

**Podsumowanie wyników finansowych
TIM SA i GK TIM za I półrocze 2020 roku**

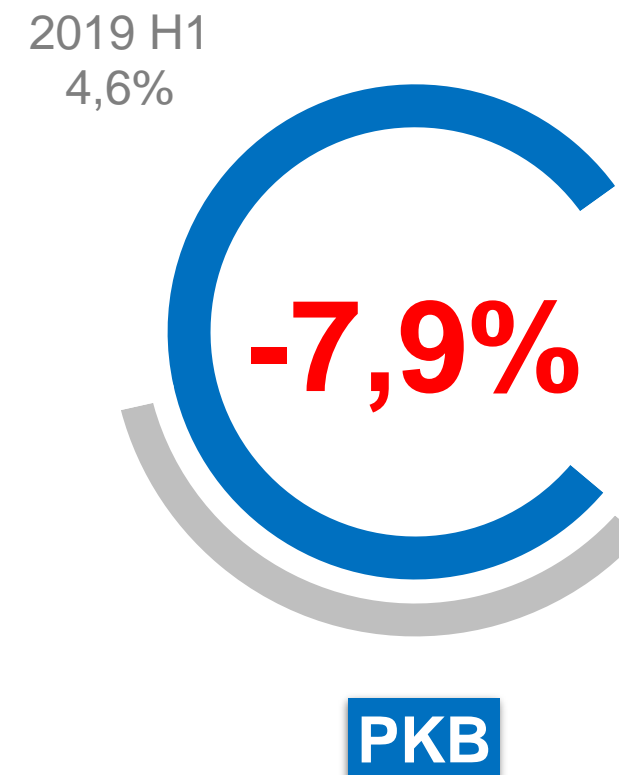
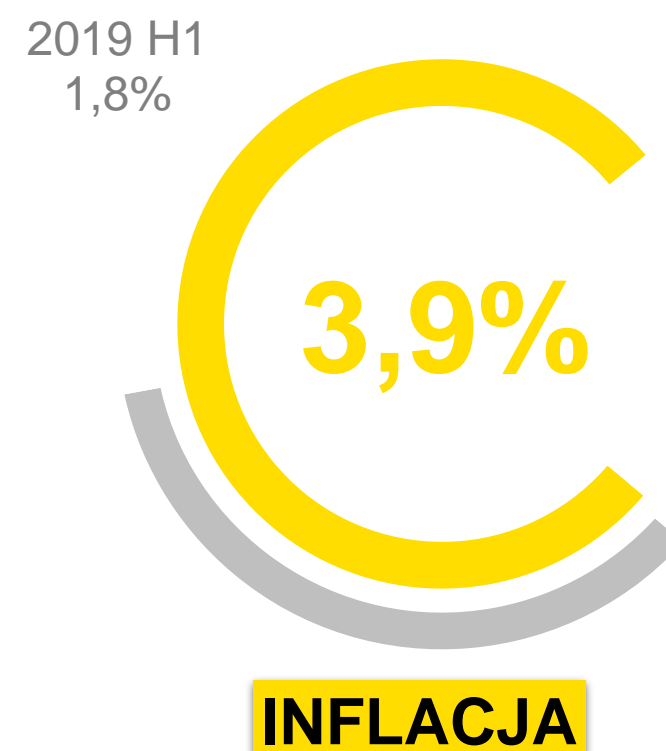
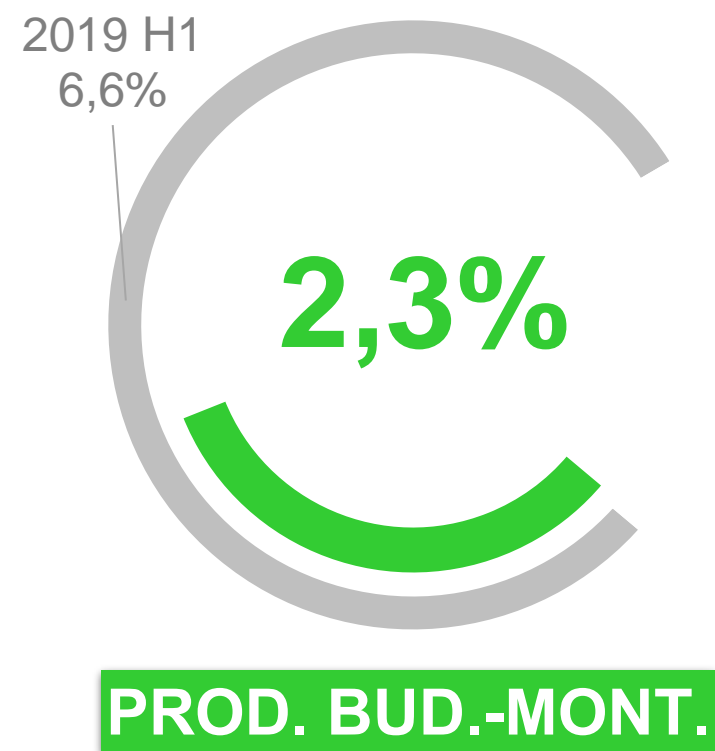


Agenda:

- **Rynek**
- Kluczowe KPI TIM SA
- Wyniki finansowe TIM SA
- Wyniki finansowe GK TIM
- Wyróżnienia i dalszy rozwój GK TIM



Wskaźniki makroekonomiczne: I półrocze 2020 vs I półrocze 2019

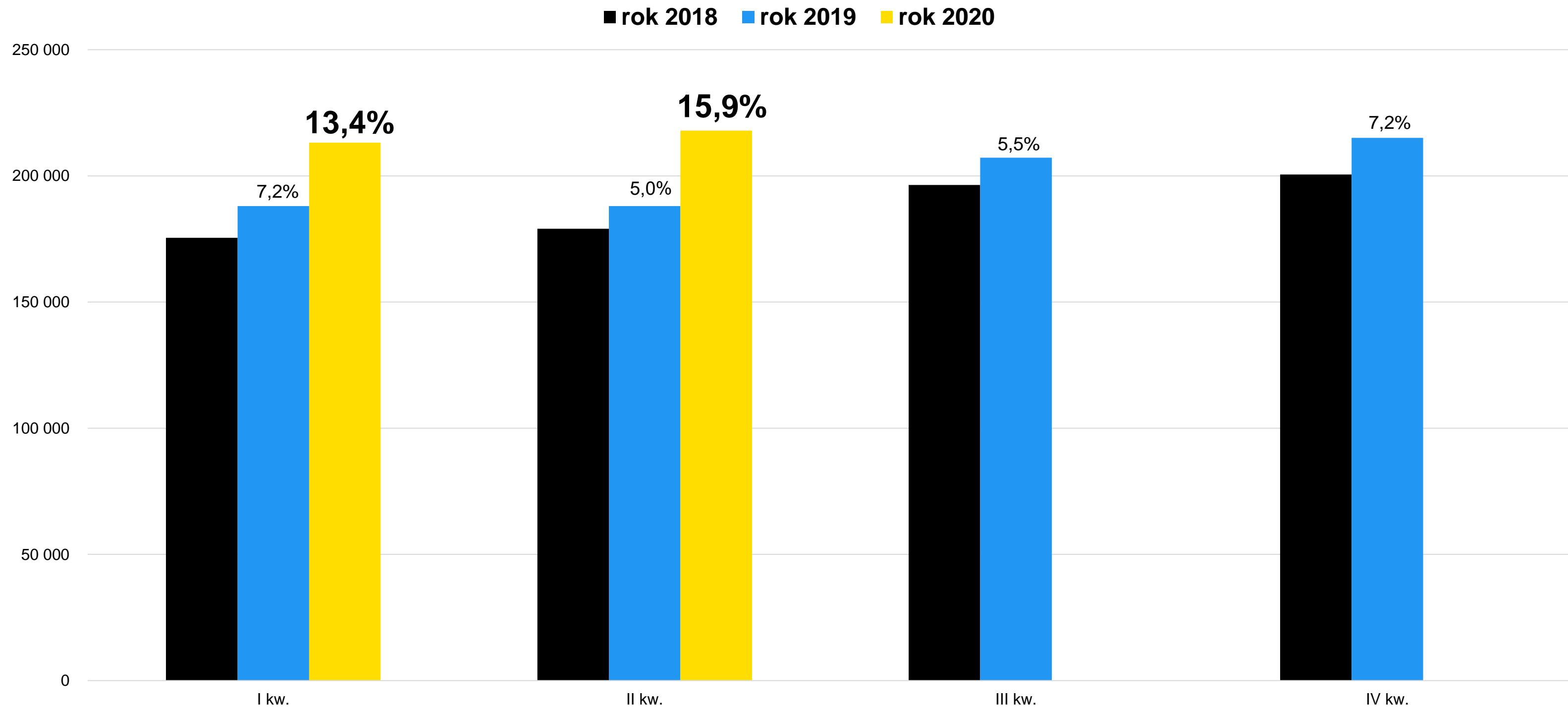


Agenda:

- Rynek
- **Kluczowe KPI TIM SA**
- Wyniki finansowe TIM SA
- Wyniki finansowe GK TIM
- Wyróżnienia i dalszy rozwój GK TIM



