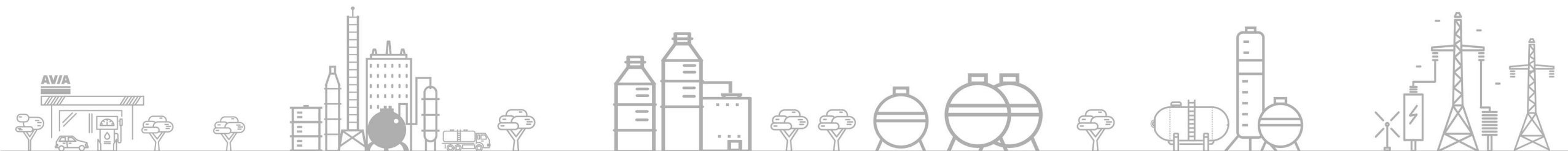




Wiarygodna i niezależna Grupa handlowa z wieloletnim doświadczeniem w branży paliwowo-energetycznej

Prezentacja o Grupie UNIMOT
Sierpień 2019



AGENDA



1. O Grupie
2. Biznes
3. Perspektywy wzrostu
4. Wyniki finansowe i prognozy
5. Dlaczego UNIMOT?
6. Załączniki

1. O GRUPIE

**Mamy ugruntowaną pozycję rynkową
i działamy na dużą skalę**



WIARYGODNA, NIEZALEŻNA GRUPA HANDLOWA Z WIELOLETNIĄ HISTORIA

Ponad

200

pracowników

ok.

1 mln m³

litrów sprzedaży paliwa rocznie

ponad

3 mld zł

rocznych przychodów*

ponad

25 lat

historii biznesu

Krajowa grupa kapitałowa – brak przynależności do żadnego koncernu paliwowego



Członek
AVIA International



Członek European
Federation of Energy Traders



WSPARCIE WŁAŚCICIELSKIE I ZAANGAŻOWANIE FUNDUSZY



Adam Sikorski

Współzałożyciel spółki i właściciel Unimot Express i Zemadon Limited (wspólnie z rodziną Sikorskich). Prezes Zarządu UNIMOT S.A.



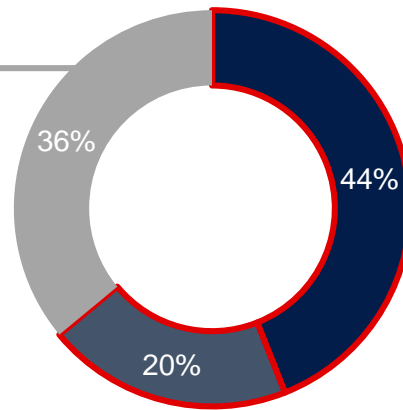
Instytut Nauk Ekonomicznych
Polskiej Akademii Nauk



Struktura akcjonariatu Unimot S.A.

W tym:*

NN OFE
Quercus TFI
Norges Bank
Millenium TFI
Pozostali członkowie
Zarządu UNIMOT S.A.



- Unimot Express sp.z o.o.
- Zemadon Limited
- Pozostali



ZESPÓŁ NAJLEPSZYCH SPECJALISTÓW W SWOJEJ DZIEDZINIE

Zarząd



Adam Sikorski
Prezes Zarządu

Od 1992 r. współtworzy Grupę Kapitałową UNIMOT. Od sierpnia 2018 r. Prezes Zarządu, wcześniej Przewodniczący Rady Nadzorczej. Jest certyfikowanym członkiem The John Maxwell Team jako licencjonowany trener, nauczyciel i mówca motywacyjny. Jest także inicjatorem powołania i prezesem stowarzyszenia Polska Grupa Motoryzacyjna.



Robert Brzozowski
Wiceprezes Zarządu ds. Handlowych

Wieloletnie doświadczenie traderskie (produkty petrochemiczne) m.in. w Danii dla największej firmy bunkrowej na świecie OW Banker oraz w Szwajcarii dla UC Energy. Wcześniej dyrektor handlowy w spółkach z grupy Lotos i Orlen oraz w koncernach międzynarodowych. Ukończył prestiżową uczelnię BI Norwegian Business School, uzyskując tytuł Executive MBA. Z Grupą UNIMOT związany od 2008 r.



Marek Moroz
Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych

Od 1991 roku pracował w bankowości inwestycyjnej (M&A, rynki kapitałowe) dla kilku banków i firm doradczych, m.in. S.G. Warburg, HSBC i Citi-Handlowy – łącznie 18 lat. Przez 4 lata był Dyrektorem Biura Inwestycji Kapitałowych PKN Orlen, a przez 2 lata pracował dla GK Energa (w tym m.in. jako Viceprezes Zarządu ds. Finansowych Energa Wytwarzanie). Z UNIMOT związany od 2017 r., w Zarządzie od sierpnia 2018 r. Zasiadał także w kilku Radach Nadzorczych.

Zespół z wieloletnim doświadczeniem i głęboką wiedzą w swoich obszarach

Wśród ponad 200 pracowników i współpracowników Grupy Zarząd stawia zarówno na osoby, które **rozwijały się wraz z UNIMOT**, jak i te zdobywające **doświadczenie w dużych korporacjach**, takich jak: Orlen, Lotos, BP, Alpiq, Citi, mBank, HSBC.

Rada Nadzorcza

Andreas Golombek – Przewodniczący Rady Nadzorczej (członek niezależny)

Bogusław Satława – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej

Piotr Cieślak – Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu (członek niezależny, Wiceprezes Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych)

Isaac Querub – Członek Rady Nadzorczej

Prof. Dr Hab. Ryszard Budzik – Członek Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu (członek niezależny)

Piotr Prusakiewicz – Członek Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu (członek niezależny)

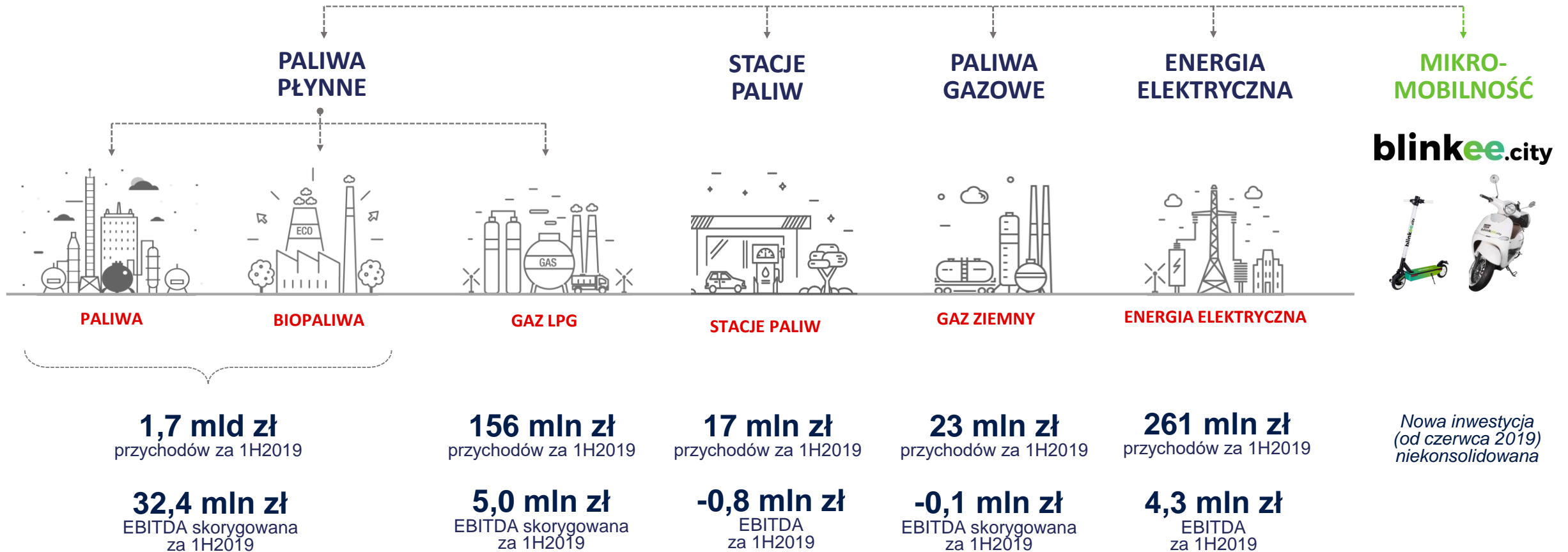
Dariusz Formela – Członek Rady Nadzorczej (członek niezależny, zgłoszony przez NN OFE)

2. BIZNES

**Od lat z sukcesem dostarczamy paliwa,
gaz ziemny i energię elektryczną**



KOMPLEKSOWA OFERTA I CORAZ WIĘKSZA DYWERSYFIKACJA





NAJWIĘKSZY NIEZALEŻNY IMPORTER PALIW W POLSCE

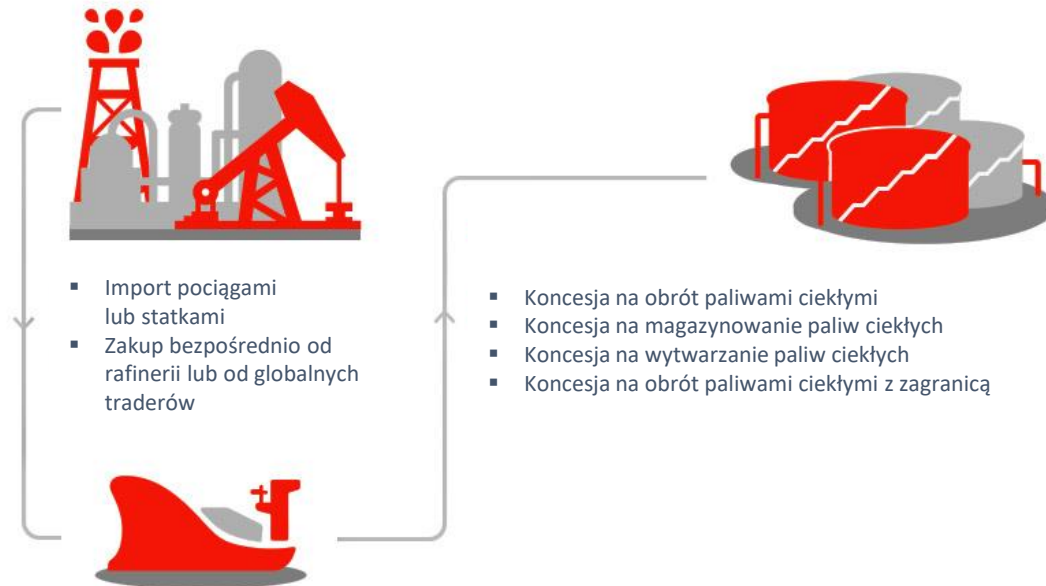
Udział UNIMOT w imporcie oleju napędowego do Polski w 2018 r.*:

8,5%

Udział UNIMOT w imporcie gazu LPG do Polski w 2018 r.*:

3,2%

Paliwa sprzedawane pod marką:



Źródła zaopatrzenia:

1. Import – głównie Rosja, Niemcy i Białoruś
2. Zakupy krajowe – Grupa Orlen

Sposób zakupów:

