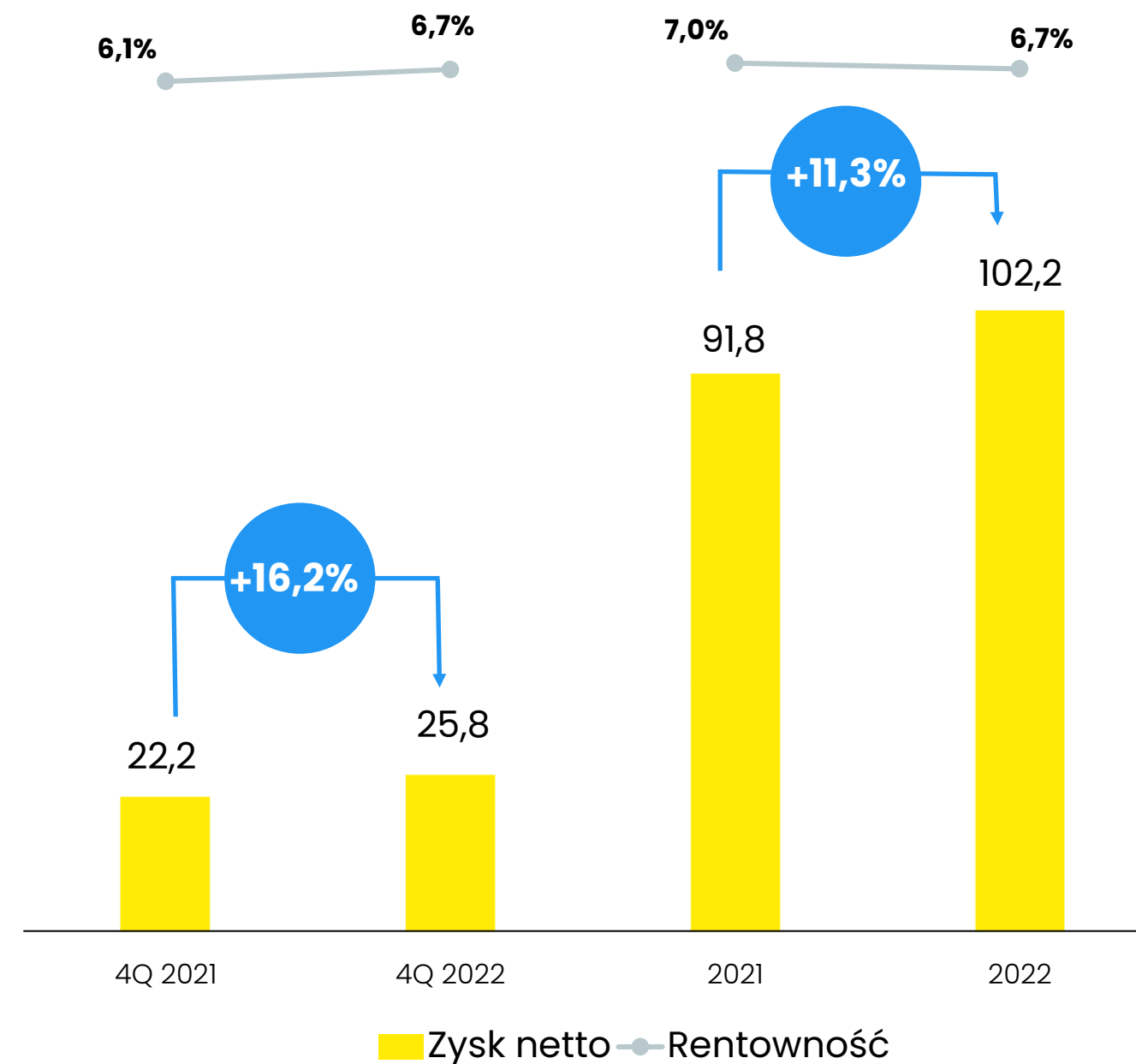
Grupa TIM – wzrost zysków i rentowności

EBITDA (mln zł)



■ Wyższe zyski EBITDA w raportowanych okresach

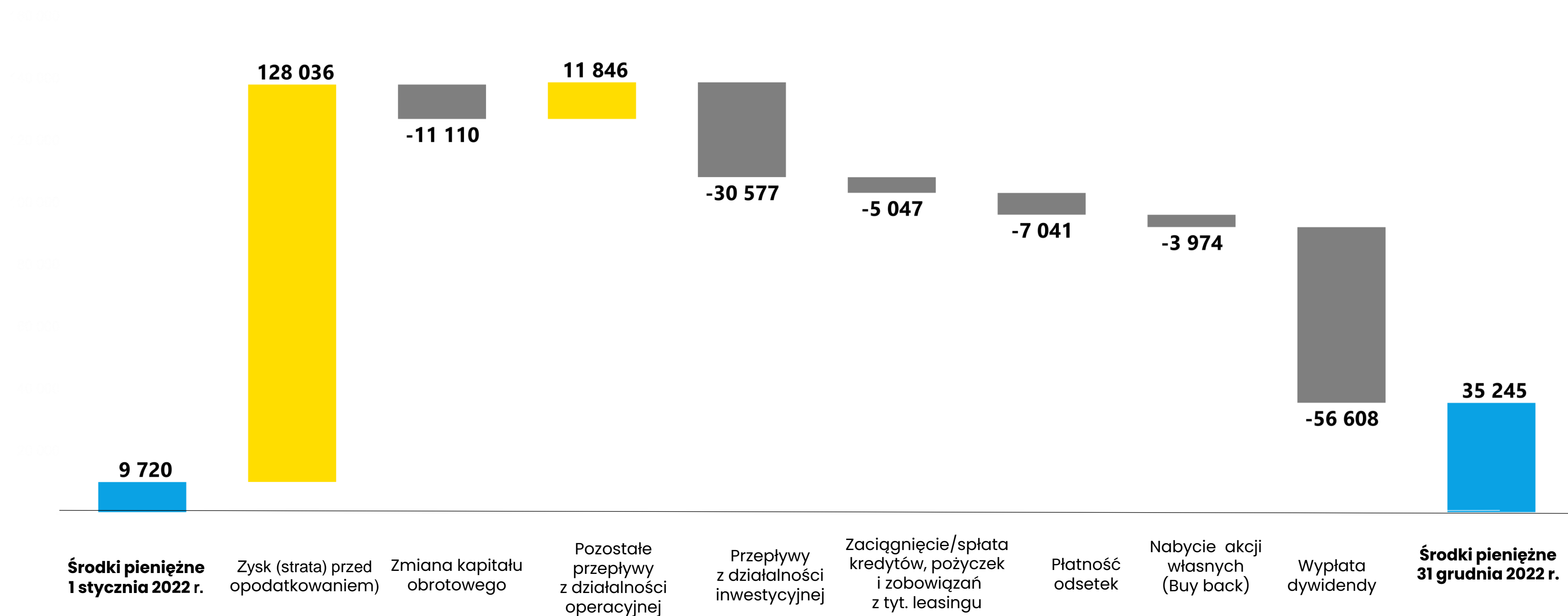
Zysk netto (mln zł)