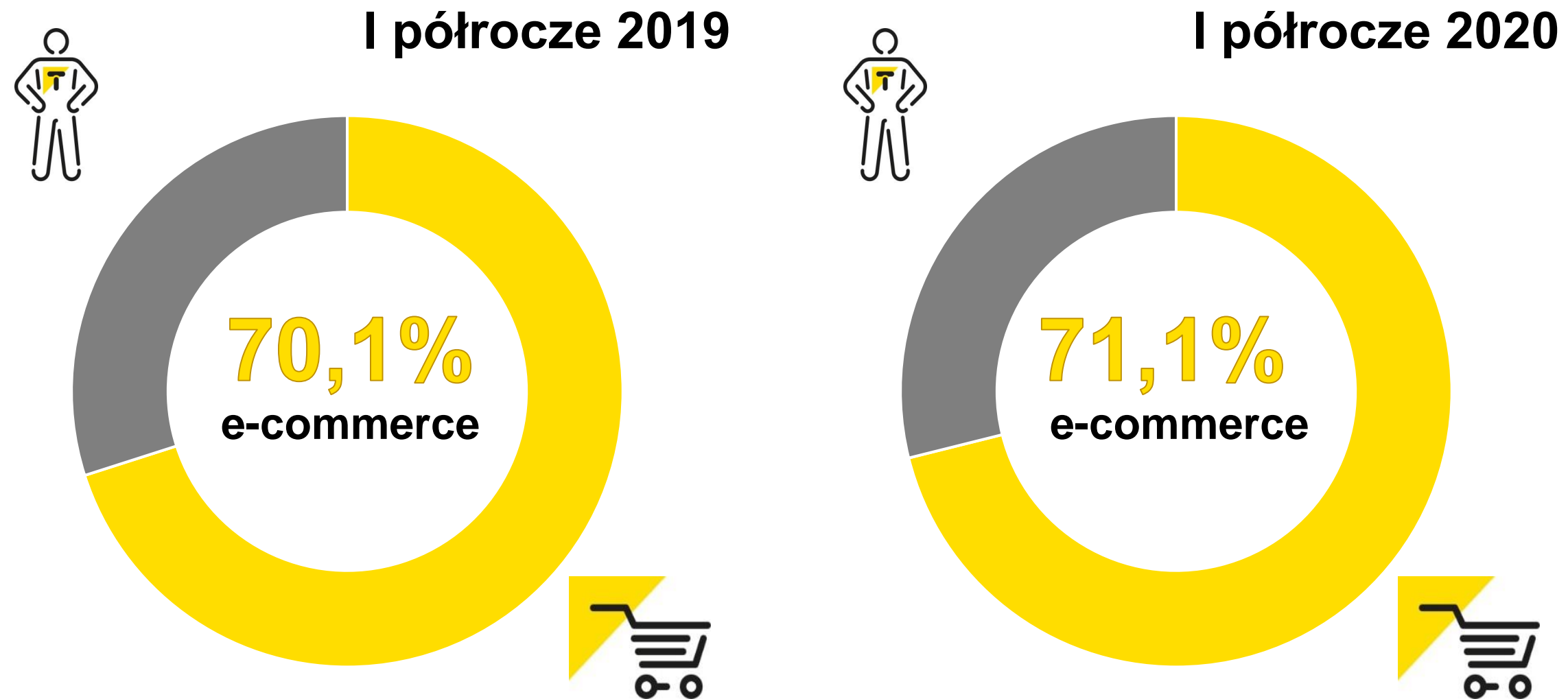
Przychody ze sprzedaży



wartości w tys. zł

I półrocze	rok 2019	rok 2020	dynamika
	376 117	431 145	14,6%

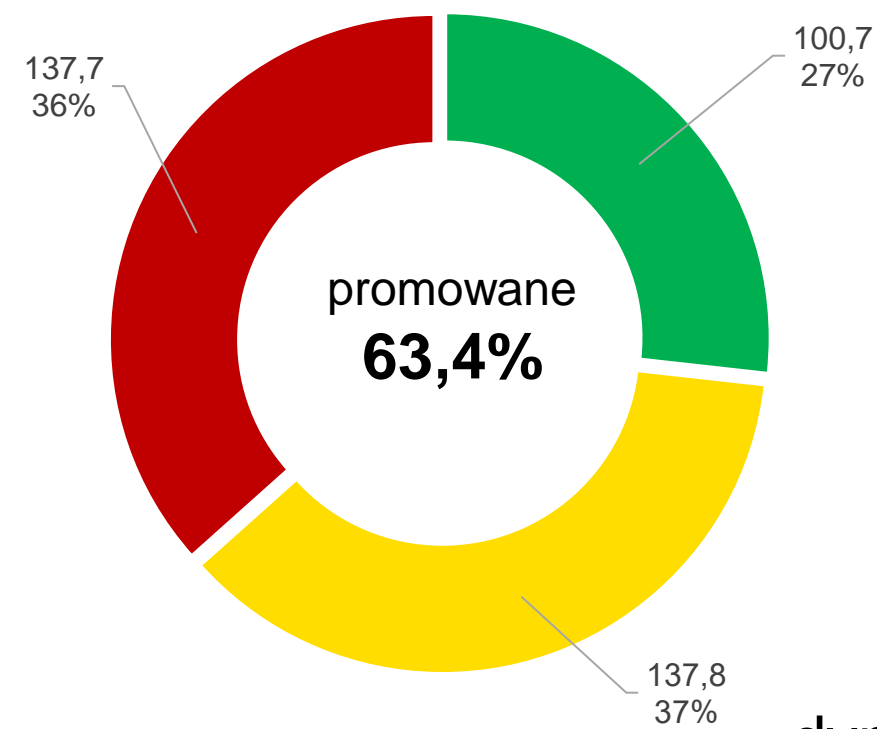
Sprzedaż według kanałów



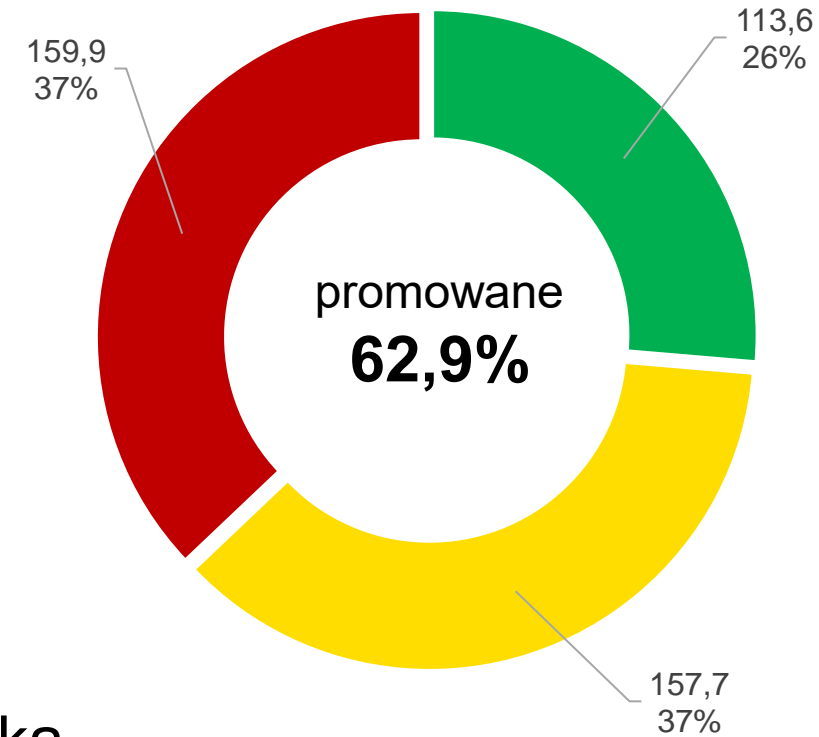
Standaryzacja sprzedaży

	I półrocze		dynamika
	2019	2020	
Przychody	376,1	431,1	115%
Marża brutto na sprzedaży	72,4	80,1	111%
	19,25%	18,57%	-0,68 pp