1. Kontrakty terminowe z określonym wolumenem
2. Kontrakty spotowe (głównie od brokerów/traderów)

Konieczność wykonywania NCW → poprzez sprzedaż paliwa B100 oraz bioblending (więcej informacji w załączniku)

Paliwo od UNIMOT to „uzupełnienie” oferty państwowych koncernów paliwowych w portfolio odbiorców dbających o niezależność dostaw



WIODĄCY HURTOWNIK PALIW PŁYNNYCH W POLSCE

Szeroka sieć dystrybucji w Polsce



Paliwa w ofercie UNIMOT



Modele współpracy z klientem:



Franco

Sprzedaż produktu wraz z usługą transportową



Loco

Sprzedaż produktu z baz paliw, z samodzielnym odbiorem przez klienta

Klienci – ponad **1000 aktywnych klientów**:

- firmy transportowe, budowlane
- hurtownie paliw
- stacje paliw
- rolnictwo

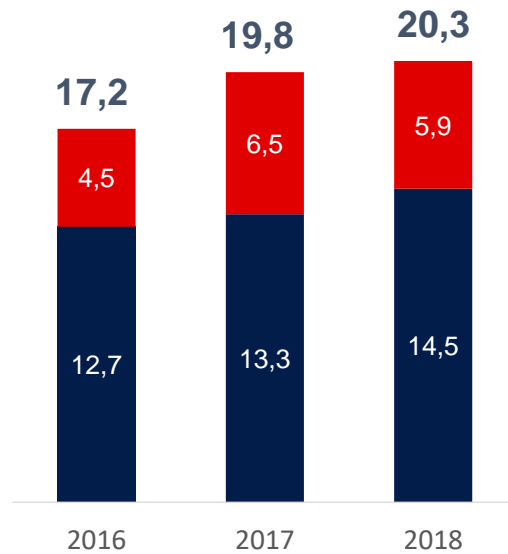
Zdywersyfikowana baza odbiorców –
10 największych odpowiada jedynie
za 15% przychodów

Rozwinięta, sprawna logistyka i wypracowane relacje z odbiorcami



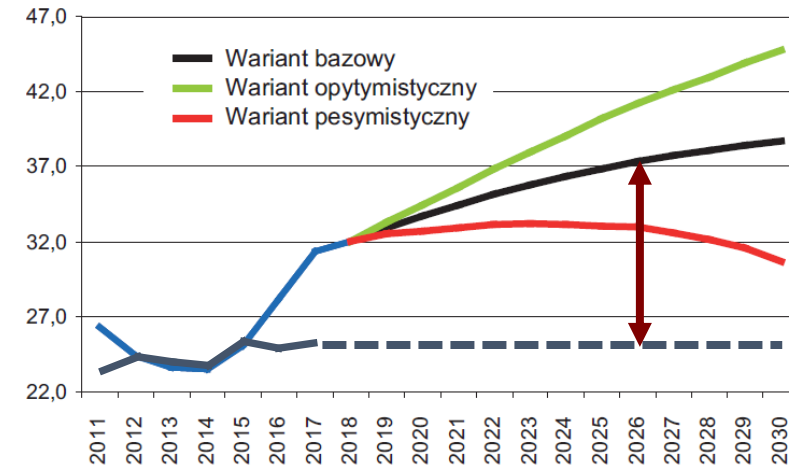
ROSNAĄCY RYNEK Z POZYTYWNA PERSPEKTYWA NA PRZYSZŁOŚĆ

Konsumpcja oleju napędowego w Polsce*
[w mln m³]



■ w tym import

Scenariusze zapotrzebowania na paliwa płynne w Polsce*
[w mln m³]



— Produkcja paliw ciekłych w polskich rafineriach

↑ Przy stabilnej produkcji paliw w krajowych rafineriach (na poziomie ok. 25 mln m³ rocznie) oraz prognozowanym wzroście konsumpcji paliw, rośnie zapotrzebowanie na import paliw



ON: PEŁNE ZABEZPIECZENIE PRZED ZMIANĄ CEN



100% hedgingu w biznesie ON

(pełne zabezpieczenie przed niekorzystną zmianą cen od strony biznesowej, ale ze względu na przepisy rachunkowości – okresowo mogą pojawić się zyski/straty typowo księgowo, niepieniężne)



**Wylęczane
z EBITDA
skorygowanej**



BIOPALIWA: MAKSYMALNE WYKORZYSTANIE MOŻLIWOŚCI RYNKOWYCH

1.

Olej napędowy B100

ester metylowy stanowiący
samoistne paliwo

2.

Estry metylowe (FAME)

biokomponent następującej jakości:
RME; UCOME; FAME -10; FAME 0

Źródła zaopatrzenia:

Największe krajowe koncerny
paliwowe oraz prywatne podmioty

Sposób zakupów:

Przetargi ogłaszane przez krajowe
koncerny paliwowe





GAZ LPG: EFEKTYWNY HANDEL DZIĘKI WIELOLETNIEMU DOŚWIADCZENIU

1.

hurtowa sprzedaż gazu
LPG z terminali
przeładunkowych

Źródła zaopatrzenia:

1. Import – Rosja i Białoruś
2. Zakupy krajowe

Sposób zakupów:

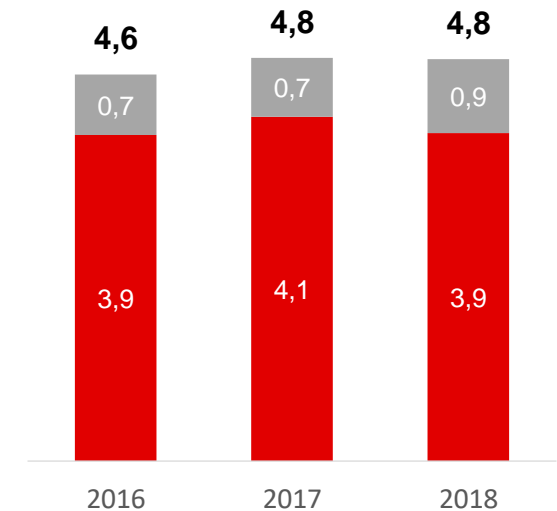
Kontrakty spotowe

2.

dystrybucja autogazu do stacji
paliw (wykorzystanie cystern
samochodowych)



Konsumpcja gazu LPG w Polsce*
[w mln ton]



■ w tym import



Mała skala
biznesu,
niewystarczająca
efektywność

Grudzień 2018 – czerwiec 2019
sprzedaż biznesu butli LPG do firmy
Gaspol



AVIA: DODATKOWY, STABILNY KANAŁ SPRZEDAŻY

Rodzaje przychodów Grupy z sieci stacji AVIA

(w kolejności od najwięcej ważących):

1. Marża hurtowa
2. Przychody z tytułu opłat inwestycyjnych
3. Przychody z tytułu opłat franczyzowych
4. Przychody z tytułu innych opłat

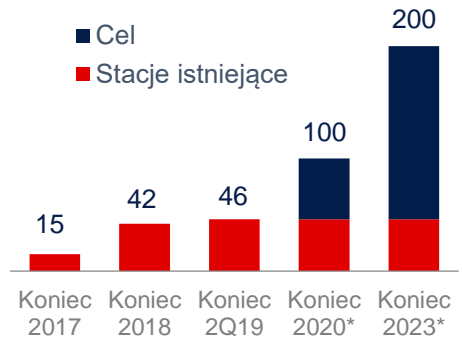
Decyzja o budowie sieci AVIA w Polsce w 2017 roku	Sprzedaż paliwowa oraz pozapaliwowa	
Dodatkowy, stabilny kanał sprzedaży paliw	B-brand w mniejszych miejscowościach	Głównie model franczyzowy (4 stacje własne)

AVIA

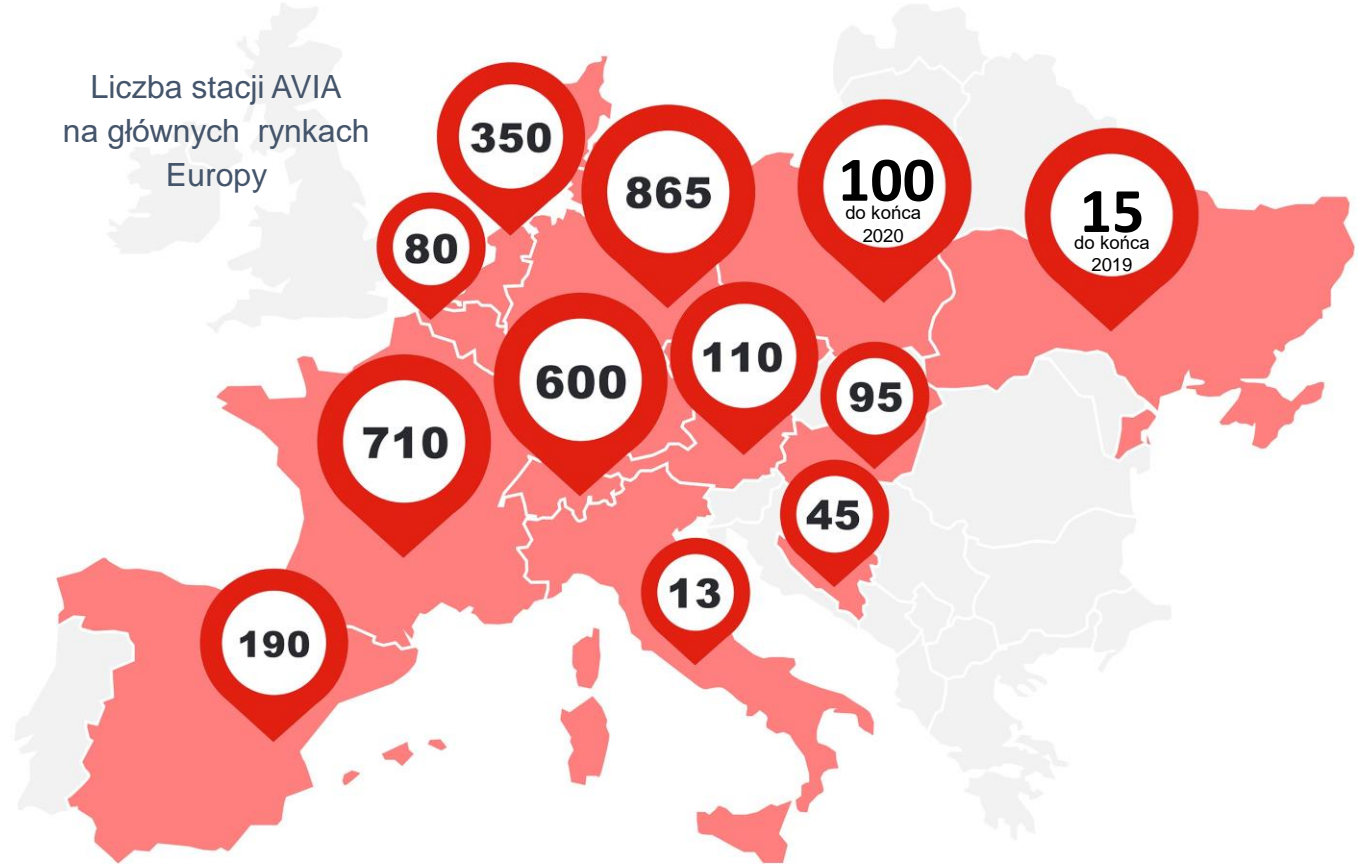


AVIA reprezentowana jest przez ponad 3150 stacji paliw w 14 krajach Europy. Została założona w 1927 r. w Szwajcarii.

