



TEILOR

PREZENTAREA COMPANIEI

TEILOR HOLDING SA

Cuprins

Prezentarea Holding-ului

3-4

Analiza rezultatelor financiare combinate

Teilor S.R.L.

5-15

Informații generale

Situații financiare istorice

Principalii indicatori operaționali

Planul de dezvoltare

Echipa de management

Invest Intermed GF IFN S.R.L.

16-22

Informații generale

Situații financiare istorice

Principalii indicatori operaționali

Planul de dezvoltare

Echipa de management

Teilor Invest Exchange S.R.L.

23-29

Informații generale

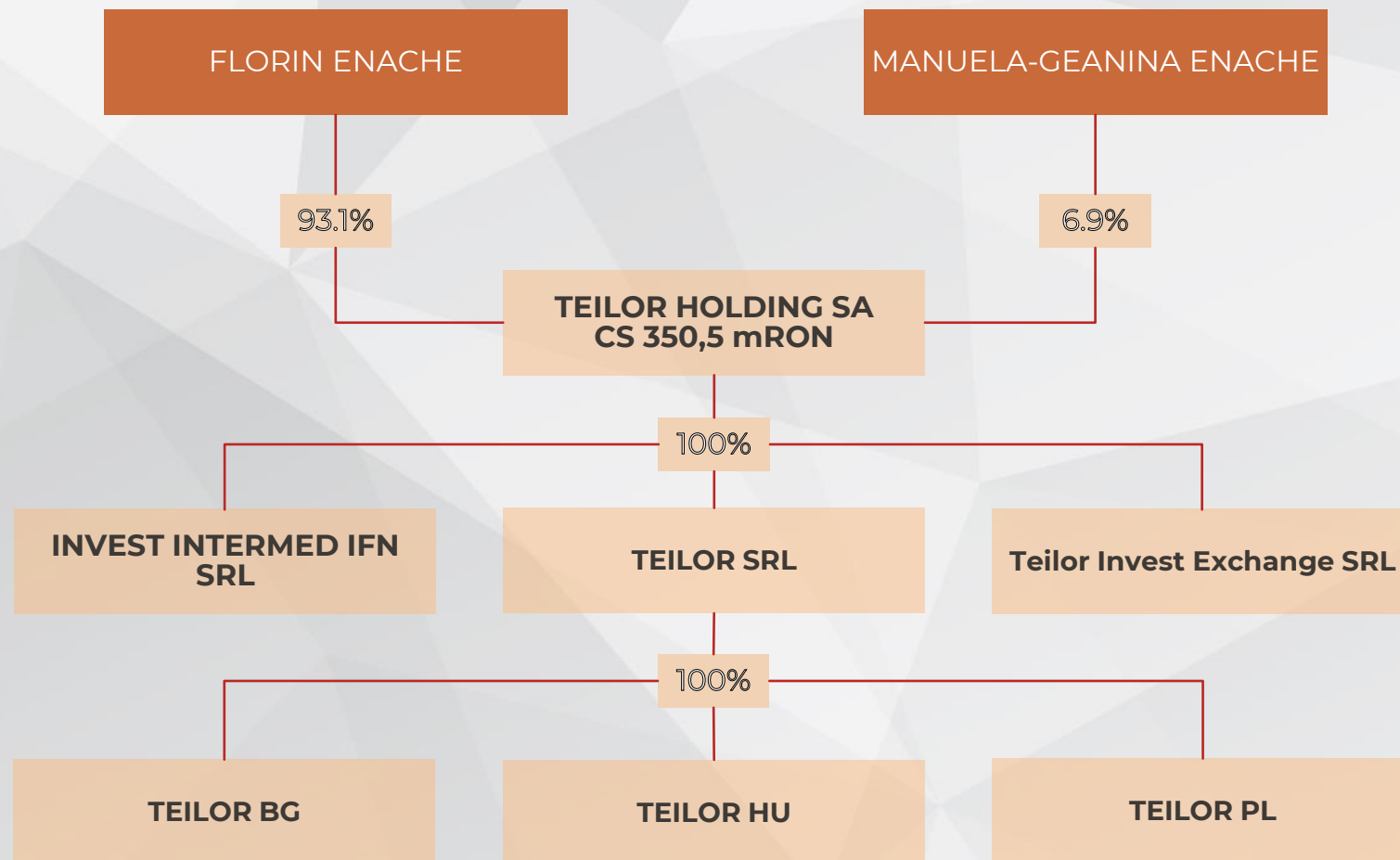
Situații financiare istorice

Principalii indicatori operaționali

Planul de dezvoltare

Echipa de management

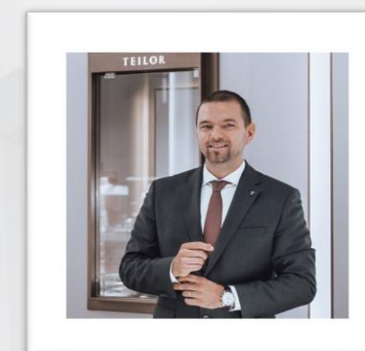
TEILOR HOLDING S.A.



FLORIN ENACHE
Presedinte CA
Fondator



MIRCEA VARGA
Membru CA



WILLY DICU
CEO Teilor



NARCIS STAN
Membru CA

TEILOR HOLDING S.A.

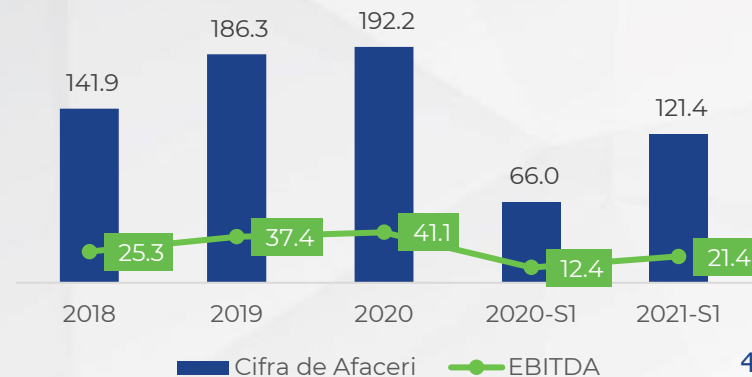
ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE COMBINATE

- In perioada 2018-2020, cifra de afaceri la nivel combinat a înregistrat o creștere totală de aproximativ cca. 35.5%, în special ca urmare a strategiei generale de extindere și dezvoltare, implementată la nivelul celor trei companii. Această creștere a fost încetinită în prima parte a anului 2020 în contextul pandemiei de COVID-19, toate cele trei Companii din grup fiind afectate de închiderea unităților de lucru timp de două luni. Cu excepția magazinului online de bijuterii operat de TEILOR S.R.L., activitatea celor trei companii se desfășoară preponderent în unități fizice, atât stradale cât și în centre comerciale și mall-uri. Cu toate acestea, cifra de afaceri a înregistrat o creștere de 3% la finalul anului 2020, în comparație cu 2019, toate cele trei companii înregistrând creșteri;
- Acest aspect se observă și în situațiile financiare semestriale, în prima jumătate a anului 2021 înregistrând-se o creștere a cifrei de afaceri cu 84% față de aceeași perioadă din anul precedent;
- În 2020, **EBITDA** a atins valoarea de aproximativ 41,1 milioane RON, reprezentând o creștere de circa 62.5% față de valoarea de 25.3 milioane RON din 2018. Cu toate acestea, marja EBITDA s-a menținut în jurul nivelului de 20% pe întreaga perioadă, datorită avansării unor cheltuieli pentru susținerea strategiei de expansiune la nivelul grupului, cum ar fi, dar fără a se limita la cheltuieli cu personalul (+88%), chirii și utilități (+41%) și cheltuieli de marketing (+44%), cheltuieli care urmează să genereze venituri, care vor atinge nivelul de maturitate maximă în următorii ani;
- O evoluție similară se poate observa și în prima jumătate a lui 2021, EBITDA înregistrând o creștere în valoare nominală de aproximativ 72.6% față de aceeași perioadă a anului precedent, până la valoarea de aproximativ 21.4 milioane de RON. Cu toate acestea, marja EBITDA a înregistrat un ușor declin până la 18%, pe seama cheltuielilor în creștere efectuate cu scopul precizat anterior;
- Pe parcursul perioadei analizate valoarea **capitalurilor proprii** a crescut cu circa 52.9 milioane RON (+64.6%) ca urmare a acumulării de profit, care a fost în mare parte capitalizat pentru continuarea dezvoltării susținute a activității companiilor din grup;
- La 30 iunie 2021, **Datoriile Financiare Nete** însumau aproximativ 49,7 milioane RON. Astfel, rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile este de 21,7x, iar gradul de îndatorare calculat în raport cu EBITDA se situează la 1.0x (raportat la activitatea din ultimele 12 luni).