I półrocze 2019



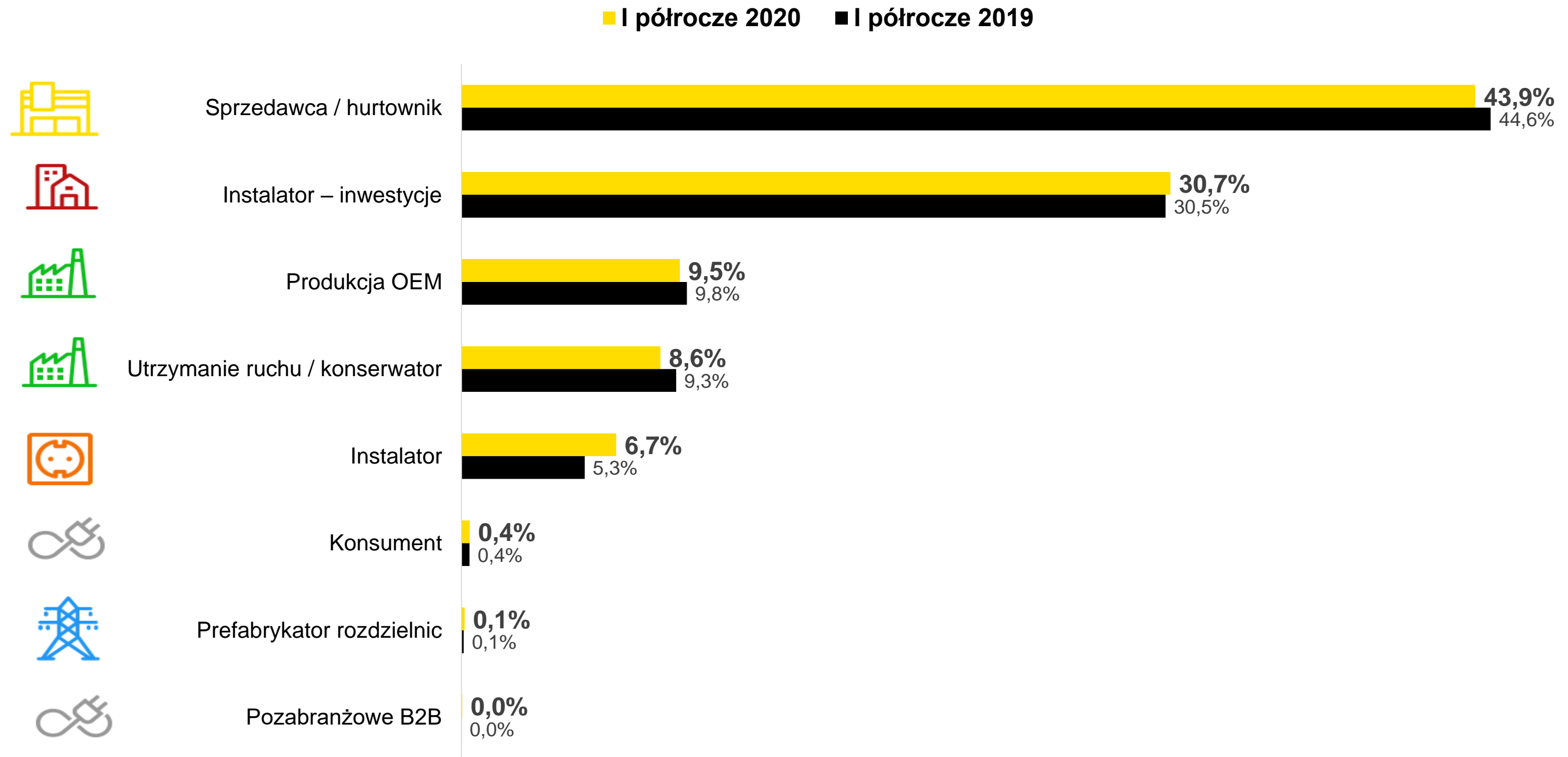
I półrocze 2020



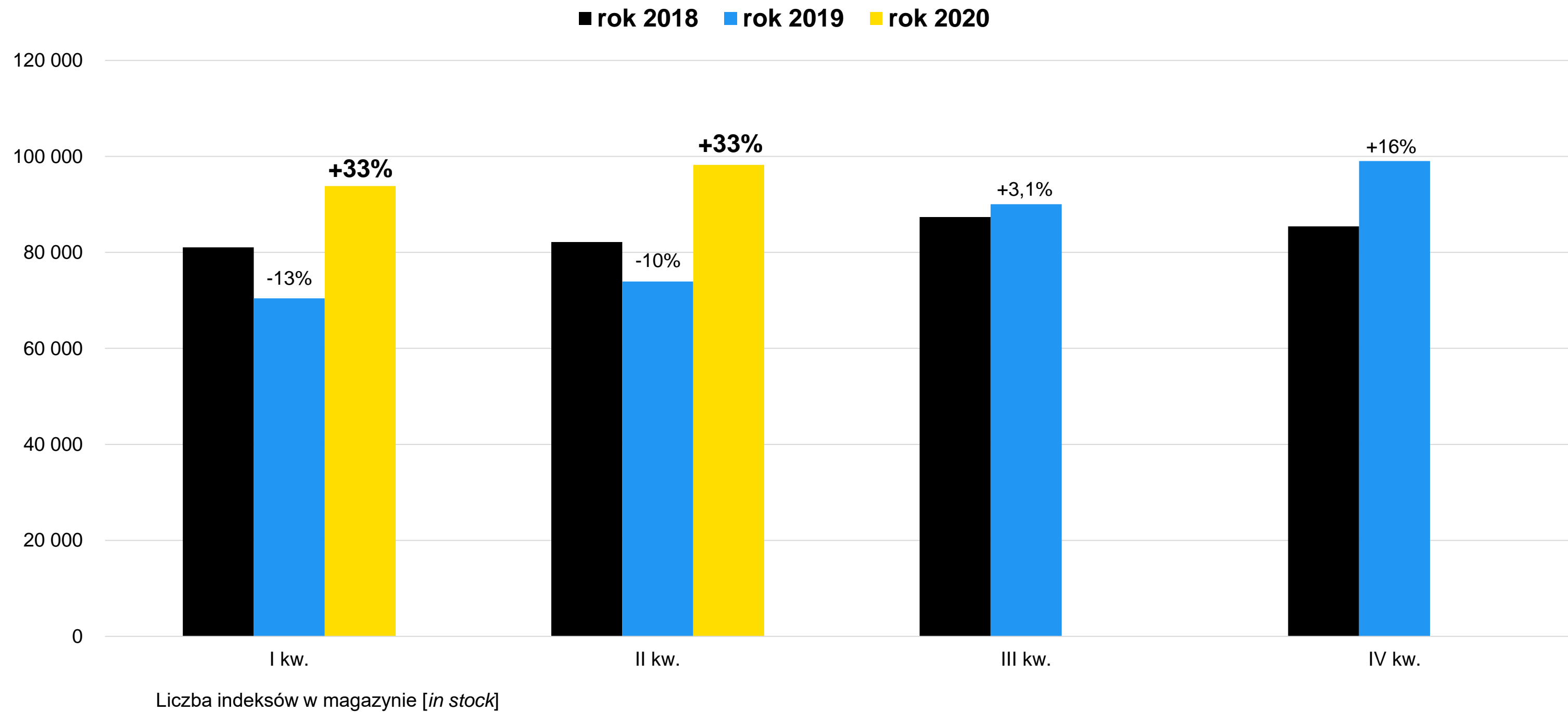
dynamika



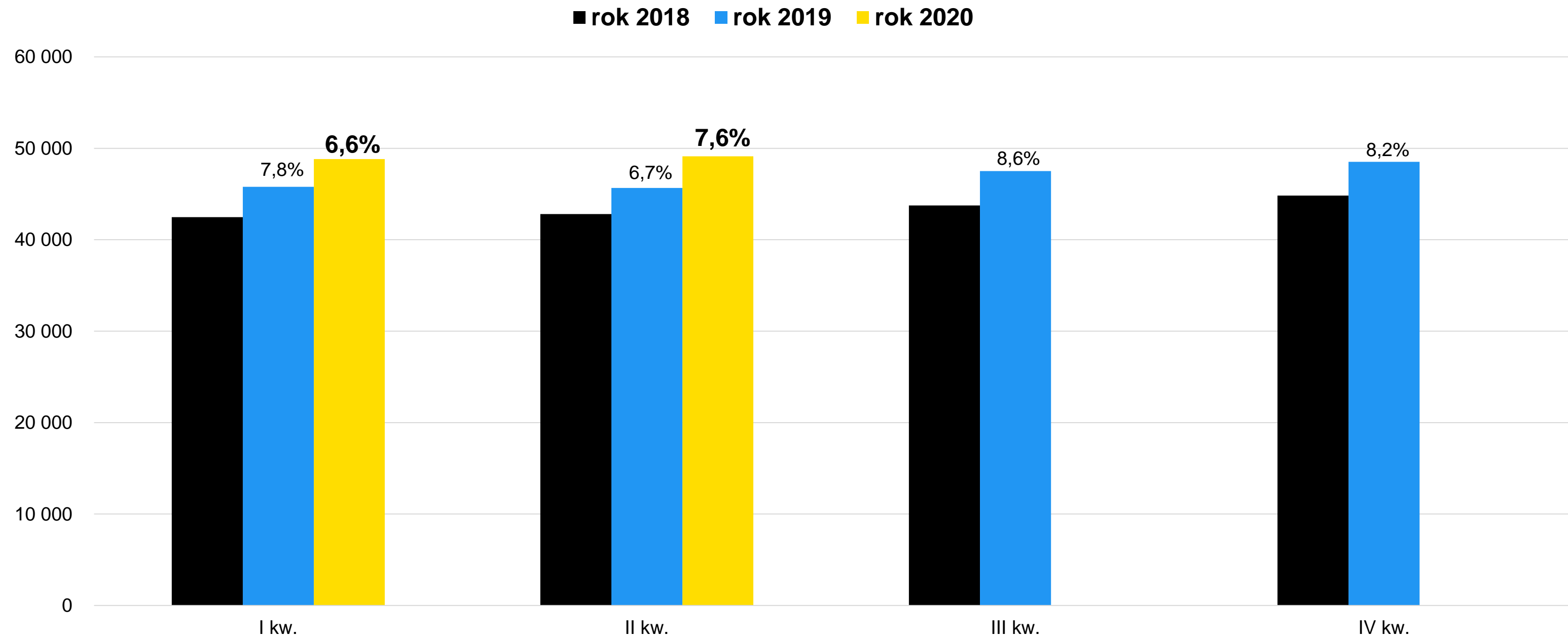
Główni odbiorcy



Najszersza oferta produktowa w Polsce wraz z towarami dostępnymi w modelu dropshipping