Liczba stacji w sieci AVIA w Polsce



Liczba stacji AVIA na głównych rynkach Europy



Przychody ze stacji AVIA w 2Q2019*



* Przychody za 2Q19 zawierają przychody z tytułu sprzedaży paliw na stacji AVIA w Wiskitkach (docelowo model franczyzowy)



ENERGIA ELEKTRYCZNA: DUŻY POTENCJAŁ BIZNESU

Sprzedaż
UNIMOT Energia i Gaz



Sprzedaż do polskich przedsiębiorstw w całej Polsce

Współpraca z wytwórcami
Tradea



Odkup energii, bilansowanie handlowe i obsługa administracyjna

Handel hurtowy
Tradea



Handel za pośrednictwem platform handlowych i brokerskich w Polsce i na Ukrainie

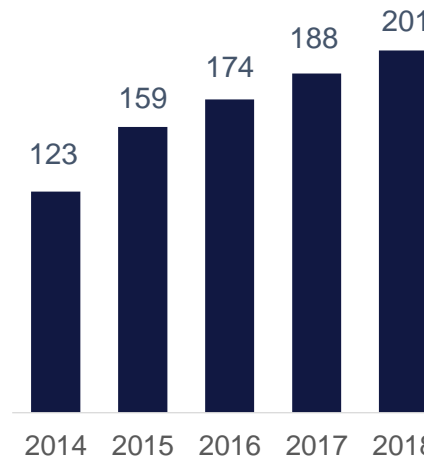
Prawa majątkowe
Tradea



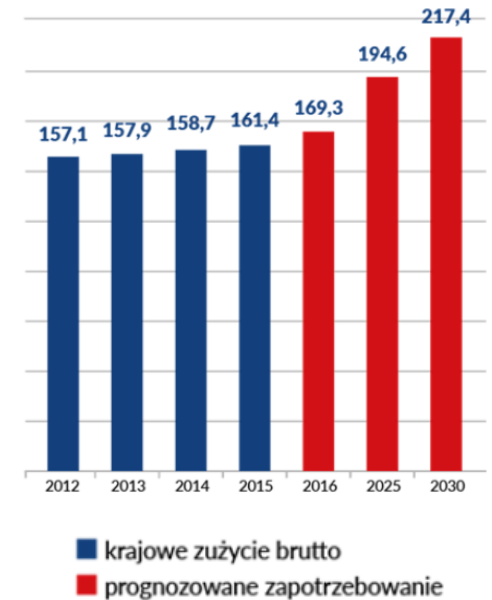
Skup praw od producentów energii i pośrednictwo w sprzedaży

Dalsza liberalizacja rynku
i wzrost zapotrzebowania na energię w przyszłości

Liczba zmian sprzedawcy energii w grupach taryfowych A, B, C od początku pomiarów* [tys.]



Zapotrzebowanie na energię elektryczną w Polsce** [TWh]



* Źródło: URE

** Źródło: infolupki.pgi.gov.pl na podstawie danych Min. Gospodarki, CIRE, ARE, Eurostat



GAZ ZIEMNY: OPTYMALIZACJA AKTYWÓW I BIZNESU

Handel hurtowy UNIMOT S.A.



Handel za pośrednictwem
Towarowej Giełdy Energii

Sprzedaż UNIMOT System, UEiG



Sprzedaż do polskich firm
w woj. Mazowieckim

Dystrybucja UNIMOT System



120 km sieci dystrybucyjnej wraz z
przyłączami i zapleczem technicznym

Regazyfikacja Blue LNG i PPGW

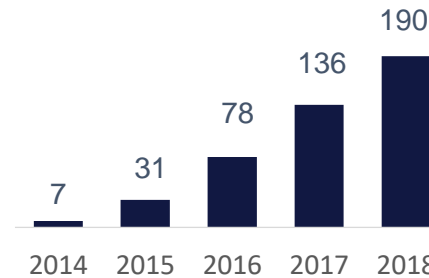


4 stacje regazyfikacji
gazu LNG

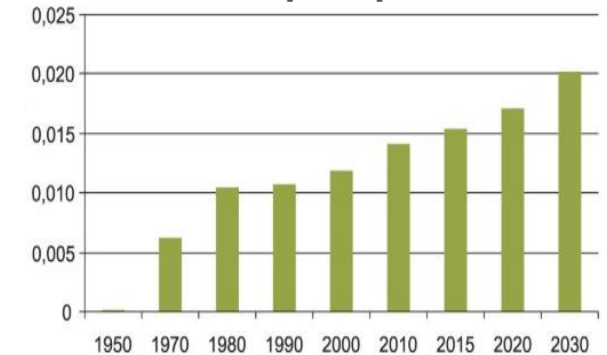


Dalsza liberalizacja rynku i wzrost zapotrzebowania na gaz

Liczba zmian sprzedawcy gazu
ziemnego przez odbiorców
od początku pomiarów* [tys.]



Zużycie gazu ziemnego
w Polsce**
[bln m³]



Decyzja o dezinwestycji części biznesu gazu ziemnego (08.2019)

W strukturach Grupy UNIMOT pozostanie jedynie spółka UNIMOT System, której UNIMOT stanie się stuprocentowym właścicielem. Udziały w pozostałych dwóch spółkach gazowych: Blue LNG (która przejęła w lipcu 2019 r. PPGW) i Blue Cold – przejdą na własność dotychczasowego partnera biznesowego. Transakcja będzie obejmowała także uporządkowanie struktury należności i zobowiązań oraz zabezpieczeń bankowych i w znaczącej mierze będzie bezgotówkowa.



ROZSZERZENIE BIZNESU – MIKROMOBILNOŚĆ I SHARING

Green Electricity – operator platformy

blinkee.city



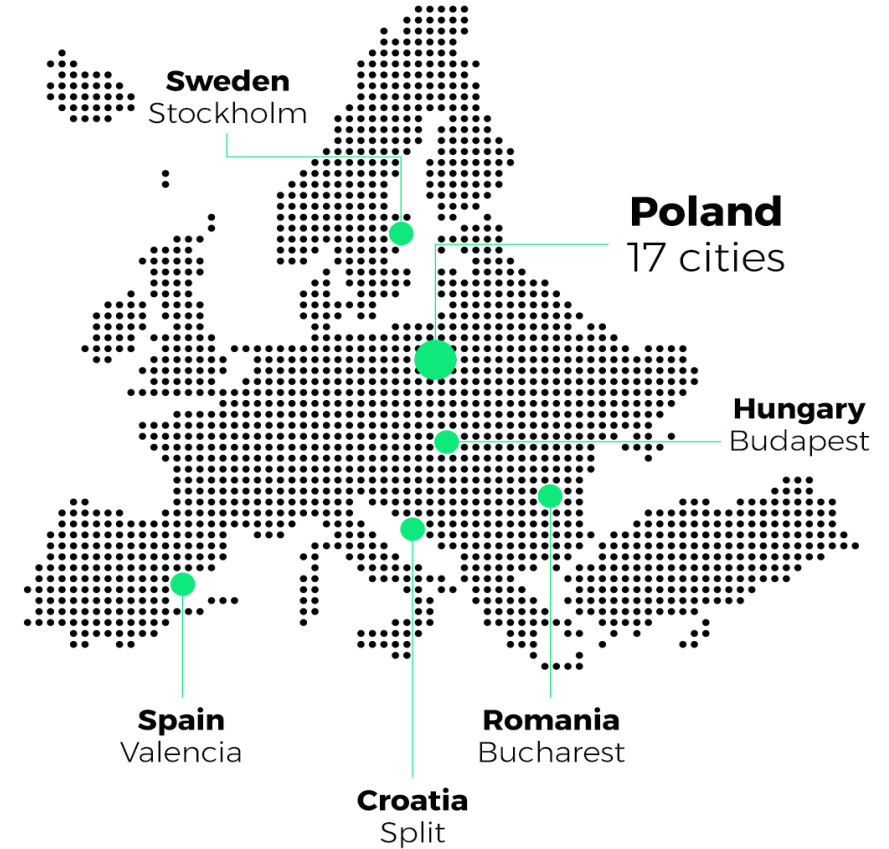
pionier mikromobilności i transportu multimodalnego w Polsce

Przychody za 2018 r.: **14,3 mln zł**

Przychody za 1H2019: **9,9 mln zł**

Zysk operacyjny za 2018 r.: **1,1 mln zł**

Zysk operacyjny za 1H2019: **0,9 mln zł**



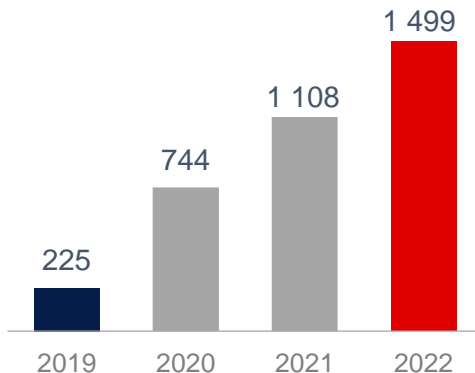
UNIMOT

20%
Udziałów*

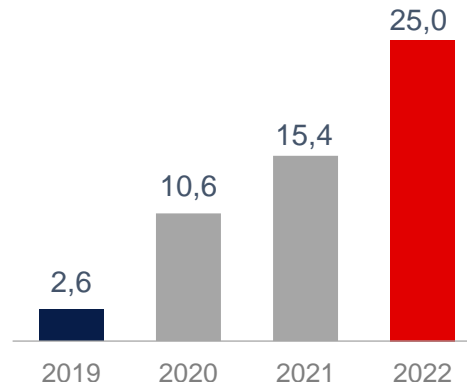
4 osoby fizyczne,
w tym założyciele

80%
Udziałów*

Zakładana liczba aktywnych użytkowników blinkee.city [tys.]