■ Wzrost zysku netto rdr. oraz utrzymana wysoka rentowność



Grupa TIM – pozytywne przepływy pieniężne



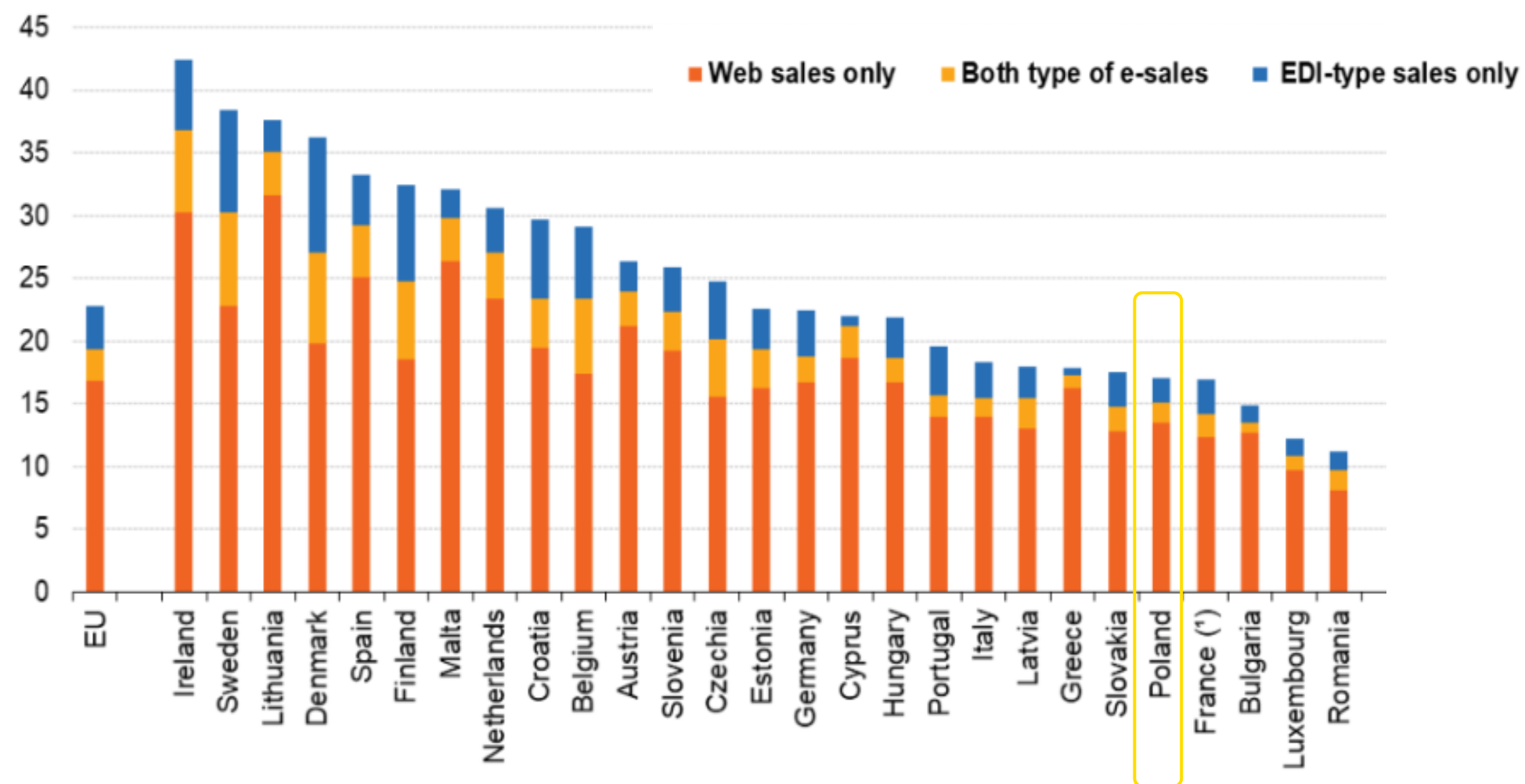


Wyniki sprzedaży TIM S.A.

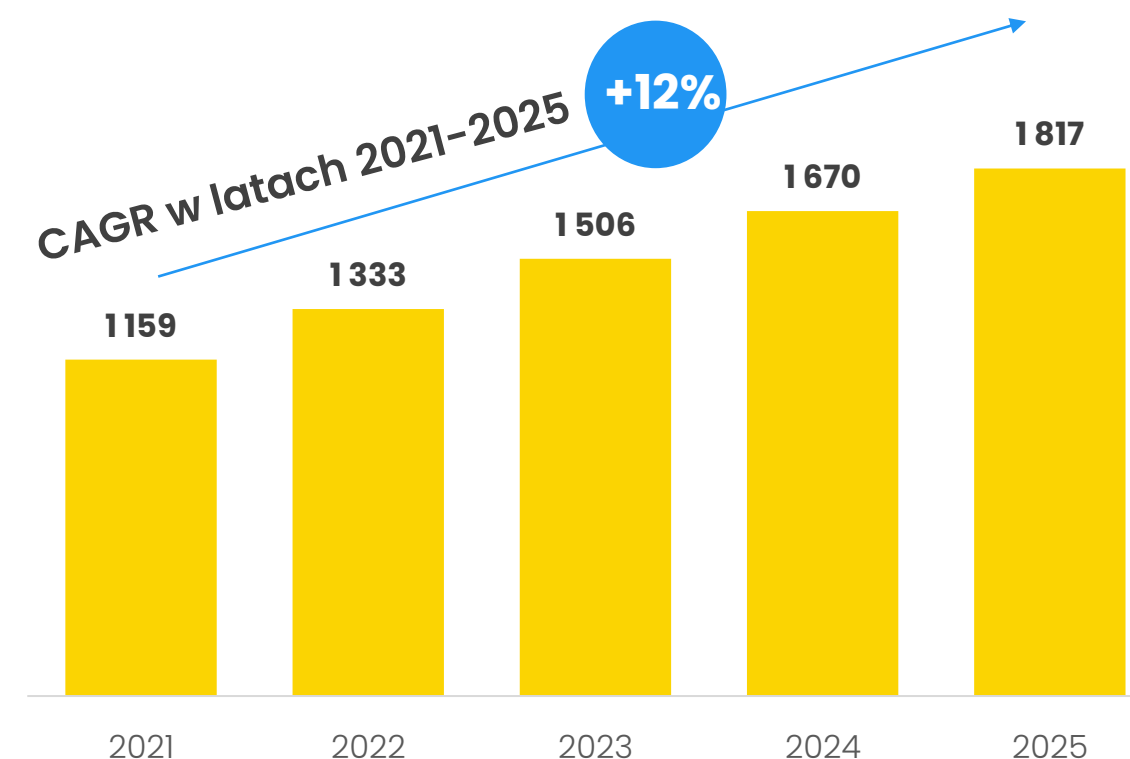


(e)(m)commerce B2B długoterminowym czynnikiem wzrostu

E-sprzedaż z podziałem na sprzedaż e-commerce i EDI (% przedsiębiorstw) (3)



Prognoza obrotów e-commerce B2B w Europie (w mld USD) (2)



+22%

dynamika wzrostu sprzedaży online w Polsce w 2022 (4)

>600 mld zł

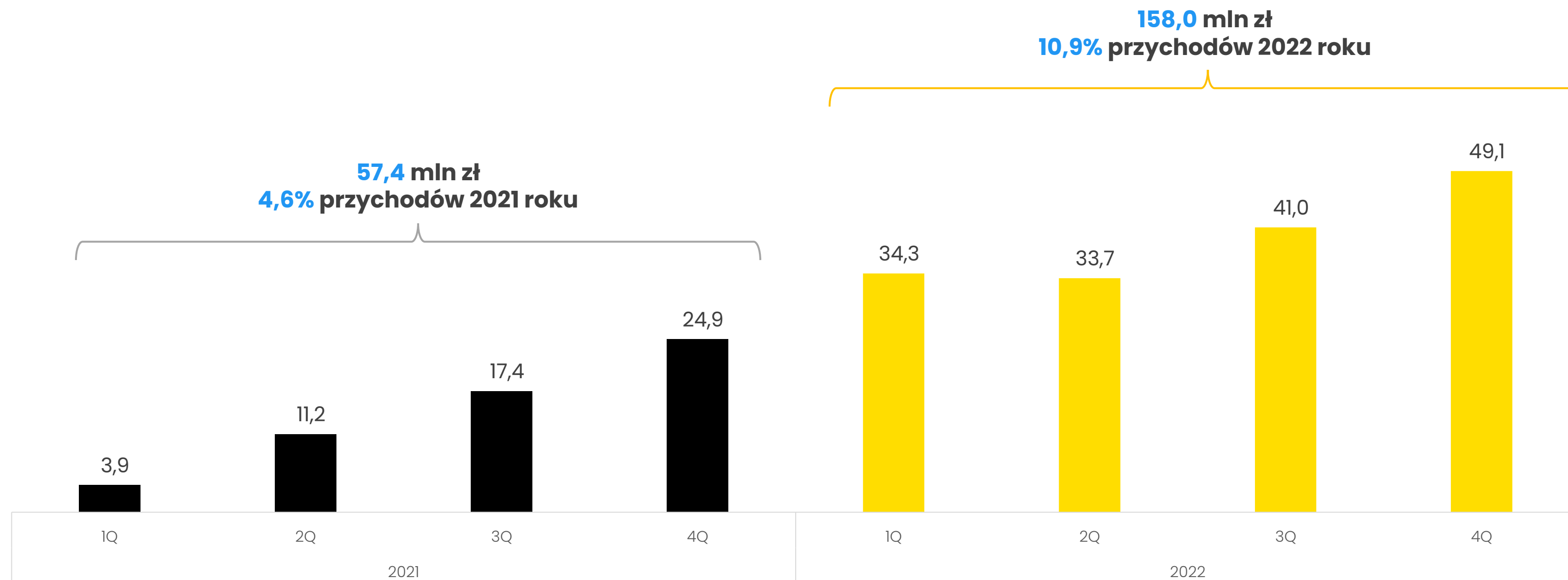
wartość rocznego rynku transakcji B2B w Polsce zawieranych online (1)

80%

wszystkich interakcji sprzedażowych pomiędzy firmami do końca 2025 roku będzie się odbywać online (2)

(1) „Rynek e-commerce B2B w Polsce”, Marketplanet, 2022, (2) digitalcommerce360.com, (3) Eurostat, (4) dane GUS,

