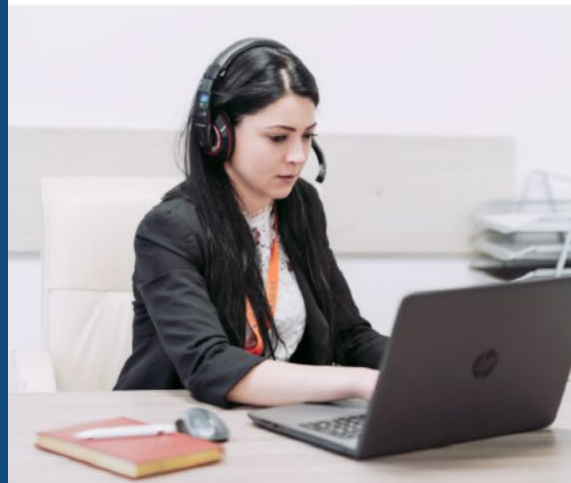
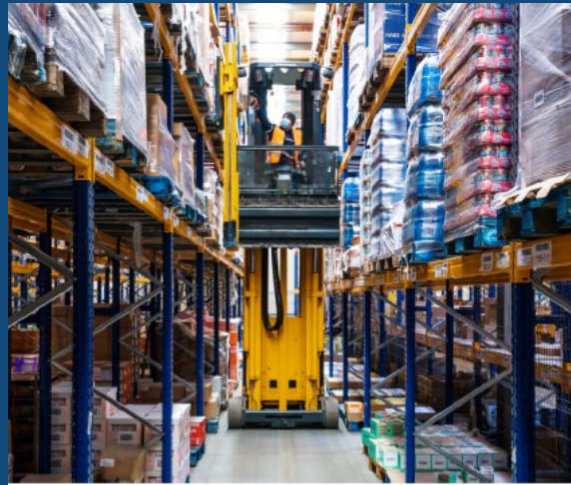


Evoluția pe piața de capital

Distribuție & Logistică

România, septembrie 2022



Precizări privind responsabilitatea

Această prezentare nu reprezintă, nu are ca scop și nu face parte și nu va fi interpretată ca reprezentând sau făcând parte din vreo ofertă efectivă de vânzare sau de emisiune sau din orice solicitare a oricărei oferte de achiziție sau de subscriere a oricăror acțiuni emise de Companie sau de oricare din subsidiarele sale în orice jurisdicție sau vreun stimulent pentru a lua parte la o activitate de investiții; de asemenea, prezentul document sau orice parte din acesta, sau faptul că acesta este pus la dispoziție, nu va reprezenta un document pe baza căruia să se ia o decizie. Nicio parte din această prezentare, nici distribuția acesteia, nu va face parte sau nu va fi luată în considerare în relație cu niciun contract sau decizie de investiții având legătură cu aceasta; în plus, nu reprezintă o recomandare privind valorile mobiliare emise de Companie. Informațiile și opiniile incluse în această prezentare și orice alte informații discutate în această prezentare sunt furnizate la data acestei prezentări, nu au fost verificate independent și pot face obiectul unor actualizări, revizii, amendamente sau modificări fără o notificare prealabilă. Când, în această prezentare, sunt citate orice informații sau statistici de la orice sursă externă, nu se va considera că informațiile sau statisticile respective au fost adoptate de Companie sau că acuratețea acestora este confirmată de Companie.

Informațiile din această prezentare sau orice alt material discutat verbal nu vor fi luate în considerare în niciun fel pentru luarea oricărei decizii. Nu se acordă nicio declarație sau nicio garanție, expresă sau implicită, privind acuratețea, echitatea sau corectitudinea informațiilor sau opiniilor incluse în prezentul document sau caracterul complet al acestuia și nu este acceptată nicio responsabilitate pentru orice astfel de informații, pentru orice pierdere indiferent de modul în care intervine aceasta, direct sau indirect, rezultată din utilizarea acestei prezentări sau a oricărei părți a acesteia sau intervenită în alt mod în legătură cu aceasta.

Această prezentare poate conține declarații privind perspectivele. Aceste declarații reflectă informațiile deținute în prezent de Companie și așteptările și proiecțiile acesteia privind evenimente viitoare și pot fi identificate în contextul

unor expresii sau cuvinte precum “anticipează”, “consideră”, “estimează”, “se așteaptă”, “intenționează”, “planifică”, “proiectează”, “are ca obiectiv”, “poate”, “va”, “ar putea” sau “ar trebui” sau alți termeni similari.

Proiecțiile viitoare, așteptările, estimările sau previziunile din această prezentare, inclusiv (fără a se limita la), EBIT, EBITDA, obiective, dividende, evoluție, asumptii de preț în scenarii de bază și negative nu vor fi interpretate ca previziuni sau promisiuni și nici nu vor fi considerate a implica vreo indicație, asigurare sau garanție că ipotezele pe baza cărora astfel de proiecții viitoare, așteptări, estimări sau previziuni au fost întocmite sau că informațiile și declarațiile cuprinse în acest document sunt corecte sau complete. Prin natura lor, declarațiile privind perspectivele sunt supuse unor riscuri și incertitudini, multe dintre acestea aflându-se în afara controlului Companiei, ceea ce ar putea face ca performanța și rezultatele actuale ale Companiei să difere semnificativ de orice performanță sau rezultate viitoare anticipate în mod expres sau implicit în orice declarații privind perspectivele. Ca urmare a acestor riscuri, incertitudini și asumptii, vă rugăm să nu considerați astfel de declarații privind perspectivele ca fiind o previziune a rezultatelor efective sau a altor elemente. Această prezentare nu își propune să cuprindă toate informațiile care pot fi necesare privind Compania sau acțiunile acesteia și, în fiecare împrejurare, fiecare persoană care primește această prezentare trebuie să facă o evaluare independentă.

Compania nu își asumă public nicio obligație de a publica rezultatul oricărei revizieri a declarațiilor privind perspectivele din această prezentare care poate apărea ca urmare a oricărei modificări a așteptărilor acesteia sau pentru a reflecta evenimente sau împrejurări ulterioare datei acestei prezentări.

Compania deține dreptul de proprietate privind aceasta prezentare și conținutul acesteia, iar prezentul document sau orice parte a acestuia nu poate fi reprodus/ă sau redistribuit/ă către nicio altă persoană.



AQUILA

Focus on Excellence

- 1 | **Propunerea de investiții**
- 2 | Contextul pieței
- 3 | Focus strategic
- 4 | Rezultate S1 2022
- 5 | Perspectivă 2022

Propunerea de investiții a Aquila: creștere accelerată, dividende și sustenabilitate

Plus de valoare

Companie care generează valoare solidă și crește veniturile acționarilor cu randamente care depășesc cu 18-19% CMPC (Costul mediu ponderat al capitalului)

RRCI 2021 (Rata rentabilității capitalului investit): 23%

Poziție solidă pentru a răspunde oportunităților de creștere, atât organic cât și prin F&A pe o piață fragmentată, într-o economie condusă de consum

Piața locală de distribuție este fragmentată, primele 5 companii deținând 45% din valoarea pieței estimate la 3,7 mld EUR în 2021 (+8% anual)

Dividende ajustate cu ritmul de creștere veniturilor

Rată de plată a dividendelor de MIN 40%

Posibilitatea de îmbunătățire a marjelor prin dezvoltarea mărcilor proprii, achiziția de mărci complementare, producători de mărci din categoria A și prin digitalizare

Obiectiv de dublare a EBITDA 2021 în 5 ani

Reducerea amprentei de carbon cu 10% p.a.

Optimizarea rutelor de livrare și a capacității de transport

Energie regenerabilă pentru depozite

Investiții în vehicule electrice pentru forța de vânzări

Reducerea deșeurilor cu 15%

Sisteme de management al depozitelor

Proiecte în curs pentru ambalaje reutilizabile

Certificare în curs pentru primul nostru depozit eco (cerințe specifice pentru bunuri ecologice)

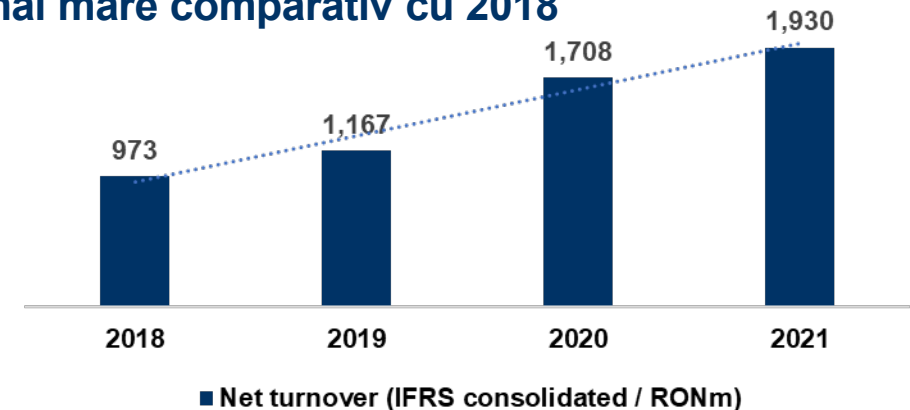
O flotă mai puțin poluantă

Obiectiv – flotă 100% Euro 6 (70% în prezent) până în 2024

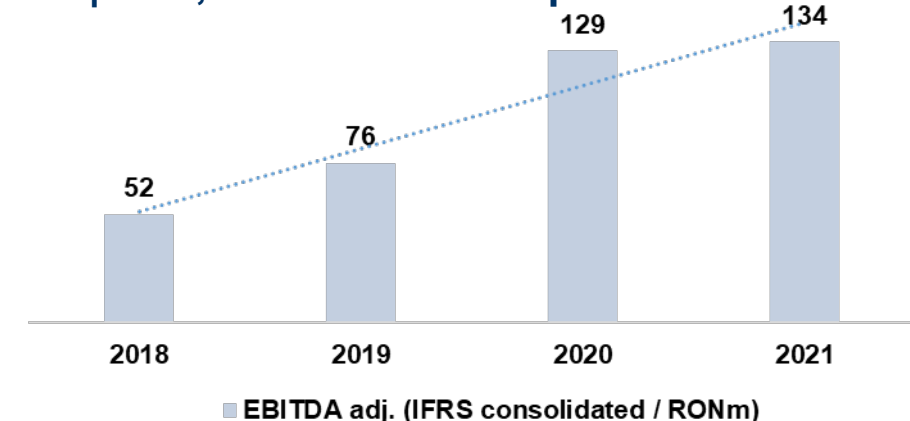
O companie matură cu 28 de ani de expertiză în ecosistemul de retail și un istoric de creștere solidă și continuă

- Un furnizor de top de servicii de distribuție, logistică și transport în România și Moldova, care oferă soluții complete, end-to-end, personalizate, în cadrul lanțului de aprovizionare
- O companie de distribuție cu experiență având capacități complete pentru lanțul de aprovizionare. Aquila oferă acoperire națională și regională prin 67 mii puncte de vânzare reprezentând ~ 90% din piața locală de retail, și operează una din cele mai dezvoltate flote din România (> 1.600 vehicule) și o rețea logistică extinsă și funcțională de 24 de facilități cu o capacitate de 134 mii paleți repartizată pe o suprafață de peste 120 mii mp
- Un ambasador al mărcii de încredere care oferă un portofolio extins de produse de marcă de top. Portofoliul Aquila include mărci de top din categoriile de produse **dulciuri** (Kinder, Raffaello, Snickers, Orbit), **alimente** (Knorr, Hullala, Gran Cucina, Rama), **îngrijire personală** (Rexona, Dove, Zewa), **produse pentru casă** (Domestos, Cif, Dero, Coccolino) și **hrană pentru animale** (Pedigree, Whiskas)
- Relații de zeci de ani și **partener esențial pentru companii care dețin mărci importante precum Unilever (+26 ani), Ferrero (+23 ani) și Mars (+23 ani)**