Zakładany szacowany zysk operacyjny blinkee.city [mln zł]

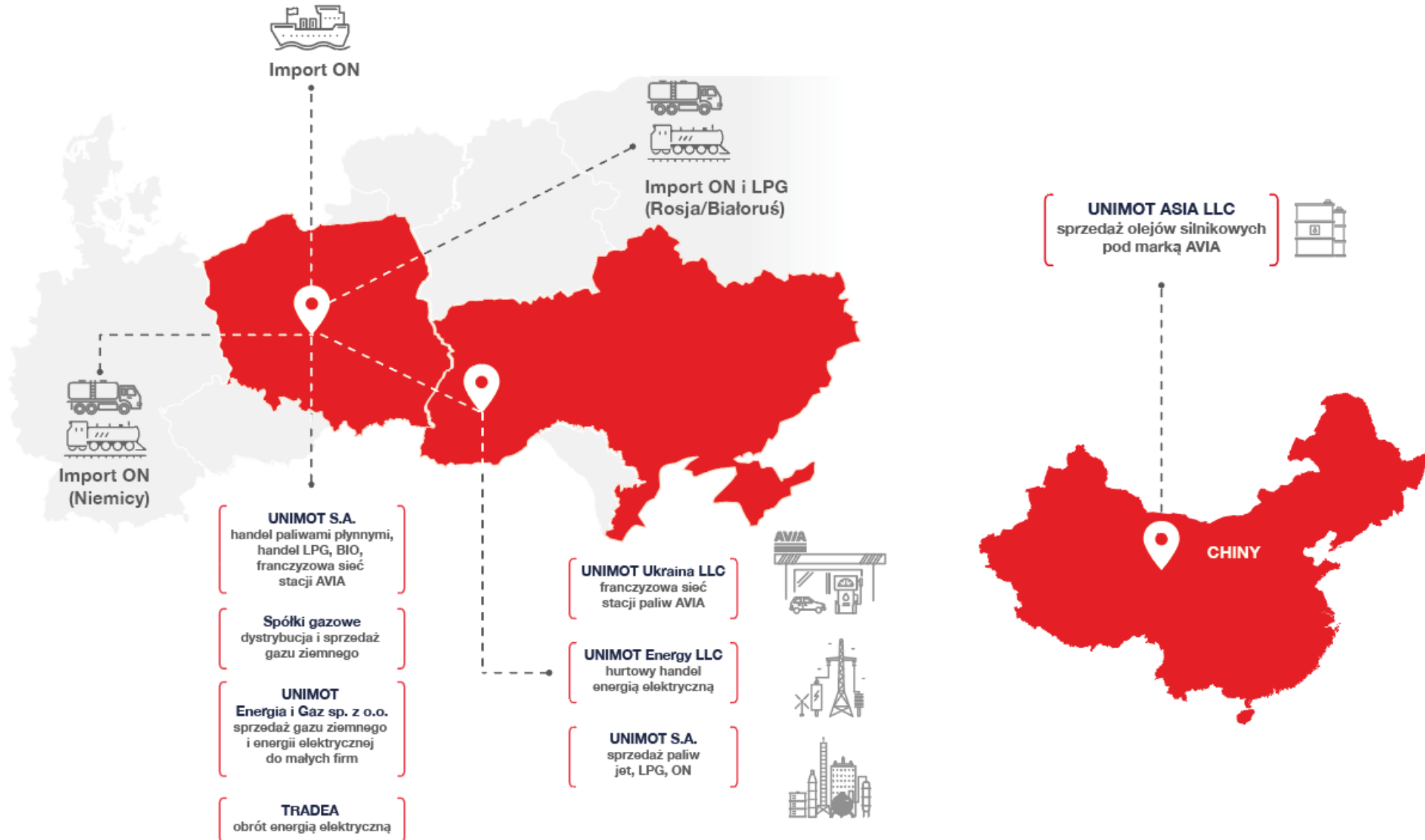


Mieszkańcy miast płacą za przemieszczanie się z punktu A do B

* w spółce Green Electricity sp. z o.o.



GRUPA UNIMOT – DZIAŁALNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA



3. PERSPEKTYWY WZROSTU

**Wierzymy w rynki, na których działamy.
Rozumiemy kierunek zmiany trendów
i chcemy aktywnie w nich uczestniczyć.**

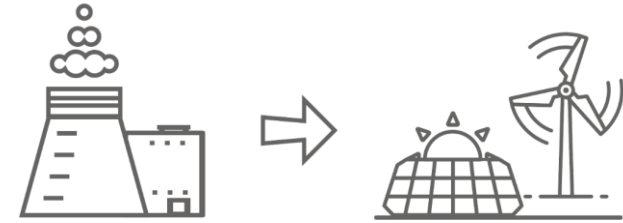
SPRZYJAJĄCE TRENDY RYNKOWE



Prognozowany **wzrost konsumpcji** paliw płynnych



Zwiększone zainteresowanie ofertą **sklepów przystajnych** ze względu na ograniczenia handlowe w niedziele



Trend proekologiczny i regulacje ekologiczne mające na celu **walkę ze smogiem** sprzyjające rozwojowi odnawialnych źródeł energii



Wzrost zainteresowania **zasilaniem paliwem gazowym** obiektów przemysłowych i komunalnych (potrzeba modernizacji obiektów, rosnące ceny oleju opałowego i LPG)



Rozwój mikromobilności z wykorzystaniem trendów rynkowych, w tym sharing economy



AMBITNA, ALE REALNA STRATEGIA ROZWOJU (2018-2023)

Podchodząc elastycznie do prowadzonej działalności, koncentrujemy się na najbardziej atrakcyjnych biznesach z obszaru paliwowo-energetycznego.

1

Wzrost EBITDA skorygowanej

w 2023:



75 mln zł

2

Wzrost efektywności



ROCE*: **15%**

3

Dywersyfikacja działalności



70% EBITDA generowana poza biznesem ON

4

Rozwój sieci AVIA w Polsce



200 stacji paliw

5

Coroczna wypłata dywidendy



min. 30% zysku netto UNIMOT S.A.

PERSPEKTYWY ROZWOJU: ON I BIO*

Cel: Rozwój sprzedaży i optymalizacja kosztowa z jednoczesnym zmniejszeniem zaangażowania kapitałowego

Dywersyfikacja i optymalizacja zakupów m.in. poprzez skrócenie łańcucha dostaw oraz większe dostawy produktu krajowego

Bezpieczne i optymalne kosztowo wykonanie NCW

Płynne i stabilne przesunięcie działalności z biopaliw pierwszej generacji na biopaliwa zaawansowane

Ograniczenie zaangażowanego kapitału – szybsza rotacja zapasów i należności oraz optymalizacja zapasu obowiązkowego

Wprowadzenie do oferty oleju grzewczego na wybranych bazach

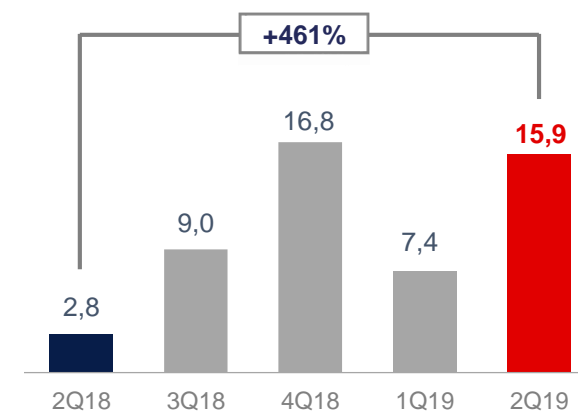
Utrzymanie obecnych udziałów w polskim rynku biopaliw

Optymalizacja kosztów logistycznych – zwiększenie wolumenów przewożonych przez skład o 3% rocznie

Rozwój sprzedaży półhurtowej

Utrzymanie sprzedaży biopaliw pierwszej generacji przez możliwie najdłuższy czas

EBITDA skorygowana* [w mln zł]



* olej napędowy, biopaliwa, benzyny

PERSPEKTYWY ROZWOJU: GAZ LPG

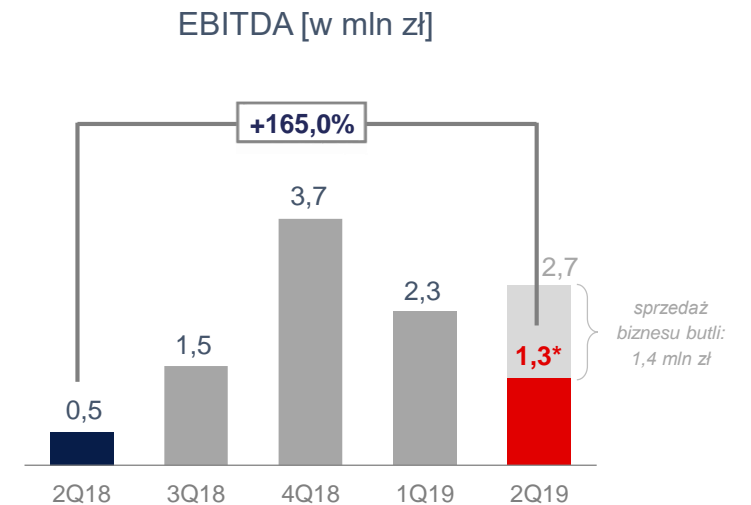
Cel: Podwojenie wolumenów głównie poprzez dalszy rozwój hurtu oraz intensyfikację sprzedaży w zakresie autogazu

Ciągła optymalizacja logistyki poprzez intensyfikację dostaw kolejowych i większą elastyczność dostaw

Dalszy rozwój hurtu w Polsce oraz za granicą z naciskiem na dywersyfikację źródeł dostaw

Rozwój sprzedaży propanu, w tym budowa własnej sieci dystrybucyjnej (zbiorniki przemysłowe) oraz poszerzenie oferty

Rozwój autogazu z wykorzystaniem sieci AVIA i przetargów do klientów sieciowych



* skorygowana o zdarzenie jednorazowe w postaci sprzedaży aktywów biznesu butli gazu LPG

PERSPEKTYWY ROZWOJU: AVIA

Cel: Budowa nowego źródła zysków w postaci produktów pozapaliwowych oraz zapewnienie kanału sprzedaży dla ok. 30% sprzedawanych paliw w 2023 r.



200

stacji w 2023 r.

(koncentracja na bardziej prestiżowych lokalizacjach)



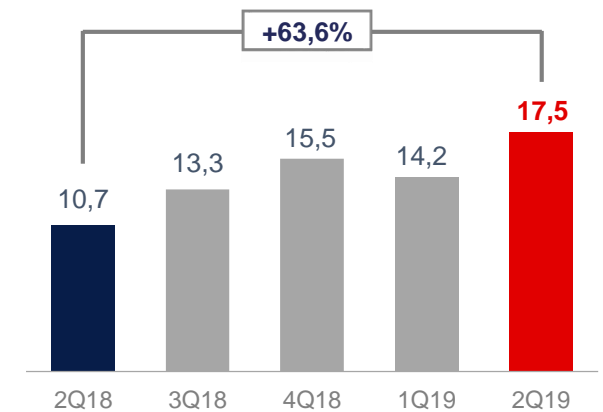
Zwiększenie atrakcyjności oferty franczyzowej

Zwiększenie liczby stacji własnych

Rozwój sprzedaży pozapaliwowej

Wprowadzenie i rozwój karty flotowej

Wolumeny sprzedaży na wszystkich stacjach sieci AVIA [w mln litrów]





PERSPEKTYWY ROZWOJU: GAZ ZIEMNY I ENERGIA

Cel: Zmiana struktury biznesu – optymalizacja aktywów gazowych i rozwój atrakcyjnych obszarów w odpowiedzi na obecne i przyszłe trendy rynkowe

Wzrost efektywności spółki UNIMOT System (biznes gazowy) m.in. poprzez zarządzanie marżą, obniżenie kosztu zakupu oraz optymalizację aktywów

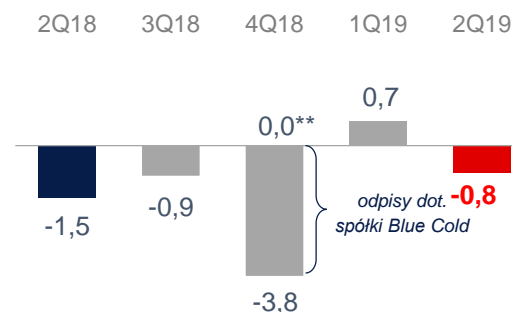
Budowa modułów LNG na stacjach własnych oraz u operatorów logistycznych – wykorzystanie rozwoju rynku paliw alternatywnych

Dalszy rozwój sprzedaży bezpośredniej – zwiększenie efektywności zespołu handlowego

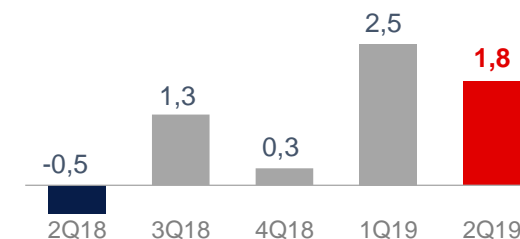
Wykorzystanie potencjału handlowego przez inne obszary (cross-selling)

Rozwój tradingu energią (spółka Tradea) m.in. poprzez dalszą budowę portfela wytwórców

EBITDA – gaz ziemny
[w mln zł]



EBITDA – energia elektryczna
[w mln zł]



Przyszłe przychody z umów podpisanych z klientami na 30.06.2019 w UEiG

[w tys. zł]

01.07.2019-31.12.2022

Przyszłe przychody	118 895
Zysk na sprzedaży	11 453

* skorygowana o odpisy dot. spółki Blue Cold

DLACZEGO NAM SIĘ UDA?