FINANCIARE

milioane RON	2018	2019	2020	2020S1	2021S1
CIFRA DE AFACERI	141.9	186.3	192.2	66.0	121.4
<i>creștere (%)</i>	<i>N/A</i>	<i>31%</i>	<i>3%</i>	<i>N/A</i>	<i>84%</i>
EBITDA	25.3	37.4	41.1	12.4	21.4
<i>marja (%)</i>	<i>18%</i>	<i>20%</i>	<i>21%</i>	<i>19%</i>	<i>18%</i>
PROFIT NET	18.8	26.9	30.6	8.5	13.8
<i>marja (%)</i>	<i>13%</i>	<i>14%</i>	<i>16%</i>	<i>13%</i>	<i>11%</i>
DATORII FINANCIARE NETE	16.8	24.7	25.0	29.8	49.7
CAPITALURI PROPRII	81.9	104.1	124.3	104.8	134.8
ACTIVE TOTALE	146.0	183.3	239.2	205.3	272.2

EVOLUTIA CIFREI DE AFACERI SI EBITDA(mRON)



TEILOR S.R.L.

INFORMAȚII GENERALE

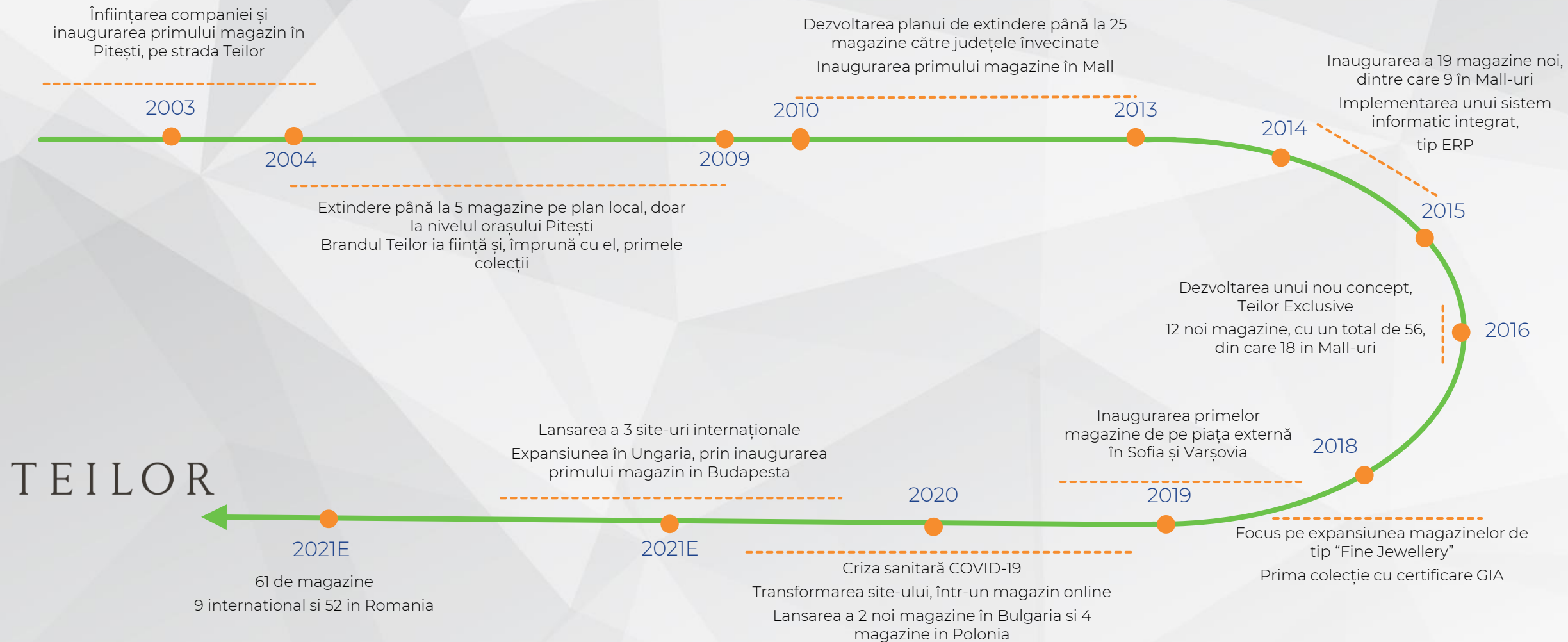
- Sediul central în Pitesti | înființată în 2003 | cca. 371 angajați
- Acționari: Teilor Holding S.A. (100%)

PROFIL DE BUSINESS

- **TEILOR S.R.L.** (fosta S.C. CREDIT GOLD & GF 2003 S.R.L.) este o companie identificată în piață sub **brandul TEILOR**, axată pe **comercializarea cu amănuntul a bijuteriilor din aur și pietre prețioase**, în România și internațional;
- Actualmente, societatea administrează direct și prin subsidiarele sale **56 de magazine fizice (localizate în România și peste hotare) și 5 magazine online**;
- Majoritatea magazinelor TEILOR, au **sediul în mall-urile comerciale din orașele cheie din România**, unde compania beneficiază de **locații privilegiate** și, în consecință, de un **trafic ridicat de clienți**. În unele locații, cum ar fi Mall Baneasa sau AFI Cotroceni, Teilor are două magazine, unul fiind marca „TEILOR”, oferind asortimentul standard, al doilea fiind marca „TEILOR Exclusive”, oferind bijuterii exclusiv cu diamante sau alte pietre prețioase;
- **Viziunea companiei este unică din prisma strategiei de produs**. În ceea ce privește bijuteriile oferite, diversitatea și asortimentul modelelor, **nivelul excepțional al calității pietrelor prețioase**, design-ul și **calitatea manoperei**, înglobează **avantajele competitive principale**. Oferta companiei cuprinde peste 8.500 modele și peste 140.000 produse unice, în stoc propriu;
- Compania comercializează toate bijuteriile sub brandul propriu, colaborând pentru achiziționarea produselor cu **38 de ateliere și case de producție bijuterii, recunoscute la nivel global și specializate pe diverse categorii de produse și pietre prețioase**. Peste 50% din modele sunt produse exclusiv la cererea specifică de design a companiei.