Aquila: Creșteri semnificative ale veniturilor | RACC (rată anuală cumulată de creștere) 3 ani: 26% | de 2,0x mai mare comparativ cu 2018

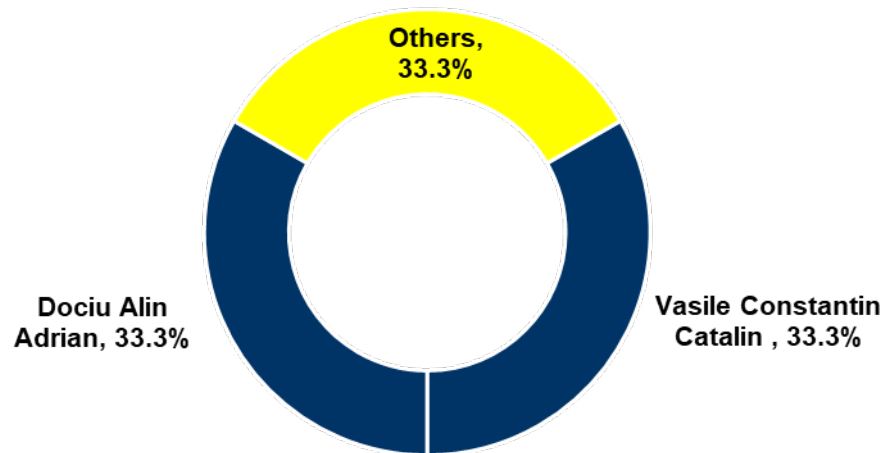


Aquila: Creștere continuă a EBITDA | RACC 3 ani: 37% | de 2,6x mai mare comparativ cu 2018

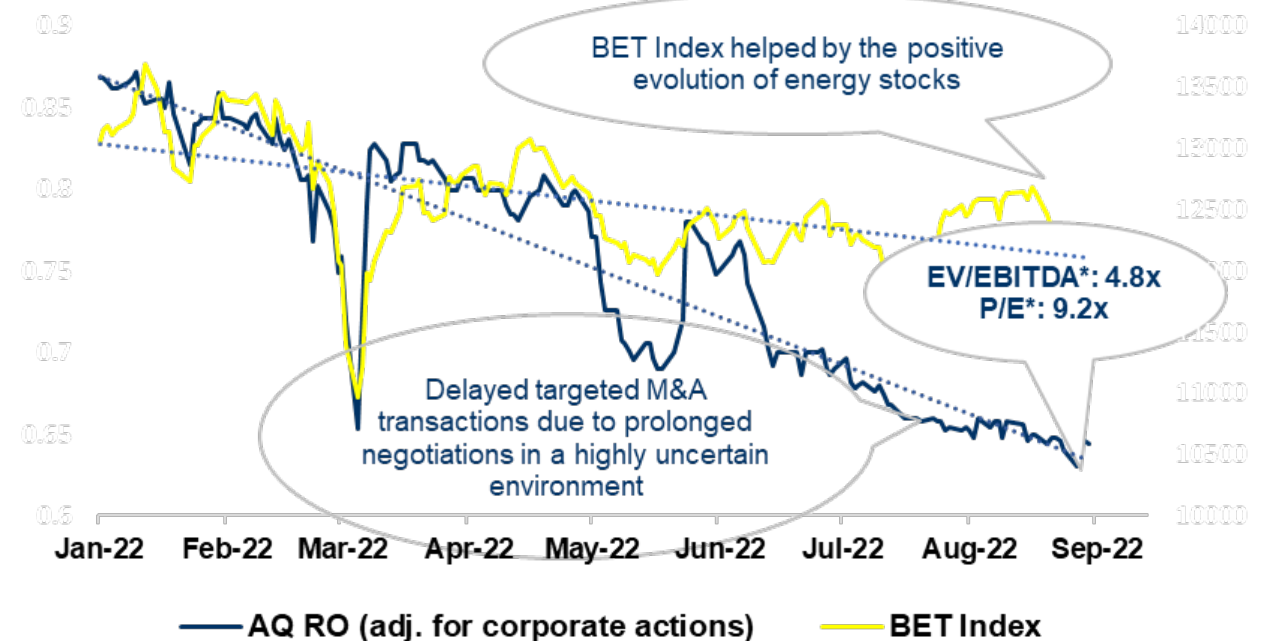


Structura acționariatului și mediul pieței de capital

Aquila: Structura acționariatului¹



Prețul pe acțiune și performanța Indicelui BET



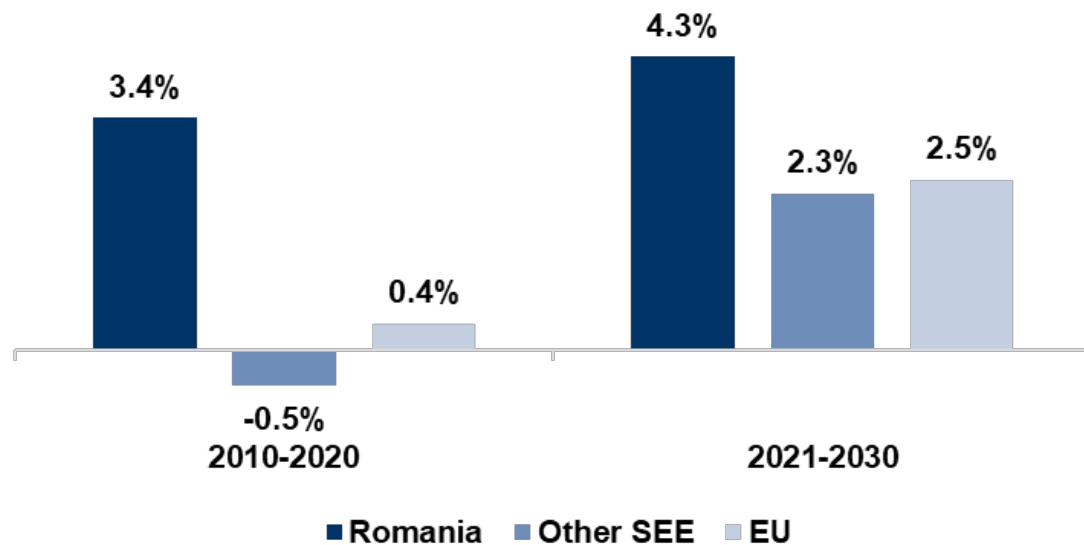
¹La 30 iunie 2022; * TTM EBITDA și Profit Net



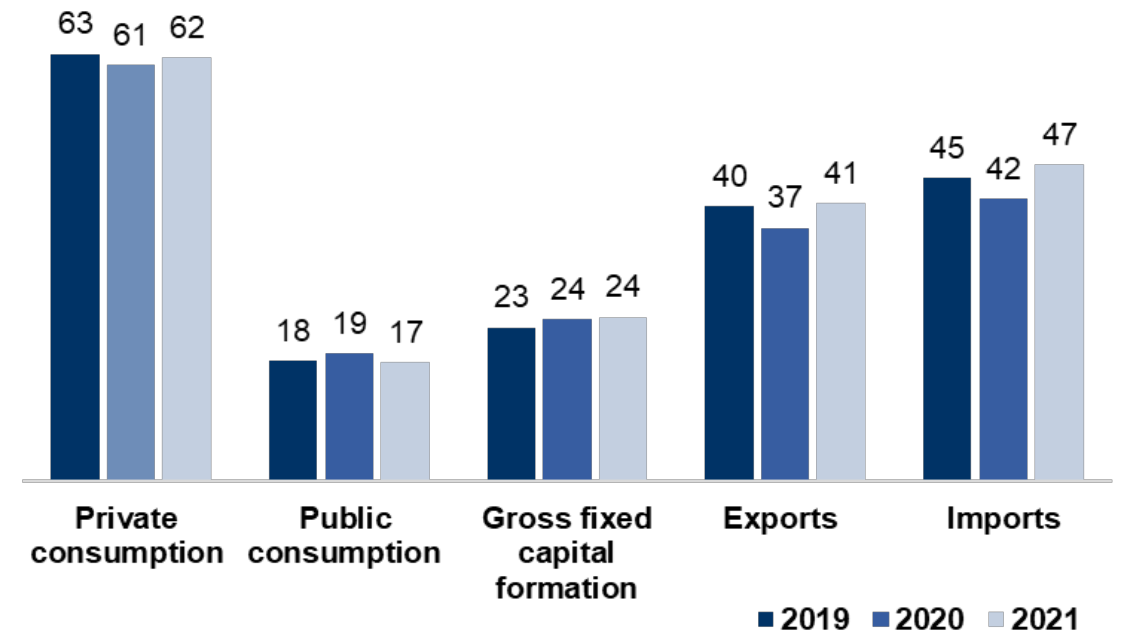
- 1 | Propunerea de investiții
- 2 | **Contextul pieței**
- 3 | Focus strategic
- 4 | Rezultate S1 2022
- 5 | Perspectivă 2022

România este una din economiile cu cea mai mare creștere din Europa | Consumul privat are un rol central

Creșteri anticipate ale PIB pe cap de locuitor în România¹ (RACC)



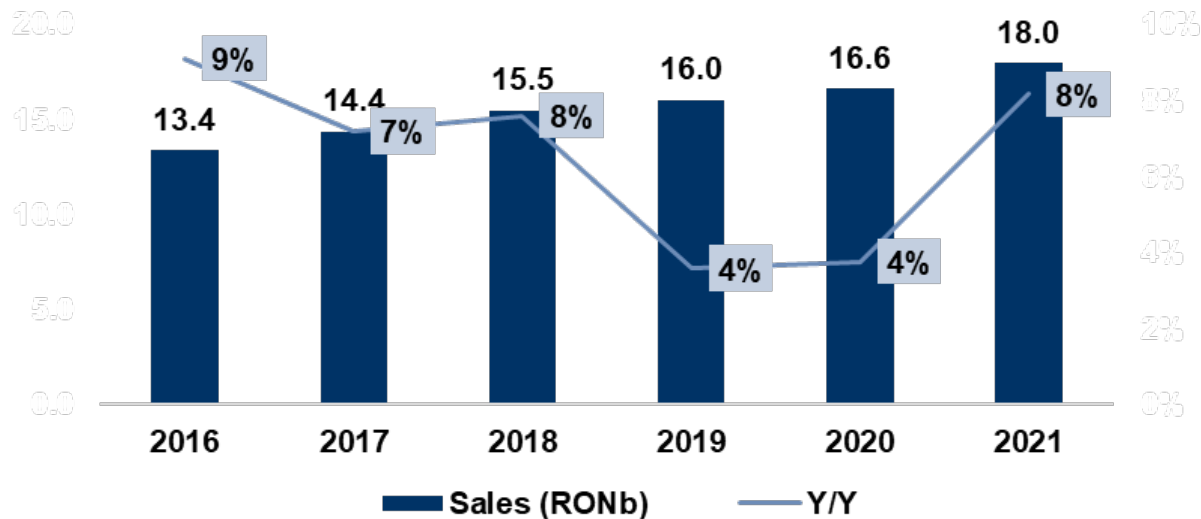
Structura PIB în România (% din PIB)