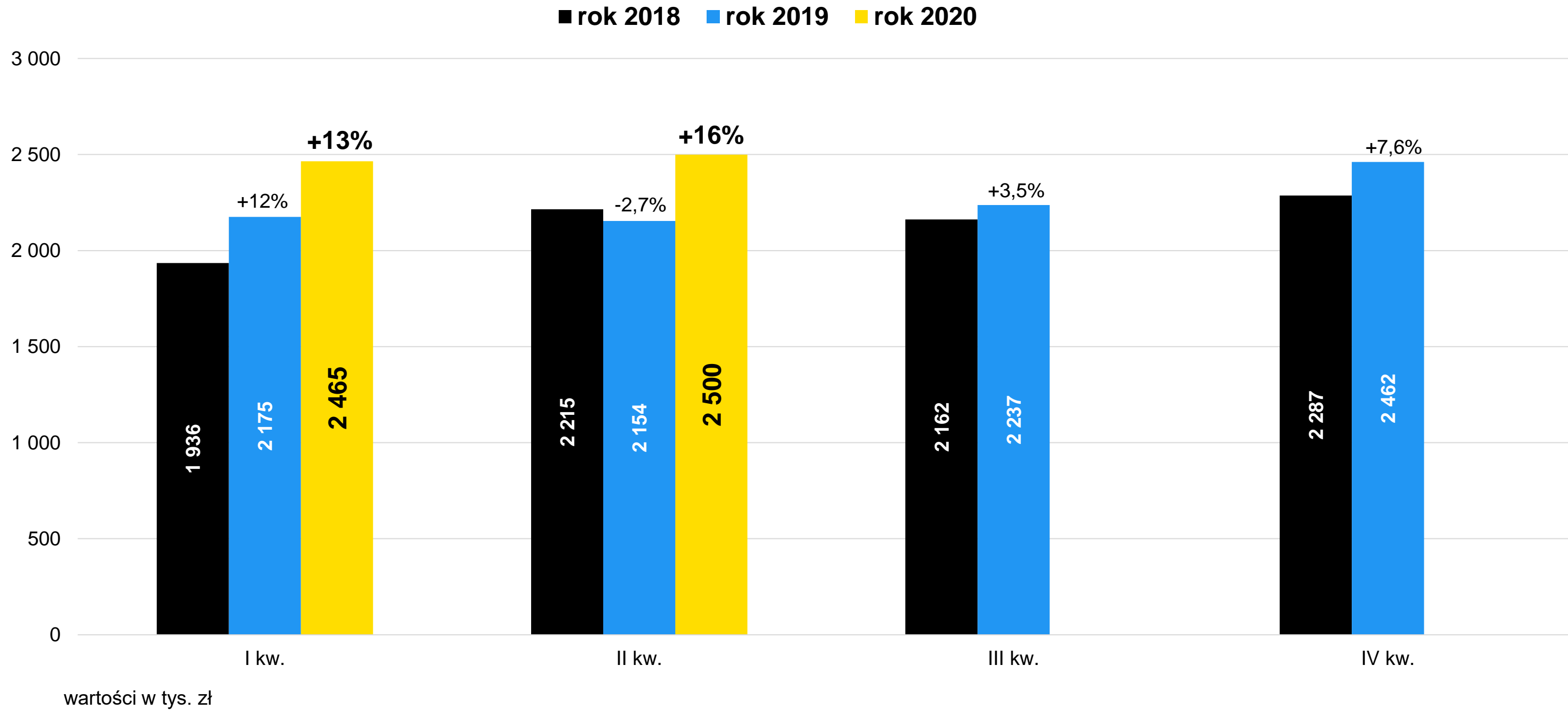
Sprzedaż liczby SKU (unikatowe indeksy towarów)



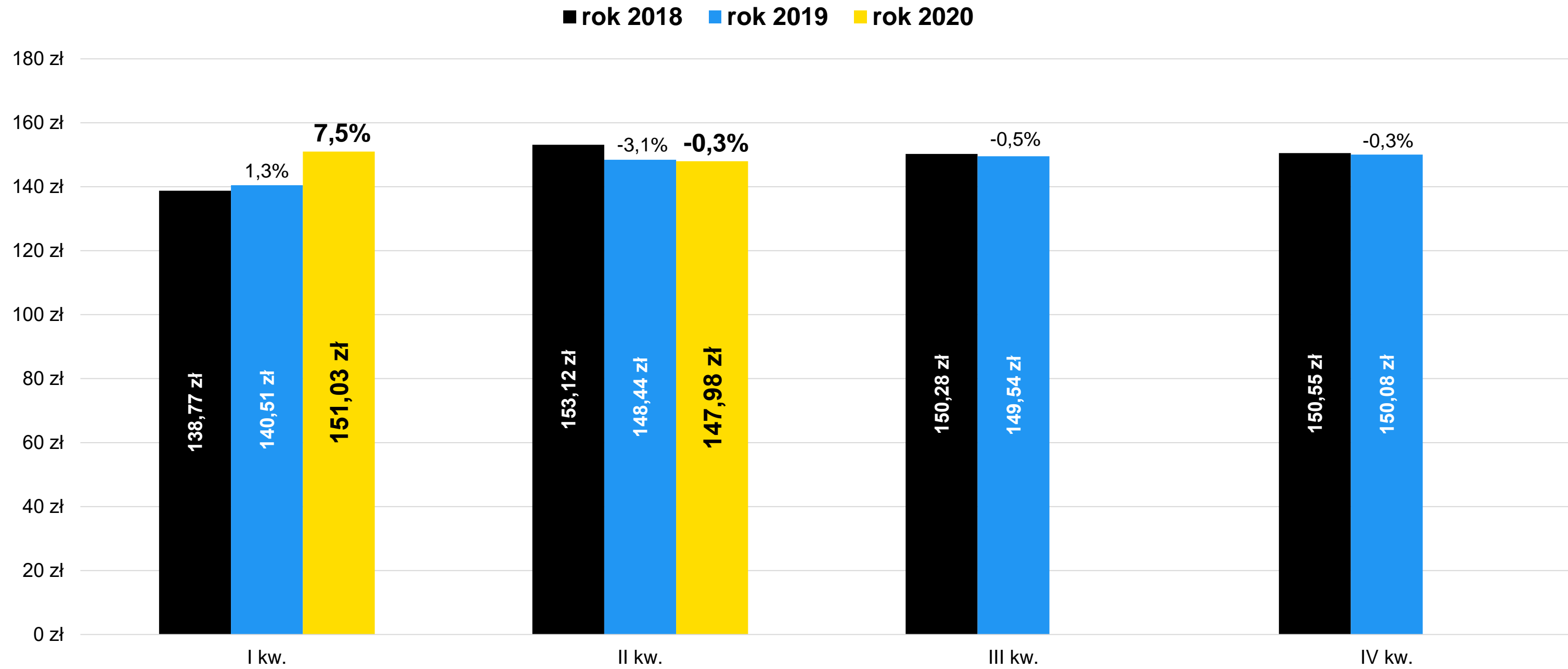
Dotyczy towarów stale utrzymywanych na magazynie