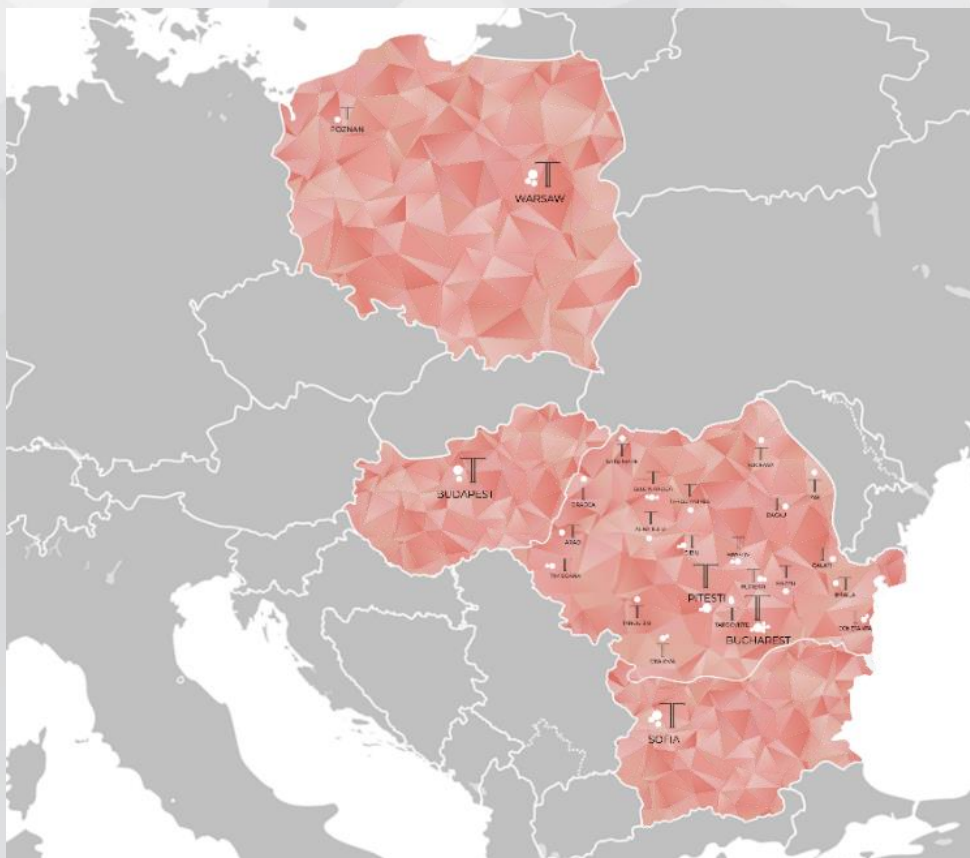


20 DE ANI DE EXPERIENȚĂ



DISTRIBUTIE INTERNATIONALA, PE MAI MULTE CANALE

PREZENTA PE PIETELE INTERNATIONALE



ABORDARE OMNICHANNEL

Teilor ofera clientilor posibilitatea de a-si achizitiona produsele dorite, atat in online, cat si in offline. Compania deține **cel mai mare lanț de magazine de bijuterii de lux din România**. Acestea sunt **amplasate strategic**, în locații cu vad foarte bun și trafic mare de persoane.

ROMÂNIA – 2021E

- 46 magazine în Mall-uri și spații comerciale, unde compania beneficiază de **spații preferențiale**;
- 6 magazine stradale.

INTERNAȚIONAL – 2021E

- 3 magazine în Sofia, Bulgaria;
- 4 magazine Varșovia și Poznań, Polonia;
- 2 magazine Budapesta, Ungaria.

* 5 MAGAZINE ONLINE (.RO, .COM, .PL, .BG, .HU)

AVANTAJE COMPETITIVE

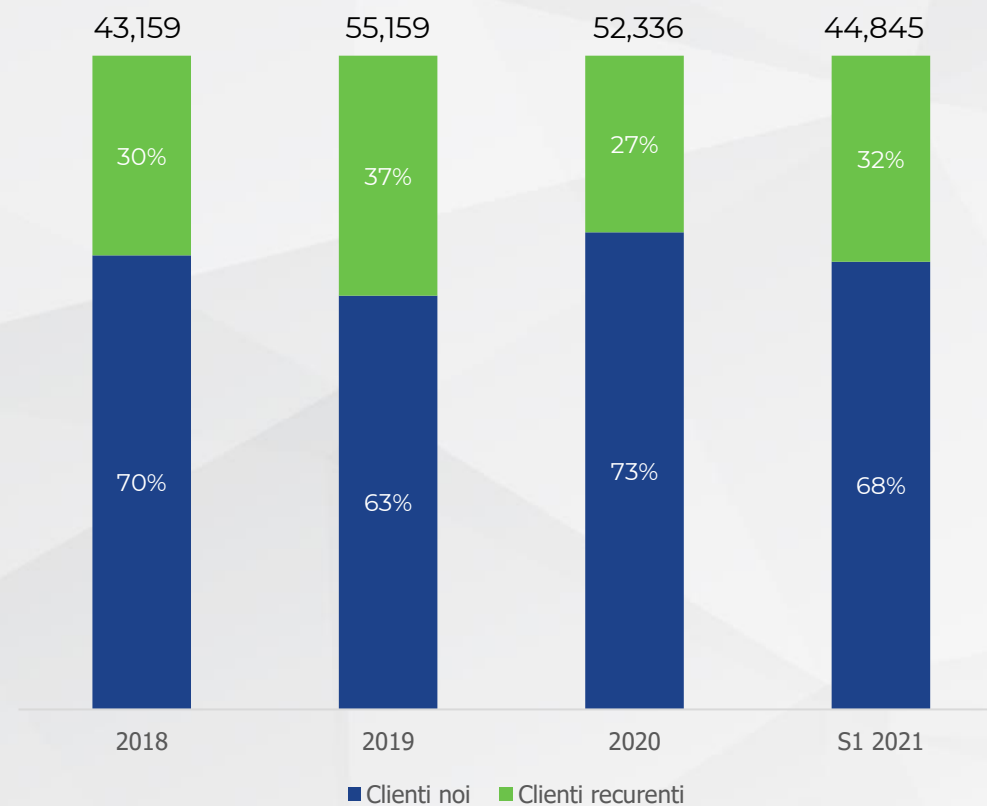
- **Concept modern la nivelul punctelor de retail:** Magazinele companiei se prezintă cu un concept de arhitectură aspirațional cu vitrine înalte și fațade generoase pentru care se folosesc materiale ultra premium alese pentru crearea unei atmosfere comparabile cu cea a marilor case de bijuterii (Cartier, Tiffany);
- **Brand:** Prin strategia de comunicare și marketing am creat un brand puternic, aspirational și inspirațional care adaugă emoție achiziției de bijuterii. Personalitatea și valorile brandului în care se regăsesc consumatorii din toate segmentele, fac bijuteriile TEILOR să fie prima alegere;
- **Portofoliu de produse diversificat:** Compania oferă o colecție nouă la aproximativ 2 luni. Liniile de bijuterii sunt gândite segmentat în conformitate cu cererea clienților, mergând în detaliu până la analiza pe zone. De-a lungul ultimilor 5 ani, compania a dezvoltat o strategie de Marketing puternic concentrată pe Recunoașterea Brandului;
- **Customer Service:** Compania are un interes natural pentru client demonstrând atenție pentru acesta atât înainte de achiziție prin procesul avansat și personalizat de consiliere cât și după achiziție, prin servicii extinse de întreținere și recondiționare;
- **Grad ridicat de fidelitate din partea clienței:** Clienții companiei sunt afiliați programului de fidelitate Teilor Club încă din 2016. În prezent, compania are aproximativ 89.000 de clienți afiliați în programul de fidelizare. Pe lângă ținta principală de mărire a Clubului, compania vizează creșterea recurenței clienților, cât și oferirea de cât mai multe experiențe personalizate.



ATRAGEREA SI RETENTIA CLIENTILOR

Clienți noi/clienți recurenți reflectă numărul de clienți noi și clienți care au făcut cel puțin 2 tranzacții cu documente diferite de referință; este importantă atât retenția/recurența clienților, cât și înrolarea de noi clienți:

- Compania a înregistrat în medie, un număr de 33,000 clienți noi în fiecare an, valoare susținută de dezvoltarea rețelei de magazine fizice, cât și a mediului online. Pentru a atrage clienți noi, Compania este într-un proces continuu de prospectare a pieței, prin diferite moduri (telemarketing, online marketing etc.);
- Marja clienților recurenți s-a menținut în medie la circa 31% având o valoare nominală de 14 mii de clienți înregistrați la finalul anului 2020. Retentia clienților reprezintă o preocupare constantă a companiei, reprezentând o țintă principală a eforturilor strategice de marketing, reflectată direct în profitabilitate. În stadiul de maturitate în care se regăsește business-ul Teilor, dedicăm atenție specială fidelizării clienților.



TEILOR *exclusive* – SEGMENTUL DEDICAT CLIEŢILOR HIGH-END

- Teilor deţine şase magazine TEILOR Exclusive, oferind clienţilor o **serie limitată şi atent selectată de bijuterii** lucrate manual şi incrustate cu diamante şi pietre preţioase;
- TEILOR Exclusive reuneşte **colecţii de bijuterii unice în lume cu pietre rare**, expuse într-o atmosferă luxoasă, cu un design superior al magazinelor;
- Notorietatea brandului a crescut organic prin prisma strategiei de marketing, obiectivul setat fiind **poziţionarea premium în piaţa de bijuterii**;
- Teilor a dezvoltat **parteneriate strategice**, selectând cu atenţie ambasadorii de brand (cei mai importanţi influenceri la nivel local).