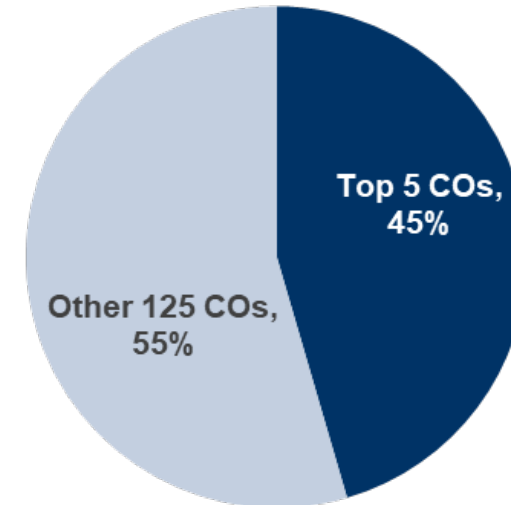
¹ Sursă: Programul EU Fit for 55; Eurostat, FMI; Alte țări din ESE exclud România dar includ: Bulgaria, Serbia, Cipru și Grecia

Piața de distribuție pentru bunurile de larg consum și HoReCA a crescut cu 34% în ultimii 5 ani până la 3,7 mld EUR/18 mld RON în 2021 (+8% anual)

România: Piața de distribuție pentru bunurile de larg consum și HoReCA¹



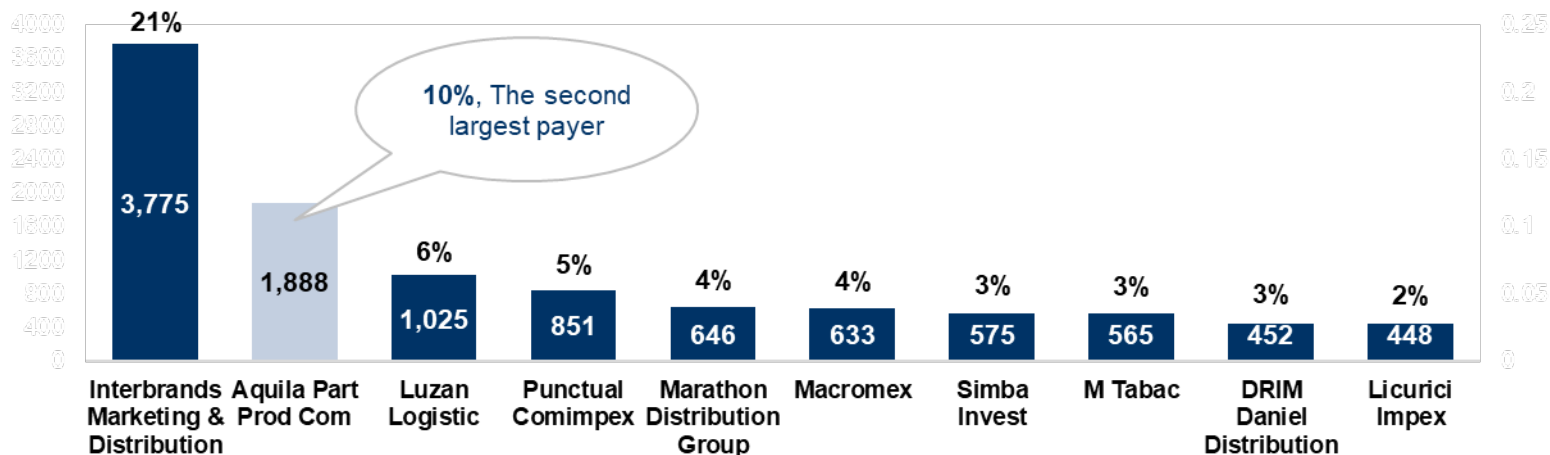
România: Concentrarea pieței de distribuție pentru bunurile de larg consum și HoReCA¹



¹ Sursă: KeysFin; EMIS

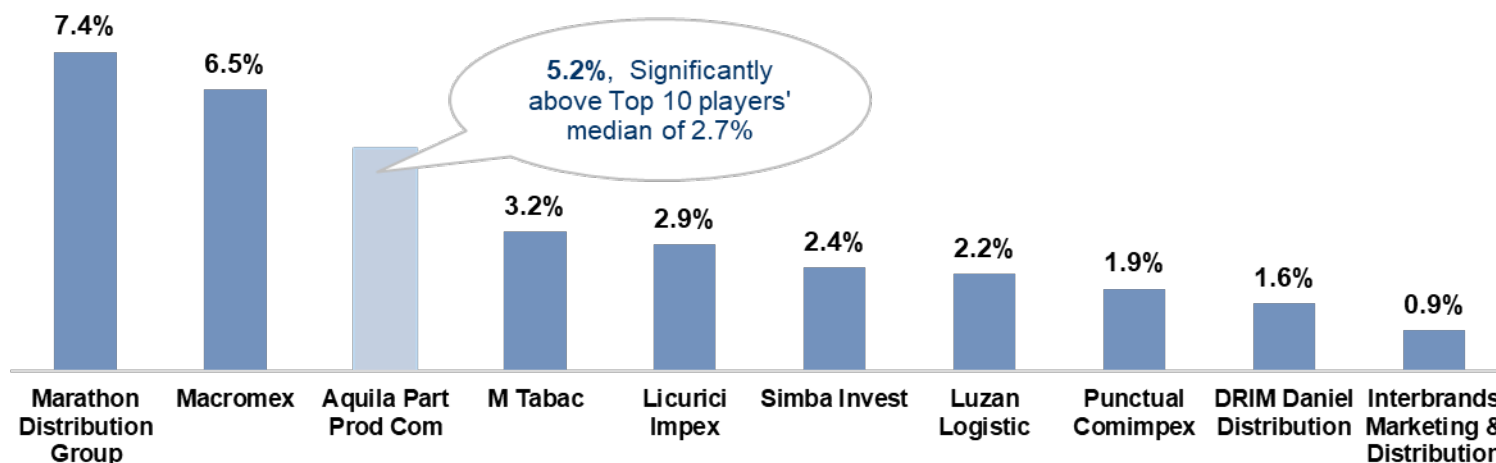
Piața de distribuție pentru bunurile de larg consum și HoReCA | Principalii jucători

Cota de piață a principalilor jucători^{1*} (2021)



□ Poziție solidă pentru a răspunde oportunităților de creștere, atât organic cât și prin achiziții pe o piață de distribuție fragmentată în care primii 5 jucători concentrează 45% din vânzări, din cele 130 de companii din piață

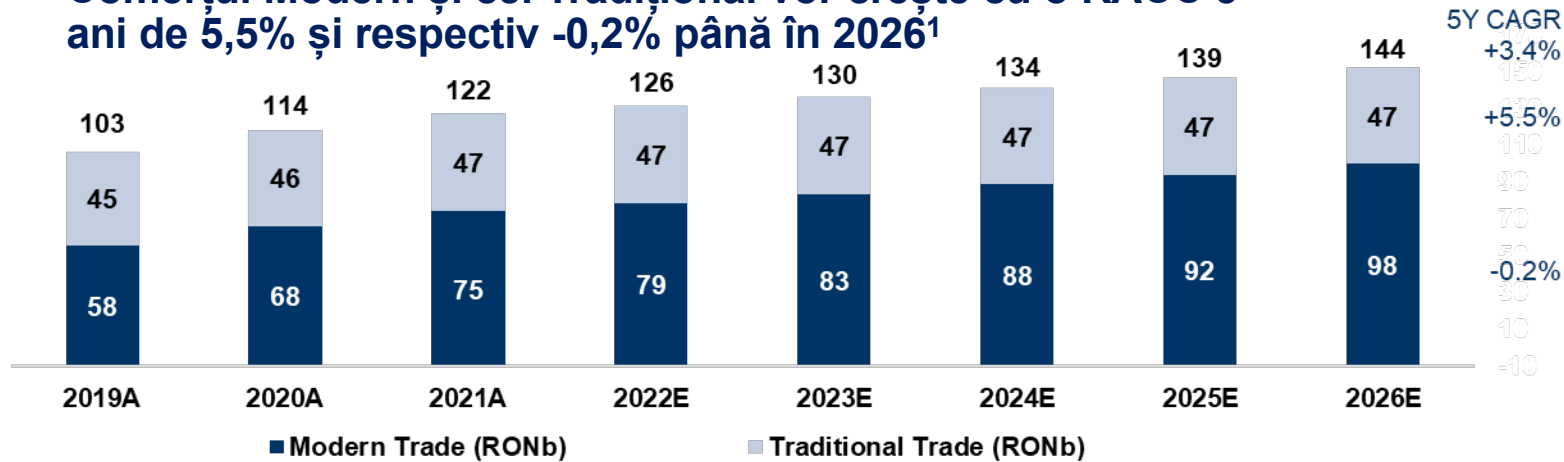
Principalii jucători din punct de vedere marjă EBITDA ^{1*} (2021)



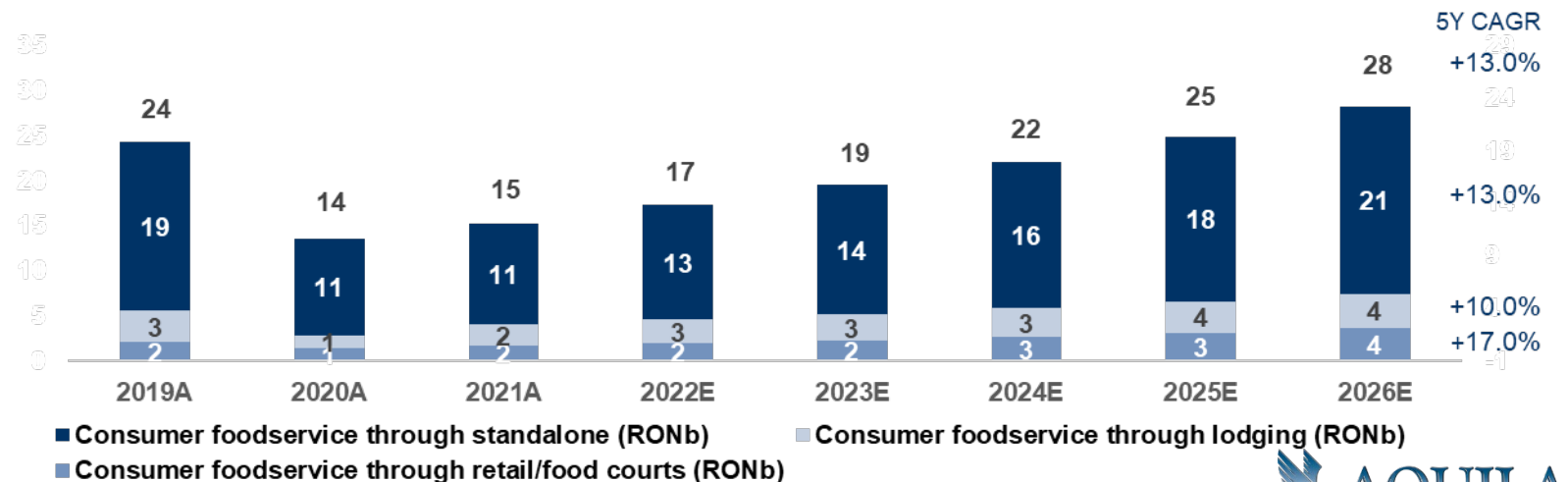
¹ Sursă: KeysFin; EMIS; * RAS individual

Expunere la o piață extinsă cu potențial | Piața bunurilor de larg consum & HoReCa este anticipată a avea o RACC de 5% în 5 ani (cumulat)

Comerțul Modern și cel Tradițional vor crește cu o RACC 5 ani de 5,5% și respectiv -0,2% până în 2026¹