Niezależność,
elastyczność
podażowa oraz
sprawne reagowanie
na zmiany rynkowe

Posiadanie własnego
kanału sprzedaży
detailed pod marką
AVIA

Doświadczenie
w rozwoju nowych
biznesów

Wysoka
płynność
finansowa

Wysoko
wykwalifikowany
zespół
profesjonalistów
z doświadczeniem
w branży



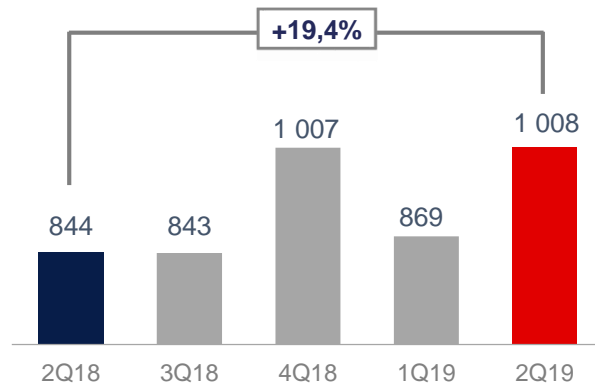
4. WYNIKI FINANSOWE I PROGNOZY

**Bardzo dobre wyniki finansowe
ostatnich okresów**

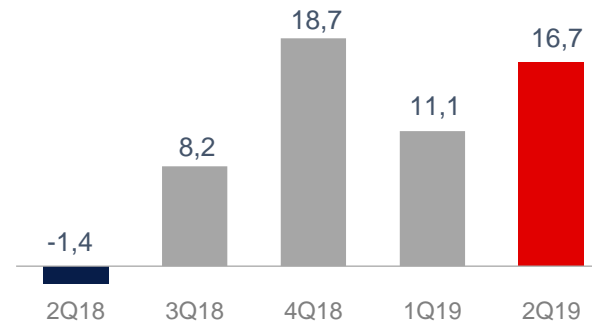


POPRAWA ZYSKÓW, MARŻ I WSKAŹNIKÓW GRUPY

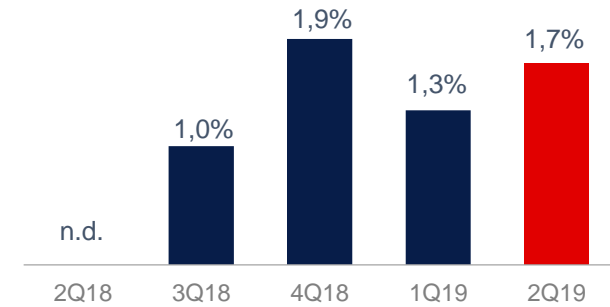
Przychody ogółem [w mln zł]



EBITDA (S)* [w mln zł]



Marża EBITDA (S)*



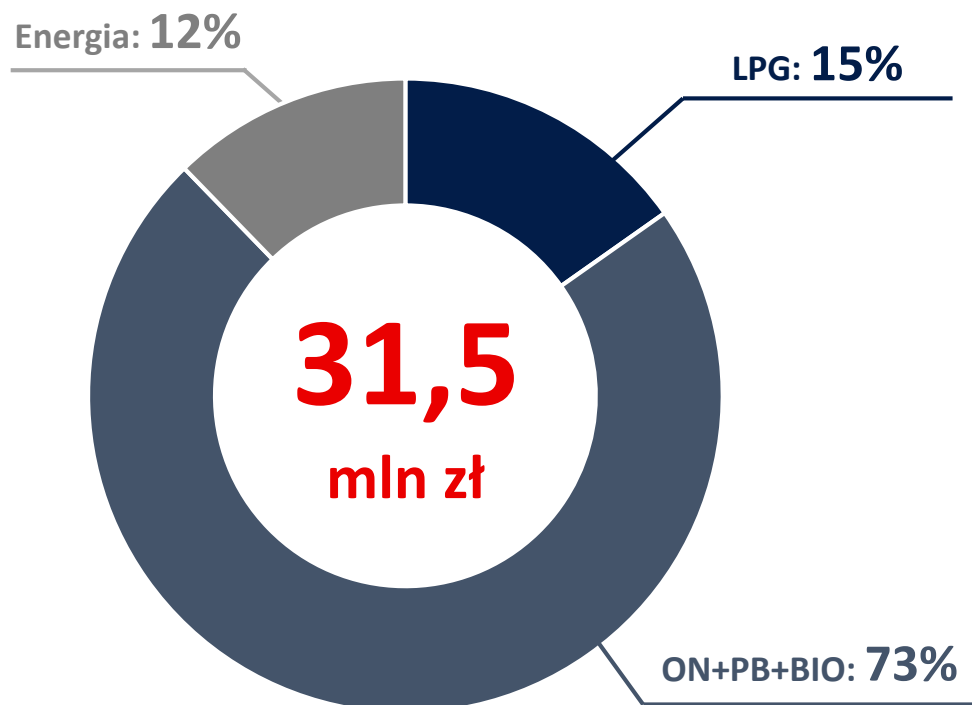
	2017 LTM	2Q18 LTM	2018 LTM	1Q19 LTM	2Q19 LTM	CEL 2023
Wskaźnik płynności bieżącej (majątek obrotowy / zob. krótkoterm.)	1,40	1,24	1,33	1,41	1,34	min 1,2
Interest Coverage Ratio (EBITDA skorygowana* / odsetki)	4,05	1,95	3,71	4,48	6,25	min. 3x
Kowenant bankowy (wskaźnik kapitałów własnych / suma bilansowa)	32,6%	23,8%	31,1%	32,3%	32,1%	min 20%
ROCE (EBITDA skorygowana* / kapitał zaangażowany)	10,5%	6,4%	14,4%	16,7%	24,9%	15,0%
Wskaźnik zadłużenia (zobowiązania ogółem / aktywa)	0,65	0,75	0,68	0,68	0,68	0,60

* skorygowana o szacunkową wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego, rezerwy, uzasadnione przesunięcia i zdarzenia jednorazowe