I półrocze	rok 2019	rok 2020	dynamika
	50 145	53 492	6,7%

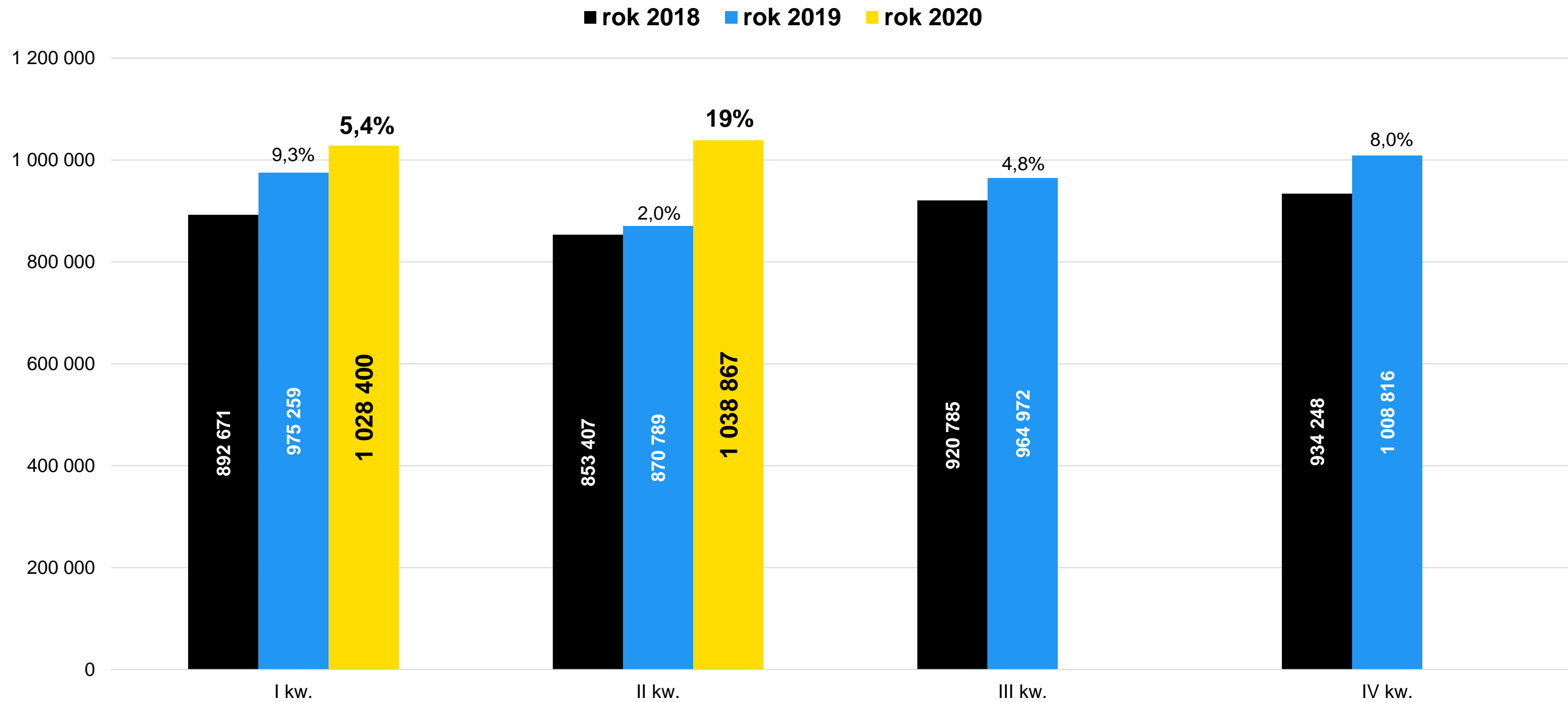
Sprzedaż przez sklep TIM.pl na dzień roboczy



Średnia wartości linii w sklepie TIM.pl



Liczba linii zamówień w sklepie TIM.pl



Agenda:

- Rynek
- Kluczowe KPI TIM SA
- **Wyniki finansowe TIM SA**
- Wyniki finansowe GK TIM
- Wyróżnienia i dalszy rozwój GK TIM

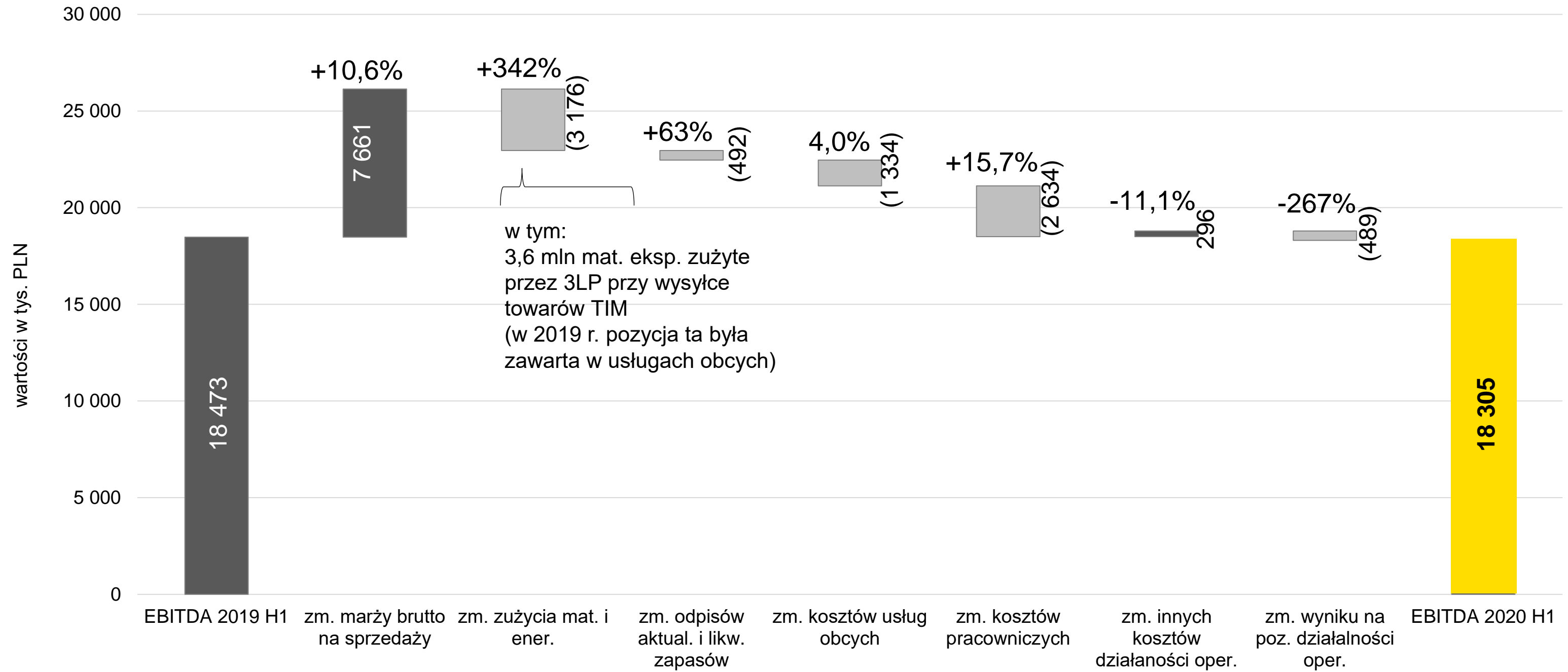


Rachunek wyników TIM SA – wykonanie I półrocze 2020 vs I półrocze 2019

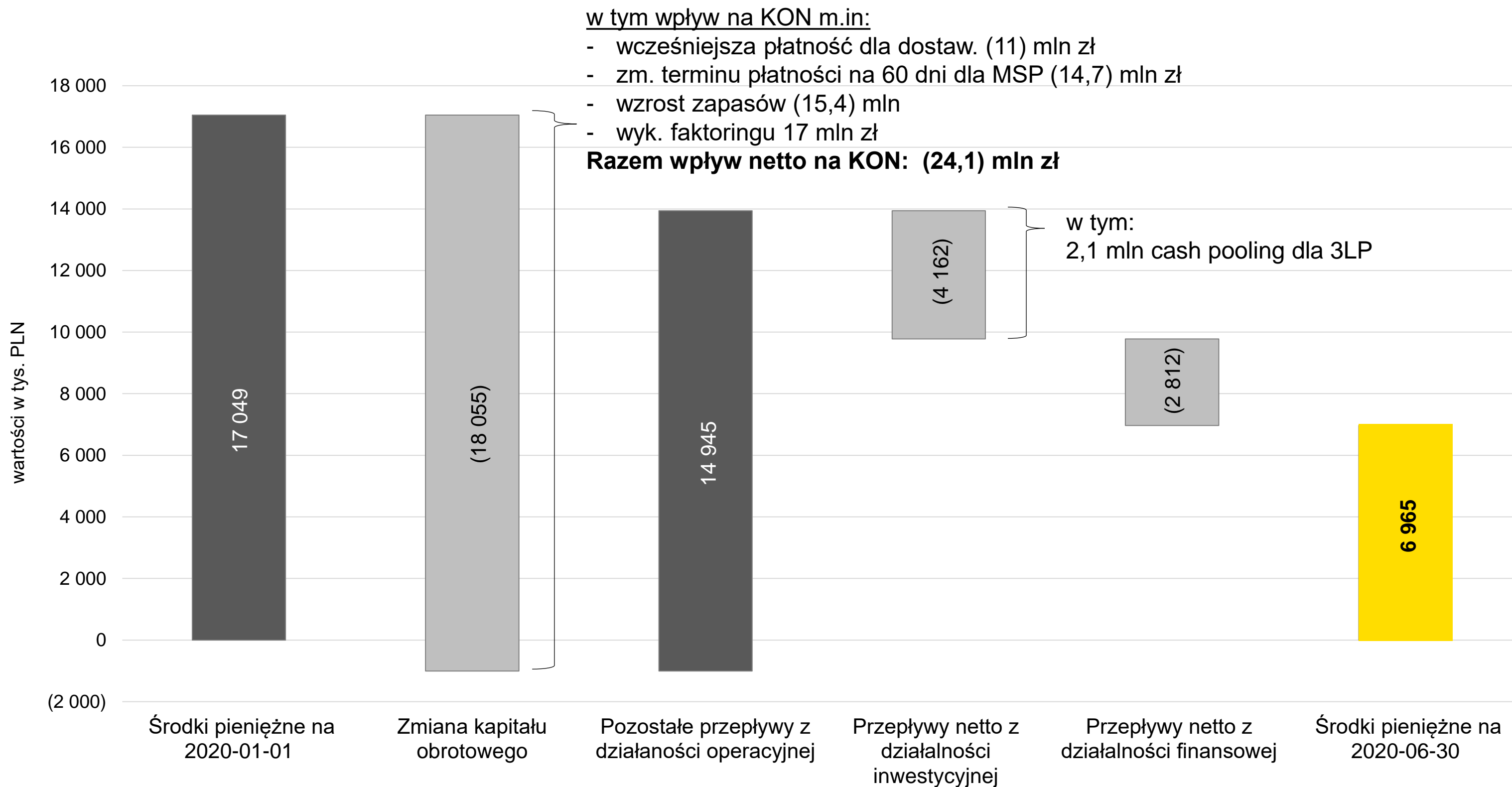
(w tys. zł)