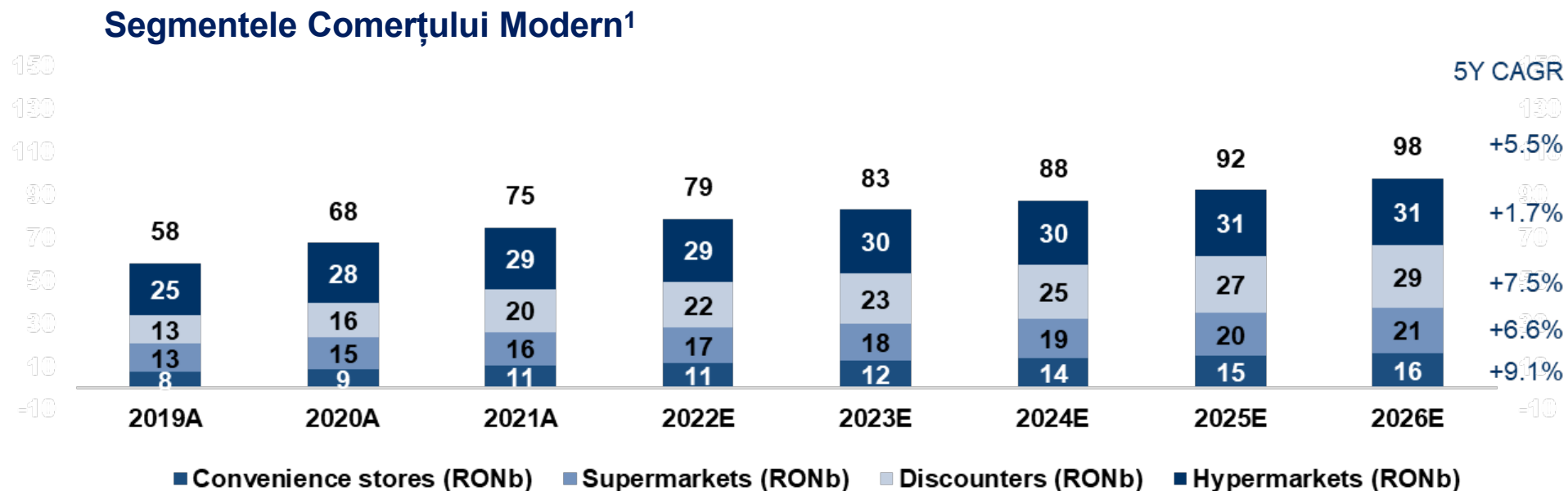


HoReCA va crește cu o RACC 5 ani de +13% până în 2026¹



¹ Sursă: Euromonitor International

Magazinele de proximitate, cele de tip discount și supermarketurile sunt așteptate să aibă o performanță foarte bună în cadrul Comerțului Modern



¹ Sursă: Euromonitor International



- 1 | Propunerea de investiții
- 2 | Contextul pieței
- 3 | **Focus strategic**
- 4 | Rezultate S1 2022
- 5 | Perspectivă 2022

Creștere sustenabilă

Obiectiv de dublare a EBITDA 2021 în 5 ani

Achiziții generatoare de valoare

- Obiectiv 2022-2023: achiziția a una sau două companii de distribuție de bunuri de larg consum și a unui producător local de mărci din clasa A, cu un management eficient, pentru a completa unitățile de stocare și a avea sinergie cu principalele criterii

Soluții
sustenabile
pentru lanțul
de
aprovizionare

Creșterea marjelor

- expunere în creștere la canale cu marje mai mari
- nou sistem ERP în 2ani; extinderea sistemului Pick by Light în 3 ani; dezvoltarea platformei B2B)
- optimizarea rutelor
- unități de stocare cu vânzare încrucișată și accesarea unor noi piețe de bunuri de larg consum

Mărci proprii și creștere organică

- Obiectiv de creștere a veniturilor organice din bunuri de larg consum de 5% p.a.
- Obiectiv de creștere a veniturilor organice din HoReCa de 13% p.a.
- Obiectiv de cotă de piață de 5% pentru marca Gradena în 5 ani
- Obiectiv de cotă de piață de 10% pentru marca LaMasă în 5 ani

Automatizare &
Digitalizare

Oameni &
Comunități

Operațiuni
responsabile

3 ani de achiziții | + Cotă de piață | + Mărci proprii | + Expunere regională

Agriom 2019

- **Agriom (2019)**. În februarie 2019, cota Aquila pe **piața de distribuție s-a majorat cu peste 1%** și a crescut expunerea pe canalul HoReCA prin achiziția Agriom, o companie specializată în importul și distribuția de produse congelate din România, care ocupa locul 14 în Topul primilor 20 de companii de pe piața locală de distribuție în 2018
- În urma achiziției, Aquila a devenit deținătorul **mărcii Gradena** din categoria legumelor congelate, cu o **cotă de piață curentă de 2%** și a **mărcii La Masă** din categoria **produse preparate** pentru HoReCa cu vânzări de > 8 mil EUR estimate pentru 2022
- În 2018, Agriom a înregistrat vânzări de 231 mil RON și EBITDA de 27 mil RON

Trigor 2021

- **Trigor (2021)**. În mai 2021, Aquila a achiziționat Trigor, lucru care a facilitat **expunerea la piața de distribuție din Moldova** caracterizată de **marje brute semnificativ mai mari decât cele din România (> 30% vs. 19-20%)**
- În 2020, Trigor a înregistrat vânzări din distribuție de 87 mil RON și o marjă brută de 33,5%

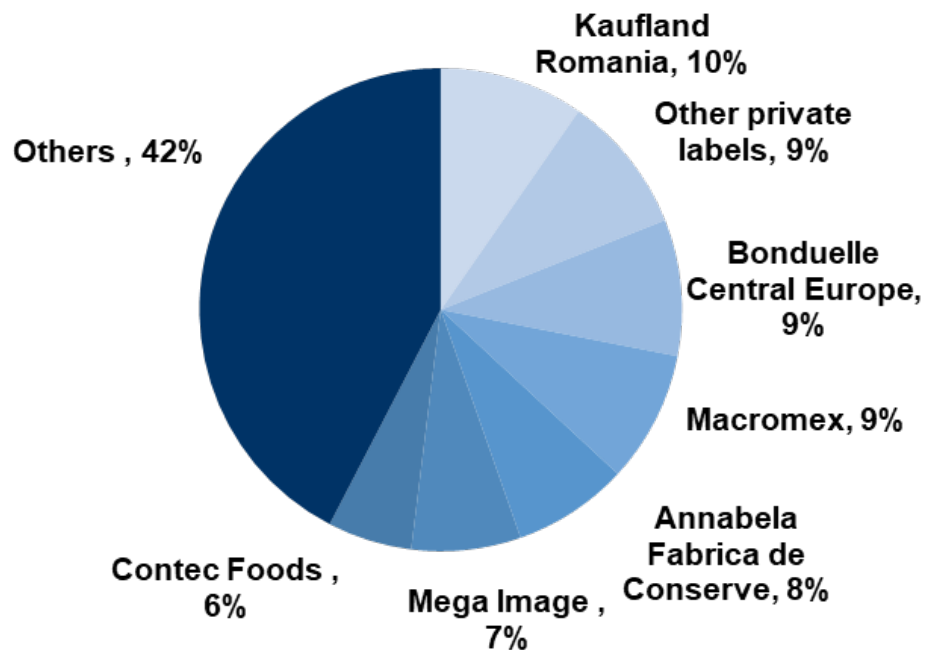
Situația negocierilor privind F&A

Obiectiv ²	Activitate principală	Vânzări ¹	EBITDA ¹	Etapa de negociere
Obiectiv 1	Producție	119 mil EUR	19 mil EUR	Negociere preț
Obiectiv 2	Distribuție	61 mil EUR	9 mil EUR	Abandonat
Obiectiv 3	Producție	35 mil EUR	9 mil EUR	Negociere preț
Obiectiv 4	Producție	50 mil EUR	8 mil EUR	Prospectare
Obiectiv 5	Producție	58 mil EUR	5 mil EUR	Prospectare
Obiectiv 6	Distribuție	53 mil EUR	5 mil EUR	Prospectare
Obiectiv 7	Producție	32 mil EUR	5 mil EUR	Prospectare
Obiectiv 8	Producție	32 mil EUR	5 mil EUR	Prospectare
Obiectiv 9	Distribuție	27 mil EUR	3 mil EUR	Abandonat
Obiectiv 10	Distribuție	34 mil EUR	2 mil EUR	Negociere preț
Obiectiv 11	Producție	8 mil EUR	2 mil EUR	Prospectare (+NDA)
Obiectiv 12	Producție	10 mil EUR	1 mil EUR	Prospectare (+NDA)

¹ Sursă: EMIS; * Date 2021 (RAS individual); ² Obiectiv în ordine descrescătoare în funcție de valoarea EBITDA

Fructe și legume procesate – dezvoltarea mărcii Gradena

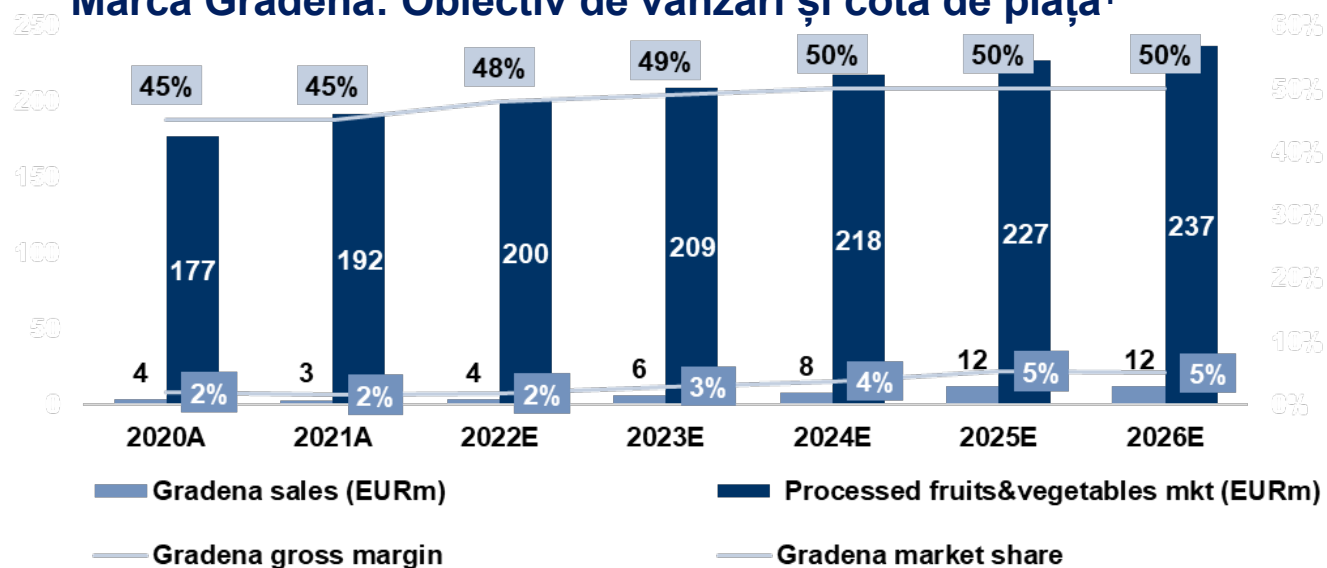
Piața fructelor și legumelor procesate¹ (2021):
Principalii jucători*



□ Aquila are ca obiectiv o cotă de piață de 5% din piața fructelor și legumelor procesate prin dezvoltarea mărcii proprii Gradena

□ Piața locală a fructelor și legumelor procesate a ajuns la o valoare de retail de 192 mil EUR/944 mil RON (+10% anual) în 2021 și este estimată a avea o RACC de 4% până în 2026 ajungând la 237mil EUR/1,2 mld RON

Marca Gradena: Obiectiv de vânzări și cotă de piață¹



¹ Sursă: Euromonitor International; * Cotă de piață în funcție de valoarea de retail