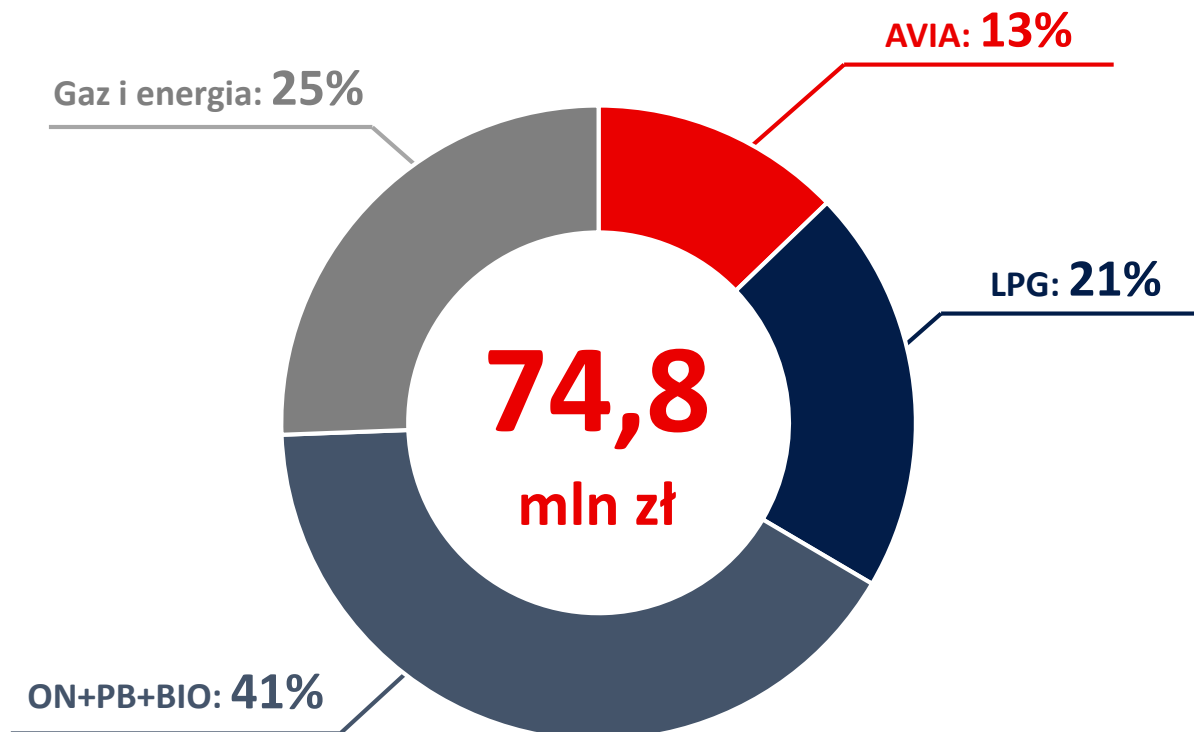


KOLEJNE LATA – DYWERSYFIKACJA ŹRÓDEŁ EBITDA*

2018



2023



2018: bez udziału biznesów notujących stratę

* EBITDA skorygowana

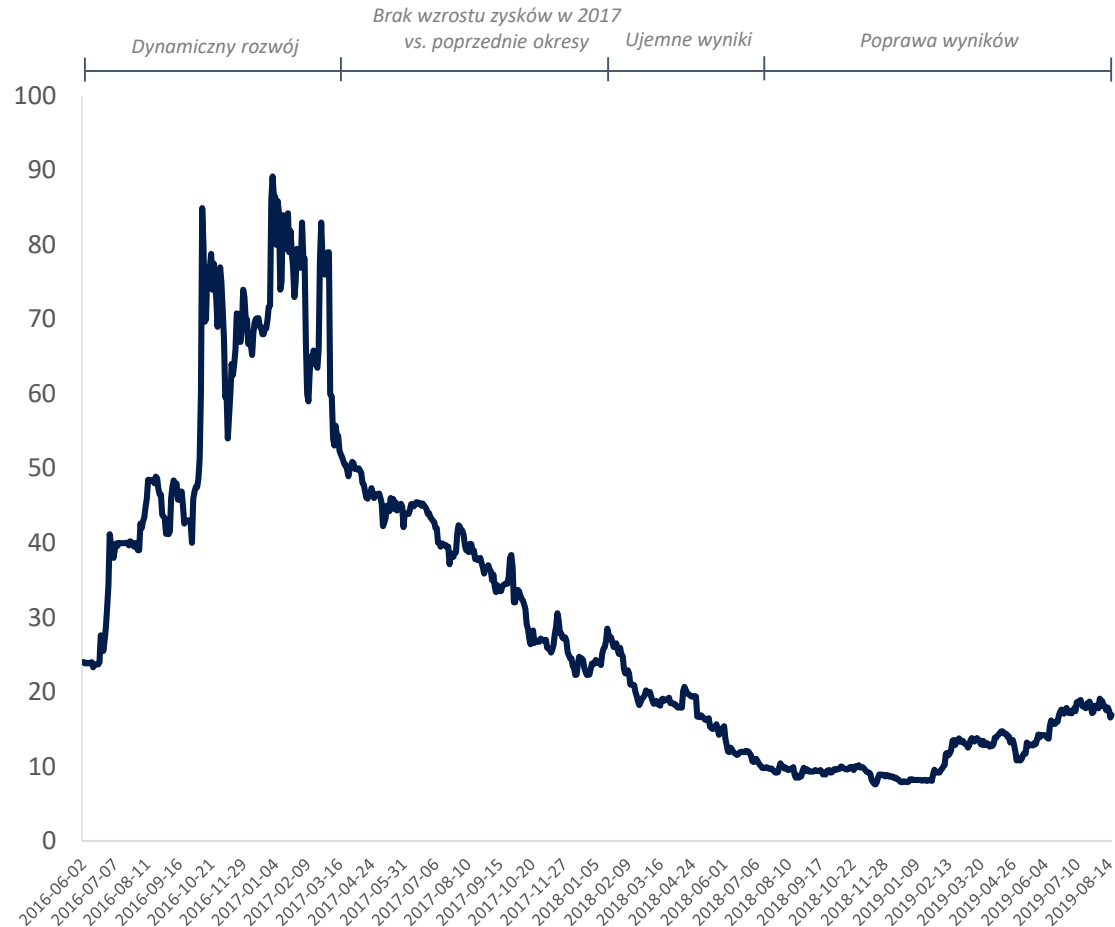
5. DLACZEGO UNIMOT?

Wyraźny potencjał do wzrostów



POTENCJAŁ DO WZROSTU WARTOŚCI SPÓŁKI

Kurs akcji UNIMOT [w zł]



Pokrycie analityczne: Dom Maklerski BOŚ

Aktualna rekomendacja:

KUPUJ, TP: 25,50 zł

Po dynamicznym rozwoju w latach 2014-2016 pojawiło się oczekiwanie dalszych wzrostów w związku z zanikiem szarej strefy. Nie zostało ono zrealizowane ze względu na wypełnienie luki importowej przez polskie koncern paliwowe.

II półrocze 2018 r. to okres restrukturyzacji i optymalizacji operacyjnej. Obecnie UNIMOT jest lżejszy kosztowo oraz doskonalszy operacyjnie. I pokazuje historycznie dobre wyniki.



CEL: WZROST NIEMAL WSZYSTKICH BIZNESÓW



OLEJ NAPĘDOWY

Rozwój sprzedaży i optymalizacja kosztowa z jednoczesnym zmniejszeniem zaangażowania kapitałowego



GAZ ZIEMNY I ENERGIA ELEKTRYCZNA

Optymalizacja aktywów gazowych i rozwój atrakcyjnych obszarów w odpowiedzi na obecne i przyszłe trendy rynkowe w energii elektrycznej



GAZ LPG

Podwojenie wolumenów głównie poprzez dalszy rozwój hurtu oraz intensyfikację sprzedaży w zakresie autogazu



STACJE AVIA

Budowa nowego źródła zysków w postaci produktów pozapaliwowych oraz zapewnienie kanału sprzedaży dla ok. 30% sprzedawanych paliw w 2023 r.

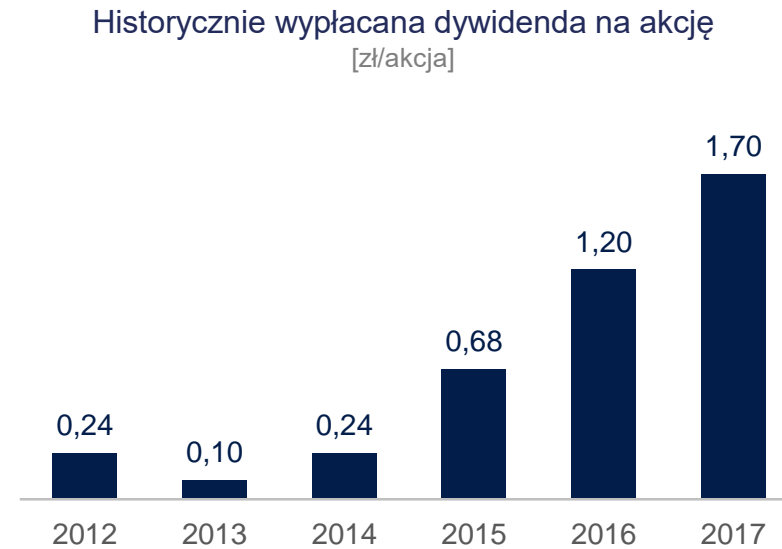
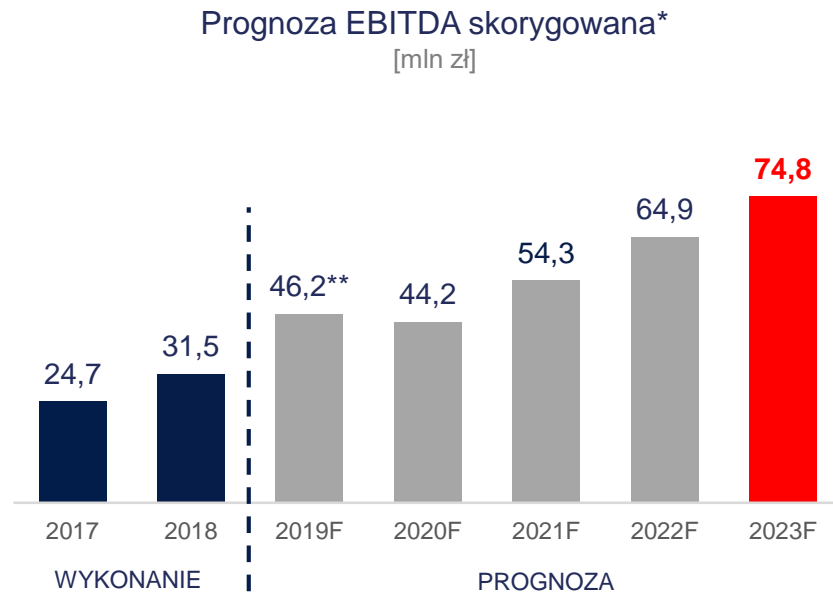


MIKROMOBILNOŚĆ

Wykorzystanie nowych trendów w polskich miastach poprzez spółkę blinkee.city



CEL: WYRAŹNY WZROST WYNIKÓW I WYPŁATA DYWIDENDY



Utrzymanie polityki dywidendowej

W przypadku osiągnięcia w danym roku obrotowym zysku netto Zarząd będzie rekomendował Walnemu Zgromadzeniu Spółki corocznie wypłatę dywidendy w wysokości **minimum 30%** z wypracowanego w danym roku obrotowym jednostkowego zysku netto.

Rekomendacja Zarządu będzie każdorazowo zależała między innymi od aktualnej i przewidywanej sytuacji operacyjno-finansowej Spółki.

DLACZEGO UNIMOT?

- ✓ **Doświadczony zespół** ekspertów
- ✓ **Silna pozycja** na rynku – największy niezależny importer paliw w Polsce
- ✓ Działalność na **rosnących rynkach**
- ✓ **Niezależność** dająca sprawność i elastyczność działania
- ✓ Atrakcyjna **polityka dywidendowa**

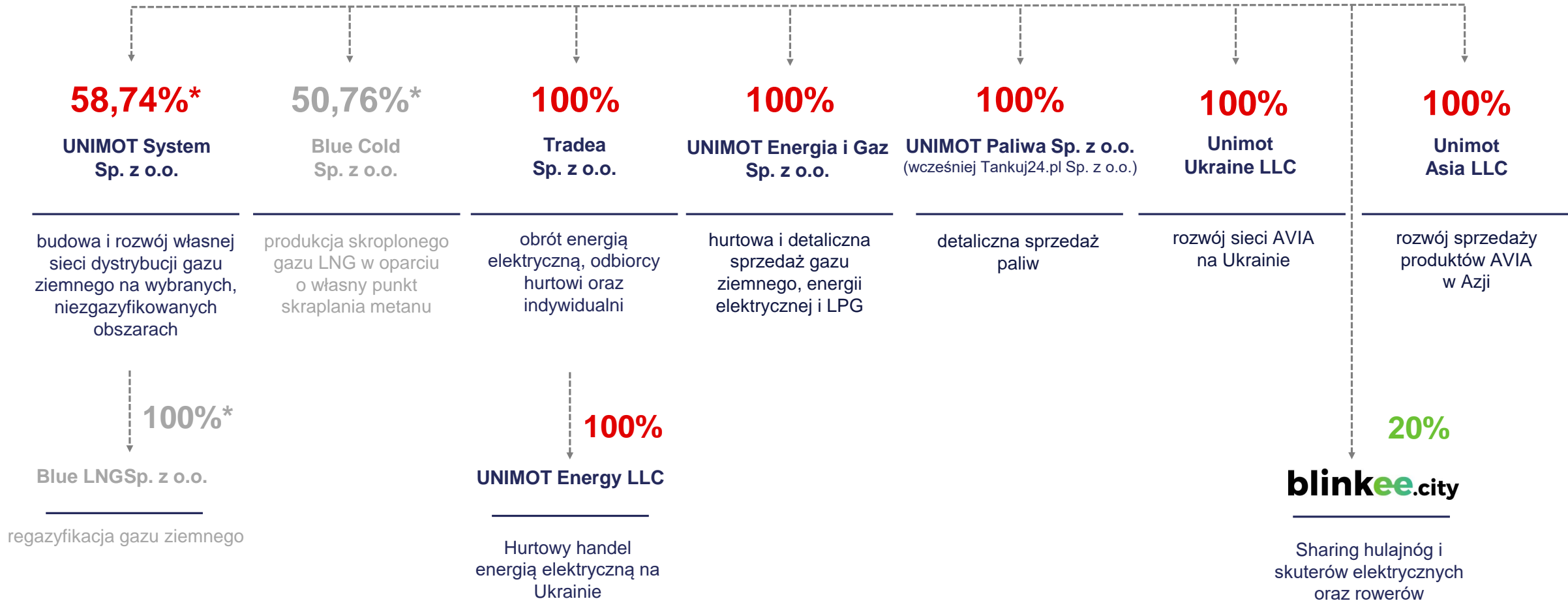


ZAŁĄCZNIKI



1. Struktura Grupy Kapitałowej
2. Efekty planu restrukturyzacyjnego
3. Najświeższe wyniki finansowe
4. EBITDA skorygowana – metodologia
5. NCW – obecne przepisy
6. Akcjonariat
7. Słowniczek

STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ



* 12 sierpnia 2019 r. UNIMOT S.A. podjął decyzję o częściowej dezinwestycji dotyczącej przedsięwzięcia realizowanego wspólnie z Blue Line Engineering S.A. na podstawie umowy inwestycyjnej z dnia 12 lutego 2014 r. Efektem procesu dezinwestycyjnego ma być m.in. przejęcie przez UNIMOT S.A. 100% udziałów w spółce UNIMOT System oraz przejęcie przez BLE 100% udziałów w pozostałych spółkach zależnych, tj. Blue Cold oraz Blue LNG.



