



# Prezentacja dla inwestorów

MARZEC 2020

## Zastrzeżenie prawne

**NINIEJSZA PREZENTACJA NIE JEST PRZEZNACZONA DO PUBLIKACJI ANI ROZPOWSZECHNIANIA W STANACH ZJEDNOCZONYCH AMERYKI, KANADZIE, AUSTRALII LUB JAPONII ANI W ŻADNEJ INNEJ JURYSDYKCJI, GDZIE TAKA PUBLIKACJA LUB ROZPOWSZECHNIANIE MOŻE PODLEGAĆ OGRANICZENIOM LUB BYĆ ZAKAZANE Z MOCY PRAWA.**

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została opracowana przez spółkę Inter Cars S.A. z siedzibą w Warszawie („Spółka”). Niniejsza prezentacja nie może być traktowana jako element jakiegokolwiek zaproszenia lub oferty sprzedaży, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczącej jakichkolwiek papierów wartościowych ani jako promowanie czy zachęta do nabycia papierów wartościowych lub rekomendacja w zakresie przeprowadzenia jakiegokolwiek transakcji, w szczególności w odniesieniu do papierów wartościowych Spółki. Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji pochodzą z ogólnodostępnych źródeł, które Spółka uważa za wiarygodne, jednakże Spółka nie składa żadnych zapewnień co do ich prawidłowości i kompletności. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w niniejszej Prezentacji mogą w każdym wypadku ulec zmianie lub modyfikacji. Adresaci niniejszej Prezentacji przyjmują do wiadomości, że podlegają określonym poniżej ograniczeniom i zobowiązują się ich przestrzegać.

W żadnym wypadku zawartość niniejszej Prezentacji nie może być interpretowana jako wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub jej przedstawicieli, Ponadto, ani Spółka, ani jej przedstawiciele nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności (wskutek niedbalstwa czy z innego powodu) za jakiegokolwiek straty lub szkody, jakie mogą powstać w związku z wykorzystaniem niniejszej prezentacji lub jakichkolwiek treści w niej zawartych lub też w inny sposób mogących powstać w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Spółka nie jest zobowiązana do udostępnienia żadnych aktualizacji, modyfikacji czy zmian informacji, danych ani oświadczeń stanowiących część niniejszej Prezentacji w przypadku zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek informacyjny w tym zakresie wynika z przepisów prawa lub regulacji.

Niniejsza Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości zawierają słowa takie jak: „spodziewa się”, „uważa”, „zamierza”, „szacuje”, „oczekuje” oraz słowa o podobnym znaczeniu. Wszystkie stwierdzenia inne niż oświadczenia dotyczące faktów historycznych zawarte w niniejszej Prezentacji, a w szczególności dotyczące sytuacji finansowej Spółki, strategii biznesowej, planów i celów zarządu w zakresie działalności w przyszłości (włącznie z planami rozwoju oraz celami dotyczącymi produktów i usług Spółki) stanowią stwierdzenia dotyczące przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do znanych i nieznanych kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością lub do innych ważnych czynników, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki lub osiągnięcia Spółki będą istotnie różniły się od wyników lub osiągnięć przewidywanych w tych stwierdzeniach lub z nich wynikających. Wspomniane wyżej stwierdzenia dotyczące przyszłości wynikają z licznych założeń dotyczących aktualnych lub przyszłych strategii biznesowych Spółki, a także otoczenia, w którym Spółka będzie prowadziła działalność w przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne jedynie na datę niniejszej Prezentacji. Spółka stwierdza w szczególności, że nie jest zobowiązana do rozpowszechniania żadnych aktualizacji lub zmian żadnych stwierdzeń dotyczących przyszłości przedstawionych w niniejszej Prezentacji w celu odzwierciedlenia jakiegokolwiek zmiany oczekiwań Spółki w ich zakresie lub jakiegokolwiek zmiany dotyczącej zdarzeń, warunków lub okoliczności, na podstawie których dane stwierdzenie zostało wyrażone. Spółka ostrzega, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji jej przyszłych wyników oraz że jej faktyczna sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele zarządu dotyczące przyszłej działalności mogą istotnie różnić się od złożonych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości przedstawionych w niniejszej Prezentacji. Ponadto nawet jeżeli sytuacja finansowa Spółki, strategia biznesowa, plany i cele zarządu w zakresie przyszłej działalności będą zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości przedstawionymi w niniejszej

Prezentacji, wyniki takie lub okoliczności mogą nie być wyznacznikiem wyników lub zdarzeń w przyszłych okresach. Spółka nie zobowiązuje się do dokonywania przeglądu ani do potwierdzania, ani do publicznego ogłaszania żadnych zmian stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które wystąpią po dacie niniejszej Prezentacji.

Niniejsza Prezentacja zawiera określone informacje rynkowe. Z wyjątkiem danych, które zostały wskazane jako dane pochodzące wyłącznie z danego źródła, informacje rynkowe, o których mowa powyżej, zostały sporządzone w oparciu o dane pochodzące od osób trzecich, które zostały wskazane w niniejszej Prezentacji, oraz zawierają dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie oparte na doświadczeniu Spółki i jej znajomości sektora, w którym Spółka prowadzi działalność. Ponieważ informacje rynkowe, o których mowa powyżej, zostały w części przygotowane w oparciu o dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie oraz nie zostały zweryfikowane przez niezależne podmioty, informacje te mają do pewnego stopnia charakter subiektywny, z wyjątkiem informacji, które zostały oznaczone jako informacje pochodzące od osób trzecich ze wskazanego źródła. Uważa się, że takie dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie są oparte na uzasadnionych podstawach oraz że przygotowane informacje rynkowe należyce odzwierciedlają sytuację w sektorze oraz na rynkach, na których Spółka prowadzi działalność. Nie ma jednak pewności, że takie dane szacunkowe, oceny, korekty i opinie są najwłaściwszą podstawą do wyciągania wniosków dotyczących informacji rynkowych, ani że informacje rynkowe pochodzące z innych źródeł nie będą różnić się w istotny sposób od informacji rynkowych zawartych w niniejszej Prezentacji.

## Dzisiejsi prelegenci



**Krzysztof Soszyński**

*Wiceprezes Zarządu*



**Piotr Zamora**

*Dyrektor Finansowy, Członek Zarządu*



1

Prezentacja Inter Cars



# Największy notowany na giełdzie dystrybutor części samochodowych obecny w 17 krajach

## Inter Cars w pigułce

### Wiodąca pozycja w Europie

**#1** w EŚW samochody osobowe



**#1** w EŚW



**#2** w UE



**17<sup>1</sup>** kraje



**#8** na świecie



**350 tys.**  
SKU



**1 000**

Dostawcy



**1 600**

Warsztatów zrzeszonych



**100 000**

Stałych klientów



**561**

Filie



### Dobra sytuacja finansowa

LTM Mar – 2020 **PLN 8,7 mld**  
Sprzedaż (2 mld €)

2007-19 Sprzedaż CAGR **17%**

LTM Mar- 2020 **PLN 431 mln**  
EBITDA (€99,6mln)

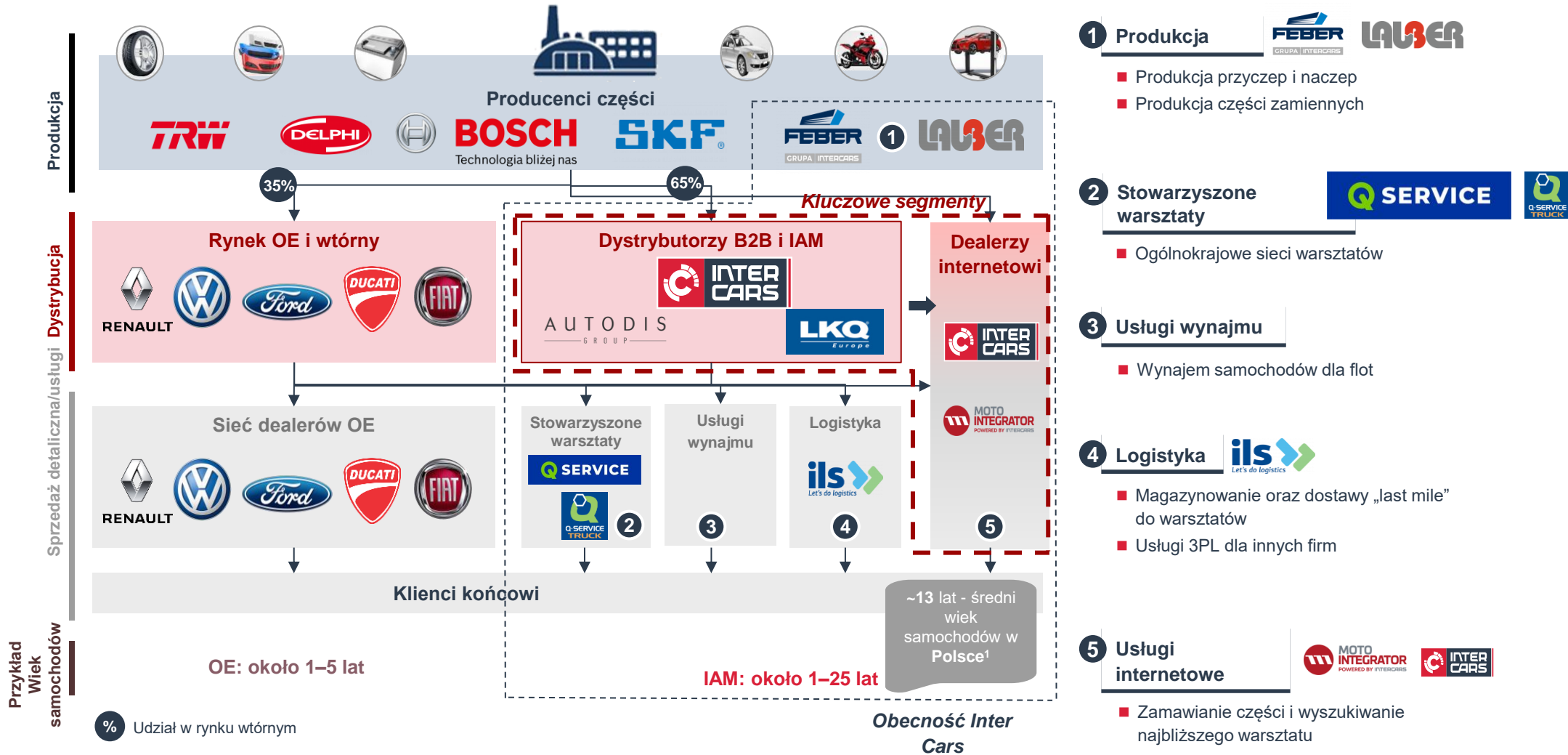
2007-19 EBITDA CAGR **13,7%**

Konwersja gotówki<sup>2</sup> **70%**  
LTM Mar 2020

Kapitał własny **PLN 2 mld**  
LTM Mar 2020 (457 mln €)