Mono-legume

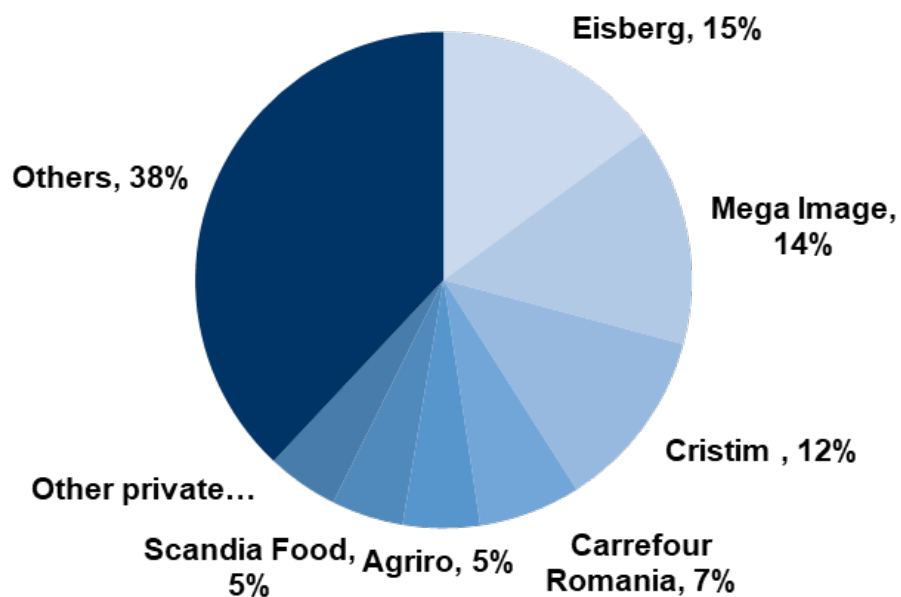


Mix de legume



Produse preparate – dezvoltarea mărcii LaMasă

Piața produselor preparate¹ (2021):
Principalii jucători*



- Aquila are ca obiectiv o cotă de piață de 10% din piața produselor preparate prin dezvoltarea mărcii proprii LaMasă
- Piața locală a produselor preparate a ajuns la o valoare de retail de 82 mil EUR/404 mil RON (+14% anual) în 2021 și este estimată a avea o RACC de 10% până în 2026 ajungând la 132 mil EUR/651 mil RON
- Marca LaMasă include 14 tipuri de produse preparate, disponibile în prezent doar pentru piața HoReCa. După reambalarea din luna iulie, până în T4 2022, linia de produse va fi disponibilă și pentru canalele retail.



¹ Sursă: Euromonitor International; * Cotă de piață în funcție de valoarea de retail

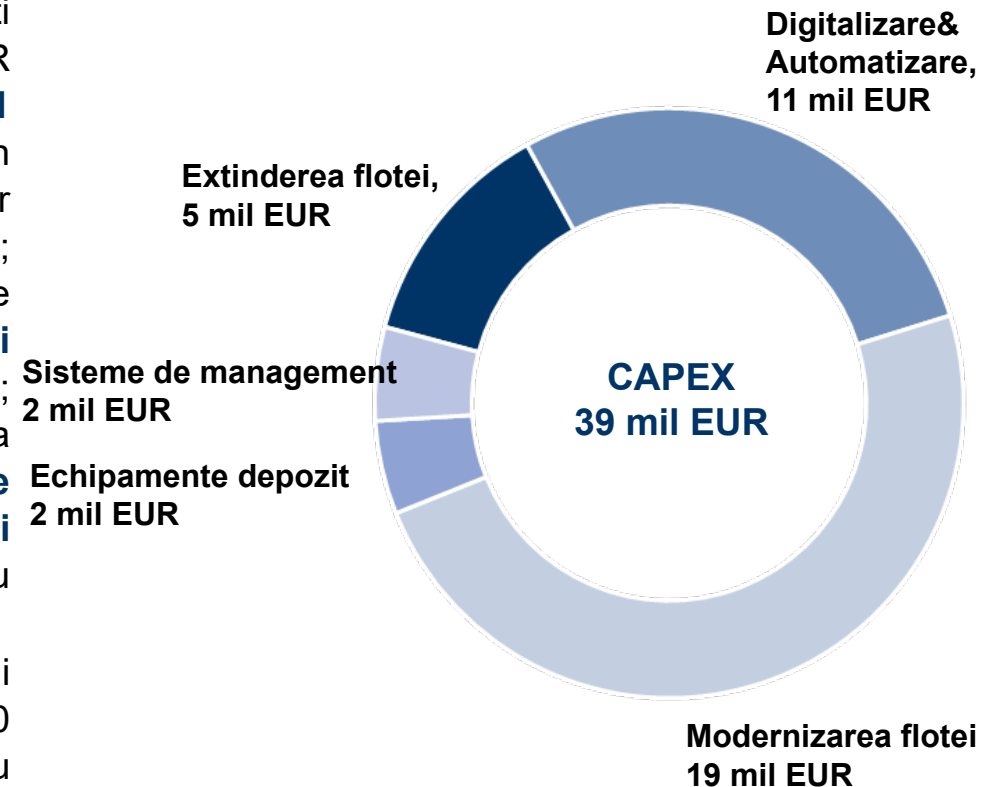
Transformarea pentru un viitor cu mai puțin carbon, digital

Reducerea amprentei de carbon cu 10% p.a. și a deșeurilor cu 15% | Digitalizare pentru o energie mai sigură și mai verde

- Până în 2026, Aquila are în plan **CAPEX pentru extindere și mentenanță de 16 mil. EUR și, respectiv, 23 mil EUR**
- **CAPEX pentru extindere. Flotă (5 mil EUR).** Planul Aquila este de a investi 5 mil EUR în extinderea flotei, din care 3 mil EUR pentru 76 dube și 2 mil EUR pentru 60 de vehicule pentru forța de vânzări. **Digitalizare și automatizare (11 mil EUR).** Compania își propune să îmbunătățească modelul operațional prin automatizare și digitalizare, investind în sisteme de management al depozitelor care includ **echipamente depozit Li-Ion**; extinderea sistemului **Pick by Light**; sistemul **Pick by Voice**; optimizarea programului software **IT WMS**; rafturi mobile pentru depozitul de produse congelate; **Multi Order Pickers**; **VNA & rafturi pentru optimizarea spațiului de depozitare**; automatizarea reambalării; Automatizarea pregătirii mărfurilor cu transportoare. Pentru gestionarea transportului și a activității, Aquila are în plan investiții suplimentare în **sisteme de rutare și siguranță a vehiculelor și soluții ERP**. **Energie verde și regenerabilă.** Proiect de panouri fotovoltaice cu o capacitate de 230KWh pentru consum propriu finalizat în 2022 (0,21 mil EUR)
- **CAPEX pentru mentenanță. Flotă (19 mil EUR).** Aquila are în plan investiții de 19 mil EUR în mentenanța flotei, din care 8 mil EUR pentru înlocuirea a 120 capete tractor pentru camioane de mare tonaj și semi-rulote și 5 mil EUR pentru înlocuirea a 160 de dube (5 mil EUR) și 475 vehicule pentru forța de vânzări (5 mil EUR). **Echipament pentru depozit (2 mil EUR)** sau 0,3 mil EUR pe an în perioada 2022-2026. **Licențe, programe și echipamente IT (2 mil EUR)** care presupun CAPEX pentru mentenanță de 0,5 mil EUR în medie pe an până în

2026.

20 | Evoluția Aquila pe piața de capital – septembrie 2022

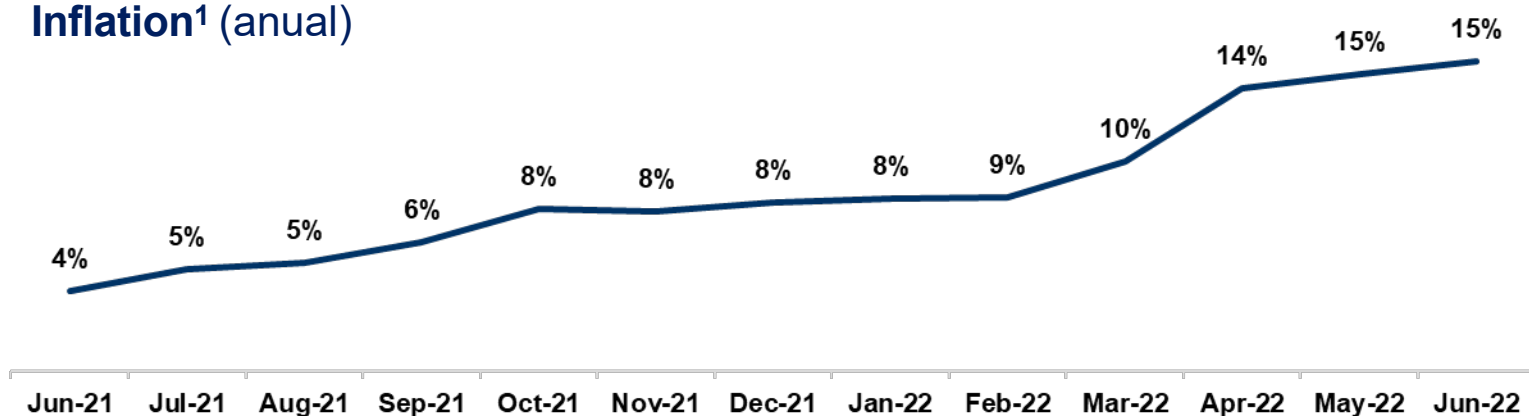




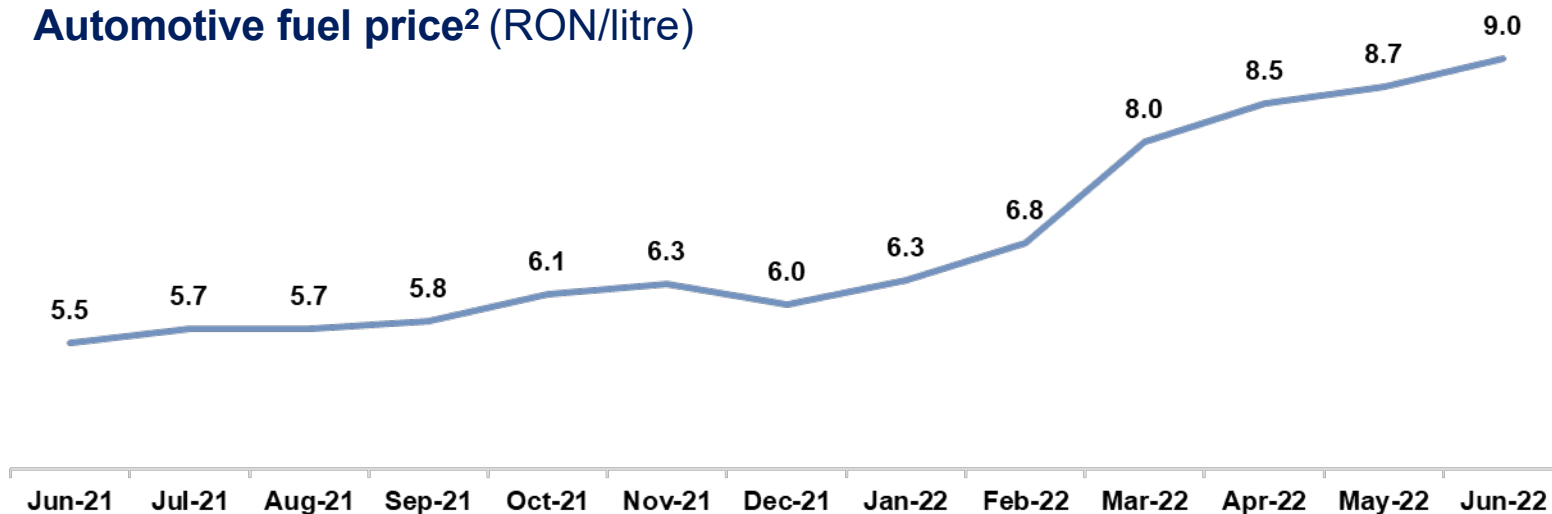
- 1 | Propunerea de investiții
- 2 | Contextul pieței
- 3 | Focus strategic
- 4 | **Rezultate S1 2022**
- 5 | Perspectivă 2022