EFEKTY PLANU RESTRUKTURYZACYJNEGO

okres wdrożenia:
2H2018

ponad
250
spotkań statusowych

niemal
50
bezpośrednio zaangażowanych
pracowników

Bieżący stan realizacji działań restrukturyzacyjnych = **ponad 13 mln zł** (widoczność w 2019 r.), w tym m.in.:

Optymalizacja zatrudnienia 7,1 mln zł	Redukcja kosztów logistyki 2,2 mln zł	Redukcja kosztów usług finansowych i administracji 0,9 mln zł
Redukcja kosztów floty samochodowej 0,7 mln zł	Obniżenie kosztów reklamy i reprezentacji 0,7 mln zł	Optymalizacja pozostałych obszarów 1,8 mln zł



NAJŚWIEŻSZE WYNIKI FINANSOWE – RACHUNEK WYNIKÓW

[w mln zł]	2Q18****	1Q19	2Q19	2Q19/2Q18	1H18****	1H19	1H19/1H18
Przychody ogółem	843,9	868,7	1 007,9	+19,4%	1 521,4	1 877,7	+23,4%
Zysk brutto ze sprzedaży*	24,4	44,0	44,8	+83,6%	44,6	90,0	+101,7%
<i>Marża brutto na sprzedaży*</i>	<i>2,9%</i>	<i>5,1%</i>	<i>4,4%</i>	<i>+1,6 p.p.</i>	<i>2,9%</i>	<i>4,8%</i>	<i>+1,9 p.p.</i>
Zysk operacyjny	-5,5	18,4	8,4	-	-11,0	26,8	-
<i>Marża zysku operacyjnego</i>	<i>-</i>	<i>2,1%</i>	<i>0,8%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>1,4%</i>	<i>-</i>
EBITDA**	-4,6	22,9	14,9	-	-3,8	37,8	-
<i>Marża EBITDA**</i>	<i>-</i>	<i>2,6%</i>	<i>1,5%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>2,0%</i>	<i>-</i>
EBITDA skorygowana***	-1,4	11,1	16,7	-	4,4	27,8	+525,3%
<i>Marża EBITDA skorygowana***</i>	<i>-</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,7%</i>	<i>-</i>	<i>+0,3%</i>	<i>1,5%</i>	<i>+1,2%</i>
Zysk netto	-8,1	16,3	8,0	-	-10,1	24,3	-
<i>Marża netto</i>	<i>-</i>	<i>1,9%</i>	<i>0,8%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>1,3%</i>	<i>-</i>

* W pozycji ujmowane są także zrealizowane i niezrealizowane różnice kursowe oraz wycena aktywów i pasywów, w tym zapasów

** Zysk przed odliczeniem odsetek, podatków, deprecjacją i amortyzacją (ang. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

*** skorygowana o szacunkową wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego i paliw gazowych, uzasadnione przesunięcia i zdarzenia jednorazowe

**** dane przekształcone w związku ze zrewidowaniem podejścia do tworzenia rezerw na pokrycie kosztów utrzymania zapasu obowiązkowego



NAJŚWIEŻSZE WYNIKI FINANSOWE – BILANS

[w tys. zł]	30.06.2019	31.12.2018
Aktywa trwałe, w tym:		
Rzeczowe aktywa trwałe	43 072	45 825
Wartości niematerialne	18 669	18 636
Aktywa trwałe razem	79 197	76 760
Aktywa obrotowe, w tym:		
Zapasy	248 173	190 500
Należności handlowe oraz pozostałe	285 560	246 487
Pochodne instrumenty finansowe	2 866	33 190
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	52 805	47 015
Aktywa obrotowe razem	597 822	526 525
Aktywa razem	677 019	603 285

[w tys. zł]	30.06.2019	31.12.2018
Kapitał własny, w tym:		
Kapitał zakładowy	8 198	8 198
Pozostałe kapitały	174 437	174 437
Kapitał własny ogółem	217 574	193 245
Zobowiązania długoterminowe, w tym:		
z tytułu pożyczek oraz innych instr. dłużnych	12 110	10 004
Zobowiązania długoterminowe razem		
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:		
Kredyty w rachunku bieżącym	234 745	215 232
Zobowiązania krótkoterminowe razem	445 184	396 361
Zobowiązania razem	459 445	410 040
PASYWA RAZEM	677 019	603 285



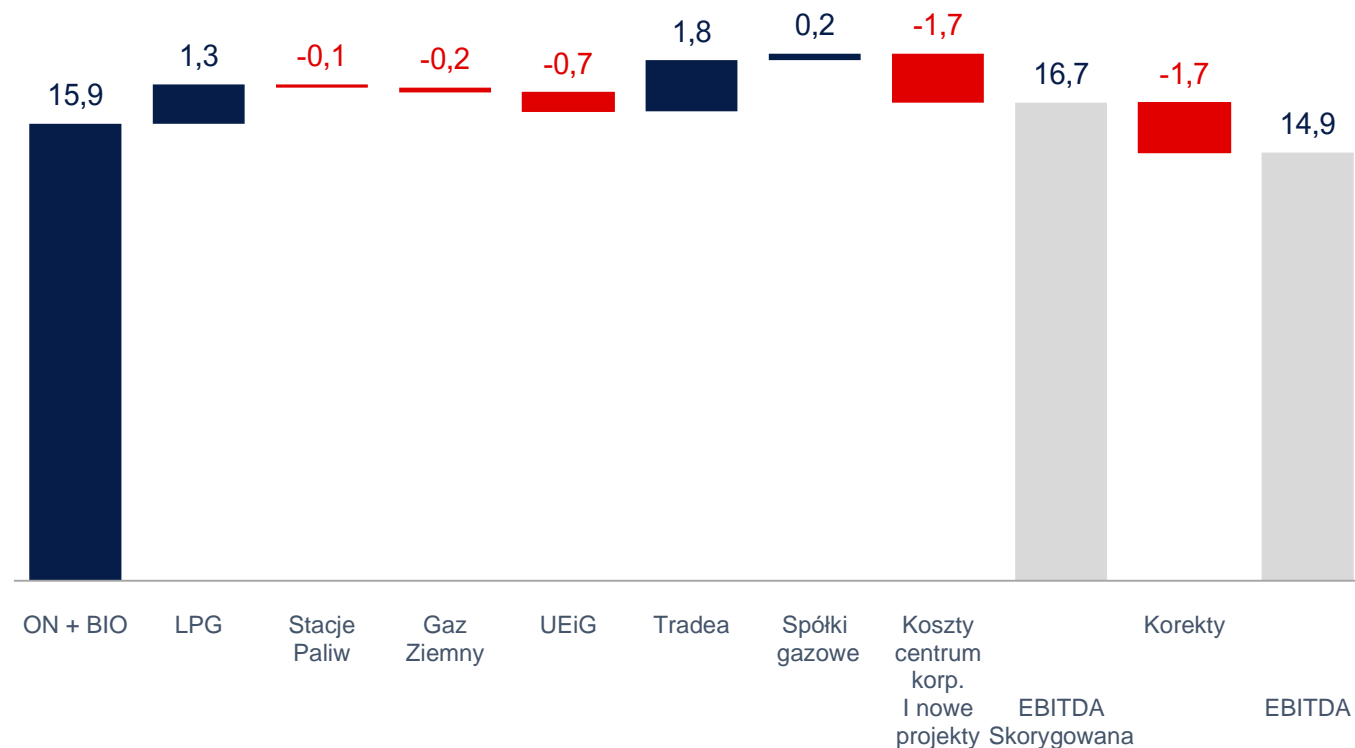
NAJŚWIEŻSZE WYNIKI FINANSOWE – CASH FLOW

[w tys. zł]	2Q19	2Q18
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej:		
Zysk przed opodatkowaniem	10 454	(7 893)
Korekty o pozycje, w tym:		
Amortyzacja	2 141	1 403
Odsetki, koszty transakcyjne (dotyczące kredytów i pożyczek) i dywidendy, netto	2 352	1 844
Zmiana stanu należności	(3 040)	(3 761)
Zmiana stanu zapasów	(41 986)	(64 594)
Zmiana stanu zobowiązań handlowych	18 864	(14 278)
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	(47 103)*	(82 828)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(628)	(469)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(3 677)	(14 858)

**Ujemne przepływy wynikają przede wszystkim z przyrostu stanu zapasów, który jest wynikiem zwiększonej sprzedaży. Przełom drugiego i trzeciego kwartału to okres wzmożonej sprzedaży paliw ciekłych. Niesie to za sobą konieczność zapewnienia stanów magazynowych pozwalających na utrzymanie ciągłości sprzedaży. Jednocześnie nastąpiła poprawa wskaźników efektywności.*

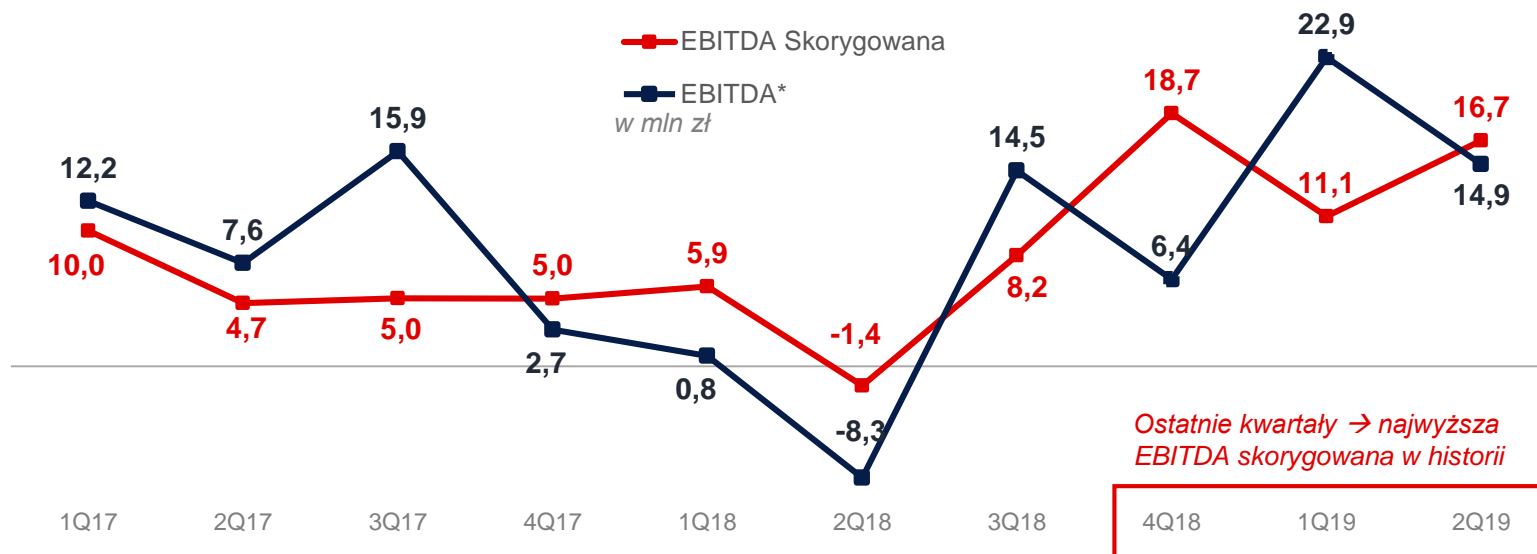


NAJŚWIEŻSZE WYNIKI FINANSOWE – KONTRYBUCJA BIZNESÓW DO EBITDA



Główny pozytywny wpływ na wygenerowanie 16,7 mln zł EBITDA skorygowanej w 2Q2019 miały segmenty: ON, biopaliwa, a także Tradea i LPG
Poza UEiG, pozostałe segmenty oscylowały +/- na poziomie EBITDA Skorygowana równym 0