# Inter Cars obejmuje cały łańcuch wartości na rynku wtórnym

## Model biznesowy Inter Cars - pozycja w łańcuchu wartości

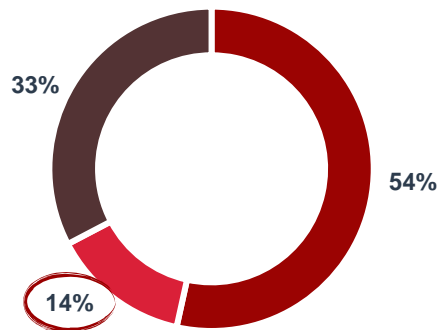


Źródło: Dane Spółki, Roland Berger, 2HM & Associates GmbH  
Stan na 2016 r.

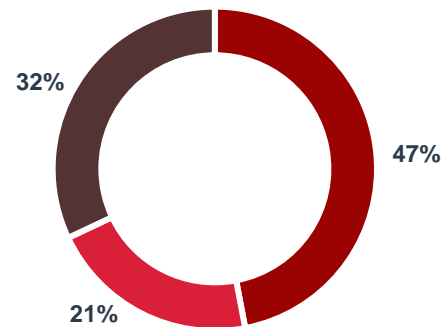
# Szeroki zakres produktów uzupełniających, w tym części do pojazdów tradycyjnych oraz hybrydowych / elektrycznych

## Struktura sprzedaży według produktów

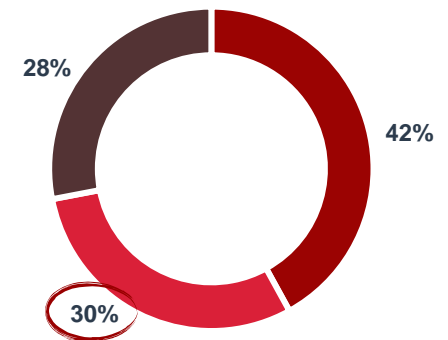
### Inter Cars dawniej



### Inter Cars obecnie



### Inter Cars w przyszłości



#### Kategoria

- Zastosowania uniwersalne
- Przyszłe cele
- Potencjalnie awaryjne

#### Przykłady produktów

Aksesoria, kosmetyki samochodowe pióra wycieraczek, płyny, łożyska  
 Opony, klimatyzacja, akumulatory, czujniki, elementy nadwozia  
 Smary, części silnika, tradycyjne skrzynie biegów, hamulce

### Wybrane marki z portfela produktów



**Inter Cars kontynuuje inwestycje w poszerzanie portfela produktów**

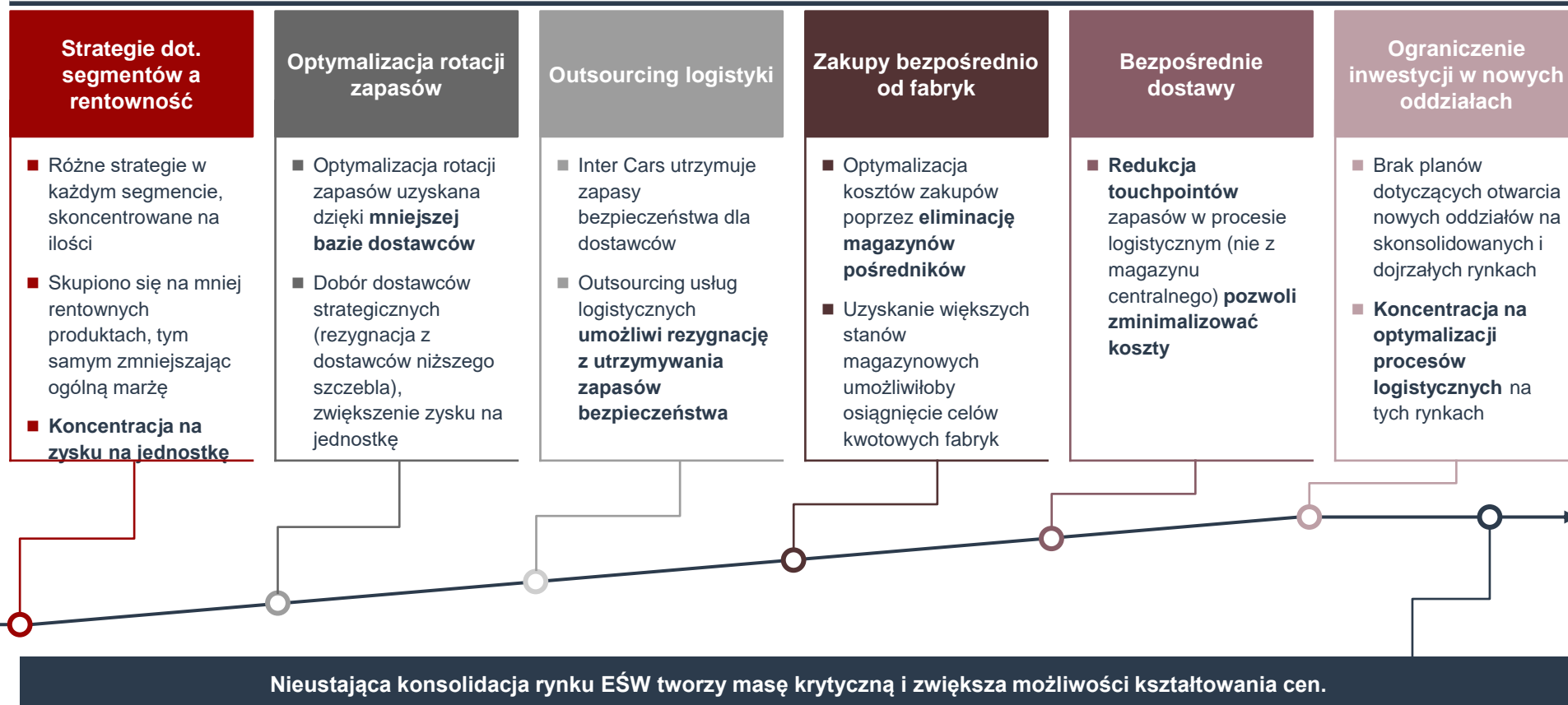
# Droga do zwiększenia rentowności

Dotychczas skupiano się na **wzroście sprzedaży** w celu zwiększenia udziału w rynku, uzyskując tym samym dwucyfrowy wzrost sprzedaży







Dzięki naciskowi na wzrost sprzedaży **zwiększyła się ona również wśród mniej dochodowych klientów**, co spowodowało obniżenie marż

Po uzyskaniu efektu skali, w 3 kwartale 2018 **ogłoszono zmianę strategii w kierunku rentowności** (a nie wielkości sprzedaży)