TIM S.A. – sprzedaż do nowych klientów*

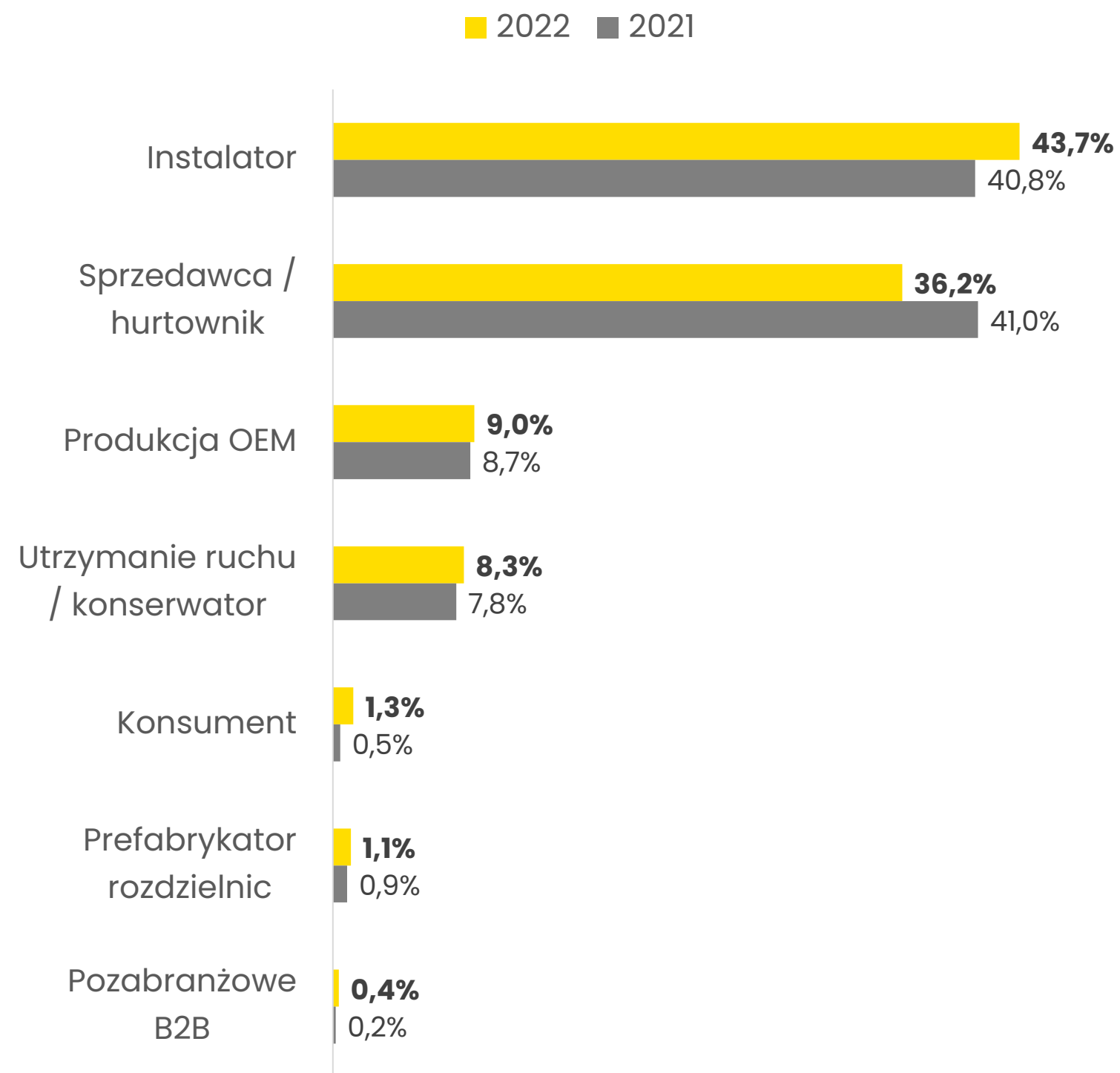


- Sprzedaż do nowych klientów stanowi blisko 11% całkowitej sprzedaży zrealizowanej w 2022 roku
- Rosnąca sprzedaż do nowych klientów stanowi istotną przewagę konkurencyjną

*klient, z którym rozpoczęto współpracę od 01.01.2021 r.

TIM S.A. – wpływ struktury klientów na rentowność

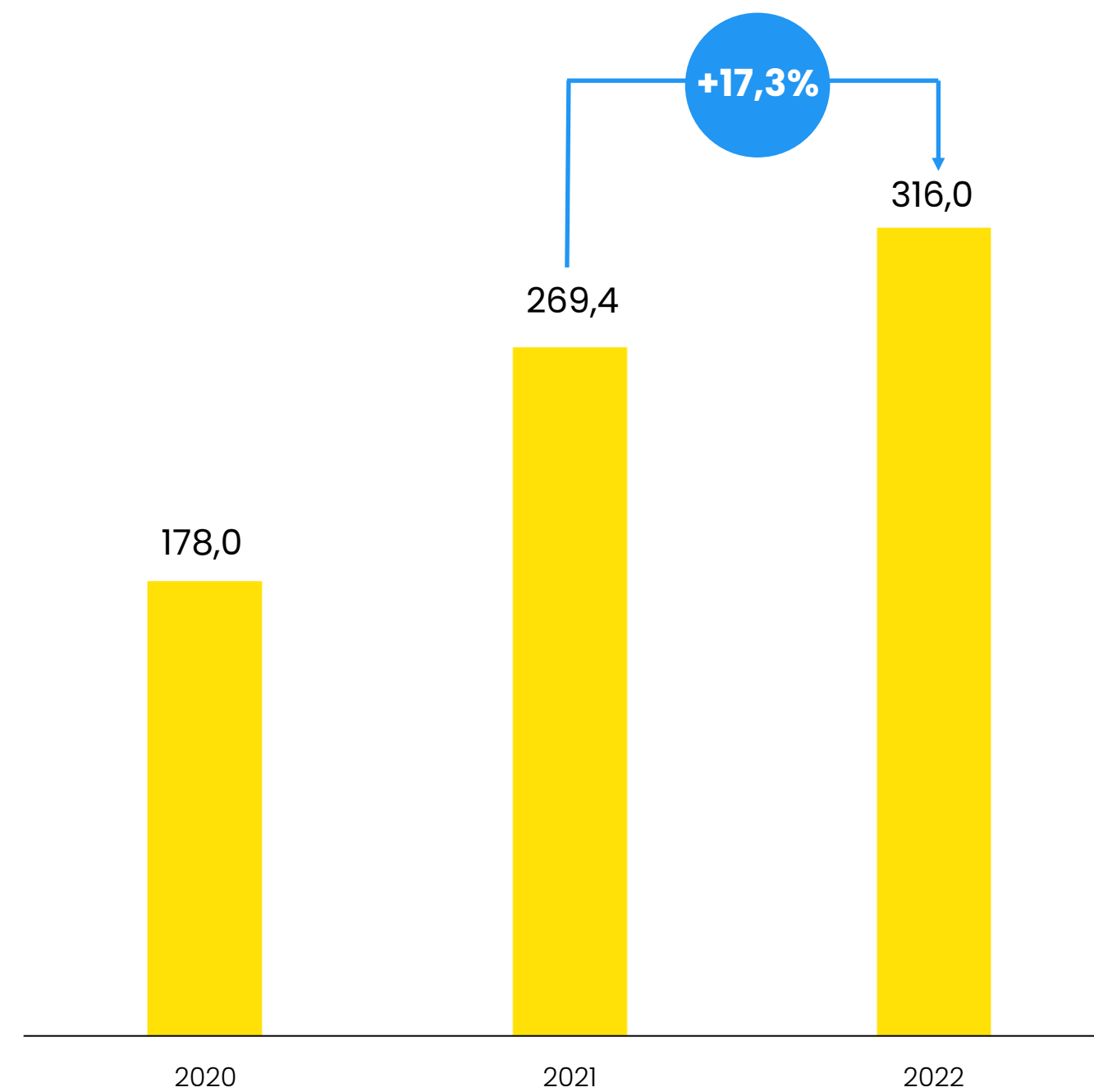
Przychody w podziale na segmenty klientów



- Na koniec 2022 r. liczba klientów kluczowych* wyniosła 22 682, tj. wzrosła o 25,3% rdr.

