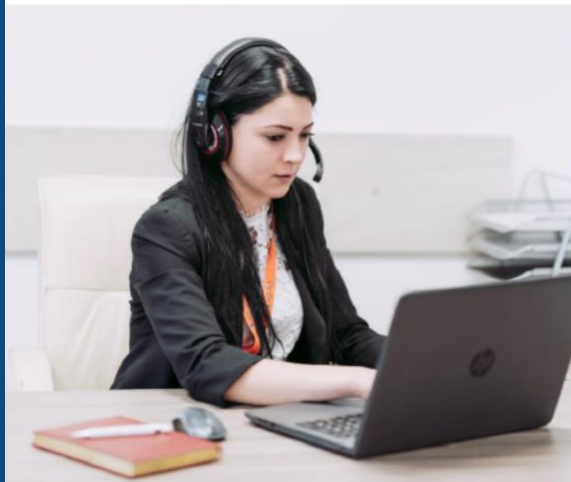
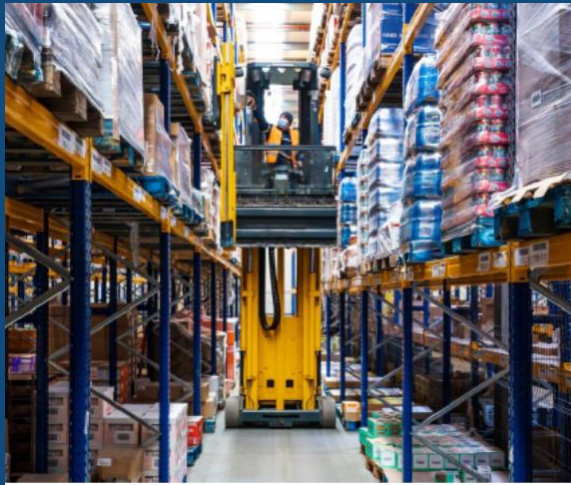


Prezentare Rezultate Financiare Preliminare 2022





AQUILA

Focus on Excellence

- 1 | **Context macroeconomic și piețe**
- 2 | **Strategie și focus**
- 3 | **Analiza rezultate | Optimizare marje și Creștere branduri proprii**
- 4 | **Anexe detalii piețe și ESG**

1. Context macroeconomic, piețe și tendințe

Context

- **Rata inflației 16,4%** (Dec 2022 vs. Dec 2021) cf. INSSE, estimată de BNR să ajungă la o cifră în iulie-septembrie 2023
- **Rata dobânzii de politică monetară 7,0%** (începând cu 11 ianuarie 2023) față de 2% în ianuarie 2022
- **Piața de distribuție FMCG și HoReCa 18 miliarde lei** în 2021, top 5 jucători reprezentând 45% din piață
- **Piața de retail FMCG estimată la 126 miliarde lei în 2022**, respectiv la 130 miliarde lei în 2023 (+3,2%)
- **Piața de retail HoReCa estimată la 17 miliarde lei în 2022**, respectiv la 19 miliarde lei în 2023 (+12%)

Surse:Euromonitor, KeysFin, Emis

Tendențe

- **Inflația și creșterea canalelor Convenience și Supermarkets din retail, respectiv a canalului HoReCa** sunt principalele motoare pentru creșterea vânzărilor
- **Creșterea frecvenței de cumpărare**, determinate de expansiunea comerțului modern în magazine de proximitate și de creșterea preturilor
- **Downtrading**, în special în formatele mari de magazine și discounteri, mai ales la produse nealimentare
- **Coșul de cumpărături** - tendința de scădere a valorii și a numărului de produse
- Ritm de creștere mai mare al **zonei Rural și Urban Mic**

2. Strategie și Focus - Strategia AQUILA pentru Creștere Profitabilă

Abordarea M&A

Criteria cheie pentru fuziuni și achiziții:

- Obiective: Distribuitori de bunuri de larg consum și producători/deținători de mărci
- Potențial de sinergie prin portofoliu de produse și model operațional
- Întotdeauna participare majoritară inițial, cu opțiune de cumpărare în 3-5 ani pentru tichete de peste 50 de milioane EUR

Optimizarea marjelor

Acțiuni cheie:

- Vânzarea încrucișată a produselor noastre pe canale și clienți
- Concentrarea pe segmentul produselor congelate, atât în ceea ce privește distribuția, cât și logistica (+43% vanzari branduri proprii congelate în 2022)
- Creșterea prezenței în canalele cu marje mai mari

Creșterea mărcilor proprii

Pași cheie:

- Creșterea susținută a vânzărilor (+43% în 2022)
- Lansarea de produse noi (+26 produse în 2022)
- Focus pe HORECA (+38% în 2022)
- Creșterea prezenței în retail

Strategia ESG

Direcțiile strategice 2022-2026:

- Mediu și schimbări climatice
- Capitalul uman și comunitățile
- Etică și guvernanta

M&A Status negocieri

Target ²	Activitate	Venituri ¹	EBITDA ¹	Stadiu negocieri
Target 1	Producție	EUR 35m	EUR 9m	Negociere preț
Target 2	Distribuție	EUR 95m	EUR 3m	Prospectare
Target 3	Distribuție	EUR 34m	EUR 2m	NBO
Target 4	Producție	EUR 10m	EUR 1m	NBO
Target 5	Distribuție	EUR 7,5m	N/A	Prospectare

¹ Sursa: EMIS; * FY 2021 (RAS individual); ² Target în ordine descendentă a valorii EBITDA

Optimizarea marjelor

Portofoliu de produse

- Optimizarea portofoliului actual, concentrându-ne pe produsele cu marje mai mari, inclusiv pe mărcile proprii
- Creșterea numărului de SKU-uri, în principal pe clienții existenți (1800 produse noi in 2022)
- Concentrarea asupra portofoliului de produse congelate (creștere 43% pe brandurile proprii in 2022)

Concentrarea pe canalele cu marje ridicate

- Creșterea gradului de penetrare a canalului de Conveniență (+17% in 2022 pe benzinarii si travel retail)
- Creșterea pe canalul HoReCa (+38% in 2022) si Gastro in retailul modern, în special prin portofoliul de produse congelate și ready meals, iar în perspectivă prin adăugarea de noi tipuri de produse

Digitalizare

- Implementarea noului ERP este în grafic, cu un termen țintă de 2 ani și va oferi un control intern mai strict, o capacitate de raportare crescută, precum și integrări îmbunătățite cu software extern (WMS, TMS)
- Extinderea soluțiilor de automatizare în distribuție și logistică în următorii 3 ani pentru a crește productivitatea, cu un impact clar pe marja de profit
- Dezvoltarea continuă a platformei B2B (lansată în anul 2023) în următorii 3 ani pentru a reduce timpul de comandă și a crește productivitatea agenților