## Omówienie strategii zwiększania rentowności



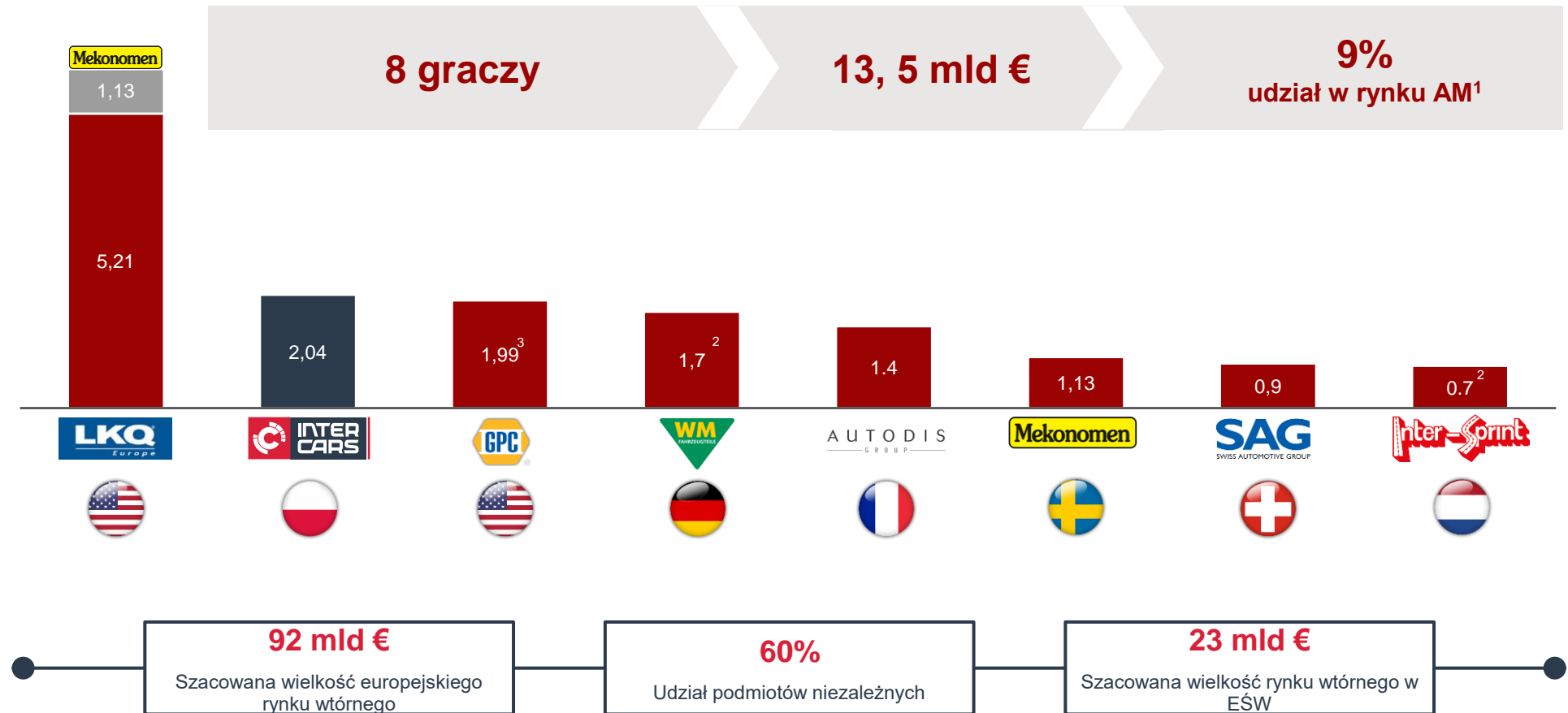
# Najważniejsze informacje o kredytach

- 1 Lider** Największy notowany na giełdzie dystrybutor części samochodowych w Europie 
- 2 Branża** Prężny sektor poddawany działaniu pozytywnych, długoterminowych trendów 
- 3 Bariera wejścia** Chroniony model biznesowy 
- 4 Sieć** Sieć naczyń połączonych obsługiwana przez unikalne możliwości realizacji dostaw „last mile” 
- 5 Finanse** Duża stabilność finansowa z pozytywnymi perspektywami 
- 6 Kierownictwo** Zaangażowany zarząd z dużym doświadczeniem 

# Największy notowany na giełdzie Europejski dystrybutor części i niekwestionowany lider na rynku polskim

## Krótki opis krajobrazu konkurencyjnego w Polsce

(mld€)



Source: Corporate information; McKinsey; Inter Cars estimates

Note: 2019 sales; <sup>1</sup> AM—After Market=€150bn, including mechanical parts, tires, lubricants, garage equipment; <sup>2</sup> Latest available financials as per McKinsey Aftermarket report (June 2019) <sup>3</sup> Net sales, GPC2019 Annual Report, page 77;

## 2 Niezależny rynek wtórny Prężny, rosnący, z szansą na długoterminowe megatrendy

	Główne siły napędowe	Dane	Omówienie	
Przebieg	<b>Wielkość parku samochodowego</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stabilna, z lekkim wzrostem</li> </ul>	<p><b>Liczba samochodów w Europie (w mln)</b></p> <p><b>Średnia wieku (w latach) samochodów w Europie</b></p> <p><b>Wielkość niezależnego rynku wtórnego w Europie (w mld €)</b></p>		
	<b>Średni wiek samochodów</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Starzejące się samochody</li> </ul>			
	<b>Struktura parku samochodowego</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nieustająca dywersyfikacja parku samochodowego</li> </ul>			
	<b>Mobilność</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mobilność</li> </ul>			
Dystrybucja	<b>Udział niezależnego rynku wtórnego</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Niezależny rynek wtórny zyskuje przewagę nad rynkiem OES</li> </ul>	<p><b>Udział w rynku IAM w porównaniu do OES</b></p>		
	<b>Nowe kanały dystrybucji</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ograniczony wpływ podmiotów działających wyłącznie w Internecie</li> </ul>	<p><b>Wpływ obecności w Internecie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>E-handel / sprzedaż w Internecie ma wpływ głównie na B2C</li> <li>Stagnacja ewolucji B2C wynikająca z: <ul style="list-style-type: none"> <li>dużej złożoności części</li> <li>Ograniczonych możliwości klientów w zakresie naprawy złożonych wad</li> </ul> </li> </ul>		
Technologia	<b>Ewolucja technologiczna</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Coraz większa złożoność</li> </ul>	<p>Samochody elektryczne: 10% do 2025 (potencjalnie mniejszy udział)</p> <p>Hybrydowe 40% do 2025 (potencjalnie wyższy udział)</p>		
	<b>Wskaźniki zastępowalności</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Obniżają się w związku z polepszającą się jakością</li> </ul>		<p><b>Korzystny wpływ ewolucji technologicznych na łączną sprzedaż</b></p> <p>Opony, części podwozia, klimatyzacja, akumulatory itp..</p>	
	<b>Układ napędowy</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Przejęcie z napędu spalinowego na napęd hybrydowy i w pełni elektryczny</li> </ul>			
Prawo	<b>Prawo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Korzystne dla kanału IAM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liberalizacja z klauzulą dotyczącą napraw uchwaloną przez Komisję i Parlament Europejski</li> <li>Wprowadzenie systemów monitorowania ciśnienia w oponach</li> </ul>		

### 3 Charakterystyka rynku EŚW

#### Szybko rosnący rynek, ale klienci skoncentrowani głównie na cenie

- Tempo wzrostu szybsze niż w Europie Zachodniej
- Klienci zwracający większą uwagę na cenę - w przeciwieństwie do klientów z Europy Zachodniej



#### Mała liczba warsztatów działających w ramach sieci

- 1000 zrzeszonych niezależnych warsztatów
- Brak krytycznej skali wśród niezależnych podmiotów



#### Rosnący i starzejący się park pojazdów silnikowych

- Niskie bezrobocie, wzrost wynagrodzeń i siły nabywczej prowadzący do zwiększania się liczby samochodów
- Starzejący się park samochodowy - import starych samochodów z zachodu na wschód



#### Rozdrobniony rynek

- Rozdrobniony rynek z kilkoma liderami
- Małe zagrożenie ze strony nowych podmiotów typu e-commerce



#### Rynek EŚW zdominowany przez Inter Cars

- Największy dystrybutor w EŚW
- Mała obecność podmiotów z Europy Zachodniej na rynku EŚW



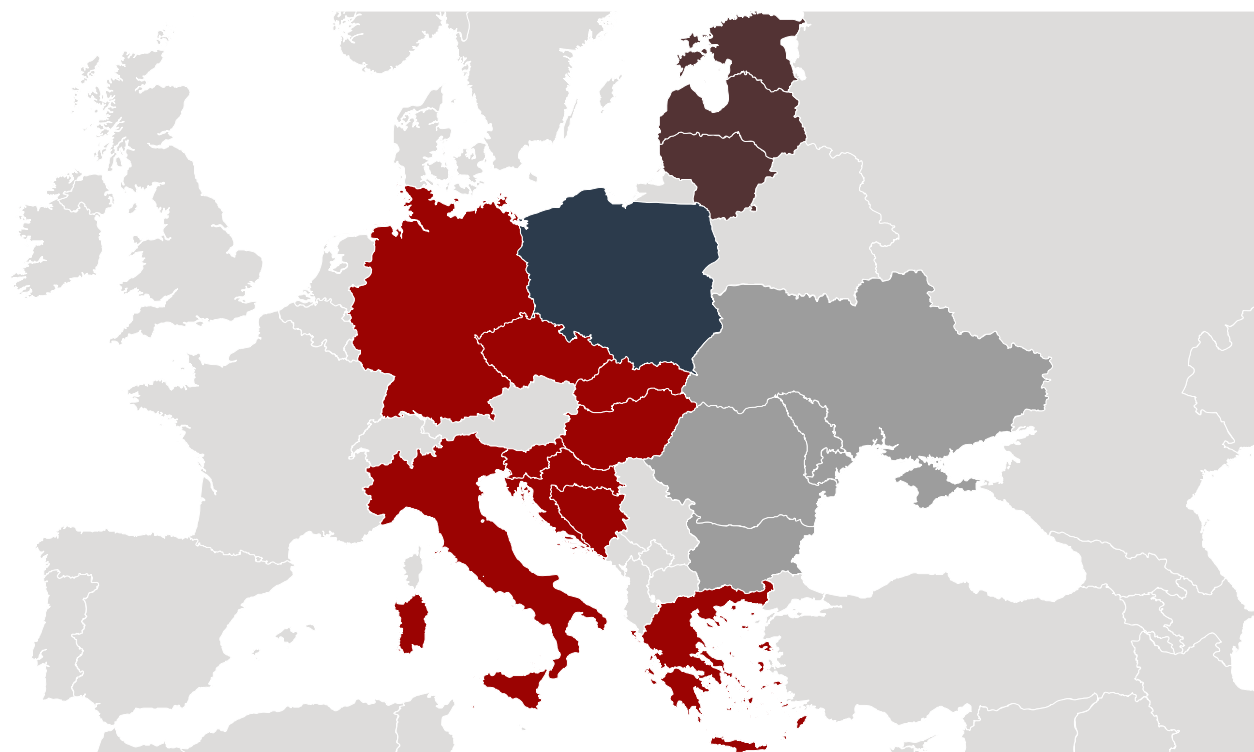
#### “Zrób to dla mnie” – tj., kierowcy obsługiwani przez warsztaty