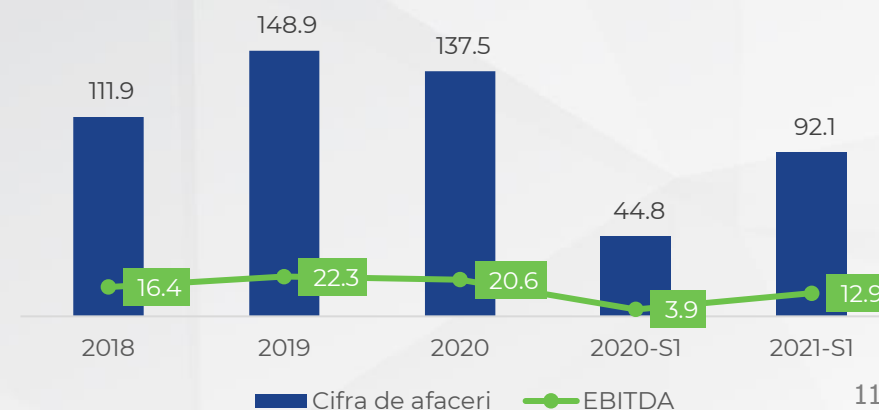
CREȘTERE SUSTINUTĂ A PERFORMANȚEI FINANCIARE

ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE

- Între 2018 și 2020, **Cifra de Afaceri** a crescut cu circa **+23%**, până la 137.5 milioane RON;
- În 2020, ritmul de creștere a fost încetinit, Compania înregistrând o scădere a cifrei de afaceri cu 8% ca urmare a restricțiilor impuse de către autorități în legătură cu pandemia COVID-19;
- EBITDA în valoare absolută a rămas relativ constantă, atingând valoarea de 20.6 milioane RON în 2020, în scădere cu 7.6% față de 2019. Marja EBITDA s-a menținut, în medie, la valoarea de 15% pe toată perioada analizată (excepție făcând jumătatea anului 2020);
- În prima jumătate a anului 2021, **EBITDA** a înregistrat o **creștere de circa 3.3x** față de aceeași perioadă din anul precedent, până la valoarea de aproximativ 12,9 milioane RON.

milioane RON	2018	2019	2020	2020S1	2021S1
Cifra de Afaceri	111.9	148.9	137.5	44.8	92.1
<i>creștere (%)</i>	<i>N/A</i>	<i>33%</i>	<i>-8%</i>	<i>N/A</i>	<i>106%</i>
EBITDA	16.4	22.3	20.6	3.9	12.9
<i>marja (%)</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>9%</i>	<i>14%</i>
PROFIT NET	10.0	14.8	15.1	1.3	7.3
<i>marja (%)</i>	<i>9%</i>	<i>10%</i>	<i>11%</i>	<i>3%</i>	<i>8%</i>
DATORII FINANCIARE NETE	16.6	25.3	28.1	28.7	52.5
CAPITALURI PROPRII	33.9	46.7	56.6	45.5	64.2
ACTIVE TOTALE	87.5	110.7	147.8	124.1	172.8

EVOLUTIA CIFREI DE AFACERI SI EBITDA(mRON)



CREȘTERE SUSTINUTĂ A PERFORMANȚEI FINANCIARE (CONTINUARE)

GRADUL DE ÎNDATORARE

La 30 iunie 2021, datoriile financiare ale Teilor SRL sunt reprezentate de:

- datorii platibile într-o perioadă mai mare de 12 luni către instituțiile financiare, în sumă de 33.6 milioane RON, provenite din împrumuturile bancare pe termen lung și contractele de leasing financiar, pentru finanțarea activității de investiții;
- datorii platibile într-o perioadă mai mică de 12 luni către instituțiile financiare în sumă de circa 20.6 milioane RON, provenite din împrumuturile bancare pe termen scurt pentru finanțarea activității curente și a porțiunii pe termen scurt a împrumuturilor pe termen lung și a contractelor de leasing.

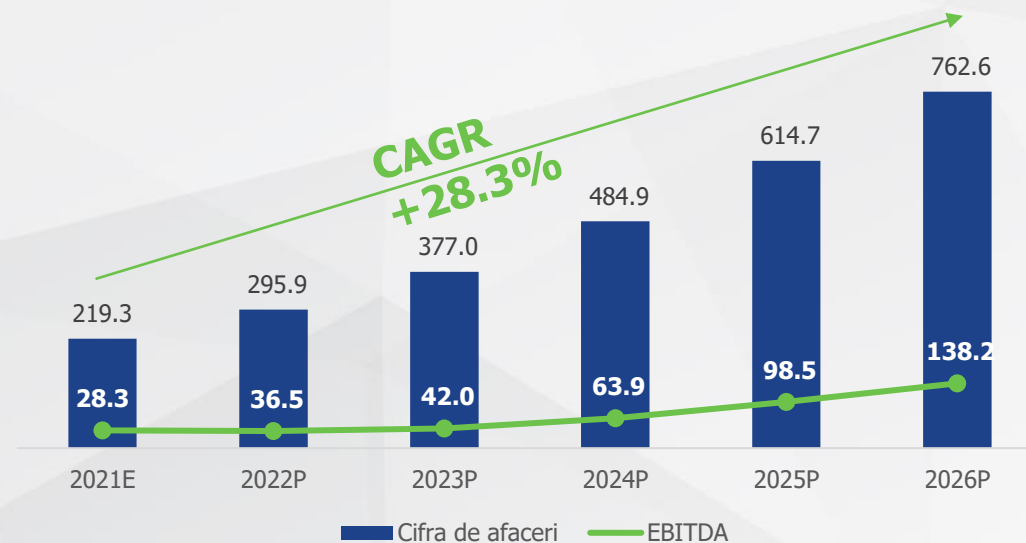
La 30 iunie 2021, datoriile financiare nete de numerar însumau 52.5 milioane RON. Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile era de 19.9x, iar gradul de îndatorare calculat la EBITDA se situa la 1.8x (raportat la activitatea perioadei de 12 luni încheiată la 30 iunie 2021), valori care indică o situație financiară solidă privind îndatorarea companiei, având în vedere investițiile recente și viitoare, precum și perspectivele de creștere pe care le prezintă pentru perioada următoare.

RON	2020	S1-21	U12L
	consolidat neauditat	consolidat neauditat	
Datorii financiare	35,064,145	54,233,067	N/A
Casa și conturi la bănci	6,962,151	1,751,105	N/A
Datorii financiare nete	28,101,993	52,481,962	N/A
Cheltuieli cu dobânzile	(1,359,380)	(649,835)	(1,395,067)
EBITDA	20,583,987	12,918,985	29,598,365
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile	15.1 x	19.9 x	21.2 x
Datorie financiară netă/EBITDA	1.4 x	N/A	1.8 x

PLAN DE DEZVOLTARE CU PERSPECTIVE STRATEGICE

EVOLUȚIA CIFREI DE AFACERI ȘI EBITDA

- Cifra de afaceri este estimată să crească într-un ritm accelerat în următorii cinci ani, înregistrând o **dinamică anuală medie de +28.3%** între 2021E și 2026F și o creștere totală de 247.8%;
- Creșterea este susținută în principal de planul de dezvoltare al companiei atât la nivel național cât și internațional. Vânzarile de pe piețele externe sunt estimate să atingă un total de 322 mRON până în 2026, cu o creștere considerabilă a ponderii în totalul cifrei de afaceri până la 42%;
- EBITDA este estimată să atingă cca. 138,2 mRON în 2026 (+388,4% față de 2021E), pe seama strategiei de extindere accelerată a rețelei de magazine. Spre finalul perioadei analizate, marja EBITDA este prognozată să revină la valorile istorice de circa 18%, pe măsură ce cheltuielile ating pragul maxim de eficiență și se stabilizează.



PLAN DE DEZVOLTARE CU PERSPECTIVE STRATEGICE

ELEMENTE LUATE IN CONSIDERARE

- Continuarea expansiunii rețelei, atât pe plan internațional, cât și prin optimizarea continuă a rețelei existente și îmbunătățirea continuă a design-ului de magazin, relocarea în locații cu potențial crescut și extinderea anumitor magazine existente;
- Dezvoltarea omnichannel (online și offline) are ca obiectiv principal, creșterea volumul de vânzări, rata de conversie și valoarea costului mediu, prin prisma îmbunătățirii experienței clientului, precum și continuarea dezvoltării strategiei de produs;
- Eficientizarea magazinului online, prin accesarea unor module și funcționalități recunoscute la scară globală, precum și funcționalități emergente, care să permită navigarea ușoară în platformă și creșterea încrederii în piețe noi;
- Experiența de brand 360° dedicată clienților, propune acordarea unei atenții deosebite experienței clientului, prin demararea unui program complex de implementare procese și platforme noi precum și moduri noi de lucru astfel încât orice punct de interacțiune cu clientul să poată fi integrat și folosit pentru a monitoriza și îmbunătăți experiența clientului. Acest program va genera îmbunătățiri în toate departamentele care interacționează cu clienții cum ar fi Vânzări, Atelier Reparații, Relații Clienți, Social Media, Comerț electronic;
- Managementul strategic al talentelor reprezintă o necesitate pentru Teilor în mediul actual de hiper-schimbare și dezvoltare accelerată. Compania are un proces strategic, organizat metodic, de a atrage talentul potrivit în companie și de a-l susține să crească la capacitățile optime, ținând cont de obiectivele organizaționale.