Strategia ESG – Priorități, Tendințe și Acțiuni

Priorități

Priorități Resurse Umane

- Loializarea și atragerea de resurse umane, cu accent pe egalitatea de șanse și creșterea diversității
- Digitalizare

Alte Priorități ESG

- Planul de decarbonare 2022-2026 cu țintă -10% emisii de gaze cu efect de seră în perioada strategică, având ca referință anul 2021
- 100% flota pe norma EURO 6 până în 2024

Tendințe și Acțiuni

Tendința - deficit al forței de muncă în România cauzat de declinul demografic, de soldul negativ al migrației internaționale și de procesul de îmbătrânire demografică

Acțiuni și efecte

- Creșterea forței de muncă angajate din țări non-UE (la 31.12.2022 procentul cetățenilor străini angajați a crescut cu 1,5% față de 31.12.2021)
- Creșterea procentului de femei angajate în număr total angajați cu 4,2% la 31.12.2022 vs. 31.12.2021
- Implementarea soluției informatice digitale în cloud Sincron HR și folosirea de chatbots – în curs, implementat parțial (migrare date, testari)

3. Analiza rezultate - Indicatori cheie de performanță anul 2022

Venituri	EBITDA	Profit Net
RON 2.210 mil	RON 150 mil	RON 85 mil
Creșterea Cifrei de Afaceri (an/an) +15%	Creșterea EBITDA (an/an) +9%	Creșterea Profitului Net (an/an) +20%
Marja Brută +1,6 pp	Marja EBITDA -0,3 pp	Marja Profit Net +0,2 pp
Venituri Distribuție RON 2.063 mil	Venituri Logistică RON 79 mil	Venituri Transport RON 68 mil

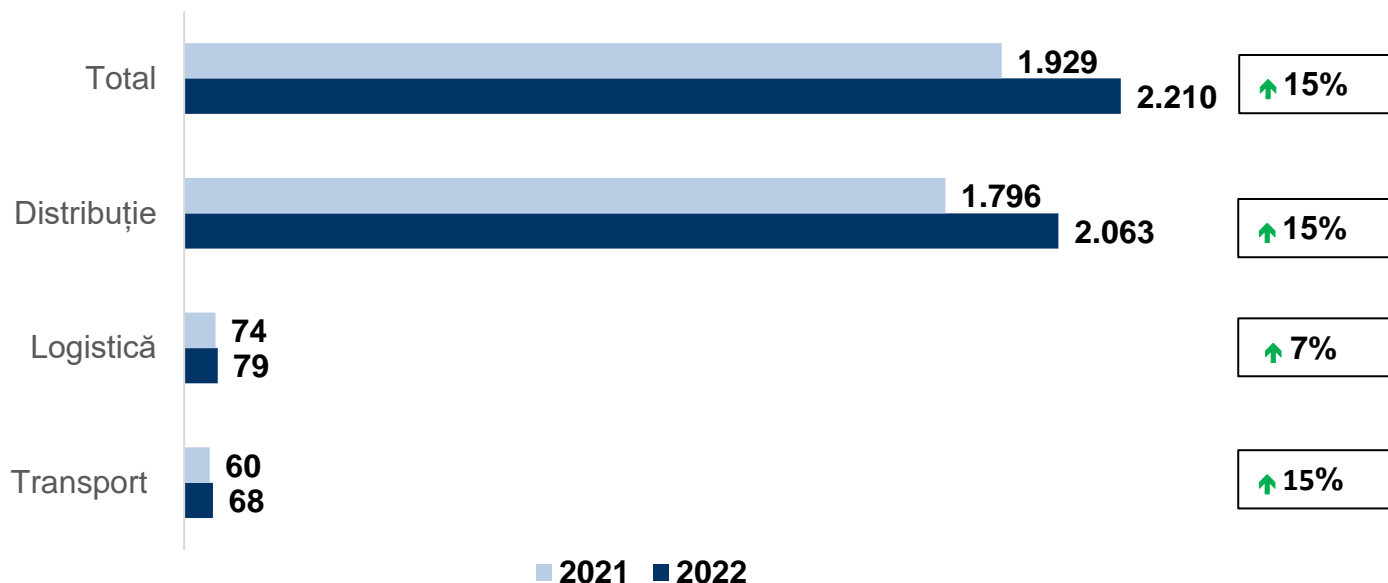
Analiza Rezultate Financiare anuale 2022

2022 vs. 2021

- **Creșterea veniturilor cu 15%** susținute de segmentul de distribuție, în special de vânzările prin canalul HoReCa și cel de proximitate (benzinării și magazine de proximitate), precum și de brandurile proprii.
- **EBITDA a crescut cu 9%** versus anul 2021, până la 149,6 mil RON.
- **Marja brută** s-a îmbunătățit cu 1,6 puncte procentuale, până la 21,3%, influențată de mixul de produse vândute, scumpiri și de concentrarea pe canalele cu cele mai bune rezultate.
- **Profitul net a crescut cu 20%** versus anul 2021, până la 85,2 mil RON, cel mai mare de la înființarea companiei.

mil RON	2022	2021	Variație
Venituri	2.210	1.930	15%
Costul bunurilor vândute	(1.624)	(1.443)	13%
Marja Brută	439	353	24%
EBITDA	150	137	9%
Rezultat financiar net	4	(7)	(154)%
Profit înainte de impozitare	101	80	26%
Cheltuiala cu impozitul pe profit	(15)	(9)	75%
Profitul exercițiului financiar	85	71	20%

Rezultate Segmente de Afaceri pentru anul 2022



DISTRIBUȚIE

- **Creșterea veniturilor cu 15%** versus anul 2021, susținută în special de vânzările prin canalul HoReCa și cel de proximitate (benzinării și magazine de proximitate), precum și de brandurile proprii.