- Spadająca liczba właścicieli naprawiających samochody samemu
- Podejście “zrób to dla mnie” nadal przeważa nad podejściem “zrób to sam”

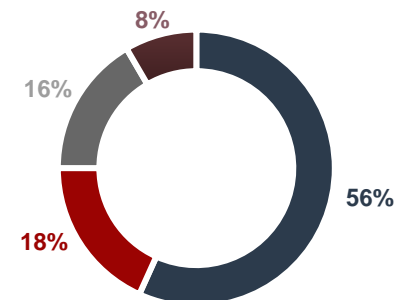


3

# Ekspansja poza Polską: fundament niezakłóconego wzrostu; dwucyfrowy wzrost sprzedaży



### Sprzedaż według regionów (2019)



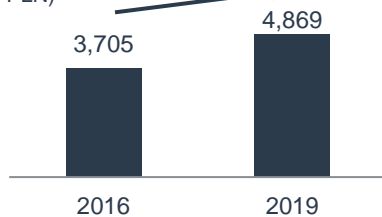
- Polska
- Europa Środkowa i Południowa
- Europa Wschodnia
- Kraje Bałtyckie

## Polska

1

(w mld PLN)

CAGR: +9,5%

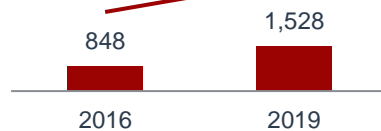


## Europa Środkowa i Południowa<sup>1</sup>

9

(w mld PLN)

CAGR: +21,7%

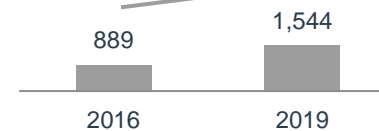


## Europa Wschodnia

4

(w mld PLN)

CAGR: +20,2%



## Kraje Bałtyckie

3

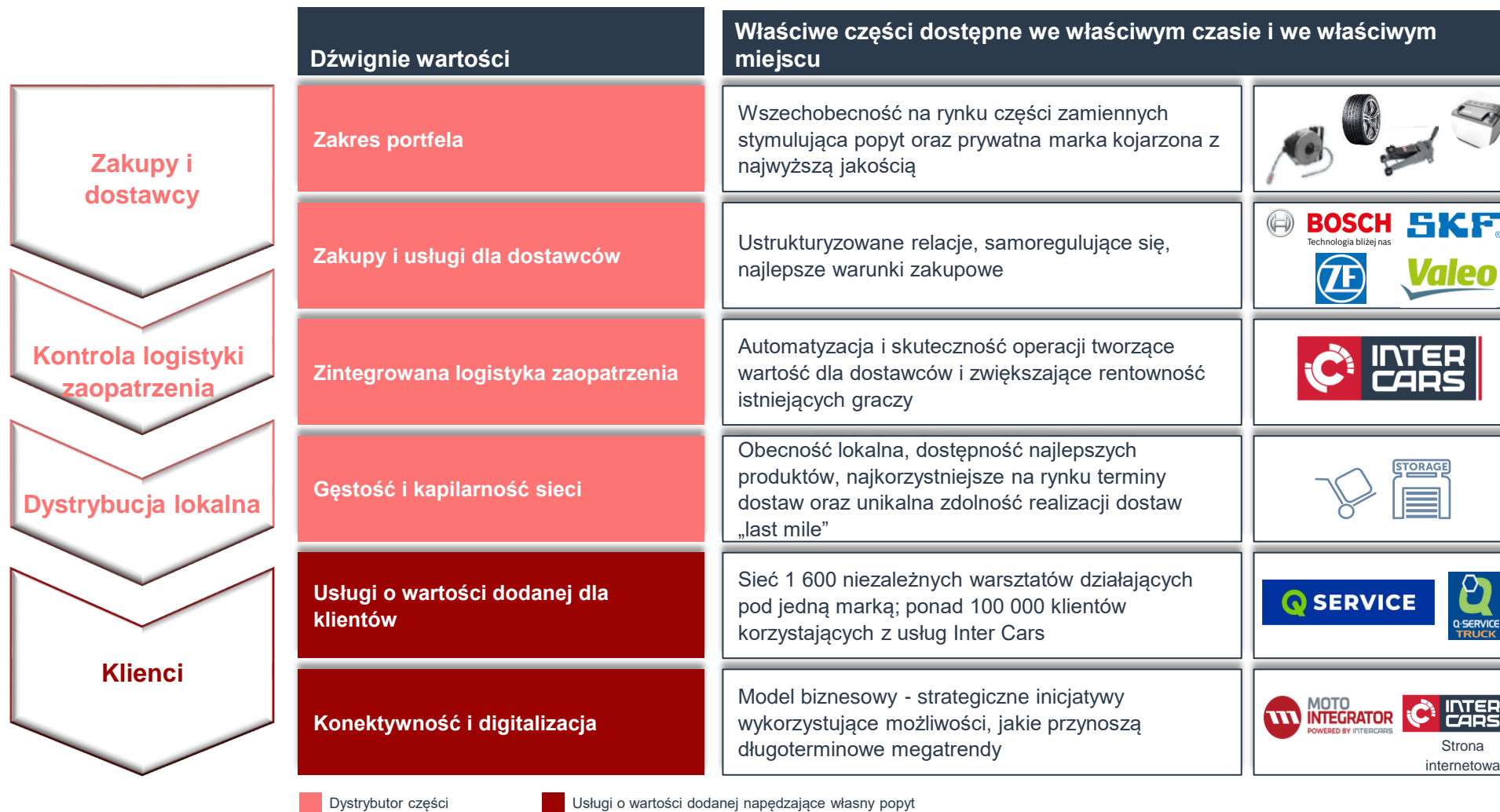
(w mld PLN)

CAGR: +18,2%



# Liczba krajów

# Przewaga konkurencyjna dzięki pełnej integracji i usługom o wartości dodanej



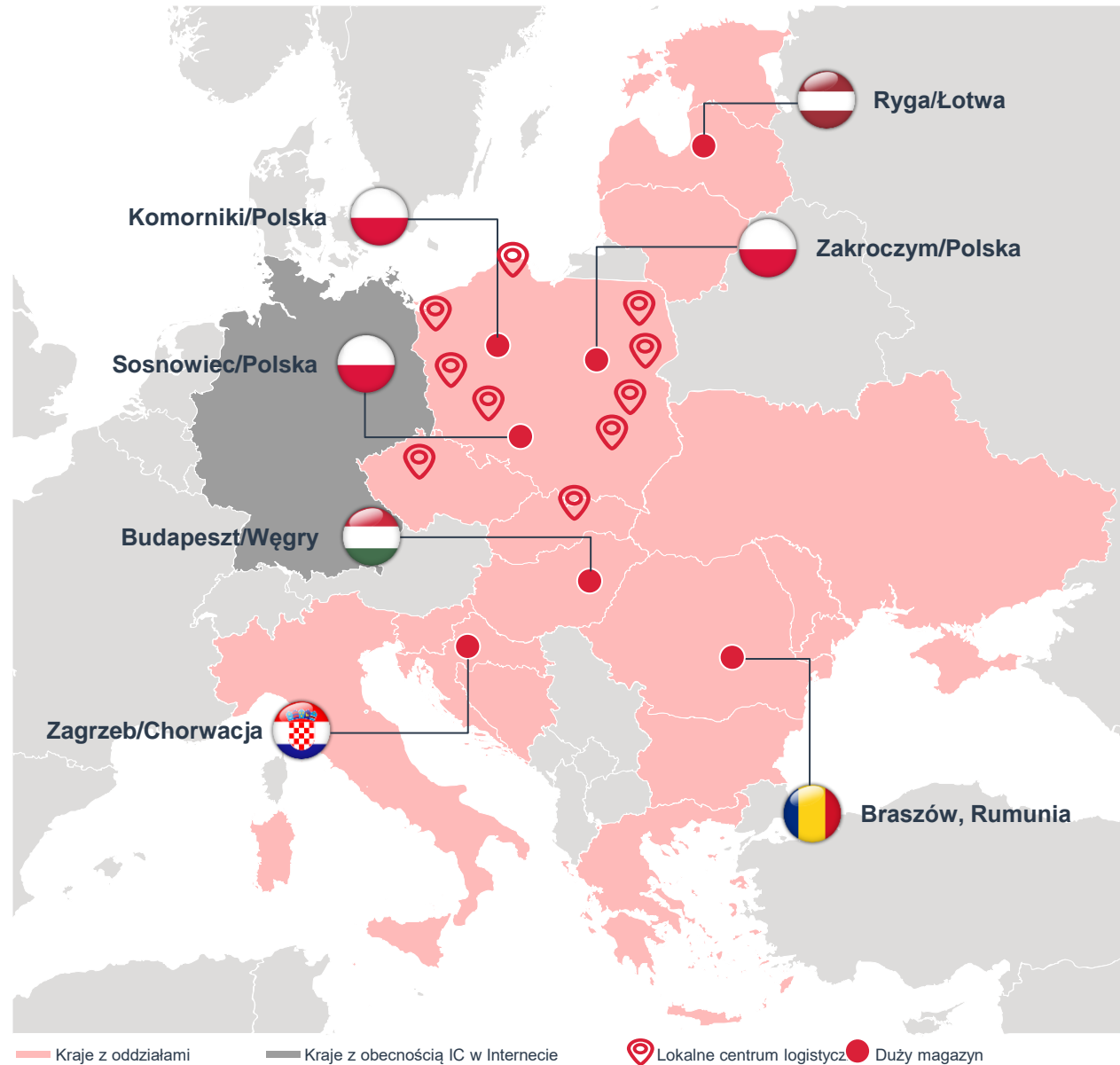
 Dystrybutor części

 Usługi o wartości dodanej napędzające własny popyt



4

## Magazyny zlokalizowane w pobliżu oddziałów, co umożliwia szybką i taną realizację dostaw „last mile” nawet pięć razy dziennie