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

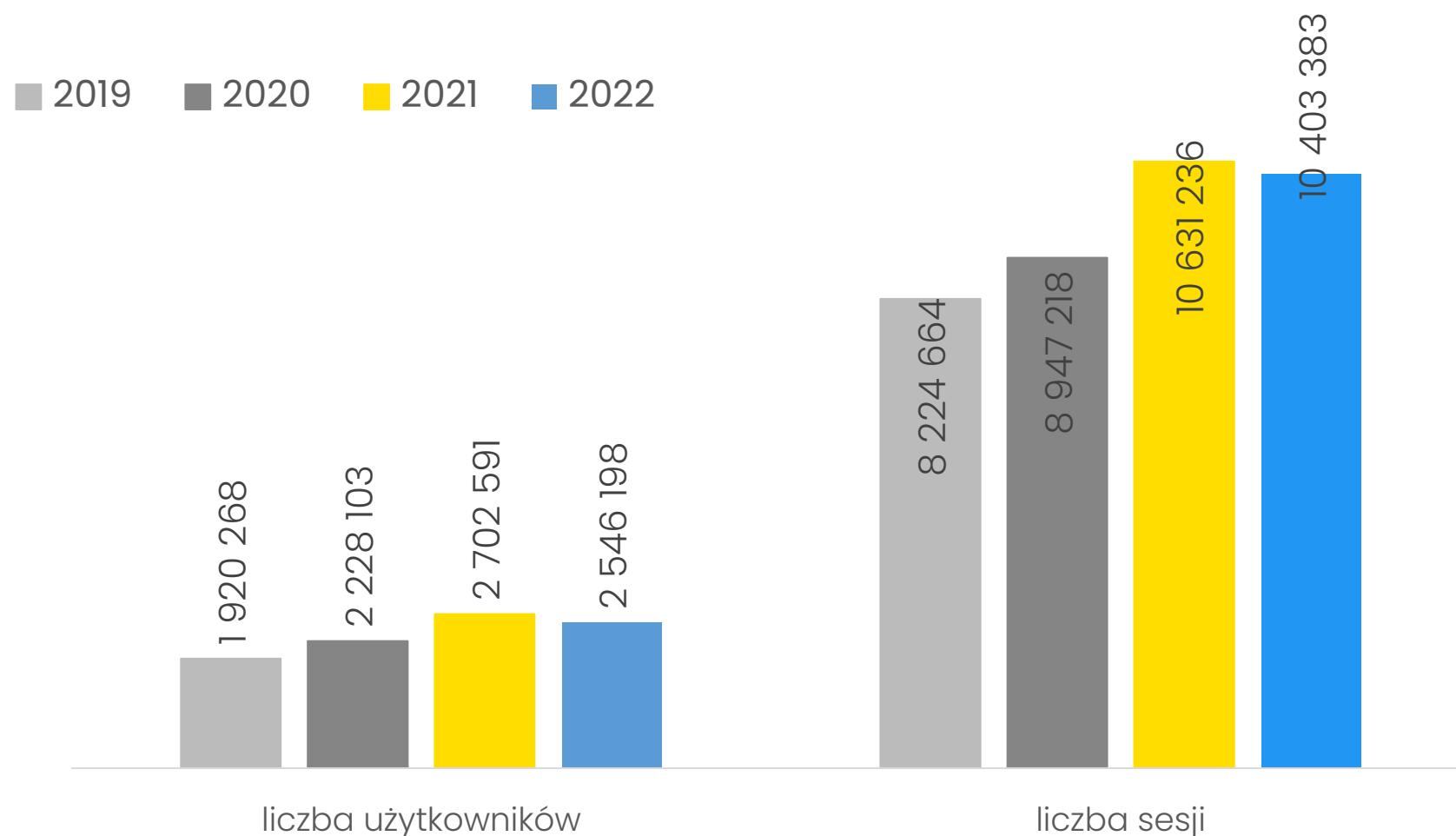
Marża brutto na sprzedaży (mln zł)



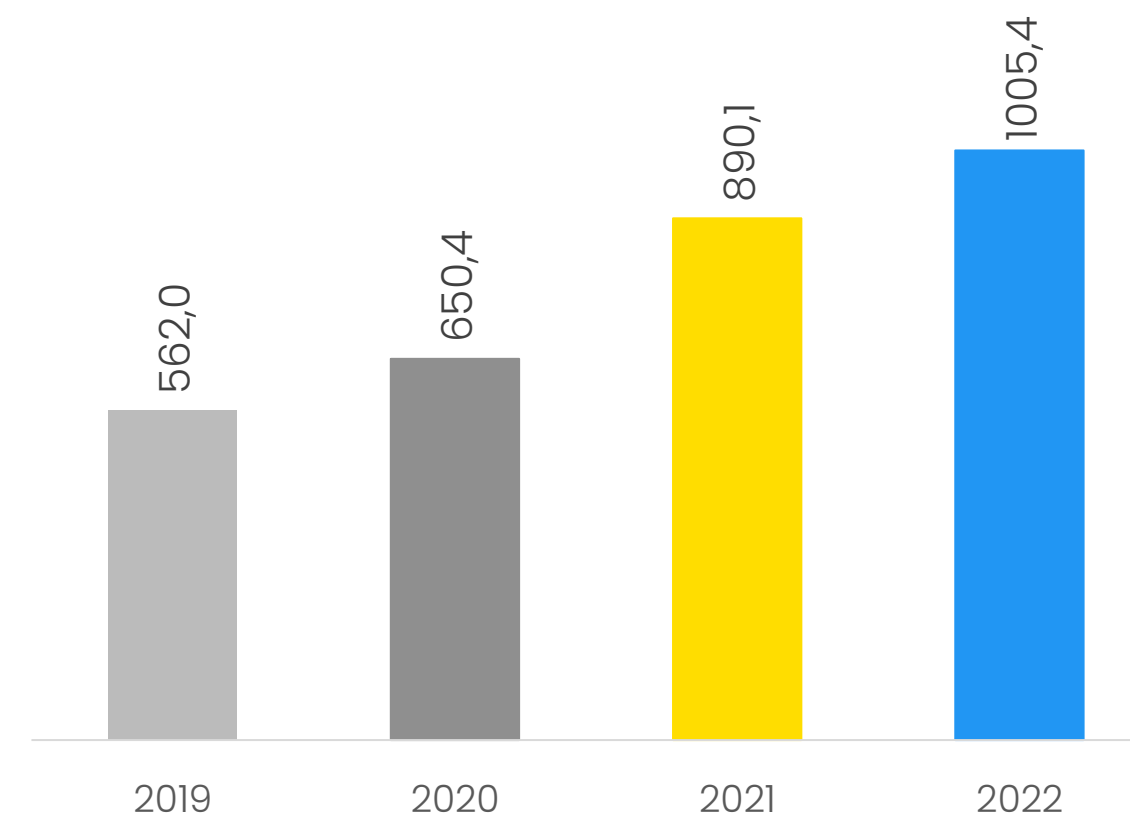
- Rok 2022 to kolejny rok z rzędu, w którym istotnie wzrosła nominalna marża brutto ze sprzedaży

TIM S.A. – efektywność segmentu e-commerce

Liczba użytkowników i sesji



Sprzedaż e-commerce (w tys. zł)



+44,5%

wzrost do 6,88 wskaźnika strony/sesję

38%

udział ruchu z urządzeń mobilnych

+7,5%

wzrost wartości współczynnika konwersji w 2022



Nagrody i wyróżnienia 2022



Nagrody i wyróżnienia dla Grupy TIM w 2022 r.

Chief Digital of the Year:
duże przedsiębiorstwa (*Forbes Polska*)
dla prezesa Krzysztofa Folty



Krzysztof Folta
Prezes Zarządu TIM SA

Dyrektor e-Commerce
Roku 2022: Najlepszy zespół
e-commerce B2B



Łukasz Bronicz
Product Owner, TIM SA

R&D Impact za pozytywny wpływ na
podnoszenie standardu procesów
logistycznych



Andrzej Godlewski
Menadżer ds. Obsługi Klienta, 3LP SA

e-Commerce Polska awards 2022:
Best adaptation to new digital
reality B2B (z Custommerce
i fischer)



Srebrny Spinacz dla portalu *Łączy nas*
napięcie: Content marketing –
branded content (z Euvic Digital)



Od lewej: Piotr Bibik – Menadżer ds. Projektów
Marketingowych, TIM SA; Jakub Mazurkiewicz –
COO, Euvic Digital

Diamant Forbesa 2022:
11. miejsce na Dolnym Śląsku
i 96. w Polsce wśród przedsiębiorstw
z rocznymi przychodami > 250 mln zł