LOGISTICĂ

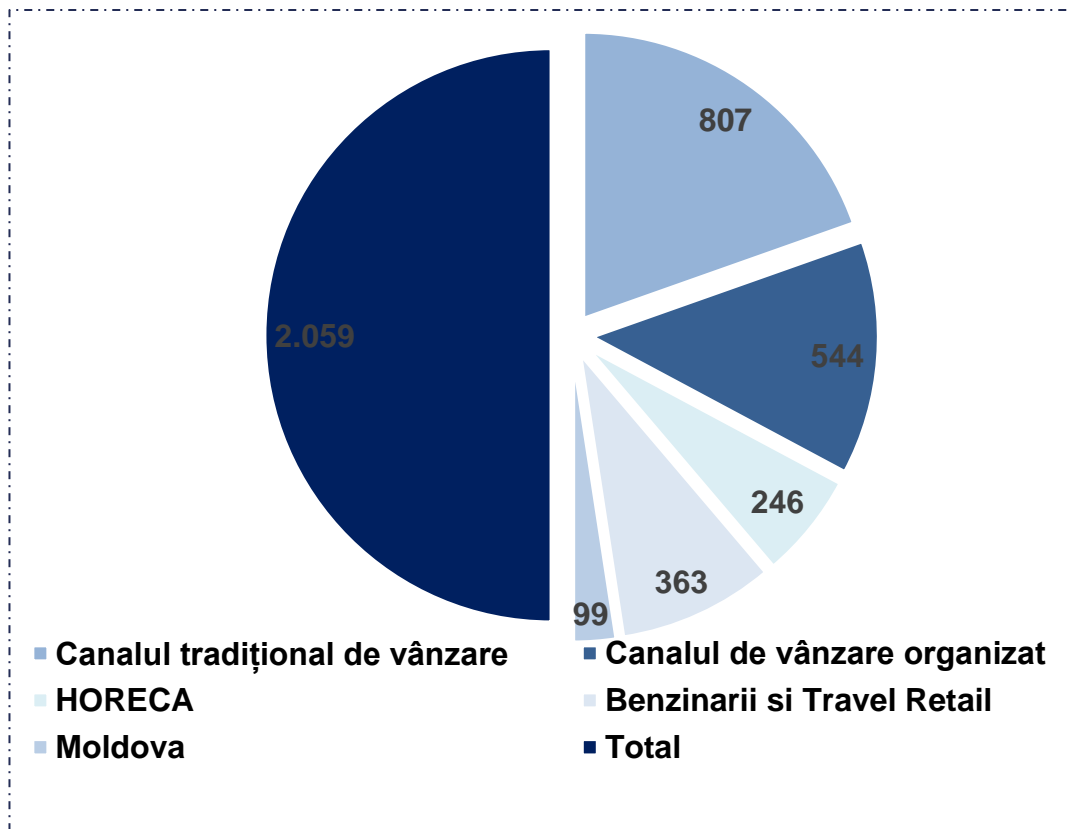
- **Veniturile din servicii logistice au crescut cu 7%** versus anul 2021 în urma indexării tarifelor logistice.

TRANSPORT

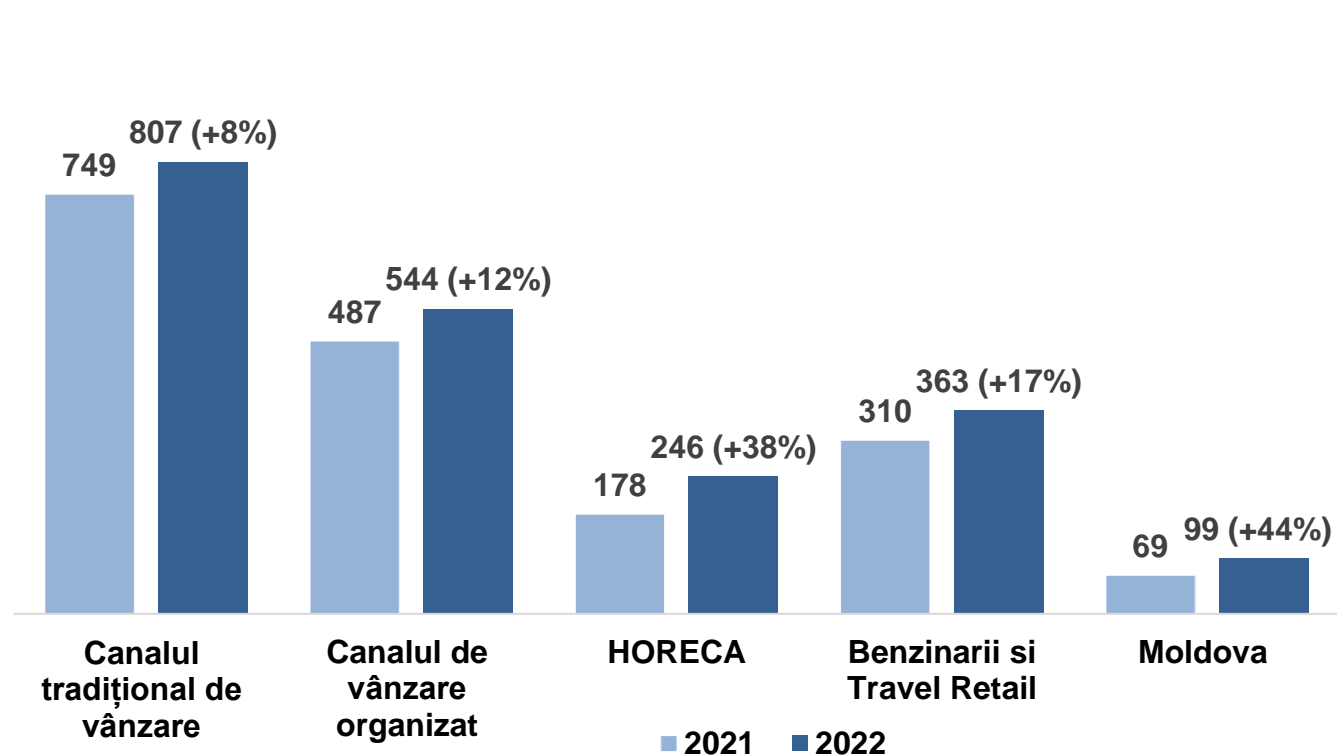
- **Creșterea veniturilor cu 15%** versus anul 2021 datorită majorării tarifelor.