Un mediu cu provocări

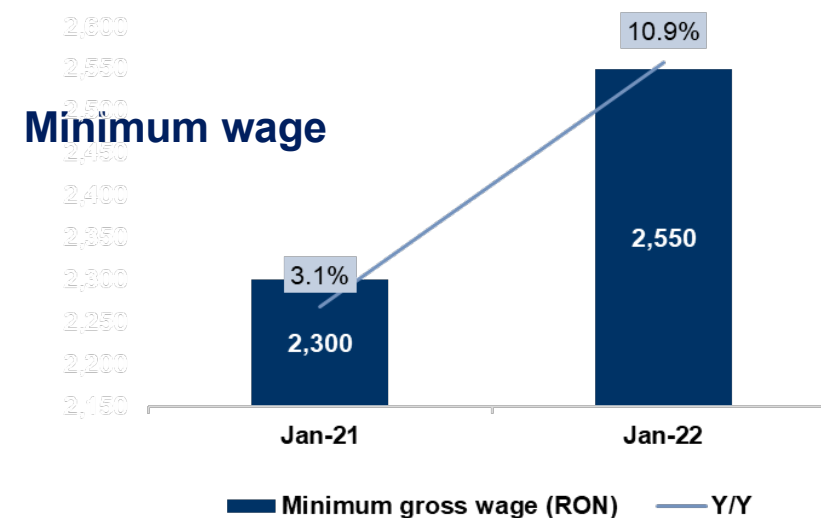
Inflation¹ (anual)



Automotive fuel price² (RON/litre)



- De la începutul anului, rata inflației (iunie 2022 comparativ cu decembrie 2021) a ajuns la 10,0%
- Începând din ian 2022, salariul minim brut a fost majorat cu 11% față de nivelul din 2021
- În S1 2022, prețurile locale pentru carburant au crescut extrem cu 49% anual, având o medie de 7,9 RON/litru



Sursă: ¹INSSE; ² Comisia Europeană, Weekly Oil Bulletin

Principali indicatori financiari S1 2022 (IFRS consolidat)

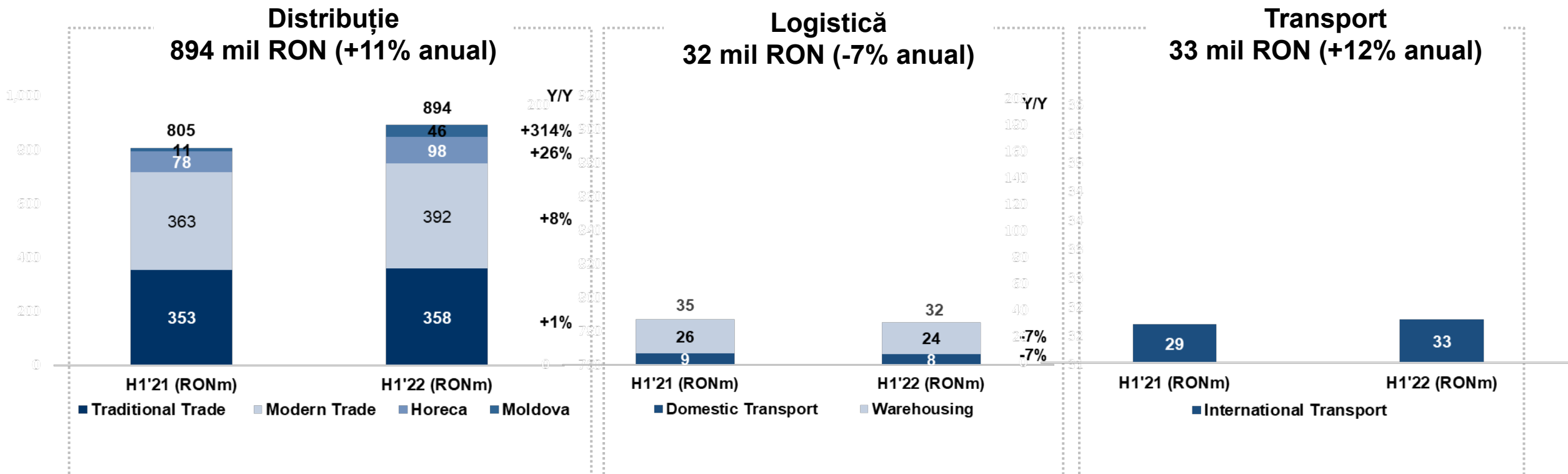
Vânzări	EBITDA aj.¹	Profit net
961 mil RON	61 mil RON	32 mil RON
-----	-----	-----
Creșterea Vânzărilor (anual)	Creșterea EBITDA aj.¹ (anual)	Creșterea Profitului net (anual)
+10%	+17%	+74%
-----	-----	-----
Marja brută	Marja EBITDA aj.	RRCI²/RRCLI³
22% (+256bps anual)	6.3% (+37bps anual)	17%/36%
-----	-----	-----
Vânzări din distribuție	Vânzări din logistică	Vânzări din transport
894 mil RON	32 mil RON	33 mil RON
-----	-----	-----

¹ EBITDA ajustată pentru deprecierea PP&E și a creanțelor, anulări ale stocurilor și modificări ale provizioanelor

² Rata rentabilității capitalului investit = EBIT după impozit / (Total active – Numerar & echivalente – Datorii comerciale – Alte datorii curente nepurtătoare de dobândă)

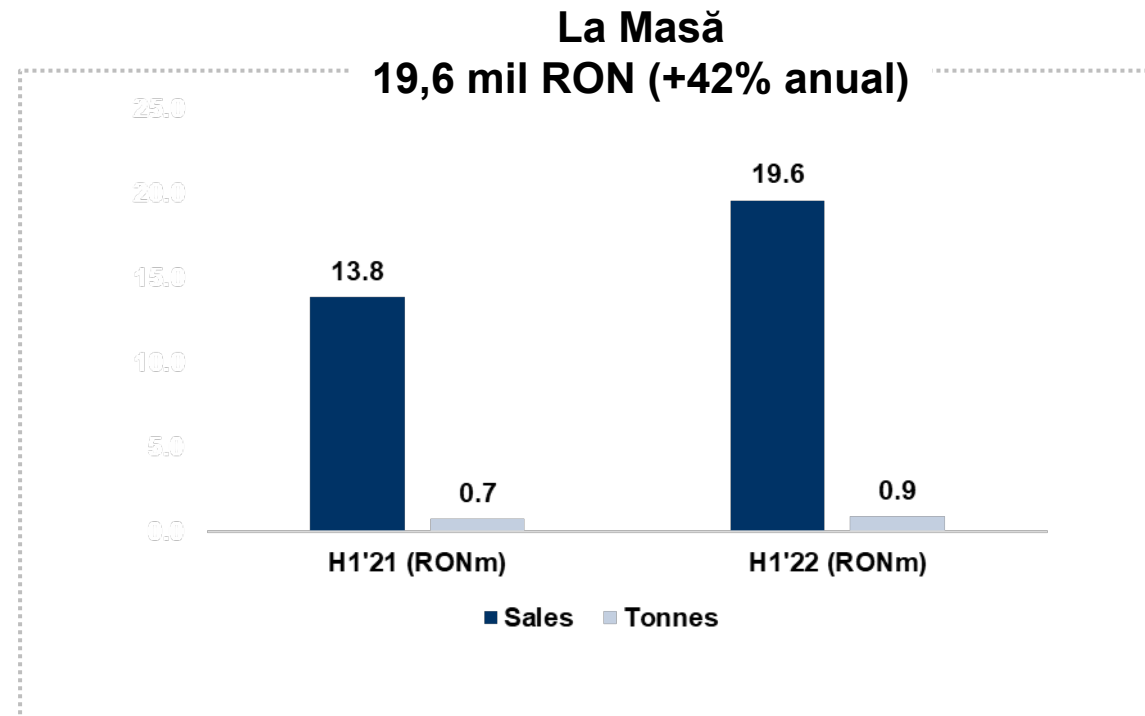
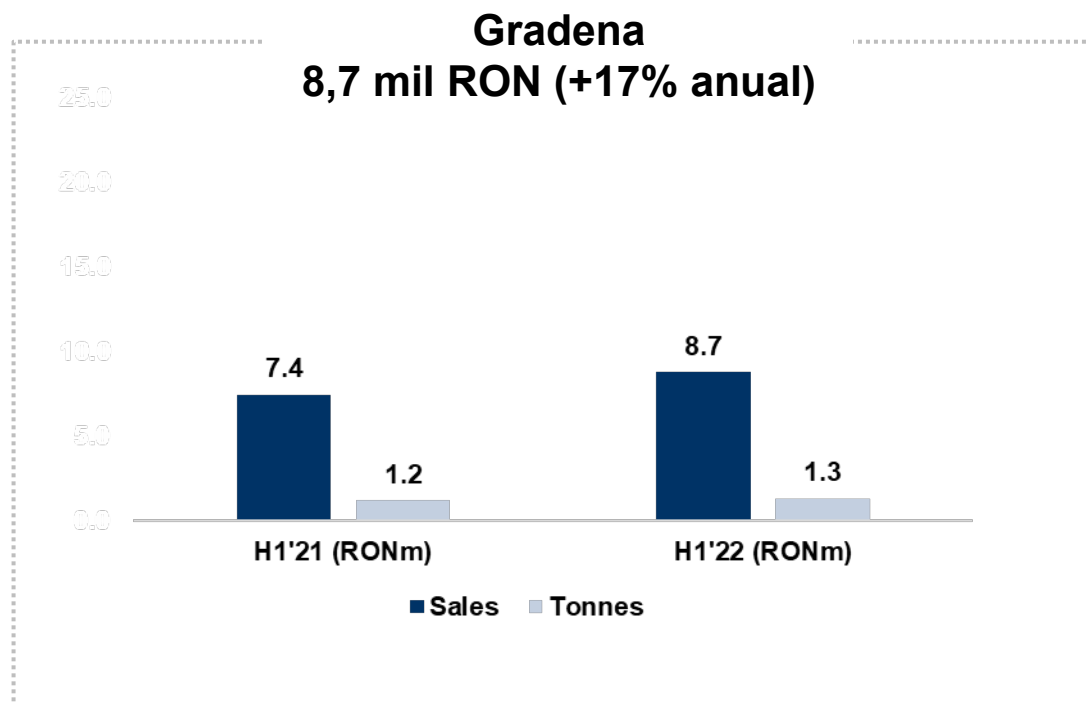
³ Rata rentabilității capitalului de lucru investit = EBIT după impozit / (Active circulante excl Numerar & echivalente – Datorii curente excl Împrumuturi & Leasing)