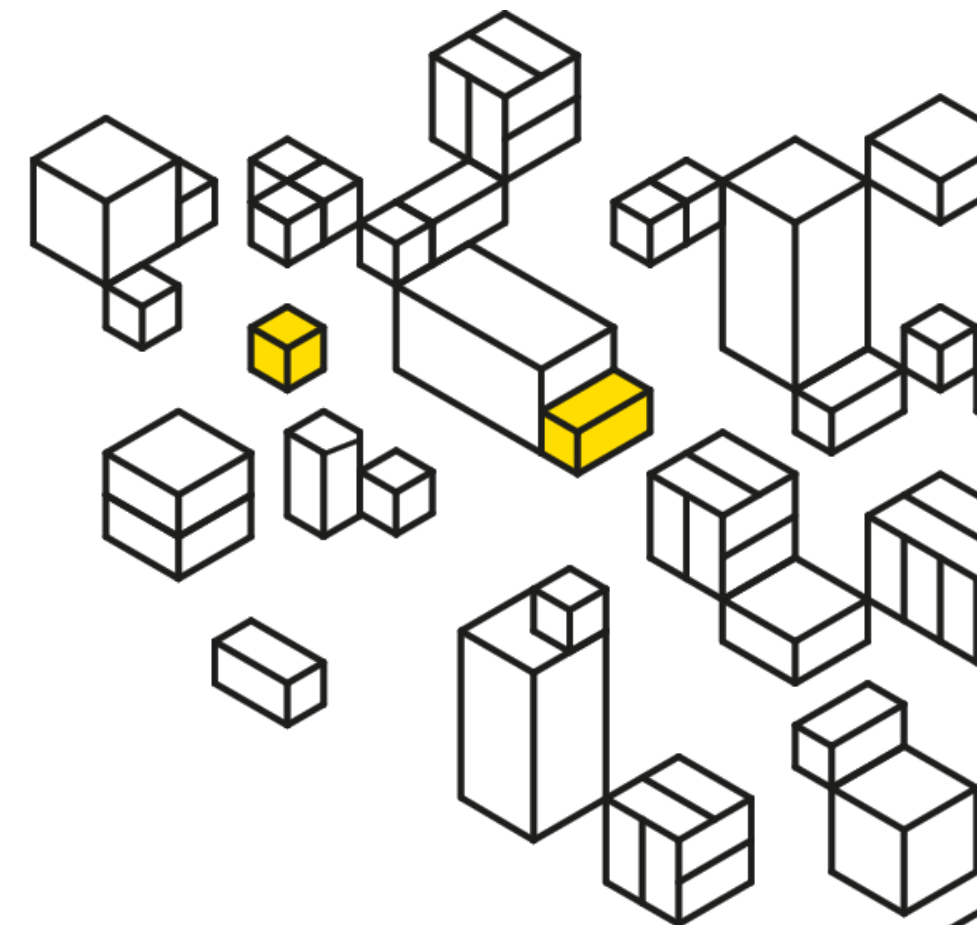
MOSCA
EXCELLENCE IN STRAPPING SOLUTIONS

3LP S.A.



Podsumowanie 2022 r.

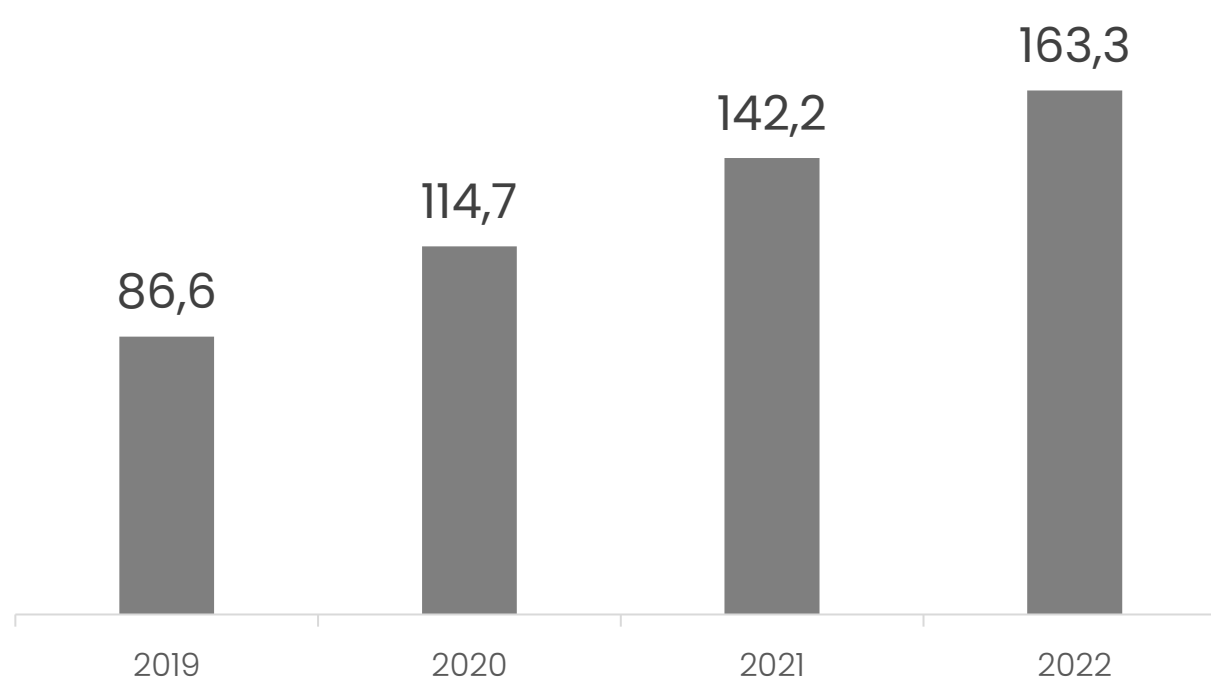
- Uruchomienie Centrum Dystrybucji Oponeo.pl w Zelgoszczy: magazyn o powierzchni 72 000 mkw.;
- Transformacja 3LP z firmy lokalnej w ogólnopolską: uruchomienie operacji z Zelgoszczy oraz Sycowa, podpisanie umów najmu dotyczących lokalizacji Zgierz i Słubice;
- Rozszerzenie współpracy z klientami z sektora *industry*;
- Przygotowanie strategii wejścia na rynek niemiecki;
- Przedłużenie kontraktów z głównymi klientami;