Rezultate în funcție de canal

Venituri în funcție de canal anul 2022, mil RON

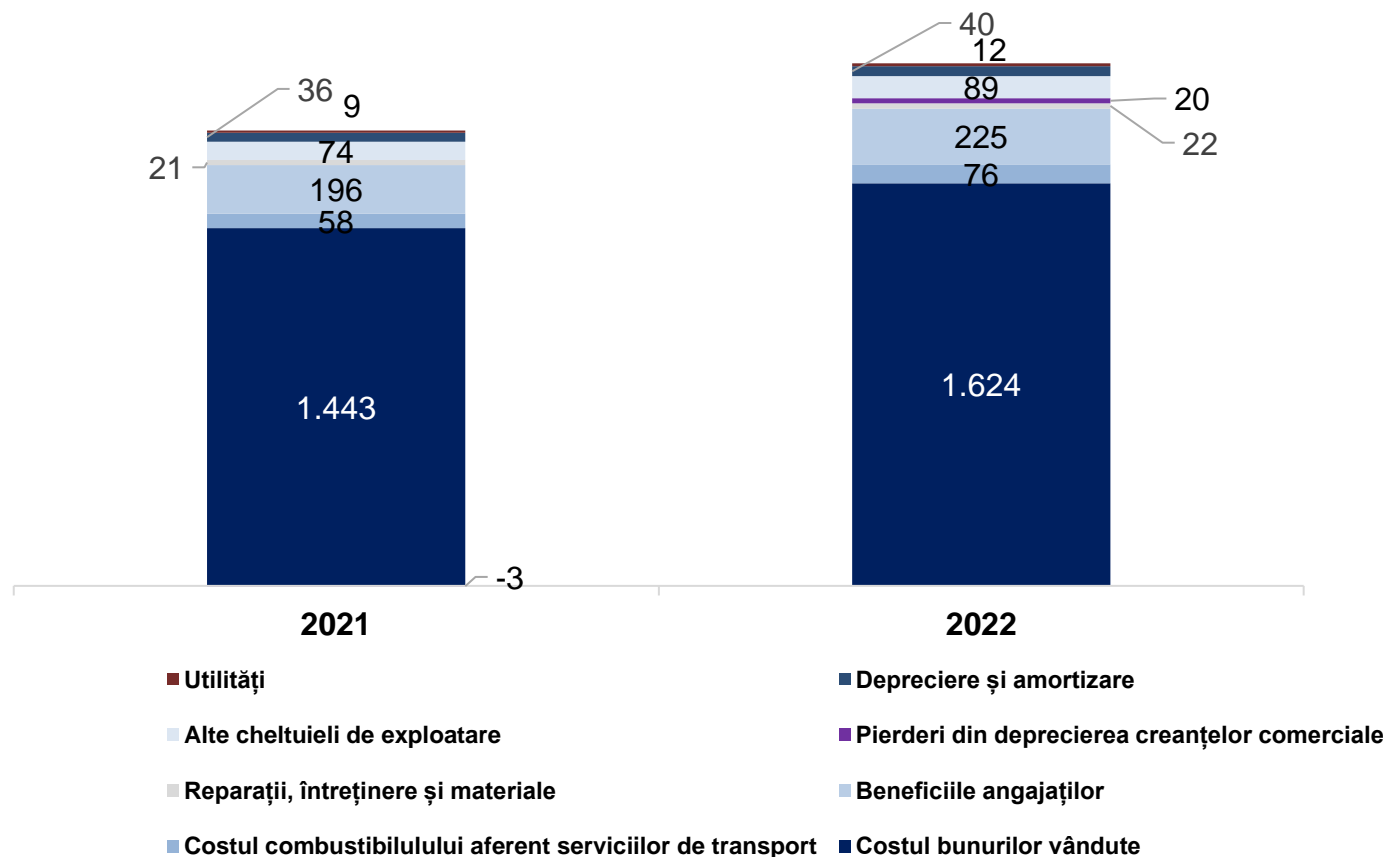


Venituri pe canale 2021 vs. 2022, mil RON, %



Situația Costurilor pentru anul 2022

Cheltuieli operaționale și D&A, mil RON



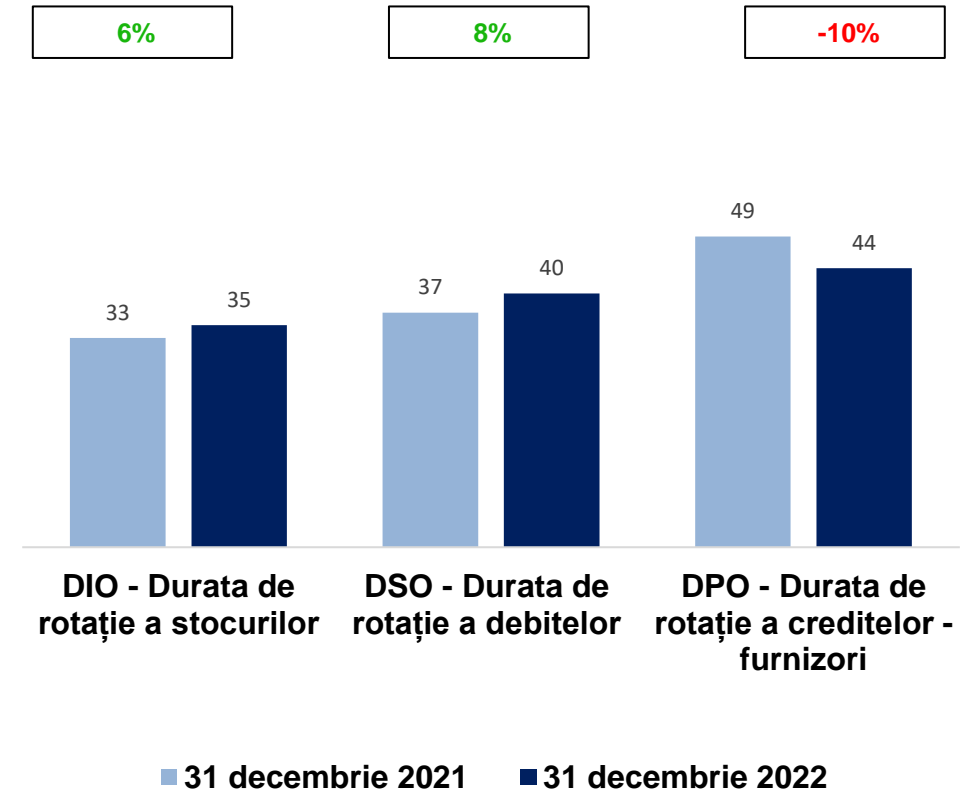
2022 vs. 2021

Cheltuielile operaționale înaintea amortizării au crescut cu 90 mil RON în principal determinate de:

- Creșterea costului combustibilului și a serviciilor de transport cu 18 mil RON.
- Creșterea cheltuielilor cu beneficiile angajaților cu 29 mil RON (creșterea salariului minim pe economie cu efecte și la alte poziții)
- Impairment creanțe afiliați de 14,8 mil RON din cauza dublării dobânzilor și creșterii riscului și 5 mil RON creanțe comerciale

Evoluție Indicatori de Lichiditate

- Durata de rotație a stocurilor (DIO) a crescut în principal datorită creșterii preturilor de achiziție, diversificării portofoliului de produse, a creșterii ponderii achizițiilor cu leadtime mărit și pentru acoperirea întârzierilor pe lanțul de aprovizionare.
- Durata de rotație a debitelor (DSO) a înregistrat o creștere pe fondul scumpirii mărfurilor și creșterii ponderii retailului modern.
- Durata de rotație a creditelor – furnizori (DPO) a înregistrat o scădere datorită plăților mai rapide cu discount.