Vânzări pe segmente S1 2022



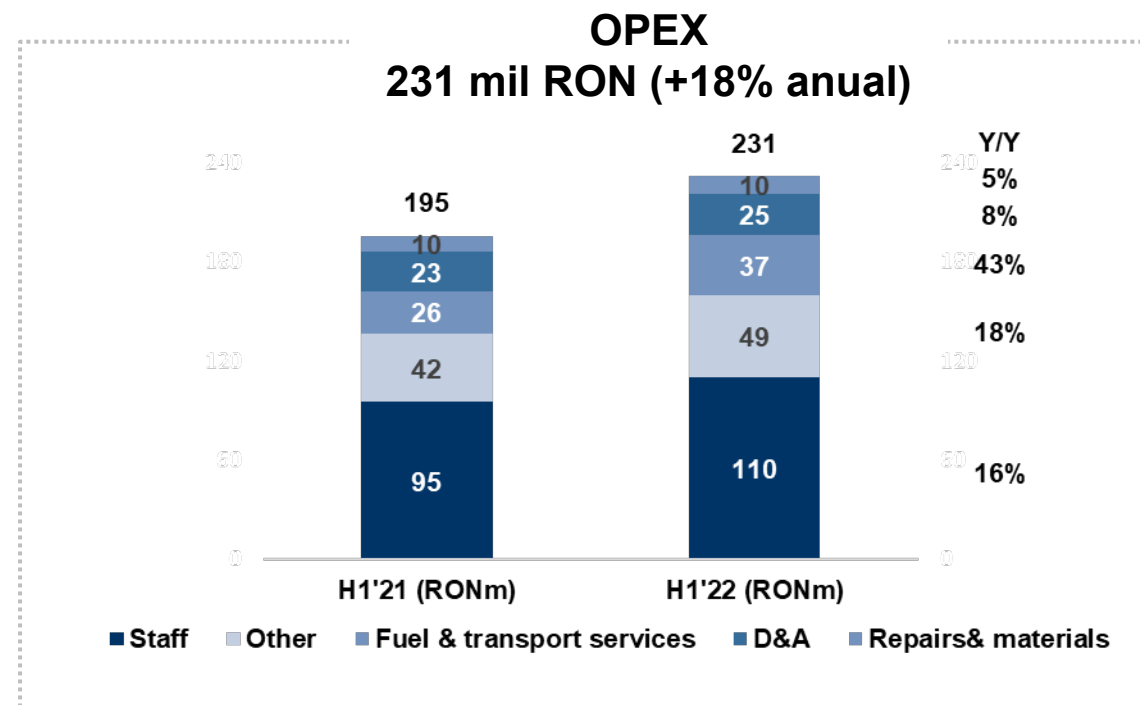
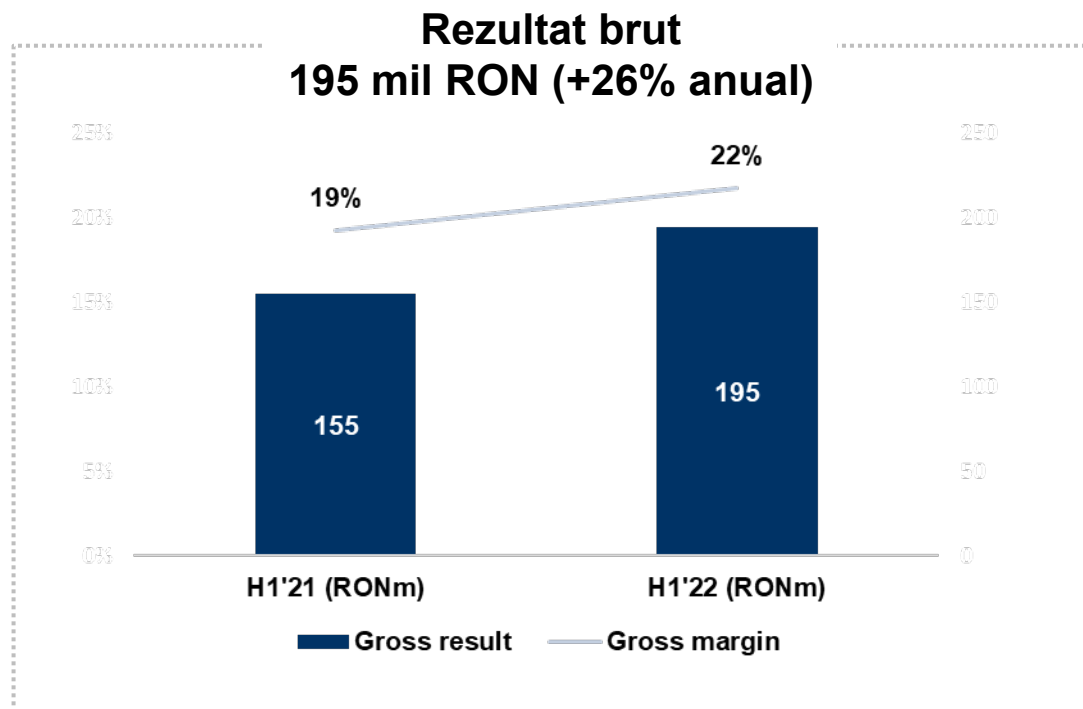
- La rezultatele finale au contribuit în principal vânzările din Comerțul Modern & HoReCa, cu 8% anual și, respectiv, 26% anual, și consolidarea Trigor (Moldova) cu un plus de 35 mil RON
- Scăderea vânzărilor din logistică (-7% anual), datorită volumelor reduse, a fost compensată în totalitate de veniturile mai ridicate din transportul internațional, comparativ cu anul anterior (+12% anual) unde tarifele au crescut

Vânzări de mărci proprii S1 2022 (+33% anual)



- Aquila a lansat trei noi sortimente Gradena pe piața legumelor congelate – crescând astfel gama de produse pentru profesioniștii din domeniul alimentar (HoReCa și Gastro Retail) - și un nou ambalaj mai mic de 1 kg pentru segmentul Retail
- Sfârșitul pandemiei a contribuit la revenirea semnificativă a segmentului Servicii Alimentare și a vânzărilor înregistrate de marca La Masă

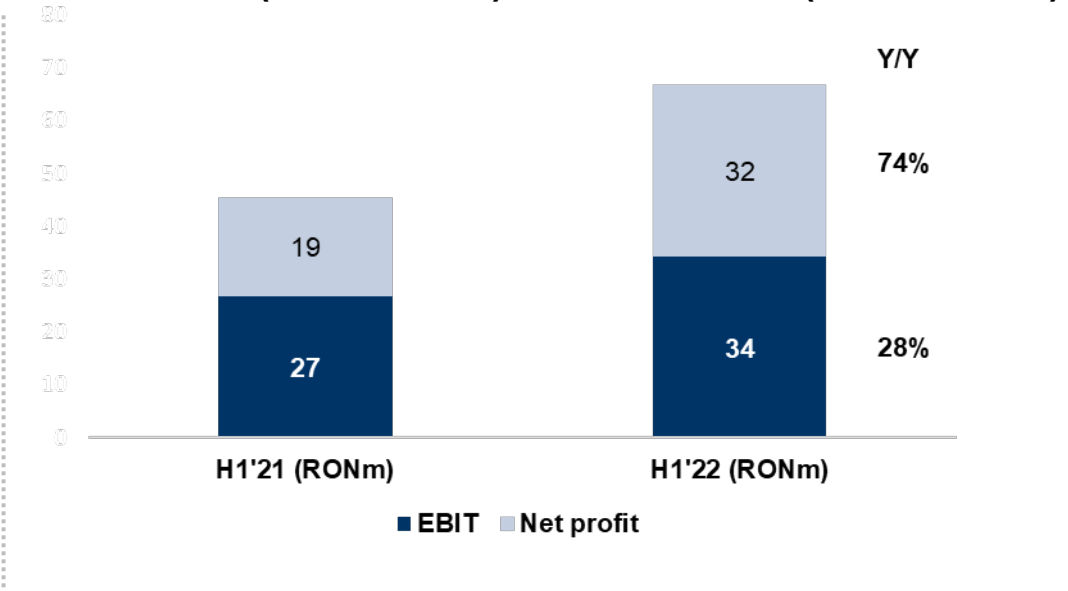
Rezultat brut & OPEX S1 2022



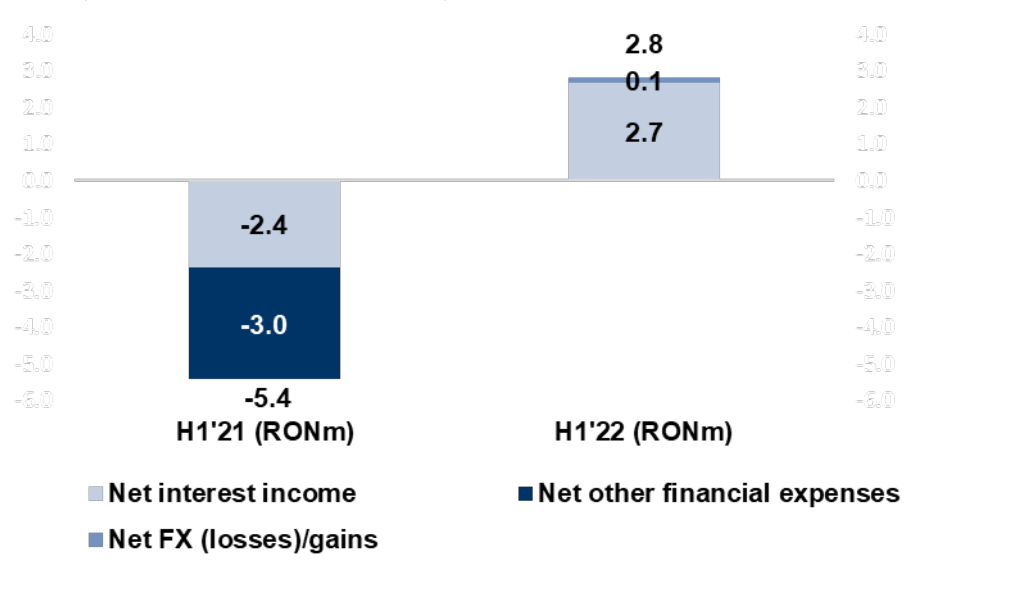
- Rezultatul brut a crescut cu 26% anual depășind avansul de 11% anual al veniturilor din distribuție, lucru la care a contribuit și o marjă majorată la 22% față de 19% în urmă cu un an, în urma consolidării Trigor și a creșterii vânzărilor HoReCA, segmente cu o profitabilitate mai mare comparativ cu restul.
- OPEX a crescut cu 18% anual în principal datorită costurilor cu personalul care au crescut cu 16% anual (+15 mil RON) în urma consolidării Trigor și a majorării salariului minim cu 11% anual și datorită cheltuielilor cu carburanții & servicii de transport care au crescut cu 43% anual (+11 mil RON) determinate de prețurile mai mari ale carburanților față de anul anterior.