ECHIPĂ DE MANAGEMENT SI EXPERIENȚĂ

Nume	Poziție în Companie	Experiență
FLORIN ENACHE	– Administrator și fondator	– Peste 20 de ani de experiență în strategii de business și management
WILLY DICU	– Administrator și Director Executiv	– Peste 15 ani de experiență în transformare de business și management
ALINA PAVALACHE	– Administrator și Manager Financiar	– Aproximativ 25 ani de experiență în management financiar și contabilitate
EMIL DAN	– Director Tehnologie	– Peste 18 ani de experiență în proiecte de digitalizare
ANDA JURCĂ	– Director Vânzări	– Peste 12 ani experiență în industria diamantelor
LILIAN FURTUNĂ	– Director Expansiune Internațională	– Peste 15 ani de experiență în management de retail și dezvoltarea afacerii
ALIN NITĂ	– Director Achiziții	– Peste 20 de ani de experiență în coordonarea planului de achiziții
DANIEL DUMITRU	– Director Marketing Online	– Aproximativ 13 ani de experiență în marketing online
LILIANA BICĂ	– Director Resurse Umane	– Peste 20 de ani de experiență în management al resurselor umane

INVEST INTERMED GF IFN S.R.L.

INFORMAȚII GENERALE

- Sediul central în Pitești | înființată în 2004 | cca. 216 angajați
- Acționari: Teilor Holding (100%)

PROFIL DE BUSINESS

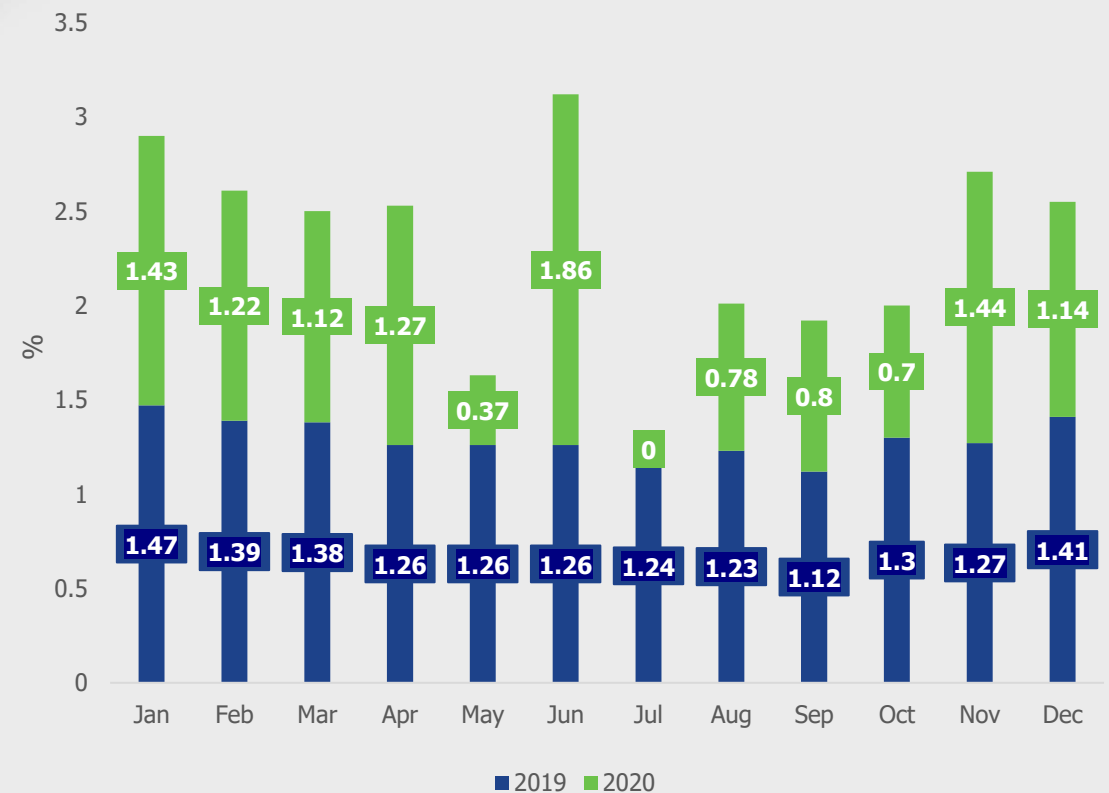
- INVEST INTERMED GF IFN este o societate comercială ce are ca obiect de activitate intermedierea financiară în sistem de împrumut cu gaj cu deposedare (fiind autorizată de BNR și înregistrată în Registrul de evidență al IFN-urilor cu nr. RE-PJR-03-030866). Societatea poate desfășura doar activități conexe și auxiliare legate de realizarea activităților de creditare sau de funcționarea entității;
- Cadrul formal al tranzacției îl reprezintă Contractul dintre părți, care reglementează în formă explicită/detaliată prin conținutul său, drepturile și obligațiile părților, caracteristicile gajului și condițiile comerciale, astfel: durata contractului, tipul obiectului, titlul (puritatea) acestuia dacă gajul este aur, prețul plătit, dobânda și perioada de grație etc;
- Până în prezent, compania a operat exclusiv pe segmentul de finanțare cu gaj în metale prețioase – Aur, întrucât acesta este cel mai stabil și lichid tip de colateral, eforturile fiind în direcția acumulării unei mase cât mai mari de Aur, tezurizând astfel, cea mai mare cantitate de Aur dintre toți operatorii din industrie. Avantajele unei astfel de strategii sunt legate în primul rând de:
 - lichiditate: este singura activitate economică cunoscută în care creanțele pot să devină lichide în 24 ore;
 - garantate 100%: aproape întotdeauna valoarea de piață (cotația Aurului pe bursă) a portofoliului este mai mare decât valoarea nominală a contractelor de împrumut, fiind situații în care aceasta să fie chiar și cu 30-40%, mai ales în situațiile în care la nivel macro, economiile înregistrează contracții, iar investitorii, băncile centrale sau populația se îndreaptă brusc pentru protecție către Aur.



MODEL DE BUSINESS VIABIL, EFICIENT SI PROFITABIL

- Ponderea anuala medie a valorii contractelor de creditare neperformante în total contracte a fost de doar 1% în anul 2020 cu o medie maxima lunara de 1,86%, fata de 1.3% media anuala în 2019 si o medie maxima lunara de 1,47%;
- Acest indicator operational este unul determinant pentru modelul de business intrucat reflecta calitatea portofoliului de contracte, prin capacitatea companiei de a colecta dobanzile datorate. In egala masura, ponderile extrem de mici ale contractelor neperformante sunt si reflectia caracterului social al produsului de baza (Flexi) raportat la costul mic al finantarii;
- Aurul rezultat din gajul aferent contractelor neperformante este rafinat (topit), transformat in ligou, expertizat ca titlu (puritate) si greutate prin ANPC si valorificat prin vanzare catre companii specializate;
- Venitul companiei se constituie cu precadere din dobanzi, contributia valorificarii aurului provenit din contractele neperformante la rezultatul companiei fiind minimala.