	1H2020	1H2019	dynamika	zmiana
Przychody ze sprzedaży	431 145	376 117	115%	55 028
Zysk brutto na sprzedaży	80 057	72 396	111%	7 661
Marża brutto (%)	18,6%	19,2%	96%	(0,6 p.p.)
Koszty działalności operacyjnej z wyłączeniem wartości sprzed. materiałów i towarów	64 535	57 137	113%	7 398
Wynik na sprzedaży	15 522	15 259	102%	263
Wynik na działalności operacyjnej	15 216	15 442	99%	(226)
Amortyzacja	3 089	3 031	102%	58
EBITDA	18 305	18 473	99%	(168)
Zysk brutto	14 892	15 212	98%	(320)
Zysk netto	11 776	11 779	100%	(3)

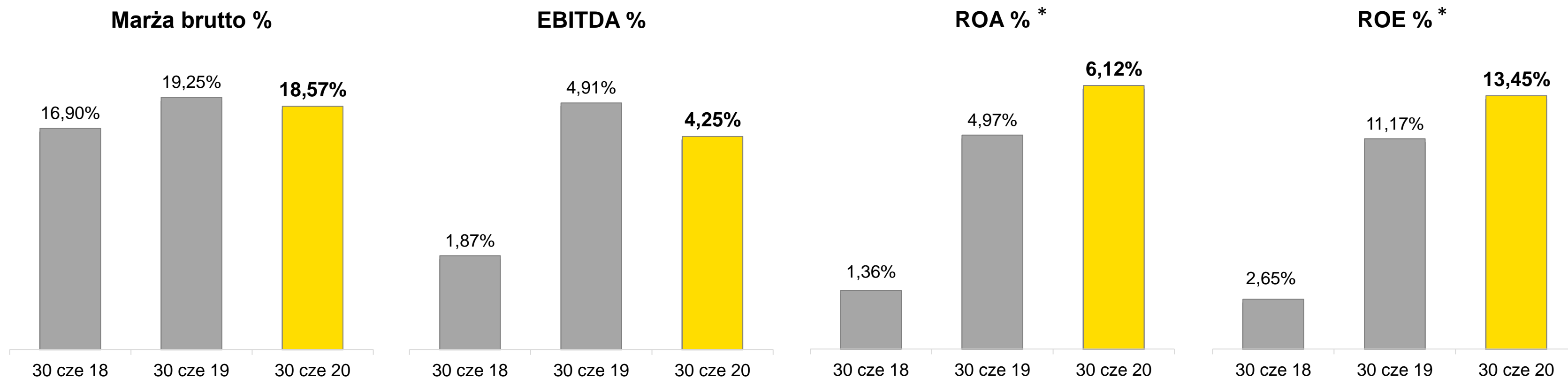
Źródła kreacji EBITDA



Przepływy pieniężne

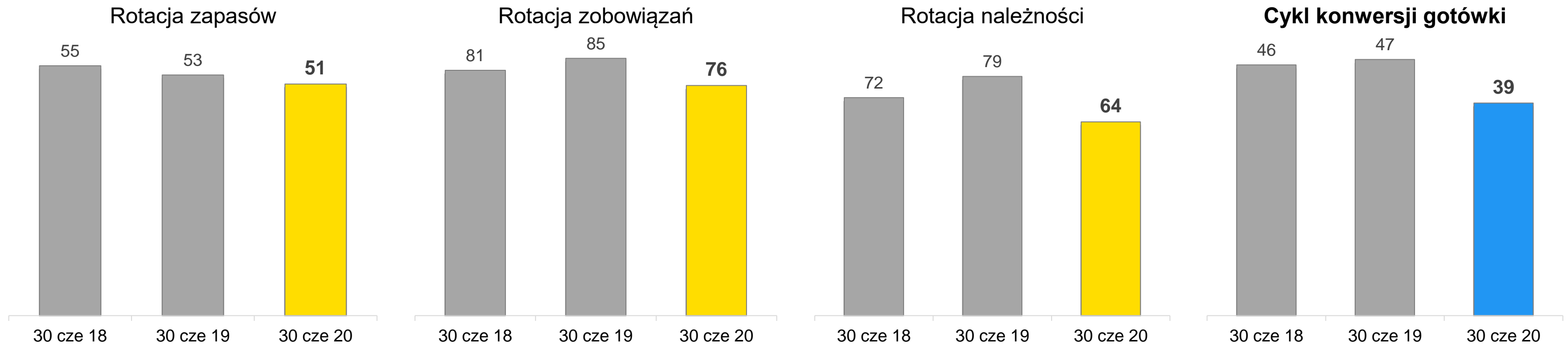


Rentowność działalności TIM SA

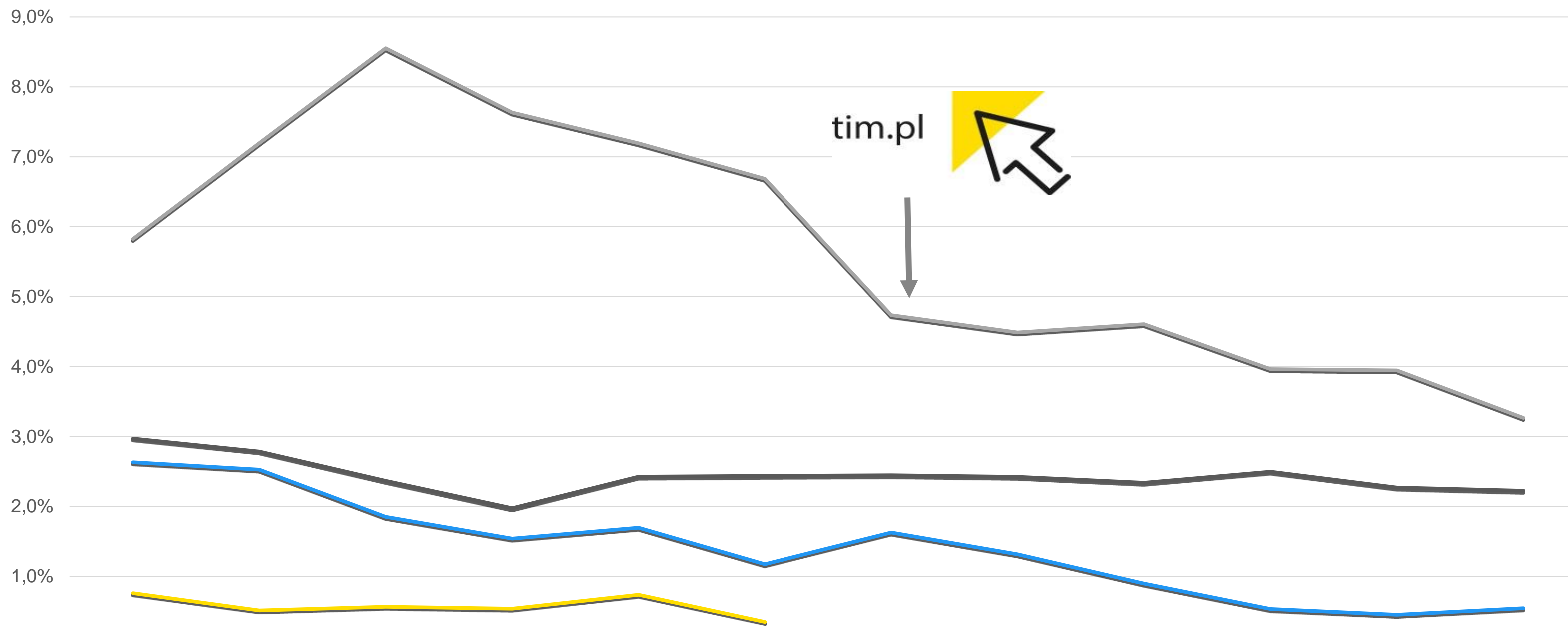


* Wynik netto zannualizowany narastająco za ostatnie 12 miesięcy

Zarządzanie kapitałem obrotowym TIM SA



Udział należności przeterminowanych powyżej 30 dni



	Styczeń	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień
— rok 2013	5,8%	7,2%	8,6%	7,6%	7,2%	6,7%	4,7%	4,5%	4,6%	4,0%	3,9%	3,3%
— rok 2018	3,0%	2,8%	2,4%	2,0%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,3%	2,5%	2,3%	2,2%
— rok 2019	2,6%	2,5%	1,9%	1,5%	1,7%	1,2%	1,6%	1,3%	0,9%	0,5%	0,4%	0,5%
— rok 2020	0,8%	0,5%	0,6%	0,5%	0,7%	0,3%						

Agenda:

- Rynek
- Kluczowe KPI TIM SA
- Wyniki finansowe TIM SA
- **Wyniki finansowe GK TIM**
- Wyróżnienia i dalszy rozwój GK TIM

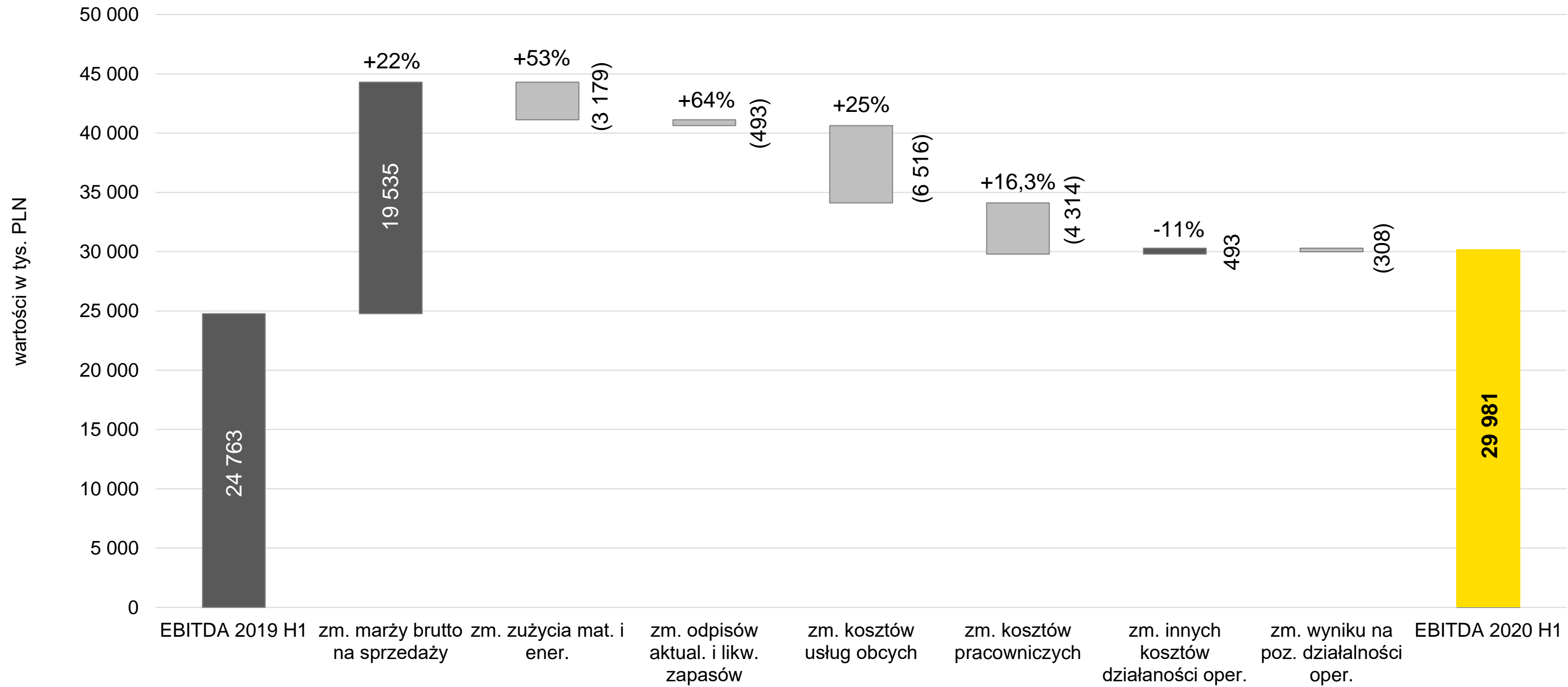


Rachunek wyników GK TIM – wykonanie I półrocze 2020 vs I półrocze 2019

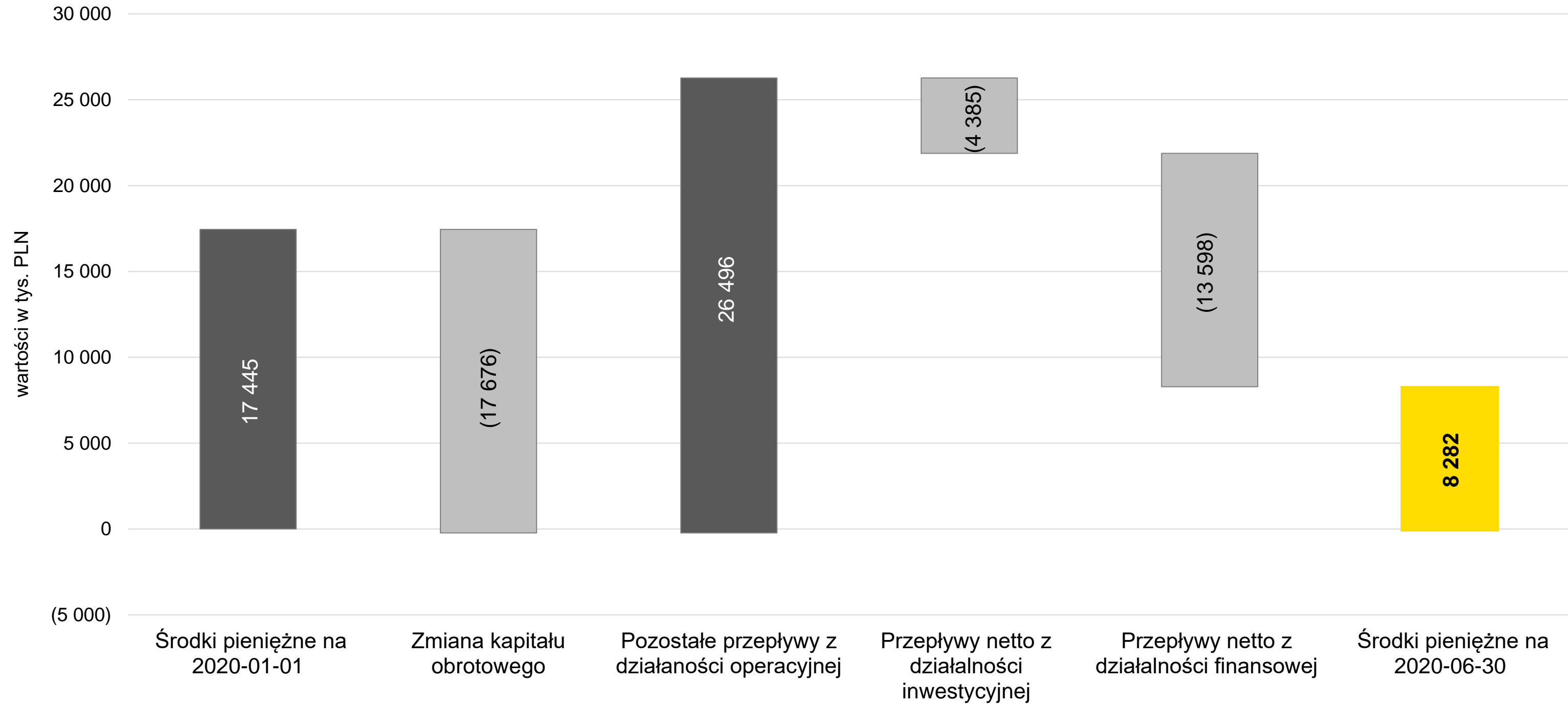
(w tys. zł)

	1H2020	1H2019	dynamika	zmiana
Przychody ze sprzedaży	493 737	417 700	118,2%	76 037
Koszty działalności operacyjnej	474 282	402 974	117,7%	71 308
Wynik na sprzedaży	19 455	14 726	132,1%	4 729
Wynik na działalności operacyjnej	19 198	14 777	129,9%	4 421
Amortyzacja	10 783	9 986	108,0%	797
EBITDA	29 981	24 763	121,1%	5 218
Przychody finansowe	72	892	8,1%	(820)
Koszty finansowe, w tym:	7 152	4 202	170,2%	2 950
- ujemne różnice kursowe	3 405	-	n/a	3 405
Zysk brutto	12 118	11 467	105,7%	651
Zysk netto	9 416	8 461	111,3%	955

Źródła kreacji EBITDA GK TIM



Przepływy pieniężne GK TIM



Agenda:

- Rynek
- Kluczowe KPI TIM SA
- Wyniki finansowe TIM SA
- Wyniki finansowe GK TIM
- **Wyróżnienia i dalszy rozwój GK TIM**



Trzy nominacje dla TIM-u w konkursach Izby Gospodarki Elektronicznej



- Nominacje w grupie średnich i dużych firm w dwóch kategoriach:
 - Breaking the doubts
 - Best in e-commerce
- Obie nominacje dla rozwiązania *Sprzedawaj i zarabiaj z TIM.pl* – dropshipping i API
- Konkurenci TIM-u: LaMillou.pl, Savicki.pl, Conrad.pl, Lynka.
- Od 2014 r. TIM obecny jest w konkursie niemal nieprzerwanie (z wyjątkiem roku 2017) – w charakterze nominowanego, laureata lub wyróżnionego.