EBITDA SKORYGOWANA – METODOLOGIA



Główne założenia modelu:

- Marża księgowa oczyszczona została z elementów uwzględnionych w modelu kosztów zmiennych
- Do marży dodany został przychód ze zrealizowanych różnic kursowych oraz zyski/straty na zamknięciu pozycji instrumentów zabezpieczających (bez wycen księgowych które zostały wyjęte z wyniku)
- W miejsce zidentyfikowanych rzeczywistych kosztów zmiennych księgowanych w okresie podstawione zostały koszty modelowe oszacowane na bazie wolumenów sprzedaży i szacowanych kosztów jednostkowych
- Z kosztów finansowych wyjęte zostały pozycje związane wyceną księgową zapasów i zabezpieczeniem cen zapasów oraz rezerwy

[w mln zł]	1Q18**	2Q18**	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19
EBITDA*	0,8	-4,6	14,5	6,4	22,9	14,9
Korekty o: szacunkową wycenę zapasu obowiązkowego oleju napędowego i paliw gazowych, uzasadnione przesunięcia i zdarzenia jednorazowe	+5,1	+3,2	-6,3	+12,3	-11,8	+1,7
EBITDA skorygowana	5,9	-1,4	8,2	18,7	11,1	16,7

* Zysk przed odliczeniem odsetek, podatków, deprecjacją i amortyzacją (ang. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

** Dane przekształcone w związku ze zrewidowaniem podejścia do tworzenia rezerw na pokrycie kosztów utrzymywania zapasu obowiązkowego; przekształcenia 1Q18 bez wpływu (brak zawiązywanych rezerw)



Obowiązek wykonania NCW na 2019 r.: **8,0%***

Istnieje możliwość obniżenia do poziomu **6,56%** (rozliczenie roczne) przy zastosowaniu współczynnika redukcyjnego (0,82)

REALIZACJA NCW W 2019 R.

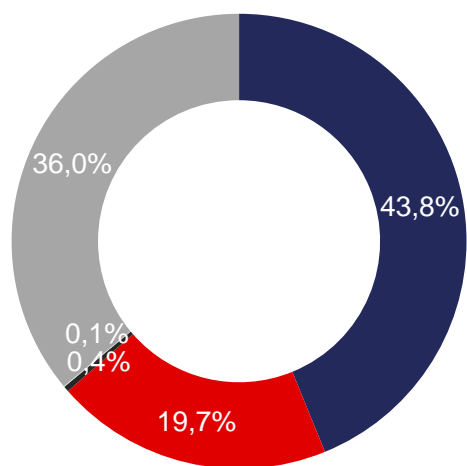
1. Kwartalny obowiązek i rozliczenie blendingu**

- **Q1: min. 50%** realizacji obowiązku poprzez blending
- **Q2: min. 78%** realizacji obowiązku poprzez blending
- **Q3: min. 78%** realizacji obowiązku poprzez blending
- **Q4: min. 57%** realizacji obowiązku poprzez blending

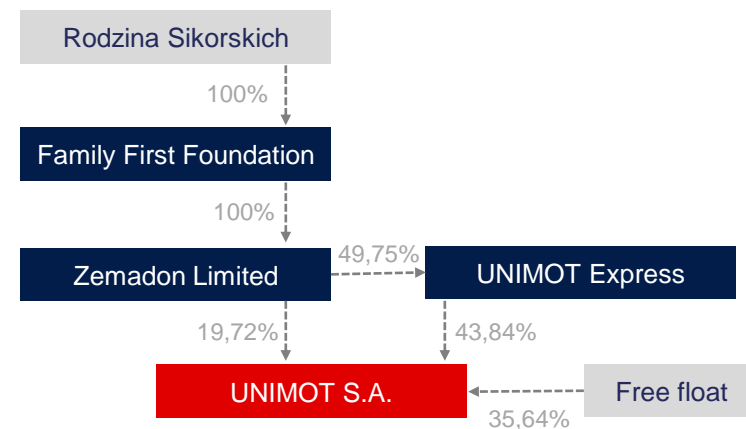
2. Fakultatywna opłata zastępcza (uiszczana w zamian za zmniejszenie zakresu obowiązku realizacji NCW do poziomu 5,48%, czyli o max. 15% całości wymaganego NCW; nie zwalnia z obowiązkowego blendingu i nie zmniejsza jego zakresu)

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale	Liczba głosów	Udział w głosach
Unimot Express Sp. z o.o.	3 593 625	43,84%	3 593 625	42,04%
Zemadon Limited	1 616 661	19,72%	1 966 661	23,01%
Robert Brzozowski – Wiceprezes Zarządu	32 030	0,39%	32 030	0,37%
Marek Moroz – Wiceprezes Zarządu	4 750	0,06%	4 750	0,06%
Pozostali	2 950 752	36,0%	2 950 752	34,5%
Razem	8 197 818	100,00%	8 547 818	100,00%

Udział w kapitale UNIMOT S.A.



- Unimot Express sp.z o.o.
 - Zemadon Limited
 - Robert Brzozowski - Wiceprezes Zarządu
 - Marek Moroz - Wiceprezes Zarządu
 - pozostali
- spółki należące do rodziny Prezesa Zarządu*



Blending biopaliw – fizyczne mieszanie paliw pochodzenia kopalnego z biokomponentami pochodzącymi z przetwórstwa biomasy. Od 2017 r. bioblending jest obowiązkowym sposobem na częściowe wykonanie Narodowego Celu Wskaźnikowego. W 2017 r. minimum 50% obowiązku należało realizować poprzez bioblending, w 2018 r. wartość ta jest inna dla każdego kwartału i w przybliżeniu wynosi: I – ok. 50%, II – ok. 78%, III – ok. 78%, IV – ok. 57%.

EBITDA – zysk przed odliczeniem odsetek, podatków, deprecjacją i amortyzacją (ang. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).

EBITDA skorygowana – wartość EBITDA skorygowana o zdarzenia jednorazowe oraz pozycje mające charakter niepieniężny (w przypadku UNIMOT to np. wycena zapasów, przesunięcia kosztów, rezerwy)

Hedging – strategia zabezpieczająca przed nadmiernymi wahaniami cen produktów, walut lub papierów wartościowych. UNIMOT wykorzystuje hedging do zabezpieczania się przed zmianami cen oleju napędowego, gazu ziemnego, energii elektrycznej oraz walut (głównie USD).

Marża detaliczna – różnica pomiędzy ceną hurtową a detaliczną. W związku z tym, że UNIMOT rozwija sieć stacji paliw w systemie franczyzowym, marża detaliczna uzyskiwana jest jedynie na stacjach własnych spółki.

Marża hurtowa – różnica pomiędzy ceną zbytu, a ceną pozyskania towaru do sprzedaży. Marża hurtowa to wartość jaką UNIMOT generuje na sprzedaży paliw po potrąceniu kosztów związanych z dostępnością towaru do sprzedaży (m.in. kosztów samego towaru, jego transportu, wykonania NCW, kosztów magazynowania).

Narodowy Cel Wskaźnikowy (NCW) – obowiązek wprowadzania na rynek paliw transportowych ze źródeł odnawialnych (biokomponentów/biopaliw).

Opłata emisyjna – opłata w wysokości 8 gr od każdego litra benzyny i oleju napędowego nałożona na podmioty sprzedające paliwa na terenie Polski. Opłata będzie obowiązywać od 2019 r., a pobierane środki zostaną przeznaczone na nowoutworzony Fundusz Niskoemisyjnego Transportu.

Paliwo B100 – ester metylowy stosowany jako samoistne paliwo do silników z zapłonem samoczynnym.

Platts ARA – ceny referencyjne dla paliw w transakcjach natychmiastowych zbierane i publikowane codziennie przez agencję Platt's. ARA dotyczy miejsca odbioru/dostarczenia towaru – w tym wypadku porty Amsterdam, Rotterdam, Antwerpia.

Towarowa Giełda Energii (TGE) – licencjonowany podmiot prowadzący rynek regulowany. Przedmiotem obrotu na TGE są m.in. gaz ziemny oraz energia elektryczna, którymi obrót prowadzi Grupa UNIMOT.

Zapas obowiązkowy – zapas paliwa utrzymywany przez podmioty wytwarzające i sprowadzające na teren Polski określone paliwa ciekłe. Podmioty te zobligowane są bowiem do utrzymywania określonych rezerw paliw, którymi handlują, w celu zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego kraju.



Niniejsza prezentacja została przygotowana przez Unimot S.A. („Spółka”) na potrzeby jej akcjonariuszy, analityków oraz innych kontrahentów. Niniejsza prezentacja została sporządzona wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi oferty kupna bądź sprzedaży, ani oferty mającej na celu pozyskanie oferty kupna lub sprzedaży jakichkolwiek papierów wartościowych bądź instrumentów. Niniejsza prezentacja nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej ani oferty świadczenia jakiegokolwiek usługi. Dane przedstawione w prezentacji zostały zaprezentowane z należytą starannością, jednak należy zwrócić uwagę, iż niektóre dane pochodzą ze źródeł zewnętrznych i nie były niezależnie weryfikowane. W odniesieniu do wyczerpującego charakteru lub rzetelności informacji przedstawionych w niniejszej Prezentacji nie mogą być udzielone żadne zapewnienia ani oświadczenia. Spółka nie ponosi żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzje podjęte w oparciu o informacje i opinie zawarte w niniejszej prezentacji. Unimot S.A. informuje, że w celu uzyskania informacji dotyczących Spółki należy zapoznać się z raportami okresowymi lub bieżącymi, które są publikowane zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa polskiego.

RELACJE INWESTORSKIE UNIMOT S.A.

Joanna Siedlaczek
Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich
tel.: +48 517 169 792
e-mail: gielda@unimot.pl