Ponderea lunara a contractelor neperformante



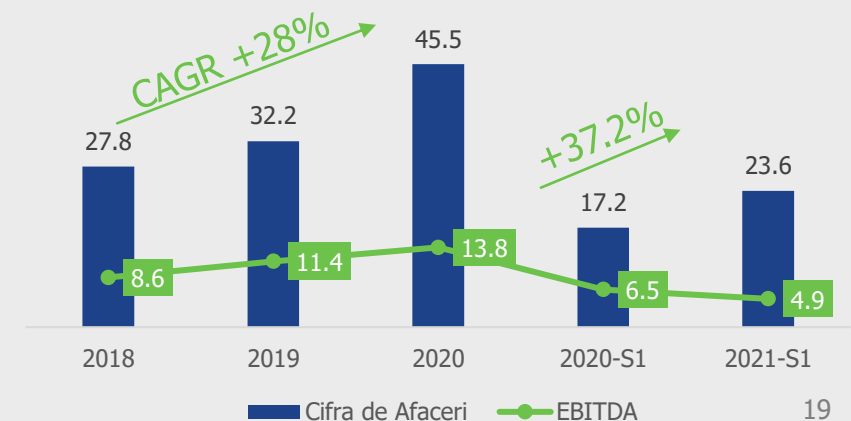
CREȘTERE SUSTINUTĂ A PERFORMANȚEI FINANCIARE

ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE

- Între 2018 și 2020, cifra de afaceri a Companiei a înregistrat o **dinamică medie anuală de 28%**, pe seama strategiei de dezvoltare prin extinderea de agenții dar și a creșterii organice;
- Cifra de Afaceri din prima jumătate a anului 2021 a înregistrat o **creștere substanțială de 37.2%** față de aceeași perioadă din anul precedent;
- Între 2018 și 2020, **EBITDA s-a aflat pe o traiectorie pozitivă (+26.8% în medie pe an)**. EBITDA în S1-2021 a cunoscut o scădere ca urmare a intensificării expansiunii, care a presupus o creștere semnificativă a cheltuielilor operationale, în special cele cu chiriile, personalul și marketing-ul, care vor atinge nivelul maxim al eficienței în anii următori, odată cu ajungerea la maturitate a agențiilor noi.

milioane RON	2018	2019	2020	2020S1	2021S1
CIFRA DE AFACERI	27.8	32.2	45.5	17.2	23.6
creștere (%)	N/A	16%	41%	N/A	37%
EBITDA	8.6	11.4	13.8	6.5	4.9
marja (%)	31%	35%	30%	38%	21%
PROFIT NET	6.9	9.0	10.9	5.0	3.9
marja (%)	25%	28%	24%	29%	17%
DATORII FINANCIARE NETE	5.3	6.8	8.8	10.2	13.3
CAPITALURI PROPRII	44.1	51.0	57.9	52.1	60.3
ACTIVE TOTALE	53.6	63.1	76.2	69.9	80.1

EVOLUTIA CIFREI DE AFACERI SI EBITDA(mRON)



CREȘTERE SUSTINUTĂ A PERFORMANȚEI FINANCIARE (CONTINUARE)

GRADUL DE ÎNDATORARE

La 30 iunie 2021, datoriile financiare ale companiei sunt reprezentate de:

- datorii platibile într-o perioadă mai mare de 12 luni către instituțiile financiare, în sumă de 8,2 milioane RON, provenite din împrumuturi bancare pe termen lung și contracte de leasing, pentru finanțarea activității de investiții;
- datorii platibile într-o perioadă mai mică de 12 luni către instituțiile financiare, în sumă de 6,7 milioane RON, provenite din împrumuturi bancare pe termen scurt pentru finanțarea activității curente și porțiunea pe termen scurt a împrumuturilor bancare pe termen lung și a contractelor de leasing;

La 30 iunie 2021, datoriile financiare nete de numerar însumau 13,3 milioane RON. Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile era de 18,1x, iar gradul de îndatorare calculat la EBITDA se situa la 1,1x (raportat la activitatea perioadei de 12 luni încheiate la 30 iunie 2021), valori care indică o situație financiară sanatoasă privind îndatorarea Companiei, având în vedere investițiile recente și viitoare, precum și perspectivele de creștere pe care le prezintă pentru perioada următoare.

RON	2020A	S1-21	U12L
Datorii financiare	12.760.306	14.924.790	N/A
Casa și conturi la bănci	3.968.163	1.610.822	N/A
Datorii financiare nete	8.792.143	13.313.968	N/A
Cheltuieli cu dobânzile	(639,632)	(269,769)	(567,209)
EBITDA	13,785,361	4,875,619	12,182,544
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile	21.6 x	18.1 x	21.5 x
Datorie financiară netă/EBITDA	0.6 x	N/A	1.1 x

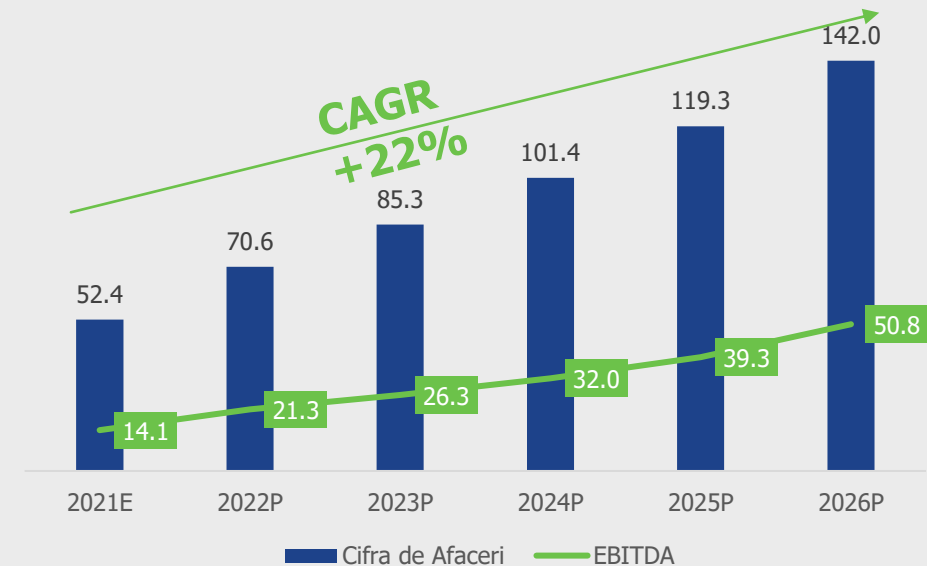
PLAN DE DEZVOLTARE BINE CONTURAT

Elemente luate în considerare

Principalele elemente luate în considerare în planul de afaceri al Societății sunt:

- **Dezvoltarea constantă a rețelei:** Compania are în plan dezvoltarea constantă a rețelei atât prin deschiderea de noi agenții în zone care prezintă potențial pentru companie, cât și în zonele unde societatea are prezență locală, însă în care nu reușește să acopere întreaga cerere;
- **Diversificarea liniilor de business, în ceea ce privește gajul acceptat:** dezvoltarea unui pachet complet de soluții, astfel fiind recent implementat contractul de împrumut cu gaj în produse electronice. Prin această strategie se estimează atât atragerea de noi clienți, cât și fidelizarea celor existenți;
- **Diversificarea metodelor de valorificare a gajului din contractele neperformante:** comercializarea bijuteriilor second-hand în forma restaurată și/sau valorificarea aurului obținut prin topire la producția de bijuterii noi, care vor fi comercializate, alături de cele second-hand în propriile agenții;
- **Reamenajarea și/sau relocarea agențiilor existente:** pentru comercializarea bijuteriilor din aur noi și second-hand, precum și a bunurilor electronice, este necesară reamenajarea agențiilor actuale, prin amplasarea unor vitrine speciale de prezentare, care întrunesc condițiile optime de siguranță și securitate. În cazul în care agențiile actuale nu dispun de suficient spațiu, acestea se vor reloca. În plus, va fi implementat un nou concept de design care va crește notorietatea brandului, tintind poziția de lider în piață.

Evoluția cifrei de afaceri și EBITDA (mRON)



- Cifra de Afaceri este estimată să crească într-un ritm accelerat în următorii cinci ani, înregistrând o **dinamică anuală medie de +22%** între 2021E și 2026P și o creștere totală de 170%;
- Această evoluție a veniturilor este susținută în principal de strategia de creștere accelerată a Companiei de a scala poziția strategică în anumite zone ale țării, ținând totodată o cota de piață națională de 20%, raportată la cifra de afaceri.
- EBITDA este estimată să atingă cca. 51m RON în 2026 (+260% față de 2021E), pe seama îmbunătățirii semnificative a marjelor, în special ca urmare a diversificării panelului de servicii.