Principalele Elemente ale Bilanțului

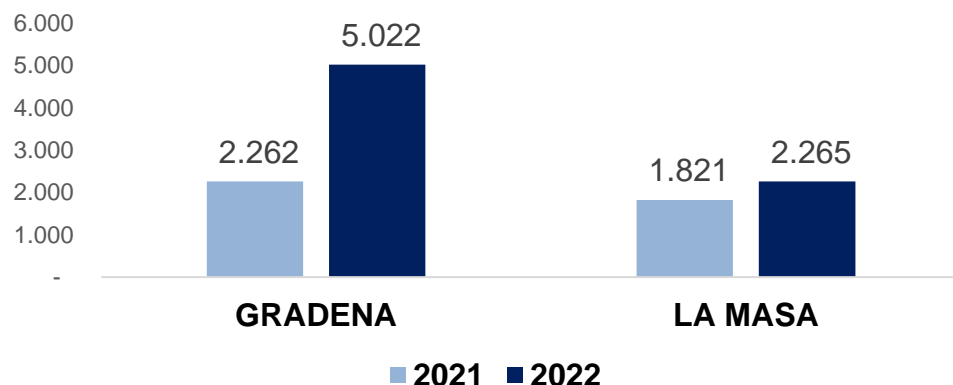
RON	2022	2021	Variație
Active immobilizate	231.766.624	194.192.599	19%
Active corporale și necorporale	178.112.582	118.377.273	50%
Active curente	631.294.268	613.840.413	3%
Stocuri	159.354.395	133.654.414	19%
Creanțe comerciale	247.816.687	197.745.855	25%
Total Active	863.060.892	808.033.012	7%
Capitaluri proprii	483.821.517	483.388.818	0%
Datorii	379.239.375	324.644.194	17%
Total capitaluri proprii și datorii	863.060.892	808.033.012	7%

2022 vs. 2021

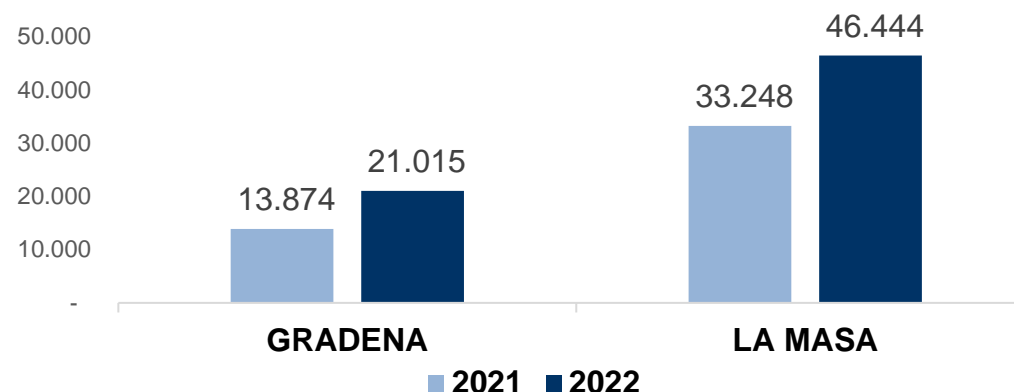
- Activele immobilizate au crescut cu 19% (cu aprox. 37 mil RON) pe fondul reînnoirii contractelor de lease și extinderea perioadelor de închiriere a spațiilor de depozitare (IFRS 16).
- Activele curente au crescut cu 3% (cu aprox. 17 mil RON) pe fondul restatării unor creanțe intragrup la 2021 și a creșterii de stocuri.
- Datoriile pe termen lung au crescut cu 54 mil. RON, de la 39 mil RON la 93 mil RON în special datorită prelungirii contractelor de lease (IFRS 16).
- Datoriile pe termen scurt au rămas relativ constante.

Evoluție Branduri Proprii – creștere semnificativă

Mărcile proprii în funcție de volum 2022 vs. 2021 ('000 KG)



Mărcile proprii în funcție de valoare 2022 vs. 2021 (mil. lei)



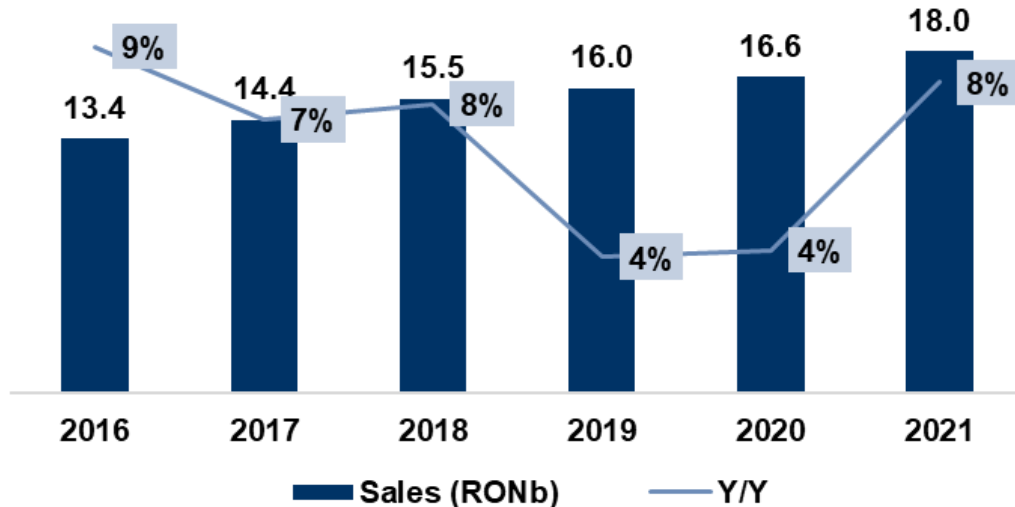
- Veniturile aferente brandurilor proprii, Gradena și La Masă, au avut un avans de 43% în 2022, până la 67,5 mil RON.
- Linia **La Masă**, brand ce în prezent cuprinde **14 tipuri de produse**, este disponibilă în noi ambalaje special concepute, gradual, din luna iulie, iar produsele se găsesc și în **Retail**, începând cu trimestrul IV al acestui an.
- Extinderea brandului **Gradena** cu 15 produse noi în 2022, din care 5 mixuri de legume noi pentru HoReCa și 3 mixuri de fructe pentru Retail.
- Începând cu trimestrul trei, **Gradena** a lansat inovații (4 articole de dipsuri congelate), care vin în întâmpinarea nevoilor consumatorilor și care acoperă ocazii noi de consum pentru **consolidarea strategiei de poziționare a brandului** pe mai multe segmente, cu o mai bună vizibilitate.