### Główne KPI

17

Kraje

100 000

Stałych klientów

11

Magazynów w Polsce

6

Magazynów za granicą

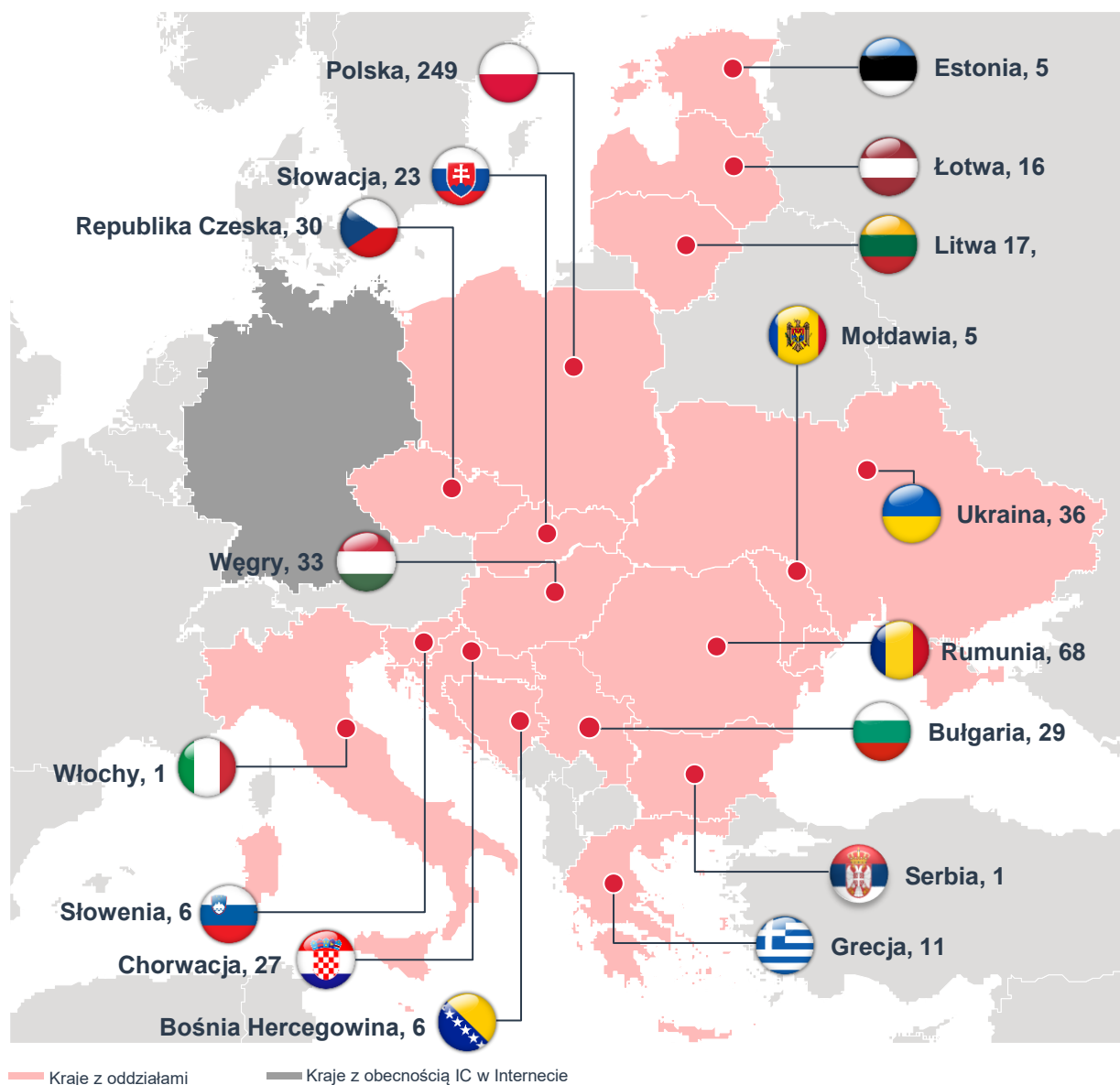
350 tys.

SKU

535

Dostaw dziennie

## Unikalny model dystrybucji obsługiwany przez największą sieć oddziałów w najszybciej rosnącym regionie EŚW



### Sieć partnerów Inter Cars

#### Model biznesowy win-win

- Własne sieci oddziałów
- Działalność prowadzona przez niezależnych menedżerów ponoszących 100% kosztów
- Wynagrodzenie w postaci opłaty dystrybucyjnej (50% zysku brutto)
- Inter Cars zapewnia produkty, logistykę, systemy informatyczne oraz know-how

### Korzyści dla Inter Cars

- ✓ Model biznesowy oparty na kosztach zmiennych
- ✓ Efektywność kosztowa
- ✓ Minimalne ryzyko po stronie Inter Cars
- ✓ Niski capex

563

Filie

## 4

## Inwestycja w Zakroczymiu: nowoczesne centrum logistyczne

W 2017 roku Inter Cars otworzyła nowe centrum logistyczne w Zakroczymiu, dzięki któremu wydajność spółki zwiększyła się dwukrotnie.

### Nowy magazyn

- ✓ Zlokalizowany około 35 km od Warszawy
- ✓ **Główny magazyn Inter Cars** obsługujący Polskę i Litwę / Ukrainę
- ✓ Obsługuje **45% wszystkich operacji realizowanych w Polsce**
- ✓ **Najnowocześniejszy magazyn części zamiennych w Europie**
- ✓ Zdolny do obsługi do **500 tys. części dziennie**, dostarczanych z dokładnością rzędu 99.9%



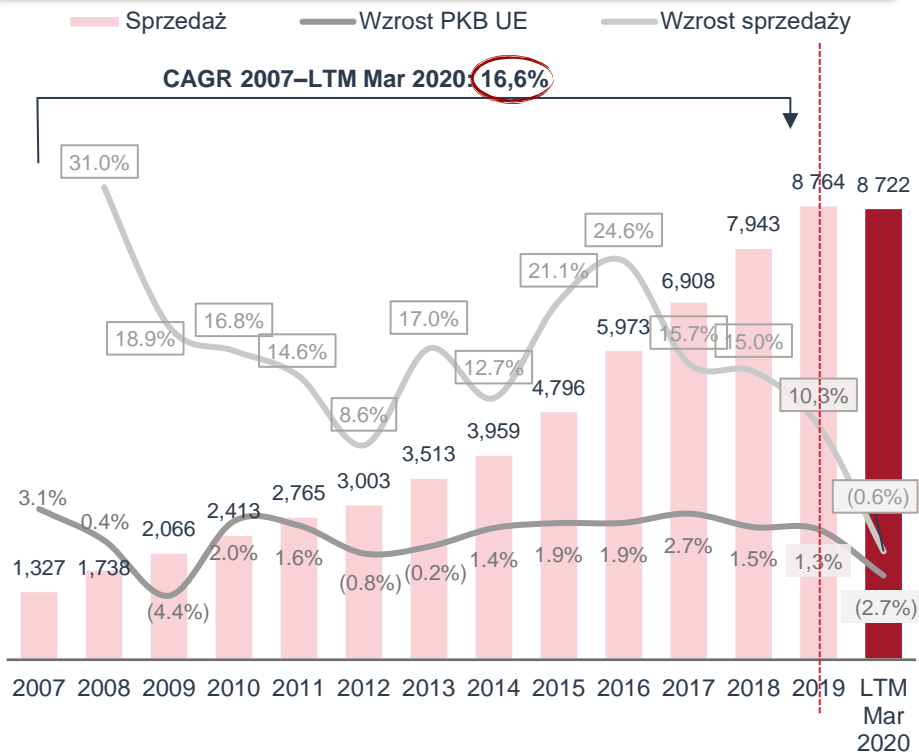
### Kluczowe korzyści

- ✓ Konsolidacja - zamiast utrzymywać kilka mniejszych magazynów podjęto decyzję o budowie jednego **dużego magazynu centralnego**.
- ✓ **Optymalizacja kosztów logistycznych** - dzięki tej decyzji wzrost kosztów jest wolniejszy niż wzrost sprzedaży / marży
- ✓ Zwiększenie powierzchni magazynowej z **44 000 do 54 000 m2**
- ✓ Zwiększenie efektywności dzięki zastosowaniu nowoczesnych sorterów i systemów magazynowania