ECHIPA DE MANAGEMENT SI EXPERIENȚA

Nume	Poziție în Companie	Experiența
FLORIN ENACHE	– Administrator și fondator	– Peste 20 de ani de experiență în strategii de business și management
NARCIS STAN	– Administrator și Director Executiv	– Peste 20 ani de experiență în planificarea și integrarea direcției strategice
ALINA PAVALACHE	– Administrator și Director Financiar	– Aproximativ 25 ani de experiență în management financiar și contabilitate
RENATE VLAD	– Director Operațiuni	– Aproximativ 20 ani de experiență în analiza financiară și managementul performanței
FLORIN PRAVAT	– Director Dezvoltare	– Peste 10 ani de experiență în coordonarea echipei, planificare, comunicare și negocieri
FLORINA PIRCIU	– Director Financiar Adjunct	– Peste 15 ani de experiență în analiză și raportare financiară
ELENA CUREA	– Director Tehnologie Adjunct	– Peste 15 de ani experiență în sistemele ERP și dezvoltarea și integrarea aplicațiilor informatice

TEILOR INVEST EXCHANGE S.R.L.

INFORMATII GENERALE

- Sediul central în județul Argeș, Pitești | înființată în 2012 | cca. 192 angajați
- Acționari: Teilor Holding SA (100%)

PROFIL DE BUSINESS

- **TEILOR INVEST EXCHANGE S.R.L.** este o companie fondată în anul 2012 care are ca obiect principal de activitate „schimbul valutar”, iar ca unic obiect secundar de activitate „remiterea de bani”. Activitatea de schimb valutar se realizează în sistem autonom în condițiile legii (**având autorizația nr. S109.03, emisa de Ministerul Finanțelor**), iar activitatea de remitere de bani (transfer de bani) se realizează ca agent al operatorului global MoneyGram.
- Veniturile din activitatea de schimb valutar se obțin din diferențele între cursurile de schimb practicate la cumpărare și cursurile de schimb practicate la vânzare. În prezent sunt cotate în mod curent 8 valute: EUR, USD, GBP, CHF, NOK, SEK, DKK și BGN.
- Politica de preț/curs este stabilită în funcție de factorii externi și interni, cum ar fi, dar fără a se limita la: (i) obiective operaționale; (ii) strategia de marketing; (iii) costuri de operare; (iv) competiția; (v) curs BNR.
- Schimburile valutare din remitere bani în euro reprezintă un canal deosebit de important, el funcționând ca o tranzacție – cross-sale (remitere bani/schimb valutar), întrucât peste 75% din numărul tranzacțiilor de remitere numerar în euro sunt convertite în lei imediat printr-o tranzacție secundară de schimb valutar complementară transferului de bani.
- Panelul de clienți este compus din toate categoriile de gen și vârstă și toate grupele de populație structurate după mediu (urban, rural), profesie, nivel de pregătire etc. Poate fi considerat ca fiind un serviciu de masă care nu suportă/impune nicio formă de limitare în a fi utilizat.



BRAND COMERCIAL SI DISTRIBUTIE TERITORIALA

- Teilor Invest Exchange isi desfasoara activitatea sub brandul comercial MoneyGold prin intermediul unei retele de 65 de agentii, care acopera 16 judete;
- Pana la sfaritul anului, reseaua va avea 76 de agentii si va acoperi 18 judete;
- Toate agentile functioneaza in comun cu activitatea de intermediere financiară în sistem de împrumut cu gaj cu deposedare, respectand toate cerintele legale cu privire la desfasurarea celor doua activitati;

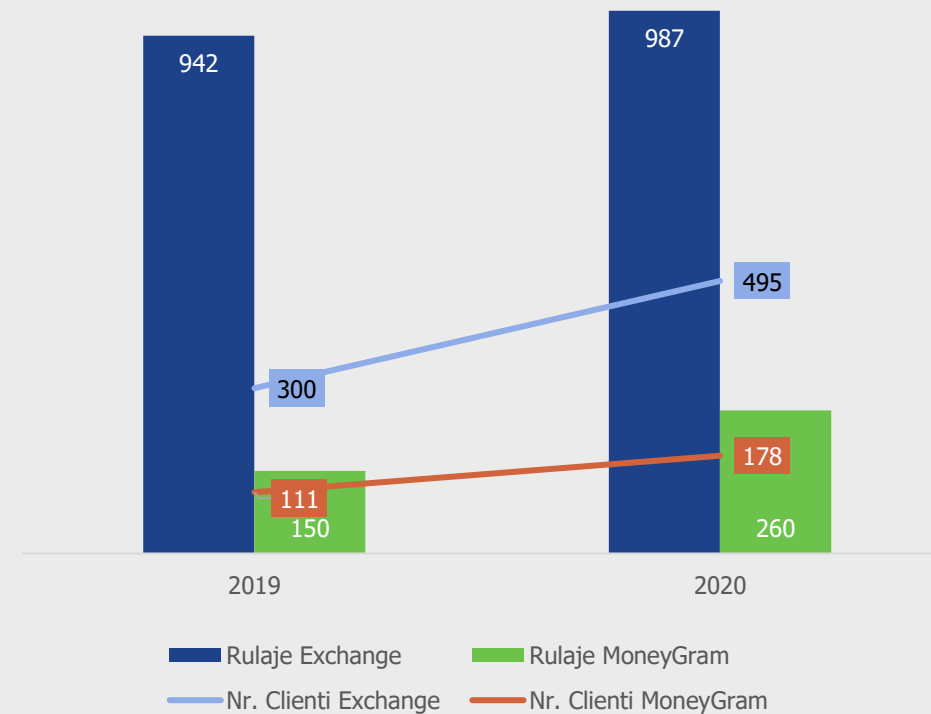


RULAJE IN CRESTERE CONSIDERABILA

- Rulajele tranzactiilor de schimb valutar au crescut in 2020, fata de 2019, cu 4.8%, in timp ce numarul clientilor care au apelat la serviciul de schimb valutar a crescut cu 65%. Acest lucru se explica prin atragerea mai multor clienti ce au tranzactionat sume mai mici;
- Rulajele tranzactiilor de transfer de bani prin MoneyGram au crescut cu 73.3% in 2020, iar numarul clientilor ce au beneficiat de aceste servicii a crescut cu 60.4%. Cresterea ratei de profitabilitate din activitatea de remitere bani se datoreaza cresterii semnificative a numarului de clienti care au incasat sau trimis bani prin MoneyGram;
- Potentialul companiei pe acest segment de business este imens, piata transferurilor de bani din Romania fiind estimata la peste 4 miliarde euro anual, iar numarul persoanelor aflate in strainatate care transfera regulat bani in Romania poate ajunge si la 2,5 milioane de persoane;



RULAJELE(mRON)VS.NR CLIENTI(mii)



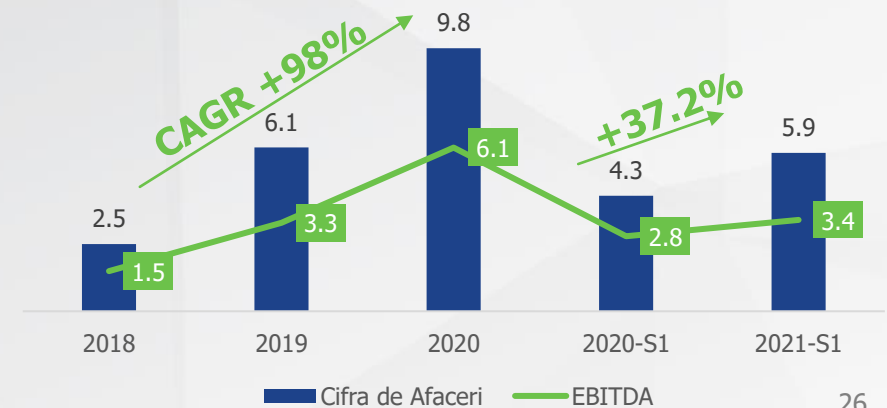
CREȘTERE SUSTINUTĂ A PERFORMANȚEI FINANCIARE

ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE

- Între 2018 și 2020, cifra de afaceri a Companiei a crescut cu o **dinamică medie anuală de 98% pe an**, pe seama strategiei de dezvoltare accelerată prin extinderea rețelei de agenții, creșterii organice și prin creșterea lichidității curente;
- În S1-2021, comparativ cu aceeași perioadă din 2020, se observă o **creștere cu 37.2%** a cifrei de afaceri, explicată tot prin acțiunile indicate anterior;
- Între 2018 și 2020, **EBITDA s-a aflat pe o traiectorie pozitivă (+102.4% în medie pe an)**. În S1-2021 EBITDA a fost parțial afectată de pandemia COVID-19 ca urmare a faptului că activitatea de remitere de bani a suferit o contractie în primele 4 luni. Cu toate acestea, veniturile companiei au înregistrat o creștere semnificativă.