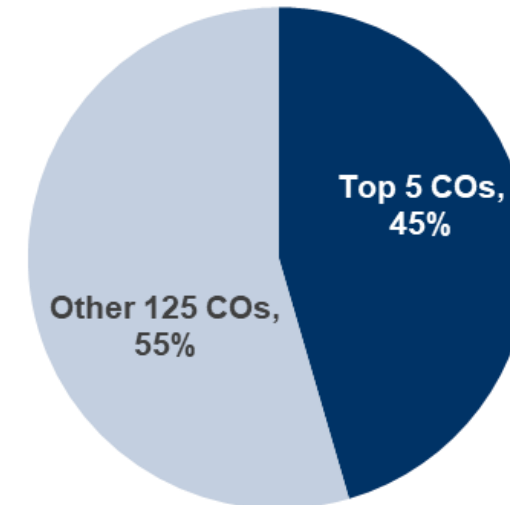
4 | Anexe detalii piețe și ESG

Piața de distribuție FMCG și HORECA a crescut cu 34% în ultimii 5 ani, ajungând la 3,7b EUR/18b RON în 2021 (+8% an/an)

România: Piața de distribuție FMCG & HORECA



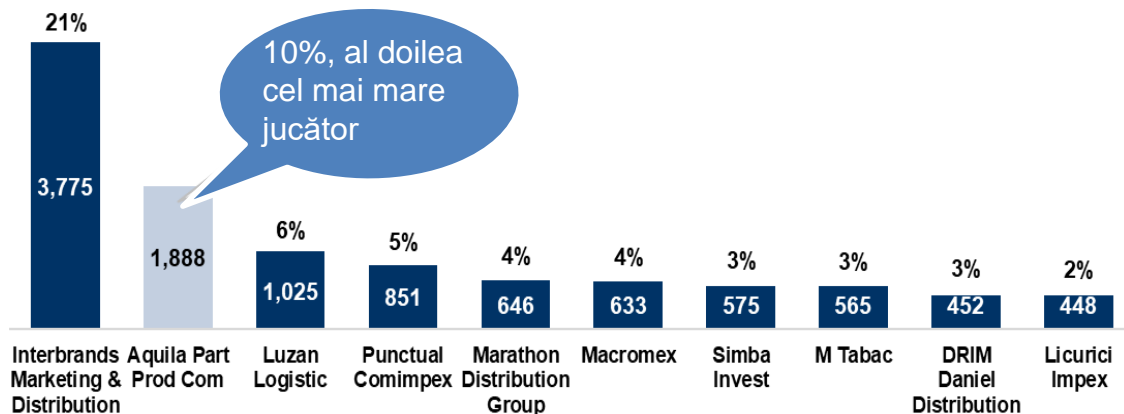
România: Concentrarea pieței de distribuție FMCG & HORECA



¹ Sursă: KeysFin; EMIS

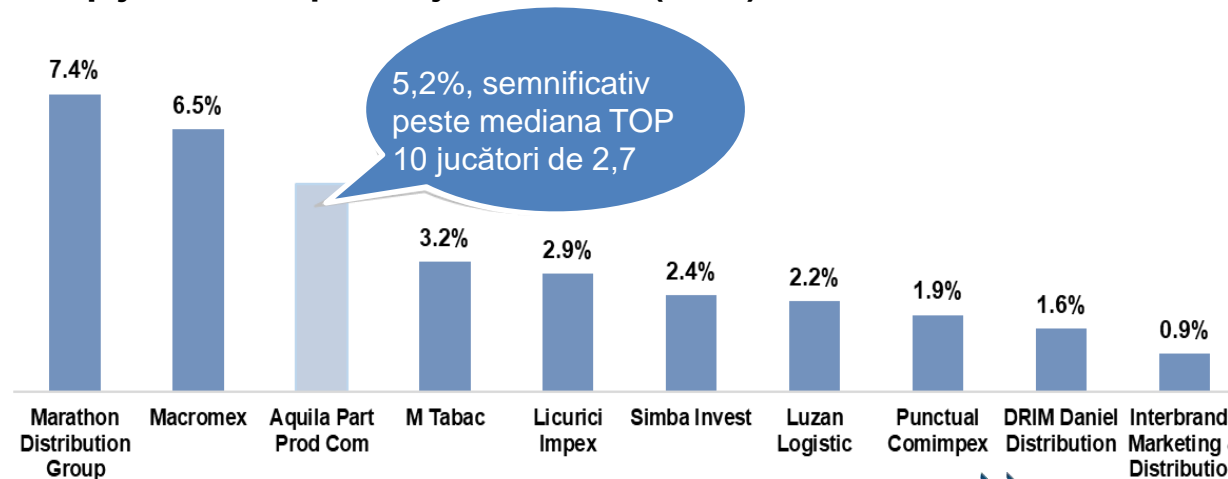
Piața de distribuție FMCG și HORECA | Jucătorii de Top

Jucători de top după cota de piață ^{1*} (2021)



□ Bine poziționată pentru a capta oportunitățile de creștere atât organic, cât și prin achiziții, într-o piață de distribuție fragmentată, unde primii 5 jucători, din 130 de companii în total, au o pondere de 45% în vânzări

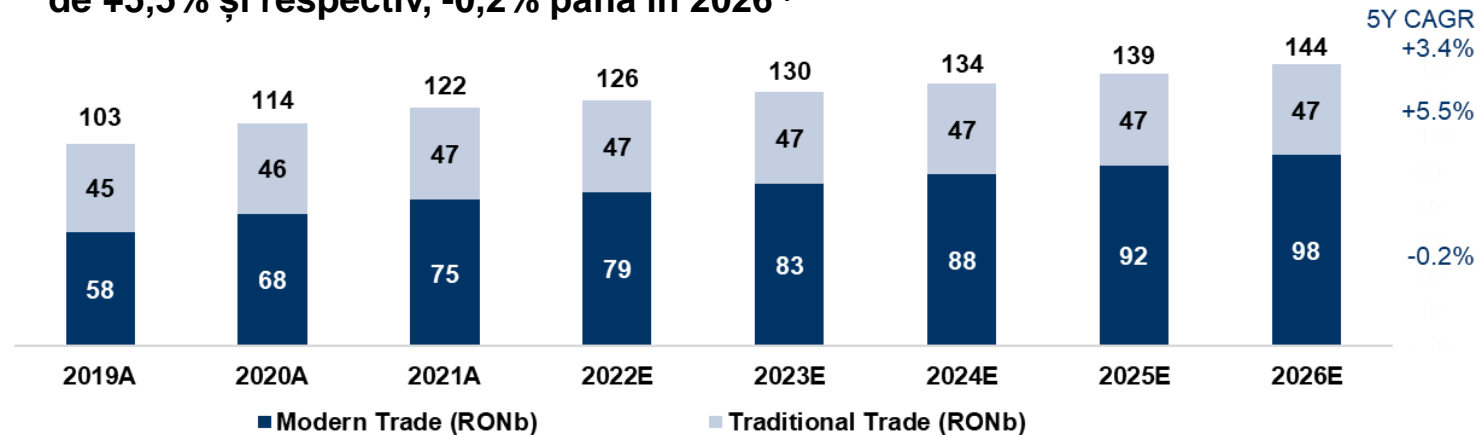
Top jucători după marja EBITDA^{1*} (2021)