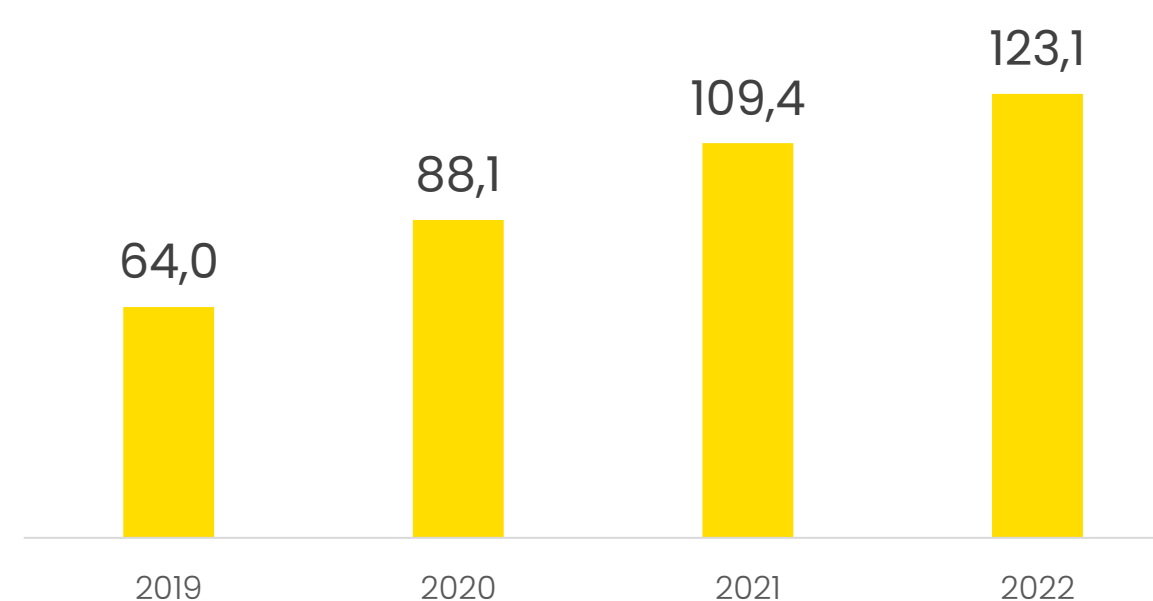


Rosnąca dywersyfikacja przychodów

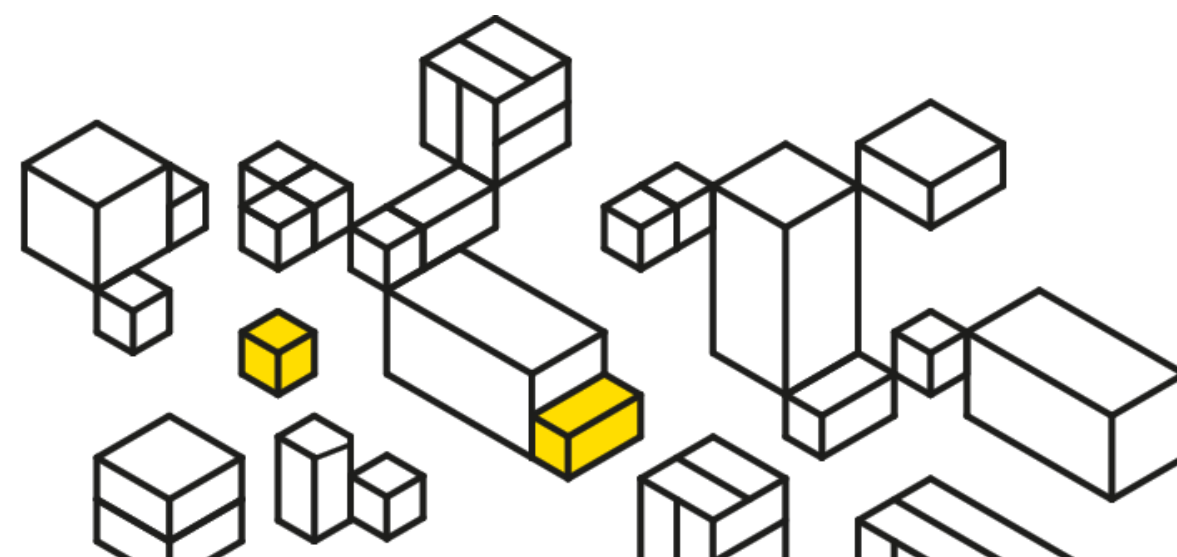
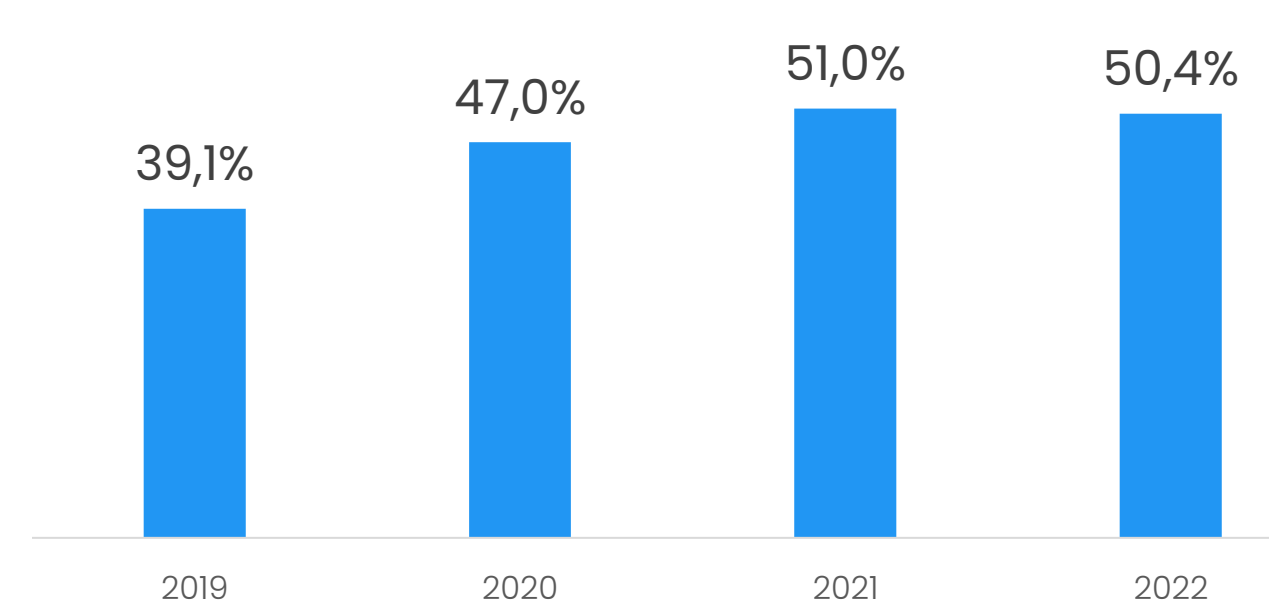
Przychody całkowite [mln PLN]



Przychody z usług fulfillmentu [mln PLN]



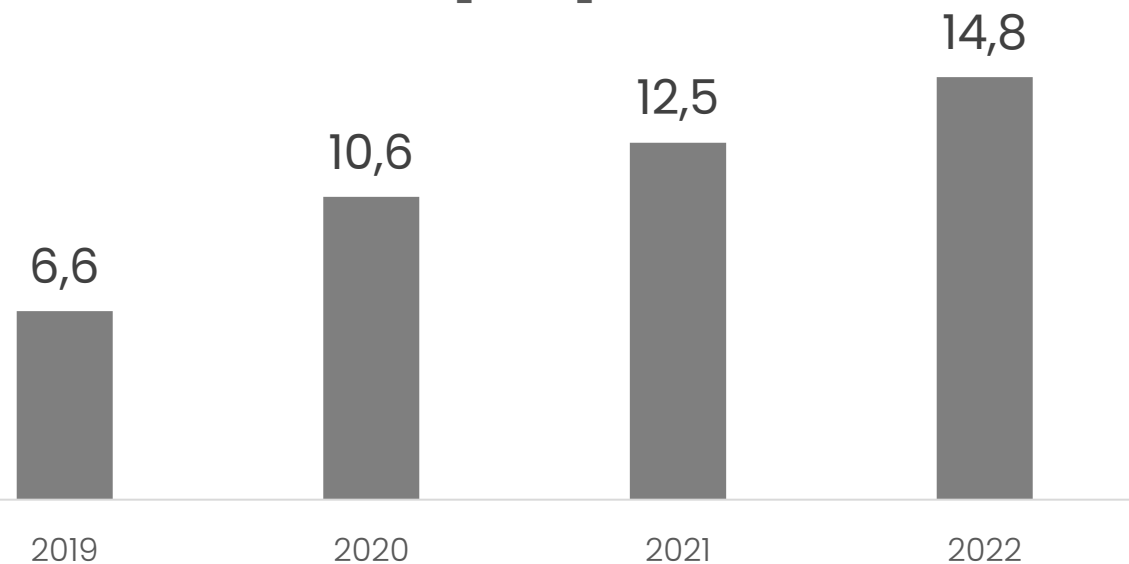
Udział przychodów z fulfillmentu poza GK TIM