- Pierwsza edycja konkursu dla osób oraz zespołów stojących za sukcesem innowacyjnych projektów, działań i wdrożeń w biznesach e-commerce.
- Wydział Rozwoju i Technologii TIM SA nominowany w kategorii „Najlepszy zespół e-commerce B2B”.
- Konkurent TIM-u: OLX.pl.



Zarówno nominowanych, jak i laureatów wybiera grono jurorów z wieloletnim doświadczeniem, którzy są uznanymi autorytetami oraz szanowanymi profesjonalistami w zakresie e-commerce. **Ogłoszenie wyników obu konkursów już dziś (czwartek 24.09.2020 r.) wieczorem.**

Uwzględniając potencjał organizacyjny i finansowy, rozwój organiczny jest optymalną ścieżką dalszej budowy wartości GK TIM oraz pozwala na utrzymanie atrakcyjnej polityki dywidendowej.

Rozwój organiczny



1 Utrzymanie niezależności w tworzeniu i realizacji strategii GK TIM.

2 Większe bezpieczeństwo dla akcjonariuszy oraz możliwość realizacji dotychczasowej, atrakcyjnej polityki dywidendowej.

3 Wzrost GK może być realizowany etapowo i stabilnie – z optymalnym wykorzystaniem zasobów organizacyjnych i finansowych.

4 Niższe koszty i ograniczone ryzyko związane ze wzrostem organicznym w porównaniu do wzrostu przez akwizycję.

5 Brak wyzwań i dodatkowych kosztów związanych z integracją i restrukturyzacją.

6 Pozyskanie zewnętrznych klientów w segmencie logistyki będzie prowadziło do zwiększonej dywersyfikacji działalności GK TIM.

E-commerce B2B

wartość e-commerce B2B w 2024 r.:

12 bilionów \$

średnioroczny wzrost e-commerce B2B w latach 2021-2026:

8,5%

marketplace B2B to ~30% całego e-commerce B2B:

3,6 biliona \$ w 2024 r.

szacowana wartość e-commerce B2B w Polsce w 2020 r.:

> 450 mld zł *(szacunki sprzed pandemii)*

szacowana wartość e-commerce B2C w Polsce w 2020 r.:

~ 100 mld zł *(szacunki uwzględniające wpływ pandemii, wcześniejsze prognozy mówiły o ok. 70 mld zł)*

Strategia GK TIM

Wzrost wartości GK TIM
poprzez rozwój działalności handlowej
i logistyki kontraktowej w rosnącej branży e-commerce

Handel materiałami technicznymi

1. Doskonalenie modelu „hybrydy”.
2. Rozwój alternatywnych modeli handlu (Dropshipping, B2B2C).
3. Rozwój oferty i kompetencji w nowych segmentach rynku.
4. Wzrost pozycji marki TIM.

Logistyka

1. Wzrost udziału logistyki kontraktowej dla klientów zewnętrznych.
2. Zwiększenie portfolio usług – up-selling.
3. Budowanie ponadprzeciętnej rentowności przy utrzymaniu wysokiej dynamiki przychodów ze sprzedaży.
4. Wsparcie rozwoju działalności handlowej GK.
5. Odzwierciedlenie wartości 3LP w wycenie GK TIM.

Efektywność, zwinność i bezpieczeństwo

E-commerce/IT

Zaawansowana analityka biznesowa

HR i kultura organizacyjna

Infrastruktura logistyczna

Optymalizacja, automatyzacja i robotyzacja
operacji oraz procesów

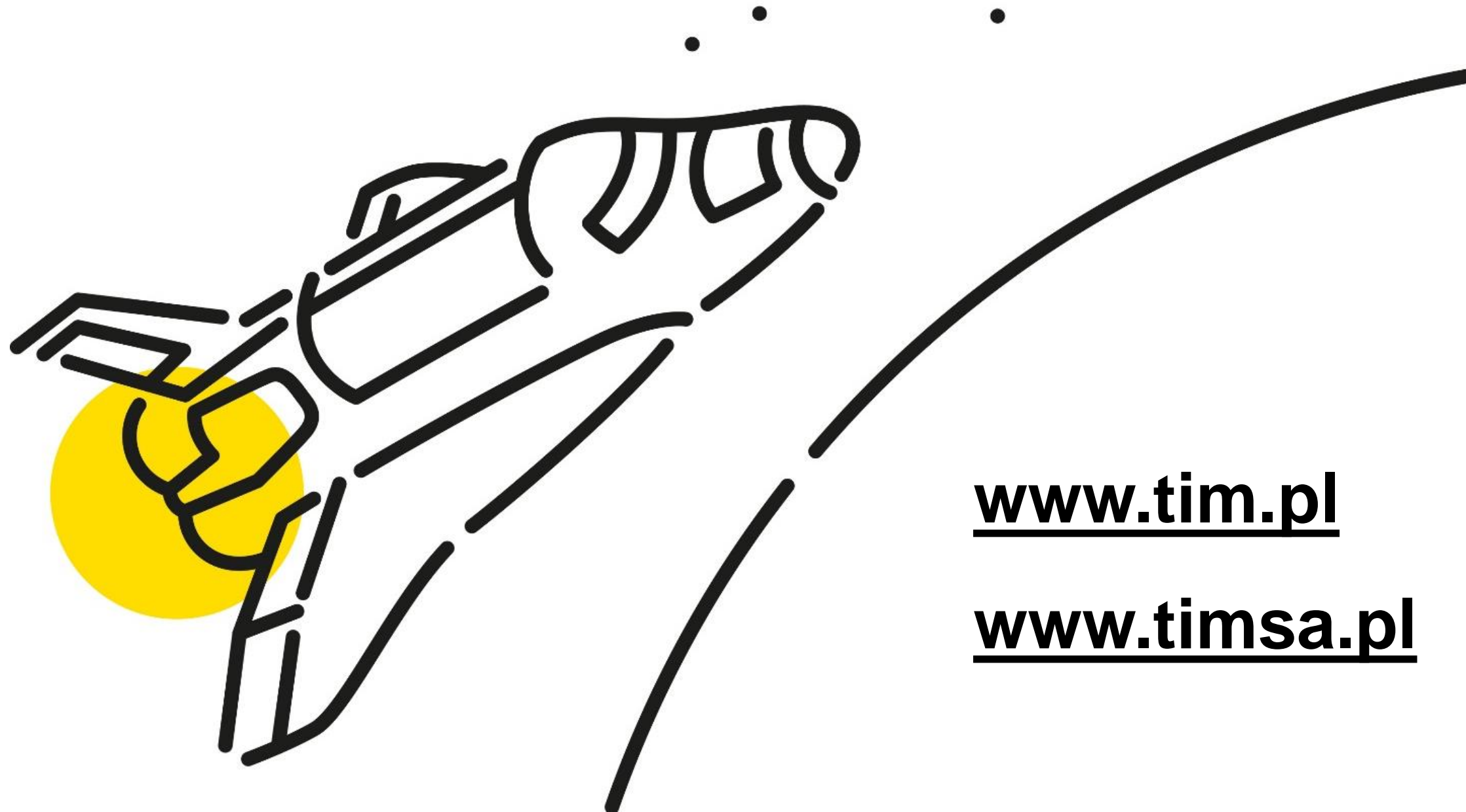
Stabilne finansowanie oraz wzrost rentowności



Długoterminowy program motywacyjny kadry zarządzającej

Podstawa programu motywacyjnego	Program oparty na kierowaniu przez Spółkę do uczestników programu pisemnych ofert objęcia akcji TIM
Akcje TIM obejmowane przez uczestników programu	Akcje wyemitowane na podstawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w ramach kapitału docelowego
Pula akcji TIM biorąca udział w programie	1.100.800 akcji TIM S.A. (4,96% kapitału)
Uczestnicy programu	Zarząd TIM: do 50% puli, Zarządy spółek zależnych oraz kluczowa kadra menadżerska TIM: do 50% puli.
Okres objęty programem	Rok obrotowy 2021, 2022, 2023, po 1/3 puli wszystkich akcji TIM za dany rok obrotowy
Podstawowy warunek przyznania akcji	<p>1. Osiągnięcie w danym roku EBITDA GK na poziomie nie niższym niż:</p> <p>63 mln zł w 2021 roku 66 mln zł w 2022 roku 70 mln zł w 2023 roku</p> <p>10% elastyczność pod warunkiem osiągnięcia skumulowanej EBITDA w kolejnych latach programu.</p> <p>2. Świadczenie pracy do końca trwania okresu programu (31.12.2023).</p>
Cena objęcia akcji TIM przez osoby uprawnione	Średnia arytmetyczna cena akcji TIM z ostatnich sześciu miesięcy poprzedzających podjęcie uchwały RN opiniującej wprowadzenia programu motywacyjnego pomniejszonej o dyskonto 10%
Terminy objęcia akcji	Nie wcześniej niż 24 miesiące po zakończeniu danego roku obrotowego

Dziękujemy za uwagę



www.tim.pl

www.timsa.pl



<https://www.facebook.com/TIMSAPOLSKA>



<https://www.linkedin.com/company/tim-s-a>



https://twitter.com/TIM_SA



<https://www.youtube.com/KanałTIMSA>



https://instagram.com/tim_sa_polska/

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, jakiejkolwiek 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.