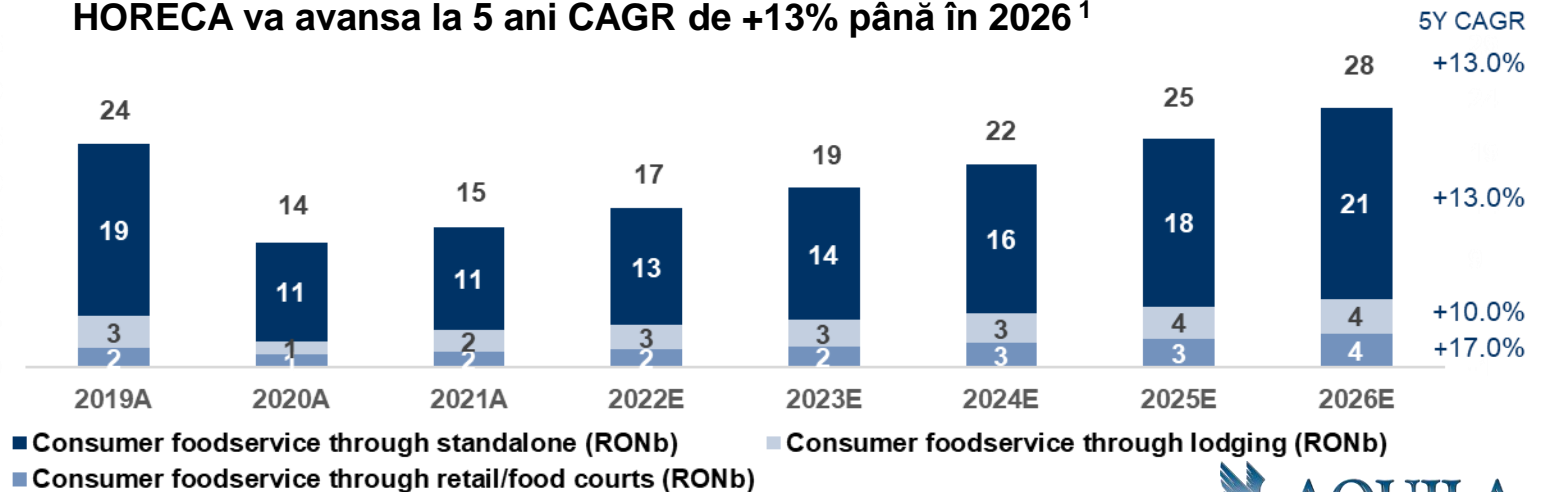
¹ Sursă: KeysFin; EMIS; * RAS individual

Expunerea la o piață cu adresabilitate mare | piețele FMCG și HoReCa se așteaptă să crească în următorii 5 ani cu o rată medie cumulată de 5%

Comerțul modern și tradițional va avansa la 5 ani CAGR de +5,5% și respectiv, -0,2% până în 2026¹



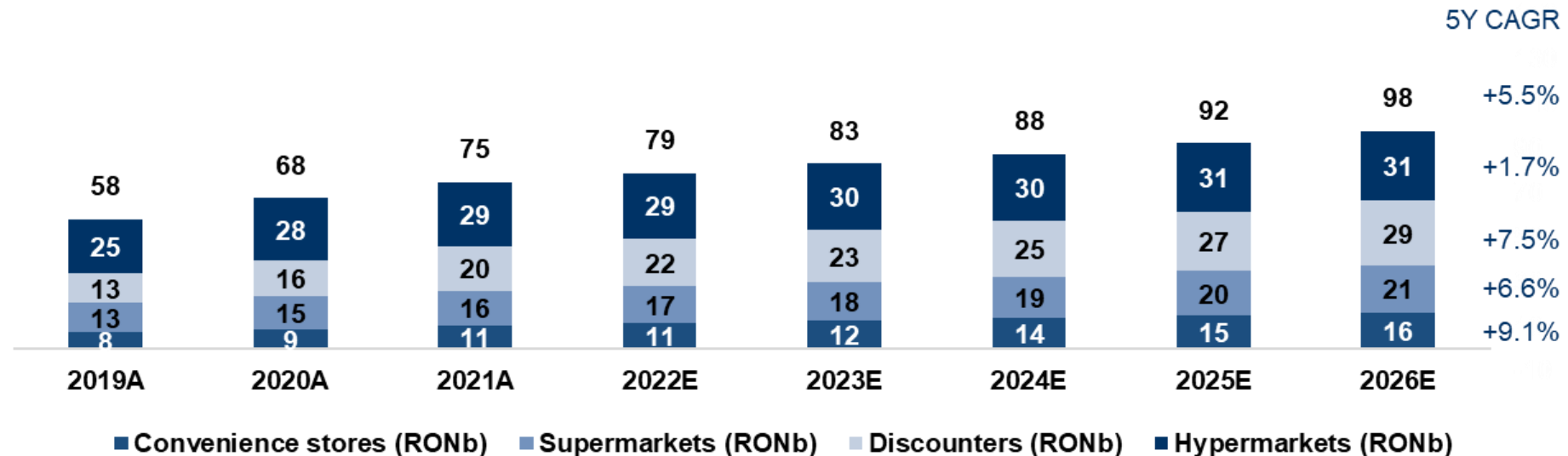
HORECA va avansa la 5 ani CAGR de +13% până în 2026¹



¹ Sursă: Euromonitor International

Magazinele de proximitate, discounterii și supermarket-urile se așteaptă să performeze cel mai bine în cadrul comerțului modern

Comerțul modern pe segmente



Sursă: Euromonitor International



Credem în dezvoltarea durabila a afacerii noastre și ne dorim să fim un exemplu în ceea ce privește responsabilitatea socială și de mediu.