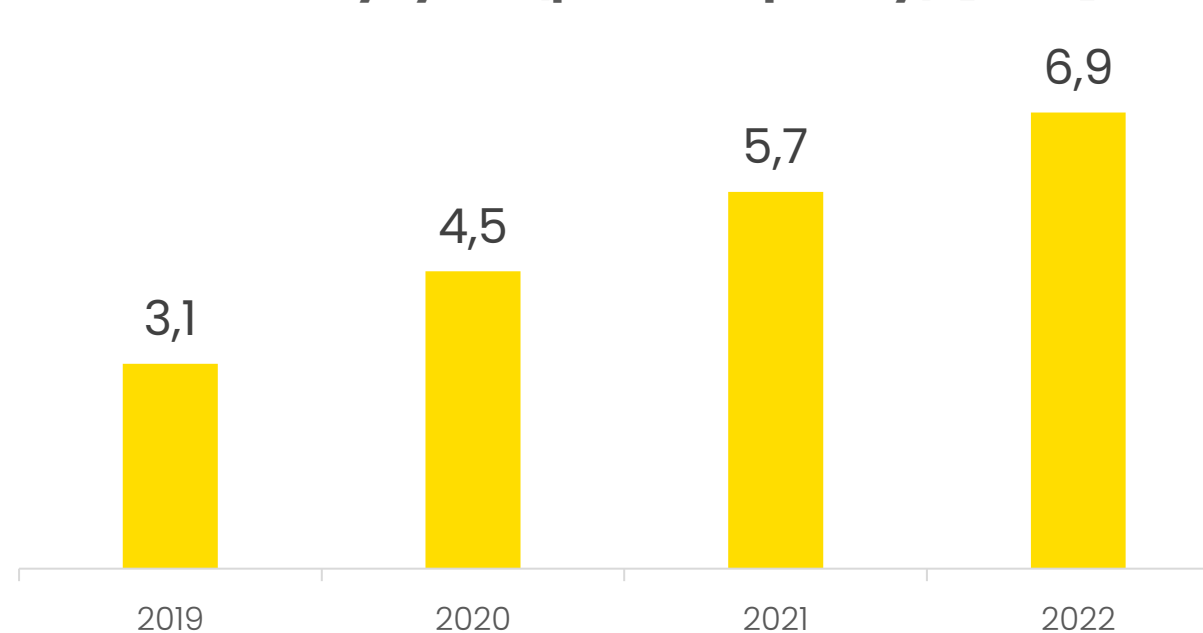


Dynamiczny wzrost skali biznesu

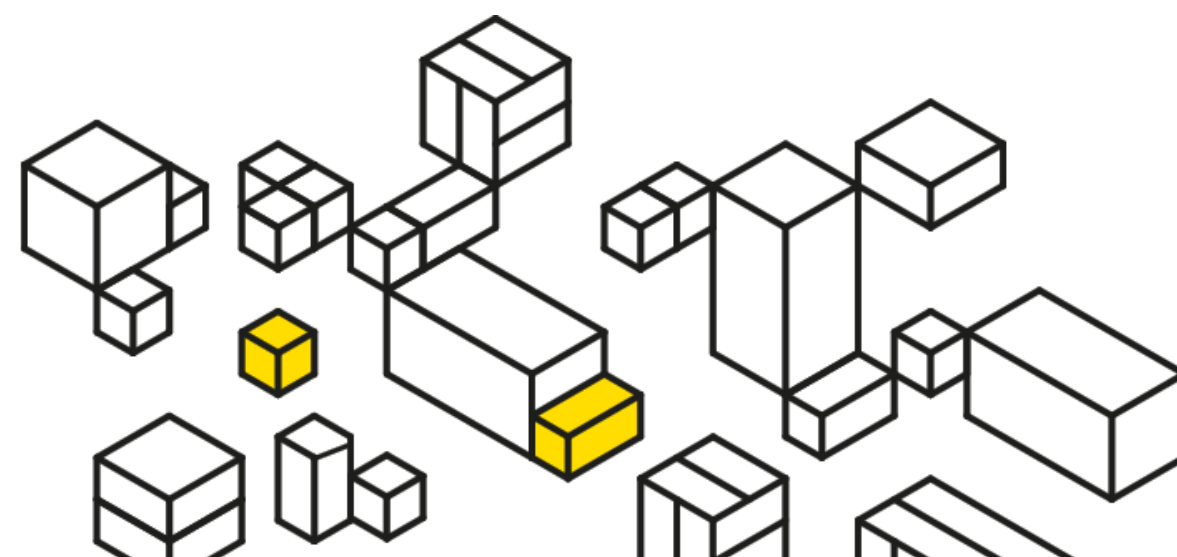
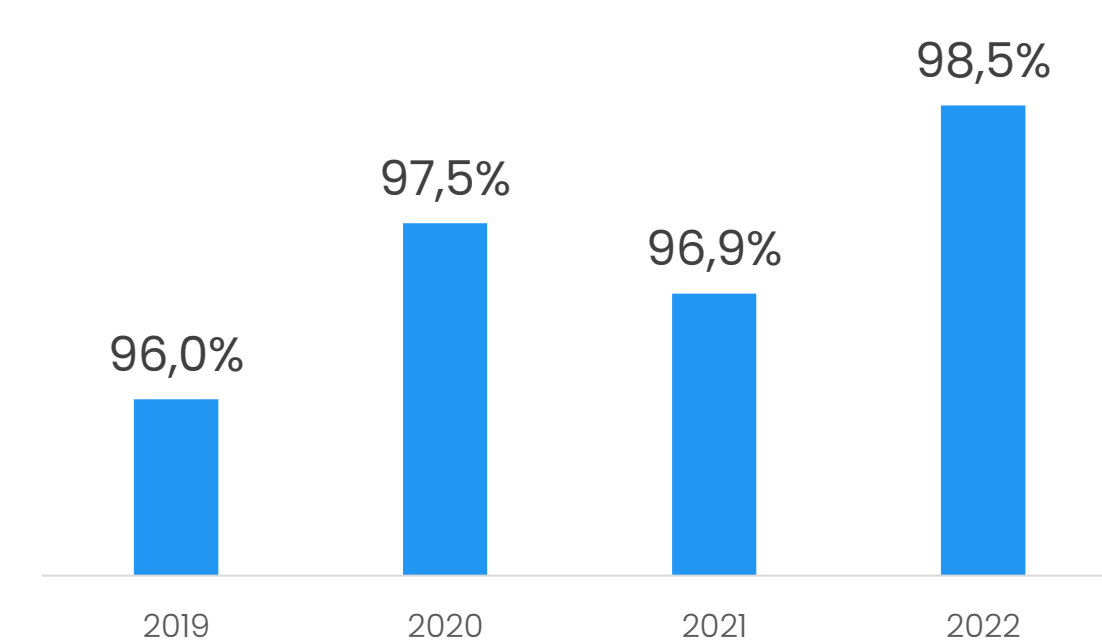
Liczba zrealizowanych linii zamówień [mln]



Liczba wysyłek (paczki + palety) [mln]



Terminowość dostaw

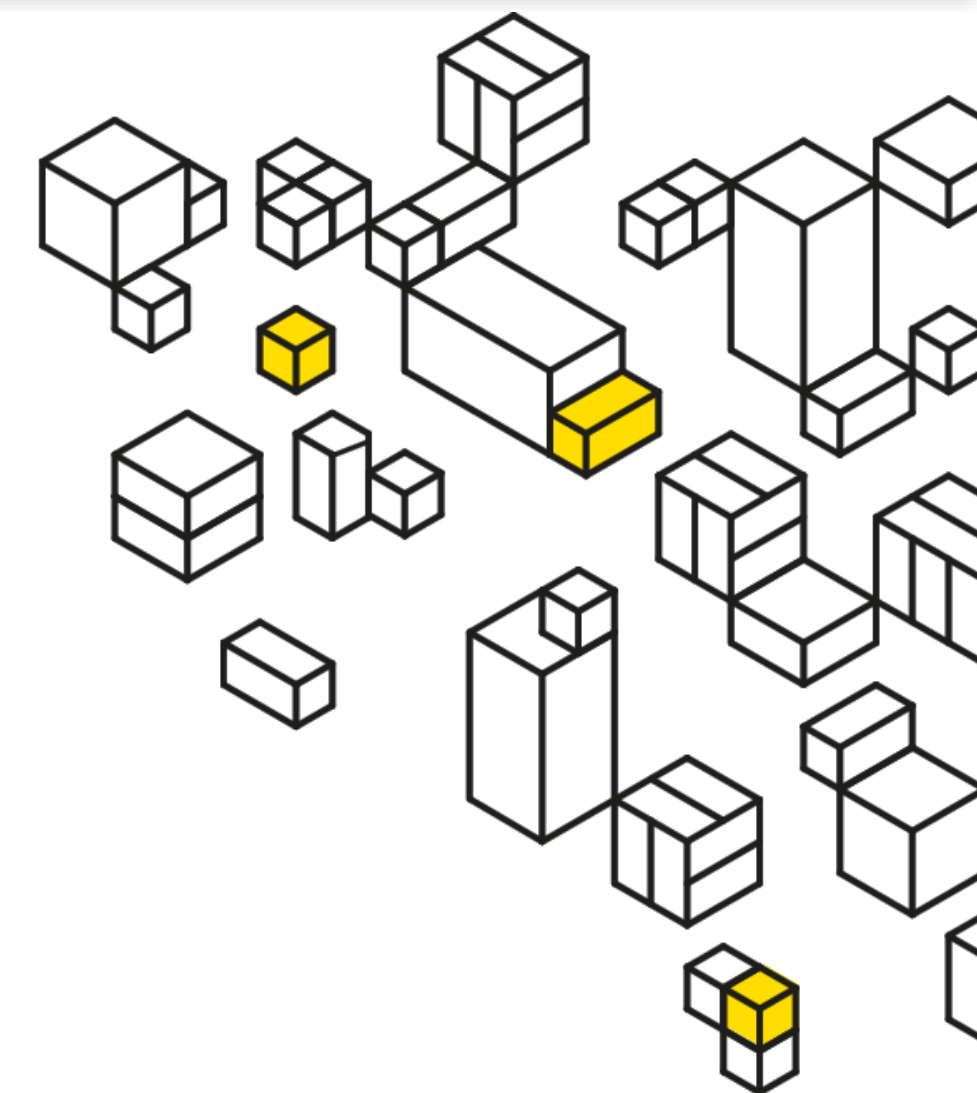




Potencjał rozwoju 3LP

Podsumowanie sytuacji

- Dynamiczny rozwój usług fulfillmentu w Polsce** – wzrost e-commerce
- Wiodąca pozycja 3LP na rynku kompleksowych usług fulfillmentu** – partner dla średnich firm e-commerce bez skali pozwalającej na własną automatyzację
- Perspektywa 3-krotnego wzrostu biznesu – zarządzanej powierzchni całkowitej 3LP** do końca 2023 i pełna automatyzacja w trakcie realizacji
- Wzrost stawek magazynowych i fulfillmentowych w Polsce – ponadprzeciętna perspektywę wzrostu wyników 3LP** – podpisane umowy na wynajem magazynów z wynegocjowanymi stawkami sprzed wzrostu cen
- Zaawansowany pipeline rozmów z nowymi klientami** pod nowe zarządzane powierzchnie magazynowe i nowi klienci z akwizycji oraz rynku niemieckiego, wspierany niedopasowaną podażą magazynów w Polsce



Aktualne działania



Obecne operacje biznesowe

- Przedłużone umowy z obecnymi głównymi klientami
- Rozwój współpracy z obecnymi klientami



Rozwój organiczny

- Rozbudowa Centrum Logistycznego w Siechnicach
- Wdrażanie nowych klientów
- Pozyskiwanie klientów pod nowe lokalizacje



ESG w Grupie TIM

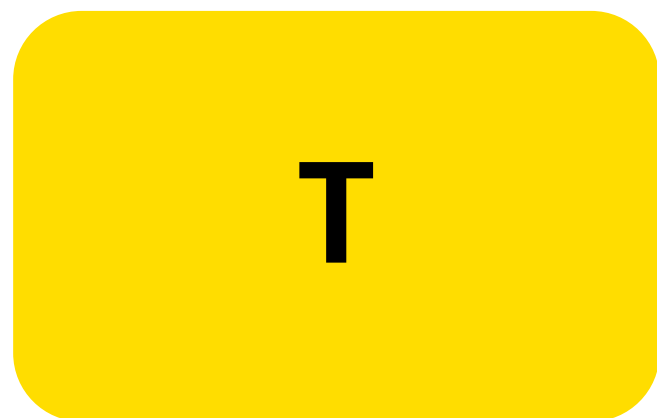


Najważniejsze aktywności Grupy TIM w obszarze CSR/ESG w 2022 r.