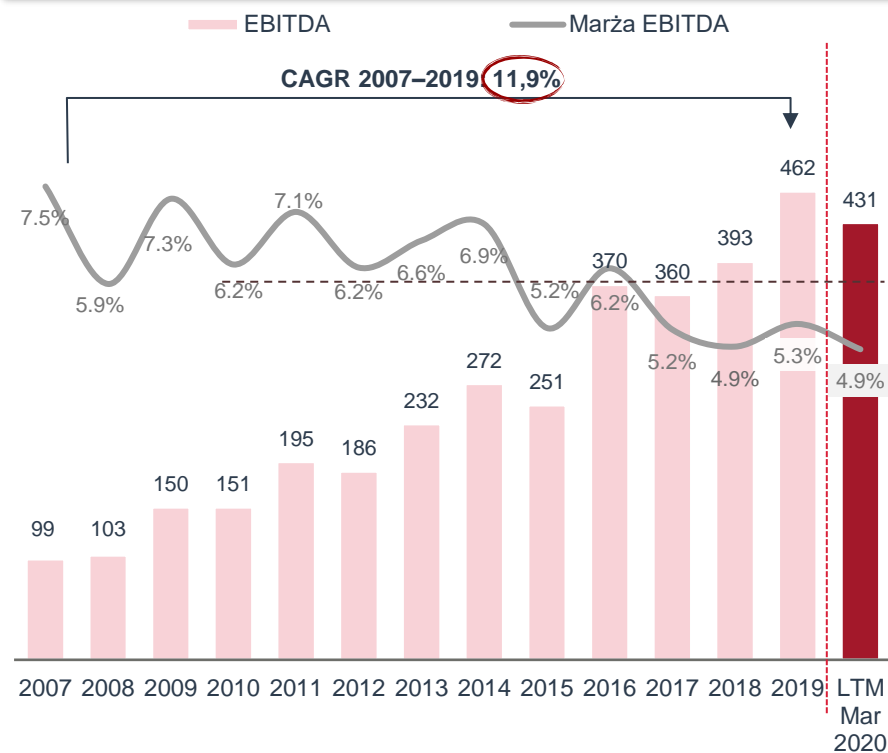


## 5 Długoterminowy, trwały i zrównoważony wzrost

### Historyczne dane sprzedażowe (w mln PLN)



### Historyczne dane EBITDA (w mln PLN)

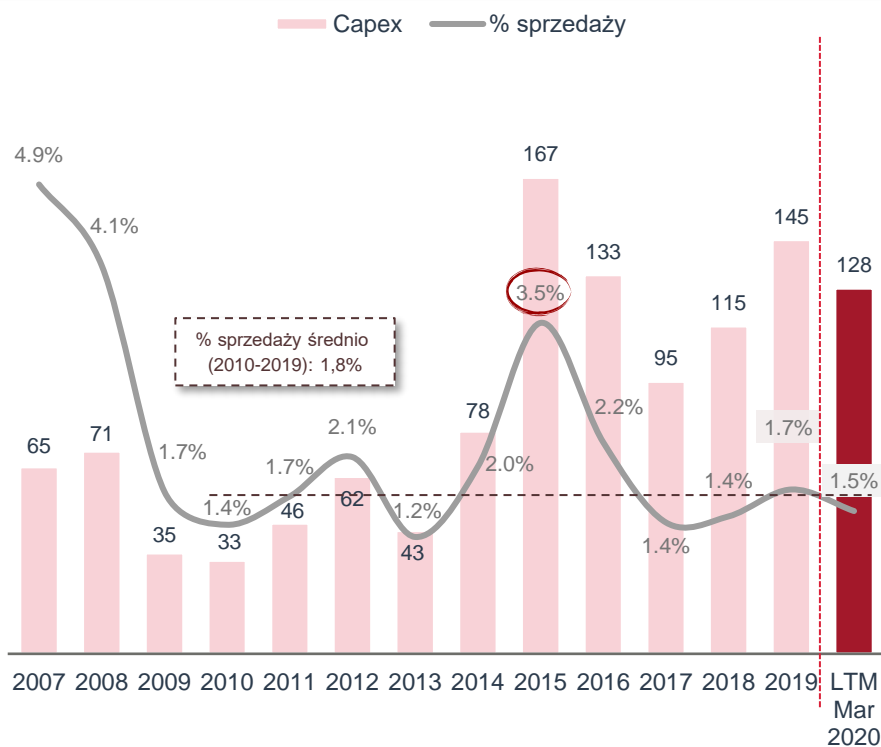


- ✓ Wieloletnie doświadczenie na wyżej wymienionym rynku zdobywane w drodze organicznego wzrostu
- ✓ Stałe zwiększanie udziału w kluczowych rynkach
- ✓ Skonsolidowana baza klientów zapewniająca powtarzalną sprzedaż

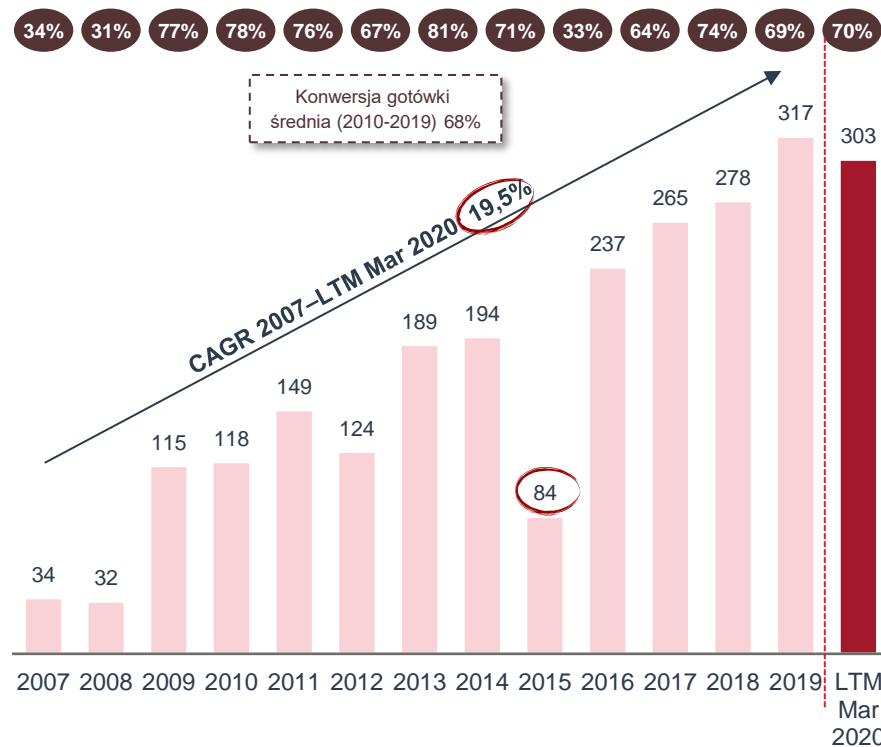
- ✓ Spółka oferuje działa jako one-stop shop (oferuje kompleksowe usługi i produkty) w branży o niskiej marży, w przeciwieństwie do Europy Zachodniej
- ✓ Spółka od początku działalności zorientowana była na wzrost ilości i umacnianie swojej pozycji na rynku jako lidera
- ✓ W 3 kwartale 2018 roku zarząd ustalił, że priorytetem spółki będzie wzrost rentowności

## Doinwestowany portfel aktywów zapewniający niskie wymagania w zakresie nakładów inwestycyjnych oraz duże wpływy gotówki

### Historyczne nakłady inwestycyjne (PLN mln)



### Historyczne przepływy pieniężne z działalności<sup>1</sup> (PLN mln)



- ✓ Istotne inwestycje w latach 2015-2018 (12 centrów logistycznych w 7 krajach)
- ✓ W krótkiej perspektywie nie przewiduje się żadnych istotnych inwestycji; przyszłe inwestycje będą dotyczyć wybranych strategicznych projektów:
  - ❖ Powiększenie magazynu centralnego w Zakroczymiu
  - ❖ Stworzenie platform B2C dla samochodów i części zamiennych
  - ❖ Stworzenie platformy obsługi flot
  - ❖ Ujednolicone narzędzie sprzedażowe dla Grupy Inter Cars

- ✓ Polepszenie przepływów finansowych przy okazji realizacji głównych projektów inwestycyjnych (ograniczenie istotnych inwestycji w przyszłości)
- ✓ Wzmocnienie przyszłych przepływów pieniężnych dzięki koncentracji na rentowności poprzez ulepszenie NWC
  - ❖ Koncentracja na zysku na jednostkę a nie na zwiększaniu ilości, jak dotychczas
  - ❖ Optymalizacja rotacji zapasów (strategia dotycząca dostawców, outsourcing logistyki)
  - ❖ Minimalizacja kosztów poprzez realizację bezpośrednich zakupów i dostaw