Strategia de Sustenabilitate 2022-2026, cu an de referință 2021 a fost aprobată și publicată la începutul anului 2022. Am început implementarea strategiei pe următoarele direcții:



Plan de Decarbonare 2022-2026, ce cuprinde scenarii și proiecte pentru reducerea impactului asupra mediului, analiza riscurilor și oportunităților asociate, va fi gata in prima parte a anului 2023.



Acțiuni întreprinse:

- Determinarea amprentei de carbon, Scope 1&2. A fost deasemenea finalizata determinarea amprentei de carbon Scope 3, în concordanță cu cerințele GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard
- Analiza consumului de apă și a stresului hidric, prin metodologia World Resource Institute Aqueduct
- Raportare CDP: Schimbări Climatice și Securitatea Apei

ESG Focus



MEDIU

- **Emisii de gaze cu efect de sera GHG 2021:**
 - ✓ Scope 1: 19471,42 eqtCO2
 - ✓ Scope 2 market based: 2390,28 eqtCO2
 - ✓ Scope 2 location based: 2279,11 eqtCO2
 - ✓ Scope 3 deșeuri si business travel: 9966.4 eqt CO2e
- **53% din energia electrică consumată provine din surse regenerabile.**
- În 2022 am investit 220,000 euro în prima centrală fotovoltaică, 560 panouri, cu o capacitate combinată de 230 Kw.
- **89,7% din consumul total de apă vine din rețeaua publică și este potabilă**, 10,3% provine din puțuri forate și respectă legislația în vigoare.
- Am implementat **Programul de prevenire și reducere a cantității de deșeuri** generate în conformitate cu cerințele legale, precum și colectarea selectivă în spațiile de lucru.
- **70% din flota auto este norma Euro 6**



SOCIAL

Siguranța și sănătatea la locul de muncă

- Am menținut aprox. 3000 de locuri de muncă, respectând legislația specifică, plata taxelor și a impozitelor
- Locuri de muncă sigure și recompensate corect, instruire periodică specifică, instrucțiuni și echipament individual de protecție (EIP)
- Menținere număr redus accidente de muncă în anul 2022 raportat la 2021

Instruire, dezvoltare și reziliența afacerii

- Instruiri și programe de dezvoltare > +4000 ore
- Programele interne de management pregătesc 65 de lideri pentru piața în schimbare rapidă
- Parteneriat cu Universitatea Petrol și Gaze Ploiești pentru stagii de practică și burse
- Creșterea numărului de femei angajate (39,18% femei în anul 2022 față de 38,08% în 2020)
- Beneficiile extrasalariale și abonament medical clinica privată
- Contribuție directă de peste 17 milioane de lei pe an la CNAS

Comunități

- Donații și sponsorizări în parteneriat cu Primaria Municipiului Ploiești și Fundația Comunitară Prăhova
- Voluntariat și donație > Habitat for Humanity > construirea de case pentru familii defavorizate



GUVERNARE

Cultura corporativă Aquila promovează:

- Integritatea
- Buna guvernare corporativă
- Cele mai înalte standarde etice bazate pe transparență, corectitudine și echitate

Codul de etică și conduită în afaceri al companiei cuprinde:

- Valorile organizației și principiile aplicabile pentru menținerea unui mediu de lucru echitabil
- Prevederi referitoare la respectarea cerințelor de:
 - Sănătate și siguranță la locul de muncă
 - Diversitate și angajare nediscriminatorie
 - Conflict de interese, mită, corupție, discriminare
 - Protecția mediului
 - Comunicare /reclamații;
- **Consiliul de Administrație** este format din 5 membri, din care 3 independenți, non executivi.
- **Componența comitetelor de conducere:**
 - CA: 80% bărbați și 20% femei
 - Comitetul de Audit: 50% bărbați și 50% femei
 - Comitetul de Nominalizare și Remunerare: 50% bărbați și 50% femei.

ESG Obiective



MEDIU

Ținta noastră principală: -10% emisii de gaze cu efect de seră în perioada strategică, având ca referință anul 2021

Alături de acțiunile din Planul de Decarbonare vom continua și proiectele demarate în ultimii doi ani:

- **100% flota norma Euro 6** până în 2024. În perioada 2021-2022 au fost achiziționate peste 65 de autovehicule echipate cu propulsive GPL sau Hybrid.

În anul 2023 previzionăm achiziționarea a peste 80 de autovehicule cu propulsive GPL sau Hybrid. În cursul aceluiași an vom achiziționa peste 100 de autovehicule echipate cu motoare Euro 6.

- **Investiții în:**
 - Roll containere;
 - Extinderea automatizărilor Pick by Light și implementarea Pick by Voice;
 - Rafturi mobile în depozitele de congelate;
 - Sisteme ERP, TMS;
 - Digitalizarea sistemelor operationale;
 - Infoliatoare semiautomate;
 - Iluminat tip LED;
 - Echipamente cu baterii Li-Ion, inclusiv pe depozitele cold store.
- **Reducerea cantității de hârtie utilizată prin digitalizare, concomitent cu extinderea utilizării hârtiei reciclate**
- **Introducerea principiilor de sustenabilitate în procesul de achiziții**



SOCIAL

În următorii 5 ani ne vom concentra eforturile pe:

- **Siguranța și sănătatea la locul de muncă**
 - Ghid intern de "Practici de lucru sigure" pentru angajați și subcontractori;
 - Evaluarea riscurilor pentru toate funcțiile și dezvoltarea metodelor de control al acestora;
 - Implementarea unui sistem integrat de management al sănătății, siguranței și mediului social (HS-ESMS).
- **Instruire, dezvoltare și reziliența afacerii**
 - Sistem de management al performanței care să conțină și elemente de sustenabilitate în curs de implementare;
 - Creșterea numărului de participanți la cursurile de pregătire interne, diversificarea ofertei de training și a metodelor de învățare;
 - Programe de pregătire continuă a liderilor
- **Comunități**
 - Continuarea acțiunilor de donații și sponsorizări;
 - Program de voluntariat pentru angajații Aquila în sprijinul comunității locale-realizat



GUVERNARE

Eforturile Aquila pentru următorii 5 ani se vor concentra pe întărirea politicilor interne de guvernare corporativă, cu focus în următorul an pe:

- **Elaborarea unui protocol de Securitate cibernetică și de confidențialitatea datelor**
- **Elaborarea unei Politici de diversitate**
- **Elaborarea unei Declarații de sclavie modernă**
- **Politica de remunerare**
- **Codul de siguranță rutieră**
- **Codul de conduită pentru furnizori**
- **Procedurile de reclamație – în curs de realizare**

Contact Relația cu Investitorii:

Jean Dumitrescu – Director Relații cu Investitorii
+40 723 331 943
investor.relations@aquila.ro

Website: www.aquila.ro