EBIT, Rezultat financiar net & Profit net S1 2022

EBIT & Profit net
34 mil RON (+28% anual) & 32 mil RON (+74% anual)



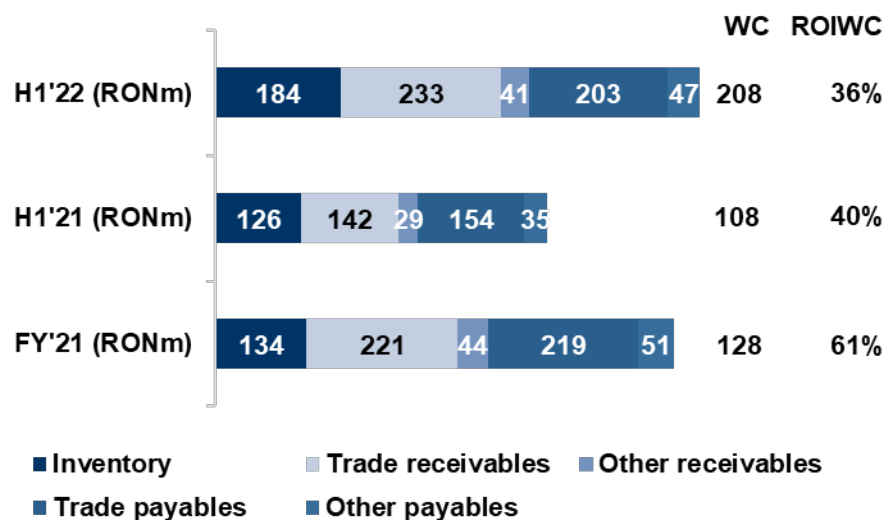
Rezultat financiar net
+ 2,8 mil RON vs. - 5,4 mil RON în S1'2021



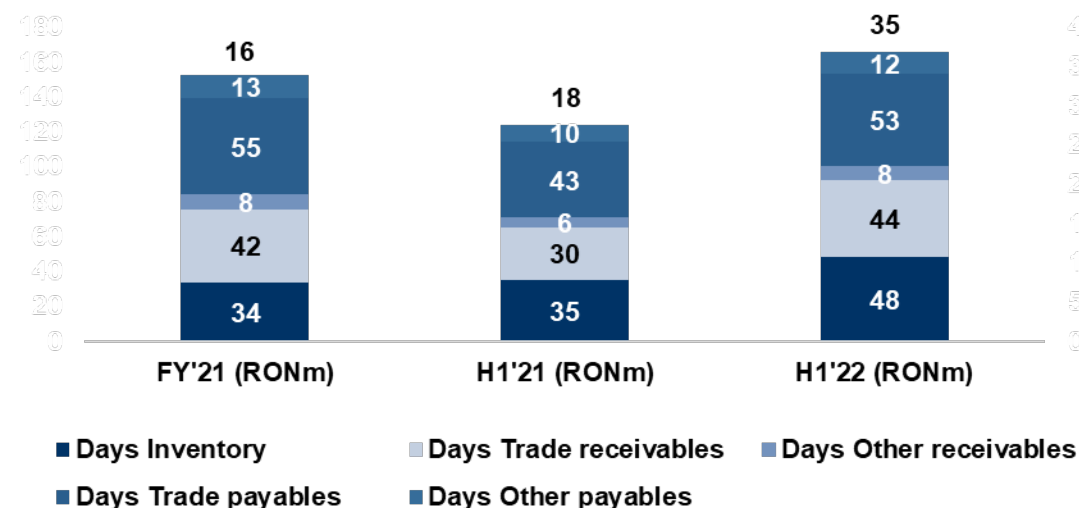
- EBIT a crescut cu 28% anual în principal datorită unui rezultat brut în creștere cu 26% anual determinat de marjele mai mari.
- Profitul net a înregistrat o creștere de 78% anual deoarece rezultatul financiar net a devenit pozitiv, ajungând la 2,8 mil RON de la un nivel negativ de -5,4 mil RON raportat în anul anterior, lucru datorat unui venit net din dobânzi mai mare, având în vedere creșterea ratelor de dobândă și împrumuturile mai mici, și cheltuielilor financiare zero comparativ cu nivelul de 3,0 mil RON din S1 2021, deoarece compania nu a înregistrat niciun fel de indemnizații pentru creditele terților

Capital de lucru și RRCLI S1 2022

**Capital de lucru
+79 mil RON (vs. sfârșit de an 2021)**

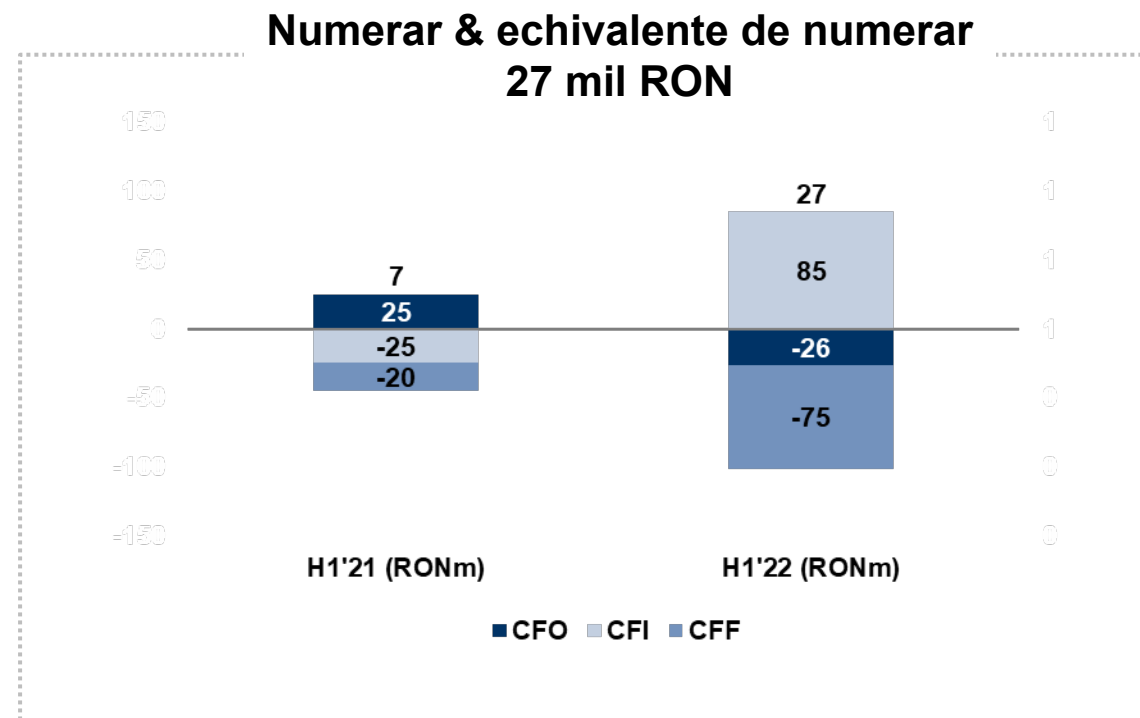
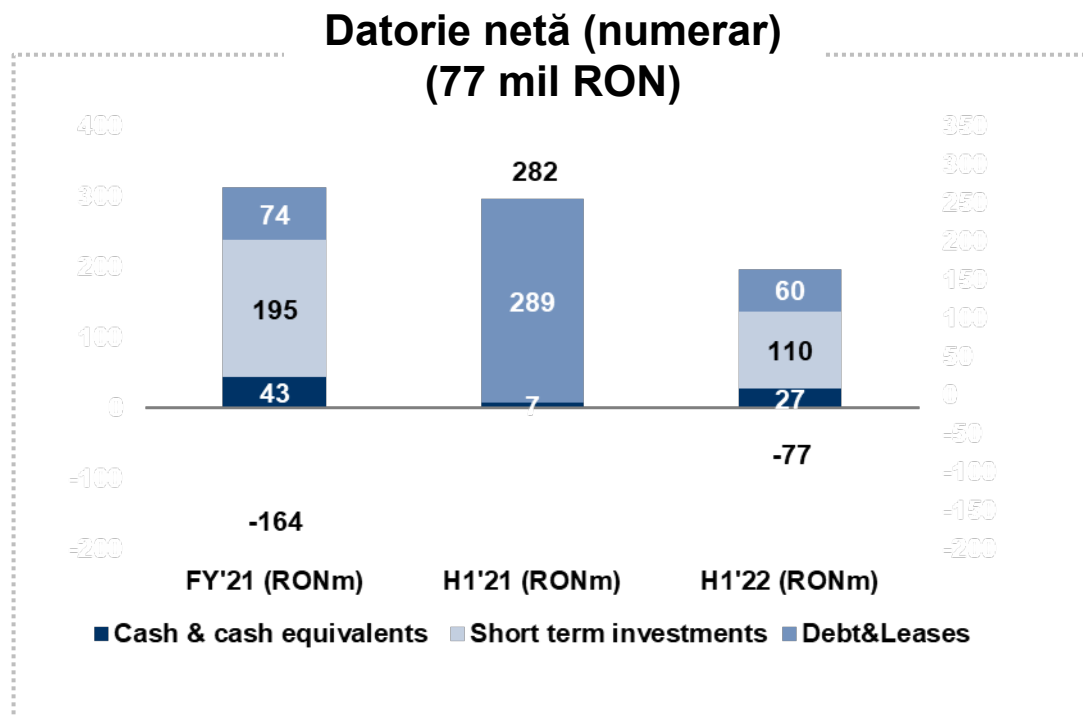


**Ciclul de conversie a numerarului
35 zile vs.16 zile la sfârșit de an 2021**



- Capitalul de lucru a crescut cu 70 mil RON comparativ cu sfârșitul anului 2021 în principal datorită stocurilor mai mari pentru a asigura prețuri avantajoase într-un mediu inflaționist. Deoarece rotația stocurilor a crescut cu 14 zile, ciclul de conversie a numerarului a fost cu 19 zile mai mare decât la sfârșitul anului 2021
- Rata rentabilității capitalului de lucru investit (RRCLI) s-a menținut relativ în linie cu nivelul din S1 2021, creșterea EBIT fiind compensată de nevoile mai mari de capital de lucru. Comparativ cu nivelul din 2021, RRCLI este semnificativ mai mică și datorită sezonității care face ca ~70% din valoarea EBIT a anului să fie obținută în S2.

Datoria netă (numerar) & situația fluxurilor de numerar în H1 2022



□ Conform datelor din iunie 2022, poziția netă de numerar a scăzut cu 87 mil RON la 77 mil RON de la 167 mil RON la sfârșitul anului 2021 deoarece numerarul din exploatare a avut o valoare negativă de -26 mil RON în principal datorită modificărilor de capital de lucru de 80 mil RON. De asemenea, în S1 2022, Aquila a plătit dividende de 53 mil RON și leasing-termen lung de 21 mil RON, care au dus la creșterea numerarului pentru activitatea de finanțare la 75 mil RON. Susținut de veniturile din investițiile pe termen scurt de 85 mil RON, soldul de numerar al perioadei a fost de 27 mil RON.



- 1 | Propunerea de investiții
- 2 | Contextul pieței
- 3 | Focus strategic
- 4 | Rezultate S1 2022
- 5 | **Perspectivă 2022**

Perspectivă 2022 – Principali indicatori financiari (IFRS consolidat)

	Anual
Vânzări	+8% anual
- Distribuție	+8% anual
- Logistică	- 4% anual
- Transport Int.	+21% anual
Marjă brută	21%
EBITDA aj.	Nivel constant
Profit net	Nivel constant
CAPEX	7,6 mil EUR

□ Se așteaptă o creștere mai redusă a **vânzărilor din distribuție** în S2 2022 comparativ cu primele șase luni ale anului datorată unor volume mai mici, în urma creșterii prețurilor la raft

□ Vânzările din logistică vor scădea datorită volumelor anuale mai mici, lucru care va fi compensat pe deplin de creșterea transportului internațional, în baza tarifelor majorate

□ **Marja de profit brut** este estimată a se reduce în S2 2022 comparativ cu primele șase luni ale anului deoarece ponderea Comerțului Modern în total vânzări este de așteptat să crească. Comparativ cu anul anterior, se anticipează că marja brută va contribui cu >100 bps având în vedere evoluția semnificativă a magazinelor de proximitate (inclusiv benzinării) și consolidarea Trigor

□ **EBITDA aj.** este estimată a rămâne la aceeași valoare ca în anul anterior ținând cont de creșterea prețurilor la carburanți, a cheltuielilor cu personalul, utilitățile și a inflației. Se așteaptă ca alte cheltuieli la sfârșitul anului 2022 să includă costuri suplimentare (~ 3 mil RON) legate de obligațiile post-listare (formare de piață, raportare, ESG, audit, juridic). Se așteaptă ca EBITDA raportată să scadă cu ~ 4 mil RON anual

□ **Profitul net** va avea un nivel similar celui din anul anterior

Contact Relații cu Investitorii

Departamentul de Relații cu Investitorii al Aquila

Tel: +40 723 331 942

E-mail: investor.relations@aquila.ro

Homepage: www.aquila.ro



Calendar financiar 2022

15 noiembrie: Rezultate T3 2022