## Doświadczony i zaangażowany zarząd kontrolujący ~35% Spółki

### Zarząd główny



**Maciej Oleksowicz**  
Prezes Zarządu



**Krzysztof Oleksowicz**  
Założyciel Inter Cars



**Krzysztof Soszyński**  
Wiceprezes Zarządu



**Piotr Zamora**  
Dyrektor Finansowy, Członek Zarządu

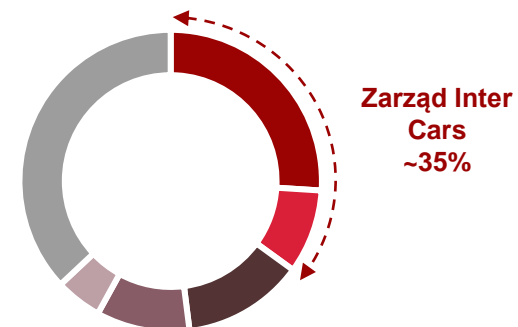


**Wojciech Twaróg**  
Członek Zarządu



**Tomáš Kaštil**  
Członek Zarządu

### Struktura właścicielska



Kapitalizacja rynku<sup>1</sup>: 2.8 mld PLN

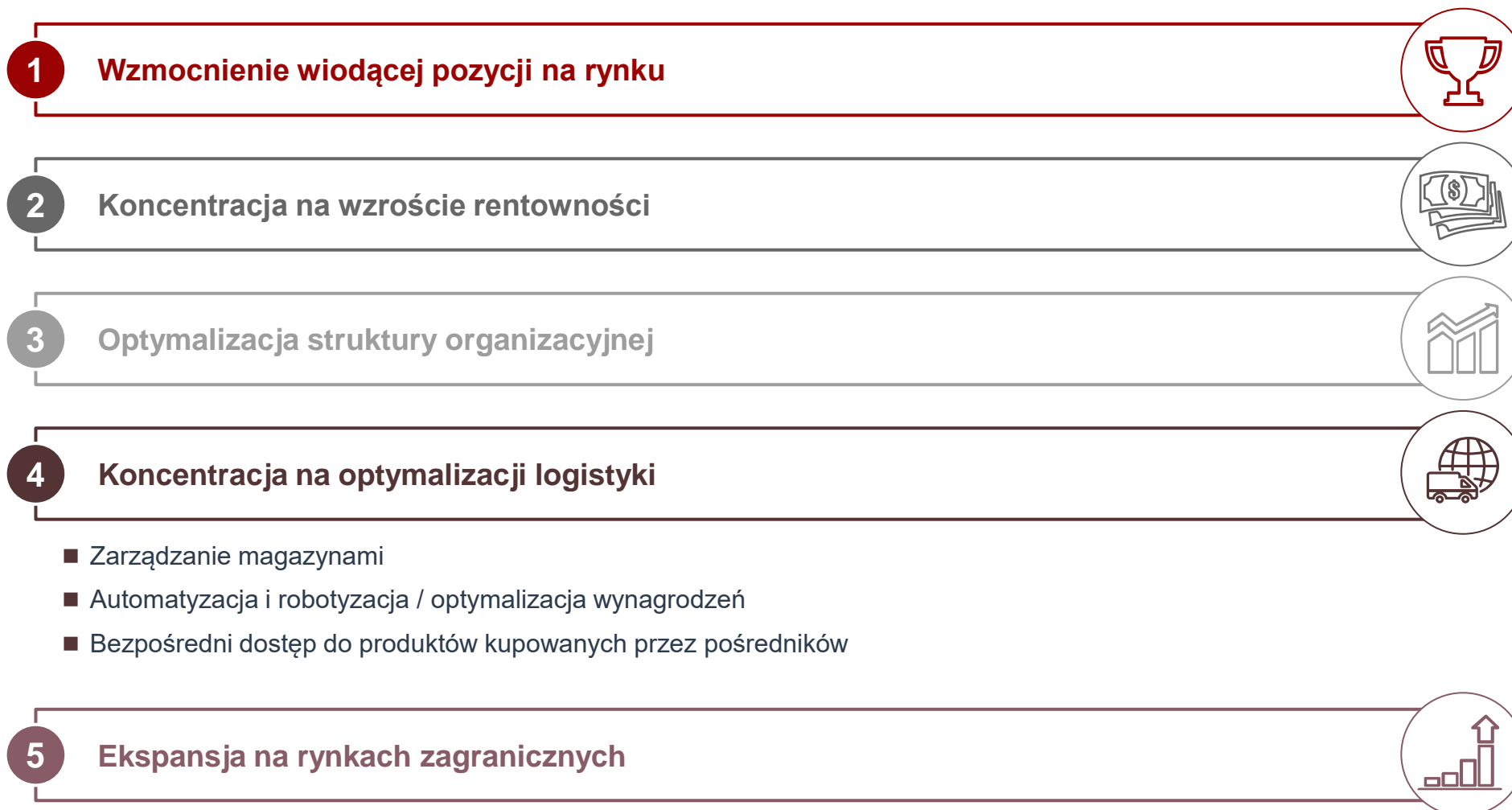
Udziałowiec	% udziałów
Rodzina Oleksowiczów	26%
Andrzej Oliszewski	9%
AVIVA	13%
National Nederlanden	10%
Immersion Capital	5%
Pozostałe	37%

Koncentracja na **tworzeniu wartości** oraz na **zwiększaniu rentowności** w **długiej perspektywie**

Obecność aktywnych udziałowców w zarządzie zapewnia **zrównoważony, organiczny wzrost**

**Szybkie podejmowanie decyzji** oraz **ostrożne podejście** do polityki finansowej

# Strategiczna mapa drogowa



# Podsumowanie najważniejszych informacji dotyczących sytuacji kredytowej Inter Cars

1	Lider	Największy niezależny dystrybutor w UE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Największy notowany na giełdzie dystrybutor części samochodowych w Europie pod względem sprzedaży (€ 2.0 mld LTM wrzesień 2019) obecny w 17<sup>1</sup> krajach</li> <li>wiodąca pozycja na szybko rozwijającym się rynku dystrybucji części do samochodów osobowych i ciężarówek w EŚW</li> <li>Niekwestionowany lider w Polsce z &gt;20% udziałem w rynku</li> </ul>
2	Branża	Prężny sektor poddawany działaniu pozytywnych, długoterminowych trendów	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prężny i charakteryzujący się stabilnym wzrostem rynek, wsparty <b>długookresowymi współczynnikami rozwoju</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stale powiększanie się <b>parku samochodowego</b> oraz <b>wysoki średni wiek / wysokie zużycie</b></li> <li>Wzrost złożoności i zaawansowania części powodujący wzrost <b>ich cen</b></li> <li><b>Samochody elektryczne, autonomiczna jazda</b> oraz <b>mobilność</b> wpływające na zwiększenie możliwości w zakresie oferty w ciągu kolejnych 20 lat</li> <li><b>Rozdrobniony</b> rynek</li> </ul> </li> <li>Przewaga modelu <b>DIFM</b> (zrób to dla mnie) nad modelem <b>DIY</b> (zrób to sam) na niezależnym rynku wtórnym w Europie</li> </ul>
3	Bariery wejścia	Chroniony model biznesowy	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Wysokie bariery wejścia</b> – wiodąca rola na mocno rozproszonym rynku charakteryzującym się wysokimi wymaganiami w zakresie standardów usług</li> <li>Prawdziwy <b>“one-stop-shop”</b> (punk kompleksowej usługi) – bezkonkurencyjna oferta produktowa w porównaniu do innych dystrybutorów na rynku europejskim z ponad 350 000 jednostek magazynowych</li> <li><b>Bliska współpraca</b> z niezależnymi dystrybutorami (<b>około 60% łącznie</b>) przekładająca się na <b>najlepszą ofertę</b></li> </ul>
4	Sieć	Sieć naczyń połączonych obsługiwana przez unikalne możliwości realizacji dostaw „last mile”	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ponad 100 000 klientów</b> obsługiwanych przez <b>560 oddziałów</b> (z czego 249 w Polsce)</li> <li>Najlepsza w swojej klasie, doinwestowana i <b>nowoczesna sieć 17 centrów logistycznych</b> - wielkie magazyny zlokalizowane w pobliżu Warszawy</li> <li>Lokalizacja magazynów <b>w pobliżu</b> oddziałów umożliwia elastyczną i terminową i niskokosztową realizację dostaw do 5 razy dziennie</li> <li>Unikalny model dystrybucji (<b>franczyza</b>)</li> </ul>
5	Finanse	Duża stabilność finansowa z pozytywnymi perspektywami	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Stąły, dwucyfrowy wzrost sprzedaży</b> (+17.7% CAGR 2007-18) dzięki zwiększaniu udziału w rynku</li> <li>Zwiększenie <b>rentowności</b> i <b>kapitału obrotowego netto</b> jako <b>główne priorytety zarządu</b> w zakresie logistyki i marketingu</li> <li><b>Obniżenie wymagań w zakresie CAPEX</b> w celu zwiększenia wolnych przepływów gotówki i dalszego delewarowania</li> </ul>
6	Zarząd	Zaangażowany zarząd z dużym doświadczeniem	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kontynuacja <b>organicznego</b> wzrostu w Polsce i na rynkach zagranicznych</li> <li>Doświadczony i zaangażowany zarząd <b>kontrolujący Spółkę w ~35%</b></li> <li><b>Zdecentralizowana i przedsiębiorcza</b> organizacja wykorzystująca pozycję lidera rynku</li> </ul>



3

Informacje finansowe

# Główne wskaźniki finansowe

## Streszczenie profilu finansowego

w mln PLN	2016	2017	2018	2019	LTM Mar 2020	CAGR 2016- LTM Mar 2020
Sprzedaż	5 973	6 908	7 943	8 764	8 713	12,4%
% wzrostu	24,6%	15,7%	15,0%	10,3%	(0,6)%	
EBITDA	370	360	393	462	431	4,8%
% sprzedaży	6,2%	5,2%	4,9%	5,3%	4,9%	
Nakłady inwestycyjne	133	95	115	145	128	(1,2%)
% sprzedaży	2,2%	1,4%	1,4%	1,7%	1,5%	
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej <sup>1</sup>	237	265	278	317	303	7,9%
Wskaźnik konwersji gotówki <sup>2</sup>	64,1%	73,5%	70,8%	68,6%	70,3%	

## Komentarz

- Stały wzrost sprzedaży od 2016 to 2019 w wysokości 13,6% CAGR wynikający:
  - ze zwiększającej się liczby samochodów rejestrowanych w Polsce i innych krajach europejskich
  - ze zwiększenia liczby oddziałów z 374, (z czego 191 poza Polską) w 2016 roku do 561 w 2019, w tym 313 poza Polską
- z rozwodnionej marży EBITDA wynikającej z niekorzystnych zmian kursowych oraz jednorazowych kosztów związanych z usługami logistycznymi w magazynie w Zakroczymiu ukończonym w 2017 r.
- W latach 2018 i 2019 Spółka koncentruje się na zwiększaniu udziału w rynku poprzez realizację długoterminowych, strategicznych inicjatyw, takich jak B2C w EŚW i Europie Zachodniej, wchodzenie w nowe segmenty w wybranych krajach oraz rozwijanie możliwości logistycznych, co będzie wywierać dalszą, okresową presję na marżę
- Od 3 kwartału 2018 r. koncentracja na zwiększaniu rentowności poprzez ulepszanie logistyki, doborze najlepszych dostawców i zwiększaniu rentowności na sprzedaną jednostkę towarową.