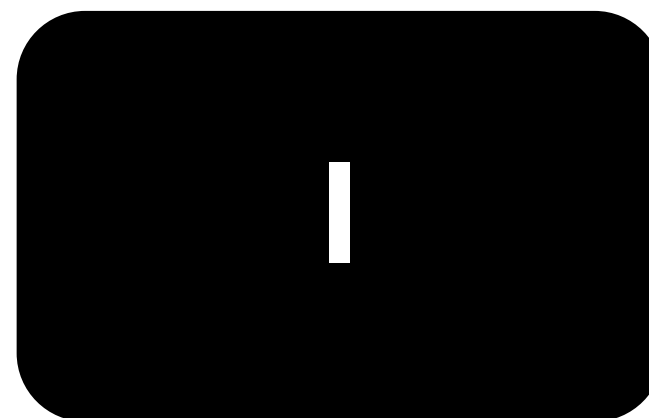
- Rozpoczęcie prac nad pierwszą strategią ESG dla całej Grupy TIM.
- Pierwsze obliczenie śladu węglowego Grupy TIM w zakresie 1 i 2.
- Po raz pierwszy w historii **roczne wydatki Grupy TIM na cele społeczne i zrównoważonego rozwoju przekroczyły 1 000 000 zł.**
- Rekordowy budżet bożonarodzeniowej akcji TIM Mikołajów (391 000 zł).
- Akcja #DreamTIM dla Dzieciaków w 100% dla instytucji działających na rzecz dzieci z Ukrainy.
- 100 miejsc noclegowych dla uchodźców z Ukrainy w biurowcu 3LP SA z posiłkami, opieką medyczną i psychologiczną, wsparciem w sprawach urzędowych (marzec-wrzesień 2022 r.).
- Zbiórki darów dla Ukrainy (3LP); darowizny i zakupy wyposażenia miejsc dla uchodźców; wsparcie finansowe pracowników dowożących uchodźców z granicy i/lub przyjmujących ich pod swój dach (TIM).



Strategia zrównoważonego rozwoju Grupy TIM 2023–2026 – filary i priorytety



Trwałe relacje



Innowacyjne działania



Możliwości rozwoju

Cele, które stawiamy sobie jako Grupa TIM do 2026 roku:

Klienci i partnerzy
biznesowi

1. Wdrożenie regularnych badań satysfakcji klienta (NPS) i poprawa wyniku o 5% w stosunku do pierwszego badania.

Pracownicy

2. Wdrożonych 15% pomysłów pracowników zgłoszonych w ramach programów inicjatyw pracowniczych.



Społeczeństwo

3. 70% beneficjentów w ramach działań społecznych grupy to lokalni partnerzy.



Środowisko

4. Zmniejszenie śladu węglowego o 30% w zakresie 1 i 2.



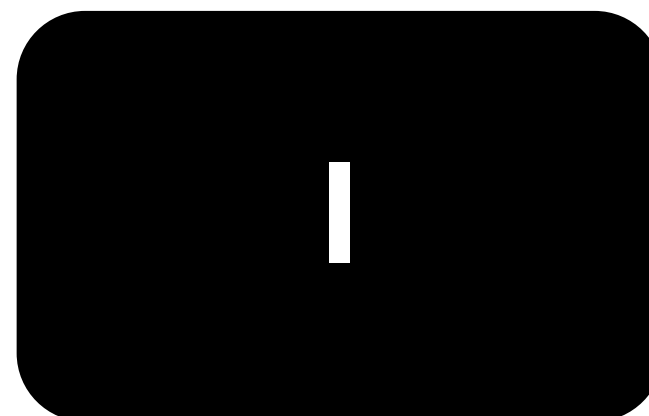
Strategia zrównoważonego rozwoju Grupy TIM 2023–2026

– wybrane mierzalne cele spółek do 2026 r.



Trwałe relacje

- TIM** 1. **Utrzymanie eNPS (pracowniczy NPS) w przedziale 35–45 (41 w 2021 r.).**
- TIM** 2. 91 h aktywności fizycznej na pracownika rocznie (79 h w 2022 r.).
- 3LP** 3. Średnia długości współpracy z partnerami biznesowymi: 3 lata (2,5 roku w 2022 r.).
- 3LP** 4. O trzy więcej programów wspierających lokalne społeczności (9 akcji w 2022 r.).



Innowacyjne działania

- TIM** 1. **60% wszystkich reklamacji rozpatrzonych w max 3 dni robocze (58% w 2022 r.)**
- TIM** 2. Partnerstwo z min. jedną organizacją społeczną związaną z edukacją, uczeniem dzieci i młodzieży programowania oraz rozwijaniem kompetencji w zakresie programowania wśród kobiet.
- TIM** 3. Zmiana floty samochodowej – min. 90% samochodów z napędem hybrydowym lub elektrycznym (26% w 2022 r.).
- 3LP** 4. 100% wózków z bateriami litowo-jonowymi (13,4% w 2022 r.).



Możliwości rozwoju

- TIM** 1. 100% pracowników obecnych oraz nowych uczestniczy w badaniu FRIS oraz Reiss (100% i 19% w 2022 r.).
- TIM** 2. Partnerstwa z 2 szkołami oraz 2 uczelniami technicznymi.
- TIM** 3. 10% przychodów związanych jest z OZE (6,5% w 2022 r.).
- 3LP** 4. **Zbudowanie własnej instalacji PV o łącznej mocy 3550 kWp.**



Decyzje strategiczne Grupy TIM



Decyzje strategiczne Grupy TIM

1. Podpisanie umowy inwestycyjnej.
2. Wezwanie do sprzedaży akcji TIM S.A.

Wezwanie do sprzedaży akcji TIM S.A. (1)

- **20 kwietnia 2023 r.** zostało ogłoszone **Wezwanie do sprzedaży 100% akcji TIM S.A.** przez **FEGA & Schmitt Elektrogroßhandel GmbH**, należącą do **Grupy Würth**.
- Zapisy w Wezwaniu przyjmowane będą przez biura maklerskie od **26 kwietnia do 4 lipca 2023 r.**
- Cena oferowana w Wezwaniu wynosi **50,69 zł za 1 akcję**, co oznacza:

+93,8%

premii w stosunku do ostatniego kursu zamknięcia przed ogłoszeniem przez Spółkę przeglądu opcji strategicznych w dniu 22 sierpnia 2022 r.

+67,0%

premii w stosunku do 6-miesięcznej średniej ceny ważonej wolumenem akcji Spółki poprzedzającej dzień ogłoszenia intencji Wezwania

+51,7%

premii w stosunku do 3-miesięcznej średniej ceny ważonej wolumenem akcji Spółki poprzedzającej dzień ogłoszenia intencji Wezwania

+34,1%

premii w stosunku do ostatniej ceny zamknięcia akcji Spółki poprzedzającej dzień ogłoszenia intencji Wezwania

Wezwanie do sprzedaży akcji TIM S.A. (2)

- Główni akcjonariusze i kluczowi menadżerowie TIM S.A., w tym m.in. prezes zarządu Spółki Krzysztof Folta oraz przewodniczący RN Krzysztof Wieczorkowski, **podpisali już umowy, na mocy których zobowiązują się do sprzedaży swoich akcji w ramach Wezwania.**
- Celem Wzywającego jest **osiągnięcie 100% głosów na WZA.**
- **Wzywający zamierza wycofać TIM S.A. z GPW.**
- W ciągu 14 dni od dnia ogłoszenia Wezwania, tj. **do 4 maja 2023 r., Zarząd TIM S.A. przekaze** KNF oraz do publicznej wiadomości **stanowisko dotyczące ogłoszonego Wezwania.**

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, w jakikolwiek 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
menadżer ds. komunikacji korporacyjnej
TIM S.A.

ul. Jaworska 13
53-612 Wrocław

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