milioane RON	2018	2019	2020	2020S1	2021S1
CIFRA DE AFACERI	2.5	6.1	9.8	4.3	5.9
<i>creștere (%)</i>	N/A	143%	61%	N/A	37%
EBITDA	1.5	3.3	6.1	2.8	3.4
<i>marja (%)</i>	60%	54%	62%	65%	58%
PROFIT NET	1.9	3.1	4.7	2.1	2.6
<i>marja (%)</i>	76%	51%	48%	49%	44%
DATORII FINANCIARE NETE	-	-	-	-	-
CAPITALURI PROPRII	4.0	6.3	10.0	7.5	11.0
ACTIVE TOTALE	6.0	10.0	15.6	12.1	21.1

EVOLUȚIA CIFREI DE AFACERI ȘI EBITDA(mRON)



CREȘTERE SUSTINUTĂ A PERFORMANȚEI FINANCIARE (CONTINUARE)

GRADUL DE ÎNDATORARE

La data de 30 iunie 2021, datoriile financiare ale Companiei sunt reprezentate de:

- Datorii financiare care trebuie plătite într-o perioadă de până la 12 luni către instituțiile financiare în suma totală de 2,4 milioane RON, formate dintr-un împrumut bancar pe termen scurt, pentru finanțarea activității curente, precum și din porțiunea curentă a unui împrumut bancar bancar pe termen lung;

- Datorii financiare care trebuie plătite într-o perioadă mai mare de 12 luni către instituțiile financiare în suma totală de 277,5 mii RON, formate din porțiunea pe termen lung a unui împrumut bancar pe termen lung; și

- Împrumuturi acționar pe termen lung în valoare de 2,3 milioane RON.

La 30 iunie 2021, compania înregistrează un **excedent de numerar** față de datoriile financiare ale companiei de 14,3 milioane RON, ceea ce înseamnă că aceasta își poate plăti imediat toate datoriile financiare către creditorii.

Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile din EBITDA este de aproape 70 de ori, raportat la activitatea perioadei de 12 luni încheiată la 30 iunie 2021.

RON	2020A	S1-2021	U12L
Datorii financiare	4.278.402	5.011.574	N/A
Casa și conturi la bănci	14.586.997	19.329.130	N/A
Datorii financiare nete	(10.308.595)	(14.317.556)	N/A
Cheltuieli cu dobânzile	(72.625)	(63.677)	(96.823)
EBITDA	6.078.203	3.412.985	6.721.003
Rata de acoperire a cheltuielilor cu dobânzile	83,7x	53,6x	69,4x
Datorie financiară netă/EBITDA	-	-	-

PLAN DE AFACERI AMBITIOS

ELEMENTE LUATE IN CONSIDERARE

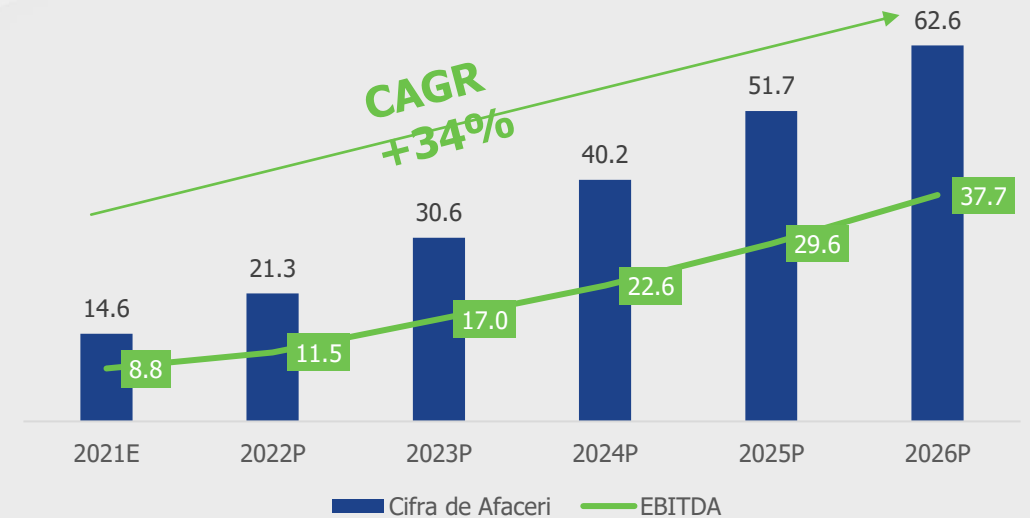
Compania vizeaza urmatoarea strategie de dezvoltare pana in 2026:

- Scalarea poziției dominante pe care o detine la nivelul județului Argeș, pentru încă 4 județe;
- Acoperirea în profil teritorial a minim 80% din orașele cu peste 40 mii de locuitori;
- Din perspectiva cotei de piață la nivel național, compania are trei obiective principale: i) o cota de piață națională de 16%, raportata la cifra de afaceri; ii) o cota de piață națională de 25%, raportata la volumele din segmentul de transfer de bani în segmentul MoneyGram fara institutii de credit; iii) primul loc în clasamentul național raportat la numărul de agenții MoneyGram;
- Creșterea constantă a calității angajaților și implementarea unor concepte de design care să permită ca, inclusiv prin modul în care se prezintă agențiile, aceasta să fie percepută ca numărul 1 din piață;
- Digitalizarea operațiunilor și implementarea de tehnologii noi care să ii ofere Companiei un avantaj strategic fata de ceilalți jucători din piață.

Strategia poate fi realizata cu ajutorul urmatoarelor masuri propuse de catre Companie:

- Dezvoltarea constantă și accelerata a rețelei prin lansarea a minim 20 agenții noi în fiecare an și relocarea, extindere sau modernizarea dupa caz a minim 10 agenții vechi /an;
- Campanii de marketing locale și naționale adecvate pentru fiecare canal de business in parte;
- Pentru potențarea canalelor de vânzare compania va deschide minim 3 agenții/an în galerii comerciale/mall-uri.

EVOLUTIA CIFREI DE AFACERI SI EBITDA(mRON)



- Cifra de Afaceri este estimata sa creasca intr-un ritm accelerat in urmatoorii cinci ani, inregistrand o **dinamica anuala medie de +34%** intre 2021E si 2026P si o crestere totala de 4.3x;
- Aceasta crestere a veniturilor este sustinuta in principal de linia de business de schimb valutar, care este estimata sa crească cu circa 37% anual, pe fondul extinderii rețelei de agenții și introducerea de noi perechi valutare. Cresterea va fi sustinuta și de către linia de business de transfer de bani prin Moneygram, care este estimata sa genereze creșteri medii anuale de circa 23,7%.
- EBITDA este estimata sa atinga cca. 38 mRON in 2026 (+328% fata de 2021E), pe seama creșterii activitatilor de schimb valutar și transfer de bani prin MoneyGram.

ECHIPA DE MANAGEMENT SI EXPERIENȚA

Nume	Poziție în Companie	Experiența
FLORIN ENACHE	– Administrator și fondator	– Peste 20 de ani de experiență în strategii de business și management
NARCIS STAN	– Administrator și Director Executiv	– Peste 20 ani de experiență în planificarea și integrarea direcției strategice
ALINA PAVALACHE	– Administrator și Director Financiar	– Aproximativ 25 ani de experiență în management financiar și contabilitate
RENATE VLAD	– Director Operațiuni	– Aproximativ 20 ani de experiență în analiza financiară și managementul performanței
FLORIN PRAVAT	– Director Dezvoltare	– Peste 10 ani de experiență în coordonarea echipei, planificare, comunicare și negocieri
FLORINA PIRCIU	– Director Financiar Adjunct	– Peste 15 ani de experiență în analiză și raportare financiară
ELENA CUREA	– Director Tehnologie Adjunct	– Peste 15 de ani experiență în sistemele ERP și dezvoltarea și integrarea aplicațiilor informatice

TEILOR

Multumim!



TEILOR HOLDING

Soseaua Pipera 42, Bucuresti, Romania

www.teilor.ro