# PODSUMOWANIE



- **Przychody ze sprzedaży za pierwszy kwartał 2020 1,95 miliarda złotych ( -2.2% rok/roku)**
- **Skonsolidowany zysk netto wyniósł 26,3 miliona złotych (- 47,8%)**
- **Środki pieniężne wygenerowane w toku działalności operacyjnej 142 miliona złotych (+67% rok/roku)**
- **Spadek zobowiązań finansowych w tym kredytów bankowych o 161 milionów złotych (-12% kwartał/kwartału)**
- **Wdrożenie akcji ograniczających koszty dot. ograniczenia wynagrodzeń, wstrzymanie projektów**

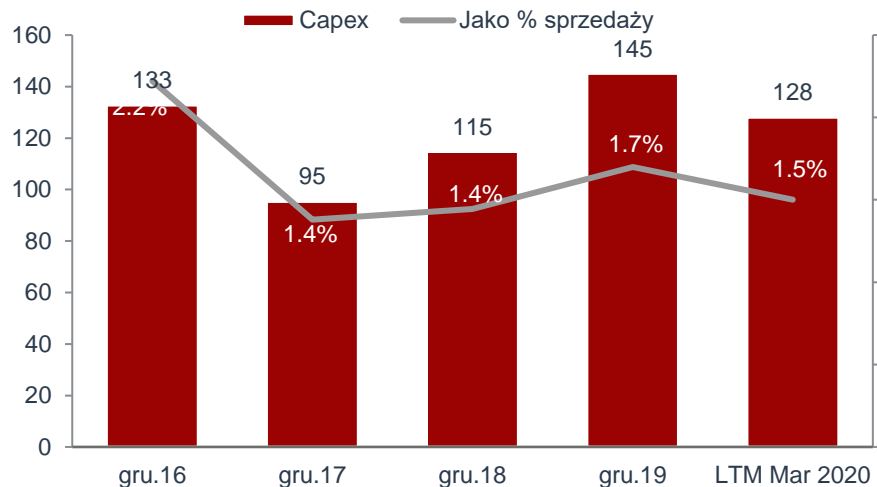
# COVID-19 UPDATE



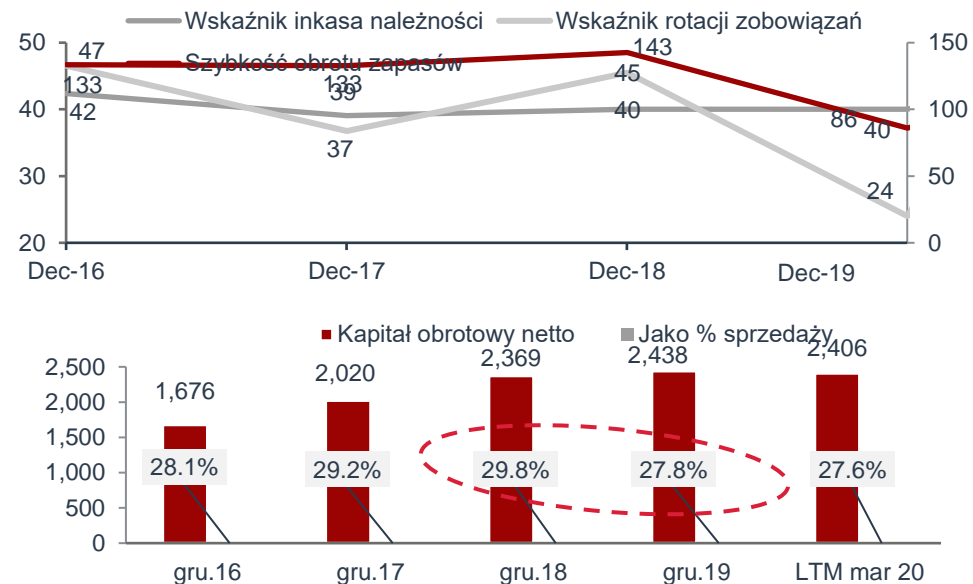
- Wszystkie podmioty Grupy Kapitałowej Inter Cars prowadzą działalność operacyjną na wszystkich rynkach geograficznych w pełnym lub okrojonym zakresie. Spółka identyfikuje znaczące utrudnienia w skutecznym prowadzeniu sprzedaży i odczuwalny jest spadek popytu w warsztatach samochodowych.
- Spadek przychodów ze sprzedaży w marcu 2020 r. wyniósł około 13,1% (r/r), w tym w kraju ponad 19,3%. W kwietniu 2020 spadek sprzedaży wyniósł ponad 25,2%, z tym że w samym kraju sprzedaż spadła o ponad 26,9%. W miesiącu maju 2020 spadek sprzedaży całkowitej spółki Inter Cars SA (w tym łącznie ze sprzedażą do spółek zagranicznych) wyniósł ponad 8,4%, w tym sprzedaż w kraju sprzedaż spadła o ponad 9,6%.
- W związku z pandemią COVID-19 Inter Cars SA odnotował spadki w sprzedaży eksportowej, w szczególności w kierunku wschodnim, czyli m.in. na Ukrainie.
- Pandemia COVID-19 wpłynęła na oba segmenty w różnym stopniu, gdyż segment części do aut ciężarowych notował już pierwsze spadki w drugiej poł. 2019 roku i na początku 2020 roku, zanim zaczęło się mrożenie gospodarek.
- Wpływ COVID-19 to spadek popytu wynikający z konieczności pozostania w domu, zmniejszeniu dojazdów np. do pracy, ograniczenia w przemieszczaniu się. Te ograniczenia spowodowały, że w tym roku sezon przeglądów aut przesunął się z pierwszego kwartału na maj i czerwiec i drugą połowę 2020. Dotychczas klienci koniecznych napraw jedynie w przypadku awarii natomiast nie przeprowadzali przeglądów okresowych lub odraczali je w czasie, stąd spadek popytu.
- Istotnym elementem niepewności powiązany z pandemią COVID-19 a wpływającym w sposób istotny na wynik jest niepewność co do możliwości przenegocjowania umów z dostawcami części. Wszystkie te projekty zostały na razie wstrzymane.
  - Skupiliśmy się na ograniczeniu kosztów niezwiązanych bezpośrednio ze sprzedażą, żeby w momencie powrotu popytu nie mieć ograniczonych mocy, natomiast mieć ograniczone koszty. Dlatego zdecydowaliśmy się na redukcję w kwietniu zatrudnienia o 70 osób oraz ograniczyliśmy wymiar pracy i płacę w grupie o 20 proc. w okresie kwiecień- czerwiec. Zwróciliśmy się o wsparcie z urzędu pracy i liczymy na ponad 6 mln zł.
- W efekcie COVID-19 będziemy realizować mniej projektów w tym projektów IT oraz kampanii marketingowych, zamroziliśmy również wszystkie inwestycje. W pierwszym kwartale nie otworzyliśmy żadnej zagranicznej filii, kilka zostało zamkniętych.

# Nakłady inwestycyjne i wymagania dotyczące kapitału obrotowego netto

## Nakłady inwestycyjne (w mln PLN)



## Kapitał obrotowy netto (w mln PLN)



## Komentarz

- Capex w 2016, 2017 i 2018 roku, głównie:
  - Finalizacja inwestycji w Zakroczymiu
  - Powiększenie regionalnych centrów dystrybucyjnych
- Wzrost nakładów inwestycyjnych w zakresie głównych projektów strategicznych, mianowicie:
  - Rozbudowa centrum logistycznego w Zakroczymiu
  - Stworzenie platform B2C dla części samochodowych i motocyklowych

## Komentarz

- 1 i 4 kwartał charakteryzują się zwykle sezonowym wzrostem w zakresie cyklu serwisowego, ponieważ klienci zwykle czekają na koniec lata i okresu świąt Bożego Narodzenia
  - Stagnacja wynikająca ze sprzedaży produktów z różnych segmentów
- Zwiększenie stanów magazynowych od 2016 r. w związku ze zwiększeniem asortymentu produktów (tj. części do ciężarówek i opon)
- Podwyższenie kapitału obrotowego brutto w wyniku i) efektywnego zarządzania zapasami wynikającego z budowy centrum logistycznego w Zakroczymiu i usprawnienia logistyki, ii) zmniejszenia asortymentu oraz iii) odwróconego faktoringu

# Struktura kapitałowa

	w mln PLN w mln € <sup>1</sup>		Na LTM Mar 2020 rok	Wymagalność
			xEBITDA (po wejściu w życie MSSF 16)	
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(165)	(36)	(0.3x)	
Obligacje (o zmiennej stopie procentowej)	0	0	0.0x	Październik 19
RCF - kredyt konsorcjalny	467	103	1.1x	Listopad -20
TLB - ING Bank N.V. (66 mln PLN)	59	13	0.1x	Listopad -20
TLB - Raiffeisen a.s. (29 mln PLN)	16	4	0.0x	Luty 21
TLB - Nova Kreditna Banka Maribor (7 mln PLN)	5	1	0.0x	Listopad -20
Kredyt terminowy	537	118	1.2x	Listopad -21
Zobowiązania z tytułu leasingu netto (MSSF 16)	251	55	0.6x	
Leasing finansowy	287	63	0.7x	
<b>Łączne zadłużenie</b>	<b>1 622</b>	<b>356</b>	<b>3.8x</b>	
<b>Łączne zadłużenie netto</b>	<b>1 457</b>	<b>320</b>	<b>3.4x</b>	
Kapitalizacja rynku <sup>2</sup>	2 664	585	6.2x	
<b>Całkowita kapitalizacja</b>	<b>4 286</b>	<b>942</b>	<b>9.9x</b>	

## Komentarz

- Główna umowa na obsługę finansową w obecnej strukturze kapitałowej:
  - 3.50x Umowa w sprawie lewarowana netto<sup>3</sup>
- Przed wejściem w życie MSSF 16
  - 2019 EBITDA przed wejściem w życie IFRS 16: 431 mln PLN / 95 mln €
  - wrzesień -19 Zadłużenie netto przed wejściem w życie IFRS 16: 1,206 mln PLN / 265 mln €
  - wrzesień 19 Lewarowanie netto przed wejściem w życie IFRS 16: 2.6x

